



全球真愛國際 事業手冊

管理辦法實施細則



全球真愛聯合國際媒體股份有限公司

全球真愛聯合國際媒體股份有限公司營運規章

第一章 公司宗旨及專有名詞的定義

第二章 如何成為會員

第三章 會員權益

第四章 會員義務

第五章 會員資格之變動與維護

第六章 獎金制度試算說明

第七章 訂貨、收款、取貨

第八章 相關名稱之使用

第九章 解除 / 終止契約退貨辦法

第十章 多層次傳銷管理法

第十一章 財團法人多次傳銷保護基金會文宣

第一章公司宗旨及專有名詞的定義

公司宗旨

改變全球能量關鍵，締造新世紀的開端，以愛為主核心的偉大企業精神，壯麗雄峙於世界的東方，【全球真愛聯合國際媒體股份有限公司】董事長何詠允，【我愛你真愛地球人基金會】創辦人高淑華企業宗旨以愛與良善為公益主軸，近 20 年來累積百萬客戶愛用者支持推廣，不斷開發新產品，喚醒生物的本能，堅持給女人最好的保養元素，準確地針對全球皮膚進行升級，堅持理念：「帶給人群喜樂的感覺，沒有完美只有更好，希望把每一個人都變成最漂亮的人，更傳遞著一份「愛與善」。

【何詠允】、【高淑華】兩位創辦人一直將愛作為自己傳播的使命，始終不忘企業及企業家的社會責任，並將使命和責任融入企業中，2016 年創立【我愛你真愛地球人基金會】只有一個目標，用愛心將全球人的生活推向幸福，喚醒全社會的善心，讓更多的人瞭解慈善、貼近慈善，鼓舞更多的人投入到慈善事業之中。每月向貧困地區的兒童和困難家庭，捐出大量的物資來改善他們的生活狀況，從不向社會進行募集資金，向世界傳播愛的力量，並共同執筆一本曠世巨作《聖典-愛》，將《聖典-愛》書籍義賣，並將所得款項捐給貧困孩子和學生，讓更多的愛心延續下去，呼籲和平，啟動企業全方位正能量，影響人類走向光明良善的世紀。

作為亞洲優秀企業家代表受邀出席 2019/12/12 日至 15 日在新加坡舉行的“2019 新加坡奧巴馬可持續發展大講壇”，與近 200 名亞洲著名企業家以及美國前總統奧巴馬先生進行面對面交流，更榮獲法國、義大利、西班牙等總統支持，並在世界領袖會中 20 國總理共同肯定成為亞洲第一榮耀、「華人第一品牌」、「亞太誠信品牌」臺灣之光百業達人模範企業。

2019 年 11 月 4 日在曼谷舉行，由泰國國王瑪哈•瓦吉拉隆功邀請，經泰國皇室審查組委會審查，根據產品類別實行 3 個月至 1 年期，以卓越品質及品牌影響力等綜合指標，經泰國皇室成員御用產品審查組委會嚴格鑒定；被授予【泰國皇室成員御用產品】皇室御用品牌，代表著一段不能捨棄的歷史和傳統，及獨一無二的品牌底蘊。同時何詠允高淑華被授予「泰國國王勳章」、「東盟共同體典範品牌」及「中泰友好使者」如此高的榮譽。

美容保養的信念

喚醒生物的本能，堅持給女人最好的保養元素，針對女性的肌膚進行全面測試，產品採用複合式的天然元素，每樣產品用各種膚質真實測試至少半年，甚至三年，堅持理念：「沒有完美只有更好，讓產品會說話，要把每一個女人都變成最漂亮的女人」。

專有名詞的定義

1-1 (制定目的)

為訂定本公司多層次傳銷事業與會員相互間之權利義務，並促進相互間關係之和諧、保障各會員在多層次傳銷事業中獲得利益、俾使每一位會員在多層次傳銷運作中均享有公平、合理的獲利機會，特制定本營運規章。

1-2 (名詞定義)

本營運規章相關之名詞定義如下：

1. 「全球真愛」：

係指全球真愛聯合國際媒體股份有限公司以多層次傳銷方式銷售產品。於此運作下，自願參加之人，參與此多層次傳銷方式傳銷產品並進而由會員產生直銷網組織，所形成之事業而謂之。

2. 會員：「本契約所稱之「會員」係指購買完成入會套組，並完成經營入會程序者，即為多層次傳銷管理法所稱之「傳銷商」。

係指自願參加全球真愛事業且自願遵行全球真愛事業營運規章、而獲本公司同意銷售本公司所經銷之產品，並可推薦自願參加之他人申請成為全球真愛事業直銷組織成員稱之。「會員」得為法人、自然人、被推薦人或其繼承人。本公司對會員有完全之審查核可權。

3. 推薦組織：

係指對任一會員而言，從該會員之推薦人、該推薦人之推薦人類推，以此類推至公司為止所組成的組織。此推薦體系之所有會員之推薦人，均稱為該會員之「推薦上線」。而被推薦人均稱為該推薦人之「推薦下線」。

4. 安置組織：

獎金制度中部分採雙向制計算(對碰獎金、見點獎金)，有別於推薦組織，安置組織線中每位經銷商會員轄下分左、右兩區，當推薦人將被推薦人放置於轄下安置線中某一經銷商會員左、右區任一邊，而該經銷商會員即為安置人，該組織線謂之安置組織線。

5. 經銷權：

係指會員經本公司授與依據事業營運規章與獎勵辦法所明訂之一切資格、職級及權利。

6. 公司產品：

係指本公司或其委託之廠商製造或供應之產品，而供會員依據營運規章銷售或使用之產品

7. 購物點數：

係指本公司每年皆有促銷週期，於促銷期開始前依法報備公平交易委員會後並預先公告，並於活動期間內會員購物量制訂回饋之公司產品。先以購物點數給予回饋購物點數，儲值於會員專區中之點值中，稱為購物點數。不限換購期限，會員得隨時於前台網站中以購物點數換購本公司任何產品，惟購物點數不可退還現金，點數不足時可加現金補足。但不列入獎金計算。

第二章如何成為會員

2-1 (資格之取得) 會員申請資格：

1. 法人、年滿十八歲以上有行為能力之成年人。
2. 依據民法規定滿七歲至未滿十八歲者，須事先取得【法定代理人（未成年子女）同意書】。
3. 夫婦可以一起被推薦為單一會員或是互相推薦，意即夫妻兩人不能被不同的推薦人所推薦，但夫妻可以互相推薦成為上、下線關係。
4. 以公司行號加入者，除負責人繳交個人證件影本外，需再檢附公司行號相關證明資料且須具備可開立"佣金收入"之發票。
5. 非中華民國國民之申請人，於台灣地區運作組織者，須同時檢附護照影本、居留證影本或已設立公司行號之相關證明資料，始得申請授權。
符合申請資格者，自願參加並向本公司主動提出申請為「會員」，並經公司核可，或經公司現有會員推薦並向公司主動提出申請參加且經核可，並簽訂契約書者，始取得全球真愛事業合格會員資格。

2-2 (會員之申請義務及入會程序)

1. 申請人應詳細閱讀「全球真愛事業營運規章」，了解交易須知及「多層次傳銷管理法」等相關法令，並願意遵守本公司及中華民國政府相關規定。
2. 入會程序：
 - (1) 一位已加入之會員為推薦人。
 - (2) 身分證正、反面影印本。
 - (3) 若以公司形式加入，須另附上營利事業登記證影本及負責人身份證影本。
 - (4) 如以營利事業名義加入者，以公司負責人須為會員，負責人辦理更換時，須按會員轉讓辦法，辦理會員轉讓。
 - (5) 金融機構存摺封面影印本。
 - (6) 會員以書面加入填寫入會申請書，須由申請人親筆簽名，本公司方可受理申請加入。
 - (7) 或會員加入可透過線上以電子文件方式申請加入。
 - (8) 申請人填寫申請書前，請詳讀全球真愛公司「會員事業手冊」。
 - (9) 填寫【會員入會申請書】，不需繳納入會費。
 - (10) 一次性選擇購買一組經營套組(VIP入會套組或是店長入會套組或是黃金店面套組，三擇一)，即成為會員，並取得『全球真愛會員資料袋』。
 - (11) 由推薦人向全球真愛公司提出申請，待總公司審核授權全球真愛會員編號，您就成為全球真愛公司經營的會員。（本公司保有會員申請加入之最終核准權）。
 - (12) 加入之會員當透過線上所有程序註冊成功者，則不需要再補足書面資料。
 - (13) 本公司將對會員申請所填寫之資料進行審核、查證推薦人資格，並完成檔案登錄程序。
 - (14) 以書面報備，資料未齊全者，務必於加入十四日內補正，逾期視同未辦理加入。
 - (15) 書面報備者完成手續後，申請人保存第二聯會員申請書，公司保留第一聯作永久存證。

2-3 (特別注意事項)

1. 申請人填寫『全球真愛會員入會申請書』時，若因錯誤更正，其更正部份須蓋原申請人私章或親筆簽名確認，否則該申請書公司不予受理。
2. 除非尚未輸入電腦系統，申請人完成申請加入手續後，所交予公司的『全球真愛會員申請書』上之『推薦人』及『安置人』及左、右區非經公司同意不得任意更改。
3. 如因推薦人行使解除或終止契約權而退出者，得經由公司審核過後，由公司在『全球真愛會員申請書』上的『推薦人』欄修改後，予以蓋章確認。

2-4 (經銷權之授予)

本公司於受理申請並經審核後，將以書面通知申請人，核准者即成為公司會員，允許其參加「全球真愛事業」營運之權，惟經銷權之授予除受本營運規章〔3-4〕例外規定限制外，本公司保有此項申請是否核准之絕對權力。

偽稱具有本公司之經銷權或偽造本公司會員證之經銷權登錄者，本公司將依法訴追詐騙、偽造等罪責，並撤銷涉案人經銷權並解除會員資格。

2-5 (會員之解除)

新加入之會員，得於參加三十天內，隨時以書面通知本公司，自願解除其會員資格。違反本營運規章〔2-1、2-3、2-5、3-2、3-4、3-6、3-11〕規定者，當然解除會員資格。

2-6 (禁止申請條件)

經終止經銷權或解除會員資格者，六個月內不得再申請為會員，並不得以他人名義經營本事業，若經發現即終止被使用名義者之經銷權及解除會員資格，並將其所發展之直銷網路回歸其原有推薦人下之直銷網。同時本公司有權訴追相關侵權之民、刑法等法律責任。

2-7 (費用之退回)

申請終止經銷權之會員，於本公司受通知之日起三十天內，會員退回加入時所領取之各式資料後，公司應退還其所繳交之費用。

2-8 (重新申請之資格)

經終止經銷權與解除會員資格之會員，若依規定重新加入者需以新會員資格認定，其原有之資格均取消。

第三章 會員權益

3-1 (會員之進貨)

會員得儲存適量之產品或業務輔銷品以滿足正常需要，會員收貨時應即檢視產品，如發現產品有瑕疵或產品不符時，應於訂貨日起七天內檢同訂貨單及原始發票向本公司提出換貨，逾期則視同承認其所受領之產品。

為避免會員囤貨，會員每次進貨須保證其個人已銷售或消費其前次所進產品之 70% (以上)。

3-2 (會員之推薦)

會員有權推薦他人成為新會員，推薦時須告知被推薦人下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示：

1. 全球真愛聯合國際媒體股份有限公司資本額。
2. 傳銷組織及計劃。
3. 營運規章、交易須知及多層次傳銷管理法相關法令。
4. 會員應負之義務及負擔。
5. 獎勵辦法。
6. 商品之種類、性能、品質、價格、用途及其他有關事項。
7. 商品瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍。
8. 會員取消或退出全球真愛事業經銷權之權利義務。
9. 其他中華民國政府中央主管機關所指定之事項。

推薦人必須提供一套完整創業資料袋給被推薦人。

推薦人除了第一項應告知事項及責任外，不得對被推薦人提出下列任一要求：

1. 購買或儲存推薦人自定金額之產品。
2. 購買非本公司產品。

3-3 (銷售)

會員使用經銷權銷貨時應藉由本公司制定之正式文件內之說明與產品標籤上之表示使用方法與注意事項來銷售產品。

會員使用經銷權銷貨時，不得以惡意或誇大不實之方式說明產品之任何功能，若有因此導致本公司聲譽受損，應負責法律責任及賠償責任。本公司得立即終止經銷權與解除會員資格。

會員使用經銷權銷貨時，不得表示其銷售係屬享有獨家銷售權或區域權。

會員因購買本公司產品，或銷售本公司產品予第三者時所發生之一切稅捐，依照中華民國稅法規定概由會員自行負擔，與本公司無涉。

3-4 (經銷權之限制)

以法人形態申請加入本事業者，本公司經銷權僅授予法人之負責人，惟該法人不得以法人名稱或其他股東私人名義擅自表示、使用「經銷權經營本事業」，一經違反本公司得立即解除並終止該法人之經銷權。會員不得以他人名義加入、經營本事業，否則須自負相關之民、刑事等法律責任，若因此而損害公司權益及信譽時，本公司有權追訴相關法律責任。並終止其經銷權及解除會員資格，並有核定其下線直銷網歸屬之權利。

3-5 (會員須知)

會員應瞭解其與公司之一切買賣行為皆以獨立個體之締約身份為之。會員不得於任何交易中表示其為本公司授權之代表人、代理人、委任人或受雇人；亦不得代表本公司有任何意思表示或保證。會員之權利僅於經銷權有效期間內享有銷售本公司產品及推薦新會員，並得履行會員之責任。會員必須讓下線會員瞭解上下線關係，彼此均為獨立的個體會員。會員對其所推薦之下線會員有加強訓練及激勵之責任。

3-6 (會員違反義務之處置)

會員應明瞭非經本公司事先書面同意，或該項事實聲明與規定已於本公司正式文件上公佈，不得對本公司針對本公司產品做任何請求、主張、保證或聲明。會員違反上述規定所造成本公司之一切有形、無形損失或法律責任，應由會員自行負責，本公司並得以書面通知終止經銷權及解除會員資格。

3-7 (法令之遵守)

會員應遵守中華民國之一切法令規章，並保證避免全球真愛公司涉及或遭受任何訴訟行為與損害賠償。

3-8 (破壞權益之行為)

會員行使經銷權 (如銷售、推薦、輔導等行為)，不得有任何破壞本公司名譽、權益或損害其他會員權益之行為。否則本公司對其有停止供貨、並終止經銷權及解除會員資格之權，並得請求商譽損害賠償。

3-9 (違反條款之處置)

會員若違反以上營運規章之各條款及其他本公司營運規章禁止行為，其情節嚴重者，除取消會員資格外，且永遠喪失重新申請加入全球真愛事業會員之資格，並追究商譽損害賠償及其他相關法律責任，另其所購買之商品均不予退換貨。

3-10 (營運規章之修改)

本公司為因應市場結構變化及業務要求或法令變動，於[☐]顧會員權益下，得依中華民國政府相關規定修改營運規章，會員並應遵守修改生效後之條款規定。

3-11 (禁止之行為)

會員若有下列行為之一者，視為違反營運規章之行為，本公司得逕行終止其經銷權及解除會員資格，並追究商譽損害賠償及其他相關法律責任：

1. 以欺罔或引入錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加組織。
2. 假借本傳銷事業或本公司之名義或組織向他人募集資金。
3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
5. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
6. 以不實言論散播並詆毀公司。
7. 全球真愛會員不得推薦另一名全球真愛會員加入任何其它傳銷公司並且亦不得引見或協助本公司會員加入其他傳銷組織。

3-12 (免則聲明)

美容保養品使用後狀況會依個人使用方法及肌膚狀況而有所不同，並請配合正確使用方法。

3-13 (法律爭議)

會員與全球真愛公司所發生之任何法律爭議，雙方同意以全球真愛公司所在地法院為第一之管轄法院。

3-14 (推薦人保護條款)

推薦新朋友參與公司正式招商會(包含公辦專題演講或其他公開活動)，若當場未加入時，推薦人享有十天的推薦保障權益，亦即期間內該新朋友不得再被其他全球真愛會員推薦加入，俟十日保障期限後，可再被其他全球真愛會員推薦加入。

第四章會員義務

4-1 (會員之責任)

應與下線會員經常保持聯繫，並應不定期舉辦會議以訓練並激勵下線，對於不能參加之會員應多利用各種管道聯繫，適時的給予必要的幫助，並對下線會員舉辦之促銷活動予以協助及建議。督導其所屬之下線會員均能確實遵守與執行本公司之營運規章。

4-2 (結算方式)

1. 獎金結算採月結方式計算：當月業績於次月5日計算(遇假日則順延至工作日結算)。會員可登入個人後台系統查詢獎金明細。(顯示之獎金可能因應業績變動諸如退貨、異動等原因而有所變動，以最終撥發為主)
2. 獎金中之「旅遊獎金」作為年度旅遊折抵用，不在獎金申請發放之列。

4-3 (獎金結轉)

每月5日計算上個月獎金後，於當月15日結轉至個人電子錢包內。(撥發日若遇假日則順延至工作日撥發)

4-4 (獎金發放)

1. 每月20日為獎金發放日(遇假日則順延至下一工作日執行)。
2. 發放當日批次將個人電子錢包內獎金，自動匯出至個人所屬指定銀行帳戶內。
3. 若電子錢包餘額未達新台幣 100 元暫不予撥發，俟下次累積獎金總數滿百元後再行合併撥發。會員請提供本公司所指定之銀行帳戶者 (中國信託商業銀行)，未使用指定銀行帳戶者按筆扣除新台幣 30 元網路服務費。

4-5 (稅務訊息)

1. 營業稅：
 - (1) 中華民國之商業法人經銷會員均須依公司法規定提交統一編號或稅籍號碼給全球真愛聯合國際媒體股份有限公司。該相關資料將供全球真愛聯合國際媒體股份有限公司申報目的使用。
 - (2) 以法人組織型態經營全球真愛事業者：於發放前通知開立『全球真愛聯合國際媒體股份有限公司』為抬頭，統一編號為 66419630 之三聯式發票，並於該發票品名欄中註明「佣金收入」。待發票寄達公司始發放含 5% 稅款之獎金。當次未寄達者，獎金將予以保留。
2. 所得稅：
 - (1) 經銷會員須對其一切收入、自雇與其他相關稅金負責。每年會計年度結束後，本公司將依法提供稅務表格給非員工獎勵之會員經銷會員。
 - (2) 本公司會員將以獨立契約者條件被課徵個人所得稅。身為一獨立會員者，會員將不被視為員工、特許經營人、合資企業、合作夥伴或代理商。經銷會員須為從事經銷而獲得的收入繳納賦稅。
 - (3) 若領取人為中華民國境內之個人，依稅法規定應於發放時按給付總額扣繳百分之十的所得稅款(當期獎金未達新台幣20,000免予扣繳)，再由扣繳義務人全球真愛聯合國際媒體股份有限公司向政府徵收單位繳納，於次年一月底前開立扣繳憑單，納稅義務人必須憑此申報年度個人所得稅。
 - (4) 中華民國境內居住之個人，單筆獎金超過 20,000 元 (含) 以上者，本公司配合政府【二代健保補充費新制】代扣 2.11% 為二代健保補充保費。
 - (5) 所謂中華民國境內居住之個人，係指在中華民國境內有住所並經常居住於中華民國境內者，及在中華民國境內無住所但於同一課稅年度在中華民國境內居留合計滿一百八十三天者。若領取人為非中華民國境內居住之個人，應於每次發放時按給付總額扣繳百分之二十，且無論所扣取金額多寡均應辦理扣繳。

第五章會員資格之變動與維護

5-1 (經銷權之變更)

1. 會員於經銷權有效期限內，不得向本公司提出申請變更推薦人及安置人(含所屬業績區域)。
2. 若原加入會員以個人名義加入，爾後欲更換為營利事業名義加入時，負責人應為原會員不得轉讓於他人，且須提供完整資料向公司提出申請並經核准後使得轉換。

3. 會員如已加入後，而經法定程序結為夫妻者，公司將合併其資格。合併原則為後加入者併入先加入者，低階併入高階者。若雙方聘階已達協理階(含)以上者則可保留原組織不需合併。

5-2 (經銷權之繼承)

擁有經理 (含) 以上階經銷權之會員死亡或喪失行為能力時，該經銷權得由其法定繼承人世襲繼承，該繼承人須檢具經銷權繼承之申請書、死亡證明書及戶籍謄本等相關證明文件，並於繼承開始之六個月內向本公司提出申請，經本公司核准後始生效力。

本辦法未盡事宜，均依中華民國政府相關法律規範之。

經銷權之繼承由法定繼承人繼承，如繼承人已擁有本公司經銷權時，得依法同時繼承經銷權。法定繼承人需於繼承開始之六個月內，檢具相關證明文件，向本公司申請辦理經銷權繼承，經核准後始生效力，逾期未辦理者，視同放棄該權利。

法定繼承人同一順序為多人時，可由所有繼承人於六個月內自行協商由其中一人繼承經銷權，繼承者應出具所有繼承人簽名之同意書向本公司申請繼承，若逾期未辦理者視同放棄。

5-3 (經銷權之撤銷)

會員如有違反中華民國法令或本公司營運規章者，經終止其經銷權及解除會員資格者，須於終止經銷權六個月後方可重新申請加入，本公司並有核准與否之權利。

5-4 (經銷權轉讓之限制)

需向公司提出申請，經公司審核同意後，經銷權得轉讓及轉售。經營權轉讓僅限一次。

5-5 (以他人名義加入)

發現會員如未經他人同意，以他人名義加入本公司經營事業時，公司有權終止其後加入之經銷權及解除會員資格。

5-6 (變更申請)

會員各項變更 (含更名、更址) 時，申請文件應由本人或以掛號郵寄至公司辦理。

5-7 (會員變更推薦人之特別規定—換線)

除本營運規章另有規定外，會員一經推薦加入並完成程序後，其推薦人及安置人原則上不得變更。

會員如因故欲更換推薦人，須符合下列所有條件，方可向本公司提出換線申請：

1. 該會員必須停止所有業務運作持續滿六個月。
2. 在上述六個月停止運作期間內，該會員必須符合下列條件：
 - i. 無任何續購產品之行為。
 - ii. 無推薦新會員加入之行為。
 - iii. 未曾來公司參加任何公開或正式活動。

換線申請與處置：

經確認符合上述條件且滿六個月後，申請人得向本公司提出書面換線申請。

本公司將對換線申請進行審核，並以適當方式通知原推薦人。經本公司核准換線者，其處理方式如下：

1. 申請人須以新會員資格重新加入，並簽訂新參加契約。
2. 該會員原有的經營單位 (即原會員編號) 之經銷權將被立即停權。

3. 原會員資格下所轄之任何推薦組織線或安置組織線，將不予隨同移動至新單位。所有原有資格與權益均予取消。

5-8 (重複首購 / 新增經營權規範)

1. 定義：「重複首購」，係指會員於完成首次入會程序後，復以原經營者身分再次申購並增加新的經銷權 (含 VIP、店長或黃金店面) 之行為。此所新增之經營權視同新入會單位。
2. 選購規範：首次入會須選購制式套組；重複首購得自選產品組合，惟總積分 (PV) 須達該聘階入會標準。
3. 業績計算：新增經營權當月免除基本責任額 (1,500 PV)。該月產生之所有積分 (含首購溢出及後續續購)，悉數列計為「超額業績」，並依規章第六章核算「超額自我回饋獎金」及「超額輔導獎金」。

第六章 獎金制度說明

6-1(名詞定義)

1. 會員分類

- (1) 會員：購買本公司會員入會套餐(VIP 套餐或店長套餐以及黃金店面，三擇一)並完成入會程序後稱為會員。而後達成各進階標準後依序晉升。會員的聘級由低至高依次為有 VIP、店長、黃金店面、經理、協理、董事、首席董事。即為多層次傳銷管理法所稱之「傳銷商」。

2. PV 值

全球真愛公司每項產品均有PV值，公司所有獎金皆以PV值作為計算獎金的依據。

3. K 值

$K \text{ 值} = \text{當期總 PV} \times 30\% / \text{當期(月)所有碰數總 PV 總和}$ 。

當 $K \geq 1$ 時不啟動，維持一碰 5%或 10%；當 $K \text{ 值} < 1$ 代表本獎金當期發放超出預算，則啟動 K 值，以維持獎金總體不超發。

4. 上線

泛指推薦人或其往上推之推薦人。

5. 下線

泛指所有直接推薦的會員及其往下推薦所有被推薦的會員。

6. 直推

所有本人直接推薦的會員。

7. 推薦組織線(轄下組織)

指個人直推及其往下推薦的所有會員組織稱之，該線形簡稱直推線。

8. 安置線組織

針對雙向制度獎金計算的排線方式，每位會加入後區分左右兩區，當有推薦新會員加入後，可選擇放置於任一區，若該區有有其他會員時，則可往下安置於某一會員之左右區，前述「某一會員」稱為安置人。本線型簡稱為安置線。

9. 個人業績

全球真愛公司會員本身向公司所訂購具有 PV 值的產品。

10. 個人小組業績

會員當月個人自購業績及其直推轄下整組業績中須扣除該組織中當月合格經理之業績後，所產生之組織業績(PV 值)總合。

11. 推薦線代數組織

指個人直推及其往下推薦的所有會員組織稱之。

12. 經理小組業績

指會員已取得經理階(含以上)聘級，每月其組織轄下以經理階(含以上)做為劃代，剩餘組織稱之為經理小組，該小組總體業績稱為個人經理小組業績。

13. 會員合格：

會員合格用於領取某些獎金條件或升聘考核依據。下列兩種情況皆滿足「合格」定義：

- (1) 當月加入者，當月合格
- (2) 次月後當月滿足續購責任額1,500PV(含)以上者當月合格。

14. 合格經理(用於領取「績效分紅」時考核標準)，須滿足下列條件者謂之：

- (1) 取得經理(含)以上聘級資格者
- (2) 依各聘級，須滿足當月完成個人經理業績
- (3) 經理階：當月需達成經理小組50,000PV
- (4) 協理階：當月需達成經理小組30,000PV
- (5) 董事階(含) 以上：當月需達成經理小組10,000PV

具備上述條件者，當月即具備領取績效分紅獎金的條件。

(6-2) 聘階說明

1. VIP (1) 取得條件：購買 VIP 入會套組即可取得(6,000PV)

(2) 晉升時效：當月晉升當月生效

2. 店長 (1) 取得條件：購買店長入會套組即可取得(16,000PV)

(2) 晉升時效：當月晉升當月生效

3. 黃金店面

(1) 取得條件：購買黃金店面入會套組，取得(48,000PV)，聘級為黃金店面

(2) 晉升時效：當月晉升當月生效

(3) 加入時由公司於左、右區各加贈一顆未激活的「儲備店」安置於該黃金店面轄下

(4) 「儲備店」未激活時，只能做極左和極右方式往下安置新單位，不可推薦新單

(5) 當晉升「經理」聘階，以及任一安置線轄下累積產生四位「經理」時，系統會自動激活小邊的「儲備店」，成為「店長」聘階，該經營單位開始激活，可以發展內線做安置。

(6) 另一條線的「儲備店」按上述規則也累積滿四位「經理」時亦自動激活成為「店長」

4. 經理

(1) 本身已經取得店長或黃金店面資格

(2) 晉升當月需直推 2 位合格店長或合格黃金店面(VIP不予計算)

(3) 店長：晉升當月安置組織網左、右兩區各產生 4 位合格店長 (含以上，非直推亦可)

- (4) 黃金店面：晉升當月安置組織網左、右兩區各產生 4 位合格店長（含以上聘階，非直推亦可）或左、右區其中一區滿足三位黃金店面(非直推亦可)該區即算達標。
- (5) 小邊業績累計 12 萬（以安置線左、右區累積PV加總比較，取小邊業績為審核基準）
- (6) 晉升時效：當月晉升隔月生效

5. 協理

- (1) 晉升當月本身須為合格經理
- (2) 晉升當月需累積直推2位合格經理或6位合格店長
- (3) 晉升當月安置組織網左、右區各累積產生 4 位合格經理（非直推亦可）
- (4) 安置線小邊業績累計 150 萬業績
- (5) 晉升時效：當月晉升隔月生效

6. 董事

- (1) 晉升當月本身須為合格協理
- (2) 晉升當月需累積直推 2 位合格經理或 10 位合格店長
- (3) 晉升當月安置組織網左、右區各累積產生4 位合格協理（非直推亦可）
- (4) 安置線小邊業績累計 350 萬

7. 首席董事

- (1) 已取得合格董事資格
- (2) 小邊業績累計 650 萬
- (3) 晉升時效：當月晉升隔月生效

(6-3) 獎金制度

1. 推薦獎金（佔比 40%）

- (1) 訂單類型：首購訂單PV
- (2) 組織關係：以推薦線計算
- (3) 發放方式：以首購訂單業績，依據推薦線及推薦人所屬聘級對應之%數計算
- (4) 本獎金依推薦人聘級計算差額。會員本人的首購訂單業績不發放給本人，而是依據其推薦人聘級，計算並發放獎金。若推薦人聘級獎金%數低於最高%數，其差額將向上發放給更上階的合格推薦人

I. VIP：	18%
II. 店長：	30%
III. 黃金店面：	30%
IV. 經理：	35%
V. 協理	38%
VI. 董事	40%
VII. 首席董事	40%

- (5) 續購檢查：無
2. 對碰獎金-日結月領 (佔比 30%)
- (1) 發放依據：首購訂單PV
 - (2) 組織關係：以安置線計算
 - (3) 發放方式：依據個人組織小邊乘以 5%或 10%
 - (4) VIP：
 - i. 左右取其小邊乘以 5% (判斷是否啟動 K 值) 後領取雙軌獎金
 - ii. 業績大邊減小邊後保留
 - iii. 日結封頂 1 萬
 - (5) 店長：
 - i. 左右取其小邊乘以 10% (判斷是否啟動 K 值) 後領取雙軌獎金
 - ii. 業績大邊減小邊後保留
 - iii. 日結封頂 5 萬
 - (6) 黃金店面(含)以上聘階：
 - i. 左右取其小邊乘以 10% (判斷是否啟動 K 值) 後領取雙軌獎金
 - ii. 業績大邊減小邊後保留
 - iii. 日結封頂 8 萬
 - (7) 續購檢查：無
3. 對等獎金 (佔比 15%)
- (1) 發放依據：個人領取的對碰獎金
 - (2) 組織關係：以推薦組織線計算
 - (3) 發放方式：個人領取的對碰獎金要向上發放給直推五代的推薦上線，最多發放 5 代每代 10%共 50%
 - (1) 店長：可領取直推 2 代，各 10%，共 20%
 - (2) 黃金店面：可領取直推 2 代，各 10%，共 20%
 - (3) 經理：可領取直推 3 代，各 10%，共 30%
 - (4) 協理：可領取直推 4 代，各 10%，共 40%
 - (5) 董事(含)以上：可領取直推 5 代，各 10%，共 50%
 - (6) 續購檢查：無
4. 見點分紅 (佔比 85%)
- (1) 發放依據：當月續購責任額 1500PV
 - (2) 組織關係：以安置組織線緊縮計算
 - (3) 發放方式：安置線往上 17 層內每層領取 5% (未重銷緊縮，發放 17 層共 85%)

(4) 續購檢查：有(當月續購需達 1,500PV)

5. 超額自我回饋

(1) 發放依據：當月個人續購超出基本額部分(1,500PV)

(2) 發放方式：個人續購超出基本額部分 (超額業績) 不分聘階一律領取 40%續購超額自我回饋

(3) 續購檢查：有

6. 超額輔導獎勵

(1) 發放依據：當月個人續購超出基本責任額部分

(2) 領取資格：完成店長聘階者

(3) 發放方式：個人續購超出基本額部分發放給推薦人，若有差額要向上緊縮(直推線)
註：未續購者&聘階不符者緊縮

i. 店長可領 30%

ii. 黃金店面 30%

iii. 經理 35%

iv. 協理 38%

v. 董事 40%

vi. 首席董事 45%

(4) 續購檢查：有

7. 績效分紅 (佔比 7%)

(1) 發放依據：首購業績 + 續購業績 PV (含超額)

(2) 組織關係：以推薦組織線計算

(3) 發放方式：經理階(含)以上聘階，若當月達成合格經理小組業績(依聘階訂定經理小組責任額)，可領取本獎金，未達成者該小組業績往上歸併至合格經理之小組業績計算。

i. 經理階：當月經理劃代小組須達 50,000PV視為合格

ii. 協理階：當月經理劃代小組須達 30,000PV視為合格

iii. 董事階(含)以上：當月經理劃代小組須達 10,000PV視為合格

(4) 未合格經理業績，緊縮給已經合格的經理作為最終發放績效獎金依據

合格經理可領個人合格經理小組業績 x 3%

合格經理可領 第一代 合格經理小組業績 x 2%

合格經理可領 第二代 合格經理小組業績 x 1%

合格經理可領 第三代 合格經理小組業績 x 1%

(5) 續購檢查：有

8. 全球分紅獎金-月結 (佔比 6%)

(1) 發放依據：首購業績 + 續購業績 PV (含超額業績)

(2) 發放方式：以直推組織線計算

i. 經理 3%

經理以個人經理小組加權均分

{首購業績 PV + 續購業績 PV (含超額) } x 3%

個人經理小組定義:以經理聘階劃代業績

ii. 協理 2%

協理以個人經理小組加權均分

{首購業績 + 續購業績 PV (含超額) } x 2%

iii. 董事(及首席董事)1%

董事(及首席董事)以個人經理小組加權均分

{首購業績 + 續購業績 PV (含超額) } x 1%

(6) 高階可重複參與低階分紅獎勵

(7) 續購檢查：有

9. 旅遊獎勵-月結 (佔比 2%)

(1) 發放方式：以當月個人經理小組 (經理聘階劃代業績) 加權均分

i. 經理 1%

經理以個人經理小組加權均分

{首購業績 + 續購業績 PV (含超額) } x 1%

ii. 協理&董事(及首席董事)1%

協理&董事以個人經理小組加權均分

{首購業績 + 續購業績 PV (含超額) } x 1%

(2) 高階可重複參與低階分紅獎勵

(3) 續購檢查：有

(4) 獎金發放類型：100%旅遊點數

(5) 獎金結算確認後匯入個人旅遊點數電子錢包，作為公司年度旅遊折抵用

第七章 訂貨、收款、取貨

7-1 公司營業訂貨時間

每週一至週五：上午十點至晚上八點半

週六、日：上午十點至下午六點

7-2 訂貨方式

1. 現場訂貨

2. 會員線上購物

7-3 收款方式

1. 現場現金付款

2. 現場刷卡付款
3. 線上銀行刷卡付款
4. 匯款方式付款

7-4 取貨方式

1. 臨櫃自取
2. 全球真愛物流宅配

7-5 若遇公司缺貨，經會員本人同意，則訂單可以保留，等待貨到後即交付會員，貨未到之前，此 PV 額可先列入會員帳上，但如會員於未計算獎金前要求撤銷訂單，則貨款全數退還，但得扣除已列入會員帳上之 PV 額。

7-6 其他注意事項

1. 收到貨品後請隨即檢查，如屬瑕疵品或弄污。請七日內電話通知本公司，並在換貨期限內寄達本公司。
2. 如遇匯款金額不足（如未付運費）公司將不予出貨，須等待金額補足後，再行出貨。
3. 如訂貨適逢業績結算日時，在當日未將貨款繳清者，其業績不得列入當月業績計算。
4. 凡欲計入當期積分之訂單，須於每月業績截止日前，完成訂貨手續。
5. 貨品存放於陰涼通風處，請勿置於潮濕場所。

7-7 配送服務

1. 運費於公司會員平台購物，**線上購物達 NT 10,000 元**，無需負擔運費。**線上購物未達 NT 10,000 元**，則需負擔運貨費；以購物分點數換購者皆須自付物流費用。
2. 宅配到府服務
 - (1) 運送時間，訂單成立後 3-7 個工作天配送到府，偏遠及離島地區約 7-14 個工作天。
 - (2) 若因故未取，退回全球真愛公司，如需再次配送，全球真愛公司需先**收取 NT110 元運費**，才提供寄貨服務。
 - (3) 若以轉帳方式至全球真愛公司帳戶，於轉帳後將收據留存，並貼於空白 A4 紙上，註明您的 1. 訂購單編號、2. 訂購人姓名、3. 聯絡電話等相關資料，完成後傳真至 (02) 89646692，我們會在收到傳真後儘速與您聯絡。如無傳真機，請以 E-mail 方式聯絡客服 SO9VIP66666@gmail.com
 - (4) 銀行名稱：中國信託商業銀行 雙和分行；銀行代碼：822
 - (5) 銀行帳號：130540494729
 - (6) 銀行帳戶：全球真愛聯合國際媒體股份有限公司

第八章 相關名稱之使用

8-1 (商標)

本公司名稱及產品商標、服務標章均已註冊在案，非經本公司書面同意，不得任意運用、使用，否則視同侵權。

8-2 (著作權)

本公司一切軟、硬體資料之著作，包括商標、月刊、語言、文字、錄音（影）資訊、數位素材、美術圖形、演講、包裝外觀、包裝圖案、產品外觀、攝影等，均受中華民國智慧財產權相關法律之保障。任何人未經許可不得複製、仿制、重製其全部或部份著作，如有違反或損害全球真愛公司權益及信譽時，本公司視同侵權並保留相關法律追訴權，且即終止其經銷權及解除其會員資格。

8-3 (資料文件)

本公司之正式文件，如因會員個人直銷網業務往來之需，應向本公司申請許可後，始可依原文轉載，但須註明「全球真愛聯合國際媒體股份有限公司同意轉載」之字樣。

會員不得在未經公司書面同意之個人網站、部落格、粉絲團或任何電子商務平台（如蝦皮、PChome等）公開展示產品價格或進行銷售。違反者視同侵權，本公司除尊循中華民國之相關法令追究其責任外並終止其經銷權及解除會員資格。

8-4 (影音資料)

本公司主辦任何會議之演講或說明，必須事先取得書面許可始得錄影、重製、仿製、複製而使用、運用之，否則視同侵權。

8-5 (輔銷品)

會員自行設計或自製之輔銷品，須經本公司書面同意後方可配合銷售使用。此類轉銷品若與本公司之業務相抵觸因而損及公司信譽時，本公司除得請求賠償外並得終止其經銷權及解除會員資格。

8-6 (名稱及標誌之使用)

為維護本公司產品銷售理念及保障消費者對本公司產品安全使用之了解，會員或已解除會員資格者均須遵守下列行為：

1. 為避免違反商標法及其他相關法令，以減少對消費者之干擾和環境之污染，會員非經公司書面同意，不得使用公司商標及產品資料，於付費大眾媒體（如電視、報章雜誌、網路點擊廣告）刊登廣告。會員於個人社群媒體（如 Facebook、Instagram 等）推廣時，應遵守公司另行頒布之『社群媒體經營規範』，並不得有誇大不實或宣稱療效之言論。
2. 會員絕不得於其營業場所外圍展示本公司之名稱。
3. 會員不得於任何媒體刊登或播出及贊助性廣告，以及使用本公司或任何本公司產品名稱。
4. 會員不得擅自生產標有本名稱之物品，構成公平交易法之違反以及觸犯商標法之侵害商標。違反此條款之會員或解除會員資格者同意視同侵權，本公司得追訴相關法律責任。

第九章 解除/終止契約退貨辦法

9-1 (解除/終止契約退貨之區分)

本解除/終止契約退貨辦法可分為：

退出退貨（分為解除或終止契約及終止契約兩種）。

9-2 (退出之退貨-解除或終止契約)

依多層次傳銷管理法第二十條規定，若會員提出退貨申請即視同退出、解除終止契約。

會員得自訂約日起算 30 天內，以書面通知本公司解除或終止契約。

本公司於契約解除或終止生效後 30 日內，接受會員退貨之申請，受領會員送回之商品，並返還會員購買退貨商品所付價金及其他給付本公司之款項。

現金付款者，以現金退還或以 ATM 轉帳，若為刷卡，則由刷卡銀行直接退還於持卡人之帳戶中。

退貨商品，若商品完全未使用，本公司將以原會員價格 100%購回。並得扣除商品返還時因可歸責傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值。

若獎金已發放，則本公司得扣除已因該進貨而對傳銷商給付之獎金或報酬。並得扣除該商品所需運費。

9-3 (退出之退貨 – 終止契約)

依多層次傳銷管理法第二十一條規定，若會員提出退貨申請即視同退出、終止契約。傳銷商於前條(9-2)期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。

本公司於契約終止生效後 30 日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

本公司依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

本公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

9-4 (資格喪失)

會員自解除或終止契約生效日起，即喪失會員資格，亦不再享有會員應有之各項權益。

9-5 (獎金之扣除及追回)

退貨貨款若已給付獎金，意即下線退貨後，本公司有權追回已發給其上線之相關獎金，會員退貨時本公司獎勵活動之贈品，亦需連同退貨商品一併退還，若贈品已使用或毀損者，本公司另案依法要求賠償其損失。

9-6 合約 (營運規章) 違反之罰責

1. 違反合約之處理：

會員依合約享受權利，以其持續遵循營運規章政策與程序各項規定為要件。一旦會員未遵循契約上之義務，其權利將被終止，而公司亦有權終止契約。公司亦可能決定免除傳銷商部份或全部不履行之責任。此外，公司並得：

- (1) 以書面通知傳銷商本公司所關切的事項及處理的態度，倘會員繼續不履行時本公司將終止會員權利。
- (2) 會員因違反合約或可歸責傳銷商事由下終止傳銷商權利，公司得拒絕傳銷商退貨申請。
- (3) 密切地觀察會員的行為及經銷組織一段時間以確定傳銷商之履約行為。
- (4) 要求傳銷商提出額外的保證，以確保其行為符合合約之規定。傳銷商可能會更進一步的被要求保證採取某些行動以減輕或緩和或更正其不遵守合約之行為。
- (5) 不予承認公司授權與經銷會員之利益，或停止履行公司於合約中的某些義務，包括但不

限於表揚、在公司的活動或公司的網站承認資格及參加公司舉辦的活動、訂購貨物、制度獎勵計畫晉升資格、以推薦人身分參與業務等。

(6) 因經銷會員之不履行而停止或限制紅利及獎金之發放。

(7) 尋求假處分的救濟或其他法律的補償。

2. 會員倘有下列任何行為，均會被視為違反合約規定，而受到處分：

(1) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售本公司商品或介紹他人參加本公司傳銷組織。

(2) 假借本公司之名義或組織向他人募集資金。

(3) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

(4) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

(5) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

(6) 以不實言論散播並詆毀公司。

(7) 推薦另一名本公司會員加入任何其它傳銷公司，或引見本公司會員參與任何活動以導致另一位會員透過他人推薦加入任何其它傳銷公司。

若有上述情事發生，則依本條例中(9-6)第 1 點「違反合約之處理」處理

9-7 (退出退貨之辦理)

1. 退出會員：

辦理項目	檢附物品及文件
解除或終止契約 (自訂約日起算 30 日內退出)	1. 以書面提出申請。 2. 會員資料袋 3. 退貨申請書
終止契約 (自訂約日起算30日後退出)	1. 以書面提出申請。 2. 退貨申請書

2. 退出退貨：

辦理項目	退款計算方式說明
解除或終止契約之退貨 (自訂約日起算 30 日內提出退貨)	若會員提出退貨申請即視同退出、解除終止契約。退貨商品，若商品完全未使用，本公司將以原會員價格 100%購回。 並得扣除商品返還時因可歸責傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值。 若獎金已發放，則扣除已因該進貨而對傳銷商給付之獎金。退貨時本公司獎勵活動之贈

	品， 亦需連同退貨商品一併退還，若贈品已使用或 毀損者，本公司另案依法要求賠償其損失。 會員若商品部份已使用者，已使用之商品不列入退費計算。
終止契約之退貨 (自訂約日起算 30 日後提出退貨)	若商品完全未使用且商品於減損期限內，本公司將以原會員價格 90% 購回。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。 若獎金已發放，則本公司得扣除已因該進貨而對傳銷商給付之獎金。退貨時本公司獎勵活動之贈品，亦需連同退貨商品一併退還，若贈品已使用或毀損者，本公司另案依法要求賠償其損失。 會員若商品部份已使用者，已使用之商品不列入退費計算。

3. 產品減損計算說明

- (1) 本公司買回商品或退還商品之價值訂定有減損標準者，其依據及內容：依據行政院衛生福利部頒訂之「化粧品衛生管理條例」規定美容化妝品類包裝需標示有效日期，離有效期限越短越難銷售，故此類商品一經售出即產生因久放閒置而產生價值之減損。

a. 減損標準：

產品類型	自可提領日起 (日)	減損價值%
	0-30	0%
	31-45	0%
	46-120	20%
	121-180	40%

	180 以上	100%
--	--------	------

b. 退出退貨買回計算：

退貨商品類別	退款方式計算
美容保養品	1. 自可提領之日起於 30 日內，以會員價格 100%買回。 2. 自可提領之日起於 31~45 日間，以會員價格 90%買回。 3. 自可提領之日起於 46~120 日間，以會員價格 70%買回。 4. 自可提領之日起於 121~180 日間，以會員價格 50%買回。 5. 自可提領之日起超過 181 日後，產品不予買回。

(2) 依據多層次傳銷管理法第 22 條規定，會員依多層次傳銷管理法第 20、21 條規定行使解除權或終止權時，公司不得向會員請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依多層次傳銷管理法第 20、21 條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

(3) 可歸責會員之退貨處理：下列情況者不予受理退換貨

- 蓄意迫壞。
- 錯誤使用。
- 存放不當外觀遭毀損。
- 經拆封已使用而無法重新銷售之產品。

4. 退款程序

退貨時，填具「退貨申請書」，經本公司承辦部門確認退貨附件完備後，本公司會在契約解除或終止生效後 30 日內，完成退款入帳作業。

5. 檢附資料

- 原會員申請書第二存根聯 (紅)。(線上入會者則免)
- 會員終止契約保證書。
- 進貨本人之印章。
- 產品退換貨單。
- 原訂貨單存根聯 (紅)。
- 原申請加入之發票及購貨發票。親自或以郵寄將書面文件及產品寄回公司辦理。

9-8 (瑕疵擔保)

- 如若商品破損或瑕疵或產品不符時，皆可向本公司提出因商品瑕疵退換貨之申請，經審查後 3-5 天補送貨品。
- 若會員收到產品發現上述問題時，應於訂貨日起七天內檢同訂貨單及原始發票向本公司提出換貨，逾期則視同承認其所受領之產品。
- 更換瑕疵品運費：瑕疵品寄回的運費由會員負擔，更換品寄出郵資由公司支付。
- 不可換貨之商品：

- (1) 人為因素所造成的污穢、毀損、保存不良等商品。
- (2) 產品已拆封並已明顯使用。

第十章多層次傳銷管理法

中華民國103年1月29日

華總一義字第10300013741號令制定公布全文41條

中華民國 113 年 8 月 7 日

華總一義字第11300069621號令修正公布第13條條文

第一章 總 則

第 一 條 (立法宗旨)

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第 二 條 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第 三 條 (多層次傳銷之定義)

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第 四 條 (多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第 五 條 (傳銷商之定義)

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條（開始實施傳銷行為之報備、退件及補正）

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第七條（變更報備、退件及補正）

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條（應告知傳銷商之事項）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。

五、商品或服務有關事項。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條（明示從事傳銷行為之義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條（宣稱案例之說明義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條（參加契約之締結及交付）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。前項之書面，得以電子文件為之。

第十四條（參加契約應記載事項）

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。

二、傳銷商違約事由及處理方式。

三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。

四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條（特定違約事由及其處理）

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。

二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。

三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制）

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條（財務報表之揭露）

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條（變質多層次傳銷之禁止）

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條（禁止行為）

多層次傳銷事業不得為下列行為：

一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。

二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。

三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。

四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀

況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條（依檢舉或職權調查處理）

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

一、通知當事人及關係人到場陳述意見。

二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰 則

第二十九條（罰則一）

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條（罰則二）

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條（罰則三）

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條（罰則四）

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定

者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條（罰則五）

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條（罰則六）

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條（罰則七）

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附 則

第三十六條（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條（本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定）
本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期末補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期末以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條（保護機構之設置及授權依據）

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條（公平交易法有關傳銷之規定停止適用）

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條（施行日）

本法自公布日施行。

多層次傳銷管理法施行細則

中華民國 103 年 4 月 17 日公法字第 10315602971 號令訂定發布全文

中華民國 104 年 10 月 7 日公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條

- 第一條** 本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。
- 第二條** 本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。
- 第三條** 本法第六條第一項第二款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。
本法第六條第一項第三款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。
- 第四條** 本法第十條第一項第二款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。
本法第十條第一項第三款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。
- 第五條** 本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。
- 第六條** 本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：
一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為主要參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特殊技術及服務水準等因素，綜合判斷之。
二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定。
本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。
- 第七條** 本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。
- 第八條** 本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。
- 第九條** 本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：
一、事業整體及各層次之組織系統。
二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

第十條 多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業遵法時之申訴途徑等教育訓練。

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

第十一條 前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

第十二條 多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

第十三條 主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。

第十四條 主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所；其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提出之說明或資料。
- 三、應到之日、時、處所。
- 四、無正當理由不到場之處罰規定。

通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

第十五條 前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

第十六條 第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

第十七條 主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所；其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項。
- 三、受通知者應提出之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 四、應提出之期限。
- 五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

第十八條 主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求製給收據。

第十九條 依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

- 一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
- 二、違法行為對交易秩序之危害程度。
- 三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
- 四、因違法行為所得利益。
- 五、違法者之規模及經營情況。
- 六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
- 七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。

第二十條 本細則自發布日施行。

補充條款:(2026年4月增修)

5-8-4 (級距式經營權累積上限規範)

1. **初始持有總額限制：**傳銷商首購加入後，於未完成職級晉升前，其**持有之經營權總單位數（累積總額）**應受以下身分限額限制（採二擇一制，不得加總）：
 - 購買「黃金店面」者：累積持有總數最高不得超過 **3 個** 單位。
 - 購買「店長」者：累積持有總數最高不得超過 **7 個** 單位。
2. **聘階晉升與額度擴張：**本公司採取「隨聘級晉升擴張累積上限」之原則。傳銷商每完成一次職級晉升（如晉升經理、協理、董事、首席董事等），其「持有總數上限」始得依以下標準分次調升：
 - 每次晉升解鎖之新增額度：黃金店面上限 **3 個** 單位或店長上限 **7 個** 單位。
3. **分批進貨與控管：**傳銷商於所屬職級之累積限額內，得視需求分次辦理重複首購，惟**該職級之累積持有總數不得逾越前述規範**。系統將依據傳銷商當下聘階實施自動化總量控管，嚴禁透過冒名或借名方式規避限額。

設立宗旨

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。

傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

- 一、調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。
- 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。



調處

一、簡介：

已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向本會申請調處。

二、本會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解：

若雙方無法和解，任一方可向本會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。

三、申請要件：

- (一)申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。
- (二)調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。
- (三)爭議事件係未曾向本會申請調處者。

訴訟協助

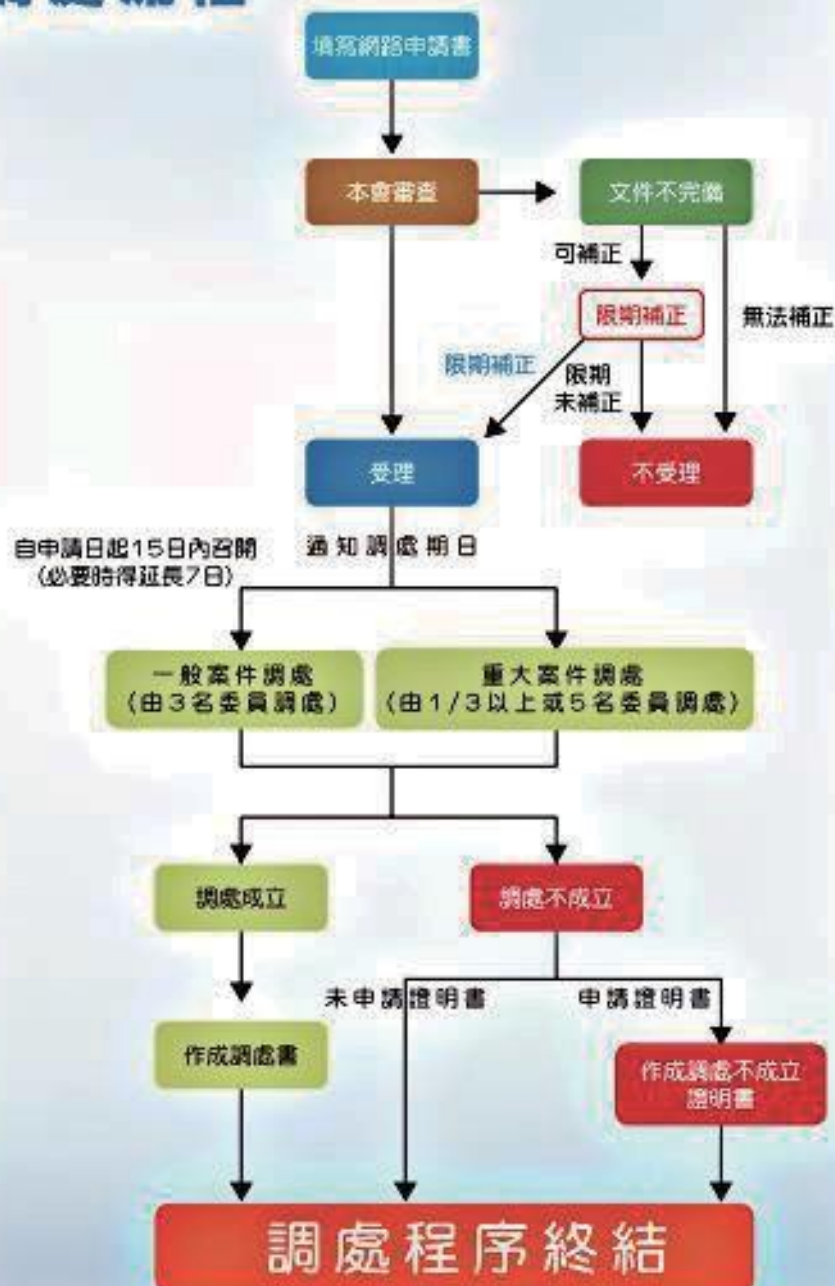
一、申請要件：

- (一)調處未成立。
- (二)對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三)經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

二、協助內容：

- (一)本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。
- (二)申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

調處流程





財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



首次繳費申請

傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」。



調處申請

已繳費者專屬，第三方
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」。



協助申請

已繳費者專屬，兩妻協助！從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」。



教育訓練

定期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業都更加認識傳銷產業，瞭解自己的權益。

法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。

電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。

研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487臺北市中山區復興北路150號3樓之3

服務時間：星期一至星期五9:00-12:00；13:30-17:30

電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096

Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw

網站：http://www.mlmpf.org.tw/



基金會網站 QR CODE



<https://www.facebook.com/mlmpf>



<https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/>



<https://twitter.com/mlmpffoundation>



<https://www.youtube.com/Channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig>



全球真愛聯合國際媒體股份有限公司
新北市板橋區文化路一段266號22樓之2

TEL:(02)2258-6878