



直销商政策及程序指南 - 直销商

目录

1. 一般资讯
 - 1.1 直销商政策与程序
 - 1.2 独立直销商
 - 1.3 直销商申请书与合约/识别代码
 - 1.4 建立公司或合伙企业或委托
 - 1.5 结合第三方合约与您的美商寰泰事业
 - 1.6 对下线组织的责任
 - 1.7 自愿终止帐户
 2. 事业经营、网路使用、产品销售和招募新成员
 - 2.1 广告
 - 2.2 保留为将来扩展
 - 2.3 电话号码簿广告
 - 2.4 接听电话
 - 2.5 事业用文具
 - 2.6 使用公司名称、标章或商标
 - 2.7 第三方资料的制作与使用
 - 2.8 直销商的产品推广文宣
 - 2.9 复制已核准的教育及推广资料
 - 2.10 在宣传产品时使用MANNATECH专利
 - 2.11 保留为将来扩展
 - 2.12 客户代言的使用
 - 2.13 网络销售媒体的使用
 - 2.14 保留为将来扩展
 - 2.15 网站、电子媒体及公司商标的使用与注册
 - 2.16 公司网路使用守则
 - 2.17 电子邮件通讯
 - 2.18 传真
 - 2.19 与媒体联系
 - 2.20 商展及博览会
 - 2.21 零售产品
 - 2.22 推广产品供动物使用
 - 2.23 有关本公司的不实陈述
 - 2.24 奖励计划和收入的不实陈述
 - 2.25 产品主张和不实陈述
 - 2.26 公司活动
 3. 国际政策
 - 3.1 如何经营国际事业
 - 3.2 赠送产品
 - 3.3 国际保荐权
 - 3.4 直销权国籍转换
 4. 保荐人相关规定
 - 4.1 选择保荐人的权利
 - 4.2 诱使选择不同保荐人
 - 4.3 保荐人和介绍人资讯
 - 4.4 变更保荐人:
 - 4.5 直销商身分之出售或转让独
 - 4.6 直销商位置之继承
 - 4.7 多重身分
 - 4.8 配偶/家庭成员之交叉保荐
 - 4.10 更新
 - 4.11 下线报告
 - 4.12 提供予直销商之本公司专有机密资讯/报告
 - 4.13 营业期
 - 4.14 所得税
 - 4.15 奖金调查之请求
5. 营运、订货、产品退回、退费和运送
 - 5.1 订货选项
 - 5.2 邮购
 - 5.3 自动订单折扣
 - 5.4 保留为将来扩展
 - 5.5 付款选项
 - 5.6 奖金扣除
 - 5.7 信用卡
 - 5.8 加值税
 - 5.9 买进自用(存货规定)
 - 5.10 囤积产品
 - 5.11 产品订购
 - 5.12 瑕疵品之更换
 - 5.13 满意保证
 - 5.14 货品运送
 6. 法律、规章和惩处程序
 - 6.1 政策与程序之修订
 - 6.2 政策与程序之删除
 - 6.3 转让
 - 6.4 政府法规
 - 6.5 与政府主管机关之联系
 - 6.6 保留为将来扩展
 - 6.7 保留为将来扩展
 - 6.8 管规训练
 - 6.9 聚会之监控
 - 6.10 违规举发
 - 6.11 纷争解决机制
 - 6.12 惩处程序
 - 6.13 惩处上诉程序
 - 6.14 本公司终止合约
 - 6.16 终止合约的影响
 - 6.16 罚则
 - 6.18 补偿条款
 - 6.19 仲裁与准据法

1. 一般资讯

1.1 直销商政策与程序

本政策与程序(简称「政策与程序」)为 Mannatech 直销商申请书暨合约(简称「申请书」)之一部分(以下统称「直销商合约」)。

独立直销商申请人必须遵守Mannatech,Swiss International GmbH 及包含 Mannatech Singapore Pte. Ltd 在内的其所属公司(以下简称为「本公司」或「美商寰泰」)的政策与程序、直销商申请书暨合约、奖励计划、美商寰泰所订表格内所有条款及企业系统公告事项,并应遵守申请人并从事美商寰泰事业所在州、省、国家或其他行政区之所有适用法律及规定。请务必仔细阅读本手册。各美商寰泰独立直销商(简称「直销商」)应遵守直销商合约及政策与程序之规定。本政策与程序适用于所有直销商,违反规定者将依「直销商管理程序」(Compliance Administration Procedure)及其他相关惩戒办法处理。本公司董事会(简称「董事会」)有权无需提供说明,随时放弃执行本文内的任何规定。

1.2 独立直销商

「直销商」系指独立直销商。独立直销商系指与本公司签订直销商申请书与合约,且向寰泰生技购买本公司产品以供本身使用,或零售予其他顾客,并因达到特定销售量标准而依奖励计划赚取奖金者。做为本公司的独立直销商,您有后列之权利与责任:

- 1.2.1 基于在新加坡,以及其他依第三节所定义之营运国家内销售本公司产品,而获得奖金。
- 1.2.2 在任何情况下,您均作为独立订约人(包括法律和纳税层面)。直销商和本公司间并无任何雇佣、合伙或合资关系。直销商自行设定其营业时间,并自行决定其获取订单之方式。直销商应自行负责缴纳其法定税捐(含所得税),并确实申报、提交及缴纳销售和奖金税额。您应自行保管所有适当之记录以确保税捐之正确课征及缴纳。作为独立订约人,所有独立直销商均应自行负责参加全民健康保险并自付保险费。在任何情况下,Mannatech及美商寰泰对直销商之公众健康保险及个人健康保险均不负任何责任。
- 1.2.3 公司对您的行为不负连带责任、您亦不得以本公司名义产生任何债务或费用,或代本公司、为本公司或以本公司名义开设任何支票帐户。
- 1.2.4 本公司对您所产生之债务或义务概不负责,不论该等义务是否是在直销商合约效期内所成立。
- 1.2.5 您在所有书面和口头讯息中,均必须明白表示您为「独立直销商」。
- 1.2.6 本公司有权要求您提供业务及下线相关资讯,以确认所有事项均符合直销商合约规定。
- 1.2.7 您无法因购买您个人使用之产品而获得奖金。您承认只有售出产品才能获得奖金。仅保荐其他直销商参加本公司奖励计划将无法获得利益或奖金。仅参加奖励计划亦并无法保证享有收入。
- 1.2.8 您必须依据适用法律之规定经营您的业务。
- 1.2.9 无论于公司简报、训练活动中,或于第4.9条所述之状况,您均不得对现任直销商或准直销商推销或销售任何与本公司无直接关系之产品、服务或事业机会。
- 1.2.10 您不得利用已被本公司终止帐号之直销商所提供的服务,或该直销商任何股东、成员、合伙人提供之服务来经营您的寰泰事业。
- 1.2.11 您不得利用已被本公司裁定违反政策与程序之人所提供的服务,以经营您的寰泰生技事业或以其做为您的代理人或代表人。
- 1.2.12 在您身为寰泰生技独立直销商期间,您不可作为MannaRelief非营利慈善基金会之职员、领导人或者员工。

1.3 直销商申请书与合约/识别代码

1.3.1 任何有意取得独立直销商资格之人、公司或其他实体,必须购买一份直销商入会套装并填写一份本公司之直销商申请书与合约。本公司有权无需说明即可自行决定是否接受申请。以公司,私人企业,合伙机构或者信托机构作为申请人时必须提供有效的公司注册编号(CRN)。详情见MOD SG1806416 或SG1806316。

1.3.2 申请人如无法提供前项资讯,本公司有权驳回申请。不愿提供该项资讯的申请人,可登记成为会员。任何直销商一经发现未满十八岁,当即取消其直销商资格。

1.3.3 本公司之必须于科贝尔,得克萨斯州收到由申请人填写并签名之完整直销商申请书与合约。直销商合约会在科贝尔,得克萨斯州公司接受该申请后生效。本公司不接受且不退回填写不完整的申请书。无佣金、奖金,和/或奖励将被支付直至本公司收到签名的申请书,或者当电子注册时,直销商通过电子签名接受条款和条件。

1.3.4 本公司一旦接受您的申请,您将获得一组指定的「帐号」,作为保荐新直销商或订购产品时的正式识别号码。

1.3.5 您必须就您的帐号、商业名称、独资经营权、直销商名称或地址等资料之变动,于变更后十四天内,以书面或至电通知本公司。

1.3.6 若您对本公司提供不实信息,您的资格将被立即撤销。任何使用与直销商申请书或订单有关之,均必须获得当事人之同意。若您于任何表格中提供不实资讯,或未获其他直销商或其他个人之书面明示同意,代其提供不实资讯或伪造签名,您的直销商合约将被立即终止。

1.3.7 新直销商不得以电话办理申请入会,本公司必须收到新直销商签名之申请书与合约。所有帐号必须附上新直销商本人之有效联络姓名电话确保新直销商可以收到公司的活动讯息与其他相关资讯,以维护直销商权益。

1.3.8 您必须自行办理销售本公司产品所需注册事宜,并取得必要之县市州省销售执照。

1.4 建立公司或合伙企业或委托

1.4.1 如果您使用公司、合伙企业或信托名称申请,您必须提供公司注册号码(Co. Reg. No)通过填写C-1 (MOD SG1806416)表格,确认该企业的股东、管理人员及董事,合伙企业或信托公司身份,公布企业合伙人或公司成员,或通过表格C-1 (A) (MOD SG1806316)公布信托成员。该公司任何以及所有的管理人员和董事,私营有限责任公司或合伙企业必须在直销商申请书及协议提交时,需向本公司提供一份担保及弥偿保证(表C-2或C型-2[A])的声明。

1.4.2 直销商的申请书与合约在附件不齐全的情况下将可能不被处理。如果企业单位增加了新的管理人员和/或董事,另一份担保及弥偿保证声明,表格C-2或表格的C-2 (A),必须填写完成并提交给本公司。您必须在变更发生的十四(14)天内,以书面形式通知公司个人股东、合伙人或董事的变更情况。

1.4.3 若您所申请变更之商业名称(“用于交易的名称”),侵犯或抵触本公司商号、商标、服务标章或英文名称,本公司有权决定是否核准您的变更申请。若本公司同意此项变更申请,则必须于直销商资料变更表,或附有已签署之担保及补偿声明之揭露表上,注明该组织名称及负责人姓名。在您的公司名称中不得使用可能被混淆的“美商寰泰”或者任何产品或商标的名称。

1.5 结合第三方合约与您的美商寰泰事业

1.5.1 所谓「第三方」包括但不限于另一独立直销商或其他提供创业服务或相关/不相关商品和服务的个人/公司。

1.5.2 本公司不认可或允许任何第三方的代理商,担保人或其他类似代

理商来建立您的下线组织。此外，该公司不认可任何第三方个人或公司通过使用第三方销售辅助获取收入。

1.5.3 若您决定与第三方订立此类合约，您须自担风险。本公司将不受任何此类协议或合约之约束，也不会补偿您因此等协议或合约所生之费用。

1.5.4 您不得订立任何第三方合约，将其他非本公司之内容、协议、商业计划、方法或手段，与本公司任何方面之业务相结合，或与其他必须和本公司产品销售、事业机会或奖励计划相结合。本公司无需履行这些第三方合约，也不会处理因此第三方合约所致之纠纷或直销商间的纠纷。

1.5.5 本公司并不允许将其他商业计划或其他形式之业务，与美商寰泰产品或奖励计划一起介绍/提供。违反本项政策将视为违反直销商合约，您的直销商合约将因此终止。

1.5.6 您不得向第三方表示其于购得本公司产品后，您将提供现金分红、奖金或其他利益，作为其协助您销售本公司产品之报酬，以借此诱使第三方购买本公司产品。

1.6 对下线组织的责任

1.6.1 您必须以有效及合法的方式，训练您的下线组织建立成功的事业。您不得建议独立直销商，以提供保荐人或上线独立直销商收入优势，但对其直销商地位造成长期伤害之方式，重整其下线组织。

1.6.2 您有责任帮助确保您下线组织的直销商遵守这些政策和程序，其中包括但不限于禁止为通过奖励计划获取实际或潜在收益而对本公司相关产品进行虚假陈述的政策。您有责任回答您亲自保荐的直销商所提出的问题。直销商如有任何与本公司有关的问题，请与其上线保荐人联系请求协助。

1.6.3 在完成新直销商申请，或晋升新职阶之前，您有责任您的下线讨论并决定哪一方可以获得直接利润。本公司将不负责处理直销商间有关此类或其他类型的财务协议的纠纷。本公司将依送交本公司之资料所建立之资料库，支付奖金予该资料库中所载者。

1.6.4 您有责任正确解说政策与程序5.13.1条关于满意保证之规定。

1.7 自愿终止帐户

1.7.1 直销商若自愿终止其帐户，必须填写并提出自愿终止通知书(MOD SG1806016)。

1.7.2 自愿终止帐户之直销商，可在直销商资格终止后的下一个营业周期起算六(6)个完整的营业周期(称为「等待期」)后，申请恢复直销商资格。如直销商依本节10规定于等待期内提出申请，须在等待期结束后的第一天方予以处理(等待期间不得从事任何寰泰事业活动)。已终止直销商资格之直销商配偶、直系亲属、未成年或相同户籍之家庭成员、合伙人、以及关系人拥有直接或间接所有权的企业或公司，在该直销商符合复效资格前，不得申请成为另一保荐人之直销商或会员。更多详情请参阅MODSG1625216。

1.7.3 已终止帐户之直销商不得保荐新直销商。若新直销商申请书上所列保荐人经查已终止帐户，则该新直销商将被要求提供纪录良好之直销商所持有之有效保荐人识别号。

1.7.4 新直销商于签订直销商合约起十四天内，奖金未付之前，可以随时以解约通知书或其他书面，通知本公司解除直销商合约并退出本公司之多层次传销组织。

1.7.5 保留为将来扩展。

2. 事业经营、网路使用、产品销售和招募新成员

2.1 广告

2.1.1 依第2.15的条文之规定刊登本公司所提供的广告外，您不得利用

网际网路或其他任何形式之媒体(如广播或电视)来广告产品。

2.1.2 为保护本公司商标，本公司必须限制直销商，不得自行制作推广本公司和其产品之广告文宣。本公司将统一提供广告供您使用。直销商仅能使用本公司所制作之销售资料以推广本公司和其产品。由本公司所核准之广告必须原文照列，不得增删变更。

2.1.3 禁止使用的资料，包括但不限于：

2.1.3.1 由本公司制作但已过时且不再使用的文宣，和

2.1.3.2 由独立直销商制作且违反政策与程序第2.7, 2.8 或 2.25条规定之资料。

2.2 保留为将来扩展

2.3 电话号码簿广告

2.3.1 您可以在电话号码簿刊登广告，惟必须遵守所有政策与程序之适用规定。经核准之电话号码簿(私人电话和工商分类部分)广告内容如下：

- 直销商姓名
- Mannatech® 独立直销商
- 直销商地址
- 直销商电话号码

2.3.2 如果打印机无法插入「®」标识，则必须于广告底部加印一行字：「Mannatech是Mannatech Swiss International GmbH, 公司的注册商标。」

2.3.3 您不得使用转换为字母后，可拼出Mannatech或任何产品全部或部分名称之电话号码或免付费电话号码。

2.4 接听电话

您接听电话时，不得让对方有致电本公司办公室的印象，您不得使用“Mannatech Swiss International GmbH”或及其衍生。电话留言则必须表明来电者系致电美商寰泰之「独立直销商」。

2.5 事业用文具

您可以向本公司指定的公司购买名片及印有信头的信纸，订购单随附于事业资料袋内。您的名字若出现与本公司有关事物上时，均必须加上「独立直销商」头衔。

2.6 使用公司名称、印章或商标

2.6.1 直销商不得自行制作推广资料，因此您不得将本公司名称、印章、商标及/或公司产品名称用于任何直销商自制之推广产品或资料上。

2.6.2 您仅可使用「美商寰泰独立直销商」印章。除了2.15条所允许的范围，您不得复制「Mannatech Swiss International GmbH」或美商寰泰的印章。

2.6.3 您不得使用Mannatech或美商寰泰名称或其任何商标做为您事业、公司、网际网路名称、页面上用来包含页面资讯之标签(metatags)及搜寻码，或电子信箱地址之一部分。任何在未经本公司授权的情况下使用寰泰商标的直销商，将被公司要求无偿放弃其对此类商标的权利。

2.6.4 除目前本公司核准资料上所明确列示者外，您不得使用本公司职员、主管、顾问，或支持本公司的运动员、名流及/或组织之姓名或肖像。

2.6.5 宣传本公司时，您不得使用其他任何公司、医院或机构之名称。

2.7 第三方资料的制作与使用

2.7.1 所有非由本公司制作的销售广告、一般资料或其他资料，皆视为「第三方资料」。本定义包括辅销品、及以印刷、影音或电子形式的资料。

- 2.7.2 符合相关法令规定且可被同业其他公司使用的资料,即为「通用」资料。
- 2.7.3 您不可制作、销售或散布第三方资料,其内容是将寰泰产品的好处、寰泰产品的成分关联到任何特定疾病、病程、疾病诉求,或其内容违反政策与程序第2.8或2.25条之规定。在代表本公司与本公司业务、奖励计划、训练其他直销商,和/或提出产品相关的声明时,您仅能使用符合规定的资料。任何资料都必须符合使用地国家的规定。
- 2.7.4 除第2.7.3条提出之规定,您仅能于下列情况中使用通用资料:
- 2.7.4.1 该等资料未提及本公司、其产品、商号名称、产品的特定成分或奖励计划,和
- 2.7.4.2 该等资料非专为宣传或销售寰泰产品或事业良机所制作。
- 2.8 **直销商的产品推广文宣**
- 身为一位独立直销商,您了解寰泰产品并不是用来取代医生治疗的照护标准或预防特定疾病,您不得作任何与本条规定相反的声明。
- 2.9 **复制已核准的教育及推广资料**
- 您可以视业务所需,逐字复制全部或部分本公司制作的推广资料。教育资料仅能全文逐字照列,不得断章取意。您不得复制或录制本公司制作之影音资料(含用于本公司网站之资料)。本公司严禁任何形式之录音(影)或复制。美商寰泰得要求您停止使用或散布该等录制品,及/或由您自费销毁任何未获授权的录制品。
- 2.10 **在宣传产品时使用MANNATECH专利**
- 2.10.1 您不得使用Mannatech或寰泰生技的专利声明,除非这一声明明确起源于产品标签或由Mannatech制作的宣传材料。
- 2.10.2 寰泰专利中名为醣质营养素的产品,并无意图或自称可治愈任何专利列出的疾病,因此,直销商严禁使用寰泰已授权的专利以及/或寰泰产品推广的任何提取物。
- 2.11 **保留为将来扩展**
- 2.12 **客户代言的使用**
- 2.12.1 **客户代言**
- 结合寰泰的产品销售,独立直销商不得使用有关寰泰产品益处的证明书,提供寰泰产品的成分表以及/或者将醣质营养素与任何特定疾病,疾病的进程,疾病声明,用药要求相结合,或作出任何声称寰泰产品具有公司生产材料以外的效果。
- 2.12.2 **事业说明会**
- 根据第2.12.1条规定,事业说明会主持人可以让与会者发表其个人亲身使用过产品后整体健康改善的代言(但不可以将寰泰产品的好处、寰泰产品的成分关联到任何特定疾病或病程)。在事业说明会的代言中,必须以展示或陈述方式表达适当的免责声明(参阅后述声明内容)。
- 免责声明:**美商寰泰的营养产品系列用以维护健康和一般福祉,且仅为印于产品标签或美商寰泰核准的推广资料上的各项主张。美商寰泰营养产品并不做为预防、医疗、治愈任何疾病之用,亦不得用以代替医生的照料或经过验证之疗法。
- 2.12.3 **纪录**
- 不可以擅自在事业说明会上记录(以声音、影像或其他形式) 本公司许可的代言,所有事业说明会之记录必须由主持人和/或会议领导人之为之。
- 2.12.4 **教育会议**
- 教育会议仅为沟通讯息之目的;不可以教育会议上宣传产品或
- 本公司事业。
- 2.12.5 保留为将来扩展
- 2.12.6 保留为将来扩展
- 2.12.7 **摄影、录影及其他媒体**
- 除政策与程序许可的情形外,兹明文禁止使用任何暗示或影涉寰泰产品的好处、寰泰产品的成分与任何特定疾病或病程有关的「使用前」的照片、录影带或其他媒体形式的纪录。
- 2.13 **网络销售媒体的使用**
- 2.13.1 您不可以在拍卖网站、虚拟网路商城、电视购物频道、邮购或其他非实体销售媒体上贩卖寰泰产品。
- 2.14 **保留为将来扩展**
- 2.15 **网站、电子媒体及公司商标的使用与注册**
- 2.15.1 **网站的使用:** 本公司网站为mannatech.com;另提供本公司制作的直销商专用网站。直销商亦可使用个人的网站、部落格、以及其他的电子媒体(诸如 YouTube, MySpace, Facebook, Twitter等等)(以下统称为「直销商个人网站」),依据下列规定来宣传寰泰事业机会。
- 2.15.2 **注册需知:** 您所用来连结与寰泰事业相关的各个网站、部落格、或其他电子媒体,必须要在网站成立后的十个工作日内完成注册登记,并提供您的姓名、帐号、网站的URL,以及进入网站的密码。您可藉由下列方式来提供这种资讯:
- 2.15.2.1 将所需资料以电子邮件方式寄至 lec-registration@mannatech.com
- 2.15.2.2 将所需资料传真至 972.471.5619; 或
- 2.15.2.3 将所需资料邮寄至 Mannatech US, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, Texas 75019. 依据这些政策和程序,直销商必须审查并遵守新加坡直销商网络清单MOD SG1624916。直销商站点的所有内容必须遵守这些政策和程序以及互联网清单。员工必须向公司提交所有材料,该材料最初可在直销商网点注册时使用,并必须在未来继续向公司提交直销商网点所需的任何材料。直销商不得于提交本公司之前在直销商网站发布任何材料/修改/更新。
- 2.15.3 **使用公司名称/知识产权。**当引用美商寰泰,或者其产品名称或成分,商标,专利,版权或讨论的商业机遇的时候,直销商必须通过使用适当的知识产权所标记及直销商网站上的产品的介绍,遵循公司的生产宣传材料。在直销商的网站上,直销商必须明确告知大众,他们是“美商寰泰的独立直销商”。
- 2.15.4 **链接到企业网站。**直销商可提供从其直销商站点直接链接到www.mannatech.com的相应链接,并且可链接至任何其他特定国家本公司所控制的网址。
- 2.15.5 **搜索引擎。**直销商可通过互联网搜索引擎将提供的符合政策程序及网络清单的搜索参数(元标记metatags, 搜索和源代码等)直接链接至其直销商站点。您不可以对关键词竞价,在网站上做广告,或利用搜索参数,解决特定疾病,疾病声明,或疾病过程。
- 2.15.6 **杜绝行为:** 您的直销商个人网站不得涵括有下列的内容:
- 2.15.6.1 以文字、证明书、广播媒体、图片、影片、或其他的内容,主张或暗示寰泰产品、寰泰产品的成份亦或糖质营养素,对于特定的疾病、疾病预防以及疾病疗程,具有治愈、治疗、减轻或预防的功能。
- 2.15.6.2 连结到另外的网站,而该网站主张或暗示的内容,指称寰泰产品、寰泰产品的成份亦或糖质营养素,对于特定的疾病、疾病预防以及疾病疗程,具有治愈、治疗、减轻或预防的功能。

- 2.15.6.3 URL内含有公司的名称、公司产品名称、公司商标、或疾病名称/病况等等。
- 2.15.6.4 以文字、证明书、广播媒体、图片、影片、或其他的内容,对社会大众,不实报导或虚伪陈述寰泰公司的产品或商机;以及
- 2.15.6.5 使用不同亦或特别的产品名称,无论是重新命名亦或重新标示、亦或重新包装,来提供寰泰公司的产品;以及
- 2.15.6.6 利用电子商务特性的方式,而非直接连接到www.mannatech.com,和
- 2.15.6.7 制造产品说明,除了包含在产品标签上和公司生产的宣传材料的说明。
- 2.15.7 对网站的责任:本公司将追究独立直销商和内容提供者的网站宣传内容责任。
- 2.15.8 权利保留:本公司有权寻求任何及所有法律容许的解决措施,包括禁制令,和由本公司根据规矩所执行的行动包括:
- 2.15.8.1 终止合约的惩处,和
- 2.15.8.2 移除网际网络上任何与本公司、其高阶职员、董事、员工和直销商、商标、专有财产或业务有关的不合规定或冒犯性的资料。
- 2.16 公司网路使用守则**
- 本公司得授权直销商存取需输入密码始能使用的内部网路资讯。该资讯仅供直销商做为沟通工具之用。您不得使用此受密码保护之网站的任何部份来招揽成员及/或销售产品。这些部份包括但不限于留言板及网路影音部份。您不得将您的密码提供予任何人,以存取该网站资讯。误用内部网路将依「直销商惩处程序」予以惩戒。
- 2.17 电子邮件通讯**
- 您可以利用电子邮件将本公司的讯息传达给自己的下线。您必须在转达书面通讯给下线及/或跨线组织前,确认其内容符合直销商政策与程序,以及与电子通讯相关之法律规定,并对该内容自行负责。违反本项政策的直销商,将依「直销商惩处程序」予以惩戒。
- 2.17.1 收信人如欲自邮寄清单中除名,应直接通知发信人。直销商一旦收到除名的要求,必须依照法律规定立即将要求者自邮寄清单中移除。
- 2.17.2 直销商不得寄发或节录违反政策与程序第2.7、2.8或2.25条规定的资料予其他直销商或准直销商。
- 2.17.3 严禁直销商主动发送未经请求的电子邮件(即所谓电子邮件行销或「垃圾邮件」),及/或于网际网路布告栏张贴电子讯息,以推广本公司、奖励计划及/或产品。若您参加聊天室,您必须自担风险并对您在该媒体所做的所有声明自行负责,此外也必须遵守本公司禁止以任何电子讯息格式做不实之医疗、产品和收入陈述之政策。
- 2.17.4 您不得购买电子邮件地址清单,且不得未经收件人许可即主动寄发资料。
- 2.17.5 本公司得透过电子邮件(如果您提供电子邮件地址)通知您即将进行的活动讯息或一般资讯。如果您不愿意收到这些讯息,请以文件上所附的电子邮件地址与客户服务部联系。
- 2.17.6 直销商的Mannapages可包含连结或参考资料,只要连结的来源不违反直销商政策与程序。被禁止的来源包括但不限于不合规定的网站,及/或来源包含疾病诉求、个人代言、收入声明等。
- 2.17.7 直销商不得利用成功导航SuccessTracker™、或本公司其它业务拓展工具或系统以电子邮件、刊登、下载、使用、储存或散布任何涉及(1)猥亵、冒犯、威胁、蓄意伪造、诽谤或以其它方法手段来违反或鼓励他人犯法亦或是(2)损害公司商誉、使公司蒙羞

或毁谤公司产品、经营或直销商。此外,直销商不得利用成功导航 SuccessTracker或本公司其它业务拓展工具或系统来散播个人讯息、寄发连锁信、传输或下载未经授权复制使用的著作权资料。违反此政策者将有可能受到惩处。

2.18 传真

本公司严禁使用未经要求的传真,以行销、推广或广告本公司或其产品。您仅可对事先表示同意的个人传真推广本公司或产品的资料。然而,若该接收人表示取消其事前同意,您必须立即停止传真。

2.19 与媒体联系

2.19.1 所有媒体查询(广播、电视、报纸、杂志或其他任何定期刊物或媒体)必须转交给行销部。直销商直接或间接与媒体连系,以参加任何活动时,严禁讨论本公司、产品、业务状况或奖励计划,亦不得提供任何类型的代言。当媒体与您连系时,您无权代表本公司。

2.19.2 个人出席-未经本公司事前书面同意,您不得于电视、有线电视或广播直接或间接代表本公司。

2.19.3 公共关系-您不得直接或利用广播媒体作为公共关系之用,包括但不限于未获事前同意即发布新闻、发表文章和参加谈话性节目。

2.20 商展及博览会

2.20.1 您可在商展、博览会或其他公开论坛中经营您的寰泰事业。

2.20.2 独立直销商应自行负责确认参加上述活动的核准、入场许可、楼层空间等事宜。

2.20.3 活动期间,独立直销商须全程亲自出现于其摊位上。

2.20.4 独立直销商仅可展示未违反政策与程序第2.7、2.8或2.25条规定的资料,且您必须以「寰泰独立直销商」之身分进行活动。

2.21 零售产品

2.21.1 本公司是利用人脉网络行销来分享商机,行销的基础是藉由一对一接触那些可能想要使用产品,或利用此商机来经营事业的人。一旦这种行销方式被接受,独立直销商会花时间,精力,资源来经营其事业,本公司与所有直销商有责任持续去支持这种运用人脉网络的行销方式。

2.21.2 您可以在以下场所出售或展示公司产品(1)办公室或位于一般公众无法访问的私人会所(2)仅通过预约得以进入的专业人士的私人办公室,包括但不限于,美容沙龙,水疗中心,医疗机构及牙科诊所。您根据本条款出售公司产品的能力可能会受到当地法律或其他规则或政府机构或专业组织的制约。您将为有关本公司产品销售行为遵守所有法律和规则负全责。

2.21.3 您不可在零售商店里出售或者展示公司产品。零售商店包括但不限于百货商店、提供美容美体的店铺、超市、药店、书报摊、健康食品商店、自动贩卖机、购物商场货车和跳蚤市场。

2.21.4 然而,您可以在保证以下条件成立零售处:1)直销商作为所有者;2)此处以提倡保健,出售营养品为宗旨;3)对消费者提供参考咨询;4)只用公司认可的宣传材料;5)公司产品存放于立柜内,柜台后面及另外屋室而不是在自售环境中。

2.21.5 建议零售价。寰泰所设的零售价仅为建议售价,您可以自行决定产品零售价格。

2.21.6 重新包装和重新标签公司产品。本公司严禁您重贴产品标签,或以任何方式变更贴于本公司产品上的标签。此外,您亦不得重新包装或重新填充产品,所有产品必须以其原始未开封的容器销售。若参与前述各项行为,您可能须负刑事责任或民事损害赔偿赔偿责任。

- 2.21.7 您必须为所有的零售客户提供正确完整的销售收据。如果您将产品销售给新加坡以外的零售客户，那么您必须向您的客户提供适用于该司法管辖区格式的销售收据。欲了解更多信息和可用的形式，请参阅MOD资料库。直销商必须保存销售收据副本，为期不少于两年并且必须按要求提供给公司。
- 2.21.8 在下列情况下，您不得销售商品给消费者：
- 在未经请求造访消费者的居住地点，另一居住地或工作场所的时候。
 - 在经过请求访问消费者的居住地点，另一居住地或工作场所，但访问原因并非是为了讨论和购买公司生产的产品的时候。
 - 如果总交易金额低于\$50新加元或者是按照事先的协商或讨论进行买卖交易，并未发生未经请求造访居住地点或如上所述的工作地点或在该住所或工作场所询问另一个人。则上述限制将不适用。
- 2.21.9 一旦以上情况发生，公司代替您向不满消费者退换货款，此款将从您的奖金中扣除。您也可能会受到纪律审查。
- 2.22 推广产品供动物使用**
本公司产品仅供人体使用，不得推广该产品可供动物使用。
- 2.23 有关本公司的不实陈述**
若本公司发现直销商以虚伪、欺骗、诽谤或误导方式介绍本公司、奖励计划、员工或产品，该直销商将受惩戒，包括得终止其直销商合约。
- 2.23.1 在未清楚标示资料来源下，您将被禁止引用或出版其来源为寰泰生技所主导或出资的研究。
- 2.23.2 您禁止引用这类研究结果或出版物，它们由直销商进行、出资或掌控的，但并未清晰且明确地说明此研究/出版物是由可通过销售寰泰产品而获取佣金的“美商寰泰独立直销商”进行、出资或掌控的。
- 2.23.3 您禁止从引用这类出版物，它被直接或间接地称为科学出版物，它由某直销商发布，但并未清晰且明确地说明此出版物是由可从销售寰泰产品而获取佣金的“美商寰泰独立直销商”所掌控。
- 2.23.4 您禁止引用或发表在研究进行或刊物发表时，没有清晰且明确披露费舍尔研究所的研究项目或出版物没有清晰和明显说明费舍尔研究所独立直销商状态的研究项目或出版物。
- 2.24 奖励计划和收入的不实陈述**
奖励计划下的收入机会取决于多项因素，包括个人的能力及毅力。除公司文宣品上所为的声明外，您不得就准直销商的可能收入做任何暗示，亦不得发表有关个人收入的声明，却未提及该等收入未必代表一般直销商的可能收入。直销商必须运用本公司所提供的收入统计，正确地陈述可能或平均收入数据。所有收入全部来自于产品销售。如对加拿大境内人员说明事业计划，于提到收入数据时，必须符合加拿大奖励揭露规定。对收入或奖励计划的不实陈述包括但不限于下列各项：
- 2.24.1 向任何人说明奖励计划时，(i)未清楚表示单纯地登记或保荐新直销商并无法获得报酬，且(ii)未提供必要的信息揭露；
- 2.24.2 向任何人说明奖励计划时，未告知取得或维持直销商资格并无继续购买的规定。
- 2.24.3 向准直销商说明直销商合约的内容时，未说明各种不同入门层级，以及会员、菁英直销商及巨星级直销商间的差异。
- 2.24.4 说明自动订单(AO)细节时，未揭露AO属于自由选项，每年十三期，自动以所提供的信用卡付款或自银行帐户扣缴，并于各营业期将预选产品直接送至预定地址，直到本公司收到AO终止通知为止。此通知可以电话或网络形式。
- 2.24.5 表示或暗示所有加入本事业的参加人都会成功。
- 2.24.6 保留为将来扩展
- 2.24.7 就一般直销商经营事业可能预期的收入金额，作不实陈述(例如您不得出示本公司开立的支票副本，以的代表可能的收入)
- 2.24.8 就一般直销商达到收入目标或晋升领导层级所需投入的时间，作不实陈述。您不得明示或暗示可以轻松达到事业成功的目标，而只能表示参加人必须透过勤奋努力才能成功。
- 2.24.9 明示或暗示您将为人建立下线组织。
- 2.24.10 利用任何误导、欺诈、不公平或任何其他非本公司奖励制度内的方式进行招募。
- 2.24.11 讨论或保证任何与公司产品或制度不符的声明。
- 2.24.12 将本公司、其产品及/或事业计划与和本公司有关的股票或证券结合销售。
- 2.24.13 违反交叉保荐、诱使及/或多重身分政策操作或重建下线组织。
- 2.25 产品主张和不实陈述**
您不得直接或间接做出或暗示使用本公司产品具有预防、治疗、治愈或舒缓任何病症的任何医疗或其他禁止的主张。您不得作出有关本公司产品的虚假声明或遗漏任何有关产品材料的真实信息。
- 2.25.1 对本公司产品以口头、书面或其他形式做出任何违反政策与程序第2.7、2.8条或本章节中任何条款的不实陈述。
- 2.25.2 对本公司产品的讨论、保证、陈述或声明违反政策与程序第2.7、2.8条或本章节中任何条款规定。
- 2.25.3 行销产品或推广奖励计划时，使用或散布违反政策与程序第2.7、2.8条或政策与程序条款规定的宣传资料。
- 2.25.4 对本公司任何产品重新贴标或以任何方式修改标签。此外，您不得重新包装或重新装填本公司产品，本公司产品须以原包装、未开封产品出售。
- 2.25.5 使用第三方个体、商业个体或组织（例如寰泰会员、MannaRelief非营利慈善基金会）以欺骗或诱导的方式与公司产品相连接。
- 2.26 公司活动**
- 2.26.1 公司于年度十三(13)个营业期内将提供与公司规章及政策与程序相关的课程为独立直销商的训练机会，包括现有与最新的不时产品资讯、行销技巧、组织发展技能。公司非常鼓励独立直销商积极参与相关课程。
- 2.26.2 本公司将不定期举办的所有活动内容将禁止录音、录影(包括录音、录影、拍照或者其他相关摄影纪录方式)。本公司可能会透过本公司网站统一提供相关照片或录音档给独立直销商使用。
- 2.27 保留为将来扩展
- 2.28 对本公司有损的行为。如果直销商对美商寰泰唯一的自由裁量权及决定权有所损害，美商寰泰会对其作出相应的制裁。施加的制裁的严重程度应由美商寰泰唯一的自由裁量权而制定，范围包括将直销商置于观察期或终止与美商寰泰其合同。
- 3. 国际政策**
- 3.1 如何经营国际事业**
- 3.1.1 经营的国家。唯有本公司业已宣布正式纳入营运范围内的国家，直销商方得于该国家内经营事业，推广本公司及/或销售产品组合。您必须遵守各营运国家的所有法律规章。您仅能利用本公司核准于该营运国家使用的推广资料及销售本公司核准于该营运国家销

售的产品。若您行经未授权营运国家，则必须参照本国际政策。除目前美商寰泰已获准营运的国家（请参阅MOD#1817601）之外，所有其他国家均视为未授权营运国家。

3.1.2 产品出售。产品的提供可能有别于不同的国家。独立直销商只能出售经特别批准的产品和标签，在该特定的国家经营。产品仅能于业经核准销售地区依法销售，详细内容请参考各国产品目录。

3.1.3 预发布活动。当美商寰泰决定在一个新的国家开展业务，公司将发布新闻稿并正式设置新国家业务启动的时间。公司还将发布一个MOD建立预发布指南，寰泰的独立直销商必须遵循指南与新建立业务的国家取得联系，这包括（但不限于）预发布活动开始时，经批准的产品名单，价格，营销，和补偿方案的材料，以及会议和广告指南。预发布MOD还将特别指出了寰泰直销商在预发布期间被排除于工作的行动。

3.1.4 遵守国家法律。您必须遵守任何您事业运作国家的所有法律，税法，移民法，法规和规定。您仅可使用经本公司通过的宣传资料在该国家进行运作，并且只销售在该国已被核准销售的产品。您必须在业务国家的合法范围内的开展经营活动，并为您独立的事业全权负责。

3.1.5 旅行到其他国家。如果您前往其他国家，应遵循下列政策。独立直销商必定不得：

- 推广本公司、奖励计划或产品。
- 销售或散布本公司产品。
- 复制或自制文宣品，以供散布。
- 接受未授权营运国家人民的登记或招募费用。
- 举办事业机会说明会。
- 透过网际网路或推广资料推动拓展国际市场。

3.1.6 如被发现违反了国际政策，根据直销商政策及程序指南，您将进入直销商纪律流程。

3.2 赠送产品

仅于未授权营运国家就本公司产品相关的法律规章允许时，始得将产品赠送予该国家的人民。您必须自行负责与该地海关联系，确认赠送产品是否合法可行。

3.3 国际保荐权

3.3.1 仅有纪录良好的直销商得担任国际保荐人。本公司有权随时自行决定拒绝您的国际直销及保荐权，并将该决定以书面通知寄至您的最后已知地址。

3.3.2 若本公司认定您未遵守本政策与程序或营运国家的相关法律规定时，得随时取消您担任某营运国家国际保荐人或受领各项奖金的权利。

3.3.3 您不得于任何国家采取任何行为以介绍本公司。包括但不限于试图注册或保留公司名称、商标或商号，取得产品或营运许可，或建立政商关系。本公司若您擅自代表公司所采取的不当行为，而必须采取补救措施以确保公司受损害或责任，您同意补偿本公司因而所生的所有成本。

3.3.4 本公司有权额外制订特定国家适用的政策与程序。经营国际事业的直销商同意遵守本公司针对特定营运国家所制订的所有特殊政策。

3.4 直销权国籍转换

直销商要求将国籍转换至另一个国家，须直接联系该新国家之客服中心处理。

4. 保荐人相关规定

4.1 选择保荐人的权利

4.1.1 准直销商有权选择其直属保荐人。对最初介绍本公司之直销商的默示忠诚，并不表示即有义务接受该介绍人之保荐（例如，准直销商并没有义务以仅提供本公司录影带或其他推广资料之直销商做为保荐人）。本公司无义务处理或卷入保荐人纠纷（或与保荐奖金有关之协议）。新直销商之保荐人系准申请人签署之直销商申请书暨合约上所列，及/或本公司电脑系统登记为保荐人之直销商。

4.1.2 一旦本公司核准直销商申请书与合约，及/或指定帐号后，仅因本公司错误，或本公司于任何佣金支付前收到新直销商，及/或该直销商之现任及新任保荐人（或介绍人）之书面通知时，方得变更保荐人。

4.2 诱使选择不同保荐人

4.2.1 尽管政策上直销商有权选择保荐人，但任何为了防止其原有上线获取收入，而诱使或允许现任直销商个人、其家庭成员或事业伙伴登记您为保荐人之行为，系违反本公司政策之行为。

4.2.2 本公司集会均系开放供有兴趣者参加。您不得对有兴趣者暗示不欢迎参加集会，或暗示如果不属于您的下线将无法给予协助。直销商必须安心地介绍准直销商参加此等集会，而所有参加此等集会之准直销商必须转介介绍其参加此等集会之直销商。保荐由其他直销商介绍来参加集会之准直销商，系违反本公司政策之行为。

4.2.3 若已知准直销商已与其他直销商共事，您不得提供金钱报酬、免费产品或任何其他物质诱因，诱使该准直销商登记为您的下线。

4.3 保荐人和介绍人资讯

4.3.1 独立直销商申请书：您必须于提出申请书时，提供本公司有效之保荐人和介绍人之详细资料。未注明保荐人和介绍人资料的申请书，将不予处理并退回申请人。保荐人/介绍人并须属于组织之同一支系。只注明保荐人和介绍人之申请书，将以保荐人和介绍人为同一人处理。本公司不负责联系申请人或其上线以核对资料正确性。未能正确提供的举荐人和保荐人的信息的直销商可以完成保荐人变更申请表MOD SG1807216。此表格必须于佣金支付之前提交，并附于正确的签名，并遵守申请表上的要求，否则保荐人变更将被拒绝。

4.3.2 直销商可于加入后七个工作日内申请变更保荐人，但不得跨营业周期申请。如果当前的商业周期已少于七个工作日，那么直销商需在此商业期结束之前提请举荐人/保荐人变更。您可通过电子邮件将变更请求发送至sponsorchange@mannatech.com.au。

4.4 变更保荐人：

4.4.1 除下列情形外，本公司不允许变更保荐人：

- 直销商系经以欺骗方式诱使加入本公司，或
- 由于本公司之错误，而误将该保荐人输入本公司资料库。

4.4.2 直销商于提出此等申请时，必须依变更保荐人申请书所要求，检附其现任保荐人之书面同意及经相关人之签署之申请书。若直销商于提出此等申请时已有下线组织，本公司将不会核准此等变更。

4.4.3 直销商必须提出组织内所有收入可能受到影响之直销商的书面同意。唯本公司仍有权于有违反其他政策与程序，及/或本公司事业规则之情形时，驳回变更之申请。

4.4.4 若您以书面终止您的身分，您得于六(6)个营业期后，重新加入另行选择的保荐组织。终止身分将丧失于前一保荐组织所享有之全部权利、奖金及佣金（参见第1.7）。自本公司接获自愿终止通知书起，您不得再举办集会、试图介绍新直销商或销售产品。本公司若发现您于该终止期内仍积极经营事业，则本公司有权驳回您的

申请,不允许您加入新的保荐组织。自愿终止其直销商身分者,只要符合所有规定,便得以新身分加入同一保荐组织或新的保荐组织。身分转让须经本公司同意,而本公司有权随时拒绝之。详细资讯请参见MODSG1625216。

4.4.5 若您于资格更新之有效期日后仍未更新原有资格,且过去六(6)个营业期内并未从事任何事业活动,则您得于不同的保荐人下,成立新的身分。过去六(6)个营业期内并未从事任何事业活动之直销商(「非活跃直销商」),不得自称为美商寰泰独立直销商,亦不得举办或参加教育或推广会议。您应停用任何载有本公司标章、商标或服务标章之资料,您不得继续与本公司联系,亦不得试图保荐或介绍新直销商,或销售本公司产品。若经发现您于该非活跃期内仍积极经营事业,则本公司有权驳回您加入新保荐组织的申请。您必须填写并提出「自愿终止通知书」MOD SG1806016,并提出新的直销商申请书与合约。有意依此等条件重新加入之直销商得以新身分加入。身分转让需经过本公司同意,而本公司有权随时拒绝之。

4.4.6 您不得劝诱或试图劝诱任何其他直销商终止其帐户,以加入您的下线组织,或利用任何不公平手法或不正当行为以取得任何同意(参见4.2.1)。

4.4.7 本公司有权将任何非活跃或终止之身分依其当时帐上价值移转予他人。

4.5 直销商身分之出售或转让

4.5.1 非经本公司明示同意,您(「转让人」)不得将直销商身分之权利,出售、让与或转让其他人、公司、或法人(「受让人」),本公司得自行决定延后或拒绝同意,而无需提出任何说明。本公司有权自行决定,禁止直销商身分之出售、让与或转让,或就该等出售、让与或转让增加各种条件及条款。本公司无法同意将直销商身分由一营运国家出售或转让至另一营运国家。任何直销商身分恒留在原营运国家。

4.5.2 为取得此等许可,转让人必须为本公司认定为纪录优良之直销商,清偿其与本公司间任何未偿之债务责任,且未受任何纪律调查或惩处。

4.5.3 转让人必须签署身分转让申请书及自愿终止通知书,以授权进行其身分之出售或转让。其他直销商身分出售或转让资讯,请参见身分转让申请书MOD SG1805616。

4.5.4 直销商身分之新所有人必须遵守直销商政策与程序以及所有条款。直销商身分得依其直销商申请书暨合约所列层级予以转让。所有出售或转让必须由受让人于身分转让申请书和直销商申请书暨合约上签字,并经本公司同意接受。所有签署字样均须经查证属实。

4.5.5 如果该职位已保持终止状态(和/或不活动)六(6)个营业期,那么此终止职位是可以出售或转让的。因纪律原因终止的职位,只有当六(6)个营业周期期满后,享有一次出售或转让机会,并且此违纪行为没有被公司起诉或被起诉的可能。需要更多相关信息,请参阅MODSG1625216。

4.5.6 如第4.5.5条所述之自愿终止或非活跃直销商,其身分转移将受到严密监控,以确保该转让遵守本政策与程序之其他政策。本公司如认定该转让将违反「直销商政策与程序」及/或该等政策之基本精神时,得自行决定,拒绝该身分转让。直销商如利用身分转让来违反本政策与程序,将依直销商惩处程序办理。

4.5.7 以前拥有者账户的余额将不会随职位转移。

4.6 直销商位置之继承

4.6.1 直销商如因身故亡,其直销商身分之所有权利,包括对佣金和奖金的权利,以及所有直销商责任义务,应由该直销商遗嘱或管辖

法院命令所示之继承人承受。若该直销商未立遗嘱,则其佣金和奖金之权利及直销商责任义务,将依其遗产所在地就无遗嘱继承之相关法律之法院有效命令所示转让。为接受转让,继承人必须提出经认证的该直销商死亡证明书,或其他本公司所要求之文件,以证明其为真正继承人(包括但不限于法院命令、遗嘱影本,有遗嘱者之遗嘱执行授权书,及/或无遗嘱者之遗产管理委托书)。

4.6.2 继承人必须履行该直销商身分之所有义务,且必须签署当时有效之直销商申请书与合约。即使继承人业已具有直销商身分,该继承人仍得继承并保有另一直销商的位置。

4.7 多重身份

4.7.1 您及您的配偶得拥有独立身分,并得以独资事业、公司或合伙名义拥有第三个身分。所有该等身分必须同属第一个身分之下线组织。

4.7.2 若夫妻离婚,本公司将遵守管辖法院就双方财产和权利分割及分配之终局命令。相关当事人必须提供本公司所要求之任何文件,以佐证该分割。

4.7.3 除非获得夫妻双方之书面同意,本公司将不在离婚诉讼期间对帐户做任何变更。

4.7.4 若配偶双方因收入而产生纠纷时,本公司有权参加任何离婚诉讼,并将佣金支票提存于管辖法院。

4.7.5 个人得持有两个身分,其中一个得为独立身分,另一身分则得以独资事业、公司或合伙名义为之。所有该等身分必须同属第一个身分之下线组织。

4.8 配偶/家庭成员之交叉保荐

4.8.1 您不得为了规避原保荐组织而保荐您自己、配偶、未成年子女、家庭成员或任何您及/或您的关系人拥有直接或间接所有权的企业或公司加入另一个下线组织,在您和/或家庭成员直接或间接拥有权益。丈夫、妻子、合伙人以及关系人拥有直接或间接所有权的企业或公司的家庭成员、合作伙伴和/或未成年子女,都必须同属于第一个身分之下线组织,但得分属于同一下线组织之不同支系。请参见MOD SG1625216。

4.8.2 违反本项政策将导致交叉保荐之帐户遭终止,而您将接受限以原身分经营事业之指示。交叉保荐之身分或下线组织均不会变动。若保荐人或介绍人经查故意或有意鼓励交叉保荐,则该保荐人/介绍人将依直销商惩处程序予以惩戒。

4.8.3 若发生违反本项政策之情事,您仅能于六(6)个营业期后,方得担任另一直销商之合伙人、顾问或员工。

4.9 未经授权的直销商招募及竞争性产品销售

未经授权的直销商招募及竞争对手产品销售。

如果您选择加入另一个直销或网络营销或传销(这些政策和流程的共同目的均为“直销”)的业务中,销售竞争产品(如下4.9.3所定义)(“商业竞争”),您将被禁止参与以下所列举的未经授权的招募活动,或在您下线直销商所住或发展业务其它国家的招募活动。

在这些政策和流程中的术语“参与”是指招募或参加其他的商业活动,其目的是在另一直销公司的经营及补偿计划中赚取佣金和奖金或其他形式的经济收益。作为一个单纯的消费者从另一直销公司购买仅供您个人使用(或您家人使用)的产品或仅为获取另一直销业务补偿计划获取佣金资格而从另一直销公司简单购买产品的,并不构成参与另一直销公司业务或补偿计划。

4.9.1 您不得保荐或招募其他直销商加入其他供应竞争性产品(定义见下文4.9.3)的直销业务中。术语“招募”是指实际或企图招揽、保荐、鼓励,或以其它任何方式影响,直接还是通过第三方,使其他

的公司直销商或成员保荐或参与另一直销业务。

- 4.9.2 您不得使用任何公司创作的或公司直营商创作的书面报告、视频、录音或其他宣传材料（无论何种媒介），来为其他直销机会招募前景或客户。您不得制作包含公司介绍、公司产品、补偿计划或培训系统的书面报告、视频、录音或其他宣传材料（无论何种媒介）来为其他直销机会招募前景或客户。在这些政策和程序中“公司直销商生产”是指（a）在直销商与本公司的协议和安排下，由直销商生产，或（b）由直销商生产，并含公司生产的材料的精华或运用任何本公司的商标。
- 4.9.3 您不得向公司直销商或会员出售或提供销售或推广有竞争性产品。为了这些直销商的政策和流程的目的，“竞争性产品”是指与公司产品同属一大类的产品。通过举例的方式，任何膳食补充剂都与公司的膳食补充剂产品属于同一大类产品，并且竞争性产品不管在价格、质量、成分、药效或营养成分含量方面有任何区别（感知或其他方式）。
- 4.9.4 您不得连同其他直销公司的产品、业务机会、奖励计划、或奖励一起获得本公司产品或美商寰泰的薪酬计划和奖励计划，业务机会，或公司任何奖励。
- 4.9.5 无论公司活动是否全部或部分由本公司或公司直销商赞助，您不得在任何公司会议、研讨会、会谈、旅行，或任何公司活动或盛大集会（统称“公司活动”）中销售非本公司产品或推广任何非本公司的业务机会。
- 4.9.6 为合理保护公司商誉和正当经营，在约束期间及制约区域内(每个均如4.9.6.1所载)您将不能在未事先获得公司书面同意的情况下直接或间接地招募（定义请见4.9.1），或协助他人招募。在招募日期一年内已经成为其他宣传、销售或提供销售第4.9.3所定义竞争性产品公司直销商的任何直销商、个人或企业。
- 4.9.6.1 “约束期”是指，从任何一方终止您直销商合同之日起：
(i) 18个月；
(ii) 12个月；
(iii) 6个月；[或
(iv) 3个月。]
“制约区域”是指：
(i) 新加坡；
(ii) 新加坡及任何您或任何您下线直销商居住的，或直销商开展经营业务的国家；
(iii) 新加坡每个您或您下线直销商开展经营业务的省或地区；
(iv) 任何新加坡境内距离您或您下线开展经营业务地点10公里区域内的地方。
- 4.9.6.2 每个约束包含在第4.9.6，第4.9.6和4.9.6.1条的措辞任意组合构成一个单独或独立的规定，可与其他限制区分开。如果拥有管辖权的法院最终决定这样的约束全部或部分将被强制执行，则此约束的剩余部分及任何其他约束的可执行性将不会受到影响。
- 4.9.7 下线组织（“机密信息”）正如4.12所描述的是美商寰泰自有的财产。直销商仅可在从事与美商寰泰相关的业务活动时才可以使用“机密信息”。
- 4.9.8 总裁级总监大使计划（“大使计划”）您总裁级总监大使计划的确认是与您的总裁级总监保持状态相绑定的。如果您领导地位在超过三（3）个经营期间低于总裁级总监，您必须在达到总裁级总监状态时签署一份新的确认。
一旦到达直销商达到总裁级总监领导水平，该直销商就可能有机会参加总裁大使计划从而成为“总裁大使。”参加大使计划不是强制性的。如果您加入了总裁级大使计划，您必须签订确认书确认您都符合4.9.8章节（包括所有子章节）。一旦本公司收到您签

署的确认书，那么您即有权获得一定的奖励（如寰泰事业与奖励计划所定义），确认及其他福利，并可获得不提供给其他直销商的独有信息。总裁级总监领导必须在年度更新期间签署新的确认表。

如果您选择参加其他竞争业务（如4.9章节第一个段落所定义并且在参与的同时您已达到总裁级总监领导级别，那么您将没有资格参与本公司的总裁划大使计划和并享受其如下所述条款和条件规定的福利。考虑到如本公司同意您参加总裁大使计划为“总裁大使”，并成有权获得大使计划的好处，您必须同意下列条件：

- 4.9.8.1 您不得直接或间接地成为竞争对手的业主，管理人员，董事，雇员，顾问，承包商或分包商，。关于您遵守本章节的4.9.8.1的问题，可能会通过总裁大使披露表格提交至公司，该表格在Mannatech.com资料库中提供。关于直销商的状态是否确定为加入其他业务竞争公司需根据4.9.8.1章节由公司逐一裁定。
- 4.9.8.2 您不得为了自己或其他团体的利益，直接或间接地在或为另一竞争公司建立下线或招募公司直销商或成员。这一规定包括您获得参与新竞争公司业务的机会，并且在参与任何竞争业务的时候，您早已成为或成为了本公司总裁级总监。（请参见第4.9.1章节有关“招募”的定义和4.9章节第二段“参与”的定义。）
- 4.9.8.3 作为总裁大使，您不得为竞争公司宣传或主办信息性的或培训型会议，公开接受其阶段性表彰或奖励，或出现在其宣传资料或广告中。
- 4.9.8.4 您不得试图颠覆或以其他方式回避并意图通过使用“幽灵”账户，以信托账户的名义，署名为配偶，生活伴侣，亲戚，或同一家庭的成员。对于这一规定的目的而言，所谓“幽灵账户”是指一个帐户使用别名或假名，旨在隐藏或掩盖从此账户获利者的身份。
- 4.9.8.5 如果您未遵守4.9.8章节的规定（包括所有子章节），那么您将无权参与到大使计划之中。此外，任何违反大使计划规定的行为，将导致您被取消的参加大使计划的资格，并且您参与大使计划获得好处的权利和特权将被终止。此外，您可能同时违反了协议，合规委员会可能对您进行一项或多项制裁，最高包括解职，如6.12.13章节所述。
- 4.10 身份更新
- 4.10.1 您可将您的职位保留一（1）年，与您的周年纪念日相符。直销商没有更新的要求。直销商参加本公司保留计划，将有助于抵销直销商该年度的行政费用和直销商附带服务，并且将会从于其注册日起一（1）年的这一天或之后提交的产品订单中，自动扣除APO的50%。全明星直销商状态不更新将导致更新日或之后提交订单的优先级别将下降。
- 4.10.2 若身分未办理更新，且于六个营业期内未以该身分订购任何产品者，则其介绍人得依转让政策将该身分转让给他人。
- 4.10.3 直销商不得于未经该身分之所有人有效同意，擅自更新该身分。
- 4.10.4 会员没有任何更新要求。

4.11 下线报告

您可以通过 SuccessTracker 看到您的下线组织的报告。这些信息是属于公司所有的保密信息。您不可以私自直接或间接复制或转看于第三方。这条程序应与4.12一同遵守。

4.12 提供予直销商之本公司专有机密资讯/报告

本公司的谱系资讯(指本公司所拥有与其直销商有关之资讯，包括但不限于其与每位各直销商的关系、各直销商的保荐状况、直销商的上下线、图表、资料报告和其他资料，以及各直销商的订购纪录)(合称为「机密资讯」)系由本公司所拥有，对本公司之事业极为敏感珍贵，并以高度机密性质传送给您。除其他要求之外，本公司之合法商业利益亦有赖您不得对本公司之竞争对手揭露该等机密

- 资讯。若本公司必须于本合约有效期内向您揭露其谱系资讯之任何细节时：
- 4.12.1 您必须随时并一直将该等细节视为具有营业秘密性质之机密资讯，并不得对任何其他人士(包括本公司之任何竞争对手或公司)揭露该等细节。您应采取所有合理步骤以保护并维持该资讯之安全，并仅能为本公司之商业利益及提供该等资讯之既定目的而使用该等资讯。
- 4.12.2 您不得对其他直销商(包括但不限于交叉直销商)、个人、或任何与本公司无关之他人提供、出售、复制供售，或以任何方式散发机密资讯。
- 4.12.3 您不得于本合约有效期间或其后一年内，采取或鼓励任何足以规避、侵害、妨碍或减损本公司谱系资讯利益价值之行动。
- 4.12.4 您仅能将机密资讯用于美商寰泰事业。
- 4.12.5 本公司机密及专有资讯若经有违其利益之方式散播，必将对本公司造成无可弥补之损害。本公司有权寻求禁制令救济或其他法律容许之救济方法，以求保护其机密资讯。
- 4.12.6 本公司将于任何直销商惩处程序进行期间及之后，暂停您使用或存取本公司之机密资讯。
- 4.13 营业期**
- 4.13.1 营业期每期二十八日，以周五为当期截止日。
- 4.13.2 不足新加坡元10元之奖金将累计至下期奖金总额达10元后使发放。所有奖金概以新加坡元支付。
- 4.13.3 会员购买产品之奖金回馈，将于营业期结束二周后支付。
- 4.13.4 一个日历年内所赚取的佣金少于10新加坡元，此奖金将在一年后被没收。
- 4.13.5 没有佣金、奖金、和/或奖励将被支付，直至本公司收到签名申请，或通过电子注册，直销商电子签名表明接受条款和条件。
- 4.13.6 支付佣金的首选方法是通过可在网上申请的自动存储方式。
- 4.14 所得税**
- 您是一个独立的承包商。本公司不会从您的奖金支票中扣除个人所得税。
- 4.15 奖金调查之请求**
- 4.15.1 所有奖金调查之请求必需于该笔奖金发放日后四十五日内以书面向本公司提出。
- 4.15.2 因直销商过失所致之奖金款项错误，其主张及重新计算奖金之请求须以书面为之，并检附(i)收到错误款项之上线直销商的同意书(ii)上线对本公司重新计算奖金之同意书(iii)上线直销商同意本公司自各上线之下期奖金扣除全额错误款项之授权书。对未能遵循前述所有步骤之独立直销商，本公司将不负责任重新计算奖金。
- 4.15.3 唯有因本公司过失所致之错误，方无需上线之授权书。
- 4.15.4 本公司有权自未来奖金款项中扣留您对公司积欠之任何金额，包括但不限于任何错误或其他溢付奖金款项，含退货或退费产品或组合包之奖金，或对本公司或其他直销商积欠之款项。
- 5. 营运、订货、产品退回、退费和运送**
- 5.1 订货选项**
- 5.1.1 寰泰生技接受电话订货，信用卡、银行自动转帐或电汇至寰泰生技之银行帐户。付款之单据将与订单核对。请拨寰泰生技之电话订货专线800-130-1597。若使用电话订货，请勿再行邮寄或传真同笔产品订单至寰泰生技。
- 5.1.2 欲使用电子商务系统订货者，可透过寰泰生技之网站订货，其网址为：**【www.mannatech.com】**。本选项只接受信用卡付款。
- 5.1.3 传真订货时，请将填妥之产品订单，含信用卡资讯或汇款资讯，传真至800-130-1598。请勿再行邮寄同笔产品订单至寰泰公司。
- 5.1.4 若以邮购方式订货，请将填妥之产品订单(MOD SG1990816)，连同信用卡资讯或汇款资讯，一并邮寄至寰泰公司，邮寄地址为 Mannatech Singapore Pte Ltd. c/o Mannatech Australia Pty Ltd., Level 3, 69 Christie St, St Leonards, NSW 2065, Australia
- 5.2 邮购**
- 所有透过邮寄收到之订单，若未填妥并签名，都将退回给直销商。未附上应付款项或付款不足之订单也将不予处理。除非本公司另行宣布，否则订单之奖金价值将计入收到并核准订单款项之营业期。若同一邮件中包含一份以上之完整订单，则可以使用同一张信用卡同时支付多笔订单。
- 5.3 自动订单折扣**
- 5.3.1 您可以参加可选择的自动订单计划。实际支付(APO)的是所有自动订单打上11%的折扣。您可以参与计划注册成为直销商。仅需简单地完成自动订购表格(MOD SG1805716)或登录网站(www.mannatech.com)或拨打电话800-130-1597提交订单并且选定的产品。公司将会每四周为一周期自动发送给您。产品订购金额、相关税额和运费、手续费，本公司将自动从您的信用卡或其他付款途径扣，直到扣除，直至您通知本公司终止自动订单。您必须及时更新您信用卡的有效期，以便持续收到自动订单的产品。
- 5.3.2 AO经启动后，将持续有效，直到您以书面、网络或致电通知寰泰公司终止为止。
- 5.3.3 您可以透过公司网页变更AO内容。
- 5.3.4 营业期最后一周或假期周之自动订单将会较预定日期提早处理。提早处理可确保准时累计资格及到货。所有营业期最后一周及假期周之自动订单必须于周三之前完成开立或修改，以避免延误。周三之后开立或修改之订单将延至下周处理。请在接近新南威尔士州/澳洲宽公众假期前确保变更的通知。
- 5.3.5 寰泰生技必须于AO预定送货日之前五(5)天收到书面变更或致电终止通知，否则该等变更/终止将自下一个营业期才能生效。
- 5.3.6 参与本计划属于自由选项，并得随时取消。
- 5.4 保留为将来扩展**
- 5.5 付款选项**
- 所有支付产品和材料的款项必须是新加坡元。支付方式是通过公司接受的信用卡及银行自动直接转账(Giro)的方式。请不要邮寄现金。本公司不接受货到付款的订单。
- 5.5.1 直销商可通过完成跨行转帐服务申请表安排一家金融机构来自动转帐或信贷资金。跨行转帐服务申请表可在资料库(MOD1802416)中找到。有关自动付款的任何变更或终止必须以书面形式进行，并寄发予本公司。
- 5.6 保留为将来扩展**
- 5.7 信用卡**
- 产品及推广资料可以寰泰生技接受之信用卡支付购买。信用卡持卡人必须签署所有邮寄或传真之信用卡订单/付款单(含自动订单及任何变更)。直销商限使用其自有，或经他人授权使用之信用卡。直销商若发现未经持卡人同意即处理订单，则已违反法律，且本合约将立即终止。任何直销商若因未经授权交易，而致寰泰

- 生技蒙受不必要之费用损失，本合同将立即终止。信用卡纠纷必须于交易日起一年内以书面方式提交寰泰生技。
- 5.8 保留为将来扩展**
- 5.9 买进自用(存货规定)**
本公司对您并无存货量之要求。
- 5.10 囤积产品**
- 5.10.1 美商寰泰的奖励计划系以产品销售为基础。您不需要为零售产品而备置存货。囤积产品系指纯粹为达到奖励计划之奖金、利润或进阶资格而过度订购产品。您应仅订购足供四周之产品，以合理满足您的需求及/或零售顾客之订单。
- 5.10.2 保留为将来扩展
- 5.11 产品订购**
- 5.11.1 产品销售：本公司之奖励计划系以对消费者销售美商寰泰产品及服务为基础。为符合领取利润、奖金以及进阶至较高层级之资格，您必须达到个人及下线组织之零售要求(并履行本合同之其他义务)。
- 5.11.2 您必须达到下列销售要求，以符合获取奖金资格：
- 您必须达到「个人销售额」(PSV)之要求，以维持您在奖励计划中所列之地位。「个人积分额」将包含您个人之订购。
 - 任何个人订单必须由您个人使用，或者在订购更多商品前出售给您的个人零售客户。
 - 您必须将所有零售纪录保管二年，并于本公司要求时，提交该等纪录予本公司。直销商之首选顾客的订购纪录将由本公司负责保管。
- 5.12 瑕疵品之更换**
自购买后三十(30)天内，若有不良品，本公司会以同商品更换。但未经事前许可，商品一律不得退货。为确保更换品确有发出，您必须按照5.13.1条所述之退换货程序进行。
- 5.13 满意度保证/退款/退货/更换**
参与职业及奖励计划是可选择的。1.各种奖励/项目/奖项/旅程(以下简称“奖励方法”)可能有特定的回报/返还/更换标准。请务必阅读所有奖项的指南/规则。2. 累积获奖金资格是被禁止的；这也包括您在下线账户下购买这些产品。直销商赚取佣金/奖金/奖励可能是遵从累积(第5.10章节)或70%的规则(第5.11章节)。本公司享有最终决定任何为获取佣金/奖励有资格的产品购买是否有退货/退款的资格。任何在奖励期间任何退货/退款的下线订单(无论收款人是谁)同样必须经过公司批准。基于公司的决定，这可能会导致退货/退款/更换数量的减少，并且/或佣金/奖金/奖励/资格等的减少。
- 5.13.1 独立直销商的满意度保证**
- 5.13.1.1 直销商自购买之日起90天内可全额退还所购商品不包含运费。企业文学/寰泰宣传材料不被考虑在产品保证度保证为目的的产品内。请参阅美商寰泰的产品交易政策5.13.3。
- 5.13.1.2 所有退货必须有分配好的商品退货授权号(RMA)。此号码可通过在正常营业时间拨打客户服务中心电话800-130-1597获得。
- 如果您没有获得RMA号且货物未经许可返还，那么此商品将被销毁，并且您将不能获得赔偿。
 - 退还使用过的商品并要求退款时，您必须：获取RMA号，完成退货授权申请表格，并符合产品退货申请表的指示(详见MODs)。
- 5.13.1.3 “所购产品”包括未开封产品，部分使用过的产品及空箱，只有直销商实际购买并收到的产品才符合退款条件。
- 5.13.1.4 若根据第5.13条，一直销商在任何指定位置所退还产品并要求退款的价值超过500新加坡元，或当累积退款额达到上述值，该直销商将被视为自愿终止。
- 这部包括产品组合退款在14天冷静期后处理。在这种情况下，职位将被终止并且在持有完整收据及经签署的自动终止表格的情况下，您将获得产品组合成本的全额退款。
 - 一部分的产品组合是不能退款的，但是您可以更换部分或全部产品。产品更换将按直销商价格计算，并且直销商负责承担由此产生的由美商寰泰进货运出的一切运输费用。产品更换以商品的收据为依据。另外，您还可以联系您的上线，也许他/她能够安排购买您的产品。
- 5.13.1.5 您将负责担负商品运回美商寰泰的一切运输费用。
- 5.13.1.6 直销商在退货时必须提供被退回产品原始订单上的相关订单号。退还任何无关产品将无权获得退款。
- 5.13.1.7 违反这一政策的超额收益(定义详见5.13.1.4)将导致直销商获得纪律处分和/或直销商协议的终止。
- 5.13.2 零售顾客退货程序**
- 5.13.2.1 如果商品是从本公司直接购买的，美商寰泰将代表直销商直接处理退货的相关事宜。如要退还已使用产品并要求退款，您必须遵照5.13.1.2的流程；
- 5.13.2.2 若零售客户是向直销商购买产品，该名直销商必须负责执行寰泰生技的满意保证(第2.21条)。在收到产品及退款给顾客的证明后，直销商得按照第5.13.1条之程序向公司办理退换货。
- 5.13.3 退货/更换**
- 5.13.3.1 寰泰生技于购买日起十二个月内，均接受直销商之要求，以同等价值之产品交换任何可销售状况退回之产品。
- 5.13.3.2 联系客服服务来取得换货许可，然后参照5.13.1之程序进行。
- 5.13.3.3 所有的换货均以一对一等值的基础进行。已开封或脏污之产品，将不接受换货，亦不会退还给您。公司只接受购货后30天内未曾使用的公司文宣品与套组之换货要求。
- 5.13.3.4 本公司会按照个案考虑支付更换货品寄回给客户的运费。
- 5.13.3.5 换货订单并无实付净额(APO)或个人销售额(PSV)。
- 5.13.3.6 退回的商品没有现金价值，亦不会退款至您的寰泰帐户。
- 5.13.4 独立直销商退款及自动终止**
直销商可在向公司提交书面自愿终止申请时，对所有未使用的商品提出退款要求。公司将回购任何未开封，可重新储存的产品，并且任何最新的企业文献都良好，处于可在使用状态(统称，“市场库存”)。依据此政策的目的是，市场库存限于可销售库存，其返回时间不得晚于初始购买日期的12个月。
- 5.13.5 退款产品的佣金**
任何退还并要求退款的企业上线直销商，有资格获得奖励和/或奖金的，可能会导致本公司的酌情决定，包括奖励资格的丧失及佣金的获得。如果适用，本公司将从所欠佣金支付金额或未来佣金的支票中扣除出售产品或产品组合所获的佣金。
- 5.14 货品运送**
- 5.14.1 美商寰泰力求在收到订单收据的24小时之内发货，不包括周末和节假日。更大型活动，例如奖励或其他活动则可增加到72小时。
- 5.14.2 本公司之产品于运送业者在寰泰生技之配送中心取货时，均为完整无缺。收件人一旦于送货单上签收，即代表对该订单产品送到时之状况表示满意。您必须在签收前清点包裹数量，并应于送货人离开前，于送货单上注明任何毁损或短少状况。

补够项目将分开邮寄,不增加额外成本,只要到达仓库立即发货。请在7天内报告所有不完整或不准确的出货。

5.14.3 若出现您在下单10天内没有收到货品的情况,请与我们的客户服务取得联系。请提供您账户、订单以及物流的相关信息。

5.14.4 送包裹抵达时检查毁损,必须于七天内提报寰泰生技。请保留货物原始包装,运送业者将专人表前往检视。

6. 法律、规章和惩处程序

6.1 政策与程序之修订

本公司专对于有必要修改的任何政策、奖励计划、定价和/或业务功能进行修改的权利,并在六十(60)天前,以书面或印刷的方式,通过寰泰的在线文档和/或其他印刷材料通知直销商。任何政策与程序以及奖励计划的修订,将会在寰泰在线文档或任何形式的公司通报后的六十(60)日后,对全体直销商具有约束力。

6.2 政策与程序之删除

直销商合约及政策与程序内之任何条款若经发现为无效、不合法或无法执行时,本公司得修订或删除该条款。任何条文或条款之修正或删除并不影响其余条文和条款之效力。

6.3 分配

本公司保留分配其权利和义务给其直销商,给任何美商寰泰的附属公司或任何人、商号或公司。

6.4 政府法规

6.4.1 您不得表示本公司或本公司任何业经任何政府机关核准或认可。

6.4.2 若您发现于提供本公司事业计划或本公司产品过程中,违反联邦、州或省政府法规,或任何管辖区域之管理规定,您的直销商合约将予以终止。

6.4.3 为公立或私立学校提供美商寰泰产品

可能有些省禁止和/或地方规定禁止对公立或私立学校、教师、导师和/或行政人员做有关产品促销方面的各种努力。直销商必须熟知这些禁止/规定,并遵循美商寰泰推广和举办活动的过程。直销商不得:

6.4.3.1 向任何上课期间公立或私立教师、学生、行政官员,或其他雇员或其行事作为学校员工的人员提供销售、出售、市场或分配公司产品或促销材料;

6.4.3.2 招募任何上课期间公立或私立教师、学生、行政官员,或其他雇员或其行事作为学校员工的人员保荐成为直销商。

6.4.3.3 这一政策并不排除教师、雇员或行政官员在符合适用法律的情况下,被允许成为美商寰泰的直销商。

6.4.4 直销犯罪与美商寰泰业务有关联。

6.4.4.1 任何在开展寰泰业务过程中发生的,以任何方式被定罪或认罪的犯罪行为的直销商都会受到纪律处分,包括即使终止。

6.4.4.2 一个独立的直销商从事与美商寰泰业务相关的犯罪活动,可依据指控的性质及严重程度,美商寰泰具有自由裁决权,可暂停或不予支付佣金,对犯罪行为进行待裁决或裁决。

6.4.4.3 依据美商寰泰的自由裁决权,被停职的独立直销商不得:举行会议,保荐新直销商,出售产品,参加美商寰泰的活动或奖励,或在停职期间以任何其他身份代表美商寰泰。

6.4.5 为政策与程序之目的,独立直销商是否经营寰泰事业、提供本公司事业计划或销售本公司产品,皆应由本公司全权决定。

6.5 与政府主管机关之联系

您不得代表本公司与任何国家之政府主管机关联系,

您亦不得于政府主管机关与您联系时,声称代表本公司。您应于任何政府主管机关与您联系时,立即与本公司法规事务部门联络。

6.6 保留为将来扩展

6.7 保留为将来扩展

6.8 管规训练

本公司得不时提供管规相关训练讲习,本公司鼓励直销商于发展本公司事业之前和期间,参加该等训练。

6.9 聚会之监控

本公司得针对直销商之聚会及/或电话会议,进行匿名及随机监控,且纵使有任何相反之告诫,本公司仍得对该等会议进行录音/录影。举办或主持教育或事业说明会时,您必须确实遵循管规准则。

6.10 违规举发

本公司产品受政府规范,且本公司产品之推广方式受法律管辖。本公司承诺遵守所有法律规定,所有直销商也应以此为最高准则。我们必须互相依靠,一人违法,将造成所有其他人的困扰。因此,本公司为确保所有阶层之营运均符合法律规定,您必须于发现任何违反本公司政策与程序之情事时,向本公司举发之。您可通过拨打客户服务中心电话800-120-4201联络监察部门。

6.11 纷争解决机制

直销商间若有任何不满或抱怨,应先向上线寻求解决方式之建议。

6.12 惩处程序

6.12.1 下列各人员得对本公司任何直销商违反本政策与程序之情事或「争议」事项提出指控,并担任惩处程序之「发起人」:本公司员工、本公司直销商、及/或任何因直销商行为而受影响之第三方。发起者将通过完成履约投诉表格1(“F1”)开始进程。F1的客户可以通过拨打电话800-120-4201或通过网站:www.mannatech.ethicspoint.com进行报告。请注意,已立档的F1投诉申请将被通报给被投诉的第一个上线的总裁级总监及被投诉人的上线白金总监。

6.12.2 除非提出足够之延迟理由,否则「争议」事项必须于发生后六(6)个月内提出。

6.12.3 所有政策与程序所指之纪律长系指具有该职称之高级主管或职员或其指定人。

6.12.4 合规主管通过F1的情况或者其他对本公司的政策不构成侵犯的相关证据对指控做出决断。其结果将被送至发起者出以作为答复,并没有其他进程将随之而来。

6.12.5 合规总监得判定该项指控证据充分,而无需进一步调查,并据此对违规直销商发出警告函,要求其立即终止现行活动。警告函将内附一纸同意书,该违规直销商必须签字并于时限内回传,至此无需采取进一步程序。

6.12.6 若该项指控需要进一步调查,被指控违规之直销商(答辩人)将收到一份「答辩书表」(“F2”)。F2表之目的在于允许答辩人就「争议」事项提供详细资讯,并向纪律部门澄清事实。纪律长于收到F2表后,将据以判定是否发生违规情事,若判定有违规情事,则将安排纪律委员会进行审查。若经审查后判定该项控诉因无充分证据而不成立,或判定无违规情事者,所有当事人均将收到「未违规」信函。

- 6.12.7 若纪律长要求答辩人填写F2表, 答辩人必须于收到F2表后十(10)个工作日内回覆, 此处假设您会在本公司寄出F2后的三(3)个工作日内接到F2以完成填写(若跨国寄送, 则为七 [7] 个工作日)。
- 6.12.8 纪律委员会(简称「委员会」)应由纪律长全权选出之三名以上的部门主管组成。下列人员不可担任委员会成员: 现任董事会成员、法务暨纪律部主管。此外, 具利益冲突之人亦不可担任委员会成员。
- 6.12.9 申诉人应负较大举证责任。申诉人及答辩人均应负责确保本公司收到双方各别证人之陈述。
- 6.12.10 申诉人若欲撤回申诉, 应以书面通知本公司。
- 6.12.11 申诉人及答辩人于电话会议中将有合理的时间向委员会陈述其立场。申诉人及答辩人必须将其于会议预定时间之正确联络电话提供予纪律长, 并提供一份接受或放弃口头陈述立场之书面声明。
- 6.12.12 委员会应仅就书面声明及口头立场陈述, 做为判定是否违规之考量依据。委员会之判定及/或采取何种惩戒措施(如适用时), 应采用不记名投票, 以多数决方式决定之。
- 6.12.13 除如下6.12.14, 委员会得采取下列任何一种或多种惩戒措施:
- 6.12.13.1 书面警告: 澄清特定政策或程序之意义及其适用情形, 并警告持续违规将导致进一步惩处。
- 6.12.13.2 观察期: 可能包括要求直销商采取纠正措施, 以及本公司之后续观察追踪, 以确保其遵守本合同规定。
- 6.12.13.3 于一定期间内或于该直销商符合特定条件前, 暂停该直销商之特定权利, 包括但不限于下订单、参加本公司之各项计划、依奖励计划晋级, 或担任保荐人(包括国际保荐人)。
- 6.12.13.4 于一定期间内或于该直销商符合特定条件前, 撤销或拒绝特定奖励或表扬, 或限制参与由本公司赞助之活动。
- 6.12.13.5 于一定期间内或于该直销商符合特定条件前, 扣留其佣金或奖金。
- 6.12.13.6 课以罚金或采取其他法律允许之处罚。
- 6.12.13.7 终止直销商合约。
- 6.12.14 独立直销商提出关于公司产品治愈、治疗、减轻或预防特定疾病(“疾病侵害索赔”), 此情况将由监察委员会做出裁决, 监察委员会将深入发现疾病侵害索赔是否是孤立的和琐碎的。
- 6.12.14.1 如果疾病侵害索赔被发现是孤立和琐碎的, 监察委员会将在6.12.13中制定并实施制裁, 以使独立直销商意识到违规的严重性并且确保未来的索赔均符合有关政策规定。
- 6.12.14.2 除非疾病侵害索赔被发现是孤立和琐碎的, 监察委员会会处以终止制裁, 直销商在申请恢复前被责令至少有2年的等待期, 并且建立一个订单终止直销商永久失去他/她的下线, 并从该下线获得赔偿的权利。
- 6.12.15 委员会的决定应记载于惩处通知内。纪律长应在委员会作成惩处通知后的三(3)个工作日内, 将惩处通知寄发给申诉人及答辩人。
- 6.13 惩处上诉程序**
- 6.13.1 若您为惩处之对象(包括申诉人或答辩人), 您将针对纪律委员会于惩处通知作成之裁决, 向本公司法务长以书面提出上诉, 上诉书中应摘述您认为惩戒不当之原因, 及/或委员会尚未检视之新证据。「上诉书」必须于您收到惩处通知函后三十个日历天(「上诉期间」)内送交法务长。此处假设您会在本公司寄出后的三(3)个工作日内接获惩处通知(国际寄送则为七[7]个工作日)。
- 6.13.2 委员会之所有惩处及建议措施于收到惩处通知后立即生效。
- 6.13.3 上诉将由副总裁层级或以上主管所组成之三(3)人委员会(简称「上诉委员会」)进行审查, 且该三人均不得为曾参与原纪律委员会审查过程之人。上诉委员会不可包含下列人员: 董事会现任成员, 法务暨纪律部门人员。此外, 具利益冲突者, 不可担任上诉委员会成员。上诉委员会以多数决之秘密投票作成决议, 上诉委员会将维持纪律委员会原决定、将该争议事项退回纪律委员会、自行裁量推翻原决定, 或依据所有证据而做出新的决定。
- 6.13.4 上诉委员会之决议将以书面作成, 并由上诉委员会决议后三(3)个工作日内寄发给申诉人和答辩人。此处假设您将在本公司寄出通知后的三(3)个工作日内接获上诉委员会决议结果(国际寄送则为七[7]个工作日)。
- 6.13.5 上诉委员会之决定如不同于纪律委员会的惩处通知, 本公司必须采取符合上诉委员会决议之行动。
- 6.13.6 上诉委员会之决定具最终拘束力, 未来将不再进行任何审查。
- 6.14 本公司终止合约**
- 6.14.1 本公司若终止您的合约, 将以挂号邮件将通知寄至您列于本公司档案内之地址。
- 6.14.2 如本公司依本政策与程序终止您的合约, 本公司将以挂号邮件将处分通知书寄至您通知本公司之最后地址, 并于本公司自行认定之收到日或您实际收到通知之日, 以先到者为准, 合约终止立即生效。此处认定您在本公司寄出通知后的三(3)个工作日内接获处分通知书(国际寄送则为七 [7] 个工作日)。
- 6.14.3 合约一经终止, 您必须立即停止对外表示您为独立直销商。
- 6.14.4 若依据纪律委员会惩处通知、上诉委员会决议或本公司采取的其他行动决定终止您的独立直销商身分, 公司保留进行惩处之权利, 包括终止任何眷属、DBA、公司、合伙关系、信托或其他任何独立直销商享有既定利益之相关地位。
- 6.14.5 经本公司审查所有可能的求偿请求后, 直销商之身分一经终止, 则该身份所应得之所有奖金和/或红利将累算至下一合格身份者。
- 6.14.6 本公司有权终止任何非活跃身份者之直销商合约。“非活跃身份”系指在六(6)个连续营业周期内无任何活动者。
- 6.15 终止合约的影响**
- 6.15.1 合约终止后, 无论是直销商自愿终止或本公司终止, 您对您下线组织之产品销售, 或任何因组织销售所致之未来奖金及/或红利, 不再享有任何权利、资格、主张或报酬。您:
- 6.15.1.1 不得再自称为美商寰泰独立直销商。
- 6.15.1.2 无权再销售本公司产品。
- 6.15.1.3 必须停止使用任何带有本公司标识、商标或服务标章之资料。
- 6.15.1.4 除须完成或继续对终止事宜提出上诉、或根据政策与程序第6.18条规定要求复权以外, 不应继续和本公司有所往来。
- 6.15.1.5 不应为寰泰独立直销商工作或与其工作、或以其他方式协助或受用于寰泰独立直销商之业务营运, 包括但不限于在销售、促销或举行和寰泰业务有关的任何性质会议中提供任何功能。
- 6.15.2 根据第6.12.14.2条规定, 若您因宣称产品疗效而遭公司终止直销商资格, 您必须至少等待二年才能申请恢复直销商资格。且您将永远失去您终止前的下线, 无法从该等下线获得任何奖金。
- 6.16 罚则**
- 本政策与程序系直销商申请书暨合约之部分规定, 并构成双方事业关系之必要部份。直销商经营其事业时, 若有违反本政策与程序之情事, 即已危及本公司之诚实与信用。本公司保留施以惩处之权利, 包括得终止直销商身份。终止处分于直销商接获公司通知时立即生效。此处推定您将在本公司寄出终止处分后的三(3)个工作日内接获通知(国际寄送则为七[7]个工作日)。

- 6.17 本公司终止后申请恢复直销商身分
- 6.17.1 遭本公司终止直销商身分之独立直销商(个人、实体或其他, 简称「遭终止直销商」), 在终止处分生效日后的365天以内, 不得申请恢复直销商身分。
- 6.17.1.1 由于疾病侵犯索赔而停职的独立直销商, 依据6.12.14.2将不能复职, 直至停职的生效日期之后整整两年期满(730日)。
- 6.17.2 欲申请恢复直销商身分者, 应向本公司法务长提出书面申请。申请书内容应说明恢复直销商身分之理由, 并检附签署完成之直销商申请书及合约书(如政策与程序第1.3.1条所列)。
- 6.17.3 上诉委员会(依政策与程序第6.13.3条规定成立) 将审查上述复权申请。上诉委员会应以多数决之秘密投票表决同意或拒绝上述申请。
- 6.17.4 上诉委员会之决议将以书面作成, 由纪律长在决议后三(3)天内寄发给遭终止直销商。此处推定您将在本公司寄出上诉委员会的决议通知后的三(3)个工作天内, 接获该通知(国际寄送则为七[7]个工作天)。
- 6.17.5 若复权申请被拒绝, 遭终止直销商须另行等待365日后方可再次提出复权申请。
- 6.17.6 若复权要求通过, 遭终止直销商将成为新独立直销商。遭终止直销商无法恢复遭终止前之地位。
- 6.17.6.1 若您因宣称产品疗效而被公司终止直销商资格, 申请恢复直销商权时, 不能重返原组织体系。
- 6.18 补偿条款
- 您应补偿并使本公司免于承受任何索赔、要求、责任或损失、成本或费用, 包括但不限于因您的营业所致之律师费用。持有本公司帐户并不默示您具有代表本公司的权力, 亦不默示您得以任何合约关系拘束本公司。
- 6.19 适用法律
- 本直销商申请和协议收新加坡国家法律管辖。

豁免: 本公司从未放弃从事一切业务活动都坚持遵循这些规则或适用法律的权利。这些都是真实的, 明示和暗示的都有。此外, 如果公司给予违反规则的许可, 无论何种理由, 任何时候, 该权限都不得延伸到日后违规。此规定涉及的“豁免”概念并且双方均同意本公司在上文提及的任何缺少书面确认的情况下都不得放弃任何权利。

索引于2013年修改,

MOD SG1290116

新加坡直销商政策及程序指南

注意: 有关会员帐户的资讯, 请参考MOD1290216新加坡会员政策及程序。



www.mannatech.com

©2013 Mannatech Swiss International GmbH

C/O Mannatech Australia Pty. Ltd.

Locked Bag 5000 St. Leonards, NSW 2065.

FOR DISTRIBUTION IN SINGAPORE ONLY.