



2021 年奖励赛之旅
5 晚 6 天
奥拉尼迪斯尼水疗度假村

主要日期:

- **合格期:** 2021 年 1 月 24 日至 2021 年 12 月 31 日 (11 个月零 1 周)。
- **奖励时间:** 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 23 日
- **基准期:** 2020 年 2 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日
- **旅行日期:** 待定
- 所有新经销商和新优惠顾客必须来自加拿大或美国，并且在加拿大或美国有“寄往”地址，才能被列入本奖励计划。在加拿大和美国以外的国家/地区进行的跨国购买将不计入该奖励计划。

资格概要

以下列出的是获得 2021 年奖励之旅的最低要求。在本文档的后面，您将了解有关赚取积分的其他方式的更多信息。

- **产品销售:** 将产品销售给新经销商和新优惠顾客。
 - **经销商**必须向至少二十一 (21) 位新经销商和新优惠顾客销售产品。其中至少十 (10) 个必须是新经销商。
 - **总裁总监和更高级别者**必须将产品销售给至少十六 (16) 个新经销商和新优惠顾客。其中至少八 (8) 位必须是新经销商。
 - **积分:** 在合格期内，每位新经销商和新优惠顾客购买的产品所赚取的每个 PV，将为介绍人赢取一 (1) 分。(1 PV = 1 奖励资格积分; 100 PV = 100 奖励资格积分)。所有新的优惠顾客和新经销商都必须有在加拿大或美国的寄送地址。
 - **增长要求客户积分量 (CPV):** 显示每月维持 900CPV，或与基准 CPV 数量相比，每月最小增长 200 CPV。请参阅上面的基准日期。

- **领导级别：**保持最高领导级别 3 次（领导级别由基准期决定），请参阅下面更多详细信息。

基于如上所述积分量的奖励：

- 18,000 分-两人酒店套餐外加美泰赞助的两餐和活动，以及包括往返机场的交通服务。
- 22,000 分-加 \$500 的旅行津贴
- 27,000 分-加 \$1000 的旅行津贴
- 32,000 分-加 \$1500 的旅行津贴
- 37,000 分-加 \$2000 的旅行津贴
- 42,000 分-加 \$2500 的旅行津贴
- 50,000 分 - 加 \$3,200 的旅行津贴或交通费用以及额外两（2）人房间

*旅行津贴可用于额外房间、额外客人、机票等。

额外赚取方式：

- **一月奖金：**可以从 2021 年 1 月 1 日至 1 月 23 日结转最多两名新经销商和两名新优惠顾客及其积分量。
- **领导晋级积分：**在合格期间，每个领导级别升级皆可赢取积分。在下面的文档中了解有关基准领导级别的更多信息。
- **新经销商/ 500 CPV：**在新经销商注册后的前三（3）个月内，如果新经销商累积的新 CPV 为 500 或更高，则其将获得 300 个奖励积分。每月将可获得 500 CPV 或更高的额外积分。请参阅下面的更多信息。
 - **介绍人奖金：**在合格期内，新经销商从新的优惠顾客产品订单获得 500 CPV 的第一个月，其介绍人即可额外获得 200 个积分。
- **现有经销商/ 500 CPV .**现有经销商必须将其基准提高 500 点才能获得 300CPV 的额外奖励积分。
- **团队 4、6、8、10、12 和 14 奖金：**每个月都有新的提高吗？首次达到团队水平，此经销商可获得额外 300 点的奖励。例如：如果某位经销商在 2021 年 1 月到达了团队 6（六），但在 2 月达到了团队 8（八），则其将额外获得 300 个积分。达到团队水平的基准是 2020 年 12 月。
- **最高积分赢取者：**此外，超过 42,000 点的前三位最高积分赢取者将在旅行期间获得升级的住宿客房。

2021 年奖励之旅
5 晚 6 天
奥拉尼迪斯尼水疗度假村
官方资格标准

- 在奥拉尼 (AULANI) 迪斯尼水疗度假区的 5 晚 6 天休闲度假
- 往返机场的接送
- 赞助的活动
- 欢迎酒会和晚餐
- 欢送会和晚餐
- 荣誉表彰和颁奖全体大会
- 小组活动
- 酒店积分以帮助支付费用
- 可能会获得额外的旅行和津贴
- 终生难忘的美好经验，还有更多。

资格

关键日期和要求：

- **合格期：**2021 年 1 月 24 日至 2021 年 12 月 31 日 (11 个月零 1 周)
- **奖励时间：**2021 年 1 月 1 日– 2021 年 1 月 23 日
- **基准期：**2020 年 2 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日
- **旅行日期：**待定
- 所有新经销商和新优惠顾客必须来自加拿大或美国，并且在加拿大或美国有“寄往”地址，才能被列入本奖励计划。在加拿大和美国以外的国家/地区进行的跨国购买将不计入该奖励计划。

以下列出的是获得 2021 年奖励之旅所需的三 (3) 个最低要求。在本文档的后面，您将获悉更多其他获得资格积分的方法。

1. **增长要求：**有两种方法可以满足增长要求。如果您是最近开展业务或 CPV 不足 700，方法 1 可能是达到增长要求的最佳方法。如果您已经拥有成长中的业务并且拥有 700 或更多的 CPV，方法 2 可能是最好的方法。美泰会为您从这两个方面跟踪报告。

- a. **方法 1:** 在合格期间, 经销商必须累积增加比基线高出 2200 个 CPV, 或平均每月增加 200 CPV。个人积分量 (CPV) 基线由 2020 年 2 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日的平均每月 CPV 确定。

例如: 平均基准线是每月 425 CPV, 因此在 11 个月的合格期限内, 累积基准是 4,675。符合旅行资格的总累计 CPV 将为 $4,675 + 2200 = 6,875$ 。

增加的积分量要求可能是一个 (1) 新优惠顾客每月 \$200 订单, 或两 (2) 个客户每个 \$100 的订单, 或 3 个客户...依此类推。不存在满足 \$200 订单的最多或最少的新优惠顾客数量要求。

- b. **方法 2:** 要求经销商在合格期的 11 个月或更长时间内, 每月平均要保持 900 点的个人积分 (CPV), 或者在 11 个月的合格期内保持累积 9900 或更高的 CPV。

提醒: 出于激励目的, $CPV = \text{客户订单} - \text{个人订单}$ 。

2. 维持领导级别的要求:

- a. 必须在十一 (11) 个月中的三 (3) 个月保持领导级别。在奖励计划最后一个月 (即 2021 年 12 月) 您的领导级别不能低于下一个级别。例如, 如果您的领导基线等级为银级执行总监, 则在奖励赛的最后一个月份内, 您的级别不可低于执行总监。
- b. 出于激励目的, 领导水平级别是基准期内至少达到三 (3) 次的最高等级。
- c. 2021 年 1 月的领导级别计入奖励赛。
- d. 在合格期间, 新的和当前的非领导经销商必须至少达到金级经销商的水平 1 次。
- e. 合格期内, 首次达到每个领导级别, 每月可以赚取额外积分, 具体如下:
- 新总监、银级总监和金级总监, 每级将额外获得 500 点积分。
 - 新总裁总监、铜级总裁总监、银级总裁总监和金级总裁总监, 每级可分别获得 1000 点积分。
 - 新的白金级总裁总监及以上级别将获得 2000 点积分, 并有机会获得以下 (5f) 中指定的特殊奖励。
 - 如果一个月内达到一 (1) 个以上的新级别, 则将授予最高领导级别, 并且将获得最高级别的积分, 外加较低级别给定积分的 50%。
 - 例如: 如果某位经销商在 2021 年 3 月首次达到金级执行总监和总裁总监级别的领导级别 (2 级), 则该经销商将获得达到两个级别中的总裁总监级别的积分 (更高的积分) 和较低级别积分的 50%。在这种情况下, 它将是总裁总监的 1000 点加上金级总监的 250 点, 总计 1250 个积分。为了获得额外的领导级别积分, 该经销商需要获得铜级总裁总监或更高级别。
 - 就本奖励措施而言, 领导级别晋升积分的最大累计数量为 2000。

3. **新订单积分要求和奖励：**除上述 # 1 和 # 2 外，经销商还需要通过向以下定义的新优惠顾客和新经销商销售产品来满足最低积分和新产品订单要求。

- a. 在基准期内未获得三次总裁总监级别的**经销商**，必须注册并向至少二十一（21）个新经销商和优惠顾客销售产品。十（10）项销售必须是给新经销商的，其余的十一（11）项可以是新经销商或新优惠顾客。
 - b. **总裁总监及更高级别者**（在基准期内至少三（3）次达到总裁总监）必须注册并至少向十六（16）个新经销商或新优惠顾客销售产品。八（8）项销售必须属于新经销商，其余八（8）项可以是新经销商或新优惠顾客。
 - c. 新的经销商注册和新的优惠顾客注册必须在合格期间（2021 年 1 月 24 日至 2021 年 12 月 31 日）进行。但是，请参阅下面的（5a）来了解一月份所包含事项。
 - d. 参加者必须购买经销商注册（\$ 49.99），才能被视为新经销商。但是，\$ 49.99 的注册费不计入所需积分量。
 - e. 新经销商必须在合格期内亲自购买产品订单。为了使产品订单在任何给定的月份内计数，必须在该月份的最后一天之前或当天生成订单。注意：我们不能保证在该月的最后一天 CST 10 PM 之后下的订单将被计入当月。因此，建议在每月的最后一天中部标准时间晚上 10:00 之前生成订单。
 - f. 新优惠顾客-在合格期内，如果第一个产品订单下达，则新的优惠顾客注册者只能计入所需的二十一（21）个新的个人注册。
 - g. 在合格期内，每位新经销商和新优惠顾客购买的产品所赚取的每个 PV，将使介绍人获得一（1）分。（1 PV = 1 奖励资格积分；100 PV = 100 奖励资格积分）。
 - h. 经销商必须达到或超过要求的积分才能获得奖励。
 - i. 在合格期内升级为经销商的新优惠顾客（在合格期内注册）将计入（3a）的要求。但是，他们将仅被计入新经销商的要求，而不再被计为新的优惠顾客。根据我们的《经销商政策和程序》（Associate Policies and Procedures），该积分量将保留在转换后的客户手中。
 - j. 如果新的优惠顾客在合格期之前进行注册，并在合格期限内转换为经销商，则该注册将被计入新经销商注册要求，并且该积分量将从该注册日期开始累积。之前作为客户的数量将不被认可。
4. 所有 2021 年奖励赛合格者将获得他们在 2021 年奖励赛中获得的奖励。请参阅下面的内容，请注意，赢取的选项不是累积性的。

- 18,000 分-两人酒店套餐外加美泰赞助的两餐和活动 - 包括往返机场的交通服务。
- 22,000 分-加 \$500 的旅行津贴
- 27,000 分-加 \$1000 的旅行津贴
- 32,000 分-加 \$1500 的旅行津贴
- 37,000 分-加 \$2000 的旅行津贴
- 42,000 分-加 \$2500 的旅行津贴
- 50,000 分 - 加 \$3,200 的旅行津贴或交通费用以及额外两（2）人房间

此外，超过 42,000 点的前三位最高积分者将在旅行期间获得升级套房。

* 每一个合格者的旅行津贴可用于额外房间、额外客人、机票等。

5. **赚取积分的其他方式：通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。**

- a. **2021 年 1 月经销商注册积分：**在 2020 年 1 月 24 日之前注册的最多两 (2) 个新经销商和两 (2) 个新优惠顾客，其积分量将计入合格期间的注册要求和新的积分量要求 – 请留意这是在注册和产品订单均符合上述所有条件的情况下。如果一月份注册了超过两 (2) 位新经销商和两 (2) 位新优惠顾客，则每个帐号都将包括积分量最多的两 (2) 位新经销商和新优惠顾客。请留意**通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。**

b. **CPV 奖金-新经销商**

新经销商定义为 2021 年 1 月 23 日之后注册的经销商，在其注册日期后的前三个月内，新经销商（见上文）建立的新 CPV 为 500 或更高，新经销商将获得 300 点 积分奖励。例如：如果他们在 2021 年 1 月注册，则必须在 4 月底之前拥有 500 的 CPV 余额。请留意**通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。**

新经销商连续保持 CPV 为 500 或更高的每个月，他们每月将额外获得 300 个积分。请注意，出于激励目的，新经销商的个人订单不计入新的 500 CPV。请留意**通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。**

例如：

新经销商（Jesse）于 2021 年 1 月 27 日注册（此示例中的所有 CPV 都不来自新经销商 Jesse）

2 月 CPV = / 0 分

3 月 CPV = 550 / 300 分

4 月 CPV = 600 / 300 分

5 月 CPV = 400 / 无积分

6 月 CPV = 600 / 300 分

7 月 CPV = 600 / 300 分

在合格期内，新经销商从新客户的产品订单获得 500 CPV 的第一个月，介绍人将另外获得 200 点积分。**通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。**

c. **现有经销商 CPV（客户积分量）奖励。**

现有经销商是 2021 年 1 月 24 日之前注册的经销商。

如上所述，现有经销商必须高于其基准 500 点才能获得 CPV 奖金。美泰将使用基准期的平均值来计算起点。他们连续每个月的 CPV 保持增加 500 或更高，他们将额外获得 300 点，最多 2000 点。现有经销商的个人订单不计入出于奖励目的而增加的 500 CPV 的计算中-只有在合格期间注册的新客户才算在内。通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。

例如：

现有经销商 Harry
2020 年 12 月 CPV 基准是 750
2021 年 1 月 CPV = 1000 / 没有赚取积分
2021 年 2 月 CPV = 1300 / 赚取 300 分
2021 年 3 月 CPV = 1000 / 没有赚取积分
2021 年 4 月 CPV = 1500 / 赚取 300 分
2021 年 5 月 CPV = 1300 / 赚取 300 分

- d. **团队 4、6、8、10、12、14 赢取者：**每月首次达到新的更高的团队水平，该经销商将获得额外的 300 分。例如：如果某位经销商当前在 2021 年 1 月获得团队 6（六），但在 2 月获得团队 8，则其将获得额外的 300 点积分。根据本部分规定，经销商必须获得的下一个级别是团队 10，以获得额外的积分。

团队积分将在合格赛结束时计算。每月将奖励一（1）级。现在，此级别将成为本节中未来积分的基准。

例如：基线为团队 4 的一个经销商在 2021 年 6 月同时获得团队 6 和团队 8，则该经销商将获得团队 8 的 300 分，加上较低级别团队 6 的 50% 的积分或 150 分，总计获得 450 个积分。在此例中，此位经销商的新基线将为团队 8。

达到团队水平的基准是 2020 年 12 月。并且仅包括运送到美国或加拿大的客户。新团队级别也将仅仅包括来自美国或加拿大的客户。通过 5a, 5b, 5c, 5d 和 5e 所描述的共同结果，最多可以获得 2000 点积分。

白金总裁总监（PPD）或更高级别者，若满足 18,000 点获得者的所有资格，则他们有资格获得 27,000 点级别的升级。

- a. 在合格期间，PPD 或更高级别者还必须保持三（3）个月白金总裁总监或更高级别水平。

- b. 如果基线领导级别（如维持领导级别部分所述）低于 PPD，但他们先前曾达到白金总裁总监级别，则他们在合格期间必须三次达到 PPD 及以上级别。
- c. 如果经销商在合格期间首次达到 PPD，则他们还需要在合格期间再两次达到 PPD 才能获得此升级。
- d. 白金总裁总监级别已在（2b）中所述的基准领导级别中给与定义。

官方规则:

1. 参加此促销活动，即参与者接受并同意这些官方规则的约束。此外，参与者任何违反这些规则的情况，可导致其被取消资格，对此，美泰有自行决定去权。美泰关于这一资格的所有决定都是最终的，并且在所有方面都具有约束力。
2. 所有佣金、奖金和收入皆通过出售美泰产品获得。本规则中列出的示例仅用于说明目的。
3. 只有在合格期内信誉良好的经销商才有资格获得奖励。
4. 从现有的经销商保荐人转让、篡改或国家转移的结果中所获取的资格将不予考虑。
5. 在向参与者正式通知奖励资格之前，美泰提供的所有资格信息都是非官方的，美泰可能会对其进行更改和验证。如果参与者低于资格标准，则不会被授予奖励套餐。
6. 参与者其团体内任何影响总分的退货或取消行为，美泰概不负责通知。
7. 我们建议（但不要求）参与者跟踪他们的进度。查核帐户的查询必须以书面形式提交，并由美泰的奖励赛部门在 2022 年 1 月 15 日之前收到，以供审查。在此截止日期之后收到的任何差异将不予考虑批准。
8. 所有最终规则和规则解释均由美泰自行决定。
9. 奖励套餐不可转让，不得赠送或出售。奖励套餐不得转让给其他美泰经销商、家庭成员、朋友等。只有账户上的姓名才有资格兑现奖励之旅。此外，如果比赛合格者选择不接受所获得的奖励套餐，则**不会获得现金**，并且该奖励之旅将失效。
10. 必须持有对此次旅行有效的旅行签证。美泰将不对任何比赛合格者及其客人的旅行签证负责。
11. 每个美泰 SSN、SIN、EIN 或 CRUP 只能获得一（1）个奖励套餐。注册后，公司将对 SSN、SIN、EIN 或 CRUP 在注册时和旅行资格结束时其复制和真实性跟踪。
12. 用于赢得奖励之旅的所有新经销商账户必须具有唯一的 SSN、SIN 和 EIN，而经销商必须是美泰的新人。
13. 如果联名账户符合奖励赛的要求，该账户的共同所有人可以是客人。账户上列出的每个人都无权携带客人。若其中一个联名账户所有者选择不参加，则可邀请客人。
14. 美泰自行决定保留为任何个人比赛资格者或整个团体比赛合格者将奖励套餐目的地替换同等或更高价值的权利。
15. 对于那些在美泰档案中拥有**有效**电子邮件帐户的比赛合格者，将于 2022 年 1 月 31 日当天或之前通过最后一个已知的电子邮件地址收到通知。如果邮件通知被退回无法送达，则奖励套餐可能会被没收。通知将包括注册网站的链接以及如何完成注册过程的说明。
16. 团体内产品退货过多的参与者可能被取消资格。此外，如果在影响资格的旅行资格后的 12 个月内有任何超额退货，美泰有权不接受退货和/或经销商同意赔偿美泰的旅行或奖励套餐费用以及其收到的任何其他表彰。对于什么构成超额退货，美泰保留

自行决定的权利。

17. 参与者必须在合格期开始时年满 18 岁或以上才能参加。如果参与者未满 18 岁，则还必须在帐户中指定父母或法定监护人。在完成注册之前，将**需要**在线验证年龄。如果在合格期开始时发现比赛合格者年龄不超过 18 岁，奖励套餐**将被没收**并且不得转让给法定监护人或父母。
18. 参与者必须是美国或加拿大的居民，并且必须能够出示证明，不包括魁北克居民。
19. 登记时必须接受在线免责声明，以便完成旅行预订。如果不接受此免责声明，将不会获得此奖励之旅。
20. 所有适用的税费均由比赛合格者负责。1099 和 T4A 中包含的套餐价值约为 USD \$5,000 至 \$15,000，具体数额取决于所获得的旅行奖励。
21. 如果在赢得现金并预订酒店客房后，比赛合格者取消行程，则无论是否实际领取奖励套餐，比赛合格者将依然收到 1099 或 T4A。非营利性政府机构应在参与前咨询税务律师。
22. 通过参赛，即参赛者同意美泰以宣传和资格鉴定为目的，使用其姓名和肖像，无需额外补偿，除非法律禁止。
23. 无论年龄大小，所有旅行者都需要护照。与未成年子女一起旅行的父母可能有特殊限制。有关美国或加拿大以外的旅行要求，请联系您当地的领事馆。
24. 参赛者的新经销商将在整个合格期内接受审核，并需要有效的 SSN、SIN 或 EIN 才能获得资格。
25. 对于任何有关资格标准的造假迹象并试图从该行动中受益的，都将取消参与者资格。这包括，为了资格目的，保荐造假、添加成员和/或不存在的的人的帐户、批量购买，以上行为可引起法律和合规审查。美泰可自行决定取消任何参与者参加资格认证，拒绝奖励积分和奖励套餐。如果参与者参与美泰认为不正当、不公平或以其他方式不利于奖励赛运作的任何行为，或对其他参赛者有害，则参赛者会被要求退还奖励套餐。此类不当行为包括但不限于在合格期之前、期间或之后伪造个人信息，此类不当行为可能需要接受法律和合规审查。
26. 如果比赛合格者在旅行前根据《经销商协议》（Associate Agreement）的条款自愿或非自愿地终止其经销权，则他或她将丧失奖励赛套餐的权利，并可能需要接受法律和合规审查。
27. 资格取消将被视为最终决定，将不会被恢复。
28. 没有比赛合格者参加，客人不得单独参加旅行。
29. 参与者必须参考参与者市场中的《美泰奖励计划》（Mannatech Compensation Plan）以获取更多详细信息。
30. 美泰保留取消或修改美泰奖励计划的权利。对此美泰有自行酌处权。
31. 无需购买产品。
32. 美泰公司可能会根据美泰无法控制的情况随时取消活动，如果美泰认为此举符合该公司以及经销商和合格者的最大利益。
33. 未赢取的其他客人的门票、酒店费用等将由合格者预定，并且合格者将承担完全风险，并对合格者的取消和变更费负责。例如：如果合格者赢得 2 人的旅行，而他们带来了第 3 位客人，则合格者应独自对第 3 位客人负责。建议在预订机票时购买旅行保险。
34. 美泰奖励赛合格者负责为额外的客人支付任何额外费用。超出合格者所赢取的，被定义为额外的客人。建议在预订机票时购买旅行保险。

定义:

1. **良好信誉的经销商** - 有 (1) 在合格期内 (根据要求在一年或一年内) 按照公司要求更新其账户, 以及 (2) 未获得阻止经销商参与活动或/或接受认可的最终合规制裁。如果 (1) 合规委员会的裁决没有上诉或 (2) 上诉委员会对于上诉合规事项已作出裁决, 则“合规制裁”被视为最终裁决。
2. **经销商** - 任何有资格参与《职业和薪酬计划》(Career and Compensation Plan), 并受到《经销商政策和程序》(Associate Policies and Procedures), 《职业和薪酬计划》以及相关条款和条件的约束, 作为其与美泰协议的一部分的独立经销商。
3. **新客户** - 2021 年 1 月 23 日之后首次购买美泰产品的客户。
4. **新经销商** - 购买产品并于 2021 年 1 月 23 日后首次注册为经销商的经销商。
5. **经销商状态** - 有两种类型的经销商:
 - a. 活跃经销商 - 在合格期内满足其级别最低要求的任何经销商。
 - b. 非活跃经销商 - 连续六 (6) 个月未达到最低级别要求的经销商。
6. **合格者** - 符合奖励最低要求的合格经销商。
7. **下线积分量 (DPV)** DPV 由经销商的个人积分量 (PPV) 加上整个下线组织的积分量组成。
8. **介绍人** - 在《经销商申请和协议》(Associate Application and Agreement) 中作为介绍人列出的经销商。介绍人和保荐人可以是同一人, 或者介绍人可以将新经销商置于其团体中的不同保荐人之下。
9. **领导人** - 已获得执行总裁总监级别或以上级别的任何经销商。
10. **领导级别** - 任何经销商认证的头衔或他们取得的最高头衔。由于领导资格要求, 经销商的领导级别可能因月而异。
11. **积分量 (PV)** - 为奖励资格分配给每款产品的积分。
12. **基线** - 就此奖励赛而言, 基线等于您在上述指定时间段内在美国和加拿大的整个团队中或支线所拥有的积分量或领导级别。
13. **客户积分量 (CPV)** 在合格期内为获取佣金资格所需的客户购买所赚取的积分量减去个人购买。该术语仅用于此激励目的。
14. **支线积分量** 包括最大支线以外的所有积分量。对于基线计算, 这通常包括所有累积的 CPV, 加上在基线期具有最高累积 DPV 的支线之外的所有下线的累积 DPV。

此为中文翻译, 如有歧义, 一切以英文版本为准。