

分享健康事業股份有限公司
事業手冊

目錄

第一篇 公司經營宗旨

【五大理念】

第二篇 制度說明

【獎金制度說明】

第三篇 管理辦法

【營運規章】

【傳銷商營運作業規則】

附件

【多層次傳銷管理法】

【多層次傳銷管理法施行細則】

【各項表單】

第一篇 公司篇

大健康產業日新月異的發展，大健康產業儼然成為新一波的趨勢。當趨勢打敗舊商業模式時卻又造就翻轉人生命運的新契機，目前許多國家都將大健康事業科技列為趨勢發展重點，企業集團亦爭相投入市場，搶佔這塊兆億市場商機。大健康顛覆過去民以食為天的觀念，造就了健康、美麗是人生一切的基礎，所以與保健、美容相關的產業，將會是從現在到未來的最大需求。

分享健康事業股份有限公司在經營大健康領域之時，優先針對市場需求而經營不同的差異化市場，尤其以生物科技發展、保養品、保健食品的產品為主力，我們致力於學術與產業領域專家結合的研發與生產，讓企業的核心競爭建築在頂尖技術與趨勢領先的專業上，我們的研發更以『提升生命品質』為依歸！讓「分享健康事業公司」成為健康的代名詞、美麗的代名詞，並從台灣出發走向國際。

核心經營理念：

（一）公司願景

分享健康事業公司大健康事業的理想是向世人宣告，我們分享健康事業司品牌將以高品質、領先創新的生物科技滿足人們生命品質的各種需求，讓強大的趨勢商機貢獻在傳銷產業，使平民化通路也能享有頂尖的大健康產品。

（二）工作價值

我們的「工作價值」為「分享身心健康」、「提升生活品質」、「關懷弱勢團體」是我們所堅持的處事態度，也是分享健康事業公司全體同仁的基本信念以及策略方針的基本準則；擁有共同的價值觀，可凝聚所有成員的向心力，讓我們大家的步伐一致，迅速往目標前進；透過認同與回饋，對於公司競爭力產生積極提升的作用。對個人而言，能提早享受正確工作價值觀帶來的社會利益。

（三）事業精神

景氣不斷循環，只有強健的公司才能在企業競爭中生存，時時注入新的活力，強化組織士氣，改善效率，才能創造高度競爭優勢，在激烈競爭環境中脫穎而出。為預防組織成長擴大後，人員安逸不前，逐漸失去組織彈性，產生大組織症候群，組織領導必須以身作則，貫徹執行，全體同仁具體落實，並確實遵守，『團隊分工』、『團隊領導』、『團隊企業化』的三種新傳銷事業精神。

（四）專業理念

分享健康事業公司大健康事業以兩個專業來回饋會員，第一個是專業的研發團隊，我們以健康專業與美麗專業，結合研發專業，為會員建構一個安全的產品專業環境；第二個專業是，我們打造專業的經營團隊，其中有傳銷專業、網路行銷專業、行政管理專業、服務專業、培訓專業、行銷企劃專業，其目的就是為服務經營者。

（五）安心的環境

分享健康事業公司需要的是安心的環境，因為良好的環境，人才必會自動吸引而來，我們的訴求，要讓每一位經營夥伴，能安心、寬心、放心地成為一家人，沒有彼此的爭鬥，只有互助的心念，但要如此就必須在前訴合法的前提下，經營無私心、策略規劃為團隊、公平、公正、公開的為大家服務，我們寧可放棄爭鬥的英雄，也為保留真心英雄，就必須要有安心的環境。

我們竭誠邀請您加入，與我們昂首闊步，積極拓展分享健康事業公司經營理念，攜手共創成功里程事業。

第二篇 制度說明

分享健康事業獎金制度說明

一、分享健康會員：

- ◆ 填寫手機號碼
- ◆ 填寫姓名

二、經營會員：

1. 加入經營會員：

- ◆ 填寫入會申請書。
- ◆ 繳交 1000 元入會費。
- ◆ 繳交身份證影本及存摺影本並完成以下三種級別

2. 經營會員加入級別

(1) 一次完成（首購產品）

- ◆ 1 星會員---首購完成 24000 元以上 480PV 產品
- ◆ 2 星會員---首購完成 48000 元以上 960PV 產品
- ◆ 3 星會員---首購完成 72000 元以上 1440PV 產品

(2) 升級

任何級別均可在加入日起算 30 天內升級，最高可升級至 3 星會員，不限升級次數，升級時只需補足該級別須完成之首購金額，即日起升格為該級別。

- ◆ 1 星會員升級 2 星會員---30 天內補足

計算範例：1 星會員首購 24000 元 480PV 30 天內升級

補足 48000 元 960PV 之差額 24000 元 480PV

即日晉升 2 星會員

- ◆ 1 星會員升級 2 星會員再升級 3 星會員---30 天內補足

計算範例：1 星會員首購 24000 元 480PV 20 天內升級 2 星會員

補足 48000 元 960PV 之差額 24000 元 480PV

再 10 天內升級 3 星會員

補足 72000 元 1440PV 之差額 24000 元 480PV

即日晉升 3 星會員

(3) 獎金結算：各級別獎金採取部分半月結半月領、部分月結月領方式，PV 計算之獎金為美金 30

三、升聘

組織展開後依不同條件可晉升不同聘階

- ◆ 主任---直推 3 人 3 星。
- ◆ 經理---直推 5 人 3 星。
- ◆ 協理---直推 3 線經理。
- ◆ 副總---直推 5 線經理。
- ◆ 總裁---直推 3 線副總。
- ◆ 所有聘接晉升皆為隔月 1 日晉升。

維持獎金領取資格

- ◆ 主任---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 經理---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 協理---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 副總---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。

---每三個月須完成直接推薦 1440PV 以上，以維持領取副總全國分紅。

- ◆ 總裁---每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。

---每三個月須完成直接推薦 1440PV 以上，以維持領取副總和總裁全國分紅。

四、分享健康會員購物金優惠

- ◆ 成為分享健康會員後，凡自身訂購的每一筆訂單業績均屬於直屬推薦的經營會員所有。
- ◆ 分享健康會員自身現金或刷卡訂購的商品，每一筆可享定價的 10%購物金回饋。直接介紹之第一代會員亦可享定價 10%購物金回饋（僅一代回饋）。
- ◆ 分享健康會員不具經營會員資格、且不享有推薦權及領取獎金權利，只擁有購物金點數兌換贈品優惠。
- ◆ 分享健康會員介紹分享健康會員，倘若被介紹者重新加入成為經營會員，該介紹者分享健康會員仍為一般消費者，不得排列至經營者組織。
- ◆ 分享健康會員所消費業績，置入在直接推薦者且為經營會員之超額業績內計算獎金，若直接推薦者為分享健康會員則向上緊縮歸併至具備經營會員身份。

購物金使用：

- (1)購物金 1 點可抵台幣 1 元使用，等值兌換部份產品。
- (2)購物金可累計使用。
- (3)購物金可移轉，但只能移轉給新介紹的分享健康會員或是已加入的第一代分享健康會員。
- (4)購物金購物無 PV 回饋、無獎金回饋。
- (5)當筆訂購之購物金均須於次一筆以後訂購時使用。
- (6)計算範例：

分享健康會員購物 1000 元

1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金該分享健康會員介紹之會員

亦可得該筆 1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金

(7)公司產品分為有 PV 值的主要產品以及無 PV 值的產品，無 PV 值的產品代表產品成本較高，因此公司不開放會員使用購物金兌換無 PV 值的產品，購物金只可兌換有 PV 值的產品。

(8)若訂單使用到購物金，則視為購物金訂單，因此新加入會員之入會訂單不可使用購物金。

五、經營會員購物金優惠

- ◆ 自加入成為經營會員（1 星會員以上級別及聘階），凡自身現金或刷卡訂購的每一筆訂單（新增業績訂購、回購業績訂購、超額業績訂購）均享有自身購物金優惠。
- ◆ 經營會員（含 1 星會員以上位階）自身現金或刷卡訂購的商品，每一筆可享定價的 10%購物金回饋。直接介紹之第一代會員亦可享定價 10%購物金回饋（僅一代回饋）。
- ◆ 單次購物滿 1440PV 以上，若會員選擇十二期刷卡分期付款，不僅可獲得原本的 10%購物金，還可獲得額外 10%的購物金。
- ◆ 經營會員所介紹之分享健康會員，消費的每一筆業績積分均計入在經營會員的超額業績。

購物金使用：

- (1)購物金 1 點可抵台幣 1 元使用，等值兌換部份產品。
- (2)購物金可累計使用。
- (3)購物金可移轉，但只能移轉給直屬推薦傘下組織經營會員（無代數限制）或是直屬推薦分享健康會員。
- (4)購物金購物無 PV 回饋、無獎金回饋。
- (5)當筆訂購之購物金均須於次一筆以後訂購時使用。
- (6)計算範例：

經營會員現金購物 1000 元

1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金該經營會員介紹之會員

亦可得該筆 1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金

(7)公司產品分為有 PV 值的主要產品以及無 PV 值的產品，無 PV 值的產品代表產品成本較高，因此公司不開放會員使用購物金兌換無 PV 值的產品，購物金只可兌換有 PV 值的產品。

(8)若訂單使用到購物金，則視為購物金訂單，因此新加入會員之入會訂單不可使用購物金。

六、經營會員獎金制度

成為經營會員後開始發展組織並領取購物金（同分享健康會員）及領取獎金（包含新增業績、回購業績、超額業績），但分享健康會員不具備各式業績及獎金領取，獎金制度分為三個部分，以業績不同分別計入不同獎金制度計算，業績區隔為新增業績，回購業績，超額業績，分別將不同業績計算方式的獎金制度說

明如下：

1. 總業績區隔說明：

總業績區隔：新增業績，回購業績，超額業績

新增業績：第一次加入時的購買業績例如 480PV、960PV、1440PV 回購業績：每月維持活躍的消費業績 80PV。

超額業績：所有購買額度超越之基本 PV 通通置入超額業績計算，如：加入購買 500PV，480PV 為新增業績，20PV 為超額業績。每月購買體驗額度 80PV，本月份購買 90PV 則 10PV 視為超額業績。

2. 新增業績

(1) 新增業績定義：

新加入的第一筆入會業績，480PV、960PV、1440PV 等三種級別

(2) 推薦獎金 10%~20%（半月結半月領）（無需回購即可領獎金）

聘階	1 星	2 星	3 星
1 星	20%	15%	10%
2 星	20%	20%	15%
3 星	20%	20%	20%

附註：推薦人尚未完成推薦一人之資格者，其超額業績緊縮至第一代上線經營會員。

◆ 1 星會員推薦

1 星會員推薦 1 星會員 20%

1 星會員推薦 2 星會員 15%

1 星會員推薦 3 星會員 10%

◆ 2 星會員推薦

2 星會員推薦 1 星會員 20%

2 星會員推薦 2 星會員 20%

2 星會員推薦 3 星會員 15%

◆ 3 星會員推薦

3 星會員推薦 1 星會員 20%

3 星會員推薦 2 星會員 20%

3 星會員推薦 3 星會員 20%

計算範例：

1 星會員推薦 1 星會員 20%

$480PV \times 20\% = 96 \times 30 = 2,880$ 元

1 星會員推薦 2 星會員 15%

$960PV \times 15\% = 144 \times 30 = 4,320$ 元

1 星會員推薦 3 星會員 10%

$1440PV \times 10\% = 144 \times 30 = 4,320$ 元

(3) 推薦差額獎金 5%~10%

3 星會員傘下直推之 2 星會員推薦 3 星會員，可得推薦差額 5%

$20\% - 15\% = 5\%$ $5\% \times 1440PV = 72 \times 30 = 2,160$ 元

3 星會員傘下直推之 1 星會員推薦 3 星會員，可得推薦差額 10%

$20\% - 10\% = 10\%$ $10\% \times 1440PV = 144 \times 30 = 4,320$ 元

(4) 輔導獎金 8%~10%、總獎金最高 25%（半月結半月領）（須回購）

◆ 直推 1 人開始具備累積 2 線安置組織業績資格

◆ 2 線發展 2 區對碰

◆ 2 區新增業績分別以累積計算

◆ 輔導獎金以小區計算。如大區 14400PV、小區 4800PV，則以 4800PV 計算獎金。

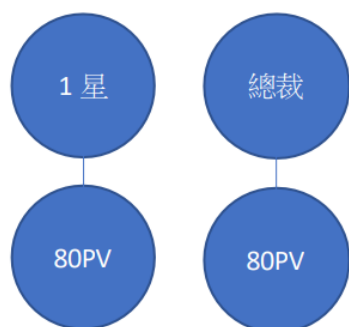
◆ 大區碰小區後，大區餘數保留直至小區產生新增業績又再互碰領取獎金。

- ◆輔導獎金是依各級別不同而獎金百分比不同，分別是 1 星會員 8%、2 星會員 9%、3 星會員 10%，但依新增總業績額最高發放25%，超過25%之後啟動 K 值。
- ◆大區對碰後餘數保留，如遇單月無回購則 2 期大小區輔導業績皆不累計，連續 3 個月均無重複回購，則視為不活躍，大區即歸零。
- ◆封頂的意義是輔導獎金每半月最高領取金額。
- ◆以安置組織計算新增業績。

級別	輔導獎金	半月封頂
1 星會員	8%	NTD100000
2 星會員	9%	NTD300000
3 星會員	10%	NTD1000000

計算範例：業績以半月計算

2 線發展 2 區對碰



2 線發展 2 區對碰：A 可分為 2 區 1 區碰 2 區

以小區計算獎金，大區餘數為 14400PV-4800PV=9600PV（保留）

- 1 星會員 $4800PV \times 8\% \times 30 = 11,520$ 元
- 2 星會員 $4800PV \times 9\% \times 30 = 12,960$ 元
- 3 星會員 $4800PV \times 10\% \times 30 = 14,400$ 元

(5) 組織獎金 14% 分配比率 2% $\times$ 7 代（月結月領）（須回購）

- ◆成為 2 星會員以上資格即具備領取組織獎金資格。
- ◆領取方式以直接推薦組織之新增業績計算代數。
- ◆按直推組織 7 代內下線，領取每一成員的個人新增業績的 2%。
- ◆直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。
- ◆組織成員級別與聘階不同，所領代數也各不相同。

級別	1 星會員	2 星會員	3 星會員	主任	經理	協理	副總	總裁
代數	無	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代

計算範例：

每代 2%	5 人	1 星	2 星	3 星	主任	經理	協理	副總	總裁
	副總	第 0 代 0 人、	第 1 代 5 人	第 2 代 25 人	第 3 代 125 人	第 4 代 625 人	第 5 代 3125 人	第 6 代 15625 人	第 7 代 78125 人
	副總								
總裁	副總								
	協理								
	協理								

假設每人購買480PV $x2\% \times 30 = 288$ 元	288x5 人=1440 元	無	288x5 人=1440 元	288x25 人=7,200 元	288x125 人=36,000 元	288x625 人=180,000 元	288x3125 人=900,000 元	288x15625 人=4,500,000 元	288x78125 人=225,500,000 元
總計 28,124,640 元									

(6) 全國分紅 9% (月結月領) (須回購)

為獎勵協理以上位階領導階層設置全國分紅，全國分紅如下：

- ◆ 協理全國分紅 4% --- 晉升協理位階次月開始享有全國分紅 4%。
- ◆ 副總全國分紅 3% --- 晉升副總位階次月開始享有全國分紅 3%。
- ◆ 總裁全國分紅 2% --- 晉升總裁位階次月開始享有全國分紅 2%。
- ◆ 協理全國分紅以協理小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 副總全國分紅以副總小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 總裁全國分紅以總裁小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 全國分紅代數計算以自己為第 0 代，再以直推組織計算 5 代的小組回購人數。
- ◆ 各個代數以小組回購為 1 代之外，加總至第 5 代的總回購人數為該聘級之個人積分，所有具備全國分紅條件之協理、副總、總裁的個人積分加總後為全國分紅總積分。
- ◆ 全國分紅之新增業績若為 100 萬 PV 協理全國分紅為 4%，等於協理全國分紅總金額為 4 萬 $PV \times 30 = 120$ 萬元。
- ◆ A 協理全國分紅 = (A 協理個人積分 ÷ 所有協理總積分) × 全國分紅 120 萬元。
- ◆ 總裁亦具備協理之身份，故而總裁得同時享協理全國分紅之權利。
- ◆ 副總及總裁全國分紅領取資格，需完成個人每月回購業績，還需於三個月之內完成個人直接推薦 1440PV 業績，方始符合領取下一個月的全國分紅。

計算範例：假設全國總業績為 100 萬 PV 協理全國分紅 4% 應為：100 萬 $PV \times 4\% \times 30 = 120$ 萬元 具備協理資格之全國分紅

0 代	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代	8 代
	a-1 協理	b-1 →	d-1 →	f-1 →	h-1 →	j-1 →	l-1 →	n-1
A 協理		b-2	d-2	f-2	h-2	j-2	l-2	n-2
	a-2 協理	c-1 →	e-1 →	g-1 →	i-1 →	k-1 →	m-1 →	o-1
		c-2	e-2	g-2	i-2	k-2	m-2	o-2

如上圖

A 協理直推 2 線協理 (a-1、a-2)、a-1 直推 b-1 與 b-2、a-2 直推 c-1 與 c-2、b-1 直推 d-1 與 d-2、c-1 直推 e-1 與 e-2、d-1 直推 f-1 與 f-2、e-1 直推 g-1 與 g-2、f-1 直推 h-1 與 h-2、g-1 直推 i-1 與 i-2、h-1 直推 j-1 與 j-2、i-1 直推 k-1 與 k-2、j-1 直推 l-1 與 l-2、k-1 直推 m-1 與 m-2、l-1 直推 n-1 與 n-2、m-1 直推 o-1 與 o-2 (以上皆為協理位階)

假設每個協理小組都是 10 人回購

A 協理 19 人 $\times 10$ 人 = 190 分

a-1 協理 11 人 $\times 10$ 人 = 110 分

a-2 協理 11 人 $\times 10$ 人 = 110 分

b-1 協理 11 人 $\times 10$ 人 = 110 分

c-1 協理 11 人 $\times 10$ 人 = 110 分

d-1 協理 11 人 $\times 10$ 人 = 110 分

e-1 協理 11 人 $\times 10$ 人 = 110 分

f-1 協理 9 人 $\times 10$ 人 = 90 分

g-1 協理 9 人 $\times 10$ 人 = 90 分

h-1 協理 7 人 $\times 10$ 人 = 70 分

i-1 協理 7 人 x10 人=70 分
j-1 協理 5 人 x10 人=50 分
k-1 協理 5 人 x10 人=50 分
l-1 協理 3 人 x10 人=30 分
m-1 協理 3 人 x10 人=30 分
b-2 協理 1 人 x10 人=10 分
c-2 協理 1 人 x10 人=10 分
d-2 協理 1 人 x10 人=10 分
e-2 協理 1 人 x10 人=10 分
f-2 協理 1 人 x10 人=10 分
g-2 協理 1 人 x10 人=10 分
h-2 協理 1 人 x10 人=10 分
i-2 協理 1 人 x10 人=10 分
j-2 協理 1 人 x10 人=10 分
k-2 協理 1 人 x10 人=10 分
l-2 協理 1 人 x10 人=10 分
m-2 協理 1 人 x10 人=10 分
n-1 協理 1 人 x10 人=10 分
n-2 協理 1 人 x10 人=10 分
o-1 協理 1 人 x10 人=10 分
o-2 協理 1 人 x10 人=10 分

總積分：1,490 分

A 協理全國分紅=190/1490x120 萬元=15.3 萬元

(7) 旅遊獎勵 3% (每 6 個月撥發 1 次、分別為 6 月、12 月)(須回購)

- ◆ 每月提撥公司全國總業績的 3%作為公司旅遊及餐會獎勵。
- ◆ 公司統籌每半年規劃一次旅遊及餐會活動，每次活動內容以公告為準。
- ◆ 旅遊獎勵之 3%提撥作為旅遊及餐會活動費用，以獎勵符合獎勵資格會員。計算範例：

公司每月總業績 PV 為 100 萬

提撥 3% → 100 萬 x3%x30x6 個月=540 萬元

(每次旅遊及餐會活動以實際活動公告內容為主)

2. 回購業績

(1) 回購業績定義：

- ◆ 1 星會員以上級別需每個月購買固定消費 80PV 的產品，以保持領取獎金的資格。
- ◆ 不分級別及聘階每月 80PV，每筆獎金均以當月回購業績認定，若當月沒有購買回購業績，採緊縮歸併，直到回復購買回購業績。
- ◆ 一次購買 1 星會員加入後第二個月開始購買回購業績(例 1 月加入, 2 月購買回購業績 80PV)。
- ◆ 一次購買 2 星會員加入後第二個月起算 1 個月無需購買回購業績。
- ◆ 一次購買 3 星會員加入後第二個月起算 2 個月無需購買回購業績。
- ◆ 當月購買回購業績者，可領取當月之半月獎金，及當月月獎金。
- ◆ 連續 3 個月沒有購買回購業績，『輔導獎金』之大小區業績歸零。
- ◆ 回購業績以安置組織計算層數。

(2) 回購獎金 60% 4%x15 層 (月結月領)(須回購)

- ◆ 以個人回購業績 80PV 計算獎金。

聘階	層數
1 星會員	6 層 x4%
2 星會員	7 層 x4%

- ◆ 總獎金 60%分為 15 層領取。
- ◆ 各層均為 4%
- ◆ 以安置組織為領取之層數基礎。

3 星會員	8 層 x4%
主任	9 層 x4%
經理	11 層 x4%
協理	13 層 x4%
副總	14 層 x4%
總裁	15 層 x4%

計算範例：層數計算方式：每位回購業績 80PV

級別/聘階	層數	人數	獎金	總計
1 星會員	1	2	$80PV \times 4\% \times 30 \times 2 = 192$	192 元
	2	4	$80PV \times 4\% \times 30 \times 4 = 384$	576 元
	3	8	$80PV \times 4\% \times 30 \times 8 = 768$	1,344 元
	4	16	$80PV \times 4\% \times 30 \times 16 = 1,536$	2,880 元
	5	32	$80PV \times 4\% \times 30 \times 32 = 3,072$	5,952 元
	6	64	$80PV \times 4\% \times 30 \times 64 = 6,144$	12,096 元
2 星會員	7	128	$80PV \times 4\% \times 30 \times 128 = 12,288$	24,384 元
3 星會員	8	256	$80PV \times 4\% \times 30 \times 256 = 24,576$	48,960 元
主任	9	512	$80PV \times 4\% \times 30 \times 512 = 49,152$	98,112 元
經理	10	1024	$80PV \times 4\% \times 30 \times 1024 = 98,304$	196,416 元
	11	2048	$80PV \times 4\% \times 30 \times 2048 = 196,608$	393,024 元
協理	12	4096	$80PV \times 4\% \times 30 \times 4096 = 393,216$	786,240 元
	13	8192	$80PV \times 4\% \times 30 \times 8192 = 786,432$	1,572,672 元
副總	14	16384	$80PV \times 4\% \times 30 \times 16384 = 1572,864$	3,145,536 元
總裁	15	32768	$80PV \times 4\% \times 30 \times 32768 = 3,145,728$	6,291,264 元

(3) 組織獎金 14% 分配比率 2% $\times$ 7 代 (月結月領) (須回購)

- ◆ 成為 2 星會員以上資格即具備領取組織獎金資格。
- ◆ 領取方式以直接推薦組織之回購業績計算代數。
- ◆ 按直推組織 7 代內下線，領取每一成員的個人回購業績的 2%。
- ◆ 直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。
- ◆ 組織成員級別與聘階不同，所領代數也各不相同。

級別	1 星會員	2 星會員	3 星會員	主任	經理	協理	副總	總裁
代數	無	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代

計算範例：

每代 2%	5 人	1 星	2 星	3 星	主任	經理	協理	副總	總裁
	副總	第 0 代 0 人、	第 1 代 5 人	第 2 代 25 人	第 3 代 125 人	第 4 代 625 人	第 5 代 3125 人	第 6 代 15625 人	第 7 代 78125 人
	副總								
總裁	副總								
	協理								
	協理								
假設每人 回購 80PV $\times 2\% \times 30 =$ 48 元	48 $\times$ 5 人 =240 元	無	48 $\times$ 5 人 =240 元	48 $\times$ 25 人 =1,200 元	48 $\times$ 125 人 =6,000 元	48 $\times$ 625 人 =30,000 元	48 $\times$ 3125 人 =150,000 元	48 $\times$ 15625 人 =750,000 元	48 $\times$ 78125 人 =3,750,000 元
	總計 4,687,440 元								

(4) 旅遊獎勵 3% (每 6 個月撥發 1 次、分別為 6 月、12 月) (須回購)

- ◆ 每月提撥公司全國總業績的 3% 作為公司旅遊及餐會獎勵。
- ◆ 公司統籌每半年規劃一次旅遊及餐會活動，每次活動內容以公告為準。
- ◆ 旅遊獎勵之 3% 提撥作為旅遊及餐會活動費用，以獎勵符合獎勵資格會員。

計算範例：

公司每月總業績 PV 為 100 萬

提撥 1% $\rightarrow$ 100 萬 $\times 3\% \times 30 \times 6$ 個月 = 540 萬元

(每次旅遊及餐會活動以實際活動公告內容為主)

3. 超額業績：

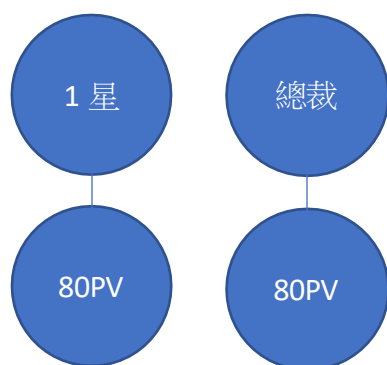
(1) 超額業績定義：

- ◆ 新增業績之超出部分為超額業績。例如新增業績為 560PV，其中 480PV 為新增，80PV 為超額業績。
- ◆ 個人消費或銷售業績為 160PV，其中 80PV 計入回購業績，80PV 計入超額業績。

(2) 回饋獎金 (半月結半月領) (需回購)

- ◆ 一星可在超額消費或超額銷售中享有自我回饋獎金 30%、二星可在超額消費或超額銷售中享有自我回饋獎金 40%、三星可在超額消費或超額銷售中享有自我回饋獎金 50%，以促進升級為三星的動機。
- ◆ 需完成回購方可領取此獎金。
- ◆ 推薦人尚未完成推薦一人之資格者，其超額業績緊縮至第一代上線經營會員。

計算範例：



1 星超額 80PV $80PV \times 30\% \times 30 = 720$ 元
 總裁超額 80PV $80PV \times 50\% \times 30 = 1,200$ 元

(3) 組織獎金 14% 分配比率 2% $\times$ 7 代 (月結月領) (須回購)

- ◆ 成為 2 星會員以上資格即具備領取組織獎金資格。
- ◆ 領取方式以直接推薦組織之超額業績計算代數。
- ◆ 按直推組織 7 代內下線，領取每一成員的個人超額業績的 2%。
- ◆ 直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。
- ◆ 組織成員級別與聘階不同，所領代數也各不相同。

級別	1 星會員	2 星會員	3 星會員	主任	經理	協理	副總	總裁
代數	無	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代

計算範例：

每代 2%	5 人	1 星	2 星	3 星	主任	經理	協理	副總	總裁
	副總	第 0 代	第 1 代	第 2 代	第 3 代	第 4 代	第 5 代	第 6 代	第 7 代
	副總	0 人、	5 人	25 人	125 人	625 人	3125 人	15625 人	78125 人
總裁	副總								
	協理								
	協理								
假設每人 購買超 額 80PV $\times 2\% \times 30$ = 48 元	48 $\times$ 5 人 =240 元	無	48 $\times$ 5 人 =240 元	48 $\times$ 25 人 =1,200 元	48 $\times$ 125 人 =6,000 元	48 $\times$ 625 人 =30,000 元	48 $\times$ 3125 人 =150,000 元	48 $\times$ 15625 人 =750,000 元	48 $\times$ 78125 人 =3,750,000 元
	總計 4,687,440 元								

(4) 全國分紅 9% (月結月領) (須回購)

為獎勵協理以上位階領導階層設置全國分紅，全國分紅如下：

- ◆ 協理全國分紅 4%---晉升協理位階次月開始享有全國分紅 4%。
- ◆ 副總全國分紅 3%---晉升副總位階次月開始享有全國分紅 3%。
- ◆ 總裁全國分紅 2%---晉升總裁位階次月開始享有全國分紅 2%。
- ◆ 協理全國分紅以協理小組內回購人數計算，按比率計算 0~5 代。
- ◆ 副總全國分紅以副總小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 總裁全國分紅以總裁小組內回購人數計算，按回購人數計算 0~5 代。
- ◆ 全國分紅代數計算以自己為第 0 代，再以直推組織計算 5 代的小組回購人數。
- ◆ 各個代數以小組回購為 1 代之外，加總至第 5 代的總回購人數為該聘級之個人積分，所有具備全國分紅條件之協理、副總、總裁的個人積分加總後為全國分紅總積分。
- ◆ 全國分紅之新增業績若為 100 萬 PV 協理全國分紅為 4%，等於協理全國分紅總金額為 4 萬 PV $\times$ 30=120 萬元。
- ◆ A 協理全國分紅=(A 協理個人積分 $\div$ 所有協理總積分) $\times$ 全國分紅 120 萬元。
- ◆ 總裁亦具備協理之身份，故而總裁得同時享協理全國分紅之權利。
- ◆ 副總及總裁全國分紅領取資格，需完成個人每月回購業績，還需於三個月之內完成個人直接推

薦 1440PV 業績，方始符合領取下一個月的全國分紅。

計算範例：

假設全國新增業績為 100 萬 PV 協理全國分紅 4%應為：100 萬 PV $\times$ 4% $\times$ 30=120 萬元具備協理資格之全國分紅

0 代	1 代	2 代	3 代	4 代	5 代	6 代	7 代	8 代
	a-1 協理	b-1→	d-1→	f-1→	h-1→	j-1→	l-1→	n-1
A 協理		b-2	d-2	f-2	h-2	j-2	l-2	n-2
	a-2 協理	c-1→	e-1→	g-1→	i-1→	k-1→	m-1→	o-1
		c-2	e-2	g-2	i-2	k-2	m-2	o-2

如上圖

A 協理直推 2 線協理 (a-1、a-2)、a-1 直推 b-1 與 b-2、a-2 直推 c-1 與 c-2、b-1 直推 d-1 與 d-2、c-1 直推 e-1 與 e-2、d-1 直推 f-1 與 f-2、e-1 直推 g-1 與 g-2、f-1 直推 h-1 與 h-2、g-1 直推 i-1 與 i-2、h-1 直推 j-1 與 j-2、i-1 直推 k-1 與 k-2、j-1 直推 l-1 與 l-2、k-1 直推 m-1 與 m-2、l-1 直推 n-1 與 n-2、m-1 直推 o-1 與 o-2 (以上皆為協理位階)

假設每個協理小組都是 10 人回購

A 協理 19 人 $\times$ 10 人=190 分

a-1 協理 11 人 $\times$ 10 人=110 分

a-2 協理 11 人 $\times$ 10 人=110 分

b-1 協理 11 人 $\times$ 10 人=110 分

c-1 協理 11 人 $\times$ 10 人=110 分

d-1 協理 11 人 $\times$ 10 人=110 分

e-1 協理 11 人 $\times$ 10 人=110 分

f-1 協理 9 人 $\times$ 10 人=90 分

g-1 協理 9 人 $\times$ 10 人=90 分

h-1 協理 7 人 $\times$ 10 人=70 分

i-1 協理 7 人 $\times$ 10 人=70 分

j-1 協理 5 人 $\times$ 10 人=50 分

k-1 協理 5 人 $\times$ 10 人=50 分

l-1 協理 3 人 $\times$ 10 人=30 分

m-1 協理 3 人 $\times$ 10 人=30 分

b-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

c-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

d-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

e-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

f-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

g-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

h-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

i-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

j-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

k-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

l-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

m-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

n-1 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

n-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

o-1 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

o-2 協理 1 人 $\times$ 10 人=10 分

總積分：1,490 萬分

A 協理全國分紅=190/1490x120 萬元=15.3 萬元

(5) 旅遊獎勵 3% (每 6 個月撥發 1 次、分別為 6 月、12 月)(須回購)

- ◆ 每月提撥公司全國總業績的 3%作為公司旅遊及餐會獎勵。
- ◆ 公司統籌每半年規劃一次旅遊及餐會活動，每次活動內容以公告為準。
- ◆ 旅遊獎勵之 3%提撥作為旅遊及餐會活動費用，以獎勵符合獎勵資格會員。

計算範例：

公司每月總業績 PV 為 100 萬

提撥 3% → 100 萬 x3%x30x6 個月=540 萬元

(每次旅遊及餐會活動以實際活動公告內容為主)

七、名詞解釋

1. 分享健康會員

非直銷商，僅具領取購物金之贈品資格，不具領取獎金資格，分享健康會員購買之業績歸屬直接推薦會員超額業績。

2. 經營會員

具備經營本事業的權利，也必須遵守各項義務，且必須繳交證件影本及填寫加入申請書。

3. 級別

加入可選擇三個級別，1 星會員、2 星會員、3 星會員。

4. 聘階

成會經營會員後均可因達成條件而晉升成高階領導人，分別為主任、經理、協理、副總、總裁。

5. PV 值

計算業績獎金是以積分值為基準，各種商品積分值比例也有所不同，本公司因應市場變動，保有調整 PV 值之權利。

6. 升級

加入成為經營會員時，如果以 1 星會員加入取得經營權，有 30 天的猶豫期，可以選擇補足差額取得 2 星會員或 3 星會員經營權之資格，此補足差額取得更高經營權稱為升級。

7. 半月結半月領

業績採半月結算，並以半月為發放獎金週期，每次結算時間為每月 15 日與每月月底 24:00，每次發放日期為次月 30 日或 31 日與次兩月 15 日。

8. 月結月領

業績採每月月底結算，並以每月為發放獎金週期，每月發放日期為次兩月 15 日。

9. 推薦獎金

1 星會員以上資格只要因分享方式而推薦另一新人，新人購買該產品依照 PV 值計算推薦獎金。

10. 推薦差額獎金

因 1 星會員、2 星會員、3 星會員之級別不同，低級別推薦高級別的推薦獎金不同，而其低級別的直推上線又為高級別，因此該推薦獎金差額得為緊縮給推薦人之上線。

11. 輔導獎金

新增業績 2 線對碰時，以小區計算獎金，餘大區業績保留，此對碰時產生的獎金稱為輔導獎金。

12. 大區業績保留期限

大區業績為無限期保留，未符合回購資格者該月大小區業績均不再累積，倘使 3 個月不活躍（連續 3 個月沒有完成當期回購業績）時大區業績歸零。

13. 組織獎金

傘下任何成員在直推組織 7 代內，所領取的組織個人業績%數獎金作為獎勵稱之組織獎金。

14. 全國分紅

領導人為協理以上聘階，一旦晉升協理以上聘階均可享全國新增、超額業績的分紅獎金。惟副總與總裁全國分紅須完成個人回購業績及每三個月直接推薦 1440PV 業績。

15. 回購業績

加入會員後起算第二個月（次月）必須每月重複購買 80PV 的產品做為自身消費之用，也同時作為活躍經營會員之獎金發放依據。

16. 回購獎金

每筆回購業績會依固定回購 80PV 業績並提撥 15 層稱為回購獎金。

17. 超額業績

凡是新增業績或回購業績超出的額度都是屬於超額業績的範疇。

18. 回饋獎金

超額業績會有一筆獎金回饋在自己身上，當作自用的回饋或是零售的獎勵。推薦人尚未完成推薦一人之資格者，其超額業績緊縮至第一代上線經營會員。

19. 直推組織

直接推薦的組織成員稱為直推組織。

20. 安置組織

組織 2 線發展，將傘下組織成員，安置在本人直接推薦線下，因刻意指定安置的情況下，該組織稱為安置組織。

21. 層數

安置組織的下線組織關係 稱為層，例如第一層、第二層、第三層。

22. 代數

直推組織的下線組織關係稱為代，例如第一代、第二代、第三代。

23. 緊縮

舉凡層數或代數，因金額不足或是未達回購 80PV 資格，會由上往下緊縮，將原層數或代數提升，此提升一層或一代稱為緊縮。

24. 經營權

成為經營會員並取得 1 星會員以上級別者方可經營分享健康事業公司稱為經營權，經營權轉讓僅限 1 次。

25. 旅遊獎金

公司每 6 個月撥發一次 3% 的旅遊獎金作為每年舉辦旅遊及餐會活動之獎勵，活動內容與旅遊獎金之分配依每年活動企劃另行訂定。

第三篇 管理辦法

『營運規章』

第一章 總則

第一條（宗旨）分享健康事業股份有限公司 以下稱為「本公司」，本公司傳銷商稱為「傳銷商」。本營運守則旨在規範與本公司與傳銷商間之權利義務關係，無意抑制交易或對自由商業活動加以不合理之限制，目的在確保傳銷商在本公司多層次傳銷計畫下，享有公平、合理、互利互助的事業經營機會。

第二條（效力）本營運守則乃本公司「傳銷商申請表暨協議條款」及相關事涉傳銷商權益之申請表單、合約等內容條款之一部，當事人應共同遵守。本營運守則主要係規本公司與其傳銷商間之關係，但亦適用於傳銷商相互間之關係。

第三條（傳銷商之定義）本營運守則所稱傳銷商，係指為加入本公司多層次傳銷計畫之公司或個人，而簽署「傳銷商申請表暨協議條款」，並購買營運資料及全球營運資訊平台，完成登記手續者。第四條（契約關係）傳銷商僅於契約存續期間內，取得推廣、銷售本公司商品或服務，及介紹他人亦成為傳銷商之權利，並負擔相關之義務，傳銷商與本公司間並無合夥、僱傭、代理或委任等關係。

第五條（個資規範）本公司傳銷商間權利義務關係所在地域內，得依個人資料保護法規定蒐集、處理、利用及國際傳輸個人資料：個資類別及細目包括但不限於：識別類、特徵類、財務細節類、家庭情形、社會情況、教育、技術或其他專業、受僱情形、財務資料、商業資訊與其他各類資訊。依個人資料保護法第三條規定，傳銷商得依該法律所得行使之查詢或請求閱覽、製給複製本、補充或更正、停止蒐集、處理或利用、刪除等權利，應以書面通知本公司；並依本公司所訂之相關免費或收費辦法支付費用。

第六條（保密協議）傳銷商具有保護本公司商業秘密及機密資料之承諾和義務，所有資料，不論以電子、口頭或書面形式，均為本公司所擁有之財產。不得將個人資料及商業秘密提供或揭露予第三人或授權予第三人使用，且傳銷商需善盡保護及嚴格守密之責，避免個資及商業秘密之不當洩漏。本條款於傳銷商契約終止或期滿後仍具效力。

第二章 傳銷商資格之取得與變更

第七條（個人傳銷商資格取得）凡年滿十八歲具完全行為能力，經本公司傳銷商之推薦，得申請成為本公司傳銷商。

第八條（公司傳銷商資格取得與限制）凡依法設立登記之公司組織，得提出營利事業登記證資料，經本公司傳銷商之推薦，得申請成為本公司傳銷商。但傳銷商權利限公司負責人或任一股東擇一所享有，該公司負責人或股東如有變更，應取得本公司書面同意，始享有傳銷商之權利。

第九條（傳銷商資格之轉讓）傳銷商得於取得資格後，本於誠實信用原則及善良之方法，依本公司所訂轉讓作業程序，申請將其傳銷商之權利義務全部轉讓予組織傘下之下線，但不得轉讓給上線或旁線。

第十條（傳銷商資格之停止與撤銷）傳銷商如有違反國家法令、本營運守則、本公司個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法作業準則或其他損害本公司權益之行為，本公司得停止其傳銷商資格一至三個月；情節重大者，得撤銷其傳銷商資格。

第十一條（傳銷商資格之自願解除與終止）傳銷商得隨時以書面終止契約，退出本公司多層次傳銷計畫，並要求退貨，傳真聲明不予受理。

第十二條（再行加入之條件）凡經本公司撤銷其傳銷商資格或自願解除及終止傳銷商契約者，自終止經營權之日起，180 天內不得重新申請加入分享健康事業股份有限公司的經營權。此期間內，不得使用不同的姓名、公司名稱或配偶的名義進行申請。若傳銷商在 180 天後有意重新加入，公司保留拒絕其申請的權利。

第三章 推薦與廣告行為

第十三條（法定告知義務）傳銷商於推薦他人加入本公司傳銷計畫時，應誠實告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、本公司資本額及營業額。

二、本公司傳銷計畫暨獎金制度及參加條件。

三、本公司營運守則、作業須知及多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商之義務及負擔、退出本公司傳銷計畫之條件即因退出而生之權利義務。五、本公司商品或服務之有關事項。

六、傳銷商退出本公司傳銷計畫，退貨買回之價值減損計算方法、基準及理由。七、其他經主管機關指定之事項。

第十四條（不當推廣行為之禁止） 傳銷商於推廣本公司傳銷計畫時，應表明係從事多層次傳銷行為，不得以下列方法為之：

- 一、引人誤認有受僱之機會。
- 二、假借市場消費行為調查或招募員工之名義與方法。
- 三、引人誤認是投資理財或類似之活動。
- 四、引人誤認是商品或獎金贈送之活動。
- 五、其他類似之欺罔或引人錯誤之方法。
- 六、非公司產品或服務偽稱公司產品或服務加以推廣。

第十五條（收入聲明原則） 傳銷商於推廣、銷售本公司商品及服務，或介紹他人加入本公司傳銷計畫時，就有關傳銷商可能收入之聲明，應遵守下列原則：

- 一、不得表示本公司傳銷商之收入主要來自於介紹他人加入。
- 二、不得承諾或保證傳銷商有特定之收入。
- 三、就傳銷商可能收入之預估，不得逾越本公司傳銷計畫暨獎金制度之合理範圍。

第十六條（宣稱成功案例之說明義務） 傳銷商以聲稱成功案例之方式，推廣、銷售本公司商品或服務，及介紹他人加入本公司傳銷計畫時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽、不實或引人錯誤之表示。

第十七條（不當比較與詆毀之禁止） 傳銷商就本公司傳銷計畫、獎金制度或商品服務等與他公司為比較時，應本公正客觀之事實，不得為競爭之目的，而陳述或散布足以損害本公司或他公司營業信譽之不實情事。

第十八條（廣告招攬行為之限制） 傳銷商不得為下列廣告招攬行為：

- 一、未經本公司書面同意，以傳單、書籍、報紙、雜誌、廣播、電視、網際網路或其他使公眾得知之方法，宣傳推廣本公司傳銷計畫或商品服務。
- 二、未經本公司書面同意，使用本公司名義或商標印製文宣刊物，或舉辦演講、展覽、餐會、義賣等公開活動，或經營營利事業之行為。
- 三、未經本公司書面同意，轉播、複製本公司所舉辦的所有會議及活動資料。
- 四、對產品做有助於治療、處置、診斷、舒緩、或預防任何疾病等宣稱。
- 五、對任何公司產品、資訊、資料、或行銷計劃，以任何方式進行重新包裝、重製、補充或更改標籤，或將本公司產品分裝或單包銷售。
- 六、於零售場所等實體店面或網路虛擬平台，如商店、攤位、市場、網際網路等以低於建議售價做銷售、或拍賣本公司產品及業務輔銷品。
- 七、分享健康領有販賣業醫療器材商許可執照（中市醫材販字第 MD6203029983 號），公司可販售「分享健康尿酸檢測試紙（未滅菌）」（衛部醫器製壹字第 009884 號）和高登藍芽體重體脂計，公司所有會員，則不得為販賣、推廣醫療器材之行為。

第十九條（法定不當傳銷活動之禁制） 傳銷商不得從事下列各款行為：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加本公司傳銷組織。
- 二、假藉本公司之名義或組織向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗及本營運守則禁止之推廣、招攬行為從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣，影響市場交易秩序或消費者權益。
- 五、從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。違反本條之規定，本公司得逕予撤銷傳銷商資格，且傳銷商不得提出退貨之要求。

第四章 組織行為

第二十條（跨越經營之禁止） 傳銷商不得假藉親屬或他人名義所取得之經營權，加入非原推薦體系經營傳銷組織；如有違反且經查屬實者，本公司有權將該加盟經營權回復至原推薦體系。

第二十一條（搶線之禁止） 傳銷商不得直接或間接誘導、鼓勵或協助另一傳銷商脫離原推薦體系。

第二十二條（從業限制） 本公司經理級(含)以上傳銷商，非經本公司事前書面同意，不得為與本公司競爭之廠商、商品或服務從事活動。與本公司之競爭廠商，是指透過包括但不限於個人直銷、網絡行銷、微商、分銷、多層次傳銷在內，推廣、行銷、營運模式與本公司相同或相似之事業。與本公司競爭之商品或服務，是指所經營、銷售、推廣之商品或服務，與本公司商品或服務之用途、功能、效用相同或相似，或存在全面或部分競爭關係之任何商品或服務。違反本條者，本公司有權終止或撤銷其傳銷商資格、將其停權或為其

他本公司認為適當之處分。

第二十三條（組織排線溢領獎金之禁止）傳銷商不得預謀以人為或電腦模擬等方法設定組織發展模式，並以聯合他人或利用他人名義依其模式加入本公司傳銷組織，於領取獎金或報酬後，再有計劃性的申請解除或終止契約，退出本公司傳銷組織，圖謀溢領獎金之不法利益；如有違反且經查屬實者，本公司得撤銷共同參與者之傳銷商資格，並追回其溢領之獎金。

第二十四條 為保障組織公平性與團隊穩定性，本公司對於夫妻間之推薦關係規定如下：

若夫妻雙方皆參與本事業，第二人必須由配偶推薦。夫妻不得分屬不同團隊，亦不得由其他人擔任其推薦人。若於入會時未申報夫妻關係，或事後查證有隱匿情形，公司有權調整其推薦關係與團隊歸屬，並視情節嚴重性處理。

第五章 退出退貨處理

第二十四條（解除契約）依多層次傳銷管理法第二十條規定辦理（會員猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）傳銷商自訂約日起三十日內以書面通知本公司解除或終止契約者，本公司應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，由傳銷商自行送回商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付之價金及其他加入時給付之款項。本公司依前項規定返還傳銷商款項時，需扣除商品返還時，因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對傳銷商給付之獎金或報酬。前項之退貨如係本公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十五條（終止契約）依多層次傳銷管理法第二十一條規定辦理（會員猶豫期間後終止契約及退貨規定）傳銷商於前條第一項 期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十六條（不得請求因契約解除或終止所受損害賠償或違約金）依多層次傳銷管理法第二十二條辦理（請求損害賠償或違約金之限制）傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，本公司不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。如商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，本公司應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十七條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）依多層次傳銷管理法第二十三條辦理本公司及會員不得以不當方式阻撓會員依本法規定辦理退貨。本公司不得於會員解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十八條（商品價值減損之扣除）因本公司考量保存及合理銷售期限，除本營運守則另有規定外，有關契約終止時，商品之價值減損之計算方法及基準如次：

可提領之日依原價購回%數。

日期	1~45 天	46~90 天	91~120 天	121~150 天	151 天~6 個月
減損折扣	0%	20%	30%	40%	50%
已使用無法再銷售	100%	100%	100%	100%	100%

第二十九條（獎金追回）傳銷商契約解除或終止者，本公司得就退還或買回價款中，扣除傳銷商因原交易所領得之獎金或報酬。該傳銷商所屬上層各級傳銷商，曾因該項交易領取獎金或報酬者，負返還本公司之義務，本公司得予扣繳或追回。

第三十條（可歸責傳銷商事由之退貨處理）經營會員須遵守分享健康事業股份有限公司事業手冊規範之經營會員管理辦法，如有違背，經查證屬實後，可立即終止契約，終止其經營權，並得保留再加入的核准權，直至其具體改善，再行賦歸原組織，在終止契約時可依本公司『終止契約及退貨規定』辦理退貨。

第三十一條（當事人辦理原則）傳銷商欲自願解除或終止契約者，本人可書面向本公司所屬各營業所辦理退貨程序。如非本人辦理者，得委由代理人出具委託書及切結書辦理。

第六章 一般退貨辦法

第三十二條（傳銷商一般退貨）傳銷商退貨，如影響本公司獎金制度規範之傳銷商維持資格，則依獎金規定辦理變更後，30 日內辦理退貨，如 30 日內退貨則全額退款；30 日以後退貨，將以原購價格百分之九十，

買回會員所持有之商品。

第三十三條(一般退貨獎金追回)傳銷商退貨得扣除已因該項交易而針對該傳銷商給付之獎金或福利，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。

第三十四條(一般退貨商品價值減損之扣除)與第二十八條同。

第七章 銷售商品及銷售行為或行政作業之瑕疵擔保第三十五條(商品瑕疵擔保)

1. 本公司及傳銷商銷售之商品，於公司出貨時，應詳細觀察外包裝，如外包裝受損或已拆封，可視為舊品或瑕疵品，請於現場當面清點並逕行退還。

2. 本公司所銷售之商品如從外包裝即可檢視內容物者，請自行檢視內容物無瑕疵，再行拆封，該類商品如拆封後不得以瑕疵品方式退換貨。

3. 上述從外包裝即可檢視內容物之商品退換貨，如遇商品變質或產生不正常之異味則不在此限。

4. 本公司所銷售之商品如為可隨時從外包裝取出之商品，必須於出貨時取出內容物檢視是否有外觀瑕疵，否則商品提出後不得以外觀瑕疵做為退換貨之緣由。

5. 本公司所銷售之商品倘因外觀無法辨識，或屬內容物之瑕疵，如商品產生異樣、變質、污染、份量不足等之瑕疵均可無條件更換新品。

第三十六條(銷售行為瑕疵擔保)

1. 本公司之傳銷商於銷售本公司商品時，必須遵守公平交易法，多層次傳銷管理法以及本公司傳銷商管理辦法等條文規定，如有違犯經消費者舉發，本公司除要求該傳銷商退出之外，並針對消費者無條件全額退貨，如該傳銷商不負全責，因此而使公司遭受損失，該損失必須由傳銷商全數承擔。

2. 傳銷商於銷售商品時，勉強消費者拆封或使用，造成之退貨，必須由該傳銷商自行吸收退貨，倘使該傳銷商不負全責，由公司處理退貨後，再行針對該傳銷商處分。

第三十七條(行政作業瑕疵擔保)

1. 郵寄商品時傳銷商請於貨到後 7 日內清點數量或外觀可檢視之瑕疵，如貨到 7 日內提出快遞運送瑕疵，本公司將負全責處理快遞運送瑕疵，7 日後不得提出快遞運送瑕疵。

2. 如遇缺貨或延遲商品交貨時間，該退換貨標準，以交貨日期開始計算。

3. 現場出貨需本人親自提領，如非本人親自提領而造成該傳銷商之損失，此責任歸屬為行政作業瑕疵，必須由公司負責該損失，如傳銷商授權代領人領取，須由代領人親簽以示證明，並由代領人負當面清點與運送途中瑕疵責任。

4. 宅配、郵寄：

A. 寄送時間：當公司收到會員下單訂購並確認後立即處理訂單，將可於 7 個工作日內(不含週六日及國定假日)收到。

5. 寄送範圍：台灣本島、金門、澎湖、馬祖...等離島地區均可寄送。

6. 時間指定：恕無法特別指定收件時間，運送時間不包含六、日及國定假日。

第八章 附 則

第三十八條(適用法令)本公司傳銷商除依協議內容暨本營運守則行使權利、履行義務外，亦應遵守多層次傳銷管理法及有關稅務、食品衛生管理、化粧品衛生管理等法令之規範。

第三十九條(傳銷商營業作業須知之訂定)有關本公司傳銷商之資格取得、轉讓、資料異動、權利義務履行及獎金發放等處理程序，除本營運守則之規定外，另由本公司訂定營業作業規則辦理。

第四十條(擴及效力)本公司發行之『事業獎勵計畫』、『營運規章』、『傳銷商營業作業規則』之內容，均為傳銷商契約之一部分。

第四十一條(修正及施行)本公司得因市場變化、法令修改或其他因業務之需要，修正「傳銷商申請表暨協議書」及本營運守則及傳銷商營業作業規則等內容。相關修正之內容條款經本公司各營業所張貼公告、會訊刊物及企業網站公布，並向公平交易委員會報備後，依法定時程自動生效及施行。

傳銷商營運作業規則

第一章 加入辦法

1. 任何人無分性別、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可享有申請成為分享健康事業股份有限公司（下稱本公司）傳銷商之機會。
2. 欲本公司傳銷商成為，得經本公司仍在線傳銷商推薦，並填妥「分享健康事業股份有限公司傳銷商申請書暨協議條款」，向本公司申請。
3. 申請成為傳銷商，申請人尚須符合下列規定：
 - (1) 須年滿十八歲，若年滿七歲以上未滿十八歲者，則須經監護人書面同意。
 - (2) 須非心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者。
 - (3) 須非財產受扣押之債務人或宣告破產之公司行號或個人。
 - (4) 須未經其所屬之商業或專業機構、協會或公會停止或註銷其商務或專業資格者。
 - (5) 須申請時非監獄或懲戒所之受刑人。
 - (6) 非中華民國國民之申請人，須同時檢附有效護照影本、居留證正、反面影本或已設立公司之相關證明資料，始得申請。
 - (7) 以公司行號名義加入者：依台灣地區相關法律所設立之公司、行號或其他營利組織。
4. 可能成為傳銷商之人或本公司傳銷商，無論何種原因，無須實行下列條件或行為，且任何傳銷商亦不得要求新傳銷商或欲加入者為下列之行為：
 - (1) 購買一定金額之產品或業務輔銷品。
 - (2) 維持一定數量之最低存貨或業務輔銷品。
 - (3) 購買任何非本公司生產的產品或服務。
 - (4) 購買大會、研討會或其他會議之入場券或參加其會議。
 - (5) 推薦若干新傳銷商。
 - (6) 資助任何非本公司製作之業務推廣項目或活動。
5. 傳銷商得隨時以書面通知本公司，自願解除或終止其契約，並按退貨程序申請退貨。
6. 申請手續之流程及須知：
 - (1) 請詳閱本公司事業、產品、獎金獲利計劃、電子商務等之相關說明，及傳銷商參加協議、營運規章、作業辦法等之規範。
 - (2) 據實填寫「傳銷商申請表暨協議條款」，檢附以下證明文件：
 - A. 個人名義申請：申請人之正、反面身份證影本。
 - B. 公司行號名義申請：
 - (1) 公司設立核准登記函影本或商業登記證明文件影本。
 - (2) 負責人身分證正、反面影本。
 - C. 外籍人士申請：
 - (1) 申請人之有效護照影本。
 - (2) 申請人之外國人士居留證，正、反面影本（限以依親身分非工作之名來台，且有效期須滿 183 天者）。若為公司行號則須另附該國合法登記之公司證明文件影本。
 - (3) 完整填寫「分享健康事業股份有限公司傳銷商申請書暨協議條款」，並於獎金帳戶資料欄位中，擬入帳使用之個人或公司行號銀行或郵局存摺封面影印本黏附於本申請書。
 - (4) 將填妥之相關申請表、所附證明文件及個人資料告知暨同意書親交或掛號郵寄給本公司。
 - (5) 上網登入辦理入會手續，購買營運資料及全球營銷資訊平台。
 - (6) 取得傳銷商之資格，擁有個人的雲端資訊中心，及享有網站支援服務。
 - (7) 傳銷商依規定所檢附之相關文件務必正確，文件影本務必清晰，以免影響獎金發放作業。
 - (8) 擬以信用卡購買產品者，請務必確實填寫個人信用卡資料，並確認個人信用卡額度及消費記錄；若因個人因素致無法取得信用卡發卡銀行之授權，而影響相關權益，申請人須負擔一切責任。
 - (9) 「傳銷商申請表暨協議書」之簽名欄須為申請人親自簽名，若有偽冒不實或冒用證件情事，經

公司查證屬實者，立即撤銷其傳銷商資格，且衍生之一切法律後果須自行承擔。

(10) 經公司審核通過完成申請手續者，即取得本公司傳銷商資格，享有推廣銷售本公司產品及介紹他人加入本公司之權利。本公司亦將依據事業獎勵計劃，因傳銷商銷售本公司產品或服務而給付獎金。

(11) 本公司對於任一申請，包括重新申請等，得不予核准。

第二章 訂購手續

一、網路訂購：

傳銷商皆可向公司訂貨，但請注意下列事項，以免影響個人權益。訂貨方式、訂貨時間、訂 / 出貨程序：

公司現場訂購：現金支付 / 信用卡支付 網路訂購：匯款 / 信用卡支付

週一至周五 9:00 am – 6:00 pm

在公司現場填寫訂購單，交由行政人員完成訂貨手續並付款完成，可選擇下列任一方式提領產品：

1. 現場自取：完成訂購手續並付款完成後即可提領產品
2. 配送服務：由公司在 7 個工作天內統一經物流配送

注意事項：

1. 公司將視訂購少於 4,000 元之產品，收取配送處理費用 150 元。
2. 訂單上之送貨地址請確實填寫，若因地址不明或有誤，以致貨品無法按時送達，概由傳銷商自行負責
3. 請務必確認個人信用卡額度及消費紀錄，若因個人因素致無法取得發卡銀行之授權，而延誤出貨及影響相關權益，概由傳銷商自行負責
4. 收到產品時請查驗內容、數量，產品如有數量短缺、品質瑕疵、包裝破損、誤訂、溢送，請依退貨作業辦理。
5. 傳銷商獎金積分將由公司全球系統管理統計，傳銷商需進入其會員資訊中心登入訂購，以免影響相關權益。
6. 當訂購人與付款人不相符時，公司須與訂購人本人以及付款人本人均確認過後，方能處理訂單。
7. 若以上訂貨辦法有變更時，皆以本公司網站與現場公告為準。

二、自動續訂計劃：

- (1) 計劃目的提供傳銷商維持「持續合格」並累積銷售業績之最便捷、有效率的選擇。
- (2) 合格要求傳銷商需在每個合格週期完結後，即隔月月底前必須重消 80PV 的個人營業額，以持續合格，而得以賺取獎金，如果未能在指定時限內符合上述最低要求，所有累積的 PV 值會暫停累積，傳銷商將無法獲發任何獎金（推薦獎金、購物金除外），連續三個月未重消則大區歸零。

三、國際市場拓展：

基於重要法律及稅務考量，本公司將會限制傳銷商銷售、提供、轉讓、進口、出口、或分發產品、輔銷資料及服務，及介紹公司行銷計劃，至台灣及其他授權營業地區以外之地區及國家。

第三章 退、換貨作業辦法

為保障傳銷商及消費者權益，本公司依「多層次傳銷管理法」等相關法規之規定，訂定退、換貨作業辦法，茲詳列如下：

一、換貨作業公司並未規定傳銷商必須購買產品，或要求、促使傳銷商購買無法於短期內用畢或售罄之產品數量，合理的備貨有助傳銷商的零售計劃，惟傳銷商需斟酌其實際銷售及消費需求情形向公司訂貨，在下新訂單前，需銷售前張訂單的 70% 以上。

二、除依據「傳銷商營運守則」第五章 退出退貨處理之規定辦理退貨外，換貨將依據以下產品短缺、品質瑕疵、或包裝破損情形，向公司辦理換貨外，不得以任何理由就公司交付的產品要求退貨或折算價金買回。

三、換貨規則

產品短缺自收貨後 七日內：

- ◆ 傳銷商填妥「換貨申請表」，隨附簽收支出(送)貨單據及發票影本寄回本公司，或親至公司現場辦理
- ◆ 本公司審查確認後，在七個工作日內補送產品
- ◆ 傳銷商保留運送之產品、包裝之原貌，及保存簽收之出(送)貨單據，以備本公司可能之查核
- ◆ 品質瑕疵、包裝破損自收貨後七日內，經查核如發現有不實之情況，傳銷商應負相關之法律責任。

- ◆ 傳銷商填妥「換貨申請表」，隨附發票及擬退換之產品寄回本公司，或親至公司現場辦理
- ◆ 本公司審查確認後，在七個工作日內補送新產品
- ◆ 退換之產品如係本公司自行取回者，需加收取回該產品所需運費。
- ◆ 換貨產品條件非蓄意破壞之產品無使用不當，且並非保存不當以致毀損之產品。

四、退貨作業傳銷商可依「多層次傳銷管理法」，以書面向公司櫃檯辦理退出性退貨。

注意事項 項目 解除/終止 條件說明：

傳銷商在訂約日後 30 日內，得以書面申請辦理退出退貨。傳銷商在訂約日 30 日以後，得以書面申請辦理退出退貨。退貨方式：公司處理程序

- ◆ 必須本人親自或授權他人，以書面辦理退貨，並檢附以下資料：傳銷商解除或終止申請表暨協議書原進貨發票或出貨收據存根辦理退貨之產品(若無發票或出貨收據存根亦可申請退貨)，傳銷商營運資料。
- ◆ 公司退還該傳銷商加入時所繳交之營運資料費用，並以原購價格買回產品，但將扣除以下款項；已支付申請人因該批產品所有獎金。可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值。退回產品如係本公司自行取回者，得扣除取回該產品所需運費。若本公司未收到獨立傳銷商自行退回之產品，需由獨立傳銷商負責查詢運輸過程。
- ◆ 退款方式於解除/終止契約生效日起 30 日內，退回原刷卡信用卡帳戶或匯入申請人帳戶。退貨情況發生時，所有的上屬傳銷商因該批產品所產生之獎金、積分及晉升位階，與相關上屬傳銷商追回。
- ◆ 退款方式於解除/終止契約生效日起 30 日後，公司以原購產品價格之 90%購回產品，但將扣除以下款項；已支付申請人因該批產品所發生之所有獎金。退回產品減損之價值。(按退貨產品價值減損認定之標準辦理)退回產品如係本公司自行取回者，得扣除取回該產品所需運費。若本公司未收到傳銷商自行退回之產品，需由傳銷商負責查詢運輸過程。
- ◆ 傳銷商持有產品自可提領之日起算逾六個月，公司有權不接受退貨。

五、產品減損價值計算：本公司產品考量保存及合理銷售期限，有關傳銷商自願終止契約者，本公司得就退還或買回價款中，扣除產品之價值減損，其計算方法及基準如次：

退貨作業傳銷商可依「多層次傳銷管理法」，向公司櫃檯辦理退出性退貨。購買天數依原價購回%數

- (一)購貨日起 46 天以上、90 天以內辦理退貨者，減損 20%。
- (二)購貨日起 91 天(含)以上、120 天以內辦理退貨者，減損 30%。
- (三)購貨日起 121 天(含)以上、150 天以內辦理退貨者，減損 40%。
- (四)購貨日起 151 天(含)以上、180 天以內辦理退貨者，減損 50%。
- (五)購貨日起 181 天(含)以上不得退貨。

六、不得退貨事由

- (一)商品已逾使用期限
- (二)商品經拆封使用
- (三)訂購之產品來自另一位傳銷商或任何其他來源的購買以上情事無法再行銷售，不得退貨。

第四章 獎金發放作業

一、獎金結算及發放

- (1)首筆業績及獎金於每月 15 日及每月月底結算，並於次月 30 或 31 日及次兩月的 15 日，撥發至「分亨健康事業股份有限公司傳銷商申請書」中載明之獎金帳戶資料中。
- (2)獎金扣除及費用支付：
 - 1. 本公司在發放獎金時，發放金額如逾新台幣 5,000 元，將先代扣獎金總額之 2.11%的二代健保費用；若發放金額逾新台幣 20,000 元，除代扣獎金總額之 2.11%的二代健保費用外，亦先代扣該筆獎金總額 10%的所得稅，按照政府每年公告之健保費率以及所得稅率調整。
 - 2. 外籍人士不論獎金多寡，均將代扣 20%所得稅。
 - 3. 本公司發放獎金時，若該傳銷商之居留證有效期限未滿 183 天，將視為外籍人士，獎金發放作業與代扣所得稅金額則與外籍人士相同。
 - 4. 本公司有權由傳銷商領取之獎金中扣除其積欠或應繳付公司之費用與獎金(如因退出、退貨等而發生的獎金追回，將扣除獎金與匯款手續費)。
 - 5. 以公司名義申請加入者，在收到公司匯出之獎金時，須開立獎金總額(未代扣所得稅前)外加 5%營業稅後之發票，以掛號郵寄或親繳至本公司。
 - 6. 依據財政部台財稅第 831587237 號解釋令中，對多層次傳銷事業參加人銷售產品或勞務之所得課稅規

定／個人參加人因下層傳銷商向傳銷事業進貨或購進產品累積積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費，係屬佣金收入，為所得稅法第 14 條第 1 項第 2 類執行業務所得(9A)。全民健康保險扣取及繳納 補充保險費辦法第 3 條第 1 項第 3 類規定，執行業務所得應計收補充保險費。

第五章 資料異動作業須知

一、資料變更

- (1) 傳銷商如有需要更動「傳銷商者申請表暨協議書」內之資料，須填寫「傳銷商資料異動申請表」，並檢附變更項目之相關文件，向本公司提出申請。
- (2) 前項資料之更動，不得申請更動推薦者及直接上屬。
- (3) 經營權由個人變更公司行號：該公司登記之負責人須為傳銷商本人，須檢附以下資料：
 - A. 公司設立登記函
 - B. 負責人身份證影本
 - C. 獎金轉帳申請書及公司法人帳戶之銀行存摺影本
 - D. 由公司行號變更為個人：須重新填寫「傳銷商申請表暨協議書」並檢附申請人正、反面身份證影印本及獎金轉帳申請書（獎金帳戶影本）。
- F. 變更獎金轉帳帳戶：檢附獎金轉帳申請書及新帳戶之存摺影本。
- (1) 變更戶籍地址：檢附傳銷商身份證影本。
- (2) 變更姓名或身份證字號：檢附傳銷商身份證影本及戶籍證明。

二、經營權轉移：

- (1) 傳銷商得於取得資格後，依公司所訂轉讓作業程序，申請傳銷商之權利義務轉移。
- (2) 經營權之轉移，僅限一次，並酌收 1000 元之移轉手續費。
- (3) 檢附受讓人之傳銷商申請表暨協議書。

三、經營權繼承

- (1) 傳銷商死亡或喪失行為能力時，有關其公司事業之權利與義務，依民法第 1138 條款由該傳銷商之法定繼承人依優先順序繼承之。
- (2) 檢附下列證件：
 - ◆ 死亡證明書或醫生診斷證明書影本
 - ◆ 繼承人之傳銷商申請表暨協議書及獎金轉帳申請書（獎金帳戶影本）
 - ◆ 除戶戶籍謄本影本

第六章 傳銷商行為公約

一、(法定不當傳銷活動之禁制) 傳銷商不得從事下列各款行為：

- (1) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加本公司傳銷組織。
- (2) 假藉本公司之名義或組織向他人募集資金。
- (3) 以違背公共秩序或善良風俗及本營運守則禁止之推廣、招攬行為從事傳銷活動。
- (4) 以不當之直接訪問買賣，影響市場交易秩序或消費者權益。
- (5) 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。違反本條之規定，本公司得逕予撤銷傳銷商資格，且傳銷商不得提出退貨之要求。

二、行為準則

- (1) 身為本公司傳銷商，須秉持誠信與公正原則。
- (2) 以提升個人聲譽與本公司正面名聲為事業準則。
- (3) 以謙卑與尊敬的心對待在本公司活動中所遇到的每一個人。
- (4) 負起領導責任，認真對待組織每一位傳銷商，不論是訓練、支援或溝通。
- (5) 確實傳遞本公司產品資訊與獎勵計畫。
- (6) 不會推薦或嘗試推薦任何本公司傳銷商直接或間接地加入非法傳銷或其他不法活動。
- (7) 瞭解並同意個人應對本身一切財務或法律責任負責，並同時履行傳銷商之所有債務與相關責任。
- (8) 做為另一位傳銷商的推薦人或上級領導人的任何傳銷商都必須盡力履行監督行為，以確保他的下屬傳銷商正確地經營其業務。
- (9) 傳銷商有責任與他的下屬傳銷商持續聯絡、交流、並負組織之管理及監督責任，以及積極陪同他的下屬傳銷商參加公司會議和教育訓練等活動。

三、商業行為

- (1) 傳銷商經營事業之專業素養與道德觀念，將有助於提升其個人與本公司正面聲譽。
- (2) 傳銷商不得涉及任何損害於本公司或其他傳銷商形象之行為。
- (3) 傳銷商對所接觸的每個人必須恭敬有禮，包含本公司員工與行政單位主管，且經營事業必須同時重視產品、其他傳銷商及本公司專業形象。

四、無獨占傳銷權利

- (1) 任一國家或地區之傳銷商皆未被授於獨占招募之權利，且不得明示或暗示其擁有獨占任一區域或組織團體銷售或招募之權利。
- (2) 除了該國家或地區已正式成立本公司分公司且當地法令特別規定外，傳銷商於推薦行為上並無任何地域限制。

五、保密義務傳銷商於行銷本公司產品時，絕不貶低或侵犯本公司名聲或聲譽，亦不盜用任何本公司機密資訊或商業秘密，包含傳銷商會員姓名與地址，供他人不法使用。

六、禁止行為

- (1) 各國政府管理機構並不直接為產品與服務背書。因此，傳銷商不得直接或間接表示其本公司獎勵計畫或產品與服務已受政府機構核可背書。
- (2) 本公司傳銷商必須瞭解其不得直接或間接宣稱本公司產品已受某單位或某大學核准背書，亦不得對任何疾病或疼痛之診斷、評估、治療或藥物給予任何建議。
- (3) 除了本公司具體書面授權外，傳銷商不得針對本公司產品聲稱擁有任何權利。
- (4) 將任何非本公司產品或服務偽稱係本公司產品或服務而加以推廣。
- (5) 應遵守中華民國之一切法令，包括多層次傳銷管理法、個人資料保護法及消費者保護法，不得為政府法令規定之欺騙或不法之交易行為或參與任何可能導致自己或本公司聲譽受損之活動。
- (6) 為使本公司統籌管理產品，並確保其配合中華民國當地產品檢驗法、產品標示法、商標法及其他安全衛生法令之規定，獨立傳銷商不得進口或銷售非經由本公司供應之一切產品，亦不得出口或提供他人出口經由本公司供應之產品。
- (7) 傳銷商不得以不當手段，破壞整體組織行銷秩序與傳銷商間之和諧及公平競爭。

第七章 保密義務

一、所有傳銷商都必須遵守本以保護傳銷商、顧客個人資料，以及本公司之商業秘密與資訊。

二、傳銷商從本公司或與本公司相關的管道蒐集他人（包括但不限於：推薦體系上下線、代推薦人、國際推薦人、其他傳銷商、愛用者、顧客、本公司活動參加者等任何其他人）之個人資料，及進行處理、利用或國際傳輸時，傳銷商應嚴格遵循中華民國個人資料保護法及其他相關法規、本營運守則、營運作業規則、本公司個人資料保護規範及其他個人資料保護相關規範等規定，且傳銷商

- (1) 僅得將其所蒐集之資料用在傳銷商本身所經營之本公司事業上，不得用於其他目的；
- (2) 應遵循本公司所須遵循的法令與責任。

三、就傳銷商從本公司或與本公司相關的管道蒐集他人之個人資料及商業秘密（下稱「個資及商業秘密」），傳銷商必須依相關法令、本守則、營運作業規則及本公司與傳銷商約定之內容親自使用，未經本公司及當事人同意，不得將個資及商業秘密提供或揭露予第三人或授權予第三人使用，且傳銷商須善盡保護及嚴格守密之責，避免個資及商業秘密之不當洩露。例如：

- (1) 傳銷商與本公司間之參加契約為無效、經撤銷、終止、解除或因任何其他原因失其效力。
- (2) 傳銷商被本公司處以監管處分及改正措施並經本公司通知傳銷商應停止蒐集、處理、利用及國際傳輸個資及商業秘密時，傳銷商應即停止蒐集、處理、利用及國際傳輸其所持有個資及商業秘密。
- (3) 須迅速將顧客重大之申訴通知本公司，並提供有關之書面資料及對話情形。
- (4) 顧客請求履行品質滿意保證時，傳銷商須深入瞭解引致顧客如此要求之情況，並應提供顧客選擇全數退還購貨價金、改換同類產品或按原價折換他項產品。
- (5) 傳銷商除依照品質滿意保證之規定處理外，關於本公司產品之使用或誤用，不得私自提出和解或以其他方式拘束本公司。
- (6) 為使本公司統籌管理產品，並確保其配合中華民國當地產品檢驗法、產品標示法、商標法及其他安全衛生法令之規定，獨立傳銷商不得進口或銷售非經由本公司供應之一切產品，亦不得出口或提供他人出口經由本公司供應之產品
- (7) 傳銷商不得以不當手段，破壞整體組織行銷秩序與傳銷商間之和諧及公平競爭。

四、傳銷商在未取得本公司書面核可前，不得擅自使用本公司名稱或商標設計印製個人名片。

五、請使用本公司正式文宣資料推廣本公司產品及獎勵計畫與事業，未以電子郵件、郵件或傳真取得本公司法務規範部門書面許可前，傳銷商請勿自行複製或轉載本公司文宣資料，對於旗幟、貿易展覽會資料與其他推廣工具亦須事先取得本公司書面核可。惟本公司允許傳銷商下載公司網站與個人複製網站上之所有資訊供推廣使用

第八章 商標、文宣與廣告

1. 商標

- (1) 本公司中英文名稱、所有產品名稱、服務和計畫名稱全為本公司擁有並已註冊為本公司商標範圍，僅限使用於生產與銷售本公司之產品與文宣，包含但不侷限於營運手冊、產品文宣品、影片、網域、訓練或所有行銷及推廣產品如服飾、帽子、別針、磁鐵等，意即本公司嚴格禁止未獲授權使用本公司名稱。
- (2) 傳銷商同意不得任意使用本公司商標與版權，本公司擁有全部權利同意他人使用此商標與版權。傳銷商明確同意有關此商標與版權之相關商譽，不論直接或間接使本公司產生效益皆屬本公司私有財產，包含在傳銷商協議期滿或終止後。傳銷商亦與使用此商標或版權而產生之商譽價值無任何關連。
2. 傳銷商不得使用本公司商業名稱或商標於私人或企業之銀行支票帳戶。
3. 傳銷商在未取得本公司書面核可前，不得擅自使用本公司名稱或商標設計印製個人名片。
4. 請使用本公司正式文宣資料推廣本公司產品及獎勵計畫與事業，未以電子郵件、郵件或傳真取得本公司法務規範部門書面許可前，傳銷商請勿自行複製或轉載本公司文宣資料，對於旗幟、貿易展覽會資料與其他推廣工具亦須事先取得本公司書面核可。惟本公司允許傳銷商下載公司網站與個人複製網站上之所有資訊供推廣使用。

第九章 本公司場所設備使用規範

1. 本公司場所及設備之使用是以舉辦有助於公司之傳銷商、體系、團隊等，提升個人成長、促進業務發展之活動為目的。
2. 使用本公司場所或參與活動，應遵照本公司所定之使用規則，不得有涉及違反本公司傳銷商參加協議及營運守則，以及公平會多層次傳銷法之各項規定。
3. 為維護本公司專業形象，傳銷商應配合適當衣著、不飲食、不喧嘩、不佔位。
4. 大廳需保留給所有傳銷商共同使用，並應維護會場秩序，活動間行為及言論應自負全責。
5. 若體系或團隊各別活動使用，不得影響大廳設備及佈置，使用後應復原，如有人為之損壞，需負維護及賠償之責
6. 非為本公司舉辦之活動，體系或團隊不得以本公司名義發佈活動訊息，亦不得影響或改變本公司既定行事曆活動。
7. 傳銷商集會規範：
 - (1) 傳銷商自行舉辦聚會或活動，應僅供推廣或銷售本公司產品之用，不得用以賺取本公司事業計劃以外的利益或達成其他目的。
 - (2) 傳銷商須自行負責及確保其會議內容之合法性。會議內容不得涉及談論宗教、政治、或非本公司之業務機會，以及發表傷害其他體系或個人之言論。若其內容或行為有違反法令、營業守則等相關規定或精神時，本公司得進行必要之處置。
8. 傳銷商對於非屬本公司所傳遞之產品、服務、行銷計劃與獎金制度所做出的任何口頭或書面之陳述、承諾或聲明，獨立傳銷商需自負完全之責任。
9. 禁止行為
 - (1) 於本公司場所銷售或展示非本公司產品及業務輔銷品；
 - (2) 傳銷商不得有下列任一行為，否則應自負法律責任，倘因此而致本公司增加費用或生損害者，應負賠償責任。
 - (3) 對本公司銷售之產品提出任何誇大無根據之宣稱
 - (4) 聲稱本公司產品或本公司經銷之產品具備某些其實並不擁有之贊助、核可、功效、配件、用途或優點。
 - (5) 以任何不確實或誤導性的方式說明本公司公司或本公司產品。
 - (6) 將任何非本公司產品或服務偽稱係本公司產品或服務而加以推廣。

第十章 傳銷商違規反應

1. 傳銷商可以提出對本公司、產品等建設性評論和意見。
2. 所有反應之評論及意見均應透過書面方式提出。
3. 傳銷商不得詆毀、貶低或消極評論本公司、其他傳銷商、產品，行銷與獎金制度，或主管，職員。
4. 傳銷商發現任一傳銷商違反本公司規章、守則或政策時，應當直接向本公司回報違規報告。
5. 報告應當包括事件的細節，日期、發生次數、相關人員、及任何支持其報告之文件資料。
6. 本公司得依回報之違規報告，決定是否由違規小組於設立期限內自行採取改正等適當之措施，但若未改於期限內採取適當之措施，本公司得直接予以處分。
7. 任何傳銷商違反公司規章、守則，本公司得視違反情節輕重，傳銷商之態度，行為動機及其他因素，個案決定對違反的傳銷商處分方式。處分方式包括但不限於警告、停權、撤銷或終止傳銷商資格。遭停權或喪失資格之傳銷商，自處分之日起，除仍得辦理退貨退款外，不再對本公司享有任何權利、獎金、福利或其他利益，縱該權利或利益發生在處分之日前者亦同。

附件一 多層次傳銷管理法

中華民國 103 年 1 月 29 日
華總一義字第 10300013741 號

第一章 總 則

第 一 條（立法宗旨）

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第 二 條（主管機關）

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第 三 條（多層次傳銷之定義）

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第 四 條（多層次傳銷事業之定義）

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第 五 條（傳銷商之定義）

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第 六 條（開始實施傳銷行為之報備、退件及補正）

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第 七 條（變更報備、退件及補正）

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第 八 條（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第 九 條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第 十 條（應告知傳銷商之事項）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
- 五、商品或服務有關事項。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條（明示從事傳銷行為之義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條（宣稱案例之說明義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條（參加契約之締結及交付）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條（參加契約應記載事項）

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條（特定違約事由及其處理）

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制） 多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條（財務報表之揭露）

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條（變質多層次傳銷之禁止）

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條（禁止行為）

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，

並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條（依檢舉或職權調查處理）

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

一、通知當事人及關係人到場陳述意見。

二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰 則

第二十九條（罰則一）

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條（罰則二）

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條（罰則三）

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條（罰則四）

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條（罰則五）

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條（罰則六）

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條（罰則七）

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通

知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附 則

第三十六條（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條（本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定）

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條（保護機構之設置及授權依據）

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，

辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條（公平交易法有關傳銷之規定停止適用）

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條（施行日） 本法自公布日施行。

附件二 多層次傳銷管理法施行細則

中華民國 103 年 4 月 17 日公法字第 1031560271 號令訂定發布全文

中華民國 104 年 10 月 7 日公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條

第一條 本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

第二條 本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

第三條 本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第四條 本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法

第五條 本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第六條 本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一 市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務、之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二 市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。

本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第七條 本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

第八條 本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第九條 本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

一、事業整體及各層次之組織系統。

二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。

三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。

四、與傳銷商訂定之書面參加契約。

五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。

六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。

七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

第十條 多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

第十一條 多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報

第十二條 備名單刪除。

第十三條 主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。第十四條 主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。

二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。

三、應到之日、時、處所。

四、無正當理由不到場之處罰規定。

通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

第十五條 前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

第十六條 第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

第十七條 主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。

二、擬調查之事項。

三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

四、應提出之期限。

五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

第十八條 主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。

第十九條 依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。

二、違法行為對交易秩序之危害程度。

三、違法行為危害交易秩序之持續期間。

四、因違法行為所得利益。

五、違法者之規模及經營情況。

六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。

七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

第二十條 本細則自發布日施行。



分享健康事業股份有限公司

表單一 經營會員申請表暨協議條款

Registration & Order Authorization

申請資料 Application Information		
推薦人 Sponsor ID :		推薦人姓名 Sponsor Name :
安置人 Placement ID :		安置位置 Placement Side : 左 Left () 右 Right ()
申請類別 Type : 個人 Individual () 公司 Company ()		本國人 Local () 外國人 Foreigner ()
帳號及個人資料 Billing Information		
公司名 : (若以公司名義申請, 請填此欄, 以下欄位並請填負責人相關資料)		
中文姓名 Name :		英文姓名 English Name :
身份證字號 ID No 公司統一編號 Company Tax ID :		國籍 Nationality :
生日 D.O.B : 西元 年/ 月/ 日		性別 Gender : 男 Male () 女 Female ()
戶籍地址 Address:		
通訊地址 Address : ☐ 同戶籍地址		
郵遞區號 Postcode() _____		
請於七天內附身份證及獎金轉帳申請書, 銀行存摺封面影本以利公司查核, 如未交者, 獎金將無法發放。		
電話 Telephone :		手機號碼 Mobile : 電郵地址 Email Address:
加入級別 Order Information		
1 星會員		480PV
2 星會員		960PV
3 星會員		1,440PV

申請人簽名 Signature : _____ 申請日期 Date : _____

分享健康事業股份有限公司以下簡稱（本公司）為履行「多層次傳銷管理法」所規定之告知義務，特制定本書面告知事項做為經營會員申請契約書之附件，本公司保證於此告知之所有事項無任何虛偽、隱瞞或錯誤之陳述。

一 資本額

新台幣 3,000,000 元整。

二 市場計畫

本公司之產品係直接售予所有經營會員可直接向本公司購買產品。每一位經營會員均可介紹他人成為本公司經營會員，直接或間接由經營會員推薦的所有經營會員，都屬於該經營會員的組織。

A. 主要產品：飲料、食品、護膚保養品、化妝品、服飾、清潔用品

B. 行銷方式：採多層次傳銷方式。

三 營運規章及交易須知

1. 經營會員享有經營會員申請表暨協議條款及事業手冊規定購買與轉售本公司產品與介紹他人成為下線，各經營會員為獨立個體，並非本公司之受僱人或代表人。
2. 經營會員應以原產品包裝售予消費者，不得有誇大或欺罔之內容。
3. 分享健康領有販賣業醫療器材商許可執照（中市醫材販字第 MD6203029983 號），公司可販售「分享健康尿酮檢測試紙（未滅菌）」（衛部醫器製壹字第 009884 號）和高登藍芽體重體脂計，公司所有會員，則不得為販賣、推廣醫療器材之行為。

四 經營會員不得有違反公平交易委員會所規範多層次傳銷管理法第十五條(特定違約事由及其處理)，違者以終止契約辦理：

1. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
2. 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
5. 違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

五 經營會員解除契約或終止契約及退貨辦法

1. 依多層次傳銷管理法第二十條規定辦理（經營會員猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

本公司經營會員得自訂約日起算三十日內，以書面通知分享健康事業股份有限公司公司解除或終止契約。

分享健康事業股份有限公司應於契約解除或終止生效後三十日內，接受經營會員退貨之申請、受領經營會員送回之商品，並返還經營會員購買退貨商品所付價金及其他給付分享健康事業股份有限公司公司之款項。

分享健康事業股份有限公司依前項規定返還經營會員之款項，得扣除商品返還時因可歸責於經營會員之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該經營會員給付之獎金或報酬。

由分享健康事業股份有限公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

2. 依多層次傳銷管理法第二十一條規定辦理（經營會員猶豫期間後終止契約及退貨規定）

經營會員於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出分享健康事業股份有限公司公司事業計畫，並要求退貨。

分享健康事業股份有限公司公司於契約終止生效後三十日內，接受經營會員退貨之申請，並以經營會員原購價格百分之九十買回經營會員所持有之商品。

分享健康事業股份有限公司依前項規定買回經營會員所持有之商品時，得扣除因該項交易對該經營會員給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額

3. 依多層次傳銷管理法第二十二條辦理（分享健康事業股份有限公司請求損害賠償或違約金之限制）

經營會員依前二條規定行使解除權或終止權時，分享健康事業股份有限公司不得向經營會員請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

分享健康事業股份有限公司商品係由第三人提供者，經營會員依前二條規定行使解除權或終止權時，分享健康事業股份有限公司應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔經營會員因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

4. 依多層次傳銷管理法第二十三條辦理（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

分享健康事業股份有限公司及經營會員不得以不當方式阻撓經營會員依本法規定辦理退貨。

分享健康事業股份有限公司不得於經營會員解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

（商品價值減損之扣除）因本公司考量保存及合理銷售期限，除本營運守則另有規定外，有關契約終止時，商品之價值減損之計算方法及基準如次：

購買天數依原價購回%數

購貨日起 46 天以上、90 天以內辦理退貨者，減損 20%。

購貨日起 91 天（含）以上、120 天以內辦理退貨者，減損 30%。

購貨日起 121 天（含）以上、150 天以內辦理退貨者，減損 40%。

購貨日起 151 天（含）以上、6 個月（含）以內辦理退貨者，減損 50%。

購貨日起 6 個月以上不得退貨。

六 可歸責經營會員事由下列之退貨辦法（除下列規定外與一般退貨處理同）

1. 經營會員須遵守分享健康事業股份有限公司事業手冊規範之經營會員管理辦法，如有違背，經查證屬實後，可立即終止契約，終止其經營權，並得保留再加入的核准權，直至其具體改善，再行賦歸原組織，在終止契約時可依本公司『終止契約及退貨規定』辦理退貨。
2. 經營會員不得以不當之退貨手段達到賺取佣金之目的，不當退貨之意為一次大量採購，俟領取獎金後又一次性全數退貨，發放之獎金又追繳不退還，一旦經公司查明則取消經營會員資格且不得退貨。

七. 退、換貨作業辦法

1. 換貨作業公司並未規定經營會員必須購買產品，或要求、促使經營會員購買無法於短期內用畢或售罄之產品數量，合理的備貨有助經營會員的零售計劃，唯經營會員需斟酌其實際銷售及消費需求情形向公司訂貨，在下新訂單前，需銷售前張訂單的 70%以上。
2. 除依據「營運規章」第五章 退出退貨處理之規定辦理退貨外，換貨將依據以下產品短缺、品質瑕疵、或包裝破損情形，向公司辦理換貨外，不得以任何理由就公司交付的產品要求退貨或折算價金買回。

換貨規則

3. 產品減損價值計算，本公司產品考量保存及合理銷售期限，有關經營會員自願解除或終止契約者，本公司得就退還或買回價款中，扣除產品之價值減損，其計算方法及基準如次：產品情況辦理時間作業程序，產品短缺自收貨後七日內
- ◆ 經營會員填妥「換貨申請表」，隨附簽收支出(送)貨單據及發票影本寄回本公司，或親至公司現場辦理。
 - ◆ 本公司審查確認後，在七個工作日內補送產品。

- ◆ 經營會員保留運送之產品、包裝之原貌，及保存簽收之出(送)貨單據，以備本公司可能之查核。
 - ◆ 品質瑕疵、包裝破損自收貨後七日內，經查核如發現有不實之情況，經營會員應負相關之法律責任。
 - ◆ 經營會員填妥「換貨申請表」，隨附發票及擬退換之產品寄回本公司，或親至公司現場辦理。
 - ◆ 本公司審查確認後，在七個工作日內補送新產品。
 - ◆ 退換之產品如係本公司自行取回者，需加收取回該產品所需運費。
 - ◆ 換貨產品條件非蓄意破壞之產品無使用不當，且並非保存不當以致毀損之產品。
4. 退貨作業辦理，經營會員可依「多層次傳銷管理法」，向公司櫃檯辦理退出性質之退貨。



分享健康事業股份有限公司

表單一 分享健康會員入會申請書

申請資料	
介紹人會員編號：	介紹人姓名：
帳號及個人資料	
中文姓名：	英文姓名：
身份證字號	國籍：
生日 D.O.B：西元 年/ 月/ 日	性別 Gender：男 Male() 女 Female ()
寄件地址： 郵遞區號 市 鄉/鎮 街/路 段 巷 弄 號 樓 (縣)市/區	
電話 Telephone： 手機號碼 Mobile： 電郵地址 Email Address：	

申請人簽名： 申請日期：

分享健康會員購物金優惠

- ◆ 成為分享健康會員後，凡自身訂購的每一筆訂單業績均屬於直屬推薦的經營會員所有。
- ◆ 分享健康會員自身現金或刷卡訂購的商品，每一筆可享定價的 10%購物金回饋。直接介紹之第一代會員亦可享定價 10%購物金回饋（僅一代回饋）。
- ◆ 分享健康會員不具經營會員資格、且不享有推薦權及領取獎金權利，只擁有購物金點數兌換贈品優惠。
- ◆ 分享健康會員介紹分享健康會員，倘若被介紹者重新加入成為經營會員，該介紹者分享健康會員仍為一般消費者，不得排列至經營者組織。
- ◆ 分享健康會員所消費業績，置入在直接推薦者且為經營會員之超額業績內計算獎金，若直接推薦者為分享健康會員則向上緊縮歸併至具備經營會員身份。
- ◆ 公司產品分為有 PV 值的主要產品以及無 PV 值的產品，無 PV 值的產品代表產品成本較高，因此公司不開放會員使用購物金兌換無 PV 值的產品，購物金只可兌換有 PV 值的產品。

購物金使用：

- (1)購物金 1 點可抵台幣 1 元使用，等值兌換部份產品。
- (2)購物金可累計使用。
- (3)購物金可移轉，但只能移轉給新介紹的分享健康會員或是已加入的第一代分享健康會員。
- (4)購物金購物無 PV 回饋、無獎金回饋。
- (5)當筆訂購之購物金均須於次一筆以後訂購時使用。

(6)公司產品分為有 PV 值的主要產品以及無 PV 值的產品，無 PV 值的產品代表產品成本較高，因此公司不開放會員使用購物金兌換無 PV 值的產品，購物金只可兌換有 PV 值的產品。

(7)若訂單使用到購物金，則視為購物金訂單，因此新加入會員之入會訂單不可使用購物金。

計算範例：

分享健康會員購物 1000 元

1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金該分享健康會員介紹之會員

亦可得該筆 1000 元訂購單的購物金 $1000 \times 10\% = 100$ 點購物金

互助互信互利 共創傳銷榮景



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation
地址：10487台北市中山區復興北路150號3樓之3
服務時間：星期一至星期五 09:00~12:00 13:30~17:30
服務電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096
服務信箱：foundation@mmlpf.org.tw
網址：http://www.mmlpf.org.tw

傳保網



LINE@



facebook



Youtube



服務項目

法律諮詢

由優秀律師提供諮詢、協助解答多層次傳銷相關的法律問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約。

電子報

自104年6月起傳保會定期推出「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，除提供已繳費之傳銷事業及傳銷商外，並歡迎民眾於傳保會網站訂閱。

專業知能

教育訓練

每年擇期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業更加認識傳銷產業，並瞭解自己的權益。

研討會

研討會為傳保會年度大型活動針對特定主題邀請學者專家進行研討，同時也針對傳保會的運作做概況報告。



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation



八大任務

- 傳保會之任務以協助解決傳銷民事爭議，維護傳銷法令知識為使命。
- 一、調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
 - 二、協助傳銷商提起「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。
 - 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
 - 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
 - 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
 - 六、協助辦理教育訓練活動。
 - 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。
 - 八、辦理輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制之相關事項。

繳費申請

傳銷事業/傳銷商 繳費申請入口

傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」。



傳銷事業繳費入口

傳銷商繳費入口

爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 一、簡介：已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向傳保會申請調處。
- 二、傳保會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解；若雙方無法和解，任一方可向傳保會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得證明不具法律約束力之專業意見。
- 三、申請要件：(一)申請人須為已向傳保會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。(二)調處案件須為因多層次傳銷所產生之民事爭議。(三)調處案件須未曾向傳保會申請調處之爭議案件。

輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

當傳銷市場蓬勃發展的同時，產業內對於紛爭解決的需求亦應運而生，而傳銷事業是否具備健全的紛爭處理機制，對內除了消化紛爭處理的需求；對外更關乎了社會對整體產業的信賴及穩定感。

- 一、輔導：由傳保會提供資源，輔導傳銷事業建立或完善其紛爭處理機制，以達到有效減少紛爭及爭議訴訟案件的可能性。
- 二、評鑑：配合輔導成效，傳銷事業得以透過傳保會的評鑑，檢視自身紛爭處理機制的實行成效，強化傳銷商對產業信心的同時亦提升產業自律的形象。

調處程序

調處申請 → 審查 → 調處 → 程序終結

