

美泰(香港)生涯規劃及獎勵計劃
compensation
PLAN



簡介

這份與全球各領域領導人合作開發的獎勵計畫能公平且慷慨地獎勵您業務發展所做的努力。無論是資深或是新加入的經銷商夥伴都將發現，這份計畫能提供更多的全新機會及更快速的晉升。

如您對獎勵計畫有任何疑問，請隨時諮詢您的上線領導人。

美泰的使命和願景

使命：美泰透過醣質營養學(Glyconutrition)改變人們的生活，並提供前所未有的天然保健方案、自由人生與價值意義。

願景：美泰透過分享優質、經科學驗證的產品以及優渥的創業機會，幫助人們提升健康、財務及個人發展。

公益企業家

當您購買美泰產品時，公司即提撥一筆捐款給M5MSM基金會，用於提供營養補充品給世界各地有需求的兒童。

美泰獎勵計畫

美泰獎勵計畫為事業發展者及新加入者提供優渥的財務機會，透過這個獨特的獎勵計畫，我們提供了廣泛的獎金機會，在財務上獎勵經銷商於建立美泰銷售組織及消費客群方面的努力。這項新的獎勵計畫反映了美泰將致力於公平獎酬、個人和職涯發展，以及開發和使用組織發展工具來建立及維持成功事業。

透過多元的收入來源，經銷商藉由銷售及拓展組織與培訓其他領導者從事相同事業中，獲得應有的獎勵。美泰將銷售所有產品及套裝所得之約41.1%，透過「美泰獎勵計畫」作為獎金和獎勵支付。本計畫提供六(6)種可獲得最大收益之不同收入來源，因此，瞭解如何建立和培訓組織並從中獲利是非常重要的。

業務術語

本文件中使用之術語和縮寫將定義於專用詞彙中。如果您需要獎勵計畫之其他說明，請與招聘您的經銷商或客戶服務部聯繫。

創業需要時間和努力。所有的獎金和獎勵均透過銷售美泰的產品獲得，美泰不保證經銷商加入美泰事業將產生之收入金額或獎金所得，若有，與任何事業一樣，每位經銷商的業績可能並不相同，除了其他獎金調整之外，將取決於該經銷商的努力和技能、本身所擁有的客群以及投入事業的時間。

6種收入來源

1. 優惠顧客

- 優惠顧客銷售利潤
- 業務發展獎金

T500 / T1,000

2. 首購推薦獎金

3. 領導培育獎金

4. 世代獎金 / 無限代獎金

5. 領導對等獎金

6. 全球分紅

【美泰獎勵計畫】特點如下：

- 專職自由的事業和產品訓練的機會
- 由美泰公司直接計算和支付獎金
- 簡單、具競爭力的獎勵計畫，能激勵長期經營、有獲利且可永續發展事業之正當行為，同時鼓勵事業經營者：
 - 成為產品的忠實顧客(代言人)
 - 服務 / 維繫經銷商及顧客
 - 銷售產品
 - 拓展自己的團隊
 - 創造積分額和銷售業績
 - 發展領導者

零售利潤

經銷商可依優惠價格向公司購買產品，然後以零售價格轉售給其顧客。優惠價格與零售價格之間的差額，即為您的零售利潤。

領導獎金

顧客和組織獎金是獎勵領導者們以增加來自於顧客之產品銷售以及發展培育其他領導人來建立事業。不論領導者晉升領導培育獎金階層速度快速或歷時漫長 — 當領導者達到更高的領導階級時 — 即能根據自己的團隊總銷售額來獲得更高的長期收入。要參與本計畫之領導獎金，您必須是合格經銷商，您將因組織的深度獲得不同百分比之獎金。領導獎金是依領導者下線組織中所產生的產品銷售額來支付的。

續約

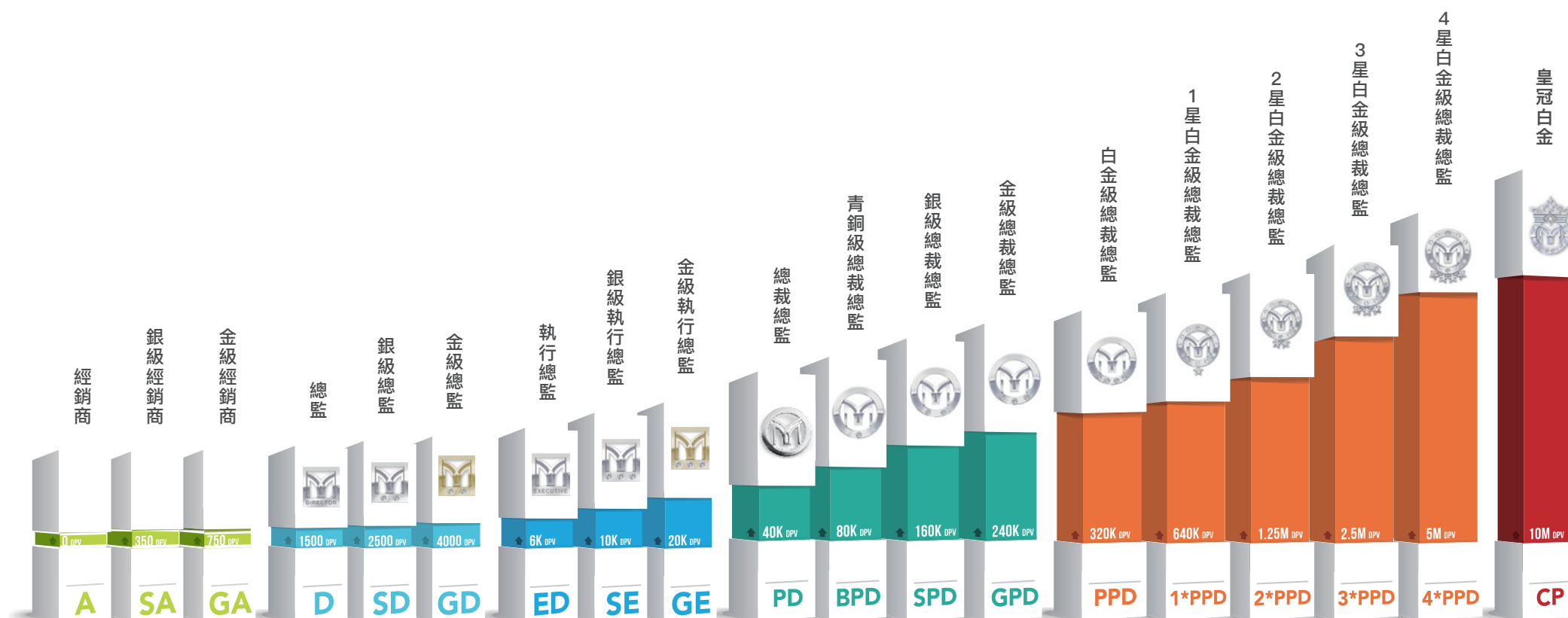
經銷商必須每年續約(續約是選擇性而非強制性的)，其周年日是依據原申請入會之日期。美泰將於周年日前發送續約通知；經銷商須於周年日到期後60天內寬限期完成續約。續約之經銷商享有以下權利：

- 領取獎金及參加獎勵計畫之資格。
- 獲得高達20%忠實顧客點數回饋之資格(不續約之)經銷商，其忠實顧客點數將被調整為10%，日後如恢復續約，仍必須依忠實顧客回饋計畫規定由10%重新累積。)

在寬限期內，獎金將被暫停，如經銷商寬於限期結束之前續約成功，則寬限期內持有尚未發出的獎金將在下個月的獎金支付日期支付給該經銷商；如未續約，該獎金/獎勵在周年日後第61天將無法領取。

由於續約協議被視為美泰(香港)與經銷商之間的年度合約，上線領導人或介紹人不得代表任何下線經銷商續約。

領導階級



經銷商

需繳交入會費，無積分額規定。

銀級經銷商

銀級經銷商(以下簡稱SA)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和350DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(210)為上限。

金級經銷商

金級經銷商(以下簡稱GA)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和750DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(450)為上限。

總監

總監(以下簡稱D)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和1,500DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(900)為上限。

銀級總監

銀級總監(以下簡稱SD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和2,500DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(1,500)為上限。

金級總監

金級總監(以下簡稱GD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和4,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(2,400)為上限。

執行總監

執行總監(以下簡稱ED)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和6,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(3,600)為上限。

銀級執行總監

銀級執行總監(以下簡稱SE)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和10,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(6,500)為上限。

金級執行總監

金級執行總監(以下簡稱GE)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和20,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(13,000)為上限。

總裁總監[‡]

總裁總監(以下簡稱PD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和40,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(26,000)為上限。

青銅級總裁總監

青銅級總裁總監(以下簡稱BPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和80,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(52,000)為上限。BPD之最小支系結構要求為領導點數1點。

領導點數

領導者(青銅級總裁總監BPD及以上)將從金級執行總監(GE)及以上領導者獲得領導點數，以符合最低支系結構條件。

最低支系結構

除領導點數之外，BPD青銅級總裁總監以上領導人還有最低支系結構規定。

銀級總裁總監

銀級總裁總監(以下簡稱SPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和160,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(104,000)為上限。SPD之最小支系結構要求為兩條GE支系，領導點數2點。

金級總裁總監

金級總裁總監(以下簡稱GPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和240,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(156,000)為上限。GPD之最小支系結構要求為三條GE支系，領導點數3點。

白金級總裁總監

白金級總裁總監(以下簡稱PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和320,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(208,000)為上限。PPD之最小支系結構要求為四條GE支系，領導點數4點。

1 星白金級總裁總監

1星白金總裁總監(以下簡稱1*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和640,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(416,000)為上限。1*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數6點。

只有達成並維持總裁大使計畫資格之總裁級經銷商才具備資格領取(包括但不限於)總裁紅利獎金(以「[‡]」標註定義於【生涯規劃與獎勵計畫】手冊)、參與特定獎勵 / 計畫(請參閱每項獎勵 / 計畫之規則與合格條件)，並在公司活動中獲得表揚。參與【總裁大使計畫】的總裁級經銷商必須遵守【總裁總監大使計畫】中【經銷商政策與程序】第4.9.8條(以下簡稱「大使計畫」)所規定之條款與條件。

2 星白金級總裁總監

2星白金總裁總監(以下簡稱2*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和1,250,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(812,500)為上限。2*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數8點。

3 星白金級總裁總監

3星白金總裁總監(以下簡稱3*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和2,500,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(1,625,000)為上限。3*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數10點。

4 星白金級總裁總監

4星白金總裁總監(以下簡稱4*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和5,000,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(3,250,000)為上限。4*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數12點。

皇冠白金

皇冠白金(以下簡稱CP)是指在合格月內，擁有150PPV和至少五(5)條活躍支系、總和10,000,000DPV的合格經銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(6,500,000)為上限。CP之最小支系結構要求為五條PD支系，領導點數15點。

領導階級及合格條件																		
領導階級	銀級 經銷商 SA	金級 經銷商 GA	總監 D	銀級總監 SD	金級總監 GD	執行總監 ED	銀級 執行總監 SE	金級 執行總監 GE	總裁總監 PD	青銅級 總裁總監 BPD	銀級 總裁總監 SPD	金級 總裁總監 GPD	白金 總裁總監 PPD	1星白金 總裁總監 1*PPD	2星白金 總裁總監 2*PPD	3星白金 總裁總監 3*PPD	4星白金 總裁總監 4*PPD	皇冠白金 CP
PPV	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
DPV	350	750	1,500	2,500	4,000	6,000	1萬	2萬	4萬	8萬	16萬	24萬	32萬	64萬	125萬	250萬	500萬	1,000萬
最大支系DPV上限	210	450	900	1,500	2,400	3,600	6,500	1.3萬	2.6萬	5.2萬	10.4萬	15.6萬	20.8萬	41.6萬	81.25萬	162.5萬	325萬	650萬
活躍下線支系要求	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5
最小支系結構要求及領導點數										1 點	2 GE	3 GE	4 GE	4 PD	4 PD	4 PD	4 PD	5 PD
											2 點	3 點	4 點	6 點	8 點	10 點	12 點	15 點
領導點數之取得 (下線領導層級)								0.5	1	1.5	2	2.5	3	3	3	3	3	3

優惠顧客及組織獎金

優惠顧客利潤

美泰提供經銷商絕佳的機會，經由推薦顧客以拓展全球性組織來銷售產品，從而賺取利潤收入；且沒有需購入會套裝或須達到任何領導層級以上才可以領取獎金之限制。經銷商的收入潛力依據兩個面向 — 組織的深度和積分額。每月皆有固定訂單是穩定的來源，故自動訂單是建立與維持美泰事業重要的一環。

優惠顧客銷售獎金

個人積分額(以下簡稱PPV)是根據獎金積分(以下簡稱CV)來賺取顧客獎金。優惠顧客獎金是三(3)階式PPV獎金，支付比例為7.5% – 15%。

【優惠顧客獎金】如何領取

第一階：如果您的優惠顧客積分額加上自己個人購買的積分總和等於或大於500PPV，您將獲得7.5%總獎金積分(CV)之優惠顧客獎金(含自己購買之積分)。

第二階：如果您的優惠顧客積分額加上自己個人購買的積分總和等於或大於1,000PPV，您將獲得10%總獎金積分(CV)之優惠顧客獎金(含自己購買之積分)。

第三階：如果您的優惠顧客積分額加上自己個人購買的積分總和等於或大於2,000PPV，您將獲得15%總獎金積分(CV)之優惠顧客獎金(含自己購買之積分)。

優惠顧客銷售獎金*	以優惠顧客消費CV值計算之 獎金發放比例
第 1 級 (500–999 PPV)	7.5%
第 2 級 (1,000–1,999 PPV)	10%
第 3 級 (2,000 PPV及以上)	15%

* 包括經銷商本人及其優惠顧客購買之CV值總和

** 基於公司已支付首購推薦獎金，新經銷商將不會獲得首單的優惠顧客及組織獎金



業務發展獎金 T500

個人 500 PPV 或以上。介紹 2 位個人達標 500 PPV 或以上的經銷商。即可獲得港幣HK\$888(每個經銷商每個月只能獲得一筆業務發展T500獎金)

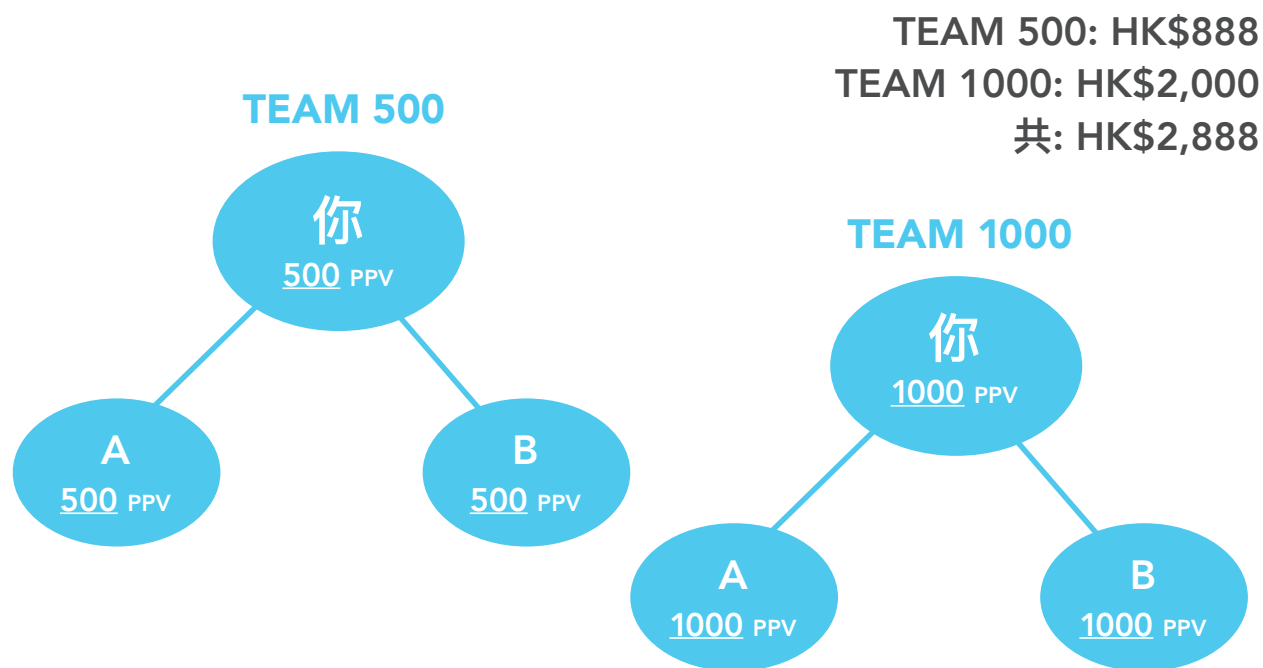
業務發展獎金 T1,000

個人 1,000 PPV 或以上。介紹 2位個人達標1,000 PPV 或以上的經銷商。即可獲得港幣HK\$2,000 (每個經銷商每個月只能獲得一筆業務發展T1,000獎金)

每月T500及T1,000 可以各獲得一份。共HK\$2,888

		每月獎金
業務發展獎金 T500	個人 500 PPV 或以上。 介紹 2 位個人達標 500 PPV 或以上的經銷商	HK\$ 888
業務發展獎金 T1,000	個人 1,000 PPV 或以上。介紹 2位個人達標 1,000 PPV 或以上的經銷商	HK\$2,000

業務發展獎金範例：



首購推薦獎金

首購推薦獎金(First Order Bonus，以下簡稱FOB)將支付新經銷商首購訂單價格15%之獎金。

新經銷商加入所購買之第一個訂單將支付該訂單價格15%FOB獎金給介紹人(首單將給予50%之獎金積分(CV))。日後之所有訂單則給予完整(100%)的獎金積分(CV)，但不會給予FOB獎金。

首購推薦獎金合適用於自動訂單，而經銷商完全不需合格積分額(Qualifying Volume，以下簡稱QV)即可獲得首購推薦獎金。

第一個訂單
沒有限制產品/套裝
沒有時間限制

支付給介紹人
15%獎金

** 基於公司已支付首購推薦獎金，新經銷商將不會獲得首單的優惠顧客及組織獎金

領導培育獎金

領導培育獎金是以團隊積分額(以下簡稱DPV)計算之獎金，用於獎勵經銷商協助在其下線組織內培育活躍領導者。當經銷商達到金級經銷商(GA)或以上級別時，即具備領取這筆獎金的資格。領導培育獎金是按月支付予同級或更高級別介紹人的獎金。如果介紹人的階銜較低，其獎金之給付將依介紹人之級別領取。經銷商可領取的領導培育獎金沒有筆數限制。

* 僅發放青銅級總裁總監(BPD)以下之領導人，銀級總裁總監(SPD)以上之領導人無法領取領導培育獎金。

下線之領導級別	每月領取 (每位下線)
金級經銷商 — 750 DPV	HK\$ 230
總監 — 1,500 DPV	HK\$ 310
銀級總監 — 2,500 DPV	HK\$ 385
金級總監 — 4,000 DPV	HK\$ 580
執行總監(及以上) — 6,000 DPV	HK\$ 775

世代獎金

世代獎金是以組織所銷售之產品銷售額(CV)為計算基準的獎金收入。

世代獎金如何領取

為達領取世代獎金之資格，合格經銷商必須達成所規定之當月團隊積分額(DPV)。經銷商可以從下線經銷商組織中的每月產品銷售額來領取世代獎金。本獎金是以經銷商組織中1、2、3、4、5、6、7代的產品銷售CV百分比來支付，每一代支付的百分比取決於經銷商所達到的領導階層。

- 支付組織中的產品銷售總額CV達七代
- 未達150PPV將會被視為(壓縮為)一代 (請見專用詞彙說明)
- 沒有寬度限制。

分支無限代獎金⁺

分支無限代獎金支付0.5%獎金予除最大支系之外，其餘所有分支之第八(8)代及以下的CV總和。領導者依其當月的領導層級來支付。即便下線組織中有同級或更高領導級別的領導者亦不阻礙此獎金支付。

關鍵重點：

- 發放予PD總裁總監和以上層級。
- 依第8代及以下排除最大支系之所有分支之CV總和計算發放。(最大支系為所有支系中擁有最多DPV者)
- 適用壓縮。

世代/分支無限代獎金																		
領導階級	銀級 經銷商 SA	金級 經銷商 GA	總監 D	銀級總監 SD	金級總監 GD	執行總監 ED	銀級 執行總監 SE	金級 執行總監 GE	總裁總監 PD	青銅級 總裁總監 BPD	銀級 總裁總監 SPD	金級 總裁總監 GPD	白金 總裁總監 PPD	1星白金 總裁總監 1*PPD	2星白金 總裁總監 2*PPD	3星白金 總裁總監 3*PPD	4星白金 總裁總監 4*PPD	皇冠白金 CP
1代	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
2代		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
3代			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
4代				3%	4%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
5代						5%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
6代							4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
7代									4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
分支 無限代獎金 (第八代之後)									0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)	0.5% (無限額)

領導對等獎金⁺

達到SE銀級執行總監及更高級別之領導者，可自其下線執行總監(ED)及以上級別領導者賺取領導對等獎金。領導者將獲得來自其下線領導者「世代獎金」和「無限代獎金」乘於相對應百分比(請見下表)之獎金。

領導對等獎金如何領取

- 支付給領導者的代數取決於其下線的領導級別。
- 領導對等獎金是依每一推薦分系支付。
- 當下線達到SE銀級執行總監位階(或以上)，即算一層。如果下線領導者該月末達SE銀級執行總監(或以上)，則該領導者即不算為一層。
- 領導對等獎金支付的百分比與下線領導者的位階和其層級相關。
- 來自每位下線領導者之獎金支付有上限(即最大支付額)。

領導對等獎金																		
領導階級	銀級 經銷商 SA	金級 經銷商 GA	總監 D	銀級總監 SD	金級總監 GD	執行總監 ED	銀級 執行總監 SE	金級 執行總監 GE	總裁總監 PD	青銅級 總裁總監 BPD	銀級 總裁總監 SPD	金級 總裁總監 GPD	白金 總裁總監 PPD	1星白金 總裁總監 1*PPD	2星白金 總裁總監 2*PPD	3星白金 總裁總監 3*PPD	4星白金 總裁總監 4*PPD	皇冠白金 CP
每個下線領導者 限額							1,940	3,880	5,280	7,760	11,640	15,500	19,400	23,280	27,165	31,050	38,800	77,620
第 1 層							20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第 2 層								20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第 3 層									10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第 4 層										10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第 5 層											2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
第 6 層												2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%

每支系最大限額上限

來自於每一分支之世代、分支無限代和領導對等獎金之總和將依領導層級而有上限額限制。

每支系最大限額上限 (世代+無限代+對等)	1,550	3,150	5,800	7,750	11,750	19,750	39,000	62,250	93,500	140,250	195,000	235,500	311,500	389,500	779,000	無限額
--------------------------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-----

⁺ 上限金額以本地貨幣顯示，但由於所有獎金均以美元為計算基礎，再轉換為本地貨幣來進行支付。因此，實際上限金額可能因為每月匯率波動而略有調整。

全球分紅[‡]

全球分紅是來自於1.5%的全球產品銷售額，支付給所有的合格與活躍BPD青銅級總裁總監及以上層級，按月支付分紅。為了符合分紅資格，領導者必須連續三個月維持該領導階級，活躍度則取決於持續成長之下線組織。每位參與分紅的領導者之份額是根據領導者的每月受款階級。每個BPD青銅級總裁總監或以上級別者將領取分配份額乘以已達成之領導分系數量。請參閱右表，瞭解具體的份額分配。

全球分紅如何領取

- 按月支付。
- 前三個月必須每月皆達成BPD青銅級總裁總監或以上級別之受款階級。
- 必須在前三個月內銷售至少三個套裝予新經銷商(每個套裝至少200PPV)，或領導人必須推薦一位晉升總監或更高層級之經銷商。
- 在此紅利階層中，領導者達到新階級之前兩個月將自動支付，即達到新位階的前兩次將直接支付所達新位階之份額。

領導級別	份額
BPD 青銅級總裁總監	0.5
SPD 銀級總裁總監	1
GPD 金級總裁總監	1.5
PPD 白金總裁總監	2
1*PPD 1星白金總裁總監	2.5
2*PPD 2星白金總裁總監	3
3*PPD 3星白金總裁總監	3.5
4*PPD 4星白金總裁總監	4
CP 皇冠白金	5

[‡] 唯有在【大使計畫】中合格並在維持總裁級經銷商，才具備資格領取總裁紅利(參閱【經銷商政策與程序】第4.9.8條)。



其他獎勵

獎勵性報酬

超越獎勵計畫之外，額外提供激勵以幫助經銷商實現自我目標，贏得特殊獎賞、旅遊、表揚和獎勵之其他獎勵。

在美泰，我們希望您的事業能滿足您的願望並讓您樂在其中，這就是為什麼我們提供一些最令人津津樂道、難以忘懷之獎勵計畫的原因。資深經銷商都知道在美泰的事業成就不僅僅意味著財務報酬，而是美泰扣人心弦的獎勵計畫將給予您現金、獎品或參與特別活動的特權。您甚至有機會在美泰友人和事業夥伴的陪伴下，徜徉在充滿異國風情的旅遊勝地！

上網查詢mannatech.com，瞭解如何才能具備資格獲得獎勵性的報酬。



補充資料

付款時間 (Schedule of Payment)

【合格獎金】將在當月結算後，隔月20日支付(如遇假日，將順延至下一個工作日，或依當時作業時間另行公告)。

資格和獎金

(Qualification and Commissions)

本計畫要求經銷商達到計畫中的各種領導層級，同時符合產品銷售額之設定來賺取獎金。

資格期間 (Qualification Period)

本計畫規定經銷商每月皆須符合其層級之要求，本公司根據一年12個月的行事曆營運。

退貨、退款和取消訂單 (Returns, Refunds and Cancellations)

凡退貨和取消產品訂單將不計入資格或獎金。退貨、退款和 / 或重計所造成的獎金溢付可從未來獎金中扣除，或者在獎金支付前從紅利中扣除。若您已領取之獎金或紅利的產品套裝有退貨情形，本公司亦可扣留未來獎金或紅利。

有關退貨、退款和取消的完整規則，請參閱【經銷商政策與程序】中的第5.13條政策。

獎金調整(Factoring)

當全球匯總之獎勵超出核定的分紅時，可能會出現獎金調整。

所有在全球獎勵計畫之下的支付款項均涉及並可能受以下條件限制：在獎金循環週期內，支付給合格經銷商的所有獎金、獎金、紅利以及其他報酬(累計「潛在獎金」)將有上限(或稱最高支付金額)，相當於本公司在獎金循環週期內所收到之全球可抽獎金銷售營收淨額的41.1%(以下稱「最高支付金額」)。如果全球潛在獎金超出「最高支付金額」，本公司將按比例減少獎金(以下稱「獎金調整」)，以便等同「最高支付金額」。

專用詞彙

1 經銷商 (Associate)

與美泰締約，具有參加生涯規劃和獎勵計畫之資格，同意接受經銷商政策與程序、生涯規劃和獎勵計畫、經銷商條款與條件規定之任何獨立經銷商。

2 經銷商身分 (Associate Status)

1. **活躍**—在合格期內達到其階級最低要求並如期續約之合格經銷商。
2. **現行**—在365天報告期內曾下過訂單之經銷商。
3. **非活躍**—過去六個月內未曾訂購任何產品或套裝的經銷商。
4. **不續約**—未於周年日(寬限期)到期前完成續約之經銷商。

3 優惠顧客(Preferred Customer)

美泰產品的愛用者。優惠顧客並非經銷商，也不能參加【美泰生涯規劃和獎勵計畫】。

4 積分額 (PV)

每一項產品的指定積分額。

5 活躍支系 (Active Legs)

任何一支系達100PV或以上。

6 個人積分額 (Personal Point Volume, 簡稱PPV)

在合格期間內，個人和顧客購買 / 銷售所獲得之積分額，為領取獎金資格所需。

7 團隊積分額 (Downline Point Volume, 簡稱DPV)

DPV包括經銷商的個人積分額(簡稱PPV)以及來自其整個下線組織的積分額。

8 獎金積分額 (Commissionable Volume, 簡稱CV)

支付獎金的積分額。CV通常以所購品項的貨幣形式呈現。其發放比例可能依獎金調整而有所調整，最高發放至75%。

9 合格經銷商 (Qualified Associate, 簡稱QA)

符合特定領導階級要求經銷商，包括但不限於PPV、DPV。

10 自動訂單 (Automatic Order)

從選定的日期起，於每個月相同日期自動生成的自選性產品訂單。當月最後一週或遇假期之自動訂單將會較預定日期提早處理，以確保適時累積資格及到貨。所有的自動訂單皆必須在合格期結束前5天訂購或修改完成，以避免延誤。

11 領導者 (Leader)

已獲得執行總監(ED)或以上領導層級的經銷商。

12 領導階級 (Leadership Rank)

達到認可階銜或更高階銜之經銷商。基於領導資格要求，經銷商的領導階銜可能每月變動。

13 領導獎金 (Leadership Bonuses)

隨著經銷商領導層級的晉升，提供一系列日益增加的獎金收入。經銷商首先必須成為合格經銷商，其後將隨其下線組織日益壯大而累積的產品銷售來領取日益增加的優渥獎金。

14 介紹人 (Enroller)

在經銷商申請書和協議書上列為介紹人的經銷商。介紹人和保薦人可以是同一人，或介紹人可將新經銷商安置於其組織中不同保薦人之下。

15 保薦人 (Sponsor)

現有經銷商於新經銷商入會時成為保薦人，新經銷商直屬保薦人之下。

16 壓縮 (Compression)

所有訂貨低於150PPV之經銷商於獎金計算時將被壓縮為一代，亦即，未達150PPV之所有經銷商PPV將被累積為一代，直至有150PPV經銷商為止。

17 大使計劃 (Ambassador)

經簽署確認，達成總裁領導階層之經銷商將具備資格領取總裁紅利獎金、認承表揚和其他獎勵。參與【總裁大使計畫】的總裁級經銷商必須遵守【總裁總監大使計畫】中【經銷商政策與程序】第4.9.8條(以下簡稱「大使計畫」)所規定之條款與條件。

18 建議零售價 (Suggested Retail Price)

經銷商提供予其顧客的產品建議售價。此僅為建議價格，公司並無強制其遵守此建議。

19 Success Tracker 成功導航

美泰獨有之事業管理系統，為經銷商提供事業的關鍵資訊。從下線經銷商搜尋工具到強大的銷售和行銷報告，成功導航提供經銷商在美泰事業各面向之訊息，讓他們能夠管理和發展事業(特優版需付費訂購)。



© 2019 Mannatech, Incorporated. All rights reserved.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million and M5M are trademarks of Mannatech, Incorporated.

美泰(香港)公司