

1. 美泰为何要推出续约计划并收取续约费？

此续约计划旨在确保经销商每年都有机会在其成为美泰经销商的周年日期当天，表明其有意继续保留经销商身份并享受相关待遇(包括有机会开展美泰业务)。这也有助于美泰保持最新的业务合格经销商名单。

2. 续约计划的费用是多少？

美加地区的续约费是 49.99 美元。其他国家或地区的续约费可能略有不同，但大致与美加地区相同。

3. 经销商续约经销商身份可以获得什么？

经销商将不会因续约经销商身份而获赠任何产品。续约将确保经销商继续拥有赚取佣金的资格。

4. 年度续约计划包含哪些工具？

Success Tracker (基础版)、个人美泰网站 (PMW) 和 Mannatech Sale's 应用程序。注：拥有经销商身份满一周年后，经销商须每月订阅 Success Tracker (黄金版) 才能继续访问此工具。相关工具涉及的所有费用概不退还。

5. 所有经销商和优惠顾客是否都必须续约其身份？

不是，续约计划采取自愿原则，而且仅适用于经销商身份，不适用于优惠顾客。

6. 经销商是否可以在续约/周年日期之前续约其经销商身份？

可以，经销商最早可以在其周年日期之前 60 天续约其经销商身份。建议经销商们在首次收到续约提醒后便完成续约。

7. 如果经销商在周年日期之前或之后续约，是否会改变其续约/周年日期？

不会，无论何时续约经销商身份，周年日期仍将保持不变。

8. 临近续约日期时，经销商如何得到通知？

美泰将在 Mannatech.com 仪表板的 Notifications (通知) 栏中告知经销商的周年/续约日期。此外，美泰将分别在周年日期大约 30 天前、周年日期当天和周年日期 30 天之后，向经销商发送电子邮件通知。介绍人 (Enroller) 将在经销商周年日期当天收到一封提醒邮件。经销商续约后，即不再发送进一步的续约通知。

9. 如果经销商没有在其周年日期当天或之前完成续约，结果会怎样？

如果经销商在其周年日期当天或之前仍未支付续约费，经销商将会失去赚取佣金的资格。经销商随后将进入周年日期之后长达 60 天的宽限期。宽限期内，佣金将被冻结。

10. 如果经销商在宽限期内支付续约费，结果会怎样？

如果经销商在周年日期之后但在 60 天的宽限期结束之前支付续约费，冻结的所有佣金将解冻，并在续约后下一个月的预定佣金支付日进行支付。

11. 如果经销商在 60 天的宽限期内没有完成续约，结果会怎样？

如果经销商在 60 天的宽限期内没有完成续约，其帐户将转换为优惠顾客帐户，宽限期内冻结的所有佣金也将一律作废。新的优惠顾客将转换为其当前保荐人 (Sponsor) 的新顾客。对于总监级或以上级别的经销商，其帐户将被重新分类为“非续约经销商”。有关更多信息，请参阅美泰的《经销商政策和程序》。

12. 如果非续约经销商决定续约经销商身份, 应该怎么做?

优惠顾客需要升级其帐户。他们将回到起点, 换言之, 他们之前的顾客和经销商无法恢复。

13. 经销商可通过何种方式完成续约?

经销商若要续约, 可前往 Mannatech.com 完成续约, 或致电客户服务部, 联系方式: 800-281-4469 (美国)、866-717-2175 (加拿大) 或 800 981 117 (南非)。