

政策及程序

台灣

2020六月

第 1 條 – 政策及程序之目的

第 2 條 – 簡介

- 2.1 – 政策及程序納入獨立經銷商協議
- 2.2 – 政策之目的
- 2.3 – 協議之變動
- 2.4 – 不可抗力
- 2.5 – 可分割性
- 2.6 – 棄權

第 3 條 – 成為獨立經銷商

- 3.1 – 成為獨立經銷商之要求
- 3.2 – 新獨立經銷商網路預先註冊
- 3.3 – 獨立經銷商協議效期與展期續約

第 4 條 – 經營 LifeVantage 獨立經銷權

- 4.1 – 遵守 LifeVantage 獎勵計劃
- 4.2 – 企業
- 4.3 – 未成年人或無行為能力之人
- 4.4 – 每人僅限一個 LifeVantage 獨立經銷權，每家庭僅兩個
 - 4.4.1 – 家庭成員或關聯人士之行為
- 4.5 – 獨立經銷商定義
- 4.6 – 招收／安置或推薦
- 4.7 – LifeVantage 獨立經銷權變更
 - 4.7.1 – 一般事項
 - 4.7.2 – 增加共同申請人
 - 4.7.3 – 推薦人變更
 - 4.7.4 – 安置人變更
 - 4.7.5 – 退出及重新申請
- 4.8 – 上線組織
- 4.9 – LifeVantage 獨立經銷權的出售、轉讓或出讓
- 4.10 – LifeVantage 獨立經銷權之分割
- 4.11 – 繼承
- 4.12 – 獨立經銷商身故後之轉讓
- 4.13 – 獨立經銷商喪失行為能力後之轉讓
- 4.14 – 錯誤或疑問

第 5 條 – 獨立經銷商之責任

- 5.1 – 地址、電話或電子郵件變更
- 5.2 – 持續發展義務
 - 5.2.1 – 持續培訓
 - 5.2.2 – 培訓責任的增加



- 5.2.3 – 持續銷售責任
- 5.3 – 不貶低
- 5.4 – 向申請人提供有關文件
- 5.5 – 舉報違反政策行為
- 5.6 – 公司聲稱

第 6 條 – 利益衝突

- 6.1 – 不遊說
- 6.2 – 以其他直銷商為目標
- 6.3 – 交叉推薦
- 6.4 – 持有申請或訂單
- 6.5 – 堆疊

第 7 條 – LifeVantage 獨立經銷權內部通訊及保密性

- 7.1 – 下線活動（團隊報告）
- 7.2 – 選擇性通訊

第 8 條 – 廣告

- 8.1 – 概況
- 8.2 – 商標與著作權
- 8.3 – 未經授權之聲稱與行為
 - 8.3.1 – 補償
 - 8.3.2 – 與產品有關之聲稱
 - 8.3.3 – 與收入有關之聲稱
 - 8.3.4 – 使用名人姓名與肖像
 - 8.3.5 – 與科學顧問委員會及本公司其他顧問的互動
 - 8.3.6 – 政府批准或背書
- 8.4 – 大眾媒體
 - 8.4.1 – 禁止利用大眾媒體進行推廣
 - 8.4.2 – 媒體採訪
- 8.5.15 – 垃圾濫發信息連結
- 8.5.16 – 數碼媒體的上載提交（如 YouTube、iTunes、PhotoBucket 等）
- 8.5.17 – 推薦人連結、每次點擊付收費（PPC）廣告及付費搜尋
- 8.6 – 濫發信息資訊及未經要求之傳真
- 8.7 – 電話行銷
- 8.8 – 廣告中之產品價格

第 9 條 – 規則及規範

- 9.1 – 經銷商會員編號
- 9.2 – 所得稅
- 9.3 – 保險
 - 9.3.1 – 業務活動保險範圍
 - 9.3.2 – 產品責任保險範圍
- 9.4 – 國際行銷
 - 9.4.1 – 國際行銷界定
 - 9.4.2 – 授權國家
- 9.5 – 依循法律及條例
 - 9.5.1 – 當地條例
 - 9.5.2 – 遵守適用法律



第 10 條 – 銷售

- 10.1 – 銷售場所
- 10.2 – 貿易展覽、博覽會及其他銷售論壇
- 10.3 – 禁止購買過量存貨
- 10.4 – 禁止購買分紅
- 10.5 – 禁止重新包裝及重貼標籤

第 11 條 – 銷售要求

- 11.1 – 產品銷售
 - 11.1.1 – 銷量
 - 11.1.2 – 遵守 70% 銷售規則
- 11.2 – 無地區限制
- 11.3 – 70% 銷售規則
- 11.4 – 銷售收據

第 12 條 – 獎金、分紅及回饋

- 12.1 – 獎金、分紅及回饋資格
 - 12.1.1 – 獎金處理費
- 12.2 – 調整獎金、分紅及回饋
 - 12.2.1 – 於首個 30 天內解約及退貨
- 12.3 – 未領取佣金及紅利
- 12.4 – 獎勵旅行與獎品
- 12.5 – 報告
 - 12.5.1 – 下線報告
 - 12.5.2 – 報告彌償

第 13 條 – 產品保證、退回及存貨購回

- 13.1 – 產品保證
- 13.2 – 存貨購回
- 13.3 – 退款政策之例外情況

第 14 條 – 糾紛排解與補救措施

- 14.1 – 違約與處理
- 14.2 – 申訴及投訴
- 14.3 – 準據法及爭議解決

第 15 條 – 訂購

- 15.1 – 直接零售客戶及優惠客戶
- 15.2 – 購買 LifeVantage 產品
- 15.3 – 一般訂購政策
- 15.4 – 運輸及未交貨訂單政策
- 15.5 – 訂單之確認
- 15.6 – 放棄產品

第 16 條 – 付款及運輸

- 16.1 – 訂金
- 16.2 – 資金不足
- 16.3 – 第三方使用信用卡之限制



第 17 條 – 退出

- 17.1 – 退出之影響
- 17.2 – 因不活躍之退出
- 17.3 – 非自願退出
- 17.4 – 自願退出
- 17.5 – 不續約

第 18 條 – 釋義

第 19 條 – 多層次傳銷管理法

第 20 條 – 公司個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法

第 1 條 – 政策及程序之目的

LifeVantage Taiwan Pte. Ltd. 台灣生命優勢有限公司 (以下簡稱「LifeVantage」或「本公司」)，旨在協本公司及本公司所有獨立經銷商得以成功推廣事業。本政策與程序將有助於提供以下益處：

- 1) 提供每位獨立經銷商一個合乎道德、不違背當地法規及具有效率的行為準則，保護所有獨立經銷商的權利。
- 2) 為LifeVantage所有獨立經銷商提供平等及公平的事業機會。
- 3) 明確定義LifeVantage與每位獨立經銷商之間的權利義務與契約關係。
- 4) 便於每位獨立經銷商了解法律遵循事項及行政作業要求；所有獨立經銷商應嚴格遵守並明白本政策與程序，以確保雙方遵守並共同維護您個人與LifeVantage的良好聲譽。

當此版本的政策與程序非為最新版本時，應以LifeVantage台灣官方網站上所公告之最新版本為主。

第 2 條 – 簡介

2.1 – 政策及程序納入獨立經銷商協議

本政策及程序（此版本及LifeVantage全權酌情決定所不定期更新的修訂版本），被納入 LifeVantage 獨立經銷商協議並構成其主體部份。在本政策及程序中，凡使用「本協議」一詞之處，統指 LifeVantage 獨立經銷商申請與協議、本政策及程序、LifeVantage 獎勵計劃及企業表單（如適用）。各獨立經銷商有責任閱讀、理解、遵守並確保自己知悉本政策及程序的最新版本，並在該規範下開展業務。在招收新獨立經銷商時，推薦人（進一步定義詳見下文）有責任在申請人簽訂獨立經銷商申請協議前向該申請人提供最新版本的政策及程序以及 LifeVantage 獎勵計劃。

2.2 – 政策之目的

LifeVantage是一間組織行銷公司，主要透過所有經銷商推廣事業並銷售公司產品。每位獨立經銷商均須了解，您個人的事業成功取決於所有LifeVantage獨立經銷商的操守與誠信；為明確界定LifeVantage與獨立經銷商之間的契約關係及業務操守準則，因此LifeVantage確立本協議內容並具有不定期更新修訂的權力，任何未於本協議中明確規範的承諾、聲明、提議或其他資訊均無任何效力。LifeVantage所有獨立經銷商必須嚴格遵守本協議中列明的所有條款內容、行政作業要求及當地法律規定。所有獨立經銷商均有責任與義務須詳細閱讀並遵守本協議，為不影響您的權益，請務必仔細閱讀本協議所載明之全部條款及內容；本協議闡明獨立經銷商與本公司之間的契約關係並對此等契約關係具有拘束力，如對此政策與程序中內容有任何疑慮，應立即向LifeVantage提出，若無提出異議則視同同意本協議。本協議若與副本形式呈現，其效力仍與原件相同。

2.3 – 協議之變動

因當地法律及經濟環境存在週期性或不確定性變化，故LifeVantage保留修訂本協議及本公司所有產品配方、價格及所有獎勵計劃、獎勵活動等絕對權力。本公司應透過至少以下一種或多種方式向所有獨立經銷



商提供經修訂條文後的完整副本：(1) 刊登於本公司的官方網站、(2) 電子郵件、(3) 經銷商指定傳真、(4) 語音系統播放、(5) 刊登於本公司的期刊、(6) 載入於產品訂單或獎金發放通知、(7) 本公司向所有經銷商發出的實體書面通知。修訂後最新的版本將載於tw.lifevantage.com中，所有獨立經銷商均有責任與義務定期瀏覽tw.lifevantage.com，並查看最新修訂的版本，本公司對經銷商因缺乏最新資訊所造成的損失不負任何責任。修訂版本一經本公司公佈後立即生效，凡現存協議與修訂內容相抵觸時，需以最新修訂內容為主。獨立經銷商可選擇接受或拒絕接受該修訂版本；如獨立經銷商拒絕接受該修訂版本，則視同該經銷商自動放棄所有關於本協議之權利。然獨立經銷商繼續購買或出售本公司產品或向LifeVantage註冊、收取獎金、佣金或紅利，則視同該獨立經銷商接受任何及所有修訂內容。

2.4 – 不可抗力

如因超出 LifeVantage 合理控制範圍的情況，致使 LifeVantage 應履行之義務在商業上不具有可行性，LifeVantage 概不對遲延履行義務或不履行義務承擔任何責任。有關情況包括但不限於罷工、勞工糾紛、暴亂、戰爭、火災、死亡、一方的供貨來源被縮減或政府判令或命令。

2.5 – 可分割性

如本協議（現行版本或經修訂之任何更新版本）之任何條文失效，或因任何原因而不可強制執行，唯有該條文的失效部份應被分割出去，餘下條文仍保持完整效力，猶如該等失效或不可強制執行之條文從未構成本協議之一部份。

2.6 – 棄權

本公司從未放棄本協議之權利與義務；若本公司未行使本協議中的任何權利或未要求獨立經銷商嚴格遵守本協議之任何責任或規定，以及如習慣或實務上與本協議存在任何差異，概不構成LifeVantage放棄要求獨立經銷商嚴格遵守本協議的權利。本公司放棄本協議之權利需經由本公司所授權之高級主管以書面形式做出聲明方為有效。而本公司對於某特定獨立經銷商任何違約行為的延遲行使本公司之權利或予以豁免，皆概不影響或損及LifeVantage對於該獨立經銷商任何後續追究其違約行為的權利，亦不影響其他獨立經銷商的權利或義務。獨立經銷商針對本公司任何索賠或請求，概不構成對本公司強制執行本協議任何條款之抗辯。

第 3 條 – 成為獨立經銷商

獨立經銷商行為準則

我身為本公司之獨立經銷商將嚴格遵守：

- 1) 身為本公司的獨立經銷商，我將秉持誠信、公正且不違背法律規定地經營LifeVantage的事業。
- 2) 我將以提升個人聲譽與維持本公司正面形象作為事業準則。
- 3) 我將秉持謙恭有禮的態度與尊重的心，對待在LifeVantage所遇到的每一位行政人員與經銷商；並只在合理的時間內以合理的方式與本公司行政人員或潛在經銷商進行電話聯繫或私人會面，以避免干擾他人作息。
- 4) 我不會從事詐欺或非法行為，也不會對本公司的產品及獎勵計劃進行不實宣傳，保健功能與益處皆需與LifeVantage官方宣傳材料內容相符；在進行銷售展示時，若對方提出拒絕，我將立即停止展示。
- 5) 尊重他人隱私，對自己個人收入以及他人收入保密，並與其他團隊經銷商保持適當距離，避免利益衝突。
- 6) 我會負起領導責任，認真對待團隊每一位經銷商，不論是培訓、支援或協助下線。
- 7) 我將尊重下線自身意願從而協助辦理購買產品、終止會員資格與退貨等事務，並會完全遵守本公司的行政作業與政策規定。
- 8) 我將尊重LifeVantage所有顧問、高階主管與行政人員的專業，並以理性且適當的方式對待他們，且不與他們私下發生任何接觸。
- 9) 我身為本公司的獨立經銷商，但我仍會尊重其他競爭對手，但不會介紹或嘗試介紹任何本公司的經銷商直接或間接的加入其他網路營銷公司。
- 10) 我明白有關任何大眾媒體詢問、採訪皆需由LifeVantage作為官方代表統一回覆，我自身的言論皆不代表本公司的立場。



- 11) 我將嚴格遵守本協議所有內容與規定，並同意我個人應對一切財務或法律責任負責，並同時履行經銷商之所有責任；我將以專業的態度及方式行使獨立經銷權，為每個人提供LifeVantage的事業機會。

3.1 – 成為獨立經銷商之要求

如欲成為一名 LifeVantage 獨立經銷商，申請人須滿足以下條件：

- 1) 須年滿18歲；惟18歲以上、未滿20歲之未成年人入會時，應事先取得其法定代理人之書面同意，且須提交上述書面同意證明文件正本予以本公司留存。
- 2) 具有台灣政府核發有效之身分證。
- 3) 必須購買創業資料袋，新台幣\$1,800元。
- 4) 須向LifeVantage提交一份經妥為填寫並簽名的獨立經銷商申請與協議正本，另自行保留一份內容相同的副本。

本公司保留酌情決定接受或拒絕新獨立經銷商之申請或續約的權利。本協議自本公司接受獨立經銷商申請與協議起生效（詳參獨立經銷商申請與協議第 1.2 條）。

3.2 – 新獨立經銷商網路預先註冊

新獨立經銷商除需向本公司提交一份妥為填寫並簽字的獨立經銷商申請與協議正本與政府核發之身分證及在台銀行、郵局或信用合作社之台幣帳戶影本外，還須於網路線上預先註冊，以獲取獨立經銷商會員編號；在本公司尚未收到完整填寫並經本人簽名的獨立經銷商申請與協議前，網路預先註冊取得之獨立經銷商會員編號將保持30天的有效期，如在上述30天的有效期限內，本公司尚未收到獨立經銷商申請與協議正本，該獨立經銷商會員編號將予以註銷；而本公司收到並接受該獨立經銷商申請與協議正本後，本協議效期將自取得獨立經銷商會員編號之日起算為期一年。

3.3 – 獨立經銷商協議效期與展期續約

本協議效期為期一年。若經銷商未能於每年協議到期時進行展期續約，或因任何原因提前取消或終止本協議，則經銷商將永久喪失此經銷權的所有權利。自協議終止日起，經銷商將不得繼續銷售本公司產品與各項服務，並喪失領取由下屬團隊先前或往後產生的相關獎金或其他紅利。經銷商亦可主動向本公司以書面方式遞交終止本協議之申請。在每年協議到期日時，獨立經銷商需進行續約並支付次一年度續約費用新台幣\$750元，本公司收取該獨立經銷商支付續約費用後，將予以維持雙方之契約關係為期一年。

第 4 條 – 經營 LifeVantage 獨立經銷權

4.1 – 遵守 LifeVantage 獎勵計劃

獨立經銷商須遵守LifeVantage官方宣傳材料中列明之LifeVantage獎勵計畫條款。獨立經銷商不得透過或結合除LifeVantage官方宣傳材料中特別列明者之外的任何行銷系統、計劃或方法來推廣LifeVantage產品。獨立經銷商不得要求或鼓勵其他現任或潛在獨立經銷商以本公司官方宣傳材料列明之計劃不同的方式加入LifeVantage。獨立經銷商不得以成為本公司獨立經銷商為條件，要求或鼓勵其他現任或潛在獨立經銷商簽立除LifeVantage官方協議與合約之外的任何協議或合約。同樣地，除LifeVantage官方宣傳材料中推薦或要求的指定購買或付款方式外，獨立經銷商不得要求或鼓勵其他或潛在獨立經銷商向參與LifeVantage獎勵計劃的任何個人或其他經營實體進行任何購買或付款行為。

4.2 – 企業

一般企業、股份有限公司、合夥關係、信託機構或台灣本地同等實體（以下統稱「企業」或「企業實體」），均可申請成為LifeVantage經銷商。此類申請人須遞交填寫並簽字的獨立經銷商申請與協議正本，並附上公司章程、組織章程、合夥協定、信託相關檔案之章程覆本或其他當地適用之許可證明。經銷商亦必須提供營利事業登記證影本、商業登記證明文件、統一編號及相關稅務證明。如獨立經銷商已於網路預先註冊，一切應備文件及獨立經銷商申請與協議正本均須於網路註冊後30天內遞交予本公司，如在上述30天的有效期限內，本公司尚未收到獨立經銷商申請與協議正本，該獨立經銷商申請與協議將自動終止。獨立經銷商名下的獨立經銷權，可從個人申請變更為企業法人，也可從一類企業變更為另一類企業；若欲申請變更，請向本公司客戶服務部索取更名申請表格。另當獨立經銷商符合資格時，依獎勵計劃說明可向本公司申請第二、第三和第四多元商業中心；惟其仍須重新繳交獨立經銷商申請與協議正本與相關應佐附資料。



4.3 – 未成年人或無行為能力之人

凡未滿18歲之未成年人或無行為能力之人，不可成為LifeVantage獨立經銷商。獨立經銷商不得推薦或招募未滿18歲之未成年人或無行為能力之人加入

4.4 – 每人僅限一個 LifeVantage 獨立經銷權，每家庭僅限兩個

每位獨立經銷商僅能以個人、企業或優惠顧客之身份經營一個獨立經銷商經營權。同一個家庭中的成員，不可於本公司申請超過兩個獨立經銷商經營權；家庭成員是指居住於同一地址或於同一地址具有經營經銷權之配偶(進一步定義詳見下文)及子女。凡有意單獨成為LifeVantage獨立經銷商的夫妻或法定配偶(統稱「配偶」)，為確保獎勵計劃的公平性，必須簽署一份單獨的獨立經銷商申請與協議或單獨的優惠顧客申請與協議，且其推薦人皆須為同一人；只要雙方推薦人是為同一人，則一方配偶可安置於另一方經營實體之下。

4.4.1 – 家庭成員或關聯人士之行為

對於每位獨立經銷商之任何直系親屬、團隊成員及任何與經營權實體存在關聯之所有人士(統稱為「關聯人士」)，如由獨立經銷商自身或所有關聯人士做出違反本協議任何條文之行為，該等行為皆將視同該獨立經銷商經營實體的違反本協議，本公司可針對該獨立經銷商進行違規懲處。

4.5 – 獨立經銷商定義

本協議中所稱之「經銷商」即為多層次傳銷管理法所稱之「經銷商」。每位獨立經銷商皆為獨立契約者，而非本公司員工、合夥人或代理商。因本公司獎勵計劃所獲得所有獎勵之獨立經銷商，皆須自行負擔由該獎勵所產生之所有當地政府稅項，獨立經銷商無權要求本公司負責任何相關義務；各獨立經銷商應自行確定銷售目標、時間及經營方式，本公司無責任與義務介入與干涉，惟除該經銷商有涉及違反本協議內容及當地政府之法規。

4.6 – 推薦或安置

凡具有良好資歷的活躍獨立經銷商均可推薦及安置他人加入LifeVantage。個潛在優惠顧客或獨立經銷商擁有選擇其推薦人及安置人的最終權利。如有兩名獨立經銷商自稱為同一新優惠顧客或獨立經銷商之推薦人及/或安置人，本公司將以收到的第一份經銷商申請與協議為準。

4.7 – LifeVantage 獨立經銷權變更

4.7.1 – 一般事項

獨立經銷商有責任通知本公司其經銷商申請與協議中所登載資料的任何變動，以維護該經營實體相關資訊的準確性。惟若登載資料有任何變更或異動須提交書面文件或更名申請表格，如若申請變更該經銷權形式，須連同完整的獨立經銷商申請與協議遞交予本公司。

4.7.2 – 添加共同申請人

欲在現有LifeVantage獨立經銷權中申請增加共同申請人(個人或企業身分均可)時，須提供書面申請及經妥為填寫完畢的獨立經銷商申請與協議，後者須載有申請人及共同申請人的簽名並於獨立經銷商申請與協議上方註明“申請共同申請人”。為避免違反本協議第4.9條(有關LifeVantage獨立經銷權的轉讓與買賣)的限制，申請人須仍為原獨立經銷商申請與協議的主要締約方。如原申請人希望終止與本公司的契約關係，將其經營權轉讓予他人，須按照本協議第4.9條之規定轉讓或買賣該獨立經銷權，如未遵照本協議規定辦理，該獨立經銷權所有資料與訊息仍將寄送至原獨立經銷商登記之地址，而本公司保留可在原獨立經銷商退出該經營實體後，終止該獨立經銷權之權利。



4.7.3 – 推薦人變更

LifeVantage強烈建議避免變更推薦人或安置人，為保持其行銷組織的完整性，這也是每位獨立經銷商成功的關鍵。因此，倘若欲申請變更推薦人或安置人除須填寫變更申請書並附上妥為填寫的獨立經銷商申請與協議及變更手續費予本公司外，亦須說明變更原因及事由，而本公司將保有其核准及拒絕的權利；每位獨立經銷商僅可申請變更推薦人乙次，以下兩種情況將酌情予以變更：(1) 涉及詐欺性引誘 (2) 不道德推薦。

4.7.3.1 – 如涉及詐欺性引誘或不道德推薦，新獨立經銷商得以申請變更至另一行銷組織，其整個行銷組織維持不變；然若涉及詐欺性引誘或不道德推薦之變更申請將逐案調查並評估。

4.7.3.2 – 申請變更推薦人的獨立經銷商須提交一份經妥為填寫及完整簽立的推薦人變更申請表格，該表格須經其直屬上線五代推薦人的簽署同意，不可接受影印或傳真簽名，並須附上變更後之獨立經銷商申請與協議，且申請變更的獨立經銷商須就變更繳納相關行政費用及資料處理手續費用。如申請變更的獨立經銷商亦欲連同申請變更其組織中任何獨立經銷商之組織，各下線獨立經銷商亦須繳交妥為填寫及完整簽立的推薦人變更申請表格及獨立經銷商申請與協議，連同手續費一併繳回本公司；下線獨立經銷商不會隨申請變更的獨立經銷商一併調整，除非下線經銷商一併提出申請並符合本協議第4.7.3.2條的所有規定。本公司收到變更推薦人申請後，進行變更的獨立經銷商須等待30天的工作天，以利本公司進行審核及辦理相關事宜。

4.7.4 – 安置人變更

新獨立經銷商若於入會時未被安置在特定安置人之下，將默認安置於其推薦人的第一代，新獨立經銷商於入會30天內皆可變更安置人，如超過30天後若須變更安置人須繳交經妥為填寫及完整簽立的安置人變更申請表格，該表格須經其上線九代安置人的簽屬同意，不可接受影印或傳真簽名，並須附上變更後之獨立經銷商申請與協議，且申請變更的獨立經銷商須就變更繳納相關行政費用及資料處理手續費用。每位獨立經銷商及優惠顧客僅可變更一次安置人，本公司收到變更安置人申請後，進行變更的獨立經銷商或優惠顧客須等待30天的工作天，以利本公司進行審核及辦理相關事宜。

4.7.5 – 退出及重新申請

獨立經銷商可主動申請退出本公司，或維持不活躍之狀態達完整六個月(即不購買或銷售及轉售本公司的產品、不推薦新獨立經銷商或任何優惠顧客加入本公司、不出席任何本公司聚會或活動、不參與任何形式的獨立經銷商活動或不經營任何其他LifeVantage獨立經銷權)。在符合上述不活躍之狀態達六個月後，則視同該獨立經銷商自願退出本公司，且終止本協議；獨立經銷商終止協議達六個月後可透過新推薦人重新加入LifeVantage。如情況特殊，本公司將可酌情予以豁免六個月等待期間，惟豁免申請須以書面形式提交至本公司。

4.8 – 上線組織

當組織中因某一獨立經銷商終止經銷權而出現空缺時，於該獨立經銷商退出當日，處於其之下第一層的獨立經銷商或優惠顧客，將被調整至該獨立經銷商之安置人第一代，即在安置人樹狀結構中上升一代。

4.9 – LifeVantage 獨立經銷權的出售、轉讓或出讓

LifeVantage獨立經銷權雖為獨立經營且私人所有，但LifeVantage獨立經銷權的出售或轉讓仍須遵守相關限制；如獨立經銷商有意出售LifeVantage獨立經銷權(下稱「出售方」)，須滿足以下條件：

- 1) 如買方是活躍的LifeVantage獨立經銷商，則必須首先終止自己的LifeVantage獨立經銷權並至少等待六個月後，方有資格購買其他獨立經銷權。
- 2) 本公司保有對該交易行為核准及拒絕的權利。
- 3) 出售/轉讓方須具有良好資歷，且未違反本協議中任何條款，方有資格出售或轉讓LifeVantage之獨立經銷權。
- 4) 在出售/轉讓LifeVantage獨立經銷權之前，出售/轉讓方須遞交相關申請表向本公司申請出售/轉讓其獨立經銷權。辦理完成後，出售/轉讓方所屬組織不會因獨立經銷權的出售或轉讓而發生任何變化。
- 5) 自LifeVantage獨立經銷權出售或轉讓之日起，出售/轉讓方須等待六個月後，方有資格再次註冊為LifeVantage獨立經銷商。



4.10 – LifeVantage 獨立經銷權之分割

在LifeVantage獨立經銷商中不乏夫妻雙方透過一個經營實體或是企業身份經營LifeVantage獨立經銷權的情況。在此情況下，如若婚姻關係解除或企業解散，該經銷商須確保對該經營實體或企業進行分割或分拆，不對該經銷權之上線或下線獨立經銷商的權益造成不利的影響。如進行分割或分拆的當事人無法確保不影響本公司及其他獨立經銷商之權益時，LifeVantage可在非自願的情況下立即終止該經銷商與本公司之間的契約關係，該獨立經銷權之組織將根據第 4.8 條規定進行調整。

在任何情況下，夫妻離異或合法分居配偶又或解散企業之下線，概不會按照夫妻離異、合法分居配偶或企業解散締約方的要求或意願而被分割。同樣地，在任何情況下，LifeVantage不會就夫妻離異、合法分居配偶或者解散企業之成員間拆分獎金。對於每個LifeVantage獨立經銷權而言，在每個獎金週期內LifeVantage僅認可一個經銷權，僅發放一筆獎金，該筆獎金將發放到登記為該經銷權的個人或企業帳戶內。如進入婚姻關係解除或企業解散法律程序的締約方無法解決有關獨立分銷權所有權與領取獎金的所有爭議，獎金將繼續支付予該經銷權帳戶的主要登記者。

如前配偶或前關聯人士完全放棄其原在LifeVantage獨立經銷權中的所有權利，此後他們將可自由地在其選擇的任何推薦人之下註冊，惟需滿足第4.7.5條列明之6個月等待期限之要求；在此情況下，該前配偶或合夥人對其前組織中的任何下線概不具有任何權利，前配偶或合夥人須按照任何其他新獨立經銷商的方式發展新的行銷組織。

4.11 – 繼承

在獨立經銷商身故後，該獨立經銷權可由其法定繼承人進行繼承。為確保妥善辦理繼承，法定繼承人須向本公司提交具法律效力之相關文件。據此，獨立經銷商應諮詢律師意見，預先擬備遺囑或其他遺囑性質的文件。如透過遺囑或者其他遺囑性質的法律程序文件繼承LifeVantage獨立經銷權後，相關的法定繼承人將取得該經銷權之所有權利，並可領取已故獨立經銷商的行銷組織中產生之所有財務收益（定義見第12條）。相關繼承人須需滿足以下條件，方可申請辦理繼承：

- 1) 簽立獨立經銷商申請與協議，並附上身分證正反面影本。
- 2) 遵守本協議之所有條款及規定。
- 3) 具備已故獨立經銷商之死亡證明及法定繼承證明文件。
- 4) 凡依照本條第4.11條繼承之LifeVantage獨立經銷權的獎金，將以單筆支付方式支付予相關法定繼承人。該法定繼承人須向LifeVantage提供有效的當地銀行帳戶以供發放所有產生獎金。

4.12 – 獨立經銷商身故後之轉讓

為遵照已故獨立經銷商的遺囑內容生效，相關繼承人須向LifeVantage提供以下文件：

- 1) 死亡證明原件。
- 2) 確立該繼承人繼承該LifeVantage獨立經銷權之權利的遺囑或其他經法院公證之文件副本。
- 3) 填寫完畢並經簽立的獨立經銷商申請與協議。

如相關繼承人已是LifeVantage獨立經銷商，本公司可在其書面請求下，豁免其遵守「每個家庭僅限兩個經銷權」的規則。

4.13 – 獨立經銷商喪失行為能力後之轉讓

為遵照該獨立經銷商的監護宣告或輔助宣告，相關受託人須向LifeVantage提供以下文件：

- (1) 獲任命為受託人或其他合法任命代表並經法院公證任命文件副本。
- (2) 確立受託人管理該LifeVantage獨立經銷權並經公證信託文件或其他文件副本。
- (3) 填寫完畢並經受託人簽立之獨立經銷商申請與協議。

如相關受託人已是LifeVantage獨立經銷商，本公司可在其書面請求下，豁免其遵守「每個家庭僅限兩個經銷權」的規則。



4.14 – 錯誤或疑問

如獨立經銷商對於獎金、獎勵、分紅、下線活動報告或信用卡收費有任何疑問，或認為其中存在任何錯誤或疏漏，須在該錯誤或疏漏發生事實日起算60天內主動以書面通知本公司。若超過錯誤或事故發生後60天方才告知本公司者，任何錯誤、疏漏或相關問題，LifeVantage將僅就故意為之或是重大過失負責。

第 5 條 – 獨立經銷商之責任

5.1– 地址、電話或電子郵件變更

為確保產品、輔助材料和通知能夠及時交付，因此LifeVantage的檔案必須隨時保持更新。由於LifeVantage產品需要正確的實際地址以便順利發貨，故凡有搬遷計劃的獨立經銷商，應將更新後的地址、電話或電郵變更申請透過寄信方式告知LifeVantage公司。如獨立經銷商現已參與定期配貨計劃，則定期配貨地址將被更新為新地址。如LifeVantage接獲不止一份地址變更通知或定期配貨單，將以最近收到者為準。LifeVantage將於收到通知或協議後三十天協助處理完成更新。

5.2 – 持續發展義務

5.2.1 – 持續培訓

成功的獨立經銷商（下亦稱「推薦人」）在招收新獨立經銷商後，會履行真誠協助及培訓下線的職責，確保下線能夠妥善經營自己的LifeVantage獨立經銷權，且推薦人會與下線組織中的獨立經銷商保持聯絡與溝通。此聯絡與溝通係指包括但不限於：業務通訊、書面通函、個人會談、電話聯絡、話音郵件、電子郵件及陪同下線獨立經銷商參加LifeVantage會議、培訓課程及其他聚會，推薦人還會鼓勵新獨立經銷商，並向其培訓LifeVantage產品知識、有效銷售技巧、遵守LifeVantage獎勵計劃及本政策及程序，並對新獨立經銷商施以多層次傳銷相關法令及申訴途徑等教育訓練。然而與下線獨立經銷商進行的溝通及對其進行的培訓，不得違反第 8.1 條（關於獨立經銷商在其下線組織中的發展）的規定，以確保下線獨立經銷商不會在產品或業務方面作出不當的聲稱，或從事任何非法或不當行為。在LifeVantage的要求下，每位獨立經銷商必須能夠向LifeVantage提供有據可查的證據，證明其作為導師及推薦人的持續努力。

5.2.2 – 培訓責任增加

隨著獨立經銷商在各級領導崗位上晉升，表示他們在銷售技巧、產品知識及對LifeVantage計劃的了解與各方面經驗已更加豐富，故他們可能會不時被本公司邀請為組織內經驗較為欠缺的獨立經銷商分享知識。

5.2.3 – 持續銷售責任

無論達到哪一層級，成功的獨立經銷商均將繼續親力親為地提高銷量，形式包括發展新客戶、服務現有客戶及向非獨立經銷商的零售及優惠客戶銷售產品。

5.3 – 不貶低

LifeVantage致力於為獨立經銷商提供業界首屈一指的产品、獎勵計劃及服務。因此我們十分看重您具有建設性的批評與意見，所有相關意見應以書面形式提交給本公司。然而獨立經銷商不得貶低、貶損 LifeVantage、其他LifeVantage獨立經銷商、LifeVantage產品、獎勵計劃或LifeVantage董事、高級管理層或員工，或對其作出負面言論。

5.4 – 向申請人提供有關文件

在考慮註冊成為獨立經銷商之人士簽署獨立經銷商申請與協議前，推薦人須向該申請人提供本公司之資本額及營業額、最新版本的政策及程序和獎勵計劃、多層次傳銷相關法令等相關資訊，不得為虛偽不實或引人錯誤之表示。本政策及程序的更新版本將張貼於 LifeVantage 官方網站。

5.5 – 報告違反政策行為

如獨立經銷商獲悉另一獨立經銷商存在違反政策的行為，應立即直接向LifeVantage法務部門提交有關違反行為的書面報告。報告應包括事故的時間、發生次數、涉事人員等詳情以及任何支持文件。



5.6 – 公司聲稱

任何獨立經銷商概不得作出聲稱或暗示聲稱，表示任何獨立經銷商在本公司具有任何優勢或特權，或在任何方面可豁免遵守每位其他LifeVantage獨立經銷商須遵守的相同義務及要求。

第 6 條 – 利益衝突

如若願意，獨立經銷商可參加其他直銷、網絡行銷或多層行銷事業（統稱「網絡行銷事業」），獨立經銷商可從事與LifeVantage產品及服務無關的銷售活動。如獨立經銷商選擇參加另一網絡行銷事業，為避免利益衝突及確保忠誠，獨立經銷商須遵守以下規定：

6.1 – 不遊說

在本協議期間，獨立經銷商不得為中華民國（台灣）境內的其他網絡行銷事業直接或透過第三方實際地或企圖招募或招收 LifeVantage 獨立經銷商。這包括但不限於，向任何 LifeVantage 獨立經銷商或客戶介紹或協助介紹另一網絡行銷事業，或暗示或明示地鼓勵任何 LifeVantage 獨立經銷商或客戶加入其他網絡行銷事業。

- 1) 在獨立經銷商協議退出後六個月，嚴禁前獨立經銷商招募任何LifeVantage獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶參加另一網絡行銷事業。藉簽署獨立經銷商申請與協議，各獨立經銷商確認並同意本公司以此禁止條款保護合法商業權益，該等禁止條款在其範圍及期限內當屬合理。
- 2) 在本協議期限內，獨立經銷商不可：
 - a) 生產、提供或轉讓另一網絡行銷事業的任何宣傳材料、錄音帶、CD、DVD 或任何性質的其他推廣材料，以供該獨立經銷商或任何第三方為該網絡行銷事業招募 LifeVantage 獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶。
 - b) 向LifeVantage獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶出售、提供出售或宣傳任何競爭性非Life-Vantage產品或服務（凡與LifeVantage產品屬於同一通用產品類別的產品，均被視作競爭性產品；例如某營養補充品與LifeVantage營養補充品屬於同一通用產品類別，即為競爭性產品，不論成本、品質、配料或營養成份有何不同）。
 - c) 在提供LifeVantage產品或宣傳LifeVantage獎勵計劃時連同任何非LifeVantage產品、服務、業務計劃、機會或獎勵一併提供或宣傳。
 - d) 在任何 LifeVantage 會議、研討會、發佈會、大會或其他 LifeVantage 聚會期間或緊隨該等活動之後，提供任何非 LifeVantage 產品、服務、業務計劃、機會或獎勵。

6.2 – 以其他直銷商為目標

LifeVantage 不鼓勵獨立經銷商向其他直銷公司銷售人員銷售 LifeVantage 的產品，或使其成為 Life-Vantage 的獨立經銷商，LifeVantage 也不鼓勵獨立經銷商遊說或誘使其他直銷公司的銷售人員違反與其公司合約的條款。

6.3 – 交叉推薦

嚴禁實際或企圖的交叉推薦。「交叉推薦」指不同的推薦人招收現有客戶或已與LifeVantage簽署獨立經銷商申請與協議文件的人士或實體或於前六個月內達成本協議的人士或實體。嚴禁使用配偶或親屬的姓名、商品名稱、化名、法人、合夥、信託、中華民國（臺灣）身份證號碼或虛構 ID 號碼，以規避本政策或本協議的其他任何條款。獨立經銷商不得貶低、詆毀或誹謗其他LifeVantage獨立經銷商和優惠客戶，企圖誘使其他獨立經銷商加入本獨立經銷商的行銷組織。儘管有上述規定，本政策將不禁止按照第 4.9 條進行的LifeVantage獨立經銷權轉讓；交叉推薦一經發現，須立即提請本公司注意，LifeVantage可對改變組織及／或鼓勵或參與交叉推薦的獨立經銷商採取行動。若本公司認為做法公平可行，LifeVantage也可將獨立經銷商全部或部分的違規下線移至其原下線組織，但LifeVantage沒有義務移交接受交叉推薦的獨立經銷商下線組織，且LifeVantage擁有對該組織最終處置的全權酌情決定權，獨立經銷商須同意放棄因LifeVantage處置接受交叉推薦的獨立經銷商下線組織而引致或有關的所有索賠及訴求。

6.4 – 持有申請或訂單

獨立經銷商不得操縱新申請人招收及購買，獨立經銷商簽署所有獨立經銷商申請與協議及零售客戶提交產品訂單後，須於四十八小時內送達LifeVantage（見第6.5條「堆疊」）。



6.5 – 堆疊

嚴禁「堆疊」。堆疊包括：(1) 在簽署獨立經銷商申請與協議或者優惠客戶申請與協議後，持有或未送交 LifeVantage 超過兩個營業日（見第 6.4 條）；(2) 違反每戶最多兩個經銷商帳戶之規定（見第 4.4 條）(3) 在 LifeVantage 計劃中招收虛構的個人或企業（見第 10.4 條「禁止購買紅利」）。

第 7 條 – LIFEVANTAGE 獨立經銷權內部通訊及保密性

7.1 – 下線活動（團隊報告）

獨立經銷商可於 LifeVantage 官方網站訪問並查看下線活動報告，獨立經銷商對其下線活動報告的訪問受密碼保護，所有下線活動報告及其所含資料均屬機密性質，為專有資料與商業交易秘密，並由 LifeVantage 專有。下線活動報告以最嚴格保密的形式提供給獨立經銷商，且提供給獨立經銷商的唯一目的為在發展其 LifeVantage 獨立經銷權中協助獨立經銷商同各自下線組織的工作，獨立經銷商應使用下線活動報告以協助、激勵及培養其下線獨立經銷商與支援客戶。獨立經銷商及 LifeVantage 確認並同意，若無本保密協議，LifeVantage 將不向獨立經銷商提供下線活動報告。獨立經銷商不得代表自己或其他人士、合夥、社團、法人或其他實體：

- 1) 直接或間接向第三方披露下線活動報告中包含的任何資料。
- 2) 直接或間接披露其下線活動報告的密碼或訪問碼。
- 3) 使用該等資料同 LifeVantage 競爭或用於除推廣其 LifeVantage 獨立經銷權之外的任何其他目的。
- 4) 招募或遊說任何報告中列出的任何 LifeVantage 獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶，或以任何方式企圖影響或誘使任何獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶改變其與 LifeVantage 的業務關係。
- 5) 使用或向任何人士、合夥、社團、法人或其他實體披露任何下線活動報告中包含的任何資料；本公司需要時，任何現任或前任獨立經銷商應向本公司退還下線活動報告的正本及所有副本。
- 6) 獨立經銷商或第三方透過逆向工程、擊鍵監控或任何其他方式訪問該等資料將違反本政策和程序。

7.2 – 選擇性通訊

獨立經銷商同意並瞭解，若訊息與 LifeVantage 業務相關，不論是以電子郵件、傳真、電話、書面、口頭形式或另以其他形式通知等，本公司將均可於任何時間向獨立經銷商發送未經要求的 LifeVantage 訊息。

第 8 條 – 廣告

8.1 – 概況

為保障和促進 LifeVantage 及其產品的良好聲譽和品牌形象，確保本公司、事業機會、獎勵計劃和產品推廣皆符合公眾利益，並避免任何冒犯、欺騙、誤導、不專業或不道德的行為或做法；本公司鼓勵所有獨立經銷商，除已具有相當經驗並已達第 7 級專業精英或更高等級者外（見第 8.1 條中的下文），均可使用 LifeVantage 製作的銷售輔助工具及輔助材料。本公司的產品、產品標籤、獎勵計劃及宣傳材料均經過本公司精心設計，以確保 LifeVantage 於各方面呈現公平、真實、充實且符合當地所有適用法律龐大而複雜的法律要求。

已具有相當經驗並已達第 7 級專業精英或更高等級的獨立經銷商所製作任何類型的行銷補充材料，包括但不限於任何媒體類型的廣告、傳單、宣傳冊、光碟、錄音、海報或橫幅，LifeVantage 將要求其在可使用或公開之前提交至本公司法務部門 (Compliance Department) 以獲得批准。所有該等提議的材料可郵寄至 LifeVantage 法務部門 (Compliance Department)，地址：9815 South Monroe Street, Suite 100, Sandy, Utah 84070, compliance@lifevantage.com。除非獨立經銷商收到使用該等材料的明確書面批准，否則該要求將被視為拒絕。此外，LifeVantage 保留酌情編輯或中止先前所批准該獨立經銷商材料的權利。

LifeVantage 保留進一步撤銷批准任何銷售工具、宣傳材料、廣告或其他宣傳材料的權利，獨立經銷商放棄對撤銷所引起或有關的損害賠償或報酬的索償。



已達第 7 級專業精英或更高等級的獨立經銷商不得聲稱其所編寫或製作的文件或材料已獲得LifeVantage法務部門的批准或「得到法務批准」，即使其已獲得法務部門對其行銷材料的批准。由於本法務政策對本公司的長期穩定及為所有人保留機會至關重要，違反本等政策將可能導致第14.1條規定的任何行動，包括

但不限於以下內容：

- 1) 正式的警告信及／或凍結帳戶。
- 2) 暫停獎金發放。
- 3) 終止獨立經銷商協議。
- 4) 可能的法律訴訟。

8.2 – 商標與著作權

獨立經銷商未經事先書面許可皆不得使用LifeVantage的商品名稱、商標、設計或符號。例如，除此處明確指出的有限情況，獨立經銷商不得使用或企圖登記「LifeVantage」、「Protandim」、「LifeVantage TrueScience」、「The Nrf2 Synergizer」、「LFVN」、「McCord」、「Dr. McCord」或LifeVantage的任何商標、產品名稱或與本公司相關的任何衍生產品以在任何互聯網域名、網絡／搜尋引擎的adWords（見第 8.5.17 條 – 付費搜尋引擎）、社交網頁或網誌、電子郵件地址、使用者名稱、團隊名稱、電話號碼或任何其他可能引起混淆或具誤導性或欺騙性的地址或稱呼或線上別名，因為會導致其他人士相信或假定本資訊來自LifeVantage或屬於LifeVantage。獨立經銷商未經LifeVantage事先書面許可不得生產、銷售或經銷任何本公司活動或演講的記錄。獨立經銷商不得複製任何本公司製作的音頻或數位媒體演示的記錄用於出售或作其他用途。

「LifeVantage」、「補添得」、「生命優勢」和其他可能被LifeVantage採用的名稱均為本公司專有的商品名稱、商標和服務商標的舉例。因此，本等商標對本公司有巨大價值，只有在明確授權的方式下提供給獨立經銷商使用。禁止在任何非本公司生產的物品上使用LifeVantage商標，除：

獨立經銷商的名稱 LifeVantage® 獨立經銷商

所有獨立經銷商在任何廣告媒體中必須將「LifeVantage® 獨立經銷商」列在其名稱之下。任何獨立經銷商均不得刊登、使用或展示使用LifeVantage名稱或標誌的廣告。獨立經銷商不得在電話中提及「LifeVantage」、「LifeVantage Corporation」、「LifeVantage 亞洲」、「LifeVantage Corporation 台灣」、「LifeVantage Asian」、「LifeVantage Taiwan」或以其他任何方式致使來電者相信其已與LifeVantage公司或辦公室取得聯繫。同樣，未經業主書面同意，獨立經銷商禁止使用人士或公司的名稱、商標、設計或符號以進一步擴大其LifeVantage獨立經銷權。

8.3 – 未經授權之聲稱與行為

獨立經銷商以自己或其他獨立經銷商作為案例，推廣、銷售LifeVantage產品及招攬他人參加時，就該等案例進行期間、獲得財務收益及發展歷程等事實，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

8.3.1 – 補償

獨立經銷商對其有關LifeVantage官方材料中未明確包含LifeVantage的產品和獎勵計劃所有口頭和書面陳述負有全部責任。獨立經銷商同意向LifeVantage董事、主管、員工和代理商賠償，並保證其免受任何及所有責任，包括但不限於，獨立經銷商未經授權的聲明或行為所產生判決、民事懲罰、退款、律師費、案件受理費、或LifeVantage遭受的業務損失。本協議終止後該條文仍將有效。

8.3.2 – 與產品有關之聲稱

獨立經銷商不得發表有關LifeVantage所提供任何產品的治療、療效或有益性質的任何聲稱，包括個人證明，除包含在本公司的官方材料中除外。特別是任何獨立經銷商完全不得聲稱LifeVantage產品在任何疾病或疾病的症狀或體徵的治療、治療、診斷、緩解或預防中均有效，該聲稱不僅將違反LifeVantage的政策，而且可能違反當地適用的法律，包括但不限於，所有當地的法律和規範。



在任何媒體提供產品使用體驗證明的獨立經銷商，應謹慎披露其同 LifeVantage 的關係，即「LifeVantage® 獨立經銷商」，誠實地提供個人體驗證明，並堅持未聲稱所有消費者都將獲得相同體驗。

8.3.3 – 與收入有關之聲稱

獨立經銷商須對於成為本公司經銷商有關的收入機會保持切合實際的預期。因此，對於錯誤或誤導的收入機會，包括任何形式的收入保證，獨立經銷商不可提出特定或暗示性的任何陳述。

對於生活型態陳述（例如，我的 LifeVantage 事業足以供我買船、辭職、購買新房等等），只有在符合下列情況的前提下，獨立經銷商才能提出此類陳述：

- 1) 資訊必須準確，不造成任何誤導。
- 2) 資訊必須以資歷和實際津貼水準為基礎，或與公司支援資料中提供的資訊保持一致。

對於潛在的經銷商，獨立經銷商可提出用於說明獎勵計畫運作且完全以數理預測為基礎的假設收入範例，只要使用這些假設範例的獨立經銷商向潛在的獨立經銷商表明這種收益均為假設即可。

提出收益、生活型態、假設等等的任何津貼陳述時，獨立經銷商必須同時間披露公司準備的最近平均收益報表。

8.3.4 – 使用名人姓名與肖像

未經 LifeVantage 事先書面批准，獨立經銷商不得與 LifeVantage 聯名公佈名人姓名或肖像。

8.3.5 – 與科學顧問委員會及本公司其他顧問互動

LifeVantage 在市場上佔有獨特地位，與許多傑出的科學、市場行銷、公共關係（「PR」）、商業和法律專業人士保持著特殊關係。為獨立經銷商及本公司的利益而保障所有該等關係的利益，獨立經銷商必須：(1) 嚴格遵守本公司的廣告政策；(2) 在未經本公司明確的事先書面同意前，避免接觸任何本公司董事會董事、科學顧問委員會成員或本公司其他諮詢顧問。

8.3.6 – 政府批准或背書

政府監管機構不批准任何直銷或網絡行銷公司或計劃或為其背書。因此，獨立經銷商不得代表或暗示 LifeVantage 或其獎勵計劃已獲「批准」、「背書」或得到任何政府機構其他方式的批准。

8.4 – 大眾媒體

8.4.1 – 禁止利用大眾媒體進行推廣

除另有特別授權外，獨立經銷商不得使用任何形式的媒體或其他大眾媒體廣告以推廣產品或事業機會。其中包括新聞報導、電視節目、新聞節目、娛樂節目或網絡廣告等宣傳媒體。產品推廣只能透過個人接觸或本公司或獨立經銷商按照本政策和程序製作或分發的宣傳材料。獨立經銷商可在允許的司法管轄區內刊登一般機會的廣告，但必須按照本公司的政策和程序並符合當地適用的法律。

8.4.2 – 媒體採訪

除非獲得本公司書面形式的明確授權，獨立經銷商不得透過媒體採訪、出版文章、新聞報導、新聞發佈或任何其他公共資訊、貿易或行業資訊源推廣產品或事業機會。其中包括私人、付費會員身份或「限定」的出版物。獨立經銷商不得代表本公司向媒體發言，不得聲稱已獲得本公司授權代表本公司發言。所有媒體接觸或查詢應立即提交本公司市場通訊部。

8.5 – 互聯網

8.5.1 – 概述

不論是否遵守此處政策和程序，所有 LifeVantage 獨立經銷商需對個人在線上發佈的有關 LifeVantage 的網路文章及所有其他有關的線上活動負責。因此，即使 LifeVantage 獨立經銷商擁有或經營網誌或社交媒



體網站，但若LifeVantage獨立經銷商在任何此類網站發表有關LifeVantage或可以追蹤至LifeVantage的網路文章，該名獨立經銷商應對其發表的網路文章負責，並必須採取行動建立、加強並提高LifeVantage的社會聲譽、商業形象和地位。LifeVantage獨立經銷商還需對本公司的獨立經銷商擁有、經營或控制任何外部網站上的網路文章負責。

LifeVantage獨立經銷商必須在所有相關社交媒體上有關LifeVantage及其產品或業務的介紹中披露其全名，且必須顯著表明自己為「LifeVantage 獨立經銷商」，禁止匿名或使用別名發佈網路文章。

LifeVantage獨立經銷商必須注意不合適的談話、評論、影像、視訊、音訊、應用程式或對任何其他成人具有褻瀆性、歧視性或低俗內容。LifeVantage將全權酌情決定何種情況為不合適，違反的LifeVantage獨立經銷商將受到紀律處分。

LifeVantage獨立經銷商不得使用垃圾網誌、垃圾索引或任何其他大規模複製方法在任何網站、網誌或留言板留下評論。LifeVantage獨立經銷商在線上創建或留下的評論必須為對該網誌文章有用、唯一、相關及特定的評論。

作為一般規則，LifeVantage獨立經銷商不得在其與LifeVantage有關的社交媒體或外部網站的網頁名稱／標題或URL中使用任何地理參照。為澄清及避免產生疑問，除預設URL或批准對預設URL進行修訂外，LifeVantage獨立經銷商不得在任何外部網站地址或相關的URL中使用「LifeVantage」、「Protandim」或任何形式的衍生名稱（如 www.jillsellsProtandim.com 或 www.blogspot.lifevantageoftaiwan.com）。

任何包含「LifeVantage」、「生命優勢」、「補添得」或其他LifeVantage產品和項目名稱或URL中的衍生名稱的任何外部網站，以及其他尚未區分於政策和程序的行為必須皆必須移交至LifeVantage或按LifeVantage要求關閉／終止。在任何情況下，未經LifeVantage事先明確的書面同意，LifeVantage獨立經銷商不得向任何第三方出售本域名。

8.5.2 - 獨立經銷商網站

若獨立經銷商希望利用互聯網網頁推廣其獨立經銷權，其只可透過本公司網站複製程序並使用LifeVantage官方模板。該計劃允許獨立經銷商在互聯網上投放廣告，並使用透過獨立經銷商的聯絡資訊進行个性化的主頁設計。該等網站將獨立經銷商以專業且被本公司認可的形象呈現在互聯網上。線上銷售只可在獨立經銷商的LifeVantage線上零售網站上進行。

獨立經銷商不得在互聯網上使用未揭露廣告主體之廣告方式作出與產品或收入有關之聲稱，且最終與LifeVantage產品、LifeVantage事業機會或LifeVantage獎勵計劃相關。

8.5.3 – 社交媒體及其他網站

非複製的外部網站，特別是社交媒體網站，為建立關係的網站。儘管建立關係是銷售過程中的重要組成部分，但外部網站，包括但不限於社交媒體網站不得被用作進行銷售或解釋LifeVantage收入機會或產品的直接媒介。

8.5.3.1 – LifeVantage Facebook（或其他類似網站）官方公共網頁

LifeVantage 擁有 Facebook 官方公共網頁，用以邀請潛在客戶和投資者調關注本公司。該網頁並非為LifeVantage 獨立經銷商銷售產品或推廣業務或與其他經銷商或消費者互動而設立。因此，LifeVantage 獨立經銷商不得在LifeVantage Facebook 公共網頁上投放連結資訊，也不得發佈任何有關其業務的定價、促銷、行銷材料、銷售、廣告或公告。LifeVantage 將保留全權酌情決定刪除任何其於Facebook 官方網頁上發佈的訊息之權利。

8.5.3.2 – 內部獨立經銷商 Facebook（或其他類似網站）網頁

LifeVantage將創建一個本公司內部的Facebook社群為本公司及獨立經銷商使用，獨立經銷商也可創建內部小組並用以培訓、討論及傳佈有關LifeVantage的資訊、產品、科學及事業機會；獨立經銷商在獲得LifeVantage同意後可加入該等小組，所有內容和討論將受密碼保護且不向公眾開放，獨立經銷商不得允許他人訪問小組或傳佈小組內的資訊。



8.5.3.3 – 其他互聯網應用

獨立經銷商可使用互聯網、社交網絡、網誌、社交媒體和應用程式及其他基於使用者參與和使用者生成的內容、論壇、留言板、網誌、維基和播客的網站，進行以下活動：

- 1) 傳達有關 LifeVantage 或其參與 LifeVantage 的初步資訊。
- 2) 將使用者導向其 LifeVantage 線上零售網站。
- 3) 發佈 LifeVantage 製作的業務輔助材料，且資料經過 LifeVantage 批准或來自 LifeVantage 批准的「互聯網工具」。

雖允許使用以上網站，但獨立經銷商仍應保證其 (1) 並非網站或論壇的主要用途；(2) 不包含任何有關 LifeVantage 其產品或事業機會任何虛假或具誤導性資訊；(3) 符合此處規定的其他政策，包括但不限於，有關使用 LifeVantage 商標、商品名稱及其他智慧財產權的政策。

8.5.4 – 使用第三方智慧財產權

若 LifeVantage 獨立經銷商在進行任何線上發佈時使用任何第三方的商標、商品名稱、服務商標、著作權或知識產權，其須負責確保獲得正式的許可以使用該智慧財產權並支付相應的許可費用。所有第三方的智慧財產權必須按第三方產權正確引用，獨立經銷商必須遵守智慧財產權所有者對使用其產權所規定的任何限制和條件。

8.5.5 – 尊重隱私

LifeVantage 獨立經銷商必須始終尊重所有網路平台內其他人的隱私，不得參與有關任何人士、公司或競爭產品或服務的流言攻擊或散佈謠言。LifeVantage 獨立經銷商不得在其發佈的網路文章中列出其他人士或實體的名稱，除非其獲得該人士或實體的書面許可。

8.5.6 – 專業精神

LifeVantage 獨立經銷商必須保證其網路文章真實準確；這要求該經銷商檢查其在線上發佈的所有材料外，他們也應仔細檢查其內容中的拼寫、標點和語法錯誤並禁止使用攻擊性的語言。

8.5.7 – 禁止發佈之網路文章

LifeVantage 獨立經銷商發佈的網路文章或任何網路文章或其他材料的連結中不得含有：

- 1) 性暴露、淫穢、色情內容。
- 2) 攻擊、褻瀆、仇恨、恐嚇、傷害、誹謗、中傷、騷擾或歧視性內容（包括民族、種族、信仰、宗教、性別、性取向、肢體殘疾或其他方式）。
- 3) 暴力影像，包括任何暴力電子遊戲影像。
- 4) 教唆任何非法行為。
- 5) 參與對任何人士、團體或實體的人身攻擊。
- 6) 侵犯本公司或任何第三方的任何智慧財產權。

8.5.8 – 回應線上負面網路文章

LifeVantage 獨立經銷商不應與發佈有關其自身、其他 LifeVantage 獨立經銷商或任何有關 LifeVantage 的負面消息或網路文章的人進行交談或回應。經銷商應將該篇負面網路文章回報本公司至 twcompliance@lifevantage.com。經銷商若直接回應這種負面網路文章只會刺激討論中有怨氣的人，而他們沒有達到與 LifeVantage 相同的高標準，因此這樣做會容易損害 LifeVantage 的聲譽和形象。

8.5.9 – 退出您的 LifeVantage 業務

若 LifeVantage 獨立經銷商以任何理由退出 LifeVantage 業務，其必須停止在任何網路文章和外部網站中使用 LifeVantage 的名稱及 LifeVantage 的所有商標、商品名稱、服務商標和其他智慧財產權及該商標和智慧財產權所衍生的產品；若 LifeVantage 獨立經銷商在任何社交媒體網站的網路文章中曾表明自己為 LifeVantage 獨立經銷商，他們必須明確表示其已不再是 LifeVantage 獨立經銷商。



8.5.10 – 電子郵件

獨立經銷商必須在任何討論LifeVantage或LifeVantage事業機會或獎勵計劃的電子郵件內容中使用以下卸責聲明：

此電子郵件的發送者是LifeVantage的獨立經銷商，獨立經銷商不是LifeVantage的僱員。如果您對本公司有任何疑問，請電話聯絡客戶服務部：02-5579-8000或傳真02-5571-3066或電郵至 twsupport@lifevantage.com。

機密訊息

此電子郵件訊息（包括附件）所含資訊可能為保密資訊及／或享有法律上的特權。除非您是指定收件人，否則您不得使用、複製或向任何人透露郵件或任何連電子郵件一同發送的附件中的訊息或任何資訊。如果您收到的此電子郵件訊息有誤，請透過電子郵件告知發件人，並刪除該郵件。未經授權的披露及／或使用此電子郵件中的所含資訊可能導致民事和刑事法律責任。

8.5.11 – 線上分類廣告

LifeVantage 獨立經銷商不得使用線上分類廣告（包括但不限於 Craigslist）列出、銷售或零售特定的 LifeVantage 產品、捆綁銷售產品或機會。

8.5.12 – 線上拍賣網站

LifeVantage 的產品和方案不得列於 eBay 或其他線上拍賣平台中，獨立經銷商也不得在 eBay 或其他在線拍賣平台中尋求第三方支持或明知而容許或協助第三方銷售LifeVantage產品。

8.5.13 – 線上零售

獨立經銷商不得在任何零售商店或電子商務網站，包括 Amazon.com 或此類網站（除自己的LifeVantage線上零售網站外）任何列出或銷售LifeVantage產品。此外，獨立經銷商不得 (1) 在任何線上零售商店或電子商務網站尋求第三方支持或明知而容許第三方銷售LifeVantage產品；(2) 向第三方銷售產品，且獨立經銷商有理由相信第三方會在任何線上零售商店或電子商務網站出售此類產品。獨立經銷商可在其虛擬辦公室的「工具」索引標籤中獲得即時有效的產品影像和描述，獨立經銷商只可在其LifeVantage線上零售網站中展示。

8.5.14 – 橫幅廣告

獨立經銷商可在第三方網站上刊登橫幅廣告（如下文所述）；但是只能使用虛擬辦公室「工具」索引標籤中LifeVantage批准的模板和影像，且不得在此類廣告上列出任何LifeVantage 產品的定價、折扣或促銷。該等網站上任何有關LifeVantage的橫幅廣告必須直接連結至其複製的LifeVantage網站。

8.5.15 – 垃圾連結

垃圾連結指連續多次訪問網誌、維基、留言簿、網站或其他可公開訪問的線上討論區或論壇中發佈相同或相似的內容且不被允許。其中包括垃圾網誌、評論及／或垃圾索引。獨立經銷商在網誌、論壇、留言簿等發佈的任何評論必須是唯一、有益及相關的評論。

8.5.16 – 數碼媒體提交（如 YouTube、iTunes、PhotoBucket 等）

獨立經銷商不得上傳、提交或發佈有關 LifeVantage 的視訊、音訊或相片內容至任何網站。

8.5.17 – 推薦人連結、每次點擊付費 (PPC) 廣告及付費搜尋

贊助連結或每點擊付費廣告 (PPC) 都不被允許。



8.6 – 濫發資訊及未經要求之傳真

除非該等政策和程序規定，獨立經銷商不得發送或傳送有關其LifeVantage獨立經銷權運作而未經要求的傳真、群發郵件、未經要求的電子郵件或「垃圾資訊」。「未經要求的傳真」及「未經要求的電子郵件」指分別透過電話、傳真或電子郵件向任何人士傳送任何宣傳或推銷LifeVantage及其產品、獎勵計劃或本公司任何其他方面的材料或資訊，除非該等條款不包括以下傳真或電子郵件：(1) 向任何事先取得到其明確邀請或許可的收件人傳送的傳真或電子郵件；(2) 向任何與獨立經銷商已建立業務或個人關係的人士傳送的傳真或電子郵件。「已建立業務或個人關係」指之前或現有的由獨立經銷商與人士之間自願雙向交流形成的關係，該關係據：(1) 該人士就該獨立經銷商所提供的產品進行的調查、申請、購買或交易；(2) 個人或家庭關係，且該關係之前未被任何一方終止。

8.7 – 電話行銷

獨立經銷商仍適用當地電話行銷規範，許多政府的電話行銷法律都有「謝絕來電」的規範，雖然LifeVantage不認為獨立經銷商是傳統意義上的「電話行銷員」，但當地政府規範從廣義上界定「電話行銷員」和「電話行銷」，因此，經銷商無心撥打「謝絕來電」登記列表中電話號碼的行為可導致其違反法律。此外，該等規範一旦違反可進行嚴重處罰和罰款，不得掉以輕心。

因此，獨立經銷商在其LifeVantage獨立經銷權運作中不得從事電話行銷。「電話行銷」指向人士或實體撥打一個或多個電話，以誘使其購買LifeVantage產品或服務或招募其參與LifeVantage機會。向潛在客戶或潛在獨立經銷商撥打「陌生電話」推銷LifeVantage產品或服務或LifeVantage機會構成電話行銷，為禁止行為。此外，獨立經銷商不得使用有關其LifeVantage獨立經銷權運作的自動電話撥號系統或隨機手機列表。「自動電話撥號系統」指擁有以下功能的設備：(1) 儲存或產生電話號碼以使用一個隨機或循序數字產生器撥打；(2) 撥打隨機或循序數字產生器的號碼。因此，獨立經銷商瞭解並同意遵守電話行銷指引。

8.8 – 廣告中之產品價格

LifeVantage允許本公司的經銷商選擇以任何價格銷售本公司的產品，但經銷商同意僅以LifeVantage的會員價格或每月定期配貨價格公開宣傳本公司的產品，以便維持所有LifeVantage經銷商公平的事業機會。若經銷商違反此條文視同違反本協議內容，將對該經銷商進行違規懲處，包括但不限於第14條中的任何行為。

第 9 條 – 規則及規範

9.1 – 經銷商會員編號

所有獨立經銷商需在獨立經銷商申請與協議中向LifeVantage提供其中華民國（臺灣）身份證號碼、統一編號及銀行帳戶等資訊。一經註冊，本公司將向獨立經銷商提供一個獨立經銷商會員編號，用以確定其身份。該獨立經銷商會員編號將用於提交訂單、追蹤財務收益等目的。

9.2 – 所得稅

每位獨立經銷商應自行負擔依中華民國（台灣）所有適用法令，作為獨立經銷商應繳交之任何所得稅或其他賦稅。

9.3 – 保險

9.3.1 – 業務活動保險範圍

LifeVantage 獨立經銷商可能希望為其經銷權安排保險範圍。請注意，屋主保險政策不包括與業務有關的傷害或財產或業務設備的損壞或盜竊。獨立經銷商應與其保險代理人聯絡，以確保其有關財產得到保護。

9.3.2 – 產品責任保險範圍

LifeVantage堅持保護本公司及獨立經銷商免受產品責任索償的保險政策。LifeVantage的保險政策覆蓋範圍包括獨立經銷商，只要其在行銷LifeVantage產品中行為過程合乎規定及符合本公司的政策和適用的



法律和規範。LifeVantage的產品責任政策保險範圍不包括因獨立經銷商在產品行銷中的不當行為而產生的索償或行動。

9.4 – 國際行銷

獨立經銷商只能在LifeVantage公開公佈或公司網站上所列明獲得授權開展業務的國家中銷售LifeVantage產品、招收直接零售客戶、優惠客戶或獨立經銷商，參見官方LifeVantage材料及下文第9.4.2條中所列出的說明。下文第9.4.1條將說明在未經授權及／或不得轉售市場中允許的行為和活動。

9.4.1 – 國際行銷界定

9.4.1.1 – 未經授權的市場（開放前市場）– LifeVantage獨立經銷商不得直接或間接或在知情下允許或協助第三方在中國大陸銷售任何產品或接受或協助任何來自或給予任何中國大陸銀行帳戶的付款交易。在中國以外的任何國家正式開放市場之前，獨立經銷商允許的活動僅限於提供名片、及進行組織或參加包括獨立經銷商在內不超過五人的會議。其他參加者必須為相識的人或熟人所相識的人。該等會議必須在家庭或公共場所舉行，但不得於私人酒店房間中舉行。市場開放前獨立經銷商在所有市場中的禁止行為包括但不限於：

9.4.1.1.1 – 嚴禁在未經授權的市場採取所有陌生電話手段（遊說之前並非獨立經銷商熟人的人士）。

9.4.1.1.2 – 進口或促成進口、出售、贈與或以任何方式經銷本公司產品、服務或產品樣本分佈；

9.4.1.1.3 – 刊登任何類型廣告或經銷任何促銷材料均有關本公司、本公司產品或機會，除本公司指定為未開放市場的經銷而批准的銷售輔助工具外；

9.4.1.1.4 – 為索取或洽談任何協議而向未開放市場的公民或居民承諾機會或特定推薦人。此外，獨立經銷商不得在授權國家或透過在授權國家使用經銷商協議表格簽約僱傭未開放市場的公民或居民，除非該未開放市場的公民或居民在簽約時，為該授權國家永久居住且擁有在該國工作的法律授權。進行招收的獨立經銷商應負責確保被推薦人符合居住和工作許可的要求。在授權國家加入、參與或擁有法人、合夥或其他法人實體不視為符合居住或工作法律授權的要求。若經銷權的參與者不能按本公司要求提供居住和工作授權，本公司可在任何時候宣佈從即日起該經銷商協議視為無效。

9.4.1.1.5 – 為有關本公司產品或機會的目的接受金錢或其他報酬，亦或個人及／或透過代理涉及與任何潛在獨立經銷商的任何金融交易，包括為推廣或進行本公司有關業務出租、租賃或購置設施的。

9.4.1.1.6 – 推廣、促成或進行超過本公司政策和程序中規定的限制，或本公司全權酌情決定認為，在國際擴張中與本公司業務或道德利益相矛盾的任何類型的活動。

9.4.1.2 – 不得轉售(「NFR」)– 國家，指允許居民僅在「不得轉售」的基礎上，為個人使用而進口產品，但禁止重新銷售該等產品的國家。

9.4.2 – 授權國家

經銷商只允許在經過授權的國際市場進行業務活動

9.5 – 依循法律及條例

9.5.1 – 當地條例

經銷商所在地可能存在規範家庭企業的法規。在大多數情況下，由於獨立經銷權的性質，相關條例並不適用於LifeVantage獨立經銷商。但是，獨立經銷商仍必須遵守當地適用的法規。若政府官員告知獨立經銷商有適用的條例，獨立經銷商應禮貌並配合，且立即發送該條例副本至LifeVantage法務部門(Compliance Department)。在多數情況下，相關條例可能存在適用於LifeVantage獨立經銷商的例外。

9.5.2 – 遵守適用法律

獨立經銷商在行使其獨立經銷權時應遵守所有適用的中華民國（臺灣）法規和規範。



第 10 條 – 銷售

10.1 – 銷售場所

LifeVantage 大力鼓勵透過人與人的接觸進行產品銷售和推廣；在使用該行銷方法前，為幫助獨立經銷商群體提供一個公平標準，獨立經銷商不得在任何零售場所展示或銷售 LifeVantage 產品或宣傳材料。但是，獨立經銷商可在接受顧客或客戶預約的服務場所銷售 LifeVantage 產品，如美髮沙龍、水療中心、或脊椎治療診所等。LifeVantage 允許獨立經銷商經本公司事先書面批准後招攬生意及商業銷售。「商業銷售」指向有意轉售至終端消費者的第三方銷售 LifeVantage 產品。

10.2 – 貿易展覽、博覽會及其他銷售論壇

獨立經銷商可以在貿易展會和專業博覽會上展示及／或銷售 LifeVantage 產品；惟向繳納展覽會等活動保證金之前，獨立經銷商必須以書面形式通知法務部門並取得有條件批准，LifeVantage 的政策是每次每場展覽會等活動僅只授權一位 LifeVantage 獨立經銷商。最終批准將授予首位提交展覽會等活動的正式廣告、與展覽會等活動官方簽署的合約副本及證明已支付展位保證金的收據的獨立經銷商，該批准只授予該次指定之展覽會等活動。任何參與未來展覽會等活動的請求必須再次向法務部門提交申請。LifeVantage 將進一步保留拒絕授權經銷商參與任何本公司認為不適合推廣其產品、服務或事業機會的展覽會等活動之權利。批准將不包括舊貨交換會、車庫拍賣、跳蚤市場、農貿市場，因為該等場合不利於 LifeVantage 所希望展現的專業形象。

10.3 – 禁止購買過量存貨

獨立經銷商無需藉助產品存貨或銷售輔助手段經營事業。但是，獨立經銷商可能感覺如此作法向客戶銷售及建立行銷組織比較容易，因為完成客戶訂單或滿足新獨立經銷商需求的回應時間將有效減少。有關此類事宜，每位獨立經銷商須自行決定。而為確保獨立經銷商未被無法出售的過量存貨所累，獨立經銷商根據本協議第 13 條的條款退回後，該存貨可退回至 LifeVantage。LifeVantage 嚴禁以為獲得獎勵計劃的佣金、紅利或晉升資格為主要目的而以不合理的數目購買產品，獨立經銷商不得購買超過其可在一個月內合理轉售或消耗的存貨，也不得鼓勵他人如此。

10.4 – 禁止購買分紅

LifeVantage 嚴格並絕對禁止獨立經銷商購買分紅。「購買紅利」包括但不限於直接或間接參與：(1) 在其不知情及／或未簽訂獨立經銷商申請與協議的情況下招收該人士或實體；(2) 以欺詐行為推薦人士或實體成為獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶；(3) 招收或企圖招收不存在的人士或實體成為獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶（見第 6.5 條「堆疊」）；(4) 透過或代表獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶使用信用卡，而該獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶並非該信用卡帳戶持有人；(5) 代表另一名獨立經銷商或客戶或以另一名獨立經銷商的會員編號或客戶 ID 購買 LifeVantage 產品以藉此獲得佣金、分紅或獎勵的資格。

10.5 – 禁止重新包裝及重貼標籤

獨立經銷商不得以任何方式重新包裝、重貼標籤、補充或修改任何 LifeVantage 產品、資訊、材料或方案上的標籤。LifeVantage 產品必須以原封裝形式及完整包裝進行銷售。此種重貼標籤或重新包裝將違反適用的法規，可能導致嚴厲的刑事處罰。獨立經銷商也應知悉，產品重新包裝或重貼標籤可能導致使用該產品的人士遭受任何類型的傷害或財產損失，這亦將帶來民事法律責任。

第 11 條 – 銷售要求

11.1 – 產品銷售

LifeVantage 獎勵計劃係基於向終端消費者銷售 LifeVantage 產品。獨立經銷商必須履行個人和所屬組織的銷售要求（以及承擔本協議中規定的其他責任）方有資格獲得獎金、分紅、回饋等財務收益及晉升，從而取得更大的成就。獨立經銷商須滿足以下銷售要求，才有資格獲得財務收益：



11.1.1 – 銷量

獨立經銷商必須滿足個人銷量積分（簡稱「PV」）及組織銷量積分（簡稱「OV」）要求，以達成 Life-Vantage 獎勵計劃明確規定的特定收取獎金等級要求。PV 包括獨立經銷商和直接零售客戶之產品購買；為等級晉升目的，獨立經銷商推薦的優惠客戶所購買之產品，也被納入該獨立經銷商的 PV 中。所有獨立經銷商仍需有自己的每月定期配貨訂單，以滿足獎勵計劃中規定的每月要求。OV 則應包括獨立經銷商行銷組織中所有獨立經銷商的 PV。

11.1.2 – 遵守 70% 銷售規則

獨立經銷商必須遵守第 11.3 條規定之 70% 銷售規則。

11.2 – 無地區限制

任何人都不得享有獨家銷售地區。

11.3 – 70% 銷售規則

獨立經銷商提交新產品訂單時，即視為其至少已出售或消耗之前訂單所購買所有產品的 70%。每位收到財務收益並提交額外產品訂單的獨立經銷商同意保留所有銷售相關文件，包括至少四年的零售銷售證明，以證明其遵守這項政策。獨立經銷商同意應本公司要求向本公司提交上述文件。未能遵守此規定或虛假表示產品銷售或消耗數量，以在獎勵計劃中獲得晉升，將構成違反本協議及終止本協議的理由。此外，若違反本條規定，本公司有權追討違約期間向獨立經銷商支付的所有回饋。

11.4 – 銷售收據

獨立經銷商在銷售時必須向零售客戶提供 LifeVantage 官方銷售收據的兩份副本。該等收據列出了適用法律所提供的消費者保護權利。獨立經銷商必須保存四年內的零售銷售收據，並應本公司要求向 LifeVantage 提供。獨立經銷商直接零售客戶的購買記錄將由 LifeVantage 保存。獨立經銷商必須確保每份銷售收據包含以下資訊：(1) 交易日期；(2) 買方通知取消的日期（不早於交易日之後的第三個營業日）；(3) 賣方獨立經銷商的姓名及地址。請記住，客戶必須收到兩份銷售收據副本。此外，獨立經銷商必須口頭告知買方其取消權利。

第 12 條 – 獎金、分紅及回饋

12.1 – 獎金、分紅及回饋資格

獨立經銷商必須活躍並遵守本協議以符合獲取獎金、分紅及回饋的資格（合稱「財務收益」）。只要獨立經銷商遵守本協議之條款，LifeVantage 應根據獎勵計劃向獨立經銷商支付財務收益。LifeVantage 僅支給以本人名義註冊帳戶的經銷商個人或商業實體，或者前述商業實體的主要成員。LifeVantage 支付財務收益的最低金額為新台幣 \$390 元。若獨立經銷商的財務收益未達到新台幣 \$390 元，本公司應累算直至總額達新台幣 \$390 元後進行支付。

12.1.1 – 獎金處理費

LifeVantage 將會對所有財產收益之處理收取新台幣 \$75 元 + 4 元 = \$79 元 (含稅) 的獎金處理費。

若獨立經銷商丟失財產收益支票，而需 LifeVantage 重新發出該支票，LifeVantage 將會按次收取新台幣 \$450 元的費用。



12.2 – 調整回饋、分紅及獎金

獨立經銷商之PV 超過 200 PV 時，即有權根據售予終端消費者產品的實際銷售，依LifeVantage獎勵計畫獲取回饋、分紅和獎金等財務收益。當產品遭退回至LifeVantage，並被要求退款時，退回產品產生的財務收益將於提供退款當月，向基於退款產品的銷售或購買而獲得財務收益之獨立經銷商扣除，且此後於每個支付週期繼續扣除，直至扣完為止。

12.2.1– 於首個 30 天內解約及退貨

– 獨立經銷商得於簽訂獨立經銷商合約後 30 日內，按第17.4條(自願退出)規定向LifeVantage申請自願終止經銷權，並以書面向本公司申請解除或終止獨立經銷商合約。

– LifeVantage應於獨立經銷商合約解除或終止生效後30日內，接受獨立經銷商退貨之申請、受領獨立經銷商退回之商品，並返還獨立經銷商購買退貨商品所付價金及其他給付LifeVantage之款項。

– LifeVantage依上述規定返還獨立經銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於獨立經銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該獨立經銷商給付之獎金或報酬。

– 如由LifeVantage協助取回退還商品時，LifeVantage得以扣除取回該商品所產生之運費。

獨立經銷商於上述首個30日期間經過後申請解約及退貨

– 獨立經銷商於上述12.2.1規定之首個30日期間經過後，仍得隨時以書面申請終止獨立經銷商合約，以退出LifeVantage計畫或組織，並要求退貨。但獨立經銷商所持有商品自可提領之日起算已逾180天者，不得要求退貨。

– LifeVantage應於獨立經銷商合約終止生效後30日內，接受獨立經銷商退貨之申請，並以獨立經銷商原購價格90%買回獨立經銷商所持有之商品。獨立經銷商所持有商品之價值有減損者，LifeVantage亦得扣除減損之金額。

LifeVantage 依首30 日期間經過後之主動解約及退貨所為退款之比例如下：

說明	商品價值減損	依原購買價格可退款之比例
自商品可提領之日起第 1~30 天	0%	100%
自商品可提領之日起第 31~45 天	10%	90%
自商品可提領之日起第 46 天~180天	50%	50%
自商品可提領之日起逾180天以上	100%	0%

商品可提領之日以發票日計，但實際商品可提領之日為他日計（例如缺貨產品）。

商品經拆封已使用的產品，視為完全損耗，退款比例為原購買價格之0%。（獨立經銷商在辦理解約退貨時，宜考慮上述情形，以避免額外的運費負擔。）

– LifeVantage依前項規定買回獨立經銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該獨立經銷商給付之獎金或報酬。

– 如由LifeVantage協助取回退還商品時，LifeVantage得以扣除取回該商品所產生之運費。

– 獨立經銷商依第12.2.1條規定解除或終止獨立經銷商合約時，本公司不會向獨立經銷商請求因該合約解除或終止所受之損害賠償或違約金。



12.3 – 未領取回饋及分紅

獨立經銷商必須提供正確的銀行帳戶資訊以供LifeVantage支付財務收益；在以銀行直接存款方式支付未完成或者失敗的情況下，財務收益將被匯入獨立經銷商帳戶。獨立經銷商有責任通知本公司，並提供正確的銀行帳戶資訊。帳戶存有紅利的優惠客戶及獨立經銷商必須於紅利發出之日起六個月內使用他們的紅利，若紅利未在六個月內使用，LifeVantage應嘗試每月向獨立經銷商或優惠客戶發送書面通知至其最後已知地址，告知該獨立經銷商或優惠客戶相關紅利事宜。每次通知需收取新台幣\$300的費用，此費用應從獨立經銷商或優惠客戶的帳戶紅利中扣除；尚未被兌現的獎金和佣金將會在帳戶被註銷的時候一併喪失。

12.4 – 獎勵旅行與獎品

本公司可不時向符合獎勵資格之獨立經銷商提供獎勵旅行或其他獎品。相關獎品或獎勵旅行可能依據獨立經銷商職銜及其良好表現而提供，且僅提供予符合獨立經銷商協議中所列明之人士，包括上述人士的機票及乙間客房的酒店住宿；獎勵旅行或獎品不可接受延期或保留資格，且並無任何現金價值，故不會向不能或選擇不參與旅行或不接受獎品之人士支付任何款項或提供紅利。

即使本協議載有任何相反規定，且本公司可能支付上述獎勵旅行的部份或所有費用，獨立經銷商同意就其及／或其賓客因旅行引致的任何索賠、傷害、損失或其他損害對本公司作出彌償並使本公司免受傷害。獨立經銷商不得根據或依憑本公司任何保險政策提出索賠以索求獨立經銷商及／或其賓客的任何傷害、損失或其他損害產生的成本和費用。

本公司可按法律規定將任何獎勵獎品、旅行等的公平市場價值寫入獨立經銷商年終稅務報告中。獨立經銷商需負責所有適用稅項並同意使本公司免受與上述獎勵旅行和獎品有關的稅務責任索賠之損害。

若發現獨立經銷商作出任何不實的陳述或違反本協議以使自己符合獲得上述獎勵旅行和獎品的資格，本公司可就本公司產生的任何費用或獨立經銷商獲得的任何利益或獎品對該獨立經銷商提出控訴。本公司保留全權酌情決定以其認為必要的任何理由謝絕有關人士參與的權利。

12.5 – 報告

為施行本協議第12.5條，「LifeVantage」係指經營實體及其所有員工、高級職員、董事、獨立承辦商、獨立經銷商、優惠顧客以及代理商等。

12.5.1 – 下線報告

獨立經銷商明白LifeVantage可定期或不定期向其各獨立經銷商提供資訊。包括但不限於線上報告或電話下線活動（如個人與團體銷量積分）及下線推薦活動（「資訊」）。

12.5.2 – 報告彌償

獨立經銷商同意絕不對LifeVantage（包括其高級職員、董事、員工及獨立承辦商）就其對本資訊的陳述、編製、開展、刊發及宣傳或以任何方式與之相關事宜提出任何性質的索賠，包括但不限於利潤、紅利、獎金損失及失去商機的索賠。各獨立經銷商所作的前述同意，引申而適用於LifeVantage的任何作為或不作為，包括但不限於本資訊的失準、不完整、不方便延誤或喪失用途。然而，本第12.5.2條並不適用於因蓄意不當行為或罔顧獨立經銷商關於LifeVantage之權利引起的索賠。

第 13 條 – 產品保證、退回及存貨購回

13.1 – 產品保證

獨立經銷商對於所收受之商品不願買受時，得於購買LifeVantage產品後三十天內，按第17.4條(自願退出)及第12.2.1條(於首個30天內解約)退回商品並以書面通知LifeVantage解除契約，無須說明理由及負擔任何費用或價款，可獲得全額退款(仍需扣除運費)。獨立經銷商非解除契約僅退貨的情況，經銷商可退回其購買且屬於可轉售狀況的產品。本公司收到退回的產品時，經銷商將獲得償付原來購買價格淨額的90%；若直銷商所退的產品是於該產品訂購後三十一日後才向公司提出退貨要求者，公司將依照產品減損價值（請參閱13.2條）。



退回的商品必須回復原狀，亦即必須回復至您收到商品時的原始狀態(包含附件、內外包裝、隨附文件、贈品等)。僅未開封(封條和包裝紙完好無損)產品可獲上述退款，但產品有瑕疵者則不在此限。

13.2 – 存貨購回

LifeVantage依第13.2條獨立經銷商於非解約退貨時，其商品退款之比例如下：

說明	商品價值減損	依原購買價格可退款之比例
自商品可提領之日起第 1~30 天	10%	90%
自商品可提領之日起第 31 天~180天	50%	50%
自商品可提領之日起逾180天以上	100%	0%

商品可提領之日以發票日計，但實際商品可提領之日為他日者，以該他日計。

- 商品有下列狀況之一者，視為完全耗損，退款之比例為原購買價格之0%：
 - 1) 經拆封使用的產品。
 - 2) 停止供貨及舊包裝之產品。
 - 3) 產品已超過有效期限。或於販售時經敘明為即期產品，而已超過有效期限。

(獨立經銷商在辦理非解約退貨時，宜考慮上述情形，以避免負擔額外的運費)

- LifeVantage依前項規定買回獨立經銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該獨立經銷商給付之獎金或報酬。

- 如由LifeVantage協助取回退還商品時，LifeVantage得以扣除取回該商品所產生之運費。

13.2.1 – 如拒絕收貨(無論定期配貨或是單筆訂單)，LifeVantage 將視情況處理。

13.3 – 退款政策之例外情況

財務收益可能因任何例外情況或因本公司全權酌定而進行調整。若獨立經銷商或客戶退回產品，本公司可能會從其上線獨立經銷商的帳戶中扣除相關財務收益，並將從當前或未來支付獎金中預扣原向該上線獨立經銷商支付的任何財務收益。獨立經銷商同意將不會認定支付週期結束時現有的下線銷售量即為確定銷售量，因為仍可能會因退貨等原因引起其職銜、排名及/或財產收益的變動。

第 14 條 – 糾紛排解與補救措施

14.1 – 違約與處理

獨立經銷商違反第14.1.2條及本協議(包括本政策及程序)之任何條款，或以任何非法、欺詐、欺騙或不道德的業務操守行事，LifeVantage有權酌情決定採取以下一種或多種處理方式：

- 1) 發出書面警告或訓誡。
- 2) 發出書面指示令該獨立經銷商立即矯正。
- 3) 失去獲得一種或多種財務收益的權利。
- 4) 於LifeVantage調查該獨立經銷商違約行為期間，預扣該獨立經銷商的財務收益(如第12條所述)。
- 5) 於一個或多個支付期間內暫停本協議。
- 6) 單方終止本協議，令獨立經銷商退出LifeVantage。
- 7) 單方終止與違約獨立經銷商有關的任何其他家庭成員或關聯人士的獨立經銷商協議。
- 8) 採取本協議明確準許且LifeVantage認為有必要實施的任何其他措施，以為部份或完全因獨立經銷商違約行為所造成的損害提供補救。
- 9) 實施當地法規可採行之所有或任何法律程序。



14.1.2 – 重大違約

獨立經銷商不得從事下列行為：

- 1) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售LifeVantage及介紹他人參加LifeVantage。
- 2) 假借LifeVantage之名義向他人募集資金。
- 3) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事行銷LifeVantage產品或組織之活動。
- 4) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 5) 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他適用法令之活動。

14.2 – 申訴及投訴

如一名獨立經銷商就關係到各自的LifeVantage獨立經銷權的任何做法或行為對另一名獨立經銷商提出申訴或投訴，提出投訴之獨立經銷商應首先向其推薦人報告相關問題，推薦人應審查該事宜並嘗試與另一方的上線推薦人一起解決該事宜。如無法解決該事宜，必須將其書面報告至本公司客戶服務部。客戶服務部將會審核該事實並嘗試解決該事宜。

14.3 – 準據法及爭議解決

14.3.1 – 本協議之解釋及執行應由中華民國（台灣）法律管制並據此解釋，且不採納利益衝突原則。

14.3.2 – 如本協議之任何一方確信另一方之行動將會導致己方遭受難以彌補的損害，本協議方可向中華民國（台灣）當地法院聲請任何或所有強制手段。

14.3.2.1 – 如提出爭議或申索的協議方為獨立經銷商，禁令救濟的司法適用須送交台灣法庭存檔。

14.3.2.2 – 如提出爭議或申索的協議方為LifeVantage，禁令救濟的司法適用須送交台灣法庭存檔。

第 15 條 – 訂購

15.1 – 直接零售客戶及優惠顧客

鼓勵獨立經銷商向其客戶推銷LifeVantage的直接零售客戶及優惠顧客計劃。直接零售客戶及優惠顧客計劃允許兩種類型的客戶直接從LifeVantage購買他們的產品。客戶僅需撥打LifeVantage的免費訂購電話號碼下訂單，而訂單費用將會計入其信用卡。LifeVantage將會把已訂購產品直接發送至該客戶。為確保獨立經銷商獲取適當的回饋，如直接零售客戶及優惠顧客未使用獨立經銷商的ID號碼，則不可下訂單。優惠客戶亦必須參加LifeVantage的定期配貨計劃，優惠顧客將於此註冊以獲得每月自動遞送至其住所的預選LifeVantage產品包。（為闡明直接零售與優惠顧客之間的差異，請參閱第18條「定義」下其各自定義。）

15.2 – 購買LifeVantage產品

各獨立經銷商應根據其獨立經銷商會員編號直接從LifeVantage購買自己的產品。如獨立經銷商從其他獨立經銷商或任何其他來源購買產品，購買產品之獨立經銷商將不會收穫與該購買有關的個人銷量積分。

15.3 – 一般訂購政策

對於付款無效或錯誤的訂購，LifeVantage將努力透過電話及／或郵件聯絡該獨立經銷商或客戶，以設法獲得另外的付款方式。如上述嘗試在五個工作日之後均未成功獲得，相關訂單將不予以處理並退回。本公司不接受貨到付款訂單；LifeVantage堅持不設最低訂購要求。產品和銷售輔助工具的訂單可相互結合。

15.4 – 運輸及未交貨訂單政策

LifeVantage將會盡快運送當前有存貨之任何訂單。然而，如已訂購產品暫無現貨，該訂單將會歸為未交貨訂單並於LifeVantage收到額外存貨後發送。本公司仍會就已歸為未交貨訂單向獨立經銷商收取費用並將其計入其個人銷量積分中，惟於發票上通知該產品已停產者，則屬例外。如已處理為未交貨訂單且預計



自訂購之日起三十天內不會運送之產品，LifeVantage將會通知獨立經銷商、優惠顧客及直接零售客戶。亦將提供估計發貨日期。可應直接零售客戶、優惠顧客或獨立經銷商之要求退出已標記為未交貨訂單的產品。直接零售客戶、優惠顧客和獨立經銷商可就註銷未交貨訂單要求退款或替代商品。如要求退款，將於退款發出之月按照退款總額減少該獨立經銷商的個人銷量積分。

15.5 – 訂單之確認

獨立經銷商及／或訂單接收人必須確認已收到的產品與發票明細上列明的產品一致，且產品並無損壞。未能於收貨後三十天內就任何運輸差異或損害通知LifeVantage者，則表示放棄要求修正之獨立經銷商的權利。

15.6 – 放棄產品

只有當訂單已支付及送貨方式妥當，該訂單才會被視為完成。如果這些條件無法於下單日起九十天內滿足，我們保留確定訂單最終結果的權利而獨立經銷商需免除我們任何進一步的義務或責任。

第 16 條 – 付款及運輸

16.1 – 訂金

不會就向個人零售客戶銷售的產品向獨立經銷商支付資金或獨立經銷商不得接受該資金，產品交付時除外。獨立經銷商不應接受零售客戶的資金當作預計未來交付的訂金。

16.2 – 資金不足

各獨立經銷商負責確保其帳戶存有足夠的資金或額度可支付每月的定期配貨訂單。LifeVantage並無義務就因資金或額度不足而撤銷的訂單聯絡獨立經銷商。此類訂單撤銷可能導致獨立經銷商無法收到產品或無法達致其當月個人銷量之要求。

16.2.1 – 將任何欠LifeVantage的款項將會從經銷商帳戶中扣除。未能及時支付欠款的行為，可能會導致非自願帳戶退出。

16.2.2 – 信用卡回扣和拒付的經銷商帳戶會導致失去訂購產品的權力，直到有足夠的金額支付。

16.3 – 第三方使用信用卡之限制

獨立經銷商不得准許其他獨立經銷商或客戶使用其信用卡。

第 17 條 – 退出

17.1 – 退出之影響

只要獨立經銷商保持活躍並遵守本協議（包括本政策及程序）之條款，LifeVantage則應依據獎勵計劃向獨立經銷商支付獎金、回饋或分紅等財務收益（如第12條所述）。獨立經銷商上述財務收益構成其與銷量（包括建立下線組織）相關之努力及活動的全部代價。獨立經銷商如未續約本協議，期滿後視為退出，該獨立經銷商對其原所屬行銷組織將不再擁有任何權利，且不可從原所屬行銷組織的銷量中分得任何獎金、回饋或分紅等財務收益。已退出的獨立經銷商將永久失去作為獨立經銷商的所有權利，包括出售LifeVantage產品的權利及獲得原所屬行銷組織的銷售和其他活動產生的未來獎金、回饋、分紅或其他收入的權利。獨立經銷商同意於退出時放棄其未來可能享有的所有權利，包括但不限於對其原所屬行銷組織的任何權利以及獲得源自該行銷組織銷售或其他活動的任何紅利、佣金、獎金或其他報酬。

獨立經銷商退出後，不得繼續作為LifeVantage的獨立經銷商，且無權出售LifeVantage產品。獨立經銷商可依據第4.7.5條「退出及重新申請」重新申請為新的獨立經銷商。



17.2 – 不活躍之退出

獨立經銷商應負責以適當的實例帶領其行銷組織向終端消費者銷售LifeVantage產品。如無上述適當的實例和領導能力，該獨立經銷商將會失去從其行銷組織產生的銷量中獲得獎金、回饋或分紅等財務收益的權利。於任何支付週期內親自促成的個人銷量積分少於新台幣\$300元之獨立經銷商將不會就其行銷組織於本支付週期內產生的銷量獲得財務收益。如獨立經銷商連續十二個月期間內，均未能完成其個人銷量積分要求，視為自動退出，本協議因其不活躍而終止。上述終止將於該獨立經銷商不活躍期間第十二個月末天的翌日生效。獨立經銷商可依據第 4.7.5 條「退出及重新申請」重新申請成為新的獨立經銷商。

17.3 – 非自願退出

獨立經銷商違反本協議之任何條款，可能引起載列於第 14.1 條中的任何制裁行動，包括非自願退出LifeVantage，同時終止本協議。除退出通知中另有規定外，非自願退出及本協議之終止應於退出前通知郵遞、傳真或交付予獨立經銷商之最後已知地址（或傳真號碼）或其代理人、或實際送達獨立經銷商之日（以較早者為準）生效。

17.4 – 自願退出

獨立經銷商有權隨時退出LifeVantage，同時終止本協議。獨立經銷商必須以書面形式將自願退出通知呈交至本公司主要營業地址：臺北市松山區南京東路三段337號11樓C室。自願退出通知必須包括獨立經銷商之簽名、正楷姓名、地址及會員編號。然而，如LifeVantage收到自願退出通知時，獨立經銷商不具本公司的良好資歷，非自願退出的後果可能因此優先生效（依據第 14 條）。獨立經銷商可依據第 4.7.5 條「退出及重新申請」重新申請稱為新的獨立經銷商。

17.5 – 不續約

獨立經銷商可於本協議屆滿之日前三十天內透過發送書面通知自願退出LifeVantage；本公司亦不會續約。

第 18 條 – 釋義

接受 – 指填妥「獨立經銷商申請與協議」，並將協議正本遞送至 LifeVantage，以成為獨立經銷商。當 LifeVantage 收到上述獨立經銷商申請與協議時，視為「接受」本協議。

活躍或活躍獨立經銷商 – 指符合最低個人積分要求之獨立經銷商（如 LifeVantage 獎勵計劃所述），確保其享有依獎勵計畫獲得獎金、分紅及回饋的資格。

帳號 – 獨立經銷商或優惠客戶向LifeVantage提交「獨立經銷商申請與協議」或「優惠客戶申請與協議」後，LifeVantage為其創建的一個實體。

收取獎金等級 – 指獨立經銷商按LifeVantage 獎勵計劃在任一月的當前等級。要想成為某一等級中的「活躍」經銷商，獨立經銷商必須符合載列於 LifeVantage 獎勵計劃中的相關等級標準之資格。

本協議 – 指本公司與各獨立經銷商之間的所有合約 [包括「獨立經銷商申請與協議」、「LifeVantage 政策及程序」、「LifeVantage 獎勵計劃」、「定期配貨單」以及「企業表單 (如適用)」]，均為現行版本，惟LifeVantage有權酌情不時修改之。以上文件統稱為並構成「本協議」。

定期配貨、定期配貨單、定期配貨訂單 – 指獨立經銷商選定每月特定日期，由 LifeVantage 自動配貨之產品訂購計劃。定期配貨單被納入「本協議」，且可作為獨立經銷商或優惠客戶申請與協議的一部份。

違約 – 「違約」、「違背」及「違反」或其他同義詞，指實際或可能違背或違反本協議之任何或所有部份。

多元商業中心 – 指同一獨立經銷商在其原獨立經銷權下允許建立的其他分支。

退出 – 指解除或終止獨立經銷權。退出可分為自願或非自願，退出方式包括不續約或不活躍。



應計佣金銷量 – 指據以支付獨立分銷商財務收益的所有LifeVantage產品銷售量；啟動套組及銷售輔助工具不計入應計佣金銷量。

本公司 – 指 LifeVantage Taiwan Pte. Ltd. 台灣生命優勢有限公司和其母公司 LifeVantage Corporation.。

客戶 – 指直接零售客戶或優惠顧客。客戶購買產品僅供個人用途，不得轉售產品。獨立經銷商並非且不得作為客戶。

直接零售客戶、零售客戶 – 指以零售價直接從 LifeVantage 購買產品的客戶。

下線 – 指存在於獨立經銷權下的獨立經銷商、優惠顧客及客戶網絡。獨立經銷商理解：(1) 獨立經銷商對任何下線個人、實體、組織，或 LifeVantage、獨立經銷商或任何其他人士或實體所建立的任何材料之全部或部分不具有任何所有權或其他任何權益；(2) 獨立經銷商對於下線之唯一權益為收取本協議所載財產收益的權利；及 (3) LifeVantage 是任何及所有下線權利、利益及材料有關權利、利益之唯一所有者。

下線活動報告 – 指由 LifeVantage 創建，可提供每一獨立經銷商其行銷組織的獨立經銷商、客戶、銷售資訊及招收活動有關關鍵資料的月度報告。本報告包含專屬 LifeVantage 的機密和商業秘密資訊，為 LifeVantage 獨家擁有。

下線分支 – 獨立經銷商下招收的每一獨立經銷商或客戶，其各自的行銷組織在本獨立經銷商的行銷組織中代表一「分支」。

終端消費者 – 指為個人消費而非轉售予其他人之目的購買 LifeVantage 產品的人士。

招收、推薦 – 指透過其他獨立經銷商，參與LifeVantage，作為獨立經銷商或客戶。

推薦人 – 指將新獨立經銷商或客戶招收入 LifeVantage 的獨立經銷商。推薦人可將新獨立經銷商或客戶「安置」於自己線下，或可將新獨立經銷商或客戶安置於任何合資格的下線。其下被安置新獨立經銷商或客戶之人士即為新獨立經銷商的「安置人」。新獨立經銷商之「推薦人」和「安置人」可能為同一獨立經銷商。參見下文「安置人」之釋義。

財務分配、財務收益 – 指依獎勵計劃所計算、分配及取得之獎金、分紅及回饋。

直系親屬 – 指居住在同一居住地址下的居住者和受其供養之家庭成員。

獨立經銷商 – 指已簽署並填妥 LifeVantage獨立經銷商申請與協議，且該協議已被 LifeVantage 接受之獨立經銷商。獨立經銷商需達到一定的資格條件，負責其行銷組織中下線獨立經銷商的培訓、激勵、支援以及發展。獨立經銷商有權以批發價購買 LifeVantage 產品、招收新獨立經銷商和客戶、及參與 LifeVantage 獎勵計劃。優惠客戶和直接零售客戶不屬於獨立經銷商。

層次 – 指下線獨立經銷商於特定獨立經銷商的行銷組織中的層次。本術語是指獨立經銷商相對於特定的上線獨立經銷商的關係，按他們之間存在推薦關係的獨立經銷商數量而定。例如，A 是 B 的推薦人、B 是 C 的推薦人、C 是 D 的推薦人而 D 是 E 的推薦人，則 E 處於 A 的第四層次。

行銷組織、推廣組織 – 指在特定獨立經銷商或客戶下招收或推薦的獨立經銷商和客戶。

LifeVantage官方資料 – 指 LifeVantage 為獨立經銷商制訂、列印、刊印和分發的宣傳資料、音訊或數位錄音及其他資料。

個人銷量積分 (PV) – 指一個月產品的應計佣金銷量之銷售價值：(1) 由本公司計予獨立經銷商；及 (2) 由本公司計予獨立經銷商親自招收的直接零售客戶和優惠客戶。

組織銷量積分 (OV) – 指獨立經銷商行銷組織生成的 LifeVantage 產品應計回饋銷量之銷售價值（包括獨立經銷商的個人銷量積分 (PV)）。



集體銷量積分 (GV) – 指由獨立經銷商推廣組織產生的 LifeVantage 產品應計回饋銷量之銷售價值。集體銷量積分並未包括該名獨立經銷商之個人銷量積分 (PV) (獨立經銷商入門套組及產品銷售輔助工具不會產生集體銷量積分)。

個人使用 – 指向終端消費者出售產品為其個人使用。

安置人 – 指推薦人在其下安置一名新獨立經銷商或客戶之獨立經銷商或客戶。

優惠客戶 – 指已填妥 LifeVantage 優惠客戶申請與協議並以獨立經銷商批發價格直接從 LifeVantage 購買產品的客戶。優惠客戶參與 LifeVantage 的定期配貨計劃，且每月接收選定的 LifeVantage 產品。客戶購買產品僅供個人用途，不得轉售產品。獨立經銷商並非且不得作為優惠客戶。

招募 – 指為 LifeVantage 的利益衝突政策 (第 6 條) 之目的，實際或試圖遊說、招收、鼓勵或以任何其他方式努力影響 (不論直接或透過第三方、其他 LifeVantage 獨立經銷商或直接或零售客戶) 招收或參與其他多層次行銷、網絡行銷或直接銷售機會。這種行為構成招募，即便是獨立經銷商的行動響應由其他獨立經銷商或客戶造成的傷害。

零售利潤 – 指產品批發價 (定義見下文) 與獨立經銷商收到產品供再出售時的零售價之間的差額。

調整安置組織 – 指各自協議已退出之獨立經銷商或優惠客戶留下的行銷組織內填補空缺的方法。

生命優勢套組 – 指要求各新獨立經銷商購買 LifeVantage 培訓資料及業務支援資料的一項選擇。

建議零售價 (SRP) – 指 LifeVantage 建議獨立經銷商向零售客戶宣傳特定產品或資料的價格。

上線 – 指在同一個推薦線或安置線中，處於某一特定的獨立經銷商之上的獨立經銷商 (或多名獨立經銷商)，最高為本公司自身。

批發或批發價 – 指由獨立經銷商或優惠客戶向本公司支付的产品價格。批發價亦稱為獨立經銷商成本。所有獎金、回饋及分紅均根據 LifeVantage 產品的應計回饋銷量支付。

第 19 條 – 多層次傳銷管理

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 (立法宗旨)

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 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 (多層次傳銷之定義)

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 (多層次傳銷事業之定義)

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（傳銷商之定義）

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（開始實施傳銷行為之報備、退件及補正）

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（變更報備、退件及補正）

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（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

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（應告知傳銷商之事項）

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（明示從事傳銷行為之義務）

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（宣稱案例之說明義務）

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（參加契約之締結及交付）

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（參加契約應記載事項）

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（特定違約事由及其處理）

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（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制）

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（財務報表之揭露）

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（變質多層次傳銷之禁止）

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（禁止行為）

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（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

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（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

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（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

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（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

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（服務準用之規定）

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（記載及備置傳銷經營資料）

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（接受檢查及提供資料之義務）

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（依檢舉或職權調查處理）

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（調查之程序）

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（罰則一）

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（罰則二）

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（罰則三）

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（罰則四）

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（罰則五）

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（罰則六）

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（罰則七）

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（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

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應配合本法規定辦理事項之補正規定）

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（保護機構之設置及授權依據）

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（公平交易法有關傳銷之規定停止適用）

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（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條（施行日）

本法自公布日施行。

第 20 條 – 公司個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法

一、（目的）

為防止個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩漏，本公司所屬人員應依本計畫及方法辦理個人資料檔案安全維護及業務終止後個人資料處理事項。



二、（資料安全管理措施一）

本公司所屬人員禁止使用私人可攜式設備（例如USB隨身碟、外接硬碟、筆記型電腦、手機、記憶卡等）儲存本公司所保有個人資料檔案。

三、（資料安全管理措施二）

本公司所保有個人資料檔案應以加密方式儲存，僅經授權之所屬人員得開啟處理、利用。以網際網路傳輸個人資料時，亦應以加密方式為之。

四、（資料安全管理措施三）

本公司所保有個人資料檔案應按季備份，以防止資料受損，備份資料之保護比照原件辦理。

五、（資料安全管理措施四）

本公司所保有之個人資料存在於紙本者，於保存期限屆滿時，應以碎紙、委外焚化等方式銷毀。本公司所保有之個人資料存在於磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物者，該媒介物於報廢時應採取消磁、剪斷、敲擊等破壞措施，以免由該媒介物洩漏個人資料。

六、（資料安全管理措施五）

本公司委託他事業執行第五點紙本、磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物銷毀時，應與受委託事業簽定個人資料保護條款規範，並派員監督處理程序及留存相關事證。

七、（人員管理措施一）

本公司所屬人員使用電腦設備蒐集、處理、利用個人資料，應以專屬帳號密碼登入電腦系統，存取個人資料檔案權限應與所職掌業務相符。

八、（人員管理措施二）

因業務需要而須利用非權限範圍之特定個人資料者，應事前提出申請，經業務主管人員同意後開放權限利用。

九、（人員管理措施三）

本公司所屬人員均應簽署保密協定，就於本公司任職期間因業務所接觸個人資料均負保密義務。

十、（設備安全管理措施一）

本公司所保有個人資料存在於紙本者，應儲存於上鎖之保管箱或檔案室內，僅業務主管有開啟調閱權限。本公司所保有個人資料存在之電腦主機應置放於機房，並設門禁管制，僅業務主管及資訊人員得刷卡進入。其他所屬人員因業務需要而須調閱個人資料者，應事前提出申請，經業務主管人員同意後調閱。

十一、（設備安全管理措施二）

本公司所屬員工應妥善保管個人電腦存取資料之硬體，並設定登入及螢幕保護程式密碼。本公司所屬員工於下班前應關閉電腦電源，並將所保有其他個人資料之媒介物置於個人抽屜內上鎖保管。

十二、（設備安全管理措施三）

儲存個人資料紙本之保管箱或檔案室內，應設置防火裝置及防竊措施。儲存個人資料之電腦主機系統應設置防火牆，降低外部入侵風險。前項主機置放之機房應設置門禁、監視錄影及防火設備。



十三、（傳銷商規範措施一）

傳銷商於從事多層次傳銷經營之特定目的範圍，且符合參加契約條款規定時，得向本公司蒐集其他傳銷商之個人資料。傳銷商應以書面或其他可留存紀錄並確認身分之方式向本公司提出前項申請，並應敘明蒐集之目的，倘蒐集之目的與多層次傳銷經營之特定目的無關或與參加契約條款規定不符，本公司得拒絕所為申請。

十四、（傳銷商規範措施二）

傳銷商為推廣多層次傳銷業務，非自本公司蒐集第三人之個人資料者，應遵循個人資料保護法規定如踐行告知義務，並妥善保存所保有個人資料。

傳銷商因不當蒐集、處理、利用他人個人資料涉有違反法令規定情事者，本公司視情節輕重依契約所定條款予以懲處。

十五、（業務終止後個人資料處理方法）

本公司因結束多層次傳銷業務經營、交易完成、特定目的消失、契約或法令規定期限屆滿等，所保有之紙本個人資料應以碎紙、委外焚化等方式銷毀紙本，個人資料儲存於磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物者，應以消磁、剪斷、敲擊等破壞措施銷毀。

本公司進行前項個人資料銷毀處理時，應記載處理之時間、地點，並以照相或錄影方式留存紀錄。

