

活跃经销商级别	此级别经销商的数量 (2017 年第 13 个营业周期)	在全部活跃经销商中所占百分比	在全部创业经销商中所占百分比	维持此级别经销商的数量 (全部 6 个营业周期维持此级别, 即 2017 年第 8 至第 13 周期)	2017 年第 8 周期至第 13 周期的最高收入 ¹	2017 年第 8 周期至第 13 周期的最低收入 ¹	2017 年第 8 至第 13 周期平均收入
非领导级别	1001	45.110%	61.828%	259	\$1,091.04	\$42.32	\$144.05
银级经销商	87	3.921%	5.374%	9	\$104.19	\$25.58	\$51.74
金级经销商	166	7.481%	10.253%	25	\$490.65	\$97.09	\$222.62
总监	85	3.831%	5.250%	5	\$1,608.37	\$265.95	\$628.49
银级总监	74	3.335%	4.571%	2	\$862.44	\$709.25	\$785.85
金级总监	45	2.028%	2.779%	1	\$1,913.26	\$1,913.26	\$1,913.26
执行总监	37	1.667%	2.285%	4	\$6,003.37	\$2,853.01	\$4,346.45
银级执行总监	58	2.614%	3.582%	7	\$7,317.37	\$3,019.19	\$4,837.63
金级执行总监	30	1.352%	1.853%	6	\$17,164.72	\$5,706.03	\$9,529.16
总裁总监	22	0.991%	1.359%	5	\$21,475.09	\$14,595.47	\$17,749.57
铜级总裁总监	6	0.270%	0.371%	0	--	--	--
银级总裁总监	3	0.135%	0.185%	3	\$96,497.13	\$44,489.29	\$66,278.95
金级总裁总监	3	0.135%	0.185%	0	--	--	--
白金总裁总监	1	0.045%	0.062%	0	--	--	--
一星级白金总裁总监	1	0.045%	0.062%	0	--	--	--
二星级白金总裁总监	0	0.000%	0.000%	0	--	--	--
三星级白金总裁总监	0	0.000%	0.000%	0	--	--	--

续下页 ▶

2017 年 7 月 1 日，美泰推出了一项新的事业和奖励计划（简称“计划”）。上述数据反映了从 2017 年 7 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日期间活跃经销商的平均收入。此外，根据新计划，美泰还将原本的 13 个营业周期 (“BP”) 日历转换为了 12 个月²。每个月份都被称为一个营业周期。活跃经销商是指在 2017 年度第 8 至 13 这 6 个营业周期内提交订单的经销商。³

- 在 2017 年度第 13 个营业周期的活跃经销商（在 2017 年度第 13 个营业周期至少获得了 100 点个人积分的经销商或者在第 13 个营业周期获得了佣金收入的经销商）的总数为 2,219 人。请参照计划中关于个人积分 (“PPV”) 的定义。
- 在所有 6 个营业周期都保持活跃的活跃经销商总数为 1,271 人，这意味着他们在所有 6 个营业周期都获得了 100 点个人积分和/或获得了佣金。1,105 名活跃经销商在 2017 年度的第 8 至第 13 个营业周期期间至少获得了一次佣金，796 名活跃经销商在全部 6 个营业周期都获得了佣金。
- 在 2017 年度的全部 13 个营业周期中获得了佣金的经销商总数为 1,619 人。
- 在 2017 年度的全部 13 个营业周期获得了至少 100 点个人积分但是没有获得佣金的经销商总数为 600 人。这些经销商有时在内部被称为“消费型经销商”，因为这类经销商只订购了产品，而没有获得佣金收入。消费型经销商通过以折扣价为自己及其家人购买美泰产品而获益。部分消费型经销商可能会将美泰产品零售给他人；不过这类收入并未纳入上表之中。根据新计划，我们的优惠顾客（原本称为会员）将获得与我们经销商同样的价格。基于这种新的定价结构，我们认为一些“消费型经销商”将把他们的账户更新为优选客户。
- 在全部 6 个营业周期中均获得了佣金，但在这 6 个营业周期中都没有取得领导级别的经销商总数为 259 人。
- 在 2017 年 12 月 31 日前加入计划的经销商总数为 21,231 人。
- 在 2017 年 7 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日之间加入计划的经销商总数为 443 人。
- 在 2017 年度第 13 个营业周期前加入并在全部 6 个营业周期的至少一个营业周期中获得 100 点个人积分的经销商总数为 4,203 人。

所有收入均需通过销售美泰产品才能获得。仅招募或者资助其他经销商加入计划并不会获得或收到任何福利或奖金，仅参加计划也不能保证会获得收入。

上述数字不含经销商通过向他人销售美泰产品可能获得的任何零售利润。经销商必须向所有零售顾客提供销售凭据，而且必须将销售凭据的副本保留至少两年。上述数字也不含经销商为经营和推广其美泰业务而担负的费用。这类费用因经销商不同而千差万别。例如，这些费用可能包括产品试用装、培训费、租金、交通费、电话费、上网费以及其他业务相关费用。上图中的经销商收入并不一定代表个人通过参加计划可以或将会获得的收入。这些数字不应视为是对实际收入的保证或预测。实际收入取决于个人努力程度、可供开发的客户群以及在业务上投入的时间等多种因素。这些因素也因经销商的不同而存在差别。

依据我们的满意度保证政策，经销商可以要求退款。请参阅美泰《经销商政策和程序》的第 5.13 部分。2017 年度平均收入披露不适用于乔治亚州、路易斯安纳州、马里兰州、马萨诸塞州或怀俄明州。

²在新计划出台前，美泰将每年划分为 13 个为期四周的营业周期。

³在 2017 报告年度，美泰仍保持了 13 个营业周期的结构；然而，从 2018 年度开始，美泰将是 12 个营业周期。

此为中文翻译，如有歧义，一切以英文版本为准。