



## 美泰 2019 年哥斯达黎加奖励赛

### 哥斯达黎加 (Costa Rica) 之旅包括:

- 在哥斯达黎加全包式度假村(Dream Las Mareas Costa Rica )6 天 5 晚 住宿
  - 芦荟 (Naturaloe Costa Rica) 植物观赏之旅和体验
  - 芦荟现场体验
  - 往返机场的接送服务
  - M5M 体验
  - 赞助活动
  - 欢迎招待会和晚宴
  - 告别招待会和晚宴
  - 全体参加的颁奖表彰和奖励
  - 可获得额外的旅行和津贴
- 还有更多.....

### 资格概要

#### 关键日期和要求：

- 合格期：2019 年 2 月 1 日 - 2019 年 12 月 31 日
- 基线期：2018 年 2 月 1 日 - 2018 年 12 月 31 日
- 旅行日期：2020 年 2 月 14 日至 19 日

- 所有新的经销商注册和新的优惠客户必须在加拿大或美国，并具有加拿大或美国的“送货地址”，才能计入此奖励。加拿大和美国以外的跨国购买将不计入此奖励。

### 赢取此次旅行的标准

- 向新经销商和新的优惠客户销售产品
- 显示整个下线或侧线积分量（最大支线以外的积分量）的积分量增长。
- 帮助您介绍注册的新经销商赢得旅行。
- 帮助新注册的经销商获得并维持 AQP 或 PPV。

为了赢得旅行，经销商必须满足以下列出的要求。1) 增长要求 2) 领导级别要求 3) 具有产品订单的新经销商和客户登记要求，以及 4) 新积分量。

请看下面的详细信息。

#### 1) 增长要求：如上所述，所有新的积分量增长必须来自美国和加拿大。

经销商将被要求至少达到以下其中一项。两者都将在合格期内进行跟踪。

- a. **总 DPV**：总量（DPV）至少需要 1 个 DPV 的增长。基线 DPV 是 2018 年 2 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日；或者
- b. **侧线积分量**：银级执行总监及以上必须在其侧线积分量，增加至少累积新增长 15,000 个积分并超过其侧线基线量。侧线积分量的基线周期是 2018 年 2 月 1 日 - 2018 年 12 月 31 日。“侧线积分量”包括最大支线外的所有累积 PPV。对于基线计算，这通常包括所有累积 PPV，加上在基线期间具有最高累积 DPV 的支线之外的所有下线的累积 DPV。
- c. 重新激活的经销商将计入 DVP 或支线积分量，但不会计入新订单和下面第 3 项“新订单积分要求和奖励”部分所定义的新注册要求。

## 2) 领导级别维持要求：

- a. 领导级别必须维持十一（11）个月中的三（3）个，包括合格期的最后一个月。
- b. 出于此奖励赛的目的，领导级别将与基线期间（2018年2月1日至2018年12月31日）至少达到三（3）次的最高级别进行比较。
- c. 新的和现任的非领导人经销商必须至少达到金级经销商级别。

## 3) 新订单积分要求和奖励：

除了上述 # 1 和 # 2 之外，经销商还需要满足下面定义的最低积分要求。

- a. 经销商（在基线期内未达到总裁总监级别 3 次）必须注册并向至少二十二（22）名新经销商或优惠客户销售产品。销售的 11 个（11）对象必须是新经销商，剩下的 11 个（11）可以是经销商或优惠客户。
- b. 总裁总监及其以上级别必须注册并向至少十七（17）名新经销商或优惠客户销售产品。销售的对象六（6）个必须是新经销商，其余十一（11）个可以是经销商或优惠客户。
- c. 新的经销商注册和优惠顾客注册必须在合格期间（2019年2月1日至2019年12月31日）进行。
- d. 经销商注册登记（费用\$49.99）必须由登记者购买支付，才能被视为新的经销商注册。但是，\$49.99的注册登记不计入所需的积分量。
- e. 新的经销商登记者必须亲自在他或她登记的月份购买产品订单。为了在任何给定的月份中计算产品订单，必须在该月的最后一天之前或当日生成订单。订单可以在当月最后一天的中央标准时间晚上 8:00 之前生成。
- f. 新优惠客户 - 新的优惠客户登记者只能在第一个产品订单下单后，方可被计入所需的二十二（22）个新人注册。

- g. 新经销商和新客户在合格期内购买的产品所获得每个 PV，介绍人将获得一（1）分。（1 PV = 1 个奖励赛合格积分；100 PV = 100 个奖励赛合格积分）。
- h. 经销商必须达到或超过所需积分才能获得奖励。
- i. 在促销期间注册为经销商的优惠客户将计入 # 3 的要求。但是，如果他们在促销期间从优惠客户变为经销商，他们将只计入新经销商，而不再算作优惠客户。
- j. 请参阅下面的积分和奖品。
  - 16,000 积分 - 两人/住宿/膳食和活动的度假套餐（如果适用）。
  - 20,000 积分 - 增加\$500 的旅行津贴。
  - 25,000 积分- 增加\$1000 的旅行津贴。
  - 30,000 积分 -增加\$1000 的旅行津贴和在同一房间内的三人住宿。
  - 35,000 积分 -增加\$1000 的旅行津贴和 4 人住宿（最多两个房间）。
  - 40,000 积分 -增加\$2000 的旅行津贴和 4 人住宿（最多两个房间）。
  - 此外，超过 45,000 分的三位顶级三分获得者将获得升级套房（归入已取得两个房间中的一个）和美泰管理层的私人晚宴，往返机场的特别私人接送服务，生产设施内部特别参观之旅以及上述奖励。

#### 4) 获得积分的其他方式：

- a. **2019 年 1 月经销商注册积分**：如果注册和产品订单符合上述所有标准，最多三（3）名于 2019 年 1 月注册的新经销商，他们的积分量将被计入合格期的注册要求。如果 1 月份有超过三（3）名经销商注册，那么每个账号中将包含最高积分量的三（3）名经销商。
- b. **介绍人积分**：有两种方式可以获得额外的介绍人积分。可以获得 AQP 积分或 PPV 积分，但不能同时获得相同数量的 AQP 积分或 PPV 积分。获得的最多介绍人积分= 3000 点。仅包括美国和加拿大的积分量。：
  - i. **赚取 AQP 积分** - 如果在合格期间，一名经销商介绍注册了一名新经销商，然后该新经销商介绍注册了在合格期内获得 AQP 的经销商，则该介绍人有资格赚得每个月获得的积分。对于新经销商连续获得并保留 AQP 的每个月，介绍人将获得如下积分：

1. 第 1-3 个月=每月 100 个积分点, 第 4-8 个月=每月 150 个积分点, 第 9-11 个月=每月 200 个积分点。
2. 如果错过了一个月, 获得的积分将在第一个月开始。

**或者**

- ii. **赚取 PPV 积分** - 在合格期间注册的经销商在合格期内每月有 500 PPV, 那么其介绍人将获得每个月达到的积分。对于新经销商每月获得并保持 500 PPV 的月份, 介绍人将获得如下积分:
  1. 第 1-3 个月=每月 75 个积分, 第 4-8 个月=每月 100 个点, 第 9-11 个月=每月 175 个点。
  2. 如果错过一个月, 所赚取的积分将在第一个月份开始。

**团队积分**奖励给有个人注册并有资格参加此次旅行的团体成员的总监级及以上级别者。对于每个此类团队成员, 注册该经销商的总监及以上者将获得 1000 点奖励, 最多获得 4000 分 (最多 4 人)。**注意: 这将在奖励合格期结束后计算, 因此应在获得奖励后视为升级绑定优惠。**现有您个人注册的现有经销商和新经销商, 并获此旅行的经销商都将被计算在内。

**5) 额外奖励:**

- a. 如果**合格白金总裁总监**或更高级别者满足上述第 1) 部分增长要求中规定的最低增长要求, 并维持上述第 2) 部分所规定的领导级别, 则可达到 20,000 点级别。
- b. **高绩效奖金** 有资格获得奖励并有至少十五 (15) 名新经销商购买产品的经销商将有资格与公司管理层共进晚餐。
- c. **每 3 个月的合格期** (见下文) 特殊资格将针对新人招募, 以帮助最大限度地激励。
  - i. 第 1 时间段/ 1 月至 3 月 - 待定

- ii. 第 2 时间段/ 4 月至 6 月 - 待定
  - iii. 第 3 时间段/ 7 月至 9 月 - 待定
  - iv. 第 4 时间段/ 10 月至 12 月 - 待定
- d. 对于总裁总监及以上级别的**合格领导级别升级**将获得额外的\$500 旅行积分-如果他们已获得旅行。
- e. **成功人士俱乐部奖励积分**：在合格期内获得并保持成功人士俱乐部身份，经销商可在奖励合格期内获得额外奖励。餐饮升级、短途旅行、房间积分等奖品将提供给获得奖励的人，并且可连续超过六（6）个月成为成功人士俱乐部成员。

#### 官方规则:

1. **参加此促销活动，即参与者接受并同意这些官方规则的约束。此外，参与者任何违反这些规则的情况，可导致其被取消资格，对此，美泰有自行决定去权。美泰关于这一资格的所有决定都是最终的，并且在所有方面都具有约束力。**
2. 所有佣金、奖金和收入皆通过出售美泰产品获得。本规则中列出的示例仅用于说明目的。
3. 只有在合格期内信誉良好的经销商才有资格获得奖励。
4. 从现有的经销商保荐人转让、篡改或国家转移的结果中所获取的资格将不予考虑。
5. 在向参与者正式通知奖励资格之前，美泰提供的所有资格信息都是非官方的，美泰可能会对其进行更改和验证。如果参与者低于资格标准，则不会被授予奖励套餐。
6. 参与者其团体内任何影响总分的退货或取消行为，美泰概不负责通知。
7. 我们建议（但不要求）参与者跟踪他们的进度。查核帐户的查询必须以书面形式提交，并由美泰的奖励部门在 2020 年 1 月 20 日之前收到，以供审查。在此截止日期之后收到的任何差异将不予考虑批准。
8. 所有最终规则和规则解释均由美泰自行决定。
9. 奖励套餐不可转让，不得赠送或出售。奖励套餐不得转让给其他美泰经销商、家庭成员、朋友等。只有账户上的姓名才有资格兑现奖励之旅。此外，如果比赛合格者选择不接受所获得的奖励套餐，则**不会获得现金**，并且该奖励之旅将失效。
10. 必须持有须对此次旅行有效的旅行签证。美泰将不对任何比赛合格者及其客人的旅行签证负责。

11. 每个美泰 SSN、SIN、EIN 或 CRUP 只能获得一（1）个奖励套餐。注册后，公司将对其 SSN、SIN、EIN 或 CRUP 在注册时和旅行资格结束时其重复和真实性跟踪。
12. 用于赢得奖励之旅的所有新经销商账户必须具有唯一的 SSN、SIN 和 EIN，而经销商必须是美泰的新人。
13. 如果联名账户符合奖励赛的要求，该账户的共同所有人可以是客人。账户上列出的每个人都无权携带客人。若其中一个联名账户所有者选择不参加，则可邀请客人。
14. 美泰自行决定保留为任何个人比赛资格者或整个团体比赛合格者将奖励套餐目的地替换同等或更高价值的权利。
15. 对于那些在美泰档案中拥有**有效**电子邮件帐户的比赛合格者，将于 2020 年 1 月 20 日当天或之前通过最后一个已知的电子邮件地址收到通知。如果邮件通知被退回无法送达，则奖励套餐可能会被没收。通知将包括注册网站的链接以及如何完成注册过程的说明。
16. 团体内产品退货过多的参与者可能被取消资格。此外，如果在影响资格的旅行资格后的 12 个月内有任何超额退货，美泰有权不接受退货和/或经销商同意赔偿美泰的旅行或奖励套餐费用以及其收到的任何其他表彰。对于什么构成超额退货，美泰保留自行决定的权利。
17. 参与者必须在合格期开始时年满 18 岁或以上才能参加。如果参与者未满 18 岁，则还必须在帐户中指定父母或法定监护人。在完成注册之前，将需要在线验证年龄。如果在合格期开始时发现比赛合格者年龄不超过 18 岁，奖励套餐将被没收并且不得转让给法定监护人或父母。
18. 参与者必须是美国或加拿大的居民才能参加，并且必须能够出示证明，不包括魁北克居民。
19. 登记时必须接受在线免责声明，以便完成旅行预订。如果不接受此免责声明，将不会获得此奖励之旅。
20. 所有适用的税费均由比赛合格者负责。1099 和 T4A 中包含的套餐价值约为 USD \$6,000 至 \$15,000，具体数额取决于所获得的旅行奖励。
21. 如果在赢得现金并预订酒店客房后，比赛合格者取消行程，则无论是否实际领取奖励套餐，比赛合格者将依然收到 1099 或 T4A。非营利性政府机构应在参与前咨询税务律师。
22. 通过参赛，即参赛者同意美泰以宣传和资格鉴定为目的，使用其姓名和肖像，无需额外补偿，除非法律禁止。
23. 无论年龄大小，所有旅行者都需要护照。与未成年子女一起旅行的父母可能有特殊限制。有关美国或加拿大以外的旅行要求，请联系您当地的领事馆。



24. 参赛者的新经销商将在整个合格期内接受审核，并需要有效的 SSN、SIN 或 EIN 才能获得资格。
25. 对于任何有关资格标准的造假迹象并试图从该行动中受益的，都将取消参与者资格。这包括，为了资格目的，保荐造假、添加成员和/或不存在的人的帐户、批量购买，以上行为可引起法律和合规审查。美泰可自行决定取消任何参与者参加资格认证，拒绝奖励积分和奖励套餐。如果参与者参与美泰认为不正当、不公平或以其他方式不利于奖励赛运作的任何行为，或对其他参赛者有害，则参赛者会被要求退还奖励套餐。此类不当行为包括但不限于在合格期之前、期间或之后伪造个人信息，此类不当行为可能需要接受法律和合规审查。
26. 如果比赛合格者在旅行前根据《经销商协议》（Associate Agreement）的条款自愿或非自愿地终止其经销权，则他或她将丧失奖励赛套餐的权利，并可能需要接受法律和合规审查。
27. 资格取消将被视为最终决定，将不会被恢复。
- 28. 比赛合格者的客人不能是美泰经销商，除非他们是家庭成员。没有比赛合格者，客人不得单独参加旅行。**
29. 参与者必须参考参与者市场中的《美泰奖励计划》（Mannatech Compensation Plan）以获取更多详细信息。
30. 美泰保留取消或修改美泰奖励计划的权利。对此美泰有自行酌处权。
31. 无需购买产品。

#### 定义:

1. **良好信誉的经销商** - 有（1）在合格期内（根据要求在一年或一年内）按照公司要求续签更新其户口，以及（2）未获得阻止经销商参与活动和/或接受认可的最终合规制裁。如果（1）合规委员会的裁决没有上诉或（2）上诉委员会对于上诉合规事项已作出裁决，则“合规制裁”被视为最终裁决。
2. **经销商** - 任何有资格参与《职业和薪酬计划》（Career and Compensation Plan），并受到《经销商政策和程序》（Associate Policies and Procedures），《职业和薪酬计划》以及相关条款和条件的约束，作为其与美泰协议的一部分的独立经销商。
3. **经销商状态** - 有两种类型的经销商：
  - a. 活跃经销商 - 在合格期内满足其级别最低要求的任何经销商。
  - b. 非活跃经销商 - 连续六（6）个月未达到最低级别要求的经销商。
4. **比赛合格者** - 符合奖励赛最低要求的合格经销商。



5. **下线积分量 (DPV)** DPV 由经销商的个人积分量 (PPV) 加上整个下线组织的积分量组成。
6. **介绍人** -在《经销商申请和协议》 (Associate Application and Agreement) 中作为介绍人列出的经销商。介绍人和保荐人可以是同一人, 或者介绍人可以将新经销商置于其团体中的不同保荐人之下。
7. **领导人** - 已获得执行总裁总监级别或以上级别的任何经销商。  
**领导级别** - 任何经销商认证的头衔或他们取得的最高头衔。由于领导资格要求, 经销商的领导级别可能因月而异。
8. **积分量 (PV)** - 为奖励资格分配给每件产品的积分。
9. **基线** - 就此奖励赛而言, 基线等于 2018 年 2 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间在美国和加拿大的整个团体或的支线积分量。
10. **个人积分量 (PPV)** 在合格期内有资格获得佣金所需的个人和客户购买/销售所赚取的数量。
11. **侧线积分量**包括最大支线以外的所有积分量。对于基线计算, 这通常包括所有累积的 PPV, 加上在基线期间具有最高累积 DPV 的支线之外的所有下线的累积 DPV。

此为中文翻译, 如有歧义, 一切以英文版本为准。