長所生活

ORIANA LW

Business Manual

事業手冊



「昕」家庭生活-

滿足全家人健康需求



您一顆真愛的心 關懷全家人的需要

您一份天生的使命 滿足全家人營養、美麗與環境的保健

長昕生活事業以人為出發 以關懷全家人為礎石

讓真愛關懷的行動 創造您我健康家庭的根基



INDEX

長昕生活事業手冊

ORIANA LW Business Manual

壹、 歡迎加入長昕生活事業..... 03
●我們的大家長..... 05

貳、 認識長昕生活事業..... 06
一、我們的使命..... 06
二、企業願景..... 06
三、企業文化..... 06
四、核心優勢..... 07

叁、 經營您的長昕生活事業..... 09
一、如何運用AOP加速您的事業..... 09

肆、 長昕生活事業行銷獎金制度..... 11
一、制度簡表..... 11
二、制度分析..... 12
三、獎金制度細部說明..... 12

伍、 長昕生活事業直銷商營運規章..... 17
一、長昕生活事業直銷商商德約法暨營運規章..... 17
二、長昕生活事業業務作業須知..... 32

陸、 多層次傳銷管理法..... 43

Oriana LW Business Manual



歡迎加入長昕生活事業



壹・歡迎您加入長昕生活事業

歡迎您成為長昕生活事業大家庭的一份子！所有行政團隊及幹部將是您新的人生階段邁向成功的的堅強後盾，長昕生活事業願意用最大的力量協助您建立新的人生價值、成功的人生慣性與態度、及長遠穩固的事業基礎。

每個人都有與生俱來的巨大潛力，長昕生活事業為您提供一個成長與成功的事業環境，您可以安心、快樂的從一個完全不懂事業經營的門外漢逐步的開展出自己的事業，並將成功經驗複製到全世界各地；長昕生活事業獨特的成功營銷模式——即「醫學驗證＋會議行銷」雙核心運作，是長昕生活事業夥伴成功的保證，而創新的全方位「昕家庭生活事業」的領先市場概念，針對市場及消費者需求而研發設計出獨一無二生活系列產品，讓長昕生活事業經營者在市場行銷時，快速有效的建立龐大消費群與組織網。

長昕生活事業經過長久的準備與奠基，已打破市場行銷規則，連年高幅成長的業績表現鼓勵我們更加努力，透過「不斷提昇」的良性循環與流程改造，幫助您在長昕生活事業學習與奮鬥的過程中加速壓縮成功的時間。

世界知名的管理學大師曾寫道：『預測前途最好的方法，就是去創造它。』每個人都想要健康、快樂、受歡迎、功成名就，可是享有這一切，只有一個方法——“創造自己的未來”。

讓我們共同創造新的人生高峰，建立屬於自己的永恆事業。



我們的大家長





董事長



有夢，圓夢，健康快樂的一生

自從踏入醫療這行業以來，在多年的從業過程中，我時常將“預防勝於治療”的重要性和許多人來分享，為的就是希望人人能擁有健康。並且，站在「沒有健康無法言未來，沒有健康不能言幸福」的立場上，我總是將健康是人生最重要的財富之觀念不斷宣揚。

在醫療服務的歷程中，我內心深處有一個夢逐漸形成，為了追尋自己的夢想，為了要找到屬於我的蔚藍海域，我毅然決然放棄一份人人稱羨的穩定工作，開始創業。在創業的一開始，除了堅定的信念外，一切皆來自於未知與茫然，過程中充滿了艱辛與煎熬，是需要盡一切的力量去克服與解決的。所以我想要實現我的夢想，在沒有優渥的條件下，需要比別人更努力。從創業的歷程中，有無數的挫折和逆境，憑著堅持與毅力，玫瑰總是在被壓扁後再努力求生存而開出燦爛的花朵，所以我始終憑藉著這份堅持與毅力，努力不懈。

今天，我想要打造一個圓夢的平台來幫助認同長昕生活事業的人圓夢，因為我希望人們在創業的過程中不再像我那麼的辛苦，所以我努力打造一個成功的平台，希望讓願意付出的人有模式可依循，在長昕生活事業實現夢想。所以，從一開始建立長昕生活事業時，我就一直在追求一件事，那就是讓認同長昕生活事業的人，能安心的在長昕生活事業努力，來實現他們的夢想。換句話說，我希望他們在長昕生活事業中能獲得最好的資源，避免付出努力之後的「徒勞無功」。

於是我們在產品上力求以最嚴謹、最客觀、最科學的態度來研發，希望每一個夥伴把產品分享出去後，能幫助到每一位有需要的朋友，換來一次又一次的改善與感動。

在市場計畫上，我希望每一個人在消費的過程中，就能開始有回饋，透過消費就能創業，所以我們透過改革來實現它。在營運系統運作上，我希望所有的人能透過公司的幫助，學習成長，所以我們提供了「醫學驗證＋系統會議行銷」雙核心運作模式，並建立系統教育，透過學習來幫大家獲致更大的成就並屢創新高。

長昕生活事業始終在這個平台上，不斷努力的來完善它，協助認同長昕生活事業的人，來實現他們的夢想。並且，長昕生活事業希望能在人們的健康上，去打造一個全方位健康守護的系統，這個系統由產品、服務、通路、醫健院等四大元素所架構而成，透過這樣的結構，希望能幫助人們擁有健康，樂活人生，這是使命，更是所有長昕人的責任，我們堅定的相信，在所有長昕人不斷的努力下，最終我們將會看到共同願景的實現，那就是：有太陽升起的地方，就有圓夢的長昕人。



貳、認識長昕生活事業

一、我們的使命・Mission

提供全方位的健康守護，
協助有夢的人、實現夢想。
Oriana LW assists dreamers to meet their goals with the omni health care.

二、我們的願景・Vision

有太陽升起的地方，
就有圓夢的長昕人。
Where the dawn rises, there
are successful Oriana LW partners.

三、企業文化・Corporate Culture

（一）正直：
處世正直
Honestly: Be honest & Truthful in everything.

（二）感恩：
心懷感恩
Gratitude：Be thankful for everything

（三）責任：
承擔責任
Responsibility：Be aware of oneself to do what he should do.

（四）紀律：
遵守紀律
Discipline：Comply with all disciplines

（五）價值：
創造價值
Value：Create your own value





四、核心優勢・Core Advantages

★專業醫學教授研發背景
Scientific research background.

★多種獨一無二的世界性產品
Varilty and unique products worldwide.

★全球一致制度、責任額、帳戶
Global marketing system with an unity ownership,personal maintenance point & single bonus account.

★"醫學驗證+會議行銷"雙核心運作
“Medical-validated marketing and marketing conference” play as double axes in business operation.

★全球性的事業商支援系統
Worldwide on-line administrative management.

★主動式雙向客服系統
Interactive customer service system.





經營您的長昕生活事業



參、經營您的長昕生活事業

一．如何運用AOP加速您的事業

自動訂貨計畫

Automatic Ordering Plan

量身訂做的購物計畫

全年購物免出門的便利宅經濟

輕鬆追求健康，快速累積財富

實現『昕家庭生活』的觀念

1.AOP如何加速您的成功？

在透過AOP的協助下您可以開始穩定發展您的長昕生活事業，因為每一個AOP的參加者都將成為長昕生活事業長期的忠誠顧客及獲利者，所以透過長期穩定的重複消費可以加強您事業組織的穩定度，並且可以讓組織裡的每一個AOP的參加者享受來自AOP的專屬優惠，所以這一舉雙得的計畫可以讓AOP的會員輕鬆又經濟的獲得健康，並且穩定組織創造持續性的獎金收入，因此AOP是您加速事業成功的利器。

2.為什麼要加入AOP？

在透過**AOP**自動訂貨計畫的程序中，您可以隨意輕鬆搭配長昕生活事業全系列優質的商品，並且可以讓您達到：

- 投資健康獲得財富
- 擁有持續性的獎金收入
- 快速穩定您的事業體

3.享受AOP的四大好禮

- 完全免運費
- 不定期**AOP**專屬優惠獎勵
- **AOP**專屬客服禮遇
- 全產品系列可任選

4.申請加入AOP 的流程

填寫申請書 → 選擇您所需的產品組合 → 選擇付款方式

櫃檯交件 → 審核過件 → 次月開始實施





Part 4

長昕生活事業行銷獎金制度

長昕生活事業行銷獎金制度

一．制度簡表

聘階		會員	經理	董事	鑽石	藍鑽	國際皇冠
晉升條件		＊個人業績75BP(含)以上	＊連續3個月內個人業績75BP(含)以上及整組(ABC代內)業績累計達300BP以上或個人無限期累計。	＊連續3個月內個人業績75BP(含)以上及整組(ABC代內)業績累計達1200BP以上或個人無限期累計。	＊連續3個月內個人業績75BP(含)以上及晉升董事後，連續累計3個月培養3名直屬資格符合晉升董事者。	＊連續6個月內每月個人業績75BP(含)以上及晉升鑽石後，連續累計6個月培養3名直屬資格符合晉升董事者及培養3名直屬資格符合晉升鑽石者。	＊連續6個月內每月個人業績75BP(含)以上及晉升藍鑽後，連續累計6個月培養3名直屬資格符合晉升鑽石者及培養3名直屬資格符合晉升藍鑽者。
聘階優惠		9.6折	8.8折	8.0折	7.2折	6.8折	6.6折
差額獎金			8%	8-16%	8-24%	4-28%	2-30%
新推薦獎金		10%	10%	10%	10%	10%	10%
領導獎金27%	一層		5%	5%	5%	5%	5%
	二層			5%	8%	11%	13%
	三層				2%	2%	1%
	四層					2%	1%
	五層						1%
團隊分紅10%					4%	3%	3%

Oriana LW Business Manual

二．制度分析

【制度特色與優勢】

成功制度六要件

1.讓消費者享優惠、消費經營者享毛利、事業經營者享利潤、各得其利

2.符合人性，又公平合理，保障人人升高聘

3.符合組織運作快、高、寬、深之需求

4.聘階超越，組織不脫離

5.同聘劃層、萬貫加財

6.可世襲，有傳承

三．獎金制度細部說明

（一）獎金聘階：

會員→經理→董事→鑽石→藍鑽→國際皇冠

（二）聘階晉升方式：

1.會員、經理、董事，達考核資格，可跨階隔月晉升，但一次出貨達資格，可即時晉升

2.鑽石、藍鑽、國際皇冠，達考核資格，隔月晉升

（三）聘階晉升條件：

會員：個人業績75BP(含)以上



經理：1.連續3個月內個人業績75BP(含)以上及整組(ABC代內)業績累計達300BP以上或個人無限期累計。

2.晉升當月個人業績須達75BP(含)以上。

董事：1.連續3個月內個人業績75BP(含)以上及整組(ABC代內)業績累計達1200BP以上或個人無限期累計。

2.晉升當月個人業績須達75BP(含)以上。

鑽石：1.連續3個月內個人業績75BP(含)以上及晉升董事後，連續累計3個月培養3名直屬資格符合晉升董事者。

2.晉升當月個人業績須達75BP(含)以上。

藍鑽：連續6個月內每月個人業績75BP(含)以上及晉升鑽石後，連續累計6個月培養3名直屬資格符合晉升董事者 及 培養3名直屬資格符合晉升鑽石者

國際皇冠：連續6個月內每月個人業績75BP(含)以上及晉升藍鑽後，連續累計6個月培養3名直屬資格符合晉升鑽石者 及 培養3名直屬資格符合晉升藍鑽者

（四）獎金類別：



1.聘階優惠：34%

聘　階	獎　金
會 員	定價9.6折
經 理	定價8.8折
董 事	定價8.0折
鑽 石	定價7.2折
藍 鑽	定價6.8折
國際皇冠	定價6.6折

2.差額獎金：30%

聘 階	會 員	經 理	董 事	鑽 石	藍鑽	國際皇冠
差額獎金		8%	8-16%	8-24%	4-28%	2-30%

【定價金額 X 90%】X 差額 %

3.新推薦獎金：10%
【新人首次購買金額 X 90%】X 10%(最高額度1200BP)

4.領導獎金 27%

聘階 / 層	經 理	董 事	鑽 石	藍 鑽	國際皇冠
一	5%	5%	5%	5%	5%
二		5%	8%	11%	13%
三			2%	2%	1%
四				2%	1%
五					1%

以BV值計%

5.團隊分紅：10%

聘　階	團隊分紅
鑽 石	4%
藍 鑽	3%
國際皇冠	3%

以BV值計%



（五）各類獎金領取資格：

【聘階優惠、新推薦獎金】

不須個人責任額

【差額獎金】

當月個人業績達75BP(含)以上，或當月個人直接推薦新人入會業績達75BP(含)以上。

【領導獎金】

1.個人資格：

(1)須具AOP會員始具有領取資格。

(2)經理階(含)以上，領取領導獎金資格須當月個人業績達到75BP。

(3)以〈合格經理聘階起依位階劃層>，未達合格經理聘階起者，不計一層。

(4)採「實領緊縮」制，即根據位階應領層數往下推算〈合格經理聘階(含)以上〉，如該員未達到同階合格者，即為不合格者，不列入層數計算。

(5)採月結算、月發放，可滑動領取。

2.各聘階領取標準：

(1)經理：當月ABC代內，合計業績達300 BP。

(2)董事：當月ABC代內，合計業績達675 BP。

(3)鑽石：當月ABC代內，合計業績達975 BP。

(4)藍鑽：當月ABC代內，合計業績達2325 BP。

(5)國際皇冠：當月ABC代內，合計業績達4575 BP。

上述為當月達標業績，且ABC為實際代數，不緊縮。

【團隊分紅】

提供領袖對於組織實際輔導的獎勵，用於激勵直銷商，共同創造更高的業績。

會場運作跟氛圍是組織借力最重要的根本，所以團隊分紅乃用於鼓勵實際參與公司會議、課程、活動及對組織實際貢獻的領袖。

1.參與分紅分配者，須先符合該聘階領導獎金領取資格，再達分紅獎金資格考核合格，始參與分配。

2.採分階領取(可滑動)、月結算，季發放。

3.新晉升「鑽石」「藍鑽」「國際皇冠」於新晉升6個月內，若達下列標準，分紅BP值，可加權計算

(1)當月直推一名晉升「合格經理」分紅BP值加權5%

(2)當月直推一名晉升「合格董事」分紅BP值加權15%

4.董事線(含)以上單線整組業績未達標準，可合併計算直到合格為止，仍視為一條合格線。

5.各聘階領取標準

鑽石：

(1)須有3條直屬董事線，每一線須達1200 BP (整線緊縮合計)

(2)須完成「平台作業關鍵8堂課」(需簽到)

(3)須完成「當月輔導考核點數」，依公司公告為準

藍鑽：

(1)須有3條直屬董事線，每一線須達1200 BP

(2)須有3條直屬鑽石線，每一線須達3600 BP

(3)須完成「平台作業關鍵8堂課」(需簽到)

(4)須完成「RT儲備講師訓」課程，考核通過具備主持人資格

(5)須完成「SST魅力講師訓」課程，考核通過領取講師聘章，授2堂大課

(6)須完成「當月輔導考核點數」，依公司公告為準

國際皇冠：

(1)須有3條直屬鑽石線，每一線須達3600 BP

(2)須有3條直屬藍鑽線，每一線須達14400BP

(3)須完成「平台作業關鍵8堂課」(需簽到)

(4)須完成「RT儲備講師訓」課程，考核通過具備主持人資格

(5)須完成「SST魅力講師訓」課程，考核通過領取講師聘章，授4堂大課

(6)須完成「當月輔導考核點數」，依公司公告為準

6.分配方式

鑽石分紅：

$$\frac{\text{個人領導獎金BP值}}{\text{全部合格人的總BP值}} \times \text{全球總BV值} \times 4\%$$

藍鑽分紅：

$$\frac{\text{個人領導獎金BP值}}{\text{全部合格人的總BP值}} \times \text{全球總BV值} \times 3\%$$

國際皇冠分紅：

$$\frac{\text{個人領導獎金BP值}}{\text{全部合格人的總BP值}} \times \text{全球總BV值} \times 3\%$$

（六）BP、BV換算成獎金之標準：

1.BP為各產品之標準分數，用於聘階考核及獎金分配之標準。

2.BV為獎金發放之實際分數，其標準比例統一由長昕生活事業公告訂定之。

3.各種產品之BP值，轉換成BV值之標準及匯率比，每年由長昕生活事業公告訂定之。

4.BV × 匯率比=獎金所得。



MEMO



長昕生活事業直銷商營運規章



伍．長昕生活事業直銷商營運規章

一．長昕生活事業直銷商商德約法暨營運規章

本人身為長昕生活事業直銷商，同意並努力遵守下列原則經營長昕生活事業：

1.本人認同香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之企業理念，秉持愛心與責任，落實並推動「昕家庭生活事業」之事業價值。

2.本人推動並分享長昕生活事業及核心價值時，願意用最真誠、認真、謙卑的態度，絕不做出誇大不符事實之分享。

3.本人願意遵守香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司規章，發佈在事業手冊、加入契約書、長昕生活事業快訊或其他印刷品所載之「營運規章」，決不做出傷害、毀損香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之名譽、形象、商譽之任何行為。

4.本人以身為香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司大家庭一員為榮，並努力協助所屬體系之直銷商進步、成長，並負責處理能力範圍內之售後服務及抱怨處理相關問題。

5.本人願意接受並履行營運規章所規定之直銷商之職責及至本人成為任一職級之直銷商，亦奉行不渝。

6.本人只使用長昕生活事業認可之刊物介紹長昕生活事業，銷售長昕生活事業產品。

7.本人願意遵守多層次傳銷管理法及長昕生活事業營運規章，以符合政府及公司相關法令。

緣由

香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司乃係就多層次傳銷推廣長昕生活事業合法登記之商品種類，訂定有營運規章及商德約法，並統籌規劃傳銷行為之多層次傳銷事業。

1．成為直銷商資格

1-1 欲成為長昕生活事業之直銷商，須經現為香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之直銷商推薦，並填妥直銷商加入契約書，向香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司申請。若申請人無有效之中華民國身分證，則需按當地法令事先取得有關證件（如簽證、合法入境、工作許可證、居留權等），方可申請。

1-2 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司對於任一種申請，包括重新加入申請等，均有不核准之權利。

1-3 申請成為直銷商，須於獲得香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司發給直銷商編號後，其直銷權始為生效。

1-4 欲成為直銷商，僅需填寫直銷商加入契約書和購買長昕生活事業創業資料袋一份，就可成為長昕生活事業直銷商，無論何種原因，不須實行下列條件或行為：

1-4-1購買一定金額之產品。

1-4-2維持一定數量之最低存貨。

1-4-3購買任何非長昕生活事業的產品或服務。

1-4-4推薦若干新直銷商。

1-4-5資助任何非長昕生活事業製作之業務推廣項目或活動。



1-5 直銷權及獎金領取資格

1-5-1直銷權終身制

直銷權之期限自授權日起，除個人申請終止或違反公司規定被終止，每年經公司申核通過，自動延展。

1-5-2獎金領取資格年度制

直銷商各類獎金領取資格之期限，採年度制，每年須重新啟動，啟動條件為個人出貨達75BP(含)以上。

a.新加入會員：

自加入日起，至隔年12月31日止。

b.舊會員：

當年度啟動日起，至當年12月31日止。

1-6 直銷商年度系統使用方式：

1-6-1直銷商使用公司線上作業系統，每年度須支付新台幣300元。

1-7 直銷商因下線組織成員退出，產生之現有職級資格不符情事，應於退出當月，將職級資格補回，否則應回復原職級。

1-8 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司對於任一直銷權延展，均有不核准之權利。

1-9 直銷權得授予個人、公司或行號。

1-10香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司允許同一戶籍內，同時最多擁有四個直銷權，但須於同一體系組織內。

1-11公司、行號得成為直銷商，但於公司之情形，直銷權僅授予公司之負責人。於行號之情形，直銷權僅授予行號之負責人，直銷權並不授予公司或行號事業單位本身。

1-12申請成為直銷商或直銷權之續約，除依1-8之規定審核外，申請人尚須符合下列規定：

1-12-1須年滿十八足歲（未滿十八足歲，依民法規定限制行為能力者，須檢附法定代理人簽署之監護人同意書）

1-12-2須非心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者。

1-12-3須非財產受扣押之債務人或宣告破產之公司行號或個人。

1-12-4須未經其所屬之商業或專業機構、協會或公會停止或註銷其商務或專業資格者。

1-12-5須申請時非監獄或懲戒所之受刑人。

2．直銷商之職責

2-1 直銷商須隨時遵循刊載於長昕生活事業手冊之營運規章及其他事項之辦法、規定、制度、程序及措施與其修正之規定。香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得按實際需要修訂長昕生活事業手冊，有關修訂將於長昕生活事業快訊公佈或以其他方式通知直銷商。

2-2 直銷商與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之一切買賣行為，皆係以獨立之契約主體身分為之，不得於任何交易中以明示或暗示其為香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司授權之代表人，或與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司有任何雇傭委任代理或互為連帶保證之關係。直銷商之權利僅限於有效參加期限內，享有以優惠取得長昕生活事業產品銷售及推薦新直銷商加入傳銷組織，共同努力推廣長昕生活事業產品，以取得業績獎金之權。

2-3 直銷商須直接向香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司訂貨，為維護直銷商推薦體系之完整及每一位直銷商的推薦權益；直銷商不得越組訂貨或越組供貨售予其他直銷商，亦不得冒用其他直銷商名義訂貨，藉以達到節稅或其他特定之目的。

2-4 直銷商零售產品於顧客時，應簽發顧客訂貨單，其上應載明直銷商之姓名或名稱、地址、電話、所售產品、價格及日期。

2-5 直銷商不得有下列任一行為，否則應自負法律責任，倘因此而致香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司增加費用或生損害者，應負賠償責任。

2-5-1對長昕生活事業產品或香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司銷售之產品提出任何誇大無根據事實之宣稱。

2-5-2以任何方式扭曲長昕生活事業產品之價格、品質、成分、說明、款式、製造地或供貨情形等資料。

2-5-3聲稱長昕生活事業產品或香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司經銷之產品具備某些其實並不擁有之核可、功效、配件、產品、用途或優點。

2-6 直銷商示範產品時，應說明產品標籤上所載明之方法及注意事項。

2-7 直銷商若遇有重大之申訴事件，應即時通知香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司，並提供有關之書面資料及對話情形。

2-8 直銷商應遵守中華民國之一切法令，包括多層次傳銷管理法及消費者保護法，不得為政府法令規定之欺騙或不法交易之行為或參與任何可能造成自己或長昕生活事業聲譽受損之活動。

2-9 直銷商聚會或辦任何活動，應僅供推廣或銷售長昕生活事業產品之用，不得用以賺取長昕生活事業計畫以外之利益或達成其他之目的。

2-10直銷商不得操縱或調撥個人整組直銷商之訂貨BP，以獲取較高之獎金或聘階資格或為達成其他目的。

2-11直銷商及其配偶，因自願終止（退出）在其現有之推薦人體系下的直銷權後，須至少停止長昕生活事業業務活動六個月以上，方得申請授權成為另一新推薦人體系之下線 。

2-11-1依照停止活動之規定申請新直銷權，須填寫並簽署一份新的加入契約書。該新加入契約書須擲交香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司，並由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司通知原推薦體系之國際皇冠直銷商，給予十五天期限讓其對原直銷商重新加入提出異議。若提供的證據顯示在六個月內有活動者，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司將不接受該契約書並退還給申請人，若原體系國際皇冠直銷商在十五天並無回覆，或證實原直銷商在六個月內並無活動，該新契約書將被接受及處理。

2-11-2「停止活動」係指在停止活動的期間，原直銷商須完全停止長昕生活事業業務活動，即不得以直銷商身分購買長昕生活事業產品，亦不得推薦新直銷商加入、不得有續約之申請，且不得參加香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司舉辦之訓練或激勵會議及海外旅遊研討會。

2-11-3在停止活動期間，原直銷商不得透過或以其父母、兄弟、姐妹或其他人之直銷權來從事長昕生活事業業務活動，否則依本規定將視同未停止活動。

2-12香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司嚴格禁止直銷商之間彼此搶線、換線之行為，只有在極少數特殊的情形之下，經過香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司審核通過始可從原組織體系轉換到另一新的組織體系，且直銷商必須符合下列規定：

2-12-1每一位香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之直銷商，在組織中只有一次換線機會。

2-12-2該直銷商必須擲交一份具有連續上五代原始簽章之換線申請書正本，勿以傳真或影印方式，恕不接受。

2-12-3該直銷商在剛加入未滿三個月時（含第三個月），始可提出換線申請；若超過三個月以上者，則不准提出申請，以免影響整體組織運作。

2-12-4香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司處理轉換組織之定義，只為該直銷商之轉換，並非是該直銷商之整組組織一併轉換。

2-12-5在依照2-12-2之規定下，若無法完成連續上五代原始簽章，其欲轉線之整組組織達70%之直銷商連署申請轉線並送達香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司，經核准後得可不必受2-12-2之規定。

2-13倘若直銷商之一等親或同一戶籍內之成員及夫妻、親子等，若前述有任何人之行為違反任一項香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司政策、加入契約書或營運規章，都將被視為該直銷商之違反行為。

2-14直銷商在出售或轉讓其直銷權之前（繼承則不在此限）必須先符合下列規定後，再擲交香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司審核：

2-14-1該項轉讓必須由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司以書面核可，且須符合所有相關當事人（含轉讓人、受讓人及其組織成員）之最大利益。

2-14-2轉讓程序完成後，該直銷權日後所產生之獎金，將支付予直銷權所有人，但該直銷權前所獲頒之聘階，不得轉讓予新所有人，須於新所有人承接後，銷售業績達到標準，方行頒給聘階。

2-14-3該直銷商必須繳交一份直銷權轉讓申請書正本，勿以傳真或影印方式，恕不接受。

2-14-4出讓之直銷商及其相關之直銷權必須在轉讓發生前十二個月（含轉讓當月），均完全符合香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司政策、加入契約書或營運規章，且無任何違反規定之行為，才始可辦理。

2 -15香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司針對直銷商彼此之間造成搶線之行為，須依照下列條件來認定搶線之事實行為：

2-15-1直銷商須對尚未加入之顧客，在實施檢驗作業前，須在顧客檢驗報名單據上，詳細註明其介紹人姓名、電話以供日後查驗。

2-15-2直銷商須對尚未加入之顧客，在零售長昕生活事業產品時，須在顧客訂貨單上，詳細註明其該直銷商姓名、編號、電話、地址、日期，並擲交至香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司存查，以供日後查驗。

2-15-3依照前述之規定有符合之行為，其任何非原推薦人之直銷商，在前述行為發生日起三個月內皆不得進行推薦、銷售產品或任何有關長昕生活事業活動業務，否則將認定為搶線事實，將進行停權處分及改正教育。



2-16倘直銷商取得另一直銷權，該直銷商不得將其二個直銷權之營業額故意轉移或調整，須嚴格遵守長昕生活事業計劃之規定辦理。

2-17直銷商對香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司舉辦之活動應主動參與，且不得拒絕香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司賦予之任務，並應隨時向香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司報告組織活動狀況。

2-18具董事階(含)以上資格直銷商應每月參加公司體系會議，並定期舉辦家庭說明會、組織定期聚會及新進直銷商訓練會議，以訓練及激勵其下線直銷商，並且帶領下線參與公司、課程活動專案和應與其下線直銷商經常保持聯絡，且提供必要之協助，善盡上線領導人之責任。

2-19本公司不鼓勵直銷商有過當存貨行為，凡加入長昕生活事業之直銷商，自加入第二個月起，除個人責任額和正常家庭使用量（每月約600BP）外，其餘有超出正常使用量範圍的產品，皆須檢附顧客訂貨單明細以達到確實零售產品之目的，否則本公司為避免產生削價行為和維護市場正常交易秩序，有權拒絕該直銷商出貨。

3．直銷權之繼承

3-1 直銷商死亡者，依下列規定：

3-1-1 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得在適當的條件下，指派一位管理人，經營該直銷權，直至該直銷權依照3-1-2之規定妥為處理。在前述接管期間，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得斟酌情況，將該期間之直銷權所產生之獎金酌量給付該管理人。

3-1-2 死亡之直銷商之遺產管理人應在接管遺產後三十天內：

a.依照規章2-14之規定，將此直銷權轉讓或移轉給他人。

b.倘繼承人申請成為直銷商，則繼承該直銷權並繼續經營之。

c.或經香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司同意，委任一位管理人經營此直銷權。該管理人須為或申請成為長昕生活事業直銷商，且香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得斟酌情況，將該接管期間之直銷權所產生之獎金酌量給付該管理人。

4．直銷權之終止

4-1 直銷商有下列任一情事發生者，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得以書面通知，決定終止該直銷商之直銷權：

4-1-1 直銷商在加入契約或續約申請書以及提交本公司之正式文件，若有不實造假者和提供不實之資料（包括非直銷商之親自簽名，有委任人簽名者則不在此限）。

4-1-2 直銷商嚴重扭曲長昕生活事業傳銷計畫之說明，倘若違反之情事不嚴重，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得依照規章第8部份進行停權處分及改正教育。

4-1-3 直銷商違反營運規章，並經由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司以書面通知於指定期限內改正，仍未改正者。

4-1-4 直銷商一再違反營運規章及加入契約書、公司政策者。

4-1-5 直銷商觸犯法律被判處有期徒刑確定而需實際執行者。

4-1-6 直銷商違反規章第９部分之規定者。

4-1-7 直銷商死亡後，三個月內，仍未有人接管者。

4-1-8 直銷商非經香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之書面同意，不得另行加入其他傳直銷公司，或不得推薦或介紹香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司其他直銷商從事其他直銷業務或販售與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司相同或類似之產品。

4-1-9 直銷商為維護正常市場交易秩序，須依公司定價銷售，不得惡意或嚴重進行削價之行為。

4-1-10直銷商違反直銷商加入契約書第八條或多層次傳銷管理法者。

4-2 「終止直銷權」係指香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司終止直銷商與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之全部契約關係，自香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司發出終止直銷商通知書上所註明之生效日期開始，該被終止直銷權之直銷商即喪失其直銷權，亦喪失就該被終止之直銷權所有的權益，包括終

止日以後所有發生之獎金領取。

4-3 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司終止直銷權之決定，將以掛號信通知將受處分之直銷商。該掛號信通知將照下列規定：

4-3-1根據該直銷商在香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之電腦資料所載最近之地址寄出。

4-3-2明列直銷商所違反之規定。

4-3-3明列決定的生效日期。

4-4 直銷權被終止之直銷商應：

4-4-1將一切仍可供銷售的長昕生活事業產品，依據香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司所訂定之退貨程序及退貨作業7-5產品價值減損價格計算表，退回香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司並領取退貨款項。

4-4-2停止使用任何與長昕生活事業業務有關之長昕生活事業商標及圖形。

4-4-3停止自稱為長昕生活事業直銷商。

4-5 倘若直銷商在接受規章第8部份所規定之停權處分及改正教育後，仍未改正至被終止直銷權者，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司依據第8-7之規定保管其獎金，應於直銷權終止後二個月內無息退還，有關之直銷商，但得扣除8-8-3之費用。

4-6 當直銷商之直銷權被終止時：

4-6-1該直銷權被終止之直銷商將喪失其在組織間的領導地位，包括其獎金資格及聘階。

4-6-2香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得決定指派一位適合的直銷商，作為該直銷權被終止之直銷商之組織的新推薦人，該新推薦人若行為不適任，公司有權終止指派。

4-6-3除本營運規章另有規定外，直銷權被終止之直銷商之組織的推薦權益問題，將由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司酌情適當處理。

5．使用長昕生活事業名稱須知

5-1 直銷商須確知所有長昕生活事業商標及服務標章均為香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司所有，並經其註冊、使用此等商標或服務標章，若依商標法之規定，係構成商標或服務標章之使用者，非經香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司適當授權，將違反商標法，不得為之。

5-2 為使香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司統籌管理長昕生活事業產品，以使其配合中華民國當地商品檢驗法、商品標示法、商標法及其他安全衛生法令之規定，直銷商不得生產或自香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司以外之來源獲取標有長昕生活事業名稱、圖形或商標之物品。

5-3 直銷商非經香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之書面許可，不得在其業務車輛上標示長昕生活事業名稱，但由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司所生產之標示品除外。

5-4 直銷商於任何媒體刊登或播出分類廣告及贊助性廣告，不得使用長昕生活事業、或任何長昕生活事業產品名稱。

5-5 廣告之限制，網際網路推廣和資料之銷售，直銷商不得從事下列行為：

a.為避免違反商標法及其他相關法令，以減少對消費者之干擾和環境之污染，直銷商不得刊登有關長昕生活事業業務或長昕生活事

業產品的廣告，或以逐戶電話遊說、於信箱投入傳單、大量郵寄信件或藉其他類宣導方法以為其業務之推廣。

b.直銷商不得使用香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之名稱、商標或任何有關長昕生活事業產品、服務之名或商標，在任何通知書、陳列廣告及推廣活動上，包括報紙、雜誌、電台、電視、網路廣告、電話簿或類似之通訊名冊。

c.在國際性展覽會、事業個展、商品展覽會、貿易展售會、一般市場、類似場合（如使用專櫃）陳列、廣告、推廣長昕生活事業產品、服務或事業機會，但事前取得香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之書面同意者，不在此限。

d.由直銷商授課、規劃或執行之會議，與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司有關，並向參加者收取費用者。但此項費用做為支付會議之必要且為公開透明之支出時，不在此限。

5-6 直銷商在使用長昕生活事業商標時，除應符合5-1之規定外，尚應遵循下列規定：

5-6-1指明香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司是商標之所有人。

5-6-2不得表示直銷商自己擁有此等商標或表示只要是直銷商便可使用此等商標。

5-6-3需根據長昕生活事業註冊商標之標準樣式使用，且須提交使用之樣本予香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司參考。

5-7 直銷商不得以『長昕生活事業』作為公司行號之名稱或允許他人或其他公司作此行為。

5-8 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之一切著作物，受中華民國及有關國家著作權法之保障，直銷商或他人未經香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之書面許可，不得翻印或複製其全部或一部份內容或為其他之侵害行為。

5-9 直銷商得使用長昕生活事業發行之刊物，但僅得供其執行長昕生活事業直銷商業務之用。

5-10直銷商得在香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司舉辦之會議中錄音或錄影，但僅得錄音（影）一份，且須供直銷商個人使用，不得複製銷售或其他用途。

5-11直銷商自己印行製作之刊物、錄音（影）帶或業務輔銷品，如香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司認其為違反法律，而可能致他人向香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司請求或致傷害香港商長昕生活事業有限公司台灣分司之業務，造成其營業額之損失，破壞香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之信譽者，直銷商應於香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司指示時，立刻停止製作、銷售或經銷其業務輔銷品，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司並得終止直銷商之直銷權。直銷商應就其對香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司所造成之損害及產生之費用負責。

6．直銷商之獎金發放

6-1 所有銷售獎金按照香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司各類產品之獎金BP值，依直銷商擲交予香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之直銷商訂貨單（或發票）中之實際成交數量計算。

6-2 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司於計算出各獎金績分值後，按各直銷商應得之獎金

比例，製作成獎金明細表及獎金明細網頁，於次月二十日（遇假日順延）發放予直銷商。直銷商對其應領取之銷售獎金金額之計算有疑議時，應於香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司開始發放獎金日起十四日內，依據獎金明細表及提貨單、發票至香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司核對，逾期視為棄權。

6-3 前述之獎金明細表，為因應網路化時代來臨香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司於授權網站上（www.oriana-lw.com）即時提供當月之獎金明細網頁，以供直銷商查詢；若須印製個人獎金明細表，則每一單張工本費為新台幣：五元（含一般郵資）。可親自至香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司各營運中心櫃檯辦理。

6-4 各直銷商須至香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司指定之金融單位開辦個人帳戶（限台灣中小企銀、彰化銀行或郵局），業績獎金將直接轉帳至其帳戶，如於業績計算所屬月份之月底前未辦妥開戶者，延至開戶完成後之次月轉帳日一併匯入。

6-5 直銷商若因私人因素而無法開辦帳戶時，可向香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司申請以支票領取，但須於業績計算所屬月份之月底前提出申請，並於次月二十日由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司統一掛號郵寄。（郵資自付）

6-6 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司有權以應發放予直銷商之獎金，抵償該直銷商對香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司所負之債務。

7．長昕生活事業傳銷計劃之說明

7-1 直銷商邀請他人聽說明會以認識長昕生活事業傳銷計劃時，應表明係從事多層次傳銷行為。不應有下列意思之表示：

7-1-1予人以為有受僱機會的錯覺。

7-1-2像是邀請參加社交活動。

7-1-3假裝為「市場調查」。

7-1-4當作稅務、財務、投資研討會或類似活動來推廣。

7-2 直銷商邀請他人參加說明會以認識長昕生活事業傳銷計劃，或為其他行為時，不得使可能成為直銷商之人、顧客或其他人受到誤導或蒙騙，誤以為：

7-2-1長昕生活事業事實上係與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司無關，而係某人、某公司或機構所代理的事業或其他業務關係。

7-2-2長昕生活事業產品並非由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司所經銷，而系某人、某公司或機構所經銷。

7-2-3長昕生活事業、長昕生活事業直銷商或長昕生活事業產品並非香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之事業範圍，而係其他公司的事業範圍。

7-3 當被詢問時，直銷商不得否認長昕生活事業創業說明會之內容係關於長昕生活事業傳銷計劃之說明。直銷商再進一步做業務介紹時，應正確說明香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司與長昕生活事業直銷商之間實質上之法律關係及權利義務關係。

7-4 直銷商不得表示香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司劃分獨家銷售區域予直銷商。

8．處分措施

8-1 本營運規章中所載之各項規定、直銷商參加契約書以及與直銷商所簽署之其他協議書中所列各項款，均係香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司和直銷商有效之重要條件。

直銷商倘有違反其中任何條款或任何違法、詐欺或不道德之行為，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得依其單方面之決定採取下列一種或多種處分措施：

a.發出書面警告信或要求更正。

b.課以罰款，其方式以現金繳納或自其佣金中抵扣。

c.將其組織全部或部分移轉予他人。

d.暫時停止直銷權一個月或數個月。

e.解除或終止其直銷權。

f. 除以上五款措施，其他依營運規章中所載之各項規定、直銷商參加契約書以及與直銷商所簽署之其他協議書中所列各項款。

在香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司調查違規行為期間，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司有權暫停該直銷商訂貨及領取佣金之權利。

8-2 倘若香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司認為某一直銷商體系內，有一位或多位直銷商扭曲或嚴重違反長昕生活事業傳銷計畫、營運規章、加入契約書時，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得對此違反之直銷商，實施停權處分及改正教育。

8-3 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司在實施停權處分前，將告知該違反之直銷商扭曲說明或違反規章之事實，以致認為有必要實施停權處分。

8-4 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司依照8-3之規定通知該體系國際皇冠直銷商，將給予該國際皇冠直銷商及違反規定直銷商之推薦人機會，俾其陳述事件始末，或自行調查，並於體系內自行實施改正教育，自行實施改正教育須在香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司指定期限內完成。

8-5 若國際皇冠直銷商及有關之推薦人怠於或未能於8-4所准許之期限內採取適當措施，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得實施停權處分。

8-6 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司實施停權處分及改正教育包括下列幾點：

8-6-1 由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司備妥正式公文一份，送達所有該停權處分之直銷商，其公文內容將說明其違反規章事實及正確規章陳述內容一份，亦得宣告為該直銷商舉辦之改正教育會議日期、時間、地點。公告將由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司及國際皇冠直銷商或其他指定之直銷商聯合簽署，或僅由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司簽署。

8-6-2受停權處分之直銷商應參加改正教育之訓練，以學習正確說明長昕生活事業傳銷計劃，並教導其個人整組之直銷商。

8-6-3該改正教育會議將由該體系國際皇冠直銷商或其他指定之直銷商主持，經香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司監察。

8-6-4倘若該體系國際皇冠直銷商或其他指定之直銷商拒絕與香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司合辦該項訓練會議或香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司認為未

盡全力，則香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司將自行主持。

8-7 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司實施停權處分時，得對該直銷商暫停發放業績獎金，包括差額獎金、領導獎金、團隊分紅，此等獎金仍照計算，但於停權期間內，由香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司保管。

8-8 停權及改正教育達成其目標，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司滿意時，認為受停權處分之直銷商將不會再扭曲長昕生活事業傳銷計劃、加入契約書或營運規章時：

8-8-1香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司將停止停權處分，恢復該直銷商一切權益，但須遵照8-8-3之規定。

8-8-2在停權期間香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得指派一位或多位管理人代為管理輔導其組織，在接管期間香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司得視情況，依照8-8-3之規定，將扣除之獎金支付該管理人。

8-8-3香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司因主持改正教育會議，及實施停權程序所發生之費用，經核計後，得自停權期間保管之獎金中扣除至少30%支付該管理人；如尚有餘額，支付予應得之直銷商。

8-9 香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司認為停權處分之直銷商經改正教育後仍未能改正者，得採行下列任一措施：

8-9-1指示繼續停權處分及改正教育

8-9-2結束停權處分，實施終止違反營運規章之直銷商之直銷權。

9．國際推薦

只要您是長昕生活事業的直銷商都有機會利用國際推薦的方式，將其事業推展至全球，在未來您可以利用國際推薦的方式享受更多的收入，並以身為長昕生活事業的國際直銷商為榮。

9-1 認識國際事業

身為一個國際性的企業，長昕生活事業不斷的努力，設計了國際獎金制度，提供每位長昕生活事業直銷商發展個人事業的大好機會。藉由國際推薦的機會，直銷商可將其組織發展至其他國家，並賺取更多的獎金。

9-1-1推薦前的準備

當新市場的開發日趨成熟時，別忘了它同時也很脆弱。因此長昕生活事業總是謹慎為直銷商的活動進行各項的前置作業，由於每個市場的環境與特質不同，長昕生活事業必須符合當地政府法令規定和地方文化風俗，為鼓勵直銷商進入國際市場，在發展業務的同時須注意發展的腳步和事項，以避免因一時不當的行為而危及整個新市場的開發。

9-1-2何謂國際推薦

長昕生活事業直銷商可於全球長昕生活事業允許的國家和地區，進行推薦他人成為長昕生活事業直銷商，此行為即是國際推薦。

9-1-3開始進行

您可將已選定的國家市場內的親朋好友列成推薦名單，然後利用書信或電話，和他們分享您從事長昕生活事業的經驗。如果您要寄資料給推薦對象，



請僅限使用長昕生活事業所製作之資料，以免造成當地公司形象損失。

9-1-4重要事項

有鑑於國際市場之經營涉及許多法律和敏感問題，長昕生活事業設立下列規範，請全體直銷商務必遵守以免違反營運規章：

a. 許多國家為維護個人隱私權，皆有嚴密之法律規定，尤其禁止盲目的推薦與邀約，因此請勿大量郵寄信件給陌生推薦對象。

b. 請勿將非長昕生活事業公司所製作之文宣用品及錄音帶、VCD、DVD等輔銷用品，寄予國外推薦的對象。

c. 不得將長昕生活事業之產品送往其他的國家和地區，否則可能侵害長昕生活事業之商標或導致法律訴訟。

d. 許多國家針對外國人在境內是否可工作或從事直銷行為，須經當地政府法令許可，必要時須取得有關證件、簽證、合法入境、工作許可證、居留權等相關文件後，始可進行推薦或獎金領取；亦即未經許可或合法允許的國家，您是不能進行推薦或領取獎金。

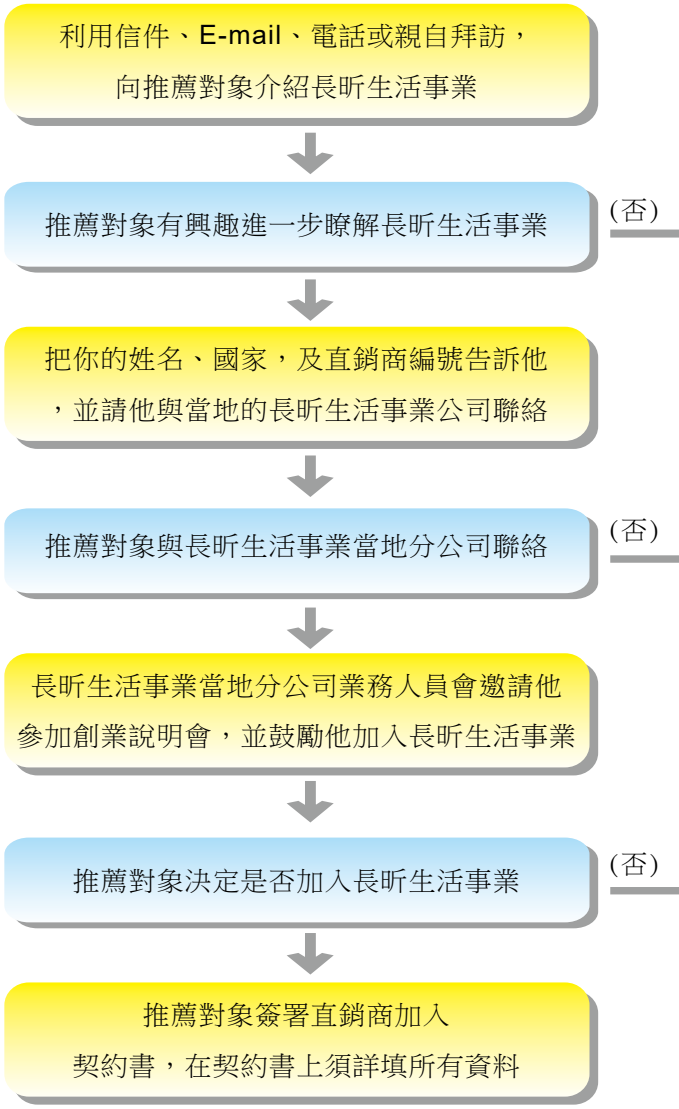
※提醒您：把文宣資料或產品寄至國外可能導致：
罰款、拘留和物品沒收的處分。長昕生活事業亦採取處分行動，包括警告、停權，甚至終止直銷權。

9-1-5 拜訪選定國家

如果您決定親自前往國外拓展長昕生活事業，請先與當地的長昕生活事業分公司聯繫，詳細了解當地法令與文化風俗後，再展開推薦工作或是請教您的組織內有國際推薦經驗的直銷商相關問題，當然您也可以向本公司業務部詢問相關事宜。

9-2 國際推薦的流程

如果你在某個允許可從事長昕生活事業的國家已有推薦對象，你可依下列所示之程序進行國際推薦：





繼續與推薦對象保持緊密聯繫

9-3 國際獎金的認識

在您拓展長昕生活事業跨向國際化範疇時，也為自己提供了成長的機會，在長昕生活事業的規劃下全球每一個市場的獎金制度都是一樣的，也就是全球市場單一制，在這樣的架構下，我們能實現真正的國際化。

9-3-1 全球單一獎金制度

在長昕生活事業的直銷商，只要憑著自己的「直銷商編號」，就可以與其他合法允許直銷國家的組織連接在一起了，不必到了國外還要再重新加入，因此不論是聘階的晉升或獎金的累積，都將變的更快速了。

9-3-2 跨國發展無國界

在長昕生活事業裡，不管你是在哪個合法允許直銷的國家，只要當您完成獎金制度中的董事聘階時，即可開始啟動您的國際事業，也就是說您可以到其他國家發展組織了。

9-3-3 國際獎金的計算

在長昕生活事業全球市場單一制的規劃下，各國的獎金制度計算是一樣的，唯須注意的是長昕生活事業須遵照各國法令的不同，而必須在各國完成申報相關稅率或規定後，該獎金才可在當地進行發放。

9-3-4 國際獎金的領取

在您領取國際獎金時，除先符合獎金制度上的領取資格外，建議您必須在您的原加入國須有獎金領取帳戶，因為長昕生活事業是採用全球單一獎金帳戶制度，故不會因為您以後開發的國家愈多，而獎金帳戶也要跟著增加而造成不必要的麻煩。並且為符合各國稅法規定，在領取國際獎金前，同意長昕生活事業依當

地稅法代辦理扣繳，若不願依規定者，則國際獎金不予發放也不保留，且一切因國際獎金所衍生之手續費等一切相關費用，皆須由領取人負擔。

※提醒您：即在不允許外國人從事直銷的國家，將不在上述範圍內，也就是不予連線計算獎金。

9-4 新市場開幕前的須知

長昕生活事業不斷的開發新市場，並且藉由長昕生活事業快訊的報導讓直銷商能快速正確的知道國際市場的發展現況。所以每在新市場的開幕前幾個月，您即可由公司所提供的文宣品、快訊、網站上去獲得新市場的詳細資料，其中包括開幕日期、當地公司地址、新公司將上市之產品及開幕前直銷商被允許進行的活動項目。

9-4-1 謹慎進行

在長昕生活事業尚未以書面方式發佈新市場消息之前，直銷商應避免在當地從事任何有關長昕生活事業業務的活動，因為在任何一個新市場還未開幕之前，都有可能導致多方面的反效果。

9-4-2 允許的活動

自長昕生活事業宣佈新公司的開幕日期後，直銷商可展開下列工作，準備拓展國際事業：

a. 您可以列出推薦對象名單，以便新公司正式開幕後即可著手後續行為，並且鼓勵您的組織夥伴也這樣做。

b. 利用電話、書信或電子郵件和您的親朋好友分享自己從事長昕生活事業的成功經驗，尤其要記得告訴他們新公司開幕的日期，並請他們注意等正式開幕後，再將訊息分享給其他人。

c. 您可以採取一對一的方式和推薦對象進行接觸。

9-4-3 禁止的活動

全體長昕生活事業直銷商除須遵守長昕生活事業於各國所制定的營運規章外，也必須遵照當地政府法令和國際法，因此各直銷商請勿進行下列行為：

a. 誘導其他直銷商脫離原來組織，加入在您新市場的組織中或為您提供推薦對象。

b. 在長昕生活事業未正式取得當地政府許可前，進行組織或小組會議。

c. 以任何理由進口長昕生活事業之產品至新市場，因為在未取得產品進口許可證和完成產品登記前，這樣的行為將可能導致長昕生活事業受罰、審驗限制增加和其他的不良影響。

9-4-4 違規處分

對於從事任何不當活動的長昕生活事業直銷商，長昕生活事業將進行個案處理，並依照違反的情節輕重予以警告、停權或禁止他在新市場的直銷權利，各組織鑽石階以上直銷商有責任教導組織內直銷商，在參與國際事業時能了解這些規則。

10．直銷商特定禁止之行為

10-1以欺罔或引人錯誤之方式推廣，銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織。

10-2假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。

10-3以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

10-4以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

10-5違反多層次傳銷法、刑法或其他法規之傳銷活動。

11．補充

11-1香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司之傳銷計畫、營運規章、作業須知得因應社會變動或組織發展等狀況，隨時做適度之修正，並以香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司向行政院公平交易委員會，報備最新修正之內容為準。



二・長昕生活事業業務作業須知

1・業務作業須知

1-1 當你面對傳播媒體時

隨著您的事業及成就持續增長，長昕生活事業亦將不斷成長，這些都是傳播媒體業者有意報導的主題。

通常，新聞報導的效果可能是正面的，也可能是負面的，因此，在接受訪問前，務必要有充分的準備。因為，一段新聞報導能否產生正面的效果，取決於受訪者在訪問時如何適切地應對。

以下是我們為您提供的一些建議，以供您在接觸記者時有所參考。這些參考資料能幫助您免除不利的困擾，並方便您銷售與推薦的拓展。

1-1-1請記得，您與記者談話的任何字句，都可能被報導出來，因此，事先務必問明該記者訪問的動機或目的。

1-1-2記者與您接洽時，您的態度應保持友善，不妨先請問該記者下列問題:

- 「您想知道哪一類的資料?」
- 「是否僅與本人的長昕生活事業有關?」
- 「這個報導是跟整個『長昕生活事業』有關?還是只與『直銷』有關?」
- 「為什麼你想訪問本人?」
- 「您可以告訴我，您需要哪一類的訊息？以便我在接受訪問前能夠準備一些資料。」

1-1-3接下來，花一點時間考慮您是否要接受訪問。如果您對個人報導不感興趣，就須進一步斟酌。

1-1-4在向記者回覆或接受採訪之前，請先和香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司業務部聯繫，以便我們可以讓您知道有關您被訪問的更多真相。我們也可以直接和記者會談，向他們提供基本資料，並回答一些不涉及您個人事業的問題。

1-1-5如果您同意接受訪問，應確保自己只提供事前（您與記者雙方）同意供給的資料。清楚地敘述您自己的資料，絕對不能誇張渲染。有時，您可能會情不自禁想說一些其他直銷商的成功事蹟，但請別這樣作，因為記者感興趣的是您本身。

1-1-6請將有關香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司活動的問題（有別於您自己的事業）讓香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司來答覆處理。

1-1-7如有任何有關傳播媒體採訪的問題，請和香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司業務部聯繫。





1-2 維護社區關係的建議

1-2-1遵守法律。沒有任何事比違反法令更會破壞您的形象與聲譽！

1-2-2維護商業道德及信譽。任何一位不滿意的顧客，都可能使整個社區對您留下不良的印象。

1-2-3與當地的商業人士、商業機構保持良好的關係，在參加任何一個團體或社團之前，務必要贏得其他成員的尊敬。

1-3 產品責任保險

長昕生活事業產品若依照其原有的設計目的及長昕生活事業所提供的產品說明使用，應不至於引起任何傷害或損壞。如果確實是製造上的缺陷，或是長昕生活事業公司尚未出貨前即受到損壞，香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司將對產品負責。如果是直銷商或顧客不當處理，長昕生活事業公司將不予負責。

香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司投保產品責任保險，以維護消費者權益並保護正當的直銷商，但這並不意味任何情況均包括在內。保險是否有效應視傷害或損壞的發生，是來自產品的瑕疵，或是產品使用時個人的疏忽大意，或錯誤、不當使用所致。香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司的保險包括產品瑕疵所造成的傷害與損壞，但不包括個人大意、疏忽或是對產品之不當使用所造成的後果。

1-4 產品責任的主要原則摘要

1-4-1所有香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司直銷商，像從事其他行業的人士一樣，都有可能遭遇產品加害給付之訴訟，但這種訴訟是極為少見的。

1-4-2如果香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司直銷商都能小心謹慎，在向顧客介紹產品時，只就標籤上或輔銷資料上所載用途加以說明，將可避免法律責任。

1-4-3香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司已確實投保產品責任險，以保障公司及直銷商因產品瑕疵而招致的傷害或損壞。

1-4-4倘若直銷商不當的使用產品，或擅自變更長昕生活事業產品標籤的使用說明，或錯誤介紹，或違背長昕生活事業輔銷文件上的說明，而導致損壞或傷害，則香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司的產品責任險將不涵蓋之。

2・直銷商加入作業

2-1 參加人經由推薦人詳細解說，並已詳閱傳銷計畫、營運規章後，親自填寫「直銷商參加契約書」(圖一)。

2-2 參加人必須年滿十八足歲，方可成為長昕生活事業直銷商。參加人如為未滿十八足歲，依民法規定限制行為能力者，可由法定代理人簽署監護人同意書亦可申請加入。

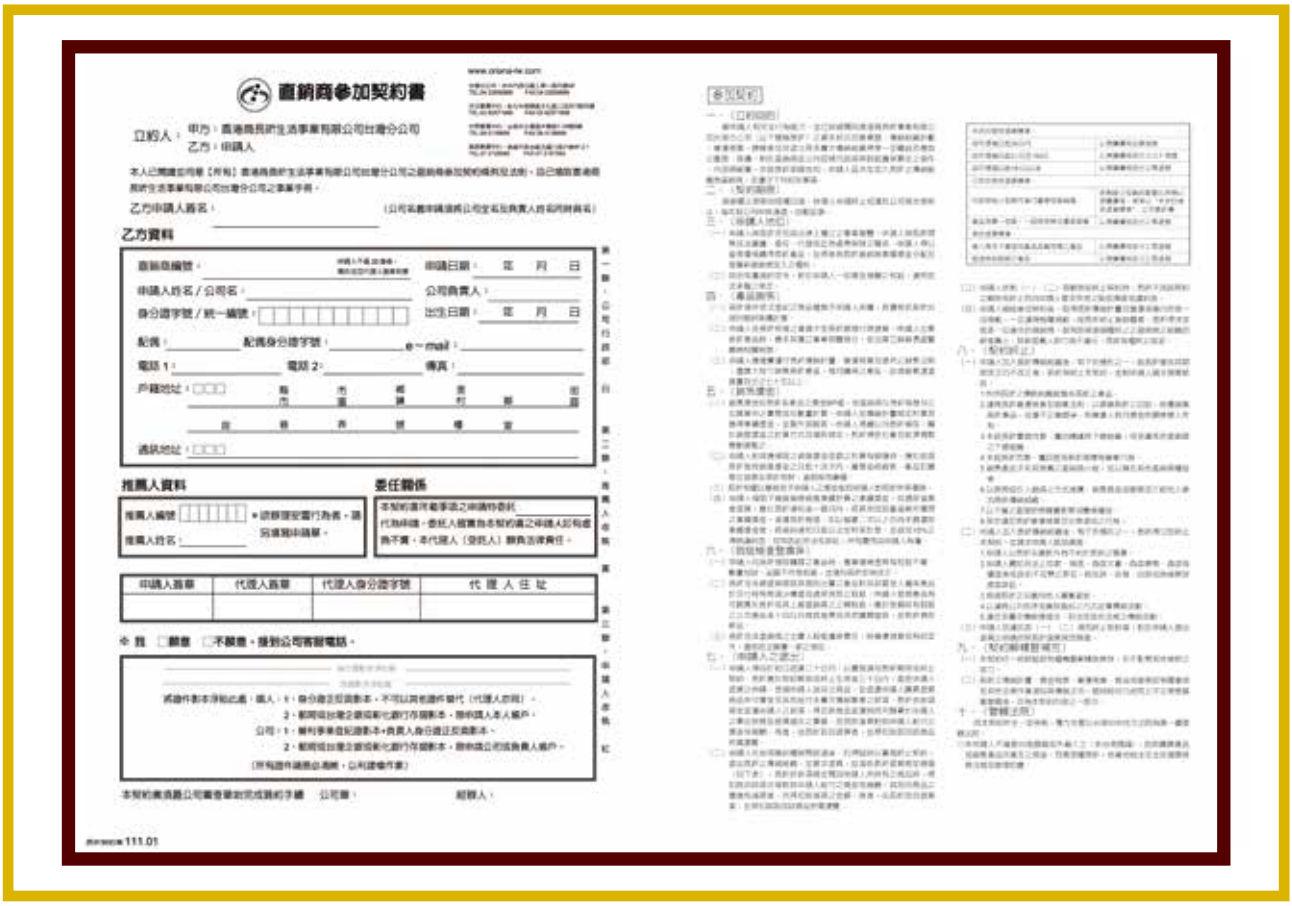
2-3 備齊參加人之身分證影本、指定之銀行存摺影本(台灣企銀或彰化銀行或郵局)，由推薦人或其上線攜至長昕生活事業各出貨地點辦理（或一併前往)。

2-4 至公司出貨地點繳交參加人資料，並購買直銷商創業資料袋。

2-5 填寫產品訂購單，及購買本公司產品。

2-6 行政人員審核無誤後，將直銷商資料輸入電腦，並核發直銷商證，於直銷商參加契約書上登錄直銷商編號及加蓋收件審核章。

2-7 參加人於當場取得直銷商證及契約書收執聯後，即具備直銷商資格，享有傳銷計畫、營運規章及契約書上所載之權利義務，並應受其規範。


直銷商參加契約書

◆圖一　長昕生活事業經銷商參加契約書(樣版，實際以臨櫃版為主)

3・資料變更作業

3-1 直銷商基本資料異動

3-1-1為提供所有事業夥伴最佳之服務，並維護其權益，直銷商個人資料如有異動時（戶籍地址、通訊地址、聯絡電話、銀行帳號等），請隨時主動向公司辦理變更。

3-1-2辦理基本資料異動時，需填寫「長昕生活事業直銷商資料變動申請書」(圖二)，銀行帳號如有異動需檢附存摺封面影本。

3-1-3個人資料異動，如未能主動向公司提出申請更正，而因此造成個人權益受損，應自行負責。

3-1-4直銷商之推薦人不得以任何理由要求變更。



香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司
資料異動申請書

直銷商編號		異動日期	年　月　日
直銷商姓名		聯絡電話	

◎異動項目（請勾選）：

□姓名 □戶籍地址 □通訊地址 □郵局帳戶 □銀行帳戶 □支票寄送地址
□AOP 收貨地址

◎異動內容

原資料	變更後資料
（姓名、戶籍、通訊、郵局、銀行、支票寄送、AOP收貨地址）	（姓名、戶籍、通訊、郵局、銀行、支票寄送、AOP收貨地址）

※ 注意事項：1、本人親自辦理，非本人請填妥委任關係。
2、更動戶籍地、郵局、銀行及姓名資料，請檢附影本。

委任關係

本申請書特委託受託人代為申請辦理，委託人確為本申請書之申請人，雙方如有虛偽不實之請事，願負法律責任。

委託人簽章：　　（身分證字號：　　）

受託人簽章：　　（身分證字號：　　）

獎金部	單位經理	行政(建檔)	經辦人	申請人簽名

103.03版

◆圖二　長昕生活事業直銷商資料變動申請書(樣版，實際以臨櫃版為主)

4．出貨作業

4-1 訂購地點：

台灣分公司　台中市西屯區工業一路70號4F

TEL：04-23556889 FAX：04-23556890

台北營運中心 新北市板橋區文化路2段291號26F

TEL：02-82571569 FAX：02-82571608

台南營運中心 台南市永康區中華路1-34號8F

TEL：06-3139899　FAX：06-3136899

高雄營運中心 高雄市前金區五福三路21號4樓-1

TEL：07-2728589　FAX：07-2161889

4-2 付款方式：

4-2-1以現金支付。

4-2-2以信用卡（MASTER、VISA、JCB）支付。

4-2-3傳真郵購刷卡單支付。

4-2-4銀行匯款（為加速處理您的訂單，請於匯款後，傳真會員訂購單及匯款收據---註明出貨人姓名、直銷商編號及電話，傳真至本公司以便確認）。

訂貨匯款專戶：
戶名：香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司
銀行：台灣企銀 西屯分行
帳號：00612028567



香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司/會員訂購單
ORIANA LIFE&WELLNESS LIMITED TAIWAN BRANCH/Order for Members

編號 CODE	品項 ITEM	BP	單價 UNIT Price	數量 QTY	小計 Amount
CC0038	CAM生活餐分享盒	75	4400		
CC0074	m-CAM生活餐分享盒	75	4500		
FF0208	一級氧聚2.0	75	4400		
GG0015	增冠速I	25	1250		
GG0016	增冠速II	25	1250		
WW0013	折潭S	25	1300		
WW0014	折潭S升級版	25	1300		
TT0006	折舒康4.0升級版	25	1500		
RS0001	折舒清	25	1395		
SS0006	折飛燕3.0S	50	2000		
SS0007	折飛燕3.0E	100	4800		
PP0002	PLE2.0生活食品	75	4100		
Y0002	公事包		350		
Y0017	曲線杯3.0		100		
Y0018	曲線杯3.0加購價優惠		80		

◆圖三　產品訂購單(樣版，實際以臨櫃版為主)

4-3 出貨方式

4-3-1親赴出貨地點

a 填寫會員訂購單（圖三）。

b.繳交費用（現金或信用卡等）。

c.領取發票、會員訂購單收執聯。

d.清點商品（請當面點收商品，離櫃恕不負責）。

4-3-2傳真訂購

a.傳真郵購刷卡單與會員訂購單至本公司任一訂貨地點（請致電確認傳真是否成功）。

b.郵購刷卡單授權成功後將於五個工作天內送達。

4-3-3郵寄方式辦理

a. 以掛號郵寄4-2-3、4-2-4資料並填妥會員訂購單---註明出貨人姓名、直銷商編號及電話，寄至台中市西屯區工業區一路70號4F。

b. 以郵寄方式辦理訂貨，其出貨日期以郵戳日期為準，如因郵政單位遞送延遲，造成業績歸屬月份不同之權益損失，請自行負責。

c. 收受之郵件，如遇資料不齊全或內容有誤，將先不辦理出貨作業，待資料補齊或修正後，方予以辦理，若造成業績歸屬月份不同之權益損失，請自行負責。



4-3-4AOP自動訂貨計畫

a.申請人於申請書（圖四）中提供申請人本人或經授權同意並已向本公司辦理授權付款之其他第三人（限與申請人同一直銷權之親屬）持有之有效信用卡卡號（MASTER、VISA、JCB），郵局限本人（直銷商）帳戶。

4-4提貨作業

4-4-1現場自取。

4-4-2郵寄出貨。

a. 一次購買150BP（含）以上免運費，未滿加收新台幣140元（限台灣本島）。

b. 收貨前請先驗明箱數，若數目不符或封條毀損或外箱破損，請拒收。

c.收到貨請立即開啟仔細檢查與核對，若有短少、不良或損壞請於收貨日算起三個工作天內通知公司，逾時恕不受理。


香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司 / AOP自動訂貨計畫申請書
ORIANA LIFE&WELLNESS LIMITED TAIWAN BRANCH / Automatic Ordering Plan

◆圖四　AOP自動訂貨計畫同意書(樣版，實際以臨櫃版為主)



5．業績查詢作業

5-1 晉級業績查詢

5-1-1查詢資格限本人查詢，可親赴公司查詢或以電話查詢，公司對查詢人可要求查驗其身份證明。

5-1-2查詢內容將依晉級之職級條件區分，包括個人小組業績、全組業績、全組累積業績、直B下線人數等。

5-1-3當月業績查詢日期為每月1日至月底，另因電腦連線作業時差，實際業績與查詢業績大約誤差1~2天，查詢業績僅供參考，晉級與否以實際之業績審查結果為準。

5-2 基本責任額業績查詢

5-2-1查詢人可親赴公司查詢或以電話查詢。

5-2-2查詢內容僅限查詢人之個人銷售。

5-2-3當月業績查詢日期為每月1日~當月業績結算日止，(每月最後一個營業日之營業時間)，另因電腦連線作業時差，實際業績與查詢業績大約誤差1~2日。

5-2-4不受理查詢當月可領取之業績獎金。

5-3 網路查詢整組業積及獎金明細

登錄網址：http://www.oriana-lw.com，進入會員專區，輸入您的帳號(會員編號)及密碼 (第一次登錄者以身分證後8碼，以公司身份加入者，以統一編號後6碼)，再點選「使用者登錄」，即可進入個人資料網頁中查詢。

6．職級晉級作業

※各級晉升人員採適用於香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司獎金制度規定晉升。

7．退貨作業

7-1直銷商退貨辦法

7-1-1直銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司解除或終止契約。長昕生活事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受直銷商退貨之申請、受領直銷商送回之商品，並返還直銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。長昕生活事業依前項規定返還直銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於直銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該直銷商給付之獎金或報酬。再者，由長昕生活事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

7-1-2直銷商於前項解約權期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出長昕生活事業之傳銷組織，並要求退貨，但須

依7-5產品價值減損價格計算表辦理。長昕生活事業依前項規定買回直銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該申請人給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。再者，由長昕生活取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

7-1-3直銷商依前二項行使解除權或終止權時，長昕生活事業不會向直銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

7-1-4一般直銷商（非上述7-1-1及7-1-2）退貨者，一旦退貨退款完成後，長昕生活事業得終止該直銷商之直銷權。該直銷商退出經銷權後，擬再申請加入者，必須於解除或終止契約滿六個月後方可再申請之，但公司保有其審核通過與否之權利。



7-2 退出退貨所須檢附資料

7-2-1解除/終止契約通知書

7-2-2原直銷商參加契約書。

7-2-3直銷商證。

7-2-4退貨申請表(附原出貨單存根、發票)。

7-2-5辦理退貨之產品。

7-3 退貨方式及範圍

7-3-1方式：一律至總公司或本公司指定現場辦理，不受理郵寄方式。

7-3-2範圍：尚未使用之產品。

7-4 不可辦理退貨之情形

7-4-1非本人辦理(附本人委託書者除外)。

7-4-2產品為非本人所購進。

7-5產品價值減損價格計算表

◎產品價值減損價格計算表

未拆封使用退貨標準：	
自可提領日起30日內	以原購價格全額退費
自可提領日起31日至180日	以原購價格百分之九十退費
自可提領日起181日以後	以原購價格百分之零退費
已拆封使用退貨標準：	
內容物為小包裝 可進行重複包裝銷售	依剩餘小包裝的數量比例乘以原購價格，再乘以“未拆封使用退貨標準”之天數計算。
產品為單一包裝， 一經使用無法重新銷售	以原購價格百分之零退費
其他退貨標準：	
個人保存不當造成產品 品質受損之產品	以原購價格百分之零退費
超過有效期限之產品	以原購價格百分之零退費

7-6 獎金之扣除方式

7-6-1屬於辦理退貨月份之進貨，直接扣除當月份業績。

7-6-2屬於辦理退貨月份之上月份庫存部份，依該庫存月份所發給其本人及其直屬上線直銷商之獎金分別扣除。

7-7作業時間及退款方式

7-7-1自契約解除或終止日後三十日內，接受直銷商退貨申請，將應退之全部價金，以現金或支票方式支付申請人（原出貨以信用卡支付貨款者除外）。

7-7-2原出貨以信用卡支付貨款者，直接由信用卡帳戶退款，但因作業時間及各銀行信用卡請款日期不同，當期帳單如仍出現該筆款項，請按時繳款以維護信用，其將於次月份之帳單上更正（顯現該款項之溢繳金額）。

7-7-3原出貨以信用卡支付貨款，但僅退回部份之產品者，仍以7-7-2方式辦理。

7-8可歸責參加人事由下之退貨處理

參加人違反營運規章、計畫或其他可歸責於參加人之事由，而解除或終止契約者，對於該參加人提出退貨之申請將依7-5產品價值減損價格計算表辦理。



8・換貨作業

8-1 商品、輔銷品

8-1-1具直銷商身分者，可於出貨日起十四日內辦理換貨手續。

8-1-2換貨商品不得拆封，包裝亦不得有毀損之情形。

8-1-3新換貨之商品（或輔銷品）必須大於原購商品（或輔銷品）之金額及BP值，若有特惠附帶贈品，應一併退回。

8-1-4辦理時攜帶原進貨發票，個人印章及原產品訂購單，親至公司出貨櫃台辦理，辦理時須填寫換貨申請書（圖五）、銷貨折讓證明單、退費收據。

8-1-5購買人付清退換差額後，領取新換商品發票及產品訂購單收執聯，並清點商品（輔銷品）後，完成換貨手續。

8-2瑕疵品處理

8-2-1直銷商受領產品時，應即從速檢查其所受領之物，若發現有應由本公司負責之瑕疵，應於十四日內檢同貨款發票及出貨單向本公司換取同貨號之新品，逾期視為承認其所受領之物。

8-2-2瑕疵品只能換取同貨號之商品，亦可依上述換貨作業第一款之規定辦理，但不得要求退貨。如公司檢視產品有明顯為使用人之過失所造成之瑕疵損壞，公司得拒絕換貨之要求。

8-2-3辦理時須填寫換貨申請書，退還瑕疵商品，待公司查驗出貨發票及出貨單後，即換發新品。



香港商長昕生活事業有限公司台灣分公司
換貨申請書

直銷商編號		日　期	年　月　日
直銷商姓名		聯絡電話	

換貨資料
◎出貨單號：
◎出貨日期：
◎出貨地點：
◎出貨產品及數量：
◎換貨產品及數量：
◎換貨說明：□ 產品瑕疵 □ 更換其他產品 □其他(請於底下說明原因)

委任關係：
本申請書特委託受託人代為申請辦理，委託人確為本申請書之申請人，雙方如有虛偽不實之情事，願負法律責任。

委託人簽章：＿＿＿＿＿＿＿＿（身分證字號：　　）

受託人簽章：＿＿＿＿＿＿＿＿（身分證字號：　　）

以　下　會　員　免　填

處理方式

說明
1、具直銷商身分者，可於出貨日起十四日內辦理換貨手續，另外如有發現應由本公司負責之瑕疵，應於十四日檢同貨款發票及出貨單向本公司換取同貨號之新品，逾期視為承認其所受領之物。
2、辦理時需填寫換貨申請書，退還瑕疵商品，待公司查驗出貨發票及出貨單後，即換發新品。

獎金部	協理	單位主管	行政(建檔)	倉　儲	經辦人	申請人簽名

100.04 版

◆圖五 換貨申請書(樣版，實際以臨櫃版為主)

陸・多層次傳銷管理法

中華民國 103年 1月 29日
華總一義字第 10300013741號

第一章 總則

第一條　為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第二條　本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條　本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第四條　本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第五條　本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，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。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章　多層次傳銷事業之報備

第六條　多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第七條　多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條　前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條　多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條　多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。

五、商品或服務有關事項。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條　多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條　多層次傳銷事業或傳銷商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，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得

有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條　多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條　前條參加契約之內容，應包括下列事項：

一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。

二、傳銷商違約事由及處理方式。

三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。

四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條　多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。

二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。

三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條　多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條　多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。



多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條　多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條　多層次傳銷事業不得為下列行為：

一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。

二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。

三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。

四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章　解除契約及終止契約

第二十條　傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條　傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計

畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條　傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條　多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條　本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條　多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條　主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條　主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條　主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

一、通知當事人及關係人到場陳述意見。

二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受**調查者得拒絕之。**

第六章 罰則

第二十九條　違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條　前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條　主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條　主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條　主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條　主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條　主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第三十六條　非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。



本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條　本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條　主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條　自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條　本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條　本法自公布日施行。

財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

設立依據

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」之保護機構。



Q: 為何要加入多層次傳銷保護基金會？

本會對於繳納保護基金及年費的傳銷商與傳銷事業，可提供完整的調處機制、訴訟協助、代償、辦理教育訓練及相關法令的推廣與諮詢服務等。

Q: 多層次傳銷保護基金會可以如何協助傳銷商／傳銷事業？

對於傳銷商（坊間所稱直銷商）而言，繳費雖非強制性義務。但繳費即如同保險概念一樣，若在繳費後的該年度內，與所屬的傳銷事業發生多層次傳銷民事爭議，則可向本會申請法律諮詢或爭議調處服務。同時，也可藉由本會的各種活動、電子報、Facebook等管道，經常性地獲取傳銷產業的相關資訊，與加強自我權益的保障。

對於傳銷事業（坊間所稱直銷公司）而言，本會則為依法設立的基金會，期望能成為傳銷事業與傳銷商間的最佳溝通橋樑。如果，傳銷事業能多提供一層保障予傳銷商，相信將有利於其商品或服務的銷售，且亦有利於招收傳銷商。因此，藉由與本會密切的合作，相信必定可以提高該傳銷事業的企業形象，使該傳銷事業更加蓬勃發展。

Q: 甚麼樣的爭議可以向多層次傳銷保護基金會申請調處？

調處案件為傳銷商與所屬傳銷事業間，因多層次傳銷所產生的民事爭議。而可申請調處案件發生的時間，因繳費時間而有所不同：

（一）若傳銷商在104年3月31日以前向本會繳費者，可申請調處案件的時間，溯及自「多層次傳銷管理法」公布施行起（103年1月29日），到104年年底止；

（二）若傳銷商在104年4月1日以後向本會繳費者，則可申請調處案件的時間，自其繳費日起，到104年年底止。

資　訊

財團法人多層次傳銷保護基金會對於繳納年費及保護基金之傳銷事業與傳銷商，提供完善的調處機制、法令諮詢及教育宣導等服務。想了解詳情，敬請參考本會網站：http://www.mlmpf.org.tw/

首次繳費申請

傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

欲使用本會服務之傳銷商，需繳納保護基金一百元整及年費兩百元整。歡迎至本會網站使用「繳費申請系統」。

協助申請

已繳費者專屬，需要協助？從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」。

調處申請

已繳費者專屬，第三方調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」。



財團法人多層次傳銷保護基金會

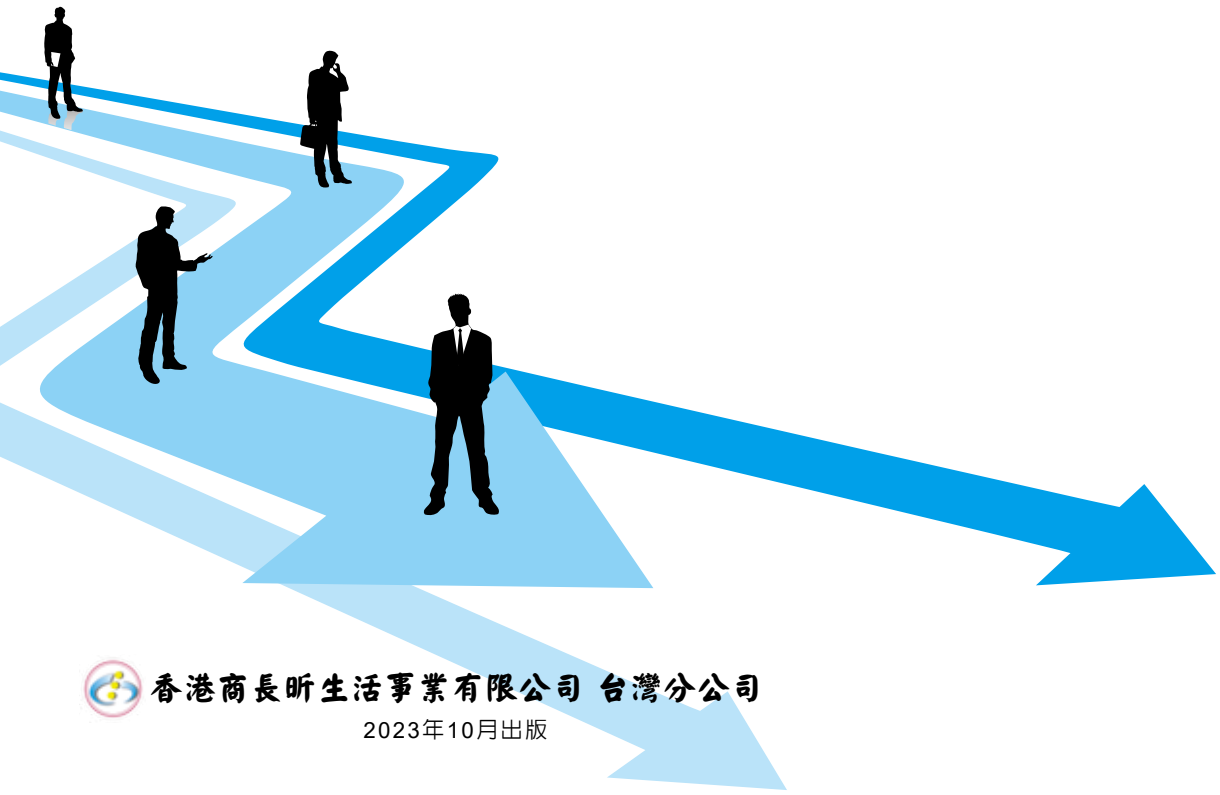
Multi-Level Marketing Protection Foundation

地　　址：10487 臺北市中山區復興北路150號3樓之3
服務時間：星期一至星期五 9:00-12:00；13:30-17:30
電　　話：(02)2546-1636　傳　　真：(02)2546-1096
Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw
網　　站：http://www.mlmpf.org.tw/

https://www.facebook.com/mlmpf

https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig

基金會網站QR CODE



香港商長昕生活事業有限公司 台灣分公司
2023年10月出版