



P&R 嘉康利™奖偿计划

「预知未来最好的方法，就是去创造自己的未来。」

—嘉康利博士

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

嘉康利奖偿计划	1
开创未来	4
一切从加入会员开始	4
成为直销商之优惠.....	4
晋升主任- 跨出成功的第一步.....	5
审核资格.....	5
经理- 成为事业领导阶级.....	5
经理审核资格.....	5
如何维持现有阶级.....	5
资深事业领导层级- 总监阶级.....	6
总监.....	6
资深总监.....	6
执行总监.....	6
领导总监.....	6
大使总监.....	6
积分奖金.....	7
下线晋升为第一级事业领导之后，采用特殊奖金计算比例.....	7
事业领导奖金.....	8
事业领导委任程序.....	8
个人积分自动增补.....	9
积分宽限月.....	9
领导阶级更动(恢复)	9
不公正得利.....	10
价格差异的奖金.....	10
奖金支付方式.....	10
信用限额、信贷及应收帐款.....	11
个人积分转让.....	11
组织重整.....	11
订货期限.....	12
名词解释.....	12
第一级事业领导.....	12

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

个人积分.....	12
团队积分.....	12
无牵累之团队积分.....	12
事业团队积分.....	12
个人团队.....	12
嘉康利独立直销商.....	12

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

开创未来

一切从加入会员开始

只要填妥嘉康利会员申请书，缴交会员费用\$19.95 美元后，即可成为嘉康利会员。会员优惠如下：

可获得全新嘉康利新会员组合。

定期嘉康利目录寄送到您的府上。

享以会员价格购买产品(价格为建议零售价之八五折)。会员之事业领导也可以选择让新加入会员享受直销商价格。

若纯粹为了购买嘉康利的产品而成为会员者，则无须填写社会安全密码(SSN)或个人纳税识别号码(ITIN)，您只须提供驾驶执照号码或各州身份证号码即可。欲赞助他人成为会员或销售嘉康利产品者，则必须提供社会安全密码(SSN) 或个人纳税识别号码(ITIN)。

您于网站上填写嘉康利会员申请书，也可以透过电话或是传真申请。若以电话申请加入会员，请务必于申请后三十天内递交书面签名申请书。

会员资格更新

会员资格必须每年进行更新。为避免会员权益中断，每年请依照嘉康利公司所规定之日期及必要条件进行会员更新。

成为直销商之优惠

嘉康利会员如欲建立嘉康利事业、赞助他人成为会员、销售产品及领取积分奖金，只要达到 250 点团队积分，透过其事业领导指派即可成为直销商。事业领导可选择两种指派方式，一种是由嘉康利公司自动指派，团队内一旦出现符合资格之会员，嘉康利公司将自动指派他们成为直销商；另一种方式则是由事业领导本人通知嘉康利公司后指派之。事业领导若选择采自动指派方式，其个人团队内所有符合资格之会员均能自动接受指派，若欲亲自指派，必须于当月的最后一个工作日之前通知嘉康利公司。直销商必须提供嘉康利公司社会安全密码(SSN)或个人纳税识别号码(ITIN)。

直销商所得的优惠如下：

建立个人嘉康利事业，并获得最高达 12%的个人团队积分奖金比例。

一旦符合资格，即可晋升成为主任。

获得全年定期嘉康利目录。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

晋升主任- 跨出成功的第一步

主任阶级的功用为表彰那些准备迈向经理阶级的直销商们。主任所享受之优惠与会员及直销商相同。
请注意：主任能获得最高达 12% 的个人团队积分奖金。

审核资格

当个人团队积分达到一千点时(包括最低个人积分达 100 点)，直销商可晋升为主任，主任的指派将由上线事业领导决定。

经理- 事业领导阶级

根据产品销售积分计算结果，符合资格者即可晋升为经理。

经理审核资格

接受委任成为经理并领取经理奖金之审核标准如下：

个人团队月积分至少必须达到 2000 点，且每个月必须达到最低 100 点的个人积分要求。

当直销商本身即将晋升为经理的同时，若同一个月内，其下线同时也有直销商即将晋升为经理(称之为双重指派)，身为上线的直销商必须于该月至少达到 1250 点的「无牵累之团队积分」(例如：上线直销商的个人团队积分，扣除下线直销商的个人团队积分)。

如何维持现有阶级

欲维持经理阶级、获得领导奖金及继续以事业领导价格购买产品，该经理必须在每个月至少达到 2000 点的个人团队积分，其中包括最低 100 点的个人积分要求。若经理底下有直销商晋升为第一级经理，则当月至少必须有 1250 点的「无牵累之团队积分」(例如：上线经理的个人团队积分，扣除下线经理的个人团队积分后至少需达到 1250 点。)，下线成为第一级经理之后，上线经理的个人团队积分标准立即在下一个个月内恢复为最低 2000 点。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

资深事业领导层级- 总监阶级

总监

欲成为总监并领取总监奖金，底下团队中至少须出现一位第一级事业领导。

资深总监

欲成为资深总监并领取资深总监的奖金，必须为合格之经理并达到以下标准：

底下团队中出现两位第一级事业领导**和**

事业团队积分每月至少达到 15,000 点 (计算至第四级)。*

执行总监

欲成为执行总监并领取执行总监的奖金，必须为合格之经理并达到以下标准：

底下团队中出现三位第一级事业领导**和**事业团队积分每月至少达到 25,000 点 (计算至第四级)。*

领导总监

欲成为领导总监并领取领导总监的奖金，必须为合格之经理并达到以下标准：

底下团队中出现四位第一级事业领导**和**事业团队积分每月至少 50,000 点 (计算至第四级)。*

大使总监

欲成为大使总监并领取大使总监的奖金，必须为合格之经理并达到以下标准：

底下团队中出现六位第一级事业领导**和**

事业团队积分每月至少达 100,000 点 (计算至第四级)。*

*不论阶级或符合资格的事业领导奖金的层数比例如何，所有事业团队积分均只计算至第四级。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

积分奖金

销售奖金是根据个人积分(PV)计算后给付的。欲符合领取奖金资格，必须成为直销商或是晋升为更高的阶级后，才能直接领取嘉康利公司颁发之奖金。除此之外，每个月个人积分至少需达到 100 点，才能领取奖金。直销商及主任所领取之积分奖金最高的比例为 12%。直销商及主任所领取的积分奖金即为销售积分奖金之净值。

个人团队积分

积分奖金比例

250-499	4%
500-999	8%
1000-19999	12%
2000-2499	16%
2500-2999	20%
3000-3999	24%
4000-4999	28%
5000-6999	30%
7000-9999	32%

超过 10,000 点 34%

下线晋升为第一级事业领导之后，采用特殊奖金计算比例

资深事业领导必须依照嘉康利会员权利与责任声明(P&R)之规定，符合条件以保持原有阶级，才能依照特殊奖金比例来计算奖金。若当月为资深事业领导的积分宽限月，此特殊计算方式将不适用，奖金比例将根据当月个人团队积分来计算。

事业领导奖金

事业领导者必须符合所有维持阶级的要求，才能有资格领取根据其底下团队所有的个人团队积分所计算而成的事业领导奖金。事业领导奖金计算方式列举如下。事业领导于积分宽限月内不得领取事业领导奖金。

事业领导委任程序

审核一经通过，事业领导的委任将自动回溯至审核通过当月的第一天，由此日起生效。事业领导可选择两种委任方式，第一种是由嘉康利公司自动委任，团队内一旦出现符合资格之会员，即自动指派为经理，另一种委任方式是以填妥经理委任申请书，递交给嘉康利公司以后才委任之。

不论事业领导选择哪一种方式(自动指派或是亲自指派)，其个人团队都将使用同一种委任方式。选择自动委任的事业领导仍然可以利用填写经理委任申请书来指派。若想经理的委任在当月生效，请于月底后四个工作日内将经理指派申请书送至嘉康利公司。

若直销商主动向嘉康利公司要求指派，只要符合所有接受指派的资格，嘉康利公司记录内的积分达到标准，或是接受积分转让后达到标准，嘉康利公司即进行指派。若其事业领导不同意这项指派，可要求资格审核委员进行复查。

总监以上阶级的指派将由嘉康利公司自动执行，一旦经由嘉康利公司审核通过，立即回溯至当月的第一天生效。同一位直销商每个月晋级的次数不受限制。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

个人积分自动增补

在下述情况下，若事业领导无法符合保持现有阶级的必要条件时，嘉康利公司将会自动给予事业领导一张值个人积分 100 点(100 PV)的订单：个人团队积分尚差 100 点的个人积分就能符合条件，保持现有的阶级。

个人积分未达到 100 点的最低要求。在积分宽限月内，事业领导的个人积分若不足 100 点，只要个人团队积分超过 250 点，嘉康利公司仍然会自动给予事业领导一张值个人积分 100 点(100 PV)的订单。

积分宽限月

自 2002 年 10 月起，所有的事业领导可于每十二个月内使用一个积分宽限月，所有事业领导的十二个月的循环均自动重新开始计算。一旦有需要时，积分宽限月会自动授予。

新委任的经理在接受指派后，第一年内可使用两个积分宽限月，但在此两个宽限月内，其中一个月的个人团队积分至少须达 1000 点。此后，该委任的经理，从其委任第十三个月起，接下来的十二个月内，即只可恢复使用一个积分宽限月。

为了符合成为上线事业领导的资格，经理阶级于积分宽限月内仍作为事业领导计算。在积分宽限月内，经理阶级的积分奖金比例将根据其实际个人团队积分的比例来计算，至多达到 12%。在此积分宽限月内，该经理不得领取事业领导奖金。

领导阶级更动(恢复)

若无法达到维持现有阶级的必要条件，而积分宽限月也已用尽，经理阶级将会变更为主任，此变更将自动回溯至未达成要求的月份第一天起生效。

当变更为主任之后，事业领导价格之优惠随即损失，除非符合本手册「经理阶级之过渡规定」中直销商列举的条件，才免受事业领导价格优惠的损失。变更为主任后，只能享用直销商的优惠价格，上线事业领导有权将直销商价格变更为建议零售价八五折(会员价格)。欲恢复经理阶级，需再度符合所有指派条件。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

不公正得利

嘉康利公司决定时间限制以防可能有新委任或是重新委任的经理，其领导团队时间不长，或是很久没有提供团队领导的能力，但却因为他们位居于已建立团队的事业领导的上线，而欲领取领导奖金。此时间限制的订定目的为干预新委任或重新委任经理的不公正领取奖金的做法。决定此时间限制的有效日期是以干预的经理最近委任的日期开始计算。

任何主任(有潜力成为经理者)若位居在资深事业领导与第一级事业领导之间，则以最近一位第一级事业领导的委任日期开始计算，于此同时必须于一年内升任为经理，并连续六个月维持经理阶级，才能领取其下线(第一级事业领导)的领导奖金。若未能在十二个月内升任为经理，则永久丧失这位下线(第一级事业领导)及其领导团队的赞助资格。

价格差异奖金

嘉康利直销商均可以产品的买价与其卖价之间的差异来赚取利润，除此之外，符合资格的直销商将能额外领取会员价与直销商价(MN/DN)及建议零售价与会员价(SRP/MN)之间的价格差异来赚取奖金。事业领导可指定两种不同领取标准(个人团队积分达到 250 点或 500 点；其中需包括 100 点个人积分)，达到标准的主任及直销商的，即可直接从嘉康利公司收到会员价与直销商价(MN/DN)及建议零售价与会员价(SRP/MN)之间的价格差异来赚取奖金。

符合资格的事业领导能够领取事业领导价格与直销商价之间的价格差异来赚取奖金，在同一个月内，若其中一位下线被委任为经理，在此情况下，该事业领导原来所赚取之价格差异的奖金将归于其上线的更资深事业领导者所有。

奖金支付方式

所有的事业领导、主任及直销商一旦符合领取奖金的资格，均能选择两种奖金支付方式，第一种为直接存款，存款的金额最低需达\$.01 美元；另外一种为支票支付，支票金额最低需达\$25 美元。奖金若低于最低金额要求，则将予以保留，累计至最低金额以上才一并支付。账户内的奖金可用作支付现有订货的欠款。事业领导可以要求嘉康利公司将奖金直接支付给他们下线的主任及直销商(例如：加入直接支付下线计划-PDD 计划)。若选择让整个个人团队加入 PDD 计划，事业领导可以指定奖金支付的标准，指定标准有两种选择：250 点的个人团队积分，或是 500 点的个人团队积分，若下线的主任及直销商的积分一旦符合标准，即可领取会员价及直销商价之间的价格差异奖金，如未指定，嘉康利的计算机系统将自动订定标准为 250 点的个人团队积分。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

信用限额、信贷及应收帐款

每位事业领导均拥有\$500美元的信用限额，不论何时，不论任何 PV 月份，借贷均不得超过此额度。若该 PV 月份或之前的月份有借贷，嘉康利公司将会自动从奖金支票中扣取已借贷的金额。

个人积分转让

根据最新修订的嘉康利会员权益与责任声明(P&R)，个人积分可进行转让。个人积分转让的手续费不依照转让次数来计算，凡是与个人积分转让有关的通话均需缴费，费用为每通电话需缴\$5美元，传真电话也计算在内。

组织重组

经理阶级可进行组织重组，不论重组范围是否包括其赞助团队。但是组织的重组，需符合下列资格才可进行：

1. 获得四位上线事业领导的准许。
2. 获得资格审核委员的准许。

若经组织重组后，新的组织出现「根据阶级所领取的奖金」有所增加时，此奖金包含按阶级领取奖金的资格将被拒给一年。

订货期限

由于现时订货的模式仍然造成每月月初及月底所发出的订单成本及运费较高，且所订的货物也没法准时运送。因此，请继续遵守规定的订货期限，直至有完善发货系统建立为止。会员、直销商及主任之订货期限 - 每月最后一天。事业领导之订货期限- 每月月底过后第二个工作日。

本嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™奖偿计划

名词解释

第一级事业领导

个人底下的赞助线中，第一位符合资格成为经理以上的阶级的直销商。

个人积分

个人当月向嘉康利公司购买产品的积分，加上接受他人转让的积分，扣除转让他人的积分，即为当月个人积分。

团队积分

个人团队中所有成员的个人积分总和，加上本身的个人积分即为团队积分。包括若下线成员被委任成为事业领导，在其委任的月份内，此下线的个人团队积分仍列入计算。

无牵累之团队积分

团队中若有下线被委任成为第一级事业领导，个人团队积分将要扣除下线当月的个人团队积分，即为无牵累之团队积分。

事业团队积分

个人下线团队中所有事业领导(计算至第四级)的个人团队积分总和，加上本身的个人团队积分，即为事业团队积分。(不论任何阶级，事业团队积分均只计算至第四级。)

个人团队

个人的所有下线均为个人团队的成员，向下延伸至经理阶级，但这些经理及他们各自的赞助团队则不包括在个人团队计算内。

嘉康利独立直销商

凡是嘉康利家族成员，不论为直销商、主任、经理、总监、资深总监、执行总监、领导总监或是大使总监，均为嘉康利独立直销商。嘉康利家族成员权益与责任声明(P&R)为正式的嘉康利奖偿计划，若本手册与P&R有任何抵触，请以P&R为准。

嘉康利公司发行(Shaklee U.S. Inc., Pleasanton, CA94588)

©2003 版权归嘉康利公司所有

嘉康利奖偿计划自 2003 年 5 月 1 日起生效