

1. 基本信息

- 1.1. 《经销商政策和程序》
- 1.2. 独立经销商
- 1.3. 经销商申请和协议
- 1.4. 建立公司、合伙企业或信托机构
- 1.5. 将第三方协议与美泰业务相结合
- 1.6. 对下线组织的职责
- 1.7. 自愿终止

2. 业务开展、互联网使用、产品销售和人员招募

- 2.1. 广告
- 2.2. 分类广告
- 2.3. 黄页广告
- 2.4. 接听电话
- 2.5. 办公用品
- 2.6. 公司名称、标识或商标的使用
- 2.7. 第三方材料的制作、使用和披露
- 2.8. 有关产品的声明
- 2.9. 获认可培训和促销材料的复制
- 2.10. 推广美泰产品时美泰专利的使用
- 2.11. 顾客感言的使用
- 2.12. 在线销售媒体的使用
- 2.13. 互联网网站、电子媒体和公司商标的使用
- 2.14. 公司网站使用准则
- 2.15. 电子邮件通信
- 2.16. 群发传真

- 2.17. 联系媒体
- 2.18. 商展和展销
- 2.19. 零售
- 2.20. 针对动物使用的产品推销
- 2.21. 对公司的失实陈述
- 2.22. 奖励计划和收入所得的失实陈述

3. 国际政策

- 3.1. 如何开展国际业务
- 3.2. 产品赠送
- 3.3. 国际保荐
- 3.4. 国家或地区转移

4. 保荐关系业务规则

- 4.1. 保荐关系选择权
- 4.2. 另选保荐人的诱因
- 4.3. 保荐人和介绍人信息
- 4.4. 变更保荐关系线
- 4.5. 经销商身份的出售或转让
- 4.6. 经销商身份的继承
- 4.7. 多个经销商身份
- 4.8. 配偶/家庭成员交叉保荐
- 4.9. 经销商未经授权招募和竞争产品销售
- 4.10. 总裁总监大使计划(“大使计划”)。
- 4.11. 续约
- 4.12. 下线报告
- 4.13. 提供给经销商的公司机密、专有信息及报告

- 4.14. 合格周期
- 4.15. 所得税
- 4.16. 佣金查询请求

5. 运营、订购、产品退货、退款和配送

- 5.1. 订购选项
- 5.2. 邮寄订单
- 5.3. 自动订单
- 5.4. 付款选项
- 5.5. 退回支票
- 5.6. 信用卡
- 5.7. 销售税
- 5.8. 为自用购买(库存要求)
- 5.9. 囤积产品
- 5.10. 产品销售
- 5.11. 缺陷产品更换
- 5.12. 满意保证
- 5.13. 配送

6. 法律、法规和纪律程序

- 6.1. 《政策和程序》修订
- 6.2. 《政策和程序》删除
- 6.3. 转让
- 6.4. 政府法律
- 6.5. 联系政府监管部门
- 6.6. 军人
- 6.7. 佐治亚州、路易斯安那州和蒙大拿州居民

- 6.8. 监管培训要求
- 6.9. 会议监督
- 6.10.报告违规
- 6.11.争议解决
- 6.12.纪律程序
- 6.13.纪律申诉程序
- 6.14.公司终止协议
- 6.15.终止的影响
- 6.16.处罚
- 6.17.被公司解除资格及恢复资格
- 6.18.赔偿
- 6.19.仲裁和约束法律

弃权

最新更新索引

1. 基本信息

1.1. 《经销商政策和程序》

《经销商政策和程序》是《美泰经销商申请和协议》(简称“申请”，以下统称“协议”)不可或缺的一部分。作为独立经销商，您必须遵守美泰公司(以下简称“公司”)在《政策和程序》、《经销申请和协议》及《奖励计划》规定的所有条款和条件。必须遵守经销商所在地和美泰业务经营所在州、省、国家或其他政治区划的所有适用法律和法规。如有违反政策的行为，将被执行合规性行政审查程序。董事会(“董事会”)有权判断适用情况，并就此放弃任何规则。请务必仔细研读本文件。请注意，本文件的目的在于为我们的共同成功奠定坚实基础。

1.2. 独立经销商

经销商是指可根据美泰奖励计划赚取佣金的美泰产品经销商。要保持活跃状态，活跃经销商每年需进行续

约。虽然他们因产品而生，并且要从美泰产品中找到价值，但其本身并非必须购买产品。

经销商主要专注于业务开发，优惠顾客则是能够在美泰产品的使用过程中发现产品巨大价值的产品用户。顾客不会对业务开发有所投入。但是，优惠顾客可以根据产品购买和推荐计划，获得相应的产品折扣。优惠顾客必须居住在其进行注册的国家。

经销商不得拥有优惠顾客帐户。违反此政策可被视为对奖励计划有操纵行为。经销商若同时拥有经销商帐户和优惠顾客帐户，一经发现，将施以纪律处分，直至并包括终止其经销商帐户。

如需了解更多信息，请访问 mannatech.com，查看《美泰奖励计划》。

作为公司的独立经销商，您拥有以下权利并承担相应的职责：

- 1.2.1. 通过在全美国以及美泰开展业务的其他地区销售公司产品，赚取佣金和奖金。如需了解更多详情，请查看第 3 节。
- 1.2.2. 经销商是法务、政府税务，以及任何其他事务方面的独立立约人。经销商与公司之间不存在任何雇佣关系、合伙关系、代理关系或合资经营关系。经销商自己负责设定工作时间，自己决定获取订单的方法。经销商独自负责缴纳法律要求的各种税收或关税，包括所得税、国民保险税，并根据销售额和奖金/佣金/奖励正确报告、提交和支付税额。经销商应保留所有必要的正确记录，以确保正确评估和支付任何此类税收和关税。美国国家税务局 (IRS) 会要求我们报告经销商超过设定美元金额的年收入。
- 1.2.3. 经销商不得以公司名义捆绑公司或进行举债或支出，也不得代表公司、为公司或以公司名义开立任何支票

帐户。

- 1.2.4. 公司将不对经销商可能举借的任何债务或欠款负责，无论此类欠债是否在本协议的有效期内发生。
- 1.2.5. 无论在书面交流还是言语交流中，经销商都必须始终将自己标识为一名“独立经销商”。
- 1.2.6. 公司有权要求经销商提供相关业务信息，以确保其一切言行与协议相符。
- 1.2.7. 所有奖金、佣金和奖励只根据产品销售情况支付。根据公司奖励计划，不会仅就保荐其他经销商支付或收取任何福利或奖金。仅参与奖励计划并不保证就能获得收入。
- 1.2.8. 经销商必须依据适用的法律和法规经营其业务。
- 1.2.9. 经销商不得向现有会员和潜在顾客推广或销售任何非本公司直接生产或批准的产品、服务或商机。
- 1.2.10. 经销商不得继续与已终止资格的经销商、股东、会员或已终止资格的经销商的合作伙伴开展美泰业务。
- 1.2.11. 作为美泰独立经销商期间，经销商不得以 M5M 基金会官员、董事或员工的身份提供服务。

1.3. 经销商申请和协议

- 1.3.1. 任何个人、公司或其他实体若想获得独立特 许经营商资格，必须填写公司特 许经营商申请表和协议。公司有权拒绝任何申请者，无需做出任何解释。在佣金收入达到一定数额后，申请人必须提供有效的雇主识别号 (EIN)、社会保险号 (SSN) 或纳税人识别号 (TIN)。公司将在佣金达到阈值时通知您。如果不回复通知，可能会受到纪律处分，最严重的处罚包括终止帐户。所有帐户必须有一个有效的联系人姓名(居住在提交申请所在国家/地区的自然人) 帐户上必须有唯一的电子邮件地址和电话号码。以虚假信息提交

- 的账户将被立即终止,注册账户的个人可能会受到纪律处分和法律制裁。特许专营商不得使用同一电子邮箱地址开设多个帐户。
- 1.3.2. 公司保留拒绝任何申请的权利,如果潜在申请人未能提供所需信息或未完成一次性验证码验证过程以验证其账户。未满 18 周岁的经销商,必须与父(母)亲或监护人一起申请联合分销商资格。父(母)亲/监护人个人必须以联名申请人身份签署美泰所有相关协议和确认函。对于未满 18 周岁的经销商,一经发现将立即终止经销商资格,除非其父(母)亲或监护人为该未成年人的公司业务承担责任,并在法院指令免除该未成年人的责任时出示《未成年子女知情同意书》,经销商所居州/省的法律另有规定的除外。
- 1.3.3. 公司必须收到(邮寄、传真或在线)申请人完整填写并签名(由潜在申请人)的经销商申请和协议。在德州的总公司接受该协议并为您分配账号之前,该协议不会生效。在公司收到有效证件和支持申请文件(包括但不限于已签署的协议及条款和条件、直接存款表格、未成年人同意书或商业公司、合伙企业或信托表格)以前,不会生成任何佣金、奖励或激励。不提供适当的佣金支付文件可能会使您失去赚取佣金的资格。如果自注册之日起三十(30)天内未收到所要求的文件、证明文件或表格,帐户将自动终止。若因任何原因而未终止文件不齐全的特许专营商帐户,该帐户将无法赚取任何佣金。
- 1.3.4. 公司接受申请后,会立即为新的经销商分配一个公司“经销商账号”,作为其保荐新经销商或下达产品订单时的正式标识号。该经销商账号与经销商的社会安全号码(SSN)、雇主身份号码(EIN)或纳税人税务编号(TIN)交叉关联。
- 1.3.5. 若经销商的资料有所变更(DBA、独资企业、经销商名称或地址),必须在变更后十四(14)天内向公司报告。如果变更的姓名(名称)或地址中存在明显误拼、数字颠倒或信息不完整等情况,您可以通过电话加以更正。
- 1.3.6. 向本公司提供虚假 EIN、SSN 或 TIN 的经销商,可能会立即被终止经销商资格。未经当事人事先同意,不得使用其 SSN、EIN 或 TIN 信息。如果未经经销商明确书面同意,为自己或代表他人在任何美泰表单上提供伪造签名或虚假信息,可能会立即被终止经销商资格。
- 1.3.7. 新经销商可通过电话提交申请。不过,对于所有新经销商,公司必须在注册之日起三十(30)天内,收到其发来的经过签字的《申请和协议》或《电话申请签字表》。如果我们在注册后三十(30)天内未收到签字的协议或签字表,您的经销商帐户将自动终止。参见第 1.3.3 和 1.4.1 节。
- 1.3.8. 经销商需负责注册和获取销售公司产品所需的任何城市、州级或省级许可。
- 1.4. 建立公司、合伙企业或信托机构**
- 1.4.1. 如果经销商以公司、合伙企业或信托机构名义提出申请,必须通过填写表格 C-1《合伙企业信息披露》、《公司(机构、组织、协会等)会员信息披露》或表格 C-1 (a)《信托机构会员信息披露》,确认公司、合伙企业或信托机构实体的股东、管理人员和董事。提交《经销商申请和协议》时,提出申请的公司或合伙企业的管理人员和董事须各自向本公司提供一份《担保和赔偿声明》(表格 C-2 或表格 C-2 (a))。相应信息披露表格必须自注册之日起三十(30)天内提交给本公司。如果我们三十(30)天内未收到上述表格,您的经销商帐户将自动终止。参见第 1.3.3 节。
- 1.4.2. 如果没有附上所有适当附件,《经销商申请和协议》可能得不到处理。如果企业实体新增加了管理人员和董事,必须另外填写一份《担保和赔偿声明》(表格 C-2 或表格 C-2 (a))并提交给本公司。如果个人合伙人、受益人、受托人、董事或管理人员有所变更,经销商必须在变更后十四(14)天内通知本公司。
- 1.4.3. 如果变更的经营名称(“DBA 名称”)对于商号(如: Mannatech Texas LLC 为禁用名称)、商标、服务标志、公司和监管政策具有冒犯意味或与之有所冲突,公司有权不赞成其变更。如果本公司赞成此类变更,该组织的名称以及该组织负责人的姓名必须出现在《经销商信息变更表》上或随签字的《担保和赔偿声明》一起提供的信息披露表上。参见第 2.6.1 节。
- 1.5. 将第三方协议与美泰业务相结合**
- 1.5.1. “第三方”包括但不限于其他独立经销商或提供业务发展服务或相关/非相关产品和服务的无关个人或公司。
- 1.5.2. 本公司不认可或许可在发展下线组织的过程中,任何由第三方提供收入的表述、保证或其他类似表述。此外,本公司不认可任何第三方个人或公司因使用其销售工具而让其获得收入的表述。
- 1.5.3. 如果经销商选择与第三方签订任何此类协议,其风险由您自行承担,公司无需予以同意、承担责任或提供财务支持。
- 1.5.4. 按照本公司提出的要求,您签订的第三方合约不得将本公司业务的任何方面与同本公司产品的销售或商机相关联的其他业务相结合,或将《美泰奖励计划》与任何其他非本公司组成要素、协议、业务计划、方法或

设备相结合。本公司将不会接受此类协议。本公司将不负责解决第三方协议引起的或经销商之间的争端。

1.5.5. 本公司不允许将美泰产品或奖励计划与任何其他业务计划或其他形式的业务结合在一起营销。违反本政策将可能导致资格被终止。

1.5.6. 经销商不得引诱第三方购买本公司的产品而向其承诺在其购买本公司的产品后，作为报酬而从您处获得现金奖金、佣金或任何其他利益。

1.6. 对下线组织的职责

1.6.1. 经销商有义务通过有效且合法的方式培养其下线并发展成功的线下组织。若经销商的下线为让保荐人或上线获得收入优势，采用违禁方法，并有可能对其经销商身份造成长期损害，则建议经销商对其下线进行重构。

1.6.2. 保荐人有义务解答其本人保荐的经销商所提出的问题。经销商若对本公司的任何方面有疑问，应联系其上线保荐人获取帮助。

1.6.3. 在完成新经销商申请或以其他方式注册新经销商身份之前，经销商应负责与其下线进行商议。本公司将不负责解决经销商之间因这些协议或其他类型的财务协议而产生的争端。本公司将向信息提供给本公司时计算机数据库中所列一方支付佣金。

1.6.4. 经销商负责按照本《政策和程序》第 5.12.1 节的规定，详细解释本公司的满意保证政策。

1.7. 自愿终止

1.7.1. 如果经销商希望终止经销商帐户，须书面提交此类申请（申请时须提供 EIN、SSN、TIN 等信息和经销商账号并签字），也可以通过填写《自愿终止》表提交申请。

1.7.2. 自愿终止资格的经销商，可以在六 (6) 个完整合格周

期（“等待期”）到期后申请恢复。合格周期与日历月相同。依据本节规定提交的申请，直到等待期到期后的第一天才会得到处理。已终止资格的经销商的配偶、非独立子女或其他家庭成员，在该终止经销商具备恢复资格条件以前，不得申请成为另一条保荐关系线上的经销商或优惠顾客。（参见“变更保荐关系线”的第 4.4.4、4.4.5 和 4.4.6 节）。

1.7.3. 已终止资格的经销商不能保荐新经销商。如果新经销商在经销商申请上将已终止资格的经销商列为保荐人，公司将联系该新经销商，要求提供信誉良好的经销商的有效保荐人标识号。

2. 业务开展、互联网使用、产品销售和人员招募

2.1. 广告

2.1.1. 经销商可在网上为其业务发布广告，但广告须符合本《政策和程序》，并且不得明示或暗示广告是由美泰公司发布。广告不得明示或暗示美泰产品对于疾病的治疗、治愈或预防功效，也不能明示或暗示任何与美泰商机相关的收益权利。

2.1.2. 除公司为推广您的个人美泰网站而提供的广告，或符合第 2.12 节和 2.13 节规定的广告外，您不得通过互联网途径或无线电广播或电视等其他形式媒体宣传产品。

2.1.3. 为了保护自己的商标，本公司必须限制经销商制作未经公司批准的促销材料。本公司可为经销商提供促销材料（位于资源库）。经销商只能使用本公司制作的，或已提交至本公司并经过其批准的促销材料。必须完整呈现已批准的内容，如需在书面批准后做出任何变更，均须重新提交，完成进一步批准后方可使用。批准请求须通过电子邮件提交：marketing@mannatech.com

2.1.4. 禁止使用的材料包括但不限于：

2.1.4.1. 公司制作的不再流通的过时资料，以及

2.1.4.2. 独立经销商违反本《政策和程序》第 2.7、2.8 或 2.23 节的规定创建和制作的材料。

2.2. 分类广告

经销商可以使用本公司通过网络搜索引擎发布，以及在当地报纸、杂志和公司名录的商业机会版面提供的“系列”或分类商机广告（长度在 30 个字以内）。这些广告必须完整复制，不得有半点增删修改。唯一可以添加的只有经销商的名称和联系信息。

2.3. 黄页广告

2.3.1. 经销商可以在电话黄页上登载广告。黄页广告必须符合所有适用的《政策和程序》。白页和黄页上允许列出的信息如下：

经销商名称

美泰 (Mannatech®) 独立经销商

经销商地址

经销商电话号码

2.3.2. 如果打印机无法插入 ® 符号，必须在广告底部添加一行声明：“Mannatech 是 Mannatech, Incorporated 的注册商标。”

2.3.3. 经销商使用的电话号码或免费电话号码，在将数字转换为字母时，结果不得出现美泰 (Mannatech) 名称或其任何产品名称的全部或部分字样。

2.4. 接听电话

经销商在接听电话时，不得让呼叫方误认为是本公司的公司办公室在与他们沟通。电话记录必须声明与呼叫方联系的是美泰的“独立经销商”。

2.5. 办公用品

经销商可以通过本公司购买商业名片和信头纸等办公用品。网上商店位于经销商安全区域的“Resource” (资源) 部分之下。将经销商的名称与本公司联系在一起使用时, 经销商名称必须包含“独立经销商”头衔。

2.6. 公司名称、标识或商标的使用

2.6.1. 除了第 2.13 节允许的情形外, 经销商不得在经销商制作的广告或材料中使用本公司的名称、标识、商标和公司产品的名称。

2.6.2. 经销商需使用“美泰独立经销商”标识。除了第 2.13 节允许的情形外, 经销商不得复制“Mannatech, Incorporated”标识。

2.6.3. 除了在本公司为推广经销商的个人美泰网站而提供的广告或说明之外, 美泰 (Mannatech) 名称或其任何关联商标均不得出现在经销商的经营名称、公司名称、网络名称、URL 或域名, 以及社交媒体帐户名或电子邮件地址之中。经销商未经本公司授权使用美泰商标, 必须放弃他们使用此类商标的权利, 本公司不会因此进行任何补偿。

2.6.4. 开展营销业务时, 经销商不得使用以下项的姓名 (名称) 或肖像 (形象):

2.6.4.1. 公司员工、高管、顾问

2.6.4.2. 为公司代言的运动员、名人和组织

2.6.4.3. 第三方公司、医院或机构

请注意在公司认可的当前材料中特别注明或第 2.13 节允许的情形除外。

2.7. 第三方材料的制作、使用和披露

2.7.1. 非本公司制作的所有销售辅助工具 (包括但不限于印刷、音频、视频或电子格式等材料)、通用材料 (可供

直销行业其他人士使用的工具) 或其他材料均被视为“第三方材料”。

2.7.2. 严禁经销商制作、销售或分发将美泰产品、美泰产品各种成分和醣质营养素的优点与任何特定疾病、疾病过程或疾病宣称联系起来的第三方材料。作为公司代表时, 经销商只能使用符合规定的材料。材料必须符合使用地国家或地区的规定。

2.7.3. 经销商只能使用由美泰制作, 或已提交至美泰 (电子邮箱: marketing@mannatech.com), 并经过公司批准的销售辅助材料和促销材料。任何变更都需要将修订后的材料重新提交至美泰, 在获得单独的书面批准后才能使用。若经销商将材料提交给美泰审批, 那么除非经销商收到具体书面批准, 否则应将该申请视作被拒绝。经销商制作的销售辅助材料和促销材料获得书面批准后, 可将这些材料提供给其他经销商使用。美泰可能会撤销授权。针对此类撤销, 经销商需放弃对美泰的任何或所有索赔和诉因。

2.7.4. 除了第 2.7.3 节所述的要求外, 经销商只能在以下情况中使用通用材料:

2.7.4.1. 它们不涉及本公司及本公司的产品、商号、产品具体成分或奖励计划, 并且

2.7.4.2. 制作这些材料的目的是不完全是为了推广美泰产品或商机。

2.7.5. 经销商须先收到批准, 才能分发有关本公司、本公司产品或醣质营养素, 但并非本公司制作而且经销商可 (直接或间接) 因其得到任何奖励的任何新的第三方促销材料。经销商必须: 通过以下方式将他们的姓名、经销商账号、新制作的第三方促销材料、标题、作者和首次分发日期提供给本公司:

2.7.5.2.1. 将要求提供的信息和 CD/DVD 文字脚本以 Word 或 PDF 格式通过电子邮件发送至 BusinessEthicsUS@mannatech.com

2.7.5.2.2. 将要求提供的信息通过传真发到 972-471-7764; 或将上述材料的副本邮寄到: Mannatech, Incorporated
收件人: Legal Department
1410 Lakeside Pkwy, Suite 200
Flower Mound, TX 75028

2.8. 有关产品的声明

独立经销商需承认美泰产品不能在治疗或预防特定疾病方面代替医疗护理或护理标准, 也不应做出与此相反的陈述。

2.9. 获认可培训和促销材料的复制

经销商可以一字不差地全部或部分复制本公司制作的促销材料, 在开展业务时使用。使用培训材料时必须体现完整性原则, 满足一字不差的严格要求。经销商不得复制或录制本公司制作的音频或视频材料 (包括为了在公司网站上使用而制作的材料)。严禁进行任何录制或复制。除其他事之外, 美泰可能要求经销商停止使用或分发此类录制材料。本公司亦可要求经销商出资销毁未经授权录制的内容。

2.10. 推广美泰产品时美泰专利的使用

2.10.1. 不得声称美泰膳食补充剂产品拥有某项或某些专利, 除非该产品的标签上或公司提供的宣传材料上注明此产品拥有专利。

2.10.2. 美泰专利中提到的醣质营养素并非旨在治愈专利中所列的任何症状, 因此经销商不得在推广美泰产品时, 使用美泰的公开专利和相关内容。

2.11. 顾客感言的使用

- 2.11.1. 顾客感言：独立经销商不得使用将美泰产品、美泰产品各种成分和醣质营养素的功效与任何特定疾病、疾病过程或疾病宣称相联系的顾客感言。
- 2.11.2. 商机推介会：在商机推介会，主持人可以允许与会者就他们本人在使用公司产品后所体验到的健康和总体改善发表感言（不将美泰产品、美泰产品各种成分和醣质营养素的功效与任何特定疾病、疾病过程或疾病宣称相联系的陈述）。请注意，在商机推介会的发表感言环节，必须展示适当的免责声明（参见下面的文字）。免责声明：美泰营养产品旨在保健和提高总体幸福感。美泰只对其产品做产品标签上或美泰认可促销材料中已有的声言。美泰营养产品不可用于预防、治疗或治愈任何疾病，也不能代替医疗护理或有效治疗。
- 2.11.3. 录音录像：不允许在商机推介会上（通过音频、视频或其他手段）录制产品使用感言，而且由主持人和会议领导者负责执行此项禁令。
- 2.11.4. 培训会议：培训会议的目的仅为提供信息；不应在此类会议上进行本公司产品或业务的推销。
- 2.11.5. Mannatech Uth 多醣“优丝”护肤和 TruHealth 减脂套组产品：只要满足下列要求，经销商可以发表使用体验感言以及美泰 Uth 多醣“优丝”护肤和 TruHealth 减脂套组产品的使用前后对比照片：
- 2.11.5.1. 所有陈述均真实无欺；
- 2.11.5.2. 所有陈述均准确无误；
- 2.11.5.3. 所有陈述均经得起检验；而且
- 2.11.5.4. 所有前后对比照片均遵循 photos.mannatech.com 上所述准则（不论你是否有意将照片提交给美泰）。
- 2.11.6. 照片、录像带及其他媒体：除本《政策和程序》允许的情形外，明令禁止使用暗示或暗指美泰产品、美泰产

品各种成分和醣质营养素的功效与任何特定疾病或疾病过程存在关联的“前后对比”照片、录像带或其他形式的录制媒体。

2.12. 在线销售媒体的使用

- 2.12.1. 经销商不得在亚马逊、阿里巴巴、eBay、淘宝、其他在线拍卖网站，或任何列出其他产品的电子商务网站或比价网站上销售美泰产品。经销商不得直接在这些网站上销售美泰产品，或通过任何其他个人、发货人或代理商进行销售。
- 2.12.2. 如果一名会员销售或转让 Mannatech 产品给第三方，试图规避此政策，则该会员需对与第三方发生的政策违规行为承担全部责任。Mannatech 可能会使用各种数据点，如信用卡详情、地址、电子邮件和电话号码，以确定会员是否与第三方从事未经授权的活动。经销商以及经认定为相关的第三方将受到本公司认为必要的任何及全部纪律处罚。为了避免受到此类处罚，经销商和第三方应按照第 2.12、2.19.5 和 2.19.10 节的规定对本公司履行所有适用义务。
- 2.12.3. 尽管 Mannatech 为每个会员提供个人 Mannatech 网站 (PMW)，会员可以创建自己的营销网站以推广 Mannatech 产品和机会。然而，他们不能在自己的营销网站上进行任何产品销售，也不能在任何市场或拍卖网站上进行销售，正如第 2.12.1 节进一步所述。所有会员创建的营销网站必须遵守以下第 2.13 节的规定。

2.13. 互联网网站、电子媒体和公司商标的使用

- 2.13.1. 互联网的使用：公司在 mannatech.com 维护一个网站，并为我们的经销商提供公司制作的网站（“个人 Mannatech 网站”）。经销商还可以拥有自己的营销网站、博客和其他电子媒体（如 YouTube、Instagram、

Facebook、Twitter 等），这些被称为“经销商互联网网站”，以通过遵守以下规定来推广他们的 Mannatech 业务。虽然经销商可以拥有自己的营销网站，但所有交易（包括产品销售、客户和经销商注册）都必须通过他们的个人 Mannatech 网站 (PMW) 进行。

- 2.13.2. 使用公司名称和知识产权：经销商在提及公司名称、商标、版权、产品名称、成分或讨论商机时，必须遵守适当的知识产权标记和产品说明。经销商必须在显眼处向公众表明他们是 Mannatech 的独立经销商，并提供姓名，以及经销商号码。
- 2.13.3. 商标：美泰（“Mannatech”）商号、相关标识以及大多数美泰（“Mannatech”）商标和服务标志均已在联邦范围内注册。美泰商标属于形容词，应后跟通用术语或名词。商标名称应使用全部大写或首字母大写的形式书写，并后跟一个名词。例如：AMBROTOSE 醣质营养素粉或 Ambrotose 醣质营养素胶囊；Catalyst™ 复合维生素或 Catalyst™ 复合维生素片。此外，商标应标有适当的标志符号。例如，醣质营养素 (Ambrotose®) 粉或美泰草本氨基酸片 (PLUS™)。
- 2.13.4. 在下列情况中，美泰可撤销之前的使用许可：
- 2.13.4.1. 经销商不遵守本《政策和程序》。
- 2.13.4.2. 内容对美泰的声誉造成了不利影响。
- 2.13.4.3. 经销商不再处于活跃状态。
- 2.13.5. 经销商在创建供公司使用的电子邮件地址时，不得使用美泰（“Mannatech”）、美泰的任何商标、产品名称、任何衍生词（如“Manna”）或相似的错误拼写。
- 2.13.6. 经销商可以提供从其自己的经销商营销网站到其个人 Mannatech 网站 (PMW)、Mannatech.com 和任何其他公司控制的 URL 的直接链接。希望注册其他

- 经销商、客户或销售 Mannatech 产品的经销商必须专门链接到其 PMW 以进行这些交易。所有在线购买、订阅、注册和产品销售都必须通过 Mannatech 的平台进行,特别是通过 Mannatech.com 网站。经销商不得绕过 Mannatech 的平台来促进任何在线交易。经销商可以使用他们喜欢的任何付款方式进行面对面的零售销售。不遵守此要求可能会导致制裁,包括但不限于撤销使用其自己的营销网站的许可或终止其经销商帐户。经销商还可以提供从其个人 Mannatech 网站到其营销网站的直接链接。
- 2.13.7. 搜索引擎:经销商不得以触发搜索结果为目的,竞价或购买(或鼓励或恳求任何第三方竞价或购买)任何美泰商标或美泰相关术语(包括但不限于 Mannatech、Manna、官方产品名称、任何版权内容,如 Mannatech.com 上的内容等)作为付费关键字、付费搜索词、赞助广告或赞助链接。如果经销商希望使用任何此类基于搜索的关键字或广告程序来宣传其经销商互联网站点、美泰产品或商机,他们只能使用与品牌无关的通用搜索词,如“补充剂”、“能量”、“健康”等。
- 2.13.8. 经销商不得使用美泰商标或其他信息,使消费者误以为他们正在进入美泰的官方网站,而非经销商的自营网站。广告和经销商自营网站必须包括经销商的姓名,并且必须在广告的初始视图中醒目表示“美泰独立经销商”的字样。美泰可随时要求立即删除对消费者造成混淆、误导或欺骗的搜寻引擎营销。
- 2.13.9. 经销商不得进行关键字竞价、在网站上做广告或利用指向特定疾病、疾病宣称或疾病过程的搜索参数。所有搜索引擎营销均须遵守《经销商政策和程序》的全部条款。
- 2.13.10. 避免行为:您的经销商互联网站点不得:
- 2.13.10.1. 包含声称或暗指美泰产品、美泰产品成分或酯质营养素可治愈、治疗、减轻或预防特定疾病、疾病症状或疾病过程的内容(文字、感言、音频、照片、视频或其他内容);
 - 2.13.10.2. 链接到包含声称或暗指美泰产品、美泰产品成分或酯质营养素可以治愈、治疗、减轻或预防特定疾病、疾病症状或疾病过程内容的其他网站;
 - 2.13.10.3. 包含让公众曲解美泰或其产品或商机的内容(文字、感言、音频、照片、视频或其他形式的内容);以及
 - 2.13.10.4. 通过重新命名、重贴标签或重新包装方式,以其他名称或无商标产品名称提供美泰产品;以及
 - 2.13.10.5. 利用除提供给经销商的个人美泰网站或 mannatech.com 直接链接之外的电子商务功能。参见第 2.12.3 节,详细了解例外情况。
- 2.13.11. 对网站的责任:本公司将要求经销商和任何内容提供商对经销商互联网站点上包含的材料严格负责。
- 2.13.12. 保留权利:除了从互联网上删除与本公司或其管理人员、董事、员工、经销商、商标、专属产权、产品或业务相关的不合规或攻击性材料外,本公司保留寻求一切法律救济的权利。第 6.12.13 节规定了对违规行为的纪律处罚措施,范围包括从警告到终止经销商资格。
- 2.13.13. 经销商互联网站要求:
- 2.13.14. 经销商网站必须在其网站主页的初始视觉图上端明显标注美泰独立经销商的标志和经销商的名字。
- 2.13.15. 独立经销商标志和特许经营商名称必须位于页面上方容易注意的位置,经销商的名字的字体大小必须为 22 或更大。
- 2.13.16. 产品和标签图像必须针对具体国家并为最新图像。
- 2.13.17. 该网站必须要标明这不是美泰公司经营或拥有的网站。
- 2.13.18. 主页的初始视图中不得有邀请加入电子邮件列表以获得额外折扣的提示。
- 2.13.19. 必须在结账时设置“确认框”,以便客户确认他们是独立经销商店自营网站购买的。
- 2.13.20. 网站的条款和条件以及政策不得从美泰官网复制。
- 2.13.21. 美泰保留要求删除任何可能导致消费者误认为其访问的是美泰官方网站而非经销商自营网站的网站内容/功能的权利。如果美泰自行决定认为您的经销商网站提供了不公平的优势,您将被要求进行必要的更改。不遵守公司的要求将导致纪律处分,甚至终止帐户。
- 2.13.22. Mannatech 保留要求删除任何可能导致消费者误认为其访问的是 Mannatech 官方网站而非特约网站的网站内容/功能的权利。如果 Mannatech 自行决定认为您的特许经营商网站提供了不公平的优势,您将被要求进行必要的更改。不遵守公司的要求将导致纪律处分,甚至解雇。

2.14. 公司网站使用准则

本公司可能会向经销商提供对设置了密码保护的互联网网站信息的访问权。这些信息只是为经销商提供了一种沟通工具。经销商不得使用这个已设置密码保护的网站的任何部分从事人员招募和产品销售活动。经销商不得将其密码提供给任何个人供其访问该网站的信息。任何滥用此项权限的行为都将面临依据《经销商纪律程序》给予的纪律处罚。

2.15. 电子邮件通信

- 2.15.1. 经销商可以使用电子邮件传递公司的信息。在将书面信函转发给任何个人之前,经销商应负责确保内容符合《经销商政策和程序》以及与电子通信相关的适用法律。违规行为将通过合规性纪律程序予以处理。
- 2.15.2. 如果收件人希望将自己从邮件名单中删除,直接通知发件人即可。收到删除请求后,经销商必须按照法律要求立即将该请求者从邮件名单中删除。
- 2.15.3. 经销商不应将违反本《政策和程序》第 2.7、2.8 或 2.25 节规定的材料发送或摘录给其他经销商或潜在经销商。
- 2.15.4. 经销商必须始终遵守地方和联邦的法规,以及《加拿大反垃圾邮件法案》。严禁经销商发送未经请求的电子邮件(即,群发电子邮件或“垃圾邮件”)或在网络布告栏上张贴电子消息来宣传本公司、奖励计划和产品。如果经销商要加入社交媒体或聊天室,需自行承担所有相应的风险和责任。
- 2.15.5. 经销商不得购买电子邮件通讯录或将未经请求的材料发送给未获得其许可的未知个人。
- 2.15.6. 经销商在注册之时(或之后)选择参加的情况下,本公司可能会通过电子邮件(如果经销商提供了电子邮件地址)通知经销商即将举行的活动或基本信息。如果经销商不希望收到此类信件,他们须通过本文档中提供的电子邮件地址联系经销商关系部门。
- 2.15.7. 如果链接的原始来源不违反《经销商政策和程序》,经销商可以提供其个人美泰网站的链接或参考。禁止来源包括但不限于违规网站和包含涉及疾病、个人感言、收入宣称及类似内容的来源。
- 2.15.8. 经销商不得使用 MyMannatech、Success Tracker™

程序、其个人 Mannatech 网站电子邮件地址或其他公司业务工具或系统来通过电子邮件发送、发布、下载、访问、存储或分发任何 (1) 淫秽、冒犯、威胁、故意虚假或诽谤或以其他方式违反或鼓励他人违反任何法律的材料,或 (2) 损害公司声誉、使公司蒙羞或贬低公司产品、管理层或员工的材料。此外,经销商不得使用 MyMannatech、Success Tracker 程序、其个人 Mannatech 网站电子邮件地址或其他公司业务工具或系统来广播私人消息、发送连锁信、宣传/广告/提供第三方业务机会或传输或下载未经授权复制的受版权保护的材料。违反此政策可能会导致无法访问上述工具并受到纪律处分,包括但不限于解除经销商资格。

2.16. 群发传真

本公司严禁使用未经请求的群发传真推销、推广或以其他方式宣传本公司或其产品。经销商只能通过传真,向事先征得其同意的个人发送推广本公司或本公司产品的材料。但是,如果个人撤回原来的同意意见,经销商必须立即停止传真。若违反此项政策,经销商也可能承担违反州法律和联邦法规的责任。

2.17. 联系媒体

- 2.17.1. 媒体垂询:所有媒体垂询(电台、电视、报纸、杂志或任何其他期刊或媒体)都将交由营销执行总监处理。如果经销商以任何方式直接或间接联系媒体,则严禁讨论本公司、本公司产品或业务或其奖励计划,或提供任何种类的感言。如果有媒体与经销商联系,经销商无权代表本公司发言。
- 2.17.2. 个人亮相:未经本公司事先书面允许,经销商不得在电视、有线电视或广播电台上直接或间接代表本公司发言。

- 2.17.3. 公共关系:未经事先书面允许,经销商不得直接或间接将广播媒体作为一种公关方式,包括但不限于发布新闻稿、发表文章和参加脱口秀。
- 2.17.4. 会议通知:在报纸或杂志上插入的公开业务推介会通知必须符合所有《经销商政策和程序》的规定。尤其需要说明,它们不得包含任何收入陈述暗示或医疗/疾病宣称或引用疾病名称。

2.18. 商展和展销

- 2.18.1. 经销商可以在商展、展销或其他公共论坛上开展美泰业务。
- 2.18.2. 独立经销商应负责办理全部审批、准入、场地等事宜。
- 2.18.3. 活动期间,独立经销商必须全程亲临自己的展位站台。
- 2.18.4. 经销商只能展出不违反本《政策和程序》第 2.7、2.8 或 2.23 节规定的材料,而且必须将自己标识为“美泰®独立经销商”。

2.19. 零售

- 2.19.1. 本公司选择采用多层次直销方式分享自己的商机。这种营销方式的基础在于对可能需要产品以及可能希望参与商机的其他人采取一对一方式接触。一旦选择这种营销方式而且在独立经销商投入时间、精力和资源开始业务建设后,本公司和所有经销商都有责任始终如一地支持多层次直销。
- 2.19.2. 经销商可以在下列场所销售或展示公司产品:(1) 办公室或其他位于普通民众无法进入或看到的私人会所区域;或 (2) 只有通过预约才能进入的专业人士的私人办公室,包括但不限于美容院、休闲健身中心、诊所和牙科诊所。经销商能否按照本条规定销售公司产品,还要看是否符合州法律或政府机构或专业组织的

- 其他规则或规定的要求。经销商应全面负责遵守与公司产品销售相关的任何及全部法律、规则和规定。
- 2.19.3. 经销商不得在零售场所销售或展示公司产品。此类零售场所包括但不限于百货商店、美容用品店、超市、药店、报刊亭、健康食品店、自动售货机、零售花车和跳蚤市场。
- 2.19.4. 经销商可以在永久性零售场所提供公司产品,前提是:(1) 业主为经销商本人;(2) 门店专用于促进健康和补充卫生保健;(3) 为顾客提供有关使用公司产品的咨询;(4) 仅使用公司批准的促销材料;以及 (5) 公司产品存放在柜台后、单独房间或其他无法自行取拿的位置。
- 2.19.5. 美泰产品旨在供个人消费,通过个人关系、业务活动、演示和在线方式销售给消费者,以及销售给优惠顾客和零售顾客。经销商可以为其顾客确定产品售价。公司设定的零售价只是建议售价。然而,经销商不得在公共论坛上,以低于美泰标价的价格营销任何产品。举例而言,“公共论坛”包括经销商的外部网站、社交媒体和贸易展览会。可接受的直接或私人营销形式可能包括向私人名单中的个人注册顾客发送电子邮件,或者在私人 Facebook 群组中提供特别优惠。经销商可以就自己的促销活动在其社交媒体和个人网站上发布一般公告:例如:“惊喜促销!私聊我了解详情!”
- 2.19.6. 为保护消费者,经销商不得重贴标签或以任何方式变更公司任何产品上的标签。此外,不得重新包装或重新装填产品。参与此类活动可能会让自己面临刑事指控和民事损害索赔。
- 2.19.7. 经销商必须用适合其司法辖区的格式,向所有零售顾客提供正确填写的销售收据。有关详细信息及可用表

格,请参见美泰在线文档库。经销商必须将销售收据副本保留至少两年,并且必须在本公司要求时提供给公司。

- 2.19.8. 经销商必须在销售时告知买方他们有权取消购买。经销商必须赋予零售顾客在 10 个工作日内取消订单的权利,并且允许他们在收到产品后 10 天内获得全额退款。如果公司必须代表经销商对不满意的零售顾客作出补偿,我们将从佣金中扣除退款,经销商则可能面临违纪审查。
- 2.19.9. 销售未列产品:您只能推销或销售公司制作的材料中列为经审批可在美国使用的产品。经销商不应暗示他们能提供未批准在美国分销的公司产品。
- 2.19.10. 零售顾客退货程序:
- 2.19.10.1. 如果零售顾客直接从公司购买产品,美泰将代表经销商办理退货。零售顾客必须自购买之日起三十 (30) 天内拨打电话 800-281-4469 联系客户关怀中心,获取退货授权申请号和申请表。
- 2.19.10.2. 如果零售顾客是从经销商处购买的产品,经销商必须认可买方取消权以及三十 (30) 天满意退货保证。在收到退款给顾客的产品和证明后,经销商可以按照第 5.12 节规定的程序,将使用过的产品退还美泰以换取类似产品。

2.20. 针对动物使用的产品推销

公司产品专为人类使用设计。因此禁止将这些产品推广到动物身上使用。

2.21. 对公司的失实陈述

- 2.21.1. 若以欺骗、欺诈、造谣中伤或误导方式推介本公司、《职业和奖励计划》、员工或产品,可能将面临包括终止经销商资格在内的纪律处罚。

- 2.21.2. 如果不在显著位置清楚标明美泰参与研究的信息,则禁止经销商引用由美泰开展研究的成果或美泰资助发行的出版物。

- 2.21.3. 如果不在显著位置清楚标明研究或出版物是由通过销售美泰产品获得奖励的美泰独立经销商所开展、资助或以其他方式控制,则禁止经销商引用由美泰独立经销商开展、资助或以其他方式控制的研究或出版物。

- 2.21.4. 如果不在显著位置清楚标明出版物是由通过销售美泰产品获得奖励的美泰独立经销商所控制,则禁止经销商引用直接或间接表示为科学出版物的出版物。

- 2.21.5. 如果不在显著位置清楚标明开展研究或发布出版物之时费舍学院的独立经销商身份,则禁止经销商引用费舍学院的研究成果或出版物。

2.22. 奖励计划和收入所得的失实陈述

- 2.22.1. 按照《奖励计划》取得收入的机会由多种因素决定,其中包括个人的能力和毅力。在进行介绍时,除了公司资料中的叙述外,经销商不得向潜在经销商暗示可能获得的收入,或者在做与他们的个人收入有关的说明时,必须声明这并不代表经销商一定能获得的平均收入或典型收入。经销商必须利用公司提供的收入统计数据正确展现潜在收入或平均收入数字。所有收入都只能来自产品销售。对收入所得或奖励计划的失实陈述包括但不限于以下示例:
- 2.22.2. 向任何人介绍《奖励计划》时,没有明确声明,仅介绍或保荐新经销商将不会获得任何佣金。
- 2.22.3. 向任何人介绍《奖励计划》时,没有告知他们须缴纳 49.99 美元初始申请费(才能成为一名经销商)。参见第 4.11 节“续约”。

- 2.22.4. 向潜在经销商介绍《协议》时,没有在新招募的经销商签署《申请和协议》之前,介绍所有入门级别和晋升级别,说明优惠顾客和经销商选项之间的差别。
- 2.22.5. 介绍自动订单细节时,没有透露自动订单为可选项,将一个月生成一次,每月会从提供的信用卡或其银行帐户中自动扣款,所选产品将直接发货到提供的地址,直到公司收到终止自动订单的书面或电话通知为止。
- 2.22.6. 直接声称或暗示所有参与业务者都将取得成功。
- 2.22.7. 对一名普通经销商开展业务预期可能获得的收入进行失实陈述(例如,您不得通过展示公司签发的支票来证明可能获得的收入)。
- 2.22.8. 对于普通经销商开展业务预期可能发生的成本做出失实陈述。须披露奖励,并帮助新经销商了解实际收益。
- 2.22.9. 对于普通经销商为实现收入或领导级别目标必须在业务上投入的时间做出失实陈述。经销商不得暗示在业务上取得成功相对容易,只能表示参与者必须通过艰苦努力和勤奋才能取得成功。
- 2.22.10. 通过声称或暗示表示,您将帮助他人建立下线组织。
- 2.22.11. 通过误导、欺骗或不公平手段招募人员。
- 2.22.12. 就公司产品做出与公司制作的资料不一致的讨论、担保、声称或陈述。
- 2.22.13. 将推广本公司及本公司产品和业务计划的行为与本公司相关的股票或证券销售相联系。
- 2.22.14. 通过违反交叉保荐、利诱和多个经销商身份政策,操纵或重构下线组织。

2.23. 产品声明和失实陈述

- 2.23.1. 禁止经销商作出任何直接或间接的关于公司产品可以预防、治疗、治愈或缓解任何疾病的医疗宣称或其

他宣称。此外,经销商不得有下列行为:

- 2.23.2. 对本公司产品做有违本《政策和程序》第 2.7、2.8 节或本节之规定的任何(口头、书面或其他形式的)表述。
- 2.23.3. 对本公司产品进行有违本《政策和程序》第 2.7、2.8 节或本节之规定的讨论,或做出担保、声明或陈述。
- 2.23.4. 出于推销产品或推广《奖励计划》的目的,使用或分发有违本《政策和程序》第 2.7、2.8 节或本节之规定的材料。
- 2.23.5. 在公司任何产品上重贴标签或以任何方式变更其标签。此外,您不得重新包装或重新装填公司产品,必须用原始未开封容器销售公司产品。
- 2.23.6. 以任何欺骗或误导手段,利用第三方个人、经营实体或组织(例如,美泰会员、费舍学院等)推广美泰产品。

2.24. 公司活动

- 2.24.1. 公司每年都会开展各项活动,为独立经销商提供培训机会,提供有关新产品和现有产品的信息、新的营销和培训工具、业务建设方法以及关于遵守《经销商政策和程序》的培训。强烈建议独立经销商出席本公司举办的所有活动。
- 2.24.2. 在公司举行活动期间,禁止经销商(通过音频、视频、照相、电子或其他手段)录制演讲或演讲使用的视听辅助材料。本公司可能会提供书面材料和在网站上发布材料供独立经销商使用。

2.25. 遵从 OAG 标准

- 2.25.1. 经销商必须遵守德克萨斯州与美泰等公司案(案件号 D-1-GV-07-1386)中《最终判决》的条款,以及已纳入本《经销商政策和程序》各节中的条款。
- 2.25.2. 如有关于遵守《最终判决》或其中监督和合规计划的

问题,可以直接邮寄到:

Mannatech, Incorporated
收件人: Associate Corporate Counsel - Business Ethics
1410 Lakeside Pkwy, Suite 200
Flower Mound, TX 75028
或发送电子邮件至 BusinessEthicsUS@mannatech.com。

2.26. 给美泰造成伤害

如果经销商参与美泰认定对公司有伤害的活动,美泰将对此类经销商进行处罚。所施加处罚的严厉程度由美泰决定,包括保留经销商资格以观后效,以至终止经销商与公司签订的协议等措施。

3. 国际政策

3.1. 如何开展国际业务

- 3.1.1. 美泰已获授权在“业务运营国家或地区”所述的国家或地区开展业务。除非本《政策和程序》明确允许,否则美泰独立经销商不得在批准的业务运营国家或地区之外的国家或地区开展业务(推广本公司和销售其产品)。
- 3.1.2. 可供销售的产品: 产品供应情况因国家或地区而异。美泰经销商只应提供明确批准并标记为在特定业务运营国家或地区使用的产品。请参阅适用于每个业务运营国家或地区的产品列表。
- 3.1.3. 预热活动: 如果美泰决定将在新的国家或地区开展业务,它将发布新闻公告并正式设定业务在新国家或地区开张的日期。公司还将公布一份在线文档,确定美泰独立经销商在新国家或地区开办业务时必须遵循的预热活动指导准则,包括(但不限于)可以开始预热活动的时间、批准的产品列表、定价、营销和奖励计划

- 材料以及会议和宣传指导准则。预热指导准则还将规定美泰独立经销商在预热期间不得采取的行动。
- 3.1.4. 遵守国家或地区法律：经销商必须遵守任何业务运营国家或地区的全部法律、税法、入境法律、规则和规章。他们只能使用公司批准用于该业务运营国家或地区的促销材料，只能销售经批准在该国家或地区销售的产品。在业务运营国家或地区合法开展独立业务的责任须由经销商独自承担。
- 3.1.5. 出游其他国家或地区：出游到业务运营国家或地区之外的国家或地区时，美泰独立经销商不得从事下列活动：
- 3.1.5.1. 宣传本公司或其奖励计划或产品；
- 3.1.5.2. 提供用于销售或发布的产品；
- 3.1.5.3. 复制或自制资料进行分发；
- 3.1.5.4. 接受美泰并未开展业务的国家或地区的公民为注册或招募人员而支付的款项；
- 3.1.5.5. 举行商机推介会；或
- 3.1.5.6. 通过互联网或促销资料开展国际业务。
- 3.1.6. 如果一旦发现经销商违反国际政策，将依据本《经销商政策和程序》第 6 节规定的经销商纪律程序对其进行处罚。

3.2. 产品赠送

只有在未获授权的国家/地区的相关法律法规允许时，才能向未获授权开展业务的国家或地区的人士赠送此类产品。经销商应负责与准备将产品作为礼物赠送时的所在地海关当局确认该国家或地区是否允许使用此类产品。

3.3. 国际保荐

- 3.3.1. 只有信誉良好的经销商才能充当国际保荐人。为确保成功开拓新国家或地区业务，公司可自行判断，随时以书面形式向经销商的最新已知地址发出通知，拒绝其国际分销和保荐权利。
- 3.3.2. 如果公司认定经销商没有按照本《政策和程序》的条款和条件或业务运营国家或地区的适用法律约束自己的行为，可能随时撤销该经销商充当国际保荐人或在业务运营国家或地区获得佣金的权利。
- 3.3.3. 经销商无权为开拓新市场采取任何措施。这包括但不限于注册或预留公司名称、商标或商号，取得产品或业务实践审批，或者任何与企业或政府建立联系的企图。在认定经销商代表本公司采取不当行动的情况下，经销商同意对本公司因免除责任所需采取的任何补救措施而遭受的所有支出作出赔偿。
- 3.3.4. 本公司可能会制定适用于特定国家或地区的其他政策和程序。开展国际业务的经销商，同意遵守本公司为特定业务运营国家或地区制定的所有特殊政策。

3.4. 国家或地区转移

转移到其他业务运营国家或地区的经销商，应与该国家或地区内的客户关怀部门联系，获取有关特定国家或地区的转移程序信息（参见《国家或地区转移程序》文档）。

4. 保荐关系业务规则

4.1. 保荐关系选择权

- 4.1.1. 潜在申请人有权选择自己的直接保荐关系线。暗示对最初向自己介绍公司之人忠诚并不意味着非得接受此人的保荐。（例如，潜在申请人并不是非得由仅提供了公司视频或其他促销材料的人员保荐或介绍。）公

司没有义务解决或参与有关保荐关系（或与保荐关系相关的协议）的任何争端。新经销商的保荐人或介绍人将于潜在申请人签署的《经销商申请和协议》中指明，以及在公司的计算机系统中录入为保荐人或介绍人的经销商。

- 4.1.2. 在本公司接受《经销商申请和协议》，并给新的经销商分配了账号后，只有在本公司接到新经销商或介绍人的书面通知时，才允许对保荐人或介绍人进行变更。参见第 4.3 和 4.4 节。

4.2. 另选保荐人的诱因

- 4.2.1. 出于增加未来收入而绕开最初上线目的，诱使、劝说、吸收或允许现有经销商的下线、家人或业务合作伙伴在经销商的保荐关系线下注册，亦属于违反公司政策的行为。
- 4.2.2. 公司会议对所有感兴趣的人士开放。如果感兴趣的人士不是经销商的下线，经销商不得暗示不欢迎他们参加会议，或者暗示将不为他们提供帮助。经销商安排潜在人士参加此类会议时必须感到放心，应建议参加会议的所有潜在人士回头与派遣他们参加会议的人员联系。参会时保荐其他经销商派遣的潜在人士属于违反公司政策的行为。
- 4.2.3. 如果已知某位潜在顾客一直在与另一位经销商接触，经销商不得以提供现金奖励、免费产品或任何其他材料为诱饵，诱使该潜在顾客在其保荐关系线下注册。

4.3. 保荐人和介绍人信息

- 4.3.1. 经销商提交申请（其中包括电话申请）时，必须向公司提供有效的保荐人和介绍人信息。如果收到没有保荐人和介绍人信息的申请，我们将退还给申请人而不予处理。保荐人和介绍人必须属于一个组织的同一个支系。在处理只有保荐人或只有介绍人的申请时，我们

- 默认保荐人和介绍人为同一人。公司不负责联系申请人或其上线来验证提供的信息。
- 4.3.2. 所有经销商均可申请为自己新介绍的经销商变更保荐人。
- 4.3.2.1. 新经销商或新帐户的介绍人可以在最初注册日期的同一个合格周期内,通过电子邮件提交保荐人变更申请。
- 4.3.2.2. 在该合格周期结束后,介绍人必须在自注册之日起三 (3) 个完整合格周期 (“宽限期”) 内,提交《保荐人变更申请表》进行保荐人变更。
- #### 4.4. 变更保荐关系线
- 4.4.1. 在下列情况下,公司允许变更保荐关系线:
- 4.4.1.1. 在宽限期内收到《保荐人变更申请表》;
- 4.4.1.2. 获得所有必需的签字并收到所有要求提供的文档;
- 4.4.1.3. 经销商被人以欺骗手段引诱加入公司;或者
- 4.4.1.4. 因为公司出错而错误地将保荐人录入公司数据库。
- 4.4.2. 所有新保荐和新介绍的经销商,可以在宽限期的任何时候,调整一次在其介绍人的组织下线团队中的身份。如果申请是在当月结束之后但在宽限期结束之前提出,介绍人必须提交当前保荐人的书面同意函以及《保荐人变更申请表》上所需的其他签字。每个帐户只允许进行一次保荐人变更。之前已支付的任何佣金将不再支付给该帐户的新保荐人。
- 4.4.3. 在宽限期之后提交的任何保荐人变更申请,将视为下线重构申请。所有下线重构申请在进入审核流程之前,必须先提交给各个业务运营国家或地区的总经理或区域总裁。书面申请应概述一下重构下线的业务原因。所有申请均须获得美泰公司办公室的最终批复。如果情况违反公司的其他政策、程序和奖励规则,公司有权拒绝申请。有关详细信息和说明,请通过 custserv@mannatech.com 联系客户服务部门或通过 downlinerestructure@mannatech.com 联系下线重构协调员。请参见位于美泰资源库中的《下线重构申请表》。
- 4.4.4. 如果经销商以书面方式终止其经销商身份,可以在六 (6) 个月之后在选择的保荐关系线下重新加入。如果终止经销商身份,您将丧失之前保荐关系线下的所有权利、奖金和佣金 (参见政策 1.7)。公司收到自愿终止通知之后,经销商不得再举行会议、试图介绍新经销商或销售产品。如果发现经销商在终止期间积极开展业务,公司可以拒绝其申请,并拒绝该名非活跃经销商在新的保荐关系线之下加入。自愿终止其经销商身份的经销商,如果所有要求均得到公司批准,既可以在新的保荐关系线下加入以取得新经销商身份,也可以在原来的保荐关系线下加入。
- 4.4.5. 如果在原来身份下无活动达六 (6) 个月,经销商可以在另一位保荐人之下注册新身份。非活跃经销商不得自称为美泰独立经销商,也不得举行或参加培训或促销会议。此类经销商须停止使用含有公司标识、商标或服务标志的任何材料,不得继续与公司沟通交流、尝试保荐、介绍新经销商,或通过其他方式销售公司产品。如果发现经销商在非活跃期间积极开展业务,公司可以拒绝其新的保荐关系线下提出加入申请。经销商必须填写并提交一份自愿终止通知,并提交一份新的《申请和协议》。愿意重新加入的经销商,可以按照这些条件加入以取得新经销商身份。经销商身份转让须得到公司批准,而且公司可以随时将批准撤回。
- 4.4.6. 经销商不得为了让任何其他经销商加入其下线而采用说服、话术或试图说服的手段,劝诱他们终止在公司的注册 (参见 4.2.1)。
- 4.4.7. 公司可以接管任何非活跃或已终止的经销商身份,并将该身份转让给他方。
- #### 4.5. 经销商身份的出售或转让
- 4.5.1. 出售经销商身份
- 活跃经销商可在事先获得公司书面批准的情况下,将其身份出售给其他个人或实体。要出售身份,经销商必须首先发送邮件至 saleofposition@mannatech.com, 将其出售意图告知本公司,且经销商应具有良好信誉,清偿对公司的所有债务、款项和钱款,并不得违反本《政策和程序》的任何条款。为保留保荐关系线,出售经销商必须按下述优先顺序约定出售其经销商身份,且有意购买该身份的经销商必须具有良好信誉,并遵守本《政策和程序》条款。双方必须向公司提交身份出售表格,报经事先书面批准,并缴纳交易手续费。与身份出售流程相关的其他条款、条件和信息均包含在表格中。
- 4.5.2. 购买选项: 第一购买选择权属于出售经销商所售身份的介绍人。如果介绍人拒绝购买提议,或处于非活跃状态、信誉不佳,则第二购买选择权属于介绍人上线第一位合格总裁经销商。如果该总裁经销商拒绝报价,或处于非活跃状态,或信誉不佳,则出售经销商可将其身份出售给满足上述条件的其他任何经销商上线,或有足够技巧和资源运营该身份的任何个人或实体。
- 4.5.3. 专家意见: 公司鼓励双方聘用第三方专家对待出售经

- 销商身份的公平市价进行评估。公司可基于书面请求,就服务提供商提供建议。公司不承担服务或专家意见的费用。
- 4.5.4. 身份安排:经销商身份售出后,将在保荐关系线中保留相同的安排。如果购买新经销商身份使购买经销商与本《政策和程序》第 4.7 节“多个经销商身份”条款发生冲突,则购买经销商必须终止或转让其任一原始身份。
- 4.5.5. 非活跃经销商身份的转让:公司可以将个人或实体的身份调整为非活跃或已终止状态。非活跃经销商身份的介绍人可请求将现有上线经销商,或现有一级经销商,或新经销商身份转为非活跃经销商身份。如果该身份的介绍人处于非活跃状态,或信誉不佳,或未遵守本《政策和程序》,则该介绍人的第一位合格总裁经销商上线可提出身份转让请求。请求身份转让的经销商必须填写“身份转让表”,并将其提交至公司报经批准并支付交易手续费。与身份转让处理相关的其他条款、条件和信息包含在表格中。
- 4.5.6. 非活跃状态:如果连续六 (6) 个月未购买且经销商未向公司更新其帐户,则该经销商身份处于非活跃状态。
- 4.5.7. 自愿终止:如果经销商自愿终止其身份,或如果该身份因未遵守本《政策和程序》而受到终止,则根据上述 4.5.5 中的规定,被终止的身份可由被终止身份的原始介绍人或第一位合格总裁经销商上线将该身份转让给介绍人。如果被终止身份连续六 (6) 个月维持终止状态,则可转让该身份。因违反纪律而被公司终止的经销商身份仅可在六 (6) 个月后,由公司全权决定相关的转让事宜。
- 4.5.8. 无论是通过出售,还是身份转让,该身份的新所有人

必须签署当前经销商协议,并遵守本《政策和程序》。如果发现违经销商或公司的最佳利益,公司可以拒绝请求,或在批准请求时附加特定条款。公司不会授权将经销商身份从一个业务运营国家/地区出售或转让到另一个业务运营国家/地区。经销商身份必须保留在最初创立它的业务运营国家/地区。

4.6. 经销商身份的继承

- 4.6.1. 经销商死亡后,其身份的所有权利,包括佣金、奖金和经销商责任的权力,应根据经销商的遗嘱或具有合法管辖权的法庭的命令传递给经销商的继承人。如果经销商未订立遗嘱,应根据有效法庭命令指定的该经销商遗产所在司法管辖区所执行的法律转让其佣金、奖金和经销商责任的权力。为了接受转让,继承方必须提供经销商死亡证明的正式副本或本公司要求的其他文件(包括但不限于法庭命令、遗嘱副本、如果有遗嘱还需提供遗嘱执行状和/或如果没有遗嘱,则提供遗产管理书)。
- 4.6.2. 继承人必须履行经销商身份的所有责任,并且必须签署当时版本的《经销商申请和协议》。即使继承人自己已经拥有一个经销商身份,他们也可以继承和保留另一个经销商身份。

4.7. 多个经销商身份

- 4.7.1. 经销商和经销商的配偶可以各自拥有一个独立经销商身份和第三个独资企业、公司、合伙企业或信托机构身份。所有这些身份必须与所拥有的第一个身份处于同一个下线组织中。
- 4.7.2. 针对帐户分割,如果一对已婚夫妇离婚,公司将依照具有管辖权的法庭的最终命令。相关方必须提供本公司要求的文件以支持财产分割。
- 4.7.3. 除非同时收到丈夫和妻子的书面同意书,否则本公司

在离婚诉讼待决期间不会对帐户进行任何变更。

- 4.7.4. 如果夫妻双方在收入方面发生争执,本公司保留介入离婚诉讼的权利,并将和具有管辖权的法庭一起决定佣金分配。
- 4.7.5. 一人可以拥有两个经销商身份。其中一个身份是独立身份,而另一个身份可以是独资企业、公司、合伙企业或信托机构身份。所有这些身份必须与所拥有的第一个身份处于同一个下线组织中。

4.8. 配偶/家庭成员交叉保荐

- 4.8.1. 经销商不得为了避开其原始保荐线路,通过保荐自己、自己的配偶、非独立子女或家庭成员(“相关方”),或保荐经销商和相关方在其经营名称(DBA)下可直接或间接享有所有者权益的企业或公司,由此加入其他下线组织或其他支系。丈夫、妻子、DBA 家庭成员、合作伙伴和非独立子女必须全部都在拥有的第一个身份之下的相同下线中。如果他们在拥有的第一个身份之下,则允许加入不同的支系。
- 4.8.2. 违反这项政策将导致终止交叉保荐的帐户,并且将指令经销商只能以原始身份活动。交叉保荐身份和下线组织都不会变动。如果发现保荐人或介绍人故意或自愿促成交叉保荐,将依照《合规性纪律程序》对保荐人或介绍人采取进一步纪律处罚措施。
- 4.8.3. 如果违反此项政策,六个月内将不得作为另一经销商身份的合作伙伴或顾问参与各种活动。

4.9. 经销商未授权招募和竞争产品销售

- 4.9.1. 如果经销商选择参与另一直销、网络营销或多层次营销企业(统称“直销企业”),则有下列未经授权的招募活动适用。在这些《政策和程序》中,术语“参与”指出于获得另一家竞争关系的售卖同类型产品直销公司的商业或奖励计划的佣金和奖金或其他形式的财务

收益的目的而招募人员或参加其他的商业组建活动。仅作为消费者为您自己使用(或者供您的家人使用)而从另一家直销公司购买产品,或纯粹为了在其他直销公司的奖励计划下保持活跃而购买产品,或以加盟商身份参与美泰的子公司Trulu,并不构成参与其他直销公司的业务或奖励计划。针对已参与另一家直销企业的经销商,本公司保留拒绝其访问机密信息的权利,其中包括但不限于 Success Tracker 程序中的下线报告。

4.9.2. 经销商不应保荐或招募本公司未通过其本人的经销商进入任何其他直销企业(美泰子公司Trulu除外)。术语“招募”指实际或试图请求、招收、鼓励或者努力用其他方式直接或者通过第三方影响另一个并非通过其亲自注册的经销商或优惠顾客加入或参与另一家直销企业。

4.9.3. 经销商不得为了获得另一个直销商机,使用公司或经销商制作的任何材料(无论何种形式的媒介)或公司的奖励来招募潜在顾客或顾客。经销商不得为了给其他直销商机招募潜在顾客或顾客,制作引用本公司、本公司产品、奖励计划或培训系统的促销资料(无论何种形式的媒介)。

4.9.4. 经销商不应向非其本人注册的经销商伙伴或优惠顾客销售、约定销售或促销非竞争性或竞争性产品。“竞争性产品”是指与公司产品属于相同基本类别的产品。例如,与本公司任意膳食补充剂属于相同基本类别的任何膳食补充剂均属竞争性产品。这适用于所有情况,无论是否在价格、质量、成分、功效或营养含量方面有何不同(可感知的或其他形式的)。[注意:按照第 2.19.2 节的说明,按摩师、美容师和理疗师可以在私人和专业机构销售本公司的产品。]

4.9.5. 在终止本协议的一 (1) 年内,经销商不得招募任何本公司的非其本人注册的经销商进入另一直销企业。

4.9.6. 第 4.13 节中描述的下线组织(“机密信息”)是美泰的自有财产。经销商应仅在涉及美泰经营活动时使用“机密信息”。

4.10. 总裁总监大使计划(“大使计划”)

4.10.1. 经销商一旦达到总裁总监领导级别,如果他/她正在活跃建立美泰业务,即被视为总裁大使。参与大使计划不是强制性的。被视为总统大使的积极开展业务的总统董事有权获得某些奖金(根据 美泰奖金计划的规定)、表彰和其他福利,并可获取对其他不活跃的总裁总监及其他经销商不开放的专有信息。在本节的政策和程序中,“活跃”一词是指全面参与 美泰业务建设活动,如支持您的组织、出席会议、参加电话会议活动、招募等。仅仅购买产品或续约以获得佣金资格并不构成“积极”的业务建立者。公司保留根据业务拓展活动拒绝授予总裁总监“大使”身份的权利。

4.10.2. 如果您根据第 4.9 节的条款选择参与另一项直销事业(请参阅第 4.9 节中“直销”的定义),并在担任公司总裁总监领导人期间继续参与该直销事业,那么您必须积极建立美泰事业,才有资格享受总裁总监大使的福利。

4.11. 续约

4.11.1. 经销商将保留其身份一年,有效期与周年纪念日一致,并且每年都需要续约。续约必须在注册周年纪念日(原始申请注册日期)到期后的 60 天内进行。未续约的经销商没有资格赚取佣金或参与 Mannatech 的激励计划。有关更多信息,请查看 Mannatech 资源库中的薪酬计划。

4.11.2. 如果该帐户未在注册周年日到期后 90 天内续约,并

且尚未达到总监级别,则该帐户将被重新分类为优惠顾客。如果已达到总监级或以上级别的帐户未续约,且在六 (6) 个月内未使用该帐户订购产品,则介绍人可以依据销售或身份转让政策,将该身份转让给其他人。

4.11.3. 经销商不得在未得到拥有该帐户的人士或实体有效同意的情况下续约帐户。

4.12. 下线报告

必须使用从本公司获得的适当表格,通过 Success Tracker 程序提交下线报告请求。经销商只可以请求自己的下线组织的下线报告。下线报告属于保密信息,是本公司的专有财产,提供此类信息只是为了提供有关公司业务的信息,没有其他目的。下线报告中包含的信息属于本公司专有,而且对本公司极为重要,必须保持其机密性,其受到政策第 4.13 节的约束,不得直接或间接扩散或复制给任何第三方或其他经销商。

4.13. 提供给经销商的公司机密、专有信息及报告

4.13.1. 本公司的谱系(即由本公司持有的与其经销商相关的信息,包括但不限于与其每个经销商的关系、每个经销商的保荐情况、经销商的上线和下线、图表、数据报告和其他材料及每个经销商的历史采购信息[统称为“保密信息”])归本公司所有,是本公司高度敏感且极其重要的信息,将以严格保密的方式传送给公司经销商。本公司的合法商业利益要求不得将这些信息披露给(除其他方外)公司的竞争对手。在本协议期限内,本公司应在以下情况向经销商披露其任何谱系的详细信息:

4.13.2. 机密信息属于商业秘密,不得披露、发布、出售或复制给任何其他人士(包括任何与公司有竞争关系的公司或个人)。经销商应采取一切合理步骤,以保护和维

信息的安全,并应仅为本公司的业务和所提供的目的而使用这些详细信息。

- 4.13.3. 在本协议期限内或其后两 (2) 年内,经销商不应采取或促成任何会规避、违反、干扰或削弱本公司的谱系效益价值的行为。
- 4.13.4. 本公司可以寻求禁制令或有效的法律补救措施来保护机密信息。
- 4.13.5. 在经销商受到任何纪律处罚之时及之后,公司将暂停其查阅机密资料的权利。
- 4.13.6. 在涉嫌违反《政策和程序》的行为调查期间,公司可能会暂停经销商的帐户。如果本公司在调查期间或调查结束后将帐户暂停,而调查显示经销商未违反《政策和程序》,本公司将发放帐户被挂起期间产生的佣金。

4.14.合格周期

- 4.14.1. 合格周期在每个月最后一个日历日结束。
- 4.14.2. 少于 5 美元的佣金将转入下一个周期。所有佣金均以美元支付。
- 4.14.3. 若一年内赚取的佣金少于 5 美元,一年后将被没收。
- 4.14.4. 只有在收到签署的申请后,对于在网上注册时接受了条款和条件的经销商而言则是在收到其电子签署的申请后,公司才会支付佣金、奖金或奖励。
- 4.14.5. 支付佣金的首选方式是直接存入,其适用于在线申请或提交直接入帐表格的经销商。

4.15.所得税

- 4.15.1. 本公司不会从独立经销商的佣金中扣除个人所得税。在每个日历年度结束时,本公司将向经销商(独立立约人)及其税务机关提供法律所要求的所有收入信息。

4.16.佣金查询请求

- 4.16.1. 所有佣金研究查询必须在收到相关支票后 45 天内以书面形式提交给本公司。
- 4.16.2. 声称佣金计算错误,由于经销商错误而要求重新计算佣金时,必须以书面形式提交申请,材料必须包括 (1) 收到错误收入的上线经销商的书面批准,(2) 上线批准公司重新计算佣金和 (3) 上线经销商授权本公司从相应上线的下次佣金中扣除全部金额。本公司不负责重新计算不遵守上述步骤的独立经销商的佣金。
- 4.16.3. 只有本公司发生错误时才会没有上线的书面授权时重新计算。
- 4.16.4. 本公司可以从未来支付的佣金中收回任何款项,其中包括但不限于任何错误发放或其他多付的佣金,包括支付在已退货或已退款产品上的佣金,或是欠公司或其他经销商的款项。

5. 运营、订购、产品退货、退款和配送

5.1. 订购选项

- 5.1.1. 电话订单接受信用卡付款或支票。请拨打公司电话 (800) 281-4469 进行订购。通过电话订购时,请勿将订单的复印件邮寄给本公司。
- 5.1.2. 要在线订购,请通过美泰网站 mannatech.com 输入订单。支付方式仅限信用卡。
- 5.1.3. 要通过传真订购,请通过传真将填妥的产品订购表,包括信用卡信息或填妥的“通过传真申请支票授权书”,发送至 (800) 825-6584。请不要将订单复印件邮寄给本公司。
- 5.1.4. 要通过邮寄订购,请将填妥的产品订购表连同信用卡资料、支票(仅限美国)、本票或美国存款的汇票信息

发送至:

Mannatech, Incorporated
1410 Lakeside Pkwy, Suite 200
Flower Mound, TX 75028.

5.2. 邮寄订单

- 5.2.1. 通过邮寄收到的所有产品订单,如果没有妥善填写和签署,将退还给经销商。没有付款或未付全款的订单将不予处理。除非本公司另行宣布特殊安排,否则订单的奖金价值将在收到和批准付款的合格周期内记入贷方。如果在邮件中包含超过一份填妥的订单,则多个订单可共用一张支票。

5.3. 自动订单

- 5.3.1. 经销商可在加入时自行选择参加自动订单计划。只需填妥自动订单表,或通过电话 (800) 281-4469 下达订单,选择希望每月配送的产品即可。然后,本公司将从经销商的信用卡或通过其他支付选项扣除产品订单的款项和适用税金,直到该经销商通知本公司终止自动订单为止。为继续接收自动订单,经销商必须及时更新其借记卡或信用卡的到期日期。
- 5.3.2. 一旦开始,自动订单将一直有效,直到经销商以书面形式或致电 (800) 281- 4469 终止。经销商可以随时取消他们的订单。
- 5.3.3. 经销商可以通过互联网或致电 (800) 281-4469 更改自动订单。
- 5.3.4. 自动订单属于设置为在一个月的所选日期生成的重复订单。为了确保及时完成资格认定和交付,可以在预定生成日期前 3-5 个工作日内拉取订单。
- 5.3.5. 公司必须在预定生成日期前 3-5 个工作日内,收到通过电话或在线发出的任何书面形式的自动订单卡项

更新、变更或终止信息。

- 5.3.6. 如果经销商未采取必要的步骤取消其自动订单,而他們又拒絕接收交付的貨物從而導致退回到本公司,則訂購的經銷商必須支付發貨和退貨的運費。如果該經銷商希望下達另一個自動訂單,則本公司在收到上次退貨訂單的運費補償前,可以不處理自動訂單請求。
- 5.3.7. 參與此計劃不會解除經銷商對於本文件所述的 70/30 規則的合規義務。參見第 5.10 和 5.12 節。

5.4. 付款選項

- 5.4.1. 對產品和材料的所有支付款項必須為在美國的存款。可接受的付款方式包括現金(進行產品展銷訂單)、個人支票、本公司接受的信用卡/借記卡,下列方式必須是可支付的在美國的存款:銀行本票、保付支票和匯票。不要郵寄現金。本公司不接受 COD 訂單(貨到付款)。
- 5.4.2. 個人支票:本公司只接受在美國的存款。經銷商支票必須鈐印其名稱和地址。服務費將被添加到交給公司的支票的總額中。本公司可以接受以美元兌付的支票或匯票。

5.5. 退回支票

- 5.5.1. 無論因任何理由被付款人的銀行拒絕支付的支票將產生 25 美元的费用,且本公司將保留未來拒絕接受該經銷商個人支票的權利。所有由於退票或資金不足而導致拖欠本公司的資金將在下一次佣金或獎金支票中收回。

5.6. 信用卡

- 5.6.1. 可以使用本公司接受的信用卡購買產品和促銷材料。信用卡持有人必須簽署通過郵件或傳真收到的所有

信用卡訂單和付款(包括自動訂單和變更)。經銷商只能使用屬於他們所有或授權他們使用的信用卡。經銷商未經持卡人同意用其卡處理訂單,均屬於違反聯邦和州法律的行为,會立即被終止經銷商資格。任何經銷商因未授權的交易導致本公司產生不合理的費用都將可能被立即終止經銷商資格。信用卡糾紛必須在交易日期的一年之內以書面形式提交給本公司。

5.7. 銷售稅

- 5.7.1. 美國經銷商將根據該產品的建議零售價繳納銷售稅。
- 5.7.2. 如適用,經銷商產品訂購表中的“應付金額”項已包括銷售稅。
- 5.7.3. 為了避免在美國被徵收所訂購產品的銷售稅,經銷商必須提供其住所或營業地址所在州的有效轉售稅證明。

5.8. 為自用購買(庫存要求)

- 5.8.1. 美泰對於經銷商沒有庫存的要求。

5.9. 囤積產品

- 5.9.1. 《美泰獎勵計劃》是基於產品零售設計的,經銷商不需要為零售建立產品庫存。囤積產品是指在數量上過量訂購產品而產生的庫存,並且只是為了有資格獲得獎勵計劃的佣金、獎金或晉升。經銷商應該只訂購足夠使用一個月的產品,以合理地滿足其需要和零售顧客的訂單。囤積產品是操縱獎勵計劃的手段,將不公平地導致一個經銷商的收益和另一個經銷商的損失。

5.10. 產品銷售

- 5.10.1. 產品銷售:本公司的獎勵計劃是基於向消費者銷售美泰產品和服務而設計。經銷商必須滿足個人及下線組織的零售銷售要求(以及履行協議中規定的其他責任)才有資格申請獎金、佣金和晉升到更高級別。

5.10.2. 必須滿足下列要求才有資格獲得佣金:

- 5.10.2.1. 個人積分額 (PPV) 要求,以維持獎勵計劃中指定的身份。“個人積分額”將包括經銷商自己的購買。
- 5.10.2.2. 經銷商每月必須按照獎勵計劃的規定開發和維護顧客。這些顧客可以是個人零售顧客、自動產品訂單顧客、優惠顧客或三者的任意組合。

5.11. 缺陷產品更換

- 5.11.1. 本公司將使用相同或類似產品在購買後 180 天內更換任何有缺陷的產品。但是,未得到本公司批准前不應將任何產品退回本公司。為確保及時發出更換產品,經銷商必須遵守第 5.12.2 所述的退貨程序。

5.12. 滿意保證

- 5.12.1. 美泰為自身產品的質量提供強有力的支持,確保讓消費者滿意。如果您在試用我們的產品後不甚滿意,無論出於何種原因,您均可在購買後 180 天內將其退回,要求予以更換或退款。(企業資料/美泰促銷材料不被視為滿意保證所針對的產品。但是,美泰允許換取最新的企業資料/美泰促銷材料。請參閱美泰換貨政策 5.12.6。)注:參與獎勵計劃並非硬性要求。各種激勵/計劃/獎勵/旅遊/特價促銷/營銷活動等(以下統稱“獎勵”)可能均有具體的退貨/退款/換貨標準。務必了解所有此類獎勵的準則/規則。對於為了達到取得佣金/獎金/激勵所需資格條件而購買的任何產品,本公司有權最終認定是否可以進行退貨/退款。對於某個下線在激勵周期所下的訂單(無論收款人是誰),其任何產品的退貨/退款也須得到公司批准。根據公司的認定,這可能導致退貨/退款/換貨金額減少和佣金/獎金/激勵/資格認定等喪失。
- 5.12.2. 經銷商退貨程序:要想讓使用過的產品獲得退款,經

- 销商必须：
- 5.12.2.1. 联系客户关怀中心获取《退货授权申请单》。未获授权的退货将不予接受，退回的产品可能作销毁处理。
 - 5.12.2.2. 遵循《退货授权申请单》中所述的说明。
 - 5.12.2.3. 将产品瓶（空瓶或未使用部分）装入包装之中。
 - 5.12.3. 经销商须支付回程运费和任何保险费，并在必要时负责跟踪退货包裹。
 - 5.12.4. 无法保证超过 1,000 美元的退款申请，需得到额外批准。可能需要附加条件。
 - 5.12.5. 如果任何下线组织成员因被误导或任何声称违反政策的行为而将产品退回公司，可能会依据合规性纪律程序处罚保荐人或介绍人。如果认为适当，保荐人或介绍人将向公司退款或授权公司从经销商未来的佣金中扣除退还下线的全部金额。（另请参见 5.12.6。）
 - 5.12.6. 产品换货：对于所购买的符合再销售条件的退回产品，在自购买之日起十二 (12) 个月内，公司将提供任何同等价值的换货。
 - 5.12.6.1. 请按照第 5.12.2 节规定的程序联系客户服务部门获取《退货授权申请单》。
 - 5.12.6.2. 所有换货都将遵循等值原则。对已开封或不干净的瓶装产品将不予换货或退还。公司只在购买后三十 (30) 天内为未使用过的促销材料提供换货。
 - 5.12.6.3. 公司负责为寄回给顾客的产品支付回寄邮资。
 - 5.12.6.4. 换货订单不会产生额外的奖金积分额 (CV) 或个人积分额 (PPV)。
 - 5.12.7. 若退回产品没有现金价值，美泰帐户不会因此获得

进账。

- 5.12.8. 退款给独立经销商与自愿终止：在向本公司书面提交《自愿终止表》时，经销商可以申请为所有未使用过的产品退款。公司将回购状态完好、无碍使用的任何未开封且可重新上架产品及任何最新公司资料（统称“可售存货”），并收取 10% 的手续费。为了执行此项政策，可售存货仅限于不超过原始购买之日后十二 (12) 个月退回的存货。
- 5.12.9. 已获退款产品的佣金：如果有经销商因任何为获得退款而退货的产品，取得了获得奖励或佣金的资格，其奖励资格或所得的任何佣金可能会面临取消。如果适用，公司将从应付退款金额中，或从未来佣金支票中扣除为已退款产品支付的佣金。

5.13. 配送

- 5.13.1. 除周末和节假日外，美泰将尽一切努力在收到订单后 24 小时内为订单安排发货。成交量增大时（例如在奖励或其他活动期间），发货时间可能延长到 72 小时。
- 5.13.2. 请检查包装中的产品确定是否准确。请对照订单以及任何可能延期交货的物品检查装箱单。延期交货物品将在其送达仓库时即办理单独邮寄，不额外收取费用。请在七 (7) 天之内报告所有不完整、有破损或不准确的货物。
- 5.13.3. 如果订购的产品在十 (10) 个工作日内尚未送达，请联系客户服务部门。请提供与帐户、订单和发货相关的信息。

6. 法律、法规和纪律程序

6.1. 《政策和程序》修订

- 6.1.1. 公司特别保留对《经销商协议》、《政策和程序》、《奖励计划》（定价或业务特征）作出其认为必要的任何更改

的权利。我们将在 mannatech.com 或公司的其他传媒上发布修订通知。修正版本自公布之日起二十一 (21) 天后生效，但修订版本对修订版本生效日前发生的行为不具有追溯效力。继续使用经销商帐户或继续在任何修订生效日之后接受奖金或佣金即表示经销商接受该修订或更改。

6.2. 《政策和程序》删除

如果发现《经销商协议》及《政策和程序》的任何规定无效、不合法或无法实施，公司可能会对该规定进行修订或将其删除。任何条款或规定的修订或删除将不影响其余的条款和规定，它们仍然具有完全的效力。

6.3. 转让

本文的任何规定均不妨碍本公司将自己对经销商的权利和义务转让给任何个人、企业或公司。

6.4. 政府法律

- 6.4.1. 经销商不得宣称本公司或其任何产品得到任何政府机构的批准或认可。
- 6.4.2. 一旦发现经销商在开展美泰业务、推介公司业务计划或销售公司任何产品的过程中，存在违反联邦或州法律或任何司法辖区的监管规定，该经销商将受到纪律处罚，直至立即终止其公司协议。
- 6.4.3. 在公立或私立学校提供美泰产品：针对利用公立或私立学校、教师、指导员或管理人员身份从事产品促销相关活动的情况，各州和地方可能存在各种禁令和规定。经销商须根据要求熟悉和遵守此类禁令和规定。在推广和开展美泰业务的过程中，经销商不得有下列行为：
 - 6.4.3.1. 在上课时间或教职员工以学校员工身份履行职责时，利用学校场地设施向任何公立或私立学校的教师、行政人员或其他员工销售、推销或分发公司产品。

- 品或促销材料;或者
- 6.4.3.2. 在上课时间或教职员以学校员工身份履行职责时,利用学校场地设施招募和试图招募任何公立或私立学校的教师、行政人员或其他员工成为经销商。
- 6.4.3.3. 此项政策并不排斥教师、员工或行政人员以法律允许的私人身份注册成为美泰经销商。
- 6.4.4. 经销商与美泰业务相关的犯罪行为:任何经销商,如果被判定为有犯罪行为或承认有罪,只要这种犯罪行为与其美泰业务相关或在开展美泰业务的过程中发生,将受到纪律处罚,包括但不限于立即终止经销商身份。
- 6.4.5. 被控犯罪:因与美泰业务相关的犯罪活动而遭到控告的独立经销商,美泰可能在犯罪问题未解决或未判决时,根据控告的性质和严重程度自行决定暂停该经销商身份或不为其支付佣金。
- 6.4.6. 暂停身份:根据美泰的决定,被暂停身份的独立经销商不得从事以下活动:举行会议、介绍新经销商、销售产品、参与美泰活动或奖励,或者在经销商身份暂停期间以任何其他身份代表美泰行动。
- 6.4.7. 为了实施这些《政策和程序》,无论独立经销商是开展美泰业务、推介公司业务计划,还是销售公司任何产品,均由本公司根据自己的判断自行确定。

6.5. 联系政府监管部门

- 6.5.1. 经销商不得代表本公司与任何政府监管机构(例如,FDA、FTC 或各种州级卫生部门)接触。如果政府监管机构与经销商联系,经销商不得代表公司发言。如果政府监管机构与经销商联系,经销商应拨打电话 972-471-7400 联系公司法务或监管事务部门。

6.6. 军人

希望成为独立经销商而且仍在美国军队服役的任何人员,必须遵守军队 97-11 处的政策备忘录。这项政策规定,从事外部兼职之前,未先经过具有指挥员身份的适当人员批准,禁止美国军队现役人员从事此类外部兼职,包括进行多层次营销。

6.7. 佐治亚州、路易斯安那州和蒙大拿州居民

- 6.7.1. 来自佐治亚州、路易斯安那州和蒙大拿州的经销商有权出于任何原因随时取消协议。取消申请必须以书面形式提交到本公司的主营业地址。经销商必须获取正式的“终止协议”,填写完毕后邮寄到公司位于德克萨斯州 Flower Mound 的主营业地址。
- 6.7.2. 如果退出经销商在此协议生效期间购买了产品或支付了管理服务费,本公司将回购所有可以合理再售或再利用的产品(由经销商从本公司购得)。产品的回购价格将不低于退货经销商原始净花费的 90%,并将本公司收到经销商选择取消的通知之前该经销商已进行或通过其进行的任何销售考虑在内。
- 6.7.3. 所有管理服务费或服务的偿还不应低于经销商此类费用或服务花费的 90%,并且应体现终止之时尚未提供给经销商的所有管理服务。对于经销商为参与该项计划而支付的任何其他对价,本公司将进一步予以不低于经销商成本 90% 的退款。
- 6.7.4. 经销商应负责承担将辅销品或产品退回给公司所发生的所有运费支出。
- 6.7.5. 除非经销商所居州所的法律明确要求适用该州法律,否则《经销商申请和协议》将受德克萨斯州法律的约束,并依据该州法律加以解释。除非《公司政策和程序》中另有规定,或除非经销商所在州的法律明确禁止本协议的协议管辖和地点规定,此种情况下应受该

州法律管辖。

- 6.7.6. 蒙大拿州居民:蒙大拿州居民可以自注册之日起 15 天内取消其价值套组,并且可以在相同期限内退回其价值套组,获得全额退款。

6.8. 监管培训要求

- 6.8.1. 本公司可以在公司活动中举行与监管培训相关的研讨会。建议经销商在开展其公司业务之前以及开展过程中参加此类培训。

6.9. 会议监督

- 6.9.1. 即使经销商反对,本公司也可以对经销商的会议或电话会议进行随机匿名监控,并且可以对会议进行记录。在举行或主持培训或商机推介会议时,经销商必须遵循监管准则的要求并遵守本《经销商政策和程序》的规定。

6.10. 报告违规

美泰产品均受政府监管。本公司的产品推广方式受联邦法律管辖。本公司致力于遵守所有法律要求。全体经销商同样也必须遵守。我们大家都相互依赖。一人不遵守可能给其他所有人带来麻烦。因此,为了能让公司确保各个级别的运营均符合法律要求,我们特请经销商在注意到任何违反《公司政策和程序》的行为时,在 Mannatech.EthicsPoint.com 上,或通过拨打电话 866-292-4946 予以报告。

6.11. 争议解决

解决针对另一位经销商的抱怨或投诉时,经销商应首先尝试按照上线的建议寻找解决方案。

6.12. 纪律程序

- 6.12.1. 以下任何人员均能够以程序“发起人”身份针对本公司的经销商提出违反政策的指控(以下简称“争议”):本公司员工、本公司经销商和受到经销商行为

- 影响的任何第三人。发起人将从填写《违规行为投诉表 1》(“F1”)开始该过程。争议既可通过 Mannatech EthicsPoint.com 网站报告,也可通过拨打电话 866-292-4946 进行报告。当 F1 投诉记录在案时,其通知将发送给被投诉人的第一个上线总裁总监和被投诉人的第一个上线铜级总裁总监或以上级别的总监。
- 6.12.2. “争议”必须在出现后六 (6) 个月内立案,除非有充分理由证明需要推迟。
- 6.12.3. 本《政策和程序》中所有“合规性审查主管”指称均应指拥有该头衔的管理人员或员工或者他们指派之人。
- 6.12.4. 合规性审查主管可能根据 F1 表面信息或其他相关指控证据判定遭到投诉的行为并不违反公司的任何政策。然后为此给发起人一个回复,没有其他后续流程。
- 6.12.5. 合规性审查主管可能认定指控可以得到证实,但不保证会进行调查,在这种情况下,会向违反政策的经销商发送警告通知,指令他们结束当前活动。警告通知将包括经销商必须在规定时间内签署并返回的协议,没有其他后续流程。
- 6.12.6. 如果指控需要进行调查,则会将反馈表 2 (“F2”) 转发给声称违反了投诉中所述政策的“被告”经销商。F2 旨在让被投诉人提供“争议”的详细信息,向合规性审查部门澄清事实。接到投诉后,合规性审查主管将确定是否发生了违反政策的行为,如果确已发生,则会安排合规性审查委员会进行审查。如果指控因证据不足无法得到证实,或者经确认没有违反政策,为此相关各方都将收到“没有违反政策”的信函。
- 6.12.7. 被投诉人必须在接到合规性审查主管(或其指派人员)的要求后十 (10) 个工作日内,按照要求将表格 2 (被投诉人对投诉的反馈) 填写好并返回。一般认为经销商会在本公司发出填写请求后三 (3) 个工作日(国际邮件则为七 [7] 个工作日)内收到填写表格二 (2) 的请求。
- 6.12.8. 合规性审查委员会(简称“委员会”)应由至少三个部门的负责人组成,他们完全由合规性审查主管自行决定选出。不得将以下人员选入该委员会:现行董事会成员或法务部门负责人。此外,如果选入后将产生利益冲突的人员不得进入该委员会。
- 6.12.9. 发起人应承担更多举证责任。投诉人和被投诉人均应负责确保公司获得代表己方的证人陈词。
- 6.12.10. 如果发起人希望撤回投诉,必须书面通知本公司。
- 6.12.11. 发起人和被投诉人各自都应抽出合理的时间,在电话会议上向委员会陈述各自的立场。发起人和被投诉人必须向合规性审查主管提供能在预定时间联系上自己的正确电话号码,或者提供接受或放弃口头陈述立场意愿的书面意见。
- 6.12.12. 委员会将仅基于所谓的违反规定考虑书面陈述和口头立场表达。委员会关于所实施的验证和纪律处罚(如有)的决定将通过少数服从多数的秘密投票确定。
- 6.12.13. 除下文第一个要点所规定的情形外,委员会可以实施以下任何一种处罚或将几种处罚相结合:
- 6.12.13.1. 一份书面警告,该警告会澄清并阐明特定的政策或程序,并且告知被投诉人再次违规将会导致进一步的惩罚。
- 6.12.13.2. 暂缓处罚,可能包括要求经销商采取补救措施,公司会进行跟踪监督,以确保协议得到遵守。
- 6.12.13.3. 暂停某些经销商特权,包括但不限于下达产品订单、参与公司计划、在奖励计划中晋升或以保荐人身份参与(包括以国际保荐人身份参与),暂停处罚或限于一段时间,或者直到经销商满足规定的某些条件为止。
- 6.12.13.4. 收回或剥夺奖励或表彰,或在指定时间内限制参与公司活动,或直到经销商满足规定的某些条件为止。
- 6.12.13.5. 在指定时间段内暂停发放佣金或奖金,或直到经销商满足规定的某些条件为止。处以罚款或法律允许的其他惩罚。
- 6.12.13.6. 终止经销商协议。
- 6.12.13.7. 如果经合规性审查委员会认定,独立经销商曾声称公司产品可以治愈、治疗、缓解或预防特定疾病(“疾病宣称违规”),合规性审查委员会应具体研究这种疾病宣称违规是否为个例且不严重。
- 6.12.13.8. 如果经研究确认该疾病宣称违规为个例,合规性审查委员会应实施第 6.12.13 节规定的处罚,使独立经销商充分认识到这种违规的严重性,并保证将来遵守公司政策。
- 6.12.13.9. 除非经研究确认疾病宣称违规为个例且不严重,否则合规性审查委员会应施以终止经销商身份的处罚,强制让其等待至少 2 年才能申请恢复经销商身份,该名已终止资格的经销商将永久失去其下线以及从该下线获得任何奖励的权利。
- 6.12.14. 该委员会应以处理通知形式发布自己的决定。合规性审查主管应在处理通知发布后三 (3) 个工作日内将其发送给发起人和被投诉人。
- ### 6.13. 纪律申诉程序
- 6.13.1. 如果您已成为纪律处罚的主体(发起人或被投诉人),您可以向公司法律总顾问提交陈述,以书面申诉的形式说明您认为这项纪律处罚为何欠妥的推理以及委

- 委员会审查无法获得的任何新证据,对处理通知所包含的合规性审查委员会的决定进行申诉。申诉必须在您收到告知您纪律处罚的处理通知后第 30 个日历日(“申诉时效”)之前送达。一般认为您将在本公司发出处理通知之后三 (3) 个工作日(国际邮件则为七 [7] 个工作日)内收到处理通知。
- 6.13.2. 委员会的所有处罚和建议将在您收到处理通知后立即生效。
- 6.13.3. 申诉将由三 (3) 人小组委员会进行分析,该小组委员会组成人员包括美泰副总裁或以上级别人员、未参与最初合规性审查委员会审查过程的人员(简称“申诉小组”)。申诉小组不能选入以下任何人员:现行董事会成员或法律、道德和合规性审查部门负责人。此外,如果选入后将产生利益冲突的人员不得进入申诉小组。通过少数服从多数的秘密投票,申诉小组有可能支持合规性审查委员会的决定,将争议转回给合规性审查委员会,自行决定推翻合规性审查委员会的决定,或根据证据用新的裁决代替。
- 6.13.4. 申诉小组的决定应加以精简形成书面文字,并由合规性审查主管在公布后三 (3) 个工作日内发送给发起人和被投诉人。一般认为您将在本公司发送上诉委员会决定的三 (3) 个工作日内收到(国际邮件则为七 [7] 个工作日)。
- 6.13.5. 如果申诉小组的决定背离了合规性审查委员会的处理通知,公司应采取顺应申诉小组决定所必需的行动。
- 6.13.6. 申诉小组的决定为最终决定,不会再进行进一步的审查。

6.14. 公司终止协议

- 6.14.1. 如果公司终止了协议,公司将通过电子邮件或挂号信,向相关方在公司备案的地址发出通知。[注意:因没有完成第 1.3.3、1.3.7 和 1.4.1 节所述的申请流程而被终止的帐户不适用本节。]
- 6.14.2. 独立经销商资格的终止将在经销商收到我们邮寄至其最后一个有效地址的处理通知后,或经销商收到实际通知后立即生效(以先到者为准)。一般认为其将在本公司发出处理通知之后三 (3) 个工作日(国际邮件则为七 [7] 个工作日)内收到处理通知。
- 6.14.3. 在资格被终止的情况下,相关方必须立即停止宣称自己是一名独立经销商。
- 6.14.4. 如果终止是因为合规性审查委员会的处理通知、申诉小组的决定或公司采取的其他行动导致,公司有权启动纪律处罚,包括终止任何其家人的经销商地位、化名或 DBA、公司、合伙企业、信托机构或独立经销商在其中有既得利益的任何其他关联经销商地位。
- 6.14.5. 依据公司对所有潜在声明的审查,在经销商身份被施以终止处罚后,该经销商身份于未终止资格期间享有的全部佣金和奖金将不累积到下一个合格经销商身份。
- 6.14.6. 公司有权终止非活跃经销商。“非活跃经销商”是指连续六 (6) 个月没有任何活动的经销商。

6.15. 终止的影响

- 6.15.1. 无论是出于自愿还是公司发起的终止,在终止之后,对于因经销商下线组织的产品销售而产生的奖励或将来该组织创造的销售而产生的奖金和佣金,该经销商均无权提出任何要求。资格终止方:
- 6.15.1.1. 不得将自己称为美泰独立经销商。

- 6.15.1.2. 将无权销售公司的产品。
- 6.15.1.3. 必须停止使用含有任何公司标识、商标或服务标志的任何材料。
- 6.15.1.4. 不应继续与公司沟通交流,除非为了完善和进行终止申诉所需,或者是为了依据本《政策和程序》第 6.17 节规定申请恢复协议所需。
- 6.15.1.5. 不得在美泰独立经销商经营其业务时为他们工作、与他们合作或以其他方式为他们提供帮助。这包括但不限于在销售、支持或推广中,或在举行与美泰业务相关的任何性质的会议时发挥任何作用。
- 6.15.2. 如果经销商因疾病宣称违规而依据第 6.12.13 条被终止资格,该经销商将永远失去其下线以及对来自该下线的任何奖励的要求权,并且必须等待至少两年才能申请恢复经销商身份。

6.16. 处罚

这些《政策和程序》已纳入到《经销商申请和协议》之中,构成了规定双方之间业务关系的协议不可或缺的一部分。经销商在开展业务时如果违反这些《政策和程序》,必将损害本公司的诚信和信誉。如果本公司认为经销商的行为影响极坏,将有权考虑实施纪律处罚,直至并包括终止经销商资格。这类情况下的终止将在公司发出通知后立即生效。一般认为经销商将在本公司发出通知之后三 (3) 个工作日内(国际邮件则为七 [7] 个工作日)内收到终止通知。

6.17. 被公司解除资格及恢复资格

- 6.17.1. 被本公司终止的独立经销商(个人、实体或其他)(称为“已终止资格的经销商”)在终止生效日期 365 天内不得寻求恢复为美泰独立经销商,因疾病宣称违规而终止的独立经销商除外。

- 6.17.2. 对于因疾病宣称违规而依据第 6.12.13 节被终止资格的经销商,在终止生效日期的两整年(730 天)内不得寻求恢复。恢复身份后的已终止资格的经销商不得重新进入其以前的下线。
- 6.17.3. 已终止资格的经销商应向本公司的法律总顾问提交书面恢复请求。请求应概述恢复原因,并附带完整的已履行经销商申请和协议(如本《政策和程序》的第 1.3.1 节所规定)。
- 6.17.4. 申诉小组将考虑该请求(如本《政策和程序》的第 6.13.3 节所规定)。申诉小组将根据少数服从多数的秘密投票结果批准或拒绝恢复请求。
- 6.17.5. 申诉小组的决定应形成书面材料,并应由合规性审查主管在其完成的三(3)个工作日内发送给已终止资格的经销商。一般认为您将在本公司发送上诉委员会决定的三(3)个工作日内收到(国际邮件则为七[7]个工作日)。
- 6.17.6. 如果恢复请求被拒绝,已终止资格的经销商必须再等 365 天后才能重新请求恢复。
- 6.17.7. 如果恢复请求被批准,则已终止资格的经销商成为新的独立经销商。已终止资格的经销商不会恢复为终止之前的身份。

6.18. 赔偿

经销商应使本公司免遭任何索赔、要求、责任、损失或支付成本或费用并对此类损失进行赔偿,其中包括但不限于因运营而导致或可能导致的律师费。持有本公司的帐户并不意味着被授权代表本公司行事或以合同方式与本公司捆绑在一起。

6.19. 仲裁和适用法律

- 6.19.1. 除非本政策和程序另有明确规定,公司与经销商之间的任何争议、索赔或纠纷,包括但不限于因经销商协议和本政策和程序引起的或与之相关的任何争议、索赔或纠纷,无论该等索赔是基于侵权、合同、衡平法或其他原因引起的,均应根据《联邦仲裁法》和美国仲裁协会的商业仲裁规则通过具有约束力和保密性的仲裁解决。仲裁员应具有专属权力来确定任何特定索赔或争议是否可以仲裁并受本节管辖。仲裁员还应具有专属权力来解决与本仲裁条款的可执行性有关的任何争议,包括但不限于任何声称本条款全部或部分无效或可撤销的主张。双方进一步同意,任何仲裁员均无权 (1) 裁定超出经销商协议和本政策和程序规定的救济;或者 (2) 判给间接或惩罚性赔偿或任何其他未以胜诉方的实际直接损失衡量的赔偿。MANNATECH 独立经销商特此放弃所有由陪审团或任何法院审判的权利。所有仲裁程序应仅在德克萨斯州达拉斯县举行,强制排除所有其他法院。所有各方均有权根据《联邦民事诉讼规则》享有所有取证权,并应适用《联邦证据规则》。仲裁员应成为一名律师,应精通商业法律交易,并优先选择精通直销行业的律师,仲裁员应根据《联邦仲裁法》和美国仲裁协会《商业仲裁规则》从仲裁小组中选出。发起仲裁的费用应由发起仲裁的一方承担,各方应承担其所有其他仲裁费用和开支,包括法律和备案费用。仲裁员的裁决应为最终裁决,对双方均具有约束力,如有必要,可由任何有管辖权的法院作出判决。仲裁员应提供合理的书面裁决。本仲裁协议在这些政策和程序以及经销商协议终止或到期后仍然有效。
- 6.19.2. 除与争议的真正证人讨论索赔外,除非各方另有规定,各方和仲裁员应保持仲裁程序的机密性,不得向

任何第三方披露争议、纠纷或索赔的实质或依据;与争议相关的任何和解要约或和解讨论或要约的实质或内容;在任何仲裁程序中提交的诉状或任何诉状的内容或其附件;在仲裁听证会上提出的或通过仲裁取证获得的任何证词或其他证据的内容;任何仲裁裁决的条款或金额;以及仲裁员对案件涉及的任何程序和/或实质性问题的裁决。各方同意并理解,保持本节规定的保密性至关重要,并同意公司拥有受本节保护的宝贵商业秘密以及专有和机密信息;并且公司有权获得临时、初步和永久的禁令救济以执行本条款。如果一方违反本仲裁条款规定的保密义务,则守约方的声誉和商誉将遭受不可轻易计算的重大损害。因此,如果一方、其律师、代理人或一方的代理人违反本仲裁条款的保密规定,则守约方有权就每次违规获得 10,000.00 美元或等值当地货币的违约金,如果披露在互联网上发布,包括但不限于在任何网站或任何社交媒体论坛上披露,则每次违规获得 25,000.00 美元或等值当地货币的违约金。每次披露每项索赔、指控、诉状或其他禁止披露均构成单独违规。尽管有本保密和违约金规定,但本协议中的任何内容均不得限制一方向任何作为或可能作为争议真实证人的个人披露与争议有关的证据、索赔或指控的权利或能力。双方同意,该违约金金额合理,并放弃所有构成罚款的索赔和辩护。一方或一方的代理人违反保密条款,传播或发布本条款所涵盖的信息(包括但不限于在互联网或任何社交媒体平台上发布),将构成肆意和严重恶意的行为,并构成违约方放弃对非违约方提出索赔和/或辩护的权利,并使非违约方有权对违约方进行缺席判决。

- 6.19.3. 集体诉讼豁免:除非法律禁止,否则任何经销商提出的索赔必须以各自当事人的个人身份提出,而不能

以任何所谓的集体、集体、代表、多名原告或类似程序（“集体诉讼”）中的原告或集体成员的身份提出。各方明确放弃在任何论坛维持任何集体诉讼的能力。仲裁员无权合并或汇总类似索赔或进行任何集体诉讼，也无权向任何非仲裁方的个人或实体做出裁决。任何声称本集体诉讼豁免的全部或部分不可执行、不合理、无效或可撤销的索赔只能由有管辖权的法院裁定，而不能由仲裁员裁定。经销商可在注册成为 Mannatech 独立经销商之日起三十 (30) 天内向公司法律和商业道德部门 (BusinessEthicsUS@mannatech.com) 提交书面通知，选择退出该集体诉讼豁免。双方明白，他们有权通过法院提起诉讼，并由法官或陪审团裁决其案件，双方明确放弃参与集体诉讼或代表诉讼的权利。双方明白并选择通过仲裁单独裁决任何索赔。

6.19.4. 双方理解并同意，第 6.19 条作为一项独立且不同的协议，可与本政策和程序的其余部分分割，并且无论本政策和程序的任何其他部分或本政策和程序整体的可执行性如何，均可执行。对本单独部分的对价包括但不限于双方共同同意仲裁索赔。

6.19.5. 本政策和程序中的任何内容均不得阻止公司在任何仲裁或其他程序提起之前、期间或之后，或在作出与任何仲裁或其他程序有关的决定或裁决之前，向任何有管辖权的法院申请并获得扣押令、临时禁令、初步禁令、永久禁令或其他可用救济，以维护和保护公司的利益。

6.19.6. 本节的仲裁义务不适用于因违反本政策和程序的以下条款而引起或与之相关的案件和争议：(1) 第 2.12 节（使用在线销售媒体）；(2) 第 4.9 节（未经授权招募经销商和销售竞争产品）。双方同意，违反任何这些

条款均应使公司有权获得临时、初步和永久的公平救济，因为：(a) 法律上没有适当的补救措施；(b) 如果违反这些条款，公司将遭受直接和不可挽回的损害；(c) 如果不授予临时、初步和永久的公平救济，对公司的损害将超过授予此类救济后违反此类规定的经销商可能遭受的损害。在任何此类诉讼中，胜诉方有权追回与此类诉讼相关的所有诉讼费用和开支，包括律师费，包括但不限于与诉讼相关或诉讼前对此类诉讼的调查。所有此类诉讼均应仅在美国德克萨斯州达拉斯地区法院或位于美国德克萨斯州达拉斯县的州法院提起。双方同意此类法院的专属管辖权和强制审判地，并放弃对此类法院的任何和所有异议，包括法院不方便和缺乏个人管辖权。

6.19.7. 《联邦仲裁法》应管辖与仲裁有关的所有事项。除非本政策和程序另有明确规定，否则与本政策和程序和/或双方关系有关或由此产生的所有其他事项，包括本政策和程序的解释、本政策和程序的可执行性以及由此产生或相关的所有索赔，无论是合同、侵权、法律还是公平，均应仅受德克萨斯州法律管辖，不考虑或不考虑任何法律冲突原则。

6.19.8. 公司与经销商之间的任何争议、索赔或纠纷，包括但不限于因经销商协议和本政策和程序而产生的或与之相关的任何争议、索赔或纠纷，无论此类索赔是因侵权、合同、公平或其他原因而产生的，都必须在引起索赔的行为或疏忽发生之日起一 (1) 年内提出，适用法律禁止的情况除外。

6.19.9. 在对违反《协议》和本政策与程序的行为实施纪律处分之前，公司无需参与仲裁程序。

6.19.10. 上述条款适用于路易斯安那州居民，但路易斯安那州居民可在其家乡法院根据路易斯安那州法律提起仲

裁诉讼。

弃权: 本公司从未放弃坚持遵守本规则以及经营过程中适用的相关法律、法规的权利。这适用于所有情况, 无论明示的还是暗示的。此外, 如果本公司允许任何对本规则的违反, 无论出于何种原因, 在任何时候, 该许可不适用于将来的违规行为。本规定涉及“弃权”的概念, 双方同意, 如果没有书面确认, 本公司在任何情况下不放弃上面提及的任何权利。

更新和变更《经销商政策和程序》的索引

美国政策和程序

自 2015 年 3 月 26 日起

以下内容有变化:

- 1.2.12.独立经销商
- 2.12.8.美泰 Uth 多醣“优丝”护肤产品
- 2.17.4. 和 2.17.6.电子邮件通信
- 4.9.3.经销商未授权招募和竞争产品销售
- 4.9.8.总裁总监大使计划 (“大使计划”)
- 6.12.1.纪律程序

自 2015 年 4 月 28 日起

以下内容有变化:

- 4.1.2.保荐关系业务规则
- 4.3.2.保荐人和介绍人信息
- 4.4.1.、4.1.2. 和 4.4.3.变更保荐关系线

自 2017 年 7 月 1 日起

以下内容有变化:

- 2.12.6.顾客感言的使用
- 2.21.8.1 零售顾客退货程序
- 5.3.4.自动订单
- 5.13.1.6.满意保证

自 2019 年 7 月 1 日起

以下内容有变化:

- 6.1.《政策和程序》修订
- 6.19.仲裁和约束法律

自 2019 年 8 月 20 日起

以下内容有变化:

- 2.11.亲临会议和电话会议的登记
- 2.15 互联网网站的使用和登记
- 2.27 遵从 OAG 标准
- 4.10.续约
- 5.11.70% 规则

自 2019 年 12 月 4 日起

以下内容有变化:

- 2.15 互联网网站、电子媒体和公司商标的使用。
- 5.3 自动订单

自 2023 年 1 月 1 日 起

将实施新文件

自2024年4月16日起

以下内容有变化:

- 1.3.经销商申请与协议
- 2.13. 互联网网站、电子媒体和公司商标的使用
- 4.9. 经销商未授权招募和竞争产品销售
- 4.10. 总裁总监大使计划 (“大使计划”)

自 2025 年 1 月起

以下内容有变化:

- 1.2. 独立经销商
- 2.12. 在线销售媒体的使用
- 2.13. 互联网网站、电子媒体和公司商标的使用
- 6.19. 仲裁和适用法律