MANNATECH

奖励计划

第四季度促销优惠

简介

怀着万分激动而热切的心情，我们迎来了美泰发展的新纪元。在全球各区域经销商领导者的通力协作下，经过仔细推敲斟酌，这项奖励计划终于设计完成，其目的是让您为促进业务发展所付出的艰苦努力获得公平而丰厚的回报。无论是积累了丰富经验的经销商，还是刚入门的新手，到时都会看到，这项计划不仅为他们开启了新的机遇之门，而且能让他们以前所未有的速度实现晋级！如果您对奖励计划有疑问，请随时咨询您的上线。

美泰的使命和愿景

使命：
美泰通过醣质营养素改变人们的生活，帮助人们实现前所未有的自然健康、自由和目标。

愿景：
美泰通过分享经过科学验证的卓越产品，提供回报丰厚的创业机会，帮助人们增强健康、改善财务状况并实现个人发展。

社会企业家精神

购买美泰产品，即会给 M5M® 基金带来捐款，从而为全世界处于困境中的儿童提供急需的营养。

创收的六大途径

1. 首购推荐奖金
2. 顾客奖金
   - 优惠顾客奖金
   - 业务开发奖金
3. 领导培育奖金
4. 世代支付/无限代奖金
5. 领导对等奖金
6. 全球分红

美泰奖励计划

美泰公司（简称“美泰”）的奖励计划旨在为创业者和企业开办者提供财务机会。这项独一无二的奖励计划提供赢取各种奖金的机会，让经销商获得的经济回报与其开发美泰客户群和建立销售组织所付出的努力成正比。

这项新奖励计划体现了美泰的承诺：提供公平的奖励，实现个人和职业双发展，开发并使用业务拓展工具帮助建立和维持成功的业务。

通过多重收入流，经销商将因他们为赢得消费者以及为达此目的而发展和培训其他领导者所付出的努力获得丰厚的回报。在美泰销售所有产品而获得的收入中，约有 41.1% 都通过美泰奖励计划以奖金形式回馈给了为销售美泰产品不懈努力的经销商。该项计划提供了六 (6) 种完全不同的赚钱方法帮助经销商获得最大利益，务必了解如何建立并培训一个组织充分地利用其中的每种赚钱方法。

业务术语

术语表中定义了整篇文档所使用的术语和缩略语。如果您需要更详细地了解奖励计划任何方面的内容，请联系介绍您加入美泰的经销商，也可以联系美泰客户服务部门。

美泰奖励计划的特点

- 提供专业经营和产品培训机会。
- 由美泰计算并直接支付奖金。
- 简单但极具竞争力的奖励计划，不但奖励采取恰当行动建立有利可图的长期可持续业务，而且鼓励创业者的以下行为：
    - 成为产品的代言人。
    - 壮大经销商队伍。
    - 扩大积分额和销售量。
    - 培养领导者。
    - 服务并留住经销商和顾客。

续约

经销商必须每年为自己的帐户续约。经销商的周年日期为原始申请注册日期。美泰会在经销商的周年日期之前发送续约通知。经销商必须在周年期满后 60 天内为其帐户续约。如果经销商不续约，将没有资格获得佣金或参与美泰的奖励计划。

领导级别奖金

顾客奖金和组织奖金用于奖励通过顾客订单增加产品销售以及通过培养其他领导者从而拓展其业务的领导者。无论领导者在领导级别奖金进阶过程中是快速上升还是需要经历较长时间，在达到更高的领导级别时，他们均可以基于团队总销售额获得更高的长期收入。要参与奖励计划的领导级别部分，您首先必须成为一名合格经销商。您将因您组织的深度获得各种比例不等的奖金。领导级别奖金是因领导者的下线组织中产生的产品销售而给予的奖励。

注意：开拓业务需要付出大量时间和辛勤劳动。所有佣金和奖金均需通过销售美泰产品才能获得。美泰并不能保证参与美泰业务的经销商都将获得期望的收入或激励奖。每位经销商的业务成果可能各不相同，除了其他因素之外，主要取决于经销商的努力程度和所具备的技能、可供开发的客户群，以及在业务上投入的时间多寡，这与开展其他任何业务一样。

领导级别

经销商

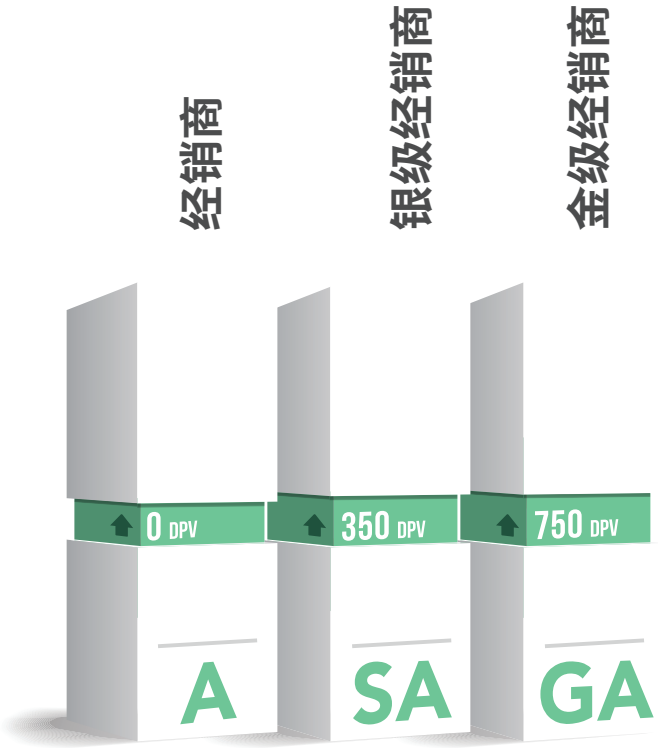
注册费。没有积分额要求。

银级经销商

银级经销商 (SA) 是指拥有 150 个人积分额 (PPV) 且至少拥有 2 个团队积分额 (DPV) 达 350 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 60% (210) 来自同一个支系。

金级经销商

金级经销商 (GA) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 2 个 DPV 达 750 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 60% (450) 来自同一个支系。



	SA	GA
PPV	150	150
DPV	350	750
最大支系 DPV (60%)	210	450
最低活跃支系数量	2	2

总监

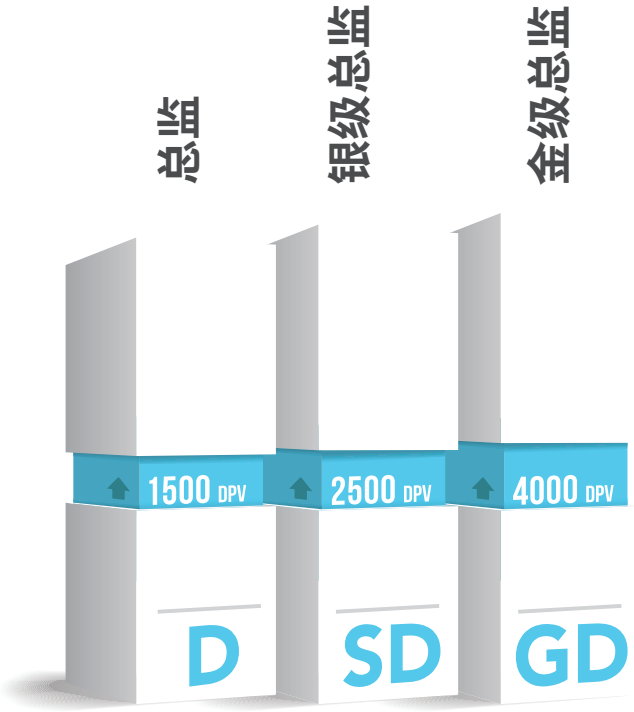
总监 (D) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 2 个 DPV 合计达 1,500 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 60% (900) 来自同一个支系。

银级总监

银级总监 (SD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 2 个 DPV 合计达 2,500 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 60% (1,500) 来自同一个支系。

金级总监

金级总监 (GD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 2 个 DPV 合计达 4,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 60% (2,400) 来自同一个支系。



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1,500	2,500	4,000
最大支系 DPV (60%)	900	1,500	2,400
最低活跃支系数量	2	2	2

执行总监

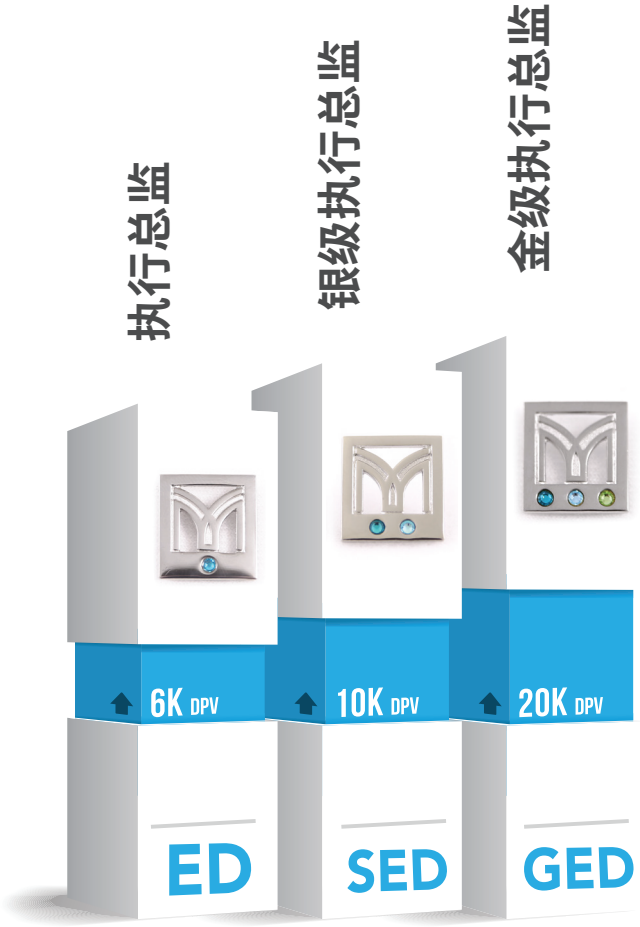
执行总监 (ED) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 2 个 DPV 合计达 6,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 60% (3,600) 来自同一个支系。

银级执行总监

银级执行总监 (SED) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 2 个 DPV 合计达 10,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (6,500) 来自同一个支系。

金级执行总监

金级执行总监 (GED) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 3 个 DPV 合计达 20,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (13,000) 来自同一个支系。



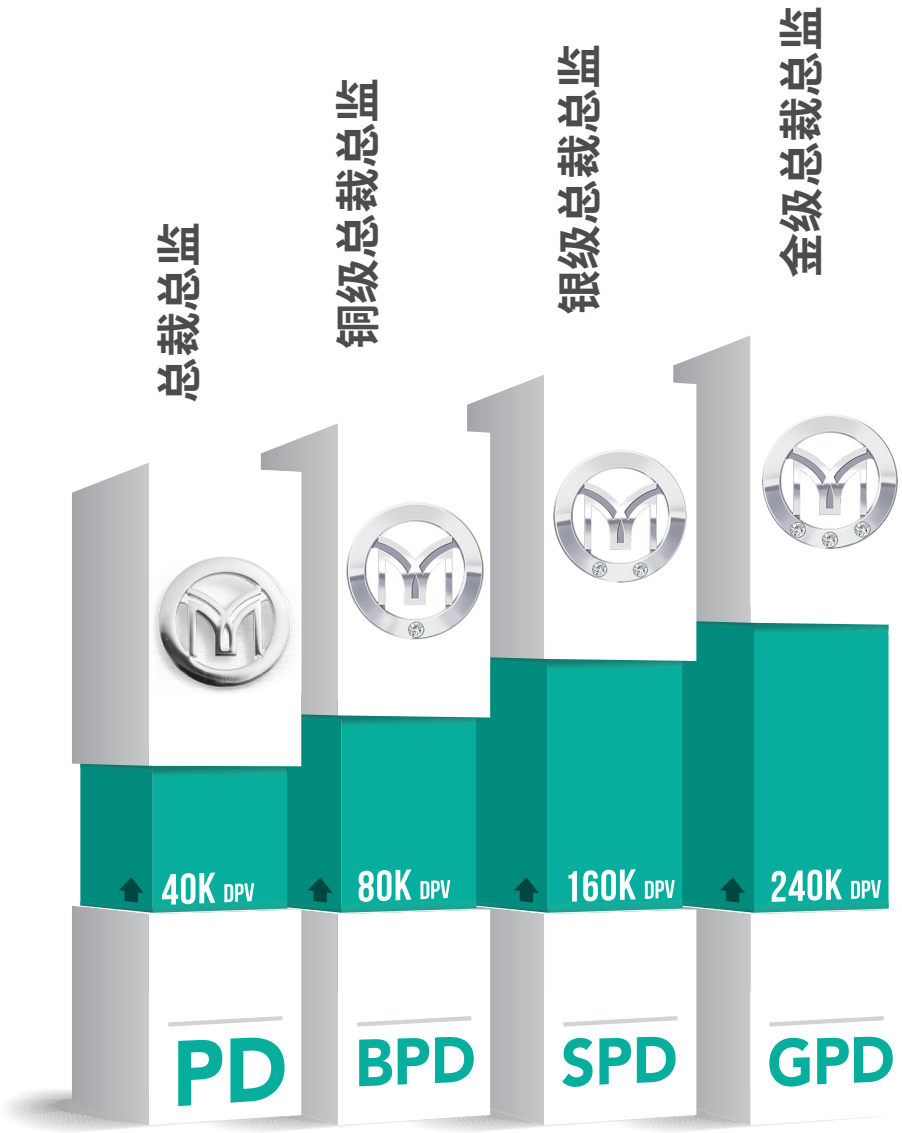
领导点

金级执行总监及以上级别会产生领导者（BPD 及以上级别）满足最低支系结构要求所需的领导点。

	ED	SED	GED
PPV	150	150	150
DPV	6,000	10,000	20,000
最大支系 DPV	3,600 (60%)	6,500 (65%)	13,000 (65%)
最低活跃支系数量	2	2	3
领导者支系领导点			0.5

注意：超过执行总监级别后取得奖金和佣金的资格取决于您对公司总监大使计划的参与，该计划将在后面的内容中加以介绍。

只有在大使计划中取得并保持其资格的总裁经销商，才有资格获得（包括但不限于）总裁奖金（在《职业和奖励计划》手册中通篇用“ǂ”标识），参与某些激励/计划（参见每项激励/计划的规则和资格要求）以及在活动中受到表彰。参与总裁大使计划的总裁级经销商，应遵守《经销商政策和程序》中“总裁总监大使计划”（简称“大使计划”）的第 4.9.8 节规定的条款和条件。



总裁总监

总裁总监 (PD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 3 个 DPV 合计达 40,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (26,000) 来自同一个支系。

最小支系结构

除了领导点要求外，BPD 及以上级别还需要达到最小支系结构要求才能取得领导级别资格。

铜级总裁总监

铜级总裁总监 (BPD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 3 个 DPV 合计达 80,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (52,000) 来自同一个支系。BPD 的最小支系结构为一个领导点。

银级总裁总监

银级总裁总监 (SPD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 3 个 DPV 合计达 160,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (104,000) 来自同一个支系。SPD 的最小支系结构为具有 2 个领导点的 2 个 GED 支系。

金级总裁总监

金级总裁总监 (GPD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 3 个 DPV 合计达 240,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (156,000) 来自同一个支系。GPD 的最小支系结构为具有 3 个领导点的 3 个 GED 支系。

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40,000	80,000	160,000	240,000
最大支系 DPV (65%)	26,000	52,000	104,000	156,000
最低活跃支系数量	3	3	3	3
领导者支系领导点	1	1.5	2	2.5
所需最小结构		1 个领导点	具有 2 个领导点的 2 个 GED 或更大支系	具有 3 个领导点的 3 个 GED 或更大支系

晋升奖励

晋升总裁总监奖励：

- 首次满足总裁总监资格的经销商（最高领导级别）将有资格获取一笔 1,000.00 美元的一次性付款奖励。
- 如果经销商连续三个月保持在总裁总监或更高级别，则可以获取另一笔 1,000.00 美元的一次性付款奖励。
- 奖金总额高达 **2,000.00** 美元。

晋升铜级总裁总监奖励：

- 首次满足铜级总裁总监资格的经销商（最高领导级别）将有资格获取一笔 1,500.00 美元的一次性付款奖励。
- 如果经销商连续三个月保持在铜级总裁总监或更高级别，则可以获取另一笔 1,500.00 美元的一次性付款奖励。
- 奖金总额高达 **3,000.00** 美元。

白金总裁总监

白金总裁总监 (PPD) 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 4 个 DPV 合计达 320,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (208,000) 来自同一个支系。PPD 的最小支系结构为具有 4 个领导点的 4 个 GED 支系。

一星白金总裁总监 (1*PPD)

1*PPD 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 4 个 DPV 合计达 640,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (416,000) 来自同一个支系。1*PPD 的最小支系结构为具有 6 个领导点的 4 个 PD 支系。

二星白金总裁总监 (2*PPD)

2*PPD 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 4 个 DPV 合计达 1,250,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (812,500) 来自同一个支系。2*PPD 的最小支系结构为具有 8 个领导点的 4 个 PD 支系。

三星白金总裁总监 (3*PPD)

3*PPD 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 4 个 DPV 合计达 2,500,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (1,625,000) 来自同一个支系。3*PPD 的最小支系结构为具有 10 个领导点的 4 个 PD 支系。

四星白金总裁总监 (4*PPD)

4*PPD 是指拥有 150 PPV 且至少拥有 4 个 DPV 合计达 5,000,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (3,250,000) 来自同一个支系。4*PPD 的最小支系结构为具有 12 个领导点的 4 个 PD 支系。

皇冠白金 (CP)

皇冠白金是指拥有 150 PPV 且至少拥有 5 个 DPV 合计达 10,000,000 的活跃支系的合格经销商。虽然 DPV 可以来自任何数量的支系，但在合格月份不能有超过 65% (6,500,000) 来自同一个支系。CP 的最小支系结构为具有 15 个领导点的 4 个 PD 支系。

	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
PPV	150	150	150	150	150	150
DPV	320,000	640,000	1,250,000	2,500,000	5,000,000	10,000,000
最大支系 DPV（65% 规则）	208,000	416,000	812,500	1,625,000	3,250,000	6,500,000
最低活跃支系数量	4	4	4	4	4	5
领导者支系领导点	3	3	3	3	3	3
所需最小结构	具有 4 个领导点的 4 个 GED 或更大支系	具有 6 个领导点的 4 个 PD 或更大支系	具有 8 个领导点的 4 个 PD 或更大支系	具有 10 个领导点的 4 个 PD 或更大支系	具有 12 个领导点的 4 个 PD 或更大支系	具有 15 个领导点的 5 个 PD 或更大支系

顾客奖励和组织奖励

顾客奖金

美泰为经销商提供赚取收入的机会，这种收入源于组织实现的产品销售，而组织可通过介绍顾客加入在全球范围内发展壮大。经销商的收入增长潜力取决于两个因素：组织的深度和积分额。每月都有稳定的产品订单才能让收入保持稳定。自动订单是经销商建立和维持美泰业务的重要组成部分。

首单奖励

首单奖励 (FOB) 至多支付首单产品订单价格的 30% † 佣金。可以订购优惠套组在自动订单。无需个人积分量PPV可获得首单奖励。FOB（首购奖）在新经销商或新优惠客户注册后，向介绍人支付首次购买品的价钱计算

后续订单将会计算每个产品全部的 CV（佣金额）。因为后续订单不会再支付 FOB。

第一个产品订单

优惠套组现已推出

没有时间限制

支付给介绍人

30%†

†FOB 首购奖的百分比支付可能因某些产品和/或促销品而异
(支付首单奖金时，CV 将会有所调整，可达到最高支付的所有其它奖金的20% 。)

优惠顾客奖金

获取优惠客户奖有个人积分额(PPV)要求。优惠客户奖根据个人积分额(PPV)支付订单金额的10%或30%。

优惠顾客奖金运行规则:

优惠顾客奖 (10):您当月优惠客户积分额加上您个人购买等于或大于200 PPV,并有至少(2)个活 跃的优惠客户*,您将符合条件获得所有订单金额的10%优惠客户奖(订单金额不包括运费和税)(这里面包括您个 人购买)。

优惠顾客奖 (15):您当月优惠客户积分额加上您个人购买等于或大于500 PPV,并有至少(2)个活 跃的优惠客户*,您将符合条件获得所有订单金额的15%优惠客户奖(订单金额不包括运费和税)(这里面包括您个 人购买)。注意:新注册经销商在前六个月内仅需拥有一 (1) 名活跃优惠客户。

优惠顾客奖 (20):如果您的每月优惠顾客积分额(Customer Volume) 加上您个人购买量的总和等于或大于 2500 PPV,并且您至少有四 (4) 位活跃优惠客户*,那么您将有资格获得合格订单小计的 20% 优惠顾客奖金。(这包括您自己的购买)。

优惠顾客奖 (25):如果您的每月优惠顾客积分额(Customer Volume)加上您个人购买量的总和等于或大于 5000 PPV,并且您至少有十 (10) 位活跃优惠客户*,那么您将有资格获得合格订单小计的 25% 优惠顾客奖金。(这包括您自己的购买)。

优惠顾客奖 (30):如果您每月优惠顾客积分额(Customer Volume)加上您个人购买量的总和等于或大于 10,000 PPV,并且您至少有二十 (20) 位活跃优惠客户*,那么您将有资格获得符合条件的订单小计 30% 的优惠顾客奖金。(这包括您自己的购买量)。

优惠顾客奖金**	PPV 要求	支付百分比	活跃优惠顾客的需要数量*
优惠顾客奖 (10)	至少200	10%	2
优惠顾客奖 (15)	至少500	15%	2
优惠顾客奖 (20)	至少2500	20%	4
优惠顾客奖 (25)	至少5000	25%	10
优惠顾客奖 (30)	至少10000	30%	20

*活跃优惠顾客 - 在任何符合资格的月份内,任何有50PV的优惠顾客称谓介绍人的活跃优惠顾客。
** 我们不会为新优惠客户的第一笔订单支付优惠客户奖金,因为新优惠客户的第一笔订单将由其向推荐人支付首购奖。但是,超级卖家奖金 25 和 30 的赚取者除外。优惠客户奖金将分别按 5% 和 10% 支付给新优惠客户的第一笔订单。注意:优惠顾客奖 25/30 佣金额 (CV) 将相当于首笔订单奖金的 CV。

业务开发奖金

两经销商团队奖金

作为经销商，如果您完成了至少500PPV，并招募到两名新经销商，且这两名新经销商各自都有500PPV在其账户中，那么您就获得了“业务开发奖金两经销商团队”奖金的资格。该奖金有100美元，且每月都可以赚取。

四经销商团队奖金

作为经销商，如果您完成了至少500PPV，并招募到四名新经销商，且这四名新经销商各自都有500PPV在其账户中，那么您就获得了“业务开发奖金四经销商团队”奖金的资格。在获得“业务开发奖金两经销商团队”奖金的基础上，您还能额外拿到150美元奖励，奖金总额达到250美元。“业务开发奖金四经销商团队”也可以每月赚取。

六经销商团队奖金

达到以下要求的经销商即有资格获得业务发展 6 人团队奖金：PPV 至少达 500，并介绍六到七名也成功在各自经销商账户创造至少 500 PPV 的经销商。任何达成 6 人团队目标的经销商将获得额外 200 美元奖金（叠加 4 人团队奖金），奖金总额为 450 美元。业务发展 6 人团队奖金可按月发放。

业务开发奖金

奖金类型	至少要有500PPV	每月支付
两经销商团队	招募两名经销商，且其各自帐户都达到 500PPV	$100
四经销商团队	招募四名经销商，且其各自帐户都达到 500PPV	$150
六经销商团队奖金	介绍六到七名成功在各自经销商账户创造 500 或以上 PPV 的经销商	$200

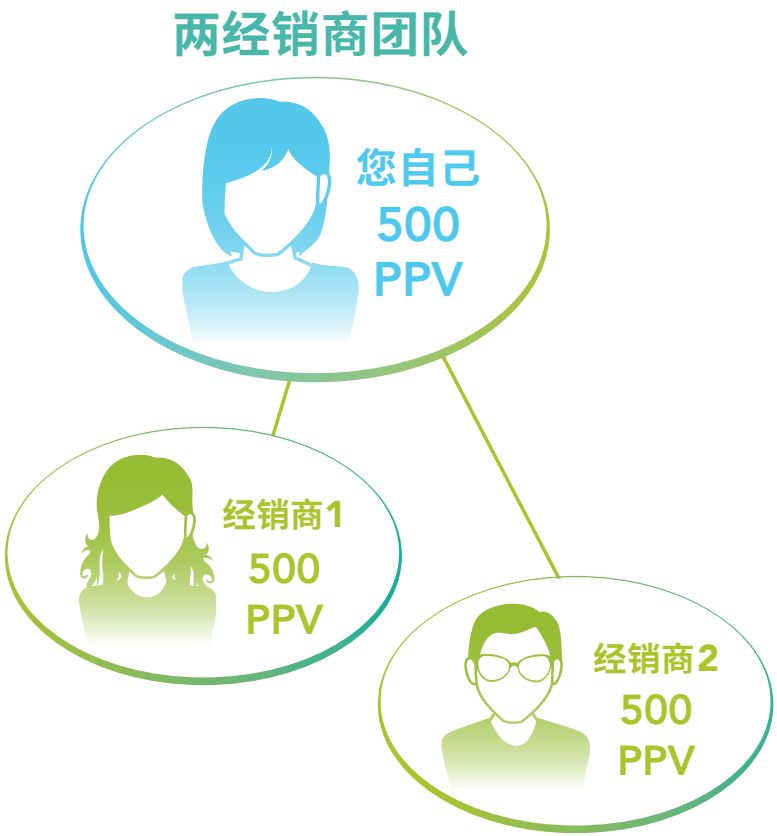
业务开发奖金示例

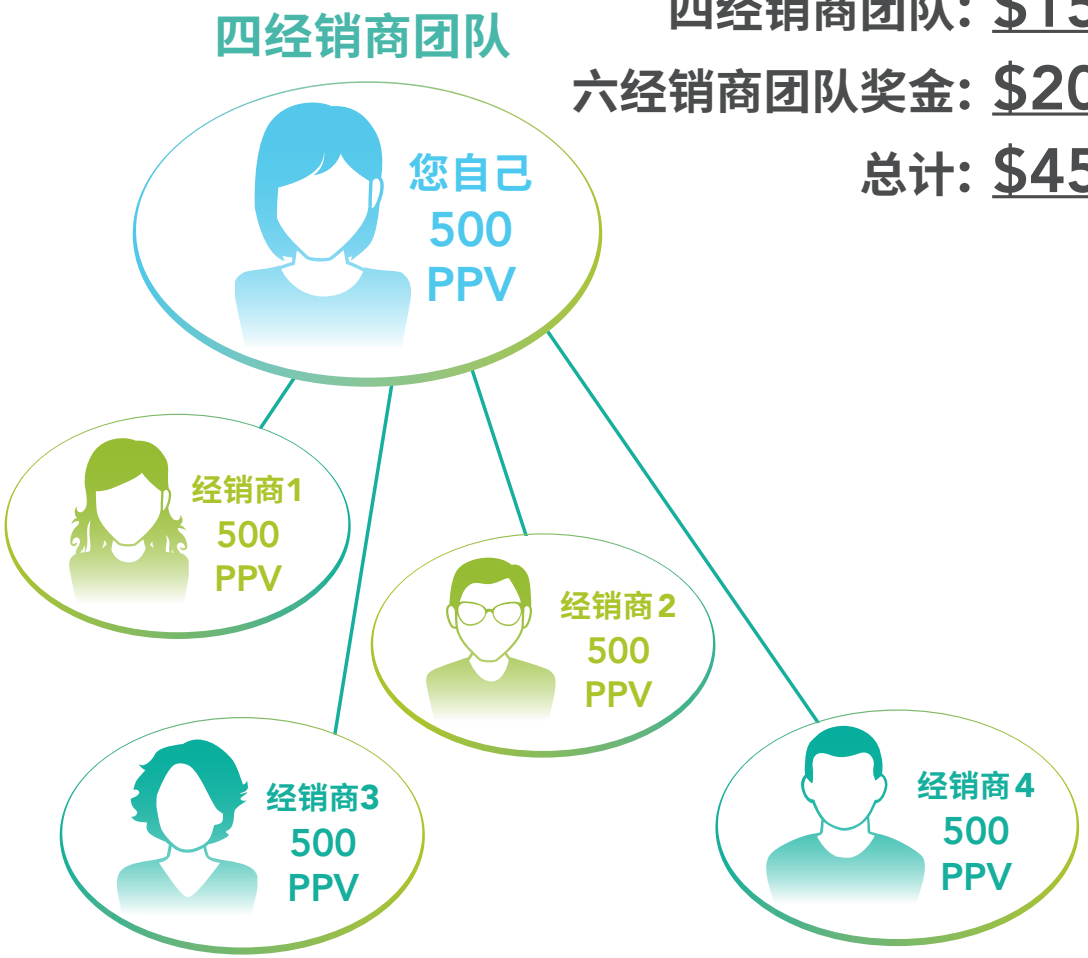
两经销商团队: $100.00

四经销商团队: $150.00

六经销商团队奖金: $200.00

总计: $450.00





* 团队成员可以在同一分支上，也可以在不同的分支上

领导培育奖金

领导培育奖金旨在对经销商为在其销售组织内建立和培训活跃领导者而采取的必要步骤给予奖励。经销商有资格在金级经销商或更高领导级别获得此项奖金。领导培育奖金是向相同或更高领导级别的介绍人按月支付奖金。如果介绍人的领导级别较低，其奖金限于对应的领导级别。经销商可获得的领导培育奖金笔数则无限制。

	月度奖金
金级经销商—750 DPV	30 美元
总监—1,500 DPV	40 美元
银级总监—2,500 DPV	50 美元
金级总监—4,000 DPV	75 美元
执行总监（及以上）—6,000 DPV	100 美元

世代奖金

世代奖金是基于您组织销售的产品的积分额而获得的收入流。

世代奖金的运行规则

要具备获得世代奖金的资格，合格经销商必须达到一月所需的团队积分额。通过世代支付奖金，经销商可以每月基于其下线组织中经销商的产品销售金额获得奖金。按照所销售产品 CV 的一定百分比为其组织中 1、2、3、4、5、6 和 7 级经销商支付奖金。为每个深度级别支付的百分比取决于经销商已达到的领导级别。

- 这项奖金基于领导者的组织中七个深度级别的所有产品销售发放。
- 适用150PPV的压缩规则。

	SA	GA	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD 及以上
第 1 层	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%
第 2 层		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
第 3 层			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
第 4 层				3%	4%	6%	6%	6%	6%
第 5 层						*5%	*5%	*6%	6%
第 6 层							*4%	*4%	**5%
第 7 层									**4%

客户活动要求

*执行总监至总裁总监的级别必须拥有两名活跃优惠客户跟 250 PPV 才能获得额外层次的奖金。
**铜级总裁总监及以上的级别必须拥有两名活跃优惠客跟 500 PPV 才能获得额外层次的奖金。

分支无限代奖金‡

分支无限代奖金将基于 8 级及以下级别上的所有 CV 支付 0.5% 的奖金，但不包括来源于最强支系的积分额。具有相同或更高领导级别的其他领导者不影响这些领导者获得的奖金额。

关键点：

- 支付给 PD 及以上级别经销商。
- 基于级别 8 及以下级别的 CV 支付。
- 源于最强支系的 CV 不纳入支付基数。
- 最强支系为全部支系中具有最高 DPV 的支系。
- 适用压缩规则。

客户活动要求

* 执行总监至金级执行总监必须拥有两名活跃优选客户和 250 PPV 才能获得额外的层级奖励。
** 总裁总监及以上必须拥有两名活跃优选客户和 500 PPV 才能获得额外的层级奖励。

领导对等奖金‡

达到 SED 及更高级别的领导者，将获得基于其下线执行领导者和更高领导者设立的领导奖。这些领导者将获得与匹配领导者的世代奖金和无限代奖金对应的百分比奖金（参见图表）。

领导对等奖金的运行规则

- 获得此项奖金的领导者的代数取决于他们下线的领导级别。
- 领导对等奖金通过每个支系中的保荐关系支付。
- 如果下线领导者不是 SED 或更高级别领导者，则该领导者在合格月份不被视为一代。
- 领导对等奖金的支付百分比与下线领导者的领导级别和适用代数相关。
- 每个下线领导者都有相应的上限额（最大限额）。

	SED 10K	GED 20K	PD 40K	BPD 80K	SPD 160K	GPD 240K	PPD 320K	1*PPD 640K	2*PPD 1.25M	3*PPD 2.5M	4*PPD 5M	CP 10M
每个下线领导者的上限额	250美元	500美元	750美元	1,000美元	1,500美元	2,000美元	2,500美元	3,000美元	3,500美元	4,000美元	5,000美元	10,000美元
第 1 代	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第 2 代		20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第 3 代			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第 4 代				10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第 5 代					**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%
第 6 代						**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%	**2.5%

**银牌总裁总监及以上级别必须拥有两名活跃优选客户和 500 PPV（客户活跃要求）才能赚取额外层级收益。

支系最大限额

从任何一条支系赚取的世代奖金、分支无限代奖金、领导对等奖金均有上限。每条支系上，领导者所赚取的奖金不能超过该支系领导级别所在的上限。优惠顾客奖金、领导培育奖金、首购推荐奖金以及全球分红是无上限的。

级别	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
支系最大限额	$200	$400	$750	$1,000	$1,500	$2,500	$5,000	$8,000

级别	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
支系最大限额	$12,000	$18,000	$25,000	$30,000	$40,000	$50,000	$100,000	NO CAP

全球分红‡

全球分红是从美泰全球成品销售额的 1.5%形成。此奖金适用于所有符合条件且活跃的 BPD 及以上级别，每月发放一次。要获此奖金资格，领导者必须在任何 6 个月内保持其领导等级三个月。资格取决于持续扩大和发展下线组织。奖励给每位参与领导的份额决定于他们每位的支付领导级别。每位 BPD 及以上级别将获得粉红金额为份额乘以其已实现的领导者支线数量。

请参见下表了解具体的份额分配。

领导级别	份额
铜级总裁总监	0.5
银级总裁总监	1
金级总裁总监	1.5
白金总裁总监	2
一星白金总裁总监	2.5
二星白金总裁总监	3
三星白金总裁总监	3.5
四星白金总裁总监	4
皇冠白金	5

全球分红的运行规则

- 按月支付。
- 当您初次达到新级别的这兩個月中，这并不能采用一貫性规则。
- 领导者在任意六 (6) 个月期间三次达到 BPD 等级或更高等级后，即可进入 12 个月的一致性阶段。
- 12 个月的一致性阶段从经销商在六个月期间第三次达到 BPD 或更高等级开始。
- 12 个月的一致性阶段是持续的，只要领导者每个月都保持其合格等级，就可以延长。

注意：只有在大使计划中取得并保持其资格的总裁经销商，才有资格获得总裁奖金（参见《经销商政策和程序》的第 4.9.8 节）。

激励措施

激励奖励

超出奖励计划范围的激励措施。激励措施旨在进一步激发经销商的积极性，帮助他们实现其目标，赢得特殊的奖励、旅游和表彰。

美泰希望您开展业务是一个满足而享受的过程。这也正是我们提供一些随处可见的最难忘的激励计划的原因所在。资深经销商都知道，在美泰，业务成就远不止经济回报。美泰令人期待的激励计划可为您带来获得奖金、奖品或参加特殊活动的机会。您甚至会发现，您可以与您美泰的友人和经销商一起，去领略异国他乡的风情！

访问 mannatech.com，了解如何才能具备获得激励奖的资格。

晋级奖金

金牌执行总监级别：
任何首次达到金牌执行总监或更高级别的经销商（2022 年 1 月后达到的最高领导级别为基准）将有资格获得 750.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 750.00 美元的额外奖励。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 1,500.00 美元。

总裁总监级别：
任何首次达到总裁总监或更高级别的经销商（2022 年 1 月后达到的最高领导级别为基准）将有资格获得 1,500.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 1,500.00 美元的额外付款。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 3,000.00 美元。

铜级总裁总监等级：
任何首次获得青铜总裁总监或更高等级的经销商（2022 年 1 月后获得的最高领导等级为基准）将有资格获得 2,500.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 2,500.00 美元的额外付款。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 5,000.00 美元。

银级总裁总监等级：
任何首次获得银牌总裁总监或更高等级的经销商（2022 年 1 月后获得的最高领导等级为基准）将有资格获得 4,000.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 4,000.00 美元的额外付款。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 8,000.00 美元。

金级总裁总监级别：
任何首次达到金级裁总监或更高级别的经销商（2022 年 1 月后达到的最高领导为基准）将有资格获得一次性支付 5,000.00 美元。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得额外 5,000.00 美元的付款。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 10,000.00 美元。

白金总裁总监级别：
任何首次达到白金总裁总监或更高级别的经销商（2022 年 1 月后达到的最高领导级别为基准）将有资格获得一次性支付 10,000.00 美元。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得额外支付 10,000.00 美元。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 20,000.00 美元。

1* 白金总裁总监等级：
任何首次获得 1* 白金总裁总监或更高等级的经销商（2022 年 1 月后获得的最高领导等级为基准）将有资格获得 15,000.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 15,000.00 美元的额外付款。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 30,000.00 美元。

2* 白金总裁总监等级：
任何首次获得 2* 白金总裁总监或更高等级的经销商（2022 年 1 月后获得的最高领导等级为基准）将有资格获得 20,000.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 20,000.00 美元的额外报酬。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总报酬最高可达 40,000.00 美元。

3*白金总裁总监级别：
任何首次达到 3*白金总裁总监或更高级别的经销商（2022 年 1 月后达到的最高领导级别为基准）将有资格获得 25,000.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内保持三次其级别（或更高），他/她将获得 25,000.00 美元的额外付款。6 个月期限是从达到该级别的第一个月后开始计算。总支出最高可达 50,000.00 美元。

4*白金总裁总监级别：
任何首次达到 4*白金总裁总监或更高级别的员工（截至 2022 年 1 月达到的最高领导级别）将有资格获得 37,500.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内三次保持其级别（或更高），他/她将获得 37,500.00 美元的额外付款。6个月期限从获得该级别的第一个月开始。收到前两笔奖励后等6个月中，如果经销商保持其级别或更高，则之后可获得 6 次额外付款，每月1次的 12,500.00 美元。这六 (6) 次额外奖励将在获得第二次付款资格后的下个月开始计算。总奖励额可高达 150,000.00 美元。

皇冠白金总裁总监级别:
任何首次达到皇冠白金总裁总监或更高级别的经销商（2022 年 1 月后获得的最高领导级别）将有资格获得 100,000.00 美元的一次性付款。如果经销商在六个月内可以保持三次其级别（或更高级别），他/她将获得 100,000.00 美元的额外奖励。六个月期限是从获得该级别的第一个月份开始算。获得前两笔奖励后，接下来6个月，如果经销商继续保持其级别，还可获得额外每个月1次，最多六 (6) 次的奖励，每次 50,000.00 美元。，这额外奖励将在达到第二次皇冠白金总裁总监资格后的1个月开始计算。总付款额最高为 500,000.00 美元。

注意：
在同一个月中，首次达到多种级别的经销商；可以获得当月所达到的所有等级的升级奖金。

等级	奖金(最高)	第一次支付	第二次支付 - 6 个月内保持等级 3 次	剩余应付余额	应付余额(分 6 个月支付)	等级分数要求量
金级执行总监	$1,500.00	$750.00	$750.00	No	-	20000
总裁总监	$3,000.00	$1,500.00	$1,500.00	No	-	40000
铜级总裁总监	$5,000.00	$2,500.00	$2,500.00	No	-	80000
银级总裁总监	$8,000.00	$4,000.00	$4,000.00	No	-	160000
金级总裁总监	$10,000.00	$5,000.00	$5,000.00	No	-	240000
白金总裁总监	$20,000.00	$10,000.00	$10,000.00	No	-	320000
1 星白金总裁总监	$30,000.00	$15,000.00	$15,000.00	No	-	640000
2 星白金总裁总监	$40,000.00	$20,000.00	$20,000.00	No	-	1250000
3 星白金总裁总监	$50,000.00	$25,000.00	$25,000.00	No	-	2500000
4 星白金总裁总监	$150,000.00	$37,500.00	$37,500.00	$75,000.00	$12,500.00	5000000
皇冠白金总裁总监	$500,000.00	$100,000.00	$100,000.00	$300,000.00	$50,000.00	10000000

其他信息

支付时间安排

符合领取条件的奖金将于当月结束后的每月 15 日支付。

资格条件与奖金

该计划要求经销商达到整个计划中的各种级别，并且通过产品销售设置了获得奖金的资格条件。

资格认定周期

该计划要求经销商每个月满足其所属级别的要求。公司按 12 个月的年历运营。

退货、退款和取消订购

所有退货和取消的产品订单将不计入资格认定或奖金计算。因退货、退款和/或重新计算而导致的奖金超额支付，可能会从将来的奖金中扣减，或者也可从发放奖金前的资金池中扣减。如果退回您已因其获得奖金或奖金的价值套组，公司也可能预扣将来的奖金。

请参阅《经销商政策和程序》中的第 5.13 条政策，了解有关退货、退款和取消的完整规则。

系数调整

当全球合并奖励超出批准的支付额度时，可能需要进行系数调整。

依据全球奖励计划进行的所有支付都将受以下条件的约束和限制：在佣金周期内对合格经销商的所有佣金、奖金和其它奖励（累计“潜在佣金”）的上限（或最高支付金额），相当于公司在佣金周期内收到的全球可计算销售净收入的41.1%（“最高支付金额”）。如果全球潜在佣金超过最高支付金额，为了使其与最高支付金额相等，公司将按比例降低佣金（“系数”）。

术语表

活跃支系

获得 100 或更高积分额的任何经销商支系。

活跃优惠客户

任何优惠客户在合格月份有至少50 或更多PV被认为是介绍人的活跃优惠客户。

大使计划

经签字确认，达到总裁领导级别的经销商，将有权获得总裁奖金、表彰和其他利益。参与总裁大使计划的总裁级经销商，应遵守《经销商政策和程序》中“总裁总监大使计划”（简称“大使计划”）的第 4.9.8 节规定的条款和条件。

经销商

指有资格参与职业和奖励计划，并受作为与美泰所签协议一部分的《经销商政策和程序》、《职业和奖励计划》及《经销商条款和条件》约束的独立分销商。

经销商状态

经销商有下面两种:

1. 活跃经销商 - 在符合资格期间达到符合他们等级 的最低要求的任何经销商。
2. 不活跃经销商 - 在六个连续月份里面不 能到达他们等级的最低要求的经销商。

自动订单 (AO)

一种从选定开始日期起自动生成的可选产品订单。自动订单在每月的同一日期进行处理。当月最后一周和节假日期间的 AO，其处理日期将早于预定日期。提前处理可确保及时完成资格认定和送货。为了避免延误，所有自动订单的创建或修改必须在资格认定周期之前五天完成。

职业和奖励计划

美泰职业和奖励计划旨在使每个业务增长阶段的收益最大化。通过多个收益流对经销商的初期业务开发和销售工作进行奖励。该计划提供各种不同的获得收益的办法。

奖金积分额 (CV)

奖金积分额是与每种美泰产品或套组相关联的预设值。该值用于计算我们全球奖励计划所涉及的佣金，包括我们用多种货币开展的业务。一般而言，奖金积分额多达经销商/优惠顾客价格的 75% 。CV 没有其他任何用途或应用。

奖金积分额 (CV)

奖金积分额是与每种美泰产品或套组相关联的预设值。该值用于计算我们全球奖励计划所涉及的佣金，包括我们用多种货币开展的业务。一般而言，奖金积分额多达经销商/优惠顾客价格的 75% 。CV 没有其他任何用途或应用。

压缩

PPV在150以下的经销商在计算奖金时均会被压缩。压缩用于制造在奖金被计算之前的支付级别。

团队积分额 (DPV)

DPV 包括经销商的个人积分额 (PPV) 和其整个下线组织的积分额。

介绍人

在《经销商申请和协议》上作为介绍人列出的经销商。介绍人和保荐人可以是同一个人，介绍人也可以将新经销商安排在其组织中的其他保荐人之下。

系数调整

系数调整是全球合并奖励超出批准的支付额度时对奖金上限额进行调整的过程。

独立分销商

独立分销商即经销商，他们购买公司产品既为自用，也向消费者零售，而且通过满足一定积分额要求通过职业和奖励计划赚取奖金。

收入

收入在资格认定周期结束后两周支付，而且是持续支付。网络营销业务模式基于您业务组织中每个人的所有持续产品订单提供收入，具体细节请参见《奖励计划》。

领导者

指已获执行总监或以上领导级别的任何经销商。

领导级别奖金

随着经销商领导级别的提升提供不断增加的收入的一系列奖金。经销商首先必须成为合格经销商，然后才能随着其下线组织层次的加深，逐渐提高自己奖金在其组织所产生的产品销售收入中的占比。

领导级别

任何表彰经销商的头衔或他们已经达到的最高头衔。经销商的领导头衔可能因领导级别资格要求不同而随月度变化。

M5M 基金

购买美泰产品，即会给 M5M 基金带来捐款，从而为全世界处于困境中的儿童提供急需的营养。

网络或多层次营销

一种需要建立独立分销商网络来开展业务的业务模式。此类业务通常涉及多层次支付。

个人积分额 (PPV)

通过个人和顾客购买/销售获得的积分额，它是在资格认定周期取得获取佣金的资格所需要的。

积分额 (PV)

为每种产品分配的积分。

优惠顾客

美泰产品的定期消费者。优惠顾客不是经销商，不参加美泰职业和奖励计划。

合格经销商 (QA)

满足特定领导级别的要求（包括但不限于 PPV 和/或 DPV）的经销商。

资格认定周期

美泰以一年12个月作为支付奖励的基础。奖励计划要求经销商在每个月都满足对级别的要求。

晋升奖励

首次满足总裁总监或铜级总裁总监资格的经销商将有资格获取一笔一次性付款奖励。如果经销商连续三个月保持在该级别，将有资格获取另一笔一次性付款奖励。

保荐人

现有经销商在介绍新经销商加入时即成为一名保荐人，所介绍的经销商将直接隶属于该经销商。

Success Tracker

美泰专有的业务管理系统，为经销商提供开展业务所需的关键信息。从下线经销商搜索工具到强大的销售和营销报告，Success Tracker 可提供全面了解经销商的美泰业务的信息，这样便于他们管理自己的业务，促进业务发展。

建议零售价

经销商向顾客销售产品时的建议销售价。此价格只是一种建议，经销商并不是非得按此建议价销售。

客户活动要求：

*执行总监至总裁总监的级别必须拥有两名活跃优惠客户跟 250 PPV 才能获得额外层次的奖金。

**铜级总裁总监及以上的级别必须拥有两名活跃优惠客跟 500 PPV 才能获得额外层次的奖金。

MANNATECH

mannatech.com

此版本为英文的翻译版本，仅方便中文阅读者更好的理解，如果由于翻译原因在内容上产生歧义，请以英文原版为准。

© 2026 Mannatech, Incorporated。
保留所有权利。

Mannatech、独特 M 设计、Mission 5 Million 和 M5M
是 Mannatech, Incorporated 的商标。

001_CompPlan_US_CN_Q4_26_0630

仅限在美国分发。