



## **P&R 嘉康利™獎償計畫**

「預知未來最好的方法，就是去創造自己的未來。」

— 嘉康利博士

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

嘉康利獎償計畫 .....	1
開創未來 .....	4
一切從加入會員開始 .....	4
成為直銷商之優惠.....	4
晉升主任- 跨出成功的第一步.....	5
審核資格.....	5
經理- 成為事業領導階級.....	5
經理審核資格.....	5
如何維持現有階級.....	5
資深事業領導層級- 總監階級.....	6
總監.....	6
資深總監.....	6
執行總監.....	6
領導總監.....	6
大使總監.....	6
積分獎金.....	7
下線晉升為第一級事業領導之後，採用特殊獎金計算比例.....	7
事業領導獎金.....	8
事業領導委任程式.....	8
個人積分自動增補.....	9
積分寬限月.....	9
領導階級更動(恢復) .....	9
不公正得利.....	10
價格差異的獎金.....	10
獎金支付方式.....	10
信用限額、信貸及應收帳款.....	11
個人積分轉讓.....	11
組織重整.....	11
訂貨期限.....	12
名詞解釋.....	12
第一級事業領導.....	12

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

嘉康利™獎償計畫

個人積分.....	12
團隊積分.....	12
無牽累之團隊積分.....	12
事業團隊積分.....	12
個人團隊.....	12
嘉康利獨立直銷商.....	12

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 開創未來

一切從加入會員開始

只要填妥嘉康利會員申請書，繳交會員費用\$19.95 美元後，即可成為嘉康利會員。會員優惠如下：

可獲得全新嘉康利新會員組合。

定期嘉康利目錄寄送到您的府上。

享以會員價格購買產品(價格為建議零售價之八五折)。會員之事業領導也可以選擇讓新加入會員享受直銷商價格。

若純粹為了購買嘉康利的產品而成為會員者，則無須填寫社會安全密碼(SSN)或個人納稅識別號碼(ITIN)，您只須提供駕駛執照號碼或各州身份證號碼即可。欲贊助他人成為會員或銷售嘉康利產品者，則必須提供社會安全密碼(SSN) 或個人納稅識別號碼(ITIN)。

您可於網站上填寫嘉康利會員申請書，也可以透過電話或是傳真申請。若以電話申請加入會員，請務必於申請後三十天內遞交書面簽名申請書。

### 會員資格更新

會員資格必須每年進行更新。為避免會員權益中斷，每年請依照嘉康利公司所規定之日期及必要條件進行會員更新。

### 成為直銷商之優惠

嘉康利會員如欲建立嘉康利事業、贊助他人成為會員、銷售產品及領取積分獎金，只要達到 250 點團隊積分，透過其事業領導指派即可成為直銷商。事業領導可選擇兩種指派方式，一種是由嘉康利公司自動指派，團隊內一旦出現符合資格之會員，嘉康利公司將自動指派他們成為直銷商；另一種方式則是由事業領導本人通知嘉康利公司後指派之。事業領導若選擇採自動指派方式，其個人團隊內所有符合資格之會員均能自動接受指派，若欲親自指派，必須於當月的最後一個工作日之前通知嘉康利公司。直銷商必須提供嘉康利公司社會安全密碼(SSN)或個人納稅識別號碼(ITIN)。

直銷商所得的優惠如下：

建立個人嘉康利事業，並獲得最高達 12%的個人團隊積分獎金比例。

一旦符合資格，即可晉升成為主任。

獲得全年定期嘉康利目錄。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 晉升主任- 跨出成功的第一步

主任階級的功用為表彰那些準備邁向經理階級的直銷商們。主任所享受之優惠與會員及直銷商相同。  
請注意：主任能獲得最高達 12% 的個人團隊積分獎金。

#### 審核資格

當個人團隊積分達到一千點時(包括最低個人積分達 100 點)，直銷商可晉升為主任，主任的指派將由上線事業領導決定。

### 經理- 事業領導階級

根據產品銷售積分計算結果，符合資格者即可晉升為經理。

#### 經理審核資格

接受委任成為經理並領取經理獎金之審核標準如下：

個人團隊月積分至少必須達到 2000 點，且每個月必須達到最低 100 點的個人積分要求。

當直銷商本身即將晉升為經理的同時，若同一個月內，其下線同時也有直銷商即將晉升為經理(稱之為雙重指派)，身為上線的直銷商必須於該月至少達到 1250 點的「無牽累之團隊積分」(例如：上線直銷商的個人團隊積分，扣除下線直銷商的個人團隊積分)。

#### 如何維持現有階級

欲維持經理階級、獲得領導獎金及繼續以事業領導價格購買產品，該經理必須在每個月至少達到 2000 點的個人團隊積分，其中包括最低 100 點的個人積分要求。若經理底下有直銷商晉升為第一級經理，則當月至少必須有 1250 點的「無牽累之團隊積分」(例如：上線經理的個人團隊積分，扣除下線經理的個人團隊積分後至少需達到 1250 點。)，下線成為第一級經理之後，上線經理的個人團隊積分標準立即在下一個月內恢復為最低 2000 點。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 資深事業領導層級- 總監階級

#### 總監

欲成為總監並領取總監獎金，底下團隊中至少須出現一位第一級事業領導。

#### 資深總監

欲成為資深總監並領取資深總監的獎金，必須為合格之經理並達到以下標準：

底下團隊中出現兩位第一級事業領導**和**

事業團隊積分每月至少達到 15,000 點 (計算至第四級)。<sup>\*</sup>

#### 執行總監

欲成為執行總監並領取執行總監的獎金，必須為合格之經理並達到以下標準：

底下團隊中出現三位第一級事業領導**和**事業團隊積分每月至少達到 25,000 點 (計算至第四級)。<sup>\*</sup>

#### 領導總監

欲成為領導總監並領取領導總監的獎金，必須為合格之經理並達到以下標準：

底下團隊中出現四位第一級事業領導**和**事業團隊積分每月至少 50,000 點 (計算至第四級)。<sup>\*</sup>

#### 大使總監

欲成為大使總監並領取大使總監的獎金，必須為合格之經理並達到以下標準：

底下團隊中出現六位第一級事業領導**和**

事業團隊積分每月至少達 100,000 點 (計算至第四級)。<sup>\*</sup>

<sup>\*</sup>不論階級或符合資格的事業領導獎金的層數比例如何，所有事業團隊積分均只計算至第四級。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 積分獎金

銷售獎金是根據個人積分(PV)計算後給付的。欲符合領取獎金資格，必須成為直銷商或是晉升為更高的階級後，才能直接領取嘉康利公司頒發之獎金。除此之外，每個月個人積分至少需達到 100 點，才能領取獎金。直銷商及主任所領取之積分獎金最高的比例為 12%。直銷商及主任所領取的積分獎金即為銷售積分獎金之淨值。

### 個人團隊積分

#### 積分獎金比例

250-499	4%
500-999	8%
1000-1999	12%
2000-2499	16%
2500-2999	20%
3000-3999	24%
4000-4999	28%
5000-6999	30%
7000-9999	32%
超過 10,000 點	34%

#### 下線晉升為第一級事業領導之後，採用特殊獎金計算比例

資深事業領導必須依照嘉康利會員權利與責任聲明(P&R)之規定，符合條件以保持原有階級，才能依照特殊獎金比例來計算獎金。若當月為資深事業領導的積分寬限月，此特殊計算方式將不適用，獎金比例將根據當月個人團隊積分來計算。

## **事業領導獎金**

事業領導者必須符合所有維持階級的要求，才能有資格領取根據其底下團隊所有的個人團隊積分所計算而成的事業領導獎金。事業領導獎金計算方式例舉如下。事業領導于積分寬限月內不得領取事業領導獎金。

### 事業領導委任程式

審核一經通過，事業領導的委任將自動回溯至審核通過當月的第一天，由此日起生效。事業領導可選擇兩種委任方式，第一種是由嘉康利公司自動委任，團隊內一旦出現符合資格之會員，即自動指派為經理，另一種委任方式是以填妥經理委任申請書，遞交給嘉康利公司以後才委任之。

不論事業領導選擇哪一種方式(自動指派或是親自指派)，其個人團隊都將使用同一種委任方式。選擇自動委任的事業領導仍然可以利用填寫經理委任申請書來指派。若想經理的委任在當月生效，請於月底後四個工作日內將經理指派申請書送至嘉康利公司。

若直銷商主動向嘉康利公司要求指派，只要符合所有接受指派的資格，嘉康利公司記錄內的積分達到標準，或是接受積分轉讓後達到標準，嘉康利公司即進行指派。若其事業領導不同意這項指派，可要求資格審核委員進行復查。

總監以上階級的指派將由嘉康利公司自動執行，一旦經由嘉康利公司審核通過，立即回溯至當月的第一天生效。同一位直銷商每個月晉級的次數不受限制。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 個人積分自動增補

在下述情況下，若事業領導無法符合保持現有階級的必要條件時，嘉康利公司將會自動給予事業領導一張值個人積分 100 點(100 PV)的訂單：個人團隊積分尚差 100 點的個人積分就能符合條件，保持現有的階級。

個人積分未達到 100 點的最低要求。在積分寬限月內，事業領導的個人積分若不足 100 點，只要個人團隊積分超過 250 點，嘉康利公司仍然會自動給予事業領導一張值個人積分 100 點(100 PV)的訂單。

### 積分寬限月

自 2002 年 10 月起，所有的事業領導可于每十二個月內使用一個積分寬限月，所有事業領導的十二個月的迴圈均自動重新開始計算。一旦有需要時，積分寬限月會自動授予。

新委任的經理在接受指派後，第一年內可使用兩個積分寬限月，但在此兩個寬限月內，其中一個月的個人團隊積分至少須達 1000 點。此後，該委任的經理，從其委任第十三個月起，接下來的十二個月內，即只可恢復使用一個積分寬限月。

為了符合成為上線事業領導的資格，經理階級于積分寬限月內仍作為事業領導計算。在積分寬限月內，經理階級的積分獎金比例將根據其實際個人團隊積分的比例來計算，至多達到 12%。在此積分寬限月內，該經理不得領取事業領導獎金。

### 領導階級更動(恢復)

若無法達到維持現有階級的必要條件，而積分寬限月也已用盡，經理階級將會變更為主任，此變更將自動回溯至未達成要求的月份第一天起生效。

當變更為主任之後，事業領導價格之優惠隨即損失，除非符合本手冊「經理階級之過渡規定」中直銷商列舉的條件，才免受事業領導價格優惠的損失。變更為主任後，只能享用直銷商的優惠價格，上線事業領導有權將直銷商價格變更為建議零售價的八五折(會員價格)。欲恢復經理階級，需再度符合所有指派條件。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 不公正得利

嘉康利公司決定時間限制以防可能有新委任或是重新委任的經理，其領導團隊時間不長，或是很久沒有提供團隊領導的能力，但卻因為他們位居于已建立團隊的事業領導的上線，而欲領取領導獎金。此時間限制的訂定目的為干預新委任或重新委任經理的不公正領取獎金的作法。決定此時間限制的有效日期是以干預的經理最近委任的日期開始計算。

任何主任(有潛力成為經理者)若位居在資深事業領導與第一級事業領導之間，則以最近一位第一級事業領導的委任日期開始計算，於此同時必須於一年內升任為經理，並連續六個月維持經理階級，才能領取其下線(第一級事業領導)的領導獎金。若未能在十二個月內升任為經理，則永久喪失這位下線(第一級事業領導)及其領導團隊的贊助資格。

### 價格差異獎金

嘉康利直銷商均可以產品的買價與其賣價之間的差異來賺取利潤，除此之外，符合資格的直銷商將能額外領取會員價與直銷商價(MN/DN)及建議零售價與會員價(SRP/MN)之間的價格差異來賺取獎金。事業領導可指定兩種不同領取標準(個人團隊積分達到 250 點或 500 點；其中需包括 100 點個人積分)，達到標準的主任及直銷商的，即可直接從嘉康利公司收到會員價與直銷商價(MN/DN)及建議零售價與會員價(SRP/MN)之間的價格差異來賺取獎金。

符合資格的事業領導能夠領取事業領導價格與直銷商價之間的價格差異來賺取獎金，在同一個月內，若其中一位下線被委任為經理，在此情況下，該事業領導原來所賺取之價格差異的獎金將歸於其上線的更資深事業領導者所有。

### 獎金支付方式

所有的事業領導、主任及直銷商一旦符合領取獎金的資格，均能選擇兩種獎金支付方式，第一種為直接存款，存款的金額最低需達\$.01 美元；另外一種為支票支付，支票金額最低需達\$25 美元。獎金若低於最低金額要求，則將予以保留，累計至最低金額以上才一併支付。帳戶內的獎金可用作支付現有訂貨的欠款。事業領導可以要求嘉康利公司將獎金直接支付給他們下線的主任及直銷商(例如：加入直接支付下線計畫-PDD 計畫)。若選擇讓整個個人團隊加入 PDD 計畫，事業領導可以指定獎金支付的標準，指定標準有兩種選擇：250 點的個人團隊積分，或是 500 點的個人團隊積分，若下線的主任及直銷商的積分一旦符合標準，即可領取會員價及直銷商價之間的價格差異獎金，如未指定，嘉康利的電腦系統將自動訂定標準為 250 點的個人團隊積分。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 嘉康利™獎償計畫

### 信用限額、信貸及應收帳款

每位事業領導均擁有\$500 美元的信用限額，不論何時，不論任何 PV 月份，借貸均不得超過此額度。若該 PV 月份或之前的月份有借貸，嘉康利公司將會自動從獎金支票中扣取已借貸的金額。

### 個人積分轉讓

根據最新修訂的嘉康利會員權益與責任聲明(P&R)，個人積分可進行轉讓。個人積分轉讓的手續費不依照轉讓次數來計算，凡是與個人積分轉讓有關的通話均需繳費，費用為每通電話需繳\$5 美元，傳真電話也計算在內。

### 組織重組

經理階級可進行組織重組，不論重組範圍是否包括其贊助團隊。但是組織的重組，需符合下列資格才可進行：

1. 獲得四位上線事業領導的准許。
2. 獲得資格審核委員的准許。

若經組織重組後，新的組織出現「根據階級所領取的獎金」有所增加時，此獎金包含按階級領取獎金的資格將被拒給一年。

### **訂貨期限**

由於現時訂貨的模式仍然造成每月月初及月底所發出的訂單成本及運費較高，且所訂的貨物也沒法準時運送。因此，請繼續遵守規定的訂貨期限，直至有完善發貨系統建立為止。會員、直銷商及主任之訂貨期限 - 每月最後一天。事業領導之訂貨期限- 每月月底過後第二個工作日。

本嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效

## 名詞解釋

### 第一級事業領導

個人底下的贊助線中，第一位符合資格成為經理以上的階級的直銷商。

### 個人積分

個人當月向嘉康利公司購買產品的積分，加上接受他人轉讓的積分，扣除轉讓他人的積分，即為當月個人積分。

### 團隊積分

個人團隊中所有成員的個人積分總和，加上本身的個人積分即為團隊積分。包括若下線成員被委任成為事業領導，在其委任的月份內，此下線的個人團隊積分仍列入計算。

### 無牽累之團隊積分

團隊中若有下線被委任成為第一級事業領導，個人團隊積分將要扣除下線當月的個人團隊積分，即為無牽累之團隊積分。

### 事業團隊積分

個人下線團隊中所有事業領導(計算至第四級)的個人團隊積分總和，加上本身的個人團隊積分，即為事業團隊積分。(不論任何階級，事業團隊積分均只計算至第四級。)

### 個人團隊

個人的所有下線均為個人團隊的成員，向下延伸至經理階級，但這些經理及他們各自的贊助團隊則不包括在個人團隊計算內。

### 嘉康利獨立直銷商

凡是嘉康利家族成員，不論為直銷商、主任、經理、總監、資深總監、執行總監、領導總監或是大使總監，均為嘉康利獨立直銷商。嘉康利家族成員權益與責任聲明(P&R)為正式的嘉康利獎償計畫，若本手冊與P&R有任何抵觸，請以P&R為準。

嘉康利公司發行(Shaklee U.S. Inc., Pleasanton, CA94588)

©2003 版權歸嘉康利公司所有

嘉康利獎償計畫自 2003 年 5 月 1 日起生效