



2022 旅游奖励条例摘要

北美奖励赛

加拿大和美国经销商

关键日期

- **合格期:** 2022 年 1 月 1 日 - 2022 年 12 月 31 日 (12 个月)
- **基线期:** 2021 年 1 月 1 日 - 2021 年 12 月 31 日
- **旅行日期:** 2023 年初
- **多米尼加共和国/蓬塔卡纳 (Punta Cana) 的全包式度假村**

资格摘要: 下面列出的是赢取 2022 年奖励之旅的最低要求。在本文档的后面部分, 您将了解更多有关赚取积分的其他方式的信息。

- **产品销售:** 向新经销商和新优惠顾客销售产品。
 - **经销商**必须向至少**十五 (15)** 名新经销商和客户销售产品, **其中须至少七 (7) 名新经销商。**

总裁总监和铜级总裁总监必须向至少十二 (12) 名新经销商和客户销售产品, 其中须有六 (6) 名**新经销商。**

- **银级总裁总监及以上级别:** 有三种可能的方式来赢取旅行。领导级别基于本文档中 2021 年资格来定义。
 - 在促销期间显示累积 DPV 增长 (北美积分量) 以获取 28,000 旅游分等级。基线为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。此外, 必须

满足本文档中领导级别需要达到的要求，并向 (九) 9 名新经销商或客户销售产品。 请注意，这是提及的是北美的 DPV。

或

- 介绍注册的经销商有 4 人获得资格参加 22,000 旅游积分或更高等级的 2022 年奖励旅游。 如果同时满足领导级别要求并将产品销售给 9 位新经销商和顾客，银级总裁总监或更高级别的领导将会获得的 28,000 旅游积分的奖励等级。

或

- 满足此规则中总裁总监/铜级总裁总监的所有规定要求。
- **积分:** 在合格期间，每位新经销商和新客户购买的产品所赚取的每个 PV 将奖励给介绍人 (Enroller) — (1)个 积分。 (1 PV = 1 奖励资格积分; 100 PV = 100 个奖励资格积分)。 所有新客户和经销商必须将货物运送到加拿大或美国的地址。

根据旅游积分点，奖励如下：

- **14,000 个积分点**
 - 一 (1) 人的酒店套餐。 需要与您选择的另一位美泰经销商共用一个房间，或可以额外支付房间第二位客人的费用。
 - 美泰赞助的膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
- **22,000 个积分点**
 - 两 (2) 人的酒店套餐。
 - 美泰赞助的膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
- **28,000 个积分点**
 - 两 (2) 人的酒店套餐。
 - 美泰赞助的膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
 - \$500 的旅行津贴。
- **34,000 个积分点 - 可二选一**
 - **选项 1:**

- 一 (1) 间客房中的三 (3) 人酒店套餐。
- 美泰赞助膳食和活动。
- 往返机场的交通。
- **选项 2:**
 - 一 (1) 间客房中的两 (2) 人酒店套餐
 - 美泰赞助膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
 - \$1000 的旅行津贴。
- **41,000 个积分点 - 可二选一**
 - **选项 1: ***
 - 两 (2) 间客房中的四 (4) 人酒店套餐。
 - 美泰赞助膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
 - \$1000 的旅行津贴。
 - **选项 2: ***
 - 一 (1) 间客房内两 (2) 人的酒店套餐。
 - 美泰赞助膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
 - \$2,500 的旅行津贴。

*一间客房中的四 (4) 人将需获得与此级别的选项 1 相同的收入。

* 旅行津贴可用于额外的房间、支付额外的客人、机票等。

此外，请注意，如果一个 (1) 个账户满足 22,000 个积分点或更高级别的所有要求，获得资格的经销商可以出于商业目的，邀请经销商作为 2022 年旅游奖励的客人。目的是激励新的经销商或不稳定的经销商，或令现有经销商重新活跃。

- **增长要求 - 客户积分量 (CPV):** 显示 CPV 维持平均在每月 900 或比您的基准 CPV 量每月至少增长 200。请参阅上面的基线日期。

- **领导级别:** 保持您的最高领导级别 3 次（领导级别在基线期内确定）请参阅下面的更多详细信息。
- **其他赢取积分的方式:**
 - **领导级别晋升积分:** 在合格期间每提升一个领导级别就可以获得积分。 在下面的文档中了解更多关于基线领导级别晋升的信息。
 - **新经销商/500 CPV:** 在其注册日期后的前三 (3) 个月内，如果新经销商建立了 500 或更多的新 CPV，则新经销商将获得 300 个奖励积分。保持 500 CPV 或更高，每月将获得额外积分。 请参阅下面的更多关于积分的信息。
 - **介绍人奖励:** 在合格期间，新经销商从新优惠客户产品订单中获得 500 CPV 的第一个月，介绍人将额外获得 200 个积分。
 - **现有经销商/500 CPV:** 现有经销商必须将他们的基线提高 500 个积分点才能获得额外的 300 个 CPV 奖励积分。
 - **团队 4、6、8、10、12 和 14 奖励:** 每月首次达到一个团队级别，将额外奖励 300 分给经销商。 例如：如果经销商在 2022 年 1 月达到团队 6，但在 2 月达到团队 8，则将额外获得 300 分。团队基线是 2021 年 12 月。
 - **最高积分获得者:** 此外，积分超过 55,000 的前 10 位积分最高的获奖者将在旅行期间获得升级客房，并将赢得和公司高层一起的特别活动来庆祝他们的成就。



2022 年北美奖励计划

加拿大和美国

多米尼加共和国 5 晚 6 天

官方资格标准、规则和奖项

- ✿ 全包式度假村
- ✿ 往返机场的接送服务
- ✿ 欢迎会和晚宴
- ✿ 告别会和晚宴
- ✿ 全体表彰和奖励大会
- ✿ 美泰赞助的活动
- ✿ 可能会获得额外的旅行和津贴
- ✿ M5M 回馈日
- ✿ 一生难忘的经历等等。

资格：

关键日期和要求：

- 合格期：2022 年 1 月 1 日 - 2022 年 12 月 31 日 (12 个月)
- 基线期：2021 年 1 月 1 日 - 2021 年 12 月 31 日
- 旅行日期：2023 年初
- 所有新经销商和新优惠客户必须来自加拿大或美国，并在加拿大或美国有“收货”地址，以便计入此奖励。加拿大和美国以外的跨国购买将不计入此奖励计划。

下面列出了获得 2022 年奖励之旅所需的三 (3) 项最低要求。在文档的后面部分，您将了解更多关于赚取奖励资格的其他方法。

- 1. 增长要求：**有两种方法可以满足增长要求。如上所述，新的积分量必须来自美国和加拿大，并且订单需发往美国或加拿大地址。

选项 1：在合格期间，经销商必须将其 CPV 累计超过基线 1,800。个人积分量 (CPV) 基线由 **2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日的平均每月 CPV 确定。**

例如：平均基线为每月 425，因此十二 (12) 个月的合格期间的累积基线为 5100。获得旅行资格所需的总累积 CPV 为 $5,100 + 1,800 = 6,900$ 。

例如：增加的积分量要求可能是每月一 (1) 位新客户的 \$200 订单或两 (2) 位客户各 \$100 的订单。

选项 2：经销商将被要求保持每月平均 900 的个人积分量 (CPV) 或在合格期的十二 (12) 个月内的总累积 CPV 为 10,800 CPV。

出于激励的目的， $CPV = \text{客户订单} - \text{个人订单}$ 。

- 2. 领导力升级和维持要求：**

- a. 领导级别必须在十二 (12) 个月中的三 (3) 个月内保持。在奖励的最后一个月，即 2022 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，则您在奖励的最后一个月的级别不得低于执行总监。

- b. 出于此激励的目的，领导级别排名将与基线期间至少达到三 (3) 次的最高级别进行比较。
- c. 新的和当前的非领导经销商必须在合格期间至少 1 次达到金级经销商级别。
- d. 在合格期间首次达到的每个等级都可以获得额外积分，如下所示：
 - i. 对于新总监和执行总监级别，每个级别将额外获得 500 分。
 - ii. 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将额外获得 1,000 分。
 - iii. 新的白金总裁总监及以上级别将获得 2,000 分和获得特殊奖励的机会，和以下为 5c 中所述的银级总裁总监及以上级别所指定的。
 - iv. 如果在一个月内达到超过一 (1) 个新级别，将授予最高领导级别，并获得最高分级别积分加上较低级别的规定积分的 50%。

1. 例如：如果经销商在 2022 年 3 月首次达到金级总监和总裁总监领导级别 (2 个级别)，则该经销商将获得达到总裁总监级别 (更高点数) 的全部积分和 50% 的低等级积分。在这种情况下，总裁总监得 1,000 分，金级总监得 250 分，总计 \$ 1,250。为了获得额外的领导级别积分点，该经销商需要获得铜级总裁总监或更高级别。

2. 就本奖励而言，领导等级提升积分的**最大**累积数量为两千 (2,000)。

3. 新订单积分要求和奖励：除上述内容外，经销商还必须如下 3 所述向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。

- **产品销售：**向新经销商和新优惠顾客销售产品。
 - 经销商必须向至少十五 (15) 名新经销商和客户销售产品，其中至少七 (7) 名新经销商。

- 总裁总监和铜级总裁总监必须向至少十二 (12) 名新经销商和客户销售产品，其中六 (6) 名新经销商。
- 银级总裁总监及以上级别：有三种可能的方式来赚取旅行。领导级别基于本文档定义的 2021 年资格。

- 在促销期间显示累积 DPV 增长的北美积分量以赚取 28,000 积分等级。基线为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。此外，领导人必须满足本文档中定义的领导级别要求，并向 (九) 9 名新经销商或客户销售产品。请注意，这仅适用于北美的 DPV。

或

- 介绍 4 人注册的经销商有资格参加 22,000 积分或更高等级的 2022 年奖励计划。如果他们满足领导级别要求并将产品销售给 9 位新经销商和顾客，其将会获得**银级总裁总监**或更高级别的 28,000 个积分的奖励等级。

或

- 必须满足规则中规定的总裁总监/铜级总裁总监的所有要求。
- **积分:** 在合格期间，每位新经销商和新客户购买的产品所赚取的每个 PV 将奖励给介绍人一 (1) 个积分。（1 PV = 1 奖励资格积分；100 PV = 100 个奖励资格积分）。所有新客户和经销商必须将货物运送到加拿大或美国的地址。

基于积分量的奖励，如下所述：

- **14,000 个积分点 –**

- 一 (1) 人的酒店套餐。将被要求与您选择的另一位美泰经销商共用一个房间，或支付额外费用订第二间客人房间。
- 美泰赞助的膳食和活动。
- 往返机场的交通。

- **22,000 个积分点**

- 两 (2) 人的酒店套餐。
- 美泰赞助的膳食和活动。
- 往返机场的交通。

- **28,000 个积分点**

- 两 (2) 人的酒店套餐。
- 美泰赞助的膳食和活动。
- 往返机场的交通。
- \$500 的旅行津贴。

- **34,000 个积分点 - 可二选一**

- **选项 1:**
 - 一 (1) 间客房中的三 (3) 人酒店套餐。
 - 美泰赞助膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
- **选项 2:**
 - 一 (1) 间客房中的两 (2) 人酒店套餐
 - 美泰赞助膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
 - \$1000 的旅行津贴。

- **41,000 个积分点 - 可二选一**

- **选项 1: ***
 - 两 (2) 间客房中的四 (4) 人酒店套餐。
 - 美泰赞助膳食和活动。
 - 往返机场的交通。
 - \$1000 的旅行津贴。
- **选项 2: ***
 - 一 (1) 间客房内两 (2) 人的酒店套餐。
 - 美泰赞助膳食和活动。

- 往返机场的交通。
- \$2,500 的旅行津贴。

*一间客房中的四 (4) 人将需获得与此级别的选项 1 相同的收入。

超过 55,000 积分的前 10 位积分获得者将在旅行日期获得升级客房。

最高分获得者将获得 5,000 现金奖励。

*旅行津贴可用于每位合格者的额外的房间或的旅行。

- a. 新的经销商注册和优惠顾客注册必须在合格期间进行。
- b. 登记注册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 的注册不计入所需的积分量。
- c. 新经销商登记者必须亲自购买在奖励合格期间生成的产品订单。为了在任何给定月份计算产品订单, 订单必须在该月的最后一天之前或最后一天生成。请注意: 我们不能保证当月最后一天美国中部标准时间晚上 10 点之后下的订单将计入当月。因此, 建议在中部标准时间晚上 10:00 之前生成订单。
- d. 新优惠顾客 – 只有第一个产品订单是在合格期内下达的, 新优惠顾客登记者才能被计入所需的新个人注册登记。
- e. 在合格期间, 每位新经销商和新客户购买的产品所赚取的每个 PV , 将奖励给介绍人一 (1) 分。 (1 PV = 1 奖励积分; 100 PV = 100 奖励积分) 。
- f. 经销商必须达到或超过所需积分才能获得奖励。
- g. 如果新优惠顾客在合格期之前注册并在合格期内转换为经销商, 则注册将计入新经销商注册要求, 并且数量将从注册日期开始计算。出于激励目的, 作为客户的先前交易量将不被承认。
- h. 在合格期间升级为经销商的新优惠顾客将被计入要求。但是, 他们将仅计入新经销商的要求, 并且当他们在合格期间从优惠顾客变为经销商时, 将不再算作优惠顾客。升级当月的数量将被计入注册者。转换后的交易量将被计入新升级的经销商。

4. 获得积分的其他方式：通过 5a、5b 和 5c 所述的联合努力，最多可以获得 2,000 积分。

a. CPV 奖金 – 新经销商

2022 年 1 月 1 日之后注册的经销商被定义为新经销商。在注册日期后的前（三）3 个完整月内，新经销商（见上文）建立 500 或更多的新 CPV，则该新经销商将获得 300 个奖励积分。例如：如果他们在 2022 年 1 月注册，则必须在不迟于 4 月底之前拥有 500 CPV 的余额。通过 5a、5b 和 5c 所述的共同努力，最多可以获得 2,000 分。

对于新经销商连续保持 500 或以上 CPV 的每个月，他们将每月额外获得 300 积分（请注意，出于奖励目的，新经销商的个人订单不计入新的 500 CPV。通过 5a、5b 和 5c 所述的共同努力可以最多获得 2,000 积分。）

例如：新经销商 (Jesse) 于 2022 年 1 月 27 日注册（此示例中的所有 CPV 均非来自新经销商 Jesse）

2 月 CPV = / 0 分

3 月 CPV = 550 / 300 点

4 月 CPV = 600 / 300 点

5 月 CPV = 400 / 无积分

6 月 CPV = 600 / 300 点

7 月 CPV = 600 / 300 点

新经销商在合格期内从新客户产品订单中获得 500 CPV 的第一个月，**介绍人**将额外获得 200 积分。通过 5a、5b 和 5c 所述的联合努力，最多可以获得 2,000 分。

b. 现有经销商 CPV（客户积分量）奖励。

现有经销商是指在 2022 年 1 月 1 日之前注册的经销商。现有经销商必须将他们的基线提高 500 点才能获得上述 CPV 奖励。美泰将使用基线期的平均值来计算起点。**对于每个月他们不间断地保持 500 或更多的增量 CPV，他们将获得额外的 300 点，最高可达 2,000 点。**现有经销商的个人订单不计入为奖励目的而增加的 500 CPV 的计算中 - **只有在合格期间注册的新客户才会计算在内。通过 5a、5b 和 5c 所述的联合努力，最多可以获得 2,000 分。**

例子：

现有经销商 Harry

2021 年 12 月 CPV 基线为 750

2022 年 1 月 CPV = 1,000 / 未获得积分

2022 年 2 月 CPV = 1,300 / 300 积分

2022 年 3 月 CPV = 1,000 / 未获得积分

2022 年 4 月 CPV = 1,500 / 300 积分

2022 年 5 月 CPV = 1,300 / 300 积分

c. 团队 4、6、8、10、12、14 及以上收入者：每月首次达到新的更高团队级别，将额外奖励 300 点积分给经销商。例如：如果一名经销商目前在 2022 年 1 月拥有团队 6，但在 2 月获得团队 8，则将额外获得 300 分。根据本节所述，经销商必须获得的下一个级别团队 10，方能再次获得额外积分。

团队积分将在合格期结束时计算。每个月将奖励一 (1) 个级别。该级别现在将成为本节所提及的未来积分的基准。

例如：具有团队 4 基线的经销商在 2022 年 6 月同时达到团队 6 和团队 8，该经销商将获得(1) 个额外级别（团队 8） 300 分和 50% 的较低级别（团队 6）的 150 分，共 450 分。在此示例中，经销商新基线将是团队 8。

团队级别达到的基线是 2021 年 12 月，并且仅包括送货地址在美国或加拿大的客户。新的团队级别也将仅包括来自美国或加拿大的客户。通过 5a、5b 和 5c 所述的联合努力，最多可以获得 2,000 分。

官方规则：参加此促销活动，即表示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。

1. 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。
2. 只有在合格期内信誉良好的经销商才有资格获得奖励。
3. 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。
4. 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组。
5. 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。
6. 我们建议（但不要求）参与者跟踪他们的进度。对帐户的调查必须以书面形式提出，并在 2022 年 10 月 10 日之前由美泰的奖励部门收到，以便考虑进行审查。在此截止日期之后收到的任何差异将不被考虑批准。
7. 所有最终规则和规则解释均由美泰自行决定。
8. 奖励套组不可转让，不得赠送或出售。奖励套组不得转让给其他美泰经销商、家庭成员、朋友等。只有帐户上的姓名才有资格兑换旅行。
9. 因为美泰将向未参加的赢取者收取减员损耗费，如果比赛合格者选择不接受所赚取的奖励套组，则可获得旅行费用的一部分作为奖励现金选项。
10. 旅行签证必须对旅行有效。美泰不对任何比赛合格者及其客人的任何旅行签证负责。
11. 每个美泰 SSN、SIN、EIN 或 CRUP 只能获得一 (1) 个奖励套组。注册时，SSN、SIN、EIN 或 CRUP 将在注册时和旅行资格结束时被跟踪复制和真实性。拥有多个帐户的经销商只能获得一个帐户的奖励。
12. 用于赢取旅行的所有新经销商帐户必须具有唯一的 SSN、SIN 和 EIN，并且经销商必须是加入美泰的新人。

13. 如果共享账号者获得奖励套组，则该账号的共同所有者可作为客人。帐户上列出的每个人都无权带其他客人来。如果其中一位联名账户所有者选择不参加，则可邀请一位客人。
14. 美泰保留自行决定为任何个人比赛合格者或整个比赛合格团队将奖励套组目的地替换成同等或更高价值的目的地的权利。
15. 比赛合格者将在 2023 年 1 月 31 日或之前通过存档有效电子邮件帐户的最后一个已知电子邮件地址收到通知。如果通知返回为不可送达，则奖励套组可能会被没收。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，如果在接下来 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其奖品的价格。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没有到 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. 为了完成旅行预订，注册时必须接受在线免责声明。如果不接受此声明，则不会授予此行程。
20. 所有适用的税费均由比赛合格者负责。他们的 1099 和 T4A 中包含的套组价值约为 \$3,000 至 \$ 10,000，具体取决于奖励的旅行。
21. 如果在奖励现金和/或预订酒店客房后比赛合格者取消，无论是否实际获取奖励套组，比赛合格者将收到 1099 或 T4A 以支付所产生的费用。非营利组织或政府机构应在参与前咨询税务律师。
22. 通过参赛，即表示参赛者同意，美泰无需额外补偿，即可以宣传和资格鉴定为目的，使用其姓名和肖像，除非法律禁止。
23. 无论年龄大小，所有旅行者都需要在居住国以外旅行的护照。携带未成年子女旅行的父母可能会受到特殊限制。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. 参与者的新经销商将在整个合格期间接受审核，并且需要有效的 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为中受益的，都将取消参与者资格。这包括，为了资格目的，保荐造假、添加不存在或虚构的成员和/或帐户、批量购买，以上行

为可导致法律和合规审查。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，美泰可自行决定取消任何参与者的资格认证，拒绝颁奖，以及要求归还奖品。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，并可能导致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终止其经销权，则他或她将丧失获取奖品的权利，并可能导致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. 没有比赛合格者陪同，其客人不可参加旅行。但是，经销商可以是赢得旅行的经销商的客人。请注意，这只是试用版。
29. 参与者必须参考参与者市场的《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. 如果美泰认为这符合公司、经销商和合格者的最佳利益，美泰可以在任何时候根据美泰无法控制的情况取消活动。
33. 未赢取的额外客人门票、酒店费用等将由比赛合格者承担费用，比赛合格者将对其客人的任何取消费用和变更费用承担全部风险和责任。例如：如果一个比赛合格者获得了 2 人的旅行而带来了第 3 位客人，则比赛合格者将全权负责他们的费用。预订机票时建议购买旅行保险，以确保在需要时可以更改机票。

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和/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分销商。

3. **新客户** – 在 2022 年 1 月 1 日或之后首次购买美泰产品的客户。
4. **新经销商** – 在 2022 年 1 月 1 日或之后购买产品并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. **比赛合格者** - 符合奖励资格标准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) 中作为推荐介绍者列出的经销商。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件产品的积分。
12. **基线** - 就本奖励计划而言，基线等于您在美国和加拿大的整个团队或分支于上述指定时间范围内的积分量或领导级别。
13. **客户积分量 (CPV)** 在合格期内获得佣金的客户购买量减去个人购买量。该术语仅用于本奖励赛的目的。