

2026 年的旅游奖励计划（为 2027 年旅游）
美国和加拿大经销商参与的资格和规则
赚取丰厚奖励，尽享精彩旅程：美泰 2026 年旅游奖励计划！

关键日期：

参赛合格期：从 2026 年 1 月 1 日开始至 2026 年 12 月 31 日结束

旅行日期：圣胡安万豪度假酒店 Stellaris，2027 年 5 月 16 日至 20 日

如何赚取旅行资格的积分：

- **领导级别积分：**晋升、保持领导级别和保持连续订单都可获得积分。
- **综合积分：**销售积分和维持领导级别的积分将合并计算。
- **获得旅行资格所需的总积分：**奖励采用分级制度，积分越多，奖励越大。
 - 30000 积分：双人房
 - 40000 积分：双人房加 1000 美元现金奖励
 - 50000 积分：双人房加 1500 美元现金奖励
 - 60000 积分：双人房加 2000 美元现金奖励
- **基础积分：**今年加入的新会员或新经销商购买 1 PPV 产品（仅限美国和加拿大账户跟订单）即可获得 1 分的旅游积分。
 - **一次性订单：**
 - **示例：**如果您在 1 月份招募了一位新优惠客户或经销商，并完成 120 PV 的一次性订单，您将在 1 月份获得 120 积分。如果他们在 2 月份再次下单，您将获得该订单的积分。如果他们在 5 月份再次下单，您也将获得相应的积分。
 - **自动订单：**
 - 在第一个月获得基础积分后，只要保持连续订购自动订单，每个月都将获得积分。
 - **示例：**如果您在 1 月份招募了一位新优惠客户或经销商，并完成 120 PV 的自动订单，您将在 1 月份获得 120 积分。如果他们在 2 月份继续订购同等值的产品，您将再获得 120 积分。如果他们在 3 月份继续订购 120pv 的订单，您可再获得 120 旅游积分。

****详情及积分资格请参阅规则。**

• **个人等级晋升：**

等级	积分	等级	积分
金级经销商	100	铜级总裁总监	7000
总监	200	银级总裁总监	10000
银级总监	400	金级总裁总监	12500
金级总监	800	白金级总裁总监	15000
执行总监	1200	一星白金级总裁总监	20000
银级执行总监	2000	二星白金级总裁总监	25000
金级执行总监	2500	三星白金级总裁总监	30000
总裁总监	5000	四星白金级总裁总监	40000

在资格认定期间，当您首次达到新的最高级别时，可获得一次性个人级别晋升积分奖励。最高领导级别基于自 2022 年 1 月 1 号至后，来决定之前所达到的最高领导级别基本级别（HLE）。

• **级别晋升或个人招募**

级别	积分	级别	积分
金级经销商	100	铜级总裁总监	6000
总监	200	银级总裁总监	6000
银级总监	400	金级总裁总监	6000
金级总监	800	白金级总裁总监	7500
执行总监	1200	一星白金级总裁总监	7500
银级执行总监	2000	二星白金级总裁总监	7500
金级执行总监	2500	三星白金级总裁总监	7500
总裁总监	5000	四星白金级总裁总监	7500

个人推荐晋级积分在参赛期内只能获得一次，以您新推荐的下线经销商在参赛期内达到的最高级别为准。最高领导级别基于自 2022 年 1 月 1 号至后，来决定之前所达到的最高领导级别（HLE）。

- **保持领导级别积分：**当经销商每月可以维持其最高领导级别（HLE）那可以获得额外旅游积分。领导级别基于自 2022 年 1 月 1 日以来达到的最高级别（HLE）确定。
 - 金级执行总监– 总裁总监：保持这级别每月可以获得 100 额外旅游积分
 - 铜级总裁总监 – 白金级总裁总监：保持这级别每月可以获得 200 额外旅游积分
 - 1 星、2 星、3 星和 4 星白金级总裁总监：保持这级别每月可以获得 300 额外旅游积分

• **两个项的计划要求：**

此奖励计划要求经销商：

- 仅在加拿大或美国销售产品并招募至少 10 名新优惠客户或经销商。
- 确保所有符合条件的订单最低价值为 100 PPV。
- 使用其 HLE 最高领导级别的账户来获得旅游资格。（2022 年 1 月 1 号后）
- 获得至少 30000 奖励积分。

一般问答题

资格：

问题 1：哪些 Mannatech 经销商可以参与此奖励计划？

所有信誉良好的 Mannatech 美国和加拿大经销商均有资格参与。

问题 2：旅行将于何时进行？

2027 年春季或夏季

问题 3：获得旅行资格的参赛期是多久？

参赛期从 2026 年 1 月 1 日开始，到 2026 年 12 月 31 日结束。

问题 4：经销商需要注册才能参与此奖励计划吗？

不需要，如果您是信誉良好的经销商，您将自动参与此奖励计划。

问题 5：经销商可以使用多个账户获得奖励吗？

不可以，Mannatech 经销商只能使用其最高级别账户获得旅游资格，且每个家庭只能使用一个账户。只有当第一个符合资格的账户是“最高领导级别账户”时，才允许使用两个账户。（历史最高领导级别 (HLE) 是指从 2022 年 1 月 1 日之后所达到的最高领导级别。）

积分获取

问题 6：经销商如何才能获得奖励旅行资格？

在参赛期内，通过以下活动赚取积分（另请参见第 1 页）：

- 向新经销商和新优惠客户销售产品
- 提升个人领导级别和/或保持您的最高领导级别。
- 保持对新客户和新经销商的持续月度销售额
- 帮助您亲自招募的新经销商来提升领导级别。

问题 7：经销商需要赚取多少积分才能获得旅行奖励？

- 30000 积分：双人房
- 40000 积分：双人房加 1000 美元现金奖励
- 50000 积分：双人房加 1500 美元现金奖励

- 60000 积分：双人房加 2000 美元现金奖励

问题 8：如果一位经销商

在资格认定期间推荐了一位新的优先客户，并且该客户升级成为会员，该会员是否可以获得两份积分？介绍人可以获得该优先客户和新经销商的产品销售来获得旅游积分。但是，此次升级仅算作一次新经销商推荐。

问题 9：经销商可以携带宾客吗？

如果经销商获得至少 30000

旅游积分，即可获得本人及一位贵宾的住宿资格。经销商可以额外获得现金奖励，用于携带更多宾客，或由符合资格的今宵上自行支付住宿费用。您不能连续两年携带同一位宾客。

官方规则：参与本次奖励资格活动即表示参与者接受并同意遵守以下官方规则。此外，参与者如有任何违反这些规则的行为，Mannatech 可自行决定取消其资格。Mannatech 对本次资格活动的所有决定均为最终决定，并具有约束力。

1. 必须是符合 Mannatech 奖金计划中要求的活跃 Mannatech 经销商。
2. 所有奖励积分、佣金、奖金和收入均通过销售 Mannatech 产品获得。本次资格活动中列举的示例仅供参考。
3. 所有新优惠客户和新会员的收货地址必须位于加拿大或美国，并且必须拥有唯一的电子邮件地址和电话号码。
4. 只有在资格评定期间信誉良好的经销商才有资格获得奖励。
5. 如果因经销商的介绍人更改、关闭账户后重新经销商账号或申请或国家/地区转移，由着些而因素产生的业绩将不计入本次奖励资格。
6. 在正式通知参与者获得资格之前，Mannatech 提供的所有资格信息均为非官方信息，并可能随时更改，最终解释权和核实权归 Mannatech 所有。如果参与者未能达到资格标准，则不会获得奖励套餐。
7. Mannatech 对参与者组织内的退货或取消订单所造成任何影响的积分总数概不负责。
8. 我们建议（但不强制要求）参与者自行追踪其进度。所有账户查询必须以书面形式提交，方可进行审核。
9. 所有最终规则和规则解释均由 Mannatech 全权决定。
10. 奖励套装不可转让，也不得赠送或出售。奖励套餐不得转让给其他 Mannatech 会员、家人、朋友等。只有账户上列出的姓名才有资格参加旅行。
11. 如果比赛资格获得者选择不接受获得的奖励或不能参加旅游，公司不会以任何现金奖励作为补偿。

12. 旅行签证必须在旅行期间有效。Mannatech 不对任何比赛资格获得者和/或其客人的旅行签证负责。
13. 每个 Mannatech 社会安全号码 (SSN)、账号、社会保险号码 (SIN)、雇主识别号码 (EIN) 或 CRUT 只能获得一份 (1) 奖励套装。注册时, 我们将对 SSN、SIN、EIN 或 CRUT 进行重复性和真实性检查, 并在奖励资格期结束时再次进行检查。
14. 一个家庭 (或夫妻) 拥有多个账户的, 最多可以获得两个账户的奖励。但是, 最高领导级别的账户必须是该家庭中第一个符合资格的账户, 第二个账户才能获得奖励。
15. 经销商的最高领导级别账户必须是唯一用于追踪和旅行资格认定的账户。
16. 所有用于获得旅行资格的新经销商账户必须拥有唯一的 SSN、SIN、EIN 或 CRUT, 且该会员必须是 Mannatech 的新经销商
17. 如果共享账户符合旅游奖励资格, 则该账户的共同所有者可视为作为嘉宾。账户上列出的每个人均无权携带更多嘉宾。如果其中一位共同账户所有者选择不参加, 则可以邀请另一位嘉宾。
18. Mannatech 保留自行决定权, 可为任何个人竞赛合格者或所有竞赛合格者群体更换价值相等或更高的奖励的目的地。
19. 参赛合格者将于 2027 年 1 月 31 日或之前收到通知, 通知将发送至其档案中记录的有效电子邮件地址。如果通知邮件无法送达, 旅游奖励可能会被取消。通知将包含注册网站的链接以及完成注册流程的说明。
20. 参赛时对于产品退货过多的参与者可能会被取消资格。此外, 如果在旅行资格获得后的 12 个月内出现任何可能影响资格的过度退货情况, Mannatech 有权拒绝接受退货, 并且/或者该经销商同意向 Mannatech 偿还旅行或奖励套装以及经销商收到的任何其他奖励的费用。Mannatech 保留自行决定何为过度退货的权利。
21. 参与者在参赛认定期开始时必须年满 18 周岁才能参与。如果参与者未满 18 周岁, 则必须在账户中指定一名父母或法定监护人。注册完成前必须进行在线年龄验证。如果发现竞赛合格者在资格认定期开始时未满 18 周岁, 奖励套餐将被取消, 且不得转让给法定监护人或父母。
22. 参与者必须是美国或加拿大的居民才能参与, 并且必须能够提供居住证明 (魁北克省居民除外)。
23. 注册预订旅行时必须接受在线免责声明。未接受此免责声明, 旅行将不会被授予。所有适用税费均由竞赛合格者承担。套装价值将包含在经销商的 1099 表格或 T4A 表格中, 价值在 3,000 美元至 10,000 美元之间, 具体取决于获得的旅行奖励。
24. 如果参赛者在获得奖金后和/或预订酒店房间来后申请取消旅游, 无论是否接受奖励, 参赛者都将收到 1099 表格或 T4A 表格, 用于申报已产生的费用。非营利组织或政府机构在参与活动前应咨询税务律师。
25. 参与者参与本次活动即表示同意 Mannatech 公司出于宣传和资格认证目的使用其姓名和肖像, 无需额外补偿, 除非法律禁止。

26. 所有旅行者（无论年龄大小）前往居住国以外的国家/地区旅行均需持有护照。携带未成年子女旅行的父母可能需要遵守特殊规定。请联系您所在地的领事馆，了解美国或加拿大以外地区的旅行要求。
27. 参与者的新会员资格将在整个资格认证期间进行确认，并需要有效的社会安全号码 (SSN)、社会保险号码 (SIN) 或雇主识别号码 (EIN) 才能获得资格。Mannatech 保留随时验证账户或新注册经销商合法性的权利。创建虚假账户或出于奖励旅行或薪酬计划目的滥用新账户将导致经销商失去旅行资格，并可能导致终止合作关系。
28. 任何表明操纵来获得达标资格的行为都将导致试图从中获利的参与者失去资格。这包括操纵赞助、添加不存在的成员和/或账户、为获得资格而大量购买产品等行为，这些行为可能受到法律和合规审查。Mannatech 可自行决定取消任何参与者的资格，拒绝分发奖励积分和/或奖励套餐，并要求没收奖励套装或要求赔偿因不当行为获得的奖励套装的价值。如果 Mannatech 认为参赛者有不当、不公平或对奖励活动运营不利或其他参与者有害的行为，此类不当行为包括但不限于在资格认证期之前、期间或之后伪造个人信息，则该参与者将失去所有奖励。
29. 若参赛获奖人在旅行前自愿或非自愿终止其经销账户，根据《加盟协议》的条款，则其经销商将丧失获得奖励跟应有的权利，并可能接受法律和合规审查。
30. 如果经销商决定取消旅行这将被视为最终决定，如果超过注册截止日期，将无法恢复。
31. 嘉宾必须由符合资格的参与者陪同才能参加旅行。但是，符合资格的参与者可以邀请另一位参与者作为其嘉宾。请注意，此规定仅为试行，Mannatech 保留更改此政策的权利。
32. 参与者需参阅其所在市场的 Mannatech 奖励计划，来了解更多详情。
33. Mannatech 保留自行决定取消或修改此奖励计划的权利。
34. 无需购买即可参与。
35. 如果 Mannatech 认为出于公司、参与者和符合资格者的最佳利益，Mannatech 有权在任何时候基于其无法控制的情况下取消活动。
36. 您邀请嘉宾的机票、酒店费用等将由符合资格的参与者或经销商自行承担，且该经销商需承担其嘉宾的任何取消和更改费用所产生的全部风险和责任。例如：如果符合资格的参与者获得了两人旅行资格，但他们携带了第三位嘉宾，则该参与者需自行承担所有费用。建议在预订机票时购买旅行保险，以确保在需要时可以更改机票。

定义：

1. 信誉良好的经销商 - 指符合以下条件的经销商：(1)
在公司规定的资格期内或一年内按要求续签了其经销商资格；(2)
未受到任何最终合规处罚，该处罚会阻止其参与公司活动和/或获得奖励。当出现以下情况时，合规处罚被视为最终处罚：(1) 合规委员会的裁决但是未上诉；或 (2)
当上诉委员会对申诉的合规事项作出裁决时。

2. 经销商 -

指任何符合资格参与职业和薪酬计划，并受《经销商政策和程序》、《职业和薪酬计划》以及《经销商条款和条件》约束的独立分销商，这些文件构成了其与Mannatech公司协议的一部分。

3. 新优惠客户 - 指在2026年1月1日或之后首次购买Mannatech产品的优惠客户。

4. 新经销商 - 指在2026年1月1日或之后首次购买产品并注册成为经销商的人员。

5. 竞赛资格获得者 - 指符合激励资格标准最低要求的合格经销商。

6. 下线积分量 (DPV) DPV 由经销商的个人积分加上其整个下线组织(CPV)的积分量组成。

7. 推荐人 - 在新账户申请和协议中被列为推荐人的经销商。推荐人和保荐人可以是同一个人，或者推荐人可以将新经销商安排在其组织中不同的推荐人之下。

8. 领导者 - 任何已获得执行级或以上领导级别称号的经销商。

9. 领导级别 - 何任经销商获得的认可级别称号或其已获得的最高领导级别称号。由于领导资格的要求，经销商的领导级别可能会逐月而产生变化。