



Shaklee Business

HEALTHY YOU , HEALTHY HOME ,
HEALTHY PLANET TM

| 嘉康利的事業

WE'RE ABOUT

LIVING IN HARMONY WITH NATURE®

HEALTH DREAMS

A BETTER WORLD

天然、健康、環保
我們讓世界更美好



目 錄

第1章 認識嘉康利	1
1.1 傳承50多年的優良傳統	2
1.2 歡迎您加入嘉康利的行列	3
1.3 嘉康利產品與眾不同之處	4
1.4 福里斯特·嘉康利博士的生平	5
1.5 董事長暨首席執行長 羅傑·巴納特	6
第2章 嘉康利的事業機會	7
2.1 嘉康利的50年沿革	8
2.2 嘉康利總公司	10
2.3 嘉康利台灣分公司	14
2.4 嘉康利的產品	15
2.5 嘉康利的科學成就	16
第3章 經營您的嘉康利事業	17
3.1 專用名詞定義	18
3.2 位階與獎金專用名詞定義	20
3.3 嘉康利國際獎金制度	21
3.4 全球大使計劃	32
3.5 嘉友白金俱樂部	34
3.6 規劃自己的成功之路	35
第4章 直銷商服務	37
4.1 訂貨	38
4.2 自動訂貨及紅利積點	39
4.3 直銷商專用網路及電子商務服務	40
4.4 退換貨	41
4.5 獎金發放	41

Better you. Better world.™

About Shaklee

第1章 認識嘉康利

1.1 傳承50多年的優良傳統



嘉康利創辦人
福里斯特·嘉康利博士

1915年，福里斯特·嘉康利博士(Dr. Forrest C. Shaklee) 研發出他個人的第一瓶多種維生素，從此在美國的營養補充食品發展沿革史上，產生了深遠的影響力。1956年，嘉康利博士在美國加州舊金山灣區奧克蘭(Oakland, California)創立了嘉康利公司(Shaklee Corporation)。

傳承50多年的優良傳統，年輕有為的企業家羅傑·巴納特先生(Roger Barnett, Chairman and CEO, Shaklee Corporation) 於2004年接掌嘉康利公司，擔任董事長暨首席執行長，從此帶領嘉康利公司邁入嶄新的時代，並積極拓展國際市場，期望將嘉康利的創業良機及優質產品與更多的人們分享。



嘉康利董事長暨首席執行長
羅傑·巴納特先生

今天，嘉康利已是全美國生產天然營養補充食品排名第一的公司。身為營養補充食品業界的先驅，嘉康利秉持「提供最高質量的產品、與大自然和諧共存」的堅定理念，無論是對產品之品質、成份、純淨度與效能，始終堅持最高標準。

- 嘉康利創立50多年以來，始終如一。我們堅持最佳品質與誠信經營，是美國聲譽最佳、歷史最悠久的直銷公司之一。
- 嘉康利早於1973年，便在美國營養補充食品業界領先群雄，嘉康利是「可靠營養協會」(Council for Responsible Nutrition)的創始會員之一。
- 嘉康利是美國「直銷協會」(Direct Selling Association)的創始會員之一，兩度獲得美國直銷協會頒發的「明日遠景獎」(Vision for Tomorrow Award)之殊榮。
- 嘉康利擁有忠誠度最高的直銷商，美國的資深直銷商之從業資歷，平均達35年以上。
- 嘉康利已制定未來10年發展策略，將積極研發突破之產品，不斷為嘉康利直銷商創造無限商機。

1.2 歡迎加入嘉康利的健康行列

嘉康利自創立以迄，其營養補充食品系列、個人護膚保養用品系列、家庭清潔用品系列，即因含天然成份、最高品質、具環保概念，廣受消費者的肯定與讚賞。50多年來，嘉康利在美國營養補充食品與直銷業界，等於是高品質、高效能的代名詞，在業界的領導地位始終屹立不搖。現今，嘉康利在世界各國所擁有的獨家專利多達50項以上。

嘉康利總公司現址位於美國加州普萊森頓市(Pleasanton, California)，擁有超過75萬名獨立直銷商，遍佈美國、日本、加拿大、墨西哥和馬來西亞，並於2007年進入台灣市場。由於產品品質優異，嘉康利在全球各地贏得無數消費者與直銷商的高度信賴與忠誠度。嘉康利公司持續提供最高品質的產品、最優異的服務及顧客滿意度的保證。更為了落實對產品品質的承諾，嘉康利為其產品提供了100%滿意保證。

身為營養補充食品業界的先驅，嘉康利50多年來不斷研發有益人體、有益地球的天然產品，並以改善且提升我們的直銷商及顧客的生活品質為使命。為獎勵積極推廣嘉康利產品的直銷商，嘉康利所發出的業績獎金已超過40億美元。

傳統行業往往需要投注大量資金做廣告以開發新顧客，這些成本通常都轉嫁到消費者的身上；嘉康利將大量廣告費及業務佣金節支下來，轉化為研發最高品質的產品及提撥高額的業績獎金，以嘉惠努力推廣嘉康利產品予顧客的直銷商。

根據學者研究指出，營養補充食品與保健產業的市場規模，在未來5年將成長4倍，達到一兆美元；而家家戶戶每天都需要的嘉康利產品，將與您共創璀璨亮麗的未來。



1.3 嘉康利產品與眾不同之處

經由「科學技術和大自然精華」的完美結合及採用最純正的原料成份，嘉康利公司致力研發最安全且經過最先進的科學方法檢驗，有益於環境保護的產品。每項產品的成份皆採用天然及最上等的原料，結合現代科技、以達到最優質的標準。

- 嘉康利堅持採用天然成份，生產經過科學驗證的優質產品。
- 嘉康利投資在科學研究與臨床測試方面的金額，已達2.5億美元。
- 嘉康利每年進行的產品品質測試，達83,000次以上。
- 嘉康利發表的臨床研究報告，已達100多篇以上。
- 嘉康利對於產品的成份、品質、純度與效果，皆採用業界最高標準。



1.4 福里斯特·嘉康利博士的生平



1894年，福里斯特·嘉康利博士出生於愛荷華州卡立爾市(Carisle, Iowa)的一個農莊。他投注畢生心力，將其熱情與理想奉獻給美國，至今嘉康利博士的理念仍激勵了許多人。藉由嘉康利博士的理念，以及他所開創的事業，嘉康利博士改變了世界各地人們的生活，讓他們過得更健康，擁有更多財富。

嘉康利博士畢生鑽研營養素對健康的重要，運用其一生研究所得，與兒子福里斯特二世(Forrest, Jr.)以及雷利(Raleigh)，於1956年創立嘉康利產品公司(Shaklee Products)，生產並銷售營養補充食品。公司的銷售計畫是根據黃金法則與嘉康利博士的理念——「你希望他人如何對待你，你也要用相同的態度對待他人」。

在第二次世界大戰後，藥物發展從治療型藥物轉為預防型的健康維持，此一趨勢即延續至今。在當時，人們已逐漸認知營養素對於維持健康的重要。在這種情況下，初創的嘉康利產品公司，以營養補充食品為主要產品，成功地跨出第一步。

從1956年，嘉康利穩穩地踏出第一步後，1970年代，嘉康利即開始快速成長。直到今日，公司仍然遵循著嘉康利博士的黃金法則及「與大自然和諧共處」的理念。

嘉康利博士一生締造許多榮耀，並獲得加州州務卿的特別表彰。1975年，嘉康利博士自董事長暨總裁退休，繼續任職榮譽董事長，於1985年辭世，享齡91歲。嘉康利博士的名字經常以「西方傑出人物」(Who's Who in the West)、「美國傑出人物」(Who's Who in America)、「世界傑出人物」(Who's Who in the World)等方式，出現在許多的出版品以及世界名人錄，以表彰嘉康利博士一生的成就備受肯定。

今日，嘉康利公司傳承了嘉康利博士的願景、智慧以及信念，因為嘉康利博士的先覺遠見，改善了許多人的生活與健康。他的理念，在今日仍如往昔一樣重要，且令人信服。今日嘉康利的成就，便是獻給才智過人的嘉康利博士與其理念之最佳禮物。



加州海沃爾市(Hayward, California)嘉康利研發中心

1.5 羅傑·巴納特 董事長暨首席執行長



嘉康利董事長暨首席執行長 羅傑·巴納特先生
(Roger Barnett, Chairman and CEO,
Shaklee Corporation)

遠見卓識的企業家羅傑·巴納特於2004年接掌嘉康利公司，擔任董事長暨首席執行長，不僅傳承嘉康利50多年的優良傳統，其旺盛的企圖心與積極的領導力，已帶領嘉康利公司邁入嶄新的時代。

羅傑·巴納特出生於紐約商業世家，畢業於美國耶魯大學法學院，而後又到哈佛商學院繼續深造，獲得工商管理碩士學位。他的事業從一家稱為拉札德投資銀行（Lazard Freres & Co）開始，當時他發現到一個後勢看漲的商機，投資雅凱得公司（Arcade, Inc.），這間公司以科技研發聞名，專精生產各種香品試紙，應用在廣告與產品包裝上。巴納特家族企業買下了雅凱得的公司經營權，巴納特先生則擔任該公司董事長暨執行長。6年內，他將雅凱得公司從一家美國本土公司擴展為世界上最大的樣品公司。而後，巴納特先生又創建了Beauty.com，該公司至今仍是化粧品業界最大的網上化粧品購物中心之一。此外，巴納特先生也是Activated Holdings LLC控股集團的管理合夥人，該公司管控的資產逾20億美元。



羅傑·巴納特與2004年諾貝爾和平獎得主
汪嘉麗·麥賽博士(Wangari Maathai)

羅傑·巴納特積極為嘉康利與旗下75萬名直銷商規劃前景之同時，也獲得多方的肯定，例如：獲世界經濟論壇（World Economic Forum）選為「全球明日商界領袖」（Global Leader for Tomorrow）；獲美國中美關係委員會（U.S. Council on China Relations）選為青年領袖論壇成員（Young Leader Forum Fellow）；獲青年總裁組織（Young Presidents' Organization）選為成員之一；獲紐約大都會歌劇協會（Metropolitan Opera Association of New York）選為董事會成員之一；獲紐約哥倫比亞基督教醫院（Columbia Presbyterian Hospital）選為健康顧問委員會（Health Advisory Council）成員之一；獲環保新聞協會（Environmental Media Association）選為理事會成員之一。

Shaklee Opportunity

第 2 章 嘉康利的事業機會

2.1 嘉康利® 逾50年光輝成就

1956 - 1973

1956

福里斯特·嘉康利博士 (Dr. Shaklee) 於美國舊金山奧克蘭灣區 (Oakland, California) 創辦嘉康利公司



1957

第1瓶綜合維他命上市

1960

第1瓶生物可分解的天然清潔劑 BasicH® 上市



1961

福里斯特·嘉康利博士研發出全球首創即溶大豆蛋白質飲品之一

1964

在舊金山舉辦第1次嘉康利年會，共有150位領袖參加

1971

於海沃爾市 (Hayward, California) 成立嘉康利研發中心，佔地52000平方英尺 (約1461坪)

1972

嘉康利產品公司更名為嘉康利股份有限公司

第1瓶不含磷酸鹽 Basic-L® 濃縮洗衣精上市

1973

嘉康利股份有限公司公開發行

1975-1983

1975

嘉康利日本分公司成立



1976

嘉康利加拿大分公司成立



1977

於紐約證券交易所掛牌上市



1980

嘉康利成為美國溜冰代表隊的營養顧問

提供營養補充品贊助由希拉瑞爵士 (Sir Edmund Hillary) 率領之美國聖母峰探險隊 (American Everest Expedition)，希拉瑞爵士為世界第一位登上聖母峰的探險家

1981

第1瓶植物成份的長效 Vita-C 上市

1982

獲財星雜誌選為500大企業之一



1983

提供營養補充品贊助美國首位不需氧氣設備、成功攀登聖母峰的探險家

1984-1989

1984

嘉康利提供營養補充食品贊助之美國國家滑雪代表隊，該年度於前南斯拉夫塞拉耶夫 (Sarajevo) 冬季奧運會中，囊括最多獎項，該贊助持續至今

1986

嘉康利提供營養補充食品贊助之探險團隊迪克·魯坦 (Dick Rutan) 與吉娜·耶格爾 (Jeana Yeager)，締造全球第一次不間斷環球飛行紀錄

提供營養補充食品，贊助探險家威爾·史提傑 (Will Steger) 的北極極地遠征

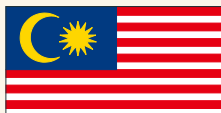


1988

提供營養補充食品贊助探險家戴達勞斯 (Daedalus)，創下人力越洋飛行72英哩的世界紀錄



嘉康利馬來西亞分公司成立



1989

嘉康利與美國喜馬拉雅協會 (American Himalayan Foundation) 合作，幫助尼泊爾興建學校、國宅與醫療機構，提供淨水系統，並在當地種植了一百萬棵樹木

提供營養補充食品贊助南極遠征計劃 (Trans-Antarctic Expedition)

1990-1993

1990

嘉康利為世界地球日正式贊助廠商，Basic-H² 獲選世界地球日代表物

獲頒「居家環保大獎」 (Family Circle Green-Chip Award)，公認為最提倡環保的全美十大企業之一

1991

第一瓶專利認證不含磷酸鹽的洗碗精 Basic-D® 上市

家庭清潔用品系列與個人皮膚保養用品系列獲美國亞歷桑那州第二生物圈研究計劃 (Biosphere 2 Project) 採用

1992

成立墨西哥分公司



資助單人極地遠征探險



1993

獲美國太空總署 NASA 指定為火箭太空人特製補水飲品



1996-1998

1996

嘉康利提供營養補充食品贊助之運動員，在亞特蘭大百年奧運會中奪下4金6銀1銅



提供產品贊助遠程海洋研究計畫，以蒐集全球海洋研究資料；

嘉康利夥伴與拯救地球兒童軍團 (Kids for Saving Earth Worldwide) 合作，提供輔助資源予環保組織大地工廠 (EarthWorks Central)



1997

資助單人極地遠征探險

1998

Enfusselle® 映芙雪皮膚保養用品系列上市，該產品擁有8項專利，並通過耗資上百萬美元的臨床實驗



2000 - 2003

2000

獲選為全美第一間「氣候友好」(Climate Neutral™)公司，致力避免加劇全球暖化現象



資助斯里蘭卡偏遠地區電氣化；更換波蘭校區全校鍋爐，以減少二氧化碳排放量

2001

獲美國直銷協會頒發「明日遠景獎」(Vision for Tomorrow Award)

2002

獲美國環保署頒發「氣候保護大獎」(Agency Climate Protection Award)



獲國際社會可靠組織(Social Accountability International)頒發「最佳環保獎」(Environmental Stewardship Award)

2003

獲美國營養保健期刊頒發「環境永續發展金牌獎」(Environment and Sustainability Gold Medal)

資助美國原住民保護區興建風力能源渦輪扇葉

資助加州州立大學聖博納迪諾分校(San Bernardino)，將其高污染學校巴士更換為低排放巴士

2004-2006

2004

羅傑·巴納特 (Roger Barnett) 接掌出任嘉康利公司董事長暨首席執行長

由新葉紙業公司 (New Leaf Paper) 頒發「最佳復林大獎」(IntergriTREE Award)

嘉康利贊助之運動員，奪下15面金牌，共計17面奧運獎牌



2005

贊助 2004年諾貝爾和平獎得主汪嘉麗·麥賽博士 (Wangari Maathai) 推行「全球綠腰帶」植樹運動 (Green Belt Movement)；

董事長暨首席執行長羅傑·巴納特 (Roger Barnett) 受邀參加白宮人口老化對策會議 (White House Conference on Aging)



劃時代的優能天然營養素上市

2006

嘉康利在美國舊金山歡慶50週年創業紀念日



2006

2006

提供營養補充食品與維他命贊助美國國家代表隊滑雪與雪板項目，在都靈 (Torino) 冬季奧運中奪下10面獎牌

為紀念世界地球日，推行「植百萬棵樹，圓百萬個夢」(A Million Trees. A Million Dreams™) 植樹計劃



2004年諾貝爾和平獎得主汪嘉麗·麥賽博士，在嘉康利美國總部種下意義深遠的一棵樹



潔特靈®環保家庭清潔用品系列上市



Cinch™ 纖奇計劃上市

2007

2007

台灣分公司成立！

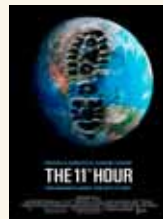


NutriWhite™晶瑩美白營養系列上市



取得中國國家商務部頒發直銷經營許可證

協力影片獲美國首要兒童福利團體「健康兒童，健康世界」邀請，獨家協力影片《為兒童打造更健康的地球》製作



嘉康利因其領先業界的環保成就，獲邀協力電影《第11個小時》製作，該紀錄片由李奧納多·狄卡皮歐擔任旁白，探討當今攸關人類存續的環保議題

嘉康利引以為傲的全球總部獲頒「全球綠化美國系統設計大獎」(Global Green USA's Organizational Design Award)

獲國家地理雜誌多次表彰之探險家威爾·史提傑，由嘉康利贊助，完成4次長1200英里、歷時4個月研究氣候變遷之北極極地遠征，並於今年成立 globalwarming101.com 為挽救全球暖化獻上全部心力



2008 - 2011

2007

與柏克萊大學公共衛生學院聯合進行一項指標性研究，該單位指出使用營養補充食品對健康維持有所助益。

全方位營養補充食品 Vitalizer 在美上市



2008

中國北京分公司成立



獲「美國企業大獎」(American Business Awards) 之「最佳企業環保責任獎」(Best Corporate Environmental Responsibility Program)

延年飲品VIVIX 8月在美上市，掀起熱潮



2009

VIVIX 維可適天然營養液 在台上市



2010

嘉康利全球年會 (美國加州安那罕會議中心)





Shaklee World Headquarters
4747 Willow Road, Pleasanton, California, U.S. 94588

2.2 嘉康利總公司

嘉康利總公司現址位於美國加州普萊森頓市(4747 Willow Road, Pleasanton, California 94588)，嘉康利總部大樓斥資6,500萬美元興建，座落於加州普萊森頓市知名的雅先達商業園區(Hacienda Business Park)，佔地28英畝。總部大樓之興建，完全實踐嘉康利博士的「與大自然和諧共存」(Living in Harmony with Nature)之創辦理念，並充分落實環保概念，從節約能源、充分利用自然光線、空調通風、排水、到戶外灌溉等等，處處皆涵蓋環境保護與生態的考量。嘉康利總部大樓堪稱舊金山灣區(Bay Area, San Francisco)最環保的建築物。

嘉康利總部之設計與興建，完全以節省最多能源為核心考量，使用最耐久的建材，並在員工工作環境中落實環保與便利，例如使用再生紙列印、回收資源垃圾、利用電子設備遠距離工作、鼓勵員工使用大眾交通工具通勤等。







嘉康利落實環保

1956年嘉康利成立時，創辦人福里斯特·嘉康利博士便全力投入精力，改善我們居住的地球環境。

早在「生物可分解」這個議題還沒沒無聞時，嘉康利博士便推出「生物可分解」的Basic-H®家用清潔劑。這項優良傳統延續至今，嘉康利的創新計劃與產品研發，不斷改善全人類的健康以及地球環境。

嘉康利也力求改善全人類的生活。嘉康利恪守企業之社會責任，持續地努力改善公司員工與直銷商居住及工作的社區，並藉由多個合作計畫，推行公司的慈善事業並提供教育機會。

環境保護

嘉康利是全美第一家因完全實行節能減碳、以致對環境所產生的影響降至零點，更在2000年獲得「氣候友好認證」(Climate Neutral Certification)的殊榮。

嘉康利其他獲獎記錄如下：

- 2008年 嘉康利公司榮獲第六屆美國企業大獎最佳企業環保責任史迪威大獎。
- 2007年 嘉康利是第一家在非洲村落以再生資源提供電力、以抵消二氧化碳排放量的公司，該計劃與杰飛·薩克斯博士創辦的「千禧年希望」機構合作，以響應聯合國的「千禧年發展目標」。
- 2007年 嘉康利組建了「氣候變化商業委員會」，是全球氣候管理的創始人與領航人，並提供給大家有效且經濟的「氣候變化應對措施」。
- 2006年 嘉康利被美國環保局評選為「氣候領袖」，是第一批獲此殊榮的民生公司，改善全球暖化的現象，已在2008年抵消了全部二氧化碳的排放。
- 2006年 嘉康利發起「植百萬顆樹，圓百萬個夢」植樹計劃，邀請汪嘉麗·麥賽博士擔任全球大使，喚起大眾對全球暖化的警覺，在北美與非洲持續推動植樹運動。
- 2005年 贊助2004年諾貝爾和平獎得主汪嘉麗·麥賽博士推行「全球綠腰帶」植樹運動。
- 2004年 嘉康利贊助的運動員奪下17枚奧運獎牌，其中包括15枚金牌。
- 2004年 獲新葉紙業公司頒發「最佳復林大獎」。
- 2003年 獲美國營養產業期刊頒發「環境永續經營金牌獎」。
- 2003年 獲全美教育進展評量頒發環境管理項目「全國環保傑出獎」。
- 2002年 獲國際社會可靠組織頒發「最佳環保獎」。
- 2002年 獲環境保護雜誌頒發「年度最佳工廠設備獎」。
- 2002年 獲美國環保署頒發「國際氣候保護獎」。
- 2001年 獲加州環保與經濟平衡委員會頒發「市長獎」。
- 2001年 獲加州環保局頒發「環保與經濟領袖大獎」。
- 2000年 世界地球日，於紐約獲頒「環保企業領袖大獎」。
- 2000年 獲舊金山灣區與半島自然保護基金會頒發「企業環保獎」。
- 1990年 獲頒「居家環保大獎」，獲選為最提倡環保的全美十大企業之一。



回饋社會

嘉康利關懷公益基金會

1992年，在美國佛羅里達州登陸的安德魯颶風（hurricane Andrew）肆虐美國東南部之後，嘉康利成立了嘉康利公益基金會，這是對外開放的非營利組織，為全美災民提供援助。以此為起點，嘉康利關懷公益基金會為無數家庭和社區，提供了超過兩百五十萬美元的現金與產品。嘉康利公司負責所有嘉康利關懷公益基金會的行政支出，將捐款100%用來幫助災民重拾人生，並重建甜蜜的家園。



秉承「取之於社會，用之於社會」的理念，嘉康利在許許多多的慈善活動上，始終竭盡心力：

- 「植百萬棵樹，圓百萬個夢」：2006年，嘉康利公司董事長暨首席執行長羅傑·巴納特先生偕同2004年諾貝爾和平獎得主汪嘉麗·麥賽博士(Dr. Wangari Maathai)，在世界地球日共同宣佈嘉康利公司的全球環保活動——「植百萬棵樹，圓百萬個夢」。為了支持麥賽博士的理想，嘉康利公司捐贈資金在肯亞種植一百萬棵樹。
- 嘉康利公司向個人和社區奉獻了數以萬計的工時、捐獻了數百萬美元的慈善捐款，積極幫助救災及賑災。
- 此外，多年來嘉康利也大力支持並主動資助多項民眾保健專案和非營利組織，亦積極贊助教育、體育、文化和藝術等方面的活動。
- 無論是2004年南亞的海嘯、2005年巴勒斯坦的大地震，或美國南方諸州遭受卡崔娜颶風(hurricanes Katrina)的蹂躪，嘉康利皆主動參與救助，所捐贈的產品與慈善款項，已達3百萬美元以上。

美國直銷協會

美國直銷協會-致力創造商德事業

美國直銷協會(DSA)是一個美國國內貿易協會，主要會員公司是透過直銷體系，將所生產之產品供應予消費大眾。美國直銷協會以商德經營事業並落實消費者服務，這是美國直銷協會商德約法的基石，成員必須確實遵守，才能加入美國直銷協會。



嘉康利-具領導地位的會員公司

嘉康利早於1964年即加入現今的美國直銷協會，多年來承諾秉持商德良心經營事業並為消費者服務，商德約法保證買賣雙方，確保像嘉康利一樣的會員公司，保證不會誤導顧客或是直銷商。



2.3 嘉康利台灣分公司

美商嘉康利股份有限公司台灣分公司於2007年1月正式營運，地址位於：

台北總公司

10491台北市建國北路一段90號11樓(2011年10月1日起)

聯絡電話：886-2-8772-6018

傳真：886-2-8772-6019

高雄服務中心

80274高雄市中正二路175號28樓之1

聯絡電話：886-7-225-6080

傳真：886-7-225-6081

★ 台中服務中心 成立中

嘉康利台灣網址：www.shaklee.com.tw

嘉康利美國網址：www.shaklee.com

嘉康利台灣分公司其管理團隊無論在直銷商會議活動、業務支援、教育訓練、行銷企劃、產品訓練、營運支援、營運管理電腦化與訂貨送貨便利化等等服務，皆為菁英之選，整個管理團隊具有豐富的經驗，將可為台灣市場的直銷商及顧客提供最專業、最優質的服務。



2.4 嘉康利的產品

現今引進台灣市場的嘉康利產品計有4個系列，包括：

產品品質百分百保證

嘉康利公司的產品，效能顯著，安全且環保，為消費者的安全及其產品品質提供滿意保證。事實上，嘉康利相信，嘉康利的產品皆能達到所承諾的效果，並對此做出百分之百的保證：

- 產品包含標籤上所列出的成份。
- 產品配方通過質檢合格，確保產品安全、純淨、可靠以及生物可分解性。
- 採用現有最優質的原料成份，運用先進科學技術，生產出不折不扣品質卓越的產品。



營養補充食品系列



基礎營養

特殊營養補給

- 經過最廣泛的臨床研究的營養成份
- 符合特定的健康需求，經過臨床驗證的天然配方

晶瑩美白系列



- 自然為本，科學驗證，創造淨白美肌

纖奇系列



- 美味可口又方便
- 充分體驗「輕鬆、簡單、安全、有效」的美妙

健康家居系列

具環保概念的家庭清潔產品

- 「世界地球日」正式指定產品
- 為美國第一項具有「生物可分解」的家庭環保清潔產品之一



- 潔特靈經典濾水壺組榮獲美國水質協會 WQA、NSF/ANSI 第42 及 53 條嚴格標準檢驗合格並予以認證的殊榮，能有效去除異味、氯及其他雜質，讓您的飲水更健康、更安全。

2.5 嘉康利的科學成就

嘉康利產品—科學技術和自然精華的完美結合

除了秉持「科學技術和大自然精華」的研發理念外，嘉康利產品始終堅持只採用最純正的原料與成份，以生產提供最安全、經過最先進的科學方法檢驗，且有益於人體及環境保護的產品。

嘉康利公司的產品，皆經過外界獨立研究機構的安全性檢測及科學論證和評估，並由我們的專家級健康科學小組(Health Sciences Group)進行了獨立臨床研究，這些都是辛苦鑽研的成果。嘉康利公司也同時向來自頂尖學術研究單位和醫療機構並受到全國公認的科學家組成的科學顧問董事會廣泛諮詢。嘉康利公司

在每個市場的營運，皆嚴守當地的政府法規，俾使消費者得以享用安全、有效的優質嘉康利產品。

- 嘉康利投資在科學研究與臨床測試方面的金額，已達2.5億美元
- 嘉康利每年進行的產品品質測試，達83,000次以上
- 嘉康利發表的臨床研究報告，已達100多篇以上
- 嘉康利在世界各國所擁有的獨家專利達50項以上



Better you. Better world.™

Shaklee Business

第3章 經營您的嘉康利事業

3.1 專有名詞定義 General Definitions

以下的專有名詞是從事嘉康利事業的過程中經常使用的名稱，與每一位直銷商之權益息息相關，請仔細研讀：

■ 銷售積分 (Point Value, 簡稱為PV)

每一產品均有特定的銷售積分，用以計算位階資格及獎金或分紅。

■ 個人銷售積分 (Personal PV, 簡稱為PPV)

個人訂購產品而累積之銷售積分。

■ 團隊銷售積分 (Group PV, 簡稱為GPV)

個人推薦的直銷商或其他直銷商推薦於個人組織以下，且其中均無任何直銷商的團隊銷售積分達到脫離獨立之標準66,000GPV，其銷售積分之總合，即為團隊銷售積分。

■ 組織銷售積分 (Organization PV, 簡稱為OV)

個人推薦的直銷商或其他直銷商推薦於個人組織以下，並包含其中任何直銷商的團隊銷售積分達到脫離獨立之標準66,000GPV，其銷售積分之總合即為組織銷售積分。

■ 活躍 (Active)

直銷商每月訂購產品，即稱為活躍。

■ 活躍組織線 (Active Leg)

被推薦之直銷商每月至少訂購3,300PV的產品，則該組織線稱為活躍組織線。

■ 上線 (Up-line)及下線 (Down-line)

組織中之上下安置之位置，在上層位置稱為上線 (Up-Line)，在下層位置稱為下線 (Down-Line)。

■ 輔導上線 (Direct Up-line)

組織中之上下安置之緊鄰位置，在上層緊鄰位置稱為輔導上線 (Direct Up-Line)。

■ 層數 (Level)

在組織線中，直銷商與直銷商的相對位置稱為層數，每一直銷商即代表一層位置。

■ 代數 (Generation)

以直銷商達成總監以上位階資格為壓縮的層數作分界，稱為代數。

■ 組織線 (Leg)

直銷商的直接下線組織稱為組織線。

■ 總監線 (Director Leg)

直銷商的組織線中有任一位直銷商達成總監位階資格，稱為總監線。

■ 推薦者 (Sponsor)

直銷商招募另一位加入嘉康利，並提供持續訓練及支援，通稱為推薦者。

■ 招募 (Recruit)

直銷商將有關嘉康利的事業機會及產品介紹予另一人，並協助其完成申請加入手續成為嘉康利直銷商的動作，稱為招募。



■ 位階 (Title)

獎金計劃中各種不同資格的事業階段，稱為位階。

■ 單一組織線50%原則 (50% One Leg Rule)

50%原則為最大組織線的總銷售積分不得超過該位階資格的組織銷售積分(OV)的50%，如有超過50%，則該單一組織線的總銷售積分，將以該位階資格的組織銷售積分的50%來做計算。

■ 經營型領袖 (Business Director)

任何嘉康利的直銷商達成合格總監(Director)、資深總監(Sr. Director)、執行總監(Executive Director)、資深執行總監(Sr. Executive Director)、領導總監(Key Director)、資深領導總監(Sr. Key Director)、董事(Master)、資深董事 (Sr. Master)、執行董事 (Executive Master) 及總裁董事 (Presidential Master) 等位階者，均稱為經營型領袖。

■ 顧客 (Customer)

加入嘉友以會員價購買嘉康利產品，稱為嘉友顧客。

■ 直銷商 (Distributor)

任何人向美商嘉康利股份有限公司台灣分公司遞送「嘉康利直銷商申請書」及相關文件，並完成繳費及簽名等程序，經嘉康利核可後，即成為直銷商；直銷商可直接向嘉康利公司購買營養補充食品、個人皮膚保養品及家庭清潔用品。

■ 直銷商價 (Distributor Price)

嘉康利公司以直銷商價提供給直銷商購買產品。

■ 達成位階資格 (Reach the qualification of title)

單一個月符合某一位階的個人銷售積分、團隊銷售積分、活躍總監線、組織銷售積分及50%原則，稱為達成位階資格，並依此領取該位階之團隊分紅、活躍總監分紅、組織代數獎金、無限代獎金及總裁董事分紅。

■ 合格位階晉升 (Qualify for the title advancement)

連續3個月符合某一位階的個人銷售積分、團隊銷售積分、活躍總監線、組織銷售積分及50%原則，稱為合格位階晉升。

3.2 位階與獎金專用名詞 General Definitions





3.3 嘉康利國際獎金制度

1. 加入 Sign Up

資格

- 凡中華民國國民，年滿20歲以上，皆可加入成為直銷商；若年滿18歲，然未滿20歲者，須另附「監護人同意書」，方得申請加入。外籍人士欲加入成為台灣市場之嘉康利直銷商者，須自行申請、取得必要之相關簽證或許可。
- 須繳交加入費用NT\$1,000。
- 須繳交完整詳實填寫及親自簽名的「嘉康利直銷商申請書」並附上身分證影本。
- 年度續約費為NT\$300，直銷商每年須完成續約手續，方可延續下一年度之直銷商資格並保有相關權益。

權利

- 可以會員價訂購產品。
- 可建立嘉康利事業、合格位階及享有國際獎金制度之獎勵。

建議新直銷商加入時，即購買各項產品或套組使用，以便儘速瞭解嘉康利產品的特點與好處，並為建立重複消費、推薦及發展事業奠定良好基礎。



嘉康利國際獎金制度的特點與優勢：

1. 直銷商得以會員價銷售產品予顧客。
2. 「團隊分紅」：最高達20%，以鼓勵個人持續推薦及輔導下線持續產生業績。
3. 活躍總監分紅：1%，當月全國總PV的1%、由當月合格活躍總監均分。
4. 「特別加碼獎金」：獎勵位階的晉升。
5. 「組織代數獎金」：以壓縮後的6代(6+6+5+5+4+4= 30%)計算。
6. 「無限代獎金」：最高達3%。
7. 總裁董事分紅：1%

2. 產品定價 Pricing

- 每一產品只有一種價格表示，即是會員價 (Member Price)。
- 嘉康利公司將會盡力讓定價在直銷市場上具有競爭力。





3. 團隊分紅 Personal Group Bonus, PGB

- 1.所有的分紅都以銷售積分作基礎計算，此一分紅為20%差額分紅方式，故上線可領取自己的全額分紅或下線的全額或差額分紅。
- 2.個人每月PPV須達3,300PV以上，個人推薦的直銷商或下線直銷商推薦的直銷商(且其中均無任何直銷商的團隊銷售積分達到脫離獨立之標準66,000GPV)，其銷售積分之總合，即是個人團隊銷售積分GPV，並決定個人領取團隊分紅之比率(如下)。

PPV:3,300 / GPV:10,000	可領取團隊分紅的8%
PPV:3,300 / GPV:20,000	可領取團隊分紅的12%
PPV:3,300 / GPV:40,000	可領取團隊分紅的16%
PPV:3,300 / GPV:66,000	可領取團隊分紅的20%

- 3.如有任何組織內之下線其個人團隊銷售積分GPV達66,000GPV以上時，該下線及其以下組織即為脫離獨立(Breakout)，當月份其GPV即不列入任何上線的GPV計算中，而該上線得享有以下3個完整月的緩衝資格(如下表)。

脫離獨立的當月份	50% GPV (33,000GPV即可領取20%團隊分紅)
脫離獨立的第1個完整月	50% GPV (33,000GPV即可領取20%團隊分紅)
脫離獨立的第2個完整月	75% GPV (49,500GPV即可領取20%團隊分紅)
脫離獨立的第3個完整月	100% GPV (66,000GPV即可領取20%團隊分紅)

- 4.如有任何組織內之下線，有兩條(含)以上新組織線其個人團隊銷售積分GPV達66,000GPV以上時，該下線及其以下組織即為脫離獨立(Breakout)，當月份其GPV即不列入任何上線的GPV計算中，而該上線得享有以下3個完整月的GPV緩衝資格(如下表)。

脫離獨立的當月份	25% GPV (16,500GPV即可領取20%團隊分紅)
脫離獨立的第1個完整月	50% GPV (33,000GPV即可領取20%團隊分紅)
脫離獨立的第2個完整月	75% GPV (49,500GPV即可領取20%團隊分紅)
脫離獨立的第3個完整月	100% GPV (66,000GPV即可領取20%團隊分紅)

4. 活躍總監分紅 Active Director Bonus 1%

- 1.每月台灣市場總銷售積分，提撥1%，做為活躍總監之獎勵。
 - 2.連續2個月達成團隊積分66,000並僅領取團隊分紅20%者，可參與分紅、但不可連續領取超過12個月。
 - 3.活躍總監分紅採合格者均分。
- 嘉康利公司針對活躍總監分紅保留所有權利，適時檢討做出必須之調整以符合獎金分配之合理公平原則。

舉 例:

某直銷商於5月達成66,000GPV並僅領取團隊分紅20%，且6月維持66,000GPV並僅領取團隊分紅20%，將可於7月15日領取一份活躍總監分紅。

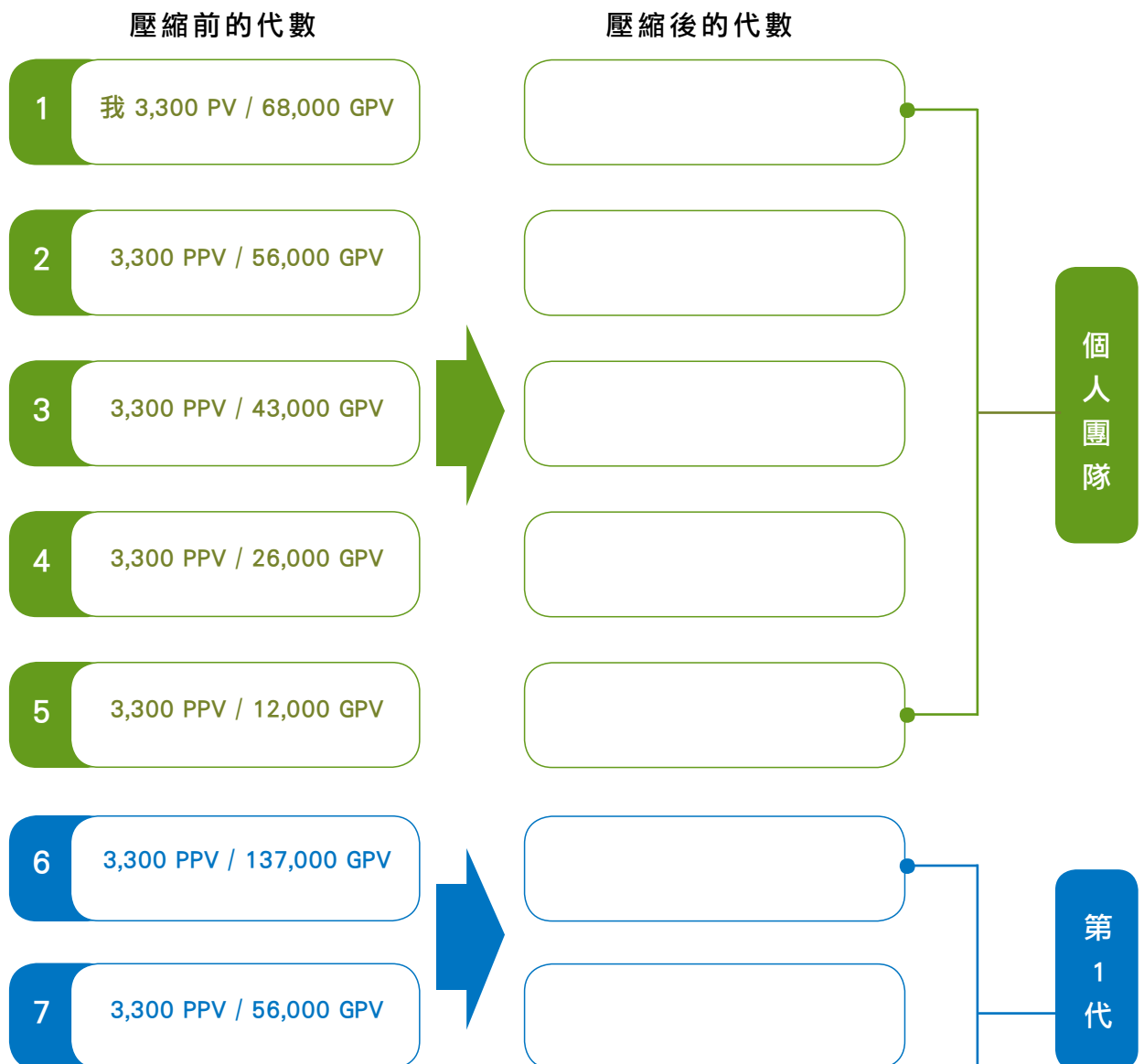
5. 組織代數獎金 Generational Bonus

- 1.當直銷商該月達成3,300PPV/66,000GPV-總監(Director)之位階資格時，該直銷商當月之組織就不再計入上線的個人團隊銷售積分，而上線也無法再領取該直銷商組織的團隊分紅，此為脫離獨立(Breakout)。
- 2.該上線此時可開始自脫離獨立的組織線領取組織獎金。
- 3.依照不同的達成位階資格，上線可領取最深達壓縮後的6代組織代數獎金(如下表)。

資格達成 Qualification (連續3個月達成為晉階合格)											
位 階 Title	總監線 Director Leg	個人積分 PPV	團隊積分 GPV	組織積分 OV	50% 原則	組織代數獎金 Generational Bonus					
總監 Director	0	3,300	66,000			第1代	第2代	第3代	第4代	第5代	第6代
資深總監 Senior Director	1	3,300	66,000			6%					
執行總監 Executive Director	2	3,300	66,000			6%	6%				
資深執行總監 Sr.Executive Director	3	3,300	66,000	528,000		6%	6%	5%			
領導總監 Key Director	4	3,300	66,000	1,000,000	Y	6%	6%	5%	5%		
資深領導總監 Sr.Key Director	5	3,300	33,000	2,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	
董事 Master	6	3,300	33,000	3,300,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
資深董事 Sr.Master	7	3,300	33,000	5,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
執行董事 Executive Master	8	3,300	33,000	7,500,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
總裁董事 Presidential Master	10	3,300	33,000	10,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%

4. 壓縮後代數計算，是自組織線以下遇有直銷商達成3,300PPV/66,000GPV-總監(Director)以上之位階資格時，即算第1代，組織往下再遇有直銷商達成3,300PPV/66,000GPV-總監以上之位階資格時，即算第2代，以此類推。

舉例:



6. 無限代獎金 Infinity Bonus

- 1.此一無限代獎金為差額分紅方式，故上線可領取自己無限代的全額獎金或下線無限代差額獎金。
- 2.當直銷商達成資深董事以上位階資格時，即可領取自己無限代組織的1~3%獎金(如下表)。

資格達成 Qualification (連續3個月達成為晉階合格)						國際獎金計劃						
位階 Title	總監線 Director Leg	個人積分 PPV	團隊積分 GPV	組織積分 OV	50% 原則	組織代數獎金 Generational Bonus						無限代 獎金 Infinity Bonus
總監 Director	0	3,300	66,000			第1代	第2代	第3代	第4代	第5代	第6代	
資深總監 Senior Director	1	3,300	66,000			6%						
執行總監 Executive Director	2	3,300	66,000			6%	6%					
資深執行總監 Sr.Executive Director	3	3,300	66,000	528,000		6%	6%	5%				
領導總監 Key Director	4	3,300	66,000	1,000,000	Y	6%	6%	5%	5%			
資深領導總監 Sr.Key Director	5	3,300	33,000	2,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%		
董事 Master	6	3,300	33,000	3,300,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%	
資深董事 Sr.Master	7	3,300	33,000	5,000,000	Y	6% +1%	6% +1%	5% +1%	5% +1%	4% +1%	4% +1%	1% ∞
執行董事 Executive Master	8	3,300	33,000	7,500,000	Y	6% +2%	6% +2%	5% +2%	5% +2%	4% +2%	4% +2%	2% ∞
總裁董事 Presidential Master	10	3,300	33,000	10,000,000	Y	6% +3%	6% +3%	5% +3%	5% +3%	4% +3%	4% +3%	3% ∞

- 3.領取自己無限代獎金時，如組織下遇有直銷商也領取無限代獎金，將領取該直銷商組織銷售積分的無限代獎金之差額。

舉 例:

- 一位資深董事可額外賺取總組織銷售積分的1%無限代獎金(組織下並無任何直銷商為同階或更高階身分)
- 一位資深董事可額外賺取總組織銷售積分的1%無限代獎金，如有另一位資深董事位於該資深董事的第5代位置，則該上線資深董事可領取如下：
 - ※ 第1~5代的1%無限代獎金
 - ※ 第6代以下至無限代，由於差額為0，故並沒有無限代獎金
- 一位執行董事可額外賺取總組織銷售積分的2%無限代獎金，如有一位資深董事位於該執行董事的第5代位置，則該執行董事可領取如下：
 - ※ 第1~5代的2%無限代獎金
 - ※ 第6代以下至無限代的1%無限代獎金(2%-1%=1%差額獎金)

7. 特別加碼獎金 Title Bonus

1. 直銷商自加入日次月起算六個月內，必須連續三個月達成並晉升總監位階以上，即取得日後獲取特別加碼獎金之資格。
2. 當直銷商達成資深總監之資格以上、且同時符合以下條件，即可獲得單次性的特別加碼獎金。
3. 特別加碼獎金將於合格後，次次月發出。
4. 如是跳階合格晉升，該直銷商即可重疊領取相關特別加碼獎金。
5. 特別加碼獎金係一次性之獎金，嘉康利公司會考量市場營運情況、物價指數、成本變動等等因素，做適時合理之調整。
6. 特別加碼獎金之考核期內，不得使用緩衝資格。

資格達成 Qualification (連續3個月達成為晉階合格)						特別加碼獎金	
位階 Title	總監線 Director Leg	個人積分 PPV	團隊積分 GPV	組織積分 OV	50% 原則	考核期 (月)	獎勵金額
總監 Director	0	3,300	66,000				
資深總監 Senior Director	1	3,300	66,000			+1	NT\$25,000
執行總監 Executive Director	2	3,300	66,000			+1	NT\$50,000
資深執行總監 Sr.Executive Director	3	3,300	66,000	528,000		+1	NT\$125,000
領導總監 Key Director	4	3,300	66,000	1,000,000	Y	+2	NT\$175,000
資深領導總監 Sr.Key Director	5	3,300	33,000	2,000,000	Y	+2	NT\$250,000
董事 Master	6	3,300	33,000	3,300,000	Y	+2	NT\$400,000
資深董事 Sr.Master	7	3,300	33,000	5,000,000	Y	+3	NT\$600,000
執行董事 Executive Master	8	3,300	33,000	7,500,000	Y	+3	NT\$800,000
總裁董事 Presidential Master	10	3,300	33,000	10,000,000	Y	+3	NT\$1,200,000

舉 例:

- 某直銷商於6至8月間，完成資深總監考核且每月GPV皆達66000以上、若9月份又再次完成同樣考核條件，則可額外領取\$25,000的特別加碼獎金。
- 某直銷商於6至8月間，跳階完成資深執行總監考核且每月GPV皆達66000以上、若9月份又再次完成同樣考核條件，則可額外領取\$200,000的特別加碼獎金。

$$\text{NT\$25,000} + \text{NT\$50,000} + \text{NT\$125,000} = \text{NT\$200,000}$$

8. 總裁董事分紅 Presidential Master Bonus

1. 當總裁董事底下擁有總裁董事下線時，將可開始領取1%總裁董事分紅。
2. 1%總裁董事分紅根據該組織積分給付，最多可領取2代總裁董事下線，直到創造另一條總裁董事下線。

舉例:

有一位A總裁董事其組織下有第一代B總裁董事及第二代C總裁董事，他們的組織銷售如下

A總裁董事OV：20,000,000PV

B第一代總裁董事OV：15,000,000PV

C第二代總裁董事OV：10,000,000PV

則A總裁董事可領取第一代B總裁董事

總裁董事分紅 $(15,000,000 - 10,000,000)PV \times 1\%$ ，即NT\$50,000

A總裁董事可領取第二代C總裁董事

總裁董事分紅 $10,000,000PV \times 1\%$ ，即NT\$100,000

所以A總裁董事可領取總裁董事分紅

$NT\$50,000 + NT\$100,000 = NT\$150,000$

9. 國際推薦 International Sponsoring

可跨國推薦，以達到國際連線。有關國際推薦之詳細辦法，另行公告實施，請注意本公司之業務訊息。

10. 嘉康利獎勵之旅 Shaklee Incentive Trip

此為每年年度旅遊，特定活動辦法將於每年實施前宣布。

11. 位階資格 Qualification for Titles

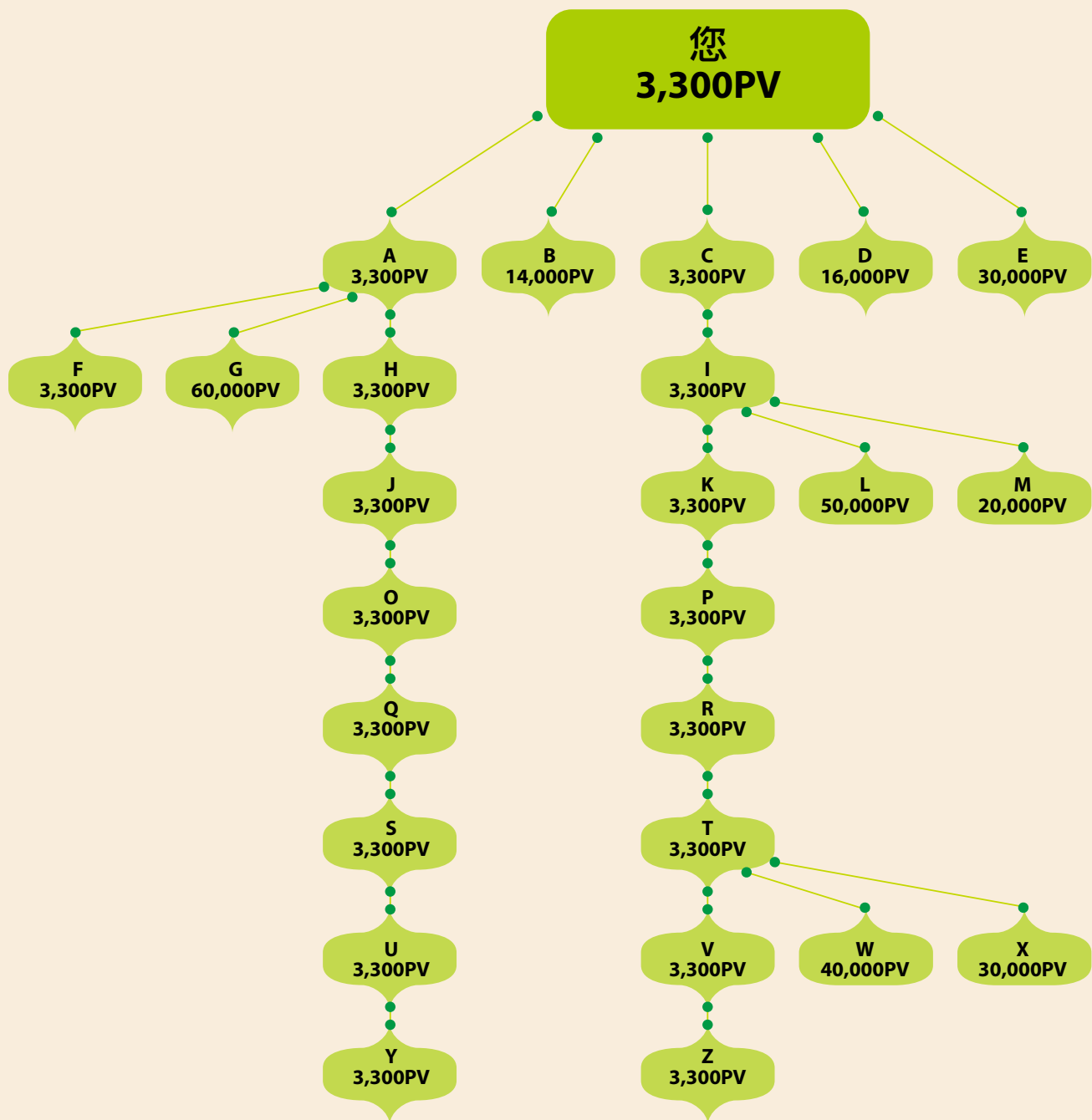
資格達成 Qualification (連續3個月達成為晉階合格)					
位階 Title	總監線 Director Leg	個人積分 PPV	團隊積分 GPV	組織積分 OV	50% 原則
總監 Director	0	3,300	66,000		
資深總監 Senior Director	1	3,300	66,000		
執行總監 Executive Director	2	3,300	66,000		
資深執行總監 Sr.Executive Director	3	3,300	66,000	528,000	
領導總監 Key Director	4	3,300	66,000	1,000,000	Y
資深領導總監 Sr.Key Director	5	3,300	33,000	2,000,000	Y
董事 Master	6	3,300	33,000	3,300,000	Y
資深董事 Sr.Master	7	3,300	33,000	5,000,000	Y
執行董事 Executive Master	8	3,300	33,000	7,500,000	Y
總裁董事 Presidential Master	10	3,300	33,000	10,000,000	Y

※ 50%原則 (50% rule):

1. 50%原則為最大組織線的總銷售積分不得超過該位階資格的組織銷售積分(OV)的50%，如有超過50%，則該單一組織線的總銷售積分將以該位階資格的組織銷售積分的50%來做計算位階資格及獎金之依據。
2. 50%原則適用於領導總監(含)以上之位階。

舉例:

某領導總監OV=1,200,000PV，最大組織線的總銷售積分=600,000PV，已超過該位階資格的組織銷售積分(1,000,000PV)的50% $(1,000,000PV \times 50\% = 500,000PV)$ ，所以在核算該位階資格及相對之獎金時，嘉康利公司將以最大組織線總銷售積分 $(500,000PV + 600,000PV = 1,100,000PV)$ 來做為計算依據。



獎金範例:

您 PPV: 3,300 您 GPV = 您 3,300+ B 14,000+ C 3,300+ D 16,000 + E 30,000=66,600

A PPV: 3,300 A GPV = A 3,300+ F 3,300+ G 60,000+ H 3,300+ J 3,300+ O 3,300
+ Q 3,300+ S 3,300+ U 3,300+ Y 3,300= 89,700

I PPV: 3,300 I GPV = I 3,300+ K 3,300+ L 50,000+ M 20,000+ P 3,300
+ R 3,300=83,200

T PPV: 3,300 T GPV = T 3,300+ V 3,300+ W 40,000+ X 30,000+ Z 3,300=79,900

您的團隊分紅

$$\begin{aligned} & \text{您 } 3,300 \times 20\% + \text{B } 14,000 \times (20-8)\% + \text{C } 3,300 \times 20\% \\ & + \text{D } 16,000 \times (20-8)\% + \text{E } 30,000 \times (20-12)\% \\ & = \text{NT\$7,320} \end{aligned}$$

您的組織獎金

$$\begin{aligned} & \text{第1代獎金 (A GPV } 89,700 \times 6\% + \text{I GPV } 83,200 \times 6\% =) \text{NT\$10,374} \\ & + \text{第2代獎金 (T GPV } 79,900 \times 6\% =) \text{NT\$4,794} \\ & = \text{NT\$15,168} \end{aligned}$$

您的獎金合計

$$\text{NT\$7,320} + \text{NT\$15,168} = \text{NT\$22,488}$$

A 的團隊分紅

$$\begin{aligned} & \text{A } 3,300 \times 20\% + \text{F } 3,300 \times 20\% + \text{G } 60,000 \times (20-16)\% + \text{H } 3,300 \times (20-12)\% \\ & + \text{J } 3,300 \times (20-12)\% + \text{O } 3,300 \times (20-12)\% + \text{Q } 3,300 \times (20-12)\% \\ & + \text{S } 3,300 \times (20-12)\% + \text{U } 3,300 \times (20-12)\% + \text{Y } 3,300 \times (20-12)\% \\ & = \text{NT\$5,568} \end{aligned}$$

I 的團隊分紅：

$$\begin{aligned} & \text{I } 3,300 \times 20\% + \text{K } 3,300 \times 20\% + \text{L } 50,000 \times (20-16)\% \\ & + \text{M } 20,000 \times (20-12)\% + \text{P } 3,300 \times 20\% + \text{R } 3,300 \times 20\% \\ & = \text{NT\$6,240} \end{aligned}$$

I 的組織獎金

$$\text{第1代獎金 (T GPV } 79,900 \times 6\% =) \text{NT\$4,794}$$

I 的獎金合計

$$\text{NT\$6,240} + \text{NT\$4,794} = \text{NT\$11,034}$$

T 的團隊分紅

$$\begin{aligned} & \text{T } 3,300 \times 20\% + \text{V } 3,300 \times 20\% + \text{W } 40,000 \times (20-16)\% \\ & + \text{X } 30,000 \times (20-12)\% + \text{Z } 3,300 \times 20\% \\ & = \text{NT\$5,980} \end{aligned}$$

美商嘉康利台灣國際獎金制度

PV = Personal Volume 個人積分

GPV= Personal Group Volume 團隊積分

OV=Organization Volume 組織積分

1 團隊分紅 Personal Group Bonus 8% to 20%

*個人最低購貨達3300PV

10,000GPV
8%

20,000GPV
12%

40,000GPV
16%

66,000GPV
20%

2 活躍總監分紅 Active Director Bonus 1%

當月全國總PV1%：當月合格活躍總監均分

合格條件：

連續2個月達成團隊積分66,000，並僅領取團隊分紅20%者，可參與分紅，但不可連續領取超過12個月。

3 特別加碼獎金 Title Bonus 高達3,625,000(NTD)

考核期：

依位階不同而劃分為4至6個月

資深總監 Senior Director NT\$25,000 考核期4個月	執行總監 Executive Director NT\$50,000 考核期4個月	資深執行 Sr. Exec. Director NT\$125,000 考核期4個月	領導總監* Key Director NT\$175,000 考核期5個月	資深領導* Sr. Key Director NT\$250,000 考核期5個月	董事* Master NT\$400,000 考核期5個月	資深董事* Sr. Master NT\$600,000 考核期6個月	執行董事* Executive Master NT\$800,000 考核期6個月	總裁董事* Presidential Master NT\$1,200,000 考核期6個月
---	--	---	--	--	--	--	--	---

4 組織代數獎金 Generational Bonus 高達6代 30% (壓縮)

5 無限代獎金 Infinity Bonus 3% 無限代

資深總監 Senior Director	執行總監 Executive Director	資深執行 Sr. Exec. Director	領導總監* Key Director	資深領導* Sr. Key Director	董事* Master	資深董事* Sr. Master	執行董事* Executive Master	總裁董事* Presidential Master
1 總監線	2 總監線	3 總監線	4 總監線	5 總監線	6 總監線	7 總監線	8 總監線	10 總監線
3300PV	3300PV	3300PV	3300PV	3300PV	3300PV	3300PV	3300PV	3300PV
66,000GPV	66,000GPV	66,000GPV	66,000GPV	33,000GPV	33,000GPV	33,000GPV	33,000GPV	33,000GPV
-	-	528,000 OV	1,000,000 OV*	2,000,000 OV*	3,300,000 OV*	5,000,000 OV*	7,500,000 OV*	10,000,000 OV*
總監代數 1代	總監代數 2代	總監代數 3代	總監代數 4代	總監代數 5代	總監代數 6代	總監代數 6代	總監代數 6代	總監代數 6代
6%	6%	6%	6%	6%	6%	1%+ 6%	2%+ 6%	3%+ 6%
	6%	6%	6%	6%	6%	1%+ 6%	2%+ 6%	3%+ 6%
		5%	5%	5%	5%	1%+ 5%	2%+ 5%	3%+ 5%
			5%	5%	5%	1%+ 5%	2%+ 5%	3%+ 5%
				4%	4%	1%+ 4%	2%+ 4%	3%+ 4%
					4%	1%*	2%*	3%*

6 *總裁董事分紅1% Presidential Master Bonus 1%

相關注意事項：

1. 標註"*"的部份，皆須符合50%OV原則。 2. 特別加碼獎金之考核期間，不得使用緩衝資格。

#20110701修



GLOBAL
AMBASSADOR

3.4 全球大使計劃

■ 如何取得全球大使資格：

- 您必須至少達成1個月以上總監資格的台灣直銷商，才可申請全球大使。
- 嘉康利全球直銷商藉由加入全球大使計劃，即可展開國際事業（中國市場除外）並開始領取國際獎金。
- 您也可在www.shaklee.com.tw下載全球大使申請書（台灣中文版），填寫完畢後，傳真至客服櫃台交件及支付NT\$3,000，才完成手續。
- 每滿週年，年度續約費為US\$49。
- 每月如有跨國獎金，將收取跨國獎金計算手續費2%。

■ 如何才可領取全球大使的國際獎金：

- 全球大使直銷商的會籍所在市場的個人及團隊積分必須符合所在市場的總監資格，才可計算國際獎金。
- 您可合併計算其他市場中的總監線及總組織積分，以符合您會籍所在市場的位階資格。
- 您可獲得其他市場中的團隊分紅（依其他市場計劃發放）、組織獎金（依會籍所在市場計劃發放）、無限代分紅（需其他市場的獎金計劃有此獎金項目，並依會籍所在市場計劃發放）、總裁董事分紅（需其他市場的獎金計劃有此獎金項目，並依會籍所在市場計劃發放）。



■ 全球大使的國際獎金計算方式：

團隊分紅部份：

- 依其他市場的團隊分紅獎金計劃計算（最高20%為上限）
- 其他市場的團隊積分不會合併計入會籍所在市場的團隊積分計算
- 跨國業績一律與下月所在市場業績合併計算

組織代數獎金、無限代獎金及總裁董事分紅部份：

- 依會籍所在市場的組織及無限代獎金計劃計算
- 合併計算其他市場中的銷售積分，以符合您會籍所在市場的位階
- 跨國業績一律與下月所在市場業績合併計算

舉 例：

- 8月台灣業績：66,000 GV、3條總監線、528,000 OV，則可單獨計算8月台灣獎金及位階
8月美國業績：3,356 GV、1條總監線、492,800 OV，則與9月台灣業績合併計算9月獎金及位階
- 9月台灣業績：69,000 GV、3條總監線、518,000 OV，則與8月美國業績合併計算9月獎金及位階
9月美國業績：8,056 GV、2條總監線、462,800 OV，則與10月台灣業績合併計算10月獎金及位階
- 10月台灣業績：79,000 GV、2條總監線、560,000 OV，則與9月美國業績合併計算10月獎金及位階
10月美國業績：3,356 GV、2條總監線、1,500,800 OV，則與11月台灣業績合併計算11月獎金及位階



3.5 嘉友白金俱樂部



嘉友白金俱樂部讓嘉康利顧客與經營者體系更加完善

■ 如何申請成為嘉友：

- 凡中華民國國民，年滿20歲以上，繳交身份證影本，填寫申請書並繳納100元費用（首張訂單購貨即可獲得減免）即可。
- 審核合格後，您即成為嘉友白金俱樂部成員並獲得一張嘉友白金卡。
- 嘉友白金卡採終身積分累積制，最高得享16%的優惠比例以獲得相等值的嘉幣(BV)來兌換公司指定產品及輔銷品。

累積消費積分	優惠比率
4,001 — 10,000	4%
10,001 — 20,000	8%
20,001 — 40,000	12%
40,001 以上	16%

- 嘉友辦理退出、重新加入需要3個月的等待期。

■ 消費積分三種方式：

消費積分
直接累積
1 : 1

循環積分
兌換產品
1 : 1

升級積分
分享他人
1 : 3

消費積分：嘉友採終身積分累積制，最高得享16%的提撥比例以獲得相等值的嘉幣(BV)來兌換公司指定產品及輔銷品。

循環積分：當月份以嘉幣換購之商品點數，仍可循環累計至總消費積分，以獲得更高的積分比率。

升級積分：組織中所有嘉友的購貨積分，按第一代1/3積分、第二代1/9積分、第三代1/27積分…升級累積至您的購貨積分中。

■ 嘉幣如何兌換產品：

- 嘉友本人持嘉友白金卡或有效身份證明文件至嘉康利台灣分公司兌換。
- 嘉友本人至嘉康利台灣官網之會員專區兌換。
- 委託辦理 —
代理人持嘉友卡委託人之身份證影本及委託書至嘉康利台灣分公司兌換。
- 當月購貨所產生的嘉幣、待次月方可使用

續約須知：

嘉友卡會員之年度續約費為100元整。嘉友卡會員每年亦需完成相關續約手續，續約費將由嘉幣中自動折抵。



3.6 規劃自己的成功之路

優渥的獎勵制度搭配最優質的產品，是幫助您開創成功的嘉康利事業之基石。藉由「科學技術和大自然精華」的完美結合，及採用最純正的原料成份，嘉康利公司經過最先進的科學方法檢驗，提供最安全且有益於環境保護的產品。每項產品皆採用天然及最上等的原料，以達到最優質的規格標準。

基於此一精神，嘉康利公司在服務直銷商時，無論各型業務性會議活動、產品行銷、電腦化營運支援等等，亦秉持精益求精、不斷追求進步的態度，以協助直銷商順利發展嘉康利事業。

嘉康利事業是一個人人得以參與的公平創業機會，從事嘉康利事業時，您可以依照自己的意願，自己決定要投入多少時間或氣力。就如同從事任何行業一般，成功從無僥倖，但須投入相當程度的努力。您可以和自己的推薦人或組織內的領導人，共同研討、規劃自己的經營腳步；以下的步驟是在開



展嘉康利事業時，許多卓越直銷商曾採取且印證可行的模式，值得您的參考。

■ 擁抱夢想 築夢踏實

邁向成功的第一步，就是要有夢想。把自己想要達成的目標，一一列出，並擬定工作計劃與行動方案，運用自己可以掌握的資源、時間與心力，逐步完成各個階段目標。雄心壯志是經營任何事業必備的要件，時時保持積極進取的態度、付出實際的行動，只要堅定信心，執著堅持，終有收穫之時。

■ 相信產品 親自使用

採用天然成份，經過科學驗證，在每年進行83,000次以上的嚴格品管與檢測下，最優質的嘉康利產品絕對可以贏得您的信任。建議您在推廣產品之前，皆親自先行使用產品並學習產品的相關特點，唯有親自體會，才能把產品的好處與特色及效能分享給親朋好友了解；唯有自己對產品十分熱愛，才能把那種熱忱傳遞給他人、並感動他人。

■ 舉辦會議 積極參與

嘉康利為協助您開拓事業，會經常舉辦各種會議，如：創業說明會、新直銷商研習會、產品訓練課程等等，建議您經常出席參與並廣邀朋友參加。嘉康利所舉辦的各種會議之訊息，皆會公佈於嘉康利的網站或其他資訊媒體。經常出席會議將得以獲得許多業務資訊與產品知識，對於您的業務拓展十分有益。

此外，您組織內的領導人也會經常舉辦各種幫助業務成長的會議活動，建議您積極參與並廣邀朋友參加；不論是參加嘉康利公司所舉辦的各種會議或組織內領導人自行舉辦的會議，都是協助您順利啟動嘉康利事業的有效方法之一。



■ 主動分享 增加業績

時時把最優質的嘉康利產品與親朋好友分享，是您建構廣大銷售網的有效方式。當您不斷從產品訓練課程裡獲得更多的產品知識與資訊，搭配自己的親身使用心得，您必然能信心十足地把嘉康利產品的好處與優點，與更多的親朋好友分享。只要您分享得越多，您的銷售額必定增加越高，您的嘉康利事業必然成長越快。銷售產品是從事嘉康利事業最重要的工作之一，也是產生利潤的主要方法。

■ 積極推薦 拓展規模

經常把嘉康利產品的好處和事業機會介紹給新朋友，才能有效擴展您的銷售網。事實上，只要是有人地方，推薦的工作就可以隨時隨地進行：自己的住家、朋友的住所、辦公室、公共場所、餐廳、咖啡廳、健身房、運動場所、同學會等等，時時可以進行；您可以邀請推薦對象前赴嘉康利公司參觀，增加對嘉康利的認識。

嘉康利事業是一個人人得以參與的公平創業機會，任何人無論其教育程度、社會背景或宗教信仰為何，在嘉康利裡，人人都有成功的機會。

滿意的顧客更是最佳的推薦對象，長久以來他們對嘉康利產品的好處與優點已十分瞭解，對嘉康利公司的經營理念也有相當程度的認識，只要您用心服務，待之以誠，許多的顧客往往都會願意加入成為新直銷商。

■ 設定目標 不斷晉階

隨著您推薦的新直銷商越多，您分享的產品越多，您的銷售網自然越大，您的嘉康利事業必然茁壯成長。

建議您擬訂一個邁向各個目標的時間表，當您達成嘉康利獎金制度的第一個位階時，除了獲得實質的獎勵報酬之外，您必將擁有另一番成就感；嘉康利的國際獎金制度裡，設有10個位階，每一位階代表著不同的獎勵與權益，優渥的報酬值得您全力以赴。

嘉康利是一個落實多勞多得的事業，只要積極奮發與努力不懈，必能有所收穫；藉由幫助越多人成功，您也能獲得相對的成就。

■ 承先啟後 上行下效

當您從自己的推薦人或組織內的領導人學得相當的經驗，隨著您陸續達成嘉康利獎金制度的各個位階、而您的小組規模不斷擴大時，您也應同時輔導自己推薦的組織內直銷商學習您的經驗與方法，以便把可行的經營模式傳承至更寬、更深的體系規模。

嘉康利事業的特色之一是，身為推薦人的您，透過經驗分享、訓練輔導、理念傳承、士氣激勵等等，您組織內直銷商的業績越成長，您的事業也一定會成長；您幫助越多下線直銷商成功，您自己一定會越成功。請謹記，您是組織內直銷商的良師與楷模。

Customer Service

第4章 直銷商服務

4.1 訂貨

訂購產品、保持適量的存貨，以便適時供應顧客的需求，是經營嘉康利事業的業務內容之一。美商嘉康利股份有限公司台灣分公司現行提供的訂貨方式有4種，請參照如右之說明。

直銷商向嘉康利訂貨時，請注意以下事項：

● 請填寫正確的直銷商編號

直銷商向嘉康利訂貨時，請於「產品訂購單」上填寫您的直銷商編號，以利電腦作業，並登錄您的即時業績。每一位直銷商皆由嘉康利台灣授予一專屬的直銷商編號，此編號攸關自身之權益，與嘉康利業務往來時皆須使用。

● 請詳實填寫訂貨資料

每一位直銷商皆可向嘉康利台灣直接訂購產品，訂貨時，請於「產品訂購單」上詳細填寫您的：直銷商姓名、直銷商編號、取貨方式、產品編號、產品名稱、銷售積分等等，以利電腦登錄作業。

● 手續費

訂貨時，若單筆訂單總金額達NT\$3,500以上，則免收運費；若單筆訂單總金額未達NT\$3,500，則酌收運費NT\$120(含稅金額)。

傳真訂貨— 傳真號碼：0800-504-504

電匯訂貨— 帳號

銀行: 中國信託822

分行: 敦南分行

戶名: 美商嘉康利股份有限公司台灣分公司

帳號: 8136100+7碼直銷商號碼 (共14碼)

轉帳或匯款完成後，需將收據傳真至
美商嘉康利股份有限公司台灣分公司。

美商嘉康利股份有限公司台灣分公司現行的訂貨方式：

訂貨方式	訂貨時間	送貨取貨方式
現場訂貨取貨	周一至周五 中午12:30至晚間21:30 週六 下午13:30至17:30	於本公司取貨
傳真訂貨	周一至周五 中午12:30至晚間21:30 週六 下午13:30至17:30	3個工作天由貨運公司送達
電匯訂貨	周一至周五 中午12:30至晚間21:30 週六 下午13:30至17:30	3個工作天由貨運公司送達
網路訂貨	24小時開放	可指定取貨或送貨，3個工作天由貨運公司送達



4.2 自動訂貨及紅利積點

自動訂貨啟動：

- 自動訂貨單，一律需以書面填寫完整，並親交或傳真至公司，確認完成後方生效。自動訂貨單可選擇 (1)當日立即啟動或 (2)下月10日啟動兩種。

- 自動訂貨內容不限產品、不限金額，可加訂輔銷品，訂購會員價總金額未達NT\$3,500，一律另需自付運費NT\$120。

- 每月自動訂貨訂購之產品銷售積分的10%，將列入該直銷商之紅利點數，但每月最高紅利點數上限為1,000點，如超過1,000點以1,000點作計算（對於紅利點數之發放公司保留最後審核權）。該紅利點數不可兌換現金或轉讓，**累計連續兩個月的紅利點數後才可以足額點數兌換同等值會員價之產品**（當月新產品及特殊產品除外）**及輔銷品**（恕不接受未滿點數補現金差額之產品兌換）。

- 紅利點數兌換可採用網路或書面方式兌換。如兌換之產品（直銷商價總金額未達NT\$3,500）選擇單獨寄送服務，另需以紅利120點支付運費NT\$120。（恕不接受合併寄送之服務）

- 已解約之直銷商權，不得再使用紅利點數。



- 每月自動訂貨之預備訂單扣款及出貨時間為每月10日（遇假日延後）。付款方式：

- ◎ 臨櫃現金付款（限10號當天）

- ◎ 匯款/轉帳付款：銀行代號822 帳號：8136100+直銷商號碼（7碼）請於每月10號當天完成匯款，並將匯款或轉帳收據傳真至美商嘉康利股份有限公司台灣分公司

- ◎ 信用卡付款

每月10日如扣款不成功，公司將以簡訊通知，每月17日未補正扣款手續，該月自動訂貨單將失效，之前累積紅利點數將全部歸零。下個月的自動訂貨單將持續自動扣款出貨，如成功，當月又可開始累積紅利點數，才可以足額點數兌換同等值會員價之台灣產品。

自動訂貨修改：

- 每月自動訂貨書面修正截止時間：當月4日24:00以前；網路修正截止時間：當月9日24:00以前

自動訂貨終止：

- 自動訂貨單終止，一律需以書面填寫完整並親交或傳真公司，確認完成後，方始生效。終止自動訂貨書面截止時間：當月4日24:00以前，生效後所有累積紅利點數將全部歸零。自動訂貨單終止生效後3個月內，公司恕不接受該直銷商再次啟動自動訂貨。

舉 例:

- 甲直銷商於2月5日加入並立即啟動自動訂貨訂購產品銷售積分達13,500 PV，故有紅利點數1,000點，3月10日時自動訂貨訂購之產品銷售積分達1,530PV，故又有紅利點數153點，所以甲直銷商於3月12日時，已累計連續兩個月的紅利點數達1,153點，甲直銷商於3月12日時於網路上使用紅利點數960點兌換濃縮洗衣精3瓶（會員價NT\$320）及紅利點數120點支付運費NT\$120。故尚剩餘紅利點數73點於帳號中。



自動訂貨多點、
紅利多點、
好處也多點

4.3 直銷商專用網路及電子商務服務

嘉康利台灣分公司提供台灣直銷商專屬的網路及電子商務服務，內容包含以下部份：

嘉康利台灣分公司公開網站提供台灣直銷商及其顧客查詢相關公司資訊（研發、產品及獎勵制度）國內外媒體報導及最新活動訊息。詳情請上網點閱www.shaklee.com.tw。

- 更改網路密碼
- 線上購物
- 自動送貨修改
- 自動紅利查詢及兌換
- 自己及下線的PV、GV、OV查詢
- 自己的歷史獎金查詢
- 各式下線管理報表
- 下載各式業務表格、訓練教材、傳單、影片及音訊檔

網路無國界，直銷藉此網路及電子商務服務得以無限延伸個人直銷事業。

4.4 退換貨

直銷商退換貨辦法，詳如下表：

情況	退換貨條件	減損價值之認定	可退換之相對金額	應備單據及證件
1	自發票日起14天內退換貨	0%	100%	- 退換貨之產品 - 原購貨之發票 - 退換貨申請書 - 退換貨折讓單填妥蓋章
2	自發票日起15天至1個月內退換貨	10%	90%	如上述部份
3	自發票日起1個月至3個月內退換貨	25%	75%	如上述部份
4	自發票日起3個月至1年內退換貨	50%	50%	如上述部份
5	自發票日起1年以後之退換貨	75%	25%	如上述部份

注意事項：

- 1：一般換貨只接受等值產品（同等或以上金額及PV）並收取手續費NT\$150，唯有直銷商退出退貨，方可辦理退款，且不收任何手續費。
- 2：符合下列任一條件時，則無法申請退換貨：
 - 經拆封使用之產品
 - 外包裝不良
 - 已過期或無再販售可能性之產品
 - 保存條件嚴謹之產品（如VIVIX維可適天然營養液）
 - 其他經特別公告，不接受退換貨之產品
- 3：辦理退換貨時，申請者應以書面備齊所有單據及證件，本公司始接受該申請，如因單據及證件不齊而導致申辦時間延遲，申請者將承擔該延遲之所有損失及責任。
- 4：新產品上市3個月內，恕不接受任何換貨。
- 5：凡發現利用新發票卻以舊物品來申請退換貨者，經本公司認定該直銷商為明顯背信行為，本公司將逕行停止其直銷權之處份，且不接受該直銷商之任何退換貨申請。凡未得到直銷商當事人之書面同意，即擅自代替該直銷商為申請退換貨者，本公司認定該代辦直銷商為明顯偽造行為，本公司將逕行停止其直銷權之處份。
- 6：本公司產品出貨時已實施嚴格品質管理，如有發現因運送時所產生之外觀損壞時，請於到貨7日內提出申請，逾時即不再受理。
- 7：本直銷商退換貨辦法，自2010年8月1日起公佈後實施。
- 8：如欲退貨之商品或訂單曾經參加考核或獎勵活動時，則退貨時需追回或補償當時因考核或獎勵活動支出之金額。

4.5 獎金發放

- 公司一律採獎金匯款至直銷商個人銀行帳戶，如未附銀行帳戶者，公司將保留至其附上銀行資料為止。
 - 業績獎金發放日：為達成該位階資格後次月15日發放。
 - 特別加碼獎金發放日：為達成該位階資格及通過公司晉階考核後，次月15日發放。
- 美商嘉康利股份有限公司台灣分公司保留任一直銷商是否符合晉階及獎金資格之權利，直銷商於從業過程中但須遵守「嘉康利直銷商的責任與權益」之約定，若有違反情事，或其個人及下線的退貨及退出，其相關獎金須予扣除並追回。



嘉康利的事業

Shaklee Business



美商嘉康利股份有限公司台灣分公司

地址：10491台北市建國北路一段90號11樓及11樓之1(台北總公司)

電話：02-2516-0339 傳真：02-2516-0800

地址：80274高雄市中正二路175號28樓之1(高雄服務中心)

電話：07-225-6080 傳真：07-225-6081

★ 台中服務中心，即將為您服務！

客服信箱：tw-service@shaklee.com 台灣網站：www.shaklee.com.tw

SHAKLEE、嘉康利及其商標圖形皆為美國嘉康利公司之註冊商標。