

## 翻開這一頁，您已站在成功的起跑點上！

恭喜，在千萬分之一的機會中，您看到這份珍貴的資料。每天，我們見過很多人，聽過很多話、碰過很多事情。在生命的歷程中，這些改變您的一生；您碰到一些人，然後這些人成為您的生死至交，或是成為您的人生伴侶...而這一些，在相遇的那一霎那，您根本都預想不到...

生命中，經常有幸運之神向您招手；您看到了，也抓到了，於是人家說您懂得把握機會，說您遇到貴人。然而太多的時候，太多的人，卻任憑幸運之神招手，任憑日出日落，事後的扼腕嘆息，多過彈冠相慶。

所以，是不是讓我們交個朋友，一起分享一份執著、一份理想？

讓我們誠摯地邀請您，也許這正是您一生幸運的開始！

時勢造英雄，如果有那麼一天，您處在一個「對的」環境裡，身邊又正好有一些「對的」人，剛好有個難得的機會，而您又當機立斷下定決心把握住的霎那，這「對的」抉擇與環境，將創造出一個「永恆的」奇蹟，儘管這樣的機會不多，但您已經比一般人幸運得多了！

現在，請您靜下心來，冷靜、細密的分享我們這份理想與計畫。然後，決定是否這就是您生命中的一次幸運；這將是您生命中的一個轉捩點！

一個永恆美好事業的開始！

## 21世紀一個人要成功致富必須要符合三大要件

- 1.你必須要有一個“機會”。
- 2.你正好遇上一個給你機會資訊的“貴人”。
- 3.你必須“相信”自己一定會成功。

除了上述三大要件外，你必須選擇一個可以快速成長的環境。  
藉由成功者的指引，你即可邁向成功致富的大道。



## 創辦人的話

各位好朋友您們好，在家家富生活事業的這片園地，每位夥伴的參與是我們成長的基礎，每次豐收的成就屬於大家，因為一切都來自各位的付出與努力，謝謝您們。

在目前世界景氣正由谷底回升的同時，我們應該要一起來把握這個好機會，不論年紀的多寡，不論社會經歷的優劣，我都願意提供這個園地讓大家來發揮，畢竟這是苦盡甘來的時間點。

傳銷事業在台灣仍然是非常活躍的經營模式，參加的會員人數，經政府機關統計，即使在近幾年來不景氣的情況下，仍然不斷成長，可見大家都已經發現其中可貴之處，而家家富生活事業更是其中最優秀的團隊之一，從今天起希望您真正的投入，認真的學習，我想未來的成功必將順利的到來。

家家富生活事業是個企業體，所以各位夥伴要有經營事業的態度，這也是這本手冊編製的目的；在未來，家家富生活事業的成功發展，這本手冊將扮演著非常重要的角色，所以請大家務必確實研讀。

最後，我再次邀請各位共同參與家家富生活事業的經營團隊，因為我深深認為分享的力量，是傳銷事業的精華，每一位來到這園地的夥伴，會在此紮根、茁壯、分枝、散葉、開花、結果，這些種種的因緣，就來自分享的力量，在此與大家共勉！

董事長

陳茗家



## 總經理的話

家家富國際企業成立至今，雖然面臨了金融海嘯和經濟不景氣的衝擊，但是我們則是一年比一年茁壯。這麼豐碩的成果，當然要歸功於每位伙伴的付出與努力，以及大家對公司的大力支持。對於事業發展的前景，公司將秉著感恩回饋之心，創造一個良好、完善的環境與制度，讓大家在未來的十年、二十年.....永永遠遠都能輕輕鬆鬆的從事這份事業。

人，是無法離群索居的！每個人在這社會都需要群體的互動，尤其努力追求成功的人，更需要與別人維持良善的互動溝通，魚幫水、水幫魚彼此互相協助。

董事長創造家家富生活事業的理念就是要讓家家戶戶擁有愛、快樂、健康、財富的幸福人生。更要創造傳銷界的一股清流，家家富有別於一般的傳銷公司，「邁向成功」的路上，難免會遭遇到困難、挫折與打擊，在這裡就好像一個大家庭，每位伙伴都不分彼此、互相扶持，突破種種難關堅持到底，我相信，每位伙伴一定都能在「顛峰相會」。

總經理

曾潔子



# Content 目錄

公司簡介

p5-p7

點食成金

p8-p10

營運規章及條款

p11-p17

多層次傳銷管理法

p18-p24

## 公司簡介

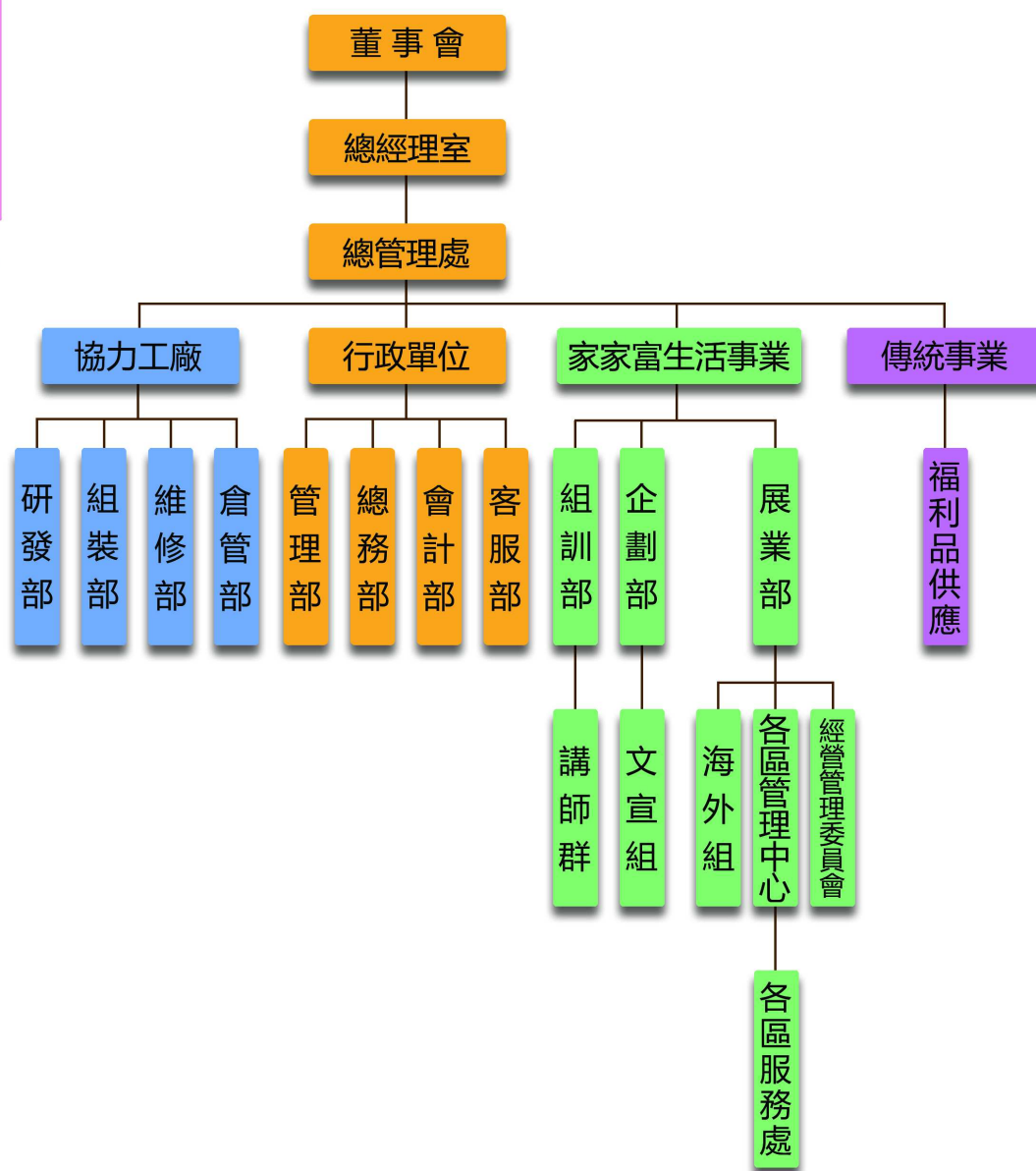
家家富國際企業股份有限公司(以下簡稱本公司)創立於1995年，鑑於環境惡化（水污染、空氣污染、食物污染、情緒污染…）日趨嚴重，而傷害了人類的生活環境，導致現代人文明病（日本政府已明令改為生活習慣病）不斷激增，而於1998年開始經營健康產業，希望為世人的健康克盡棉薄之力，歷經多年艱辛淬煉，於2005年成立「家家富生活事業」正式向公平交易委員會報備，以推廣「重視早餐－每天喝酵素精力湯」的概念跨足傳銷界而受到社會大眾的注目及肯定，並於同年獲頒「顧客滿意度金質獎」之殊榮。

用簡單而生活化的方式，將本公司優良產品「酵素精力湯」推廣至每個家庭，使全家人都因每天固定補充足夠的「植物酵素」而獲得健康；並致力研發優良產品以提供會員日常所需。

本公司之家家富生活事業並規劃完整且簡單的「點食成金連鎖加盟事業」，不用再額外花錢就可開始您的創業之路，是目前市場中最簡單的創業計劃之一，本公司並免費提供完整的創業訓練，協助您的事業上顛峰。



## 家家富國際企業股份有限公司組織架構



## 人力工程整合 — 消費者整合

賺錢

生活

消費

如果

如果

如果

如果

如果

二十世紀末

二十一世紀

但是

而且

所以

必須要

為了維持生活及提高生活品質

一定要購物一定要消費

必須支出耗收入減資產

消費可以不等於支出

消費可以等於免費

消費可以等於收入

消費可以創業

消費可以致富

掌握通路就是贏家

直接掌握消費者就是贏家

消費者是零散且不具組織型態的

消費者對品牌沒有永遠的忠誠度

要整合消費者具組織且有忠誠度

有一套很棒的市場通路計畫

本公司所引進之商品，都是市場上見得到的成熟商品

保證可以攤在陽光底下接受消費者的檢驗

在這裡

您可以買的更便宜、賺得更快樂

## 家家富生活事業『點食成金』連鎖加盟事業計劃

事業手冊中所稱之會員、加盟店、旗艦店、績優旗艦店、金鑽店、黃金旗艦店、黃金金鑽店等，即為多層次傳銷管理法所稱之傳銷商。

### 一、如何成為會員

填寫會員申請書，即可享產品建議售價15%之折扣。（不享有加盟店分紅）

### 二、如何成為加盟店

成為會員後，以建議售價購買加盟店套組（包含五蔬五穀生命原素一盒、家豐味麥綠粉一瓶、美珍珠膠原蛋白膠囊一瓶、牛樟芝手工潔膚皂一個以及嚴選梅子一包，共8105元）即成為加盟店，享有加盟店分紅權益。往後則以會員價購買產品。

### 三、從平凡中創造非凡之『加盟店分紅』

會員購買加盟店套組成為加盟店後，次月起每月須重消維持加盟店資格，重消日為購買加盟店套組之日期（例如5號購買加盟店套組成為加盟店，則每月5號即為重消日，須在5號（含當天）前完成重消。若未在期限內完成重消，即喪失加盟店資格。）

#### 一、採雙向制（雙軌制）

在雙向制中，您的組織只會有「左線」和「右線」兩個系列的組織。（圖一）

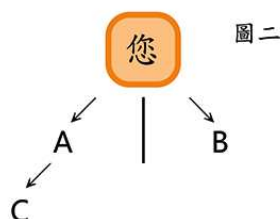


二、由您所直接推薦之新人，您可決定要將該新人安置在左線或右線。（圖二）

名詞定義：

- 1、新人、新加盟店：新加入家家富生活事業業者。
- 2、介紹人：直接介紹該新人加入家家富生活事業業者。
- 3、推薦人：新人安置之組織位置的上一代。

例：圖二中，您欲將C安置在A的組織之左線，則您為介紹人；C為新人；A為推薦人。



#### 三、安置位置

1. 每位加盟店第一次加入時，安置位置之序號皆為A01，而一經安置的位置，若提出解除契約、終止契約、終止資格受理生效後，此位置仍依舊存在，任何人（包含重新加入），均無法擁有此位置。
2. 一經解除契約、終止契約生效後欲重新申請加入者，受理加入後得重新安置一個新的位置，第二次加入安置之位置序號則為A02，依此類推，第三次加入所安置之位置序號則為A03。

#### 四、獎金計算方式

1. 採月結。
  2. 以您組織左線和右線的當月銷售額（包含當月新增銷售額以及重消銷售額），依公式一分別計算出左線和右線之單位數，再以左右對碰之方式得出您當月可領之點數；再依公式二算出當月1點的點值，將點值乘以您領的點數，即得到您領到的加盟店分紅獎金。
  3. **套組提撥金額定義**：加盟店套組、晉升旗艦店套組以及O3臭氧機之銷售額皆會提撥15%為套組提撥金額，併入組織獎金公式當中計算。
- 公式一－單位數換算公式：

$$\frac{\text{當月銷售額} \times 28\% + \text{套組提撥金額總額}}{1500} = \text{單位數 (小數點無條件捨去)}$$

※在此之「銷售額」包含新增銷售額及重消銷售額。

- 左右對碰規則：左右邊單位數相同者，即碰到相對應點數；左右邊單位數不相同者則取小邊。（圖三）



圖三

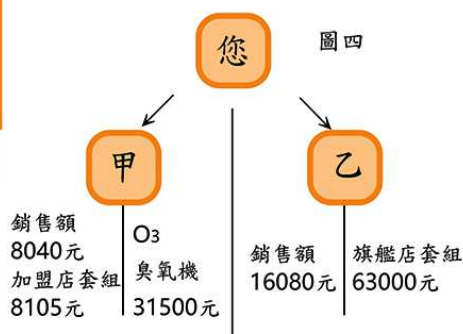
- 公式二－點值換算公式：

$$\frac{\text{公司當月總銷售額} \times 28\% + \text{套組提撥金額總額}}{\text{全國當月領獎金總點數}} = \text{點值K (小數點無條件捨去)}$$

※在此之「銷售額」包含新增銷售額及重消銷售額。

範例：

假設您左線之甲的左邊銷售額為8040元，以及由甲推薦一家加盟店套組8105元。右邊有一台O<sub>3</sub>臭氧機31500元；右線之乙的左邊銷售額為16080元，右邊有一組旗艦店套組63000元（圖四）。



依公式一算出甲左線的單位數為  $(8040 \times 28\% + 8105 \times 15\%) \div 1500 = 2.311$ （小數點無條件捨去）。即是2單位。

甲右線的單位數為  $(31500 \times 15\%) \div 1500 = 3.15$ （小數點無條件捨去）。即是3單位。  
2單位碰3單位，甲即得到2點。

依公式一算出乙左線的單位數為  $(16080 \times 28\%) \div 1500 = 3.001$ （小數點無條件捨去）。即是3單位。

乙右線的單位數為  $(63000 \times 15\%) \div 1500 = 6.3$ （小數點無條件捨去）。即是6單位。3單位碰6單位（取小邊），乙即得到3點。

依公式一算出您左線的單位數為  $(8040 \times 28\% + 8105 \times 15\% + 31500 \times 15\%) \div 1500 = 5.461$ （小數點無條件捨去）。即是5單位。

您右線的單位數為  $(16080 \times 28\% + 63000 \times 15\%) \div 1500 = 9.301$ （小數點無條件捨去）。即是9單位。

5單位碰9單位（取小邊），您即得到5點。

依公式二計算K值（點值）：

$$\frac{[(8040 + 16080) \times 28\%] + [(8105 + 31500 + 63000) \times 15\%]}{\text{可領總點數}(2 + 3 + 5)} = 2214 \text{元}$$

（小數點無條件捨去）

由此可得出甲可領之獎金為  $2214 \times 2 = 4428$ 元；乙可領之獎金為  $2214 \times 3 = 6642$ 元；您可領之獎金為  $2214 \times 5 = 11070$ 元。

※此僅為試算出參考的獎金，因每月的銷售額及可領總點數之不同，算出之K值也不相同。

## 五、每月重消

### 5-1

每月重消方案如下：

- 1、3885元重消：即為五蔬五穀生命原素一盒以及家豐味麥綠粉一瓶，加盟店分紅最高可領到100點。
- 2、僅限目前以961元重消之會員可持續以961元重消，最高可領到25點。
- 3、僅限目前以2100元重消之會員可持續以2100元重消，最高可領到50點。

### 5-2

如何領到300點：

資格：須具「金鑽店」身分。（參照p.12）

條件：(1).達成每月個人組織內維持您所直接推薦之加盟店至少三人以上重消，或是當月達到個人銷售額3萬元（含）以上，二擇一即可。

(2).組織左右兩邊中各輔導兩位您直接推薦之加盟店達到100點，您即可領到最高300點。

(3).而之後每月組織左右兩邊中須各有一位您直接推薦之加盟店維持領100點。

※961會員：係指以961元重消之會員。

※2100會員：係指以2100元重消之會員。

※3885會員：係指以3885元重消之會員。

## 四、如何成為旗艦店

一、資格：須具「加盟店」資格。

二、晉升條件：

1. 購買「旗艦店產品套組」壹組（含）以上，即可晉升為「旗艦店」。
2. 當月晉升為「旗艦店」。

三、福利：

1. 享有「加盟店」及「旗艦店」所有福利。
2. 旗艦店購買旗艦店產品套組，皆享有18%推薦獎金。
3. 直接推薦「旗艦店」且享有推薦獎金。
4. 可挑戰「績優旗艦店」。
5. 可晉升「金鑽店」。

## 五、如何成為績優旗艦店

一、資格：須具「旗艦店」資格。

二、晉升條件：

1. 當月累計直接推薦之「旗艦店」，加上個人完成之旗艦店套組，總共達三套（含）以上。

2. 當月晉升為「績優旗艦店」。

三、福利：

1. 享有「加盟店」、「旗艦店」及「績優旗艦店」所有福利。

2. 績優旗艦店推薦一個加盟店購買旗艦店套組，則享有套組銷售額23%推薦獎金。

3. 績優旗艦店推薦的旗艦店，推薦一個加盟店購買旗艦店套組，旗艦店享有套組銷售額18%推薦獎金，而績優旗艦店享有套組銷售額 $(23\% - 18\%) = 5\%$ 之差額獎金。

4. 可挑戰黃金旗艦店分紅。

## 六、如何成為金鑽店

一、資格：須具「績優旗艦店」資格。

二、晉升條件：

1. 自第一位直接推薦之「旗艦店」達成「績優旗艦店」開始，90日內累計共輔導三位（含第一位）直接推薦之「旗艦店」達成「績優旗艦店」資格。

2. 當月晉升「金鑽店」。

三、福利：

1. 享有「加盟店」、「旗艦店」、「績優旗艦店」及「金鑽店」及所有福利。

2. 金鑽店購買旗艦店產品套組，享有28%推薦獎金。

3. 金鑽店者推薦一個加盟店購買旗艦店套組享有套組銷售額28%推薦獎金。

4. 金鑽店推薦的旗艦店，推薦一個加盟店購買旗艦店套組，旗艦店可享有套組銷售額18%推薦獎金，而金鑽店享有套組銷售額 $(28\% - 18\%) = 10\%$ 之差額獎金。

5. 金鑽店推薦的績優旗艦店，推薦一個加盟店購買旗艦店套組，績優旗艦店享有套組銷售額23%推薦獎金，而金鑽店享有該套組銷售額 $(28\% - 23\%) = 5\%$ 之差額獎金。

6. 可挑戰黃金金鑽店分紅。

## 七、黃金旗艦店分紅

### 一、資格

1. 須具績優旗艦店或金鑽店資格。
2. 當月累計直接推薦之「旗艦店」，加上個人完成之旗艦店套組，總共達三套（含）以上。
3. 切結未參加其他傳銷事業。

### 二、福利

1. 每月達成可獲當月公司總銷售額2%之分紅。
2. 與其他達到黃金旗艦店分紅之會員平均分配。
3. 採每月月底結算，次月二十日撥發。

## 八、黃金金鑽店分紅

### 一、資格

1. 金鑽店當月之「加盟店分紅」達到100點，當月即可參與分紅。
2. 切結未參加其他傳銷事業。

### 二、福利

1. 每月達成可獲當月公司總銷售額3%之分紅。
2. 與其他達到黃金金鑽店分紅之會員平均分配。
3. 採每月月底結算，次月二十日撥發。

## 九、備貨單位

一、資格：須具「金鑽店」資格且達到100點。

二、福利：備貨單位每月可獲得當月本單位所提貨金額3%分紅。



# 家家富國際企業股份有限公司營運規章及條款

## 第一章 會員從業規範

身為家家富國際企業股份有限公司(以下簡稱本公司)之獨立會員，本人承諾並同意：

1. 本人願意接受並履行本公司之家家富生活事業營運規章及條款之規定。
2. 本人願意確實遵守多層次傳銷管理法及其他法令規定。
3. 本人將以謙和、尊重、誠實和公平之態度處理本人在本公司之家家富生活事業獨立會員任內之一切交易行為，同時本人將以有利個人信譽和家家富國際企業股份有限公司商譽之行專業行為。
4. 本人應誠實且完整的描述本公司產品，正確說明產品使用方法及注意事項，不得做任何不實的說明或宣傳，一切有關產品之錯誤或誇大的解釋，而造成之不良後果，均由本人完全負責。
5. 本人將對所有個人之顧客提供最完善之服務。
6. 本人經營本公司之家家富生活事業產品必須正當推廣，才能確實獲得利潤，不當的存貨將違背家家富生活事業的經營原則。
7. 本人應確守公平交易的原則，不得惡意爭奪客戶，亦不對其他競爭廠牌的公司或產品作不實性的攻擊，應以正確的比較，做合理的市場競爭。
8. 本人將履行身為推薦人之領導責任，負責訓練、輔導並支援同組會員，本人也將尊重本公司之家家富生活事業之各組會員推薦關係，不會企圖妨礙或改變此類關係，或對其他本公司之家家富生活事業會員散播毀謗或不實之聲明。
9. 本人不得表示在本公司之「家家富生活事業」中，有任何特許而招攬其他業務。
10. 本人不得提供不實之價目、品質、效能及有否存貨情況，而達成銷售的目的。
11. 本人為一獨立經營個體，一切成敗之責均應自行負責，無論任何情況下，本人不得對組織內之成員作任何越權的承諾。
12. 本人不得有以刷卡、支票週轉客戶所繳現金，或延遲報件之行為，以上均視為業務侵佔。
13. 本人不得經營其他傳銷公司及其他類似本公司之產品及事業，因利益衝突，對本公司或組織體系造成傷害或擾亂市場之運作。
14. 本人必須遵守公司規定不得蓄意搶線或破壞公司名譽。
15. 有關營運規章及條款，如有未盡事宜另以公司公文公告之。

## 第二章 定義

- A. **獎金** > 係指本公司之家家富生活事業支付給會員之獎金。
- B. **會員** > 凡填寫本公司會員申請書，並購買產品之會員，皆統稱為會員。
- C. **會員申請書** > 本公司會員申請書（「申請書」）為會員與本公司之法律合約，申請書應由申請成為會員之個人或法人填寫並簽名，本公司有權接受或拒絕其申請。此項文件包含準會員申請加入會員前應詳閱並了解之重要資訊。
- D. **個人組織** > 會員之個人組織包括其下線組織之所有成員。
- E. **零售顧客** > 「零售顧客」係指向本公司之家家富生活事業會員購買本公司產品之終端消費者，零售顧客並未參與本公司之家家富生活事業之獎金計劃。

- F. **推薦人** > 「推薦人」為引介個人或法人申請加入本公司之家家富生活事業者，該名個人或法人應填具並簽署申請書，且獲本公司之接受及批准。

### 第三張 申請章程

- A. **會員身分** > 自然人及法人，法人；經由負責人填具申請書成為本公司之家家富生活事業會員，需檢附負責人身分證正反面影本及營利事業登記證影本。
- B. **申請** > 個人可經由填具、簽署並繳回申請書而成為本公司之家家富生活事業之會員，本國人需檢附身分證正反面影本。
- C. **範圍** > 本公司審核同意申請書後，即等於授權該申請人在本公司之家家富生活事業發展事業從事商業活動。
- D. **會員編號** > 每一位會員必須有一個獨特的身分識別號碼（「身分證字號」）。
- E. **會員身亡** > 若會員不幸亡故，其會員身分於取得本公司批准之情況下依照該會員子嗣之意願進行轉移，此時應將死亡證明、意願證明或法院命令之副本、和以接收者名義登記之新申請書一併交予本公司。
- F. **會員資格轉讓** > 會員不得轉讓、出售、指派或轉移其會員資格，除非遵循下列要求事項並經由本公司審核同意該資格轉讓予他人：
1. 會員資格持有人因故身亡，其法定繼承人進行繼承。
  2. 會員資格持有人成立公司行號運作，會員本身為其公司負責人或股東。
  3. 買方或接手方簽署完成之新會員申請書。
- G. **會員資料之變更** > 會員住址或姓名等帳戶資料之變更只須向客服部門提交新的會員申請書（註明有「修正」字樣）即可，所有修正過之表格必須全部重新填寫，並取得所有會員資格持有者之簽名。姓名變更須有適當之法律證據。
- H. **法定年齡** > 申請會員資格必須年滿其居住所在地管轄機關所規定之法定年齡（20歲）。
- \* 年滿18歲，未滿20歲之成年人欲申請會員資格，須附上其法定代理人之書面同意聲明。

### 第四張 會員之責任

- A. **通則** > 會員必須遵守本公司之家家富生活事業之營運規章及條款、申請書、獎金計劃所有的合約義務和政府主管機關所訂定的相關法律，本公司將不容許會員之不道德行為，若該等行為遭到舉發或控訴，本公司將予以仲裁，本公司保留自行判斷與決定會員是否有不道德行為之權利。任何對於本公司政策之違反或侵犯均可視為違規，可能造成本公司或其會員之信譽損失或有害於本公司之家家富生活事業之行為均屬違規行為，並可成為本公司施以懲戒之依據。
- B. **獨立契約商狀態** > 會員為獨立契約商，並非代理商、員工、合夥人、亦非本公司之事業合夥投資人，會員亦不得聲稱此類協議之存在，會員應自行負責=個人之事業決策和開銷及營運成敗，並遵守居住所在地之一切政府相關法令規定。

- C. **「交叉推薦」** > 除個人推薦之獎下線會員外，會員不得推薦或招募本公司之家家富生活事業之其他會員加入其組織或任何其他傳銷或直銷公司，此種被禁止之招募行為即所謂的「交叉推薦」。會員亦不得直接或非直接參與任何會導致其他本公司會員經由他人加入其它傳銷或直銷公司之活動或招募行為，勸誘他人加入其他傳銷或直銷公司將被視同交叉推薦，本公司將針對此類行為予以解約處分；此外，會員亦不得企圖勸說其他會員變更推薦人，或以他人名義（及俗稱「人頭戶」從事本公司之家家富生活事業），及從事所謂的「下線挖角」行為，本公司將針對此類行為予以解約處分。個人親自推薦之下線必須安置於個人組織體系，否則亦視為交叉推薦。本公司將終止其會員之經營權，被搶線或蓄意不當安置之個人及組織歸建，其業績並同移回原系統，獎金追回（當事人予本公司著手調查起，依規定暫停發放獎金）。
- D. **產品聲明** > 會員不得聲稱本公司之家家富生活事業之任何產品具有醫療或治療效用，不得特別強調本公司之家家富生活事業產品適用於治療疾病，且不得對本公司之家家富生活事業產品之等級、品質、特性及效果作不精確或不實之描述或銷售介紹。正確的產品資訊包含在本公司批准之印刷品上。
- E. **收入與事業機會之聲明** > 會員不得對所得或潛在收入提出不合理、誤導或蓄意扭曲之聲明，且本公司嚴禁會員對外聲稱任何收入保證，亦不得展示獎金票之正本或影本，同時應避免宣稱具體收入金額或「平均」收入水準。若為說明一般收入實例，可使用外推法或幾何級數法說明潛在收入、成長或成就，隨後並應以說明本公司之家家富生活事業各級會員之現況收入平均值。
- F. **政策之實施** > 本公司保有實施及執行營運規章及條款之所有權利。
- G. **會員名單** > 本公司之家家富生活事業會員名單無論為部份或完整、不論由會員或本公司所製，均為本公司花費了可觀的時間、努力與金錢資源取得、蒐集、編排、並保存名單，現有和未來的名單均為使本公司之家家富生活事業具備商業優勢之專有資產與商業機密，本公司之家家富生活事業之員工與會員均同意保守秘密。會員可付費取得本公司提供之為個人篩選名單，名單的每一部份都包括符合申請會員及其組織特定需求之資訊。
1. 名單僅供推動下線會員訓練、支援與服務等與本公司之家家富生活事業拓展有關之限定用途，每位會員均同意，本公司之家家富生活事業提供的名單之使用在目的範圍內構成會員與本公司間之獨立專有授權合約。
  2.
    - a. 會員名單為本公司之專有資產，申請名單之會員同意。
    - b. 將名單之使用限定於其目的範圍，並僅供拓展其本公司之家家富生活事業相關事業之用途。
    - c. 若有違反此節規定之行為，會員保證負責賠償、依據適用之國家或地方法律停止此類用途，並歸還公司提供之名單。
    - d. 無論此類濫用是否對本公司之家家富生活事業或其會員造成無法挽回之傷害，故意或非故意濫用名單將可導致會員資格被終止。

## 第五章 推薦

- A. **推薦** > 推薦為本公司之家家富生活事業會員的重要工作，這項工作也同時伴隨著許多利益和責任，在本公司內部擁有良好的聲譽之會員即有資格擔任其他會員之推薦人。新進會員有權選擇其推薦人，若有一或數名會員和同一位客戶進行接觸，本公司將不負責居間協調，若有一名以上之會員對同一人提出推薦關係之主張，本公司將以最早為本公司受理之會員申請書為準。
- B. **準會員之資料** > 推薦人向準會員所作的一切簡報，都清楚說明推薦新會員並無相對獎金，推薦人將申請書提供給此類人士以前也必須將營運規章及條款複印本提供給每一位準會員。
- C. **推薦人之職責** > 推薦人對其下線會員必須承擔各種職責與責任，其中包括下列項目：
1. 提供支持、資料和輔導以及監督、行銷、與訓練之真誠協助。
  2. 盡可能確定所有會員都了解並遵守申請書、公司營運規章及條款、以及獎金計劃之最新條款規定。
  3. 迅速而和平的調解零售顧客和任何會員之紛爭。
- D. **推薦關係之變更** > 本公司不允許變更推薦關係，一旦會員受到推薦，本公司便會盡最大努力保護該項關係，除非該會員係使用不道德之手段推薦他人。一般而言，欲變更推薦人之會員須先向公司請辭並待六個月以後再找新的推薦人重新申請會員資格。

## 第六章 經營權及推薦權之終止

- A. 會員有下列任何一項發生者，本公司得以書面通知，決定終止該會員之經營權或推薦權：
1. 會員在會員申請書，提供不實之資料（包括非親筆簽名）。
  2. 會員嚴重歪曲本公司之家家富生活事業計畫之說明。
  3. 會員違反營運規章及條款，並經由本公司以書面通知於指定期限內改正，仍未改正者。
  4. 會員未持續消費商品超過六個月者。
  5. 會員觸犯法律被判有期徒刑確定而需實際執行者。
  6. 會員死亡，而該會員之遺產管理人在接管該經營權後三十天內並未轉交他人；或在該會員死亡後六個月內，仍未有人接管者。
  7. 會員違反多層次傳銷管理法者。
- B. 「終止經營權」係指本公司終止會員與本公司之全部。自本公司發出終止經營權通知書上所註明之生效日期開始，該被終止經營權之會員即喪失其經營權，亦喪失該被終止之經營權所有的權益，包括終止日以後發生之獎金之領取。
- C. 經營權被終止之會員應：
1. 將一切仍可供銷售的產品，依據退貨程序，退回公司並取回退貨款項。
  2. 停止所有本公司之家家富生活事業推廣活動。

## 第七章 傳銷商違約及處理方式

若傳銷商違反本公司「營運規章」及違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動，本公司接獲有關所有細節的書面通知，其中包括但不限於違規的日期、地點及性質，以及被指控違反規章與程序的傳銷商之身份。該傳銷商將接獲本公司通知其被控違約的信函。傳銷商自通知日起有十天時間答覆對該項指控。本公司審查傳銷商之答覆後，應以書面通知傳銷商所給予的違約處分（包括暫緩處分、暫停資格或取消資格）。傳銷商可於二十一天內就懲戒處分向本公司提出書面申訴。

### （一）違約處分

- 1、暫緩處分——傳銷商列入暫緩處分的期限為三十天、六十天或九十天。在暫緩處分期間，本公司得要求該傳銷商參加現有的相關訓練。若本公司在暫緩期間認為有必要給予進一步的違約處分，可暫停或取消傳銷商資格。
- 2、暫停資格——傳銷商受到暫停處分時，在暫停資格期間喪失資格完備傳銷商應得的收入及利益。暫停資格期限由本公司視違約性質輕重而定，自暫停日起，受暫停資格處分的傳銷商立即不在享有收受本公司給付佣金或獎金的權利，直到暫停資格處分的傳銷商不得銷售本公司產品、推薦傳銷商、使用本公司促銷資料、以本公司傳銷商自稱或以任何方式做出可能危及或損及本公司或其傳銷商事業之情事。
- 3、取消資格——為保護其事業及其傳銷商的事業，本公司對違反任何條款或條件、規章與程序、酬勞制度或行為準則的傳銷商，保留在任何時候立即終止與該傳銷商之合約的權利。上述「終止」應以書面為之。

本公司保留隨時撤回終止通知之權利，對傳銷商所喪失的權利亦得以本公司認為合理方式恢復之。此外，終止之傳銷商不得推薦、使用本公司促銷資料、以本公司傳銷商自稱或以任何方式做出可能危及或損及家家富公司或其傳銷商事業之情事。本公司對於違約行為違反刑事或民事法律規定者，將依法訴追其刑事責任及請求損害賠償。

## 第八章 退貨辦法

為了保障消費者的權益並減低會員從事本公司之家家富生活事業的經營風險，本公司訂立了完善的退貨制度，以確保購買產品的顧客之消費權益受到尊重。此外，會員在從事本公司之家家富生活事業的過程中與退出本公司行列時，手中若有過多的存貨亦可因而獲得妥善處理。

### 會員退出之退貨申請

所有會員可隨時申請退出本公司之家家富生活事業，並得申請存貨退回，其情形如下：

- 1、解除契約
  - a. 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。
  - b. 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。

- c. 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。
- d. 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。

## 2、終止契約

- a. 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。
- b. 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。
- c. 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。
- d. 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。

## 3、傳銷商依前兩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金或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前兩條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前兩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。

## 4、傳銷商不得從事下列行為：

- (1) 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。
- (2) 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- (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) 違反本公司之家家富生活事業，事業手冊內之營運規章及條款。

## 退貨所需文件與注意事項

### 一、退貨商品價值減損原則：

| 發票日期至退貨日期 | 價值減損 |
|-----------|------|
| 45天內      | 0%   |
| 46~90天內   | 20%  |
| 91天~180天內 | 50%  |

## 二、可歸責傳銷商事由下之一般退貨處理

有下列情形者，本公司不受理退貨

1. 已經拆封使用之產品
2. 蓄意破壞
3. 錯誤使用
4. 存放不當或外觀遭損毀

## 三、檢附文件

### (一) 填寫退貨申請書

1. 蓋章欄請務必蓋上原發票買受人印章（發票買受人為公司行號者，請蓋公司統一發票章或行號章）。
2. 退回顧客不滿意商品者，請在進退回折讓申請書上註明顧客姓名、地址、電話及不滿意原因。

### (二) 原購商品訂購單（黃單）

### (三) 原購發票

任何形式的退貨，請附上原購發票收執聯（正聯）。

### (四) 身分證正反面影本

## 四、退貨款項處理原則：

退貨時獎金已撥發完成，需扣除撥發獎金部分，再以匯款退還款項。

## 瑕疵換貨辦法

一、本公司之家家富生活事業之產品凡經證實為生產製造上之瑕疵者，會員購入三十日內

一律由本公司負責更換正常產品。

二、直接洽各服務處申請辦理。

## 三、檢附資料

- (一) 填寫瑕疵產品換貨申請書。
- (二) 原購商品訂購單。
- (三) 原購統一發票正本。
- (四) 換貨之瑕疵商品。

# 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

## 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 (參加契約之締結即交付)

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，不得以電子文件為之。

**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（不當組餽退貨及扣發佣金、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；屆期未補正者，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；屆期未以書面通知者，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。