MANNATECH

美商美泰生涯規劃及獎勵計劃

compensation PLAN



簡介

這份與全球各領域領導人合作開發的獎勵計畫能公平且慷慨地獎勵您在美商美泰業務發展上所做的努力。無論是資深或是新加入的直銷商夥伴都將發現，這份計劃能提供更多的全新機會及更快速的晉升。
如您對獎勵計劃有任何疑問，請隨時諮詢您的上線。

美商美泰的使命和願景

使命：運用Glycans多醣類營養，提供前所未有之天然保健方案及自由人生與價值意義，改變人們的生活。
願景：透過分享優質、經科學驗證的產品以及優渥的創業機會，幫助人們提升健康、財務及個人發展。

公益企業家

當您購買美商美泰產品時，公司即提撥一筆捐款給M5M基金會，用於提供營養補充品給世界各地有需求的兒童。

美商美泰獎勵計畫

美商美泰健康生技股份有限公司(簡稱美商美泰)獎勵計劃為事業發展者提供優渥的財務機會，透過這個獨特的獎勵計劃，我們提供了廣泛的獎金機會，在財務上獎勵直銷商於建立美商美泰銷售組織及消費客群方面的努力。這項新的獎勵計劃反映了美商美泰將致力於公平獎酬、個人和職涯發展，以及開發和使用組織發展工具來建立及維持成功事業。
透過多元的收入來源，直銷商藉由銷售及拓展組織與培訓其他領導者，獲得應有的獎勵。美商美泰將銷售所有產品及套組所得之約41.1%，透過「美商美泰獎勵計畫」作為獎金和獎勵支付。本計畫提供六(6)種可獲得最大收益之不同收入來源，因此，瞭解如何建立和培訓組織並從中獲利是非常重要的。

業務術語

本文件中使用之術語和縮寫將定義於專用詞彙中。如果您需要獎勵計劃之其他說明，請與招聘您的直銷商或客戶服務部聯繫。

創業需要時間和努力。所有的獎金和獎勵均透過銷售美商美泰的產品獲得，美商美泰不保證直銷商加入美商美泰事業將產生之收入金額或獎金所得，若有，與任何事業一樣，每位直銷商的業績可能並不相同，除了其他獎金調整之外，將取決於該直銷商的努力和技能、本身所擁有的客群以及投入事業的時間。

6種收入來源

1. 優惠顧客暨業務發展獎金
2. 首購推薦獎金
3. 領導培育獎金
4. 世代獎金 / 無限代獎金
5. 領導對等獎金
6. 全球分紅

【美商美泰獎勵計畫】特點如下：

- 由美商美泰公司直接計算和支付獎金
- 簡單、具競爭力的獎勵計畫，能激勵長期經營、有獲利且可永續發展事業之正當行為，同時鼓勵事業經營者：
  - 成為產品的忠實顧客(代言人)
  - 服務 / 維繫直銷商及顧客
  - 銷售產品
  - 拓展自己的團隊
  - 創造積分額和銷售業績
  - 發展領導者

領導獎金

領導獎金是依領導者下線組織中所產生的產品銷售額來支付的。是獎勵領導者們以提高來自於顧客之產品銷售以及發展培育其他領導人來建立事業。不論晉升速度快速或歷時漫長 — 當領導者達到更高的領導階級時 — 即能根據自己的團隊總銷售額來獲得更高的長期收入。要參與本計畫之領導獎金，您必須是合格直銷商，您將因組織的深度獲得不同百分比之獎金。

續約

直銷商必須每年續約(續約是選擇性而非強制性的)，其周年日是依據原申請入會之日期。美商美泰將於周年日前發送續約通知；直銷商須於周年日到期後60天內之寬限期完成續約。續約之直銷商享有以下權利：

- 領取獎金及參加獎勵計畫之資格。
- 獲得高達20%忠誠點數回饋之資格(不續約之直銷商，其忠誠點數將被調整為10%，日後如恢復續約，仍必須依忠實顧客回饋計畫規定由10%重新累積)。

在寬限期內，佣金將被暫停，如直銷商於寬限期結束之前續約成功，則寬限期內持有尚未發出的佣金將在下個月的佣金支付日期支付給該直銷商；如未續約，該佣金/獎勵在周年日後第61天將無法領取。

由於續約協議被視為美商美泰與直銷商之間的年度合約，上線領導人或介紹人不得代表任何下線直銷商續約。

優惠顧客及業務發展

優惠顧客利潤

美商美泰提供直銷商絕佳的機會，經由推薦顧客以拓展全球性組織來銷售產品，從而賺取利潤收入；且沒有需購買套組或須達到任何領導層級以上才可以領取獎金之限制。直銷商的收入潛力依據兩個面向：組織的深度和積分額。每月皆有固定訂單是穩定的來源，故循環訂單是建立與維持美商美泰事業重要的一環。

優惠顧客銷售獎金

個人積分額(以下簡稱PPV)是根據獎金積分(以下簡稱CV)來賺取顧客獎金。優惠顧客獎金是四(4)階式PPV獎金，支付比例為5% – 15%。

【優惠顧客獎金】如何領取

優惠顧客銷售獎金=直銷商本人及優惠顧客消費總和 (扣除5%營業稅) **xCV值** (浮動值) **X發放比例**

例如: 直銷商本人與其優惠顧客的消費總合為50,000元，且積分額總和大於1,000PPV未達2,000PPV，則可領取優惠顧客銷售獎金為 50,000(元)/1.05(未稅價)XCV值X10%。

優惠顧客銷售獎金*	以優惠顧客消費CV值計算之獎金發放比例
第 1 階 (150–499 PPV)	5%
第 2 階 (500–999 PPV)	7.5%
第 3 階 (1,000–1,999 PPV)	10%
第 4 階 (2,000 PPV及以上)	15%

* 包括直銷商本人及其優惠顧客購買之CV值總和



業務發展獎金

為獲得業務發展獎金，直銷商個人小組於該營業期必須達到500PPV或以上。
每個月只能獲得一筆業務發展獎金(T2、T4只可獲得其中一份)。

業務發展獎金		每月領取
T2	個人小組達標500PPV(含)以上 且親推2位直銷商個人小組亦達標500PPV(含)以上	3,000元
T4	個人小組達標500PPV(含)以上 且親推4位直銷商個人小組亦達標500PPV(含)以上	7,500元

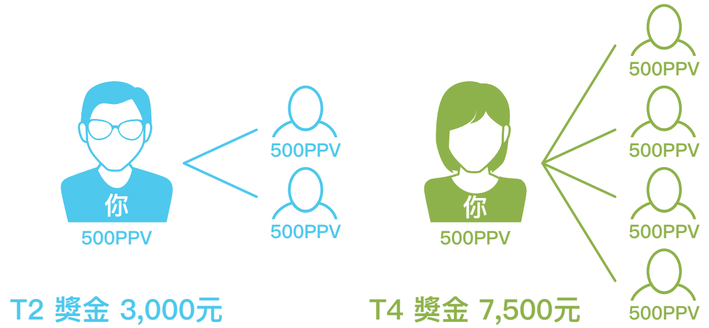
業務發展獎金T2

直銷商個人小組達500PPV，並擁有2位親推直銷商皆達標500PPV或以上，即可獲得3,000元業務發展獎金。

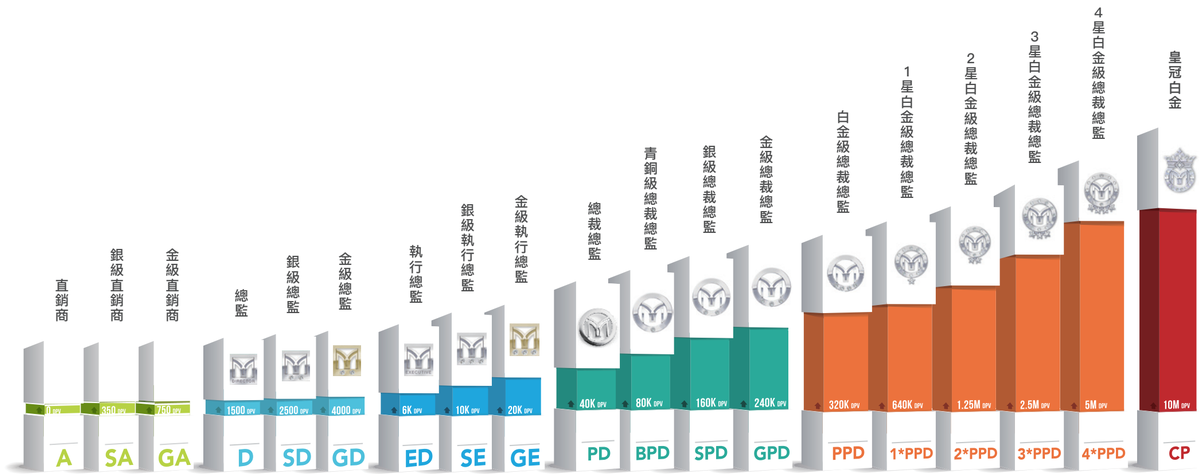
業務發展獎金T4

直銷商個人小組達500PPV，並擁有4位親推直銷商皆達標500PPV或以上，即可獲得7,500元業務發展獎金。

業務發展獎金範例：



直銷商及領導階級



直銷商
需繳交註冊費，無積分額規定。

銀級直銷商
銀級直銷商(以下簡稱SA)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和350DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(210)為上限。

金級直銷商
金級直銷商(以下簡稱GA)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和750DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(450)為上限。

總監
總監(以下簡稱D)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和1,500DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(900)為上限。

銀級總監
銀級總監(以下簡稱SD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和2,500DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(1,500)為上限。

金級總監
金級總監(以下簡稱GD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和4,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(2,400)為上限。

執行總監
執行總監(以下簡稱ED)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和6,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以60%(3,600)為上限。

銀級執行總監
銀級執行總監(以下簡稱SE)是指在合格月內，擁有150PPV和至少兩(2)條活躍支系、總和10,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(6,500)為上限。

金級執行總監
金級執行總監(以下簡稱GE)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和20,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(13,000)為上限。

總裁總監‡

總裁總監(以下簡稱PD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和40,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(26,000)為上限。

青銅級總裁總監

青銅級總裁總監(以下簡稱BPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和80,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(52,000)為上限。BPD之最小支系結構要求為領導點數1點。

領導點數

領導者(青銅級總裁總監BPD及以上)將從金級執行總監(GE)及以上領導者獲得領導點數，以符合最低支系結構條件。

最低支系結構

除領導點數之外，BPD青銅級總裁總監以上領導人還有最低支系結構規定。

銀級總裁總監

銀級總裁總監(以下簡稱SPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和160,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(104,000)為上限。SPD之最小支系結構要求為兩條GE支系，領導點數2點。

金級總裁總監

金級總裁總監(以下簡稱GPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少三(3)條活躍支系、總和240,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(156,000)為上限。GPD之最小支系結構要求為三條GE支系，領導點數3點。

白金級總裁總監

白金級總裁總監(以下簡稱PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和320,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(208,000)為上限。PPD之最小支系結構要求為四條GE支系，領導點數4點。

1 星白金級總裁總監

1星白金總裁總監(以下簡稱1*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和640,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(416,000)為上限。1*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數6點。

2 星白金級總裁總監

2星白金總裁總監(以下簡稱2*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和1,250,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(812,500)為上限。2*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數8點。

3 星白金級總裁總監

3星白金總裁總監(以下簡稱3*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和2,500,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(1,625,000)為上限。3*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數10點。

4 星白金級總裁總監

4星白金總裁總監(以下簡稱4*PPD)是指在合格月內，擁有150PPV和至少四(4)條活躍支系、總和5,000,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(3,250,000)為上限。4*PPD之最小支系結構要求為四條PD支系，領導點數12點。

皇冠白金

皇冠白金(以下簡稱CP)是指在合格月內，擁有50PPV和至少五(5)條活躍支系、總和10,000,000DPV的合格直銷商。DPV可來自不限數量之支系，其中任一支系以65%(6,500,000)為上限。CP之最小支系結構要求為五條PD支系，領導點數15點。

首購推薦獎金

首購推薦獎金(First Order Bonus，以下簡稱FOB)將支付新直銷商首購訂單未稅價格15%之獎金予介紹人。

【首購推薦獎金】如何領取

新直銷商加入後所訂購之第一張訂單之所有產品金額總和 (註)，將支付該訂單未稅金額15%FOB獎金給介紹人。

例如: 新直銷商第一筆訂單金額為40,880元，則FOB為40,880元/1.05(未稅價)X15%=5,840元。

** 註: 該張訂單可訂購優值套組及產品皆不限數量，但部分輔銷品或促銷品項可能無法併入(依個別情況為準)。*

領導培育獎金

領導培育獎金是以團隊積分額(以下簡稱DPV)計算之獎金，用於獎勵直銷商協助在其下線組織內培育活躍領導者。當直銷商達到金級直銷商(GA)或以上級別時，即具備領取這筆獎金的資格。領導培育獎金是按月支付予同級或更高級別介紹人的獎金。如果介紹人的階銜較低，其獎金之給付將依介紹人之級別領取。直銷商可領取的領導培育獎金沒有筆數限制。

** 僅發放青銅級總裁總監(BPD)以下之領導人，銀級總裁總監(SPD)以上之領導人無法領取領導培育獎金。*

下線之領導級別	每月領取 (每位下線)
金級直銷商 — 750 DPV	900元
總監 — 1,500 DPV	1,200元
銀級總監 — 2,500 DPV	1,500元
金級總監 — 4,000 DPV	2,250元
執行總監(及以上) — 6,000 DPV	3,000元

世代獎金

世代獎金是以組織所銷售之產品銷售額(CV)為計算基準的獎金收入。

世代獎金如何領取

為達領取世代獎金之資格，合格直銷商必須達成所規定之當月團隊積分額(DPV)。直銷商可以從下線直銷商組織中的每月產品銷售額來領取世代獎金。本獎金是以直銷商組織中1、2、3、4、5、6、7代的產品銷售CV百分比來支付，每一代支付的百分比取決於直銷商所達到的領導階層。

- 支付組織中的產品銷售總額CV達七代
- 未達150PPV將會被視為(壓縮為)一代 (請見專用詞彙說明)
- 沒有寬度限制。

分支無限代獎金‡

分支無限代獎金支付0.5%獎金予除最大支系之外，其餘所有分支之第八(8)代及以下的CV總和。領導者依其當月的領導層級來支付。即便下線組織中有同級或更高領導級別的領導者亦不阻礙此獎金支付。

關鍵重點：

- 發放予PD總裁總監和以上層級。
- 依第8代及以下排除最大支系之所有分支之CV總和計算發放。(最大支系為所有支系中擁有最多DPV者)
- 適用壓縮。

只有達成並維持總裁大使計畫資格之總裁級直銷商才具備資格領取(包括但不限於)總裁紅利獎金(以「‡」標註定義於【生涯規劃與獎勵計畫】手冊)、參與特定獎勵 / 計畫(請參閱每項獎勵 / 計畫之規則與合格條件)，並在公司活動中獲得表揚。參與【總裁大使計畫】的總裁級直銷商必須遵守【總裁總監大使計畫】中【直銷商權益須知及入門指南】第4.9.8條(以下簡稱「大使計畫」)所規定之條款與條件。

領導階級及合格條件

領導階級	銀級直銷商 SA	金級直銷商 GA	總監 D	銀級總監 SD	金級總監 GD	執行總監 ED	銀級執行總監 SE	金級執行總監 GE	總裁總監 PD	青銅級總裁總監 BPD	銀級總裁總監 SPD	金級總裁總監 GPD	白金總裁總監 PPD	1星白金總裁總監 1*PPD	2星白金總裁總監 2*PPD	3星白金總裁總監 3*PPD	4星白金總裁總監 4*PPD	皇冠白金 CP
PPV	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
DPV	350	750	1,500	2,500	4,000	6,000	1萬	2萬	4萬	8萬	16萬	24萬	32萬	64萬	125萬	250萬	500萬	1,000萬
最大支系DPV上限	210	450	900	1,500	2,400	3,600	6,500	1.3萬	2.6萬	5.2萬	10.4萬	15.6萬	20.8萬	41.6萬	81.25萬	162.5萬	325萬	650萬
活躍下線支系要求	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5
最小支系結構要求及領導點數										1 點	2 GE	3 GE	4 GE	4 PD	4 PD	4 PD	4 PD	5 PD
											2 點	3 點	4 點	6 點	8 點	10 點	12 點	15 點
領導點數之取得 (下線領導層級)								0.5	1	1.5	2	2.5	3	3	3	3	3	3

世代 / 分支無限代獎金

1 代	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
2 代		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
3 代			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
4 代				3%	4%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
5 代						5%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
6 代							4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
7 代									4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
分支 (第八代之後)									0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線	0.5% 其他線

領導對等獎金‡

達到SE銀級執行總監及更高級別之領導者，可自其下線執行總監(ED)及以上級別領導者賺取領導對等獎金。領導者將獲得來自其下線領導者「世代獎金」和「無限代獎金」乘於相對應百分比(請見下表)之獎金。

領導對等獎金如何領取

- 支付給領導者的代數取決於其下線的領導級別。
- 領導對等獎金是依每一推薦分系支付。
- 當下線達到SE銀級執行總監位階(或以上)，即算一層。如果下線領導者該月未達SE銀級執行總監(或以上)，則該領導者即不算為一層。
- 領導對等獎金支付的百分比與下線領導者的位階和其層級相關。
- 來自每位下線領導者之獎金支付有上限(即最大支付額)。

領導對等獎金																	
領導階級	銀級直銷商 SA	金級直銷商 GA	總監 D	銀級總監 SD	金級總監 GD	執行總監 ED	銀級執行總監 SE	金級執行總監 GE	總裁總監 PD	青銅級總裁總監 BPD	銀級總裁總監 SPD	金級總裁總監 GPD	白金總裁總監 PPD	1星白金總裁總監 1*PPD	2星白金總裁總監 2*PPD	3星白金總裁總監 3*PPD	4星白金總裁總監 4*PPD	皇冠白金 CP
每個下線領導者限額							$7,500	1.5萬	2.25萬	3萬	4.5萬	6萬	7.5萬	9萬	10.5萬	12萬	15萬	30萬
第 1 層							20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第 2 層								20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第 3 層									10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第 4 層										10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第 5 層											2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
第 6 層												2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%

每支系最大限額上限

來自於每一分支之世代、分支無限代和領導對等獎金之總和將依領導層級而有上限額限制。

每支系最大限額上限 (世代+無限代+對等)	$6,000	1.2萬	2.25萬	3萬	4.5萬	7.5萬	15萬	24萬	36萬	54萬	75萬	90萬	120萬	150萬	300萬	無限額

‡ 上限金額以本地貨幣顯示，但由於所有獎金均以美元為計算基礎，再轉換為本地貨幣來進行支付。因此，實際上限金額可能因為每月匯率波動而略有調整。

全球分紅‡

全球分紅是來自於1.5%的全球產品銷售額，支付給所有的合格與活躍BPD青銅級總裁總監及以上層級，按月支付分紅。為了符合分紅資格，領導者必須連續三個月維持該領導階級，活躍度則取決於持續成長之下線組織。每位參與分紅的領導者之份額是根據領導者的每月受款階級。每個BPD青銅級總裁總監或以上級別者將領取分配份額乘以已達成之領導分系數量。請參閱右表，瞭解具體的份額分配。

全球分紅如何領取

- 按月支付。
- 前三個月必須每月皆達成BPD青銅級總裁總監或以上級別之受款階級。
- 必須在前三個月內銷售至少三個套組予新直銷商(每個套組至少200PPV)，或領導人必須推薦一位晉升總監或更高層級之直銷商。
- 在此紅利階層中，領導者達到新階級之前兩個月將自動支付，即達到新位階的前兩次將直接支付所達新位階之份額。

領導級別	份額
BPD 青銅級總裁總監	0.5
SPD 銀級總裁總監	1
GPD 金級總裁總監	1.5
PPD 白金總裁總監	2
1*PPD 1星白金總裁總監	2.5
2*PPD 2星白金總裁總監	3
3*PPD 3星白金總裁總監	3.5
4*PPD 4星白金總裁總監	4
CP 皇冠白金	5

‡ 唯有在【大使計畫】中合格並在維持總裁級直銷商，才具備資格領取總裁紅利(參閱【直銷商權益須知及入門指南】第4.9.8條)。





其他獎勵

獎勵性報酬

超越獎勵計畫之外，額外提供激勵以幫助直銷商實現自我目標，贏得特殊獎賞、旅遊、表揚和獎勵之其他獎勵。

在美商美泰，我們希望您的事業能滿足您的願望並讓您樂在其中，這就是為什麼我們提供一些最令人津津樂道、難以忘懷之獎勵計畫的原因。資深直銷商都知道在美商美泰的事業成就不僅僅意味著財務報酬，而是美商美泰扣人心弦的獎勵計畫將給予您現金、獎品或參與特別活動的特權。您甚至有這機會在美商美泰友人和事業夥伴的陪伴下，徜徉在充滿異國風情的旅遊勝地！

上網查詢mannatech.com，瞭解如何才能具備資格獲得獎勵性的報酬。



補充資料

付款時間 (Schedule of Payment)

【合格獎金】將在當月結算後，隔月20日支付(如遇假日，將順延至下一個工作日，或依當時作業時間另行公告)。

資格和獎金 (Qualification and Commissions)

本計畫要求直銷商達到計畫中的各種領導層級，同時符合產品銷售額之設定來賺取獎金。

資格期間 (Qualification Period)

本計畫規定直銷商每月皆須符合其層級之要求，本公司根據一年12個月的行事曆營運。

退貨、退款和取消訂單 (Returns, Refunds and Cancellations)

凡退貨和取消產品訂單將不計入資格或獎金。退貨、退款和／或重計所造成的獎金溢付可從未來獎金中扣除，或者在獎金支付前從紅利中扣除。若您已領取之獎金或紅利的產品套組有退貨情形，本公司亦可扣留未來獎金或紅利。

有關退貨、退款和取消的完整規則，請參閱【直銷商權益須知及入門指南】中的第5.13條政策。

獎金調整(Factoring)

當全球匯總之獎勵超出核定的分紅時，可能會出現獎金調整。

所有在全球獎勵計畫之下的支付款項均涉及並可能受以下條件限制：在佣金循環週期內，支付給合格直銷商的所有佣金、獎金、紅利以及其他報酬(累計「潛在佣金」)將有上限(或稱最高支付金額)，相當於本公司在佣金循環週期內所收到之全球可抽佣金銷售營收淨額的41.1%(以下稱「最高支付金額」)。如果全球潛在佣金超出「最高支付金額」，本公司將按比例減少佣金(以下稱「獎金調整」)，以便等同「最高支付金額」。

專用詞彙

1 直銷商 (Associate)

與美商美泰締約，具有參加生涯規劃和獎勵計畫之資格，同意接受直銷商權益須知及入門指南、生涯規劃和獎勵計畫、直銷商條款與條件規定之任何獨立直銷商。

＊本文件所稱「直銷商」即為多層次傳銷管理法第5條規範之「傳銷商」。

2 直銷商身分 (Associate Status)

1. **活躍—**在合格期內達到其階級最低要求並如期續約之合格直銷商。
2. **現行—**在365天報告期內曾下過訂單之直銷商。
3. **非活躍—**過去六個月內未曾訂購任何產品或套組的直銷商。
4. **不續約—**未於周年日(寬限期)到期前完成續約之直銷商。

3 優惠顧客(Preferred Customer)

美商美泰產品的愛用者。優惠顧客並非直銷商，也不能參加【美商美泰生涯規劃和獎勵計畫】。

4 積分額 (PV)

每一項產品的指定積分額。

5 活躍支系 (Active Legs)

任何一支系達100PV或以上。

6 個人積分額 (Personal Point Volume，簡稱PPV)

在合格期間內，個人和顧客購買／銷售所獲得之積分額，為領取獎金資格所需。

7 團隊積分額 (Downline Point Volume，簡稱DPV)

DPV包括直銷商的個人積分額(簡稱PPV)以及來自其整個下線組織的積分額。

8 獎金積分額 (Commissionable Volume，簡稱CV)

支付獎金的積分額。CV通常以所購品項的貨幣形式呈現。其發放比例可能依獎金調整而有所調整。

9 合格直銷商 (Qualified Associate，簡稱QA)

符合特定領導階級要求直銷商，包括但不限於PPV、DPV。

10 循環訂單 (Subscription)

從選定的日期起，於每個月相同日期自動生成的自選性產品訂單。當月最後一週或遇假期之循環訂單將會較預定日期提早處理，以確保適時累積資格及到貨。所有的循環訂單皆必須在合格期結束前5天訂購或修改完成，以避免延誤。

11 領導者 (Leader)

已獲得執行總監(ED)或以上領導層級的直銷商。

12 領導階級 (Leadership Rank)

達到認可階銜或更高階銜之直銷商。基於領導資格要求，直銷商的領導階銜可能每月變動。

13 領導獎金 (Leadership Bonuses)

隨著直銷商領導層級的晉升，提供一系列日益增加的獎金收入。直銷商首先必須成為合格直銷商，其後將隨其下線組織日益壯大而累積的產品銷售來領取日益增加的優渥獎金。

14 介紹人 (Enroller)

在直銷商申請書和協議書上列為介紹人的直銷商。介紹人和保薦人可以是同一人，或介紹人可將新直銷商安置於其組織中不同保薦人之下。

15 保薦人 (Sponsor)

現有直銷商於新直銷商入會時成為保薦人，新直銷商直屬保薦人之下。

16 壓縮 (Compression)

所有訂貨低於150PPV之直銷商於獎金計算時將被壓縮為一代，亦即，未達150PPV之所有直銷商PPV將被累積為一代，直至有150PPV直銷商為止。

17 大使計劃 (Ambassador)

經簽署確認，達成總裁領導階層之直銷商將具備資格領取總裁紅利獎金、認承表揚和其他獎勵。參與【總裁大使計畫】的總裁級直銷商必須遵守【總裁總監大使計畫】中【直銷商權益須知及入門指南】第4.9.8條(以下簡稱「大使計畫」)所規定之條款與條件。

18 Success Tracker 成功導航

美商美泰獨有之事業管理系統，為直銷商提供事業的關鍵資訊。從下線直銷商搜尋工具到強大的銷售和行銷報告，成功導航提供直銷商在美商美泰事業各面向之訊息，讓他們能夠管理和發展事業(特優版需付費訂購)。



mannatech.com

© 2022 Mannatech, Incorporated. All rights reserved.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million and M5M are trademarks of Mannatech, Incorporated.

美商美泰健康生技股份有限公司 台灣分公司

www.mannatech.com

1252106.0201