

## 獎勵計畫概覽 - 台灣

### LifeVantage 的經銷商可以透過以下8種方式賺取獎金。

- 01 零售利潤：LifeVantage 的經銷商透過購買 LifeVantage 的產品後，並將產品出售給零售顧客，即可賺取零售利潤。
- 02 推薦獎金：符合領取推薦獎金資格的經銷商皆可透過其親自推薦之新經銷商或優惠顧客，於加入後首個日曆月內所完成的訂單，賺取最多 25% 的推薦獎金 (依產品積分(PV) 計算)，推薦獎金將會以該推薦人所屬區域市場之幣值發放。
- 03 啟動獎金：符合領取啟動獎金資格的經銷商 (獎金支付級別為 PRO 3 或以上級別)，可透過其推薦組織內新經銷商所購買之入會套組賺取最多 5% 的啟動獎金。啟動獎金發放百分比會因該經銷商於推薦組織內的位置而有所不同；獎金金額亦會因下線所購買的入會套組而有所不同。
- 04 代數獎金：當經銷商每月完成產品購買時，該筆訂單將依產品積分支付最高 43% 的代數獎金，並依該購買者之安置組織往上發放給最多 9 層符合領取代數獎金資格的上線經銷商。代數獎金採動態壓縮，即若上線 9 層內有不符領取資格之經銷商，則將繼續往上尋找次一位符合領取資格者，並依領取獎金經銷商所屬區域市場之幣值發放。
- 05 領導對等獎金：符合領取領導對等獎金資格之經銷商 (獎金支付級別為 PRO 3 或以上級別)，可透過其推薦組織最多 5 層下線所賺取的代數獎金中，額外賺取最多 10% 的領導對等獎金。
- 06 全球精英分紅：LifeVantage 依全球銷售之總產品積分計算最多 4% 的全球精英分紅，發放給所有獎金支付級別為精英級別或以上級別之合格經銷商。
- 07 非凡成就獎金：當經銷商達成合格之大師級別或以上級別之所有對應位階要求，經銷商即具有一次性之資格領取美金\$100,000 USD至\$500,000 USD 的非凡成就獎金。而該筆獎金將分為 12個月或 24個月每月發放給該名合格經銷商。
- 08 多元商業中心：當經銷商達成合格 Pro 4 或以上級別之所有要求時，該經銷商即具有資格申請額外一個多元商業中心並安置於自己的組織中，為其建立額外一個分支。

# 名詞解釋說明

**聯合分支：**當完成任何獎金支付級別所需的最大分支組織積分(OV)之要求後(可能多於1條)，將其餘所有分支的積分合併計算即為聯合分支。經銷商親自購買的產品積分及其親推優惠顧客的產品積分將會被計入聯合分支所需組織積分中；聯合分支沒有組織積分計算之上限。然而，若經銷商欲達成 Pro 2、Pro 3、Pro 4 及 Pro 10 之獎金支付級別，則聯合分支的組織積分至少需達成該位階每月所需之總組織積分的 20%；欲達成 Pro 5 至 Pro 9 及 行政 Pro 10 級別之獎金支付級別，則聯合分支的組織積分至少需達成該位階每月所需之總組織積分的 10%；而欲達成總裁 Pro 10 級別，則聯合分支的組織積分至少需達成該位階每月所需之總組織積分的 5%

**獎金：**獎金計算方式為依產品積分(PV)乘以LifeVantage當地適用幣值之匯率，再乘以獎金發放百分比。例如，推薦一名新的經銷商並完成 1,000 PV 的訂單，該合格推薦人即可領取  $1,000 \text{ PV} * 25\%$  (獎金發放百分比) = USD\$250 (美金)，會再以\$250 USD乘以LifeVantage當地適用幣值之匯率並以新台幣發放。LifeVantage 將根據全球經濟環境和當地市場狀況，定期審核並更新當地適用貨幣之匯率。

**獎金計算積分 (Commissionable Volume/ CV)：**是為產品積分(PV)乘以 LifeVantage 當地市場適用貨幣之匯率後，用以計算獎金之數值。

**日結獎金：**LifeVantage 大中華地區(台灣、香港、中國電子商務)針對推薦獎金及啟動獎金，採『每日結算、每週發放』(以下稱日結週發)的方式。註\*LifeVantage 日結日付獎金：(大中華區除外)當經銷商達成獎金支付級別為 Pro 3 或以上級別時，即適用日結日付獎金方式，獎金將於每日結算完成後三個工作天支付獎金。若經銷商尚未達成 Pro 3 或以上級別，該經銷商將適用日結週發獎金方式。

**動態壓縮：**即指若於安置組織中遇到不具符合領取代數獎金資格之經銷商，則將自動繼續往上尋找次一位符合領取獎金資格之上線經銷商，最多發放至九位符合領取代數獎金資格之上線經銷商為止。

**推薦人：**當 LifeVantage 的經銷商成功推薦一名新經銷商或新優惠顧客加入時，該經銷商即為推薦人；推薦人可同時為安置人，亦或可將新經銷商或新優惠顧客安置於下線組織當中。

**推薦組織：**係指每位經銷商透過推薦而非安置所建立的組織關係。

**最大分支：**於每月業績結算時，PV 最高的分支即為最大分支；而每個位階對分支要求數量皆有所不同。若要晉升為 Pro 2 至 Pro 4，至少有一條最高 PV 的分支將作為最大分支；若要晉升為 Pro 5 至 Pro 10，至少要有兩條最高 PV 的分支將作為最大分支；而要晉升為行政 Pro 10 級別，則至少有三條最高 PV 的分支將作為最大分支；最後，若要晉升至總裁 Pro 10 級別，則最少有四條最高 PV 的分支將作為最大分支。

**最大分支最大分支組織積分上限：**經銷商為晉升至相對應之位階，須完成相對應之組織積分(OV)要求，然為平衡經銷商組織發展，故特制定各位階最大分支可計算之積分上限。如，欲晉升為 Pro 2 至 Pro 4，其最大分支積分不得超過該級別所要求之總組織積分的 80%；欲晉升為 Pro 5 至 Pro 9，其最大分支積分不得超過該級別所要求之總組織積分的 60%；而欲晉升為 Pro 10 或以上級別，則其最大分支積分不得超過該級別所要求之總組織積分的 40%。

**分支：**為組織以下合格經銷商或優惠顧客所組成。經銷商可以將親自推薦的經銷商及優惠顧客放置於其第一層組織，或安置於其下線組織之中。而若要晉升相對應之位階，仍須達成該位階的分支數量要求；如，晉升 Pro 5 級別之分支要求數最少為三條，因此經銷商將需具有最高 PV 的兩條最大分支外，其餘分支將視為聯合分支以滿足分支數之要求。

**組織積分 (Organizational Volume/ OV or Group Volume/ GV)：**為經銷商整個團隊組織包含個人所購買或銷售的產品積分總和。經銷商若要晉升對應之位階，則組織積分須達到對應級別之要求外，亦須注意最大分支的組織積分上線。

**安置人：**推薦人可同時為安置人，而經由上線經銷商將其經銷商安置於任一下線經銷商時，則此下線經銷商即為該經銷商之安置人。

**產品積分 (Product Volume/ PV)：**LifeVantage 每項產品皆有其對應之積分，即為產品積分。經銷商透過個人購買產品或其團隊組織的購買產品，皆會產生產品積分，用以做為計算 OV 及 CV 之基礎。而若欲晉升至相對應之位階，經銷商亦須完成每月最低個人產品積分之要求，經銷商親自購買的產品或其來自親推的優惠顧客所購買之產品，皆可計算為每月最低個人產品積分要求。

**舉例：**每月最低個人產品積分要求若為 200PV，則經銷商可透過親自購買 200 PV 的產品；亦或須至少親自購買 40 PV 的產品，其餘 160 PV 可來自於親推的優惠顧客所購買之產品。

**合格經銷商：**因應不同獎金支付級別及領取各式獎金之要求，經銷商每月最低個人產品積分至少須達成 100 PV 或 200 PV 不等，惟經銷商仍須至少親自購買 40 PV 之產品。

## 獎金支付級別說明

所有經銷商若完成每月最低個人產品積分 100 PV 時 (須至少親自購買 40 PV 的產品), 即為合格經銷商之級別要求, 將可賺取其第 1 層安置組織中的 2% 代數獎金。

若欲成為合格的 Pro 1 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 100 PV, 並累計 1,000 OV 的組織積分。

若欲成為合格的 Pro 2 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 100 PV, 並累計 2,500 OV 的組織積分及兩條分支之要求; 其中最大分支最多將僅計算 2,000 OV (80%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 故聯合分支將不得低於 500 OV (20%)。

若欲成為合格的 Pro 3 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 100 PV, 並累計 5,000 OV 的組織積分及兩條分支之要求; 其中最大分支最多將僅計算 4,000 OV (80%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 故聯合分支將不得低於 1,000 OV (20%)。

若欲成為合格的 Pro 4 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 10,000 OV 的組織積分及兩條分支之要求; 其中最大分支最多將僅計算 8,000 OV (80%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 故聯合分支將不得低於 2,000 OV (20%)。

若欲成為合格的 Pro 5 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 20,000 OV 的組織積分及三條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 12,000 OV (60%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 2,000 OV (10%)。

若欲成為合格的 Pro 6 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 50,000 OV 的組織積分及三條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 30,000 OV (60%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 5,000 OV (10%)。

若欲成為合格的 Pro 7 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 100,000 OV 的組織積分及三條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 60,000 OV (60%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 10,000 OV (10%)。

若欲成為合格的 Pro 8 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 200,000 OV 的組織積分及三條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 120,000 OV (60%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 20,000 OV (10%)。

若欲成為合格的 Pro 9 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 500,000 OV 的組織積分及三條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 300,000 OV (60%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 50,000 OV (10%)。

若欲成為合格的 Pro 10 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 1,000,000 OV 的組織積分及三條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 400,000 OV (40%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 200,000 OV (20%)。

若欲成為合格的行政 Pro 10 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 2,000,000 OV 的組織積分及四條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 800,000 OV (40%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 200,000 OV (10%)。

若欲成為合格的總裁 Pro 10 級別經銷商, 每月須完成最低個人產品積分 200 PV, 並累計 5,000,000 OV 的組織積分及五條分支之要求; 其中最大分支每條最多將僅計算 2,000,000 OV (40%), 超過的分數不予計算組織積分要求; 而聯合分支將不得低於 250,000 OV (5%)。

## \_ 01 零售利潤

LifeVantage 的經銷商透過購買 LifeVantage 的產品後，並將產品出售給零售顧客，即可賺取零售利潤；經銷商可賺取的零售獎金，來自經銷商購買產品的定期配貨價格與銷售給零售顧客的零售價格之差額。

經銷商個人購買產品或向零售顧客銷售時，LifeVantage 並不會額外支付該經銷商任何佣金或獎金。

## \_ 02 推薦獎金 (日結週付 - 2020年5月5日 下午14:00 開始生效)

所有合格經銷商皆可以領取推薦獎金；透過親自推薦之經銷商或優惠顧客於註冊首個日曆月內，完成產品購買，該推薦人即可賺取推薦獎金。

於每月合格期間內完成 100 - 199 PV 個人產品積分的合格經銷商，將可賺取來自親自推薦之經銷商或優惠顧客於其註冊首個日曆月內，所購買任何產品 PV 的 20% 推薦獎金。

而於每月合格期間內完成 200 PV 或以上 PV 個人產品積分的合格經銷商，則可賺取來自親自推薦之經銷商或優惠顧客於其註冊首個日曆月內，所購買任何產品 PV 的 25% 推薦獎金。

每月合格經銷商亦可賺取來自直推關係中第 2 層、第 3 層及第 4 層的新經銷商或優惠顧客，其所購買產品 PV 的 3% - 5% 推薦獎金，如下所示：

### 推薦獎金領取方式 (日結週付 - 2020年5月5日 下午14:00 開始生效)

合格經銷商	完成 200 PV 或以上之個人產品積分要求	完成 100 - 199 PV 之個人產品積分要求
直接推薦人	來自親自推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 25% 推薦獎金	來自親自推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 20% 推薦獎金
第 2 層推薦人	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 5% 推薦獎金	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 4% 推薦獎金
第 3 層推薦人	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 5% 推薦獎金	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 3% 推薦獎金
第 4 層推薦人	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 5% 推薦獎金	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 3% 推薦獎金

- 經銷商個人產品積分需達到100 PV或以上(至少有40 PV來自個人購買)，方可符合領取獎金之資格。(註：100-199 PV或200 PV以上所獲得獎金的百分比均有不同)
- 日結週發獎金(含推薦獎金及啟動獎金)應於規定的獎金合格週期內完成相應的個人產品積分(PV)要求，方符合計算資格。獎金合格週期為訂單日之前的49個日曆日(以美國猶他州當地時間為準)
- 推薦獎金發放之百分比僅限每位新經銷商或優惠顧客於首個日曆月份所購買之產品，而推薦獎金發放上限為 1,000 PV，若於加入首個日曆月份購買超過 1,000 PV 之額外產品積分將作為代數獎金發放。
- 推薦獎金之計算方式即為產品積分(PV) 乘以當地適用幣值，再乘以獎金發放百分比得出；例如：1000 PV \* 25% (獎金發放百分比) = \$250 USD。再以\$250 USD乘以LifeVantage當地適用幣值之匯率以新台幣發放。

- 如新經銷商於加入時已購買 300 PV 的產品，則該 300 PV 將依推薦獎金領取規則發放推薦獎金；而若同一經銷商於當日曆月份中額外購買 1,000 PV 的入會套組，則推薦人可從第二筆訂單獲得：(a) 購買入會套組所產生之啟動獎金。(b) 1000PV 當中的 700PV 將依推薦獎金領取規則發放推薦獎金，(c) 剩餘之 300PV 則將作為代數獎金發放。(因推薦獎金發放之上限僅為1000PV)。惟須留意台灣市場尚無法購買升級套組。
- 推薦獎金僅依據推薦關係發放，且不採動態壓縮；因此，只有前四層推薦人將具有領取推薦獎金之機會。

## \_ 03 啟動獎金 (日結週付 - 2020年5月5日 下午14:00 開始生效)

啟動獎金是用以獎勵每位合格經銷商(獎金支付級別需為 Pro3 或更高級別)，透過直推組織內所產生之新經銷商並完成購買入會套組時，即可額外賺取啟動獎金。啟動獎金領取資格基於上個月結算之獎金支付級別為主。啟動獎金將按新經銷商所購買入會套組的產品積分計算。

- 新加入之經銷商因於加入該日曆月份內，尚未達成任何位階，因此在加入該日曆月內並未具有領取啟動獎金之資格。
- 新經銷商可以購買任一入會套組，而啟動獎金則依該經銷商加入時所購買的入會套組其產品積分作為計算基礎。
- 新經銷商於加入的首個日曆月份內購買入會套裝時，即會產生推薦獎金和啟動獎金；但惟有首 1,000 PV 會產生推薦獎金，超過 1,000 PV 的產品積分將作為代數獎金支付。

直推組織上線層級	獎金支付級別	最低個人產品積分要求	獎金發放百分比
第一層	Pro 3 或以上級別	200 PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 5%
第二層	Pro 4 或以上級別	200 PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 4%
第三層	Pro 5 或以上級別	200 PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 3%
第四層	Pro 6 或以上級別	200 PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 1%
第五層	Pro 7 或以上級別	200 PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 1%
第六層	Pro 8 或以上級別	200 PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 1%

\*啟動獎金領取條件之獎金支付級別是基於推薦新經銷商上個月之級別為主。

- 啟動獎金之計算方式即為產品積分(PV)乘以當地適用幣值，再乘以獎金發放百分比得出；例如，新加入之經銷商購買 1,000 PV 之入會套組，則該第一層上線可領到：1,000 PV \* 5% (獎金發放百分比) = \$50 USD，再以\$50 USD乘以LifeVantage當地適用幣值之匯率並以新台幣發放。

## \_ 04 代數獎金 (月結月付)

當經銷商每月完成產品購買時,該筆訂單將依產品積分支付最高 43% 的代數獎金,並依該購買者之安置組織往上發放給最多 9 層符合領取代數獎金資格的上線經銷商。代數獎金採動態壓縮,即若上線 9 層內有不符領取資格之經銷商,則將繼續往上尋找次一位符合領取資格者,並依領取獎金經銷商所屬區域市場之幣值發放。

- 代數獎金將根據經銷商每月的獎金支付級別發放,當經銷商其安置組織中有訂單產生時,透過動態壓縮後,經銷商將有機會賺取最多 9 層的代數獎金。
- 隨著經銷商組織積分的增加,進而可達成更高的獎金支付級別,經動態壓縮後將有機會可賺取額外的代數獎金。
- 因應不同獎金支付級別及領取各式獎金之要求,經銷商每月最低個人產品積分至少須達成 100 PV 或 200 PV 不等,即可領取代數獎金,惟經銷商仍須至少親自購買 40 PV 之產品。

代數獎金 (採動態壓縮)		優越級			精英級			大師級*					
獎金支付級別	經銷商	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	行政Pro 10	總裁Pro 10
每月最低個人產品積分要求	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
每月最低個人購買產品積分要求	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
每月最低組織積分要求	0	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000
最少分支數要求	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
最大分支最多可計算組織積分%數		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
聯合分支的組織積分不可低於			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
獎金發放百分比 每層  ↓	第 1 層	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	第 2 層		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 3 層			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	第 4 層			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 5 層				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 6 層					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 7 層						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 8 層							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 9 層								2%	2%	2%	2%	2%

\*所有大師級或以上級別之經銷商,須連續維持獎金支付級別為大師級達 3 個月,其大師級別之位階方會被認可。

+請參閱第 3 頁的獎金支付級別說明。

- 代數獎金之計算方式即為將安置組織中每層的總產品積分乘以當地適用幣值,再乘以獎金發放百分比得出。例如,第 1 層下線組織的總產品積分為 2,500 PV,則可領取:2,500 PV \* 2% (獎金發放百分比) = \$50 USD;若第 2 層下線組織的總產品積分為 3,000 PV,則可領取:3,000 PV \* 5% = \$150 USD;若第 3 層下線組織的總產品積分為 2,000 PV,則可領取:2,000 PV \* 9% = \$180 USD。故若達成 Pro 2 或以上級別之經銷商,皆具有領取至第三層之代數獎金資格,共計\$380 USD,再以\$380 USD乘以LifeVantage當地適用幣值之匯率並以新台幣發放。

## \_ 05 領導對等獎金 (月結月付)

當經銷商達成 Pro 3 或以上級別並完成每月最低個人產品積分要求，即可自第 1 層親推經銷商所領取的代數獎金中，額外賺取 10% 的領導對等獎金。而符合領取領導對等獎金之經銷商更可以從推薦組織中第 2 層至第 5 層經銷商所領取的代數獎金中，額外賺取 5% 的領導對等獎金。領導對等獎金不採動態壓縮。

如要賺取全額之領導對等獎金，經銷商須達成以下：

- 獎金支付級別需為 Pro 3 或以上級別
  - 每月最低個人產品積分至少完成 200 PV (40 PV 需來自個人親自購買產品，其餘積分可來自於親推之優惠顧客所購買之產品)\*
  - 除此之外，如經銷商的獎金支付級別為 Pro 3 至 Pro 6 級別，則每月還必須有最少 100 PV 是來自新經銷商或新優惠顧客所購買的產品。(新產生的每月自動訂貨訂單不列入計算)
- \*倘若經銷商的每月最低個人產品積分為 100 - 199 PV 之間，則僅會獲得半額之領導對等獎金。
- \*每月 100 PV 須為新產生的產品積分 (親推之新經銷商或新優惠顧客所產生的積分)。

層級	領導對等獎金發放百分比
第 1 層	10%
第 2 層	5%
第 3 層	5%
第 4 層	5%
第 5 層	5%

領導對等獎金採月結月付且不動態壓縮，合格經銷商最多可領取 5 層的領導對等獎金：

**第 1 層：** 您所親自推薦的經銷商

**第 2 層：** 您第 1 層下線所親自推薦的經銷商

**第 3 層：** 您第 2 層下線所親自推薦的經銷商

**第 4 層：** 您第 3 層下線所親自推薦的經銷商

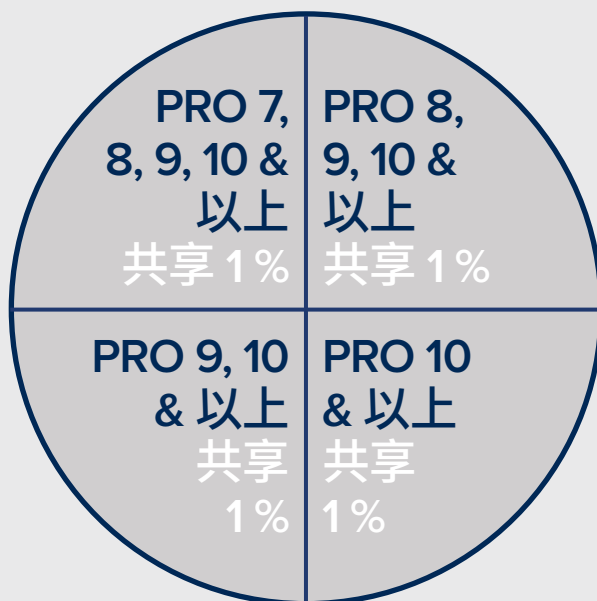
**第 5 層：** 您第 4 層下線所親自推薦的經銷商

- 領導對等獎金之計算方式即為其推薦組織中每層經銷商所領取的代數獎金乘以獎金發放百分比，再乘以當地適用幣值，最終以新台幣發放。例如，第 1 層下線所領取的代數獎金為美金 \$2,000 USD，則領導對等獎金可領取：\$2,000 USD \* 10% (獎金發放百分比) = \$200 USD；第 2 層下線所領取的代數獎金為美金 \$1,500 USD，則領導對等獎金可領取：\$1,500 USD \* 5% = \$75 USD。獎金支付級別為 Pro 3 至 Pro 6 且完成最低個人購買產品積分，及自新經銷商或優惠顧客所產生的 100 PV 產品積分 (Pro 7 或以上級別可不須有來自新經銷商或優惠顧客所產生的 100 PV)，依上述計算即可賺取 \$275 USD 領導對等獎金。

## \_ 06 全球精英分紅 (月結月付)

LifeVantage 依全球銷售之總產品積分計算最多 4% 的全球精英分紅，發放給所有獎金支付級別為精英級別或以上級別之合格經銷商。並將其分為四個全球精英分紅池發放：

- Pro 7 分紅池 (1%)：平均發放給當月達成獎金支付級別為 Pro 7、Pro 8、Pro 9 以及大師級別之所有經銷商
  - Pro 8 分紅池 (1%)：平均發放給當月達成獎金支付級別為 Pro 8、Pro 9 以及大師級別之所有經銷商
  - Pro 9 分紅池 (1%)：平均發放給當月達成獎金支付級別為 Pro 9 以及大師級別之所有經銷商
  - 大師級分紅池 (1%)：平均發放給當月達成獎金支付級別為大師級別之所有經銷商
- 例如：假設 LifeVantage 當月計算總銷售額為美金 \$6,000,000，則 LifeVantage 會將當中的 4%，即美金 \$240,000 放入全球精英分紅池內。每個分紅池的獎金百分比為 1% = 美金 \$60,000，故每個分紅池內所有符合領取全球精英分紅獎金的經銷商將領取美金 \$60,000 平均人數後之金額，再乘以當地適用幣值之匯率。





## 07 非凡成就獎金

(一旦經銷商被 LifeVantage 認可為大師級經銷商時 - 須連續維持獎金支付級別為大師級達 3 個月, 該經銷商即符合領取非凡成就獎金之資格, 該筆獎金將分為 12 個月或 24 個月每月發放給該名合格經銷商。)

當經銷商達成合格之大師級別或以上級別之所有對應位階要求時, 經銷商即具有一次性之資格領取美金 \$100,000 USD 至 \$500,000 USD 的非凡成就獎金。

大師 Pro 10 - 美金 \$100,000 USD <sup>(1) (3)</sup>

行政 Pro 10 - 美金 \$250,000 USD <sup>(2) (3)</sup>

總裁 Pro 10 - 美金 \$500,000 USD <sup>(2) (3)</sup>

- (1) LifeVantage 將依經銷商所屬當地市場適用幣值之匯率, 將該筆獎金分為 12 個月發放, 該經銷商於獎金發放期間仍必須保持合格狀態並維持良好信譽。除此之外, 該經銷商更可以於 LifeVantage 的大型活動中獲得表揚。
- (2) LifeVantage 將依經銷商所屬當地市場適用幣值之匯率, 將該筆獎金分為 24 個月發放, 該經銷商於獎金發放期間仍必須保持合格狀態並維持良好信譽。除此之外, 該經銷商更可以於 LifeVantage 的大型活動中獲得表揚。
- (3) 非凡成就獎金將會分為 12 個月 或 24 個月每月平均發放, 符合領取非凡成就獎金的經銷商仍須在獎金發放期間內, 每月維持獎金支付級別為大師 Pro 10、行政 Pro 10、總裁 Pro 10。如有任何一個月份未能維持該獎金支付級別, 則經銷商於該月份則不會獲得當月份之非凡成就獎金。

## 08 多元商業中心

當經銷商完成對應位階之所有要求並達成 Pro 4 級別時, 該經銷商即具有資格申請一個額外的經營權, 該額外的經營權即為多元商業中心; 經銷商將可透過多元商業中心為自己的組織及主要帳號建立額外的分支, 從而賺取更多的獎金。

而當經銷商完成對應位階之所有要求並達成 Pro 6 級別時, 該經銷商即具有資格申請第二個多元商業中心放置於自己的組織內。而當經銷商完成對應位階之所有要求並達成精英級 Pro 9 級別時, 即可申請第三個或最終的多元商業中心。

多元商業中心所領取之獎金仍皆會發放至主要經銷商的銀行帳號，因此該經銷商必須依法向當地國稅局申報並列入其年度之獎金收入。

當每位合格Pro 4經銷商申請多元商業中心時，必須將其安置於主帳號的第一層；而當合格Pro 6 經銷商申請第二多元商業中心時，則可選擇將其安置於主帳號的第一層或安置於第一商業中心之第一層；當合格精英級Pro 9經銷商申請第三多元商業中心時，則可選擇將其安置於主帳號第一層或第二多元商業中心之第一層。詳情可參閱以下圖示：



多元商業中心的好處以及注意事項：

- 當多元商業中心達成相對應之級別要求與獎金領取條件時，該多元商業中心亦可以領取代數獎金以及全球精英分紅獎金。
- 可以為經銷商的組織建立額外的分支，從而獲得更多領取獎金的機會。
- 當多元商業中心達成晉升對應級別之所有要求與獎金領取條件時，該多元商業中心將可領取該獎金支付級別之所有可能獎金。
- 當合格大師Pro 10 級別之經銷商，已具備晉升行政Pro 10 與總裁Pro 10 級別所要求之組織積分時，由於行政Pro 10 級別最少分支數要求為四條分支，總裁Pro 10 級別之最少分支數要求則為五條分支，因此該經銷商將可使用其多元商業中心作為其中一條最大分支以符合該位階所須最小分支數要求。但該多元商業中心的組織積分不得與其他多元商業中心之組織積分產生堆疊，若經銷商之最大分支與聯合分支內有多元商業中心之組織積分有產生堆疊，則將不列入組織積分要求計算內。
- 當經銷商達成Pro 4、Pro 6、Pro 9級別時，可申請多元商業中心，但多元商業中心皆不具有領取推薦獎金、啟動獎金以及領導對等獎金之資格，只有經銷商主要帳號擁有領取以上獎金之資格。
- 每位經銷商僅具有一次性的資格獲得非凡成就獎金，如主要帳號已獲得非凡成就獎金，則其多元商業中心將不具有領取資格；反之亦然。
- LifeVantage經銷商可以以BC1稱呼其主要帳號，於Pro 4申請的商業中心為BC2，於Pro 6申請的商業中心為BC3，於Pro 9申請的商業中心為BC4，依照LifeVantage獎勵計畫說明，即便您擁有多個多元商業中心，但每個多元商業中心所能領取的獎金資格將不同於主要帳號 (BC1)。

## 推薦獎金<sup>(2)</sup>

日結獎金 - 2020年5月5日下午14:00開始生效 <sup>(1)</sup>	合格經銷商	完成 200 PV 或以上之個人產品積分要求 <sup>(3)</sup>	完成 100 - 199 PV 之個人產品積分要求 <sup>(3)</sup>
	直接推薦人	來自親自推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 25% 推薦獎金	來自親自推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 20% 推薦獎金
	第 2 層推薦人	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 5% 推薦獎金	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 4% 推薦獎金
	第 3 層推薦人	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 5% 推薦獎金	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 3% 推薦獎金
	第 4 層推薦人	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 5% 推薦獎金	來自直推組織推薦的經銷商或優惠顧客其購買產品 PV 的 3% 推薦獎金

## 啟動獎金

日結獎金 - 2020年5月5日下午14:00開始生效 <sup>(1)</sup>	獎金支付級別 <sup>(4)</sup> 為 Pro 3 或以上級別之合格經銷商, 即可自其推薦組織中的新經銷商所購買之入會套裝賺取啟動獎金。啟動獎金將依推薦組織, 往上支付給第一位符合領取啟動獎金支付級別 <sup>(4)</sup> 的經銷商。			
	直推組織上線層級	獎金支付級別 <sup>(4)</sup>	最低個人產品積分要求 <sup>(3)</sup>	獎金發放百分比
	第一層	Pro 3 或以上級別	200PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 5%
	第二層	Pro 4 或以上級別	200PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 4%
	第三層	Pro 5 或以上級別	200PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 3%
	第四層	Pro 6 或以上級別	200PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 1%
	第五層	Pro 7 或以上級別	200PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 1%
第六層	Pro 8 或以上級別	200PV (必須至少親自購買 40PV 的產品)	購買的入會套組之產品積分的 1%	

代數獎金 (動態壓縮)		優越級				精英級				大師級			
獎金支付級別 <sup>(4)</sup>	經銷商	Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	行政Pro 10	總裁Pro 10
每月最低個人產品積分要求 <sup>(3)</sup>	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
每月最低個人購買產品積分要求 <sup>(3)</sup>	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
每月最低組織積分要求	0	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000
最少分支數要求	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
最大分支最多可計算組織積分%數		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
聯合分支的組織積分不可低於 <sup>(5)</sup>			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
月結月付 獎金發放百分比 每層	第 1 層	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	第 2 層		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 3 層			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	第 4 層				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 5 層					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 6 層						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 7 層							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 8 層								5%	5%	5%	5%	5%
	第 9 層									2%	2%	2%	2%

領導對等獎金  
最高可賺取 30% 的領導對等獎金<sup>(3)(6)</sup>

您(推薦人)  
Pro 3 或以上級別

第 1 層下線  
(您可賺取 10%)

第 2 層下線  
(您可賺取 5%)

第 3 層下線  
(您可賺取 5%)

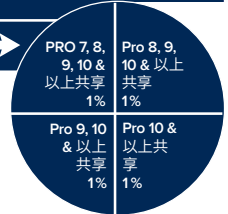
第 4 層下線  
(您可賺取 5%)

第 5 層下線  
(您可賺取 5%)

非凡成就獎金

當經銷商達成合格之大師級別或以上級別之所有對應位階要求, 經銷商即具有一性之資格領取美金 \$100,000 USD 至 500,000 USD 的非凡成就獎金。而該筆獎金將分為 12 個月或 24 個月每月發放給該名合格經銷商。

4% 全球精英分紅 LifeVantage 依全球銷售之總產品積分計算最多 4% 的全球精英分紅, 發放給所有獎金支付級別為精英級別或以上級別之合格經銷商。



\*PV = 產品積分。獎金計算方法是以產品積分乘以獎金發放百分比, 然後再乘以當地通用幣值之匯率。例如, 新經銷商購買 1,000 PV 的入會套裝, 符合領取獎金資格之直接推薦人可獲得: 1,000 PV \* 25% (獎金發放百分比) = \$250 USD。再以 \$250 USD 乘以 LifeVantage 當地通用幣值之匯率並以新台幣發放。

(1) 所有有關 LifeVantage 獎勵計劃的詳細資料可在以下網址找到: [www.lifevantage.com/legal/tw-zh/sales-and-compensation-plan](http://www.lifevantage.com/legal/tw-zh/sales-and-compensation-plan)

(2) 推薦獎金來自新經銷商或優惠顧客於首個日曆月份所購買之產品, 獎金發放上限最多至 1,000 PV, 合格之推薦人最多將可賺取 25% 的推薦獎金。優惠顧客每月可購買每款產品數量有所限制。

(3) 經銷商符合於規定的合格期間內完成相應的產品積分(PV)要求, 其中至少 40PV 來自於個人產品購買, 其餘 PV 可來自個人親推的優待顧客所購買, 方符合計算獎金資格。獎金合格期間為訂單發生日的前 49 個日曆日 (以美國當地時間為準)。

(4) 獎金支付級別的定義為經銷商於每月完成相對應級別之所有要求時, 該位階即為獎金支付級別。

(5) 每個獎金支付級別其聯合分支之組織積分要求不得低於該 % 數。

(6) 當經銷商達成 Pro 3 或以上級別並完成最低個人產品積分要求, 即可自親推經銷商所領取的代數獎金中, 額外賺取 10% 的領導對等獎金。而符合領取領導對等獎金之經銷商更可以從推薦組織中第 2 層至第 5 層經銷商所領取的代數獎金中, 額外賺取 5% 的獎金。獎金支付級別為 Pro 3 至 Pro 6 之經銷商每月須有自新經銷商或優惠顧客所產生的 100 PV 產品積分 (Pro 7 或以上級別可不用)。倘若經銷商的每月最低個人產品積分為 100 - 199 PV 之間, 則僅會獲得半額之領導對等獎金。

以上所述之獎勵計劃內容僅為每位經銷商可能於 LifeVantage 所賺取的潛在獎金收入 (未扣除其業務成本), 惟經銷商之收入將取決於其個人努力和實際市場狀況而定, 故不代表每位經銷商均可透過 LifeVantage 的獎勵計劃賺取相同的收入; LifeVantage 並未對所有經銷商做出任何獎金收入金額或級別晉升之保證。

