

事業 手冊 目錄

公司沿革 60

第1章 直銷商資格／直銷組織 66

- 1.1 如何成為直銷商
 - 1.1.1 申請入會資格
 - 1.1.2 直銷商之資格取得
 - 1.1.3 國際直銷商之資格取得
 - 1.1.4 國際登錄
 - 1.1.5 填具入會申請書應注意事項
 - 1.1.6 是否接受申請人的入會申請書
- 1.2 變更為營利事業形式經營
 - 1.2.1 提交書面申請
 - 1.2.2 個人形式轉為營利事業形式應檢具資料
- 1.3 夫妻合併之會籍
- 1.4 直銷商之繼承
- 1.5 直銷權之轉讓
- 1.6 解除契約／終止契約
- 1.7 重新申請入會、復權
 - 1.7.1 重新申請入會
 - 1.7.2 復權

第2章 直銷事業營業守則 74

- 2.1 商業道德
 - 2.1.1 直銷協會的營業守則
 - 2.1.2 商業目的
 - 2.1.3 直銷商道德規範
 - 2.1.4 不誹謗
 - 2.1.5 不騷擾
 - 2.1.6 不可以聯絡廠商
 - 2.1.7 維護公司名譽
 - 2.1.8 資料審查
- 2.2 獨立立約人
 - 2.2.1 獨立立約人
 - 2.2.2 無權代表公司
 - 2.2.3 禁止聲稱公司是直銷商的僱主
- 2.3 規範直銷商權利義務
- 2.4 直銷商之競業禁止

第3章 商品訂購 80

- 3.1 營業時間
- 3.2 付款方式
- 3.3 所有權之移轉
- 3.4 囤貨
- 3.5 商品逾期未領之儲物費用
- 3.6 價格變動
- 3.7 寄送
- 3.8 妮購物網線上購物
- 3.9 銷售商品之瑕疵擔保規定
 - 3.9.1 擔保範圍
 - 3.9.2 不擔保範圍
- 3.10 良品換貨
 - 3.10.1 換貨必備品
 - 3.10.2 換貨期限
 - 3.10.3 換貨方式
 - 3.10.4 換貨注意事項
- 3.11 退貨

- 4.1 個人資料告知事項
 - 4.1.1 蒐集之目的
 - 4.1.2 個人資料之類別
 - 4.1.3 個人資料利用之期間、地區、對象及方式
 - 4.1.4 直銷商之權利與行使方式
 - 4.1.5 直銷商拒絕、提供不完全、或要求刪除個人資料所致權益之影響
- 4.2 直銷商違規處理作業辦法
 - 4.2.1 違規調查之啟動
 - 4.2.2 直銷商之檢舉
 - 4.2.3 違規調查程序
 - 4.2.4 處理決定通知
- 4.3 申訴處理作業辦法
 - 4.3.1 檢舉隱私保護
- 4.4 廣告宣傳
 - 4.4.1 公司之著作權及商標使用
 - 4.4.2 販售公司商品應注意事項
 - 4.4.3 收入聲明注意事項
 - 4.4.4 廣告宣傳相關事項
 - 4.4.4.1 禁止利用大眾傳媒進行推廣宣傳
 - 4.4.4.2 媒體採訪
 - 4.4.4.3 宣傳資料之派送
 - 4.4.4.4 使用社群媒體之規範
 - 4.4.4.5 攤位形式的商業展覽
- 4.5 網路販售相關事項
- 4.6 實體店鋪販售相關事項
- 4.7 違規處分
- 4.8 稅務規定
 - 4.8.1 所得稅申報
 - 4.8.2 營利事業直銷商之所得申報
- 4.9 修訂權利

- 5.1 直銷組織之構成
- 5.2 獎金種類
- 5.3 獎金發放時間
- 5.4 獎金計算
- 5.5 獎金領取注意事項
- 5.6 聘階晉升的條件
 - 5.6.1 晉升經理
 - 5.6.2 經理獎金
 - 5.6.3 晉升區域經理
 - 5.6.4 區域經理獎金
 - 5.6.5 晉升高級區域經理
 - 5.6.6 高級區域經理獎金
 - 5.6.7 晉升區域總經理
 - 5.6.8 拱升責任額
 - 5.6.9 區域總經理獎金
 - 5.6.10 晉升超級領袖
 - 5.6.11 超級領袖獎金

信条

ネッツル株式会社

「実践は理論に先行す」

言ったことはやったことにならない

言わずにやることである。

どんな小さなことでも、それを

やり遂げて行くことは

困難なことである。

「発心は易く、継続は難し」

小さなことを積み重ねて行くことが


ほんとうに大きなことである。

「不言実行 有言実行」

そのいずれを問わない

ただやることである。





實踐重於理論
空談不能成事
不要坐而言之 要起而力行

無論多小的事要做好它
都是很困難的事
所以凡事皆要全力以赴

立志容易持志難
小事積多 即成大事

不論不言而行或言而行之
人生奮鬥只問是否
徹底實行



*Welcome to
Nepful International*

妮芙露國際歡迎您的加入

恭喜您睿智地選擇加入妮芙露國際，成為妮芙露家族成員的一份子，
未來您將享以最簡便的生活應用方式，獲得煥然一新、神采奕奕的健康體驗。
歡迎您的加入，豐盈了組織團隊的力量與多元化，
無論來自各行各業，在這裡人人都將發揮潛力，一同追求健康、美麗與富足的人生。
未來我們將攜手努力，用分享關愛的心與熱情，
合作經營此一優異的直銷事業，贏得全球消費市場的肯定。

公司緣起與發展開拓

日本ネッフル株式會社由第一任社長上條寿三先生創始於西元1973年，
會社位於日本國靜岡縣，環境優美、交通便利，是一個山明水秀的地方。
公司擁有獨特的優質商品與纖維科技，為將優質的生活推薦給廣大群眾，故於1979年推出特美龍系列商品；
由於不斷追求創新與進步發展的驅動，於2013年推出全新的妮芙露系列商品，以達到更卓越的商品品質與獨特性。

如今妮芙露國際業務除了足跡遍及日本，行銷據點也邁向世界各地拓展，讓更多人一起分享這份事業。

台灣 (1989年) ▶ 美國 (2002年) ▶ 香港 (2005年) ▶ 馬來西亞 (2006年) ▶ 新加坡 (2010年)

2014年妮芙露國際將總部遷至新加坡，成立妮芙露國際集團的指揮總部。
至2020年全球已擁有超過70萬位的直銷商，且每日不斷新增，
在直銷商與公司的共同合作下，事業發展穩健、日益茁壯，並讓無數人過著美麗、健康、富足的生活。
相信在現任總裁上條寿也先生的帶領下，我們將持續努力，展現生生不息的活力，
開拓更廣大的全球商機，讓妮芙露國際事業的版圖遍佈世界各地。

優質的企業品牌

妮芙露國際的品牌形象，建立在擁有優質商品、服務、信譽、企業文化，
以及日久彌堅的直銷商夥伴關係，以上各種要素之總和，凝聚成今日的品牌成果。
我們致力為直銷商與其親友，提供更優質、更健康的生活應用與消費推薦，
妮芙露國際相信，生活的品質來自於回歸簡樸，
我們以擁有卓越的保溫力、清爽的觸感、超強的負靜電、負離子、極佳的阻燃性的妮芙露纖維，
獨家精心設計為服飾、寢具、護具及配飾，全方位守護您與家人的美好生活。
妮芙露國際秉持「美、健康、與希望」的經營理念，全心全意與您共享優質的生活，
同時給予人們成就個人事業夢想的絕佳舞台。

永恆的夥伴關係

我們重視與直銷商的同心合作與信任感，情同家人的互助與關懷，
更因公司致力於永續經營的目標，因此與直銷商建立穩固恆久的夥伴關係；
同時，我們更鼓勵直銷商彼此激勵與互助支持，
期讓每個人都能在這裡不斷學習成長、成就事業、贏得健康美麗而擁有幸福人生。



終身國際首席名譽顧問 Lifetime International Chief Honorary Advisor

2002年妮芙露國際頒發「國際首席名譽顧問」榮銜予曹瓏瀚超級領袖；至2006年，已連續10年拿下全國業績冠軍的他，其成就無與倫比，故宣布不再參與妮芙露國際業績競賽，以期將冠軍榮耀傳遞給後進爭取；

2017年，妮芙露國際再頒發「終身國際首席名譽顧問」予曹瓏瀚首席，以表彰永恆的榮譽。終身國際首席名譽顧問的胸針設計，以黑色為底，襯托其尊榮感，以特別突顯金色的「LICHAN」字樣，並輔以「NEFFUL INTERNATIONAL」之名，而胸針整體採星形外框設計，以代表終身國際首席名譽顧問與妮芙露國際攜手，開創出無國界限制的全球市場，為全世界帶來健康、美麗與財富，終身國際首席名譽顧問象徵著妮芙露國際的最高榮譽，如同胸針上的水鑽，晶瑩閃耀出永恆的榮光。



榮譽顧問 Honorary Advisor

妮芙露國際目前在全球事業中，僅有5位「榮譽顧問」，能夠獲頒「榮譽顧問」榮銜的優秀領導人，皆是在妮芙露國際事業歷經長年耕耘，且年年獲得優異成績的領導人。

黑底圓形的設計，象徵著「榮譽顧問」其影響力遍及全球與無弗屆的事業版圖，以圓形來彰顯和諧圓滿的意涵，亦代表著「榮譽顧問」生命與事業的輝煌成就；而白色水鑽在外圍金線的襯托下，猶如夜空中最閃亮的星——帶領全球夥伴乘風破浪、打造出無國界的事業與金質璀璨的人生。

*以上榮銜非公司制度所框列，係感謝其個人經歷與寶貴貢獻而頒發。



超級領袖 Nefful Executive Top Leader

在完整的年度中達成12,068,965業績，隔年1月則能成為「超級領袖」，由於「超級領袖」必須每年完成業績考核，能夠持續達成實屬不易。在象徵典雅與威望的黑色底色中，金色「NET」字樣將突顯其尊榮與氣派，並以鑲著白色水鑽的胸針，外圍飾以兩道五芒星圖案，如象徵愛與美的金星般，襯托出超級領袖不凡的內在氣度，為全世界人們帶來健康與財富的希望，並展現優異的領袖氣質，領導夥伴實現目標與夢想。



5年(以上)連續業績獎 Consecutive Achievements Award

達成年度業績競賽目標，是妮芙露國際所有優秀領導人積極努力的目標，而要連續得獎更是一件不容易的事情。「連續業績獎」之胸針設計，即為表揚達成連續得獎目標的夥伴，自連續得獎第5年開始，將獲頒一枚鑲著白色水鑽的胸針，其金質底色襯托出五芒星的耀眼，圓形外框設計，象徵著優秀領導人連年得獎的完美循環，並代表著其團隊的團結與和諧，其事業前景金光閃耀，健康、財富皆得圓滿。

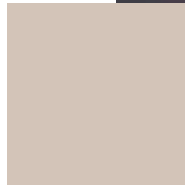


區域總經理 Area General Manager

成為妮芙露國際的「區域總經理」，需於達成724,140業績，且前一個月需培養出5位直屬的區域經理 (AM)，「區域總經理」標誌著在妮芙露國際事業中準備邁向成功的里程碑，是每位優秀夥伴在妮芙露國際所追求的第一個目標。以發揚妮芙露國際LOGO的企業代表色，區域總經理的胸針設計以五芒星圖騰，象徵著領導人帶領5位區域經理，並期許其團隊閃耀光芒，幫助更多夥伴完成心願。



CHAPTER ONE





第1章 直銷商資格、直銷組織

第1章

直銷商資格·直銷組織

1.1 如何成為直銷商

1.1.1 申請入會資格

- 具有馬來西亞國籍，或馬來西亞永久居民者，或持有有效護照之外籍人士。
- 必須具有完全行為能力；但滿十八歲。
- 於申請入會時或於其獲得授權成為直銷商期間，不得為其他家直銷公司之員工。
- 入會證件提供：
 - 1) 本籍人士：提供有效之馬來西亞身份證(MyKad)影本。
 - 2) 居住馬來西亞之永久居民：提供有效之馬來西亞永久居民身份證(MyPR)影本。
 - 3) 非居住馬來西亞之外籍人士：提供有效之護照影本。
- 如以營利事業形式申請入會者，營利事業須經合法登記。營利事業之代表人須符合1以及/或2項規定。

1.1.2 直銷商之資格取得

- 申請人以個人形式申請入會時，應完成以下步驟申請：
 - 1) 填寫並簽署一份「入會申請書」，並將「入會申請書」交回公司。
 - 2) 欲申請加入妮芙露國際集團之國際事業，須填寫「國際登錄申請書」。
 - 3) 申購事業袋一份，以取得銷售入會國之公司商品所需的基本知識及資格。
- 申請人以營利事業形式申請入會時，除須完成前項步驟，尚需提供營利事業登記資料、營利事業稅務號、營利事業代表人之基本資料、營利事業代表人得代表該營利事業為一切經營直銷權有關事項之全權代表書，以供公司審核，並由公司認可其代表人。
- 申請人可直接從公司或推薦人處購買事業袋，購買的事業袋將不會計入獎金支付之基礎。購買其他商品並不是申請人成為直銷商的必要條件。

1.1.3 國際直銷商之資格取得

- 須先於妮芙露國際集團選擇一地申請入會，於入會後或同時，應填寫並簽署「國際登錄申請書」，並繳交有效之護照影本，以取得國際直銷商之資格，公司保留核准登錄申請的權利。

1.1.4 國際登錄

- 直銷商於取得國際直銷商資格後，得於馬來西亞以外之授權市場銷售商品、提供售後服務，並且推薦馬來西亞以外之授權市場之新會員。
- 直銷商瞭解並同意於馬來西亞以外之授權市場銷售商品、提供售後服務，並且推薦新會員時，應遵守該授權市場之所有相關法令及稅務規定，若違反該授權市場之相關法令規定時，視同違反本事業手冊，公司得依本事業手冊規定為適當之處分。

1.1.5 填具入會申請書應注意事項

- 填具入會申請書時應注意以下事項:
 - 1) 入會申請書之各欄位填寫請以正楷書寫, 中文以及/或英文姓名應同身份證(MyKad)、永久居留證(MyPR)及護照中文以及/或英文姓名; 外國人如無中文姓名, 英文姓名應與護照姓名相同。
 - 2) 請檢附清楚顯示有效之身份證(MyKad)、永久居留證(MyPR)或有效護照影本。
 - 3) 入會日係以公司核准日為準。
 - 4) 「入會申請書」之推薦人一旦完成報名後, 恕無法辦理變更。
 - 5) 「入會申請書」之直銷商編號為電腦自動排序, 恕無法提供自行選號。

1.1.6 是否接受申請人的入會申請書

- 公司保留核准入會申請的權利, 經公司核准「入會申請書」後, 申請人即可成為直銷商。

1.2 變更為營利事業形式經營

1.2.1 提交書面申請

- 如您希望將直銷商的會籍從個人形式轉為營利事業形式, 應向公司提出「個人、營利事業變更入會申請書」及第1.1.2第2項之資料, 並經公司就相關資料及代表人審查核准後, 方可變更。
- 當直銷商提交「個人、營利事業變更入會申請書」於授權市場時, 必須是該市場的公民或是永久居民並擁有合法經營業務的權利, 並應提供相關證明文件交予公司以供審核。如未提供相關證明文件, 公司得不予核准變更。
- 直銷商必須瞭解, 縱使直銷商被列為某一個營利事業的成員, 並不一定代表直銷商已被授予任何合法經營業務的權利。
- 公司獎金及其他經濟利益發放之對象為營利事業。如營利事業未將營利事業收到之一部或全部獎金分派、支付給營利事業之成員, 或作出不正確的分派、支付, 完全與公司無關, 公司不需對此負任何責任。
- 如營利事業成員有數人, 應指定一人為營利事業之代表人, 並提交該代表人之基本資料、該代表人得代表該營利事業為一切經營直銷權有關事項之「全權代表書」供公司審核其資格。該代表人經公司審查核准後, 該代表人得代表營利事業向公司為一切經營直銷權有關事項。
- 如營利事業之代表人死亡時, 應另行指定代表人, 並依前項規定提交資料予公司, 由公司審核該代表人。如營利事業之代表人變更時, 應於變更前, 通知公司並依前項規定提交資料予公司, 由公司審核該代表人, 經審核通過後方可變更。
- 經公司審查核准之代表人以外之營利事業成員, 不得以營利事業或自己名義, 為經營營利事業直銷權之行為, 否則視為該營利事業違反本事業手冊規定, 公司得依4.7規定對該營利事業為違約處分。
- 營利事業解散前, 現為營利事業代表人者, 得向公司提出「個人、營利事業變更入會申請書」, 經公司審核通過後, 即可變更。營利事業經合法解散時, 營利事業之直銷權即歸消滅。

1.2.2 個人形式轉為營利事業形式應檢具之資料

- 個人形式轉為營利事業形式應檢具以下資料：
 - 1) 申請營利事業之直銷商，須為該營利事業之負責人。
 - 2) 填寫「個人、營利事業變更入會申請書」，直銷商親自簽署一欄，必須由負責人親自簽署，並加蓋公司印鑑章。
 - 3) 公司設立登記事項卡影本或商業登記抄本影本。
 - 4) 馬來西亞公司委員會(Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM))發出之最新企業簡況。
 - 5) 營利事業銀行帳戶存摺影本。
 - 6) 負責人身分證(MyKad)、永久居留證(MyPR)影本。
 - 7) 該代表人得代表該營利事業為一切經營直銷權有關事項之「全權代表書」。
 - 8) 營利事業登記證中營業項目欄所登記的內容，須與妮芙露國際公司營業項目相關，其相關營業代碼及營業項目如下：
 - 47991 任何與公司相關的商品零售或上門推銷；
 - 服裝；
 - 保健產品；
 - 護膚產品；
 - 家用產品。

1.3 夫妻合併之會籍

- 夫妻得申請合併會籍以一人為主直銷商，一人為附加直銷商以共同營運會籍，但夫妻須為同一上下線組織之體系方得為之。
- 夫妻申請合併會籍，需向公司提交「夫妻合併申請書」並經公司審核通過，方可合併。
- 夫妻得以合併會籍方式同時申請加入。此時，須由一人以個人形式加入成為直銷商，向公司提出「入會申請書」並申購一套事業袋，併同提出「夫妻合併申請書」，由入會申請人作為主直銷商，另一人作為附加直銷商，經公司審核通過後，即完成合併會籍同時加入之申請。
- 一位附加直銷商在主直銷商提交「入會申請書」的市場中，都必須是該市場的公民或是合法居民，並擁有合法經營業務的權利，並且必須能夠提供有關證明文件交予公司。
- 主直銷商為代表該共同會籍向公司為一切經營直銷權有關事項之人。
- 主直銷商與附加直銷商就該共同會籍一切有關之行為及疏忽負連帶責任，公司可因主直銷商、附加直銷商有違反事業手冊而對該會籍採取違約處分。
- 所有由該共同會籍產生的獎金均應直接支付至聯名銀行戶口。該共同會籍產生的其他利益(包括但不限於透過附加直銷商的努力而獲得的獎勵或其他利益)，均應直接提供給主直銷商。附加直銷商不得因未取得上述獎金或其他利益而對公司提出索償。
- 夫妻若發生離異，則應由主直銷商承續該直銷權。夫妻一方死亡時，由他方承續該直銷權。
- 夫妻合併之會籍選擇，僅限使用該項權利一次，一旦選擇合併後，日後不得再申請還原。

1.4 直銷商之繼承

- 直銷權限於直銷商為區域總經理方得繼承。如直銷商非屬區域總經理，其死亡時，其直銷權即為終止；如直銷商屬區域總經理，其法定繼承人或受遺囑或其他方式指定之人(以下統稱繼承申請人)應以書面通知公司，並應於該直銷商死亡後六個月內提交死亡證明書或遺產管理書以及/或其他相關文件申請直銷權之繼承。經公司就相關資料及該繼承申請人資格審核通過後，該直銷商所享有之聘階與一切法律上之權利義務移轉於該繼承申請人。
- 前項繼承於繼承申請人有數人時，應於被繼承之直銷商死亡後六個月內推派一人，並檢附受推派之人之基本資料、其它所有法定繼承人，或受遺囑，或其他方式指定之人之書面同意及前項文件提交公司審核相關資料。該受推派之人經公司審查核准後，該直銷商所享有之聘階與一切法律上之權利義務移轉於該受推派之人。
- 繼承申請人未於被繼承之直銷商死亡後六個月內推派一人繼承或檢附應備文件者，公司得不受理繼承申請，而該直銷權即行終止。
- 繼承申請人不得為妮芙露國際公司以外之直銷商身分。經公司審查核准其繼承申請之人已為妮芙露國際公司之直銷商者，於繼承直銷權後，視為放棄其原有之直銷權。若繼承申請人非為妮芙露國際公司直銷商者，應依1.1規定申請入會成為直銷商。

1.5 直銷權之轉讓

- 直銷商須為區域經理聘階以上者，方得以書面向公司申請直銷權轉讓，於公司審查核准前，受讓人尚未享有該直銷權所生之聘階與一切法律上之權利義務；於公司審查核准後，直銷權轉讓申請人就該直銷權所有享有之聘階與法律上一切之權利義務即自動終止。
- 公司如認直銷權轉讓有虛偽不實，或有違反或規避本事業手冊及相關法令之虞時，公司得不受理或撤銷直銷權轉讓申請。
- 若直銷商有受法院強制執行或其他政府機關具有強制力的處分、指示或命令情事，公司在收到上述處分、命令或指示後，直銷商申請轉讓直銷權時，倘影響第三人權利者，公司將不受理其申請。

1.6 解除契約 / 終止契約

- 1) 直銷商得自訂約日起14日內，以填寫【終止聲明書】通知公司解除或終止契約。
- 2) 按照上述第一點解除契約所述，公司應於契約解除或終止生效後14日內，接受直銷商退貨之申請，取回商品或由直銷商自行送回商品，並全額返還直銷商於契約解除或終止時，所有商品之進貨價金額。若退貨係由公司取回商品者，得扣除取回該商品所需運費。
- 3) 直銷商於前述14日之解約或終止權期間經過後，仍得隨時以填寫【終止聲明書】通知公司終止契約。自終止契約後14日內，經直銷商向公司申請退貨後，除其所持有商品自購買日起算已逾6個月而不得要求退貨外，公司應以直銷商原購買價格90%買回直銷商所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對直銷商給付之獎金或報酬。若退貨係由公司取回商品，得扣除取回該商品所需運費。

- 4) 直銷商因解約或退貨影響本身或推薦人直銷商之晉升、資格或其他福利，則公司有追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利，並追溯至各相關推薦人直銷商，直銷商與各相關推薦人直銷商須負擔將溢發獎金返還於公司之義務，如原已晉升之直銷商應恢復原有地位，致其原先晉升之因素消滅而無法維持其晉升之資格時，則該直銷商於退貨手續完成後之次月一日自動降階。
- 5) 若直銷商違反事業手冊被解除或終止契約者，除經公司同意外，公司原則上不受理退貨；如經公司同意時，該直銷商欲將存貨退回公司時，應依本事業手冊辦理，其減損標準參照良品換貨須知之注意事項，但商品自購買日起，至6個月後或商品下架後，即不得再行退貨。直銷商解除或終止契約後，欲再重新申請入會者，依下述規定，自解除或終止契約6個月後，始得申請加入，階級從專員開始且須重新提交「入會申請書」（附上身份文件影本及銀行存摺或銀行賬單影本）並申購一份事業袋，違反第2章直銷商營業守則及第4章業務須知遭取消其直銷商資格者與退貨者，不得再申請加入。

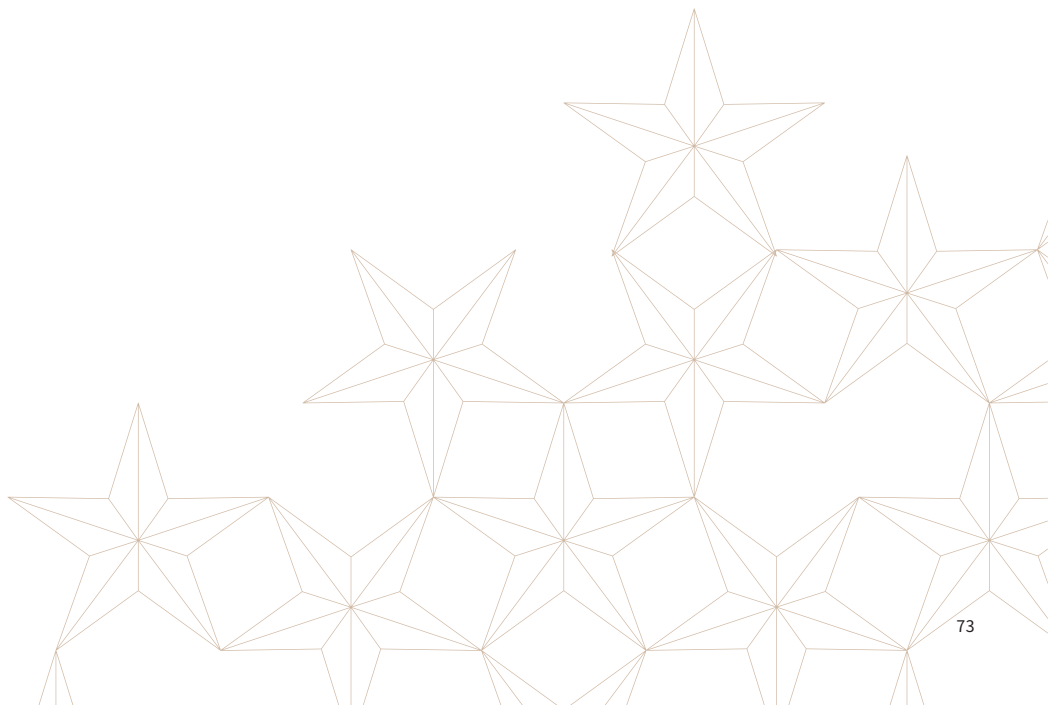
1.7 重新申請入會、復權

1.7.1 重新申請入會

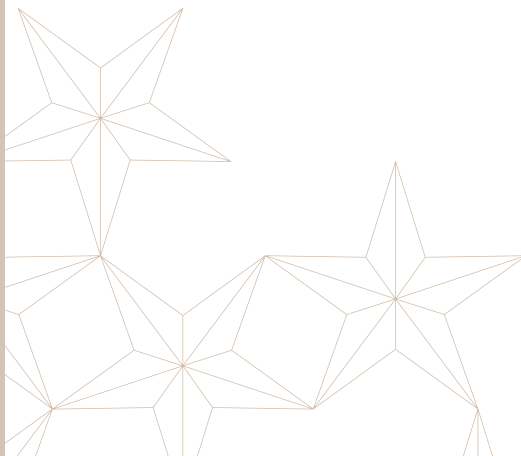
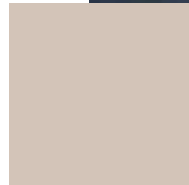
- 直銷商與公司解除或終止契約後，欲重新申請入會者，依下列之規定：
 - 自解除或終止契約起6個月後（以解約生效日為準），始得重新申請加入；惟因違反第2章直銷商營業守則及第4章業務須知、退貨、從事不法交易之行為，或張貼虛假不實、引人犯罪之訊息，遭取消直銷商資格者，不得再申請加入。
 - 聘階從專員重新開始。
 - 重新提交「入會申請書」（附上身份證明文件影本及銀行存摺或銀行賬單影本）並申購一份事業袋。

1.7.2 復權

- 於2014年前已被停權之直銷商，仍須辦理復權，方可享有直銷商之權利義務，復權時須繳交「直銷商復權申請書」，並以本人名義訂購RM250以上商品或是繳交系統作業費用RM50，方可復權。

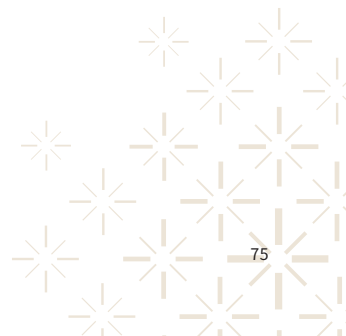


CHAPTER TWO





第 2 章 直銷事業 營業守則



第2章 直銷事業營業守則

2.1 商業道德

2.1.1 直銷公會之營業守則

- 公司乃馬來西亞之直銷公會成員之一，並遵守直銷公會營業守則。直銷商除了應該瞭解本章節關於一般營業守則外，在直銷商的業務經營上，直銷商應該遵守直銷公會營業的守則。馬來西亞直銷公會營業守則網頁連結www.dsam.org.my。

2.1.2 商業目的

- 直銷商和公司的主要商業目的都是銷售高品質的商品給客戶，業務過程的一部份就是直銷商可以透過推薦其他的直銷商來建立直銷商的銷售組織。但招募其他直銷商並不完全是直銷商的主要業務重點，直銷商的主要目標和不可或缺的基本責任是透過直銷商的組織銷售商品給潛在顧客。

2.1.3 直銷商道德規範

- 直銷商必須以合乎道德、專業和禮貌的態度來經營直銷商的會籍。也就是說，直銷商應該要遵守以下各項規定：
 - 1) 直銷商必須遵守合約和相關的法律規定。
 - 2) 直銷商必須以誠信經營直銷商的直銷事業。
 - 3) 您應該告知潛在的顧客和直銷商有關您的身分、為何您會連絡他們，以及您正在銷售什麼商品，並表明您係從事直銷行為、不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。
 - 4) 對獎金制度的潛在收入，或使用公司商品的好處，或以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，直銷商不可以作出誇大、虛偽不實、任何保證療效或誤導性的宣稱或說明。
 - 5) 直銷商不可以強迫、脅迫或其他足以促使任何直銷商或潛在的顧客以負債的方式經營業務，包括但不限於強迫或不當促使他們購買超過合理的使用量或銷售量或業務輔銷品及輔助服務。
 - 6) 直銷商必須向潛在顧客及直銷商說明退出退貨、良品換貨及銷售商品之瑕疵擔保規定。
 - 7) 直銷商不可以向潛在的顧客表示必須購買商品才能成為直銷商，直銷商必須告知潛在的顧客，他們可以簽署「入會申請書」成為直銷商，以及若他們要購買商品，他們可以自由選擇購買任何商品。
 - 8) 直銷商在推廣公司業務或銷售商品時，不得進行任何以下的行為：
 - (一) 造成被接觸對象產生或使其很可能產生不悅、反感或受干擾的行為。
 - (二) 損害或很可能損害公司品牌、形象、商譽的行為。
 - (三) 造成或很可能造成社會公眾對公司觀感不佳的行為。

2.1.4 不誹謗

- 直銷商不可以對下列對象以任何方式作出誤導、不公正、不準確或誹謗的比較、聲稱、說明或言論：
 - 1) 公司及公司員工。
 - 2) 公司的商品或商業活動。
 - 3) 其他人士(包括組織與組織之間)。
 - 4) 公司以外其他公司 (包括競爭對手)。
 - 5) 公司以外其他公司的商品、服務或商業活動。

2.1.5 不騷擾

- 直銷商不可以騷擾、恐嚇、威脅及侮辱等方式經營直銷商的會籍。任何型態的騷擾均不會被容許，包括但不限於，種族、宗教、肢體及言詞的毀謗，或誘使、鼓勵或使其他直銷商、公司員工或客戶作任何不適當或不受歡迎的書面、口頭、電子形式或身體的關係、性表示、性挑逗、或其他身體、口頭或視覺的性需求行為。

2.1.6 不可以聯絡廠商

- 直銷商不可以直接或間接聯絡公司的協力廠商及供應商。

2.1.7 維護公司名譽

- 直銷商的行為，包括直銷商的會籍業務範圍以外的行為，均不可以做出有損害公司或其直銷商的業務或名譽之行為。公司有權自行裁量認定何種行為是被認定為具有損害性之行為，並得按照事業手冊的規定對直銷商採取行動。

2.1.8 資料審查

- 作為加入成為直銷商的條件，直銷商同意公司就調查直銷商在經營事業的過程中，是否有遵守事業手冊之規定，有權審查與直銷商的事業活動相關的任何記錄，並應立即且完整提供真實記錄交予公司審查。

2.2 獨立立約人

2.2.1 獨立立約人

- 直銷商乃獨立立約人，即非公司的代理人、使用人、僱員、主管、合夥人、成員或合營者，亦不可以對外聲稱與公司有這些關係，並具備以下要件：
 - 1) 對直銷商的商業決定自行負責，而且直銷商必須自行決定在什麼時間工作以及自行決定直銷商的工作時數。
 - 2) 將依據銷售業績而獲得獎金，而不是依據直銷商的工作時數獲得獎金。
 - 3) 作為直銷商，直銷商會遇到創業的風險，直銷商必須對遭受的所有損失自行承擔責任。
 - 4) 必須支付直銷商自己營業相關的許可或牌照費、以及任何保險費用。
 - 5) 自行負責直銷商業務的所有費用，包括但不限於，交通旅費、款待、辦公室、文書、法律、設備、會計、和一般管銷費用，而且直銷商不會獲得公司的預付、報銷或擔保。

2.2.2 無權代表公司

- 直銷商無權代表公司作任何行為，包括但不限於作以下任何行為：
 - 1) 註冊或擁有公司的名稱、商標、商品名稱之權利。
 - 2) 使用公司的名稱、商標或商品名稱登記為網域名稱。
 - 3) 註冊或獲得公司商品或業務的許可證照。
 - 4) 以公司的名義建立對外任何形式的商業或與政府的接觸。
 - 5) 或以任何形式之行為，使一般人誤認傳銷商有權代表公司。
- 如直銷商有任何上述行為，導致公司必須採取救濟行動，則直銷商需賠償公司因而所付出的所有費用和律師費。如直銷商因違反本章節規定而取得之註冊或擁有之公司名稱、商標、商品名稱、商品或網域名稱應無償移轉給公司，而公司並不需要支付或賠償直銷商任何已支付的費用。

2.2.3 禁止聲稱公司是直銷商的僱主

- 直銷商不可以在貸款申請、政府表格、就業核査要求、失業救濟的申請或任何其他表格或文件上或於任何情況下表示公司是直銷商的僱主。

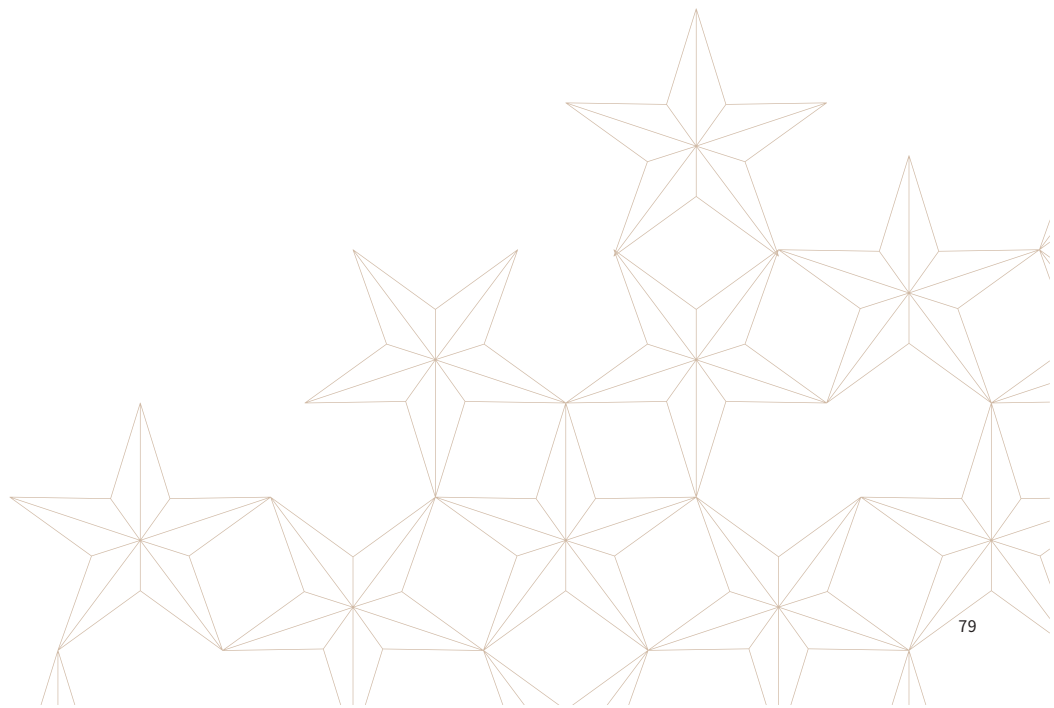
2.3 規範直銷商權利義務

- 於推廣銷售商品或服務或介紹他人參加時，直銷商不得假借訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求潛在直銷商或顧客繳納與成本顯不相當之費用。直銷商亦不得向潛在直銷商或顧客要求繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 於推廣銷售商品或服務或介紹他人參加時，應明確告知潛在直銷商或顧客，公司不允許擁有二個以上之會籍。
- 直銷商不得違反下列規定：
 - 1) 以煽動、誘使、招募、協助或其他方法使公司直銷商加入其他直銷公司。
 - 2) 以邀請、協助或其他方法使公司直銷商參加其他直銷公司之活動。
 - 3) 製造、導致公司與其他直銷公司間有惡性競爭或利益衝突等情事發生之虞。
 - 4) 除有正當理由並經公司同意，直銷商不可以鼓勵、慫恿或協助另一直銷商轉換到另一位推薦人之下。如有此等行為，即是對公司和各直銷商的合約關係構成不當及不合理的干預。上述禁止事項，包括但不限於，為其他直銷商提供財務上或其他有形的獎勵，使其終止現存的直銷權後，重新加入在另一位推薦人之下成為直銷商。直銷商同意此規定之違反將會對公司造成不可彌補的損害，並同意公司採取禁制措施是以避免此等損害。
 - 5) 公司亦可對教唆或慫恿現存直銷商更換推薦人的直銷商以及違規更換推薦人的直銷商加以處罰。以各種名義或形式使他人加入，且於介紹他人加入時收取或牟取任何公司未規定之名目費用或其他不正當利益。
 - 6) 以欺罔、引人錯誤、誇大、虛偽不實、任何保證療效或誤導性的宣稱或說明方式推廣、銷售商品及服務及介紹他人參加直銷組織。
 - 7) 假借直銷事業之名義向他人募集資金。
 - 8) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事直銷活動。
 - 9) 以不當之直接訪問買賣，影響消費者權益。

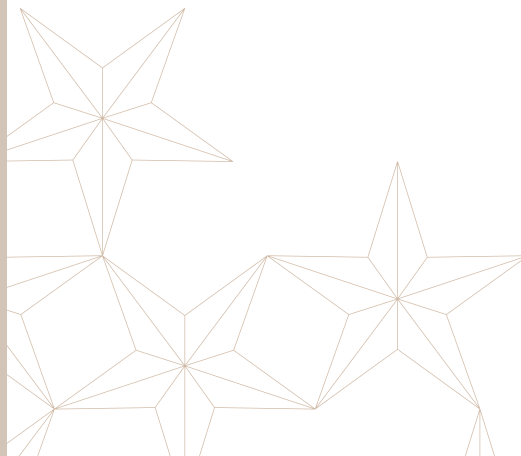
- 10) 違反1993直銷及反金字塔計劃法令、1993年直銷法令、2001年直銷法規、其他法令或其他法規之直銷活動。
- 11) 違反政府法令或公司之規定。
- 12) 更改公司之廣告文宣。
- 13) 更改公司商品內容、外觀、包裝，及更改或變造公司商品或服務之任何包裝、標籤、條碼、公司名稱、商標及商品名稱。
- 14) 使用其他品名、包裝以及/或者商標銷售公司之商品。
- 15) 加工商品均不得使用或保留任何公司之商標文字或圖樣，或使用與公司之商標文字或圖案相類似之文字或圖樣，使人混淆誤認加工商品為公司之商品。
- 16) 加工商品之外包裝、說明書、附屬文書或物品及其任何宣傳、廣告內容，均不得使用任何公司之商標文字或圖樣，或使用與公司之商標文字或圖案相類似之文字或圖樣，使人混淆誤認為公司之商品外包裝、說明書、附屬文書或物品及其任何宣傳、廣告內容。
- 17) 直銷商不得在公司營業據點、所舉辦之活動會場，包括各營業據點、會場所在之建築物，展示、販賣加工商品。
- 18) 藉由販售加工商品，誘導或誘勸其他直銷商聯繫、培養之潛在下線加入自己組織。
- 19) 直銷商販售加工商品，有損毀或影響公司名譽之行為，或使人誤認其有權代表公司販售加工商品。

2.4 直銷商之競業禁止

- 區域總經理聘階及以上之直銷商，不得以自己或他人名義經營其他家直銷事業，違反規定者，公司有權終止其直銷商資格，且有權於通知其有兼職之事實起，將其過去應核發而尚未支付之獎金，由公司予以沒入。公司亦保留追究其法律責任的權利。
- 違反上開規定者，公司得取消其先前所行使之第1章1.3項、1.4項及1.5項等直銷商之直銷權選擇，直銷權繼承等權利，並視為自始無效。



CHAPTER THREE





第3章 商品訂購



第3章 商品訂購

3.1 營業時間

- 平日週一至週五營業時間：
吉隆坡、砂拉越、檳城 ▶ 10:00AM~07:00PM

 - 週六營業時間 ▶ 01:00PM~05:00PM
 - 每月第一、二、三、四週 ▶ 吉隆坡、檳城營業
每月第一、三週 ▶ 砂拉越營業

 - 業績結算營業時間(為每月最後一個營業日)
吉隆坡、砂拉越、檳城:週一至週五 ▶ 10:00AM~05:00PM;週六 ▶ 01:00PM~05:00PM
- ※ 當月有五個週六時,將視狀況有所調整。 ※ 每月最後一個工作日為盤點日。盤點日不對外營業。
※ 週六營業時間以當月公告為準。 ※ 公司保有調整權利。

3.2 付款方式

- 商品貨款可以現金、支票、信用卡、銀行匯款方式支付。
 - 1)現金、支票
現場訂購時,請於客服櫃台繳納。
 - 2)信用卡簽帳
各銀行所發行之威士卡(VISA)、萬士達卡(MASTERCARD)、銀聯卡(UnionPay)皆有受理。
- 限付款人本人之信用卡。
 - 3)銀行匯款
滙豐銀行
戶名:Nefful (Malaysia) Sdn. Bhd.
帳號:101-067874-101 (馬幣幣值賬號)
銀行地址: North Tower, 2 Leboh Ampang, City Centre, 50100 Kuala Lumpur
銀行代碼:HBMBMYKLXXX
 - 4)信用卡傳真付款
限為公司直銷商,且為付款本人之信用卡。
- 上述付款方式若為銀行匯款,請付款人於匯款完成後,將匯款收據傳真或電郵至公司以利帳務處理,匯款單據請註明:買受人姓名 / 付款人姓名 / 電話。

3.3 所有權之移轉

- 當公司將直銷商所訂購的商品送達給直銷商、直銷商的受僱人、代理人或使用人、直銷商的配偶或事實上一部或全部與直銷商同居共財之人，或任何直銷商明示、默示同意可代直銷商收件之人（不立即表示反對意思，視為同意）時，該商品的所有權及損失風險將會移轉給直銷商。
- 完成訂購單但尚未付款者，不予計算業績，待付款完成且開立發票後才予以計算業績。

3.4 囤貨

- 直銷商應根據合理推算的零售量以及個人需求來決定購買量，並應避免囤積商品。

3.5 商品逾期未領之儲物費用

- 已訂購且留置於公司之商品，其儲物之相關規定如下：
 - 1) 超過7日未取領，酌收RM5／天(採累進計算；以單張訂購單為單位)。
 - 2) 超過6個月以上未領取，視同已受領，並同意拋棄該筆訂單商品之所有權且由公司全權處理。
 - 3) 前項規定期間之起算日以公司自發票日起算(含週六、日及國定例假日)。
 - 4) 倘若不支付儲物費用，公司得就直銷商應發放的獎金中扣除，無需再向直銷商提示、通知或交代。
- 已申購且留置於公司之事業袋，其儲物之相關規定如下：
 - 1) 若於線上入會報名，事業袋逾30日未取回，視同同意拋棄該事業袋之所有權且同意公司全權處理。
 - 2) 普通入會報名，事業袋逾7日未取回，視同同意拋棄該事業袋之所有權且同意公司全權處理。

3.6 價格變動

- 公司保有隨時更改商品價格的權利，但於更改前會發出通告。

3.7 寄送

- 寄送範圍、費用及相關程序規定，依訂貨時公司公告有效之寄送標準定之。
- 收到商品時，請確實核對檢查，如有商品外包裝破損、數量或品項不符等情形，請於收貨日起7日內與公司聯繫，否則不得對前述情形再為爭執。

3.8 妮購物網線上購物

- 妮購物網之線上購物條款，請參照妮芙露國際公司官網之妮購物網相關規定。

3.9 銷售商品之瑕疵擔保規定

3.9.1 擔保範圍

- 自商品購入14日內，憑原始發票，於下述瑕疵擔保條件內，得隨時更換新品，但不包括更換不同型號及尺碼之商品。如因該商品已終止販賣，而必須更換不同型號或尺碼之商品，則應給付新舊品之價差：
 - 1) 未經自行拆卸、更改、分裝、或未添加其他商品於內之公司商品並有瑕疵者。
 - 2) 因可歸責於公司事由所造成之瑕疵。
- 直銷商依前項規定申請更換新品時，公司就瑕疵商品之現實狀況，保留最後審查之權利。

3.9.2 不擔保範圍

- 經使用、洗滌或包裝欠缺完整性(如包裝袋、吊牌、標籤、附屬配件等)之商品，恕不受理更換。
- 由於美妍系列與元氣生活系列之商品性質緣故，恕不受理更換。

3.10 良品換貨

- 商品購入14日內未使用或無污損者，可憑原始發票、出貨單及原商品換取相同價值之商品。

3.10.1 換貨必備品

- 換貨應提出之必備品如下：
 - 1) 原始發票(如未攜帶，恕不受理換貨作業)。
 - 2) 欲退換之完整商品(未使用且為可再販售之商品)。
 - 3) 商品包裝盒(袋)及附件(例如：吊牌、紙板、品檢單...等，請務必備齊)。
 - 4) 填寫良品換貨單。

3.10.2 換貨期限

- 以發票日起算14日內可更換商品(含週六、日及國定例假日)。
- 若到期日為國定例假日，則順延至下一個營業日，郵寄者則以郵戳日為憑。
- 以發票日起算15至30日內，每張換貨單酌收RM10之手續費。
- 以發票日起算逾30日起，恕不接受商品更換。

3.10.3 換貨方式

- 不可同時以多張發票之低價商品湊換高價商品，僅能以單張發票對應單張換貨單。
- 郵寄：最後期限以郵戳日為憑，來回運費由換貨人自行負擔(依寄回時公司公告有效之運費標準)。
- 現場：請於營業時間內至全國各營業據點辦理。

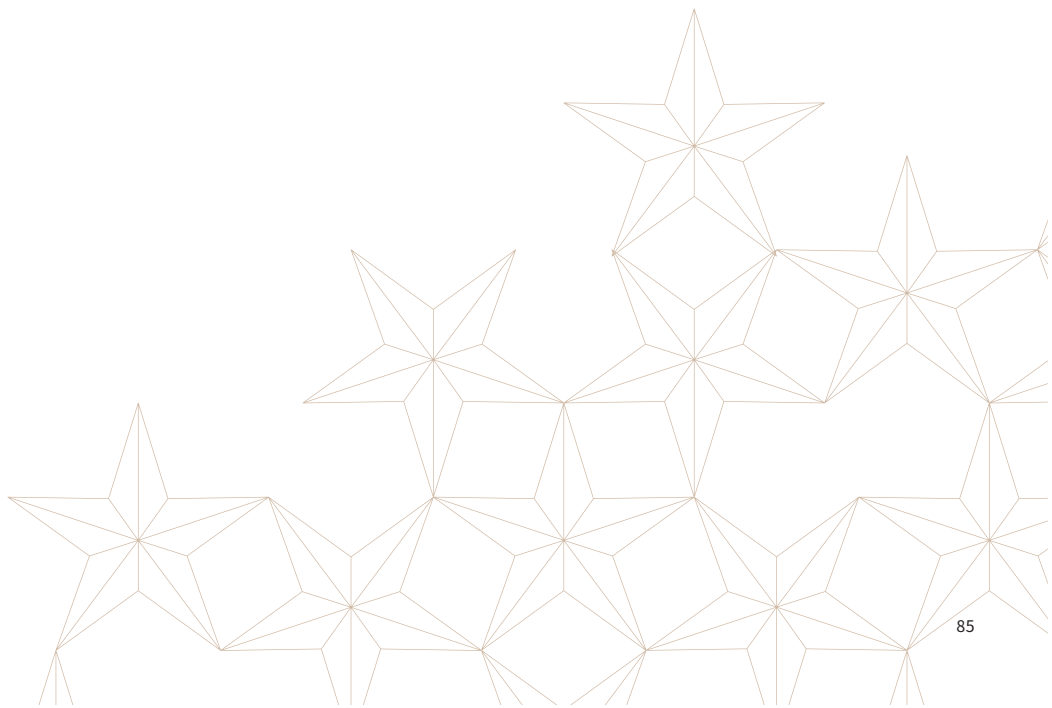
3.10.4 換貨注意事項

- 換貨應注意事項如下：
 - 1) 欲更換之商品如有穿過、洗過、髒污、異味、泛黃、勾紗、變形、破損、終止販售等情形，或已改版(款)無(舊)包裝之商品，恕無法換貨。
 - 2) 單張發票僅限每項商品換貨一次，經換貨後將於該商品處註記不可再更換。
 - 3) 若遇換貨商品不足時，不可先取走部分商品，須待換貨商品齊全後，始可一併提取。

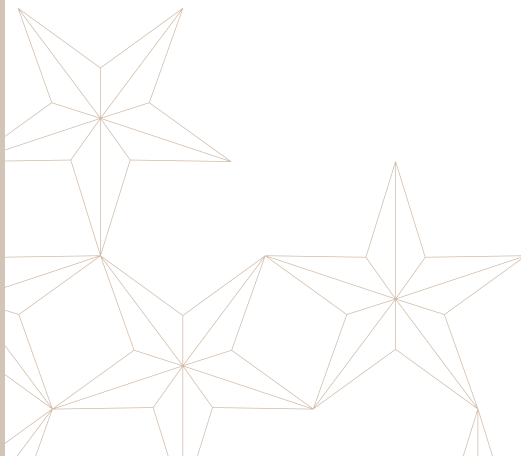
- 4) 有業績商品不得與無業績商品互換。
- 5) 各種促銷及優惠活動之贈品，恕不受理換貨。
- 6) 公司就退回商品之現實狀況，保留最後審查之權利。
- 7) 如直銷商申請換貨時，該商品已經公司依3.6規定調整價格，則直銷商需補足差額，公司方准予換貨申請。
8. 元氣生活系列之保健商品及美妍物語系列之保養品經售出後，除非商品瑕疵，恕無法辦理良品換貨。
9. 欲更換新品之商品總金額及業績需等於或大於原商品之總金額及業績。
10. 新品上市一個月內，即從上市日起計算，恕不接受良品換貨。

3.11 退貨

- 直銷商除非解除契約或終止契約否則不得退貨。如辦理退貨(含事業袋及輔銷品)，須備妥退貨商品及購貨發票。如因人為因素造成商品上之污損、或已使用過之商品則不得申請退貨，一旦解除契約或終止契約，並申請退回商品，終生不得再加入成為直銷商。解除契約、終止契約之退貨辦法，請參照1.6規定辦理。



CHAPTER FOUR





第4章 業務須知



第4章 業務須知

4.1 個人資料告知事項

公司網站(www.nefful.com.my)之隱私聲明將視為本手冊之內容並適用於所有直銷商。就公司蒐集、處理、利用及國際傳輸直銷商之個人資料事宜，茲依據2010個人資料保護法(以下簡稱「個資法」)之規定，向直銷商告知下列事項：

4.1.1 蒐集之目的

- 直銷商同意公司基於下述蒐集目的，就4.1.2之個人資料類別為蒐集、處理、利用及國際傳輸：
 - 1) 直銷經營。
 - 2) 直銷事業之商品銷售或服務。
 - 3) 直銷商招募及管理(包括但不限於違約處分)。
 - 4) 獎(佣)金或其他利益發放(包括但不限於舉辦獎勵活動)。
 - 5) 教育訓練。
 - 6) 行銷推廣目的(包括拍攝之影像語音檔)。
 - 7) 直銷商之商品銷售或服務、直銷商招募下線直銷商、直銷商瞭解組織運作、直銷商對下線直銷商之輔導、管理、教育訓練及協助發展公司事業行為。
 - 8) 作為與直銷商於當地或海外溝通為目的。
 - 9) 其他依法令規定蒐集之目的或合於執行直銷業務之必要目的。

4.1.2 個人資料之類別

- 蒐集資料包括但不限於個人姓名、國籍、出生年月日、身份證號碼、護照號碼、婚姻、教育、職業、聯絡方式、銀行帳號、財務情況及其他因從事或配合公司活動所必須提供予公司之個人資料。

4.1.3 個人資料利用之期間、地區、對象及方式

- 個人資料利用之期間、地區、對象及方式如下：
 - 1) 期間：個人資料蒐集之特定目的存續期間、依相關法令規定或契約約定之保存年限或因執行業務所必須之保存期間。
 - 2) 地區：馬來西亞境內及境外(包括公司及各營業據點所在地區、妮芙露國際全球各地公司所在地區／國家、與公司因業務需要而訂有契約之廠商、機構或顧問等所在地區及未受中央目的事業主管機關限制之國際傳輸個人資料之接收者所在地區)。
 - 3) 對象：(一)公司、各營業據點、妮芙露國際全球各地公司、與公司或前述公司具有合作、委任、承攬等關係之第三人(包括公司配合之宅配或寄送廠商、市調廠商、活動承辦廠商、企劃製作廠商、售後服務廠商、印刷及影音製作物廠商、資訊服務廠商及配合作業之金融機構、諮詢顧問等)，公司亦會要求前述第三人遵守個人資料保護法的規定。
(二)直銷商之推薦人或組織推薦人直銷商。
(三)依法有調查權之機關或依法行使公權力之機關。

(四)公司將要求妮芙露國際全球各地公司、上述(一)提及之第三人以及上述(二)提及之直銷商之推薦人或組織推薦人直銷商遵守個資法之規定並採取組織、契約及法律措施以及確保個資使用之目的符合4.1.1所提及之目的並實施了相對保護措施。

4) 方式：以自動化機器或其他非自動化方式之利用方式。

4.1.4 直銷商之權利與行使方式

- 直銷商就公司保有之本人個人資料，得向公司要求行使下列權利：
 - 1) 查詢或請求閱覽或請求製給複製本，而公司依法得酌收必要成本費用。
 - 2) 請求補充或更正，惟依法本人應為適當之釋明。
 - 3) 請求停止蒐集、處理或利用及請求刪除。
 - 4) 直銷商為前項請求時，公司得依法處理之。
 - 5) 直銷商可將前述之請求發至公司個資負責人之電郵(customer@nefful.com.my)或者將信件寄至 UBN Banking Hall, No 1, Lorong P.Ramlee, 50250, Kuala Lumpur.

4.1.5 直銷商拒絕提供個人資料所致權益之影響

- 公司基於前述目的所蒐集、處理、利用或國際傳輸直銷商之個人資料，為直銷商參與公司事業所必須。惟直銷商若拒絕提供或提供不完全時，公司將無法基於健全直銷事業之執行而提供完善之服務。

4.2 直銷商違規處理作業辦法

4.2.1 違規調查之啟動

- 當公司發現直銷商已違反或有違反事業手冊、公司經營策略、與公司訂立之契約、公司事業政策、公司公告、文宣或通訊、多層次直銷管理法或其他法令(以下統稱違規)之虞時，或因其他直銷商(以下統稱檢舉人)向公司提出書面控訴並經公司受理時，公司得調查違規或有違規之虞之直銷商(以下統稱當事人)及其上、下線(以下與當事人合稱相關直銷商)並得採取必要緊急措施。

4.2.2 直銷商之檢舉

- 檢舉人就違規事件提出檢舉時，應以書面載明下列各款事項：
 - 1) 檢舉人姓名、年籍資料、聯絡方式；檢舉人如為營利事業時，營利事業名稱、營利事業及代表人相關資料。
 - 2) 檢舉意旨及違規事實。
 - 3) 相關證據名稱。
 - 4) 相關附件。
- 檢舉人未依前項檢舉方式時，如無法補正或檢舉人未依期補正，公司得不受理檢舉。

4.2.3 違規調查程序

- 1) 公司就檢舉內容通知相關當事人，並告知於通知日起14個工作日內以書面回覆。如該當事人未能於上述時間內回覆，公司並得依事業手冊內之條規採取適當處置。
- 2) 若檢舉及回覆皆未包含足以裁決之事實，公司得向任一方要求提供其他所需資訊。
- 3) 公司應於受理案件後90個工作日內(從受理日算起)作出書面處理決定，並通知檢舉人以及當事人或相關直銷商。
- 4) 證據調查程序顯無法於前項處理期限完成時，公司得以書面通知檢舉人及當事人或相關直銷商延長期間。

4.2.4 違規調查程序

- 公司應將處理決定，依處理決定作成時當事人及相關直銷商最後留存之通訊地址及電子郵件地址，以書面送達當事人以及相關直銷商。
- 公司依前項規定送達處理決定書時，如有拒收、查無此人或逾時招領等原因，而遭退回時，均以郵寄第一次投遞日期為有效送達日。
- 當事人或相關直銷商不得以未收到通知而主張延長或暫緩公司處置行動。

4.3 申訴處理作業方式

- 當事人如對公司的處理決定有異議，有權向公司提出申訴。申訴請求必須以書面提出，並得檢附任何佐證文件。唯遭受處分之當事人方可提出申訴，且必須在收到公司處理決定書翌日起算15個工作日內提出。
- 公司會應於收受申訴申請90日內，作出申訴決定，並將申訴決定以書面通知當事人以及相關直銷商。
- 申訴申請未做出裁決前，原處理決定仍為有效。

4.3.1 檢舉隱私保護

- 公司對於違規處理案件，其檔案及相關資料隱私保護應自案件終結後，以電子或紙本方式保存至少3年。

4.4 廣告宣傳

4.4.1 公司之著作權及商標使用

- 為介紹公司或推廣銷售妮芙露國際集團或公司商品或服務所為之廣告及印刷物品、網頁、有聲書及一切著作，統一由公司製作發行，其著作權歸妮芙露國際集團或公司所有。直銷商應遵守本事業手冊使用公司目錄、宣傳單、宣傳海報及公司當期目錄之商品照片。直銷商未取得公司事前之書面同意，不得為任何侵害著作權之行為。
- 為保護交易安全及對妮芙露國際集團及公司之商標為使用規範，直銷商可使用於販賣公司商品之說明、文宣及廣告上，為以下文字或圖案：
 - 1) 公司名稱(中、英文名)。
 - 2) 公司圖型樣式(LOGO)。
 - 3) 妮芙露國際集團註冊商標、妮美龍、特美龍。直銷商使用前項文字或圖案時，不得為以下規定：
 - 1) 使用於各網路、電子商務、社交平台之「網域名稱」、「帳號名稱」、「頭像」、「封面」或「關於」欄位或其他相類似之欄位，使消費者混淆誤認其代表公司或妮芙露國際集團。
 - 2) 以妮芙露國際集團或公司商標架設網站、或作為帳號、社團、群組名稱，用於招募他人或與銷售公司商品無關之行為。
 - 3) 以誇大、虛偽不實或誤導性的宣稱或說明。
 - 4) 任何形式之編輯、變造等為侵害其商標權之行為。

- 5) 禁止作療效的聲明，直銷商不可以親自或透過、利用任何第三人作出任何療效的聲明，或表明或暗示公司任何商品是公司或任何政府衛生部門所配製、設計或批准以治療任何疾病或具備醫療效果。直銷商也不可以親自或透過、利用任何第三人將公司商品與藥物作比較，或作出藥物或療效的聲明。由直銷商親自或透過、利用任何第三人所作出的任何此類說明、聲明或比較，將導致直銷商本人必須負擔法律責任。
 - 6) 詆毀妮芙露國際集團、公司及其他直銷商之商譽和名譽之行為。
 - 7) 使用非當期之商品相片。
 - 8) 本事業手冊或公司公告或其他任何方式所禁止之行為。
- 直銷商若經公司通知其違反本條規定時，應立即停止其行為並依公司指示為包括但不限於撤除所販售之商品及廣告之行為。
 - 直銷商對前項通知有疑義時，得依4.3申訴處理作業辦法向公司提出書面申訴。於公司申訴處理期間，除經公司同意外，直銷商仍應停止其行為並依公司指示為包括但不限於撤除所販售之商品及廣告之行為。
 - 若有違反本規範之情形，公司將追究刑事、民事等責任，絕不寬待。若另造成第三人損害者，公司概不負責。本規範若有任何疑義，公司保有最終解釋權。

4.4.2 販售公司商品應注意事項

- 販售公司商品時，不得對公司商品資訊有不實、誇大或誤導性之宣稱，亦不得歪曲公司商品之資訊；公司商品非藥品或醫療器材，販賣公司商品時，亦不得標示任何病名療效之詞句，或宣稱商品具有醫療效果而為文宣、廣告、名片之印製。

4.4.3 收入聲明注意事項

- 直銷商為收入聲明應注意以下事項：
 - 1) 禁止作誤導性的收入聲明

對於成為直銷商可能的收入，有合理而實際的期待固然重要，但直銷商不可以明示或暗示方式，作出對於收入機會的虛偽不實或誤導性的任何聲明，包括任何形式的收入保證。直銷商亦不可以對外出示獎金支票的正本或影本，或其他獎金收入的記錄。
 - 2) 生活方式和收入聲明要求

如果能遵守以下所列的條件，直銷商只可以作出有關生活方式的聲明(例如：我所經營的事業使我可以實現時間自由、財富自由、辭掉工作、購買新房屋等等)，或作出關於獎金、聘階或與直銷商事業有關的收入聲明：

 - (一)必須是準確並且不會造成誤導的資訊。
 - (二)必須是根據直銷商的經驗和實際的獎金、聘階，或直銷商的直接推薦人或下線直銷商組織的經驗和獎金、聘階資料相一致的資訊。
 - (三)直銷商必須同時揭露與獎金聲明直接相關的最近直銷商獎金制度概況。
 - (四)如果直銷商作出有關「收入」或「利潤」，而不是「獎金」或「獎勵」的聲明，直銷商必須扣掉直銷商獲得這些收入所支出的金額。
 - (五)如果直銷商就有關獎金、聘階作出聲明，直銷商必須註明上述金額是在扣掉與開展業務有關的支出之前的總金額。

4.4.4 廣告宣傳相關事項

4.4.4.1 禁止利用大眾傳媒進行推廣宣傳

- 除本事業手冊另有規定或經公司許可，直銷商不可以使用任何形式的媒體(包括但不限於電視、廣播或任何平面、電子、網路媒體)推廣、宣傳、販賣公司商品或推廣業務機會。除本事業手冊另有規定或經公司許可，直銷商只能透過個人聯繫或使用公司製作發行或由直銷商根據直銷商規章製作發行之刊物宣傳。
- 在允許進行該項宣傳的管轄區域，直銷商可以進行一般性的業務機會宣傳，但仍必須以符合公司直銷商規章的方式進行。

4.4.4.2 媒體採訪

- 非經公司事前書面許可，直銷商不可以透過與任何媒體之採訪、新聞報導，或透過任何其他公共資訊、商業、或產業資訊之來源等方式推廣、販售公司之商品或推廣業務機會。
- 直銷商不可以代表公司接受媒體採訪，並且不可以聲稱直銷商已獲得公司的授權作為代表接受採訪。

4.4.4.3 宣傳資料之派送

- 所有宣傳資料，包括但不限於廣告傳單、名片、公司業務輔銷品，只可透過個人聯繫方式派送。
- 宣傳資料不可以張貼在公眾場所、放置在停泊車輛上、投入郵箱，或大量郵寄或傳真，或以任何其他非個人聯繫之其他方式散佈。

4.4.4.4 使用社群媒體之規範

- 公司同意直銷商得於社群媒體為商品聲明、商品效能之說明及個人商品見證。
- 直銷商於社群媒體為前項行為時，應遵守以下規範：
 - 1) 僅得使用公司之商品聲明，並不得加註個人聲明。
 - 2) 僅得就公司商品效能為一般性描述並應符合相關法令規範。
 - 3) 分享正面個人商品見證，並不得為任何違法、不適當、虛假之個人商品見證。
 - 4) 健康相關問題應建議消費者諮詢醫療保健服務機構。
 - 5) 不得使用公司名稱、商號、商標文字，作為社群媒體之帳號、暱稱、群組之名稱、粉絲專頁之名稱；或使用類似於公司名稱、商號、商標之名稱，作為社群媒體之帳號、暱稱、群組之名稱、粉絲專頁之名稱。
 - 6) 不得使用公司商標圖樣或公司享有著作權之相關作品(包括但不限於圖片、照片)作為社群媒體之個人頭像、群組圖像、粉絲專業圖像。
 - 7) 除上述事項外，不得為任何可能使一般第三人誤認該社群媒體為公司所設立之行為，或為任何可能使一般第三人誤認該社群媒體之言論可代表公司之行為。
 - 8) 不得描述或暗示公司商品可以治療、治癒或預防任何疾病，或為任何醫療效果之宣稱。
 - 9) 不得誇示、歪曲、捏造商品效果。
 - 10) 不得為任何毀損或影響公司名譽或商譽之言行。

4.4.4.5 攤位形式的商業展覽

- 直銷商不可透過菜市場、跳蚤市場、舊貨市場、物品交換站、超級市場、健身中心、競技聯賽和遊戲、購物中心或任何其他可展示公司商品或推廣公司事業機會的類似場合銷售公司的任何商品或推廣公司事業機會。高級區域經理、區域總經理則可以書面方式向公司提出，在公司核准下的展覽會設立攤位展覽。高級區域經理、區域總經理須符合以下之條件方可申請
 - 1) 該展覽會的主題須與公司業務有直接的關係。
 - 2) 須在於該展覽會開辦四周前，向公司提出申請並獲得公司核准。
 - 3) 直銷商不允許在該宣傳單張上影射是為公司參與該展覽會。直銷商必須在該主辦展覽會的地圖或其他宣傳單上註明為獨立直銷商之身份。
 - 4) 直銷商不能通過該展覽會推廣公司商品以外的商品、服務或其它的事業機會。
 - 5) 直銷商須在該展覽會過程中遵守公司的事業手冊以及必須負責 i) 在該攤位的工作人員之態度 ii) 所有在該攤位發出的宣傳單以及 iii) 其它所有和該展覽會有關的事項。
 - 6) 公司保留最終審核權之權利。

4.5 網路販售相關事項

- 公司商品是由公司直銷商將商品直接售予實際使用商品的消費者，不得將公司商品提供、轉讓、銷售、批貨予他人於非經公司核准之通路如綫上拍賣、網路商城、綫上購物平台或代購服務銷售。
- 直銷商應確認商品銷售流向及做好售後服務，對於購貨行為或購貨量異常之他人或買家，應立即通知公司，並應提醒其他組織下線直銷商遵守本規範。
- 直銷商販售公司商品應提升售前服務之效率或品質，不得降低售前服務之效率或品質而低價販售公司商品。
- 直銷商不得於非經公司核准之通路銷售公司商品，亦不得自公司及妮芙露國際集團營業據點以外之市場，進口妮芙露國際集團任何宣稱、標榜「妮芙露」、「Nefful」及其他任何「妮芙露」、「Nefful」與妮美龍、特美龍等一切商標為名之商品，於公司及妮芙露國際集團所在之市場販售，亦不得為代購之行為。

4.6 實體店鋪販售相關事項

- 直銷商以實體店鋪銷售公司商品時，不得使他人混淆誤認其為公司所開設之店鋪，或其有權代表公司。
- 直銷商以實體店鋪銷售公司商品時應遵守4.4廣告宣傳之規定以及本事業手冊之其他規定。

4.7 違規處分

- 直銷商違反本事業手冊、公司經營策略、與公司訂立之契約、公司事業政策、公司公告、文宣或通訊、違反1993直銷及反金字塔計劃法令、1993年直銷法令、2001年直銷法規、其他法令或其他法規之直銷活動，公司得視個案違規程度，對於違反規定者做出下列一項或多項處分：
 - 1) 終止直銷商資格。
 - 2) 終生不得加入公司。
 - 3) 部分或全部停權。
 - 4) 停發、沒入、追回獎金及其他經濟利益。
 - 5) 取消聘階。
 - 6) 其他公司認為適當之處分。
- 縱使本事業手冊另有違反規定之處分規範，公司仍得依本條規定為適當之處分。

4.8 稅務規定

4.8.1 所得稅申報

- 直銷商必須依馬來西亞【1967所得稅法令】之規定，於法定報稅前，就前一年度所賺取之獎金收入所得申報及支付個人綜合所得稅（個人直銷商）或營利事業所得稅（營利事業直銷商）。
- 各國針對當地之外籍人士當有獎金收入產生時，須依法代扣繳稅金。
- 根據【1967所得稅法令】第83A節之規定，公司須提供CP58表格給直銷商有關直銷商的所有獎金收入包括但不限於獎金、獎勵旅游、贈品、商品抵用券以及其他類似之獎勵。

4.8.2 營利事業直銷商之所得申報

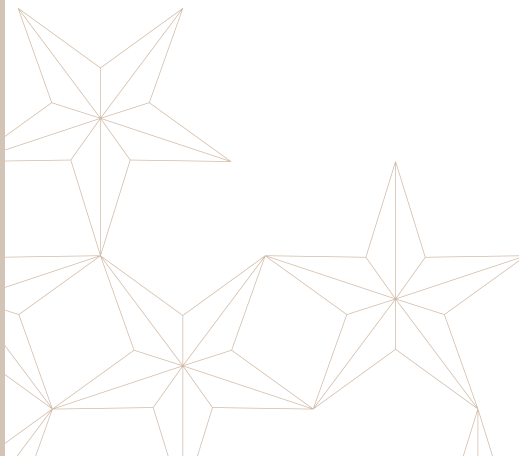
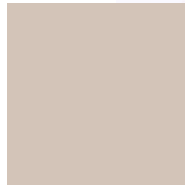
- 直銷商如為營利事業時，須依法繳納營利事業所得稅。
- 營利事業直銷商就個人及營利事業之稅務責任，應諮詢專業財稅專家的建議及協助。公司對其個人及營利事業稅務不負任何責任或義務。

4.9 修訂權利

- 為因應市場結構、法令之變動、或其他之需要，公司得修改本事業手冊、公司提供予直銷商之任何文件、公司制度及相關程序。前揭修訂之文件除文字增刪而未變更原文意或僅條文順序之變更外，相關修訂公司得以言詞、書面、電話、簡訊、電子郵件、傳真、電子報、公司官方網站中公告或以其他方式足以使直銷商知悉或使其得知悉之方式通知直銷商。直銷商透過簽署入會申請書即表示同意並遵守前項修訂。
- 因本契約所生之一切訴訟程序，悉以馬來西亞法院，惟所有之糾紛應採協調先行之方式，若該糾紛無法協調方能進行訴訟程序。
- 本事業手冊有中文、英文及馬來文版本。若中文、英文及馬來文版本有任何差異，將以英文版本為準。
- 本手冊約定之各項內容，公司保有變更之權利，並於向馬來西亞國內貿易及消費人事务部報備后即行實施。



CHAPTER FIVE





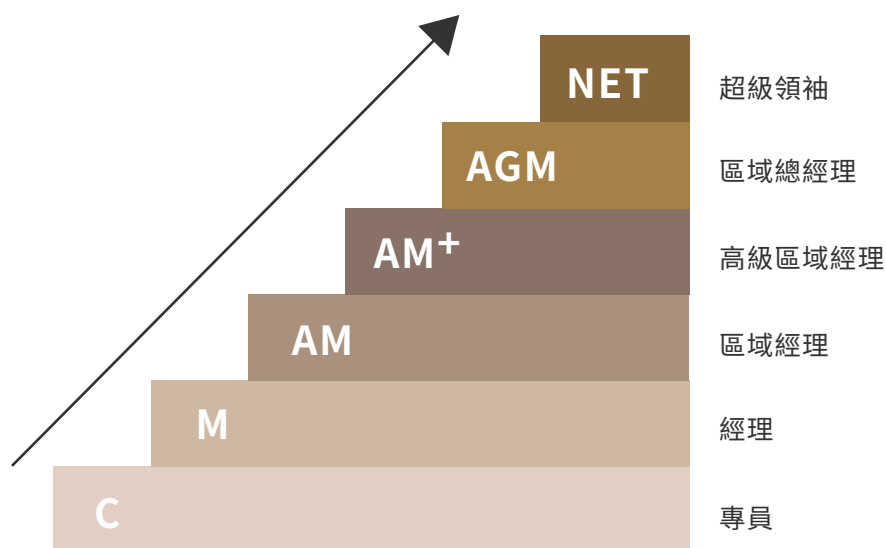
第5章 直銷商 獎金制度



第5章 直銷商獎金制度

5.1 直銷組織之構成

- 妮芙露國際公司之直銷組織由專員、經理、區域經理、高級區域經理、區域總經理及超級領袖等六個階級所組成。直銷商將依其組織與業績來決定晉升階級，其晉升與參加時間之先後長短無關。
- 欲從事全球各國之妮芙露國際事業，須填寫【國際登錄申請書】。
- 階級晉升業績皆以台幣為標準。馬來西亞業績換算基數為7.5。
- 本事業手冊內所顯示之業績為馬幣業績。
- 公司保留更改業績換算基數之最終權利。



5.2 獎金種類

- 組織獎金、培育獎金、AGM輔導組織獎金、超級領袖獎金。

5.3 獎金發放時間

- 直銷商之獎金於次月之10號，直接匯至直銷商本人之帳戶。
- 直銷商未提供自動轉帳資料者，獎金將由公司保留最長2年，逾期未領取者視同放棄領取。

5.4 獎金計算

- 直銷商之獎金係採月結業績，依據直銷商組織之階級與業績計算獎金。
- 每月業績之採計期間，為當月1日起計算至當月業績結算日止。
- 各階級於晉升後，方得採用晉升後階級之獎金領取百分比；未正式晉升前之所有業績，仍須按原階級獎金領取百分比計算之。

5.5 獎金領取注意事項

- 全球各地妮芙露國際公司，採不分國籍的單一組織制，即不論國別（台灣、美國、香港、馬來西亞、新加坡），直銷商的組織都為單一的上下線組織關係，直銷商必須完成該國地區之登錄申請後，使具有該國地區之直銷商身分與計算獎金資格。任何未能於當地國辦理登錄者，在該國為非直銷商身分無法計算獎金，故無他人代領獎金及獎金保留等問題。直銷商凡於任何地區推展業務前，應按公司制度規定辦理當地國之登錄手續。若於日後辦理登錄，也不能要求補發於未辦理登錄前不存在之獎金。
- 美國直銷協會所規範的「反老鼠會律法」以及美國妮芙露公司法律顧問團建議：
 - 具有美國社會安全卡號欲領取美國獎金者，當月須在美國妮芙露公司有超過USD20之個人業績。
 - 不具有美國社會安全卡號之其他地區之傳銷商，必須於美國以外之妮芙露國際公司有個人業績USD20以上，方可領取美國獎金。
- 直銷商之姓名、通訊地址、戶籍地址、聯絡電話、銀行帳戶、電子郵件，如有異動，請至公司官網之會員專區更新個人資料，或與公司聯繫，以維護自身權益。

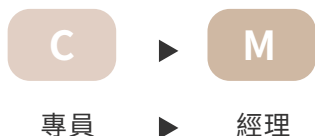
5.6 聘階晉升的條件

晉升之階級	培育直屬下線	業績
專員(C) → 經理(M)	-	20,000 / 3個月
經理(M) → 區域經理(AM)	經理(M) 2名	80,000 / 3個月
區域經理(AM) → 高級區域經理(AM ⁺)	區域經理(AM) 2名	-
高級區域經理(AM ⁺) → 區域總經理(AGM)	區域經理(AM) 5名	800,000 / 月
超級領袖(NET)	-	13,333,335 / 年

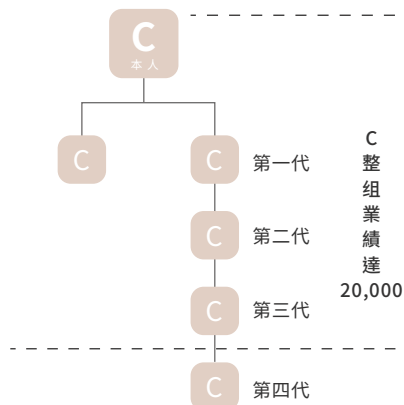
- * 20,000 / 3個月：3個月內C整組業績達20,000
- * 80,000 / 3個月：3個月內M整組業績達80,000
- * 800,000 / 月：1個月內AM整組業績達800,000

- * 注意事項：
 - 1) 晉升採國際加算。
 - 2) 晉升後之聘階適用於有登錄之全球各國。
 - 3) 獎金領取標準以實際晉升日之後聘階開始適用。

5.6.1 晉升經理

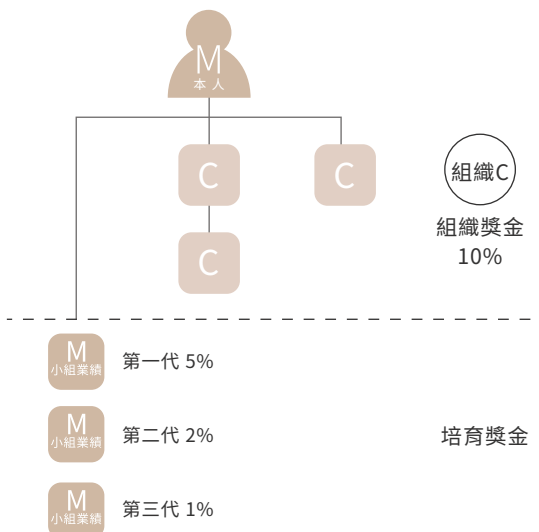


- 專員符合下列條件者，隔日即晉升為「經理」(M)。
 - 3個月內C整組業績達20,000。

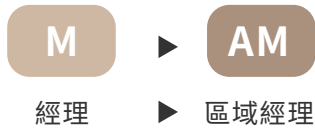


5.6.2 經理獎金

- 經理組織獎金：
 - 當月M小組業績的10%
- 經理培育獎金：
 - 當月第一代M小組業績的5%
 - 當月第二代M小組業績的2%
 - 當月第三代M小組業績的1%



5.6.3 晉升區域經理

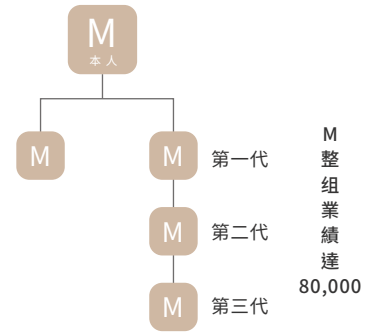


· 經理符合下列條件者，隔日即晉升為「區域經理」：

- 1) 培育「直屬下線經理」2名以上。
- 2) 3個月內M整組業績達80,000。

※注意事項：

符合上述1)、2)項條件後，於隔日晉升AM。



5.6.4 區域經理獎金

· 區域經理(AM)組織獎金：

- 當月本人及其直屬下線*專員(C)進貨總業績的25%。
- 當月下線M小組業績*的15%。

※注意事項：

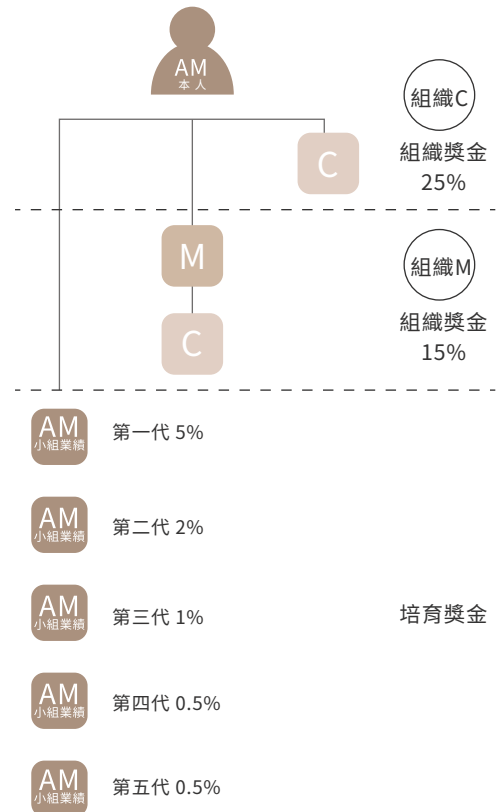
在「區域經理」組織中若有「經理」對「經理」的培育獎金發生時，由該區域經理的組織獎金中扣除。

· 區域經理培育獎金：

- 當月第一代AM小組業績*的5%
- 當月第二代AM小組業績的2%
- 當月第三代AM小組業績的1%
- 當月第四代AM小組業績的0.5%
- 當月第五代AM小組業績的0.5%

· 領取培育獎金之規定：

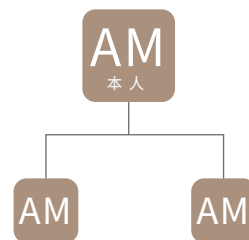
- 1) 區域經理晉升之當月及其後5個月皆可領取培育獎金。但自第7個月起，須符合6個月小組業績達20,000之資格者【不可國際加算】，方可領取下線組織之培育獎金。未符合資格者，改由其推薦人 (AM或AM+ 或AGM) 符合資格者領取該筆培育獎金。
- 2) 於台灣、美國、香港、馬來西亞或新加坡公司之其中一地，達AM小組業績20,000之資格，同時於另外四地之任一地亦有業績者，方可領取該地之培育獎金。



5.6.5 晉升高級區域經理



- 培育兩名直屬下線區域經理 (AM)，即於隔月晉升為「高級區域經理」(AM+)。



5.6.6 高級區域經理獎金

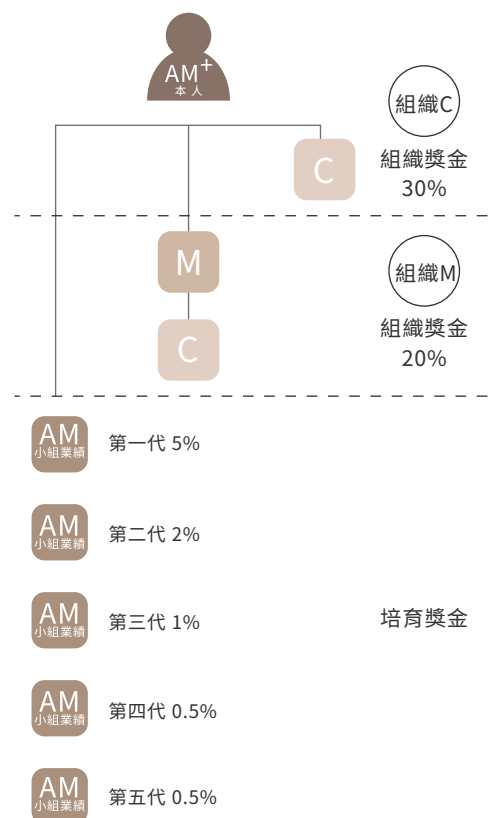
- 高級區域經理組織獎金：
 - 當月本人及其直屬下線專員 (C) 進貨總業績的30%。
 - 當月下線M小組業績的20%。

※注意事項：

在「高級區域經理」組織中若有「經理」對「經理」的培育獎金發生時，由該高級區域經理的組織獎金中扣除。

- 高級區域經理培育獎金：
 - 當月第一代AM小組業績的5%
 - 當月第二代AM小組業績的2%
 - 當月第三代AM小組業績的1%
 - 當月第四代AM小組業績的0.5%
 - 當月第五代AM小組業績的0.5%

- 領取培育獎金之規定：
 - 1) 須符合6個月小組業績達20,000之資格者【不可國際加算】，方可領取下線組織之培育獎金。未符合資格者，改由其推薦人 (AM或AM+ 或AGM) 符合資格者領取該筆培育獎金。
 - 2) 於台灣、美國、香港、馬來西亞或新加坡公司之其中一地，達AM小組業績20,000之資格，同時於另外四地之任一地亦有業績者，方可領取該地之培育獎金。



5.6.7 晉升區域總經理

AM⁺

高級區域經理



AGM



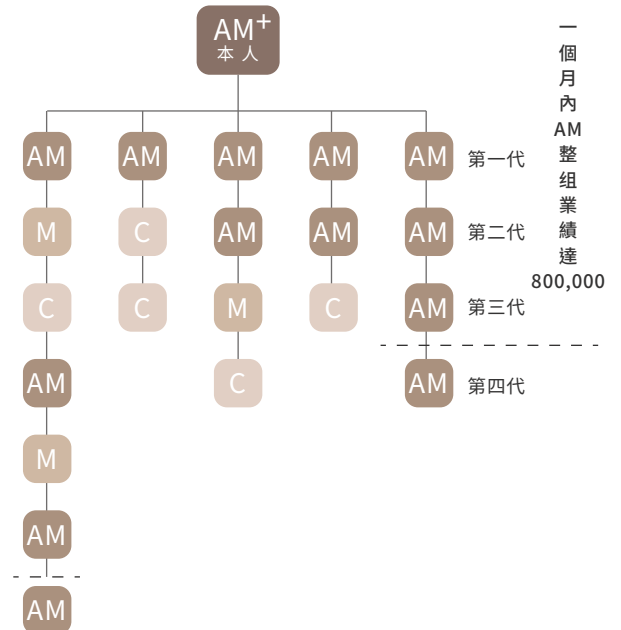
區域總經理

- 高級區域經理符合下列條件者，隔月即晉升為「區域總經理」(AGM)：
 - 1) 培育「直屬下線區域經理 (AM)」5名以上。
 - 2) 須於挑戰區域總經理 (AGM) 聘階資格前1個月，向公司提出「晉升AGM申請書」。
 - 3) 完成五名直屬下線區域經理 (AM) 後，於次月當月內AM整組業績*達800,000。

※注意事項：

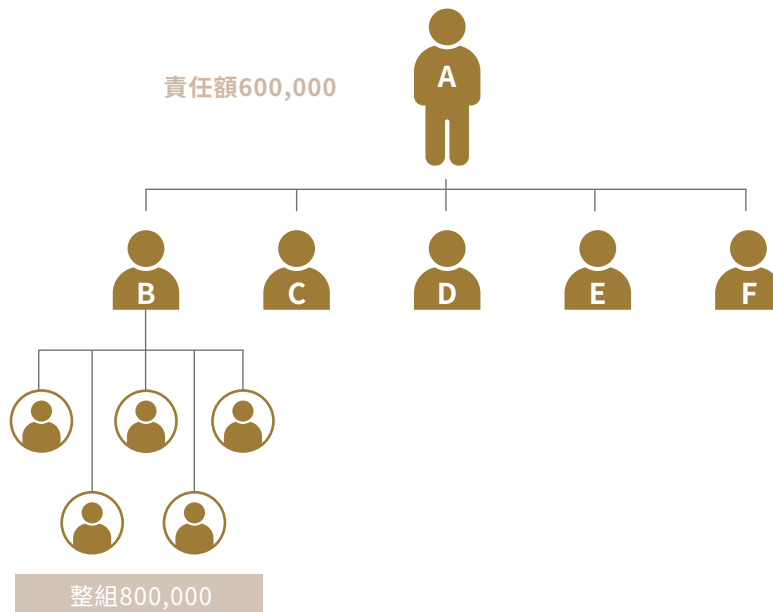
須符合1、2項上述條件後，次月方可進行第3項條件。

例：某高級區域經理 (AM⁺) 欲於6月份挑戰區域總經理 (AGM) 聘階，則須於5月份之前已具備符合資格的直屬下線區域經理 (AM) 5名以上，且在5月10號之前提出「晉升AGM申請書」，6月份達成800,000業績後，將於7月1日晉升為區域總經理 (AGM)。



5.6.8 拱升責任額

- 本人欲與直屬下線高級區域經理 (AM⁺) 同時拱升區域總經理 (AGM) 者，除須具備5.6.7之1~3項條件外，同時須於同一月份本人及該直屬下線以外的其他直屬下線AM整組業績須達600,000。



5.6.9 區域總經理獎金

· 區域總經理組織獎金：

- 當月本人及其直屬下線專員 (C) 進貨總業績的30%。
- 當月下線M小組業績的20%。

※注意事項：

在「區域總經理」組織中若有「經理」對「經理」的培育獎金發生時，由該區域總經理的組織獎金中扣除。

· 區域總經理培育獎金：

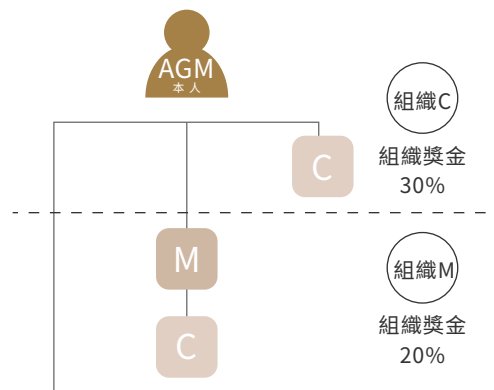
- 當月第一代AM小組業績的5%
- 當月第二代AM小組業績的2%
- 當月第三代AM小組業績的1%
- 當月第四代AM小組業績的0.5%
- 當月第五代AM小組業績的0.5%

· 領取培育獎金之規定：

- 1) 區域總經理晉升之當月及其後5個月皆可領取培育獎金。但自第7個月起，須符合6個月小組業績達20,000之資格者【不可國際加算】，方可領取下線組織之培育獎金。未符合資格者，改由其推薦人 (AM或AM+ 或AGM) 符合資格者領取該筆培育獎金。
- 2) 於台灣、美國、香港、馬來西亞或新加坡公司之其中一地，達AM小組業績20,000之資格，同時於另外四地之任一地亦有業績者，方可領取該地之培育獎金。

· 區域總經理 (AGM) 輔導組織獎金：

- 當月本人AGM整組業績*的5%
- 當月第一代AGM整組業績的2%
- 當月第二代AGM整組業績的1.5%
- 當月第三代AGM整組業績的1%
- 當月第四代AGM整組業績的0.5%
- 當月第五代AGM整組業績的0.5%



AM 小組業績 第一代 5%

AM 小組業績 第二代 2%

AM 小組業績 第三代 1%

AM 小組業績 第四代 0.5%

AM 小組業績 第五代 0.5%

培育獎金

輔導組織 獎金

AGM 本人整組 本人整組 5%

AGM 第一代整組 2%

AGM 第二代整組 1.5%

AGM 第三代整組 1%

AGM 第四代整組 0.5%

AGM 第五代整組 0.5%

AGM 第六代

· 區域總經理 (AGM) 輔導組織獎金之領取資格：

自己區域總經理之AGM整組業績		其有活動力直屬下線區域總經理之人數					
符合領取培育獎金資格者	RM	0人	1人	2人	3人	4人	5人以上
	80,000(含)以上	100%					
	40,000(含)以上	75%	100%				
	20,000(含)以上	50%	75%	100%			
	6,670(含)以上	25%	50%	75%	100%		
	3,335(含)以上	0%	25%	50%	50%	100%	
	有業績	0%	0%	0%	25%	50%	100%
	無業績	0%	0%	0%	0%	0%	0%
不符合領取培育獎金資格		0%	0%	0%	0%	0%	0%

說明：百分比→所能領取的AGM輔導組織獎金之比例。

※注意事項：

- 1) 區域總經理本人同時須符合當月領取培育獎金之資格。
- 2) 區域總經理於單一國家地區之業績須屆達標準，方得領取當地之區域總經理 (AGM) 輔導組織獎金。
- 3) 欲領取各國家地區獎金者，則應各別屆達各國家地區所訂之業績標準。
- 4) 有活動力之直屬下線區域總經理，係指直屬第一代區域總經理，當月符合領取培育獎金資格者(須符合六個月小組業績達20,000之資格者【不可國際加算】，倘若該條線直屬第一代區域總經理未符合領取培育獎金資格者，僅就該條線組織以下有任何符合領取培育獎金資格的區域總經理即符合”有活動力之直屬下線區域總經理”之資格。

第一代有活動力之區域總經理(合格線)範例說明

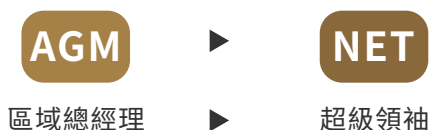


第一代有活動力直屬區總計有4名



(符合有活動力之第一代區域總經理圖解)

5.6.10 晉升超級領袖



- 年度區域總經理總業績達13,333,335者，隔年1月即晉升為「超級領袖」。
- 業績之採計期間為當年度1月至12月。
- 區域總經理晉升超級領袖係以年度業績作為認定標準，未符合條件者將無法持續擁有超級領袖資格。
- 業績之計算百分比為：
 - 本人AGM整組業績 × 100%
 - 第一代AGM整組業績 × 60%
 - 第二代AGM整組業績 × 40%
 - 第三代AGM整組業績 × 20%

5.6.11 超級領袖獎金

- 超級領袖之獎金：
 - 1) 當地國地區每月營業總額 × 0.5% 後，由每一位超級領袖依比例領取。
 - 2) 超級領袖獎金領取比例計算公式：
 - 各超級領袖上一年度當地國整組總業績 ÷ 「全部」。
 - 超級領袖上一年度當地國整組總業績 = 該超級領袖當年度獎金領取比例。
 - 3) 各國營業點之獎金領取比例分別計算。

【範例】

本年度有三位超級領袖，分別有如下之年度總業績，如本月當地國公司營業總額為RM2500萬，試算每位超級領袖可領取之獎金？

超級領袖A，上年度當地國總業績為5000萬

超級領袖B，上年度當地國總業績為3000萬

超級領袖C，上年度當地國總業績為2000萬

【解】

當月當地國公司營業總額為RM2500萬

$RM2500萬 \times 0.5\% = RM125,000$ ，此RM125,000即為當月「全部」超級領袖的總獎金。

超級領袖A (5000萬) + 超級領袖B (3000萬) + 超級領袖C (2000萬) = 1億

該年度每位超級領袖之獎金領取比例：

超級領袖A → $5000萬 \div 1億 = 0.5$

超級領袖B → $3000萬 \div 1億 = 0.3$

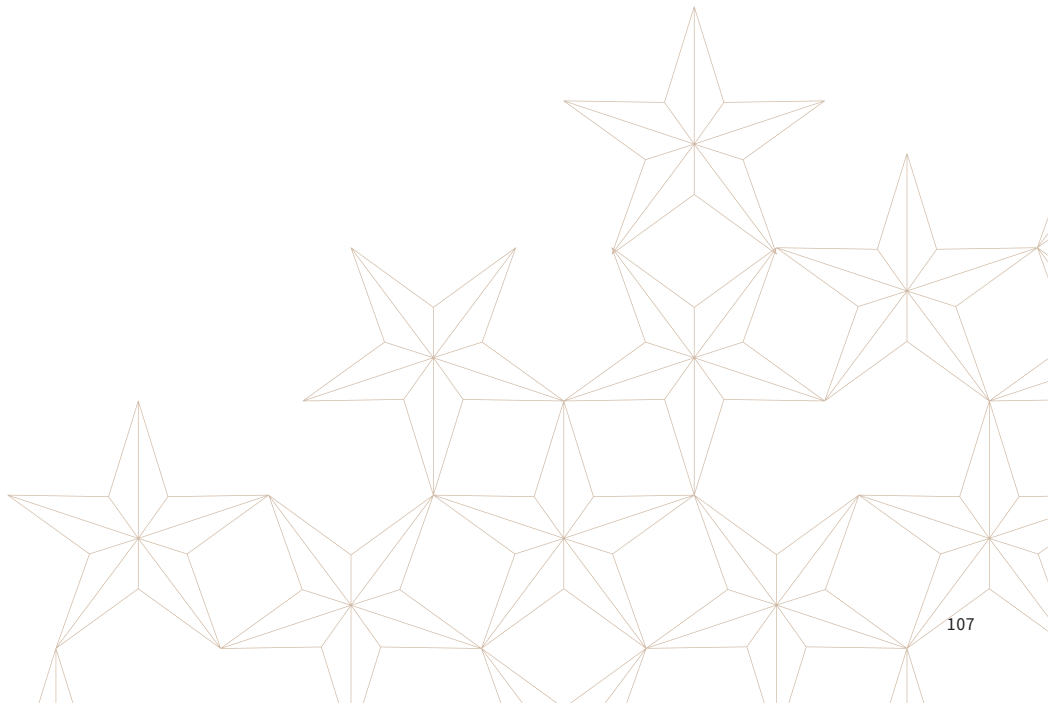
超級領袖C → $2000萬 \div 1億 = 0.2$

當月每位超級領袖可領取獎金：

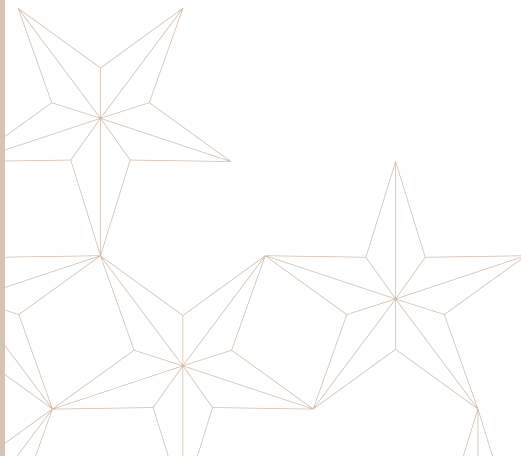
超級領袖A → $RM125,000 \times 0.5 = RM62,500$

超級領袖B → $RM125,000 \times 0.3 = RM37,500$

超級領袖C → $RM125,000 \times 0.2 = RM25,000$

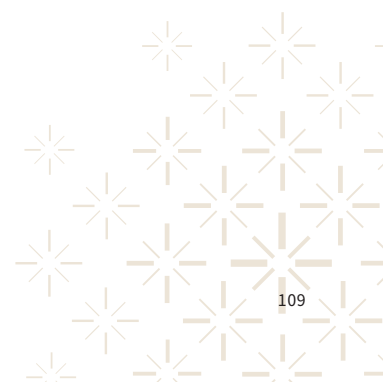


CHAPTER SIX





第6章 專有名詞 定義與詞解



第6章 專有名詞定義與詞解

- 公司** 係指妮芙露國際公司之國內營業據點且涵蓋海外市場之營業據點，並採直銷經營模式。
- 直銷商** 係指參加直銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。
- 推薦人** 係指成功介紹另一名人士成為其直屬組織內直銷商的直銷商。
- 國際登錄** 係指於妮芙露國際之海外各公司申請加入成為直銷商，已獲准該國之經營市場銷售商品的權利及介紹他人參加。
- 事業袋** 係指成為直銷商唯一需要購買的商品，用以協助直銷商開展和進行其獨立業務。
- 營利事業登記** 係指任何營利事業，例如公司、合夥企業、有限責任公司、信託機構或其他根據其組織所在地合法成立的營業組織。
- 夫妻合併** 係指夫妻合併會籍以一人為主直銷商，一人為附加直銷商以共同營運會籍，但夫妻須為同一上下線組織之體系方得為之。
- 直銷商之繼承** 係指直銷權限於直銷商為區域總經理，其死亡時，直銷權方得繼承。
- 直銷權之轉讓** 係指直銷會籍之所有權益及經營權轉予他人。
- 囤貨** 係指直銷商應根據合理推算的零售量以及個人需求來決定購買量。

- 商品聲明** 係指對於商品性質或功效之聲明。
- 加工商品** 係指以公司販賣之商品為材料，另行製做、剪裁、增加圖樣或裝飾等，製成與原商品不同之新商品。前開所稱之「不同」，並不限於商品之使用目的變更，若僅有外觀樣式改變，亦屬之。
- 解除契約** 係指法律關係成立後，有法定或契約解除事由時，有解除權之一方得解除原契約，並使契約溯及既往消滅而無效。
- 終止契約** 係指法律關係成立後，有法定或契約終止事由時，有終止權之一方得終止原契約，並使契約自終止時向後失效(終止前契約效力不受影響)。
- 獎勵活動** 係指公司舉辦之海內外獎勵旅遊、講座、饗宴等獎金制度以外之獎勵方案或活動。
- 獎金** 係指公司根據直銷商及其組織銷售商品之總數，並符合獎金制度的所有規定而付予直銷商的報酬。獎金乃按月計付。
- 獎金制度** 係指公司對直銷商給付獎金之制度及門檻規定。
- 直銷組織** 係指直銷商依據公司之事業手冊所規劃之營運模式，而建立之上下線組織體系，該上下線組織之所有權歸公司所有。
- 聘階晉升** 係指從一個階級晉升至下一個階級。
- 聘階拱升** 係指上下線為同聘階之同時晉升。

聘階稱謂

中文稱謂	英文稱謂	中文簡稱	英文簡稱
專員	Consultant	專員	C
經理	Manager	經理	M
區域經理	Area Manager	區經	AM
高級區域經理	Area Manager Plus	高區	AM ⁺
區域總經理	Area General Manager	區總	AGM
超級領袖	Nefful Executive Top Leader	領袖	NET

C整組業績 係指本人及其下線三代內為止專員的進貨總業績。

M小組業績 係指在不包含下線經理的狀況下，本人及其下線專員之進貨總業績。

M整組業績 係指本人及其下線三代內之經理組織的進貨總業績。

AM小組業績 係指區域經理或高級區域經理或區域總經理在不包含下線區域經理或高級區域經理或區域總經理的狀況下，本人及其下線專員及經理之進貨總業績。

AM整組業績 係指區域經理或高級區域經理本人及下線三代內區域經理或高級區域經理組織之進貨總業績。

AGM整組業績 係指在同一國家地區內，區域總經理在不包含下線區域總經理（及其下線）的狀況下，本人及其下線專員、經理、區域經理及高級區域經理之當月進貨總業績。

6個月小組業績 係指於同一國家地區內，業績結算之當月AM小組業績加上前5個月之AM小組業績，共6個月期間內的業績總合。

直屬下線 係指第一代下線。

國際加算 係指各國之業績加總計算。

有活動力之直屬下線區域總經理 係指直屬第一代區域總經理，當月符合領取培育獎金資格者（須符合6個月小組業績達20,000之資格者【不可國際加算】）。

- 層** 同一組織內直屬上下線關係之相對位置稱為層數，無分階級，每發展下一線直銷商，即代表新增一層數。
- 代** 直銷商於組織內發展下線，由自身往下推展所涵蓋的各層數，皆計為0代；若出現下線直銷商與直銷商自身同階或更高階級時，即計為一代，同理類推每增一代，其間隔即為代數。

