

2023年
北美奖励赛
加拿大和美国经销商
（2023年10月31日更新）

永远不会太迟来参加旅游挑战 ——**特意为在2023年10月1日到2023年12月31日加入的经销商准备的新规则**：

2023年10 月 1 日至 12 月 31 日期间注册并在此期间达到总统总监或更高级别的新经销商将自动有资格获得2人参加图卢姆旅游奖励。 其他等级的奖励，根据之前发布的规则（详情见下面已经发布的规则）。

关键日期

- **合格期：2023 年 2 月 1 日至 12 月 31 日（11 个月）**
- **基准期：2022 年 2 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日**
- **旅行日期：2024 年初**

- **全包式度假村和 M5M 5 晚 6 天体验**

资格概要：下面列出的是获得 2023 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法的信息。

- **产品销售**：向新经销商和新优惠客户销售产品。
  - **经销商**必须向至少 11 (11) 名新经销商和客户销售产品，其中至少有五 (5) 名须是**新经销商**。
  - 总裁总监和铜级总裁总监必须向至少八 (8) 名新经销商和客户销售产品，**其中四 (4) 名须是新经销商。**

- **银级总裁总监及以上级别：**可通过三种方式赢得这次旅行。 领导级别基于本文档中定义的 2022 年资格。
    - 在促销期间显示北美销量的累计 DPV 增长以获得 31,000 点级别。 基准时间为 2022 年 2 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日。此外，领导者必须满足本文档中定义的领导级别要求，并将产品销售给八 (8) 名新经销商或客户。 请注意，这仅适用于北美的 DPV。

      或者
    - 介绍注册了 4 名有资格参加 25,000 点或更高等级的 2023 年奖励赛的经销商。 他们如果满足领导级别要求并将产品销售给八 (8) 名新经销商和客户，将赢得银级总裁总监或更高级别的 31,000 点奖励级别。

      或者
    - 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**：对于在合格期内每位新经销商和新客户购买的产品所赚取的每个 PV，介绍人将获得一 (1) 分积分。 （1 PV = 1 奖励资格积分；100 PV = 100 奖励积分点）。 所有新客户和经销商必须有将货物运送到加拿大或美国的地址。

基于点数的奖励，如下所述：

- **18,000 积分**
    - 一 (1) 人酒店套餐。 将需要与另一位美泰经销商共用一个房间。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。

- **25,000 积分**
    - 两(2) 人酒店套餐。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。

- **31,000 积分**
    - 两(2) 人酒店套餐。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。
    - $500 旅行津贴

- **37,000 积分- 选项1 或选项 2，任选其一**
    - **选项 1**:
        - 三 (3) 人入住一 (1) 间客房的酒店套餐
        - 美泰赞助膳食和活动。
        - 往返机场的交通。

- **选项2:**
  - 两(2) 人入住一 (1) 间客房的酒店套餐
  - 美泰赞助膳食和活动。
  - 往返机场的交通。
  - $1000的旅行津贴。

- **<u>44,000 点 积分 - 选项 1 或选项 2, 可任选其一</u>**
  - **选项 1:** *
    - 四 (4) 人入住两 (2) 间客房的酒店套餐
    - 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:** *
    - 两 (2) 人入住一 (1) 间客房的酒店套餐。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。
    - $2,500 的旅行津贴。

*一个房间里的四 (4) 人将需获得与此级别选项 1 相同的奖励。

*旅行津贴可用于额外的房间、额外的客人、机票等。

另请注意，如果一 (1) 个帐户满足 25,000 点或更高级别的所有要求，那么一个经销商可以作为客人出于业务目的陪同赢取旅行的经销商一起参加2023奖励之旅。 目标是激励新的和即将加入的经销商或不稳定的经销商，重新启动业务。

- **增长要求** - 客户积分量 (CPV)：显示 CPV 维持在每月平均 500。
- **领导级别**：保持最高领导级别3 次（领导级别在基线期间确定），详情见下文。
- **赚取额外积分的其他方式：**

  - **领导级别晋升积分：**在合格期间，每个领导级别晋升都可以获得积分。 在下面的文档中了解更多关于基线领导级别升级的信息。
  - **新经销商/500 CPV**：在注册日期后的前三 (3) 个完整月内，如果新经销商的新 CPV 达到或超过 500，则新经销商将获得 300 点积分以计入奖励。 如果每月保持 500 CPV 或更高，将获得额外积分。 请参阅下面的更多积分信息。
    - **介绍人奖励**：在合格期内，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 点积分。

- **现有经销商/500 CPV。** 现有经销商必须将他们的基线 提高 500 分才能在 CPV 奖励积分中额外赚取 300 点积分。
- **团队 4, 6, 8, 10, 12 和 14 奖励：**每个月首次达到一个新团队级别，将额外奖励300 点积分给经销商。 例如：如果一名经销商在 2023 年 2 月达到 6（六）人团队队，在 3月达到第 8（8）人团队，将在三月额外获得 300 分。 团队达成的基准是 2022 年 12 月。
- **“其他赚取方式”的额外积分最多可赚取4,000 点积分。**
- **最高积分获得者：**此外，超过 55,000 积分的前 10 名积分获得者（在美国和加拿大的总积分）将在旅行期间获得升级客房，并将获得**和美泰高管们一起**举办的特别活动以庆祝他们的成就。
- **在 2023 年 2 月和 2023 年 3 月获得 10,000 点或更多积分的每个帐户将额外获得 1,000 点。 注：10,000 点参考值是 2 月和 3 月的累计值，仅包括双倍积分。**

2023 年 2 月和 3 月——将获得双倍积分。“奖励旅游快速通道”（Fast Start Point Bonus）

- **示例：如果您在 2 月和 3 月获得 4,000 点常规积分，您将额外获得 4,000 点积分，从而有资格获得总共 8,000 点积分。**

季度奖励积分：

- **在2 月和3 月获得10,000 或更多积分（包括双倍积分）的账户将获得1,000 点积分奖励。**
- **示例：如果您在二月份获得了 2,000 点积分，在三月份获得了 3,000 点积分，则您获得的总积分为 5,000 点积分。 美泰会将您的积分加倍至 10,000 点，并再增加 1,000 点，总共赚取 11,000 点积分。**

2023北美奖励旅游
加拿大美国
5晚6天
官方资格标准、规则和奖项

- 全包式度假村
- 往返机场的交通
- 欢迎招待会和晚宴
- 告别招待会和晚宴
- 所有美泰赞助活动的表彰和奖励
- 可赚取额外差旅费和津贴
- M5M 回馈日
- 终生难忘的经历等等。

资格:

关键日期和要求：

- 合格期：2023年2月1日至2023年12月31日（11个月）
- 基准期：2022 年 2 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日
- 旅行日期：2024 年初
- 所有新经销商和新优惠客户必须来自加拿大或美国，并且“收货”地址位于加拿大或美国，以

  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。 下面列出了获得 2023 年奖励旅行所需的三 (3) 项最低要求。 在本文档的后面部分，您将了解更多关于获得资格积分的其他方法。

1. **增长要求**：有两种方法可以满足增长要求。 如上所述，新积分量必须来自美国和加拿大，并且订单会运送到美国或加拿大地址。

1. 经销商必须将他们的 CPV 累计增加到基线之上 1,800，或者在合格期内每月至少保持 平均500(累计 5,500)。 个人积分量 (CPV) 基线**由 2022 年 2 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日的平均每月 CPV 确定。**

例如：平均基线是每月 425，因此十一 (11) 的合格期的累计应该是 (425*11=4675)。

获得旅行资格所需的总累计 CPV 将为 (4675) + 1800 = (6475)

或者您可以保持每月平均 500 个，总共 5,500 点积分。

就奖励赛而言，CPV = 客户订单减去个人订单。

2. **领导级别晋升和维护要求：**

a. 必须在十一 (11) 个月中的三 (3) 个月内保持领导级别。 在奖励赛的最后一个月，即 2023 年 12 月，您的领导级别不能低于下一个级别。例如, 如果您的领导基准级别是银级执行总监，则您在奖励赛的最后一个月内不得低于执行总监。

b. 出于此奖励赛的目的，领导级别排名将与基线期间至少三 (3)次达到的最高级别进行比较。

c. 新的和现任的非领导经销商必须在合格期间至少达到一次金级经销商级别。

d. 在合格期间首次达到的每个晋级都可以获得额外积分，具体如下：

i. 新总监和执行总监级别的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、金级总裁总监每级额外获得1000点积分。

iii. 新的白金总裁总监及以上级别将获得 2000 点积分，并有机会获得特别奖励考虑，银级总裁总监及以上级别者在下文指定。

iv. 如果一个月内达到一 (1) 个以上的新级别，将授予最高领导级别并获得最高积分级别加上较低级别规定积分的 50%

1. 例如：如果一名经销商在 2023 年 3 月首次达到金级执行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两个级别中总裁总监级别（更高积分量）的全额积分和下一级的50%积分。 在这种情况下，总裁总监级别将获得 1000 点积分，金级执行总监级别将获得 250 点积分，总计 1250 点积分。 要获得额外的领导级别成就积分点数，该经销商需要获得铜级总裁总监或更高级别。

2. 、用于此奖励的领导级别晋升积分的**最大累积数**为两千（2000）分。

3. **新订单积分要求和奖励**：除上述之外，经销商还需要通过向下文定义的新优惠客户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客户销售产品。
    - **经销商**必须向至少十一 (11) 名新经销商和客户销售产品，其中**至少有五 (5) 名是新经销商。**
    - 总裁总监和铜级总裁总监必须向至少八 (8) 名新经销商和客户销售产品，其中四 (4) 名须是**新经销商**。
    - 银级总裁总监及以上级别：可通过三种方式赢得这次旅行。 领导级别基于本文档中定义的 2022 年资格。
        - 在促销期间显示北美销量的累积 DPV 增长以获得 31,000 点级别。 基准时间为 2022 年 2 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日。此外，领导者必须满足本文档中定义的领导级别要求，并将产品销售给（八）8 名新经销商或客户。 请注意，这仅适用于北美的 DPV。

          或者
        - 介绍注册了4 名有资格参加 25,000 点或更高级别的 2023 年奖励赛的经销商，他们如果满足领导级别要求并将产品销售给八 (8) 名新经销商和客户，将赢得银级总裁总监或更高级别的 31,000 点奖励级别。
        - **或者**
        - 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**：对于在合格期内每位新经销商和新客户购买的产品所赚取的每个 PV，介绍人将获得一 (1) 分积分。 （1 PV = 1 奖励赛资格积分；100 PV = 100 奖励赛资格积分）。 所有新客户和经销商必须有将货物运送到加拿大或美国的地址。

根据旅游积分的奖励，综述如下：

- 18,000 积分
    - 一 (1) 人酒店套餐。 将需要与另一位美泰经销商共用一个房间。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。

- 25,000 积分
    - 两 (2) 人酒店套餐。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。
- 31,000 积分
    - 两 (2) 人酒店套餐。
    - 美泰赞助膳食和活动。
    - 往返机场的交通。
    - $3,000 旅行津贴。

- 两
(

- **<u>37,000 积分-选项 1 或选项 2，可任选其一</u>**

  选项 1:
  - 三 (3) 人入住一 (1) 间客房的酒店套餐
  - 美泰赞助膳食和活动。
  - 往返机场的交通。

  选项2:
  - 两(2) 人入住一 (1) 间客房的酒店套餐
  - 美泰赞助膳食和活动。
  - 往返机场的交通。
  - $1000的旅行津贴。

- **<u>44,000 积分- 选项 1 或选项 2，可任选其一</u>**

  选项 1: *
  - 四 (4) 人入住两 (2) 间客房的酒店套餐
  - 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: *
  - 两 (2) 人入住一 (1) 间客房的酒店套餐。
  - 美泰赞助膳食和活动。
  - 往返机场的交通。
  - $2,500 的旅行津贴。

  *一个房间里的四 (4) 人将需获得与此级别选项 1 相同的收入。

超过 55,000 积分的前 10 名积分获得者将在旅行期间获得升级客房。

最高分获得者将获得 5,000 现金奖励。

*旅行津贴可用于额外房间或每位合格者的旅行。

a. 新经销商注册和优惠客户注册必须在合格期间进行。
b. 登记注册的经销商必须支付登记注册费（$49.99）才能被视为新经销商注册。 但是，$49.99的注册登记费用不计入所需的积分量。

- 3

c. 在奖励赛合格期间新加入的经销商必须亲自购买产品订单（在加入月份）。 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. 在合格期内，每位新经销商和新客户购买的产品所赚取的每个 PV 将奖励介绍人一 (1) 分。（1 PV = 1 奖励积分点；100 PV = 100 奖励积分点）。

f. 经销商必须达到或超过获得奖励所需的积分。

g. 如果新优惠客户在合格期之前注册并在合格期转为经销商，则注册将计入新经销商注册要求，数量将从注册日期开始计算。作为客户的先前交易量将不会被确认计入奖励赛。

h. 在合格期间升级为经销商的新优惠客户将计入奖励要求。 但是，他们将仅计入新经销商要求，并且当他们在合格期间从优惠客户变为经销商时，将不再算作优惠客户。 升级当月的数量将计入介绍人（enroller）。 转换后的交易量将计入新升级的经销商。

4. **赚取积分的其他方式**：通过 4a、4b 和 4c 中描述的共同努力结果，最多可以获得 2000 点积分。

a. **CPV 奖金 – 新经销商**

新经销商定义为 2023 年 2 月 1 日之后注册的经销商。在注册日期后的前（三）个月内，新经销商（见上文）建立了 500 或更高的新 CPV，新经销商将获得 300 积分计入奖励赛。 例如：如果他们在 2023 年 2 月注册加入，他们必须在不迟于五月底拥有 500 CPV。通过 4a、4b 和 4c 中描述的共同努力获得，可最高赚取2000 点的积分。

首三个月后，对于新经销商连续不断保持 500 或更多 CPV 的每个月，他们每月将获得额外的 300 积分（请注意，新经销商的个人订单不计入奖励赛目的新的 500 CPV）。通过 4a、4b 和 4c 中描述的共同努力获得，**可最高赚取2000 点的积分**。

例如：新经销商 (Jesse) 于 2023 年 2 月 27 日注册（此示例中的所有 CPV 均来自新经销商 Jesse）

3月CPV=/0分

4月CPV=550/300分

5月CPV=600/300分

6月CPV=400/未获得积分

7月CPV=600/300分

8月CPV=600/300分

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 4a、4b 和 4c 中描述的共同努力结果，最多可以获得 2000 分。

b. 现有经销商的CPV（客户积分量）奖励

现有经销商是指在 2023 年 2 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 分才能获得上述 CPV 奖励。 美泰将使用基准期的平均值来计算起点。 **他们每个月不间断地保持 500 或更多的增量 CPV，他们将获得额外的 300 积分，最高可达 2000 积分。** 现有经销商的个人订单不计入作为奖励目的增加 的500 CPV 。

只有在合格期间注册的新客户才算在内。 通过 4a、4b、4c 中描述的共同努力结果，最多可获得 2000 分

例如：

现有经销商Harry
2023年 CPV 基线 是750
2023 年2月CPV = 1000 / 未获得积分
2023 年 3 月 CPV = 1300 / 获得 300 积分
2023 年 4 月 CPV = 1000 / 未获得积分
2023 年 5 月 CPV = 1500 / 未获得积分
2023 年 6 月 CPV = 1300 / 未获得积分

c. 团队 4, 6, 8, 10, 12, 14 以及更高获得者：每个月首次达到新的更高团队级别，经销商将获得额外的 300 点积分奖励。 例如：如果一名 经销商 在 2023 年 2 月目前拥有6（六）人团队，但在 3 月获得 8人团队 ，则将在三月额外获得 300 分。 经销商必须达到的下一个级别是团队 10，才能根据本节获得额外积分。

团队积分将在合格期结束时计算。 每个月将奖励一 (1) 级。 此级别现在将成为此部分中的未来积分的基线。

例如：基线为团队 4 的经销商在 2023 年 6 月同时获得6人团队 6 和8人团队 ，则该经销商获取额外级别（团队 8）的 300 分，和较低级别（团队 6）的50% 或 150 分，总分 450 分。 在这个例子中，经销商的新基线是 团队8。

团队级别达到的基准是 2022 年 12 月，并且仅包括收货地址位于美国或加拿大的客户。 新团队级别也将仅包括来自美国或加拿大的客户。

通过 4a、4b 和 4c 中所述的共同努力结果，最多可以获得 2000 分。

如第 2d 节所述，通过领导级别提升最多可获得 2,000 分。 4,000 分的总分可以从 4a、4b、4c 和 2d 部分中共同获得。

官方规则：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。

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餐。
5. 参与者其团体内任何影响总分的退货或取消订购行为，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。查核帐户的查询必须以书面形式提交，并由美泰的奖励部门在 2024 年 1 月 10 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。
7. 所有最终规则和规则解释均由美泰自行决定。
8. 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。
9. 如果比赛合格者选择不接受获得的奖励套餐，可能会获取一部分旅行费用的现金奖励，因为美泰将对未参加比赛的获奖者收取损耗费。
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重复和真实性跟踪。拥有多个账户的经销商只能获得一个账户的奖励。
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 2024 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收回。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是至少 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。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 $3,000 至 $10,000**，具体数额取决于所获得的旅行奖励。
20. 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。非营利性或政府机构应在参与前咨询税务律师。
21. 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。
22. 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。
23. 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。
24. 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。
25. 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。
26. 如果超过了注册截止日期，旅行取消将被视为最终决定，将不会被恢复。
27. 没有比赛合格者参加，客人不得单独参加旅行。但是，经销商可以作为一位赢得旅行的经销商的客人。 请注意，这只是试用。
28. 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。
29. 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。
30. 无需购买产品。
31. 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。
32. 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，并对合格者的取消费和变更费负责。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，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）按照公司要求续签更新其户口，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经销商。
3. **新客户 – 在 2023 年 2 月 1 日或之后首次购买美泰产品的客户。**
4. **新经销商 – 在 2023 年 2 月 1 日或之后首次购买产品并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：
    - 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。
    - 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** - 满足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(Enroller)** – 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** - 已获得执行总监或以上级别的任何经销商。
10. **领导级别**- 任何认证的经销商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**——就此次奖励赛目的，基线等于您在美国和加拿大的整个团队或分支内的在上述特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资格所需的客户购买量减去个人购买量。 该术语仅用于此奖励赛目的。

此为中文翻译，如有歧义，一切以英文版本为准。