



追随那的梦想/分享你的梦想。

带领您迈向 2023 年奖励之旅及更多!

(仅限加拿大和美国)

赚取忠诚积分、现金、旅行和短途观光游览

我们希望您在招聘和客户保留的过程中经历迄今为止最给力的一個秋季 - 因此我們為您提供額外的促銷獎勵，以支持您的業務增長、領導力提升並幫助您贏得 2023 年獎勵之旅。

贏取最多抽獎券的三 (3) 位頂級獲獎者將獲得 \$1000 現金。

預期內容：在此次促銷活動中，我們大幅降低了作為新經銷商加入美泰的價格。經銷商註冊費為 \$0.93。這是為了紀念美泰於 1993 年成立，30 年來與您，我們的搖滾明星和我們最大的粉絲建立的良好合作關係。

此次促銷活動將持續多久？10 月 1 日至 12 月 31 日，而最棒的是，您可以在促銷期內的每個月內獲得特別獎勵。抽獎將在每個月結束後進行。

第 一個月 – 您選擇的短途觀光旅行（價值：\$175 USD）

2023 年 10 月 1 日至 31 日

本月內完成以下任務：

1. 注册一名新经销商，在加入时购买 150+ PPV。
2. 注册两名购买 150+PV 的新优惠客户。

奖励

- 50 个忠诚积分将被添加到介绍人的经销商帐户中。来弥补
- 您将获得一张抽奖券（请参阅上述要求 1 和 2）。
- 对于新优惠客户或新经销商（超过最低要求两个的那些）在 3 个月内的任何一个额外产品订单的 150+ PPV 或更多，包括当月替换经销商或客户，您将获得两张额外的抽奖券和二十个额外的忠诚积分。
- 如果您获得奖励之旅的资格，美泰将给与三张抽奖券，为您和一名客人赢得一次短途旅行。（3 名获奖者，每人加一位嘉宾）
- 顶级经销商介绍人将获得 \$500 现金。
- 顶级客户介绍人将获得 \$500 现金。

第 二个月 – 您选择的短途观光旅行

2023 年 11 月 1 日至 11 月 31 日

本月内完成以下任务：

向至少 1 名新经销商和 2 名新优惠客户销售 150 PPV 或以上的产品，**并从第 1 个月起维持经销商和/或优惠客户（或当月替换为一名额外的新经销商或 2 名优惠客户，在头两个月总共维持 4 名购买 150 PPV 或更多产品的新经销商或优惠客户。）**

奖励

- 50 个忠诚度积分。
- 赢取两张抽奖券。（请参阅上述要求 1 和 2），**并从第 1 个月起维持经销商和/或优惠客户（或更换为一名额外的新经销商或 2 名优惠客户，头两个月维持总共 4 名购买 150 PPV 或以上产品的新经销商或优惠客户）。**
- 对于新优惠客户或新经销商（超过最低要求两个的那些）在 3 个月内（包括当月替换经销商或客户）每额外订购 150+ PPV 或更多的产品，您将获得两张额外的抽奖券和 20 个额外的忠诚度积分。
- 如果您获得奖励之旅的资格，美泰将给与三张抽奖券，为您和一名客人赢得一次短途旅行。（3 位获奖者加上每位嘉宾）。每张价值 **\$175 美金**
- 顶级经销商介绍人将获得 \$500 现金。
- 顶级客户介绍人将获得 \$500 现金。

2023 年 12 月 1 日至 12 月 31 日

本月内完成以下任务：

向至少 1 名新经销商和 2 名新优惠客户销售 150 PPV 或以上的产品，**并从第 1 个月和第 2 个月起维持经销商和/或优惠客户（或当月替换一名额外的新经销商或 2 名优惠客户，头三个月维持购买 150 PPV 或更多产品的总计 6 位新经销商或优惠客户）**

奖励

- 50 个忠诚度积分
- 赢得三张抽奖券（请参阅上述要求 1 和 2），**并从第 1 个月和第 2 个月起维持经销商和/或优惠客户（或当月替换一名额外的新经销商或 2 名优惠客户，头三个月维持购买 150 PPV 或更多产品的总计 6 位新经销商或优惠客户）**
- 对于新优惠客户或新经销商（超过最低要求两个的那些）在 3 个月内（包括当月替换经销商或客户）每额外订购 150+ PPV 或更多的产品，您将获得两张额外的抽奖券和二十个额外的忠诚度积分。
- 如果您获得奖励之旅的资格，美泰将给与三张抽奖券，为您和一名客人赢得一次短途旅行。（3 位获奖者加上每位嘉宾）。每张价值 **\$175 美金**
- 顶级经销商介绍人将获得 \$500 现金。
- 顶级客户介绍人将获得 \$500 现金。

仅限终点获胜者：（赢得全部 3 个月）

- 一百 (100) 个额外忠诚度积分
- (2)罐 15 克 Manapol – 价值 \$279.00
- **赢得最多抽奖券的两名获胜者将获得价值 \$1000 美元的周末逍遥游。如果出现平局，则奖励期间的总交易量将打破平局。终点获胜者是那些获得全部 3 个月奖励的人。**
- 新客户和新经销商的新产品订单将计入 2023 年奖励计划和“追随梦想”促销活动。更多详细信息请参阅 2023 年奖励计划。

官方规则：

1. 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被奖励计划部门收到@ incentives@mannatech.com。
8. 所有最终规则和规则解释均由美泰自行决定。
9. 奖励不可转让，不得赠送或出售。只有账户上的姓名才有资格兑现奖励。如果比赛合格者选择不接受所获得的奖励，则不会获得现金，并且该奖励之旅将失效。
10. 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。
11. 美泰自行决定保留替换同等或更高价值奖励的权利。
12. 奖励赛优胜者将在奖励赛结束后通知。
13. 团体内产品退货过多的参与者可能被取消资格。此外，如果在奖励赛结束后 12 个月内有任何超额退货，美泰有权不接受退货和/或经销商须同意赔偿美泰奖励费用。对于什么构成超额退货，美泰保留自行决定的权利。
14. **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。
15. 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。
16. 所有适用的税费均由比赛合格者负责。奖励套餐价值包含于经销商 1099 和 T4A 表格中。
17. 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。
18. 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。
19. 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，拒绝给与奖励和要求收回奖励。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（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。
20. 如果在获取奖励之前，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，则他或她将丧失获得奖励的资格，并可能需要接受法律和合规审查。
21. 资格取消将被视为最终决定，将不会被恢复。
22. 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。
23. 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。
24. 无需购买产品。

定义:

1. **月度获胜者**是指完成至少 1 个月并赢得至少一张抽奖券的经销商。

2. **终点获胜者**是指已完成全部 3 个月任务的经销商。
3. **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。
4. **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。
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. **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。
7. **领导人** - 已获得执行总监级别或以上级别的任何经销商。
8. **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。
9. **积分量 (PV)** - 为奖励资格分配给每款产品的积分。
10. **个人积分量 (PPV)** - 在合格期内获得佣金资格所需的个人和客户购买/销售所赚取的积分。

(以上为中文译本。若与英文原版不符之处, 以英文为准)