



BUSINESS MANUAL



Always
WORKS



Always
SAFE



Always
GREEN

GENERAL INFORMATION

Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd Company No. 301287-T (AJL 93747)

Address: Level 9, The Pinnacle, Persiaran Lagoon, Bandar Sunway,
47500 Subang Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Toll Free Ordering Line: 1800 88 6577

Fax-in Order: 03 – 5622 3199

Shaklee Account for Bank Transfer

5-14301-40642-3

(Maybank Berhad, Jalan 222 Branch, Petaling Jaya)

CUSTOMER SERVICES & PICK-UP

Home Office

Monday to Saturday: 10.00 am to 7.00 pm

Penang, Ipoh, Kota Kinabalu, Johor Bahru & Kuala Lumpur Branches

Monday to Friday: 10.00 am to 7.00 pm

Saturday (1st & 3rd): 10.00 am to 7.00 pm

Kota Bharu Branch

Sunday to Thursday: 10.00 am to 7.00 pm

Saturday (1st & 3rd): 10.00 am to 7.00 pm

(Except Public Holidays)

ORDERING INFORMATION

Shaklee works with you to make placing and receiving your product orders as easy and efficient as possible. The followings are ordering information highlights. For full details, please refer to Section 4.1 Purchasing and Selling Shaklee Products of this manual.

Placing an Order

Personally, or through telephone, online or fax-in

Ordering Deadline

Orders to be included in a given month's volume must be received along with payment, by the close of the last business day of the month.

Mode of Payments

Shaklee accept cash; bank transfers through Maybank Berhad and Maybank ATMs; bank draft; postal order, and credit / debit cards (MasterCard and Visa). Proof of payment must be received before orders are shipped.

TABLE OF CONTENTS

KEY DEFINITIONS AND TERMS	5
Chapter 1	
THE WORLD OF SHAKLEE	7
Chapter 2	
THE SHAKLEE OPPORTUNITY	8
2.1 The Shaklee Sales Plan	8
2.2 Special Benefits	8
2.3 Sales Ranks	8
2.4 Bonuses	9
2.5 Retail Profit	9
2.6 Personal Bonus	10
2.7 Monthly Gross Personal Bonus Schedule	10
2.8 Appointment to Assistant Supervisor	11
2.9 Appointment to Supervisor Rank and Above	11
2.10 Leadership Requirement	11
2.11 Maintaining Supervisor Rank and Above	12
2.12 UV for Rank	12
2.13 Leadership Bonus	13
2.14 Shaklee Incentive Programs	14
2.15 Special Incentive Program for Coordinators and Above Ranks	14
2.16 Car Subsidy Program	14
2.17 Convention Program	15
2.18 International Sponsoring Program (ISP)	15
Chapter 3	
PLANNING FOR SUCCESS	16
3.1 Build for Long-Term Stability and Prosperity	16
3.2 An Action Plan for Success	18
Chapter 4	
SHAKLEE BUSINESS PRACTICES	19
4.1 Purchasing and Selling Shaklee Products	19
4.2 Shaklee Guarantee	20
4.3 Inventory Return and Resignation Policy	21
4.4 Direct Selling Rules	21
4.5 Exclusive Shaklee Training Centers	21
4.6 Non-Exclusive Commercial Locations	21
4.7 Other Locations	22
4.8 Ethical Business Practices	22
4.9 Unauthorized Claims and Practices	22
4.10 Unfair Competitive Activity	23
4.11 Status of Independent Shaklee Distributorships	23
4.12 Sponsorship Eligibility and Requirements	23
4.13 Shaklee Policy Review	24
4.14 Trademark Guideline	24

Chapter 5

INTERNET POLICY	26
5.1 Doing Business on the Internet	26
5.2 Permitted Online Business Practices	26
5.3 Prohibited Online Business Practices	27
5.4 Enforcement of Online Rules and Guidelines	28

Chapter 6

DIRECT SALES ACT, 1993	29
6.1 Compliance with the Act	29
6.2 Licensing Requirement	29
6.3 Authority Card	29
6.4 Hours of Call	29
6.5 Direct Sales Contract	30
6.6 Cooling-off Period	30
6.7 Rescission of Direct Sales Contract	30
6.8 Shortening the Cooling-off Period/Notice of Waiver	30
6.9 Sales under RM 300.00 and all Sales to Shaklee Distributors	31
6.10 The Direct Sales Act 1993 and its Impact on all Shaklee Independent Distributors	31
6.11 Be a Professional Direct Seller	31
6.12 Allegations of Unlawful or Unethical Direct Sales Activities	32

Chapter 7

DIRECT SELLING ASSOCIATION OF MALAYSIA (DSAM) CODE OF CONDUCT	33
7.1 Conduct Towards Consumers	33
7.2 Conduct Towards Direct Sellers	35
7.3 Conduct Between Companies	36
7.4 Code Enforcement	36

KEY DEFINITIONS AND TERMS

Appointed Rank

The Appointed Rank is determined by the highest Effective Rank a Shaklee Distributor has achieved without a given time period as described in the *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)*.

Distributor

A person who uses Shaklee products, has a Shaklee business, and resells Shaklee products to consumers, and who sponsors others into Shaklee businesses of their own.

Distributor Net (DN)

The price paid for Shaklee products by Distributors.

Effective Rank

The Effective Rank achieved by the Distributor is calculated at the end of each month, and is based on meeting requirements such as Personal UV, Group UV, number of First Levels, and fulfillment of leadership responsibilities within that month.

The requirements for being appointed to and maintaining each Effective Rank as well as the privileges granted to each Effective Rank are provided in detail in the *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)*.

First Level, Second Level and Third Level Sales Leaders

These terms describe the relationships between a given Sales Leader and other Sales Leaders extending from and below him/her in the sponsorship line.

Example:

When you (A) develop Sales Leader (B) from your downline sales group, (B) becomes your First Level.

When (B) develops Sales Leader (C) from his/her own downline sales group, C becomes (B)'s First Level and your Second Level.

When (C) develops Sales Leader (D) from his/her own downline sales group, (D) becomes (C)'s First Level, (B)'s second level, and your Third Level.

Group PV

The total of the Personal PV amounts measured monthly for all of the Distributorships in the sales group of an Independent Shaklee Distributor, including the Distributor's Personal PV.

Group UV

The total of the Personal UV amounts measured monthly for all of the Distributorships in the sales group of an Independent Shaklee Distributor, including the Distributor's Personal UV.

Independent Shaklee Distributor

Individuals whose completed Distributor Application Forms were received by Shaklee are authorized to sell Shaklee products and sponsor others.

These are, in ascending order: Distributor, Assistant Supervisor, Supervisor, Senior Supervisor, Coordinator, Senior Coordinator, Key Coordinator, Senior Key Coordinator, and Master Coordinator.

Personal PV

The PV of products purchased directly on a monthly basis by the Distributor, plus any PV transferred to, minus any PV transferred from that Distributor.

The same conditions apply to PV transfers as described under Personal UV.

Personal UV

The UV of product purchased directly by the Distributor on a monthly basis, plus any UV transferred to, and minus any UV transferred from that Distributor. Transfers to a Distributor can only occur when that Distributor purchases products directly from his/her upline Sales Leader.

In order to support Sales Leaders' wise and efficient use of their time in building their groups, the Company has established direct ordering capabilities for Distributors.

Distributors are, therefore, encouraged to order products directly from the Company.

Purchase Volume (PV)

A non-monetary value specified by Shaklee for each product. Shaklee pays bonuses on your Group PV.

Retail Price (RP)

The price Shaklee suggests Independent Shaklee Distributors charge their retail customers for Shaklee products.

Sales Group

Also known as Personal Group, a sales group includes all those in an Independent Shaklee Distributor's sponsorship group down to, but excluding any effective Sales Leaders and their respective sponsorship groups.

Sales Leader

Any independent Shaklee Distributor appointed to the rank of Supervisor and above.

Sponsorship Group

All Independent Shaklee Distributors down to the newest Distributor in all sponsorship lines, extending from and below any particular Independent Shaklee Distributor.

Sponsorship Line

The sequence of sponsor-recruit relationship created when new Distributors are sponsored into Shaklee.

A sponsorship line extends upward from each new Distributor in the following sequence to include all Distributorships in a single sponsorship line:

- New Distributor;
- Immediate Sponsor of the new Distributor;
- Sponsor of the Immediate Sponsor of the new Distributor, and so on

Unit Value (UV)

A non-monetary value specified by Shaklee for each product, and use as a uniform basis for qualifying rank and incentive programs.

Group UV will determine the percentage of monthly bonuses.

Chapter 1

The World of Shaklee

Welcome to the World of Shaklee – where our Philosophy, Products and Sales Plan come together to create the Shaklee Opportunity.



Shaklee® World Headquarters Pleasanton, California

Like a handful of true visionaries who have shaped our society, Dr. Forrest C. Shaklee was a man of many diverse and passionate beliefs.



Dr. Shaklee realized the complementary strengths of science and nature had incomparable healing power.

He also believed in an uncompromising respect for the environment, decades before words like global warming and biodegradable even appeared.

From these founding principals, Dr. Shaklee created natural food products and household cleaners that were the best of science and nature combined – and in this process, set his company on a path of *Creating Healthier Lives*.

This is why Shaklee is also a vibrant community of tens of thousands of people of all ages and from all walks of life who comprise its direct sales force – People with passion and vision who want to create healthier lives for themselves and others!

Now, a new generation is discovering the Shaklee Difference and joining the Shaklee community. After all, the tenets are timeless.

Chapter 2

The Shaklee Opportunity

2.1 The Shaklee Sales Plan

The Shaklee Sales Plan is a unique program of financial and incentive benefits that rewards your achievements as an Independent Shaklee Distributor.

This chapter provides detailed information on the Sales Plan, which will serve as an important reference for you as you begin your Shaklee business as well as a resource when you explain the Sales Plan to your downline business builders and new Distributors in your group.



2.2 Special Benefits

The special benefits listed below are available to Independent Shaklee Distributors in good standing.

2.2.1 Distributors

Distributors and Assistant Supervisors can receive these benefits:

- Purchase products at DN price
- Receive certain Shaklee publications
- Training
- Eligible to qualify for appointment to Supervisor
- Monthly Personal Bonuses paid by Shaklee, if qualified
- Able to sponsor others
- Able to participate in International Sponsorship Program
- Attend company-sponsored events for Distributors

2.2.2 Sales Leaders

Supervisors and above ranks can receive these benefits:

- Leadership Bonuses to be paid by Shaklee as earned
- Special Incentive Program Bonuses to be paid by Shaklee as earned
- Participate in the Shaklee Car Subsidy Program
- Participate in seminars, conferences and conventions
- Eligible to participate in additional incentive programs announced from time to time
- Personal recognition in Shaklee publications, as well as at Shaklee rallies and conventions

2.3 Sales Ranks

Under the Shaklee Sales Plan, the sales rank you hold depends on:

I. Personal UV

All Sales Leaders must maintain a minimum of 30 Personal UV per month to hold rank and qualify for bonuses.

All Distributors must maintain the same minimum to qualify for bonuses.

II. Group UV

All Sales Leaders must maintain a minimum of 500 to 2,500 Group UV (the amount of product you and your sales group purchase on a monthly basis calculated on UV) based on their respective ranks. (Refer to chart under Section 2.13 UV for Rank)

III. First Level Point

Sales Leaders you develop from your personal sales group.

THE SHAKELEE SALES RANK	
	Number of Effective First Level Point Count
Distributor	0
Assistant Supervisor	0
Supervisor	0
Senior Supervisor	1-2
Coordinator	3-5
Senior Coordinator	6-8
Key Coordinator	9-11
Senior Key Coordinator	12-14
Master Coordinator	15+

Your earnings under the Sales Plan are based on:

- Retail Profit
- Personal Bonuses based on your personal group sales
- Leadership Bonuses you earn on the sales made by Sales Leaders in your sponsorship group, up to a maximum of six levels
- Special Incentive Program
- Car Subsidy Program
- Periodic promotions as announced by the Company

As a Distributor, you begin to earn Retail Profit and Net Personal Bonuses.

2.4 Bonuses

Bonuses are earned and paid on a monthly basis.

Distributors will receive their bonuses by cheque or by direct credit arrangement with approved bankers.

Distributors earning bonuses will receive a detailed Distributor Statement from Shaklee, listing the activity for that month.

2.5 Retail Profit

This is the difference between the price you pay for products you purchase from Shaklee or your upline Sales Leader, and the price at which you resell the products to your retail customers.

All Distributors are entitled to purchase products at Distributor Net (DN). Shaklee suggests that you supply products to your retail customers at the Retail Price (RP).

RP represents a mark-up of up to 33% over DN.

Example:

Mazlan is a Distributor who purchases RM 6,000.00 worth of Shaklee products at the Distributor Net (DN) price, and sells them to his customers at a retail price of RM 7,980.00. From that purchase and resale of Shaklee products, Mazlan will realize a retail profit of approximately RM 1,980.00.

Product bought at Distributor Net (DN) Price	RM 6,000.00
Resell them at Retail Price (RP)	RM 7,980.00
Retail Profit	RM 1,980.00

* Please note that the figures in all examples throughout this Business Manual are used solely for the purpose of illustrating and clarifying the Sales Plan.

2.6 Personal Bonus

Net Personal Bonuses are earnings paid by Shaklee based on monthly Group PV. The percentage of your Gross Personal Bonus is determined by your Group UV.

This percentage will grow to reflect increased leadership responsibilities as you sponsor new Distributors into your group.

To be eligible to receive a Personal Bonus, a Distributor must have a minimum of 30 Personal UV in the month for which a bonus is paid.

Example:

First, let us look at a personal sales group. Rohana is a Sales Leader who sponsored Tony. Tony is a Distributor who sponsored Raju. Raju is a new Distributor who has not yet sponsored anyone.

	Rohana	Tony	Raju
Personal Sales Group	Rohana & Tony & Raju	Tony & Raju	Raju
In one month, product purchases in RM for Rohana totaled 4,500 DN, for Tony 3,000 DN, and for Raju 1,500 DN, or in UV at 1,500, 1,000 and 500 respectively.			
Retail Profit on Rohana's personal sales at RP	4,500 x 33% = RM 1,485		
Retail Profit on Tony's personal sales at RP		3,000 x 33% = RM 990	
Retail Profit on Raju's personal sales at RP			1,500 x 33% = RM495

In the above Retail Earnings example, let's assume Rohana, Tony and Raju have Personal UV amounts of 1,500, 1,000 and 500, respectively for a one-month period.

	Rohana	Tony	Raju
Personal UV	1,500	1,000	500
Group UV	1,500 + 1,000 + 500	1,000 + 500	500
Total Group UV	3,000	1,500	500

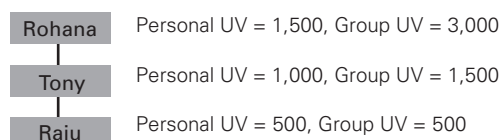
2.7 Monthly Gross Personal Bonus Schedule

Group UV	Bonus (%)
150 UV	5
300 UV	8
600 UV	11
1,200 UV	14
2,000 UV	17
Effective Sales Leader	21

The percentage used to determine Rohana's Bonus will be 21%, based on her Group UV of 3,000 and because she is a Sales Leader. Tony's Group UV of 1,500 earns him 14%, and Raju's Group UV of 500 entitles him to 8%.

Once the percentage of your bonus is determined, that percentage will be applied to your Group PV to calculate the gross amount of your personal bonus.

Assuming 1 UV = 3 PV, and 1 PV = 1 DN



	Rohana	Tony	Raju
Group PV	RM 9,000 x 21%	RM 4,500 x 14%	RM 1,500 x 8%
Gross Personal Bonus	RM 1,890	RM 630	RM 120

Shaklee pays all net Personal Bonuses directly to the Independent Shaklee Distributor who earns them.

Therefore, your net bonus amount as an Independent Shaklee Distributor, which is the amount Shaklee pays to you (or, in some cases, may apply to your account), equals your gross bonus amount minus the bonus amounts paid to your downline Distributors.

	Rohana	Tony	Raju
Gross Personal Bonus	RM 1,890	RM 630	RM 120
(Less Net Personal Bonus Paid to Downlines)	- RM 630	- RM 120	-
	RM 1,260	RM 510	RM 120

The total earnings for the month, as represented in the above examples, would be:

	Rohana	Tony	Raju
Retail Profit	RM 1,485	RM 990	RM 495
Net Personal Bonus	RM 1,260	RM 510	RM 120
Total Earnings	RM 2,745	RM 1,500	RM 615

2.8 Appointment to Assistant Supervisor

When you as a Distributor achieve a minimum of 2,000 Group UV (which includes at least 30 Personal UV), in any one calendar month, Shaklee will automatically appoint you to the rank of Assistant Supervisor.

2.9 Appointment to Supervisor Rank and Above

As you sponsor more Distributors into your sales organization and increase your Group UV, you begin to reach new level in Shaklee. In order to be eligible for the rank of Supervisor, you must:

- Demonstrate leadership ability;
- Maintain a minimum monthly Personal UV of 30, and
- Achieve a monthly Group UV of 2,000 for the first month and a Group UV of 3,000 for the consecutive month.

Also, Shaklee must receive a signed recommendation form from your upline Sales Leader by the last business day of the month in which you qualify.

Shaklee makes all appointments to the rank of Senior Supervisor and above, as Sales Leaders meet their Personal and Group UV, and First Level Sales Leaders requirements.

You do not need to submit any application or recommendation forms beyond the rank of Supervisor.

2.10 Leadership Requirement

When you become a Supervisor, you are also assuming the responsibilities as a Shaklee Sales Leader.

From this point, you are expected to maintain your leadership requirement, just like all other Sales Leaders rank, and to:

- Demonstrate leadership ability to your own Sales Group and support the ideals of the Shaklee Philosophy;

- Accept the responsibility of holding a minimum of four Shaklee sales meetings each month that are dedicated exclusively to providing current information about the Shaklee Opportunity, Shaklee products, Shaklee policies, and appropriate Shaklee business practices;
- Maintain accurate sponsorship records, including prompt transfer of UV/PV to Distributors in your Sales Group, and
- Operate bona fide, independent Supervisorships without continued reliance on other Sales Leaders for maintenance of rank.

2.11 Maintaining Supervisor Rank and Above

To maintain your rank, you must:

- Maintain a minimum monthly Personal UV of 30;
- Maintain a minimum monthly Group UV of 500 to 2,500 (see chart under Section 2.12 UV for Rank), and
- Maintain the required number of First Level Point Count.

Once you have reached the rank of Supervisor, you can recommend the appointment of new First Level Sales Leaders whom you have developed from your sales group (In Shaklee, this is called "Breaking Out" new First Levels).

You must meet the following UV requirements to maintain your own Sales Leader rank and begin earning Leadership Bonuses:

- Maintain a minimum of 30 Personal UV each and every month;
- Maintain a minimum of 1,000 Group UV in the month your new First Level Supervisor is appointed, in addition to the 3,000 UV required for the new appointment, for a total minimum of 4,000 Group UV, and
- Maintain 1,500 Group UV in the second month and 2,000 UV in the third month following the appointment.

2.12 UV for Rank

Once you reach the rank of Supervisor, you will be able to achieve higher ranks through the UV for Rank Program.

It allows Shaklee Family Distributors to be appointed to and maintain the Effective Ranks for Coordinator and above by maintaining 30 Personal UV each month and a combination of First Level Point Count and monthly Group UV as follows:

If you are an Appointed	You can be an Effective & Appointed	With this No. of Qualified 1st Level Point Count	Group UV for the month
Supervisor	Coordinator	3	1,500*
Coordinator	Senior Coordinator	4	7,250
		5	4,250
		6	1,250*
Senior Coordinator	Key Coordinator	7	7,000
		8	4,000
		9	1,000
Key Coordinator	Senior Key Coordinator	10	6,750
		11	3,750
		12	750
Senior Key Coordinator	Master Coordinator	13	6,500
		14	3,500
		15	500

Qualified 1st Level Point Count

Effective First Level Supervisor / Senior Supervisor = 1 point

Effective First Level Coordinator and above ranks = 2 points

In the UV for Rank Program, a Coordinator or above cannot advance two ranks above his Appointed Rank, in any one month.

If you are a Coordinator or above, you must have the minimum number of First Level Point Count, as shown in the chart above, for each new rank.

Example:

- Appointed Coordinator cannot advance to Effective / Appointed Key Coordinator in the same month
- Appointed Senior Coordinator cannot advance to Effective / Appointed Senior Key Coordinator in the same month
- Appointed Key Coordinator cannot advance to Effective / Appointed Master Coordinator in the same month








2.13 Leadership Bonus

Once you break out your first downline Sales Leader, you are eligible to receive Leadership Bonuses.

Leadership Bonuses are paid to all qualified Sales Leaders who meet the performance requirements for this bonus, and on the Group PV of up to six (6) levels of Sales Leaders.

Payment of this bonus is based upon the actual number of effective First Level Sales Leaders / Point Count within the group and not on appointed rank designation.

Leadership Bonuses and Incentives

Pin								
Rank*	Distributor	Supervisor	Senior Supervisor	Coordinator	Senior Coordinator	Key Coordinator	Senior Key Coordinator	Master Coordinator
Minimum Personal UV Required	30	30	30	30	30	30	30	30
Minimum Group Maintenance Required	30	2,500	2,000*	1,500*	1,250*	1,000	750	500
1st Level Point Count	0	0	1 - 2	3 - 5	6 - 8	9 - 11	12 - 14	15+
Leadership Bonus	1st		5%	5%	5%	5%	5%	5%
	2nd		4%	4%	4%	4%	4%	4%
	3rd		3%	3%	3%	3%	3%	3%
	4th			2%	3%	3%	3%	3%
	5th					2%	3%	3%
	6th							3%
	Coordinator Special Incentive			0.5%	0.5%	-	-	-
	Key Coordinator Special Incentive					1%	1%	-
Master Coordinator Special Incentive							1.5%	
Car Subsidy Program		YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Convention Program		YES	YES	YES	YES	YES	YES	YES

* If got new breakout for that particular month, then only need 1,000 Personal Group UV (PGUV).

Leadership Bonus payout is based on the number of 1st Level Point Count.

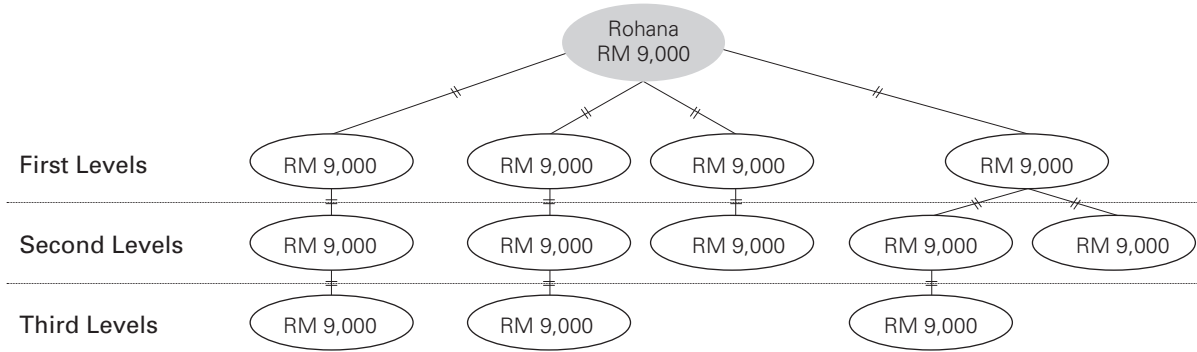
As you can see, your earnings, along with the opportunity to participate in the exciting incentives of Shaklee's Car Subsidy Program and Convention Program, will grow as a direct result of your organization's growth.

There is no limit to the number of Sales Leaders you can develop in your group and guide as they develop their own business, and that means no limit on your earnings.

The following example illustrates the earning potential of the Leadership Bonus.

Again, let us return to the example of our Sales Leader, Rohana, as she continues to develop her business further. Now, Rohana has reached the rank of Coordinator with 4 First Level Sales Leaders in her downline, plus 5 Second Levels, 3 Third Levels.

Let us assume for the simplicity of this example that Rohana and her downline Sales Leaders each have Group UV of 3,000 and Group PV of 9,000, so we can see how Rohana's Leadership Bonus will be calculated.



First Level	$RM\ 9,000 \times 5\% = RM\ 450 \times 4$	= RM 1,800
Second Levels	$RM\ 9,000 \times 4\% = RM\ 360 \times 5$	= RM 1,800
Third Levels	$RM\ 9,000 \times 3\% = RM\ 270 \times 3$	= RM 810
Leadership Bonus Earned		= RM 4,410

Of course, in addition to this Leadership Bonus, Rohana will also earn a Personal Group Bonus and Retail Profit on product sales to her customers as well as Convention and Car Subsidy credits.

2.14 Shaklee Incentive Programs

The Special Incentive Program, the Shaklee Convention Program, and the Shaklee Car Subsidy Program are offered to eligible Sales Leaders as additional incentives and rewards for outstanding business performance.

The Incentive Programs are yet another way that Shaklee can help you achieve your dreams.

2.15 Special Incentive Program for Coordinators and Above Ranks

The Shaklee Special Incentive Bonus is offered to eligible Coordinators as an incentive and reward for outstanding business performance.

Effective Coordinators, Key Coordinators, and Master Coordinators, are eligible to enjoy an additional Special Incentive Bonus of 0.5%, 1%, and 1.5% respectively as described in the *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)*.

Effective Coordinators and above ranks will be paid this special incentive based on all volume downline (including their own) down to the next effective Sales Leader of the same or higher title. The percentage paid will be less paid out.

2.16 Car Subsidy Program

This motivating incentive program will reward your effort and success with a monthly cash award.

Sales Leaders who qualify for this program can apply this cash award toward their dream car and enjoy this prestigious symbol of success.

Not only will it help you to conduct your business and promote Shaklee products and the opportunity, this car will also serve as a powerful motivator for Shaklee Independent Distributors in your sales organization.

To qualify for the Shaklee Car Subsidy Program, a Sales Leader must maintained rank as a Supervisor for at least three or four consecutive months, and have fulfilled the volume requirement as detailed in the Shaklee Opportunity Presentation.



Payment for Car Subsidy Program will be based on the Group PV of the qualifying Sales Leaders as well as on a percentage of the Group PV of that Sales Leader's downline Sales Leaders.

2.17 Convention Program

Once you reach the rank of Supervisor, you can begin to earn credits toward the Shaklee Convention Program, which offers training, motivation, personal recognition, fun, and excitement. They are well worth working toward.

Each year, qualified Sales Leaders will have the privilege of attending Shaklee Conventions, held domestically and abroad.

Come and experience the Shaklee Spirit firsthand – and in a grand Shaklee style.

Meet new friends among other Shaklee Malaysia Sales Leaders and Home Team and get to know more about them and the Company. Set your sights to qualify for a Shaklee Convention and your life will never be the same again.

For more information on the Shaklee Convention Program, consult Shaklee Customer Service at Home Office or Shaklee Branch Office nearest to you.



2.18 International Sponsoring Program (ISP)

Shaklee has also embarked on an expansion program worldwide that will give you the opportunity of extending your business into the global network through the International Sponsoring Program.

All Independent Shaklee Distributors will have the opportunity to expand their basic businesses into other countries.

Thousands of lines of sponsorship have already crossed international borders, and thousands of people are enjoying the benefits of increased income and the prestige of owning an international business.

The ISP provides the opportunity for all Independent Shaklee Distributors to sponsor Distributors in other countries participating in the ISP. For more information on the ISP, contact Shaklee Customer Service at Home Office or Shaklee Branch Office nearest to you.

Remember, Shaklee offers an outstanding opportunity through the combination of the Sales Plan and other periodic Incentive Programs. Only you can determine how much you will earn by how much effort you put into developing your Shaklee business.

In the next chapter, we will discuss the basic building blocks that can lay the foundation for your future success.

Chapter 3

Planning for Success

3.1 Build for Long-Term Stability and Prosperity

Shaklee products are the finest products available in the world. They are made from exact formulas based on scientific research.

Combine the finest natural ingredients with the latest technology, and are rigorously tested for quality and excellence.

These same characteristics make up our formula for success in building an Independent Shaklee business.



We have identified the basic components necessary to build a business, and we use a combination of personal contact and modern technology to provide you with training, recognition of your achievements, and helping you reach your goals.

The members of our growing worldwide Shaklee Family have thoroughly tested this formula and continue to give it their stamp of approval by making it an important part of their lives.

To start your Shaklee business on a solid and strong foundation, just follow these simple building blocks:

3.1.1. Decide to Make Your Dreams Come True

That's the first step to success. Visualize yourself as a successful, prosperous, independent Shaklee business entrepreneur.

Write down all the things that you want in life. Then, break them down into several, manageable components that you will have to achieve. Set your goals to achieve these accomplishments, step-by-step.

3.1.2. Believe in the Products

That's the next step. You must be convinced of the quality of Shaklee products and the benefits they give you from personal use, so you can share your knowledge and the products with others.

If you are enthusiastic about the products, others will naturally want to try them. Let your natural enthusiasm be your best ally.

3.1.3. Shaklee Meetings

First, attend lots of Shaklee meetings: Opportunity Meetings, Product Knowledge Seminar, and other meetings organized from time to time by your respective Sales Leaders.

Call your Sales Leader for the schedule for these meetings. Learn all you can about Shaklee, about who we are and how we do business. Learn about the products and the Sales Plan, and the benefits each can bring you.

Share this information with others; tell members, friends and neighbors about Shaklee. Then start holding your own meetings. Your upline Sales Leaders and Shaklee Home Team will help you start.

Soon you will find that holding Shaklee meetings and sharing all that the Shaklee Opportunity encompasses is a natural and fulfilling part of life.

3.1.4. Increase your UV

Selling Shaklee products offers many rewards. You were probably introduced to the benefits of Shaklee products as a consumer by your upline.

As a Distributor, you now have the opportunity to share these excellent products with others, so they, too, may enjoy their many benefits.

The more you share, the more you sell, and the more your business will grow.

3.1.5. New People

Talk with new people about Shaklee Products and the Opportunity. You can talk to new prospects anywhere; at home, at your current or former job, at school, in the neighborhood, at the health club, in your civic or volunteer organization, in your sports group – wherever people gather.

You never know where a potential Master Coordinator is waiting for you to offer him/her this exciting opportunity.

And remember, when people see your healthy glow and your confidence as your business starts to grow, they will want to know what you know.

3.1.6. Sponsor New Distributors

Building a downline sales organization is necessary for success in a multilevel business.

Sponsor new Distributors into your sales group and help them develop their Shaklee businesses at the speed and to the level they choose. Help them to learn about Shaklee, hold meetings, and sponsor new Distributors.

3.1.7. Advance in Rank

As you sponsor new Distributors and increase your product sales, your business will naturally grow.

You can achieve eligibility for all Sales Leader ranks, from Supervisor, through Coordinator, up to Master Coordinator. With each level of rank come more privileges and responsibilities – and more opportunities for financial rewards.

3.1.8. Break Out New First Levels

Work with your Distributors who are dedicated to growing their business (business builders) as they develop their sales organizations.

Help them attain the rank of Supervisor. Remember, your business grows as their businesses grow.

3.1.9. Maintain New Supervisors

Continue supporting and working with your new Supervisors. Encourage them to continue sponsoring new Distributors and building in depth to growth and maintain a solid business that will give them the rewards they desire.

Always keep in mind that you are their best teacher and example.

3.1.10. Qualify for Incentive Programs

Shaklee Convention and Car Subsidy Programs are among the finest in the industry. They offer additional opportunities to realize your dreams and enjoy the lifestyle you want.

So you see, the Shaklee formula for success is simple. It makes all the rewards that the Shaklee Opportunity offers available to you if you are willing to work for them and build a strong sales organization.

Never forget that a downline's sales organization that is built on a solid foundation and received the care and maintenance it needs, will continue to support all those who are part of it.

3.2 An Action Plan for Success

You are already using Shaklee products and have made your decision to build a Shaklee business and enrich yourself and those around you.

Now it's time to put your plans into action, and your Sales Leaders will help you.

You will be pleased to know that your Sales Leader will be hosting a series of Training and Orientation Meetings for New Distributors just like you.



Come and learn more about Shaklee and Shaklee Products. Learn about the Opportunity and the Sales Plan. Learn how to set up and run your Shaklee business. And learn the many ways Shaklee business can be successful.

Use the following guide to help you get started with the important next steps:

3.2.1. Attend a New Distributor Opportunity Meeting

Here, you will learn about the Sales Plan, how to place orders, how to conduct a business of your own, and how to prospect and successfully present the Shaklee Opportunity.

3.2.2. Attend the Product Knowledge Seminar

Here, you will listen to a thorough explanation of the product lines and the Shaklee Difference unique to each product.

3.2.3. Attend Two Additional Opportunity Meetings, and Bring New People Each Time

Here, you will receive a second overview of Shaklee and learn about the Company, the Philosophy, the Products, and the Opportunity. This also builds your confidence to start recruiting new prospects for your business.

3.2.4. Master Shaklee Business Presentation, Including an Explanation of How the Sales Plan Works

Learn all about Shaklee, read the materials and ask questions. It is easy to tell another person about something you know well and want to share.

3.2.5. Start to Hold Weekly Product and Opportunity Meetings in Your Home

Begin to share your knowledge of Shaklee and the many benefits it can offer. Invite new people each week and encourage them to come again and to bring friends.

Keep in mind what Dr Shaklee always said: "This is a people business, and it grows by people telling people."

Begin with this Action Plan and continue following the basic building blocks as you develop your Shaklee business on a sound footing.

You will grow financially and enjoy a more enriching life. And as you see your dreams begin to come true, you might even start to dream bigger dreams.

Chapter 4

Shaklee Business Practices

To build and maintain a solid, healthy business takes hard work and dedication, and Shaklee wants to help you in every way we can.

This chapter provides you with the information you need to operate your independent Shaklee business properly and with integrity.

As a Distributor, you have a responsibility to conduct business ethically and fairly, and the guidelines provided in this chapter will help you do that.

If you require more information about the specific situation that is not addressed or fully answered in this chapter, please consult your upline Sales Leader, a Shaklee Sales Development Manager, or the *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

4.1 Purchasing and Selling Shaklee Products

4.1.1 Product Purchases

Purchasing products and reselling them to consumers are basic to your Shaklee business.

As a Distributor, you may purchase Shaklee products directly at the Shaklee Home Office, branch offices and through direct delivery.

In areas of the country where Shaklee does not operate an office, Distributors have two options for purchasing products: through directly as mentioned above, or from your upline Sales Leader.

If you experience any problems with an order, please call Shaklee Customer Service.

4.1.2 Pick-up Orders

You may call or fax in your orders in advance to minimize your waiting time. There is no handling fee for pick-up orders at the Home Office and branch office in Peninsular Malaysia.

All payments must be fully settled when you pick up your orders. Shaklee accepts cash, bank transfers through Maybank Berhad or Maybank ATMs, bank draft, postal order, and credit / debit cards (Visa and Master cards).

Proof of payment must be received before orders are shipped.

4.1.3 Delivery Orders

You may fax your orders to Shaklee Customer Service at Home Office.

For fax orders, you may make your payment by bank draft, postal order or bank transfer through Maybank Berhad. (Shaklee's Maybank Account is 5-14301-40642-3) and credit / debit cards (Visa and Master cards).

All you need to do is to complete the Maybank pay-in slip and deposit the cash through any of the Maybank branches throughout the country. Similarly, you may make use of the bank transfer facility with Maybank for all fax-in orders.

You agreed that Shaklee will deliver the order to you as follow :

- a. For local / main city – 4 – 5 working days from the day you placed the order.
- b. For outstation & Sabah & Sarawak – 7 – 10 working days from the day you placed the order.

For shipper orders, irrespective of order amount, a handling fee of RM10 shall be chargeable for each shipped order within Peninsular Malaysia, and RM20 within East Malaysia, effective April 2006 PV Month.

4.1.4 Ordering Dateline

Orders to be included in a given month's volume must be received, along with payment, in the Shaklee office by the last business day of the month.

4.1.5 Product Sales

Your resale of products to consumers allows more people to enjoy the benefits of Shaklee, and is therefore basic to your Shaklee business.

All Independent Shaklee Distributors are free to sell to anyone who is not a Shaklee Distributor, even if that customer is being supplied by another Shaklee Distributor.

However, a Distributor may not sell Shaklee products to Distributors who are sponsored outside his or her group.

A Sales Leader who sells to one of his or her downline Distributors must always ensure that the UV and PV associated with the transaction are properly transferred to that Distributor in the same month in which the product purchase was made.

All UV/PV transfers must be submitted on the UV/PV Transfer Form to Shaklee by the last business day of the month.

As direct selling in Malaysia is governed by the Direct Sales Act 1993, all Shaklee Distributors are reminded to conform to ethical business practices as outlined in the Act.

Shaklee recommends that you use the Suggested Retail Prices published by the company, and observe such requirements like Cooling-off Period and other regulations cited in the Act.

4.2 Shaklee Guarantee

The Shaklee Guarantee is one of the strongest selling points you have.

As an Independent Shaklee Distributor, it is your responsibility to honor the Guarantee among consumers of Shaklee products.

When a consumer seeks to avail of the Shaklee Guarantee, request he or she sign an exchange/refund receipt with the following information:

- The reason for the exchange or refund of the product;
- Item description, quantity, lot number, and size;
- Monetary value of product returned/exchanged
- Name, address and telephone number of consumer, and
- Date of return.



As soon as the consumer has signed the exchange/refund receipt, provide him/her with replacement product or refund of the price paid.

In submitting the exchange/refund receipt to Shaklee, please indicate the order number, if available, under which the returned product was originally purchased from Shaklee.

Shaklee will provide you with replacement product upon receipt of the returned product and the exchange/refund receipt.

Please note that the Shaklee Guarantee does not apply to multiple unit or case quantity inventory returns, or return of products past its expiry date.

4.3 Inventory Return and Resignation Policy

In building a sound independent Shaklee business, it is necessary to forecast and plan carefully before purchasing products for your inventory.

Shaklee Independent Distributors have the right to resign from the Shaklee Sales Plan at any time. Any Shaklee Distributor who is considering this option should first consult his/her upline Sales Leader and Shaklee Customer Service to be fully advised of current rights and obligations regarding resignation and inventory return under the provisions of the *Statement of Privileges and Responsibilities*.

Shaklee, upon cancellation of a participant's membership, shall buy back any marketable goods sold to the participant within the last six months (from the date of resignation) at a price not less than ninety per centum of the amount paid as stipulated in the Direct Sales (Schemes and Conduct) Regulations 2001.

4.4 Direct Selling Rules

The Shaklee Opportunity and Products are designed specifically for direct selling and may not be sold or promoted to or from retail stores, either directly or through third parties. Any Independent Shaklee Distributor who does this is subject to immediate termination for cause.

Each country has its own legal and regulatory requirements. As an Independent Shaklee Distributor in Malaysia, you have a responsibility to comply with the laws and regulations of the country.

The Shaklee products made available for sale in Malaysia have been specifically formulated, manufactures, and labeled to comply with Malaysian regulatory requirements.

Malaysian Independent Shaklee Distributors shall not sell Shaklee products other than those provided by Shaklee Malaysia.

Also, Independent Shaklee Distributors shall not, either directly or indirectly, sell or promote products to another for sale outside of Malaysia.

4.5 Exclusive Shaklee Training Centers

Independent Shaklee Distributors may operate a Shaklee Training Center under the following rules and only after obtaining prior approval in writing from Shaklee Malaysia Home Office.

- A Shaklee Training Center must look like an office, not a retail store.
- You must use your center exclusively for Shaklee business. No other products may be displayed.
- You may display Shaklee products, but product displays must be screened from outside view.
- You may place an authorized Shaklee Independent Distributor sign on the exterior of your Shaklee Training Center in order to identify the source of goods, which are supplied from your center. No other signs may be displayed.
- Your center, and any sign, must comply with Shaklee Trademark and Design Guidelines. In no event may the center use of a Shaklee trademark or logo constitute use of a Shaklee-owned trademark under Malaysian law as no license of trademark is intended by Shaklee.
- In your center, you may sell Shaklee products only to Independent Shaklee Distributors in your personal group, prospects attending Shaklee sales meetings and people enrolled in Shaklee training classes conducted there.

Independent Shaklee Distributors who will be displaying their business names as specified on the Combined Distributor Application Form must register their business name with the Registrar of Business (ROB) or Registrar of Companies (ROC), or the relevant government authorities.

4.6 Non-Exclusive Commercial Locations

Shaklee will not authorize as a training center any commercial facility that is not used exclusively for

Shaklee business.

To avoid being classified as a prohibited retail store, your commercial business location must comply with the following rules:

- No Shaklee products whatsoever (other than products in use) may be displayed in areas accessible to street and/or walk-in traffic.
- No signs containing the Shaklee trade name, any Shaklee Trademark, or any Shaklee Logo may be displayed in or outside the facility.
- You may sell Shaklee products in the commercial facility only to Independent Shaklee Distributors of your own sales group and only in an area that is totally separated from other commercial activities.

4.7 Other Locations

You may promote Shaklee products and the business opportunity at fairs and community gatherings, including business and job opportunity fairs, as long as the appearance of your display upholds Shaklee's quality image.

To this end, you may display and demonstrate Shaklee products and distribute Shaklee literature for the purpose of developing interest in Shaklee and obtaining customers leads.

You may give free product samples, but you may not sell Shaklee products at these locations because such activity is inconsistent with the direct selling nature of the Shaklee business.

Any violations of the provisions of the Shaklee Sales Plan as described in, but not limited to this *Business Manual* and the *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)* may subject the Distributorship to sanctions, including termination for cause.

For further details, please refer to the *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

4.8 Ethical Business Practices

From the day the company was founded, Shaklee has insisted that every Independent Shaklee Distributor:

- Follow the Golden Rule: "Do unto others as you would have them do unto you."
- Honor the Shaklee Guarantee.
- Avoid making products or earnings claims that are unfounded, deceptive or illegal.

Independent Shaklee Distributors inherit this tradition, along with the mandate to honor and perpetuate it.

Therefore, you have the responsibility to uphold the reputation of Shaklee products and the Shaklee Opportunity by conducting your business in a lawful and ethical manner; by being familiar and complying with the currently effective provisions of the Sales Plan, and by observing this cardinal rule:

No product claims or Sales Plan claims may be made other than those authorized through Shaklee publications, product literature, audio/video tapes/disc recordings, labels, or the Shaklee Sales Plan and related materials.

4.9 Unauthorized Claims and Practices

You may not make any unauthorized claims in any manner, including verbal statements, or materials in print or electronic media, to promote the sale of Shaklee products or the Shaklee Opportunity that are unsubstantiated by or inconsistent with the product claims, usage directions, and Sales Plan provisions published by Shaklee.

- Shaklee Inner You (Nutritional Products are nutritional foods and as such are not labeled or registered as drugs. No Independent Sales Distributor may make any claim that Shaklee Nutritional Products are useful in the treatment or cure of any disease. Such a claim would constitute a serious violation of the *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)* and would expose the Distributor to possible times and criminal sanctions under relevant laws and

regulations.

- You may not make any statement that disparages or in any way damages the reputation of Shaklee or Shaklee products.
- Unauthorized Sales Plan practices or misrepresentations, such as exaggerating earnings claims, or encouraging significant upfront purchase schemes, are strictly prohibited.
- Shaklee does not review nor approve literature prepared by Independent Shaklee Distributors. You are responsible for the accuracy of your statement, and you may not imply approval or endorsement by Shaklee.
- You may not sell products that are previously opened, damaged, reworked, or past their expiration date.
- Non-compliance with this section will be seen as a serious violation and subject to your Distributorship to sanction, including termination for cause.

Further, it is an offence under the Direct Sales Act 1993 to furnish false or misleading information and doing so could subject you to heavy penalties.

4.10 Unfair Competitive Activity

As an Independent Shaklee Distributor, you may not engage in unfair competitive activity as outlined in the *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

In keeping with this policy, you may not direct or indirectly attempt to solicit Independent Shaklee Distributors into another direct selling company, or otherwise promote to Shaklee Distributors another direct selling company or its products while remaining an Independent Shaklee Distributor.

Once you reach the rank of Coordinator or above, you may not operate another direct selling business or be a distributor, employee, or consultant for another direct selling company.

It is also necessary to keep separate any products, literature, or activity relating to a non-direct selling company from those of your Shaklee business.

If you have any questions, please review these guidelines with your upline Sales Leaders, or contact Shaklee Customer Service at Home Office or Shaklee Branch Office nearest to you.

4.11 Status of Independent Shaklee Distributorships

As an Independent Shaklee Distributor, you are a self-employed, independent business person.

As such, you are free to conduct business in the ethically principled manner you deem best, subject to the conditions and responsibilities set forth in Shaklee publications.

4.12 Sponsorship Eligibility and Requirements

An Independent Shaklee Distributor can be sponsored in only one sponsorship position at a given time and can belong to only one sponsorship group.

Husband and wife cannot hold separate Shaklee Distributorship; they must be part of the same distributorship.

To be eligible to become an Independent Shaklee Distributor, an individual must meet all of the following requirements:

- Be at least 18 years of age;
- Malaysian citizen, or a Permanent Resident residing in Malaysia;
- Complete a Distributorship Application;
- Purchase a New Distributor Opportunity Kit; Provide Shaklee with a valid Identity Card, and
- Be an individual or a husband-and-wife team.

Shaklee Distributorship Applications are specifically designed for individuals or husband-and-wife teams. Any other relationships listed on the Distributorship Application (Examples: father and son or mother and daughter) will not be accepted.

If you wish to include someone other than your spouse in your Distributorship Application, you must apply for an Individual Distributorship and then form a Combined Distributorship.

If the Distributor does not perform any sales transaction in a year, the Distributor is assumed to have resigned and the Distributor will be automatically terminated unless the Distributor notifies Shaklee in writing that he/she wishes to remain active.

If you have any questions about sponsorship or any Shaklee policies, please contact your upline Sales Leaders, Shaklee Customer Service at Home Office or Shaklee Branch Office nearest to you.

Your continuing relationship with Shaklee and growth through the Shaklee Sales Plan are conditioned by your upholding of the provisions of the company as contained in current Shaklee publications.

4.13 Shaklee Policy Review

Shaklee reserves the right to modify all or part of its Sales Plan, including but not limited to, this *Business Manual* and *the Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

Any modification would be made only after careful review. If a decision be required to settle any dispute involving Shaklee policies, any decision made by Shaklee will be final and binding upon all parties.

For the purpose of special promotions, which may be announced by the company from time to time, Shaklee reserves the right to modify requirements and/or qualifications that are part of the Shaklee Sales Plan, or the Statement of Privileges and Responsibilities.

4.14 Trademark Guideline

The names, phrases, and symbols which Shaklee uses to identify itself and its products to the public have come to represent quality, service and integrity.

All Shaklee Family Distributors have responsibilities to uphold and maintain the company's high standards by taking care when using all names, phrases and symbols associated with Shaklee.

To help maintain Shaklee's prestigious name, the trade name "Shaklee", the Shaklee Independent Distributor Logo, and many other Shaklee trademarks and service marks have been registered with the Malaysian Trademarks Registry. This means their use is legally restricted.

However, while you are an Independent Shaklee Family Distributor, you are authorized to use them for the purposes described in this section as long as you comply with the following rules and guidelines. These apply to all trade names and marks associated with Shaklee.

You **MAY USE** the Shaklee trade name or any trademarks or service marks, providing you comply with the rules in this section, for the followings:

- Use the Shaklee Independent Distributor Logo on your business cards;
- Use customer receipts that are imprinted with Shaklee trademarks and Shaklee product guarantees to record the sale of ONLY Shaklee products;
- Use the Independent Distributor Logo on imprinted checks in one of the following authorized forms:
 - a) Razali and Salbiah
Shaklee Distributors (or, Shaklee Independent Distributors)
 - b) Lim & Tan Associates
Distributors of Shaklee Products (or, Shaklee Products Distributors)



- Use letterhead imprinted with the Shaklee Independent Distributor Logo. If your letterhead includes the Shaklee trademark or trade name, you must combine it with the word "Distributor" (or your current Appointed Rank, such as "Coordinator"), or with the name of a Shaklee product

or line of products. You may not imply that you are an employee or agent of Shaklee or any Shaklee affiliate;

- Use the Shaklee trade name, trademarks, service marks, and Independent Distributor Logo in newsletters you distribute to your sales group and customers. However, your newsletters must comply with the following guidelines:
 - >> As the publisher of the newsletter, you must clearly identify yourself as a Shaklee Independent Distributor. If a publisher operates under a trade name, the individual editor's name must also appear on the publication.
 - >> You may reproduce articles verbatim from Shaklee Today, but you may not alter them or quote them out of context. Articles you reprint must begin with the publication's copyright notice and "reprinted with permission".
 - >> Attachments or enclosures may not promote other direct selling opportunities or the sales of non-Shaklee products.
 - >> You may not use the title Shaklee Today for your newsletter.
- Use the Shaklee Independent Distributor Logo in a sign which identifies your authorized Shaklee Training Center. However, this usage must comply with exact specifications available from Shaklee Home Office.
- Use the Shaklee trade name, trademarks, service marks, and Independent Distributor Logo on information displays and booths at fairs and community gatherings, which comply with *Section 4.7 Other Locations* of this manual.

You **MAY NOT USE** the Shaklee trade name or any trademarks or service marks:

- To publicize, promote, or sell non-Shaklee products;
- To publicize, promote, or conduct a sales meeting at which non-Shaklee products or services are promoted, or to solicit Shaklee Distributors to join other direct selling organizations;
- To imply that presentations or guest speakers at meetings are approved or endorsed by Shaklee or any Shaklee affiliate;
- On accessory merchandise for sale. This includes premiums and promotional items like T-shirts, belt buckles, pens, pencils, etc, and
- In any tapes, sales promotion literature (except for your own newsletter), or audiovisual aids that are not published or produced by Shaklee. The only sales literature and sales aids approved by Shaklee are those produced by the company itself. All materials published by Shaklee are clearly identified as such.

If you are using materials distributed by Shaklee, you can be certain that the standards described below have been met.

However, if you use the Shaklee trade name or any trademarks or service marks in your own materials you must:

- Ensure that their style and appearance meet Shaklee's quality standards. Copies of our Graphic Standards are available from Shaklee Home Office.
- Be certain that trademarks are marked with a symbol to indicate the trademark status, i.e. the trademark should be followed by ®, or ™, as shown in the most recently published Shaklee Product Guide.
- Understand that trademarks are proper adjectives and should be followed by a generic term. For example, it would be appropriate to state the trademark in any of the following 3 ways, along with the generic term: VITA-LEA, Vita-Lea, or "Vita-Lea" Multi-vitamin and Multi-mineral Supplement. Trademarks should not be pluralized. For example, it would be incorrect to say "Take two Vita-Leas." Rather, you should say, "Take two Vita-Lea tablets."

If you are uncertain about the use of Shaklee logos, trade names, service marks, or trademarks, contact Shaklee Customer Service at Home Office or Shaklee Branch Office nearest to you.

Shaklee may withdraw permission to use its logos and marks if you do not comply with the above guidelines.

Any misuse, or usage that Shaklee determines has a harmful effect on the reputation or interests of Shaklee Distributors or any Shaklee entity, is grounds for disciplinary action, including termination of a Distributorship for breach of contract.

Chapter 5

INTERNET POLICY

5.1 *Doing Business on the Internet*

The Internet provides all Shaklee Distributors exciting new opportunities to connect and communicate. And with these opportunities comes the responsibility to conduct oneself online in a manner in keeping with the good name of Shaklee.

The purpose of this Internet policy is to encourage ethical, responsible and professional use of electronic communication, to maintain a level playing field for all Shaklee Distributors, to protect the integrity of the Shaklee name and trademarks, and to ensure compliance with regulatory requirements. Although there are additional provisions elsewhere in this P&R that apply to conducting business on the Internet, such as making unauthorized claims for Shaklee products, the following provisions apply specifically to the Internet. These rules apply to all Distributors wherever they are doing Shaklee business.

5.2 *Permitted Online Business Practices*

Shaklee Distributors may advertise online as follows so long as they comply with the Advertising Policy in this P&R and do NOT represent any ad as being placed by Shaklee Corporation or any of its subsidiaries or divisions.

Shaklee Distributors must submit ads they would like to use online to Shaklee for review by forwarding them to Shaklee Malaysia management at shakleebiz@shaklee.com.my. Once the ads have been approved, they can publish it onto their website.

5.2.1 *Pay-Per-Click Ads, Classified Ads, or Text Ads*

Shaklee Distributors may use "Shaklee" and/or Shaklee product names, images and trademarks in advertisements on pay-per-click search engines, online classified ads, blog exchange links and text ads on other websites so long as the words "Shaklee Independent Distributor," "Shaklee Distributor," "Shaklee Ind. Dist", or "Shaklee Dist." are prominently used in the initial view of the ad, the other rules set forth below are followed, and only claims which are listed in Shaklee corporate communications and literature are used verbatim with no changes.

5.2.2 *Graphical Ads for online use*

Any banner ads, or other graphical materials must be approved by Shaklee Malaysia management before publishing on website. Banner ads cannot be link to any other MLM or opportunity sites, including any training or tools sites, or sites offering competing products; provided, however, that Shaklee Distributors may link to Shaklee specific opportunity sites used solely for the sale of Shaklee products and not for the sales of any other training or tools.

5.2.3 *Personal Blogs and Social Networking Sites*

Shaklee Distributors may use the name Shaklee, product names, and Shaklee Malaysia created images on their blog or social networking site so long as they identify themselves as a Shaklee Independent Distributor in the initial view of the site and do not make any unauthorized product or earnings claims, or create false or misleading statements.

Site content may not be substantially about Shaklee, the opportunity or products as it will then be deemed web pages subject to Shaklee Malaysia review and approval as provided in the P&R.

5.2.4 *Postings on Blogs, Message Boards, Forums, Social Networking Sites, Social Search Sites and Chat Rooms*

Shaklee Distributors may advertise their Shaklee business and link to their website used to

introduce people to Shaklee using postings or comments on message boards, blogs, forums, social networking websites, social search sites or other online community areas. Distributors must comply with the rules of the online community in which they participate, do not make any unauthorized product or earnings claims, do not create false or misleading statements and clearly identify themselves as a Shaklee Distributor in their posting, comment, or online chat, if they choose to advertise or display a link to their web site.

5.2.5 Links and Hyperlinks

Shaklee Distributors may link or hyperlink from their independent blog or website to Shaklee Malaysia website using a Shaklee trademark so long as it is clear the link or hyperlink is by a Shaklee Distributor and not Shaklee Malaysia. Shaklee Distributors are not allowed to link to any other MLM or opportunity sites, including any training or tools sites, or sites offering competing products.

5.2.6 Video and Audio for Online Use

Shaklee Distributors may create video and audio content for use on the web so long as the content does not make any unauthorized product or earnings claims, promote unauthorized product use, create false or misleading statements or use "Shaklee," any Shaklee product names, trademarks or images, unless the content was created and approved by Shaklee Malaysia and is used verbatim with no changes.

5.3 Prohibited Online Business Practices

The following online activities are not permitted. Breach of any of these rules may lead to temporary suspension of your Shaklee distributorship, withholding of bonuses, and any other appropriate remedies for breach, up to and including termination of your Shaklee Distributorship. If you become aware of any breach of these rules, please send an email to shakleebiz@shaklee.com.my.

5.3.1 Shaklee Distributors may not purchase or use a domain name or website URL that contains "Shaklee," near spelling of the name "Shaklee," or any Shaklee product name, slogan or trademark. Examples:

- www.shakleeliving.com – NOT PERMITTED (Shaklee Name)
- www.getcleantoday.com – NOT PERMITTED (Trademark)
- www.getcinched.com – NOT PERMITTED (product name)
- www.creatinghealthierlives.com – NOT PERMITTED (trademarked slogan)
- www.homecleanhome.com – PERMITTED
- www.greatinchloss.com – PERMITTED

5.3.2 Shaklee Distributors are not allowed to name their website or create an email address using Shaklee" or any Shaklee product name or trademark. Shaklee Distributors are NOT allowed to use any term or "near spelling" of the Shaklee name that implies or suggests that they are Shaklee Malaysia or any other Shaklee entity other than a Shaklee Independent Distributor. Examples:

- www.shaklee.net/shakleeorders – NOT PERMITTED
- www.shaklee.net/homeoffice – NOT PERMITTED
- shaklee@comcast.net– NOT PERMITTED
- shakleeproducts@aol.com – NOT PERMITTED
- shaksuccess@earthlink.net – NOT PERMITTED
- healthyliving@earthlink.net – PERMITTED

5.3.3 Shaklee Distributors offering field support and/or training, or online resources to their Shaklee team or to the Shaklee field in general, must gain approval for independent website content in order to use any product name, trademark or product picture on any web page open to the public. Any site content that has not been specifically approved must be a password-protected site utilizing a password that cannot be determined by individuals seeking to enter the site who has not been personally invited. Proposed web pages and text must be submitted to Shaklee Malaysia at shakleebiz@shaklee.com.my for approval. Upon approval, the sites or page can be created. However, no alterations whatsoever may be made from the approved version.

5.3.4 Shaklee Distributors are not allowed to use “Shaklee” or Shaklee product names or trademarks in a meta tag, key words or title tags; nor may they imply or suggest that they are Shaklee Malaysia or any other Shaklee entity other than a Shaklee Independent Distributor.

5.3.5 Shaklee Distributors are not allowed to use any title or description on any website or blog that implies or suggests that they are Shaklee Malaysia rather than a Shaklee Independent Distributor. Shaklee Distributors are not allowed to use “Shaklee” or any Shaklee product name or trademark on back-door pages, or any other means to gain position in any search engine or online directory.

5.3.6 Shaklee products are not allowed to be marketed or sold on eBay, Craig’s List, Backpage, Kijiji, other online auction websites, any e-commerce sites or price comparison websites that list other products. Distributors are not allowed to market directly on these sites, or through the use of any other individuals or agents.

5.3.7 Shaklee Distributors are not allowed to advertise any trial pack, product price, discounts, giveaways, and incentives on any website or blog other than those currently offered by Shaklee Malaysia. Shaklee Distributorships may only be offered at cost.

5.3.8 Shaklee Distributors are not allowed to sell Shaklee products using shopping cart services and commingle the purchase of Shaklee products with the purchase of other products or services in a shopping cart online.

5.3.9 Shaklee Distributors are not allowed to make false or exaggerated claims of financial earnings on any website, blog, email or online advertisement. Any claims of financial earnings must also prominently display or link to the average earnings by rank as published by Shaklee Malaysia.

5.3.10 Shaklee Distributors are not allowed to make any claim that a Shaklee product is useful in the treatment, prevention or cure of any disease on any website unless such claim is found on labels or in product literature published by Shaklee Malaysia.

5.3.11 Shaklee Distributors are not allowed to create any other false or misleading statements about themselves, the Shaklee opportunity or Shaklee products in their online prospecting practices.

5.3.12 Shaklee Distributors are not allowed to send unsolicited emails.

5.3.13 Shaklee Distributors are not allowed to sell or facilitate the sale of any web sites or pages to any Shaklee Member.

5.4 *Enforcement of Online Rules and Guidelines:*

The establishment of these new Rules and Guidelines for doing business on the Internet brings broader opportunities for doing business online. They also provide clarity on appropriate and inappropriate online conduct. With the greater clarity and broader opportunities provided come an enforcement and compliance policy of these rules and guidelines to which the Company will strictly adhere.

Any breach of these rules and guidelines may result in the temporary and or permanent suspension of your distributorship and/or any of the remedies for breach set forth in Chapter 9 of the Shaklee’s P & R.

Chapter 6

Direct Sales Act, 1993

The Direct Sales Act 1993 (called the “Act” throughout this chapter) came into effect on June 1, 1993. Shaklee supports the Act and its goals which are to:

- Regulate and promote ethical direct selling business
- Protect the rights of consumers
- Ban ‘pyramid’ direct selling businesses

This chapter highlights the details of the Act which are most important to you.

6.1 Compliance with the Act

All Independent Shaklee Distributors are required to become familiar with and to comply with the requirements of the Act and its regulations.

Shaklee is very proud that it is recognized worldwide as an ethical and responsible company.

Violations of the Act by Shaklee Distributors could result in negative publicity, which could hurt the image of the entire Shaklee family.

Thus, in addition to the heavy penalties which the government may impose upon violators, violating the Act may also result in termination of your Shaklee distributorship.

6.2 Licensing Requirement

Companies incorporated under the Companies Act, 1965, must obtain a Direct Sales License from the Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs before they may operate a direct sales business in Malaysia.

The Direct Sales License issued to Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd is AJL 93747.

6.3 Authority Card

Whenever you are conducting your Shaklee business, you must have with you:

1. Your National Registration Identity Card (IC)
2. The Authority Card issued to you by Shaklee.

The Act requires that your name and address must be listed correctly on the card. You are responsible for notifying Shaklee if your name or address is incorrect or if any of the information changes.

You are also required to paste your photograph onto your Authority Card as soon as you receive it from Shaklee. The Act requires that this photograph meet the following standards:

- It must be approximately 3.8 cm x 3.2 cm and have no white edges or border.
- Your face from your chin to the top of your head must measure at least 2.54cm and must be in an upright position.
- You may not be wearing any head coverings in the photograph unless you regularly wear headgear as a part of your religious or cultural customs and then the headgear may not hide your facial features.

The Act requires that you show your IC and Authority Card each time you conduct direct sales, or promote the Shaklee Opportunity to anyone who is not already a Shaklee Distributor or Shaklee employee.

6.4 Hours of Call

Under the Act, you, as a Shaklee Independent Distributor, may not call upon customers or prospects:

- on Sunday (in areas where Sunday is observed as a rest day);
- on Friday (in areas where Friday is observed as a rest day);
- on any public holiday, or
- from 7.00 pm to 9.00 am daily on any day

There is an exception for prearranged appointments. You may call upon a customer at any time and day, even during the above restricted times, if you have scheduled an appointment with the customer and he or she has consented for you to call at the arranged time. Shaklee Independent Distributors are strongly urged to always make appointments.

Whenever you call upon a customer, before entering his premises, you must immediately inform him that the purpose of your visit is to sell Shaklee products.

If, at any time, the customer asks you to leave his premises, please comply right away. Not honoring a customer's request to leave is a violation of the Act.

6.5 Direct Sales Contract

Sales to consumers who are not yet Shaklee Distributors, which total RM 300.00 or more, require a written Direct Sales Contract and a Notice of Rescission, which are available to you from Shaklee.

You must complete the Direct Sales Contract by:

- Clearly writing in a description of the products sold and their prices
- Noting the total price
- Signing the contract yourself and obtaining your customer's signature

You must complete the Notice of Rescission by filling in the blanks and signing in Part 1 of the form as indicated.

The Act requires that you provide your customer with a copy of the signed Direct Sales Contract and Notice of Rescission. (The purpose of the Notice of Rescission is described below.)

6.6 Cooling-off Period

In accordance with Act, Shaklee's Direct Sales Contract provides the customer with a cooling-off period of 10 working days from the date of the Direct Sales Contract.

During this time the customer is permitted to change his mind about making the purchase and to cancel the sale.

During this cooling-off period,

- No delivery of the products can be made, and
- You may not accept any payment for the products

6.7 Rescission of Direct Sales Contract

The Notice of Rescission you provided to the customer at the time of the sale informs the customer that if during the cooling-off period he or she decides to cancel the sale, the customer should return the form to you.

The customer may do this by delivering the form to you personally or by sending it to you by registered mail within the cooling-off period.

Notices sent by registered mail are considered received within three days of posting. Once you receive the Notice of Rescission form you must consider the sale canceled.

6.8 Shortening the Cooling-off Period/Notice of Waiver

A customer who wants to receive his products before the expiry of the 10 working days of the cooling-off period may shorten the cooling-off period to 72 hours.

If the customer asks for early delivery, provide him with the Notice of Waiver form, available from Shaklee.

Have the customer complete the form and give it back to you. You may then deliver the goods and accept payment after 72 hours from the time the Direct Sales Contract was signed.

6.9 Sales under RM 300.00 and all Sales to Shaklee Distributors

Remember that only sales of RM 300.00 or more to customers who are not yet Shaklee Distributors are subject to the cooling-off period and require a Direct Sales Contract and Notice of Rescission.

Likewise, sales from Shaklee to Independent Shaklee Distributors are not subject to these provisions.

However, the Shaklee Guarantee must always be honored in accordance with the policy outlined in Chapter 4.

Remember also that you do not need to show your Identity Card / MyKad (IC) or Authority Card to fellow Shaklee Distributors, and your meetings with them are not subject to the restricted hours of call.

6.10 The Direct Sales Act 1993 and its Impact on all Shaklee Independent Distributors

• Pyramid Schemes are Banned

A Pyramid Scheme is the form of direct sales business which involves any scheme or arrangement where a participant receives a reward or consideration to any extent which is not dependent on the volume or quantity of sales, but is based on the additional number of other participants he manages to induce to join such scheme or arrangement.

Shaklee Independent Distributors are not allowed to practice any form of pyramid schemes.

• No Front-end Loading of Products

Shaklee Independent Distributors are not allowed to induce or coerce anyone, including new Independent Distributors, into buying quantities of products beyond his/her capacity, to sell or consume within a reasonable period of time.

• No Excessive Claims of Products

Shaklee Independent Distributors are not allowed to make claims of products other than the description on the labels, and in publications of the Company.

• No Excessive Claims of Earnings or Benefits

Shaklee Independent Distributors are not allowed to make wild exaggerated claims about future earning potentials, or promises of financial benefits and privileges other than those rewards provided for under the Sales Plan which is dependent on each individual's efforts in the business.

• Truthful Identification of Self, Company, Products and Purpose

1. Carry your Identity Card / MyKad (IC) and valid Shaklee Authority Card at all times, and show them to prospective customers.
2. Show your prospective customers a sample of the relevant Shaklee products.
3. Giving deceptive or misleading information is prohibited. You are required to give accurate and complete answers to questions about Shaklee products, prices, terms of payment and guarantee, delivery, offers and promotions.
4. Your testimonials must be true, applicable to the products in question, and product uses authorized by the Company in its publications.
5. State your purpose of visit promptly and clearly. Do not take advantage of your customers' lack of knowledge, experience, age, illness, and etc.

6.11 Be a Professional Direct Seller

1. Avoid intruding on your customers' privacy. Leave or stop discussing the products or business opportunity if you are asked to do so.
2. Observe business hours allowed by the Direct Sales Act, 1993, that is from 9.00 am to 7.00 pm daily. You are prohibited from intruding on your customers' privacy on public holidays and Sundays/Fridays (in states wherever applicable as rest days).
3. However, you may see your customers at any time or day if you have already made an appointment with them.
4. Do not make unfair and inaccurate comparisons of competitors and their products. Attacking

or running down of competitors and their products, either directly or by implication, is strictly prohibited.

6.12 Allegations of Unlawful or Unethical Direct Sales Activities

The Company takes a serious view of allegations of unlawful or unethical direct sales activities being carried out by any Shaklee Independent Distributor.

The company wishes to have the opportunity to investigate such allegations, which may sometimes be unfounded but can be detrimental to the reputation or business of the Company or of Shaklee Family Distributors, instead of coming to know about the allegations indirectly from outside parties such as the Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs or the media.

The Company encourages reports to it of allegations of unlawful or unethical direct sales activities being conducted by any Shaklee Independent Distributor, and will investigate such allegations in order to protect the reputation and businesses of the Company and Shaklee Family Distributors.

Shaklee Independent Distributors are therefore required to report in writing any allegations of unlawful or unethical direct sales activities being conducted by any Shaklee Independent Distributor or person authorized by him, with full details and supporting documentary evidence to:

President
Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd
Level 9, The Pinnacle,
Persiaran Lagoon,
Bandar Sunway,
47500 Subang Jaya,
Selangor Darul Ehsan, Malaysia

Chapter 7

Direct Selling Association of Malaysia (DSAM) Code of Conduct

(Endorsed by Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs Malaysia)



Since its introduction into Malaysia, direct selling has created a new spectrum of business opportunity for Malaysians from all walks of life.

As the industry forges on to new heights, direct sellers must play a more active role to ensure the industry remains competitive and continues to be held in high regard through ethical direct selling.

The Direct Selling Association of Malaysia (DSAM), being the standard bearer of ethical direct selling, has adopted a stringent Code of Conduct by which member companies in the Association are to adhere to in every aspect of their business.

The Code provides a framework for:

- Conduct towards Consumers
- Conduct towards Direct Sellers
- Conduct between Direct Selling Companies
- Code Enforcement

Through the Code of Conduct, DSAM aims to further inculcate the spirit and practice of ethical direct selling within its member companies, setting examples for others to follow.

7.1 Conduct Towards Consumers

7.1.1 Prohibited Practices

Direct sellers shall not use misleading, deceptive or unfair sales practices.

7.1.2 Identification

From the beginning of the sales presentation, Direct Sellers shall, without request, truthfully identify themselves to the prospective customer, and shall also identify their company, their products and the purpose of their solicitation.

In party selling, Direct Sellers shall make clear the purpose of the occasion to the hostess and the participants.

7.1.3 Explanation and Demonstration

Explanation and demonstration of the product offered shall be accurate and complete, in particular with regard to price and, if applicable, credit price, terms of payment, cooling-off period and/or return rights, terms of guarantee and after-sales service, and delivery.

7.1.4 Answers to Questions

Direct Sellers shall give accurate and understandable answers to all questions from consumers concerning the product and the offer.

7.1.5 Order Form

A written order form shall be delivered to the customer at the time of sale, which shall identify the company and the Direct Seller and contain the full name, permanent address and telephone number of the company or the Direct Seller, and all material terms of the sale. All terms shall be clearly legible.

7.1.6 Verbal Promises

Direct Sellers shall only make verbal promises concerning the product which are authorized by the company.

7.1.7 Cooling-off and Return of Goods

Companies and Direct Sellers shall make sure that any order form contains, whether it is a legal requirement or not, a cooling-off clause permitting the customer to withdraw from the order within a specified period of time and to obtain reimbursement of any payment or goods traded in.

Companies and Direct Sellers offering an unconditional right of return shall provide it in writing.

7.1.8 Guarantee and After-Sales Service

Terms of a guarantee or a warranty, details and limitation of after-sales service, the name and address of the guarantor, the duration of the guarantee and the remedial action open to the purchaser shall be clearly set out in the order form or other accompanying literature or provided with the product.

7.1.9 Literature

Promotional literature, advertisements or mailings shall not contain any product description, claims or illustrations which are deceptive or misleading, and shall contain the name and address or telephone number of the company or the Direct Seller.

7.1.10 Testimonials

Companies and Direct Sellers shall not refer to any testimonial or endorsement which is not authorized, not true, obsolete or otherwise no longer applicable, not related to their offer or used in any way likely to mislead the consumer.

7.1.11 Comparison and Denigration

Companies and Direct Sellers shall refrain from using comparisons which are likely to mislead and which are incompatible with principles of fair competition.

Points of comparison shall not be unfairly selected and shall be based on facts which can be substantiated.

Companies and Direct Sellers shall not unfairly denigrate any firm or product directly or by implication.

Companies and Direct Sellers shall not take unfair advantage of the goodwill attached to the trade name and symbol of another firm or product.

7.1.12 Respect of Privacy

Personal or telephone contact shall be made in a reasonable manner and during reasonable hours to avoid intrusiveness.

A Direct Seller shall discontinue a demonstration or sales presentation upon the request of the consumer.

7.1.13 Fairness

Direct Sellers shall not abuse the trust of individual consumers, shall respect the lack of commercial experience of consumers and shall not exploit a consumer's age, illness, lack of understanding or lack of language knowledge.

7.1.14 Referral Selling

Companies and Direct Sellers shall not induce a customer to purchase goods or services based upon the representation that a customer can reduce or recover the purchase price by referring prospective customers to the sellers for similar purchases, if such reductions or recovery are contingent upon some unsure future event.

7.1.15 Delivery

Companies and Direct Sellers shall fulfill the customer's order in a timely manner.

7.2 Conduct Towards Direct Sellers

7.2.1 Direct Sellers' Compliance

Companies shall require their Direct Sellers, as a condition of membership in the Companies' distribution systems, to comply with the Code or with rules of conduct which meet its standards.

7.2.2 Recruiting

Companies and Direct Sellers shall not use misleading, deceptive or unfair recruiting practices.

7.2.3 Business Information

Information provided by the company to its Direct Sellers and to prospective Direct Sellers concerning the opportunity and related rights and obligations shall be accurate and complete.

Companies shall not make any factual representation to a prospective recruit which cannot be verified or make any promise which cannot be fulfilled.

Companies shall not present the advantages of the selling opportunity to any prospective recruit in a false or deceptive manner.

7.2.4 Earnings Claims

Companies and Direct Sellers shall not misrepresent the actual or potential sales or earnings of their Direct Sellers.

Any earnings or sales representations made shall be based upon documented facts.

7.2.5 Relationship

Companies shall give their Direct Sellers either a written agreement to be signed by both the company and the Direct Seller or a written statement, containing all essential details of the relationship between the Direct Seller and the company.

Companies shall inform their Direct Sellers of their legal obligations, including any applicable licenses, registrations and taxes.

7.2.6 Fees

Companies and Direct Sellers shall not ask other Direct Sellers to assume unreasonably high entrance fees, training fees, franchise fees, fees for promotional materials or other fees related solely to the right to participate in the business.

7.2.7 Termination

On the termination of the Direct Seller's relationship with a company, companies shall buy back any unsold but saleable product inventory, including promotional material, sales aids and kits, and credit the Direct Seller's original net cost thereof less a handling charge to the Direct Seller up to 10% of the net purchase price and less any benefit received by the Direct Seller based on the original purchase of the returned goods.

7.2.8 Inventory

Companies shall not require or encourage Direct Sellers to purchase product inventory in unreasonably large amounts.

The following should be taken into account when determining the appropriate amount of product inventory: the relationship of inventory to realistic sales possibilities, the nature of competitiveness of the products and the market environment, and the company's product return and refund policies.

7.2.9 Remuneration and Accounts

Companies shall provide Direct Sellers with periodic accounts concerning, as applicable, sales, purchases, details of earnings, commissions, bonuses, discounts, deliveries, cancellations and other relevant data, in accordance with the company's arrangement with the Direct Sellers.

All monies due shall be paid and any withholdings made in a commercially reasonable manner.

7.2.10 Education and Training

Companies shall provide adequate education and training to enable Direct Sellers to operate ethically.

This may be accomplished by training sessions or through written manuals or guides, or audio-visual materials.

7.3 Conduct Between Companies

7.3.1 Principle

Member companies of DSAM are requested to conduct themselves fairly towards other members.

7.3.2 Enticement

Companies and Direct Sellers should not entice away or solicit any Direct Sellers by systematic enticement towards other companies' Direct Sellers.

7.3.3 Denigration

Companies shall not unfairly denigrate nor allow their Direct Sellers to unfairly denigrate another company's product, its sales and marketing plan or any other feature of that company.

7.4 Code Enforcement

7.4.1 Companies' Responsibility

The primary responsibility for the observance of the Code shall rest with each individual company. In case of any breach of the Code, companies shall make every reasonable effort to satisfy the complainant.

7.4.2 DSAM Responsibility

DSAM shall provide a person responsible for complaint handling. DSAM shall make every reasonable effort to ensure that complaints are settled.

7.4.3 Code Administrator

DSAM shall appoint an independent person or body as Code Administrator. The Code Administrator shall monitor companies' observance of the Code by appropriate actions. The Code Administrator shall settle any unresolved complaint of Direct Sellers based on breaches of the Code.

7.4.4 Actions

Actions to be determined by the Code Administrator against a company regarding complaints of a Direct Seller concerning breaches of the Code may include termination of the Direct Seller's contract or relationship with the company, refund of payments, issuance of a warning to the company or its Direct Sellers, or other appropriate actions and the publication of such actions or sanctions.

7.4.5 Complaint Handling

DSAM, Companies and Code Administrators shall establish complaint handling procedures and ensure that receipt of any complaint is confirmed within a short time and decisions are made within a reasonable time.

7.4.6 Companies' Complaints

Complaints of a company about another company shall be resolved either by the Code Administrator or an independent arbitrator. DSAM shall define details of the procedure.

7.4.7 Publication

DSAM shall publish the Code and make it known as widely as possible. Printed copies shall be made available free of charge to the public.

Terjemahan dalam Bahasa Malaysia

Dokumen ini adalah terjemahan daripada versi Bahasa Inggeris. Maksud terma-terma di dalam versi Bahasa Malaysia dan Bahasa Inggeris adalah sama dan tidak bertujuan untuk membawa maksud yang berbeza. Sekiranya terdapat apa-apa percanggahan atau ketidakseimbangan dalam mana-mana terma di sini, versi Bahasa Inggeris hendaklah mengatasi versi Bahasa Malaysia.

MAKLUMAT AM

Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd Company No. 301287-T (AJL 93747)

Alamat : Level 9, The Pinnacle, Persiaran Lagoon, Bandar Sunway,
47500 Subang Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Talian Pesanan Bebas Tol : 1800 88 6577

Pesanan Menerusi Faks : 03 – 5622 3199

Akaun Shaklee untuk Pindahan Bank

5-14301-40642-3

(Maybank Berhad, Cawangan Jalan 222, Petaling Jaya)

PERKHIDMATAN PELANGGAN & PUNGUTAN

Home Office

Isnin hingga Sabtu: 10.00pagi – 7.00 petang

Cawangan Penang, Ipoh, Kota Kinabalu, Johor Bahru & Kuala Lumpur

Isnin hingga Jumaat : 10.00 pagi – 7.00 petang

Sabtu (Pertama & Ketiga) : 10.00 pagi – 7.00 petang

Cawangan Kota Bahru

Ahad hingga Khamis: 10.00 pagi – 7.00 petang

Sabtu (Pertama & Ketiga): 10.00 pagi – 7.00 petang

(Kecuali Cuti kelepasan Am)

PESANAN

Shaklee sedia membantu anda dalam urusan pembelian dan penerimaan pesanan produk. Untuk maklumat penuh, sila rujuk kepada Seksyen 4.1 bagi manual Pembelian dan penjualan Produk Shaklee ini.

Membuat Pesanan

Datang sendiri ke Home Office atau cawangan berdekatan dengan anda, atau menerusi telefon, *online*, atau faks.

Had Waktu Pesanan

Pesanan yang hendak dimasukkan ke dalam volum sesuatu bulan tersebut mestilah diterima bersama bayaran, selewat-lewatnya pada hari perniagaan terakhir bulan tersebut.

Kaedah Pembayaran

Shaklee menerima wang tunai; pindahan bank menerusi Maybank Berhad dan Mesin Teler Automatik (ATM) Maybank; draf bank; kiriman pos, dan kad kredit / debit (MasterCard dan Visa).

Bukti pembayaran hendaklah diterima sebelum pesanan dikeluarkan.

ISI KANDUNGAN

DEFINISI DAN ISTILAH UTAMA 40

Bab 1

DUNIA SHAKLEE 42

Bab 2

PELUANG SHAKLEE 42

2.1 Pelan Jualan Shaklee 42

2.2 Faedah Khas 42

2.3 Pangkat Jualan 43

2.4 Bonus 43

2.5 Untung Runcit 43

2.6 Bonus Peribadi 44

2.7 Jadual Bonus Peribadi Kasar Bulanan 44

2.8 Perlantikan ke Assistant Supervisor 45

2.9 Perlantikan ke Supervisor dan ke Atas 45

2.10 Keperluan Kepimpinan 45

2.11 Mengekalkan Pangkat Supervisor dan ke Atas 46

2.12 UV untuk Pangkat 46

2.13 Bonus Kepimpinan 47

2.14 Program Insentif Shaklee 48

2.15 Program Insentif Khas untuk Pangkat Coordinators dan ke Atas 48

2.16 Program Subsidi Kereta 48

2.17 Program Konvensyen 49

2.18 Program Penajaan Antarabangsa (ISP) 49

Bab 3

MERANCANG KEJAYAAN 49

3.1 Membina perniagaan Jangka Panjang yang Stabil 49

3.2 Pelan Tindakan untuk Kejayaan 51

Bab 4

ETIKA PERNIAGAAN SHAKLEE 52

4.1 Membeli dan Menjual Produk Shaklee 52

4.2 Jaminan Shaklee 53

4.3 Polisi Pemulangan Inventori dan Perletakan Jawatan 54

4.4 Peraturan Jualan Langsung 54

4.5 Pusat Latihan Eksklusif Shaklee 54

4.6 Lokasi Komersial Tidak Eksklusif 55

4.7 Lain-lain Lokasi 55

4.8 Amalan Perniagaan Beretika 55

4.9 Amalan dan Dakwaan yang Tidak Sah 55

4.10 Amalan Perniagaan yang Tidak Adil 56

4.11 Status Pengedar Bebas Shaklee 56

4.12 Kelayakan dan Syarat-syarat Penajaan 56

4.13 Semakan Semula Polisi Shaklee 57

4.14 Garis Panduan Tanda Dagangan 57

Bab 5

POLISI INTERNET	59
5.1 Menjalankan Perniagaan di Internet	59
5.2 Perlakuan Perniagaan Online yang Dibenar	59
5.3 Perlakuan Perniagaan Online yang Dilarang	60
5.4 Tindakan ke atas Peraturan dan Undang-undang Online	61

Bab 6

AKTA JUALAN LANGSUNG, 1993	62
6.1 Kepatuhan Akta	62
6.2 Syarat-syarat Perlesenan	62
6.3 Kad Kuasa	62
6.4 Waktu Panggilan Temujanji	62
6.5 Kontrak Jualan Langsung	63
6.6 Tempoh Bertenang	63
6.7 Pembatalan Kontrak Jualan Langsung	63
6.8 Notis Tempoh Bertenang / Notis Pelepasan	63
6.9 Jualan Kurang daripada RM300 dan semua Jualan kepada Pengedar Shaklee	63
6.10 Akta Jualan Langsung 1993 dan impaknya ke atas semua Pengedar Bebas Shaklee	64
6.11 Jadi seorang Usahawan Jualan Langsung yang Profesional	64
6.12 Dakwaan tentang Aktiviti Jualan Langsung yang Menyalahi Undang-undang dan Tidak Beretika	64

Bab 7

TATACARA KELAKUAN PERSATUAN JUALAN LANGSUNG MALAYSIA (DSAM)	66
7.1 Kelakuan Terhadap Pengguna	66
7.2 Kelakuan Terhadap Penjual Langsung	67
7.3 Kelakuan di antara Syarikat Jualan Langsung	68
7.4 Penguatkuasaan Tatacara	69

DEFINISI DAN ISTILAH UTAMA

Appointed Rank – Perlantikan Pangkat

Perlantikan Pangkat ditentukan oleh Pangkat Efektif tertinggi yang dicapai oleh seseorang Pengedar Shaklee dalam tempoh yang tidak ditetapkan seperti yang tertera di dalam *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)*.

Distributor - Pengedar

Seseorang yang menggunakan produk Shaklee, mempunyai perniagaan Shaklee, dan menjual semula produk Shaklee kepada pengguna, dan menaja orang lain ke dalam perniagaan Shaklee mereka sendiri.

Distributor Net (DN) – Harga Pengedar

Harga yang dibayar untuk produk Shaklee oleh para Pengedar.

Effective Rank – Pangkat Efektif

Pangkat efektif yang dicapai oleh seseorang Pengedar dikira pada setiap hujung bulan, dan berdasarkan pencapaian syarat-syarat seperti UV Peribadi, UV Kumpulan, bilangan Paras Pertama, dan pencapaian tanggungjawab kepimpinan dalam bulan tersebut.

Syarat-syarat perlantikan dan pengekalan setiap Pangkat Efektif serta juga hak istimewa yang diberikan kepada setiap Pangkat Efektif telah dihuraikan dengan lengkap di dalam *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)*.

First Level, Second Level and Third Level Sales Leads – Pimpinan Jualan Paras Pertama, Paras Kedua dan Paras Ketiga

Istilah-istilah ini menghuraikan perhubungan di antara seseorang Permimpin Jualan dengan Pemimpin Jualan yang lain bermula dari tajaan bawah dan seterusnya.

Contoh :

Apabila anda (A) menghasilkan Pemimpin Jualan (B) daripada kumpulan jualan downline anda, (B) menjadi Paras Pertama anda.

Apabila (B) menghasilkan Pemimpin Jualan (C) daripada kumpulan jualan downlinenya sendiri, (C) menjadi Paras Pertama (B) dan Paras Kedua anda.

Apabila (C) menghasilkan Pemimpin Jualan (D) daripada kumpulan jualan downlinenya sendiri, (D) menjadi Paras Pertama (C), Paras Kedua (B) dan Paras Ketiga anda.

Group PV – PV Kumpulan

Jumlah kesemua PV Peribadi yang dikira secara bulanan untuk semua Keahlian dalam kumpulan jualan seseorang Pengedar Bebas Shaklee, termasuk PV Peribadinya sendiri.

Group UV – UV Kumpulan

Jumlah kesemua UV Peribadi yang dikira secara bulanan untuk semua keahlian dalam kumpulan jualan seseorang Pengedar Bebas Shaklee, termasuk PV Peribadinya sendiri.

Independent Shaklee Distributor – Pengedar Bebas Shaklee

Individu yang telah menghantar Borang Permohonan yang lengkap dan diterima oleh Shaklee dibenarkan menjual produk Shaklee dan menaja orang lain ke Shaklee.

Mereka adalah, mengikut susunan menaik: Distributor, Assistant Supervisor, Supervisor, Senior Supervisor, Coordinator, Senior Coordinator, Key Coordinator, Senior Key Coordinator dan Master Coordinator.

Personal PV – PV Peribadi

PV produk yang dibeli secara langsung setiap bulan oleh seseorang Pengedar, dicampur sebarang pindahan masuk PV, dan ditolak sebarang pindahan keluar PV daripada Pengedar tersebut.

Syarat sama digunakan untuk pindahan PV seperti yang diterangkan di bahagian Personal UV (UV Peribadi).

Personal UV – UV Peribadi

UV produk yang dibeli secara langsung setiap bulan, dicampur sebarang pindahan masuk UV, dan ditolak pindahan keluar UV daripada Pengedar tersebut.

Pindahan kepada seseorang Pengedar hanya boleh berlaku apabila Pengedar membeli produk secara langsung daripada Pemimpin Jualan upline beliau.

Sebagai sokongan kepada Pemimpin Jualan dalam meluangkan masa yang sewajarnya untuk membina kumpulan masing-masing, pihak Syarikat telah menyediakan kemudahan pesanan langsung untuk para Pengedar.

Dengan itu, Pengedar digalakkan untuk membuat pesanan produk terus ke Syarikat.

Purchase Volume (PV) – Volum Belian

Nilai bukan monetari yang dispesifikasikan oleh Shaklee untuk setiap produk. Shaklee membayar bonus di atas PV kumpulan anda.

Retail Price (RP) – Harga Runcit

Harga yang dicadangkan oleh Shaklee dan ditawarkan oleh Pengedar Shaklee kepada pelanggan runcit mereka untuk produk Shaklee.

Sales Group – Kumpulan Jualan

Juga dikenali sebagai Kumpulan Peribadi, satu kumpulan jualan termasuk semua dalam kumpulan tajaan seseorang Pengedar Bebas Shaklee, tidak termasuk mana-mana Pemimpin Jualan yang efektif dan kumpulan tajaan mereka masing-masing.

Sales Leader – Pemimpin Jualan

Sebarang Pengedar Bebas Shaklee yang dilantik ke pangkat Supervisor dan ke atas.

Sponsorship Group – Kumpulan Tajaan

Semua Pengedar Bebas Shaklee sehinggalah Pengedar terbaru dalam semua barisan tajaan seseorang Pengedar Bebas Shaklee itu.

Sponsorship Line – Barisan Tajaan

Turutan perhubungan penaja-rekrut terhasil apabila Pengedar baru ditaja ke dalam Shaklee.

Barisan tajaan menaik daripada setiap Pengedar baru dalam turutan berikut supaya dapat dimasukkan semua Keahlian dalam satu barisan tajaan.

- Pengedar Baru;
- Penaja Terdekat Pengedar Baru;
- Penaja kepada Penaja Terdekat Pengedar Baru, dan seterusnya.

Unit Value (UV) – Nilai Unit

Nilai bukan monetari yang dispesifikasikan oleh Shaklee untuk setiap produk, dan digunakan sebagai asas yang seragam bagi kelayakan pangkat dan program insentif.

UV Kumpulan (Group UV) akan menentukan peratusan bonus bulanan.

Bab 1

Dunia Shaklee

Selamat Datang ke Dunia Shaklee – di mana Falsafah, Produk dan Pelan Jualan kami digabungkan untuk menghasilkan Peluang Shaklee.

Seperti insan-insan lain yang mempunyai visi dalam membentuk masyarakat kita, Dr. Forrest C. Shaklee merupakan seorang yang berwawasan dan begitu peka tentang persekitaran beliau.

Dr. Shaklee sedar akan kekuatan gabungan sains dan alam yang mempunyai kuasa penyembuhan yang tiada bandingannya.

Beliau juga telah berdekad percaya dalam pemuliharaan alam sekitar sebelum perkataan seperti pemanasan global dan terbiodegradasikan wujud lagi.

Berdasarkan prinsip asas inilah, Dr. Shaklee menghasilkan produk makanan dan pembersih isi rumah yang merupakan gabungan terbaik sains dan alam – dan dalam proses ini, mewujudkan syarikat beliau sejajar dengan *Creating Healthier Lives (Menghasilkan Kehidupan yang Lebih Sihat)*.

Inilah sebabnya mengapa Shaklee merupakan komuniti yang aktif, terdiri daripada beribu-ribu orang daripada pelbagai peringkat umur dan kehidupan yang merangkumi daya jualan langsungnya – Mereka yang bersemangat dan mempunyai wawasan untuk menghasilkan kehidupan yang lebih sihat untuk diri mereka sendiri serta yang lainnya!

Kini, generasi baru sedang menikmati perbezaan Shaklee dan menyertai komuniti Shaklee. Sesungguhnya, ia kepercayaan yang abadi.

Bab 2

Peluang Shaklee

2.1 Pelan Jualan Shaklee

Pelan Jualan Shaklee adalah program unik di mana faedah kewangan dan insentif diberikan sebagai ganjaran untuk pencapaian anda sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee.

Bab ini membekalkan maklumat terperinci tentang Pelan Jualan yang akan menjadi suatu rujukan penting untuk anda apabila anda mula menjalankan perniagaan Shaklee serta sumber apabila anda menerangkan Pelan Jualan kepada pembina perniagaan downline anda dan Pengedar baru dalam kumpulan anda.

2.2 Faedah Khas

Faedah khas di bawah adalah untuk Pengedar Bebas Shaklee yang berkelayakan.

2.2.1 Pengedar

Pengedar dan Assistant Supervisor boleh menerima faedah-faedah ini:

- Membeli produk pada harga DN
- Menerima penerbitan tertentu Shaklee
- Latihan
- Layak untuk perantaraan ke Supervisor
- Bonus Peribadi bulanan yang dibayar oleh Shaklee, jika layak
- Boleh menaja orang lain
- Boleh menyertai Program Tajaan Antarabangsa
- Menghadiri acara tajaan syarikat untuk para Pengedar

2.2.2 Pemimpin Jualan

Pangkat Supervisor dan ke atas boleh menerima faedah-faedah ini:

- Bonus Kepimpinan akan dibayar oleh Shaklee seperti selayaknya
- Bonus Program Insentif Istimewa akan dibayar oleh Shaklee seperti selayaknya
- Menyertai Program Subsidi Kereta Shaklee
- Menyertai seminar, persidangan dan konvensyen
- Layak menyertai program insentif tambahan yang akan diumumkan dari semasa ke semasa
- Pengiktirafan peribadi dalam penerbitan Shaklee, majlis penganugerahan dan konvensyen Shaklee

2.3 Pangkat Jualan

Di bawah Pelan Jualan Shaklee, pangkat jualan yang anda pegang bergantung kepada:

I. Personal UV (UV Peribadi)

Semua Pemimpin Jualan mesti mengekalkan minimum 30UV Peribadi setiap bulan untuk memegang pangkat dan melayakkan diri untuk bonus.

Semua Pendedar mesti mengekalkan minimum yang sama bagi melayakkan diri untuk bonus.

II. Group UV (UV Kumpulan)

Semua Pemimpin Jualan mesti mengekalkan minimum 500 sehingga 2,500UV kumpulan (jumlah produk yang dibeli oleh anda dan kumpulan anda setiap bulan berdasarkan kiraan UV) berdasarkan pangkat masing-masing mereka. (Sila rujuk kepada seksyen 2.13(UV untuk Pangkat)).

III. First Level Point (Mata Paras Pertama)

Para Pemimpin Jualan yang anda bina daripada kumpulan peribadi jualan anda.

PANGKAT JUALAN SHAKLEE	
	Kiraan Mata Paras Pertama Efektif
Distributor	0
Assistant Supervisor	0
Supervisor	0
Senior Supervisor	1-2
Coordinator	3-5
Senior Coordinator	6-8
Key Coordinator	9-11
Senior Key Coordinator	12-14
Master Coordinator	15+

Pendapatan anda di bawah Pelan Jualan adalah berdasarkan:

- Untung Runcit
- Bonus Peribadi berdasarkan jualan kumpulan peribadi anda
- Bonus kepimpinan yang anda terima untuk jualan yang dibuat oleh Pemimpin Jualan dalam kumpulan tajaan anda, sehingga maksimum enam paras
- Program Insentif Istimewa
- Program Subsidi Kereta
- Promosi berkala seperti yang tawarkan oleh syarikat

Sebagai Pendedar, anda mula mendapat Untung Runcit dan Bonus Peribadi Bersih

2.4 Bonus

Bonus diberikan dan dibayar setiap bulan.

Para Pendedar akan menerima bonus mereka dalam bentuk cek atau menerusi arahan kredit terus dengan bank yang diluluskan.

Para Pendedar yang memperolehi bonus akan menerima Penyata Pendedar yang lengkap daripada Shaklee, yang menyenaraikan kesemua aktiviti dalam bulan tersebut.

2.5 Untung Runcit

Ini adalah perbezaan harga yang anda bayar untuk produk yang dibeli daripada Shaklee atau upline Pemimpin Jualan anda dengan harga apabila anda menjual semula produk tersebut kepada pelanggan runcit anda.

Semua Pendedar dibenarkan membeli produk pada Harga Bersih Pendedar (DN). Shaklee mengesyorkan anda membekalkan produk kepada pelanggan runcit anda pada Harga Runcit (RP)

RP mewakili harga tokok sehingga 33% ke atas DN.

Contoh:

Mazlan merupakan seorang Pengedar yang telah membeli produk Shaklee bernilai RM6,000.00 pada harga Pengedar (DN), dan menjualnya semula kepada pelanggan beliau pada harga runcit sebanyak RM7,980.00. Daripada pembelian dan penjualan semula produk Shaklee, Mazlan akan mendapat untung runcit sebanyak RM1,980.00.

Produk dibeli pada Harga Pengedar (DN)	RM 6,000.00
Jual semula pada Harga Runcit (RP)	RM 7,980.00
Untung Runcit	RM 1,980.00

* Sila ambil perhatian bahawa kiraan dalam semua contoh yang diberikan dalam Manual Perniagaan ini adalah untuk menggambarkan dan memperjelaskan Pelan Jualan sahaja.

2.6 Bonus Peribadi

Bonus Peribadi Bersih adalah pendapatan yang dibayar oleh Shaklee berdasarkan PV kumpulan bulanan. Peratusan Bonus Peribadi kasar akan ditentukan oleh UV Kumpulan anda.

Peratusan ini akan meningkat, mencerminkan tanggungjawab kepimpinan yang semakin meningkat apabila anda menaja Pengedar baru ke dalam kumpulan anda.

Untuk layak menerima Bonus Peribadi, seseorang Pengedar perlu ada minimum 30UV Peribadi pada bulan di mana bonus tersebut akan dibayar.

Contoh:

Pertama, marilah kita melihat kumpulan jualan peribadi ini. Rohana merupakan Pemimpin Jualan yang telah menaja Tony. Tony ialah seorang Pengedar yang telah menaja Raju. Raju adalah seorang Pengedar baru yang belum menaja sesiapa pun.

	Rohana	Tony	Raju
Kumpulan Jualan Peribadi	Rohana & Tony & Raju	Tony & Raju	Raju
Dalam satu bulan, belian produk dalam RM untuk Rohana berjumlah 4,500DN untuk Tony 3,000DN, dan untuk Raju 1,500DN, atau dalam UV, masing-masing menerima 1,500, 1,000 dan 500.			
Untung Runcit ke atas jualan peribadi Rohana dalam RP	$4,500 \times 33\%$ = RM 1,485		
Untung Runcit ke atas jualan peribadi Tony dalam RP		$3,000 \times 33\%$ = RM 990	
Untung Runcit ke atas jualan peribadi Raju dalam RP			$1,500 \times 33\%$ = RM495

Untuk contoh Pendapatan Runcit di atas, marilah kita mengandaikan bahawa Rohana, Tony dan Raju masing-masing mempunyai jumlah UV Peribadi sebanyak 1,500, 1,000 dan 500 untuk tempoh sebulan.

	Rohana	Tony	Raju
UV Peribadi	1,500	1,000	500
UV Kumpulan	$1,500 + 1,000 + 500$	$1,000 + 500$	500
Jumlah UV Kumpulan	3,000	1,500	500

2.7 Jadual Bonus Peribadi Kasar Bulanan

UV Kumpulan	Bonus (%)
150 UV	5
300 UV	8
600 UV	11
1,200 UV	14
2,000 UV	17
Pemimpin Jualan Efektif	21

Peratusan yang digunakan untuk menentukan Bonus Rohana adalah 21%, berdasarkan UV Kumpulan beliau sebanyak 3,000, dan kerana beliau merupakan seorang Pemimpin Jualan. Bagi Tony, UV Kumpulan sebanyak

1,500 memberikan beliau 14%, sementara untuk Raju, beliau akan menerima 8% untuk UV Kumpulan sebanyak 500.

Setelah peratusan bonus ditentukan, peratusan tersebut akan digunakan ke atas PV Kumpulan anda untuk mengira jumlah kasar bonus peribadi anda.

Andaikan 1UV = 3PV, dan 1PV = 1DN

Rohana	UV Peribadi = 1,500, UV Kumpulan = 3,000
Tony	UV Peribadi = 1,000, UV Kumpulan = 1,500
Raju	UV Peribadi = 500, UV Kumpulan = 500

	Rohana	Tony	Raju
PV Kumpulan	RM 9,000 x 21%	RM 4,500 x 14%	RM 1,500 x 8%
Bonus Peribadi Kasar	RM 1,890	RM 630	RM 120

Shaklee membayar kesemua Bonus Peribadi bersih terus kepada Pengedar Bebas Shaklee yang berhak.

Oleh itu, jumlah bonus bersih anda sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee, merupakan jumlah di mana Shaklee bayar kepada anda (atau dalam kes tertentu, akan dikreditkan ke dalam akaun anda), bersamaan jumlah bonus kasar anda tolak jumlah bonus yang dibayar kepada Pengedar downline anda.

	Rohana	Tony	Raju
Bonus Peribadi Kasar	RM 1,800	RM 630	RM 120
(tolak Bonus Peribadi Bersih Dibayar kepada Downline)	- RM 630	- RM 120	-
	RM 1,260	RM 510	RM 120

Jumlah pendapatan untuk bulan tersebut, sepertimana diwakili dalam contoh yang tersebut di atas, adalah seperti berikut:

	Rohana	Tony	Raju
Untung Runcit	RM 1,485	RM 990	RM 495
Bonus Peribadi Bersih	RM 1,260	RM 510	RM 120
Jumlah Pendapatan	RM 2,745	RM 1,500	RM 615

2.8 *Perlantikan ke Assistant Supervisor*

Apabila anda sebagai seorang Pengedar mencapai 2,000UV kumpulan (termasuk sekurang-kurangnya 30UV Peribadi) dalam sebarang bulan kalender, secara automatik Shaklee akan melantik anda ke pangkat Assistant Supervisor.

2.9 *Perlantikan ke Pangkat Supervisor atau ke Atas*

Apabila anda menaja lebih banyak Pengedar ke dalam organisasi jualan anda dan meningkatkan lagi UV Kumpulan, anda akan mencapai paras yang baru dalam Shaklee. Untuk layak ke pangkat Supervisor, anda perlu:

- Menunjuk kebolehan memimpin;
- Mengekalkan minimum UV Peribadi sebanyak 30 setiap bulan, dan
- Mencapai UV Kumpulan sebanyak 2,000 sebulan untuk bulan pertama, dan UV Kumpulan sebanyak 3,000 untuk bulan seterusnya.

Shaklee juga perlu menerima sokongan bertulis daripada Pemimpin Jualan upline anda pada hari terakhir perniagaan bagi bulan yang anda layak.

Shaklee melakukan kesemua perlantikan ke pangkat Senior Supervisor dan ke atas, apabila Pemimpin Jualan mencapai UV Peribadi dan Kumpulan mereka serta menepati keperluan Pemimpin Jualan Paras Pertama.

Anda tidak perlu menghantar sebarang permohonan atau borang sokongan selepas mencapai pangkat Supervisor.

2.10 *Keperluan Kepimpinan*

Apabila anda menjadi seorang Supervisor, anda juga memikul tanggungjawab sebagai seorang Pemimpin Jualan Shaklee.

Bermula daripada titik ini, anda diharapkan untuk mengekalkan keperluan kepimpinan anda sepertimana semua pangkat Pemimpin Jualan yang lain serta:

- Menunjukkan kebolehan kepimpinan anda kepada Kumpulan Jualan anda sendiri dan menyokong ideal Falsafah Shaklee;
- Menerima tanggungjawab mengadakan minimum empat mesyuarat jualan Shaklee setiap bulan yang dihaskan untuk memberi maklumat terkini tentang Peluang, Shaklee, dan amalan perniagaan Shaklee yang bersesuaian;
- Mengekalkan rekod penajaan yang tepat, termasuk pindahan segera UV/PV kepada Pengedar dalam Kumpulan Jualan anda, dan
- Menjalankan tanggungjawab sebagai seorang Supervisor bebas dan jujur, tanpa bergantung kepada Pemimpin Jualan lain secara berterusan untuk mengekalkan pangkat.

2.11 Mengekalkan Pangkat Supervisor dan ke Atas

Untuk mengekalkan pangkat, anda mesti:

- Mengekalkan minimum UV Peribadi bulanan sebanyak 30;
- Mengekalkan minimum UV Kumpulan bulanan sebanyak 500 sehingga 2,500 (*sila rujuk kepada carta di bawah seksyen 2.13 UV untuk Pangkat*), dan
- Mengekalkan jumlah yang diperlukan untuk Kiraan Mata Paras Pertama.

Setelah mencapai pangkat Supervisor, anda boleh mengesyorkan perlantikan Pemimpin Jualan Paras Pertama baru yang terhasil daripada kumpulan jualan anda (Dalam Shaklee, ianya dipanggil "Pemecahan Keluar" Paras Pertama yang baru).

Anda mesti memenuhi keperluan UV seperti berikut untuk mengekalkan pangkat Pemimpin Jualan anda, dan mula memperolehi Bonus Kepimpinan:

- Mengekalkan minimum 30UV Peribadi setiap bulan;
- Mengekalkan minimum 1,000UV Kumpulan bagi bulan di mana Supervisor Paras Pertama baru anda dilantik di samping 3,000UV yang diperlukan untuk perlantikan baru iaitu berjumlah minimum 4,000UV Kumpulan, dan
- Mengekalkan 1,500UV Kumpulan untuk bulan kedua dan 2,000UV bagi bulan ketiga selepas perlantikan.

2.12 UV untuk Pangkat

Setelah mencapai pangkat Supervisor, anda akan mencapai pangkat yang lebih tinggi menerusi Program UV untuk Pangkat.

Ia membenarkan para Pengedar Shaklee dilantik dan mengekalkan Pangkat Efektif bagi Coordinator dan ke atas dengan mengutip 30UV Peribadi setiap bulan serta kombinasi Kiraan Mata Paras Pertama dan UV Kumpulan bulanan seperti berikut:

Jika anda dilantik sebagai seorang	Anda boleh menjadi seorang yang terlantik & efektif bagi pangkat	Dengan ini, jumlah kiraan mata paras pertama yang layak	UV Kumpulan untuk bulan tersebut
Supervisor	Coordinator	3	1,500*
Coordinator	Senior Coordinator	4	7,250
		5	4,250
		6	1,250*
Senior Coordinator	Key Coordinator	7	7,000
		8	4,000
		9	1,000
Key Coordinator	Senior Key Coordinator	10	6,750
		11	3,750
		12	750
Senior Key Coordinator	Master Coordinator	13	6,500
		14	3,500
		15	500

Kiraan Mata Paras Pertama yang Layak

Supervisor / Senior Supervisor Paras Pertama yang Efektif = 1 mata

Pangkat Coordinator dan ke atas Paras Pertama yang Efektif = 2 mata

Dalam Program UV untuk Pangkat, seseorang Coordinator dan ke atas tidak boleh mara dua pangkat di hadapan Pangkat Terlantik beliau dalam mana-mana satu bulan.

Jika anda berpangkat Coordinator dan ke atas, anda mesti mempunyai jumlah minimum kiraan Mata Paras Pertama seperti yang ditunjukkan dalam carta di atas, untuk setiap pangkat baru.

Contoh:




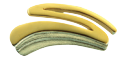




- Coordinator Terlantik tidak boleh mara ke Key Coordinator Efektif / Terlantik dalam bulan yang sama
- Senior Coordinator Terlantik tidak boleh mara ke Senior Key Coordinator Efektif / Terlantik dalam bulan yang sama
- Key Coordinator Terlantik tidak boleh mara ke Master Coordinator Efektif / Terlantik dalam bulan yang sama

2.13 Bonus Kepimpinan

Jika anda berjaya menghasilkan Pemimpin Jualan downline pertama anda, anda layak untuk menerima Bonus Kepimpinan.

Bonus Kepimpinan dibayar kepada semua Pemimpin Jualan yang layak dan memenuhi keperluan prestasi untuk bonus ini dan di atas PV Kumpulan sehingga enam (6) paras Pemimpin Jualan.

Pembayaran bonus ini berdasarkan kepada jumlah sebenar Pemimpin Jualan / Kiraan Mata Pertama yang efektif dalam kumpulan tersebut dan bukannya penentuan pangkat terlantik.

Pin								
Pangkat*	Distributor	Supervisor	Senior Supervisor	Coordinator	Senior Coordinator	Key Coordinator	Senior Key Coordinator	Master Coordinator
Minimum UV Peribadi Diperlukan	30	30	30	30	30	30	30	30
Minimum Pengkalan Kumpulan Diperlukan	30	2,500	2,000*	1,500*	1,250*	1,000	750	500
Kiraan Mata Paras Pertama	0	0	1 - 2	3 - 5	6 - 8	9 - 11	12 - 14	15+
Bonus Kepimpinan	Pertama	5%		5%	5%	5%	5%	5%
	Ke-2	4%		4%	4%	4%	4%	4%
	Ke-3	3%		3%	3%	3%	3%	3%
	Ke-4			2%	3%	3%	3%	3%
	Ke-5					2%	3%	3%
	Ke-6							3%
	Insentif Khas Coordinator			0.5%	0.5%	-	-	-
	Insentif Khas Key Coordinator					1%	1%	-
							1.5%	
Program Subsidi Kereta	YA	YA	YA	YA	YA	YA	YA	YA
Program Konvensyen	YA	YA	YA	YA	YA	YA	YA	YA

*Sekiranya terdapat new breakout bagi bulan tersebut, maka hanya 1,000 UV Kumpulan Peribadi (PGUV) diperlukan.

Pembayaran Bonus Kepimpinan adalah berdasarkan kepada jumlah Kiraan Mata Paras Pertama.

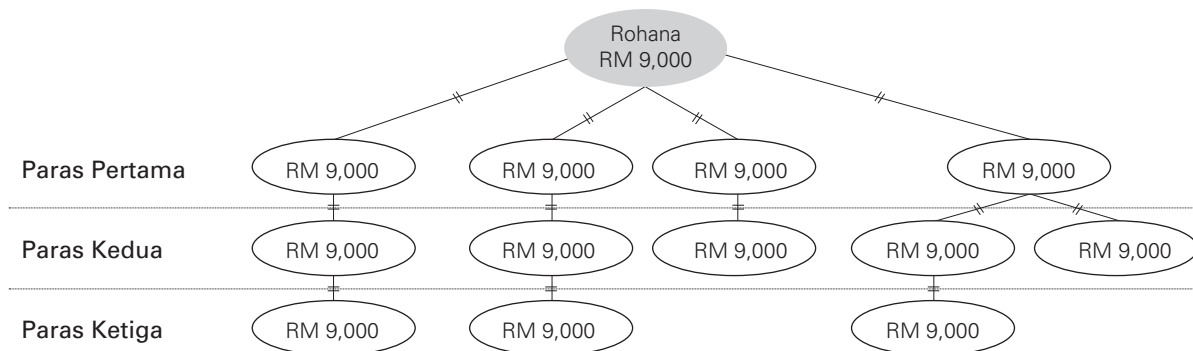
Sepertimana yang anda dapat lihat, pendapatan anda dan peluang untuk menyertai pelbagai insentif menarik seperti Program Subsidi Kereta dan Program Konvensyen Shaklee akan meningkat seiring dengan pertumbuhan organisasi anda.

Tiada had kepada jumlah Pemimpin Jualan yang boleh anda hasilkan dan bimbing di dalam kumpulan anda, pada masa yang sama di mana mereka (Pemimpin Jualan tersebut) memperkembangkan perniagaan mereka, dan ini bermakna tidak ada had ke atas pendapatan anda.

Contoh yang berikutnya menggambarkan potensi pendapatan Bonus Kepimpinan.

Sekali lagi, marilah kita kembali kepada contoh kita, Pemimpin Jualan Rohana yang terus mengembangkan perniagaan beliau. Kini, Rohana telah mencapai pangkat Coordinator dengan 4 Pemimpin Jualan Paras Pertama dalam downline beliau, termasuk 5 Paras Kedua dan 3 Paras Ketiga.

Mari kita membuat suatu andaian mudah bagi contoh ini. Rohana dan downline Pemimpin Jualan beliau masing-masing mempunyai UV Kumpulan sebanyak 3,000 dan PV Kumpulan sebanyak 9,000. Berikut adalah bagaimana Bonus Kepimpinan Rohana dikira.



Paras Pertama	$RM\ 9,000 \times 5\% = RM\ 450 \times 4 = RM\ 1,800$
Paras Kedua	$RM\ 9,000 \times 4\% = RM\ 360 \times 5 = RM\ 1,800$
Paras Ketiga	$RM\ 9,000 \times 3\% = RM\ 270 \times 3 = RM\ 810$

Bonus Kepimpinan Terperoleh = RM 4,410

Di samping Bonus Kepimpinan ini, Rohana juga akan memperolehi Bonus Kumpulan Peribadi, dan Untung Runcit di atas jualan produk kepada pelanggan beliau serta mata kredit untuk Konvensyen dan Subsidi Kereta.

2.14 Program Insentif Shaklee

Program Insentif Khas, Program Konvensyen Shaklee dan Program Subsidi Kereta Shaklee ditawarkan kepada Pemimpin Jualan yang layak sebagai insentif tambahan dan ganjaran untuk prestasi perniagaan yang cemerlang.

Program Insentif merupakan salah satu cara bagaimana Shaklee boleh membantu anda mencapai impian anda.

2.15 Program Insentif Khas untuk Pangkat Coordinator dan ke Atas

Bonus Insentif Shaklee ditawarkan kepada Coordinator yang layak sebagai insentif dan ganjaran untuk prestasi perniagaan yang cemerlang

Coordinator, Key Coordinator dan Master Coordinator yang efektif layak untuk menikmati Bonus Insentif Khas tambahan sebanyak 0.5%, 1%, dan 1.5% masing-masing, seperti yang tertera dalam *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)*.

Pangkat Coordinator dan ke atas yang efektif akan dibayar insentif khas ini berdasarkan kepada semua volum downline (termasuk diri mereka) sehingga ke Pemimpin Jualan efektif yang berikutnya (pangkat yang sama atau lebih tinggi). Peratus pembayaran akan ditolak dengan yang telah berbayar.

2.16 Program Subsidi Kereta

Program Insentif bermotivasi ini akan menghadihkan usaha dan kejayaan anda dengan anugerah wang tunai bulanan.

Pemimpin Jualan yang layak dalam program ini boleh menggunakan anugerah wang tunai ini untuk kereta impian mereka dan menikmati simbol kejayaan yang berprestij.

Bukan sahaja ia membantu dalam menjalankan perniagaan, mempromosikan produk dan peluang Shaklee, kereta ini juga bertindak sebagai suatu motivasi yang kuat untuk Pengedar Bebas Shaklee di dalam organisasi jualan anda.

Bagi melayakkan diri untuk Program Subsidi Kereta Shaklee, seseorang Pemimpin Jualan perlu mengekalkan pangkat Supervisor sekurang-kurangnya tiga atau empat bulan berturut-turut, dan memenuhi keperluan volum seperti dijelaskan secara terperinci dalam Shaklee Opportunity Presentation.

Pembayaran bagi Program Subsidi Kereta adalah berdasarkan kepada PV Kumpulan Pemimpin Jualan yang layak serta peratusan PV Kumpulan downline Pemimpin Jualan kepada Pemimpin Jualan tersebut.

2.17 Program Konvensyen

Setelah mencapai pangkat Supervisor, anda akan mula menerima mata kredit untuk Program Konvensyen Shaklee yang menawarkan latihan, motivasi, pengiktirafan peribadi, keseronokan dan keriangin.

Setiap tahun, Pemimpin Jualan yang layak akan mendapat keistimewaan menghadiri Konvensyen Shaklee, yang diadakan di dalam dan luar negara

Hayati dan alamilah sendiri Semangat Shaklee.

Bertemu rakan baru di kalangan Pemimpin Jualan Shaklee yang lain dan Home Team, mengenali lebih lanjut lagi tentang mereka dan Syarikat. Tetapkan matlamat anda untuk layak ke Konvensyen Shaklee, pasti gaya hidup anda akan turut berubah.

Untuk maklumat lanjut tentang Program Konvensyen Shaklee, sila hubungi Perkhidmatan Pelanggan Shaklee di Home Office atau Cawangan Shaklee yang berdekatan dengan anda.

2.18 Program Penajaan Antarabangsa (ISP)

Shaklee juga telah memulakan Program Perkhidmatan ke seluruh dunia yang akan memberikan anda suatu peluang untuk memperluaskan lagi operasi perniagaan anda di peringkat rangkaian global menerusi Program Penajaan Antarabangsa.

Semua Pengedar Bebas Shaklee akan mendapat peluang untuk memperkembangkan perniagaan asas mereka ke negara lain.

Beribu-ribu barisan tajaan telah melepasi sempadan antarabangsa dan beribu-ribu insan sedang menikmati faedah pendapatan yang semakin meningkat dan prestij memiliki sebuah perniagaan antarabangsa.

ISP memberikan peluang kepada semua Pengedar Bebas Shaklee untuk menaja para Pengedar dari negara-negara yang menyertai program tersebut. Untuk maklumat lanjut tentang ISP, sila hubungi Perkhidmatan Pelanggan Shaklee di Home Office atau Cawangan Shaklee yang berdekatan dengan anda.

Ingatlah, Shaklee menawarkan suatu peluang hebat menerusi kombinasi Pelan Jualan dan lain-lain Program Insentif berkala. Cuma anda sahaja yang boleh menentukan beberapa banyak yang anda inginkan menerusi usaha anda untuk membina perniagaan Shaklee anda.

Dalam bab seterusnya, kita akan membincangkan tentang perkara asas bagi menentukan asas kejayaan masa hadapan anda.

Bab 3

Merancang Kejayaan

3.1 Membina Perniagaan Jangka Panjang yang Stabil

Produk Shaklee merupakan produk terbaik di dunia. Ianya diperbuat daripada formula yang tepat berteraskan penyelidikan saintifik.

Gabungan ramuan semula jadi yang terbaik dengan teknologi terkini, serta menuruti piawaian yang ketat demi kualiti dan keunggulan.

Ciri-ciri inilah yang membentuk formula kejayaan kami dalam membina sebuah perniagaan Shaklee yang bebas.

Kami telah mengenalpasti komponen asas yang perlu untuk membina sebuah perniagaan dan telah mengamalkan kombinasi hubungan peribadi dan teknologi moden untuk membekalkan anda dengan latihan, pengiktirafan bagi pencapaian anda, dan membantu mencapai matlamat anda.

Ahli Keluarga Shaklee yang semakin bertambah di seluruh dunia telah menguji formula ini secara menyeluruh dan telah membenarkannya dengan menjadikannya sebahagian daripada kehidupan mereka.

Asas yang kuat dan kukuh untuk memulakan perniagaan Shaklee adalah dengan mengamalkan blok binaan mudah ini.

3.1.1. Tekad Merealisasikan Impian Anda

Inilah langkah pertama ke arah kejayaan. Bayangkan anda seorang usahawan perniagaan Shaklee yang bebas dan berjaya.

Tuliskan semua yang anda inginkan dalam kehidupan ini. Kemudian, pecahkannya kepada beberapa komponen lagi bagi memudahkan anda menguruskannya dan mencapainya. Tetapkan matlamat anda untuk dicapai, langkah demi langkah.

3.1.2. Percaya kepada Produk

Langkah seterusnya, anda mesti percaya akan kualiti produk Shaklee dan faedah yang dapat ia berikan. Anda harus menggunakannya sendiri supaya anda boleh berkongsi bersama pengetahuan anda dan produk tersebut dengan yang lain.

Jika anda percaya akan produk ini, yang lain akan turut mencubanya. Biar tingkah laku positif anda menjadi sahabat terbaik anda.

3.1.3. Perjumpaan Shaklee

Pertama, hadiri seberapa banyak perjumpaan Shaklee: Perjumpaan Peluang, Seminar Pengetahuan Produk dan lain-lain perjumpaan yang diadakan dari masa ke semasa oleh Pemimpin Jualan anda masing-masing.

Hubungilah Pemimpin Jualan anda untuk jadual perjumpaan tersebut. Pelajarilah seberapa banyak yang anda boleh tentang Shaklee, tentang siapa kita dan bagaimana kita menjalankan perniagaan ini. Belajar tentang produk dan Pelan Jualan dan faedah-faedah yang boleh anda nikmati.

Kongsilah maklumat ini dengan yang lain: beritahu ahli-ahli, sahabat-handai dan jiran-tetangga tentang Shaklee. Kemudian, mula adakan perjumpaan anda sendiri. Pemimpin Jualan upline anda dan Home Team Shaklee boleh membantu anda memulakannya.

Anda akan dapati bahawa mengadakan perjumpaan Shaklee dan berkongsi segala Peluang Shaklee adalah sebahagian kehidupan semula jadi dan memberi kepuasan.

3.1.4. Tingkatkan UV anda

Apabila anda menjual produk Shaklee, banyak ganjaran yang ditawarkan. Anda mungkin pernah menjadi seorang pengguna sahaja dan diperkenalkan kepada pelbagai faedah produk Shaklee oleh upline anda.

Sebagai seorang Pengedar, anda kini berpeluang untuk berkongsi produk yang hebat ini dengan yang lain supaya mereka juga akan menikmati pelbagai faedah tersebut.

Lebih banyak anda berkongsi, lebih banyak anda menjual, lebih besar perniagaan anda.

3.1.5. Bercerita dengan Orang Baru

Berbuallah dengan orang baru tentang Produk dan Peluang Shaklee. Anda boleh bercakap dengan prospek baru di mana-mana: di rumah, di tempat kerja anda sekarang atau yang lama, di sekolah, di kejiranan, di kelab rekreasi, dalam organisasi sosial atau sukarela anda, dalam pasukan sukan anda – di mana sahaja terdapatnya orang berhimpun.

Anda tidak tahu di mana bakal Master Coordinator sedang menanti untuk anda tawarkan peluang yang menarik ini kepadanya.

Anda perlu ingat bahawa apabila seseorang itu melihat kesihatan dan keyakinan anda yang terserlah serta perniagaan anda yang mula berkembang, mereka akan ingin tahu apa yang anda tahu.

3.1.6. Taja Pengedar Baru

Membina sebuah organisasi jualan downline adalah perlu untuk berjaya di dalam perniagaan berbilang tingkat.

Tajalah Pengedar baru ke dalam kumpulan jualan anda dan bantulah mereka membina perniagaan Shaklee mereka pada kadar dan sehingga tahap yang diinginkan. Bantulah mereka dalam mempelajari tentang Shaklee, mengadakan perjumpaan dan menaja Pengedar baru.

3.1.7. Naik Pangkat

Apabila anda menaja Pengedar baru dan meningkatkan lagi jualan produk anda, perniagaan anda akan turut berkembang.

Anda boleh melayakan diri untuk kesemua pangkat Pemimpin Jualan, daripada Supervisor ke Coordinator sehinggalah Master Coordinator. Dengan setiap kenaikan pangkat, ganjaran dan tanggungjawab akan meningkat dan semakin banyak peluang untuk ganjaran kewangan.

3.1.8. Pemecahan Keluar Paras Pertama

Berganding bahu dengan para Pengedar anda yang berdedikasi dalam memgembangkan lagi perniagaan mereka (Pembina perniagaan) ketika mereka sedang membina organisasi jualan mereka.

Bantulah mereka mencapai pangkat Supervisor. Ingat, perniagaan anda akan berkembang jika perniagaan mereka turut maju.

3.1.9. Kekalkan Supervisor Baru

Anda perlu berikan sokongan dan kerjasama yang berterusan kepada para Supervisor baru anda. Berilah galakan kepada mereka supaya terus menaja Pengedar baru dan membina sebuah perniagaan yang teguh. Dengan cara itu, mereka akan mendapat ganjaran yang diinginkan.

Anda harus ingat bahawa anda merupakan guru dan contoh terbaik mereka.

3.1.10. Layak untuk Program Insentif

Program Konvensyen dan Subsidi Kereta Shaklee merupakan yang terbaik dalam industri ini, dan menawarkan peluang tambahan untuk merealisasikan impian anda serta menikmati gaya hidup yang anda inginkan.

Anda boleh lihat bahawa formula kejayaan Shaklee adalah mudah. Shaklee menawarkan kesemua ganjaran tersebut jika anda sanggup bekerja keras untuk mendapatkannya dan membina sebuah organisasi jualan yang mantap.

Jangan lupa bahawa sesebuah organisasi jualan downline yang terbina di atas asas yang kukuh serta menerima penjagaan dan penyelenggaraan yang diperlukan, akan terus menyokong yang lain yang menjadi sebahagian daripadanya.

3.2 Pelan Tindakan untuk Kejayaan

Anda sudah pun menggunakan produk Shaklee dan telah pun membuat keputusan untuk membina sebuah perniagaan Shaklee serta meningkatkan lagi taraf hidup anda dan masyarakat sekeliling.

Kini, tibalah masanya untuk anda bertindak dan Pemimpin Jualan anda akan membantu anda.

Anda pasti akan gembira kerana pemimpin Jualan anda, sepertimana anda, akan mengadakan rangkaian Perjumpaan Latihan dan Orientasi untuk Pengedar baru.

Marilah belajar dengan lebih lanjut lagi tentang Shaklee dan Produk Shaklee. Belajar tentang Peluang dan Pelan Jualan. Belajar bagaimana untuk memulakan dan menjalankan perniagaan Shaklee anda, Dan belajar pelbagai cara bagaimana perniagaan Shaklee boleh berjaya.

Gunakan panduan berikut untuk membantu anda memulakan langkah seterusnya yang penting:

3.2.1. Hadiri Perjumpaan Peluang Perniagaan Bagi Pengedar Baru

Di sini, anda akan mempelajari tentang Pelan Jualan, bagaimana untuk membuat pesanan, bagaimana untuk menjalankan perniagaan anda sendiri, dan bagaimana untuk mencari prospek dan menyampaikan Peluang Shaklee dengan jayanya.

3.2.2. Hadiri Seminar tentang Produk

Di sini, anda akan diberi penerangan yang menyeluruh tentang barisan produk, dan keunikan keistimewaan Shaklee bagi setiap produk.

3.2.3. Hadiri Perjumpaan Peluang Perniagaan Tambahan Sebanyak Dua Kali dan Bawa Bersama Orang Baru Setiap Kali Menghadirinya

Di sini, anda akan mendapat gambaran keseluruhan untuk kali kedua tentang Shaklee dan belajar tentang Syarikat, Falsafah, Produk dan Peluang. Anda akan menjadi lebih yakin untuk mula mengambil prospek baru untuk perniagaan anda.

3.2.4. Hafal Penyampaian Perniagaan Shaklee Termasuk Cara Memberi Keterangan Tentang Bagaimana Pelan Jualan Digunakan

Belajar secara menyeluruh tentang Shaklee, baca bahan-bahan dan bertanya. Dengan cara itu, anda mudah

untuk memberitahu seseorang tentang sesuatu yang anda mahir dan ingin berkongsi bersama.

3.2.5. Mula Mengadakan Perjumpaan Mingguan Produk dan Peluang Perniagaan di Kediaman Anda

Mula berkongsi pengetahuan anda tentang Shaklee dan pelbagai faedah yang ditawarkan. Jemput beberapa orang baru setiap minggu dan galakkan mereka untuk kembali dan bawa bersama kawan mereka.

Anda harus ingat bahawa Dr Shaklee pernah berkata: "Ini merupakan sebuah perniagaan insan dan ia berkembang apabila seseorang itu berkongsi dengan yang lain."

Mulakan dengan Pelan Tindakan ini, diikuti dengan blok binaan asas, dan perniagaan Shaklee anda yang teguh dan mantap akan terbina. Anda akan menikmati kedudukan kewangan dan gaya hidup yang lebih baik. Dan apabila anda melihat satu demi satu impian anda menjadi kenyataan, anda mungkin akan bermimpi yang lebih hebat lagi.

Bab 4

Etika Perniagaan Shaklee

Untuk membina dan mengekalkan sebuah perniagaan yang kukuh perlu ada komitmen, dedikasi dan Shaklee ingin membantu anda dalam apa jua cara yang kami boleh.

Bab ini memberi anda maklumat yang diperlukan untuk anda menjalankan perniagaan bebas Shaklee dengan betul dan beretika.

Sebagai seorang Pengedar, anda mempunyai tanggungjawab untuk menjalankan perniagaan dengan penuh etika dan adil. Panduan yang diberikan dalam bab ini akan membantu anda berbuat demikian.

Jika anda perlukan maklumat lanjut tentang keadaan tertentu yang tidak diterangkan di dalam bab ini, sila rujuk kepada Permimpin Jualan upline anda, Pengurus Pembangunan Jualan Shaklee atau Statement of Privileges and Responsibilities (P&R).

4.1 Membeli dan Menjual Produk Shaklee

4.1.1 Pembelian Produk

Membeli produk dan menjualnya semula kepada pelanggan merupakan asas kepada perniagaan Shaklee anda.

Sebagai seorang Pengedar, anda boleh membeli produk Shaklee secara terus di Home Office Shaklee, pejabat cawangan atau melalui penghantaran terus.

Jika tidak terdapat cawangan Shaklee di kawasan anda, para Pengedar mempunyai dua pilihan untuk membeli produk: secara terus seperti yang diterangkan di atas, atau daripada Pemimpin Jualan Upline anda.

Jika anda menghadapi sebarang masalah berkenaan pesanan, sila hubungi Perkhidmatan Pelanggan Shaklee.

4.1.2 Pungutan Pesanan

Anda boleh menelefon atau fakskan pesanan anda lebih awal untuk meminimumkan masa menunggu anda. Tiada caj pengendalian untuk pungutan pesanan di Home Office atau mana-mana pejabat cawangan di Semenanjung Malaysia.

Semua Pembayaran hendaklah dilangsaikan sepenuhnya apabila anda mengambil pesanan anda. Shaklee menerima wang tunai, pindahan bank menerusi Maybank Berhad atau ATM Maybank, draf bank, wang pos, dan ad kredit / debit (Visa dan MasterCard).

Bukti pembayaran hendaklah diterima sebelum pesanan dihantar keluar.

4.1.3 Pesanan Penghantaran

Anda boleh fakskan pesanan anda ke Perkhidmatan Pelanggan Shaklee di Home Office.

Untuk pesanan faks, anda boleh membuat bayaran anda dengan draf bank, wang pos, atau pindahan bank menerusi Maybank Berhad. (Akaun Maybank Shaklee adalah 5-14301-40642-3) dan kad kredit / debit (Visa dan MasterCard).

Apa yang anda perlu buat adalah mengisi slip deposit Maybank dan depositkan wang tunai menerusi mana-mana cawangan Maybank di seluruh negara. Anda juga boleh menggunakan kemudahan pindahan bank Maybank untuk semua pesanan faks.

Anda telah bersetuju dengan jadual penghantaran berikut:

- a. Lembah Klang/Bandar Besar – 4-5 hari bekerja dari masa pesanan dibuat
- b. Luar Lembah Klang & Sabah/Sarawak – 7-10 hari bekerja dari masa pesanan dibuat

Untuk pesanan penghantaran, tanpa mengira jumlah pesanan, caj pengendalian sebanyak RM10 akan dikenakan untuk setiap pesanan penghantaran dalam Semenanjung Malaysia, dan RM20 dalam Malaysia Timur, bermula Bulan PV April 2006.

4.1.4 Tempoh Membuat Pesanan

Pesanan yang ingin dimasukkan ke dalam volum sesuatu bulan tersebut hendaklah diterima, bersama bayaran di pejabat Shaklee pada hari terakhir perniagaan bulan tersebut.

4.1.5 Jualan Produk

Penjualan semula produk anda kepada pelanggan membolehkan lebih ramai lagi menikmati faedah Shaklee yang juga merupakan asas kepada perniagaan Shaklee anda.

Semua Pengedar Bebas Shaklee adalah bebas untuk menjual kepada sesiapa yang bukan Pengedar Shaklee walaupun pelanggan tersebut menerima bekalan beliau daripada Pengedar Shaklee yang lain.

Bagaimanapun, seorang Pengedar tidak boleh menjual produk Shaklee kepada Pengedar yang ditaja di luar kumpulan beliau.

Seorang Pemimpin Jualan yang menjual kepada Pengedar downline beliau hendaklah memastikan bahawa UV dan PV yang berkaitan dengan transaksi tersebut dipindahkan dengan senpurna kepada pengedar tersebut dalam bulan yang sama di mana pembelian produk dibuat.

Semua pindahan UV/PV hendaklah diisi di dalam Borang Pindahan UV/PV dan dihantar kepada Shaklee selewat-lewatnya pada hari terakhir perniagaan bulan tersebut.

Oleh kerana jualan langsung di Malaysia dikawal oleh Akta Jualan Langsung 1993, semua Pengedar Shaklee diingati untuk mematuhi amalan perniagaan beretika seperti yang dinyatakan dalam Akta tersebut.

Shaklee mengesyorkan supaya anda menggunakan Harga Runcit Disyorkan yang diterbitkan oleh pihak Syarikat dan mencerapkan keperluan tertentu seperti Tempoh Bertenang dan lain-lain peraturan yang dinyatakan dalam Akta.

4.2 Jaminan Shaklee

Jaminan Shaklee merupakan salah satu fakta jualan paling kuat yang anda ada.

Sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee, adalah tanggungjawab anda untuk menjaga nama baik Jaminan di kalangan para pelanggan Produk Shaklee.

Apabila seseorang pelanggan inginkan Jaminan Shaklee, sila minta beliau menandatangani sekeping resit tukaran/pulangan dengan maklumat berikut:

- Sebab untuk pertukaran atau pemulangan produk tersebut;
- Maklumat barangan, kuantiti, nombor lot dan saiz;
- Nilai wang tunai bagi produk yang ditukarkan/dipulangkan;
- Nama, alamat dan nombor telefon pelanggan tersebut, dan
- Tarikh pemulangan.

Setelah pelanggan menandatangani resit pertukaran/pemulangan tersebut, sila berikan beliau produk gantian atau pemulangan wang tunai.

Semasa menghantar resit pertukaran/pemulangan kepada Shaklee, sila nyatakan nombor pesanan, jika ada, yang menyatakan bila produk pulangan telah dibeli daripada Shaklee.

Shaklee akan memberi anda produk gantian selepas menerima produk pulangan dan resit pertukaran/pemulangan.

Sila ambil perhatian bahawa Jaminan Shaklee tidak boleh digunakan untuk unit berganda atau kes pemulangan kuantiti inventori, atau produk yang telah tamat tempoh.

4.3 Polisi Pemulangan Inventori dan Perletakan Jawatan

Dalam membina perniagaan Shaklee Bebas yang kukuh, adalah perlu untuk berhati-hati meramal dan merancang sebelum membeli produk untuk inventori anda.

Pengedar Bebas Shaklee berhak untuk meletak jawatan daripada Pelan Jualan Shaklee pada bila-bila masa. Mana-mana Pengedar Shaklee yang sedang memikirkan opsyen ini hendaklah terlebih dahulu merujuk kepada Pemimpin Jualan upline beliau dan Perkhidmatan Pelanggan Shaklee untuk mendapatkan nasihat tentang hak-hak dan obligasi semasa berkenaan dengan perletakan jawatan dan pemulangan inventori di bawah peruntukan *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

Shaklee, dalam masa pembatalan keahlian seseorang peserta, akan membeli balik apa-apa produk yang boleh dipasarkan, yang telah dijual kepada peserta itu, dalam masa enam bulan (daripada tarikh perletakan jawatan) pada harga tidak kurang daripada sembilan puluh peratus daripada jumlah yang dibayar, seperti yang terdapat di dalam perundangan (Skim & Perjalanan) Jualan Langsung 2001.

4.4 Peraturan Jualan Langsung

Peluang dan Produk Shaklee direka khas untuk jualan langsung dan tidak boleh dijual atau dipromosikan kepada atau daripada stor runcit, secara langsung atau menerusi pihak ketiga.

Sebarang Pengedar Bebas Shaklee yang melakukannya boleh dikenakan tindakan penamatan serta-merta dengan bersebab.

Setiap negara mempunyai keperluan undang-undang dan kawal aturnya sendiri. Sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee di Malaysia, anda bertanggungjawab untuk mematuhi undang-undang dan peraturan negara ini.

Produk Shaklee yang dijual dalam Malaysia telah dirumus, dikeluarkan dan dilabel khas bagi mematuhi keperluan kawal atur Malaysia.

Pengedar Bebas Shaklee Malaysia tidak dibenarkan menjual produk Shaklee selain daripada yang disediakan oleh Shaklee Malaysia.

Pengedar Bebas Shaklee juga tidak boleh secara langsung atau tidak langsung, menjual atau mempromosikan produk kepada yang lain untuk jualan di luar negara Malaysia.

4.5 Pusat Latihan Eksklusif Shaklee

Para Pengedar Bebas Shaklee boleh menjalankan Pusat Latihan Shaklee di bawah peraturan berikut, dan hanya selepas mendapat persetujuan bertulis daripada Home Office Shaklee Malaysia.

- Sebuah Pusat Latihan Shaklee hendaklah kelihatan seperti sebuah pejabat, dan bukan stor runcit.
- Anda hendaklah menggunakan pusat anda secara eksklusif untuk perniagaan Shaklee. Barangan selain daripada barangan Shaklee tidak boleh dipamerkan.
- Anda boleh mempamerkan produk Shaklee, tetapi pameran produk hendaklah terlindung daripada pandangan luar pusat tersebut.
- Anda boleh mempamerkan papan tanda Pengedar Bebas Shaklee yang sah di luar Pusat Latihan Shaklee anda bagi mengenalpasti sumber barangan, yang dibekalkan daripada pusat anda. Lain-lain papan tanda tidak boleh dipamerkan.
- Pusat anda dan sebarang papan tanda, hendaklah memenuhi Panduan Tanda Dagangan dan Rekabentuk Shaklee. Pusat tersebut tidak dibenarkan langsung menggunakan tanda dagangan Shaklee atau logo yang mempunyai tanda dagangan Shaklee di bawah undang-undang Malaysia kerana tiada lesen tanda dagangan diberikan oleh Shaklee.
- Anda dibenarkan menjual produk Shaklee di pusat anda, hanya kepada Pengedar Bebas Shaklee dalam kumpulan peribadi anda, prospek yang menghadiri perjumpaan jualan Shaklee dan sesiapa yang menyertai kelas latihan Shaklee yang dijalankan di sana.

Pengedar Bebas Shaklee yang akan mempamerkan nama perniagaan mereka seperti yang dinyatakan di

dalam Borang Pemohonan Gabungan Pengedar hendaklah mendaftarkan nama perniagaan mereka dengan Pendaftar Perniagaan (ROB) atau Pendaftar Syarikat (ROC) atau pihak berkuasa yang berkenaan.

4.6 Lokasi Komersial Tidak Eksklusif

Shaklee tidak akan membenarkan mana-mana fasiliti komersial sebagai sebuah pusat latihan yang tidak digunakan secara eksklusif untuk perniagaan Shaklee.

Bagi mengelakkan daripada disklasifikasikan sebagai stor runcit terlarang, lokasi perniagaan komersial anda hendaklah mematuhi peraturan berikut:

- Produk Shaklee tidak sama sekali dibenarkan (selain daripada produk yang sedang digunakan) untuk dipamerkan di tempat terbuka di mana orang ramai lalu-lalang.
- Papan tanda yang mempamerkan nama dagangan Shaklee, sebarang Tanda Dagangan Shaklee atau sebarang logo Shaklee tidak dibenarkan untuk dipamerkan di dalam mahupun di luar fasiliti tersebut.
- Anda dibenarkan menjual produk Shaklee di dalam fasiliti komersial hanya kepada Pengedar Bebas Shaklee daripada kumpulan jualan anda dan di dalam kawasan yang berasingan daripada lain-lain aktiviti komersial.

4.7 Lain-lain Lokasi

Anda dibenarkan untuk membuat promosi produk Shaklee dan peluang perniagaan di pameran dan perhimpunan komuniti termasuk pameran perniagaan dan peluang pekerjaan di tempat pameran anda, di mana anda akan menjaga nama baik Shaklee.

Untuk itu, anda dibenarkan untuk mempamer dan membuat demonstrasi produk Shaklee dan mengedar bahan bacaan Shaklee bagi tujuan menimbulkan minat ke atas Shaklee dan mendapat rujukan pelanggan.

Anda dibenarkan untuk memberi sampel produk secara percuma, tetapi anda tidak boleh menjual produk Shaklee di tempat-tempat tersebut kerana aktiviti seperti ini tidak konsisten dengan latarbelakang perniagaan Shaklee iaitu jualan langsung.

Sebarang pelanggaran peruntukan di bawah Pelan Jualan Shaklee seperti diterangkan di sini tetapi tidak terhad kepada *Business Manual* dan *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)* boleh menyebabkan seseorang Pengedar itu diambil tindakan, termasuk ditamatkan dengan bersebab.

Untuk matlumat lanjut, sila rujuk kepada *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

4.8 Amalan Perniagaan Beretika

Daripada hari pertama syarikat ini ditubuhkan, Shaklee sentiasa menyuruh setiap Pengedar Bebas Shaklee:

- Mengikuti kata kunci: "Lakukan kebaikan kepada orang lain sepertimana anda mahukan orang lain melakukan kebaikan kepada anda."
- Menghormati Jaminan Shaklee.
- Elakkan daripada membuat dakwaan tentang produk dan pendapatan yang tidak berasas, tidak betul atau tidak sah.

Para Pengedar Bebas Shaklee mewarisi tradisi ini bersama-sama mandat untuk menghormati dan meneruskannya.

Oleh itu, anda bertanggungjawab untuk menjaga reputasi produk dan Peluang Shaklee dengan menjalankan perniagaan anda dengan penuh etika; membiasakan diri untuk mematuhi peruntukan Pelan Jualan yang efektif dan terkini, serta memenuhi peraturan penting ini:

Tidak dibenarkan membuat sebarang dakwaan tentang produk atau Pelan Jualan selain daripada yang telah diluluskan melalui bahan penerbitan Shaklee, bahan bacaan produk, tape audio/video/cakera rekod, label atau Pelan Jualan Shaklee dan bahan-bahan berkaitan.

4.9 Amalan dan Dakwaan yang Tidak Sah

Anda tidak dibenarkan untuk membuat sebarang dakwaan dalam apa jua bentuk pun, termasuk kenyataan lisan atau bahan yang berbentuk cetak atau media elektronik, untuk mempromosikan jualan produk atau Peluang Shaklee yang tidak berasas atau tidak konsisten dengan dakwaan tentang produk, cara-cara penggunaan, dan peruntukan Pelan Jualan yang diterbitkan oleh Shaklee.

- Shaklee Inner You (Produk Pemakanan Tambahan merupakan makanan berkhasiat dan oleh itu tidak dilabelkan atau didaftarkan sebagai bahan perubatan berunsur dadah. Pengedar Bebas Shaklee tidak dibenarkan untuk membuat sebarang tuntutan bahawa Produk Pemakanan Tambahan Shaklee boleh

digunakan untuk merawat atau memulihkan sebarang penyakit. Tuntutan sedemikian adalah serius dan melanggar *Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)* serta boleh mengakibatkan Pengedar tersebut diambil tindakan di bawah undang-undang dan peraturan yang berkenaan.

- Anda tidak boleh membuat sebarang kenyataan yang boleh mendatangkan mudarat atau menjatuhkan nama baik Shaklee atau produk Shaklee.
- Amalan Pelan Jualan yang tidak sah atau tidak betul, seperti membuat dakwaan tentang pendapatan yang melampaui batas, atau menggalakkan pembelian dalam jumlah yang besar adalah dilarang.
- Shaklee tidak mengulas mahupun meluluskan bahan bacaan yang disediakan oleh para Pengedar Bebas Shaklee. Anda bertanggungjawab di atas ketepatan kenyataan anda dan anda tidak boleh mengatakan anda telah mendapat persetujuan atau kebenaran daripada Shaklee,
- Anda tidak dibenarkan menjual produk yang telah dibuka, rosak, digunakan atau melepasi tarikh lupus.
- Ketidapatuhan kepada seksyen ini merupakan pelanggaran yang serius dan boleh menyebabkan keahlian anda disekat termasuk penamatan bersebab.

Tambahan pula, ia merupakan suatu kesalahan di bawah Akta Jualan Langsung 1993 kerana memberi matlumut palsu atau keliru, dan dengan berbuat demikian, anda boleh dikenakan penalti yang berat.

4.10 Amalan Perniagaan yang Tidak Adil

Sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee, anda tidak dibenarkan terlibat dalam aktiviti persaingan yang tidak adil seperti tertera dalam *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

Dalam mematuhi polisi ini, anda tidak dibenarkan secara langsung atau tidak langsung, menarik mana-mana Pengedar Bebas Shaklee ke dalam syarikat jualan langsung lain atau mempromosikan syarikat jualan langsung lain atau barangannya selagi anda seorang Pengedar Bebas Shaklee.

Setelah anda mencapai pangkat Coordinator dan ke atas, anda tidak dibenarkan menjalankan perniagaan jualan langsung yang lain atau menjadi seorang pengedar, kakitangan, atau perunding untuk syarikat jualan langsung lain.

Adalah perlu untuk mengasingkan sebarang produk, bahan bacaan atau aktiviti yang berkaitan dengan syarikat bukan jualan langsung dan perniagaan Shaklee anda.

Jika anda ada sebarang pertanyaan, sila rujuk panduan ini dengan upline Pemimpin Jualan anda, atau hubungi Perkhidmatan Pelanggan Shaklee di Home Office, atau Pejabat Cawangan Shaklee berdekatan anda.

4.11 Status Pengedar Bebas Shaklee

Sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee, anda adalah seorang ahli perniagaan yang bebas.

Oleh itu, anda bebas menjalankan perniagaan anda dengan penuh etika dan disiplin, berteraskan syarat-syarat dan tanggungjawab yang telah dinyatakan dalam bahan penerbitan Shaklee.

4.12 Kelayakan dan Syarat-syarat Penajaan

Seorang Pengedar Bebas Shaklee boleh ditaja sekali sahaja dalam tempoh yang diberikan dan menganggotai satu kumpulan tajaan sahaja.

Suami dan isteri tidak dibenarkan mempunyai keahlian Shaklee yang berasingan; mereka mestilah mempunyai keahlian yang sama.

Untuk menjadi seorang Pengedar Bebas Shaklee, seseorang individu hendaklah memenuhi kesemua kelayakan berikut:

- Sekurang-kurangnya berumur 18 tahun;
- Warganegara Malaysia atau Pemastautin Tetap yang menetap di Malaysia;
- Melengkapkan Borang Permohonan Keahlian;
- Membeli Shaklee Distributor Opportunity Kit baru; Memberi Kad Pengenalan yang sah kepada Shaklee, dan
- Masuk secara individu atau berpasangan (suami-isteri)

Borang Permohonan Keahlian Shaklee adalah direka khas untuk individu atau pasangan suami-isteri. Sebarang perhubungan lain yang didapati tertera pada Borang Keahlian (Contoh: bapa dan anak-anak atau emak dan anak) tidak akan diterima.

Jika anda ingin memasukkan nama selain daripada pasangan anda dalam Borang Keahlian tersebut, anda perlu memohon untuk Keahlian Perseorangan dan kemudian membentuk Keahlian Gabungan.

Jika Pengedar tidak melakukan sebarang transaksi jualan dalam satu tahun, Pengedar dianggap telah meletakkan jawatan dan Pengedar akan secara automatik ditamatkan kecuali Pengedar Shaklee memberitahu secara bertulis bahawa dia / dia ingin kekal aktif.

Sebarang pertanyaan tentang penajaan atau polisi Shaklee, sila hubungi upline Pemimpin Jualan anda, Perkhidmatan Pelanggan Shaklee di Home Office atau Pejabat Cawangan Shaklee berdekatan anda.

Perhubungan erat anda dengan Shaklee dan pertumbuhan menerusi Pelan Jualan Shaklee adalah bergantung kepada sokongan anda terhadap peruntukan syarikat yang terdapat dalam bahan cetak Shaklee terkini.

4.13 Semakan Semula Polisi Shaklee

Shaklee berhak untuk mengubah kesemua atau sebahagian daripada Pelan Jualan anda, termasuk tetapi tidak terhad kepada *Business Manual* ini dan *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

Sebarang penukaran hanya akan dibuat selepas kajian semula yang terperinci. Keputusan yang dibuat oleh Shaklee dalam menyelesaikan sebarang pertikaian yang melibatkan polisi Shaklee adalah muktamad dan semua pihak terakluk kepadanya.

Shaklee berhak mengubah keperluan dan/atau kelayakan mana-mana promosi yang mungkin telah dimaklumkan oleh pihak syarikat dari masa ke semasa yang mana ianya menjadi sebahagian daripada Pelan Jualan Shaklee, atau *Statement of Privileges and Responsibilities (P&R)*.

4.14 Garis Panduan Tanda Dagangan

Nama, frasa, dan simbol yang digunakan oleh Shaklee untuk memperkenalkan Shaklee serta produknya kepada umum, mewakili kualiti, perkhidmatan dan integriti.

Semua ahli Keluarga Pengedar Shaklee bertanggungjawab untuk mempertahankan dan mengekalkan standard Shaklee apabila menggunakan kesemua nama, frasa dan simbol yang berkaitan dengan Shaklee.

Untuk membantu mengekalkan nama Shaklee yang berprestij, nama dagangan "Shaklee", logo Pengedar Bebas Shaklee dan lain-lain tanda dagangan serta tanda perkhidmatan Shaklee telah didaftarkan dengan Pendaftar Tanda Dagangan Malaysia. Ini bermakna kegunaannya adalah terhad.

Walau bagaimanapun, sebagai seorang Pengedar Keluarga Shaklee yang sah, anda dibenarkan menggunakannya untuk tujuan yang tertera dalam seksyen ini, selagi anda mematuhi peraturan dan panduan berikut. Kebenaran ini digunakan untuk semua nama dan tanda dagangan yang berkaitan dengan Shaklee.

Anda **BOLEH MENGGUNAKAN** nama dagangan, tanda dagangan atau tanda perkhidmatan Shaklee, jika anda mematuhi peraturan dalam seksyen ini, seperti berikut:

- Guna Logo Pengedar Bebas Shaklee di atas kad perniagaan anda;
- Guna resit pelanggan yang tercetak dengan tanda dagangan Shaklee dan jaminan produk Shaklee sebagai rekod jualan produk Shaklee SAHAJA;
- Guna Logo Pengedar Bebas yang tercetak di atas cek dalam salah satu bentuk yang dibenarkan seperti berikut:
 - a) Razali dan Salbiah
Pengedar Shaklee (atau Pengedar Bebas Shaklee)
 - b) Lim & Tan Associates
Pengedar untuk Produk Shaklee (atau, Pengedar Produk Shaklee)
- Guna kepala surat yang tercetak dengan Logo Pengedar Bebas Shaklee. Jika kepala surat anda mempunyai tanda atau nama dagangan Shaklee, anda hendaklah menggabungkannya dengan perkataan "Pengedar" (atau Pangkat Terlantik semasa anda seperti "Coordinator"), atau dengan nama produk atau mana-mana sekutu Shaklee;
- Guna nama dagangan, tanda dagangan, tanda perkhidmatan, dan Logo Pengedar Bebas Shaklee dalam surat berita yang anda edarkan kepada kumpulan jualan dan pelanggan anda. Walau bagaimanapun, surat berita anda hendaklah menepati panduan berikut:
 - >> Sebagai penerbit surat berita, anda hendaklah memperkenalkan diri anda sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee. Jika seseorang penerbit beroperasi di bawah nama dagangan, nama penerbit tersebut hendaklah dicetak di atas bahan penerbitan tersebut.
 - >> Anda boleh menerbitkan semula bahan bertulis daripada Shaklee Today, tetapi anda tidak dibenarkan untuk mengubah atau mengolahnya semula daripada bentuk asal. Bahan yang tercetak hendaklah dimulakan dengan notis hak cipta penerbitan dan "dicetak semula dengan izin".
 - >> Sisipan atau kandungan tidak boleh mempromosikan peluang jualan langsung lain atau jualan produk bukan Shaklee.
 - >> Anda tidak boleh menggunakan tajuk Shaklee Today untuk surat berita anda.

- Guna Logo Pengedar Bebas Shaklee dalam papan tanda Pusat Latihan Shaklee sah anda. Walau bagaimanapun, kegunaan ini hendaklah mematuhi spesifikasi tertentu yang boleh didapati daripada Shaklee Home Office.
- Guna nama dagangan, tanda perkhidmatan dan Logo Pengedar Bebas Shaklee di atas paparan matlumut, ruang di pameran-pameran dan perjumpaan komuniti, yang mematuhi *Seksyen 4.7 Lain-Lain Lokasi* dalam manual ini.

Anda **TIDAK BOLEH MENGGUNAKAN** nama dagangan, tanda nama atau tanda perkhidmatan Shaklee:

- Untuk mewar-warkan, mempromosikan atau menjual produk bukan Shaklee;
- Untuk mewar-warkan, mempromosikan, atau menjalankan perjumpaan jualan langsung di mana produk atau perkhidmatan bukan Shaklee dipromosikan, atau mengajak Pengedar Shaklee untuk menyertai organisasi jualan langsung lain;
- Untuk mengimplicasikan bahawa persembahan atau penceramah jemputan di perjumpaan telah mendapat kebenaran atau disahkan oleh Shaklee atau mana-mana sekutu Shaklee;
- Atas barangan aksesori untuk dijual. Ini termasuk premium dan barang promosi seperti kemeja T, pen, pensel dan lain-lain, serta
- Atas sebarang pita, bahan bacaan promosi jualan (kecuali untuk surat berita anda sendiri), alat bantuan pandang-dengar yang tidak diterbitkan atau dikeluarkan oleh Shaklee. Bahan bacaan dan alat bantuan jualan yang diluluskan oleh Shaklee adalah yang dikeluarkan oleh pihak syarikat sahaja. Kesemua bahan yang diterbitkan oleh Shaklee dapat di kenal pasti dengan jelas.

Jika anda menggunakan bahan yang diedarkan oleh Shaklee, anda boleh yakin bahawa segala "standard" yang tertera di bawah telah dipatuhi.

Walaupun bagaimanapun, jika anda menggunakan nama dagangan, tanda nama atau tanda perkhidmatan Shaklee dalam bahan anda sendiri, anda hendaklah:

- Pastikan gaya dan persembahannya menepati standard kualiti Shaklee. Salinan Standard Grafik kami boleh didapati daripada Shaklee Home Office.
- Pastikan tanda dagangan ditandakan dengan simbol untuk menunjukkan status tanda dagangan, iaitu tanda dagangan hendaklah diikuti dengan ® atau ™ seperti yang tertera dalam Product Guide (Panduan Produk) Shaklee terbitan terkini.
- Faham bahawa tanda dagangan adalah bersifat adjektif dan hendaklah diikuti dengan sebutan generik. Contohnya, adalah sesuai untuk menyatakan tanda dagangan dalam mana-mana 3 cara yang berikut, bersama-sama dengan sebutan generik: Suplemen Multi-vitamin dan Multi-mineral VITA-LEA, Vita-Lea, atau "Vita-Lea". Tanda dagangan tidak boleh digandakan. Contohnya, adalah salah untuk menyatakan "Ambil dua Vita-Lea." Anda boleh menyatakan, "Ambil dua biji Vita-Lea."

Jika anda tidak pasti bagaimana untuk menggunakan logo nama dagangan, tanda perkhidmatan atau tanda dagangan Shaklee, sila hubungi Perkhidmatan Pelanggan Shaklee di Home Office atau Pejabat Cawangan Shaklee yang berdekatan anda.

Shaklee boleh menarik balik kebenaran menggunakan logo dan tandanya jika anda tidak menepati panduan di atas.

Sebarang penyalahgunaan atau kegunaan yang Shaklee dapati boleh memudaratkan reputasi, kepentingan Pengedar Shaklee atau sebarang entiti Shaklee, anda boleh dikenakan tindakan disiplin termasuk penamatan Keahlian disebabkan melanggar Perjanjian kontrak.

Bab 5

POLISI INTERNET

5.1 Menjalankan Perniagaan di Internet

Internet menyediakan segala kemudahan dan peluang baru yang menarik kepada para Pengedar Shaklee untuk berhubung dan berkomunikasi. Dan dengan adanya peluang-peluang ini, ia turut hadir dengan tanggungjawab ke atas individu dalam menjalankan perniagaan dalam talian selaras dengan menjaga nama baik Shaklee.

Tujuan polisi Internet ini ialah untuk menggalakkan penggunaan komunikasi elektronik yang beretika, bertanggungjawab dan profesional demi mengekalkan persaingan yang adil untuk semua Pengedar Shaklee, untuk melindungi integriti nama Shaklee dan cap dagang, dan bagi memastikan kepatuhan dengan keperluan kawal selia. Walaupun terdapat peruntukan tambahan di tempat lain di dalam P&R yang digunakan atas menjalankan perniagaan di Internet, seperti membuat tuntutan-tuntutan tidak sah bagi produk-produk Shaklee, peruntukan-peruntukan berikut adalah khusus merujuk kepada Internet. Peraturan-peraturan ini adalah tertakluk kepada semua Pengedar di mana mereka menjalankan perniagaan Shaklee.

5.2 Kelakuan Perniagaan Online yang Dibenar

Para Pengedar Shaklee boleh mengiklankan dalam talian seperti berikut selagi mereka mematuhi Polisi Pengiklanan yang tertera di dalam P&R dan TIDAK mewakili atau menyerupai mana-mana iklan yang digunakan oleh Shaklee Corporation atau mana-mana daripada subsidiari-subsidiari atau bahagian-bahagiannya.

Para Pengedar Shaklee mesti mengemukakan iklan yang ingin digunakan secara online kepada Shaklee untuk disemak kepada pihak pengurusan Shaklee Malaysia di shakleebiz@shaklee.com.my. Sebaik sahaja iklan telah diluluskan, mereka boleh menyiarkannya di laman web mereka.

5.2.1 Iklan Bayar-Setiap-Klik, Iklan Klasified, atau Iklan Teks

Para Pengedar Shaklee boleh menggunakan "Shaklee" dan/atau nama produk Shaklee, imej dan cap dagang dalam iklan-iklan di Bayar-Setiap-Klik, enjin carian, iklan-iklan dalam talian, bertukar pautan blog dan iklan-iklan teks di laman web lain selagi perkataan "Shaklee Independent Distributor," "Shaklee Distributor," "Shaklee Independent Distributor", atau "Shaklee Distributor" digunakan di setiap awalan iklan, manakala peraturan-peraturan yang lain yang dikemukakan di bawah dipatuhi, dan hanya tuntutan yang disenaraikan dalam komunikasi korporat Shaklee dan kata demi kata digunakan tanpa sebarang pindaan.

5.2.2 Iklan Grafik untuk kegunaan Online

Mana-mana iklan-iklan sependuk, atau bahan-bahan bergambar lain mesti diluluskan oleh pihak pengurusan Shaklee Malaysia sebelum dimuatkan di laman web. Iklan-iklan pautan tidak boleh digunakan sebagai pautan kepada mana-mana syarikat MLM lain atau laman-laman yang berpotensi termasuk sebarang latihan atau alat-alat laman sesawang, atau laman yang menawarkan produk yang bersaing dengan Shaklee; sebaliknya, Pengedar Shaklee itu boleh menghubungkan kepada laman khusus untuk Shaklee bagi tempat-tempat peluang yang khusus digunakan semata-mata untuk jualan produk-produk Shaklee dan tidak untuk jualan mana-mana latihan atau alat-alat lain.

5.2.3 Blog Peribadi dan Laman Rangkaian Sosial

Para Pengedar Shaklee boleh menggunakan nama Shaklee, nama produk dan imej yang dicipta oleh Shaklee Malaysia di blog atau laman rangkaian sosial mereka selagi mereka menonjolkan diri mereka sebagai Pengedar Bebas Shaklee di laman awal dan tidak membuat tuntutan bagi mana-mana produk yang tidak sah atau tuntutan pendapatan, atau mewujudkan pernyataan yang mengelirukan atau palsu.

Kandungan laman yang tidak bersesuaian tentang Shaklee, sama ada peluang atau produk-produk yang tertakluk kepada semakan semula Shaklee Malaysia dan kelulusan seperti yang diperuntukkan di P&R.

5.2.4 Paparan di Blog, Papan Mesej, Forum, Laman Rangkaian Sosial, Tapak Carian Sosial dan Chat Rooms

Para Pengedar Shaklee boleh mengiklankan perniagaan Shaklee mereka dan membuat pautan kepada laman web mereka yang bertujuan untuk memperkenalkan orang kepada Shaklee menggunakan

paparan atau komen di papan pesanan, blog, forum, laman-laman web rangkaian sosial, sosial tapak carian atau kawasan-kawasan komuniti dalam talian lain. Pengedar mesti mematuhi peraturan komuniti dalam talian di mana mereka menyertainya, tidak membuat mana-mana tuntutan produk yang tidak sah atau tuntutan pendapatan, tidak mewujudkan pernyataan mengelirukan atau palsu dan mengenalpasti dengan jelas diri mereka sebagai Pengedar Shaklee (Shaklee Distributor) dalam data yang ditulis (postings) mereka, mengulas, atau borak dalam talian, jika mereka memilih untuk memasang iklan atau mempamerkan satu hubungan kepada laman web mereka.

5.2.5 Pautan/ Link dan Hiperrangkaian

Para Pengedar Shaklee boleh menghubungkan atau menggunakan hiperrangkai dari blog atau laman web bebas mereka ke laman web Shaklee Malaysia dengan menggunakan cap dagang Shaklee selagi hubungan atau hiperrangkai jelas dirangkaikan oleh Pengedar Shaklee dan tidak Shaklee Malaysia. Pengedar Shaklee tidak dibenarkan menghubungkan kepada mana-mana MLM lain atau tempat-tempat yang berpotensi, termasuk sebarang latihan atau tapak alat-alat, atau tapak menawarkan produk yang bersaing dengan produk Shaklee.

5.2.6 Video dan Audio untuk Kegunaan Online

Para Pengedar Shaklee boleh mencipta video dan audio untuk dimuatkan di dalam web selagi kandungannya tidak membuat tuntutan terhadap mana-mana produk tidak sah atau tuntutan pendapatan, menggalakkan penggunaan produk yang tidak sah, mewujudkan pernyataan yang mengelirukan atau palsu atau mengguna label "Shaklee", "mana-mana nama produk Shaklee, cap dagang atau imej, melainkan kandungan diwujudkan dan diluluskan oleh Shaklee Malaysia dan digunakan kata demi kata dengan tiada perubahan.

5.3 Perlakuan Perniagaan Online yang Dilarang

Aktiviti-aktiviti online berikut adalah tidak dibenarkan. Pelanggaran mana-mana daripada peraturan berikut boleh menjurus penggantungan sementara pengedaran Shaklee anda, bonus ditahan, dan mana-mana tindakan yang bersesuaian di atas ketidakpatuhan kepada peraturan tersebut termasuk penamatan keahlian Shaklee. Jika anda sedar akan pelanggaran peraturan ini, sila emailkan ke shakleebiz@shaklee.com.my

5.3.1 Para Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk membeli atau mengguna nama domain atau laman web URL yang mengandungi "Shaklee", ejaan berhampiran nama "Shaklee", atau mana-mana nama produk Shaklee, slogan atau cap dagang. Contoh:

- www.shakleeliving.com – TIDAK DIBENAR (Nama Shaklee)
- www.getcleantoday.com – TIDAK DIBENAR (Cap Dagang)
- www.getcinched.com – TIDAK DIBENAR (nama produk)
- www.creatinghealthierlives.com – TIDAK DIBENAR (slogan cap dagang)
- www.homecleanhome.com – DIBENAR
- www.greatinchloss.com – DIBENAR

5.3.2 Para Pengedar Shaklee adalah tidak dibenarkan menamakan laman web mereka atau mewujudkan satu alamat e-mel menggunakan nama "Shaklee" atau mana-mana nama produk Shaklee atau cap dagang. Para Pengedar Shaklee adalah TIDAK dibenar menggunakan mana-mana terma atau "Ejaan Berhampiran" dengan nama Shaklee yang melambangkan atau melambangkan mereka ialah Shaklee Malaysia atau mana-mana entiti Shaklee lain selain daripada Pengedar Bebas Shaklee. Contoh:

- www.shaklee.net/shakleeorders –TIDAK DIBENAR
- www.shaklee.net/homeoffice –TIDAK DIBENAR
- shaklee@comcast.net–TIDAK DIBENAR
- shakleeproducts@aol.com –TIDAK DIBENAR
- shaksuccess@earthlink.net –TIDAK DIBENAR
- healthyliving@earthlink.net –DIBENAR

5.3.3 Pengedar Shaklee yang menawarkan sokongan konsultasi/latihan, atau sumber dalam talian kepada pasukan Shaklee mereka atau kepada pengguna Shaklee secara umum, mesti mendapat kelulusan atas kandungan bagi laman sesawang bebas atas penggunaan mana-mana nama produk, cap dagang atau produk di mana-mana laman web terbuka kepada orang awam. Mana-mana isi kandungan laman yang belum diluluskan mesti diletakkan kata laluan bagi melindunginya dari diakses oleh pengguna awam. Laman-laman web dan teks kandungan yang dicadangkan mesti diserahkan kepada Shaklee Malaysia di shakleebiz@shaklee.com.my untuk tujuan kelulusan. Dalam menunggu kelulusan, halaman boleh dicipta. Namun, selepas mendapat kelulusan tiada sebarang pindaan boleh dibuat.

5.3.4 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk menggunakan “Shaklee” atau nama Produk Shaklee atau cap dagang di tag meta, kata kunci atau nama tag; juga tidak dibenar untuk menyamar sebagai Shaklee Malaysia atau sebarang entiti yang menunjukkan ianya Shaklee selain daripada pengedar Bebas Shaklee.

5.3.5 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk menggunakan sebarang jolokan atau deskripsi pada sebarang laman sesawang atau blog yang menyatakan ianya adalah Shaklee Malaysia berbanding dengan Pengedar Bebas Shaklee. Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk menggunakan “Shaklee” atau sebarang nama produk Shaklee ataupun cap dagang di bahagian belakang halamannya, atau di mana-mana tempat dengan tujuan untuk mendapat tempat di sebarang enjin carian ataupun direktori talian.

5.3.6 Produk Shaklee tidak dibenarkan dipasarkan atau dijual di eBay, Craig’s List, Backpage, Kijiji, dan lain-lain laman sesawang lelongan, mana-mana e-dagangan atau laman sesawang yang punyai harga bandingan dengan produk lain. Pengedar tidak dibenarkan untuk memasarkan secara terus daripada laman ini, atau melalui orang lain atau orang tengah.

5.3.7 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk mengiklankan pek percubaan, harga produk, diskaun, hadiah, dan insentif di mana-mana laman sesawang atau blog selain yang diberikan oleh Shaklee Malaysia. Pengedaran Shaklee boleh ditawarkan pada harga kos.

5.3.8 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk menjual produk Shaklee menggunakan perkhidmatan “Trolji Belanja” dan khidmat jualan bercampur dengan produk lain di dalam talian.

5.3.9 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk membuat tuntutan salah dan melampau tentang pendapatan yang diterima di dalam laman sesawang, blog, email atau iklan online. Sebarang tuntutan pendapatan kewangan hendaklah dipamer atau dihubungkan dalam angka yang bertepatan dengan rank yang diterbitkan oleh Shaklee Malaysia.

5.3.10 Shaklee tidak dibenarkan untuk membuat tuntutan yang Shaklee Produk boleh digunakan untuk merawat, mencegah atau mengubati sebarang penyakit di dalam mana-mana website melainkan tuntutan tersebut terdapat pada label atau di dalam risalah produk yang diterbitkan oleh Shaklee Malaysia.

5.3.11 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk mencipta kenyataan yang salah atau bercanggah tentang diri mereka, Peluang Shaklee atau Produk Shaklee di dalam mencari pengedar baru..

5.3.12 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk menghantar email tanpa izin.

5.3.13 Pengedar Shaklee tidak dibenarkan untuk menjual atau menggunakan kemudahan jualan di mana-mana laman sesawang atau halaman kepada Ahli Shaklee.

5.4 Tindakan ke atas Peraturan dan Undang-undang Online

Penubuhan Undang-undang dan Peraturan baru untuk menjalankan perniagaan di Internet membawa kepada peluang yang lebih besar. Ia juga memberikan pencerahan ke atas perlakuan yang bersesuaian dan tidak bersesuaian. Dengan pencerahan yang lebih jelas bagi peluang yang lebih luas dalam melakukan perniagaan di Internet ini pihak syarikat akan lebih tegas dan tidak teragak-agak untuk mengambil tindakan ke atas pesalah laku kepada ketidakpatuhan yang dilakukan ke atas peraturan dan garis panduan yang telah diberikan.

Sebarang pelanggaran peraturan-peraturan dan garis-garis panduan ini boleh mengakibatkan penggantungan keahlian pengedaran anda buat sementara atau sepenuhnya dan/atau mana-mana kerehatan atas pelanggaran peraturan seperti yang dikemukakan dalam Bab 9 P&R Shaklee.

Bab 6

Akta Jualan Langsung, 1993

Akta Jualan Langsung 1993 (seterusnya "Akta" akan digunakan untuk bab ini) berkuatkuasa pada Jun 1, 1993. Shaklee menyokong Akta ini dan matlamatnya, iaitu untuk:

- Kawal selia dan mempromosikan perniagaan jualan langsung berertika
- Melindungi kepentingan pengguna
- Menghalang perniagaan jualan langsung berbentuk 'piramid'

Bab ini mempertengahan butiran Akta yang penting buat anda.

6.1 Kepatuhan Akta

Semua Pengedar Bebas Shaklee perlu memahami dan mematuhi keperluan Akta dan peraturannya.

Shaklee sememangnya berbangga kerana ia terkenal di seluruh dunia sebagai sebuah syarikat berertika dan bertanggungjawab.

Pelanggaran Akta oleh Pengedar Shaklee boleh menyebabkan pandangan negatif, yang boleh menjelaskan imej seluruh keluarga Shaklee.

Oleh itu, selain daripada penalti berat yang boleh dikenakan oleh pihak berkuasa terhadap pesalah, pelanggaran Akta juga boleh menyebabkan penamatan keahlian Shaklee anda.

6.2 Syarat-syarat Perlesenan

Syarikat yang terbentuk di bawah Akta Syarikat 1965, hendaklah mendapatkan Lesen Jualan Langsung daripada Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal-Ehwal Pengguna sebelum mereka boleh menjalankan perniagaan jualan langsung di Malaysia.

Lesen Jualan Langsung yang dikeluarkan kepada Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd adalah AJL 93747.

6.3 Kad Kuasa

Di mana sahaja anda menjalankan perniagaan Shaklee, anda hendaklah bawa bersama anda:

1. Kad Pengenalan / MyKad (KP) anda
2. Kad Kuasa anda yang dikeluarkan oleh Shaklee

Mengikut Akta, nama dan alamat anda hendaklah tercetak dengan betul pada kad tersebut. Anda bertanggungjawab untuk memaklumkan kepada Shaklee jika nama atau alamat anda tidak tepat atau jika terdapat sebarang pertukaran maklumat.

Anda juga dikehendaki menampal gambar anda di atas Kad Kuasa anda sejeurus mendapatnya daripada Shaklee. Mengikut Akta, gambar ini hendaklah menurut standard berikut:

- Berukuran 3.8 cm x 3.2 cm dan tidak mempunyai tepi atau sempadan berwarna putih.
- Muka anda daripada paras dagu sehingga aras kepala hendaklah berukuran 2.54 cm dan mesti berkedudukan menegak.
- Anda tidak dibenarkan memakai sebarang penutup kepala dalam gambar tersebut kecuali anda menggunakannya disebabkan agama atau adat, dan tutup kepala tersebut hendaklah tidak menutupi bentuk muka anda.

Mengikut Akta, anda perlu menunjukkan KP/MyKad dan Kad Kuasa anda setiap kali anda menjalankan aktiviti jualan langsung, mempromosikan Peluang Shaklee kepada mereka yang bukan Pengedar atau kakitangan Shaklee.

6.4 Waktu Panggilan / Berurusan

Di bawah Akta, anda sebagai seorang Pengedar Bebas Shaklee, tidak boleh berjumpa dengan pelanggan atau prospek:

- Pada hari Ahad (di kawasan di mana hari Ahad adalah hari rehat);
- Pada hari Jumaat (di kawasan di mana hari Jumaat adalah hari rehat);
- Pada sebarang cuti am; atau
- Daripada 7.00 petang sehingga 9.00 pagi setiap hari pada mana-mana hari

Pengecualian diberikan untuk janji temu yang telah dibuat terlebih dahulu. Anda boleh berjumpa seseorang pelanggan pada bila-bila masa termasuk masa terbatas seperti tertera di atas, jika anda telah menjadualkan

janji temu dengan pelanggan dan beliau bersetuju untuk berjumpa dengan anda pada masa tersebut. Pengedar Bebas Shaklee disyorkan untuk membuat janji temu terlebih dahulu.

Apabila anda berjumpa dengan seseorang pelanggan, anda hendaklah memaklumkan tujuan anda iaitu menjual produk Shaklee sebelum anda memasuki permis tersebut.

Jika, pada bila-bila masa, pelanggan tersebut meminta anda meninggalkan permis beliau, anda perlu mematuhi. Kegagalan berbuat demikian adalah suatu pelanggaran Akta.

6.5 Kontrak Jualan Langsung

Jualan kepada pengguna yang bukan seorang Pengedar Shaklee berjumlah RM 300.00 atau lebih, perlu mengisi Kontrak Jualan Langsung dan Notis Perlepasan bertulis yang boleh didapati daripada Shaklee.

Anda perlu melengkapkan Kontrak Jualan Langsung dengan:

- Menulis dengan jelas perihal produk terjual dan harganya
- Jumlah harga kesemuanya
- Menandatangani Kontrak tersebut sendiri dan mendapatkan tandatangan pelanggan anda

Anda hendaklah melengkapkan Notis Perlepasan dengan mengisi tempat kosong dan menandatangani di Bahagian 1 borang tersebut seperti yang tertera.

Mengikut Akta, anda perlu memberi pelanggan anda satu salinan Kontrak Jualan Langsung dan Notis Perlepasan yang ditandatangani. Tujuan Notis Perlepasan adalah seperti berikut.

6.6 Tempoh Bertenang

Mengikut Akta, Kontrak Jualan Langsung Shaklee memberi pelanggan tempoh bertenang selama 10 hari kerja daripada tarikh Kontrak Jualan Langsung.

Dalam tempoh ini, pelanggan dibenarkan untuk mengubah fikiran tentang pembelian tersebut dan membatalkan jualan.

Semasa tempoh bertenang ini,

- Sebarang penghantaran produk tidak boleh dibuat, dan
- Anda tidak boleh menerima sebarang pembayaran untuk produk tersebut

6.7 Pembatalan Kontrak Jualan Langsung

Notis Perlepasan yang anda berikan kepada pelanggan pada masa jualan dibuat adalah untuk memberitahu pelanggan tersebut bahawa jika semasa tempoh bertenang, beliau ingin membatalkan jualan tersebut, pelanggan harus memulangkan borang tersebut kepada anda.

Pelanggan tersebut boleh berbuat demikian dengan menghantar borang tersebut kepada anda sendiri atau menghantarnya kepada anda melalui surat berdaftar dalam tempoh bertenang tersebut.

Notis yang dihantar melalui surat berdaftar dianggap telah diterima dalam masa tiga hari selepas dipos. Apabila anda menerima Borang Notis Perlepasan tersebut, anda perlu menganggap bahawa jualan tersebut telah dibatalkan.

6.8 Notis Tempoh Bertenang / Notis Perlepasan

Seseorang pelanggan yang inginkan produknya sebelum penamatan tempoh bertenang 10 hari kerja boleh mempercepatkan tempoh bertenang kepada 72 jam.

Jika pelanggan tersebut meminta untuk penghantaran awal, sila berikan beliau borang Notis Perlepasan yang boleh didapati daripada Shaklee.

Pelanggan tersebut diminta mengisi borang dengan lengkap dan kembalikannya kepada anda. Anda boleh menghantar barangannya dan menerima pembayaran selepas 72 jam daripada masa Kontrak Jualan Langsung ditandatangani.

6.9 Jualan kurang daripada RM 300.00 dan semua Jualan kepada Pengedar Shaklee

Anda perlu tahu bahawa jualan berjumlah RM 300.00 atau lebih kepada pelanggan yang masih belum menjadi Pengedar Shaklee sahaja yang tertakluk kepada tempoh bertenang dan memerlukan Kontrak Jualan Langsung dan Notis Perlepasan.

Maka, dengan itu jualan daripada Shaklee kepada Pengedar Bebas Shaklee tidak tertakluk kepada peruntukan

tersebut.

Walau bagaimanapun, jaminan Shaklee hendaklah sentiasa dihormati mengikut polisi yang tertera dalam Bab 4.

Anda juga perlu maklum bahawa anda tidak perlu menunjukkan KP atau Kad Kuasa anda kepada rakan Pengedar Shaklee yang lain dan perjumpaan anda dengan mereka tidak tertakluk kepada masa lawatan terbatas.

6.10 Akta Jualan Langsung 1993 dan Impaknya di atas Semua Pengedar Bebas Shaklee

• Skim Piramid Diharamkan

Skim Piramid adalah satu bentuk perniagaan jualan langsung yang melibatkan sebarang skim atau pengaturan di mana seseorang peserta menerima ganjaran atau pertimbangan yang tidak bergantung sama sekali kepada volum atau kuantiti jualan, tetapi berdasarkan kepada penambahan kuantiti peserta yang berjaya diyakinkan untuk menyertai skim atau pengaturan tersebut.

Pengedar Bebas Shaklee tidak dibenarkan untuk mengamalkan sebarang bentuk skim piramid.

• Inventori Produk Tidak Dibenarkan

Pengedar Bebas Shaklee tidak dibenarkan mendorong atau memaksa sesiapa pun, termasuk Pengedar Bebas baru untuk membeli produk dalam kuantiti di luar kemampuan beliau untuk dijual atau digunakan dalam tempoh yang munasabah.

• Dakwaan Tentang Produk yang Keterlaluan Tidak Dibenarkan

Pengedar Bebas Shaklee tidak dibenarkan membuat dakwaan tentang produk selain daripada yang tertera pada label dan dalam bahan terbitan syarikat.

• Dakwaan Tentang Pendapatan atau Faedah yang Keterlaluan Tidak Dibenarkan

Pengedar Bebas Shaklee tidak dibenarkan untuk membuat dakwaan yang keterlaluan tentang potensi pendapatan masa hadapan atau menjanjikan faedah dan keistimewaan kewangan selain daripada ganjaran yang diberi di bawah Pelan Jualan di mana ianya bergantung kepada usaha individu tersebut dalam perniagaan ini.

• Pengenalan yang Sebenar tentang Diri Sendiri, Syarikat, Produk dan Tujuan Lawatan / Pertemuan

1. Bawa Kad Pengenalan / MyKad (KP) dan Kad Kuasa Shaklee yang sah bersama anda setiap masa dan tunjukkannya kepada bakal pelanggan.
2. Tunjuk contoh produk Shaklee yang bersesuaian kepada bakal pelanggan anda.
3. Memberi maklumat yang palsu dan mengelirukan adalah dilarang. Anda hendaklah memberi jawapan yang tepat dan lengkap kepada soalan-soalan tentang produk, harga, syarat pembayaran dan jaminan, penghantaran, tawaran dan promosi Shaklee.
4. Testimonial anda hendaklah benar, berkaitan dengan produk tersebut dan kegunaan produk adalah seperti kebenaran Shaklee dalam penerbitannya.
5. Nyatakan tujuan lawatan anda dengan tepat dan jelas. Jangan ambil kesempatan di atas kekurangan pelanggan anda samada daripada sesi pengetahuan, pengalaman, usia, penyakit, mahupun perkara lain.

6.11 Jadi Seorang Usahawan Jualan Langsung yang Profesional

1. Elakkan daripada mengganggu hak peribadi pelanggan anda. Tinggalkan atau berhenti daripada membincangkan tentang produk atau peluang perniagaan jika anda dikehendaki berbuat demikian.
2. Hormati masa perniagaan yang dibenarkan oleh Akta Jualan Langsung 1993, iaitu daripada 9.00 pagi hingga 7.00 petang setiap hari. Anda dilarang mengganggu privasi pelanggan anda pada cuti am dan hari Ahad/Jumaat (di negeri di mana hari-hari tersebut adalah hari rehat).
3. Walau bagaimanapun, anda boleh berjumpa dengan pelanggan anda pada bila-bila masa jika anda telah membuat janji temu terlebih dahulu.
4. Jangan membuat perbandingan yang tidak adil dan tidak benar tentang para pesaing dan produk mereka. Menjatuhkan para pesaing dan produk mereka, samada secara langsung atau tidak langsung adalah dilarang sama sekali.

6.12 Dakwaan tentang Aktiviti Jualan Langsung yang Menyalahi Undang-Undang atau Tidak Beretika

Pihak Syarikat memandang serius terhadap dakwaan tentang aktiviti jualan langsung yang menyalahi undang-undang atau tidak beretika yang dijalankan oleh mana-mana Pengedar Bebas Shaklee.

Namun, pihak Syarikat akan menjalankan penyiasatan terlebih dahulu terhadap dakwaan sebegini yang mungkin tidak berasas dan boleh menjatuhkan reputasi atau perniagaan Shaklee atau Pengedar Shaklee daripada mendapat maklumat secara tidak langsung daripada pihak luar seperti Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal-Ehwal Pengguna atau pihak media.

Pihak Syarikat menggalakkan sebarang dakwaan tentang aktiviti jualan langsung yang menyalahi undang-undang atau tidak beretika yang dijalankan oleh mana-mana Pengedar Bebas Shaklee dilaporkan terus kepada pihak syarikat supaya penyiasatan dapat dijalankan demi untuk melindungi reputasi dan perniagaan Syarikat dan Pengedar Shaklee.

Pengedar Bebas Shaklee perlu membuat laporan bertulis untuk sebarang dakwaan tentang aktiviti jualan langsung yang menyalahi undang-undang atau tidak beretika yang dijalankan oleh mana-mana Pengedar Bebas Shaklee atau individu yang dibenarkan oleh beliau dengan maklumat dan bukti dokumen sampingan yang lengkap kepada:

Presiden
Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd
Level 9, The Pinnacle,
Persiaran Lagoon,
Bandar Sunway,
47500 Subang Jaya,
Selangor Darul Ehsan, Malaysia

Bab 7

Tatacara Kelakuan Persatuan Jualan Langsung Malaysia (DSAM)

(Disahkan oleh Kementerian Perdagangan Dalam Negeri Dan Hal-ehwal Pengguna Malaysia)

Sejak diperkenalkan di Malaysia, jualan langsung telah mewujudkan satu bidang peluang perniagaan baru bagi segenap lapisan rakyat Malaysia.

Ketika industri ini sedang menuju ke tahap yang baru, penjual langsung mestilah memainkan peranan lebih aktif bagi menjamin industri ini kekal berdayasaing dan terus dipandang tinggi menerusi jualan langsung beretika.

Persatuan Jualan Langsung Malaysia (DSAM) yang menjadi tunggak jualan langsung yang beretika telah mengenakan Tatacara Kelakuan yang ketat yang mesti dipatuhi oleh ahli syarikat dalam setiap aspek perniagaan mereka.

Tatacara ini menyediakan bidang untuk:

- Kelakuan Terhadap Pengguna
- Kelakuan Terhadap Penjual Langsung
- Kelakuan di antara Syarikat Jualan Langsung
- Penguatkuasaan Tatacara

Menerusi Tatacara Kelakuan ini, DSAM ingin menanam semangat dan amalan jualan langsung beretika di kalangan ahli syarikat serta menjadi teladan untuk dicontohi oleh syarikat lain.

7.1 Kelakuan Terhadap Pengguna

7.1.1 Amalan yang Dilarang

Penjual langsung tidak boleh menggunakan amalan jualan yang mengelirukan, memperdayakan atau tidak adil.

7.1.2 Pengenalan Diri

Sejak dari awal penyampaian jualan, tanpa dipinta, Penjual Langsung hendaklah secara jujur, memperkenalkan diri mereka kepada bakal pembeli dan juga memperkenalkan syarikat, produk serta tujuan mereka berbuat demikian.

Dalam jualan parti, Penjual Langsung hendaklah menjelaskan tujuan parti itu kepada tuan rumah dan para peserta.

7.1.3 Penerangan dan Tunjukcara

Penerangan dan tunjukcara produk yang ditawarkan hendaklah tepat dan lengkap, terutama mengenai harga dan sekiranya berkaitan, harga kredit, syarat pembayaran, tempoh bertenang dan/atau hak pengembalian, syarat-syarat jaminan, dan perkhidmatan selepas jualan serta penghantaran.

7.1.4 Jawapan kepada Soalan

Penjual Langsung hendaklah memberikan jawapan yang tepat dan mudah difahami terhadap semua soalan dari para pengguna mengenai produk dan tawarannya.

7.1.5 Borang Pesanan

Borang pesanan bertulis hendaklah dihantar kepada pelanggan pada masa jualan yang mana ia memperkenalkan syarikat serta Penjual Langsung dan mengandungi nama penuh, alamat tetap, serta nombor telefon syarikat atau Penjual Langsung tersebut beserta semua syarat-syarat barangan jualan tersebut. Semua syarat hendaklah jelas.

7.1.6 Perjanjian Lisan

Penjual Langsung hanya boleh membuat perjanjian lisan berkaitan dengan produk yang diperakui oleh syarikat.

7.1.7 Tempoh Bertenang dan Pengembalian Barangan

Sama ada ianya keperluan undang-undang atau tidak, syarikat dan Penjual Langsung hendaklah memastikan setiap borang pesanan mengandungi fasal tempoh bertenang yang membolehkan pelanggan menarik balik pesannya dalam tempoh khusus dan mendapatkan wang kembali untuk sebarang bayaran atau barangan yang dijual.

Syarikat dan Penjual Langsung yang menawarkan hak pengembalian tanpa syarat hendaklah menyediakan secara bertulis.

7.1.8 Jaminan dan Perkhidmatan Selepas Jualan

Syarat jaminan atau waranti, butir-butir dan pembatasan perkhidmatan selepas jualan, nama dan alamat penjamin, tempoh jaminan serta tindakan susulan dibuka kepada pembeli perlu dibentangkan dengan jelas dalam borang pesanan atau lain-lain bahan bertulis yang mengiringi atau dibekalkan bersama-sama produk itu.

7.1.9 Bahan Bercetak

Bahan bercetak untuk promosi, iklan, atau pengeposan tidak boleh mengandungi keterangan mengenai sebarang produk, dakwaan atau ilustrasi yang memperdaya atau mengelirukan, dan mesti mengandungi nama dan alamat atau nombor telefon syarikat atau Penjual Langsung.

7.1.10 Surat Akuan

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh merujuk mana-mana surat akuan atau membenaran yang tidak diberi kuasa, tidak benar, lapuk, atau tidak lagi diguna pakai, yang tidak berkaitan dengan tawaran mereka atau digunakan dalam mana-mana cara yang mungkin mengelirukan pengguna.

7.1.11 Perbandingan dan Pemfitnahan

Syarikat dan Penjual Langsung hendaklah menahan diri dari menggunakan perbandingan yang mungkin mengelirukan dan tidak sepadan dengan prinsip persaingan yang saksama.

Contoh perbandingan mestilah berpadanan dan hendaklah berasaskan kepada fakta yang boleh dibuktikan.

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh memfitnah secara tidak adil mana-mana firma atau produk secara langsung atau secara peribadi.

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh mengambil kesempatan tidak saksama terhadap perhubungan mesra yang ada pada nama niaga dan simbol sebuah firma atau produk lain.

7.1.12 Menghormati Hak Peribadi

Hubungan peribadi atau telefon hendaklah dibuat dalam cara yang munasabah dan dalam masa yang munasabah untuk mengelakkan gangguan.

Penjual Langsung hendaklah menamatkan tunjukcara atau persembahan jualan selepas diminta oleh pengguna.

7.1.13 Kesaksamaan

Penjual Langsung tidak boleh menyalahguna kepercayaan pengguna individu, hendaklah menghormati kekurangan pengalaman perdagangan pengguna dan tidak mempergunakan usia, kesakitan, kekurangan kefahaman, atau kekurangan pengetahuan mengenai bahasa seseorang pengguna.

7.1.14 Penjualan Rujukan

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh mempengaruhi seseorang pelanggan untuk membeli barangan atau perkhidmatan berasaskan kepada gambaran bahawa pelanggan boleh mengurangkan atau mendapatkan semula harga belianya dengan merujuk bakal pelanggan kepada penjual untuk pembelian yang serupa, sekiranya pengurangan atau pengembalian sedemikian berlaku di luar jangkaan terhadap kejadian masa hadapan yang belum pasti.

7.1.15 Penghantaran

Syarikat dan Penjual Langsung hendaklah memenuhi pesanan pelanggan dalam cara yang menepati masa.

7.2 Kelakuan Terhadap Penjual Langsung

7.2.1 Pematuhan Penjual Langsung

Sebagai satu syarat keahlian dalam sistem pengedaran, syarikat memerlukan Penjual Langsung mereka mematuhi Tatacara atau Peraturan kelakuan yang memenuhi standardnya.

7.2.2 Perekrutan

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh menggunakan amalan perekrutan yang mengelirukan, memperdaya dan tidak adil.

7.2.3 Maklumat Perniagaan

Maklumat yang dibekalkan oleh syarikat kepada Penjual Langsungnya dan juga kepada bakal Penjual Langsung mengenai peluang dan hak serta tanggungjawab yang berkaitan hendaklah tepat dan lengkap.

Syarikat tidak boleh membuat gambaran berfakta yang tidak boleh disahkan kepada seseorang bakal ahli atau membuat sebarang janji yang tidak boleh ditunaikan.

Syarikat tidak boleh menyatakan faedah peluang penjualan kepada mana-mana bakal ahli dalam cara yang palsu atau memperdaya.

7.2.4 Dakwaan Pendapatan

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh memberi gambaran salah terhadap jualan atau pendapatan sebenar atau yang bakal diterima oleh Penjual Langsung mereka.

Sebarang angka pendapatan atau jualan yang dibuat hendaklah berasaskan kepada fakta yang telah didokumenkan.

7.2.5 Hubungan

Syarikat hendaklah memberi kepada Penjual Langsung mereka sama ada perjanjian bertulis untuk ditandatangani oleh kedua-dua syarikat dan Penjual Langsung atau penyata bertulis yang mengandungi semua butir-butir hubungan di antara Penjual Langsung dan syarikat.

Syarikat akan memaklumkan Penjual Langsung mereka mengenai tanggungjawab perundangan mereka termasuk sebarang lesen, pendaftaran dan cukai yang berkenaan.

7.2.6 Yuran

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh meminta Penjual Langsung lain untuk mengandaikan yuran kemasukan, yuran latihan, yuran francais, yuran untuk bahan-bahan promosi atau lain-lain yuran yang berkaitan dengan hak untuk menyertai perniagaan itu yang tingginya tidak munasabah.

7.2.7 Penamatan

Pada masa penamatan hubungan Penjual Langsung dengan syarikat, syarikat hendaklah membeli balik sebarang inventori produk yang tidak terjual tetapi boleh dijual termasuk bahan promosi, alat bantuan, dan kit jualan, dan mengkredit kos bersih asal Penjual Langsung ditolak bayaran pengendalian kepada Penjual Langsung sehingga 10% daripada harga belian bersih dan tidak sebarang faedah yang diterima oleh Penjual Langsung berasaskan belian asal barangan yang dikembalikannya.

7.2.8 Inventori

Syarikat tidak harus atau menggalakkan Penjual Langsung membeli inventori produk dalam jumlah besar yang tidak munasabah.

Yang berikut ini hendaklah diambil kira semasa menentukan jumlah inventori produk yang munasabah: hubungan inventori dengan kemungkinan jualan yang realistik, bentuk daya saing produk itu dan persekitaran pasaran, serta polisi pengembalian produk dan pemulangan wang oleh syarikat.

7.2.9 Saraan dan Akaun

Syarikat hendaklah memberi Penjual Langsung akaun berkala, di mana yang berkaitan, mengenai jualan, belian, butir pendapatan, komisen, bonus, diskaun, penghantaran, pembatalan, dan lain-lain data yang bersangkutan-paut menurut peraturan syarikat dengan Penjual Langsung.

Semua wang yang sepatutnya dibayar hendaklah dibayar, dan sebarang penahanan hendaklah dibuat secara berpatutan dan komersial.

7.2.10 Pendidikan dan Latihan

Syarikat hendaklah memberikan pendidikan dan latihan yang cukup untuk membolehkan Penjual Langsung beroperasi secara beretika. Ini boleh dilaksanakan menerusi sesi latihan atau melalui manual atau panduan bertulis yang teliti, atau bahan pandang-dengar.

7.3 Kelakuan di antara Syarikat Jualan Langsung

7.3.1 Prinsip

Syarikat yang menjadi ahli DSAM diminta bersikap secara saksama terhadap ahli-ahli lain.

7.3.2 Pemujukan

Syarikat dan Penjual Langsung tidak boleh memujuk atau menarik keluar mana-mana Penjual Langsung secara pemujukan bersistem terhadap Penjual Langsung syarikat itu.

7.3.3 Pemfitnahan

Syarikat tidak boleh menfitnah atau membiarkan Penjual Langsung mereka memfitnah produk syarikat lain, rancangan jualan dan pemasarannya atau sebarang ciri berkaitan syarikat itu.

7.4 Penguatkuasaan Tatacara

7.4.1 Tanggungjawab Syarikat

Tanggungjawab utama mengenai pematuhan terhadap Tatacara dipikul oleh setiap syarikat individu.

Sekiranya berlaku pelanggaran Tatacara, syarikat hendaklah berusaha secara munasabah untuk memuaskan hati pengadu.

7.4.2 Tanggungjawab DSAM

DSAM akan menyediakan seseorang yang bertanggungjawab ke atas urusan aduan. DSAM akan melakukan setiap usaha yang munasabah untuk menjamin aduan itu diselesaikan.

7.4.3 Pentadbir Tatacara

DSAM akan melantik seseorang atau sebuah badan bebas sebagai Pentadbir Tatacara. Pentadbir Tatacara akan mengawasi pematuhan syarikat terhadap tatacara itu dengan tindakan yang berpatutan.

Pentadbir Tatacara akan menyelesaikan sebarang aduan Penjual Langsung yang belum diputuskan berasaskan pelanggaran ke atas Tatacara itu.

7.4.4 Tindakan

Tindakan yang akan ditentukan oleh Pentadbir Tatacara terhadap sesebuah syarikat berkaitan aduan seseorang Penjual Langsung berkenaan pelanggaran Tatacara termasuklah penamatan kontrak atau hubungan Penjual Langsung dengan syarikat itu, pemulangan bayaran, pengeluaran amaran kepada syarikat atau Penjual Langsungnya, atau lain-lain tindakan yang berpatutan serta pengumuman mengenai tindakan atau sekatan tersebut.

7.4.5 Pengendalian Aduan

DSAM, Syarikat dan para Pentadbir Tatacara akan mewujudkan prosedur pengendalian aduan dan memastikan penerimaan sebarang aduan disahkan dalam tempoh yang singkat serta keputusan dibuat dalam tempoh masa yang munasabah.

7.4.6 Aduan Syarikat

Aduan sesebuah syarikat mengenai syarikat lain hendaklah diselesaikan sama ada oleh Pentadbir Tatacara atau penimbangtara bebas. DSAM akan mentakrifkan butiran prosedur itu.

7.4.7 Penerbitan

DSAM akan menerbitkan Tatacara dan menghebahkannya seberapa luas yang boleh. Naskah bercetak akan disediakan secara percuma kepada orang ramai.

中文翻译本

此文件翻译直英文本，而中文本和英文本的含意皆相同而不可能具有其他意识。
如中文本之含意有任何出入或争议之处，将以英文本为依归。

總說明

Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd Company No. 301287-T (AJL 93747)

地址：Level 9, The Pinnacle, Persiaran Lagoon, Bandar Sunway,
47500 Subang Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

免費訂貨熱線：1800 88 6577

訂貨傳真：03 – 5622 3199

供銀行過賬之Shaklee戶口號碼
5-14301-40642-3

(Maybank Berhad, Jalan 222 Branch, Petaling Jaya)

客戶服務及取貨

總公司

星期一至六：上午 10時至下午 7時

檳城、怡保、亞庇，新山及吉隆坡分行

星期一至五：上午 10時至下午 7時

星期六 (第1及第3個)：上午 10時至下午 7時

哥打峇魯分行

星期日至四：上午 10時至下午 7時

星期六 (第1及第3個)：上午 10時至下午 7時

(不包括公共假期)

訂購產品說明

Shaklee將與您充份配合，以盡可能使到產品之訂貨與取貨程序容易及有效率。以下為訂貨說明重點。如欲獲取進一步詳情，請參考本手冊第4.1項有關購買與銷售Shaklee產品之條文。

訂貨

可親自上門、透過電話、上網或傳真方式。

訂貨期限

有關月份的貨量訂單連同付款，必須在該月份的最後一個交易日結束之前呈交公司。

付款方式

Shaklee接受以現金訂貨；銀行過賬可透過馬來亞銀行及馬來銀行自動出納機；銀行匯票；郵政匯票及信用／儲蓄卡 (萬事達卡及威士卡)。在運交所訂購之產品前必須出示付款證明。

目錄

主要名詞定義及條款	73
第 1 章	
SHAKLEE的世界	75
第 2 章	
SHAKLEE的機會	75
2.1 Shaklee銷售計劃	75
2.2 特別利益	75
2.3 銷售階級	75
2.4 花紅	76
2.5 零售利潤	76
2.6 個人花紅	77
2.7 每月總個人花紅表	77
2.8 受委晉升至Assistant Supervisor	78
2.9 受委晉升至Supervisor及以上階級	78
2.10 領袖資格	78
2.11 保持Supervisor及以上階級	78
2.12 各階級所需之UV	78
2.13 領袖花紅	79
2.14 Shaklee獎勵計劃	80
2.15 Coordinators及以上階級特別獎勵計劃	80
2.16 汽車津貼計劃	80
2.17 嘉年華會計劃	81
2.18 國際保薦計劃 (ISP)	81
第 3 章	
朝向成功之策劃	81
3.1 打造長期穩定與成功	81
3.2 成功之行事計劃	82
第 4 章	
SHAKLEE 業務守則	83
4.1 購買與銷售Shaklee產品	83
4.2 Shaklee保證	84
4.3 退貨與退出條規	84
4.4 直銷條規	85
4.5 專門性Shaklee培訓中心	85
4.6 非專門性商業地點	85
4.7 其他地點	85
4.8 商業道德守則	86
4.9 非法索償與守則	86
4.10 欠公平之競爭活動	86
4.11 Shaklee獨立傳銷商權	86
4.12 保薦資格及條件	86
4.13 Shaklee方針檢討	87
4.14 註冊商標指南	87

第 5 章	
网络政策	88
5.1 网路行销	88
5.2 被允许的在线商业惯例/活动	88
5.3 严禁的网上商业活动	89
5.4 在线规则与指南的执行	90
第 6 章	
直銷法令1993	90
6.1 遵循法令	90
6.2 直銷執照	90
6.3 授權卡	90
6.4 直銷時間的限制	91
6.5 直銷合約	91
6.6 冷卻期	91
6.7 解除直銷合約	91
6.8 縮短冷卻期 / 棄權通知	91
6.9 低於300令吉之銷售額及歸屬所有Shaklee傳銷商之銷售額	91
6.10 1993年直銷法令及其對所有Shaklee傳銷商之影響	92
6.11 成為一名專業之傳銷商	92
6.12 非法或不道德直銷活動之指控	92
第 7 章	
馬來西亞直銷協會 (DSAM) 行為守則	93
7.1 保障消費者之守則	93
7.2 對於傳銷商之守則	94
7.3 傳銷公司之間的守則	95
7.4 守則的執行	95

主要名詞之定義及條款

受委之階級

受委之階級是由該名Shaklee傳銷商在特權及責任聲明(P&R)內所闡述之不規定期限達至之最高階級來鑒定。

傳銷商

指使用Shaklee產品、經營Shaklee業務、重售產品予消費者以及保薦他人從事Shaklee的個人。

傳銷商淨價 (DN)

指傳銷商所付之Shaklee產品價格。

有效階級

傳銷商所達至之有效階級，是在每個月尾基於在該月份之個人UV、組織UV、下面之第一層銷售領袖數目，以及是否有履行領導責任來計算及鑒定。

有關受委為各有效階級、保持此階級之資格和所賦予各有效階級之特權，其詳情可參考特權及責任聲明(P&R)。

第一、第二及第三水平銷售領袖

這些名詞是用以形容一名銷售領袖與他/她下面所保薦之銷售領袖之間的關係。

例子：

當你(A)在你下面之銷售組織中栽培了銷售領袖(B)後，(B)將成為你的第一層。

當(B)在他/她下面之銷售組織中栽培了銷售領袖(C)後，(C)將成為(B)之第一層，也是你的第二層。

當(C)在他/她下面之銷售組織中栽培了銷售領袖(D)後，(D)將成為(C)之第一層，(B)之第二層，也是你的第三層。

組織 PV

指一名獨立傳銷商之銷售組織內之每名傳銷商之每月個人PV，包括該傳銷商之個人PV之總額。

組織 UV

指一名獨立傳銷商之銷售組織內之每名傳銷商之每月個人UV，包括該傳銷商之個人UV之總額。

Shaklee 獨立傳銷商

指其傳銷商申請表格已呈上Shaklee，並獲授權銷售Shaklee產品及保薦其他傳商之個人。

傳銷商之階級，從下至上劃分為Distributor、Assistant Supervisor、Supervisor、Senior Supervisor、Coordinator、Senior Coordinator、Key Coordinator、Senior Key Coordinator及Master Coordinator。

個人 PV

指傳銷商每月直接購買之產品所累積之PV，加上任何被轉讓至該傳銷商和從該傳銷商扣除之任何PV。

個人UV所闡述之PV轉讓須亦一樣。

個人 UV

指傳銷商每月直接購買之產品所累積之UV，加上任何被轉讓至該傳銷商和從該傳銷商扣除之任何UV。

一名傳銷商只有在向他/她之上線銷售領袖直接購買產品之情形下，方可進行轉讓。

為了支持銷售領袖明智及有效地利用他們的時間去建立組織，公司明文規定傳銷商有權直接訂購產品。

因此，傳銷商受鼓勵向公司直接訂購產品。

購買數量 (PV)

指Shaklee對各種產品所規定之非金錢價值。Shaklee基於你的組織 PV來發放花紅。

零售價格 (RP)

指Shaklee建議其獨立傳銷商售賣Shaklee產品予顧客時所收之價格。

銷售組織

也稱為個人組織。一個銷售組織包括所有在該Shaklee獨立傳銷商下面所保薦之組織內之傳銷商，但不包括任何有效銷售領袖以及他們所保薦之組織。

銷售領袖

任何受委為Supervisor及以上階級之Shaklee獨立傳銷商。

保薦組織

指任何Shaklee獨立傳銷商，下至所有保薦線內的最新傳銷商，以至來自任何特定Shaklee獨立傳銷商及其下面之傳銷商。

保薦線

指保薦新傳銷商加入Shaklee時，在保薦者與新加入者之間形成的秩序關係。

保薦線按下列秩序從一名新傳銷商向上延伸至包括所有單一保薦線內之傳銷商：

- 新傳銷商；
- 該新傳銷商之當前保薦人；
- 該新傳銷商之當前保薦人之保薦人，以此類推。

單位價值 (UV)

指Shaklee對各種產品所規定之非金錢價值，並作為衡量符合階級及獎勵計劃之統一基礎。

組織UV是用以衡量每月花紅之巴仙率。

第 1 章

Shaklee的世界

歡迎到來Shaklee的世界 – 在這個世界中，我們的理念、產品及銷售計劃，共同塑創了Shaklee機會。

正如少數真正協助塑創我們處身的社會的空想家，Dr. Forrest C. Shaklee是一個具有各種強烈信念者。

Dr. Shaklee領悟到科學與自然的相輔相成，能夠帶來無與倫比的痊癒力量。

早在溫室效應及生物分解性這些字眼尚未出現時，他即堅信於環境不容妥協的一面。

Dr. Shaklee基於這些原理塑創了由至佳的科學與自然混合而成的天然食物產品和家用潔淨劑，並將他的公司引領向創造更健康生命的路程。

這說明了為何Shaklee能夠成為生機蓬勃的一個團體，而組成這個團體的成千上萬名來自不同年齡及階層的人士，也形成了它的傳銷力量。這些抱著熱忱與宏願的人士，立志要為自己及為他人塑創更健康生命！

時至今日，新一代因發現到Shaklee的不同(Shaklee Difference)而加入了Shaklee團體。不管怎樣，其基本原則是受不受時空限制的。

第 2 章

Shaklee的機會

2.1 Shaklee銷售計劃

Shaklee銷售計劃是一項獨特的財務與獎勵計劃，在於給作為一名Shaklee獨立傳銷商的你，帶來成就上的回酬。

本章詳細闡述了銷售計劃的結構，除了足於作為你開始Shaklee傳銷事業的重要索引，也可用以向你的下線及組織內的新傳銷商講解銷售計劃。

2.2 特別利益

紀錄良好的Shaklee獨立傳銷商將可享有以下所列之特別利益。

2.2.1 傳銷商

Distributors及Assistant Supervisors可以享有這些利益：

- 以DN價格訂購產品
- 收到某些Shaklee刊物
- 培訓
- 有資格受委為Supervisor
- 如符合資格將可獲Shaklee發放每月花紅
- 能夠保薦他人
- 能夠參加國際保薦計劃
- 出席公司為傳商贊助之活動

2.2.2 銷售領袖

Supervisors及以上階級可享有以下利益：

- 獲Shaklee發放所賺取之領導花紅
- 獲Shaklee發放所賺取之特別獎勵計劃花紅
- 參加Shaklee汽車補貼計劃
- 參加研討會、大會及嘉年華會
- 有資格參加公司不時宣布之額外獎勵計劃
- 在Shaklee刊物上之個人表揚，以及參加Shaklee大會及嘉年華會

2.3 銷售階級

在Shaklee銷售計劃下，你的銷售階級有賴於：

I. 個人UV

所有銷售領袖每月必須保持至少30分的個人UV方可保持其階級及有資格享有花紅。

所有傳銷商必須保持同樣的最低分方有資格享有花紅。

II. 組織UV

所有銷售領袖，基於個別的階級，每月必須保持至少500至2,500分的組織UV(你及你的銷售組織基於UV計算之每月訂購產品數量)。(請參考第2.13各階級所需之UV條文之圖表)

III. 第一層分數

你從個人銷售組織所栽培出來之銷售領袖。

SHAKLEE 銷售階級	
	有效之第一層計算分數
Distributor	0
Assistant Supervisor	0
Supervisor	0
Senior Supervisor	1-2
Coordinator	3-5
Senior Coordinator	6-8
Key Coordinator	9-11
Senior Key Coordinator	12-14
Master Coordinator	15+

在銷售計劃下，你所享有之回酬是基於：

- 零售利潤
- 基於個人組織銷售額之個人花紅
- 你從本身保薦的組織之銷售額中所享有之領導花紅，最多可計算到第六層
- 特別獎勵計劃
- 汽車補貼計劃
- 公司所宣布之定期促銷

作為一名傳銷商，你可開始享有零售利潤及淨個人花紅。

2.4 花紅

所享有之花紅是在每個月發放。

公司將以支票或直接將款額記入有關銀行戶口之方式發放花紅予傳銷商。

獲得花紅之傳銷商將接到來自的傳銷商結賬單，而結賬單內將清楚列出該月份之所有銀額來往項目。

2.5 零售利潤

等於你向Shaklee或你的上線訂購產品的價格，與你重售產品予顧客所收之價格之間的差額。

所有傳銷商有權以傳銷商淨價(DN)訂購產品。Shaklee建議你以零售價格(RP)供應予你的零售顧客。

RP相等于DN調整高達33%

例子：

Mazlan是一名傳銷商，他以6,000令吉的傳銷商淨價(DN)訂購Shaklee產品，然後以7,980令吉之零售價售賣予顧客。Mazlan因而在Shaklee產品的買賣中賺取了1,980令吉之利潤。

購買產品之傳銷商淨價(DN)	RM 6,000.00
重售產品之零售價(RP)	RM 7,980.00
零售利潤	RM 1,980.00

* 敬請注意，本商業手冊中所有示例之數字純粹用於示範及講解有關銷售計劃。

2.6 個人花紅

淨個人花紅為Shaklee基於組織PV每月發放之花紅。你所賺取之總個人花紅，其巴仙率是基於你的組織之UV計算。

此巴仙率將隨著你保薦新傳銷商進入組織而領導責任加重時增加。

要享有個人花紅，一名傳銷商必須在發放花紅的該月份，擁有至少30分之個人UV。

例子：

首先讓我們看看一個個人銷售組織。Rohana為一名銷售領袖，她保薦了一名傳銷商Tony，而後者之前保薦了一名尚未保薦任何人之新傳銷商。

	Rohana	Tony	Raju
個人銷售組織	Rohana & Tony & Raju	Tony & Raju	Raju
在一個月份內Rohana總共訂購了4,500 DN之產品，Tony之訂購額為3,000 DN，Raju 1,500 DN，或個別之UV為1,500、1,000及500。			
Rohana之個人零售利潤(RP)	4,500 x 33% = RM 1,485		
Tony之個人零售利潤(RP)		3,000 x 33% = RM 990	
Raju之個人零售利潤(RP)			1,500 x 33% = RM495

在上述零售利潤例子中，假設Rohana、Tony及Raju在一個月期間之個人UV分別為1,500、1,000及500。

	Rohana	Tony	Raju
個人UV	1,500	1,000	500
組織UV	1,500 + 1,000 + 500	1,000 + 500	500
總組織UV	3,000	1,500	500

2.7 每月總個人花紅表

組織UV	花紅 (%)
150 UV	5
300 UV	8
600 UV	11
1,200 UV	14
2,000 UV	17
有效銷售領袖	21

用以鑒定Rohana的花紅之巴仙率，基於其組織UV為3,000及她是銷售領袖來計算為21%。Tony之1,500 UV將讓他享有14%，而因組織UV為500而享有8%。

一旦鑒定了你的花紅之巴仙率後，該巴仙率將被用以計算你的組織PV，以及你應該享有之總個人花紅。

假設 1 UV = 3 PV，以及 1 PV = 1 DN

Rohana	個人 UV = 1,500, 組織 UV = 3,000
Tony	個人 UV = 1,000, 組織 UV = 1,500
Raju	個人 UV = 500, 組織 UV = 500

	Rohana	Tony	Raju
組織 PV	RM 9,000 x 21%	RM 4,500 x 14%	RM 1,500 x 8%
總個人花紅	RM 1,890	RM 630	RM 120

Shaklee直接發放獨立傳銷商所賺取之所有淨個人花紅予他們。

因此，身為一名Shaklee獨立傳銷商，Shaklee所支付予你(或在某個情況下過賬至你的銀行戶口)的花紅，其款額相等於你的總花紅扣除支付予你的下線傳銷商之花紅。

	Rohana	Tony	Raju
總個人花紅r	RM 1,890	RM 630	RM 120
(扣除支付予下線之淨花紅)	- RM 630	- RM 120	-
	RM 1,260	RM 510	RM 120

按上述例子，該月份之總收入將是：

	Rohana	Tony	Raju
零售利潤	RM 1,485	RM 990	RM 495
淨個人花紅	RM 1,260	RM 510	RM 120
總收入	RM 2,745	RM 1,500	RM 615

2.8 受委晉升至 Assistant Supervisor

當你身為一名傳銷商並在一個完整月份裡達至最低之2,000分組織UV(包括至少30分個人UV)時，Shaklee將自動委任你晉升階級至Assistant Supervisor。

2.9 受委晉升至Supervisor及以上階級

當你保薦更多傳銷商進入你的銷售組織及增加你的組織UV時，你將開始在Shaklee晉升至新階級。要符合晉升至Supervisor階級的資格，你必須：

- 展現出你的領導能力；
- 保持每月至少30分之UV，以及
- 在首個月份達至2,000分之組織UV及在接下來的月份達至3,000分之組織UV。

此外，Shaklee必須在你符合資格之月份的最後一個工作日之前，收到你的上線銷售領袖簽名之推薦表格。

當銷售領袖符合他們的個人及組織UV以及第一層銷售領袖之資格後，他們晉升至Senior Supervisor及以上階級之所有委任將由Shaklee負責安排。

晉升至Supervisor以上階級時，你無須呈交任何申請書或推薦表格。

2.10 領袖資格

當你成為一名Supervisor之後，你同時肩付了Shaklee銷售領袖之責任。

在此情況下，你有須像其他銷售領袖階級那樣，設法保持本身的領袖資格，以及：

- 向本身之銷售組織展現出你的領導能力及支持Shaklee理念所提倡之概念；
- 負責每月至少召開四次旨在提供有關Shaklee現有機會、產品、方針及正確之Shaklee商業守則之Shaklee銷售會議；
- 保持準確之保薦紀錄，包括在你的銷售組織轉讓UV/PV予傳銷商之紀錄，以及
- 誠懇地使到獨立之Supervisor不至於依賴其他銷售領袖來保持本身之階級。

2.11 保持Supervisor及以上階級

要保持你的階級，你必須：

- 每月保持至30分之個人UV；
- 保持至少500至2,500分之組織UV(請參考第2.13各階級所需之UV條文之圖表)，以及
- 保持所需之第一層計算分數。

一旦你達至Supervisor階級後，你可以推薦委任你從你的組織內所栽培出來之新第一層銷售領袖晉升(在Shaklee，此現象稱為“已脫離之”新第一層)。

你必須符合以下所需之UV資格以保持你的銷售領袖階級，同時開始享有領袖花紅：

- 每月保持至30分之個人UV；
- 在你的第一層Supervisor受委之該月份保持至少1,000分之組織UV，以及新委任所需之額外3,000分UV，即總共4,000分之組織UV，以及
- 在新委任後接下來的第二個月保持1,500分之組織UV及第三個月保持2,000分之組織UV。

2.12 各階級所需之UV

一旦你達至Supervisor之階級後，將能夠透過各階級所需之UV計劃晉升至更高之階級。

這種方式使Shaklee Family傳銷商能夠透過每月保持30分之個人UV以及下列第一層計算分數和每月組織UV，受到委任及保持其Coordinator之有效階級：

假設你受委晉升至	你將能夠成為一名有效及受委之	符合資格所需之第一層計算分數	該月份之組織UV
Supervisor	Coordinator	3	1,500*
Coordinator	Senior Coordinator	4	7,250
		5	4,250
		6	1,250*
Senior Coordinator	Key Coordinator	7	7,000
		8	4,000
		9	1,000
Key Coordinator	Senior Key Coordinator	10	6,750
		11	3,750
		12	750
Senior Key Coordinator	Master Coordinator	13	6,500
		14	3,500
		15	500

符合資格所需之第一層計算分數

有效第一層Supervisor / Senior Supervisor = 1 分

有效第一層Coordinator 及以上階級 = 2 分

在各階級所需之UV計劃下，一名Coordinator或以上階級者不能在該月份從其受委階級連晉兩級。

假設你是一名Coordinator或以上階級者，你每次晉升至新階級時必需擁有如以上圖表所示之最低第一層計算分數。

例子：




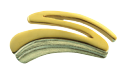




- 受委之Coordinator不能在同一月份內晉升至有效/受委之Key Coordinator；
- 受委之Senior Coordinator不能在同一月份內晉升至有效/受委之Senior Key Coordinator；
- 受委之Key Coordinator不能在同一月份內晉升至有效/受委之Master Coordinator。

2.13 領袖花紅

一旦你脫離你的第層下線銷售領袖後，你便有資格享有領袖花紅。

領袖花紅發放予其表現達至享有此花紅資格，即其組織PV計算至六(6)層銷售領袖之所有合格銷售領袖。

此花紅基於該組織內之真正有效第一層銷售領袖/計算分數，而非受委之階級。

胸針								
階級*	Distributor	Supervisor	Senior Supervisor	Coordinator	Senior Coordinator	Key Coordinator	Senior Key Coordinator	Master Coordinator
所需之最低個人UV	30	30	30	30	30	30	30	30
所需之最低組UV	30	2,500	2,000*	1,500*	1,250*	1,000	750	500
第一層計算分數	0	0	1 - 2	3 - 5	6 - 8	9 - 11	12 - 14	15+
領袖花紅	1st		5%	5%	5%	5%	5%	5%
	2nd		4%	4%	4%	4%	4%	4%
	3rd		3%	3%	3%	3%	3%	3%
	4th			2%	3%	3%	3%	3%
	5th					2%	3%	3%
	6th							3%
	Coordinator 特別獎勵			0.5%	0.5%	-	-	-
Key Coordinator 特別獎勵					1%	1%	-	
Master Coordinator 特別獎勵							1.5%	
汽車津貼計劃		有	有	有	有	有	有	有
嘉年華會計劃		有	有	有	有	有	有	有

領袖花紅基於第一層計算分數之數目。

*如在特定月份中脫離，只需要1,000個人組UV (PGUV) 積分。

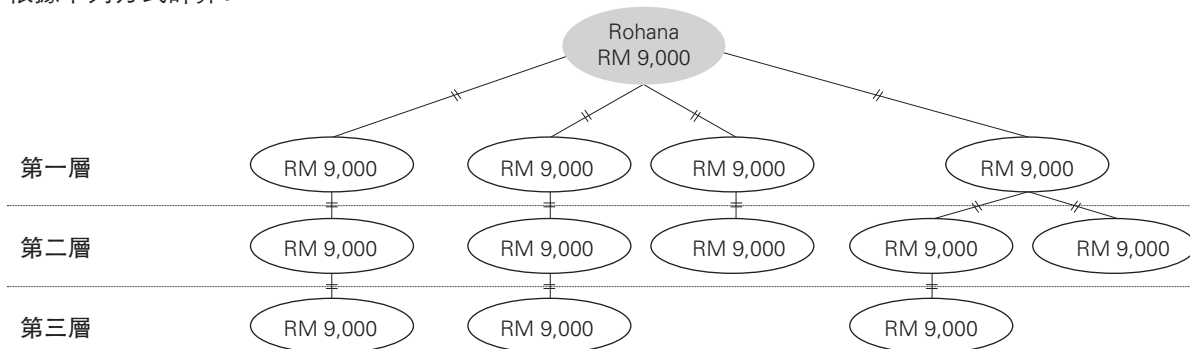
從以上圖表中可看到，你的收入加上參加Shaklee的各項令人振奮的獎勵計劃如汽車津貼計劃及嘉年華會計劃的機會，隨著你的組織日益壯大而增加。

從你的組織培訓的銷售領袖，以及他們在發展本身的業務的過程中培訓的銷售領袖，其人數不受限制。這意味著你的收入不受限制。

以下例子說明了領袖花紅的收入潛能。

讓我們再次的以我們的銷售領袖Rohana為例。在她繼續擴大本身的業務之際，至今已經達到了Coordinator階級，下線有4個第一層銷售領袖，5個第二層銷售領袖及3個第三層銷售領袖。

為了簡單化這個例子，假設Rohana和她的下線個別擁有3,000分的組織UV和9,000分的組織PV，她的領袖花紅將根據下列方式計算。



第一層	$RM\ 9,000 \times 5\% = RM\ 450 \times 4$	$= RM\ 1,800$
第二層	$RM\ 9,000 \times 4\% = RM\ 360 \times 5$	$= RM\ 1,800$
第三層	$RM\ 9,000 \times 3\% = RM\ 270 \times 3$	$= RM\ 810$

所享有之領袖花紅 = RM 4,410

當然，除了領袖花紅之外，Rohana由於售賣產品予顧客，也同時享有個人組織花紅和零售花紅，以及獲得嘉年華會與汽車津貼信用。

2.14 Shaklee獎勵計劃

Shaklee嘉年華會計劃和Shaklee汽車津貼計劃這兩項特別獎勵計劃，是用以獎勵合格的銷售領袖的額外獎勵計劃以獎賞他們的傑出業績表現。

這些獎勵計劃是Shaklee協助你實現夢想的途徑之一。

2.15 Coordinators及以上階級特別獎勵計劃

Shaklee的特別獎勵花紅是用以獎勵合格的Coordinators以獎賞他們的傑出業績表現。

基於特權及責任聲明(P&R)，Effective Coordinators、Key Coordinators和Master Coordinators皆有資格分別享受此額外的0.5%、1%及1.5%特別獎勵花紅。

Effective Coordinators及以上階級的特別獎勵，將基於所有下線(包括他們本身)以至下一個同等或更高階級的有效銷售領袖的銷售量發放。其巴仙率基于扣除所有獎勵計畫。

2.16 汽車津貼計劃

這是一項以每月發出現金的方式，獎賞你的努力及成就的獎勵計劃。

符合此計劃的銷售領袖皆可以提出申請以購買他們夢想的汽車，同時享受此令人欽羨的成功象徵。

此獎勵計劃不但幫助你展開事業去促銷Shaklee產品和機會，也能對你旗下的Shaklee獨立傳銷商起激勵作用。

一名銷售領袖要符合Shaklee汽車津貼計劃，則必須在至少一連三或四個月內保持 Supervisor的階級，並達到Shaklee機會說明書內所列的銷售量要求。

在汽車津貼計劃發放的現金將基於合格銷售領袖的組織PV，以及該銷售領袖下面的銷售領袖的組織PV巴仙率。

2.17 嘉年華會計劃

當你達至Supervisor階級之後，你將能夠開始累積用以參加Shaklee嘉年華會計劃的積分。此嘉年華會計劃，集培訓、激勵、個人表揚、樂趣和刺激於一身，值得銷售領袖努力去達到資格。

每年都有不少合格的銷售領袖參加在國內外舉辦的Shaklee嘉年華會。

請親身體驗以輝煌的Shaklee方式彰顯的Shaklee精神。

結識來自Shaklee馬來西亞的銷售領袖和Home Team的新朋友，進一步去瞭解他們和公司。將你的目標放在達到參加Shaklee嘉年華會的資格，則你的生命將永遠不再一樣。

欲查詢有關Shaklee嘉年華會計劃的詳情請聯絡 Shaklee Home Office的客戶服務部，或親臨鄰近的Shaklee分行辦事處。

2.18 國際保薦計劃 (ISP)

Shaklee也展開了一項全球業務擴展計劃，以便你有機會透過國際保薦計劃，將業務擴展至環球網絡。所有Shaklee獨立傳銷商都有機會將他們的基本業務擴展至其他國家。

至今已有成千上萬的保薦線跨越國際疆界，以及有成千上萬人因為擁有國際業務而獲得了更高的入息。

國際保薦計劃讓所有Shaklee獨立傳銷商，有機會保薦其他國家的傳銷商參加這項計劃。有關計劃的進一步詳情請聯絡 Shaklee Home Office的客戶服務部，或親臨鄰近的Shaklee分行辦事處。

記得，Shaklee透過它的銷售計劃和其他定期獎勵計劃，為你帶來了特出的機會。只有你能夠決定本身的收入及要付出多大的努力去發展你的Shaklee事業。

在下一章，我們將討論到為你打造成功事業的基礎。

第 3 章

朝向成功之策劃

3.1 打造長期穩定與成功

Shaklee產品為當今全球最優良的產品，這些產品都是採用基於科學研發的原配方，混合最優良的天然成份及最新科技配製而成，並經過嚴格的實驗以確保其卓越品質。

用以打造一項獨立Shaklee傳銷事業的成功配方，亦具備了同樣的元素。

我們已鑒定了打造一項事業的必需成份。我們透過集個人接觸與現代科技的方式，為你提供訓練、表揚及協助你達成目標。

日益壯大的全球Shaklee Family的成員，已經徹底的考驗了這項方式，並以此方式作為生活中的重要部份，足於印證了它的可行性。

只需根據下列幾個簡單的打造步驟，即可為你的Shaklee事業建立一個堅固及強大的基礎：

3.1.1. 決定去實現你的夢想

此為朝向成功的第一個步驟。憧憬你是一個成功及八面玲瓏的獨立Shaklee企業家。

寫下你生命所要的東西，然後將之劃分成多個可以管理及你將有須去達成的部份。定下逐步去達成的目標。

3.1.2. 相信產品

下一步，你在個人使用之後必須確信於Shaklee產品的品質及效益，這樣才能夠與他人分享這方面的知識。

如果你對這些產品興緻勃勃的話，他人自然會去嘗試這些產品。以個人的興趣作為最佳的工具。

3.1.3. Shaklee會議

首先，盡可能參加Shaklee聚會、機會會議、產品知識研討會及其他不時由你的銷售領袖舉辦的會議。

聯絡你的銷售領袖以查詢這些會議的日期。盡可能去瞭解Shaklee的背景及業務手法。瞭解產品及銷售計劃，以及將為你帶來的各種益處。

與他人分享這方面的知識；向會員、朋友和鄰居講解有關Shaklee事業之後，方舉辦你本身的聚會。你的上線銷售領袖和Shaklee Home Team將幫助你開始。

不久後你即會發現到根據Shaklee機會的行事範圍舉辦Shaklee聚會與分享會議，將是很自然及充實生命的一部份。

3.1.4. 增加你的 UV

銷售Shaklee產品帶來許多獎賞。你的上線將把你當作一名消費者而向你詳細介紹 Shaklee產品的好處。

身為一名傳銷商，如今你有機會去與他人分享這些卓越的產品，以便他們也能夠享受到產品的各種好處。

你分享越多，則將銷售越多，你的業務也越壯大。

3.1.5. 新人

向新人介紹Shaklee產品及機會。你可以在任何人群聚合的場所，包括在家裡、在你現在或從前任職之處、在學校、在所居住的地區、在健康俱樂部、在民眾或志願組織、在你的運動團體，向潛在的新成員作出講解。

說不定會有一名潛在的Master Coordinator正等待著你為他/她提供這個令人振奮的機會。

記得，當別人看到你的業務在成長及令你容光煥發和充滿信心之際，他們也將想知道你所知道的东西。

3.1.6. 保薦新傳銷商

在直銷業，有需去打造下線組織才能成功。

保薦新傳銷商加入你的銷售組織，協助他們在所期望的速度下發展他們的Shaklee事業及達到所要的水平。協助他們瞭解Shaklee、召開聚會及保薦新傳銷商。

3.1.7. 向階級挺進

當你保薦新傳銷商及增加你的銷售額之後，你的業務會自然而然的增長。

你將能夠符合從Supervisor、Coordinator以至Master Coordinator 不等的銷售領袖階級資格。而你每挺進一級，所享受到的特權更多，責任也更大，並獲得更多金錢獎賞的機會。

3.1.8. 脫離之新第一層

與你旗下全力發展事業以使銷售組織壯大的傳銷商(事業打造者)攜手合作。

協助他們晉升至Supervisor。記得，當他們的業務大時，你的業務也跟著壯大。

3.1.9. 支持新Supervisors

不斷支持你的新Supervisors及同他們合作。鼓勵他們繼續去保薦新傳銷商及深入打造他們的業務，維持他們的強大業務以獲得所要的獎賞。

應緊記你是他們的最佳導師和榜樣。

3.1.10. 符合獎勵計劃

Shaklee嘉年華會和汽車津貼計劃為業界內最佳者之一。這些計劃下提供額外機會讓你去實現夢想及享受所憧憬的人生。

至此你應已明白，Shaklee的成功方式是簡易的。只要你願意去爭取，去打造一個強大的銷售組織，Shaklee機會的一切獎賞都是為你而設。

永遠不要忘了，建立在堅固基礎及獲得所需關懷與支持的下線銷售組織，將成為不斷支持你的其中的一份子。

3.2 成功之行事計劃

既然你已經在使用Shaklee產品，並決定去打造Shaklee事業及給自己和身邊的人帶來財富。因此，如今正是你將計劃付諸於行動的時候了，何況你的銷售領袖將會協助你。

到時你將會感到高興的是，你下面的銷售領袖將會像你一樣，去舉辦一系列的新傳銷商訓練及迎新聚會。

加入我們的陣容及瞭解更多有關Shaklee和Shaklee產品的詳情；瞭解其中的機會和銷售計劃；瞭解如何開始及經營你的Shaklee事業，以及瞭解Shaklee事業的成功之道。

利用以下指南去展開重要的下一步：

3.2.1. 參加新傳銷商的機會會議

在會議上，你將會瞭解到銷售計劃、如何訂貨、如何開創自己的事業、如何招徠及如何成功的去向他人講解Shaklee機會。

3.2.2. 參加產品知識研討會

在研討會上，你將會聆聽到有關產品系列及各產品的獨特在於Shaklee不同之處的詳細講解。

3.2.3. 參加兩項額外的機會會議及每次攜不同的新人到來聆聽

在此會議上，你除了可以再次的去瞭解Shaklee及公司的背景、理念、產品及機會外，也能幫助你去建立信心，以便保薦新人進入你的組織。

3.2.4. 掌握Shaklee業務說明會，包括有關如何展開銷售計劃的講解

徹底去瞭解Shaklee，詳閱其資料及提出問題。自己先充份瞭解才能夠勝任地與他人分享。

3.2.5. 開始在你的家裡舉辦每週產品與機會說明會

開始分享你對Shaklee和它的許多好處的瞭解。每週邀請新人參加會議及鼓勵他們下次帶朋友來。

牢記Dr Shaklee經常所說：“這是一項有賴於人與人之間互相告知的人際業務。”

當你從一個健全的基礎去打造你的Shaklee事業之際，不妨以這項行動計劃作為開始，並不斷遵循以下基本的打造事業之道。

你的財富將日益增加及能夠享受更富裕的生活。當你看到自己夢想開始逐一實現時，你甚至開始會有更偉大的夢想。

第 4 章

Shaklee 業務守則

要打造及維持一項強大、健全的業務需要努力及付出。Shaklee將竭盡所能去幫助你。

本章所提供的資料，將讓你瞭解如何恰當及完整的去展開屬於你自己的Shaklee事業。

身為一名傳銷商，你有責任基於道德及公平的手法去展開你的業務。本章所提供的指南將可在這方面協助你。

如果你需要更多有關未被本章提到的特定情況資料，請聯絡你的上線銷售領袖、Shaklee銷售開發經理或參考特權及責任聲明(P&R)。

4.1 購買與銷售Shaklee產品

4.1.1 購買產品

購買產品及重新銷售產品為Shaklee的基本條件。

身為一名傳銷商，你可以直接向Shaklee Home总公司、分行辦事處或直接交貨方式購買Shaklee產品。

假設有國家的一些地區並沒有Shaklee辦事處，傳銷商購買產品時有兩個選擇：透過上述直接方式，或是向你的上線銷售領袖購買。

假設你訂貨時面對任何困難，請聯絡Shaklee客戶服務部。

4.1.2 訂貨單及上門訂貨

你可以提早將訂貨單傳真過來以縮減等候時間。在Home Office及大馬半島的分行辦事處 下定貨單無須繳付處理費。

下定貨單時必須繳付所有費用。Shaklee接受現金、透過馬來亞銀行或馬來亞銀行自動出納機的銀行過賬、郵匯及信用／儲蓄卡(威世及萬事達卡)的方式付賬。

在寄出所訂購的產品前，公司必須收到付款證明。

4.1.3 提貨單

你可以將訂貨單傳真至 Shaklee Home Office的客戶服務部。

傳真訂貨單可透過銀行匯票、郵政匯票或馬來亞銀行過賬方式及信用/儲蓄卡(威世及萬事達卡)的方式付賬。(Shaklee戶口碼為: 5-14301-40642-3)

你所需要做的就是在全國各地的馬來亞銀行填妥存款表格，然後存進現款。同樣的，傳真訂貨單可透過銀行過賬方式支付。

你同意嘉康利以下的送貨條例:

- 一) 巴生谷/主要城市 - 訂購者將在 4 至 5 天內收到貨品
- 二) 其它州市，沙巴及砂拉越 - 訂購者將在 7 至 10 天內收到貨品

從2006年4月的PV月份開始，如果是寄運訂單，不管其數數量多少，半島內徵收的處理費為RM10，沙巴和砂拉越則徵收RM20。

4.1.4 訂貨期限

包括在該月份數量內的訂貨單，必須在該月份的最後一個交易日內，連同付款交上 Shaklee辦事處。

4.1.5 產品銷售

基本上，你的Shaklee業務需要你重新將產品銷售予消費者，以便與更多人分享Shaklee的好處。

所有Shaklee獨立傳銷商可自由將產品銷售予任何非Shaklee傳銷商，即使該顧客獲得另一名Shaklee傳銷商供應產品。

不過，一名傳銷商不得將Shaklee產品銷售予其組織以外被保薦之傳銷商。

一名銷售領袖將產品銷售予其下線傳銷商時，必須經常確保從有關交易所獲得的UV及PV，在購買產品的該月份內，恰當的轉移至該傳銷商的戶口。

所有UV/PV的轉移必須連同UV/PV轉移表格在該月份的最後一個交易日之前，呈上給 Shaklee。

由於馬來西亞直銷業受到1993年直銷法令的管制，因此要提醒所有Shaklee傳銷商遵守該法令所闡明的商業道德守則。

Shaklee建議你參考公司所列明的建議零售價格，並遵守法令所闡明的冷卻期等其他條規。

4.2 Shaklee保證

Shaklee保證為你的其中一項最強大賣點。

身為一名Shaklee獨立傳銷商，你有責任去對消費者履行Shaklee產品之保證。

當一名消費者尋求履行Shaklee保證時，要求對方簽署一份上面註明下列資料的交換/退款收據:

- 要求交換產品或退款的理由;
- 產品項目的描述及註明其數量、lot號碼及體積;
- 退回/要求交換之產品的價格;
- 消費者的姓名、地址及電話號碼以及
- 退回日期

一旦消費者簽署了該份交換/退款收據之後，讓對方獲得替換產品或退款。

在呈上該份交換/退款收據時，如有，請註明原先向Shaklee購買的該退回產品的訂貨單號碼。

Shaklee一旦收到該退回產品及該份交換/退款收據之後，將讓你獲得替換產品。

敬請留意，Shaklee保證範圍，並不包括大批退回的產品或存貨，或是已過保證期的產品。

4.3 退貨與退出條規

在打造健全的獨立Shaklee事業時，有需只細預測及策劃方才購進你的存貨。

Shaklee獨立傳銷商有權隨時退出Shaklee銷售計劃。任何Shaklee傳銷商在作出此決定之前，應先諮詢其上線銷售領袖及Shaklee客戶服務部，以便全面瞭解在特權及責任聲明內所列明的有關現有權益、退出義務及退貨條規。

根據2001（計畫和行為）條列下，Shaklee將會在六月內（從離職日起）把任何有價物品出售給取消會員者中于規定的直銷支付金額的不低于百分之九十價格買回。

4.4 直銷條規

Shaklee機會及產品是特別為直銷而設，因此不會直接或通過第三者在零售商店售賣或促銷。

被發現這麼做的任何Shaklee獨立傳銷商將面對即刻被終止的行動。

每個國家都有本身的法律與法定條例規定。身為一名在馬來西亞的Shaklee獨立傳銷商，你有責任去遵循這個國家的法律與條規。

在馬來西亞銷售的Shaklee產品採用特別配方、製造及標籤以資符合國家的法律規定。

馬來西亞的Shaklee獨立傳銷商不應銷售並非由Shaklee馬來西亞所供應的其他產品。

此外，Shaklee獨立傳銷商不應直接或間接向其他人銷售或促銷產品，以便在馬來西亞以外地區銷售。

4.5 專門性Shaklee培訓中心

Shaklee獨立傳銷商可根據下列條規及在獲得 馬來西亞Shaklee Home Office 核準之下，成立一個Shaklee培訓中心。

- 一個Shaklee培訓中心的設備必須像一間辦事處，而非一間零售商店。
- 你只能夠純粹以Shaklee培訓中心作為Shaklee業務用途，並且不得擺賣其他產品。
- 你可以展示Shaklee產品，但只限於在裡面展示。
- 你可以在你的Shaklee培訓中心外面置放一個授權Shaklee獨立傳銷商的招牌，以便註明產品來源是由你的中心所供應。不得在外面展示其他招牌。
- 你的中心及任何招牌必須符合Shaklee的註冊商標或設計規格。無論在任何情況下，該中心均不得使用被視為大馬法律下所註冊之Shaklee商標或標誌，因Shaklee並沒有申請商標執照的意圖。
- 你只可以在你的中心銷售Shaklee產品予你組織內的Shaklee獨立傳銷商、參加你的Shaklee銷售會議的潛在會員以及報名參加在中心內舉辦的培訓課程者。

其名字出現在聯合傳銷商申請表格內的Shaklee獨立傳銷商，必須向商業註冊局(ROB)或公司註冊局(ROC)，或有關政府部門註冊他們的業務。

4.6 非專門性商業地點

Shaklee將不會授權在任何並非專門作為Shaklee業務用途的商業設施開辦培訓中心。

為了避免被列為被禁止的零售商店，你的商業地點必須符合下列條規：

- 在街上/路人經過的地點不得展示任何Shaklee產品(使用著的產品不包括在內)。
- 在有關地點的內外地方均不得展示有Shaklee商號、任何Shaklee註冊商標或任何Shaklee標誌的招牌。
- 你只可以在該商業地點及完全與其他商業活動隔絕的地點，銷售Shaklee產品予你旗下組織的Shaklee獨立傳銷商。

4.7 其他地點

只要你的展出符合Shaklee的品質形象，你即可以在展銷會及社區聚會，包括在商業及職業展銷會上促銷Shaklee產品及機會。

在此情況下，你可以為了引發人們對Shaklee的興趣及獲取顧客名單而展示、示範Shaklee產品及分發Shaklee資訊。

你可以送出免費樣品，但你不得在上述地點銷售Shaklee產品，因為類似活動不符合Shaklee的直銷本質。

如果對所提到的不只限於此商業手冊和特權及責任聲明(P&R)內所規定的Shaklee銷售計劃有任何違觸，該傳銷權將有可能面對制裁，包括被終止。

進一步詳情請參考特權及責任聲明(P&R)。

4.8 商業道德守則

打從創立公司當天起，Shaklee即堅持每個Shaklee獨立傳銷商必須：

- 遵守Golden Rule：“Do unto others as you would have them do unto you.”
- 履行對Shaklee保證之承諾。
- 避免對產品或收入作出虛假、欺騙性或非法的宣稱。

Shaklee獨立傳銷商須秉持此傳統、履行及貫徹此委托。

因此，你有責任去以合法及道德的方式經營你的業務，同時去瞭解、遵守銷售計劃的現有條款以及遵守其基本條例，以便維護Shaklee產品和機會的聲譽：

傳銷商必須真實無訛地根據Shaklee刊物、產品資料、錄音/錄影帶/光碟、標籤，或是Shaklee銷售計劃與相關資料去宣傳產品或銷售計劃。

4.9 非法索償與守則

你在促銷Shaklee產品或宣傳Shaklee機會時，不能夠作出任何未經授權的無根據或與產品聲明、使用方法及Shaklee銷售計劃所擬訂之條款不符之聲明，這包括口頭聲明，或刊印資料或電子媒體。

- Shaklee Inner You (營養產品為營養餐，因此沒有藥品標籤或註冊為藥品。任何獨立傳銷商均不得作出有關Shaklee營養產品可用以治療任何疾病之聲明。類似聲明將嚴重違反特權及責任聲明(Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)，並將使到該傳銷商有可能受到相關法律與條規的對付。
- 你不能夠作出任何詆譏，或在任何情況下足於破壞Shaklee公司或Shaklee產品聲譽之聲明。
- 未經授權之銷售計劃行為或不實之陳述，例如對收入誇大其詞，或鼓勵事前以大筆現金購買之計劃，均被嚴厲禁止。
- Shaklee不會查閱或批准由Shaklee獨立傳銷商所準備的資料，因此你必須對本身所作的聲明的準確性負責，不能聲明已獲得Shaklee之許可或核准。
- 你不能銷售事前被打開過、損壞、重新加工或已逾期之產品。
- 未予遵守以上條文將被視為嚴重違反紀律，可能導至你的傳銷權利受到制裁，包括被撤銷。

此外，根據1993年直銷法令，提供虛假或誤導性的資料是犯法的，並可能導至你面對嚴重的刑罰。

4.10 欠公平之競爭活動

身為一名Shaklee獨立傳銷商，你不能進行特權及責任聲明(P&R Statement of Privileges & Responsibilities (P&R)第1章：第1.4節條文所列明的不公平競爭活動。

在此方針下，當你仍然是一名Shaklee獨立傳銷商時，你不能直接或間接試圖唆使Shaklee獨立傳銷商加入另一間直銷公司，或是向Shaklee獨立傳銷商宣傳另一間直銷公司的優點或銷售其產品。

一旦你晉升至Coordinator或以上階級時，你不能經營其他的直銷行業，或是成為另一家直銷公司的傳銷商、僱員或顧問。

將任何與直銷公司無關的產品、資料或活動與你的Shaklee業務分開。

如果你有任何疑問，請與你的上線銷售領袖共同參考這些指南，或聯絡Shaklee Home Office的客戶服務部，或是鄰近的Shaklee分行。

4.11 Shaklee獨立傳銷商權

身為一名Shaklee獨立傳銷商，你是屬於自僱的獨立商業人士。

因此，你可以自由地基於本身認為最恰當的道德方式去營業，但必須遵守Shaklee刊物內所註冊之條件與責任。

4.12 保薦資格及條件

每次只能保薦一名Shaklee獨立傳銷商，而該傳銷商只能屬於一個保薦組織。

丈夫和妻子不能擁有一個別的Shaklee傳銷權；他們必須成為同一傳銷權的一份子。

一名個人必須符合以下條件方能正式成為一名Shaklee獨立傳銷商：

- 年齡至少18歲；
- 大馬公民或永久居民；
- 須填妥傳銷權申請表格；
- 須購買一個新的傳銷機會配套，向Shaklee出示合法之身份證以及
- 成為個人和夫妻檔傳銷商。

Shaklee傳銷權只供個人或夫妻申請，而申請表格內所提及的任何其他關係(例如父子或母女)皆不得申請。

假設你要在傳銷權申請表格中添加配偶以外的成員，必須申請個人傳銷權，以便組成一項共同傳銷權。

如果傳銷商在 - 年內無任何銷售交易，傳銷商將自動被為已辭去及終止，除非傳銷商寫信通知嘉康利，並請求希望能保持活躍。

你與Shaklee的關係可否長久及可否透過Shaklee銷售計劃成長，胥視你是否遵守現行Shaklee刊物內所例明之條規。

4.13 Shaklee方針檢討

Shaklee保留刪改全部或部份銷售計劃的權利，這包括但不限於這本商業手冊和特權及責任聲明 (P&R)。

任何刪改只在經過事前只細檢討之後方進行。如果有須對Shaklee方針引起的任何糾紛作出決定，Shaklee的任何決定被視為各方須予遵守的最後決定。

至於公司會不時宣佈的特別促銷，Shaklee保留刪改銷售計劃或特權及責任聲明內所列的部份條規及/或資格的權利。

4.14 註冊商標指南

讓公眾人士識別Shaklee及其產品的名稱、用詞及標誌，代表著品質、服務與完整。

所有Shaklee Family傳銷商在使用與Shaklee有關的名稱、用詞及標誌時，有責任去維護公司的崇高形象。

為了協助維護Shaklee的聲譽，“Shaklee”的註冊商標、Shaklee獨立傳銷商標誌以及其他各項Shaklee註冊商標和服務標誌，皆已向馬來西亞商標註冊局註冊，意味著這些商標或標誌的使用須受到法律的約束。

無論如何，你身為一名Shaklee獨立傳銷商，有權使用Shaklee的所有商標或標誌作為本章所列明之用途，但必須遵守其條規與指南。

只要你遵守本章所列明之條規，便可以使用Shaklee註冊商標或任何名稱或服務標誌作為下列用途：

- 在你的名片上使用Shaklee獨立傳銷商標誌；
- 使用上面印有Shaklee商標及Shaklee保證的顧客收條以記錄Shaklee產品而已；
- 在獲得以下其中一項授權的有蓋印支票上使用Shaklee獨立傳銷商標誌：
 - a) Razali and Salbiah
Shaklee Distributors (或是, Shaklee Independent Distributors)
 - b) Lim & Tan Associates
Distributors of Shaklee Products (或是, Shaklee Products Distributors)
- 在信頭上使用Shaklee獨立傳銷商標誌。如果你的信頭上有Shaklee註冊商標或名稱，你必須加上“Distributor” (或你的現有受委階級，例如“Coordinator”) 的字眼，或 Shaklee產品或系列產品的名稱。你不得暗示自己是Shaklee或任何Shaklee附屬公司的僱員或代理；
- 在你分發給所屬的銷售組織及顧客的匯訊上使用Shaklee商標名稱、註冊商標、服務商標以及獨立傳銷商標誌。不過，你的匯訊必須遵守以下指南：
 - >> 身為匯訊出版人，你必須清楚的表明自為Shaklee獨立傳銷商。如果一名出版人以一項商標名稱發行，則必須包括編輯的姓名在內。
 - >> 你可以摘錄Shaklee Today中的精簡字句，但不得更改或胡亂引用。你所重新刊印的文章，上面須註明版權及“再版許可”。
 - >> 任何加插的文件及消息不得促銷其他直銷機會或銷售非Shaklee產品。
 - >> 你不得在本身的匯訊中使用Shaklee Today標題。
- 在招牌上使用Shaklee獨立傳銷商標誌，以識別你獲授權開辦的Shaklee培訓中心。不過，你必須嚴格遵守由Shaklee Home Office所提供的規格。
- 在資料展示、展覽會攤格、社區集會上及本手冊第4.7章其他地點所列明的地點，使用Shaklee商標名稱、註冊商標、服務商標以及獨立傳銷商標誌。

你不能使用Shaklee商標名字或任何註冊商標或服務標誌用在以下情況：

- 宣傳、促銷或銷售非Shaklee產品；
- 宣傳、促銷或舉辦一項用以促銷非Shaklee產品或服務，或游說Shaklee傳銷商加入其他直銷公司的銷售會議；
- 暗示說明會或會議的主講者獲Shaklee或任何Shaklee附屬公司的核準及認可；
- 在附屬商品上，包括贈品及促銷品如T-恤、褲帶扣頭、鋼筆、鉛筆等，以及
- 在任何錄影帶、促銷資料 (不包括你的匯訊)，或任何非由Shaklee出版或推出的視聽器材。唯一獲Shaklee批准的銷售資料及器材為公司本身所推出者。所有由Shaklee出版的資料皆清楚的在這方面作出說明。

如果你使用由Shaklee發行的資料，你肯定可符合以下所列明的標準。

不過，當你在本身的資料上使用Shaklee商標名稱或任何註冊商標或服務標誌時，你必須：

- 確保它們的設計與外觀符合Shaklee的品質標準。可以向Shaklee Home Office索取有關圖案標準的副本作參考。
- 確保註冊商標上有註明為註冊商標的標誌，例如，在註冊商標的後面應跟著顯示®或™，正如大多數在最近出版的Shaklee產品指南上所顯示。
- 應明白註冊商標為正確的形容詞，因此其後面應有一個總稱。例如，以下3個示例皆為用以註明註冊商標及附加總稱的正確方式：VITA-LEA、Vita-Lea或“Vita-Lea” Multi-vitamin及Multi-mineral Supplement。註冊商標不應重覆，例如，“服用兩顆Vita-Leas”這句用語是錯誤的。反之，你應這麼說：“服用兩小片的Vita-Lea藥片”。

如果你對Shaklee標誌、商標名稱、服務標誌或註冊商標的使用有何疑問，向Home Office的客戶服務部或鄰近的Shaklee分行查詢。

Shaklee有權在你沒有遵守以上使用指南的情況下，禁止你使用其標誌及商標。任何濫用或其使用被Shaklee鑒定為損及公司的聲譽或Shaklee傳銷商或任何Shaklee組織的利益，將受到紀律行動對付，包括因違觸合約而終止其傳銷權。

第 5 章

网络政策

5.1 網路行銷

网络提供振奋所有Shaklee傳銷商的联系与通讯新商机。但随着这些机会而来的也是使用网络时应负有的责任，以保障Shaklee的好名声。

此网络政策的目的是要鼓吹以道德、负责和专业精神来使用此电子通讯，从而确保所有销商有着公平竞争的环境和遵守法规要求。虽然此权限与责任声明中附有如何在网络上开展业务的额外条款，如针对Shaklee产品发表未经授权的声明，下列条款则专为网络而设。所有傳銷商不论在何处经营Shaklee事业，都必须遵守有关规则。

5.2 被允许的在线商业惯例/活动

Shaklee傳銷商必须遵循此权限与责任里的广告政策，并且不会成为任何由Shaklee法人/财团或任何其子公司或部门所刊登任何广告的代表。

有意在网上刊登广告的Shaklee傳銷商必须预先将有关广告电邮至shakleebiz@shaklee.com.my，以获得马来西亚Shaklee管理层批准。并且仅能在获得批准后才可将有关广告上载至他们的网站处。

5.2.1 点击付费广告、分类广告、或文字广告

只要能在广告中明显之处注明“Shaklee Independent Distributor”、“Shaklee Distributor”的字眼，Shaklee傳銷商就可在点击付费搜索引擎、分类广告、博客交换链接和文字广告里使用“Shaklee”和/或Shaklee产品名称、图片和商标。同时也必须遵循以下所注明的其他规则，并且也需如Shaklee法人通讯与文件里所列明的声明般，只字不改的使用于广告里。

5.2.2 供网上使用的图形广告

任何条幅广告或其他图形广告都必须在刊登于网络之前先获得马来西亚Shaklee管理层的批准。条幅广告不得链接至其他直销或商机网站，包括任何培训与工具网站，或销售竞争产品的网站；除了Shaklee傳銷商可将广告链接至仅出售Shaklee产品和并非销售任何培训或工具的Shaklee特定商机网站。

5.2.3 个人博客和社交网站

只要Shaklee傳銷商在他们的博客或社交网站里明显之处清楚注明他们是Shaklee独立傳銷商和没有出售任何非授权产品或销售声明，甚或是发表虚假或令人误解的言论，他们可在其博客或社交网站里使用Shaklee的名字、产品名称和马来西亚Shaklee所设图片。

网络内容不一定要关乎到Shaklee、其商机或产品，否则就需如权限与责任声明所述般，先行获得马来西亚Shaklee审核和批准有关网站。

5.2.4 在博客、留言板、论坛、社交网站、社交搜索网站和聊天室留帖

嘉康利经销商可能使用留言板、博客、论坛、社交网站、社交搜索网站或其他网上社区来刊载其嘉康利业务和链接至他们的网站，以期向公众推销嘉康利。经销商必须遵守他们所参与网上社区的规则，不应发表任何非授权产品或收入声明、不制造虚假或令人误解的言论和若选择在所发出的帖子、评语或网上交谈里宣传或链接至自己网站时，应清楚表明自己是Shaklee传销商的身份。

5.2.5 链接与超链接

Shaklee传销商可能在使用Shaklee标志时，明显表明有关该链接或超链接是属于一位Shaklee传销商而非马来西亚Shaklee的情况下，将他们独立的博客或网络链接或超链接至马来西亚Shaklee网。Shaklee传销商不得链接至其他直销网络或商机网站，包括任何培训与工具网站，或提供同类竞争产品的网站。

5.2.6 供网上使用的音频和视频

Shaklee传销商可以在不发表任何非授权产品或收入声明、推介非授权产品使用方法、创设虚假或令人误解言论或使用“Shaklee”、任何Shaklee产品名字、商标或图片的情况下，制定用于网站的音频与视频；除非有关内容是经马来西亚Shaklee所创设和批准，并且需在毫无更改的情况下完整使用。

5.3 禁的网上商业活动

严禁下述的网上活动。任何违反这些规则者可面对暂停Shaklee传销商权、花红遭扣押和任何其他处理违规行动的适当处理行动，甚或是包括终止您的Shaklee传销商权在内。如果您发现任何违规事件，请电邮至shakleebiz@shaklee.com.my。

5.3.1 Shaklee传销商不应购买或使用含有“Shaklee”、甚或是与“Shaklee”字眼相近或任何Shaklee产品、口号或商标的域名或网址。例子：

- www.shakleeliving.com – 不被允许 (Shaklee的名称)
- www.getcleantoday.com – 不被允许 (商标)
- www.getcinched.com – 不被允许 (产品名称)
- www.creatinghealthierlives.com – 不被允许 (商标口号)
- www.homecleanhome.com – 允许
- www.greatinchloss.com – 允许

5.3.2 Shaklee传销商不得使用“Shaklee”或任何Shaklee产品名称或商标于他们的网站名称或电邮地址里。Shaklee传销商除了能使用Shaklee独立传销商之外，不被允许使用任何能暗示或建议他们是马来西亚Shaklee或任何Shaklee法人与Shaklee名字的术语或“相近拼音”字眼。例子：

- www.shaklee.net/shakleeorders – 不被允许
- www.shaklee.net/homeoffice – 不被允许
- shaklee@comcast.net – 不被允许
- shakleeproducts@aol.com – 不被允许
- shaksuccess@earthlink.net 不被允许
- healthyliving@earthlink.net – 不被允许

5.3.3 提供外在支援和/或培训，或网上资源予其Shaklee团队或整体上予Shaklee领域的Shaklee传销商都必须在其将任何产品名称、商标或产品图片用于对外公开的任何网页之前，先行获得公司批准其独立网站的内容。任何没有获得特别批准的网站内容都必须刊载于有密码保护，而非个人可随意在没获得邀请的情况下能登录的网站里。所建议的网页和字句都必须经由电邮shakleebiz@shaklee.com.my呈上予马来西亚Shaklee供批准。一旦获得批准，就可开始创建有关网站或网页。然而，不得修改任何已获得批准的网站内容。

5.3.4 Shaklee传销商不得使用“Shaklee”或Shaklee产品名称或商标于元标签、关键字眼或标题标签里；拟或暗示或建议他们就是马来西亚Shaklee或任何Shaklee法人，除了显示自己为Shaklee独立传销商。

5.3.5 Shaklee传销商除了显示自己是Shaklee独立传销商下，不得在任何网站或博客使用任何能暗示或建议他们是马来西亚Shaklee的标题或形容词。Shaklee传销商不得在后台网页，或以任何方式在搜索引擎或网上目录使用“Shaklee”或任何Shaklee产品名称或商标。

5.3.6 不得在eBay、Craig’s List、Backpage、Kijiji、其他网上拍卖网站、任何电子商业网站或列明其他产品的价格对比网站里推销或出售Shaklee产品。传销商不得直接，或经由任何其他个人或代理在这些网站里直接推销。

5.3.7 Shaklee传销商不得在任何网站或博客宣传任何试用产品、产品价格、促销、馈赠和奖励，除了现有马来西亚Shaklee所提供的之外。Shaklee传销商权仅能以成本提供。

5.3.8 Shaklee傳銷商不得以購物車服务和将Shaklee产品混与其他网上购物车服务的产品混合一同出售。

5.3.9 Shaklee傳銷商不得在任何网站、博客、电邮或网上广告发表虚假或夸大经济收入的声明。任何经济收入必须显著显示或如马来西亚Shaklee所公布根据级别支付的平均收入。

5.3.10 Shaklee傳銷商不得在任何网站声称Shaklee产品有助于治疗、预防或医治任何疾病，除非有关声明是列明于标签或马来西亚Shaklee所发行的产品资料里。

5.3.11 Shaklee傳銷商不得在他们的网上招募活动里制造任何有关他们自己、Shaklee商机或Shaklee产品的虚假或令人误解的言论。

5.3.12 Shaklee傳銷商不得主动发放广告电邮。

5.3.13 Shaklee傳銷商不得向任何Shaklee会员销售或协助任何网站或网页销售予任何Shaklee会员。

5.4 在线规则与指南的执行：

制定这些网络经商的新规则与指南将扩展网上的商机。它们也清晰阐明适当与不适当的网上行为。随着清晰阐述和更广阔商机而来的就是公司必须严厉遵循和执行此规则与指南。

任何违反此规则与指南的行为将导致傳銷商权暂时和/或永久被终止和/或如任何违反此规则与指南的行为将导致傳銷商权暂时和/或永久被终止和/或如Shaklee权限与责任里第9章的任何违规解决方案。

第 6 章

1993年直銷法令

1993年直銷法令(在本章內一概統稱為“該法令”)是于1993年6月1日生效。Shaklee支持該法令及其宗旨，以便：

- 調節及促進直銷業的道德
- 保護消費人的利益
- 禁止‘金字塔式’直銷活動

本章對該法令作出詳細解釋，這對你來說是極其重要的。

6.1 遵循法令

所有Shaklee獨立傳銷商有需充份瞭解該法令及條款，以便予以遵守。

Shaklee感到驕傲的是本身被全球認同為一家具道德及負責的公司。

Shaklee傳銷商如違觸該法令，可能引起反宣傳效果，進而使到整個Shaklee的形象受損。

因此，除開政府可能對違法者採取嚴厲的懲罰外，違法者也有可能被終止其Shaklee傳銷權。

6.2 直銷執照

在1965年公司法令下註冊的公司，必須先向國內貿易及消費人事務部申請直銷執照之後，方可在國內經營直銷業。

Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd的直銷執照號碼為：AJL 93747。

6.3 授權卡

每當你進行Shaklee傳銷工作時，身上必須佩帶：

1. 身份證 (IC)
2. 由Shaklee發出的授權卡

法令規定卡上必須註明你的正確姓名和地址。如果你的姓名和地址有所錯誤或是有所更改時，則必須通知Shaklee。

一旦你收到Shaklee授權卡之後，須即刻將個人照片黏在上面。法令規定此照片須符合以下標準：

- 照片須為大約3.8公分 x 3.2公分大小及沒有白邊或界線。
- 臉孔垂直及下巴至額部的距離須至少為2.54公分。
- 除非基於宗教或風俗理由，不然不得以頭巾遮蓋頭部。遮蓋頭部時不得連帶的遮蓋臉孔。

法令規定你在進行傳銷工作，或向任何非Shaklee傳銷商或僱員講解Shaklee機會時，必須佩帶授權卡。

6.4 直銷時間的限制

法令規定，Shaklee獨立傳銷商不得在下列時間內向顧客或潛在顧客進行傳銷工作：

- 星期日 (在星期日被視為休息日的地區)；
- 星期五 (在星期五被視為休息日的地區)；
- 公共假期，或
- 晚上7時至翌日上午9時之間

預先編排好的預約則不受此限制。如果你事先與顧客預約好，而對方同意你在所約好的時間到來，你將不受以上規定時間限制，因此在任何時間內皆可找顧客面談。Shaklee獨立傳銷商最好以預約方式進行傳銷工作。

當你找一名顧客面談時，未進門之前須告知對方你此行的目的是要傳銷Shaklee產品。

如果顧客要你離去，請即刻這麼做，不然將被視為違觸該法令。

6.5 直銷合約

向非Shaklee傳銷商的顧客銷售總值RM 300.00或以上的產品時，需要填寫一份直銷合約及解除合約通知書表格。這些文件可向Shaklee獲取。

直銷合約上必須：

- 清楚填上所銷售的產品種類及售價
- 註明總共售價
- 在合約上簽名及獲取顧客的簽名

你必須填妥解除合約通知書表格及在部份1有註明的空格上簽名。

法令規定你必須將直銷合約和解除合約通知書副本交予顧客保存(下文將談到解除合約通知書的用意)。

6.6 冷卻期

法令規定，Shaklee的直銷合約註明顧客擁有一段從簽署直銷合約日算起的10個工作天的冷卻期。

顧客有權在冷卻期內改變主意以解除有關直銷合約。

在冷卻期內，

- 你不得送貨以及
- 不得接受任何用以購買有關產品的款項

6.7 解除直銷合約

你銷售產品時讓顧客保存的解除合約通知書，是要讓對方知道，如果他或她決定在冷卻期內撤銷合約的話，必須將表格交還給你。

顧客可親自將表格交還給你，或是在冷卻期內透過保加信郵寄回給你。

透過保加信郵寄的通知書，將被視為已在郵寄後的三天內收到。一旦你收到通知書之後，必須考慮將合約解除。

6.8 繪短冷卻期 / 棄權通知書

如果顧客要求在10個工作日的冷卻期內收到產品的話，可將冷卻期縮短至72個小時。

如果顧客要求提早交貨的話，不妨讓對方簽署棄權通知書。有關表格可向Shaklee獲取。

在顧客填妥表格及交回給你之後，你便可以在簽署直銷合約的72個小時過後交貨及接收付款。

6.9 低於300令吉之銷售額及歸屬所有Shaklee傳銷商之銷售額

須知只有銷售予非Shaklee傳銷商，其銷售額達到RM300.00或以上的交易方受到冷卻期的限制，並有須簽署直銷合約及解除合約通知書。

同樣的，Shaklee與Shaklee獨立傳銷商之間的類似交易並不受到這方面的限制。

不過，必須時刻遵守第4章所列明的Shaklee保證條規。

同時須知你無須向Shaklee傳銷商出示身份證或授權卡，你與他們面談也不受到上述限制。

6.10 1993年直銷法令及其對所有Shaklee傳銷商之影響

- **禁止金字塔式傳銷活動**
金字塔式傳銷活動是指有關計劃或安排，其給予一名參與者的任何數目獎賞，並非基於產品的銷售數量，而是基於該參與者所招徠的其他參與者的人數。

Shaklee獨立傳銷商被禁止進行任何形式的金字塔式傳銷活動。

- **無須事前大量訂購產品**
Shaklee獨立傳銷商被禁止游說或脅迫任何人，包括新獨立傳銷商，在一段固定時間內，在他們的能力範圍外購買、銷售或使用大量產品。
- **不得對產品誇大其詞**
Shaklee獨立傳銷商除了只能夠以產品說明書及公司刊物對產品的說明為根據外，被禁止對產品誇大其詞。
- **不得對收入或利益誇大其詞**
Shaklee獨立傳銷商除了只能夠以銷售計劃所列明的收入利益及好處等獎賞作為根據外，被禁止對未來的入息潛能，或是金錢上和利益上的保證誇大其詞。
- **對自己、公司、產品及目的必須坦誠**
 1. 時刻攜帶你的身份證及有效的Shaklee授權卡以便向潛在顧客出示
 2. 向潛在顧客展示有關Shaklee產品的樣本。
 3. 禁止給予虛假及誤導性的資料。你必須準確及完整的回答有關Shaklee產品、售價、付款方式與保證、交貨、優惠及促銷方面的問題。
 4. 你的見證必須是真實的，並且與所提及的產品和公司在其刊物中所授權使用的產品有關。
 5. 即刻明確的道明你的來意。勿因為你的顧客知識貧乏、無經驗、年老或生病等原因而趁機利用。

6.11 成為一名專業之傳銷商

1. 避免干擾顧客的隱私權。在對方的要求下，你應該離去或停止討論產品或商業機會。
2. 遵守1993年直銷法令及只在限定時間內，即上午9時至晚上7時之間進行傳銷工作。你不應該在公共假期、星期日/星期五(某些州列星期五為休息日)干擾顧客的隱私權。
3. 不過，如果你已經與對方預約的話，則可在任何時候見你的顧客。
4. 勿與競爭公司及它們的產品作出不公平及有欠準確的比較。此行業嚴禁攻擊或詆譏競爭公司及它們的產品，不管是直接還是暗示。

6.12 非法或不道德直銷活動之指控

公司嚴正看待任何Shaklee獨立傳銷商被指涉及非法或不道德直銷活動之事。

與其間接從外界如國內貿易及消費人事務部或媒體獲悉有關指控，公司選擇去調查這些有時候並沒有根據，同時可能破壞公司及Shaklee傳銷商聲譽的指控。

為了維護公司及Shaklee傳銷商的聲譽，公司鼓勵向它報告有關任何Shaklee獨立傳銷商涉及非法或不道德直銷活動之事，以便對指控作出調查。

Shaklee獨立傳銷商有須以書面方式，報告有關任何Shaklee獨立傳銷商或其所授權者涉及非法或不道德直銷活動之事，並連同詳細資料與附上支持文件，逕寄至以下地址：

總裁

Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd
Level 9, The Pinnacle,
Persiaran Lagoon,
Bandar Sunway,
47500 Subang Jaya,
Selangor Darul Ehsan, Malaysia

馬來西亞國直銷協會 (DSAM) 行為守則

(獲馬來西亞國內貿易及消費人事務部核認)

直銷被引進大馬以來，已為各階層的大馬人民帶來了嶄新的商業機會。

傳銷商必須隨著直銷業接連攀向新高而扮演更加吃重的角色，以確保此行業的競爭性，同時透過道德性的直銷活動使直銷業長存。

馬來西亞直銷協會(DSAM)作為道德性的直銷活動基準守護者，特地定立了一個嚴格的行為守則，而每一間會員公司在進行各方面的業務時，都必須予以遵守。

行為守則的架構範圍涵蓋：

- 對消費人之操守
- 對傳銷商之操守
- 對直銷公司之操守
- 實踐之條規

協會期望透過此守則進一步在其會員之中，貫輸道德性直銷的精神與行為，以便向餘者樹立典範。

7.1 保障消費者之守則

7.1.1. 被禁止之行為

傳銷商不得有誤導、蒙騙或不公平的直銷行為。

7.1.2. 清楚說明

傳銷商打從舉辦銷售說明會開始即須自動、真誠地將自己、公司、產品以及舉辦說明會的目的，向潛在顧客交待清楚。

在集會上傳銷時，傳銷商必須向主人家及參與者道明來意。

7.1.3. 解釋與示範

解釋與示範產品時必須正確與完整，尤其是售價，如需要，以及賒銷價格、付款方式、冷卻期及/或退貨權利、保證條款、售後服務及交貨方面的細節。

7.1.4. 據實回答

傳銷商應針對來自顧客有關產品與呈獻的一切問題，給予明確的答案。

7.1.5. 訂貨單

售賣貨品時，應交一份注明傳銷商或公司名、永久地址、電話號碼及清楚例明交易條款的訂貨單予顧客。

7.1.6. 口頭承諾

傳銷商只能針對公司所授權的產品作出口頭上的允諾。

7.1.7. 冷卻期與退貨

不管法律有無規定，公司和傳銷商都必須確保任何訂貨單例明一項冷卻期條款，以便顧客能夠在一個規定期限內撤銷訂單及退還貨品，同時索回所繳付的款項或用以交換的貨品。

公司和傳銷商提供的這項無條件退回權利應以書面方式注明。

7.1.8. 保證與售後服務

提供予購買者的保證或保用條款、售後服務的細節及限制、擔保人的姓名及地址、保證期及補救方式，須一一例明在訂貨單，或是隨產品附上的印刷品上。

7.1.9. 印刷品

促銷印刷品、廣告或郵件不能對產品有所誇大其詞或誤導性的形容、宣稱或圖解，並且必須注明傳銷商或公司名、地址及電話號碼。

7.1.10. 見證

傳銷商與公司不得引用任何未經授權、虛假、已棄用或不再被引用、與呈獻無關或其使用有可能誤導消費者的見證或保證。

7.1.11. 比較與詆譏

傳銷商與公司不應作出有可能誤導性及有違公司平競爭原則的比較。

比較重點不應作出不公平的針對，反之應基於具有根據的事實。

傳銷商與公司應避免不公平的直接或以暗喻方式去詆設別家公司。

傳銷商與公司應避免不公平的利用另一家公司的標誌或產品信譽在其商標上。

7.1.12. 尊重隱私權

個人或電話拜訪應以合理方式及在合理時間內進行，以免有冒犯的行為。

一名傳銷商應在消費者的要求下停止一項示範或銷售說明。

7.1.13. 公平

傳銷商不應濫用個別消費者的信賴，他們應尊重消費者商業知識的貧乏。同時不應利用消費者的年齡、疾病、缺乏瞭解或語言的貧乏來達到目的。

7.1.14. 推薦式銷售

假使有關折扣或取回原銀的做法，其條件視不肯定會在未來發生的一些事情而定的話，公司及傳銷商便不應勸誘顧客去購買產品和服務，並令他們相信所說，只要推薦顧客向該傳銷商購買同樣的產品和服務，即可獲得折扣或取回原銀。

7.1.15. 交貨

公司及傳銷商必須根據顧客的訂貨單而準時交貨。

7.2 對於傳銷商之守則

7.2.1. 傳銷商須遵循操守條規

公司應要求其傳銷商遵循符合其基準的守則或操守條規，並以之作為他們成為公司傳銷系統會員的其中一項附帶條件。

7.2.2. 招募

公司及傳銷商不應使用誤導性、蒙騙性或不公平的方式招募會員。

7.2.3. 商業資料

公司提供予其傳銷商及潛在傳銷商的有關商業機會、相關權利及義務的資料，必須準確及完整。

公司不會向一名不能證實及作出任何不能實現之承諾的潛在新會員，作出任何事實根據的說明。

公司將不會以虛假或蒙騙方式向任何潛在會員解說傳銷機會的優點。

7.2.4. 收入聲明

公司及傳銷商不應歪曲傳銷商的確實或潛在銷售或收入。

任何對收入或銷售的聲明須根據資料記錄。

7.2.5. 關係

公司應給予傳銷商一份需要公司和傳銷商簽名的書面協議，或是一份包含傳銷商與公司之間的關係詳情的書面聲明。

公司應告誡傳銷商遵守他們的法律義務，包括申請任何有需用到的執照、註冊及繳付稅務。

7.2.6. 加入費用

公司及傳銷商不應要求其他傳銷商承擔不合理的高昂入會費、培訓費、加盟費，以及促銷材料費用和其他與加入有關的費用。

7.2.7. 終止會員資格

傳銷商終止其會員資格時，公司應購回任何未售賣或仍可售賣的產品存貨如促銷材料及傳銷工具，並在扣除相等於最高可佔淨售價10巴仙的處理費，以及基於退回貨品的原先買價扣除傳銷商所得的任何利益之後，將費用

記入該傳銷商的原先淨成本中。

7.2.8. 存貨

公司不應不合理地要求或鼓勵傳銷商購進大量存貨。

存貨量的多寡應基於：存貨與潛在的實際銷量、產品的競爭力和市場狀況，以及公司的退貨與退錢條規。

7.2.9. 酬勞與賬目

公司應根據與傳銷商之間的協議發出列明有關項目的定期賬目予傳銷商。這些項目須列明銷售、購買、盈利細節、佣金、花紅、折扣、交貨、取消定貨及其他方面的數據。

支付所有到期的款項，並以合法的商業方式扣留任何餘額。

7.2.10. 教育與培訓

公司應提供充足的教育與培訓，以便傳銷商能夠在道德的基礎上從事傳銷工作。

可以透過培訓，手冊或指南，或音視材料去達成這點。

7.3 對於傳銷公司之間的守則

7.3.1. 原則

馬來西亞直銷協會的會員公司有需基於公平原則對待其他會員。

7.3.2. 唆擺

公司及傳銷商不應蓄心積慮的去誘使或慫恿其他公司的傳銷商蟬過別枝。

7.3.3. 詆譏

公司不應不公平地詆譏或允許其傳銷商公平地詆譏其他公司的產品、銷售與市場計劃，或有關公司的其他任何特色。

7.4 守則的執行

7.4.1. 公司之責任

是否實踐有關條規胥視個別公司的責任。在遇到任何違規的情況下，有關公司應採取合理的行動以圓滿解決有關投訴者的問題。

7.4.2. 馬來西亞直銷協會之責任

馬來西亞直銷協會應有專人負責處理投訴事宜。協會應採取各種合理的行動去確保投訴事宜獲得解決。

7.4.3. 守則監督者

馬來西亞直銷協會應委任一名獨立人士或一個獨立機構擔任守則監督者的角色。守則監督者應監督所有會員公司是否採取適當的步驟去遵循有關守則，以及去解決任何因違觸守則而引起的懸而未決投訴。

7.4.4. 行動

守則監督者就傳銷商所作的違規投訴而針對一家直銷公司所採取的行動，可包括終止該傳銷商與其公司之間的協議或關係、要求退款、向該公司或其傳銷商發出警告，或是其他適當的行動，以及將類似行動或制裁公佈。

7.4.5. 處理投訴

馬來西亞直銷協會、直銷公司及守則監督者應制訂一個處理投訴的程序，並確保在短時間內證實已接到任何投訴，並已在一個合理的時間內作出決定。

7.4.6. 直銷公司之投訴

直銷公司針對另一同業的投訴應由守則監督者或一名獨立仲裁者去負責解決。馬來西亞直銷協會則負責定立程序的細節。

7.4.7. 出版

馬來西亞直銷協會應將守則出版，以便盡可能讓每個人都瞭解守則。守則印刷本應免費讓公眾人士獲取。



Shaklee Products (Malaysia) Sdn Bhd (AJL 93747) Company No. 301287-T

Home Office: Level 9, The Pinnacle, Persiaran Lagoon, Bandar Sunway, 47500 Subang Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Tel: 03-56223188 Fax: 03-56223199

• Penang Branch Tel: 04-383 8261 Fax: 04-383 8560

• Johor Bahru Branch Tel: 07-352 5188 Fax: 07-352 4188

• Kota Bharu Branch Tel: 09-747 8688 Fax: 09-747 7711

• Ipoh Branch Tel: 05-241 8260 Fax: 05-241 8263

• Kuala Lumpur Branch Tel: 03-4142 1067 Fax: 03-4142 1027

• Kota Kinabalu Branch Tel: 088-393 848 Fax: 088-393 851

www.shaklee.com.my