HERBALIFE NUTRITION

發掘Herbalife Nutrition事業機會

您需要知道什麼
支持您的事業

進入MyHerbalife網站（tw.myherbalife.com）中的「您需要知道什麼」頁面，以獲取簡單的訣竅及指南來支持您的事業。

途徑：

- 最新版的規範及健康事業會員政策
- 資訊豐富的訓練短片
- 富教育性的傳單
- 有價值的訣竅及指南

除了規範及健康事業會員政策及其背後的理由，還有下列熱門主題：

- 市場行銷計劃
- 黃金準則保證
- 退費保證
- 行銷工具及其他選擇性開銷
- 平均總報酬支付表
- 表單

規範背後的意義

賀寶芙對於提供健康事業會員知識、鼓勵、輔助訓練、照護、社群意識及令人驚喜的事業機會感到自豪。

身為獨立健康事業會員必須了解規範及健康事業會員政策及其背後的理由。

規範及健康事業會員政策提供保護健康事業會員可以在堅強的基礎下創立事業。這些規範是被設立來保護消費者、品牌、產品、公司、收入機會及所有健康事業會員的事業。

本快速指南說明規範及健康事業會員政策的六大原則及其背後的理由：

1 事業與法律要求

為了提供最好的保護，在規範及健康事業會員政策中的要求，與直銷產業的標準及法律要件相符，以幫助健康事業會員遵守法規。

例如：關於宣稱及隱私的規範與本原則相符。

2 獨立健康事業會員

賀寶芙的健康事業會員是個體經營的獨立直銷商。規範及健康事業會員政策支持直銷事業機會的獨立性。

例如：健康事業會員可以自決定如何發展事業，包含他們願意付出的時間及他們覺得合理的費用支出。

3 對消費者、健康事業會員、公司及產業的保護

賀寶芙是直銷產業的領導品牌並對於向健康事業會員提供黃金準則保證感到自豪，黃金準則保證提供了健康的事業機會且貢獻了正向的名聲。

健康事業會員經營他們的事業會影響賀寶芙、直銷產業及其個人的名聲。

有些規範可以幫助健康事業會員維持他們的形象及賀寶芙的名聲，包含：

- 提供消費者購買產品時30天內的退費保證
- 不將賀寶芙與其他事業做連結

這些規範保護了健康事業會員與消費者間的關係和直銷模式。

4 健全的事業準則

規範及健康事業會員政策是基本原則，健康事業會員應該將規範納為日常經營事業的準則。

隨時了解最新政策規範、提供基本訓練還有經常性地保留事業紀錄，皆是健全的事業準則的範例。

這些基本原則建立堅強事業基礎的關鍵。

5 保護引薦權

直銷的商業模式與人際關係相關聯。健康事業會員需要認真工作，以招募、鼓勵、訓練及教導引薦的下線們，開發並維持強壯且永續的組織。

有些規範包含可以鼓勵和協助已建立的人際關係，及用來維持市場行銷計劃完整性的規則。

例如：等候期(在新引薦人下簽署健康事業會員申請書前)協助維持引薦權。

6 廣告及品牌

維持廣告的一致性來建立及維持品牌認同是相當重要的。提供健康事業會員關於廣告的界限，幫助賀寶芙成為在直銷產業中全球認同的領導者。

關於廣告的規範建立了合法的方式來推廣產品和事業機會，包含合理使用賀寶芙的商標。

健康事業會員可以透過在MyHerbalife.com網站下載品牌的標誌及廣告資源做為推廣賀寶芙事業使用。

內容

本手冊的宗旨在於協助您展開作為Herbalife Nutrition獨立健康事業會員的旅程，並且提供所需的資訊、訓練和支援，以幫助您達成您的目標。

第1節

05 **歡迎**

第2節

11 **如何找到並幫助他人取得良好的產品使用效果**

第3節

20 **增加價值與建立忠誠度**

第4節

34 **拓展您的團隊組織**

第5節

45 **瞭解市場行銷計畫**

第6節

66 **工具與資源**

第7節

70 **常見問題集**

第8節

72 **專有名詞**
74 **表格**

第9節

96 **健康事業會員關於多層次傳銷管理法暨相關法令說明須知**

Herbalife Nutrition提供消費者保障的黃金準則。

在Herbalife Nutrition持續成長之際，我們以能夠提供我們的顧客和健康事業會員在消費者保障方面的**黃金準則**為榮。

黃金準則保證：

- ✓ **低創業成本***
- ✓ **退費保證**
- ✓ **加入前提供完整的事業機會資訊**
- ✓ **書面確認**
- ✓ **優良的產品與事業機會宣稱及聲明準則**

* 您必須將黃金標準整合在您每日的業務，以及與顧客的互動當中，以便保障您自己與Herbalife Nutrition品牌的未來。

請上**tw.myherbalife.com**網站了解更多關於黃金準則保證如何為您和您的顧客提供保障之訊息。

恭喜您

歡迎加入Herbalife Nutrition！

我們非常高興您決定加入我們的團隊，和一群志同道合的夥伴成為Herbalife Nutrition社群的一份子，共同致力於實現我們「對營養的使命」，以及我們讓世界更健康與更快樂的共同目標。

現在正是加入Herbalife Nutrition的最佳時機，因為市場的商機和我們幫助他人的能力都更勝以往。我們站在正確的一方，迎合了全球數個蔚為主流的重大趨勢，包括對抗肥胖問題、促進健康老化，因應節節上升的醫療成本，並為今日的企業家提供更多令人期待的商機。

您在Herbalife Nutrition的使命當中扮演了關鍵的角色。我們把您稱為我們的「直銷商獨特性」。請您使用產品，體驗您個人的產品使用成果，接受營養產品與計畫的教育與訓練，並且與您的顧客建立一對一的個人關係，這就是我們最大的競爭優勢。我們相信只要您以自己希望被對待的方式來對待您的顧客，提供他們所需的教育與訓練，最重要的是幫助他們獲得使用成果，他們就會成為您一輩子的忠實顧客。

不論您是兼職或全職投入這份事業，您都可以成為Herbalife Nutrition大家庭的一員，學習寶貴的商業和專業技能。我們鼓勵您充分利用Herbalife Nutrition所提供的教育和訓練資源，參加會議、活動或利用線上資源，來幫助您拓展您的事業。

Herbalife Nutrition在全球擁有一群熱情的員工團隊，致力於為您創造最棒的健康事業會員體驗。除此之外，我們的「從種子到產品」計畫、優質產品、醫師與科學家團隊，以及營養和體適能顧問都彰顯了我們在營養產業保持全球領導地位的承諾。如果您有任何問題，請致電(02)8170-5268，讓Herbalife Nutrition專屬的業務支援團隊為您提供協助。

我們要再次歡迎您加入Herbalife Nutrition！期待能夠與您共同慶祝您未來的成功，在您擁抱這個千載難逢的機會，並且幫助他人實現更健康與更快樂的生活之際，我們也要祝您一切順利，心想事成。

美商賀寶芙股份有限公司敬啟

身為Herbalife Nutrition健康事業會員所擁有的機會

- ☑ 您使用過產品，也愛上了這些產品。
- ☑ 您享有絕佳的產品使用成果–不論外表看起來，或是內在的感受都好極了。
- ☑ 您改變了生活習慣，更常運動，也成為一群志同道合夥伴所組成的社群一份子。

透過Herbalife Nutrition帶來的健康活躍新生活，讓您體驗了自己的轉變之後，您當然可以想見Herbalife Nutrition能夠為他人帶來的轉變。有多少人對您表達了興趣，想要聽聽看您是怎麼樣徹底改頭換面的呢?有多少人跟您問過Herbalife Nutrition的事情? 這些人就是您的潛在顧客，他們抱持著開放的態度，也被您和您要分享的訊息所吸引。

想想看，您是怎麼達到今天的成就的：

- ☑ 您之前的生活方式與習慣為何?
- ☑ 誰介紹Herbalife Nutrition的產品給您?
- ☑ 您的產品使用效果如何?
- ☑ 您在這過程當中認識了誰?
- ☑ 您的Herbalife Nutrition健康事業會員到目前為止提供了您什麼樣的支援?

回答這些問題，和其他人分享您的成功故事和Herbalife Nutrition的體驗，就能夠讓他人產生興趣，一切就是如此簡單!沒有比個人見證更為有利的訊息。這也是開啟您的Herbalife Nutrition事業最簡單的方式之一。

Herbalife Nutrition事業機會的成功奠基於幫助顧客達成其產品使用效果。這個流程從您和您的個人轉變開始。您的親朋好友將會自然而然對您經歷的改變感到好奇，並且想要知道更多的訊息。

目前反映在您身上的Herbalife Nutrition成果將幫助您吸引更多的顧客。一切的關鍵都在於和他人分享您的Herbalife Nutrition體驗。

Herbalife Nutrition是一家致力於幫助人們改善生活，並追求健康活躍生活方式的公司。我們不是某種流行的節食計畫。Herbalife Nutrition是一種生活方式的選擇。

對Herbalife Nutrition做出承諾，就等於對改變做出承諾，您可以透過推廣健康活躍新生活的好處，來改變自己和其他人的人生。

您不需要有任何之前的業務銷售經驗。我們將提供您所需的訓練與工具，以及您的引薦人和其他Herbalife Nutrition健康事業並學習他們的成功祕訣。

您的Herbalife Nutrition事業成功關鍵在於身為Herbalife Nutrition健康事業會員的您能夠帶來的價值。

身為Herbalife Nutrition健康事業會員，您有能力提供給顧客的不只是購買產品的一種方式而已—您還可以提供他們各種附加價值，包括建立關係、提供教育、個人化的解決方案，並且支持他們達成個人的目標。

和每一位顧客保持聯絡，並且進一步認識他們：他們的目標是什麼、喜歡什麼活動，或者面對什麼樣的挑戰。人們無法從 一般開架式的營養產品取得優質的諮詢建議，所以這是您發揮所長的機會，您可以透過Herbalife Nutrition的相關資料，提供他們個人化的日常服務與支援。透過與顧客保持規律的聯繫，您就可以追蹤他們的進度，並且為他們量身訂做所需的計畫。

另外一個成功的關鍵，也就是身為Herbalife Nutrition顧客和健康事業會員的好處之一，就是社交的層面。Herbalife Nutrition的活動與會議不只為志同道合的夥伴創造了一個完美的社交環境，也能夠讓人們共聚一堂，表揚您顧客的產品使用成果。研究顯示，透過團體活動，人們將更容易達成他們的體重管理目標。*

人們都喜歡個人化的支援，透過Herbalife Nutrition，您可以幫助他們維持健康活躍的生活習慣，並且達成他們的目標。

您的成功將視您的承諾程度而定。

決定您想要如何利用Herbalife Nutrition的事業機會，然後根據您的生活作息量身訂做您的事業，幫助您達成目標。

請記得： 一分耕耘，一分收獲。

知道您投入這份事業的程度，您就會看到自己的進展。您可以問自己以下的問題：

- **您只想要享受產品，持續追求健康活躍的新生活嗎？**
- **您是不是不只想要好好照顧自己，也想幫助親朋好友追求健康活躍的新生活呢？**
- **您是不是想要以兼職，或甚至是全職的方式，透過Herbalife Nutrition的事業機會盡可能幫助更多的人呢？**

這本手冊將能夠帶領您放大Herbalife Nutrition的體驗。

隨著時間的經過，您的需求或目標也可能改變。所以不要忘了定期檢視您的感受，並與您的引薦人上線和其他健康事業會員討論 – 他們也經歷過同樣的旅程，能夠與您分享他們的知識與經驗。

就讓我們開始起步吧！

*Huff, C (2004). Teaming up to drop pounds. American Psychological Association, 35(1), 56.

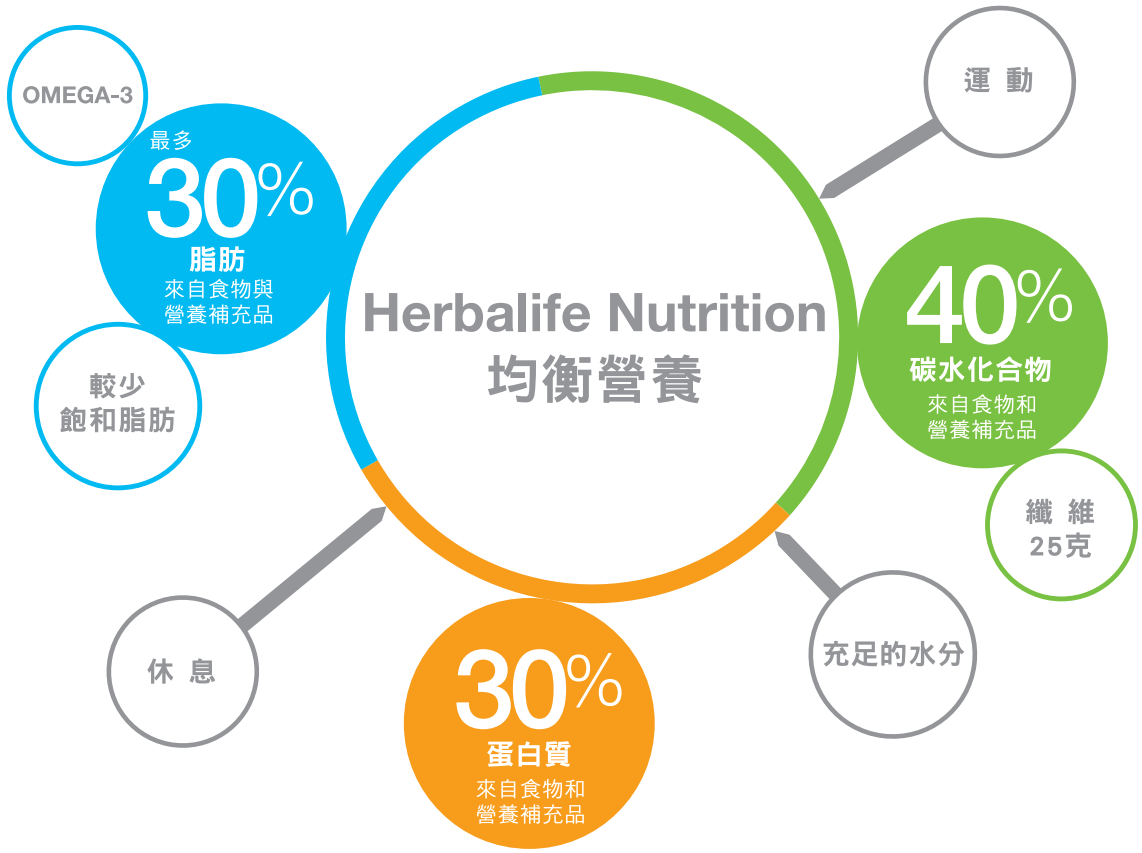
Herbalife Nutrition營養理念

Herbalife Nutrition營養理念是以均衡營養為基礎，強調健康活躍新生活的重要性，並且在您的Herbalife Nutrition獨立健康事業會員的協助下，進行個人化的營養計劃。這個理念以一次改變一個人，進而改善全球人口的營養習慣為目標。

均衡營養是以攝取健康均衡的蛋白質、碳水化合物、及對身體有益的脂肪和其他營養素為基礎，這些營養素也都可以透過Herbalife Nutrition的產品獲得。健康活躍新生活則包括規律的運動、休息、補充水分，及個人化計劃與社群支持。

Herbalife Nutrition不是要讓您避免攝取某一大類的食物，或者一夜之間大幅改變您的熱量攝取習慣。優質營養的重點在於達成適當的均衡。您的Herbalife Nutrition引薦人將幫助您了解良好飲食的基本構成要素，以及奠基於科學的Herbalife Nutrition產品可以如何提供簡單有效的方式，幫助您滿足每日的營養需求。

我們相信在努力達成個人目標的路上應該要彼此支持。作為引薦人，Herbalife Nutrition健康事業會員能夠在每一個階段提供顧客指引與支持。Herbalife Nutrition健康事業會員會選擇適合其顧客目標的個人化營養計畫，並且追蹤成果，與您一同慶祝一路上大大小小的成功里程碑！



Herbalife Nutrition健康事業會員的獨特價值

為您的顧客提供附加價值最簡單的方法之一，就是確保產品在您身上能夠展現效果，讓您獲得個人的最佳狀態，所以請您務必每天要使用產品。當您獲得個人的產品使用成果，人們也看見您的健康轉變之後，您將能夠從您個人經驗的角度與人交談一和他們分享您一路走來所學到的相關知識。當您從自己的個人經驗出發，您的顧客也能夠親眼看到您的產品使用成果時，您會變得非常具有說服力。

您與顧客之間的個人關係，以及可提供的直接銷售服務，就是您身為Herbalife Nutrition健康事業會員可以提供的附加價值，也是您相對於其他選擇所具備的優勢。到超市直接從貨架上選購產品的顧客就不見得能夠獲得最佳的產品使用成果。直接從貨架上購買產品可能會讓人無法獲得讓產品真正有效的實際觀點或教育。這種購買方式也不包括直銷所能夠提供的持續支援、鼓勵與指導。

這就是為什麼身為Herbalife Nutrition健康事業會員，您應該專注於附加價值、顧客支援和第一流的服務上，因為如此一來，您可以幫助您的顧客變得更快樂，對Herbalife Nutrition的忠誠度和興趣也會提高。

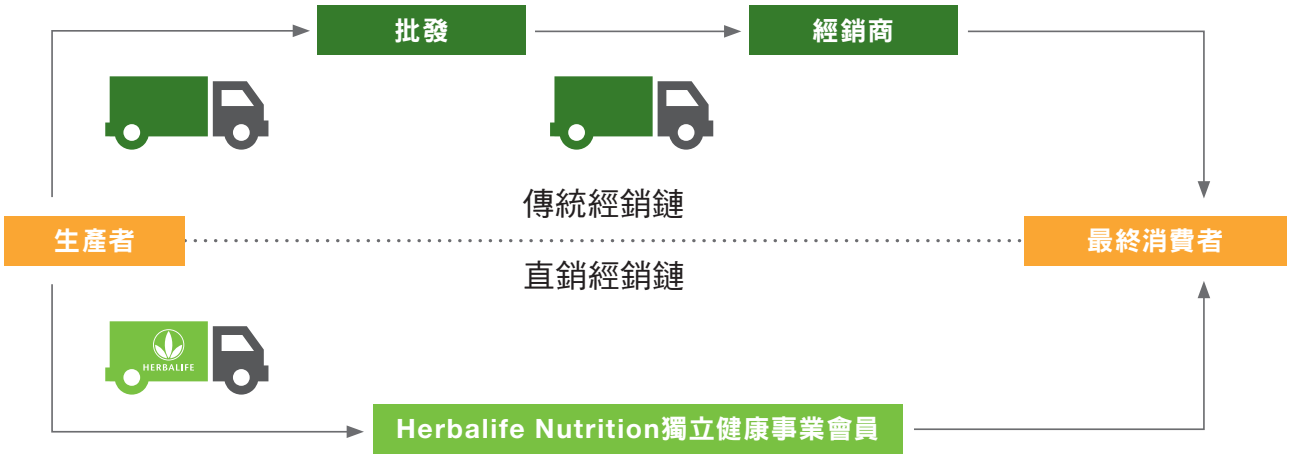
有一些關鍵要素和幫助您的顧客達到個人最佳狀態息息相關。和您的顧客一起合作，透過**健康的飲食**、**適當的運動**計畫，以及符合其需求的**適當產品**，來幫助他們邁向健康活躍新生活。做為您**顧客的引薦人**也意味著您需要激勵他們，視需要調整他們的計畫，並且引導他們遵守計畫以獲得最佳的健康與體態。不要忘了，很重要的一點是要確保您能夠讓他們參與**社群**活動。當然，您的顧客也必須要做出努力的承諾，並採取正確的方法。透過這個成功方程式，您的顧客將更有機會能夠看到他們想看到的改善情況，並且達成他們的目標。

直銷模式的優勢

直銷是一種行之有年，能夠帶給個人獎勵與成就感的事業建立方式。

直銷是一種非常盛行的銷售方式，全歐洲共有900萬名直銷商，其中有400萬名透過直銷的方式賺取全職收入。直銷產業由直銷協會管轄，以確保業者能夠符合最高的商業道德規範，並提供最佳的顧客服務。Herbalife Nutrition以身為全球各國直銷協會的會員為榮。

Herbalife Nutrition不在一般商店內銷售我們的產品，而是獨家透過Herbalife Nutrition健康事業會員進行直接銷售。這表示我們能夠省去中間人的成本。



Herbalife Nutrition致力於保持業界領導地位。

Herbalife Nutrition參加許多產業貿易組織，並在其中扮演積極主動的角色，其中包括世界直銷協會、歐洲直銷協會，以及超過50個國家的直銷協會。Herbalife Nutrition為國際膳食/食品營養補充品協會的創始會員，也在其中持續扮演領導角色。其也是亞太區與全球各國食品/食品營養補充品協會的會員。Herbalife Nutrition參與東南亞國協健康營養補充品協會聯盟(AAHSA)的成立，目前也是其主要的支持者之一。AAHSA在東協會員國的產品委員會據有一席之地，並致力於支持東協經濟共同體(AEC)於2015年的成立。

如何找到並幫助他人取得良好的產品使用效果

在本節當中，您將學到一些基本的業務概念，幫助您找到並幫助他人取得良好的產品使用效果。這是建立與維持一個持續成長的顧客基礎，所不可或缺的成功關鍵因素。

顧客生命週期

顧客生命週期代表的是一個人與Herbalife Nutrition接觸的典型過程。

您可能自己也經歷過這樣的旅程。請花一點時間回想一下自己是怎麼認識Herbalife Nutrition的，還有您的旅程是如何自然而然地演進，讓您走到現在的位置。

以下是典型的演進過程：

潛在顧客通常可能是由Herbalife Nutrition健康事業會員邀請參加Herbalife Nutrition的活動、營養俱樂部或會議。之後他們會開始認識產品，並且在Herbalife Nutrition健康事業會員的協助下，開始學習並擁抱Herbalife Nutrition營養理念。

在成為**顧客**之後，如果他們有認真使用Herbalife Nutrition產品，遵守其營養計畫，並與其Herbalife Nutrition健康事業會員建立良好的個人關係，並且成為社群的一份子的話，就能夠很快開始看到產品使用的效果。

在其優異的產品使用效果獲得親朋好友的讚賞之後，顧客很快就會變成**忠誠顧客**。在這個階段，顧客會熱切地與他人分享他們的成功，並且可能將其親朋好友推薦給他們的健康事業會員，或甚至考慮自己成為Herbalife Nutrition健康事業會員。

與他人分享Herbalife Nutrition的體驗是建立顧客基礎的開始。忠誠顧客在此時可能會決定加入成為Herbalife Nutrition健康事業會員，並開始賺取兼職收入。當健康事業會員在Herbalife Nutrition的業務與行銷計畫當中達到督導的位階時，表示其應該已經建立一個穩固的忠誠顧客和組織健康事業會員團隊組織。

經營您個人的Herbalife Nutrition事業就是要讓您自己的顧客經歷這個過程，透過第一流的顧客服務，您將能夠吸引顧客，並且建立他們的忠誠度。打造欣欣向榮的顧客基礎將能夠帶來更佳的獲利潛力。

2 找到並幫助他人實現其目標

使用產品，佩戴胸章，與人交談

Herbalife Nutrition健康事業會員使用「使用產品、佩戴胸章、與人交談」這個簡單且切實可行的概念已經有超過35年的時間，到現在這仍舊是吸引與接觸新顧客的最佳方式之一。

您用來零售Herbalife Nutrition產品的各種方式能夠發揮相輔相成的效果，而一切就從使用產品、佩戴胸章、與人交談開始。這是一種非常簡單而輕鬆的起步方式：

每天**使用**產品作為您健康活躍新生活的一部份，在您和社群成員互動時，也務必記得要使用產品。人們會注意到您有使用產品，並且展現出您所代表品牌的產品使用效果。當您透過使用產品，並且在健康活躍的生活方式之下，保持活躍並參與社群，您就能夠獲得絕佳的產品使用效果。

小常識

使用產品、佩戴胸章、與人交談是Herbalife Nutrition創辦人暨第一位直銷商馬克休斯(1956-2000)所建立的企業哲學。他從1980年開始使用此概念推廣Herbalife Nutrition與其事業機會，並獲得了廣大的成功與迴響。

隨時隨地**佩戴**Herbalife Nutrition的胸章，並穿著品牌服飾。這麼做能夠有助於建立品牌與您個人事業的知名度，人們也會開始向您問問題。

與您碰到的每個人**交談**。分享您透過健康活躍新生活所獲得的個人故事與結果。社群媒體也是開啟對話的一個很好的平台。

使用產品	每天使用產品作為健康活躍新生活的一環。

佩戴胸章	隨時隨地把品牌穿在身上。

與人交談	和您遇見的每個人交談，並分享您的故事。

使用產品

當我們談到「使用產品、佩戴胸章、與人交談」這個概念當中「使用產品」的這個元素時，我們說的不只是使用產品而已。此概念的這個部分代表了整個健康活躍新生活的理念。

我們指的是使用產品、規律運動，並且開始參與志同道合，能夠帶給您支持力量的社群。透過採取這些做法，您就一定能夠獲得理想的成果，並且達到您的個人最佳狀態，實現您的體適能目標。

在使用產品而獲得理想的效果之後，人們會開始注意到您，您就能夠更有效地幫助他人達成他們的體適能目標。

- 人們會驚訝於您在身材上的轉變，想要知道您是怎麼做到的。
- 您獲得了內在與外在的最佳狀態，這會讓您對產品和自己的新生活習慣產生信心，也讓您更容易去推廣健康活躍新生活的理念。
- 您會成為「產品的成品」。人們會注意到您的改變，並且想要知道您是怎麼辦到的。
- 您對產品擁有豐富的知識和信心，將能夠回答任何問題或考量。

達成個人最佳狀態的10個步驟：

1 認識營養

2 攝取健康的飲食

3 蛋白質的力量

4 優質脂肪

5 補充水分

6 運動

7 休息與復原

8 維持您的營養

9 保持正確的態度

10 激勵他人

2 找到並幫助他人實現其目標

創造一個強而有力的產品故事非常關鍵，這也會成為您最具影響力的業務工具—所以把這件事情做對非常重要!

如何包裝您的產品成功故事：

1. 描述您過去的所作所為。例如在您認識Herbalife Nutrition之前，有著甚麼樣的飲食和運動習慣
2. 談談您現在的感覺，還有您的生活有了甚麼樣的改善。
3. 務必要提到您在飲食習慣和運動方面的改善，以及您使用了什麼產品。

建立故事的小提醒:

- 故事務必簡短扼要。
- 讓聽眾感受到您的情緒。
- 在每個產品類別當中都要有一個成功故事。這能夠幫助您更有信心，也更輕鬆地銷售更多不同的產品！

佩戴胸章

隨時隨地把品牌穿在身上，成為品牌的代言人

透過穿著Herbalife Nutrition服飾，佩戴胸章或配件，您就能夠立刻展現品牌的精神。把Herbalife Nutrition的品牌穿戴在身上是在個人社群推廣與拓展個人事業最簡單的方式。

行動重點：在tw.myherbalife.com網站上訂購您的胸章與Herbalife Nutrition品牌服飾與配件，開始把品牌穿戴在身上。

小常識

胸章是讓您能夠不費任何工夫，就立即和人有所接觸的一種絕佳的方式。佩戴胸章能夠讓您獲得注意。用手輕點您的胸章，與人進行目光的接觸將能夠幫助您順利開啟一段對話。

2 找到並幫助他人實現其目標

您會發現把品牌穿在身上能夠引起他人的興趣。

穿戴Herbalife Nutrition的胸章、品牌服飾和配件經常能夠吸引他人的注意力。這是一個引起他人興趣，並且自然開啟對話的一種簡單的方式。

如果您發現有人在看您的胸章，這就是他感到好奇或已產生興趣的徵兆，你就可以主動接觸他們。不要等對方主動開啟對話，或者對您提出問題。

根據您交談的對象和您所佩戴的胸章不同，您應該準備好三到四種不同的回應方式。

以下是幾個例子：

「您用那個奶昔杯喝的是什麼飲料?
我總是看到你拿著奶昔杯。」

「我非常喜歡營養蛋白混合飲料，所以我每天都會喝營養奶昔。請到我的俱樂部來，我會跟你分享更多資訊。」

Herbalife Nutrition到底是什麼呢?
我在很多地方都看過這個牌子!」

「Herbalife Nutrition的宗旨在於幫助人們達到一輩子最佳的健康狀態！它真的非常棒！請到我的俱樂部來一我這個星期會舉辦一場說明會。」

「我們幫助人們做出生活當中的健康改變，並且擁有好身材。您願不願意瞭解呢?」

I如果您看到某人正在看你的胸章：

「Herbalife Nutrition徹底改變了我的人生一它幫助我(分享您最重要的產品使用效果或改變)。您想要知道更多訊息嗎？」

你要怎麼幫我體重管理呢?

「這瓶在台灣年度銷售超過百萬瓶的營養蛋白混合飲料，已經幫助數以百計的人們享有優質營養，並擁有理想中的身材。您想要知道更多的相關訊息嗎？」

與人交談

當您與人交談的時候，您是在和潛在顧客交談，您的目標應該是要邀約他們參加活動。

與人交談的最終目標是要讓他們感興趣，因此想要知道更多訊息，也會接受您的邀約去參加您所舉辦的活動。在您的活動上，您可以更詳細地說明您可以提供他們什麼樣的產品與服務。

整體而言，您通常有大約15秒的時間去接觸您的潛在顧客。不論您是否已經認識他們您在與人接觸的時候，可以運用以下兩個元素：篩選與邀約。

1. 篩選- 這指的是判讀您的對象，決定他們是否感到興趣，還有您可以如何幫助他們。

2. 邀約- 這指的是邀請他們參加您所舉辦的活動，例如奶昔派對、營養俱樂部、健康活躍新生活活動。

先從您認識的人開始—您的影響圈

您所碰到的任何人都是您的潛在顧客，所以盡可能與更多的人交談是非常重要的一件事情。但是，當您的事業剛剛開始起步的時候，您最容易開啟對話的對象就是您已經認識的人，例如您的家人、朋友和同事。這些人稱為您的影響圈。

為什麼呢?因為他們認識您，您已經和他們建立了關係，和他們之間也有一定的信任度和影響力。

開啟這些對話的方式，就像您要邀請他們參加一場派對或聚會一樣。只要放輕鬆就好!畢竟要把朋友帶到像是營養俱樂部、健康活躍新生活相關活動，或是奶昔派對這樣愉快的社交環境當中並不困難。

所以您要從哪裡開始呢?開啟對話最簡單的方式之一就是透過電話、電子郵件或臉書來聯絡對方。只要輕鬆按下一個鍵，您就可以聯絡每一個您認識的人，與人交流從來沒有像現在這麼簡單過。

小撇步

記下他們的電話號碼，在活動之前寄給他們一封簡單的文字訊息提醒他們參加。

小撇步

「請上我的臉書粉絲頁看看」是一種簡單而容易的方式，邀請他人來了解您的事業與您所從事的活動。

有些人可能會對您說不

在您與人交談的時候，您會發現有些人就是不感興趣。請不要花超過必要的時間在他們身上，相反地，您應該把比較多的時間投入在您的目標市場上頭，也就是那些抱持開放態度，並且感到興趣的人。您會發現大部分的人都屬於這一個族群。

當人們對您說不的時候，請記得他們拒絕的不是您這個人，而只是尚未準備好做出健康活躍的生活習慣改變而已。

顧客問題

您可能需要幫助您的顧客解決一些常見的問題或挑戰。以下是幾個值得注意的問題：

1. 在運動後沒有攝取富含蛋白質的均衡飲食

在人們開始運動之後，他們的食慾通常也會增加。如果他們沒有在飲食上保持謹慎態度，或者做好妥善安排的話，這通常會使得他們對一些便利食物的攝取量增加，而這類的食物通常含有大量的單一碳水化合物和熱量。所以請鼓勵他們在運動後攝取富含蛋白質的食物，並且事先準備好豐富的健康點心，以便滿足飢餓時的需求。在他們想要吃東西的時候，隨手能夠找到健康，且控制熱量的選擇是很重要的一件事。水果、蔬菜棒或Herbalife Nutrition富含蛋白質的點心都是很適合這些時機的選擇。

2. 跳過正餐不吃，或者沒有吃對的食物

跳過正餐不吃會讓身體缺乏重要的營養素，也可能會使得代謝變得緩慢。這會影響整個飲食計畫，也可能會導致顧客沒有遵照指示使用產品。

您的顧客必須要攝取健康均衡的飲食，其中包括色彩豐富的蔬菜、複式碳水化合物和不含脂肪的蛋白質選擇，例如火雞肉、雞肉、魚肉或豆腐。

飢餓感或對食物的渴望可能源自於跳過正餐不吃、沒有照標籤的指示來調製奶昔、未攝取適量的蛋白質，或者是纖維攝取不足。纖維可以透過攝取水果與/或Herbalife Nutrition的纖維產品來補充。

3. 沒有定期攝取充足的蛋白質

攝取充足的蛋白質是Herbalife Nutrition營養計畫當中很重要的一部份，許多人都驚訝於他們需要攝取多少的蛋白質。您應該幫助您的顧客認識蛋白質的益處，並且建議他們每日的蛋白質攝取量(我們建議每公斤體重應攝取1-2克的蛋白質*）。每次正餐都應該要攝取蛋白質，不只是其中的一兩餐而已。執行每日五餐的少量多餐計畫能夠確保您每一餐都能攝取到蛋白質，這也是一個很好的方式，能夠幫助顧客紀錄他們一整天總共攝取了多少蛋白質。

4. 沒有攝取足夠的碳水化合物

顧客可能會嘗試限制碳水化合物的攝取量以控制體重。但是碳水化合物是身體每日肢體與心智活動的主要能量來源，如果碳水化合物被從日常飲食當中移除，身體的代謝速度也可能會因此變慢。

您的顧客必須要攝取正確種類的碳水化合物。「好的」碳水化合物是那些加工程度最少的碳水化合物，例如整顆水果、豆類與全穀類。

高度加工的精緻「不良」碳水化合物是那些像是糖、糕餅、白麵條和白麵包、玉米片和餅乾這類的食物，這類食物除了多餘的熱量之外，能夠提供身體的營養價值甚低。

* 從事規律高強度運動的運動員對蛋白質的需求量也會較一般人為高。

5. 沒有適量補充水分

喝足夠的水對健康很重要。喝水能夠調節身體溫度，讓我們能夠呼吸，它對消化與排便很有幫助，也能夠對肢體的運動提供輔助效果。我們建議您每天喝8-10杯的水，但是在運動期間，或處於炎熱的環境下時，因為流汗變多，所以我們也需要補充更多的水分。

請您的顧客紀錄他們每天攝取的水分，不只記錄飲用的數量，也需要紀錄飲料的種類，因為如果他們不小心的話，很可能會喝進許多額外的熱量。

6. 缺乏多元的運動計畫

設計不佳的運動計畫無法促進脂肪燃燒或肌肉增長。舉例而言，如果您的顧客喜歡跑步，每週固定跑三次5公里的距離，但是卻沒有在運動計畫當中納入任何肌力或阻力訓練的話，他們的肌肉就只會習慣於被用來跑步，而沒有增加肌力和瘦肌肉組織。您擁有越多的瘦肌肉組織，您就能夠燃燒越多的熱量，即使在靜止的情況下也是如此。

小撇步

當您的顧客使用產品達到一個重要營養或健康目標時，用一個小禮物獎勵他們的成就。這是一個會讓對方記得的小動作。您可以在tw.myherbalife.com網站上找到許多貼心的Herbalife Nutrition品牌小禮物。

增加價值與建立忠誠度

Herbalife Nutrition有各種充滿樂趣而有效的事業方法，能夠幫助您找到並留住顧客。任何事業方法或活動的主要目標都是增添價值，並且幫助顧客取得產品使用效果，進而對Herbalife Nutrition產生忠誠度。

透過四個步驟建立您的顧客人潮

我們之前談過了**使用產品**、**佩戴胸章**、**與人交談**的概念，以及此概念可以如何幫助您找到顧客的方式。現在，讓我們看看這將如何導向您用來對顧客進行Herbalife Nutrition產品零售的事業方法與活動。

在您與人交談的時候，您的目標是要篩選對象，並邀請他們透過參加您的事業方法或活動來了解進一步的訊息。

1 篩選、評估與交談

在您與潛在顧客交談的時候，需對其進行評估和篩選。

- 請記得，您只有大約15秒的時間與潛在顧客接觸。不是每個人都會感到興趣，所以您必須要評估對象，選擇適合的對話方式。
- 辨識他們的外觀，並且在您開啟對話時讚美他們。

舉例而言：

如果您在俱樂部內舉行健康活躍新生活的活動，您可以用以下方式開啟對話：

「你看起來好像很喜歡運動，平常也很活躍對嗎？」

2 邀約

健康活躍新生活活動
奶昔派對
SPA PARTY
營養俱樂部
辦公室

邀請他們參加您的健康活躍新生活活動、奶昔派對或其他符合他們需求的活動。

當他們參加您的派對或俱樂部的時候：

- 做好準備。確保您知道您邀請他們參加甚麼活動。
- 表現專業。準備好名片、邀請函或傳單，以提供他們所有相關資訊。
- 展現自信，做出強有力而讓人信服的邀約。

然後邀約他們參加您的健康活躍新生活活動。

「週二晚上要不要跟我們一起進行一場有趣的運動呢？」

3 簡報與增加價值

執行身心健康或健康早餐簡報。

不論您邀請您的顧客參加什麼活動，都務必要為其增添價值。

- 在活動之後，為他們進行身心健康或健康早餐簡報。這些簡報應包含每個人都需要知道的有用資訊，不論其個人目標為何，這些資訊都能夠提供附加價值服務。
- 確保提供持續的教育課程和指導。

執行您的健康活躍新生活活動，透過進行身心健康與健康早餐簡報來增添價值。

在透過簡報您可以為您的**顧客**與**其目標**選擇適合的飲食計畫。這可能會帶來銷售，但是請記得重點不在於**銷售**產品。您需要在介紹適當的產品之前，為他們增添價值，並且提供給他們優質的服務。

4 顧客支援與忠誠度

著重在您的顧客、他們的目標，以及您可以如何支援他們的方式上。您很快會看到您投資在顧客身上的時間獲得回報。當顧客獲得結果的時候，他們自然會想要和您保持關係，並且將他們的親朋好友，也就是他們影響圈當中的成員介紹給您。

所有您經營的活動都有雙重的目的。它們應該要支援並幫助您的顧客達成產品效果，並且幫助建立一個社群，讓志同道合的人們可以彼此幫助。

跟進顧客了解他們的進度如何，如果他們有購買產品的話，也可以了解他們對產品的感覺如何。

務必索取推薦名單。對產品和您的服務感到滿意的顧客也會自然而然地將產品和Herbalife Nutrition的品牌推薦給他人。這能夠讓您接觸到他們的親朋好友，與他們交談以開啟另一個循環…

事業方法是各種充滿樂趣而有效的活動，其設計的宗旨在於幫助您找到並留住顧客。

邀請您的潛在顧客參加您的活動，讓他們接觸其他志同道合的朋友，建立自然的互助網路，並且讓他們看到您可以如何增添價值來幫助他們達成個人目標。在以下的內容當中，您將了解一些許多Herbalife Nutrition健康事業會員都覺得非常有幫助的簡報與事業方法。

以下的活動分為初級活動與中級活動。您不需要全部施行，只要選擇適合您和您事業目標的方式即可。

健康早餐

基本活動

健康早餐是什麼?

健康早餐是開啟對話的一個絕佳方式，它能夠讓您和您的潛在顧客開啟一段簡短的對話，您只需要問對方一個問題：你今天早餐吃了什麼?

健康早餐是一個您可以用來教育潛在顧客的簡報，讓他們了解均衡營養的重要性，以及為什麼健康早餐對良好的健康如此重要。

「你今天早餐吃了什麼?」這是一個簡單的問題，能夠幫助您快速評估潛在顧客的習慣。

答案1：「我沒有吃早餐！我沒時間。」

回應方式：「你知道不吃早餐可能會讓你在早上攝取不健康的點心嗎?這也可能會讓你的注意力無法集中，整天食慾也可能有大起大落的現象。」

答案2：「我在上班途中買了一個瑪芬鬆餅和一杯咖啡當早餐。」

回應方式：「你知道高糖、高熱量的早餐會導致整天的血糖濃度大起大落嗎？一個瑪芬鬆餅和一杯咖啡也沒辦法提供您上午身心活動所需要的營養素與能量。」

1 篩選、評估與分享 → 2 邀約 → 3 簡報與增加價值 → 4 顧客支援與忠誠度

它可以如何幫助您找到新顧客並增加價值：

健康早餐的概念包含了解一般消費者在早餐選擇上常犯的錯誤。您的簡報重點應該強調做出正確選擇的重要性，還有不良的選擇會如何對日常與長期營養造成負面影響。

在擁有了這些資訊之後，您不但可以教育您的潛在顧客，也能夠向您的潛在顧客分享健康早餐的好處，這些知識和信心將能夠讓您為他們的生活做出正面的改變。

以下是簡報當中所強調的一些重要益處：

- 早餐能夠加速身體的新陳代謝。
- 早餐會決定一整天的心情，並且幫助您提升專注力。
- 攝取健康的早餐有助於管理您的體重。
- 健康的早餐能為身體提供重要的營養素。
- 吃早餐能夠讓你在上午不會想要去吃不健康的點心。

➡ 開啟對話！「你今天早餐吃了什麼?」

➡ 簡介健康早餐的概念，藉以教育並激勵您的潛在顧客。使用健康早餐的業務工具，包括簡報與邀請卡。

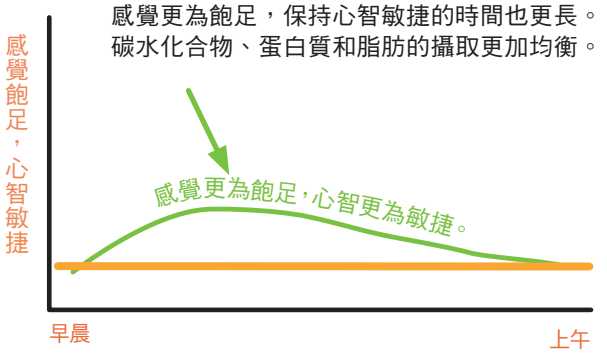
健康早餐的組成應包含:

營養蛋白混合飲料、濃縮蘆薈汁、草本濃縮速溶茶飲

所以健康的早餐應該提供甚麼營養呢？

含有適當營養成分的健康早餐能夠緩慢釋放能量，並且限制您對點心的需求，幫助您控制體重。它也能夠提供身體重要的營養素和能量，同時避免血糖濃度升高。Herbalife Nutrition提供了美味均衡的健康早餐，能夠改變您的飲食習慣，並且改善您的營養攝取狀況。

均衡的早餐如何影響您對飽足感的感覺和心智敏捷度。



圖表僅供說明用途，根據Herbalife Nutrition之營養概念所繪製。

了解顧客的健康狀態

基本活動

在了解潛在（和新）顧客他們的整體健康狀態之前，對他們進行健康簡報是非常好的選擇。透過提供他們以前可能不知道的營養資訊，並展示您可以如何結合優質營養和健康活躍的生活方式來幫助他們達成自己的目標，健康簡報可以幫助您進一步發展與對方的關係。您可以從MyHerbalife.com下載Herbalife Nutrition全球營養理念簡報（附註：各個國家/地區請提供本地化網址），或與您的引薦人討論符合您需要的簡報。

事實

熟悉相關的工具可以幫助您了解您的顧客的整體健康狀態。

- ➡ Herbalife Nutrition全球營養理念簡報非常適合用於教育您的潛在顧客並支持對您的顧客整體健康狀態的瞭解與認識。
- ➡ 用「您是否想知道如何改善營養及其帶來的好處？」這個問題來吸引潛在顧客？
- ➡ 您可以隨時邀請潛在顧客參加認識自己的健康狀態活動，尤其是當他們與您初次見面時太忙而無法好好交談時更為適合。
- ➡ 許多事業方法為邀請潛在顧客進行後續的健康簡報和評估提供了絕佳的機會，因此請記得，這些方法不一定要個別單獨使用！

什麼是了解顧客的健康狀態？

了解顧客的健康狀態可讓您全面評估潛在顧客的營養狀況和身體組成，同時還可以深入了解他們的營養和生活習慣。從這些資訊中，您可以確認需要改進的地方，並為他們提供個人化的Herbalife Nutrition解決方案；幫助他們設定目標並提供正確的支持。

透過Herbalife Nutrition理念簡報吸引潛在顧客和新顧客也是一個好主意。

了解顧客的健康狀態可幫助您：

- 透過提供引人入勝且有趣的接觸方式（引起顧客興趣）來增加顧客。
- 進行循序漸進的詳細對話，以幫助您了解潛在顧客的實際需求。這將幫助您建立關係並提供適合他們的計劃。
- 向潛在顧客提供有用的健康建議，並介紹Herbalife Nutrition產品解決方案。
- 從您的顧客那裡獲得轉介紹。

1 篩選、評估與分享 → 2 邀約 → 3 簡報與增加價值 → 4 顧客支援與忠誠度

奶昔派對

基本活動

什麼是奶昔派對?

奶昔派對能夠提供更為「個人化」的地點，來討論優質營養與運動習慣，執行健康早餐或健康簡報，並提供免費的營養蛋白混合飲料供參加者品嘗。這是一個絕佳的機會，能夠教導潛在顧客了解營養蛋白混合飲料的好處，知道奶昔有多麼美味，調製又是如何的簡單與方便！

在這種輕鬆，非銷售導向的環境之下，您比較容易透過新顧客的影響圈取得推薦名單。

它可以如何幫您找到新顧客並增添價值：

- 在他們自家的舒適環境當中，幫助他們了解產品。
- 執行健康早餐或健康簡報。

小撇步

請記得向與會者索取推薦名單!

➡ 奶昔派對是一個分享優質營養和運動習慣，並且強調健康活躍新生活的價值和好處的絕佳機會。

➡ 請您的既有顧客邀請一些朋友到家中聚會。向他們說明您願意到場幫他們舉辦一場奶昔派對，您將提供免費的奶昔試喝，並且在輕鬆歡樂的氣氛下分享優質營養的訊息。

➡ 邀請您的潛在顧客進行後續的健康早餐或健康簡報。

SPA PARTY

基本活動

什麼是SPA PARTY?

和奶昔派對一樣，SPA PARTY是一個很好的敲門磚，能夠提供您的新顧客和既有顧客免費與有價值的服務，同時能夠在輕鬆的環境之下展示Herbalife Nutrition產品。

它可以如何幫您找到新顧客並增添價值：

- 提供免費的做臉服務能夠幫助您讓潛在顧客、既有顧客，以及他們的親朋好友接觸到Herbalife Nutrition保養產品。
- 在您充分了解肌膚保養、營養和Herbalife Nutrition的知識之後，您就可以定期展示這項專業能力。
- 索取推薦名單。您的來賓將會對您的派對感到印象深刻。向他們詢問其他可能也會喜歡免費做臉服務的朋友姓名。
- SPA PARTY能夠有助於產生銷售。善用您的來賓在現場產生的興趣來推薦產品。
- 您也可以邀請您的潛在顧客參加肌膚評估。這能夠幫助您判定您潛在顧客的膚質與護膚需求，進而幫助您為他們量身訂做肌膚保養計畫。

HERBALIFE SKIN

小撇步

使用Herbalife Nutrition肌膚保養工具和道具，能夠幫助您呈現專業的外貌與形象。

➡ SPA PARTY提供絕佳的機會，讓您可以分享優質肌膚營養的好處。

➡ 您可以邀請您的潛在顧客進行後續的肌膚健康評估，或甚至在SPA PARTY期間進行。

健康活躍俱樂部

中級活動

什麼是健康活躍俱樂部?

健康活躍俱樂部是一個結合了優質營養、體能運動和社交活動等三個元素的概念。

它們能夠幫助您留住顧客，因為人們喜歡和社群當中其他志同道合的人一起從事活動。

它們也很容易可以整合到您的事業或您偏好的每日事業方法當中：

1. 選擇一個您喜歡並有熱情的活動。
2. 環繞著這項活動創造社交場合，方便您邀約朋友。
3. 選擇一個適合活動與團體的便利地點。
4. 保持活動的簡單性與趣味性。試著根據參加者的不同體能水準調整這些活動。
5. 保持一致，盡可能在每週的同一時段舉行活動。注意自己不要遲到！
6. 運動後享用一杯奶昔，並進行一場簡短而輕鬆的迷你Herbalife Nutrition商機會議。
7. 分享故事與見證，然後提供新參加成員奶昔試飲。
8. 每週持續邀請新朋友，並且索取推薦名單。

➡ 健康活躍俱樂部提供了一個絕佳的機會，來傳達優質營養與運動的好處。

➡ 健康活躍俱樂部是一種非常有效的方式，它可以幫助您增加價值，並且與您的顧客建立有益的關係。這些活動能夠自然而然地建立顧客忠誠度，因為它們提供了寶貴的支持環境，以及一個定期聚會的地點，確保您能夠有效追蹤顧客的進度，表揚他們的成果，並且與志同道合的夥伴建立一個彼此都能夠受益的社群環境。

小撇步

請記得向與會者索取推薦名單！

它可以如何幫您找到新顧客並增添價值：

- 在活動之後，您可以邀請參加者進一步了解Herbalife Nutrition。這是一個很棒的機會，能夠讓您教育他們關於優質營養和保持活躍的重要性。對您的既有顧客和健康事業會員而言，這也是一個和新參加成員分享見證的良機。聆聽其他人的成功結果和對Herbalife Nutrition與產品的熱情，這會激勵和鼓勵更多您的潛在顧客成為您的顧客。
- 您也可以在活動之後進行健康早餐或健康簡報，以幫助您進一步了解參加者的習慣與生活方式。
- 這個事業方法的重點在於確保您每週都要找到新成員參加，不論是透過推薦名單、詢問個人影響圈的成員，或在街頭發送符合品牌規定的邀請卡和傳單。您可以找到越多的新成員參加，就能夠創造越多的動能。

體重管理挑戰賽

中級活動

什麼是體重管理挑戰賽呢？

這是個為期12週的健康與營養的教育計畫。支持參賽者可以訂立體重管理目標，利用社群環境、愉快的氛圍提高參賽者達成目標的動力，參賽者在過程中體驗產品，得到營養知識；養成運動習慣，維持好的體態；與社群的相互交流，創造健康的生活方式。在競賽活動結束時，透過體重和體脂量測，以及活動票選的比重計分，成果優異的前三名參賽者可以獲得獎品與大型的會議現場接受表揚，展現自己的最佳狀態。這是一個與參賽者們建立緊密關係的方式。它也會成為一個有效支持參賽者的維持健康的好方法。

小撇步

體重管理挑戰賽是一個建立穩固社群的事業方法

如何幫助您找到新客戶並增加價值：

- 讓您有機會取得客戶資料
- 找到一個有共同目標的族群，可以訂定每週的營養主題，提供客戶接觸賀寶芙產品的機會。
- 在挑戰賽中，參賽者可熟悉產品，了解產品的效果，同時培養與您和賀寶芙的關係。

- ➡ 邀請您的潛在客戶，參加有趣又有效的體重管理挑戰賽。
- ➡ 介紹賀寶芙營養理念與學習體重管理的訓練方法。
- ➡ 體重管理挑戰賽是增加價值與建立客戶關係的有效方式，是幫助培養客戶忠誠度的一個媒介，定期量測聚會的操作模式，確保有效的追蹤客戶的進度，建立出志同道合的社群。

營養俱樂部

中級活動

什麼是營養俱樂部?

營養俱樂部能夠讓參加者與志同道合的朋友共聚一堂，彼此肯定對方的進度和營養結果。您也可以在這裡經營各項事業方法和活動。

您可以透過營養俱樂部與參加者分享適當營養與運動的重要性，幫助他們達到最佳的健康狀態。

營養俱樂部也能夠讓您有機會介紹Herbalife Nutrition產品，並且建立顧客基礎。

請注意潛在參加者和參加者只能夠透過個人邀約參加營養俱樂部。

小撇步

請記得要向您的俱樂部參加者索取推薦名單！

nutrition club

它可以如何幫您找到新顧客並增添價值：

社區經驗–您的潛在參加者能夠在社交的環境當中熟悉Herbalife Nutrition產品，讓您能夠創造與培養對直銷事業而言至關重要的個人關係。

自然的環境–俱樂部是一個非正式，低壓力的環境，讓您可以為參加者提供營養教育，介紹產品，並簡報事業機會。

零售機會–許多俱樂部參加者都會購買產品供個人使用。

➡ 營養俱樂部是一種非常有效的方式，它可以幫助您增加價值，並且與您的俱樂部成員建立有益的關係。這些活動能夠自然而然地建立顧客忠誠度，因為它們提供了寶貴的支持環境，以及一個定期聚會的地點，確保您能夠有效追蹤顧客的進度，表揚他們的成果，並且與志同道合的夥伴建立一個彼此都能夠受益的社群環境。

1 篩選、評估與分享 → 2 邀約 → 3 簡報與增加價值 → 4 顧客支援與忠誠度

優惠顧客積點計畫

中級活動

什麼是優惠顧客積點計畫?

Herbalife Nutrition擁有一系列的工具，能夠透過歡樂而有效的方式來幫助您取得與保留顧客。任何事業方法的主要目的之一就是增添價值，並且幫助顧客取得產品效果，進而培養顧客忠誠度。

- 本積點計畫開放給尚未加入成為Herbalife Nutrition健康事業會員的參加者/顧客，不限他們參與的事業方法為何。
- 顧客可以透過造訪您的辦公室、營養俱樂部、參與活動和提供推薦名單來累積點數。
- 點數可以用來兌換禮物。

本計畫的短期目標

- 強化顧客參與度，提升其體驗。
- 增加推薦名單與整體滿意度。
- 為您的顧客設定目標。
- 鼓勵與表揚您的顧客。
- 將您的忠誠顧客轉化為Herbalife Nutrition健康事業會員，他們會持續使用產品，並且最終成為您的事業夥伴。

本計畫的長期目標

顧客對優惠顧客積點計畫的參與能夠建立Herbalife Nutrition的第一印象。在此階段，顧客必須要獲得足夠的關懷與注意力，無論健康事業會員用什麼事業方法提供服務，都必須讓他們能夠體驗良好的產品使用效果，並且了解Herbalife Nutrition的文化、哲學與產品。為了讓您和您的顧客都能夠看到長期持久的效果，您將

- 確保顧客獲得產品使用效果。
- 與他們建立密切的關係。
- 幫助他們建立歸屬感。
- 培養他們成為您的忠誠顧客。
- 找到能夠複製您行動的潛在事業夥伴。

相對而言，優惠顧客積點計畫帶來的好處包括：

- 增加顧客活動
- 增加顧客人數
- 提升複製能力
- 顧客能夠對他們的個人目標做出承諾。
- 培養長期的顧客

1 篩選、評估與分享 → 2 邀約 → 3 簡報與增加價值 → 4 顧客支援與忠誠度

優惠顧客積點計畫計算

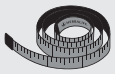
以活動為準的點數計算方式

- 您的俱樂部顧客可以透過造訪俱樂部、參與活動和引薦顧客來累積點數。
- 顧客會根據他們參與的活動來取得貼紙。

點數類別	點數	貼紙	活動
參加任何活動	10	LOYALTY 10 POINTS	參加任何營養俱樂部舉辦之活動 例如體重管理挑戰賽、健康活躍新生活活動、奶昔派對、SPA PARTY。
產品見證	30	LOYALTY 30 POINTS	分享產品使用效果
轉介紹	50	LOYALTY 50 POINTS	帶親朋好友拜訪營養俱樂部
購買產品	50	LOYALTY 50 POINTS	在營養俱樂部內購買產品

優惠顧客累積點數類別

顧客在累積到一定的點數之後，可以獲得獎勵。在參加者累積了足夠的點數之後，他們可以兑換禮物。下表是參加者可以兑換的禮物範例。

等級	積點	禮物價值 (台幣)	禮物選項 (範例)
等級 1	200	30元	量尺、水壺、捲尺 
等級 2	400	90元	H24運動水壺, 錠片盒
等級 3	600	150元	H24運動帽
等級 4	1000	300元	Herbalife24 T恤、托特包、盥洗包
等級 5	2000	600元	運動包、背包
等級 6	3000	900元	一個包含上述禮物的組合

Road Shows

中級活動

什麼是Road Show?

Roadshow指的是在社區活動或街上設置臨時的攤位，向路過的行人推廣您的事業。

Roadshow之所以有效是因為其具備互動性，讓您能夠在短時間內向一群潛在顧客介紹Herbalife Nutrition。您不只創造了銷售機會，幫助他人追求健康活躍的新生活，同時也創造了品牌知名度，並且展示您的事業成果。

Mini Road Shows

Mini Roadshow是由營養俱樂部經營者所主辦，其負責設置臨時的攤位*，提供茶飲試喝，並且邀請路人回到俱樂部當中。Mini Roadshow應於您事業經營地點 (如您的營養俱樂部)附近，讓您能夠便於邀請感興趣的潛在顧客。

它可以如何幫您找到新顧客並增添價值：

Roadshow是一個提供(請參見第23頁)免費試飲營養蛋白混合飲料奶昔的絕佳平台。您可以在Roadshow之後，邀請對方到您的營業據點，例如您的中心、俱樂部、營養俱樂部或辦公室，試飲免費的奶昔，作為跟進流程的一環。您可以藉此機會進行健康早餐或健康簡報。

➡ 使用Road Show的方式，在短時間內盡可能與更多人分享Herbalife Nutrition。

➡ 邀請您的潛在顧客進行後續的簡報。

小撇步

Mini Roadshow設置的地點應該要鄰近於您的事業營運地點，例如您可以在小孩週六的足球賽球場邊進行一場簡單的巡迴說明會。

*提供的試用品必須符合法律與規定。Herbalife Nutrition提供的官方試用產品非常適合巡迴說明會使用。

1 篩選、評估與分享 → 2 邀約 → 3 簡報與增加價值 → 4 顧客支援與忠誠度

透過幫助他人來拓展您的事業

顧客的成功是拓展您事業的最佳方式。在您幫助更多顧客達成產品使用成果的同時，您也會有更多人自然而然地想要將他們的成功與他人分享。永遠要記得請您的潛在顧客與新顧客「帶朋友來」，或者在您發送邀請卡或意見調查表的時候，記得留一個空間讓他們填入可能想要了解更多訊息的親朋好友姓名。

我們剛剛介紹了事業方法，這些都是拓展事業的絕佳方式。顧客表揚日則是另一個產生新業績的好方法。

顧客表揚日

其概念在於每個月找一天讓您所有的顧客能夠共聚一堂，慶祝他們達成的目標、致贈小獎品來表揚您顧客的進度，並且分享成功故事。

您可以輕鬆地請您的顧客帶親朋好友來分享他們的進度與成果。透過這麼做，您就能夠有機會認識一群全新的潛在顧客。不只如此，這些潛在顧客更容易與您接觸，並且對您的事業與Herbalife Nutrition產品展現真實的興趣，因為他們親眼看到了產品可能達到的效果、您所提供的支持網路，以及他們可以獲得的回報。

這也能夠成為一個完美的平台，讓您對您的新潛在顧客進行健康評估，並試用產品，讓他們能夠親自品嘗美味可口的Herbalife Nutrition產品，之後再邀請他們回來進行完整的簡報。

➡顧客表揚日是一個非常有效的方式，來為您的顧客增添價值，並且與他們建立能夠帶來豐盛回報的關係。顧客表揚日能夠培養顧客忠誠度，因為它們能夠提供寶貴的支持環境，並且創造一個定期聚會的場所，確保您能夠有效追蹤顧客的進度、表揚他們的成果，並建立一個由志同道合的人所組成的社群。

擴展您的忠誠顧客基礎

忠誠顧客是您最大的資產之一。

因為忠誠顧客：

- 能夠提供您定期消費的顧客。
- 有助於自然產生推薦名單。
- 成為「活動招牌」，幫助您推廣事業。

在以下的內容當中，您會學到一些很棒的技巧，幫助您將顧客轉化為忠誠顧客。您也會學到如何提供絕佳的顧客體驗，幫助您建立永續的顧客基礎。

讓我們仔細看看該怎麼做：

會讓顧客愛上產品與品牌，並且持續回來找您的原因，是您提供顧客的第一流服務和完整的體驗。為什麼呢?因為當他們在使用產品的時候，正確遵照他們的計畫進行，並且選擇健康活躍的生活習慣，能夠幫助他們看到成果，並且離自己的個人目標更進一步。當產品使用出現成果時，您知道產品真正有效，也不會想要改變您目前的做法，對嗎?

所以當您的顧客在過程當中達到重要里程碑的時候，您一定要和他們一起慶祝，必且鼓勵他們。鼓勵的方式可以包括：

- 在團體活動結束時，用「本日最佳人物」或迷你頒獎典禮的方式來表揚他們。在活動當中給予他們VIP的待遇/進場規格。
- 請記得重要的個人事件(例如寄生日卡給他們)。
- 確保他們加入社群，能和其他志同道合的人一起彼此砥礪與鼓勵。

社群支援與教育：

為您的顧客建立一個具支持性的社群不僅能夠幫助他們享受樂趣，認識志同道合的朋友，同時還能夠帶來產品使用效果。請別忘了也要幫助您的顧客了解健康活躍生活習慣的重要性，並且根據他們的目標與程度來調整您提供的訊息。

1

個人跟進：

跟進您的顧客是非常關鍵的一件事。提供第一流的顧客服務來關懷他們。幫助您的顧客達成目標，並給予他們關懷，是建立穩固顧客關係的基礎。

2

產品使用效果：

當顧客自己開始看到產品使用效果之後，他們會愛上產品，開始對產品有信心，同時也開始產生自信。他們自然而然地會將自己使用Herbalife Nutrition產品的體驗與人分享，帶來重複的訂單和顧客忠誠度。這也是您向他們索取推薦名單的時候，同時也可詢問他們是否對Herbalife Nutrition的事業機會感到興趣。

3

獎勵與表揚：

獎勵與表揚您的顧客非常簡單，而且不需要花到一毛錢。您可以打一通跟進電話，感謝他們提供推薦名單，或者邀請他們在您的下一場重要活動上提供協助都是很好的方式。或者您何不把免費的產品手冊和他們的下一筆訂單一起寄給他們，讓他們可以自己送給潛在的新顧客呢？

4

顧客支援有助於建立忠誠度

擁有支援與跟進顧客的架構很重要。這不只能夠幫助他們達成目標，也能夠培養忠誠的顧客基礎，進而幫助您留住顧客，並且在業務與行銷計畫當中更上一層樓。

不論您的顧客是每兩個月購買一項產品，還是每兩週購買一整套的Herbalife Nutrition計畫，每一名顧客都值得擁有最好的服務。以尊重和關懷的態度對待他們，這將有助於您達成以下的目標：

- 幫助您的顧客達成正面的產品使用效果。
- 持續加強您與顧客之間的關係。
- 鼓勵他們重複訂購產品，並且成為忠誠顧客。
- 讓他們想要推薦產品給他人。

確保您在進行顧客支援與跟進時，要做到以下這幾點：

1. 教育您的顧客關於優質營養的知識，讓他們知道自己的身體需要什麼營養。
2. 確保他們不會跳過正餐不吃。
3. 幫助他們攝取足夠的蛋白質，以滿足身體的需求，達成個人目標。
4. 跟他們分享優質脂肪的益處，並且確保他們每天都能夠獲得適量的優質脂肪。
5. 確認他們有適當地補充身體的水分。
6. 確保他們有規律地進行適量的運動。
7. 確保他們有充分的休息與復原時間。
8. 激勵他們達成自己的目標。

請記得：
身為Herbalife Nutrition健康事業會員，您有獨特的優勢，能夠為您的顧客提供附加價值，這是他們在店裡購買產品所無法獲得的益處。

您提供給顧客的支援服務與跟進應該要能夠根據他們個人與其目標量身訂做。

最重要的是幫助您的顧客達成他們的個人目標。

您應該致力於：

傾聽並了解您的顧客，同時建立顧客的社群。

1. 了解您的顧客，讓您可以提供個人化的體驗。

2. 稱呼他們的名字，讓他們覺得自己很重要。

3. 表揚他們的忠誠度。您也可以送他們一個小禮物來肯定他們的成就。

4. 建立顧客的社群—您可以舉辦顧客之夜，讓每個人有面對面的機會，或者建立網路社群。

招募新健康事業會員

招募新健康事業會員是您在業務與行銷計畫當中步步高升的第一步。透過招募新健康事業會員，您將能夠建立自己的「下線」，幫助您在Herbalife Nutrition獲得更大的成功。

為什麼我需要招募新健康事業會員?

透過建立您的下線(亦即您以健康事業會員的身分所引薦的健康事業會員)，您就可以開始享有Herbalife Nutrition健康事業會員權帶來的完整財務報酬，賺取額外的利潤，亦即批發利潤。請翻到第45頁了解更多賺取收入的方式。

忠誠顧客經常會成為Herbalife Nutrition健康事業會員

您的忠誠顧客基礎是開始建立下線的最佳起點。他們達成了產品使用效果，熱愛產品與品牌，並且參加過您的事業方法活動，了解您經營事業的方式。所以他們轉換為健康事業會員的過程很自然，也很簡單。

和他們討論成為Herbalife Nutrition健康事業會員的好處，例如：

- 專屬的健康事業會員優惠價格。
- 在購買任何產品，或者有任何問題時，都可以直接和Herbalife Nutrition溝通。
- 隨時隨地可以透過tw.myherbalife.com訂購產品、使用工具、獲得訓練教材，並管理他們的事業。
- 可參加專屬健康事業會員的活動* 並且能夠最早聽到關於新產品上市與其他最新訊息。

當他們準備好要加入的時候，您也可以趁這個時候評估他們的動機與目標：

- 他們想要成為Herbalife Nutrition健康事業會員是為了享受健康事業會員的優惠價格嗎?
- 他們想要透過引薦四五位固定的常客，來賺取足夠的額外收入支付自己使用的產品計畫嗎?
- 他們想要賺取兼職收入嗎?
- 他們想要全職發展這份事業，建立龐大的顧客基礎，利用額外的折扣，並且以賺取全職收入為目標，在業務與行銷計畫當中更上一層樓嗎?

在您建立顧客的「健康事業會員」目標之後，您就可以量身訂做所提供的支援服務。舉例而言，如果您的顧客成為會員只是為了享受產品的優惠價格，您就可以幫助他們完成申請會員的流程，並且在必要時提供諮詢服務即可。他們在未來可能會決定要積極發展個人的Herbalife Nutrition事業，所以保持聯絡是非常重要的。

*可能適用合格條件。

4 拓展您的團隊組織

如果您的Herbalife Nutrition健康事業會員下線只想要幫助四到五名常客(通常相當於500VP的業績)賺取足夠收入來支付他們自用的產品價格，他們會需要接受一些訓練才能夠達成此目標。這時候，您就扮演了非常重要的引薦人角色，來教導與支持您的新健康事業會員下線，提供他們達成目標所需要的所有工具和訓練支援。您所提供的誘因也能夠幫助您的忠誠顧客實現成為健康事業會員的好處。

小知識

不只是忠誠顧客可以加入成為健康事業會員

...

Herbalife Nutrition的事業機會對每一個人都具吸引力！

我要如何幫助健康事業會員完成申請手續?

成為新的健康事業會員有兩個簡單的方式：

1. 網路- 這是成為會員最快也最簡單的方式。

在**tw.myherbalife.com**網站首頁上點選「成為健康事業會員」的連結，他們可以立即填寫健康事業會員權申請書和合約。完成這個動作之後，他們將會收到Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒(HMP)，資料盒當中包含所有他們需要知道Herbalife Nutrition事業機會的所有資料，以及四罐產品。

tw.myherbalife.com網站全年無休。

2. 訂購Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒

您可以下一張訂購HerbalifeNutrition健康事業會員資料盒的訂單，所以當您有一位顧客準備要加入成為會員時，您就可以立即將Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒給他們。他們就只需要填寫資料盒所附的健康事業會員申請書和合約，然後寄回給Herbalife Nutrition處理即可。

Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒SKU #H193

Herbalife Nutrition提供消費者保護的黃金標準。

您的顧客在填寫健康事業會員申請書和合約時，需要承認Herbalife Nutrition的黃金標準。這也是一個適當的時機，讓您可以提醒他們低創業成本和退費保證的訊息。

低創業成本

沒有最低購買金額規定，只需支付及低成本購買Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒。您不需要為您的Herbalife Nutrition健康事業會員購買任何業務與事業工具來開啟事業，或者才能成功。

GOLD
HERBALIFE NUTRITION
STANDARD

退款保證

如果會員因任何原因取消其資格，其Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒之成本均有90天完全退費保證。如果會員因任何原因被取消其資格，其在前12個月內所購買之所有未售出產品均享有100%退費保證，並無須支付退貨之運費成本。

您作為引薦人的角色

您的新健康事業會員下線將跟隨您與您的上線領導人所設下的典範。請以身作則，設立最佳的典範，您的勤奮努力和全心奉獻將為您的下線所效法與複製！

和您的顧客一樣，您也應該要讓您的新健康事業會員下線容易親近，尤其是在他們加入Herbalife Nutrition的第一個月。他們通常在開始這份自己的事業時，會有很多的問題，所以請在未來的幾個月當中隨時和他們保持聯絡，提供您的建議與協助。

1. **幫助您的新健康事業會員達成他們的下一個目標**

   在您的新健康事業會員下線達成他們的體適能目標之後，就該是和他們一起設定下一個目標的時候。下個目標可能是參加5K路跑，或是改善他們的體脂肪百分比。不論他們的目標是什麼，請您和他們一起合作，幫助他們朝下一個目標邁進。

2. **幫助您的新健康事業會員下線設定事業目標**

   一般健康事業會員的第一個目標可能是擁有五名新顧客。當他們達到這個目標之後，會受到激勵，並且期待設定下一個略高的目標。

3. **幫助他們瞭解您的當地支援網路**

   不論您的新健康事業會員下線加入Herbalife Nutrition是為了享用健康事業會員的優惠價格，或者開啟他們的個人事業，您都必須要告知他們能夠利用的教育、訓練和支援網路。

   如果他們很有熱情想要開創個人的事業，您可以建議他們參加自家附近的地區Herbalife Nutrition商機會議或營養課程。這些可以讓他們有機會能夠和同地區的其他健康事業會員同學習與交流。作為一個健康事業會員，擁有歸屬感和成為社群的一份子是非常重要的一環。參加這些每月舉辦的活動對您的新(或既有)健康事業會員下線將是非常寶貴的經驗。

培養您的新健康事業會員

擁有您的第一位健康事業會員下線是一種很棒的感覺。您開始更積極的以兼職方式投入Herbalife Nutrition的事業機會。您也開始建立您的下線組織，只要您達到資深顧問的位階，您就不只能夠享受到身為健康事業會員的折扣，也可以開始從下線會員的訂單當中賺取獎金*。因此您花在培養每一位新健康事業會員上的時間就變得非常重要，因為他們的成功就是您的成功。

幫助您的新健康事業會員下線成功起步

基礎活動

- 幫助他們填寫健康事業會員申請書和合約，並確保和黃金法則確認書一起寄出。
- 教導他們如何填寫零售訂單表格，與其他在事業當中定期會用到的表格。
- 確保他們有閱讀Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒當中的每一本手冊–健康事業會員行為準則對所有新健康事業會員都很重要，其宗旨在於確保他們能夠根據公司的規定，以符合道德標準的方式經營事業。

*獲得收入支付之前必須要提供特定文件(例如銀行帳戶細節、email)，所得支付也有最低門檻規定。

- 確保他們個人選擇適當的產品計畫，並且透過產品手冊的導覽，讓他們熟悉各種Herbalife Nutrition產品。
- 幫助他們在自家舉辦的派對(例如奶昔派對、SPA PARTY)向潛在顧客展示產品。
- 向他們說明業務與行銷計畫的最初階段，並且解釋成為資深顧問、成功營造者和督導的好處。
- 定期舉辦團隊會議。他們將從您團隊組織當中的其他健康事業會員身上學到事業的相關技能，同時也能夠看到自己是整個團隊的一份子。
- 提供他們所需的溝通、訓練與激勵，並且幫助他們練習簡報。

需要記得的幾項規範

30天退款保證：

如果零售顧客因為任何原因，對任何向Herbalife Nutrition健康事業會員所購買的Herbalife Nutrition產品感到不完全滿意，該名顧客可以在從顧客收到產品當日後的30天內向健康事業會員要求退款。健康事業會員必須提供顧客全額換購其他Herbalife Nutrition產品，或者將購買款項全額退還之選擇。

您也應該提醒新健康事業會員，在eBay或是其他類似的拍賣網站上銷售Herbalife Nutrition產品是違反公司規定之行為。讓健康事業會員擁有優勢的是個人面對面的聯絡關係。

首筆訂單限制：

首筆訂單計畫規定健康事業會員的第一筆訂單金額上限不得超過1,100點購貨點數(VP)，之後在接下來的10天內合計不得超過3999.99點購貨點數。

這項規定是為了幫助新健康事業會員擁有個人產品體驗後，再開始零售產品，同時也是要幫助避免在沒有產品體驗之前的財務支出。

說明、展示、嘗試、實作

就像小孩會向父母學習一樣，說明、展示、嘗試、實作是幫助您的新健康事業會員下線起步的最佳原則，也能夠訓練他們邁向成功。

說明：向您的新健康事業會員下線說明使用產品、佩戴胸章、與人分享的概念、顧客的流動與如何執行健康簡報。解釋流程讓他們得以明白，下一步就是…

展示：向他們展示如何將這些方法整合到他們每日的業務活動當中，並且邀請他們參加您的事業方法會議，讓他們可以看到您是怎麼完成的。然後換他們…

嘗試：趁您在場的時候，讓他們嘗試看看。幫助他們選擇最合適，也最感興趣的事業方法和活動。最後...

實作：讓他們自己實作以建立信心。透過鼓勵、支持和您的Herbalife Nutrition事業知識幫助他們踏出這一步。

訓練您的健康事業會員下線邁向成功

透過這個原則帶領您的健康事業會員下線，尤其是在他們成為健康事業會員的前三個月這麼做，將能夠幫助他們避免犯下您之前可能犯過的錯誤，並且讓他們更為熟悉零售的業務方式，也能夠更快地為其顧客提供關懷與服務。

以下是您可以如何應用說明、示範、嘗試、實作原則的一個範例：

說明

向您的健康事業會員下線說明如何做健康評估的邀約，並且向他們說明流程的每一個步驟，從如何建立他們15秒的邀約腳本和使用他們的胸章，到如何進行健康評估和體脂肪分析，以及如何建議最適合顧客需求的產品計畫都包括在內，當然，還包括如何透過每週跟進和後續訂單的時間表提供第一流的售後服務。這是他們將要付諸執行的理論。

展示

在第一個月內，您的新健康事業會員下線將需要您幫助他們了解零售循環如何運作。所以您要向新健康事業會員展示運作的方式，在您從事零售與跟進活動的時候，邀請他們前來觀摩一天的時間。他們需要看到您如何接觸陌生人，並且邀請他們進行健康評估。請他們記筆記，確保他們在自己從事這些活動之前已做好準備。不要催促他們的腳步，因為讓您的健康事業會員下線感到自在和有信心是非常關鍵的一件事。

嘗試

透過角色扮演的方式，讓您的新健康事業會員下線能夠先與您進行練習，然後讓他們找親朋好友在您面前練習，在此同時，您可以觀察他們的表現如何。請準備好提供他們一些反饋意見，他們在這個階段犯錯是非常正常的情況。

實作

當您覺得可以的時候，就放手讓他們在您不在身邊的時候自己實作。鼓勵他們、和他們一起演練，並且相信他們。有時候他們可能要多嘗試幾次才會覺得自己已經做好了充分的準備。如果有需要，請務必騰出時間來和他們談談，並且傾聽與回答他們的所有問題。如果需要的話，可以多跟他們練習幾遍。在嘗試過幾次之後，大部分的健康事業會員在拿到第一筆顧客訂單之後，就能夠充分獨立作業了。

在您成為領導人的過程當中，您將越來越常使用說明、示範、嘗試、實作的原則，來指導您的新健康事業會員下線掌握新的技能，例如舉辦他們的第一場奶昔派對，以及第一次公開分享他們自己的成功故事。在此過程當中，請隨時與您的健康事業會員下線保持聯絡。請記得他們所學到的一切都來自於您，所以他們與自己的顧客或健康事業會員一起工作的方式，也會和您與他們互動的方式相同。

聰明成長，向下紮根

建立一個成功的團隊組織並不如看起來那麼複雜或困難。畢竟您在建立的是一個由顧客和健康事業會員所組成的團隊組織。

為了幫助您做到這點，下面四個重點能夠幫助您以正確的方式建立您的團隊：

1. 建立影響圈

在您有三到四位第一代(您自己)的顧客決定要加入成為健康事業會員之後，您應該要專注在幫助他們建立自己的影響圈上。教他們複製您之前做過的事情。舉例來說，教他們在顧客的家裡定期舉辦家庭派對(奶昔派對或SPA PARTY)。派對通常擁有個人化與非正式的氣氛，因此是建立影響圈的一種理想方式。

當您的新健康事業會員下線對他們的三到四位第一代顧客做同樣的事情之後，您將開始以強大而穩健的顧客基礎為起點，建立一個向下紮根的深度組織。

2. 培養您的新健康事業會員下線

這對您的事業成功非常關鍵。遵守說明、示範、嘗試、實作的原則。前幾個月您應該要帶著他們一起努力，幫助他們從個人的影響圈當中取得四名顧客，並且達到資深顧問的位階。在您的幫助與支持下，他們達到資深顧問的位階，表示他們賺取的收入已經可以抵銷自己使用產品計畫的成本，並且建立了對您--也就是其上線引薦人的信賴與信心。

3. 表揚與推廣新健康事業會員

讓您的新健康事業會員下線有最佳表現，又能夠保持強烈動機的關鍵之一，就是在每一個步驟表揚與獎勵他們的成就。在您的新健康事業會員下線簽下第一位顧客的時候，要讓他們覺得自己像明星一樣光芒四射。在您的新健康事業會員下線達到資深顧問位階之後，頒發證書獎勵他們，並且請他們在您的會議或當地活動時登上舞台接受眾人鼓掌表揚。

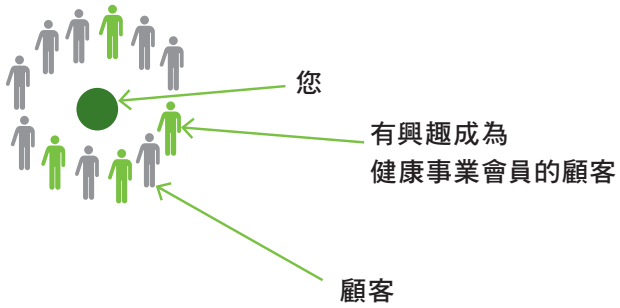
4. 把您大部分的時間投入在既有的健康事業會員上

如果要獲得成功，您應該把大部分的時間放在培養您的現有健康事業會員上。幫助他們成長，幫助他們複製、幫助他們成功。這麼作也能夠讓您自己獲得豐碩的回報。

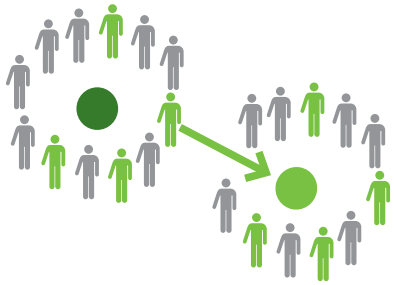
請記得
您的影響圈包括您已經認識的人，像是您的朋友、家人與同事。

4 拓展您的團隊組織

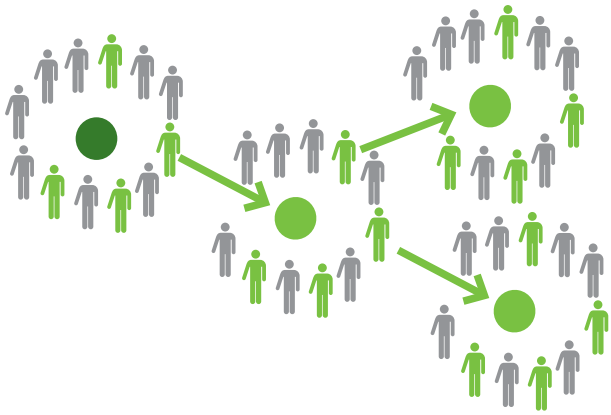
1.您的影響圈會包括一些有興趣成為健康事業會員的顧客，以及其他樂於維持現狀的顧客。



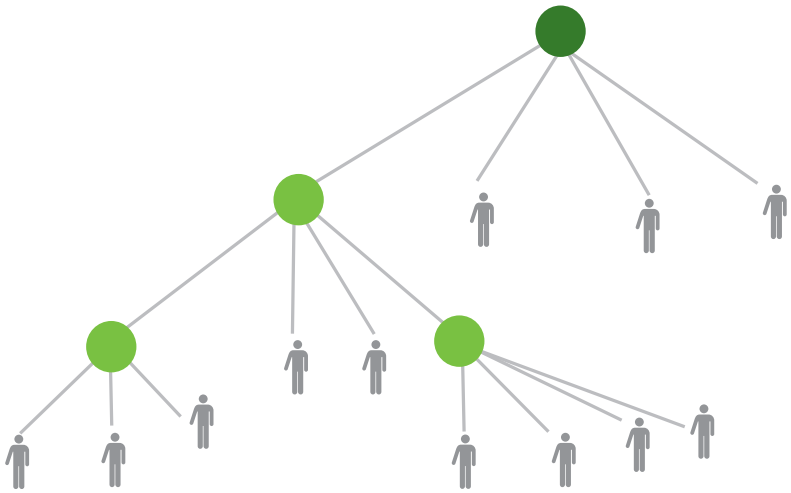
2. 幫助有興趣成為健康事業會員的顧客建立他們自己的影響圈。



3.您的第一代健康事業會員下線也能夠幫助他們的第一代顧客建立他們自己的影響圈。



4.只要遵守上述與前頁的原則，您的團隊組織就會擁有深厚的顧客基礎，包含來自不同事業方法的顧客。



透過執行各種不同的活動，您可以接觸到不同的族群，因此擴大您的人脈，增長您的事業。

關鍵 您 | 成為健康事業會員的顧客 | 有興趣成為健康事業會員的顧客 | 尚未對成為健康事業會員感到興趣的顧客

市場行銷計劃

簡介

賀寶芙的市場行銷計畫提供您獨特的機會，讓您可以獲得不同等級的成功。此行銷計畫是由賀寶芙的創辦人馬克休斯所制定，這毋庸置疑是業界當中最佳的市場行銷計畫。賀寶芙的市場行銷計畫透過零售與批發利潤、佣金抽成和績效獎金收入的形式支付高比例的產品營收給健康事業會員和直銷商。這個經過實證的事業計畫主旨在提供最大的獎勵與永續的收入。

賀寶芙事業機會和市場行銷計畫對每一位健康事業會員都一視同仁。每一位健康事業會員的成功都仰賴於兩個主要因素：

- 投入賀寶芙事業的時間、努力與承諾，以及
- 健康事業會員與其下線組織的產品銷售。

這兩個因素彰顯了健康事業會員訓練、支持和激勵其下線組織之責任的重要性。

以下內容將說明賀寶芙市場行銷計畫的不同位階。每一個位階組別都有特定的合格條件與相關權益，以獎勵健康事業會員的努力並幫助其更上一層樓。

成為健康事業會員– 重要的第一步

成為賀寶芙獨立健康事業會員唯一所需要購買的物品就是賀寶芙健康事業會員資料盒 (HMP)。 每一份賀寶芙健康事業會員資料盒當中都包含賀寶芙健康事業會員權申請書和合約，您必須填寫與提交這些文件才能夠獲得賀寶芙會員編號並購買產品。

註冊

當您適當填寫完畢的申請書為賀寶芙審理並核准之後，您就正式成為了賀寶芙獨立健康事業會員。完成註冊最快速與最簡單的方式就是透過 www.MyHerbalife.com. 進行線上註冊。您也可以將您的申請書透過郵寄的方式提交給賀寶芙，不過這個流程可能會花費數天的時間。在此期間，您有權透過客服部以適用的折扣購買賀寶芙產品。

收入機會

賀寶芙市場行銷計畫根據計算基礎提供許多賺取收入機會和其他獎勵的機會。

計算基礎

以當地貨幣指定給某項產品的數值，用來做為折扣與收入計算的基礎。

計算基礎值被用來計算：

- 產品購買的折扣
- 25%-50%的零售利潤賺取機會
- 批發利潤
- 佣金抽成及績效獎金

(詳細資訊請參考第52頁)

邁向成功之位階

在您開啟賀寶芙旅程的同時，很重要的一點是要記得按部就班地發展這份事業。請和您的引薦人合作，制定實際可行的目標，以幫助您以永續的方式建立事業，推展到更上一層樓的境界。

以下的圖表說明賀寶芙市場行銷計畫的不同位階。每一個位階都有特定的合格條件和相關權益，以獎勵健康事業會員的努力並提升其成功更上一層樓。

活躍督導

(更多資訊請參閱第49頁)

活躍世界組

(更多資訊請參閱第49頁)

佣金抽成

本位階以上有機會賺取佣金抽成

世界組

合格方式

連續4個月內每月達成2,500點購貨點數(VP)，或1個月內以50%折扣達成10,000點，或在1個月內達成500點佣金抽成點數

享有權益

50%潛在零售利潤和8-25%的批發利潤以及最高5%的佣金抽成

督導

合格方式

在1個月內達成4,000點購貨點數，其中至少有1,000點為非累進點數，或在連續2個月內達成4,000點購貨點數(其中至少有1,000點為非累進點數)，或3-12個月內累積4,000點購貨點數，其中至少有2,000點為個人購貨點數(PPV)

享有權益

50%潛在零售利潤和8-25%的批發利潤和最高5%的佣金抽成

合格生產者

合格方式

在1－3個月內達成2,500點購貨點數(VP)其中1,000點為個人購貨點數(PPV)。

享有權益

42%潛在零售利潤和7-17%的批發利潤

成功營造者

合格方式

單筆訂單達1,000點個人購貨點數，此筆訂單和同一訂購月份的其他訂單都可享有42%折扣

享有權益

42%潛在零售利潤和7-17%的批發利潤

批發利潤

本位階以上有機會賺取批發利潤

資深顧問

合格方式

一個月內達成至少500 點購貨點數

享有權益

35%-42%潛在零售利潤和7%-17%的批發利潤

折扣

本位階以上的所有產品購買都可獲得計算基礎為準的折扣

會員

合格方式

購買賀寶芙健康事業會員資料盒並完成會員申請與簽署合約

享有權益

25%-42% 折扣（或25%-42% 潛在零售利潤）

****在合格成為督導之前不一定要成為資深顧問、成功營造者或合格生產者。完整合格條件詳細資訊請參閱您的賀寶芙健康事業會員資料盒。活躍世界組、2500點推廣組和7500點富豪組為表揚位階，不是市場行銷計畫當中的收入位階。完整合格條件詳細資訊請參閱第14頁。所有美國/波多黎各點數必須為有銷售紀錄點數。**

績優組

本位階以上為績優組

績效獎金

本位階以上有機會賺取績效獎金

推廣組(GET)

合格方式
連續3個月內達成1,000點佣金抽成點數

享有權益
50%潛在零售利潤，8-25%批發利潤，最高5%佣金抽成，以及2%績效獎金，達成特別假期和訓練會議的合格條件

2,500點 推廣組

合格方式
連續3個月內達成2,500點佣金抽成點數

享有權益
50%潛在零售利潤，8-25%批發利潤，最高5%佣金抽成，以及2%績效獎金，達成特別假期和訓練會議的合格條件

富豪組

合格方式
連續3個月內達成4,000點佣金抽成點數

享有權益
50%潛在零售利潤，8-25%批發利潤，最高5%佣金抽成，以及2-4%績效獎金，達成特別假期和訓練會議的合格條件

7,500點 富豪組

合格方式
連續3個月內達成7,500點佣金抽成點數

享有權益
50%潛在零售利潤，8-25%批發利潤，最高5%佣金抽成，以及2-4%績效獎金，達成特別假期和訓練會議的合格條件

創辦人俱樂部*

主席俱樂部*

總裁組

合格方式
連續3個月內達成10,000點佣金抽成點數

享有權益
50%潛在零售利潤，8-25%批發利潤，最高5%佣金抽成，以及2-6%績效獎金，達成特別假期和訓練會議的合格條件

*更多資訊請參考第47頁。

升k及總裁組首獎位階獎勵

15K 總裁組

金鑽袖扣和耳環
連續三個月每月達成
15,000佣金抽成點數

20K 總裁組

連續三個月每月達成20,000
佣金抽成點數

20K 總裁組

連續三個月每月達成
30,000佣金抽成點數

40K 總裁組

賀寶芙Logo Movado 名錶†
連續三個月每月達成40,000佣
金抽成點數

50K 總裁組

連續三個月每月達成50,000佣
金抽成點數

60K 總裁組

白金鑽石項鍊與袖扣
連續三個月每月達成60,000佣
金抽成點數

70K 總裁組

白金鑽石Signet戒指
連續三個月每月達成70,000
佣金抽成點數

80K 總裁組

白金鑽石戒指與耳環
連續三個月每月達成
80,000佣金抽成點數

90K 總裁組

Piaget賀寶芙Logo鑽錶†
和白金鑽石Logo手鍊
連續三個月每月達成90,000
佣金抽成點數

實際錶款的可得性可能會因為合格時間而有所不同。
所有美國/波多黎各點數必須為有銷售紀錄點數。

100K 總裁組

連續三個月每月達成
100,000佣金抽成點數

110K 總裁組

連續三個月每月達成
100,000佣金抽成點數

120K 總裁組

連續三個月每月達成
120,000佣金抽成點數

130K 總裁組

David Yurman 體驗
連續三個月每月達成
130,000佣金抽成點數

140K 總裁組

Louis Vuitton 體驗
連續三個月每月達成
140,000佣金抽成點數

執行總裁組
在您下線組織的任何一條線當中，擁有一名符合所有資格要求的第一代總裁組成員。

資深執行總裁組
在您下線組織當中擁有兩名符合所有資格要求的第一代總裁組成員，並分屬兩條不同的線。

國際執行總裁組
在您下線組織當中擁有三名符合所有資格要求的第一代總裁組成員，並分屬三條不同的線。

最高執行總裁組
在您下線組織當中擁有四名符合所有資格要求的第一代總裁組成員，並分屬四條不同的線。

主席俱樂部
在您下線組織當中擁有五名或更多名符合所有資格要求的第一代總裁組成員，並分屬五條或更多不同的線。

創辦人俱樂部
在您下線組織當中擁有十名或更多符合所有資格要求的第一代總裁組成員，並分屬十條或更多條不同的線。

†實際錶款的可得性可能會因為合格時間而有所不同
所有美國/波多黎各點數必須為有銷售紀錄點數。

總裁組首獎

總裁組首獎回饋的原則以佣金抽成點數為基準(1月至12月訂購月份)

Baume and Mercierau 名錶†

250,000佣金抽成點數

Piaget 金鑽名錶†

750,000佣金抽成點數

Marquis Diamond 鑽戒

500,000佣金抽成點數

Piaget 鑽錶†

1000,000佣金抽成點數

終身成就獎

一百萬終身成就獎

在賀寶芙生涯當中達成一百萬購貨點數或以上的健康事業會員*

二百萬終身成就獎

在賀寶芙生涯當中達成兩百萬購貨點數或以上的健康事業會員*

三百萬終身成就獎

在賀寶芙生涯當中達成三百萬購貨點數或以上的健康事業會員*

四百萬終身成就獎

在賀寶芙生涯當中達成四百萬購貨點數或以上的健康事業會員*

五百萬終身成就獎

在賀寶芙生涯當中達成五百萬購貨點數或以上的健康事業會員*

馬克休斯分紅獎金

賀寶芙預留了全球公司產品/促銷計算基礎營業額的1%作為馬克休斯分紅獎金總額，頒發給滿足某些特定條件要求的總裁組成員，以表彰其在促進銷售方面的出色表現

實際錶款的可得性可能會因為合格時間而有所不同。
所有美國/波多黎各點數必須為有銷售紀錄點數。

促銷與獎勵假期

活躍督導*

所有在連續三個月內每月達成2,500點總購貨點數的完全合格督導將獲得活躍督導聘級胸針和證書

第一個月	第二個月	第三個月
2,500TV	**2,500TV**	**2,500TV**

活躍世界組

在連續四至六個月期間，達成:

- 連續四個月每月達成2,500 點總購貨點數，且
- 在一個訂購月份當中達成10,000 點總購貨點數，或在任兩個月各達成5,000點總購貨點數，且
- 在一個訂購月份當中達到500點佣金抽成點數

您可以獲得:

- 活躍世界組聘級胸針與證書
- 區域會議上台表揚
- 初次非績優組活躍世界組合格者可獲得500美元的特別獎金
- 初次非績優組活躍世界組合格者可獲得免費一年BizWorks訂閱服務

獎勵假期*

每年您都有機會可以達成參加賀寶芙獎勵假期的合格條件。您將和來自區域內的其他健康事業會員在美麗的度假地點享受專屬的假期，讓您盡情享受休閒與歡樂的體驗。夥伴們總是說這是他們一整年最棒的假期!詳情請參閱當地獎勵假期公告。

*各國合格條件有所不同。所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

認識業績點數

本手冊將會廣泛運用「點數」一詞。點數是市場行銷計畫的重要元素，也是爭取資格及通往更高位階的基礎。

每項賀寶芙產品在所有的國家都會被給予一個相同的點數值（實際資訊請參閱訂單表格與價目表）。賀寶芙健康事業會員資料盒 (HMPs)、文宣品和業務工具則不能計算為點數的一部分。每當您訂購產品，您便累積了所購產品相應的點數。這些點數就代表了您的銷售成績，用於獲取資格及權益之用。

點數會以不同的形式計算，取決於購買者的組別及折扣、您的組別及其他賀寶芙行銷計畫當中的因素。點數是以每個月份訂購貨品所累積得到的點數計算。

訂購月份的說明

訂購月份的定義

會員的點數計算和累積是基於訂購的月份。訂購月份從每個月份的第一個營業日開始，直至該月份的最後營業日為止。如最後一天是星期六或日，訂購月份則會延至星期一結束。同樣的，如該月份的最後一天適逢國定假日，訂購月份則會延到假期後的第一個營業日為止。賀寶芙保留在適當時機修改訂購月份之權利。

訂購月份的決定

點數的計算是基於下訂單時及由賀寶芙收到全額支付貨款時之訂購月份而定。

月底點數

如果訂單被接受為月底點數，必須符合以下一切條件：

1.不可在指定的訂購月份最後訂貨日以後下單。

2.必須於同月的最後訂貨日全額支付或辦妥支付訂單。舉例而言，如郵寄付費，則郵戳必須為指定的訂購月份最後訂貨日或以前。如採取電匯付款、直接存款或其他銀行交易付款，則必須在訂購月份的最後訂貨日或之前啟動交易。

3.賀寶芙必須在下一個月的第五日之前收到全額貨款。如果該月的第五日為週末或假日，那麼費用必須要在第五日之前的最後一個營業日收訖。如果因任何理由而未接受或收到支付款項，該筆訂單將會被取消，其點數亦不會納入計算。

在賀寶芙市場行銷計畫當中，點數會以不同的形式計算。以下的定義及範例將清楚說明這些不同的計算方式：

個人購貨點數 (PPV)

個人購貨點數是使用您的會員編號直接向賀寶芙購買的訂單點數。

下線點數 (DLV)

下線點數來自您的非督導下線直接向賀寶芙下的訂單。

下線點數範例			
	購買/折扣%		下線點數
A 督導	2,500 購貨點數 @ 50% 折扣		*請參閱備註
B 資深顧問	500 購貨點數 @ 35% 折扣	=	900 購貨點數 (C & D的點數)
C 資深顧問	500 購貨點數 @ 35% 折扣	=	400 購貨點數 (D的點數)
D 健康事業會員	400 購貨點數 @ 25% 折扣	=	0

個人點數 (PV)

身為完全合格督導，個人點數是以您的名義向賀寶芙購買，以及您的非督導下線購買的點數合計，下線健康事業會員組織計算至您的第一位下線完全合格督導。

所有產品必須直接向賀寶芙購買，不得向上線督導或其他會員購買。

因此，如果您是一位完全合格督導，所有您以50%折扣所購買的訂單，以及所有由您的下線會員、資深顧問、成功營造者和合格生產者以25%至42%折扣購買的訂單也會計入您的個人點數。

個人點數範例			
	購買/折扣%		個人點數
A 督導	1,000個人購貨點數 +B,C&D的點數	=	2,800個人點數
B 資深顧問	1,100購貨點數+C,D的點數@ 42%折扣	=	1,800個人點數
C 資深顧問	300購貨點數+D的點數@ 35%折扣	=	700個人點數
D 健康事業會員	400購貨點數@ 25%折扣	=	400個人點數

*完全合格督導的下線點數會計入個人點數或團體點數。
所有美國/波多黎各的點數必須為有銷售紀錄點數

了解購貨點數

團體點數 (GV)

團體點數是個人組織當中之準督導，在其合格月份以暫時50% 折扣購買的點數。

此暫時 50% 折扣點數將累積為該購貨準督導的個人點數，同時也是其上一代完全合格督導的團體點數。身為完全合格督導，如果符合所有的佣金抽成資格要求，即可賺取其團體點數的佣金抽成。（詳情請參閱本手冊的「完全合格督導」和「取得督導資格」部分）。

督導A
2500 PPV
@50%

準督導B
1000 PPV
@temp 50%

會員 C
4000 PPV
@42%

督導A的個人點數、團體點數、總購貨點數

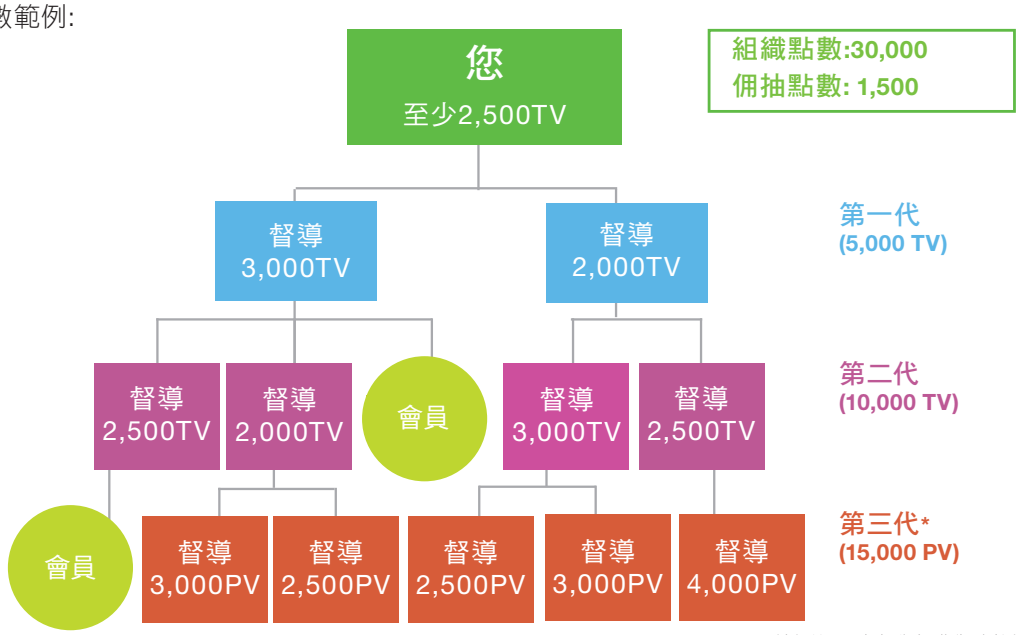
個人點數	2500購貨點數來自A的個人購貨點數+4000點購貨點數來自C的個人購貨點數@42%=6500
團體點數	1000購貨點數來自B的個人購貨點數@暫時50%
總購貨點數	個人點數+團體點數=7500

組織點數 (OV)

組織點數是督導賺取佣金抽成的累計點數總額。(請參見以下的「組織點數範例」。)

*第三代督導的團體點數不計入您的組織點數當中

組織點數範例:



總購貨點數 (TV)

總購貨點數是個人點數與團體點數的總和。（請參閱「團體點數範例」當中督導A的總購貨點數。） 總購貨點數是部分資格計算的基數。

累進點數

累進點數是您下線用來達成督導合格條件所使用的點數。

非累進點數

非累進點數是沒有被您的下線用來達成督導合格條件的點數。

以下範例說明每位健康事業會員累進與非累進點數的使用方式。

累進與非累進點數			
A 督導	2,500總購貨點數+B&C的點數	=	2,500非累進給A 5,000累進給A
B 準督導	1,000總購貨點數+C的點數	=	1,000非累進給B 4,000累進給B
C 準督導	4,000累計總購貨點數	=	4,000非累進給C

所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

賺取收入的方式

您會驚喜地發現零售銷售不是您賺取利潤的唯一方式。您還有其他的方式可以增加您的收入

01 零售利潤
25% to 50%

零售利潤說明:

作為賀寶芙的獨立健康事業會員，您可以立即開始以批發價格購買賀寶芙產品，享有產品計算基礎25%-50%的批發折扣。這個折扣率會隨著您的購貨點數而上升，當您合格成為督導時，最高可享有50%的折扣。在您把產品銷售給顧客時，您可立刻賺取25%-50%的零售利潤。零售利潤是您支付的產品折扣價與零售價格間之差額。

02 批發利潤
最高25%

批發利潤說明:

除了零售利潤之外，作為一名賀寶芙獨立健康事業會員，您也可以在您的下線（您引薦的健康事業會員）購買的產品當中賺取批發利潤（也稱為Commissions）。您的批發利潤是您支付的產品折扣價與您的第一代下線健康事業會員支付的折扣價差額。您在達成資深顧問位階(35%)之後就有資格賺取批發利潤

03 佣金抽成
最高下線組織三代的5%佣金

佣金抽成說明:

當您是督導，且前三代下線當中擁有完全合格督導或準督導，您就有資格賺取組織點數1%-5%的佣金抽成。

04 績效獎金
組織業績的2%至7%績效獎金

績效獎金說明:

在您合格績優組後，您有機會賺取績效獎金。您可以合格賺取下線組織點數2%-7%的績效獎金。您必須符合賺取5%佣金抽成的資格才能夠同時有資格賺取績效獎金。

*折扣 %是以產品的計算基礎計算，可能不會等於零售價格的25-50%折扣。
所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

會員權益

零售利潤

作為健康事業會員，您可以用計算基礎價值25%-50%的批發折扣購買賀寶芙產品。這個折扣率會隨著您的購貨點數上升。當您成為督導時，您最高可享有50%的折扣。在您把產品銷售給顧客時，您可立刻賺取25%-50%的零售利潤。零售利潤是您支付的產品折扣價與零售價間之差額。

零售利潤範例				
(A) 建議零售價	(B) 計算基礎	(C) 折扣金額 =Bx25% 折扣	(D) 您的成本 =A-C	(E) 您的利潤 =A-D
$110	$100	$25	$85	$25

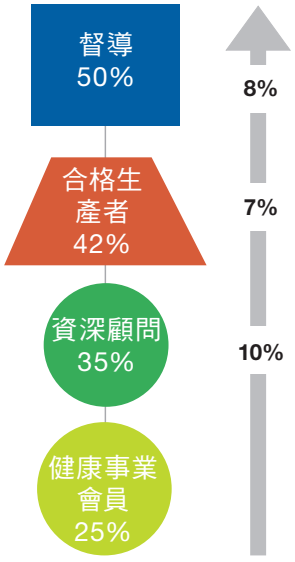
批發利潤(Commissions)

除了零售利潤之外，作為一名賀寶芙的獨立健康事業會員，您也可以在您的下線購買的產品中賺取批發利潤，其也稱為Commissions，是您支付的產品折扣價格與您下線會員支付的產品折扣價格之間的差額。

如果您的下線向賀寶芙直接購買產品，賀寶芙會根據在月底的個別折扣百分比，將批發利潤支付給符合資格的資深顧問、合格生產者、準督導與/或完全合格督導。此款項會在每月佣金抽成流程當中支付。

批發利潤(Commissions)範例				
(A) 零售價	(B) 計算基礎	(C) 您的成本 (50%折扣) =A-(Bx50% 折扣)	(D) 您的下線成本 =A-(Bx25% 折扣)	(E) 您的批發利潤 D-C
$110	$100	$60	$85	$25

分拆批發利潤範例						
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
總零售價	計算基礎	折扣等級 (以計算基礎為準)	您的下線折扣金額 =BxC	您的下線成本 =A-D	分拆批發利潤	
					發放給合格生產者 (42%折扣，成本$68) =E-$68	發放給督導 (50%折扣，成本$60) =E-$60-F
$110	$100	會員- 25%	$25	$85	$17	$8
$110	$100	會員- 25%	$25	$85	無合格生產者	$25
$110	$100	資深顧問 - 35%	$35	$75	$7	$8
$110	$100	資深顧問- 35%	$35	$75	無合格生產者	$15



資深顧問

透過折扣等級表提升您的利潤

隨著您和您的非督導下線銷售更多賀寶芙產品，您的總購貨點數會增加，並且有資格以計算基礎35%或42%的折扣購買產品，讓您享有更高的利潤率。

折扣等級表

身為健康事業會員，您在達成資深顧問位階符合更高折扣之前，都可以用25%的折扣購買賀寶芙產品。之後可依據以下的折扣等級表，至少以35%的折扣購買產品。

購貨點數可以透過您直接向賀寶芙下的訂單，也就是個人購買點數的方式累積，或者從您的下線會員直接向賀寶芙下的訂單當中累積，後者則稱為下線點數。兩種點數都可以用來達成資深顧問位階，享有35%或42%折扣。

有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

級別	合格條件	折扣	享有資格	權益
資深顧問	一個月內達成500購貨點數	35%	所有訂單都可享有計算基礎35%的折扣，直到您符合更高折扣資格為止。	• 根據計算基礎值賺取35%或42%的零售利潤。 • 根據計算基礎值從您的下線會員以25%-35%折扣所做的購買當中賺取7%，10%或17%的批發利潤（Commission）。
	一個月內達成2,000購貨點數	暫時42%	在您達成2,000點購貨點數之後，您就有資格以計算基礎42%折扣下本筆訂單和訂購月份結束前所有其他訂單。折扣在次月將回復至35%，直到您達成更高的折扣合格條件為止。	
成功營造者	最低1,000個人購貨點數(單筆訂單)	暫時42%	合格月份剩餘期間訂單享有計算基礎42%折扣，折扣在次月將回復為35%，直到您達成更高折扣合格條件為止。	• 根據計算基礎值賺取42%的零售利潤。 • 根據計算基礎值從您的下線會員以25%-35%折扣所做的購買當中賺取7%或17%的批發利潤（Commission）。
合格生產者	在一到三個月內達成2,500累計購貨點數,其中至少有1,000點為個人購貨點數	42%	每筆訂單都享有計算基礎42% 折扣	• 根據計算基礎值賺取42%的零售利潤。 • 根據計算基礎值從您的下線會員以25%-35%折扣所做的購買當中賺取7%-17%的批發利潤（Commission）。
準督導	在一個月內達成4,000購貨點數，其中至少有1,000非累進購貨點數 或 在連續兩個月內達成4,000購貨點數，其中至少有1,000非累進購貨點數 或 在12個月內累積4,000購貨點數(至少3個月)，其中至少有2,000點為個人購貨點數	暫時50%	在達成合格的購貨點數之後，其後同一月份內所下的訂單都可享有計算基礎暫時50%折扣之優惠。	• 根據計算基礎值賺取50%的零售利潤。 • 根據計算基礎值從您的下線會員以25%-42%折扣所做的購買當中賺取最高25%的批發利潤（Commission）。
督導	3種合格方式： 參見以上的「準督導」部分	50%	督導的每筆訂單都享有計算基礎50%的折扣。(每年必須重新符合資格)	• 根據計算基礎值賺取50%的零售利潤。 • 根據計算基礎值從您的下線會員以25%-42%折扣所做的購買當中賺取最高25%的批發利潤（Commission）。 • 從第一代，第二代和第三代活躍督導*身上賺取1-5% 的佣金抽成。

*第三代督導的團體點數不會計入您的組織點數。
所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

會員權益

成功營造者

作為賀寶芙獨立健康事業會員，您有機會透過直接向賀寶芙下一張1,000點的訂單，並享有計算基礎42%的折扣。這也會使您取得成功營造者的資格，您將可以在該訂購月份當中的剩餘日子，以42%的折扣優惠訂購產品。

未能符合成功營造者資格的健康事業會員 (非督導)可以在一個月內累積2,000購貨點數後享有該訂購月份當中的剩餘日子42%的折扣優惠，或是達成合格生產者位階享有42%的折扣。

- 成功營造者位階為個人購貨點數合格條件： 下線點數不得用於合格此折扣機會。

合格生產者

只要在1-3個月內累積2,500點購貨點數，其中可有1,500點來自下線點數，您就有機會可以達成合格生產者位階。所有為達成此合格條件所累積的點數都必須來自於直接向賀寶芙訂購的產品。

在達成合格條件之後，您將自動取得42%的折扣，並將在達成合格購貨點數月份的次月一日晉升到此位階。

合格生產者可以:

- 在合格此位階之後立刻以42%折扣購買產品。
- 領取計算基礎值42%的零售利潤。
- 從您的下線健康事業會員以25%或35%折扣購買的產品當中賺取最高計算基礎值17%的批發利潤(Commissions)。

準督導

有資格享有暫時50% 折扣

在您達成了督導合格所需的購貨點數之後，在下個月1日成為完全合格督導之前，您將被視為準督導。一旦成為準督導，便可在您達成合格購貨點數的同一個訂購月份當中暫時享有50%的折扣。

以暫時50%折扣購買之訂單購貨點數將被視為購買者的個人點數和完全合格督導的團體點數。

完全合格督導

作為一名督導，您可賺取最高50%折扣，以及零售和批發利潤，並且有資格賺取佣金抽成(RO)。

完全合格督導權益：

- 賺取計算基礎值50%的零售利潤。
- 從您下線健康事業會員以25-42%折扣購買的產品當中賺取最高計算基礎值25%的批發利潤(Commission)。
- 從第一代、第二代和第三代活躍督導身上賺取1%-5%的佣金抽成。
- 出席特別實務研討會與訓練課程。
- 合格督導特別表揚。

取得督導資格

取得督導資格的方式有三種：

- 一個月合格：於一個訂購月份當中達成4,000 (4,000點當中至少要有1,000點為非累進點數)。
- 兩個月合格：於連續兩個月期間達成4,000點購貨點數（在同樣的兩個月期間的4,000點當中至少要有1,000點為非累進點數）。
- 累計合格: 在3到12個月內累積達成4,000 點購貨點數，您最多可以使用2,000點下線點數，剩餘的2,000點為個人購貨點數。

任何一種督導合格方式，在達成合格條件之後，您的資格將在完成合格條件的次月一日自動更新為督導。

同線串升達成督導合格的健康事業會員可能需要繳交督導申請表。申請表可以從MyHerbalife.com網站上-文件和政策下載。或是向賀寶芙客服部索取。

未能合格成為督導

如果您引薦的下線比您先成為完全合格督導，您從您下線合格日期起將有至少一年的時間可成為完全合格督導。

如果您在您下線督導合格日期後的一年內沒有成為完全合格督導，在您下線督導的第一個續任期結束後，該名下線將永久轉給您的第一代上線督導。

範例	
08/01/2020 下線督導的合格月份	2022年2月引薦人將失去該名合格下線，因為引薦人尚未成為完全合格督導。
08/01/2020-1/31/2022 引薦人合格成為督導的機會	

*第三代督導的團體點數不會計入您的組織點數
所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

督導續任

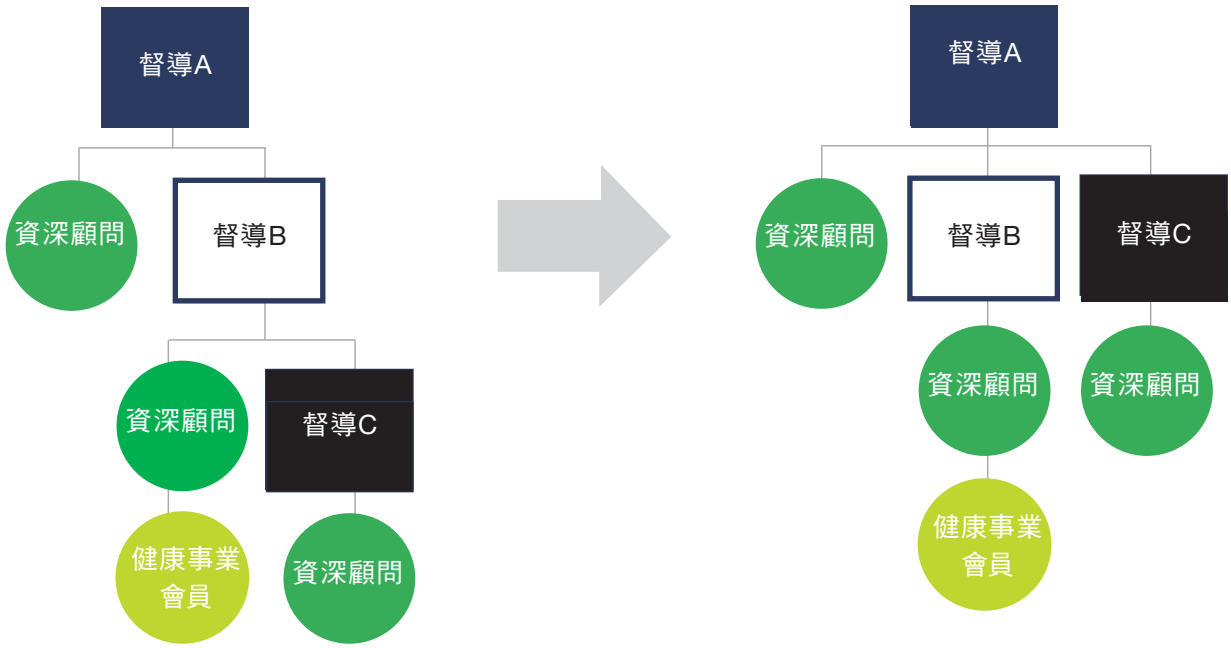
在您取得督導或以上的位階時，您必須在每年的2月1日至次年的1月31日之間完成督導資格續任，以保留您的權利與優惠。

督導續任的要求如下：

- 一個月合格：於同一訂購月份當中達成4,000點購貨點數(4,000點購貨點數當中至少有1,000點為非累進點數)。
- 兩個月合格：於連續兩個月內達成4,000點購貨點數（在同樣的兩個月期間內的4,000點購貨點數當中至少有1,000點為非累進點數。）
- 十二個月續任：在十二個月的續任期間內累積10,000點非累進總購貨點數。
- 或在十二個月的續任期間內累積4,000點非累進總購貨點數。

當您透過2月1日至次年1月31日之間累積4,000點非累進總購貨點數達成續任條件時，您將可保留您的督導位階和50%的購貨優惠。

但是您將失去所有下線督導組織，其整個下線督導組織將會歸於您的第一代上線完全合格督導。



如果您在續任期間達成購貨點數要求，您每年將自動完成督導續任。提醒您，您的續任訂單也可享有50%折扣。

除了完成督導續任之外，您也必須確保每年按時繳交您的健康事業會員年費。未於完成續任後的90天內繳交健康事業會員年費，將導致您的訂購優惠和收入遭到暫停，直到您付清費用為止。

如果您未完成您的督導續任，您將喪失督導的所有權利與優惠，包括失去所有下線督導組織。其整個下線督導組織將會因此永遠歸於您的第一代上線完全合格督導。

身為督導，如果您未能於每年1月31日之前完成續任，您將被降級至合格生產者位階。

*第三代督導的團體點數不會計入您的組織點數
所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

佣金抽成

佣金抽成的支付方式如下:

在以下的最高5%範例當中，您的佣金抽成以30,000點組織點數計算，可得到1,500點佣金抽成點數。 佣金抽成點數會被用於達成合格條件之用途。請記得，收入是以訂購產品國家的計算基礎值為基準計算。在特定國家，這些佣金抽成收入會轉換為您當地國家的貨幣。

佣金抽成的支付

您的佣金抽成百分比是以您每月的總購貨點數為基準。如果您的購貨點數少於500點，您便不能夠賺取佣金。如果您的業績達到2,500點或以上，那您便可賺取下線三代的5%佣金。以下的佣金抽成等級表顯示了督導如要賺取佣金抽成，每月自身必須達到的點數要求。

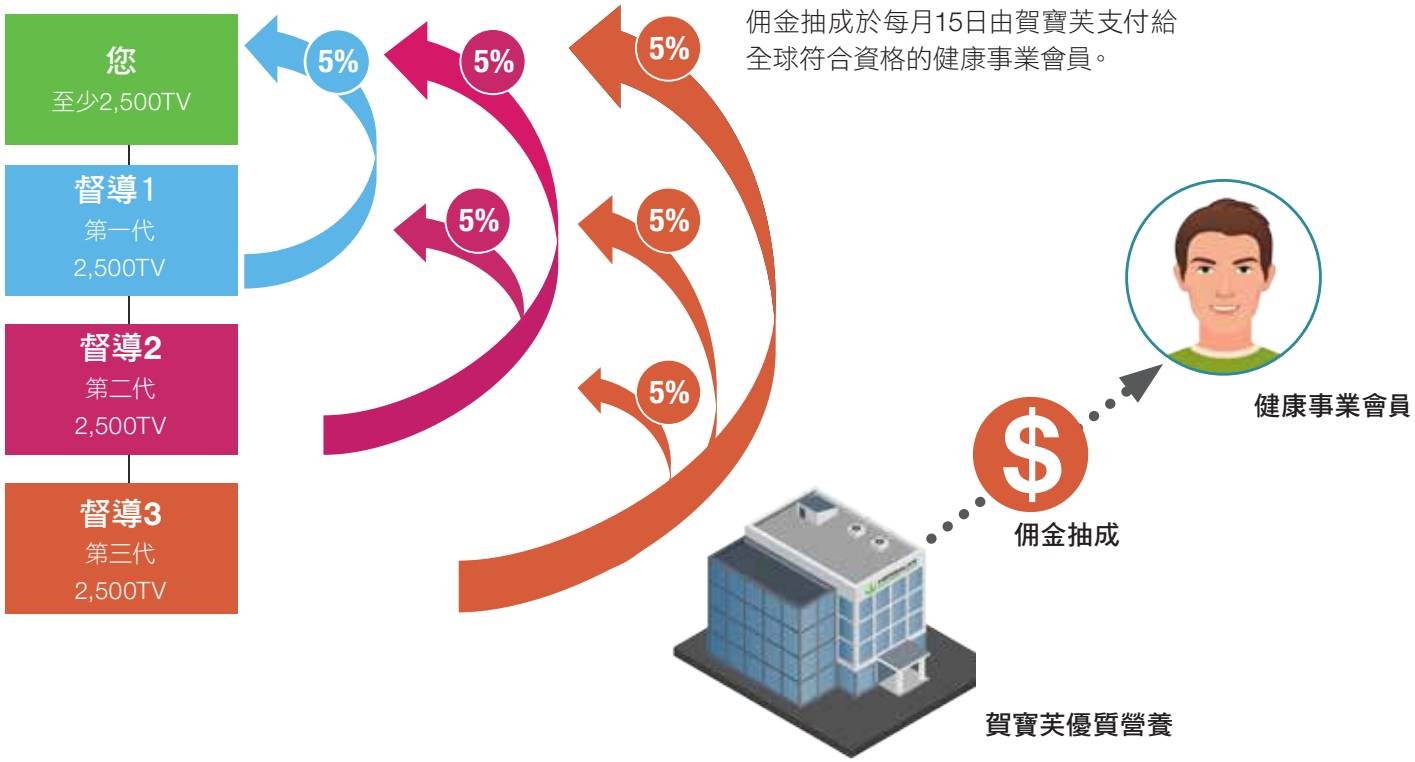
附加資格要求

符合特定資格賺取佣金抽成的督導，也必須遵守賀寶芙的10位顧客及70%銷售規則，方可同時賺取及領取佣金抽成及績效獎金。您必須每月遞交收入憑證表格，以確定您符合資格要求。如您未能遵守任何一條規則，則不會收到佣金抽成及績效獎金*

佣金抽成範例			
您	2,500購貨點數	=	您的佣金抽成點數總計1,500點
第一代督導	10,000購貨點數	=	5%=500佣金抽成點數
第二代督導	10,000購貨點數	=	5%=500佣金抽成點數
第三代督導	10,000購貨點數	=	5%=500佣金抽成點數

佣金抽成等級表	
您的購貨點數	佣金抽成百分比
0 – 499	0%
500 – 999	1%
1,000 – 1,499	2%
1,500 – 1,999	3%
2,000 – 2,499	4%
2,500 plus	5%

佣金抽成範例



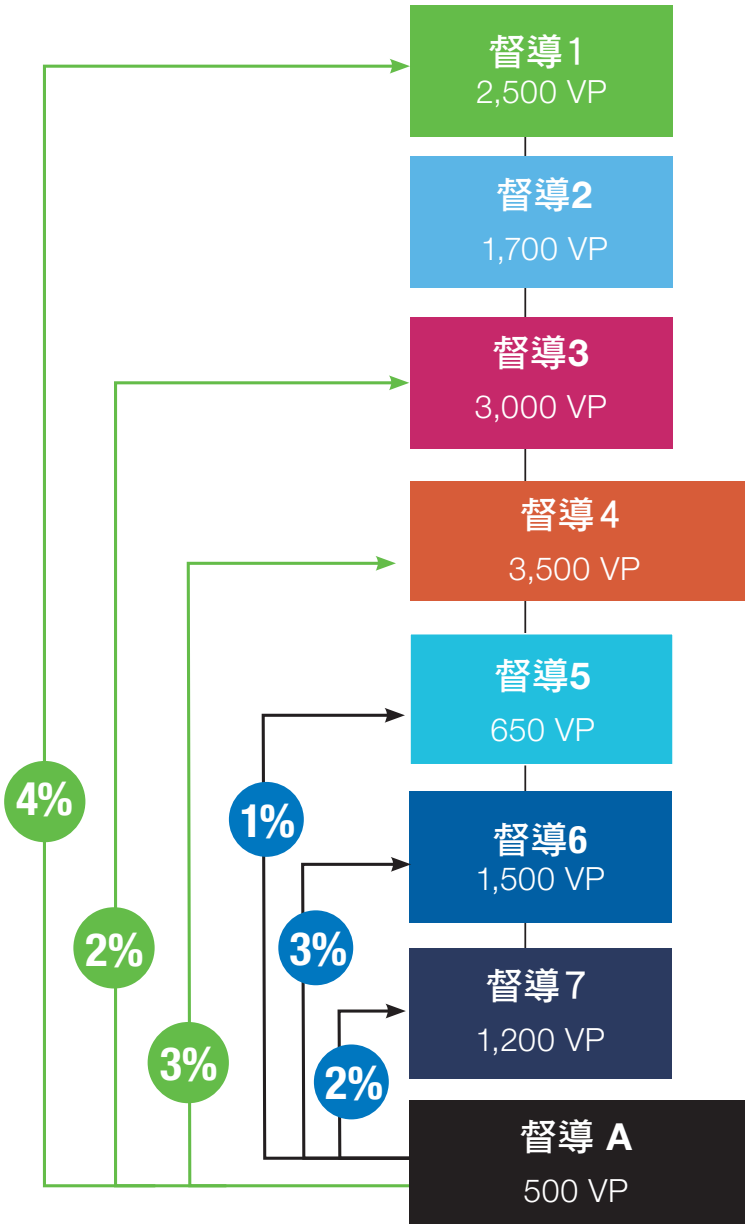
*不適用於所有市場。詳情請參閱您當地的規範與行為準則。
所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

累進佣金抽成

身為督導，您也有機會賺取累進佣金抽成。在任何貢獻督導收入的下線佣金抽成低於5%的最高支付額時，累進佣金抽成則會支付給適當的合格上線督導。這個「累進」比率為5%最高佣金抽成和下線佣金貢獻督導賺取比率之間的差額。

如要合格領取累進佣金抽成，督導必須在佣金抽成等級表當中處於最高的5%領取等級。您在任何一筆訂單上最多只能賺取不超過5%的佣金抽成

佣金抽成累進範例



每筆訂單計算基礎值的15%會作為佣金抽成和累進佣金抽成支付。

督導 4 組織點數與佣金抽成點數				
第一代TV	650	賺取5% RO		
第二代TV	1500	賺取5% RO	X 5%	167.50
第三代PV	1200	賺取5% RO		
第四代TV	500	賺取3%	X 3%	15累進

組織點數: 3850　　佣抽點數：182.50

來自督導A的累進佣金抽成

來自督導A的佣金抽成

本範例僅包括活躍督導。您的個別結果將有所差異。所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

合格條件組別

位階	合格條件	折扣	享有權益
世界組	以督導或準督導的身份在連續4個月當中每月達成2,500點購貨點數(VP)或在成為完全合格督導或準督導後，於一個月內達成10,000點購貨點數或在一個月內達成500佣金抽成點數*	50%	督導的一切權益。參加使您更快晉升績優組的特別計畫及訓練課程。
活躍世界組	(詳情請參閱第 9頁)		
推廣組	連續三個月每月達成1,000點佣金抽成點數	50%	• 若每月至少達成1,000點佣金抽成點數和5,000點總購貨點數，便可以賺取下線組織業績2%之績效獎金。 • 有資格參加公司的訓練會議促銷。 • 有資格參加高階特別訓練。 • 有資格參加特別電話會議。
富豪組	連續三個月每月達成4,000點佣金抽成點數	50%	• 在經過兩個月的等待期之後，若每月達成4,000 點佣金抽成點數和3,000點總購貨點數，便可以賺取下線組織業績4%之績效獎金。 • 有資格參加公司的訓練會議促銷。 • 有資格參加高階特別訓練。 • 有資格參加特別電話會議。
總裁組	連續三個月內達成10,000佣金抽成點數	50%	• 在經過三個月的等待期之後，若每月達成10,000 點佣金抽成點數和2,500點總購貨點數，便可以賺取下線組織業績最高6%之績效獎金。 • 有資格參加特別的總裁組假期與訓練會議促銷。 • 有資格參加特別的電話會議與高階訓練。
根據您的合格組別，您有資格賺取最高 7% 的每月績優組績效獎金（詳情請參考第21和22頁）			
20K 總裁組	在連續三個月內達成20,000點佣金抽成點數。	50%	• 在經過三個月的等待期之後，若每月達成20,000 點佣金抽成點數和2,500點總購貨點數，便可以賺取下線組織業績最高6.5%之績效獎金。
30K 總裁組	在連續三個月內達成30,000點佣金抽成點數	50%	• 在經過三個月的等待期之後，若每月達成30,000 點佣金抽成點數和2,500點總購貨點數，便可以賺取下線組織業績最高6.75%之績效獎金。
50K 總裁組	在連續三個月內達成50,000點佣金抽成點數	50%	• 在經過三個月的等待期之後，若每月達成50,000 點佣金抽成點數和2,500點總購貨點數，便可以賺取下線組織業績最高7%之績效獎金。
主席俱樂部	在下線組織的5條或更多不同的線當中擁有5位或更多的第一代完全合格總裁組	50%	• 所有總裁組成員的權益。 • 有資格參加主席俱樂部的特別假期和訓練會議促銷。 • 有資格參加特別電話會議與高階訓練。 • 以領導者的身份協助全球培訓
創辦人俱樂部	在下線組織的10條或更多不同的線當中擁有10位或更多的第一代完全合格總裁組	50%	• 所有主席俱樂部成員的權益。 • 有資格參加創辦人俱樂部的特別假期和訓練會議促銷。 • 有資格參加特別電話會議與高階訓練。 • 以領導者的身份協助全球培訓。

所有美國/波多黎各購貨點數都必須為有銷售紀錄點數

每月績效獎金

績優組健康事業會員 (達成推廣組、富豪組或總裁組所有合格條件的健康事業會員)有機會賺取其整個下線組織每月業績的額外2%-7%的績效獎金（詳細資訊請參考21-22頁）。

推廣組

連續三個月每月達成
1,000佣金抽成點數

有機會賺取
您下線業績
的最高2%*

富豪組

連續三個月每月達成
4,000佣金抽成點數

有機會賺取
您下線業績
的最高4%*

總裁組

連續三個月每月達成
10,000佣金抽成點

有機會賺取
您下線業績
的最高6%*

*以計算基礎為準計算

「如果你幫助別人，就是在幫助你自己。如果你解決別人的問題，就是解決自己的問題。如果你幫助別人踏出第一步，你的腳步就會更為堅定。」

吉米隆 (1930 – 2009)

商業哲學大師與激勵講師

績效獎金

各個位階的合格條件

以下是每個位階合格條件的簡易說明圖表:

合格條件			等待期與賺取獎金期間	
位階	連續三個月當中每月所需的佣金抽成點數		等待期	賺取獎金期間
推廣組 (GET)	1,000		無	完全合格起算的12 個月/同績優組續任期
富豪組 (MILL)	4,000		2個月	等待期結束後的12 個月
總裁組 (PRES)	10,000		3個月	等待期結束後的12 個月
總裁組 20K (20K)	20,000		3個月	等待期結束後的12 個月
總裁組 30K (30K)	30,000		3個月	等待期結束後的12 個月
總裁組 50K (50K)	50,000		3個月	等待期結束後的12 個月

績效獎金領取百分比資格

在您合格與/或重新取得特定績效獎金百分比等級之後，您必須要在您合格期間當中的每個月份達到以下的點數方能夠領取績優組績效獎金 (下表當中的「績效獎金」一欄) :

最高績效獎金%等級	總購貨點數	最高2%績效獎金所需的佣抽點數	最高4%績效獎金所需的佣抽點數	最高6%績效獎金所需的佣抽點數	最高6.5%績效獎金所需的佣抽點數	最高6.75%績效獎金所需的佣抽點數	最高7%績效獎金所需的佣抽點數
2%	5,000	1,000					
4%	3,000	1,000	4,000				
6%	2,500	1,000	4,000	10,000			
6.5%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000		
6.75%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	
7%	2,500	1,000	4,000	10,000	20,000	30,000	50,000

績優組績效獎金支付準則

為了幫助您更了解績優組績效獎金 [績效獎金] 的支付方式，請參考以下的準則。

- 當您下線組織當中的績優組成員合格領取績效獎金的%比您低時，您會賺取其下線%差距的獎金。舉例來說，如果您合格領取6%的績優組績效獎金，而您的下線績優組成員合格領取2%的績優組績優獎金，那麼您可賺取該名績優組成員6%的績效獎金，以及其下線組織截至下一位可領取績效獎金之績優組成員為止的剩餘4%績效獎金。您在這些下線績效獎金領取者之下可賺取的績效獎金多寡需視每位績效獎金領取者的合格%而定。
- 當您和您的下線績優組成員合格相同%績效獎金時，您只可賺取該績優組成員之績效獎金，無法賺取該名績優組其下線之績效獎金。這通常稱為“截斷”。
- 當您的下線績優組成員績效獎金%高過您時，您將無法賺取該名績優組成員與其組織下線之績效獎金。這通常稱為“阻斷”。
- 請記得，欲符合賺取績效獎金之資格，賀寶芙必須收到並核准您的績優組績效獎金申請表，且您也必須符合所有其他條件與規定。

績效獎金合格期間

範例

合格期間			推廣組												
1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
1,000佣金抽成點數	1,000佣金抽成點數	1,000佣金抽成點數	**享有從4月至隔年3月賺取2%績效獎金資格**														
			績優組續任期間從4月至隔年3月														

合格期間			富豪組													
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
4,000佣金抽成點數	4,000佣金抽成點數	4,000佣金抽成點數	**等待期**	**享有從9月至隔年8月賺取4%績效獎金資格**													
			績優組續任期間從7月至隔年6月														

合格期間			總裁組													
11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
10k, 20k, 30k, 50k 佣金抽成點數 x 3 個月			**等待期**			**享有從5月至隔年4月賺取6%績效獎金資格**											
			績優組續任期間從2月至隔年1月														

重新取得績效獎金資格

為了持續賺取您的績效獎金，您必須重新取得您位階或更高位階的合格條件。您重新取得合格的方式如下：

重新取得資格

為了保持您賺取績效獎金的位階，您必須每年在重新取得資格的期間內，連續三個月達成收入所需的最低佣金抽成點數要求（與原始合格條件相同）。

請注意：當您合格任何組別位階時，無論績效獎金%為何都可保持該資格（除非您獲得更高的績優組等級資格，或者被降級為督導）。

如果您在前次重新合格期間並未重新取得領取任何績效獎金%之資格，您將必須遵守等待期才能夠再次開始以該級別賺取績效獎金收入。

重新取得資格期間

為讓您有充裕時間重新取得資格並維持賺取績效獎金，您須在合格日期或上次重新合格日的十二個月內重新取得績效獎金資格。

bizworks 事業工作坊

發掘與表揚業績優異會員的線上工具

- 監視和追蹤組織中的業務趨勢（組織分析報告）
- 提供下線提醒（新會員，生日，位階晉升）
- 表揚您的下線在晉升行銷計劃的下一個位階所取得的成就
- 透過「我的日曆」計劃和追蹤
- 支援與您整個團隊的快速便捷溝通

BizWorks 訂閱

- 您可以透過MyHerbalife.com或與您當地的客服部訂閱BizWorks
- 新訂戶可獲得 2 個月的免費訂閱！

BizWorks 報告

其可提供各種報告來幫助您推展事業至更上一層樓的境界

- 督導續任概況
- 非督導與督導購貨點數
- 組織分析
- 督導代數績效指標
- 活躍世界組合格名單
- 健康事業會員年費到期提醒
- 健康事業會員週年與生日資訊…以及更多!

工具與資源

tw.myherbalife.com

Herbalife Nutrition致力於提供您-也就是我們最重視的健康事業會員各種工具與資源，以在您Herbalife Nutrition事業的各個方面提供必要的協助。所有的工具與資源都可以在全年無休，24小時開放的**tw.myherbalife.com**網站上取得。

我的賀寶芙網站–登入帳號與密碼設定

只要您親自設定好網站的登入帳號及密碼，Herbalife Nutrition 提供您隨時隨地的線上訂購產品服務。

APP應用程式與LINE@台灣賀寶芙官方帳號

除了我的賀寶芙網站(tw.myherbalife.com)，專為夥伴設計的賀寶芙購物APP - 賀寶芙買東西(HERBALIFE POS APP)，兩大平台皆可免費下載使用 (Apple iOS & Android)。

立刻加入LINE@台灣賀寶芙官方帳號，提供常見問題、會員促銷/會議活動查詢、健康學院/線上課程、表單下載等多功能服務。

會員可多加利用！

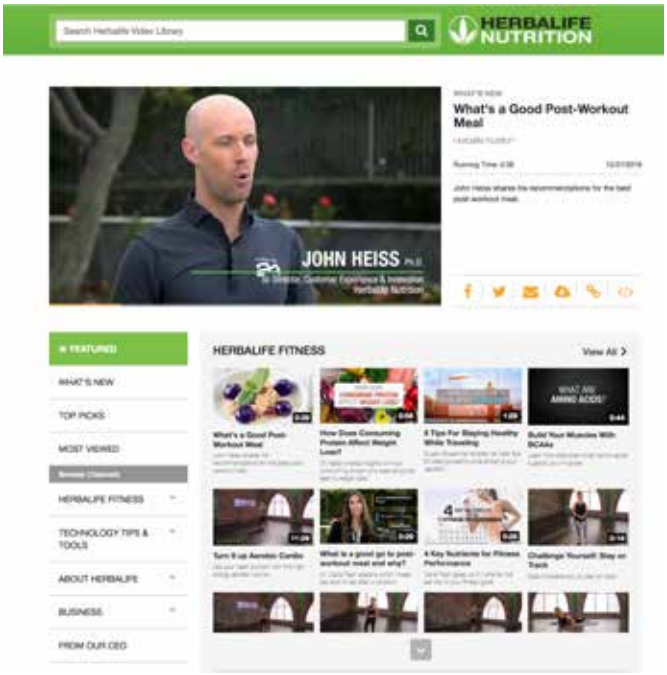
賀寶芙買東西

LINE@台灣賀寶芙官方帳號

影片圖書館

Herbalife Nutrition影片圖書館收藏了包羅萬象的影片，包括顧客促銷、產品訓練、事業方法、問題釋疑、贊助活動與公司會議影片等等。請登入以下網頁瀏覽所有頻道：

video.herbalife.com.tw



社群媒體

下載各種社群媒體行銷資產，以便在您個人網頁上使用。您也可以找到最佳實務典範的準則，以及各種社群媒體相關建議，讓社群媒體能夠為您的Herbalife Nutrition事業帶來最大效益。

何不分享官方Herbalife Nutrition社群媒體網頁的文章、連結與最新消息呢?這麼做不但簡單方便，也能夠為您的個人網站增添價值。

請追蹤我們的社群媒體粉絲頁：

Facebook
Facebook.com/Herbalife

Instagram
Instagram.com/Herbalife

YouTube
YouTube.com/Herbalife

產品手冊

務必確保您擁有最新版本的產品手冊。您可以在新顧客準備下第一筆產品訂單時，將產品顧客提供給他們，讓他們可以看到所有的產品系列。

賀采生活

您可以從**tw.myherbalife.com**免費下載每月的賀采雜誌，了解最新的每月活動、促銷、營養、健身與業務資訊。

健康報報APP

賀寶芙台灣專屬App「健康報報」，結合營養知識、健康小工具、會員專區等，可供記錄飲食熱量、下載重要公告和分享健康訊息。請至APP Store或Play商店，搜尋「健康報報」。

衡量您的成功

保有重要指標的紀錄是擁有健康事業很重要的一環。每日紀錄您的業務績效與現金流量，並且做出任何必要的調整以達成您的每月目標。

透過追蹤事業活動，分析成功與失敗的經驗，您可以利用這些資訊來幫助您更快地在業務與行銷計畫當中晉升。如果您沒有追蹤您的業務營運狀況，就比較難以知道您在哪裡可以做出進一步的提升。

讓您的整個團隊組織也能夠追蹤他們的事業狀況。

這不只能夠對他們與他們的事業績效有幫助，還能夠讓您了解下線的表現，以表揚他們的成功，並且提供改善的建議。

您可以如何進行追蹤?

您可以透過很多方式來追蹤業務指標：

- 您可以使用黑板或白板
- 用您的手機/電腦、iPad/平板式電腦
- 或者嘗試使用Google Docs。只要您開始這麼做，使用什麼方式並不重要！

您應該追蹤什麼?

您有很多不同的指標可以追蹤您的事業活動表現，不過您可以從以下的指標開始：

您的個人購貨業績

- 組織購貨業績
- 參加活動的人數
- 每日業務活動：
  - 您邀約了多少人
  - 有多少人參加
  - 賣出了幾套Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒
  - 有多少人成為您的顧客

與您的上線、教練或引薦人討論，並追蹤同樣的指標。

常見問題集

經營自己的事業一定會碰到很多問題!我們彙整了一些Herbalife Nutrition健康事業會員最常見的問題，來幫助您快速找到您所需要的答案。

收入

我的收入將在何時以什麼方式支付呢?

Herbalife Nutrition將在現行業績月份結束後支付您的收入。您的佣金與佣金抽成收入將會在次月的15號支付，您的績效獎金收入則會在次月的20號支付。為了快速和便利地收到您的收入，您應該透過提交匯款申請表和啟用海外收入支付平台(HERBALIFE PAY)的方式，將您的帳戶資料提供給Herbalife Nutrition。如果您所在的國家有提供這些服務，那麼您將能夠透過銀行直接轉帳獲得您的當地與國際收入。

如何領取收入?

在當地收入方面，健康事業會員會需要寄出匯款申請表格。當地匯款申請表格可透過tw.myherbalife.com網站：「我的辦公室」– 文件與政策 –文件– 匯款申請表銀行表格-取得。

在國際收入方面(在台灣以外的地區)健康事業會員可以提供email啟用Herbalife Nutrition海外收入支付平台(HERBALIFE PAY)領取國際收入。

為了領取佣金抽成和績效獎金，您必須每月填寫10名顧客表格。如果10名顧客表格遲交，未能透過tw.myherbalife.com提交，那麼您就必須親手填寫表格，並寄給Herbalife Nutrition。

這份10名顧客表格可以透過以下途徑取得tw.myherbalife.com：「我的辦公室」–「文件與政策」-「文件」–「收入憑證表」-「收入憑證表(pdf)」。

在我達成領取收入的合格條件之後，需不需要遵照任何特定的程序?

是的，而且這些程序很簡單。為了領取您的收入，您必須嚴格遵守Herbalife Nutrition的10名零售顧客/70%銷售準則。這份表格必須要每月填寫並提交給Herbalife Nutrition。您必須在每月5號之前，透過tw.myherbalife.com以電子方式提交，或者直接寄送給Herbalife Nutrition。

我需要提交什麼文件以領取我的當地收入?

現在，我們所有的付款都是透過匯款進行，我們不再寄送支票，所以您應該寄送給Herbalife Nutrition您的銀行資料表格。

我要如何領取我的收入?

您應該透過電子郵件或實體郵件將您的銀行詳細資料與銀行資料表提交給Herbalife Nutrition。

法務

我的Herbalife Nutrition事業需要向主管機關登記嗎?

Herbalife Nutrition健康事業會員為獨立的業務人士。他們有責任需要確認其事業是否需要向當地主管機關登記，並且遵守當地法令，支付所有與其Herbalie Nutrition事業相關的稅金。請參考Herbalife Nutrition的健康事業會員行為準則。您也可以透過tw.myherbalife.com/我的辦公室/文件與政策/文件的途徑下載相關資訊。

健康事業會員為什麼要做財務方面的登記才能夠領取來自Herbalife Nutrition的收入?

這是當地法律的規定。

成為健康事業會員的年齡規定為何?

申請人必須要滿18歲才能夠成為Herbalife Nutrition健康事業會員，並在(加入國家)執行業務。各個國家的最低年齡限制有所不同。如需了解其他國家的年齡規定，請與客服部聯絡。

訂購產品

我可以從另一個國家訂購產品，然後讓產品出貨並運送給我嗎?

Herbalife Nutrition產品乃根據當地法規，專門為各個國家所研發與生產。根據Herbalife Nutrition出口政策規定，您可以在另一個國家訂購合理數量的產品供個人消費，或者與直系親屬分享，前提為您可自行取貨，並且不轉售這些產品。如需更多相關資訊，請閱讀Herbalife Nutrition出口規定，其可透過下列途徑下載:tw.myherbalife.com/我的辦公室/文件與政策/政策。

訂單可以變更嗎?

很遺憾的是在訂單獲得支付，並於倉庫列印完成之後，就無法做任何更改。我們採取電腦化的訂單處理流程，所以在您填寫完訂單之後，就無法做任何調整或修改。因此，不論您選擇以何種方式下訂單，都必須事先做好準備，以確定獲得正確與快速地處理。

為什麼我不能夠從我朋友或親戚的帳戶來支付我的訂單款項?

健康事業會員需要自己下訂單，同時也必須要自己支付訂單之金額。Herbalife Nutrition不接受其他健康事業會員或夥伴帳戶所作之付款。

我在兩個月前訂了一些產品，但是收到的奶昔搖搖杯破掉了，我可以更換/換一個新的嗎?

如果您收到了產品，發現產品有問題，您必須要在收到包裹後的7天內立即與我們聯絡。如果當您第一次打開產品時發現有問題，請保留產品，並立即與我們聯絡。

我要怎麼下訂單?

您可以透過電話、郵件或tw.myherbalife.com網站上的網路下單系統向Herbalife Nutrition訂購產品。非督導健康事業會員可向他們的上線引薦人或他們的第一代上線完全合格督導購買Herbalife Nutrition產品。附註：只有向公司下的訂單才能夠計入成為合格生產者或督導的合格條件。當您成為督導之後，您必須直接向Herbalife Nutrition購買產品，您必須要在直接向Herbalife Nutrition下訂單之前，準備好相關資料。

我的訂單會需要多少時間處理，我要多久才會收到訂購的產品呢?

所有訂單最晚都會在Herbalife Nutrition收到付款後的下一個營業日出貨，您將在24-48小時內收到您訂購的產

品。使用Herbalife Nutrition送貨服務的偏遠地區可能要花最高72小時的時間才能送達。

我已經支付了訂單的款項，我要怎麼樣追蹤訂單的狀態呢?

您可以透過tw.myherbalife.com檢視您的訂單詳細資訊與狀態。您可以在「快速連結」專區選擇「我的訂單」，您就可以看到所有關於訂單的詳細資訊。完成訂單付款後，您將在2至3個工作日內收到訂購的產品，但是情況也會隨著日期而有所不同，尤其是在月底左右，出貨時間可能會有所延遲。

付款與退款

30天退費保證

顧客可以在30天內取消訂單，並獲得全額退款。
30天會從顧客收到產品的當天開始計算。
身為健康事業會員，您將負責把款項退還給顧客，並將以下文件寄給Herbalife Nutrition：

1. 顧客要求退款表格(可透過以下途徑下載：tw.myherbalife.com「我的辦公室」–「文件與政策」–「文件」–「30天滿意保證相關表格」–「顧客要求退款表格」)
2. 收據
3. 產品尚未使用的部分，包含原始產品標籤及產品空罐。
4. 零售訂購單正本(一式兩聯)

請將上述文件及產品寄到以下的地址：
台北市南港區市民大道七段8號16樓

Herbalife Nutrition將不支付郵資。
在我們收到上述文件之後，我們會將替換的產品寄送給您。

詳細資訊請參考健康事業會員行為準則與滿意保證當中的顧客退費政策。

Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒的購買可以退費嗎?

可以。如果您在Herbalife Nutrition接受您加入成為健康事業會員的90天內決定取消您的健康事業會員權的話，您有權利取得您支付購買價格的全額退費。

什麼是健康事業會員年費?

Herbalife Nutrition同意為健康事業會員提供電腦處理服務，因此會收取健康事業會員年費(以下稱「年費」)這類電腦服務限於維持折扣費率、同線組織紀錄和合格狀態。

健康事業會員有責任確認每年於最初申請日期的同一天繳交此筆年費。

年費金額請參照現行價目表。

為什麼我需要支付健康事業會員年費?我的健康事業會員權因為沒有續約而被取消了，但是我想要補繳年費，我補繳後會享有什麼位階和折扣呢?

Herbalife Nutrition同意為健康事業會員提供電腦處理服務，因此會收取健康事業會員年費(以下稱「年費」)這類電腦服務限於維持折扣費率、同線組織紀錄和合格狀態。

在收到您補繳的年費之後，您就能夠恢復在取消您的健康事業會員權之前的位階，如果您之前是健康事業會員就可享有25%折扣，資深顧問則為35%折扣，合格生產者則為42%折扣。

我需要更改我的銀行資料，Herbalife Nutrition可以馬上修改這些資料嗎?

抱歉，不行。如果要更改您的銀行資料，我們必須獲得您的簽名，所以請寫一份聲明書給我們，並且透過郵寄、電子郵件的掃瞄附檔，或傳真方式提供給Herbalife Nutrition。

如果我現在把銀行資料寄給Herbalife Nutrition，我什麼時候可以收到我的款項?

Herbalife Nutrition會固定在每個月的15號付款(如果15號是週末，可能會延遲一兩天)。

付款方式為何?

您的訂單可以用以下方式支付：

- 存款/轉帳到Herbalife Nutrition的銀行帳戶。
- 透過信用卡付款。
- 現金。

如果您需要進一步的協助或澄清，請與我們的客服部聯繫，電話為(02)-81705268

產品

我要如何取得更多關於產品細節與內容的資訊呢?

您可以在產品手冊(SKU#6240)和tw.myherbalife.com網站的首頁上找到更多相關資訊。

購貨點數

什麼是購貨點數?

每一項Herbalife Nutrition產品都有被分配一個點數值，此數值在各個國家均相同。在您訂購產品的同時，您也能夠累積適用於您訂購產品的購貨點數。這些累積的購貨點數代表您的銷售業績，並可以用來達成合格條件和享受特定權益。

個人購貨點數(PPV)：使用您的健康事業會員編號，直接向Herbalife Nutrition購買產品所累積的購貨點數。

個人點數(PV)：身為督導(完全合格督導)，個人點數等於您自己的購貨訂單點數加上您下線健康事業會員的購貨訂單點數(他們直接向Herbalife Nutrition下訂單，享有25%-42%的折扣)。

團體點數(GV)：身為督導，您的團體點數是由您的準督導下線以暫時性50%折扣購買產品所產生的點數。

總購貨點數(TV)：總購貨點數為督導的個人點數和團體點數的總和。

下線累積點數(DLV)：身為非督導，下線累積點數為您的下線健康事業會員直接以25%-42%折扣向Herbalife Nutrition購買產品所產生的點數。

計算基準(Earn Base)和購貨點數之間的差別在哪裡?

計算基準是分配給每項產品，作為收入計算之用的數值。購貨點數是分配給每項產品，作為達成合格條件，並決定健康事業會員在市場行銷計畫當中位階的數值。

我剛剛在本月下了一筆600VP的訂單，現在我想要再下一筆400VP的訂單，以湊足1000VP，透過第二筆訂單，我就可以享有42%折扣的資格，對嗎?

不是的，如果要享有42%的折扣，您必須下一筆最低1000VP的訂單，或者在一個月內累積至少2000VP。在您累積了2000VP之後，您在當月後續的訂單就可以享有42%的折扣。

專有名詞

活躍督導：凡完全合格督導，任連續三個月，每月皆達成2,500點總購貨點數。初次合格者能夠獲得專屬的Herbalife Nutrition活躍督導聘級胸章與證書以表揚他們的努力成果。

事業方法：健康事業會員推動零售、招募和保留的每日活動。

Herbalife Nutrition之家計畫：Herbalife Nutrition家庭基金會的旗艦計畫—Herbalife Nutrition之家創立於2005年，其宗旨在於支持致力於改善兒童生活的既有公益團體組織。此計畫的名稱來自於Herbalife Nutrition創辦人暨第一位直銷商馬克休斯(1956-2000)和Herbalife Nutrition家庭基金會在1998年於巴西成立的育幼院名稱。此計畫已經推展到了全球各地，為全球六大洲超過90個地點的兒童提供適當的營養。如需最新相關資訊，請上Herbalife.com網站上的新聞室，或上網HerbalifeFamilyFoundation.org查詢。

影響圈：您已經認識的人，例如您可以當作潛在顧客聯絡的家人、朋友和同事。

佣金：上線引薦人支付的折扣價，以及下線健康事業會員支付的價格之間的差額，也稱為批發利潤。

顧客：指非Herbalife Nutrition獨立健康事業會員，並以零售價格購買Herbalife Nutrition產品者。

下線：所有由您個人引薦的健康事業會員，以及他們所引薦的所有其他人。

計算基準(Earn Base Value)：以當地貨幣指定給某項產品的數值，作為折扣與收入計算之基準。

第一代健康事業會員下線：所有您個人引薦的健康事業會員都是您的第一代下線。

完全合格督導：達成所有督導合格條件，目前並享有所有督導權益之健康事業會員。

黃金準則保證：Herbalife Nutrition高於業界消費者保障標準的保障。詳細內容請參考Herbalife.com或健康事業會員申請書與合約。

HBN–HerbalifeNutrition電視網(也稱為影片圖書館)：為公司內部的影片製作與線上傳播單位。

HerbalifeNutrition家庭基金會：在1994年由Herbalife Nutrition創辦人暨第一位健康事業會員馬克休斯(1956-2000)所成立。Herbalife Nutrition家庭基金會是一個致力於透過幫助公益組織，提供兒童適當營養來改善兒童生活的非營利組織。除此之外，Herbalife Nutrition家庭基金會也經常支持針對全球重大天災的賑災活動。在2005年，Herbalife Nutrition家庭基金會推出了Herbalife Nutrition之家計畫。今日，Herbalife Nutrition家庭基金會在全球超過50個國家，支持超過120個Herbalife Nutrition之家計畫，每天幫助超過100,000名兒童。Herbalife Nutrition家庭基金會是由獨立Herbalife Nutrition健康事業會員，他們的親朋好友與Herbalife Nutrition員工所支持。

Herbalife Nutrition家庭基金會人道獎：Herbalife Nutrition家庭基金會人道獎創立於2007年，表揚彰顯基金會宗旨，並且透過其卓越的參與與奉獻，透過社區服務對改善人們生活做出重大貢獻的獨立Herbalife Nutrition健康事業會員。每年的人道獎得主會於Herbalife Nutrition榮耀之旅宣布。

HMP：Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒。

Herbalife Nutrition獨立健康事業會員：購買官方Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒 (HMP)並向Herbalife Nutrition提交有效且完整的健康事業會員權申請書，且申請獲得Herbalife Nutrition接受者。

L.A. Live：Herbalife Nutrition位於洛杉磯市區的主要主管辦公室地點。

同線組織(Lineage)：所有因為引薦或被引薦，而屬於同一個組織的健康事業會員。

營養俱樂部：一個讓希望透過消費Herbalife Nutrition產品，聚焦於優質營養的人能夠共聚一堂的支持性社群。

績效獎金：合格績優組成員有機會根據您整個下線組織的活動，所領取的2%至7%的獎金。

零售利潤：健康事業會員所支付折扣價格和顧客所支付的零售價格之間的差額。

批發利潤：上線引薦人所支付的折扣價格，以及下線健康事業會員所支付價格之間的差價。

合格月份：健康事業會員達成特定合格條件的月份。

佣金抽成：完全合格督導可獲得相當於其三代活躍下線督導每月業績1%-5%的獎金。

佣金抽成點數：用於達成合格條件之點數，其為督導組織業績乘以其佣金抽成百分比得出的點數。

市場行銷計畫(也稱為行銷計畫)：Herbalife Nutrition健康事業會員的報酬與晉升架構。

上線引薦人：帶另一個人加入Herbalife Nutrition的健康事業會員。

上線組織：您的上線引薦人和他們的上線引薦人，以及他們的上線引薦人，以此類推。

累進購貨點數：您的下線用來達成督導合格條件的購貨點數。

個人購貨點數：使用您的Herbalife Nutrition健康事業會員編號向Herbalife Nutrition直接購買的購貨點數。

非累進點數：沒有被您的下線用來達成督導合格條件的購貨點數。

購貨點數：每項Herbalife Nutrition產品的點數值，此數值在各個國家均相同。

黃金準則保證 GOLD STANDARD GUARANTEES

Herbalife Nutrition 以我們保障所有健康事業會員的政策為傲。請詳閱黃金準則保證內容，並勾選每個空格，以確認您已經詳閱並了解每項內容。

Herbalife Nutrition takes pride in the policies we have in place to protect all of our Members. Please review the Gold Standard Guarantees and check each box to acknowledge that you have read and understood each item.

健康事業會員編號 ID NUMBER

此編號為您永久 **Herbalife Nutrition** 編號

The number above will be my Herbalife Nutrition ID Number once this Application is accepted

1 *無最低購買金額之規定，且低創業成本。*

成為Herbalife Nutrition健康事業會員或從事 Herbalife Nutrition 事業唯一必須購買之物品就是Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒。您無須購買任何產品。如果本人選擇購買產品，本人了解所購買之產品數量應不超過個人需求或本人有信心在合理的時間內轉售之數量。

There are no minimum purchases required and start-up costs are low

The only required purchase to become an Herbalife Nutrition Member or engage in the Herbalife Nutrition business is the Herbalife Nutrition Member Pack. No product purchases are required. If I choose to purchase products, I understand my purchases should not exceed my own needs or amounts I am confident I can resell in a reasonable amount of time.

☐ 本人已閱讀並了解本訊息 I have read and understood this message

2 *如果健康事業會員權因任何原因不再繼續 Herbalife Nutrition 事業而解約時，將針對 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒提供 90 天的全額退費保證。*

如果本人在 90 天內選擇解除本人的健康事業會員權，本人有權利獲得 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒購買價的全額退款。

There is a fully refundable, 90-day money-back guarantee for the cost of the Herbalife Nutrition Member Pack if Membership is canceled for any reason.

If I choose to cancel my Membership within 90 days I have the right to a full refund of the purchase price of the Herbalife Nutrition Member Pack.

☐ 本人已閱讀並了解本訊息 I have read and understood this message

3 *如果健康事業會員權因任何原因不再繼續 Herbalife Nutrition 事業而解約時，將對資格取消前 12 個月內所購買的產品提供 100% 的退費保證。*

如果本人的健康事業會員權因任何原因不再繼續 Herbalife Nutrition 事業而解約時，本人得將在過去 12 個月內所購買之未開封、未過期，且可轉售之產品或輔銷品退回給公司，並可獲得購買價格之全額退款。您僅需遵守健康事業會員資料盒所附創業指南 (第一冊) 等相關資料或 tw.MyHerbalife.com 網站上之「範例表格」指示即可。

There is a 100% refund guarantee on product, purchased in the prior 12 months if Membership is cancelled for any reason.

If my Membership is canceled for any reason, I may return to the company unused and resalable products or sales materials that I purchased within the last 12 months for a full refund of the purchase price. Simply follow the directions in the "Sample Forms" section of Book 1 of the Member Pack or online at tw.MyHerbalife.com.

☐ 本人已閱讀並了解本訊息 I have read and understood this message

4 *Herbalife Nutrition 健康事業會員資格的起步或成功無須購買任何業務輔銷品和行銷工具。*

本人無須購買任何業務輔銷品和行銷工具，並可使用 Herbalife Nutrition 免費或以極低成本提供之文宣資料和輔銷品。在開設營養俱樂部，包括任何從事健身活動的俱樂部前，本人必須成為健康事業會員至少達 90 天，並且完成公司營養俱樂部規範所規定的營養俱樂部負責人登記流程與任何必要之訓練。

There is no requirement to purchase any sales and business tools to start up or succeed in your Herbalife Nutrition Membership.

I am not required to purchase any business tools, and can use the promotional literature and sales tools that Herbalife Nutrition makes available for free or at minimal cost. Prior to opening a Nutrition Club, including any Club with fitness activities; I must be a Member for at least 90 days and complete the Company's mandatory Nutrition Club Operator's Registration process and any training required at that time.

☐ 本人已閱讀並了解本訊息 I have read and understood this message

5 *我們直接在產品標籤上明確定義每項產品之優點與適當的使用方法—我們希望百分之百地確定消費者以正確的方式使用適合的產品，以達到最佳的效果。我們提供對事業機會和達到各位階所需付出之努力提供了切實可行的預期。*

我們直接在產品標籤或在 Herbalife Nutrition 的產品目錄上明確定義每項產品的優點與適當的使用方法—我們希望能夠百分之百地確定消費者以正確的方式使用適合的產品，也讓健康事業會員們有正確的資訊能夠和他們的顧客分享產品。同樣地，我們也提供關於Herbalife Nutrition健康事業會員所獲得之財務成果的正確資訊，以便在介紹 Herbalife Nutrition 事業機會時與對方分享。本人對 Herbalife Nutrition 產品或 Herbalife Nutrition 事業機會所做之任何宣稱均須合法、真實、無誤導之嫌、且事先以書面方式證明，並與 Herbalife Nutrition 現有資料所做之宣稱一致。當陳述 Herbalife Nutrition 產品時，除 Herbalife Nutrition 出版之資料上所載明，或使用食品藥物管理署 (TFDA) 或衛生福利部名稱之情況之外，本人不得對 Herbalife Nutrition 產品做任何書面、療效或治療之宣稱 (不論是否與本人之個人經驗相關)。

We clearly define the benefit of each product and appropriate method of use directly on the product label – we want to make absolutely sure that the right products are taken the right way to achieve realistic results. We provide realistic expectations of the business opportunity and the effort required to succeed at all levels.,

We clearly define the benefit of each product and appropriate method of use directly on the product label or in the Herbalife Nutrition Product Catalogue – we want to make absolutely sure that the right products are taken the right way and that Members have the correct information to talk about the products to their customers. Similarly, we provide accurate information about the financial results that Herbalife Nutrition Members have achieved so that it may be shared with those being introduced to the Herbalife Nutrition business opportunity. Any claims I make about Herbalife Nutrition's products or about the Herbalife Nutrition business opportunity must be lawful, true, not misleading, substantiated in writing in advance and consistent with claims made in the current materials published by Herbalife Nutrition. I may not make any written, therapeutic or curative claims about Herbalife Nutrition products (whether or not they are about my own personal experience), except those stated in materials published by Herbalife Nutrition, or use the name of the Taiwan Food and Drug Administration (TFDA) or Ministry of Health and Welfare when representing Herbalife Nutrition products.

☐ 本人已閱讀並了解本訊息 I have read and understood this message

6 *我們提供健康事業會員招募對象關於潛在收入之清楚、正確與及時的揭露資訊。*

人們因為不同原因而加入 Herbalife Nutrition。許多人只是想要以批發價格購買 Herbalife Nutrition 的產品。其他人則想要建立個人的事業。如果本人的目標是要建立一份 Herbalife Nutrition 事業，需了解勤奮努力與全心奉獻才能夠讓這份事業獲致成功。本人了解下列的平均總報酬支付表可以在 tw.MyHerbalife.com 網站上取得，其為 Herbalife Nutrition 健康事業會員擁有之唯一關於財務成果的授權資訊。本人確認本人未根據任何其他資料來源。

如欲察看您身為 Herbalife Nutrition 健康事業會員的所有權利與義務，請詳閱您的 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒中的 Herbalife Nutrition 規範及健康事業會員政策或登入 tw.MyHerbalife.com 網站查詢。

We provide clear, accurate, and timely disclosures to prospective Members regarding potential income.

People join Herbalife Nutrition Team for many reasons. Many simply want to purchase Herbalife Nutrition products at wholesale prices. Others want to build a business of their own. If my goal is to build an Herbalife Nutrition business, I understand that it takes hard work and dedication to make it successful. I understand that the Statement of Average Gross Compensation that follows is available on tw.MyHerbalife.com, and is the only authorized information about the financial results that Herbalife Nutrition Members have achieved. I confirm I am not relying on any other information.

To see all of your rights and obligations as an Herbalife Nutrition Member, please review Herbalife Nutrition's Rules of Conduct in your Member Pack or visit tw.MyHerbalife.com.

☐ 本人已閱讀並了解本訊息 I have read and understood this message

I hereby acknowledge that I understand the Herbalife Nutrition Gold Standard Guarantees. 本人已詳閱並瞭解 Herbalife Nutrition 黃金準則保證。

申 請 人 簽 名：
Applicant's Signature _____ _____/_____/_____

月 日 年

Distribution: 白聯 - 台灣分公司留底 *White*- Herbalife Nutrition Local Office Copy; 白聯 - 賀寶芙總公司留底 *White*- Herbalife Nutrition Home Office Copy; 黃聯 - 申請人留底 *Canary*- Applicant Copy

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

2018 年由 Herbalife Nutrition 支付予台灣健康事業會員之平均總報酬表

人們選擇成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員的原因有很多，大部分人 (73%)[1] 加入 Herbalife Nutrition 是為了以優惠折扣購買 Herbalife Nutrition 產品自用或供家人使用；其他人則是希望嘗試直銷事業，賺取兼職收入。因為他們受到 Herbalife Nutrition 的低創業成本 (Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒 [新台幣] 3,455.00 元 (含稅及相關費用))[2] 和退款保證 [3] 而深受激勵。成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員並不需要購買大量的存貨或其他事業工具，事實上，Herbalife Nutrition 的公司政策也不鼓勵健康事業會員購買其他事業工具，特別是在剛成為健康事業會員的前幾個月。

如果您想要尋求賺取兼職或全職收入的機會，我們希望您對可能賺取的收入抱持合理的期望。加入 Herbalife Nutrition 賺取收入的機會就好比加入健身中心的會員，賺取收入的多寡會依您所投入的時間、精神和努力程度而有所不同。任何在考慮 Herbalife Nutrition 事業機會的人都需要了解直銷事業的現實面。這是一份需要努力投入的事業。擁有財富沒有捷徑，這份事業也不保證成功。不過對於那些投入時間和精力來建立穩定的顧客基礎，然後指導和訓練他人起而效之的人而言，這份事業確實提供了個人成長的機會，以及具吸引力的兼職或全職收入。

您的個人銷售利潤：健康事業會員可以賺取的收入之一是轉售 Herbalife Nutrition 產品並扣除相關費用後所得的利潤。健康事業會員可自行決定他們拓展這份事業的方式、投入的工作天數與時數、產生的費用多寡。

多層次報酬：有些健康事業會員 (22%) 會引薦其他人成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員。他們可以透過這樣的方式建立與維持個人的下線銷售組織。他們不會因為引薦新健康事業會員而獲得任何報酬，他們僅會根據銷售產品給下線健康事業會員或給他人而獲得報酬。Herbalife Nutrition 的市場行銷計畫為此多層次傳銷報酬機會提供了詳細的說明，歡迎參閱 hrbl.me/zhTW-SMP.

有 16.2% 的 Herbalife Nutrition 健康事業會員為有下線成員的督導或以上位階之健康事業會員 [4]，其在 2018 年從公司所領取的平均報酬為新台幣 214,476 元。此金額尚未扣除事業營運或推廣所產生之費用。

在以下的表格當中，我們彙總了 Herbalife Nutrition 健康事業會員在 2018 年所獲得的經濟利益。對這 38,435 位健康事業會員而言 (84%)，經濟利益完全來自於以折扣價格購入產品，供個人和家人使用，或轉售他人，兩者均非公司直接支付健康事業會員之款項。

表格所彙總之健康事業會員多層次報酬，並不包括健康事業會員在經營或推廣其個人事業時所產生之費用，前述費用可能差異甚大，並可能包括廣告或推廣費用、試用產品、訓練、房租、差旅支出、電話與網路成本，以及雜支費用。以下彙總報酬的揭露不代表任何特定健康事業會員將獲得之報酬。這些數字不應被視為您實際報酬或利潤之保證或預測。在 Herbalife Nutrition 的成功僅來自於成功的產品銷售結果，其需仰賴健康事業會員的努力、勤勉和領導能力。您的成功將取決於您有效運用這些特質的程度。

消費型健康事業會員（無下線）

獲利機會	健康事業會員 *		
	人數	%	
• 按批發價計算購入產品 • 對非健康事業會員銷售之零售利潤	35,581	78.0%	經濟利益完全來自於以批發價格購入產品，供個人和家人使用，或轉售他人，兩者均非公司直接支付健康事業會員之款項，因此不列示於本表中。

未達督導位階之健康事業會員 (有下線)

獲利機會	健康事業會員		
	人數	%	
• 按批發價計算購入產品 • 對非健康事業會員銷售之零售利潤 • 對下線健康事業會員銷售之批發利潤	2,609	5.7%	除了不列示於此表中之上述消費型健康事業會員的經濟性報酬，某些非督導位階而擁有下線之健康事業會員仍可獲取下線直接向賀寶芙公司購買產品的批發利潤。 2,240 名合格健康事業會員當中有 761 名在 2018 年獲得此報酬。 761 名健康事業會員的平均總報酬為新台幣 2,043 元

督導或以上位階之健康事業會員 (有下線)

獲利機會	健康事業會員		全部督導或以上位階擁有下線之健康事業會員			
	人數	%	Herbalife Nutrition 年平均支付款項 (新台幣)	人數	佔分組人數百分比	年平均支付款項 (新台幣)

• 按批發價計算購入產品
• 對非健康事業會員銷售之零售利潤
• 對下線健康事業會員銷售之批發利潤
• 下線銷售的多層次報酬
  • 佣金
  • 獎金
	7,406	16.2%	>5,000,000	56	0.8%	11,831,806

			2,500,001-5,000,000	55	0.7%	3,468,564
			1,000,001-2,500,000	198	2.7%	1,653,364
			250,001-1,000,000	436	5.9%	482,101
			100,001-250,000	565	7.6%	157,311
			20,001-100,000	1,831	24.7%	45,536
			1-20,000	3,259	44.0%	7,744
			0	1,006	13.6%	0
			Total	7,406	100.0%	214,476

本表格包括所有 Herbalife Nutrition 支付的批發利潤、佣金與獎金。其不包括健康事業會員將 Herbalife Nutrition 產品直接銷售給他人所賺取之金額。

*35,581 名消費型健康事業會員當中有 6,424 位為無下線督導或以上位階之健康事業會員。

大部分於 2018 年在 Herbalife Nutrition 賺取超過新台幣 250 萬元以上的健康事業會員都達到了Herbalife Nutrition 總裁組的位階。在 2018 年，有 2 位新科總裁，他們在達到總裁組位階之前，平均已有 13 年的 Herbalife Nutrition 健康事業會員資歷。最長年資為 17 年，最短年資不到 10 年。

[1] 73% 是根據 Lieberman Research Worldwide(“LRW”) 在 2013 年 1 月針對前美國健康事業會員之調查，誤差範圍為 +/ 3.7%。

[2] 價格為 2018 年 12 月於台灣之報價，並可能有所變動。現行價格請見 https://opportunity.herbalife.com.tw/opportunity 網站。

[3] 如加入 90 天內退還 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒或 1 年內退還可轉售之存貨。

[4] 詳細內容請上 hrbl.me/zhTW-SMP 參考市場行銷計畫。
截至 2018 年 2 月 1 日為止，督導或以上位階之健康事業會員有 64.3% 在 2019 年 1 月 31 日前完成續任 (包括 40.4% 初次符合督導或以上位階之健康事業會員)。

2019 年 5 月 31 日修訂

白聯 - 台灣分公司留底　白聯 - 賀寶芙總公司留底　黃聯 - 申請人留底
Distribution: *White*- Herbalife Nutrition Local Office Copy　*White*- Herbalife Nutrition Home Office Copy　*Canary*- Applicant Copy
Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

Form 4010-TW-01(Corp V.51-B) Rev. 05/20

填寫 Herbalife Nutrition 健康事業會員申請表及關係契約範本

（請配合左方申請表旁之號碼和右方之細項說明）

Instructions For Completing Your Herbalife Nutrition Membership Application And Agreement

(See Corresponding Numbers In Black Boxes on The Sample Application To The Left)

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
台北市 115 市民大道 7 段 8 號 16 樓
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
TEL:886-2-8170-5268 FAX:886-2-2783-3888

12345678

健康事業會員編號 ID NUMBER
12345678 **2**
此編號為您永久 Herbalife Nutrition 編號
The number above will be my Herbalife Nutrition ID Number once this Application is accepted

HERBALIFE NUTRITION 健康事業會員申請表及關係契約
HERBALIFE NUTRITION MEMBERSHIP APPLICATION AND AGREEMENT

為了讓賀寶芙公司確認您的健康事業會員資格，請仔細與正確填寫此份健康事業會員申請表
This Application must be completed accurately and in its entirety in order to be considered by Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch

申請人資料 APPLICANT INFORMATION

3 姓名：(正楷填寫) Name 謝 明 通 | 出生日期：Date Of Birth 1951 年 7 月 25 日 **4**

5 申請人身份證字號：ROC ID A 1 5 5 5 5 5 5 5 5 | 永久法定居住國：Country Of Permanent Legal Residence 台灣，中華民國 **6**

7 通訊地址：Address 1 0 6 台北市基隆路二段9巷2弄1號
(郵政信箱恕不受理) (P.O. Boxes are not accepted)

申請人電話：(日) Telephone:(Day) (02)2333-3333 **8** (夜) (Evening) (02)2555-5555 **9** (傳真) (Fax) 0938-000000 **10**

11 電子郵件地址(如適用) Email Address (If applicable)
您的電子郵件地址必須與他人不同，且不能與其他健康事業會員共用。提供您的電子郵件地址即表示您同意收取來自 Herbalife Nutrition 與業務相關的電子郵件通訊。
Your email address must be unique and not shared by another Member. By providing your email address, you have consented to receive business-related email communications from Herbalife Nutrition

12 **上線第一代引薦人資料 SPONSOR INFORMATION**
引薦人姓名(正楷)：Sponsor's Name (print) 江 建 明
電話：Phone (02)2666-6666
引薦人Herbalife Nutrition健康事業會員編號 Sponsor's Herbalife Nutrition ID Number：2 0 1 1 1 1 1 1 1 1

上線第一代督導資料 SUPERVISOR INFORMATION **13**
督導姓名(正楷)：Supervisor's Name (print) 黃 瑞 豐
電話：Phone (02)2888-8888
督導 Herbalife Nutrition 健康事業會員編號 Supervisor Herbalife Nutrition ID Number：2 0 3 3 3 3 3 3 3 3

14
(如果您 … 此處)
Please … here.
(If you … your

15
(如果您 … 此處)
Please … here.
(If you … your

A. 健康事業會員資格 MEMBERSHIP

1. **成為健康事業會員：**本人謹此根據下列與「相關資料」(如下定義)當中之條款與限制，申請成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員。本人僅將在 Herbalife Nutrition 依其獨立且絕對之判斷，接受本人之健康事業會員申請表，並將本人之健康事業會員資格申請並登錄健康事業會員申請紀錄於其中華民國台灣台北之主營業所時，才符合健康事業會員資格。在此之前，本人僅具有購買和銷售 Herbalife Nutrition 產品之臨時許可。

*1. **Becoming a Member:** I hereby apply to be a Member of Herbalife Nutrition on the terms and conditions set forth below and in the "Materials" (as defined below). I will become a Member only when this Application is accepted by Herbalife Nutrition in its sole and absolute discretion by entering my Membership into its records at Herbalife Nutrition's Office in Taipei, Taiwan. Until then, I am granted a limited, revocable license to buy and, if I choose, to resell Herbalife Nutrition products.*

2. **先前之健康事業會員權或參與：**本人了解根據 Herbalife Nutrition 之規範及健康事業會員政策規定，如有以下情形時，須停止活動一年：a) 未支付年費或 b) 放棄之前的健康事業會員權或直銷商權，本人僅此向 Herbalife Nutrition 聲明並保證該等待期間已經結束。
如果本人之配偶或本人之前曾經擁有或協助過一個 Herbalife Nutrition 健康事業會員權，本人將填寫以下之資料，且向 Herbalife Nutrition 聲明並保證該資料之真實性：

先前之健康事業會員編號：__________ 姓名：__________

申請日期：___/___/___.（月 日 年） 與該健康事業會員權相關之最後活動日期 ___/___/___.（月 日 年）

*2. **Prior Membership or Participation:** I acknowledge that the Rules of Conduct require a one-year peri… …ivity following: a) non-p… … b) resignati… of any prior Membership or Distributorship, and I represent and warrant to Herbalife Nutrition that such time has … If my spouse or I previously owned or assisted in the operation of an Herbalife Nutrition Membership … I w… …plete the follow… …which I r… …and warrant is true:*

Prior Membership ID:__________

Application Date: ___/___/___. (Month Day Year) Date of last activity in connection w… …at Membership ___/___/___. (Month Day Year)

第一聯樣本

本人僅此承認本人已經詳閱並了解 Herbalife Nutrition 健康事業會員申請表及關係契約，包括所有於此所附，並定義為「相關資料」之文件，且本人同意受上述所有文件之規範。
I hereby acknowledge that I have reviewed and understand this Herbalife Nutrition Membership Application and Agreement, including all of the documents defined herein as "Materials," which are incorporated herein, and that I agree to be bound by all of them.

16 申請人簽名：Applicant's Signature 謝 明 通 12 / 11 / 2008（月 日 年） **1**

1. 您所簽署此份賀寶芙健康事業會員申請表及關係契約的日期。
2. 這是您的健康事業會員編號。
3. 您的姓名，須與您身份證上的姓名相同。
4. 請以西元年填寫您的出生日期。

   例如：民國 40 年出生，請填西元 1951 年
5. 您的身份證字號。
6. 國籍。
7. 您的郵遞區號及通訊地址。賀寶芙與您往來之信件、報表及獎金明細皆會寄至此地址。通訊地址必須設在有賀寶芙分公司的國家。

   （注意：郵遞區號一定要填，否則將無法投遞！）
8. 白天聯絡電話。
9. 夜間聯絡電話。
10. 傳真或其他聯絡電話。
11. 電子郵件 (E-mail)。
12. 上線第一代引薦人之姓名、健康事業會員編號和電話號碼，這資料對於您日後發展賀寶芙事業相當重要。
13. 上線第一代完全合格督導之姓名、健康事業會員編號和電話號碼，這可能與您上線第一代引薦人是同一人(如果他是一名完全合格督導)。
14. 請將您的身份證正面影印本貼於第一張白聯之此處。
15. 請將您的身份證反面影印本貼於第一張白聯之此處。
16. 申請人簽名。

※ 請同時簽署『個人資料蒐集、處理、利用同意書』一併辦理加入。

Note:For Foreign Application to Membership, English Sample is Available at Member Service Dept.
Tel: (02) 8170-5268 Fax: (02) 2783-3888

註：可傳真使用

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
台北市 115 市民大道 7 段 8 號 16 樓
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
TEL:886-2-8170-5268 FAX:886-2-2783-3888

健康事業會員編號 ID NUMBER

此編號為您永久 Herbalife Nutrition 編號
The number above will be my Herbalife Nutrition ID Number once this Application is accepted

HERBALIFE NUTRITION 健康事業會員申請表及關係契約
HERBALIFE NUTRITION MEMBERSHIP APPLICATION AND AGREEMENT

為了讓賀寶芙公司確認您的健康事業會員資格，請仔細與正確填寫此份健康事業會員申請表
This Application must be completed accurately and in its entirety in order to be considered by Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch

申請人資料 APPLICANT INFORMATION

姓名：(正楷填寫) Name	出生日期： 年 月 日 Date Of Birth
申請人身份證字號： ROC ID	永久法定居住國： Country Of Permanent Legal Residence
通訊地址： Address (郵政信箱恕不受理) (P.O. Boxes are not accepted)	
申請人電話：(日) Telephone:(Day)	(夜) (Evening) (傳真) (Fax)
電子郵件地址 (如適用) Email Address (If applicable)	

您的電子郵件地址必須與他人不同，且不能與其他健康事業會員共用。提供您的電子郵件地址即表示您同意收取來自 Herbalife Nutrition 與業務相關的電子郵件通訊。
Your email address must be unique and not shared by another Member. By providing your email address, you have consented to receive business-related email communications from Herbalife Nutrition

上線第一代引薦人資料 SPONSOR INFORMATION

引薦人姓名 (正楷)：Sponsor's Name (print)
電話：Phone
引薦人Herbalife Nutrition健康事業會員編號 Sponsor's Herbalife Nutrition ID Number：

上線第一代督導資料 SUPERVISOR INFORMATION

督導姓名 (正楷)：Supervisor's Name (print)
電話：Phone
督導 Herbalife Nutrition 健康事業會員編號 Supervisor Herbalife Nutrition ID Number：

身分證正面影本黏貼此處
(如果您不是中華民國國民，請將您的護照影本黏貼於此處)
Please paste one side of your Taiwan ID card copy here.
(If you are not a Taiwan permanent resident, please paste the copy of your passport here.)

身分證反面影本黏貼此處
(如果您不是中華民國國民，請將您的護照影本黏貼於此處)
Please paste one side of your Taiwan ID card copy here.
(If you are not a Taiwan permanent resident, please paste the copy of your passport here.)

第一聯樣本

A. 健康事業會員資格 MEMBERSHIP

1. 成為健康事業會員：本人謹此根據下列與「相關資料」(如下定義) 當中之條款與限制，申請成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員。本人僅將在 Herbalife Nutrition 依其獨立且絕對之判斷，接受本人之健康事業會員申請表，並將本人之健康事業會員資格申請並登錄健康事業會員申請紀錄於其中華民國台灣台北之主營業所時，才符合健康事業會員資格。在此之前，本人僅具有購買和銷售 Herbalife Nutrition 產品之臨時許可。

1. Becoming a Member: *I hereby apply to be a Member of Herbalife Nutrition on the terms and conditions set forth below and in the "Materials" (as defined below). I will become a Member only when this Application is accepted by Herbalife Nutrition in its sole and absolute discretion by entering my Membership into its records at Herbalife Nutrition's Office in Taipei, Taiwan. Until then, I am granted a limited, revocable license to buy and, if I choose, to resell Herbalife Nutrition products.*

2. 先前之健康事業會員權或參與：本人了解根據 Herbalife Nutrition 之規範及健康事業會員政策規定，如有以下情形時，須停止活動一年：a) 未支付年費或 b) 放棄之前的健康事業會員權或直銷商權，本人僅此向 Herbalife Nutrition 聲明並保證該等待期間已經結束。
如果本人之配偶或本人之前曾經擁有或協助過一個 Herbalife Nutrition 健康事業會員權，本人將填寫以下之資料，且向 Herbalife Nutrition 聲明並保證該資料之真實性：

先前之健康事業會員編號：_____ 姓名：_____

申請日期：____ /____ /____. 月 日 年 與該健康事業會員權相關之最後活動日期 ____ /____ /____. 月 日 年

2. Prior Membership or Participation: *I acknowledge that the Rules of Conduct require a one-year period of inactivity following: a) non–payment of the Annual Services Fee or b) resignation of any prior Membership or Distributorship, and I represent and warrant to Herbalife Nutrition that such time has passed.*
If my spouse or I previously owned or assisted in the operation of an Herbalife Nutrition Membership or Distributorship, I will complete the following information which I represent and warrant is true:

*Prior Membership ID:*_____ *Name :* _____

Application Date: ____ /____ /____. *Month Day Year* *Date of last activity in connection with that Membership* ____ /____ /____. *Month Day Year*

本人僅此承認本人已經詳閱並了解 Herbalife Nutrition 健康事業會員申請表及關係契約，包括所有於此所附，並定義為「相關資料」之文件，且本人同意受上述所有文件之規範。
I hereby acknowledge that I have reviewed and understand this Herbalife Nutrition Membership Application and Agreement, including all of the documents defined herein as "Materials," which are incorporated herein, and that I agree to be bound by all of them.

申 請 人 簽 名：
Applicant's Signature _____ _____ /_____ /_____ 月 日 年

Distribution: 白聯 - 台灣分公司留底 *White-* Herbalife Nutrition Local Office Copy; 白聯 - 賀寶芙總公司留底 *White-* Herbalife Nutrition Home Office Copy; 黃聯 - 申請人留底 *Canary-* Applicant Copy

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

Form 4010-TW-01(Corp V.51-B) Rev. 05/20

註：不可傳真使用

A. 健康事業會員權 (續) MEMBERSHIP(CONTINUED)

3. Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒：本人已經購買並收到一份全新未開封的「Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒」。成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員或從事 Herbalife Nutrition 事業唯一必須購買的物品就是 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒。Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒的內容包括從事 Herbalife Nutrition 事業的條款與限制、Herbalife Nutrition 支付之平均總報酬支付表，以及創業指南包括市場行銷計劃，以及行銷工具與業外費用支出和其他文件的手冊。(這些文件與規範及健康事業會員政策 (以下稱為「規範」) 可在 Myherbalife.com 瀏覽，總稱為「相關資料」，並包含在本關係契約中)。本關係契約構成 Herbalife Nutrition 與本人之間之完整契約。相關資料得隨時根據 Herbalife Nutrition 獨立而絕對之判斷而修改，並在出版時即刻生效，最新版本可在 tw.MyHerbalife.com 網站上取得。

4. 期限：本關係契約之有效期限為一年，期滿得每年續約，其受限之條件包括年費 (Herbalife Nutrition 得自行斟酌決定)。本人得以書面方式通知 Herbalife Nutrition 取消或終止本人之健康事業會員權。Herbalife Nutrition 如判定本人或參與本人 Herbalife Nutrition 健康事業會員權之其他人等違反本契約規定，或本人未支付年費，Herbalife Nutrition 得取消或終止本人之健康事業會員權。

5. 退款：

a. Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒退款：根據 90 天內解除健康事業會員權之規定，如本人已決定解除健康事業會員權，則本人有權要求 Herbalife Nutrition 在接受本契約後的 90 天內退回本人支付購買 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒的全額款項。

b. 滿意保證：如果本人對在任何時候購買供本人消費之任何 Herbalife Nutrition 產品未感到完全滿意 (不論直接來自於賀寶芙公司或 Herbalife Nutrition 健康事業會員)，根據滿意保證之規定，本人得在購買後的 30 天內將這些產品退回給公司以交換其他產品。

c. 存貨退款：在本人的健康事業會員權 (由本人或由 Herbalife Nutrition) 解約後，本人應有權利根據存貨回購規定，將過去 12 個月內直接向 Herbalife Nutrition 或向其他健康事業會員購買之未使用且可轉售之產品或輔銷工具退還給 Herbalife Nutrition，並享有本人支付購買價格之全額退款。

d. 如何取得退款：如欲根據上述第 a.b. 或 c 項取得退款或更換產品，本人得遵守 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒所附創業指南 (第一冊) 或 tw.MyHerbalife.com 網站上之「範例表格」指示，或致電 886-2-81705268 聯絡 Herbalife Nutrition。

6. 移轉：本人之健康事業會員權或本人會員權之任何利益僅能根據 Herbalife Nutrition 準則之規定讓渡或移轉，且必須獲得 Herbalife Nutrition 根據其獨立與絕對之判斷提供或保留之事前書面同意。Herbalife Nutrition 得在未獲得本人同意之情況下讓渡本契約。

3. Herbalife Nutrition Member Pack: *I have purchased and received a new, previously unopened "Member Pack". The only required purchase to become an Herbalife Nutrition Member or engage in the Herbalife Nutrition business is the Herbalife Nutrition Member Pack. The Member Pack includes the Terms and Conditions of Doing the Herbalife Nutrition Business, the Statement of Average Gross Compensation Paid by Herbalife Nutrition (Compensation Statement), Book 1 which includes the Sales & Marketing Plan, as well as the Business Tools and Other Optional Expenses and other documents. (These, and the Rules of Conduct ("Rules") posted on MyHerbalife.com, are referred to collectively as the "Materials" and by this reference are incorporated herein, and together with this Application, constitute the entire "Agreement" between Herbalife Nutrition and me). The Materials, which may be modified from time to time by Herbalife Nutrition in its sole and absolute discretion are effective upon publication, and may be obtained in their current form on tw.MyHerbalife.com.*

4. Term: *The term of the Agreement will be annual, renewable from year to year thereafter, subject to requirements including an Annual Services Fee (which Herbalife Nutrition may determine from time to time in its discretion). I may cancel or terminate my Membership by notifying Herbalife Nutrition in writing that I wish to do so. Herbalife Nutrition may cancel or terminate my Membership if it determines that I or persons participating in my Herbalife Nutrition Membership have violated the Agreement or if I fail to pay the Annual Services Fee.*

5. Refunds:

a. Member Pack Refund: *I shall have the right to a full refund of the purchase price I paid for the Member Pack, if I choose to cancel my Membership with Herbalife Nutrition within 90 days of acceptance of this Application, as provided in the Rules – Resigning Within 90 Days.*

b. Satisfaction Guarantee: *If I am not completely satisfied with any Herbalife Nutrition product purchased at any time for my own consumption (whether directly from Herbalife Nutrition or from an Herbalife Nutrition Member), I may return it to the Company within 30 days of purchase in exchange for other products, as provided in the Rules - Satisfaction Guarantee.*

c. Refund for Inventory: *Following the cancellation (by me or by Herbalife Nutrition) of my Membership, I shall have the right to resell to Herbalife Nutrition and a refund of the price I paid for unused and resalable products or sales materials returned and which I purchased from Herbalife Nutrition directly within the last 12 months, as provided in the Rules - Inventory Repurchase.*

d. How to Obtain a Refund: *To obtain a refund or exchange as provided in a, b or c above, I may follow the directions provided in the "Sample Forms" section of Book 1 contained in the Member Pack and available at tw.MyHerbalife.com, or by contacting Herbalife Nutrition at 886-2-8170-5268*

6. Transfers: *My Membership or any interest in my Membership may only be assigned or transferred as provided in the Rules and only with the prior written consent of Herbalife Nutrition, given or withheld by Herbalife Nutrition in its sole and absolute discretion. Herbalife Nutrition may assign the Agreement without my consent.*

B.HERBALIFE NUTRITION 事業機會 THE HERBALIFE NUTRITION BUSINESS OPPORTUNITY

1. 謹慎評估：如果本人希望考慮透過銷售 Herbalife Nutrition 產品或引薦其他健康事業會員銷售產品來從事 Herbalife Nutrition 事業，本人同意在做此考量時，必將仔細詳閱健康事業會員資料盒當中的相關資料，以及當時 tw.MyHerbalife.com 網站上可得之資訊。Herbalife Nutrition 鼓勵謹慎的事前評估，因此本人將了解健康事業會員從事業務活動之潛在風險、利益和適用規定。

2. 本人可能獲取之報酬或可能賺取之收入： (Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒中所附，並可於 tw.MyHerbalife.com 網站上取得的) 平均總報酬支付表是關於本人可能獲取之報酬或可能賺取之收入的唯一陳述。本人僅此聲明、保證和同意不根據任何其他財務成果的書面、口頭資訊作為本人可能獲取之報酬或可能賺取之收入的陳述。

3. 產品之促銷：如果本人選擇從事 Herbalife Nutrition 事業，本人將以提升 Herbalife Nutrition 聲譽的方式向消費者銷售 Herbalife Nutrition 產品。本人的成功將僅來自於將產品銷售給供其個人使用之顧客或下線，以及將產品轉售給他人。

4. 產品與其他輔銷品： 本人身為 Herbalife Nutrition 健康事業會員，無須購買產品或以囤貨之方式獲得成功或晉升。本人無須以賺取報酬之主要理由購買產品，而可自由選擇購買產品供本人使用，以及購買本人認為可用來服務顧客的合理數量。本人無須購買輔銷品或參加會議或活動。

5. 建立業務組織：本人了解本人招募其他健康事業會員將不會獲得報酬或其他經濟利益。如果本人選擇引薦他人成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員以建立與維持一個下線業務團隊組織，本人的收入將僅來自於將產品銷售給供其個人使用之顧客或下線，以及將產品轉售給他人。這個多層次事業機會於 Herbalife Nutrition 市場行銷計劃中有詳細說明，所有健康事業會員均可在 tw.MyHerbalife.com 網站取得此資訊。

1. Diligent Inquiry: *If I wish to consider engaging in an Herbalife Nutrition business, by selling Herbalife Nutrition products or sponsoring other Members to do so, I agree as an essential part of that consideration, to carefully review the Materials contained in the Member Pack and those then available on tw.MyHerbalife.com. Herbalife Nutrition encourages careful prior review so I will be informed about the potential risks, benefits and rules applicable to Members engaged in business activities.*

2. Compensation I Might Receive or Income that I Might Earn: *The Compensation Statement (contained in the Member Pack and available on tw.MyHerbalife.com) is the only authorized presentation of the matters it sets forth. I hereby represent, warrant and agree that I am not relying upon and that I will not rely upon any other written or oral information or representations about the financial results I might achieve.*

3. Promote the Sale of Products: *If I choose to engage in the Herbalife Nutrition Business, I will promote the sale of Herbalife Nutrition products to consumers in a manner that enhances the reputation of Herbalife Nutrition. My success will only come from product sales to my customers for their consumption and to my downline for their consumption and resale to others.*

4. Product and Other Purchases: *I am not required to purchase products or maintain an inventory to succeed or advance as an Herbalife Nutrition Member. I may not purchase product primarily to qualify to earn compensation, as opposed to purchases which I freely choose to make for my own consumption and amounts I consider reasonable to service my customers. I am also not required to purchase sales aids or attend meetings or events.*

5. Building a Sales Organization: *I am aware that I will earn no compensation or other economic benefit for recruiting other Members. If I choose to sponsor others as Herbalife Nutrition Members in order to build and maintain a downline sales organization, my earnings will be based on product sales to my customers for their consumption and to my downline for their consumption and resale to others. This multilevel compensation opportunity is detailed in Herbalife Nutrition's Sales & Marketing Plan, which is available to all Members online at tw.MyHerbalife.com.*

C. 其他法律規定 MISCELLANEOUS LEGAL PROVISIONS

1. 損害：除中華民國法律明文規定外，Herbalife Nutrition 或本人不論是否知悉因違反或終止本契約可能引起之損害，均不需對此違反或終止所導致之直接或間接損害負賠償之責，亦不得對他方請求懲罰性賠償。

2. 免責條款與遲延： Herbalife Nutrition 得依其獨立且絕對之判斷處理健康事業會員違規或違反本契約之行為，並不因 Herbalife Nutrition 之拒絕或過失未執行契約或法律上權利、或與健康事業會員約定之事項而構成免責事由或視為放棄本契約之權利。

3. 可分性：若本契約之一部條款因任何原因被管轄法院宣告無效、違法或不能執行時，謹此一部條款失其效力，其他條款仍為有效。

4. 索賠權限制：除法律另有規定外，任何得由 Herbalife Nutrition 或本人提起之賠償請求應自明知或可得而知此賠償請求之日起之一 (1) 年內提出。

5. 法律選擇與管轄權：本契約及因本契約所產生之爭議，適用中華民國法律，並受中華民國法院管轄。
所產生之爭議，應經訴訟程序解決。

6. 賠償：本人將因本人違反本契約規定或因從事 Herbalife Nutrition 相關業務所導致之任何成本或責任對 Herbalife Nutrition 之損害做出賠償、並為 Herbalife Nutrition 提供及進行辯護。Herbalife Nutrition 得從原應支付給本人之金額當中扣除合理必要之金額以支付該損害賠償。

7. 拘束力：本契約對簽約之雙方當事人及其繼承人與具有利益之繼承人具均有拘束力。

1. Damages : *Neither Herbalife Nutrition nor I shall be liable for any incidental or consequential damages caused by breach, termination or suspension of this Agreement, whether or not the possibility of such damages is known by either party, and no punitive or exemplary damages shall be awarded against either of us in any dispute against the other except as explicitly required by the R.O.C. Law.*

2. Waiver and Delay : *Herbalife Nutrition may address Rules violations or other breaches of its Agreement with any Member in its sole and absolute discretion. No failure, refusal or neglect of Herbalife Nutrition to exercise any right, power or option under any agreement with any Member, shall constitute a waiver of the provisions or a waiver by Herbalife Nutrition of its rights at any time under the Agreement.*

3. Severability : *If any one or more of the provisions contained herein shall for any reason be found by a court of competent jurisdiction to be invalid, illegal or unenforceable in any respect, such invalid, illegal or unenforceable provisions shall be ineffective, but shall not in any way invalidate or otherwise affect any other provision.*

4. Private Statute of Limitations : *Despite any law or equitable doctrine or authority to the contrary, any claim, whether brought by Herbalife Nutrition or by me, shall be brought within one (1) year from the date the person or entity asserting the claim first knew, or through the exercise of reasonable diligence should have known or suspected, the facts which underlie the claim.*

5. Choice of Law and Forum : *This Agreement, and any dispute arising from the relationship between Herbalife Nutrition and Members, shall be governed by the substantive laws of Taiwan, the Republic of China without the application of conflict of law principles.*

Any such dispute shall be resolved exclusively in a judicial proceeding in the competent court located in Taiwan.

6. Indemnification : *I will indemnify, defend and hold harmless Herbalife Nutrition from any cost or liability relating to or arising from my breach of this Agreement or the conduct of my Herbalife Nutrition business. Herbalife Nutrition may offset reasonable amounts against amounts which would otherwise be due to me to cover such indemnity.*

7. Binding Terms : *The Agreement shall be binding upon and inure to the benefit of the parties, their heirs and permitted successors in interest.*

	白聯 - 台灣分公司留底	白聯 - 賀寶芙總公司留底	黃聯 - 申請人留底
Distribution:	*White*- Herbalife Nutrition Local Office Copy	*White*- Herbalife Nutrition Home Office Copy	*Canary*- Applicant Copy

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

Form 4010-TW-01(Corp V.51-B) Rev. 05/20

註：可傳真使用

從事 HERBALIFE NUTRITION 事業之增補條文

ADDITIONAL TERMS AND CONDITIONS OF DOING THE HERBALIFE NUTRITION BUSINESS

本人同意如果本人因任何理由選擇執行Herbalife Nutrition事業：

I agree that if I chose to conduct the Herbalife Nutrition business in any respect :

A. 獨立Herbalife Nutrition健康事業會員身分 Independent Contractor

自營商：本人將以Herbalife Nutrition獨立健康事業會員之身分從事Herbalife Nutrition事業，(決定本人自己的時間表與目標，負責個人費用之支出與任何適用之稅賦 - 包括個人綜合所得稅)，並非以Herbalife Nutrition或任何其他健康事業會員之員工、經紀人、加盟業者、股東、合資夥伴、信託人或受益人之身分從事此事業。本人將不會因為繳付稅捐之目的或任何其他目的，而成為Herbalife Nutrition之員工。身為Herbalife Nutrition獨立健康事業會員，本人同意本人應無 Herbalife Nutrition 員工得擁有之權利或福利，亦不與本立場相左。

Self-employed : *I will be a self-employed independent contractor, (determining my own schedule and objectives, responsible for my own expenses and any applicable taxes - including self-employment taxes), not an employee, agent, franchisee, securities holder, joint venturer, fiduciary or beneficiary of Herbalife Nutrition or any other Member. I will not be treated as an employee with respect to such services for tax purposes, nor will I be treated as an employee for any other purpose. As an independent contractor, I agree that I shall have no rights or benefits that an employee of Herbalife Nutrition may have nor will I make any claim to the contrary.*

B. 重要公司聲明 Important Corporate Statements

以下提及之公司聲明與其他重要政策均包含於相關資料當中，亦可透過 tw.MyHerbalife.com 網站或 Herbalife Nutrition 客戶服務部取得，因此也納入本參考資料當中。本人同意在做出任何投入 Herbalife Nutrition 事業之決定或行動，包括但不限於轉售 Herbalife Nutrition 產品、引薦其他健康事業會員或兩者併兼之前詳閱這些聲明。

報酬聲明：平均總報酬支付表聲明是關於此主題之唯一授權表述。本人僅此聲明、保證和同意不根據任何其他財務成果的書面、口頭資訊作為本人可能獲取之報酬或可能賺取之收入的陳述。

業外費用支出與事業方法 : 行銷工具和業外費用支出詳述了 Herbalife Nutrition 關於其相關議題之立場與建議。

The Corporate Statements referenced below, and other important policies are contained in the Materials and are also available online at tw.MyHerbalife.com or from Herbalife Nutrition Member Services and are hereby incorporated by this reference. I agree to carefully review those Statements prior to any decision or action to engage in the Herbalife Nutrition business, including but not limited to reselling Herbalife Nutrition products, sponsoring other Members or both.

Compensation Statement: *The Compensation Statement is the only authorized presentation of the matters it sets forth. I hereby represent, warrant and agree that I am not relying and will not rely in the future upon any other written or oral information or representations about the financial results I might achieve.*

Expenditures and Business Methods: *The Business Tools and Other Optional Expenses set forth Herbalife Nutrition's positions and recommendations with respect to the matters they cover.*

C. 購買 Purchases

1. **唯一需要購買物品 :** 要成為 Herbalife Nutrition 健康事業會員，或以會員身分獲得成功或晉升所唯一必須購買之物品就是 Herbalife Nutrition 健康事業會員資料盒。

2. **產品購買 :** 所有產品之購買與任何輔銷品之購買均非必須。本人無須以賺取報酬之主要理由購買產品，而可自由選擇購買產品以供本人使用，以及購買本人認為可用來服務顧客的合理數量。

3. **業務輔銷品 :** Herbalife Nutrition 不為他人所製造或販售的輔銷品做背書或推薦，如本人決定購買這類輔銷品，Herbalife Nutrition 也將不負任何責任。本人得不購買，亦得不直接或間接銷售、推廣、推薦、轉介、幫助或採取任何可能被 Herbalife Nutrition 視為鼓勵或推廣其他健康事業會員所銷售的名單、與名單相關之廣告、廣告欄位或決策套裝 (decision packs) 之購買、使用或銷售之行為。

1. ***The Only Required Purchase :*** *The only required purchase to become, succeed, or advance as a Herbalife Nutrition Member is the Herbalife Nutrition Member Pack.*
2. ***Product Purchases :*** *All product purchases are optional, as are the purchase of any sales aids. I may not purchase product primarily to qualify to earn compensation, as opposed to purchases for my own consumption and amounts I consider reasonable to service my customers.*
3. ***Sales Aids :*** *Herbalife Nutrition does not endorse or recommend sales aids produced or sold by others and shall have no responsibility if I decide to purchase them. I may not buy, nor may I, directly or indirectly, sell, promote, recommend, refer, facilitate or take any action which Herbalife Nutrition might deem to encourage or promote the purchase, use or sale by another Member of leads, leads-related advertising, advertising slots or decision packs.*

D. 其他契約條款 Further Agreements

1. **Herbalife Nutrition產品之銷售 :** 本人將以提升Herbalife Nutrition商譽的方式向消費者推銷Herbalife Nutrition產品。本人的成功將僅來自於將產品銷售給本人之顧客供其個人使用，以及銷售給本人的下線會員供其個人使用與轉售給他人。

2. **違法行為 :** 本人將不從事任何欺騙、不公平或違法之行為，且本人將遵守適用之法令。本人將遵守Herbalife Nutrition於本人從行Herbalife Nutrition業務之 Herbalife Nutrition 規範及健康事業會員政策。

3. **引薦之義務 :** 如果本人引薦他人成為健康事業會員，本人將以符合道德與法律之方式進行，且遵守本契約條款和相關國家法令。 且將竭己所能訓練、協助與支持本人所引薦之健康事業會員以同樣原則行事，並將持續溝通與以身作則。

4. **陳述 :** 本人將不對Herbalife Nutrition之產品或事業機會做任何不遵守Herbalife Nutrition規範及健康事業會員政策與相關國家法令之陳述。

5. **行為 :** Herbalife Nutrition為一家庭導向事業，期望其健康事業會員以最高道德與誠信標準行事。本人同意遵照此原則行事。本人聲明並保證，本人並未觸犯涉及詐欺或暴力之相關罪行。

6. **身為Herbalife Nutrition健康事業會員時不誘導其他旁線會員 :** 在本人的健康事業會員資格有效期間內，本人之配偶與本人均不得直接或間接 (透過任何第三者、第三方或其他方式)，徵求、推銷、推薦或招募任何在本人之配偶或本人具Herbalife Nutrition健康事業會員資格期間認識之 Herbalife Nutrition 健康事業會員或任何顧客加入、推銷、銷售或購買其產品，或 (以業務員或其他身分) 參加任何多層次傳銷或直銷公司，本人與本人之配偶也將不鼓勵任何人從事本人同意不從事之行為。

Distribution: 白聯 - 台灣分公司留底 *White*- Herbalife Nutrition Local Office Copy; 白聯 - 賀寶芙總公司留底 *White*- Herbalife Nutrition Home Office Copy; 黃聯 - 申請人留底 *Canary*- Applicant Copy

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

Form 4010-TW-01(Corp V.51-B) Rev. 05/20

D. 其他契約條款 (續) Further Agreements (Continued)

7. 智慧財產權與機密資訊 :

a. 本人不定期會收到 Herbalife Nutrition 關於本人下線之個人資料 (PII)。除非獲得下線會員個人資料蒐集、處理、利用同意書，否則本人將不得使用其個人資料作為與本人下線建立 Herbalife Nutrition 事業關係以外之任何其他用途。本人將遵守個人資料保護法，包括國際資料傳輸限制之規定。在 Herbalife Nutrition 將本人下線之個人資料傳送給本人之後，本人將其用途負責。本人也應對 Herbalife Nutrition 提供給本人之下線個人資料盡保密之義務。

b. 在本人的健康事業會員權期間，本人僅依本關係契約條款之許可，或 Herbalife Nutrition 以書面同意之範圍內，使用 Herbalife Nutrition 之名稱、標誌、註冊商標和智慧財產權。

c. 在本人之健康事業會員權有效期間，及本人會員資格終止後，並且該等資訊具有經濟價值之情況下，本人與本人之配偶對任何 Herbalife Nutrition 所提供，或者本人以健康事業會員身分建立或取得之 Herbalife Nutrition 營業秘密、產品配方、營業計劃，或任何機密或專屬商業資訊 (包括但不限於會員體系表，以及任何與其他會員或顧客相關之識別編輯物或資料)，以及任何與其他健康事業會員或顧客相關之其他具商業價值之資訊，均應嚴守保密義務，本人除執行本人之 Herbalife Nutrition 健康事業會員資格相關業務之外，將不以任何直接或間接之方式使用上述機密資訊。

d. 本人授權 Herbalife Nutrition 對本人進行錄音和攝影，且本人授予 Herbalife Nutrition 與 Herbalife Nutrition 相關之文宣資料當中使用本人之姓名、照片、影像、個人故事和本人提供給 Herbalife Nutrition 之資訊。本人謹此放棄對此類使用索取費用之所有權利。

1. Sales of Herbalife Nutrition Products : *I will promote the sale of Herbalife Nutrition products in a manner that enhances the reputation of Herbalife Nutrition. My success will only come from sales of Herbalife Nutrition products by me and those I have sponsored, directly or indirectly, for consumption and resale.*

2. Illegal Practices : *I will not engage in any deceptive, unfair or illegal practices, and I will comply with applicable law. I will comply with Herbalife Nutrition's Rules of Conduct published in the countries in which I conduct any aspect of the Herbalife Nutrition business.*

3. Obligations of Sponsorship : *If I sponsor others to become Members, I will do so in an ethical and lawful manner, and in compliance with this Agreement and applicable law. Thereafter, I will use best efforts to train, assist and support those I sponsor to do the same, and I will communicate and lead by example.*

4. Representations : *I will make no representations about Herbalife Nutrition's products or business opportunity except in compliance with Herbalife Nutrition's Rules and applicable law.*

5. Conduct : *Herbalife Nutrition is a family-oriented business that expects its Members to conduct themselves with the highest ethics and integrity. I agree to do so. I represent and warrant that I have not been convicted of a crime involving dishonesty, moral turpitude, or violence to others.*

6. Non-Solicitation of Other Members While I am an Herbalife Nutrition Member : *During the term of my Membership, neither I nor my spouse will, directly or indirectly (through or by means of any person, entity or artifice), solicit, promote, sponsor or recruit any Herbalife Nutrition Member or any customer of Herbalife Nutrition of whom my spouse or I became aware in the course of the Herbalife Nutrition Membership, to join, promote, sell or purchase products of, or participate (as a salesperson or otherwise) in any multilevel marketing or direct sales company and neither of us will encourage anyone to do what I have agreed we will not do.*

7. Intellectual Property and Confidential Information :

a. *From time to time, I may receive personally identifiable information ("PII"), from Herbalife Nutrition relating to my downline. I may not use this PII for any other purpose than to develop my Herbalife Nutrition business relationship with my downline, unless I have received consent from the downline Member to use the PII for other purposes. I will abide by applicable data protection laws at all times, including international data transfer restrictions. I shall be responsible for the use that I make of the PII of my downline once Herbalife Nutrition has transmitted it to me. I shall also hold the PII I receive from Herbalife Nutrition on my downline Members at all times in strict confidence.*

b*. I am hereby granted during the term of my Membership, a limited, revocable license to use Herbalife Nutrition's trade name, logo, trademarks and certain intellectual property only if and to the extent expressly permitted under the terms of the Agreement or by Herbalife Nutrition in writing.*

c. *During the term of a Membership and thereafter for so long as they have economic value, my spouse and I will hold in confidence and trust for the exclusive benefit of Herbalife Nutrition any trade secrets, formulas, business plans, or confidential or proprietary business information (including, without limitation, genealogies and other compilations of identifying and other data relating to other Members or customers), and any other information of commercial value relating to other Members or customers, provided by Herbalife Nutrition or that I or we developed or obtained while a Member, and neither I nor my sp ouse will use them, directly or indirectly, for any purpose other than the conduct of the Herbalife Nutrition Membership.*

d. *I authorize Herbalife Nutrition to videotape and photograph me and I grant Herbalife Nutrition a license to use my name, photograph, video images, personal story and information I provide to Herbalife Nutrition, and likeness in Herbalife Nutrition related promotional materials. I hereby waive all claims for payment for such use.*

美商賀寶芙台灣分公司為中華民國直銷協會成員之一並簽署直銷協會商德約法。
Herbalife Nutrition is a proud Member of the Taiwan R.O.C. Direct Selling Association and a Signatory to the DSA Code of Ethics.

白聯 - 台灣分公司留底　白聯 - 賀寶芙總公司留底　黃聯 - 申請人留底
Distribution: *White*- Herbalife Nutrition Local Office Copy　*White*- Herbalife Nutrition Home Office Copy　*Canary*- Applicant Copy

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

個人資料蒐集、處理、利用同意書

Consent to the Collection, Processing and Use of Personal Data

為配合政府個人資料保護法（下稱「個資法」）並確保 台端之權益，美商賀寶芙股份有限公司（以下簡稱「本公司」）謹依個資法規定，於就本公司蒐集、處理 台端之個人資料時告知下列事項：

To comply with the Personal Data Protection Act of the government (the "PDPA") and to protect your interests, HERBALIFE Taiwan, Inc. (U.S.A.) (the "Company") hereby informs you of the following pursuant to the PDPA in connection with the Company's collecting and processing of your personal data:

1. **蒐集及處理之目的：**本公司是為、行政管理、資訊與資料庫管理、服務管理、國際傳輸、業務行政、多層次傳銷管理、民事爭議處理、犯罪預防、刑事偵查、執行、矯正、保護處分、犯罪被害人保護 / 預防或更生保護事務、爭議處理仲裁、刑案資料管理、行政執行、行政裁罰、行政調查、等目的蒐集及處理 台端之個人資料。

   Purpose of collection and processing of personal data: The Company collects and processes your personal data for purposes of administrative management, information and database management, service management, international transmission, business administration, multi-level business marketing management , crime-prevention, criminal investigation, enforcement, correction, protective measure, crime protection/prevention or rehabilitation affairs, dispute resolution, criminal record management, administrative execution, administrative penalty, administrative investigation.

2. **個人資料之類別：**包括身分證字號、姓名、通信地址、性別、出生年月日、聯絡電話、電子信箱、金融機構帳戶資料、信用卡資料、照片（上述所列之個人資料並非窮盡，詳細個人資料以本公司實際所蒐集之個人資料為準）。上述個人資料屬於政府資料中之辨識類、辨識個人類、辨識財務類、個人描述類。

   Classification of personal data: Information such as identification number, name, mailing address, sex, date of birth, contact phone number, email address, account of financial institute, credit card information, photos and (the personal data listed therein are not exhaustive and shall be subject to the personal data actually collected by the Company). The listed personal data belongs to categories of government identification information, personal identifiable information, financial identifiable information, personal features.

3. **個人資料利用之期間、地區、對象及方式：**

   Time period, territory, target and way of the use of personal data:

   (1) **期間：**個人資料蒐集之特定目的存續期間、或依相關法令或契約約定之保存年限、或本公司因執行業務所必須之保存期間（較法令或契約約定期間長者）、或另經 台端書面同意之較長期間。

   Time Period: The personal data may be used for as long as the specific purposes of collecting personal data remain valid, or years of storage prescribed under the applicable law or contract, or years of storage necessary for the Company's performance of business (if longer than the period prescribed under the applicable law or contract), or the longer period otherwise agreed to by you in writing.

   (2) **地區：**在台灣地區、本公司國外關係企業所在地、受本公司或國內外關係企業委託之第三人於國外之公司或營業場所所在地、以及為達成第 1 項所述之特定目的所必須之地區範圍內。

   Territory: Within the territory of Taiwan, places where the Company's overseas affiliates are located, places of the overseas offices or business premises of the third party appointed by the Company or the Company's domestic or overseas affiliates, and areas covered for achieving the specific purposes set forth in Article 1.

   (3) **對象：**包括本公司、國內外關係企業及其客戶、員工、同一組織之健康事業會員上下線、受本公司或國內外關係企業委託之第三人於國內或國外之公司、及為達成第 1 項所述之特定目的所需之所有對象。

   Target: Including the Company, its domestic or overseas affiliated enterprises, and the clients and employees of the Company and its domestic or overseas affiliated enterprises, the domestic and overseas affiliates of the third party appointed by the Company or its domestic or overseas affiliated enterprises, as well as persons covered for achieving the specific purposes set forth in Article 1.

   (4) **方式：**以有利於達成第 1 項所述之特定目的之方式利用 台端之個人資料，包括（但不限於）電腦處理、郵寄、傳真等方式。
   Way of using personal data: In a way that facilitates the achievement of the specific purposes set forth in Article 1, including but not limited to computer processing, mailing, fax, etc.

請繼續詳閱第 2 頁條款並於簽名欄簽名確認

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的身分證影本、簽名、健康事業會員編號及電話號碼及其上所載之個人資料，係為協助您完成個人資料蒐集、處理、利用同意之使用，並在您保有健康事業會員權登記資格的期間內，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次個人資料蒐集、處理、利用同意之申請）

註：可傳真使用

優質營養創造美好生活

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

Form 4010-TW-01(Corp V.51-B) Rev. 05/20

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

4. 台端得行使之權利及方式： 台端得依規定，申請查詢或閱覽、請求製作個人資料副本，請求補充或更正個人資料，請求停止蒐集、處理或利用個人資料，或請求刪除個人資料。但應支付合理處理相關費用。
Rights you have and way of exercising the rights: In the manner specified by the Company, you may request a review of the personal data and to make duplications of, supplement or correct, discontinue collection, processing or use of, and delete the personal data, provided a fee is payable subject to the payment of reasonable processing fees.

5. 拒絕提供之影響：台端若拒絕提供上述個人資料或未於本公司通知後兩個工作天內簽署並提供此同意書者，視同本加入申請無效；本公司將即刻銷毀 台端之健康事業會員申請書及檢附之相關文件或依 台端指示退回。
Impacts of refusing to provide personal data: If you refuse or failed to return this consent form, your Member ship application will be invalid. Herbalife Nutrition will destroy along with the personal info enclosed in the Member Application Form, or return the Member Application Form by your request, once received within 2 working days whenever the consent form was in short.

6. 本公司或關係企業間為營業或管理所需，日後將可能不定期需要 台端提供第 2 項以外之個人資料，並用於第 1 項所述目的以外之用途。 台端將配合本公司因此而需要 台端提供的相關協助，包括（但不限於）簽署同意書及相關文件，本公司無須另行支付任何費用。
For the need of business operations or management, the Company or its affiliated enterprises may from time to time request you to provide your personal data other than those specified in Article 2 for purposes outside the specified purposes indicated in Article 1. You agree to cooperate with the Company and provide necessary assistance, including but not limited to giving written consent and signing relevant documents. The Company is not required to pay any fee for the above.

7. 台端所提供之個人資料，假如經由檢舉或發現有不符真實身分或有冒用、盜用他人之個人資料、資料不實等情事而經查證屬時，本公司有權終止 台端之健康事業會員關係及 / 或所有契約關係，並要求因此而產生之損害賠償。
If the personal data provided by you is proven, as reported or found, to fail to conform to your true identity or to be falsely claimed or obtained through theft of other person's personal data, the Company is entitled to terminate your Member ship and/or any contractual relationship and claim resulting damages.

8. 若 台端於提供其個人資料予本公司時，亦同時提供其他第三人之個人資料者， 台端承諾並應確保已履行個人資料保護法規定事項，若法律要求，並應提供該第三人已簽署之個人資料蒐集同意書，同意 台端揭露該第三人之個人資料予本公司留存。
If you provide the personal data of a third party to the Company while you provide your personal data, you warrant and must ensure that you have fulfilled the obligations under the PDPA and, if required by law, submit a consent letter signed by the third party consenting to your disclosure of such third party's personal data for the Company's record.

9. 本同意書效力即同於個資法第 19 條第 1 項第 5 款之書面同意。
Effect of this Consent is equivalent to that of the written consent set forth in Subparagraph 5, Paragraph 1 of Article 19 of the PDPA.

10. 台端同意本公司有權修訂此「個人資料蒐集、處理、利用同意書」，並同意本公司於修訂後，得以言詞、書面、電話、簡訊、電子郵件、傳真、電子文件、或其他足以使 台端知悉或可得知悉之方式，告知或轉交 台端修訂要點。
You agree that the Company shall have the right to amend the "Consent to the Collection, Processing and Use of Personal Data" and you further agree that the Company may provide you with a summary of the amendments verbally, in writing, by telephone, text message, email, fax, electronic document, or in other manner that adequately keeps you informed or enables you to be informed of the above, or forward the summary to you in the above manner.

當 台端簽名於下方簽名欄時，表示 台端已閱讀、瞭解、同意本同意書所載之事項，並同意本公司依本同意書蒐集、處理、利用 台端之個人資料。
By signing below, you indicate that you have read, understand and agree to the matters specified in this Consent. You further agree to the collection, processing, and use of your personal data by the Company as set out herein.

健康事業會員編號 Member ID：_____ 連絡電話 Tel：_____

本人簽名 Applicant Signature：_____ 日 期 Date：_____

＊本同意書需於加入時連同健康事業會員加入申請書需一併繳交；若未同時繳交則 Herbalife Nutrition 無法處理該次入會申請，該會員申請表亦將以退件處理。

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的身分證影本、簽名、健康事業會員編號及電話號碼及其上所載之個人資料，係為協助您完成個人資料蒐集、處理、利用同意之使用，並在您保有健康事業會員權登記資格的期間內，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次個人資料蒐集、處理、利用同意之申請）

註：可傳真使用

優 質 營 養 創 造 美 好 生 活

Reproduction of this page in whole or in part is prohibited. Copyright © Herbalife Nutrition. All rights reserved. Printed in Taiwan.

Form 4010-TW-01(Corp V.51-B) Rev. 05/20

修改聲明書

DECLARATION OF TAMPERED MEMBER APPLICATION

本人 I_____，健康事業會員編號 I.D.#_____

聲明並陳述以下事實:

declare and state as follows:

本人之第一代正確引薦人姓名及健康事業會員編號如下：

引薦人姓名：_____ **引薦人ID：**_____

1. **呈交予美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司的健康事業會員申請表，是由本人填寫並簽署無誤。**
   The Member Application Form which I have submitted to Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch was filled out and signed by me in good faith.

2. **健康事業會員申請表上所填寫之資料全為事實。**
   All of the information provided on my application form is true and correct to the best of my knowledge.

3. **填寫呈交健康事業會員申請表之手續上無任何詐欺行為。**
   No fraud or deceit was committed in the completion or submission of my application.

本人特此聲明所有前述為事實。

I declare under the penalty of perjury that the foregoing is true and correct.

簽　名： **日期：**

Signed:_____ Date:_____

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名及健康事業會員編號係為協助您完成修改健康事業會員申請表之內容使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話02-8170-5268。(若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次修改健康事業會員申請表之內容之申請)；表格上填寫之引薦人姓名與健康事業會員編號或其他第三人資料等，填表人應擔保有合法提供上述資料之權利，並履行個資告知義務。

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

監護人責任保證同意書

DEED OF GUARANTEE FOR MINORS

本「監護人責任保證同意書」於西元_____年 _____月_____日簽訂，**簽訂同意書雙方：美商賀寶芙股份有限公司(以下簡稱為「**Herbalife Nutrition」）及

_____及_____，以下合稱為**「立同意書人」**或**「本人」**。
(父/監護人) 全名 – **必填** **(母/監護人)** 全名 – **必填**

因考量Herbalife Nutrition依照「Herbalife Nutrition健康事業會員申請表及關係契約」(以下簡稱為「本合約」)上所載明之條件接受立同意書人之子/女/受監護人成為「Herbalife Nutrition獨立健康事業會員」之要求：

立同意書人為：申請人 _____， 年齡_____歲， 健康事業會員編號：_____ 之父、母/監護人特此同意如下：

1. 本人謹此要求Herbalife Nutrition接受本人之未滿20歲之子/女/受監護人成為獨立健康事業會員。
2. 本人同意並向Herbalife Nutrition保證履行按照本合約規定應由該名子/女/受監護人遵守並負擔之義務。
3. 本人同意並向Herbalife Nutrition保證該名子/女/受監護人隨時遵守並履行Herbalife Nutrition所有之規章及規則。
4. 對於Herbalife Nutrition、其法定代表人、受讓人或其他因業務經授權之人因為本人該名子/女/受監護人所訂立之本合約或與之有關而被提起之法律訴訟、程序、賠償、索賠，及成本費用支出，或因此而對健康事業會員權之價值或存在造成負面影響等，本人承諾並同意全額賠償之。對於Herbalife Nutrition因為本人該名子/女/受監護人未遵守或未履行任何Herbalife Nutrition行銷計畫、規範及規則而產生之任何損失，本人同意並負責全額賠償之，一如本人為健康事業會員而簽訂本合約。
5. **父、母/監護人聲明 – 請務必勾選以下一項可適用於您個人情況之聲明：**

☐ A. 我，_____，聲明本人未曾是Herbalife Nutrition獨立健康事業會員，也未曾以任何方式參與或協助任何Herbalife Nutrition健康事業會員銷售Herbalife Nutrition產品或提供Herbalife Nutrition事業機會給任何人。此聲明內容亦適用於我的配偶_____。

☐ B. 我，_____，聲明我、或配偶、或以共同生活為目的之夥伴為健康事業會員，擁有Herbalife Nutrition健康事業會員權，或曾以任何方式參與或協助Herbalife Nutrition獨立健康事業會員_____，健康事業會員編號：_____。
我/我們同意不會以任何形式參與或協助該名未成年健康事業會員經營其健康事業會員權而損害我/我們引薦人的權益，及違反本人之健康事業會員權所應遵守之「規範及健康事業會員政策」，此包括但不限於違法的招募及任何其他操弄市場行銷計劃的行為。如有違反本合約、規範及規則而情節重大之行為，可能導致本人、其他直接或間接參與者之健康事業會員資格被終止，及停止發放收入。

本人同意遵守上述條款，並知悉上述條款亦適用於我的配偶或以共同生活為目的之夥伴。茲於此同意書上方之日期簽署此份同意書為證，並附上監護人身分證正反面影本。

申請人簽名：_____，簽署日期：_____，聯絡電話：_____

父/監護人簽名：_____，簽署日期：_____，聯絡電話：_____

母/監護人簽名：_____，簽署日期：_____，聯絡電話：_____

DEED FORM – MINORS – TW Revision: 2018/06/01

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名、健康事業會員編號及電話號碼及同意或不同意其加入之原因與下線健康事業會員及其子女的姓名、健康事業會員編號係為協助您同意讓下線健康事業會員子女完成加入申請手續，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話02-8170-5268。(若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次監護人責任同意之申請)表格上填寫之見證人或其他第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

HERBALIFE NUTRITION

督導/合格生產者/資深顧問匯款申請表

SUPERVISOR / QUALIFIED PRODUCER / SENIOR CONSULTANT WIRE APPLICATION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

請將您的存摺封面影印本黏貼於此

* 爲確保您能準時收到您的收入，請以正楷正確填寫下面表格。
  Please complete the form below clearly and correctly so we may transfer your commission and/or royalty overrides you earn when you become a Supervisor.

* 請附上您印有銀行名稱，分行名稱，帳號及戶名之存摺封面影本以保障您的權益並避免不必要的錯誤。請注意：您所提供之戶名與原支票支付人必須相同，如支票支付人爲公司行號其要求匯款之戶名也必須爲同一公司帳號。若資料不符銀行將無法受理其匯款！
  Please provide us with a photocopy of your bankbook indicating your bank name, branch name, account number, and your full name to avoid any errors made during the transmittance. **The name on the account must be the same as the payee of the Membership**, bank will deny transaction for any discrepancies.

* 此文件須繳交至Herbalife Nutrition客戶服務部，以避免公司無法將您的收入匯到您的帳號之困擾。如您有任何疑問，請洽詢客戶服務部 **(02) 8170-5268**。
  Herbalife Nutrition must receive this form in order to process your transaction. Failure to do so will result a holding on your earnings. Please contact **Member Service Department at 02-8170-5268** for any questions.

* 本申請表於**Herbalife Nutrition**收到**10**個工作天後始生效。
  New Bank Account will be effective 10 working days after the Supervisor Wire Application is received by Herbalife Nutrition.

* 提醒您！若您具備『免扣取』二代健保補充保費之身份者，請一併填妥『免扣取』二代健保補充保費申請書並檢附相關証明文件以利日後獎金發放。詳細資訊請與客戶服務部連絡 (**02**)**8170-5268**

☐ 新增資料ADD ☐ 變更資料 CHANGE

銀行名稱 BANK NAME
分行 BRANCH
帳號 ACCOUNT NUMBER
健康事業會員姓名 MEMBER NAME（必須與存摺上的戶名一致）
健康事業會員編號 ID#
電話 TEL

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、健康事業會員編號、電話號碼及銀行資料（包含銀行名稱、分行名稱、戶名、帳號）係為協助您完成匯款申請使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次匯款之申請）

HERBALIFE NUTRITION

申請 / 取消『免扣取』二代健保補充保費

申請人姓名：_____　　健康事業會員編號：_____

一、申請：請勾選以下符合申請免扣取補充保費之適用項目並檢附相關文件辦理

☐ 自營作業而參加職業工會，並以職業工會為投保單位自行申報投保金額、繳交健保費（全民健康保險法第十條第二類第一目保險人）。需檢附文件如下：

■ **所屬工會名稱：**_____；**投保單位代號：**_____

■ **最近一期職業工會投保之繳費證明**

※ 繳費證明上若未列示投保人身份証字號者，需另提供『職業工會』加保證明

☐ **自行執業**之專門職業或技術人員（全民健康保險法第十條第一類第五目以**執行業務所得**為投保金額保險人），例如律師、會計師、建築師、技師、醫師、藥師、助產士、著作人、經紀人、代書等等。需檢附文件如下：

■ **投保單位出具證明**

☐ **低收入戶**（全民健康保險法第五類保險人）需檢附文件如下：

■ **鄉、鎮、市、區公所核發之有效低收入戶證明**

註：村里辦公室核發之低收入證明不適用

二、取消：

☐ **我已不再符合免扣取二代健保補充保費身份，欲取消此項申請。**

※ 本人已知一經取消或經確認不符健保局免扣取身份，日後若再度符合免扣取身份時需重新檢附相關資料提出申請。

申請人簽名：_____　**連絡電話：**_____　**日期：**_____

【注意事項】

1. 免扣取二代健保補充保費身份之申請只限於健康事業會員權本人
2. 本公司為確認免扣取二代健保補充保費之身份證明，於必要時依 貴健康事業會員資料得向保險人（健保局）查詢確認是否符合免扣取身份；符合免扣取身份者提出本項申請後，公司仍將按月與健保局查核該扣繳月份申請人是否仍符合免扣取資格；如於健保局資料內已不符合免扣取身份而未向公司取消申請者，仍將依健保局規定逕自依法扣取補充保費，恕無法另行通知。若再度符合免扣取身份，亦需重新提出申請。
3. 本項申請於賀寶芙公司收到資料後 10 個工作天始生效。

※ 已向賀寶芙公司登記完成受款人為「公司行號、企業社」之績優組夥伴們，請自行依所設立公司行號支付所得性質之相關規定扣繳，無需向 Herbalife Nutrition 提出此項申請。

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名、健康事業會員編號、電話號碼、所屬工會名稱、投保單位代號以及相關證明文件係為協助您完成申請或取消『免扣取』二代健保補充保費使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次申請或取消『免扣取』二代健保補充保費之申請）

填寫新版督導申請表範本

請參考左方申請表中每一個欄位旁之號碼比照右方知細項說明。

HERBALIFE NUTRITION

請完整填寫後郵寄或傳真至以下地址：
Please mail/fax this completed form to the below：
美商寶寶美股份有限公司台灣分公司
台北市 115 市民大道 7 段 8 號 16 樓
電話：(02) 8170-5268 傳真：(02) 2783-3888
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
TEL: (02)8170-5268 FAX: (02)2783-3888
memberservices_taiwan@herbalife.com

督導申請表
SUPERVISOR QUALIFICATION FORM

1 日期 Date：_____

（此版為 2014/11 新版行銷計畫適用）

每一份督導申請表適用於每一條達成督導資格之下線健康事業會員組織。請於下線健康事業會員達成合格之點數後，於次月 5 日前將此份督導申請表繳交至客戶服務部。**Only 1 application is required for each leg qualifying in your organization. Please submit this form to your Member Services Department no later than the 5th of the month following your Member's qualifying [illegible].**

勾選下列合格方式 Please mark the appropriate box(s) below

2 達成合格點數之月份 Qualifying Year / Month：_____年_____ 月

請依照同線健康事業會員共同取得督導之方式，勾選「單月」或「連續二個月」共同取得督導資格

您的下線健康事業會員是否與同線組織中之其他健康事業會員共同取得督導資格？請在下方組織圖中按上下線順序，列出欲取得督導資格之各同線健康事業會員姓名、編號及其個人達成之非累進點數。Did your downline qualify with their organization? Please list below the names, IDs# and unencumbered Volume Points of the Members qualifying in this organization

每一位欲取得督導資格之健康事業會員必須達成至少 1,000 點之非累進點數，此非累進點數並未被任何其他健康事業會員用來晉升督導資格。同線組織中最後一代取得督導資格之健康事業會員必須以一個月 4,000 點或連續二個月累計達 4,000 點合格之方式取得督導資格。Each Member must have a minimum of 1,000 Volume Points that are not being used by another Member becoming a Supervisor (unencumbered volume). The bottom Member in the organization must have 4,000 Volume Points for a 1-month qualification or accumulate 4,000 volume points over 2 consecutive months of which 1,000 accumulated volume points is unencumbered and may be PPV or DLV within the qualifying lineage.

* 單月共同取得督導資格 ONE-MONTH QUALIFICATION 3 ☐	連續二個月共同取得督導資格 TWO-MONTH QUALIFICATION 4 ☐
一個月內取得資格 一個月內購買點數達 4000 點，其中至少有 1000 點之非累進點數（您的下線健康事業會員及您個人購買點數之總和，並未被任何其他健康事業會員用來晉升督導資格） **1-month qualification.** Achieve a minimum of 4,000 Volume Points in one month of which at least 1,000 Volume Points are unencumbered (not used by another Member to qualify).	連續二個月取得資格 連續二個月內累計購買點數達 4,000 點，其中至少有 1,000 點之非累進點數（您的下線健康事業會員及您個人購買點數之總和，並未被其他健康事業會員用來晉升督導資格） **2 Month Qualification:** Accumulate 4,000 volume points over 2 consecutive months of which 1,000 accumulated volume points is unencumbered and may be PPV or DLV within the qualifying lineage.

若您的下線組織中有更多之同線健康事業會員欲在同一合格月份內共同取得督導資格，請您同時提供其資料（例如：健康事業會員姓名、健康事業會員編號及合格點數）；或填寫另一份新的督導申請表。若是您下線組織不同線之健康事業會員欲同時取得督導資格，則必須另填一份新的督導申請表。If there are more Members qualifying in this organization, please add to the chart as appropriate, and attach additional Member Information (i.e. Name, ID# and Volume Points) or complete a new form. Please complete a separate form for each new leg qualifying.

美商寶寶美股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、健康事業會員編號及電話號碼與下線健康事業會員姓名、下線健康事業會員編號之原因係為協助您完成提報下線健康事業會員完成晉升督導位階使用，並在申請期間內，於業務所及地區向您進行必要的聯繫以達上述蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，貴寶美將無法協助本次下線健康事業會員提報督導之申請）；表格上填寫之其他第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

完全合格督導 Fully Qualified Supervisor

請勾選下線健康事業會員之合格方式 Please check one box for each DS [illegible] no.

完全合格督導姓名 Fully Qualified Supervisor Name	
健康事業會員編號 Herbalife Nutrition ID Number	
電話號碼 Telephone Number	

5

第一代下線 1st Level
單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

第二代下線 2nd Level
單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

第三代下線 3rd Level
單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

第四代下線 4th Level
單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

7

第一代下線 1st Level	
健康事業會員編號 Herbalife Nutrition ID Number	
健康事業會員姓名 Member Name	
非累進點數 Unencumbered Volume Points	
第二代下線 2nd Level	
健康事業會員編號 Herbalife Nutrition ID Number	
健康事業會員姓名 Member Name	
非累進點數 Unencumbered Volume Points	
第三代下線 3rd Level	
健康事業會員編號 Herbalife Nutrition ID Number	
健康事業會員姓名 Member Name	
非累進點數 Unencumbered Volume Points	
第四代下線 4th Level	
健康事業會員編號 Herbalife Nutrition ID Number	
健康事業會員姓名 Member Name	
非累進點數 Unencumbered Volume Points	

6

樣本

* 在此提醒您，您可以授權以上取得督導資格之健康事業會員使用暫時 50%折扣之購貨優惠。Don't forget to authorize these qualifying Members at Temporary 50 Status.

© 2018 Herbalife International, Inc., All rights reserved.

Stock # 5013-200309 Revision: 06/01/2018

如您對以上之填寫方式仍有疑問，歡迎您致電 Herbalife Nutrition 客戶服務部，我們將十分樂意為您解說。

客戶服務部營業時間：星期一 ～五 09：00 ～ 18：00

星期六 09：00 ～ 12：00

客戶服務部電話：（02）8170-5268

❶請填寫您完成此份督導申請表之日期。

❷請填寫合格點數之月份。

❸若您的下線健康事業會員與同線組織中之其他健康事業會員共同以單月4,000點取得督導資格，則請勾選此方格。

❹若您的下線健康事業會員與同線組織中之其他健康事業會員共同以連續兩個月4,000點取得督導資格，則請勾選此方格。

❺請依序填寫新任督導之上線第一代督導其姓名、健康事業會員編號及電話號碼。

❻請填寫所有同線欲取得合格督導資格之正確健康事業會員姓名、編號以及其所達成之點數。

❼請對照欄位 ❻ 並勾選下線健康事業會員之合格方式。

註：不可傳真使用

HERBALIFE NUTRITION

督導申請表
SUPERVISOR QUALIFICATION FORM

日期 Date：_____

（此版為 2014/11 新版行銷計畫適用）

請完整填寫後郵寄或傳真至以下地址：
Please mail/fax this completed form to the below：
美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
台北市 115 市民大道 7 段 8 號 16 樓
電話：(02) 8170-5268 傳真：(02) 2783-3888
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
TEL: (02)8170-5268 FAX: (02)2783-3888
memberservices_taiwan@herbalife.com

每一份督導申請表適用於每一條達成督導資格之下線健康事業會員組織。請於下線健康事業會員達成合格之點數後，於次月 5 日前將此份督導申請表繳交至客戶服務部。**Only 1 application is required for each leg qualifying in your organization. Please submit this form to your Member Services Department no later than the 5th of the month following your Member's qualifying orders.**

勾選下列合格方式 Please mark the appropriate box(s) below

達成合格點數之月份 Qualifying Year / Month：_____年_____ 月

請依照同線健康事業會員共同取得督導之方式，勾選「單月」或「連續二個月」共同取得督導資格

您的下線健康事業會員是否與同線組織中之其他健康事業會員共同取得督導資格？請在下方組織圖中按上下線順序，列出欲取得督導資格之各同線健康事業會員姓名、編號及其個人達成之非累進點數。Did your downline qualify with their organization? Please list below the names, IDs# and unencumbered Volume Points of the Members qualifying in this organization

每一位欲取得督導資格之健康事業會員必須達成至少 1,000 點之非累進點數，此非累進點數並未被任何其他健康事業會員用來晉升督導資格。同線組織中最後一代取得督導資格之健康事業會員必須以一個月 4,000 點或連續二個月累計達 4,000 點合格之方式取得督導資格。Each Member must have a minimum of 1,000 Volume Points that are not being used by another Member becoming a Supervisor (unencumbered volume). The bottom Member in the organization must have 4,000 Volume Points for a 1-month qualification or accumulate 4,000 volume points over 2 consecutive months of which 1,000 accumulated volume points is unencumbered and may be PPV or DLV within the qualifying lineage.

* 單月共同取得督導資格 ☐ **ONE-MONTH QUALIFICATION**	連續二個月共同取得督導資格 ☐ **TWO-MONTH QUALIFICATION**
一個月內取得資格 一個月內購買點數達 4000 點，其中至少有 1000 點之非累進點數（您的下線健康事業會員及您個人購買點數之總和，並未被任何其他健康事業會員用來晉升督導資格） **1-month qualification.** Achieve a minimum of 4,000 Volume Points in one month of which at least 1,000 Volume Points are unencumbered (not used by another Member to qualify).	連續二個月取得資格 連續二個月內累計購買點數達 4,000 點，其中至少有 1,000 點之非累進數（您的下線健康事業會員及您個人購買點數之總和，並未被其他健康事業會員用來晉升督導資格） **2 Month Qualification:** Accumulate 4,000 volume points over 2 consecutive months of which 1,000 accumulated volume points is unencumbered and may be PPV or DLV within the qualifying lineage.

若您的下線組織中有更多之同線健康事業會員欲在同一合格月份內共同取得督導資格，請您同時提供其資料（例如：健康事業會員姓名、健康事業會員編號及合格點數）；或填寫另一份新的督導申請表。若是您下線組織不同線之健康事業會員欲同時取得督導資格，則必須另填一份新的督導申請表。If there are more Members qualifying in this organization, please add to the chart as appropriate, and attach additional Member Information (i.e. Name, ID# and Volume Points) or complete a new form. Please complete a separate form for each new leg qualifying.

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、健康事業會員編號及電話號碼與下線健康事業會員姓名、下線健康事業會員編號之原因係為協助您完成提報下線健康事業會員完成晉升督導位階使用，並在申請期間內，於業務所及地區向您進行必要的聯繫以達上述蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。(若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次下線健康事業會員提報督導之申請)；表格上填寫之其他第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

完全合格督導姓名 **Fully Qualified Supervisor Name**	
健康事業會員編號 **Herbalife Nutrition ID Number**	
電話號碼 **Telephone Number**	

完全合格督導：請填寫您的下線組織中每一位欲取得合格督導之健康事業會員其姓名、編號及合格點數。**Fully Qualified Supervisor:** Please write the name, Herbalife Nutrition ID number and Volume Points below for each Member qualifying in your organization.

完全合格督導
Fully Qualified Supervisor

第一代下線 1st Level

健康事業會員編號 **Herbalife Nutrition ID Number**	
健康事業會員姓名 **Member Name**	
非累進點數 **Unencumbered Volume Points**	

單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

第二代下線 2nd Level

健康事業會員編號 **Herbalife Nutrition ID Number**	
健康事業會員姓名 **Member Name**	
非累進點數 **Unencumbered Volume Points**	

單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

第三代下線 3rd Level

健康事業會員編號 **Herbalife Nutrition ID Number**	
健康事業會員姓名 **Member Name**	
非累進點數 **Unencumbered Volume Points**	

單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

第四代下線 4th Level

健康事業會員編號 **Herbalife Nutrition ID Number**	
健康事業會員姓名 **Member Name**	
非累進點數 **Unencumbered Volume Points**	

單月合格 1-Month ☐
連續二個月合格 2-Month ☐

* 在此提醒您，您可以授權以上取得督導資格之健康事業會員使用暫時 50%折扣之購貨優惠。**Don't forget to authorize these qualifying Members at Temporary 50 Status.**

© 2018 Herbalife International, Inc., All rights reserved.

Stock # 5013-200309 Revision: 06/01/2018

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

收入憑證表

佣金抽成 / 績效獎金 / 十位顧客 / 70% 銷售規則

EARNINGS CERTIFICATION FORM
ROYALTY OVERRIDE/PRODUCTION BONUS and 10 RETAIL CUSTOMERS/70% RULE DOCUMENTATION

此表格必須逐月填寫以符合十位顧客/70%銷售規則之規定，並請透過下列的任一方式於每月月底前將表格繳交至賀寶芙公司，賀寶芙公司必須在次月五日前收到為限（注意：郵寄方式須於每月底前寄出）

This form must be completed and submitted to Herbalife monthly to comply with the 10 Retail Customers and 70% Rules. Listed below are several methods the Form can be submitted to Herbalife. No matter which method is chosen, the form must be received by Herbalife no later than the fifth of each month for the prior month's activity. (Note: Mail must be postmarked no later than the last day of the month).

表格索取與繳交方式如下：METHODS TO SUBMIT THE FORM:

1. 下載表格 Download the form：登入 http: www.MyHerbalife.com.tw →我的辦公室 MyOffice → 健康事業會員文件 Member Documents
2. 網路繳交 Submit the form electronically:
   登入**http: www.MyHerbalife.com.tw** →我的帳號與報表MyAccounts & Reports → 十位顧客憑證表 Submit 10 Customers Form
3. 郵寄 By Mail: 美商賀寶芙股份有限公司 台灣分公司
   115 台北市市民大道7段8號16樓
4. 傳真 By Fax: 886-2- 2783-3888

除符合現有佣金抽成之相關規定外，您也必須同時遵守十位顧客和70%銷售規則，以取得佣金抽成或績效獎金。**In addition to all the existing Royalty Override requirements**, you must also comply in a timely manner with the 10 RETAIL CUSTOMERS and 70% RULES in order to receive your Royalty Override/Production Bonus payments.

每月必須銷售產品給十位不同的零售顧客且至少每人一件或以上之零售交易

The 10 RETAIL CUSTOMERS RULE means that you must make not less than one sale at retail to each of 10 customers during a given month.

除零售顧客外，每月得以下列任一或其一方式計算：Other activities that can count towards this requirement are:

銷售給第一代下線健康事業會員且該下線健康事業會員於該月份最多購買200點個人購貨點數，並於當月份無下線組織，則被視為一個零售顧客；及 *A sale to a first line Member with up to 200 personally purchased Volume Points (and no downline Members)which may be counted as a sale to one (1) retail customer; and*

營養俱樂部會員於該月份內造訪同一俱樂部10次以上，則可視為您十位顧客其中的一位。

** A Nutrition Club member who consumed products during ten (10) visits to a Nutrition Club within one Volume month, which may be counted by the Nutrition Club operator as a sale to one (1) retail customer.*

70% 銷售規則係指健康事業會員必須每月銷售出至少70%的當月進貨數量給零售顧客或批發給下線健康事業會員或營養俱樂部會員。**The 70% RULE** means that at least 70% of the total value of products you purchase each month must be sold or consumed, each month.

Sales may be to retail customers, or wholesale to downline Members. Consumption may include Nutrition Club activities.

您需符合上述規定，否則您將無法領到當月份的佣金抽成或績效獎金

EACH OF THESE REQUIREMENTS MUST BE MET OR ROYALTY OVERRIDE/PRODUCTION BONUS EARNINGS WILL NOT BE PAID

我確定我在20_____年_____月已經達成並履行上述規則之需求。

並且，依規定將該等顧客之姓名、地址、電話、電子郵件信箱和零售收據影本（和營養俱樂部會員顧客消費、造訪記錄，包括姓名、日期與聯絡方式）等紀錄提供給賀寶芙公司，並同意將相關記錄保留二年。

I certify that during the month of _____ , in the year of_____ I have fulfilled the requirements outlined in the box above. And will, upon request (for verification purposes) furnish to Herbalife the following information concerning such customers: names, addresses, phone numbers, email addresses and copies of retail receipts (and/or in the case of Nutrition Club activities, a log of member visits inclusive of member names, dates of visits, contact information). I agree to maintain all such records for a period of two (2) years.

我的個人總零售金額 My total personal retail sales for the month total: $ _____

姓名：
Please Print Name: _____

健康事業會員編號：
Herbalife ID Number: _____

簽名：
Signed:_____

電話：
TEL : _____

日期：
Date: _____

Keep one copy of this form for your personal files.

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名、健康事業會員編號及電話號碼係為協助您完成輸入收入憑證使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次輸入收入憑證之申請）

HERBALIFE NUTRITION

台灣批發產品訂購單

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
台北市 115 市民大道 7 段 8 號 16 樓
星期一～星期五 09:00-18:00
星期六 09:00–12:00
客戶服務部電話：02-8170-5268

第 _____ 頁共 _____ 頁

1 訂購者

姓名 _____

健康事業會員編號 _____

聯絡電話 1：_____
請提供行動電話，訂單完成之後，Herbalife Nutrition將傳送簡訊通知。

聯絡電話 2：_____

2 完全合格督導

姓名 _____

健康事業會員編號 _____

聯絡電話 _____

3 準督導五折購貨

姓名 _____

健康事業會員編號 _____

聯絡電話 _____

4 出貨指示

☐ 現場自取　☐ 指定送貨：收貨人姓名 _____

寄送地址 _____

_____

行動電話 _____ 聯絡電話 _____

※ 訂單收貨人若為第三人，訂購者應擔保有合法提供收件人姓名、聯絡電話及地址等個人資料之權利，遵守並履行個人資料保護法相關規範。

5 付款方式

☐ 現金　☐ 自動提款機轉帳　☐ 電匯　☐ 個人支票

☐ 信用卡

卡號 _____ - _____ - _____ - _____ 有效期限 _____ 月 / _____ 年

金額 _____ 持卡人簽名 _____（與信用卡相同）

※ 持卡人同意依照信用卡使用約定，一經使用信用卡訂購產品，均應按訂單所示之全部金額付款予發卡行。訂購單上載明之訂購品項及數量精算後，如填寫之總金額與本公司作業系統有任何誤差，以本公司訂單作業系統金額為準。

☐ 分期付款：我要使用已登記之 _____ 銀行信用卡分 _____ 期付款
（您僅能選擇一家賀寶芙簽約銀行作分期付款並附信用卡分期付款專用簽帳單）

可享折扣 _____ %

此批發價格已含 0.93% 行政處理費及 5% 加值營業稅

產品編號	產品名稱	數量	總購貨點數	批發價格	總批發價格

6 請填寫本欄

訂單月份 _____ 月　本訂購單購貨點數 _____

總批發價格

運費 / 貨物處理費
相關運費 / 貨物處理費之應收金額，您可參考價目表封面之收費說明

7 此欄由 Herbalife Nutrition 客戶服務部填寫

訂單號碼 _____ Code _____

應付總額

※ 限使用本人或本人合法授權之信用卡付款。

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的簽名、您及上線健康事業會員的姓名、健康事業會員編號、電話號碼與訂單收貨領貨人資料（包含訂單編號、點數、金額及寄送地址）及信用卡資料（卡號、效期、簽名）係為協助您完成或授權以信用卡代為支付訂單金額或授權委託他人領貨使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助您授權以信用卡代為支付訂單金額或授權委託他人領貨之申請）

HERBALIFE NUTRITION

綜合申請書

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

姓名：_____ **聯絡電話：**_____

健康事業會員編號：_____ **手機電話：**_____

日期：_____

我要做以下申請：(請勾選以下適當之申請項目)

1. **變更姓名：**☐ **本人** ☐ **配偶 新姓名：**_____ (表格此處與最下方請簽新姓名)

提醒您

1.附上本人/配偶之新姓名之身分證影本

2.若已是合格生產者/督導資格，須附上申請人新姓名之存摺封面影本

2. **電子郵件地址：**☐ **增加** ☐ **刪除：**_____

3. ☐ **變更主要聯絡電話**_____

4. ☐ **變更通訊地址：**_____

5. ☐ **恢復健康事業會員權**，並繳交年費，特此聲明本人亦清楚了解以前原引薦之下線健康事業會員並不會因為此恢復申請而回歸為本人組織中。(請附上：年費訂單/提供完整付款方式/完整勾選簽署之黃金準則保證書) **提醒您: 請一併提供最新通訊地址與聯絡電話，以為您處理通訊地址與主要聯絡電話的更新，確保您個人資料之正確性。**

6. ☐ **匯整重開美金收入：**特此向美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司申請將原收到公司開立之美金支票共____張，總計美金_____元合併後直接於**Herbalife Nutrition海外收入支付平台Herbalif Pay** 領取您的款項。在此同意並接受支票重開時因外幣匯率不同所造成匯兌之損益差額。**(請務必登記有效電子郵件地址以啟用您的Herbalife Nutrition海外收入支付平台帳戶。)**

7. ☐ **止付重開美金支票：**因_____(請填原因)，美金支票共_____張，美金支票號碼_____，金額美金_____元。在此同意並接受支票重開時因外幣匯率不同所造成匯兌之損益差額。**(請務必登記有效電子郵件地址以啟用您的Herbalife Nutrition海外收入支付平台帳戶。)**

8. ☐ **更換編號:**_____**健康事業會員申請表更換，更換原因：**_____
申請辦理更換健康事業會員表格，並在此確認從未以該健康事業會員編號訂購任何Herbalife Nutrition產品。(每更換一份表格酌收**工本費五十元**，並附上新台幣：____元整)。
新健康事業會員表格編號為_____**(此欄位由賀寶芙公司填寫)**

本人簽名:_____ **配偶變更姓名簽名處:**_____

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您與配偶的姓名、簽名、健康事業會員編號及電話號碼與電子郵件地址、通訊地址、止付重開美金支票之原因、美金支票號碼及金額、健康事業會員申請表更換編號及原因，係為協助您完成個人資料異動使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話02-8170-5268。(若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次個人資料異動之申請)表格上填寫之其他第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

HERBALIFE NUTRITION

申請受款人為公司

CHECKS PAYABLE TO A CORPORATION REQUEST FORM

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

申請人姓名 Applicant's Name：_____ 健康事業會員編號 ID#：_____

請特別注意：Herbalife Nutrition必須收到所有必要之資料文件以便處理您的申請。此健康事業會員權仍是以原申請人之名義為之，提出申請之健康事業會員對獎金收入及依法應繳稅務仍需負全責。IMPORTANT : Members are solely responsible for the proper reporting of their income and payment of their taxes. As stated in Rule 6-A in the Herbalife Nutrition Career Manual, Rules of Conduct and Member Policies, the Membership will remain in the name of the individual and the earnings of the Membership will be reported in the name and tax identification number of the individual Member. Please complete this form in its entirety so that Herbalife Nutrition can process your request.

1. 美金收入帳戶戶名(請擇一勾選)

Checks should be printed as follows (please select one)

☐ 健康事業會員姓名
Member's name

☐ 健康事業會員編號及公司名稱
Herbalife Nutrition ID# and corporation's name

☐ 公司名稱及健康事業會員姓名
Corporation's and Member's name

☐ 公司名稱
Corporation only

公司名稱：（公司中文名稱以10個中文字為限；若公司名稱已有英文翻譯，請也一併填寫，但以30個英文字母為限）Please indicate, in capital letters, the name your checks should be issued/made payable to (30 characters or less – including spaces and punctuation).

_____

2. 請檢附以下文件（您必須提供以下資料以便處理您的申請）

Please attach the following documents (these documents must be provided in order for your request to be processed)

- ✓ 營利事業登記核准函或營利事業登記證 **Certified copy of the Articles of Incorporation**
- ✓ 會議記錄（獨資企業可免）
- ✓ 股東名冊（獨資或合夥企業可免）
- ✓ 公司章程（健康事業會員或其配偶必須為公司負責人）

Name, federal ID#, and copy of bylaw's of the corporation (Name of the Member must be noted in the bylaw's of the corporation)

☐ 本人清楚登記完成後需開立發票領取獎金收入

☐ 本公司行號登記地址與賀寶芙通訊地址相同；如因不符致相關稅務問題，將自行與稅務單位說明

申請人簽名 Requestor's Signature：_____ 日期 Date：_____ 連絡電話 Telephone Number：_____

（註）1. 申請人僅限完全合格之績優組以上成員；且公司行號的負責人需為健康事業會員本人或其配偶
2. 此公司負責人若違反上述規定，賀寶芙公司有權終止健康事業會員以受款人為公司行號之資格
3. 本公司保留一切權利接受或拒絕任何申請，無需提出相關理由。

見證人簽名與簽署日期 Herbalife Nutrition requires that each person sign this form in the presence of a notary.

1、簽名 Signature _____ 簽署日期 Date _____

2、簽名 Signature _____ 簽署日期 Date _____

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名、健康事業會員編號、電話號碼及公司名稱、美金支票砍印出之內容以及相關文件與見證人之簽名係為協助您完成受款人為公司行號之申請，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話02-8170-5268轉2。(若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次受款人為公司行號之申請)；表格上填寫之見證人或其他第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

顧客30天滿意保證申請原則

台灣規範及健康事業會員政策 4.1 對顧客的零售

4.1.3 提供與保存零售收據或紀錄

健康事業會員必須在零售完成後，開立正式的Herbalife Nutrition「零售訂購單」給所有零售顧客。零售訂購單必須列明售出的產品、零售價格、健康事業會員、顧客的姓名、地址及電話號碼。健康事業會員應把他們所有的零售訂購單副本存檔兩年。Herbalife Nutrition保留一切權利要求健康事業會員出示這些副本，以證實交易、交易的條款細則及健康事業會員提供之服務。

4.1.4 顧客退款政策

Herbalife Nutrition為零售顧客提供產品三十(30)日退款保證，由顧客取得產品起三十(30)日內向零售的健康事業會員提出。當顧客提出退款要求，健康事業會員必須迅速且有禮地作出回應。健康事業會員可依「發掘Herbalife Nutrition事業機會」所明訂的退款程序，讓顧客選擇全額退還購貨款項或換取相同金額之其他Herbalife Nutrition產品，健康事業會員必須尊重顧客的選擇。

辦理需檢附寄回之資料
◇ 零售訂購單一式二聯（紅聯&白聯）
◇ 顧客要求退款表格
◇ 退款之產品
備查資料：原始銷售/退款收據

針對下列項目，審核後得拒絕申請
◇ 同一顧客於多次（2次以上）申請辦理顧客30天退款
◇ 產品數量不符合30天內使用方式，蓄意破壞或錯誤使用。
◇ 顧客聯絡不上或提供的資料，經查不屬實者。
◇ 自購買日起算超過所規定產品滿意保證期限者。
◇ 產品包裝不完整及產品已逾有效期限
◇ 顧客退款原因非針對產品不滿意而退款
◇ 惡意、蓄意或濫用產品滿意保證者
◇ Herbalife Nutrition保有最終審查辦理之權利。

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

顧客要求退款表格

CUSTOMER REQUEST FOR REFUND

顧客 / Customer:

姓名
Name:_____
郵遞區號區域 區域
Postal Code: _____ Country:_____
城市
City:_____
地址
Address:_____
電話
_____ Telephone:( )_____

寄往 / Ship to:

姓名
Name:_____
郵遞區號區域 區域
Postal Code: _____ Country:_____
城市
City:_____
地址
Address:_____
電話
_____ Telephone:( )_____

退款資料 / Refund Information

我要求購貨之退款
I request refund for purchase price of_____
總金額共：NT$
in the amount of: NT$_____
為以下原因
For the following reasons:_____

_____

_____

獲准之退款金額共：NT$
Refund acknowledged in the amount of: NT$_____

顧客簽名
Customer Signature:_____

健康事業會員 / Member :

姓名
Name: _____
Herbalife Nutrition健康事業會員號碼
Herbalife Nutrition ID Number：_____
統一編號
VAT Registration Number：_____

我在使用商品達：☐一週或不足一週；☐二週；☐三週；☐四週後，根據三十天內退貨之保證，將未使用部分〈☐ 3/4、☐ 1/2、☐1/4〉之商品連同零售訂單之收據退還於健康事業會員，以供其退還於公司。
I herewith return the unused portion (☐ 3/4 ☐ 1/2 ☐ 1/4) of the product along with a Sales Return Certificate and GUI copies 2 and 3 and/or the retail order form to the Member for return to the Company as required under the 30 Day Money-Back Guarantee after trying the product for:
☐ 1 week or less ; ☐ 2 weeks ; ☐ 3 weeks ; ☐ 4weeks.

本表格需與零售訂購單同時存在始為有效
This form is not valid without a copy of the retail order form

本表格將幫助我們藉電話訪談而追蹤你的顧客，並了解他們的問題所在，這將有助於公司進一步提供協助予顧客、提昇公司成長、並協助你們每一個健康事業會員在各方面對顧客提供更好服務的技巧，且為你們的將來建立一個更遠大更美好的事業。
This form will properly help us to make an audit of your customers by calling them to see exactly what some of the problems have been. This will help us find out what we can do as a company to further help our customers, our company growth, and most of all you, the Member , in technique to better service your customers in the field and to build a bigger and better repeat business for your future.

致Herbalife Nutrition / To Herbalife Nutrition

我保證我已將上述金額款項退還顧客；未使用部分 ☐ 3/4 ☐ 1/2 ☐ 1/4之產品及顧客零售訂貨單之影本，在此如數歸還公司以更換同等產品。 I certify that I have refunded the above stated amount to customer. Unused portion of the product: ☐ 3/4 ☐ 1/2 ☐1/4 and customer's copy of retail order form is hereby Returned for replacement in kind.
健康事業會員簽名/Distributor Signature_____ 日期/Date:_____

健康事業會員注意事項 / Notice to the Member

本表格於填妥簽名一式二份，連同產品未使用部份及顧客零售收據一併於退款給顧客之三十天內退回給公司。
This form must be completely and properly filled out and signed, to be returned in duplicate, together with the unused portion of the product, along with customer's receipt to the warehouse within thirty days following refund to customer.

直銷中心收據 / Distributor Center Receipt

未使用部份之產品及顧客零售收據已由健康事業會員中心於健康事業會員退費予顧客三十日內收受，並如數更換產品。
Unused portion of product and customer's retail receipt has been received by the distribution center within thirty days following refund to customer and product has been replaced in kind.

產品說明 / Description of Product	寄貨人 / Shipped By	提貨人 / Pick-Up

倉庫發貨員
Warehouse Clerk: _____

日期
Date: _____

Herbalife Nutrition准許健康事業會員複製本文件。所有權利均 保留。
Members have Herbalife Nutrition's permission to duplicate this document.

三十天退費保證 /30-Day Money-Back Guarantee

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名、健康事業會員編號、統一編號、電話號碼、地址與顧客的姓名、簽名、電話號碼、地址與退款資料（包含退款金額及原因與使用狀況）係為協助您完成顧客要求退款使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第 3 條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次顧客要求退款之申請）；表格上填寫之第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc., Taiwan Branch
台北市115市民大道7段8號16樓
16F, No.8, Sec.7, Civic Blvd., Taipei City 115, Taiwan, ROC
Tel:02-8170-5268 Fax:02-2783-3888
客戶服務部電子郵件信箱：
memberservices_taiwan@herbalife.com

零售訂購單
RETAIL ORDER FORM

日期 *Date:* _____

健康事業會員 Member:

姓名
Name: _____

Herbalife Nutrition 健康事業會員號碼
Herbalife Nutrition ID Number: _____

地址 □□□
Address: _____

電話
Telephone: (　　) _____

顧客 CUSTOMER:

姓名
Name: _____

地址 □□□
Address: _____

_____

電話
Telephone: (　　) _____

數量 QUANTITY	產品說明 DESCRIPTION OF GOODS	每件價格 UNIT PRICE	價格 PRICE

意見 *Comments:* _____

_____

顧客簽名 *Customer Signature:* _____

樣本

HERBALIFE NUTRITION 退款政策：Herbalife Nutrition提供換貨或全額退款機會，你只需將未使用部份之商品於購買後三十日內退回上線健康事業會員即可。

HERBALIFE NUTRITION REFUND POLICY: Herbalife Nutrition offers an exchange or a full refund. Simply request a refund from your member within thirty (30) days form your receipt of the product and return the unused portion with the product containers to the member named adove.

免費示範 FREE DEMONSTRATION

請安排做免費家庭示範至：
Please arrange to give a free home demonstration to:

姓名 *Name:* _____ 電話 *Telephone:* _____

地址
Address: _____

請安排做免費家庭示範至：
Please arrange to give a free home demonstration to:

姓名 *Name:* _____ 電話 *Telephone:* _____

地址
Address: _____

我了解此要約僅是為邀訪之請求，我並不負責購買任何產品之義務。

I understand that this order may be considered as an invitation to call upon me from time to time\with the understanding that I will be under no obligation to buy.

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司蒐集您的姓名、簽名、健康事業會員編號、電話號碼、地址與顧客的姓名、簽名、電話號碼、地址與退款資料（包含退款金額及原因與使用產品項目）係為協助您完成顧客要求退款使用，並在公司營運期間內於業務所及地區向您寄發資訊或進行必要的聯繫以達蒐集之目的。您得依個人資料保護法第3條行使查閱、補充、更正、製給複製本及請求停止蒐集、處理、利用及請求刪除等權利，請洽客戶服務部電話 02-8170-5268。（若您資料提供不完整，賀寶芙將無法協助本次顧客要求退款之申請），表格上填寫之第三人資料，填表人應擔保以合法方式提供上述資料之權利，並履行個資法相關權益告知之義務。

白聯 - 會員留存，粉紅聯 - 顧客留存。（如需辦理顧客30天滿意保證申請，請將白聯及粉紅聯一併寄回台北總公司。）
White:For Your Records. Pink:To Customer.

@2018 HERBALIFE INTERNATIONAL ,INC., U.S.A. /All rights reserved.

Stock # 5001
TW-2018/06

註：不可傳真使用

第9章 健康事業會員關於多層次傳銷管理法暨相關法令說明須知

一、 依據多層次傳銷管理第14條規定傳銷商之參加契約之內容，應包括下列事項。健康事業會員可透過以下說明，了解相關事項內容。

(一) 多層次傳銷管理法第十條第一項第二款至第七款所定事項。

健康事業會員可透過閱覽「事業機會手冊」及「台灣規範及健康事業會員政策」【請參閱網址:https://l.ead.me/bbM501或掃描QRCode】獲得相關資訊，如有任何疑問，請聯繫賀寶芙客戶服務部。

(二) 傳銷商違約事由及處理方式。

關於傳銷商的違約事由，規範於「台灣規範及健康事業會員政策」中【請參閱網址:https://l.ead.me/bbM501或掃描QR Code】。相關條款包括但不限於:

3.1.1 一般準則

在各國從事Herbalife Nutrition事業之健康事業會員必須遵守所有法規，這些法規包含Herbalife Nutrition事業所在地國家之法律和任何關於經營Herbalife Nutrition事業之「規範及健康事業會員政策」。健康事業會員必須要和下線健康事業會員一同閱讀及遵守這些規範。此外，健康事業會員不得鼓勵其他健康事業會員違反「健康事業會員申請表及關係契約」之內容、任何Herbalife Nutrition所公告之規範，或當地法律。

3.1.8 操弄市場行銷計劃

不當引薦和其他試圖操弄市場行銷計劃的行為將會被視作嚴重違規，不論直接或間接參與、教導或鼓勵他人從事此類行為，均將導致嚴厲的制裁和懲罰，包括但不限於終止健康事業會員權或停止發放收入。

操弄市場行銷計劃的例子包括：

- 以另外一位健康事業會員的名義購買產品。
- 購買產品的主要目的是企圖從市場行銷計劃中獲益，而不是購買適量的產品作為零售給顧客或個人使用之用途。
- 勸阻下線健康事業會員訂貨，以利上線從市場行銷計劃中獲益。
- 教導或鼓勵他人違反「規範及健康事業會員政策」或操弄市場行銷計劃。

不當引薦方式的例子包括：

- 填寫申請表格時提供假造或有誤導性之資料。
- 向申請人保證在申請人成為健康事業會員後，引薦人或上線將為他提供下線健康事業會員。

9.1.5 終止健康事業會員權

如健康事業會員違反「規範及健康事業會員政策」及法律[48]，Herbalife Nutrition得根據其唯一且絕對的判斷終止其健康事業會員權[49]。

健康事業會員權之終止自Herbalife Nutrition寄發給健康事業會員的書面通知內訂定的日期起開始生效。一旦終止健康事業會員權，健康事業會員不得因終止健康事業會員權而向Herbalife Nutrition求償。

被終止健康事業會員權的健康事業會員[50]，不再享有以下權利：

- 從事健康事業會員的業務；
- 自稱其為Herbalife Nutrition獨立健康事業會員；
- 使用Herbalife Nutrition的商號、標誌、商標及其他智慧財產；及
- 參與Herbalife Nutrition教育訓練、會議、社交活動及促銷活動，縱使其身為其他健康事業會員的配偶或顧客，亦同。

[48]指完全取消其健康業事業會員權及健康業事業會員經營Herbalife Nutrition事業的權利，包括取消健康事業會員基於其健康事業會員權而可收取之其他收入的權利。

[49] 健康事業會員不得從事下列活動，包括但不限於：

1. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、零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. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

[50]本條所列的禁止事項，亦適用於健康事業會員在可能違反規範而受公司調查時，以解約或以其他方式終止Herbalife Nutrition健康事業會員權之健康事業會員。

如果健康事業會員有違約之情形發生，其處理方式將依照「台灣規範及健康事業會員政策」第九章執行程序進行調查及處理。詳細內容，請參閱網址:https://l.ead.me/bbM501或掃描QR Code。

(三)多層次傳銷管理法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。

關於健康事業會員權終止、退貨及顧客退款政策之相關規定，敬請參閱「台灣規範及健康事業會員政策」第2.5條及4.1.4條獲得詳細資訊，賀寶芙提供優於法令規定的相關退貨政策，請參閱網址:https://l.ead.me/bbM501或掃描QR Code。

(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。

關於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致健康事業會員權解除、終止時，其退貨政策之相關規定，敬請參閱「台灣規範及健康事業會員政策」第2.5條獲得詳細資訊，賀寶芙提供優於法令規定的相關退貨政策，請參閱網址:https://l.ead.me/bbM501或掃描QR Code。

(五) 契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

健康事業會員之續約條件及處理方式，敬請參閱「台灣規範及健康事業會員政策」第1.1.4及1.1.5條如下（請參閱網址: https://l.ead.me/bbM501或掃描QR Code。）

1.1.4 年費

健康事業會員需繳交年費（以下稱「年費」），作為Herbalife Nutrition提供電腦處理服務和其他服務。此費用必須由健康事業會員自行支付，不得由其他健康事業會員代繳。如果健康事業會員在續約期限屆至前未繳交年費，其健康事業會員權將會被終止。Herbalife Nutrition會透過郵件/電子郵件提醒健康事業會員繳交年費的截止期限。繳交年費為健康事業會員本身的義務。

1.1.5 年費的接受或拒絕

如果健康事業會員違反「規範及健康事業會員政策」，Herbalife Nutrition得拒絕接受健康事業會員繳交年費，在此情況下，健康事業會員權將會被終止，Herbalife Nutrition將會退還健康事業會員所繳交之年費。

二、 相關法令說明

健康事業會員於執行業務時，其多層次傳銷法令及其他相關法令規範，敬請參閱網址:https://l.ead.me/bbBDnA或掃描QR Code，如有任何疑問請洽賀寶芙客戶服務部。

備註:健康事業會員如對上述說明或規範有任何疑問，或無法利用網路取得規範及相關法令訊息，請洽賀寶芙客戶服務部，我們很樂意為您服務。

「台灣規範及健康事業會員政策」詳情請見：https://l.ead.me/bbM501

「相關法令規定」詳情請見：https://l.ead.me/bbBDnA

請上我們的社群媒體了解Herbalife Nutrition的所有創意、建議與最新消息。除此之外，這些最酷最炫的貼文也是您寶貴與可靠的資源，適合您在個人的社群網頁上分享。

Facebook.com/Herbalife

YouTube.com/HerbalifeIntl

Twitter.com/Herbalife

Instagram.com/Herbalife

Linkedin.com/company/Herbalife

隨時隨地以您喜歡的方式訂購產品!

最簡單的訂購方式就是透過tw.myherbalife.com網路下單。

如果您想要與真人對話的話，可以和我們最親切的客服團隊對話，他們隨時準備好回答您可能有的任何問題！

網路與行動下單
tw.myherbalife.com
m.myherbalife.com

電話下單
(02)8170-5268

節省時間的下單秘訣：

- 下訂單的時候準備好您的Herbalife Nutrition健康事業會員編號。
- 提供送貨方式與送貨地址(包括郵遞區號)。
- 準備好您的信用卡資料(如果您要以信用卡付款)。
- 手邊準備好紙和筆，以記下訂單編號與其他相關資料。

HERBALIFE NUTRITION

美商賀寶芙股份有限公司台灣分公司
Herbalife Taiwan Inc. Taiwan Branch
台北市南港區市民大道 7 段 8 號 16 樓
客服專線：(02)8170-5268
傳真電話：(02)2783-3888
官方網站：www.herbalife.com.tw

讚 HERBALIFE

herbalife.com.tw

臉書粉絲專頁

健康報報 (Android)

健康報報 (IOS)

#690150-TW-01 07/20

引言

恭喜您! 身為 Herbalife Nutrition 獨立健康事業會員，您現在即是我們大家庭的成員，一同致力於我們的「營養使命」。作為全球領導營養品牌，我們有責任以道德和誠信來經營這份事業。 因此，請詳閱「規範及健康事業會員政策」[1]來幫助您通往 Herbalife Nutrition 的事業道路。

大部分的健康事業會員加入 Herbalife Nutrition 是為了享有 Herbalife Nutrition 產品的折扣，同時致力達成個人營養和體重管理目標。 如果這是您加入的原因，那麼您只需要詳細閱讀此份「規範及健康事業會員政策」前面部分章節即可。 如果現在或將來，您希望投入 Herbalife Nutrition 事業，則請您詳細閱讀和瞭解每一個規則。

因為我們了解業務活動涵蓋範圍較為廣泛複雜，Herbalife Nutrition 的客戶服務部會在這裡幫助您。如果您有問題，您可來電 (02) 8170-5268 聯絡客戶服務部。

不論您的目標是什麼 – 是更好的營養，還是更好的營養加上額外的收入– 我們希望您都能享受因 Herbalife Nutrition 健康事業會員權所帶來的回饋。

敬祝成功

您的 Herbalife Nutrition 團隊

---

[1] Herbalife Nutrition 公司有增修「規範及健康事業會員政策」並隨時公布其他規範、政策與公告(通稱為「規範」)之唯一及最終決定權，然而，對於未來的變更和新規則，其將不適用於追溯過去的行為。Herbalife Nutrition 公司得對任何違反規範及健康事業會員政策之行為具有絕對裁決權，亦對於違反規則中任一條款之行為，保留完全或部分之撤回及赦免權。本規範中所列之健康事業會員即為多層次傳銷管理法所稱之傳銷商。

目錄

引言

第 1 章 Herbalife Nutrition事業起步

1.1 申請成為健康事業會員

1.1.1 購貨要求限制

1.1.2 不鼓勵舉債

1.1.3 每人只限擁有一個健康事業會員權健康事業會員權

1.1.4 年費

1.1.5 年費的接受或拒絕

1.1.6 通訊及聯絡方式

1.1.7 適量購貨

1.1.8 付款

第 2 章 健康事業會員權相關規定

2.1 健康事業會員權所需條件

2.1.1 健康事業會員必須為個人名義

2.1.2 雙重健康事業會員權

2.1.3 健康事業會員年齡限制

2.1.4 未成年健康事業會員資格

2.1.5 已婚夫妻及兩名健康事業會員結婚

2.1.6 配偶或共同生活家屬的表揚

2.1.7 配偶或共同生活家屬的業務活動

2.1.8 曾為健康事業會員者

2.1.9 曾為健康事業會員或優惠顧客會員權的揭露義務

2.1.10 等候期

2.2 健康事業會員權的移轉

2.2.1 健康事業會員權的轉讓、出售與移轉

2.2.2 只可出售、轉讓或移轉給非Herbalife Nutrition健康事業會員

2.2.3 位階與權益

2.2.4 移轉後的責任

2.3 分居、離婚或終止共同生活關係之健康事業會員

2.3.1 建立新的健康事業會員權

2.3.2 要求修改原有健康事業會員權

2.3.3 加入不同引薦人組織

2.3.4 離婚、終止共同生活關係與Herbalife Nutrition市場行銷計劃

2.4 繼承

2.5 健康事業會員權的終止

2.5.1 解約

2.5.2 90天內Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒之買回

2.5.3 健康事業會員權終止後之產品回購

第 3 章 業務活動

3.1 經營您的事業

3.1.1 一般準則

3.1.2 健康事業會員的個體獨立經營

3.1.3 維持Herbalife Nutrition名譽及形象

3.1.4 旁人協助健康事業會員權業務之責任

3.1.5 不得暗示或表達Herbalife Nutrition與其他類似組織有任何關連

3.1.6 不得誘使健康事業會員零售其他類似組織的產品或服務

3.1.7 績優組的限制

3.1.8 操弄市場行銷計劃與不當的招募交易行為

3.1.9 欠款紀錄

3.1.10 大眾媒體之訪問及聲明

3.1.11 騷擾及歧視之不當行為

3.1.12 供應商的責任

3.2 國際業務

3.2.1 在市場未開放國家或地區的業務活動

3.2.2 在市場開放國家或地區的業務活動

3.2.3 在中國的業務活動

3.2.4 個人購貨點數

3.2.5 被禁止從事Herbalife Nutrition業務的國家

3.2.6 美國財政部海外資產控制辦公室指定制裁名單

3.3 行銷工具

3.3.1 不得以營利為目的而零售行銷工具

3.3.2 潛在顧客名單

3.3.3 促銷行銷工具需書面同意

3.3.4 促銷由廠商提供的行銷工具

3.3.5 停止使用或零售行銷工具的通知

第 4 章 零售

4.1 對消費者的零售

4.1.1 不被允許的零售場所

4.1.2 健康事業會員的私人辦公室

4.1.3 提供與保存零售收據或紀錄

4.1.4 優惠顧客和零售顧客退款政策

4.2 收入及調整

4.2.1 產品直銷

4.2.2 十位零售顧客規則

4.2.3 70%零售規則

4.3 零售方式
4.3.1 健康事業會員作為品牌大使
4.3.2 產品零售給非健康事業會員作轉售
4.3.3 修改標籤及物品
4.3.4 不得轉售試用品或日用分裝包
4.3.5 產品使用方法與說明
4.3.6 產品保存
4.3.7 顧客服務

第 5 章 引薦和領導
5.1 引薦下線的責任
5.1.1 訓練
5.1.2 獨立關係
5.1.3 健康事業會員文件的準備

5.2 保障引薦權
5.2.1 引誘變更引薦人
5.2.2 更正引薦人關係
5.2.3 申請變更引薦人

第 6 章 行銷您的事業
6.1 宣稱與陳述
6.1.1 合法、真實且無誤導
6.1.2 體重管理宣稱
6.1.3 產品宣稱
6.1.4 收入宣稱
6.1.5 免責聲明的大小與位置
6.1.6 在家創業之宣稱
6.1.7 Herbalife Nutrition與Herbalife Nutrition健康事業會員間關係之宣稱
6.1.8 事業機會宣稱

6.2 Herbalife Nutrition智慧財產權之使用
6.2.1 定義
6.2.2 版權
6.2.3 商標、 標誌、商業外觀和商號
6.2.4 商業機密
6.2.5 僅限Herbalife Nutrition業務使用
6.2.6 電視、廣播電台、雜誌或報紙
6.2.7 電子媒體
6.2.8 免付費電話號碼
6.2.9 電話簿資料
6.2.10 馬克休斯的名字或肖像
6.2.11 Herbalife Nutrition的地址
6.2.12 禁止使用第三方智慧財產權

6.2.13 終止Herbalife Nutrition健康事業會員權

6.3 廣告與宣傳

6.3.1 Herbalife Nutrition廣告範本

6.3.2 健康事業會員製作的廣告和輔銷教材

6.3.3 張貼廣告宣傳品

6.3.4 播放或廣播

6.4 保持個人的人際關係

6.4.1 價格廣告

6.4.2 推廣優惠顧客計劃

第 7 章 使用網路和電子行銷

7.1 健康事業會員行為

7.1.1 個人行為準則

7.1.2 未經授權之電腦存取

7.1.3 消費者資料

7.2 健康事業會員個人網站

7.2.1 健康事業會員必須揭露與Herbalife Nutrition之間的關係

7.2.2 網域名稱、電子郵件及網站

7.2.3 使用網站超連結

7.2.4 健康事業會員個人網站上的第三方廣告

7.2.5 國際業務

7.2.6 網站隱私權聲明

7.2.7 搜尋引擎廣告與優化

7.2.8 健康事業會員網站

7.3 禁止網路拍賣與拍賣銷售

7.4 電子郵件

7.4.1 要求與限制

7.4.2 政府主管機關通知中斷電子郵件活動

7.5 社群媒體網站

7.5.1 貼文的責任

7.5.2 社群媒體作為零售與推廣之論壇

7.5.3 貼文與宣稱

7.5.4 使用Herbalife Nutrition之智慧財產權

7.5.5 照片與影片/錄音

7.5.6 專業態度

7.5.7 使用條款

7.5.8 禁止購買社群媒體之追蹤數及按讚數

7.5.9 禁止於社群媒體平台鎖定追蹤者

7.5.10 禁止資料探勘及網路抓取軟體

7.5.11 禁止不當的通信

7.6 電話行銷
7.6.1 定義
7.6.2 電話行銷須知
7.6.3 自動撥號裝置
7.6.4 預錄或人工語音訊息
7.6.5 未經邀約的傳真
7.6.6 政府主管機關的詢問

第 8 章 營養俱樂部
8.1 一般準則
8.1.1 符合Herbalife Nutrition之準則
8.1.2 訓練
8.1.3 僱用員工
8.1.4 非加盟經營權
8.1.5 獨立業務經營
8.1.6 一位應負責的健康事業會員
8.1.7 好鄰居政策
8.1.8 遵守法律規範
8.1.9 無指定或專屬區域
8.1.10 多個俱樂部
8.1.11 必須張貼之公告
8.1.12 良好衛生

8.2 俱樂部營運
8.2.1 費用
8.2.2 非強制性參加俱樂部活動
8.2.3 俱樂部活動與服務
8.2.4 俱樂部會員推薦獎勵
8.2.5 僅限已授權之Herbalife Nutrition產品
8.2.6 產品使用
8.2.7 外帶產品
8.2.8 產品零售
8.2.9 試用品
8.2.10 不當的混合調製飲料
8.2.11 產品包裝和展示
8.2.12 產品容器的適當處置
8.2.13 禁止轉售俱樂部

8.3 行銷、促銷及廣告
8.3.1 宣稱與陳述
8.3.2 提供俱樂部會員與來賓營養諮詢建議
8.3.3 廣告

8.3.4 社群媒體曝光
8.3.5 住宅地點營養俱樂部招牌限制

8.4 在非住宅地點經營之營養俱樂部
8.4.1 營養俱樂部登記流程
8.4.2 非零售/服務場所
8.4.3 招牌限制
8.4.4 營養俱樂部外觀
8.4.5 收銀機
8.4.6 出租、租用或共用俱樂部場地

第 9 章 執行程序
9.1 申訴程序
9.1.1 調查
9.1.2 制裁
9.1.3 糾正措施
9.1.4 重新審理之要求 (與終止健康事業會員權無關)
9.1.5 終止健康事業會員權
9.1.6 終止健康事業會員權後的上訴程序

第 10 章 其他法律規定
10.1 損害
10.2 免責條款與遲延
10.3 可分性
10.4 法律選擇與管轄權
10.5 賠償
10.6 健康事業會員間的求償

第 11 章 隱私權和資料保護

第 12 章 定義

第 1 章 Herbalife Nutrition 事業起步

1.1 申請成為健康事業會員

申請成為Herbalife Nutrition健康事業會員 (以下稱「申請人」) 必須：

1. 由一名Herbalife Nutrition健康事業會員所引薦 (以下稱「引薦人」)；
2. 購買一個Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒 (HMP)；
3. 填寫與提交Herbalife Nutrition健康事業會員申請表及關係契約 (以下稱「申請表」)； 與
4. Herbalife Nutrition收到並接受健康事業會員權申請[2]。

1.1.1 購貨要求限制

健康事業會員權申請人唯一所需的成本，便是購買一個完整Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒(HMP)，引薦人不得賺取任何差價獲得利潤。

Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒不得與其他產品、服務或教材合併零售。引薦人不得要求健康事業會員購買：

- 超過自身可零售或使用的產品數量。
- 除Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒外之任何不論是否由Herbalife Nutrition製作出版的教材、產品或服務。
- 任何研討會、會議及其他活動之門票。

1.1.2 不鼓勵舉債

Herbalife Nutrition事業的好處之一就是低成本。健康事業會員唯一需要支出的費用就是購買Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒。Herbalife Nutrition不鼓勵健康事業會員舉債經營Herbalife Nutrition事業。健康事業會員在零售產品與/或發展組織時無須做出任何投資或舉債購買大量的存貨。

Herbalife Nutrition強烈的不鼓勵舉債追求Herbalife Nutrition事業機會或從事Herbalife Nutrition業務。健康事業會員不得將教育或其他建立事業無關之目的所借貸或授予的金錢用在與Herbalife Nutrition事業相關的活動上。

1.1.3 每人只限擁有一個健康事業會員權

除了結婚或建立共同生活關係時已是督導位階的健康事業會員結婚、分居、離婚、終止共同生活關係及繼承相關規範(請參見規則2.1.5、2.3和2.4)所允許之情況外，每一位健康事業會員僅能擁有及經營一個Herbalife Nutrition健康事業會員權。如任何人填妥並簽署超過一份健康事業會員申請表，Herbalife Nutrition僅接受其第一份的申請為有效的健康事業會員權。

[2] Herbalife Nutrition 保留一切權利接受或拒絕任何申請，且無須提出相關理由。在 Herbalife Nutrition 同意接受健康事業會員權申請之前，申請人僅被授予暫時購買 Herbalife Nutrition 產品之權利。

1.1.4 年費

健康事業會員需繳交年費 (以下稱「年費」) ，作為Herbalife Nutrition提供電腦處理服務和其他服務。此費用必須由健康事業會員自行支付，不得由其他健康事業會員代繳。如果健康事業會員在續約期限屆至前未繳交年費，其健康事業會員權將會被終止。Herbalife Nutrition會透過電子郵件提醒健康事業會員繳交年費的截止期限。繳交年費為健康事業會員本身的義務。

1.1.5 年費的接受或拒絕

如果健康事業會員違反「規範及健康事業會員政策」，Herbalife Nutrition得拒絕接受健康事業會員繳交年費，在此情況下，健康事業會員權將會被終止，Herbalife Nutrition將會退還健康事業會員所繳交之年費。

1.1.6 通訊及聯絡方式

健康事業會員必須提供通訊地址給Herbalife Nutrition，若有變更須即時通知Herbalife Nutrition更新健康事業會員權紀錄當中的所有聯絡資訊。所有提交給Herbalife Nutrition的文件與資料都必須要及時、完整且真實。

1.1.7 適量購貨

督導以下之健康事業會員僅得向引薦人、第一代上線完全合格督導(在引薦人為非完全合格督導時)或直接向Herbalife Nutrition購買Herbalife Nutrition產品，所有產品都必須要在交易後的合理時間內出貨。

完全合格督導僅能向Herbalife Nutrition購買產品。

健康事業會員不得代其他健康事業會員下訂單或支付訂單款項。

1.1.8 付款

健康事業會員不可以使用其他健康事業會員、零售顧客或其他人士之信用卡、個人支票或任何其他付款方式支付其向Herbalife Nutrition購買的訂單。

健康事業會員必須確保所有支付給Herbalife Nutrition的款項均有充足之資金支應。 健康事業會員對因任何理由被拒絕的付款負財務上的責任[3]。

Herbalife Nutrition得對違反此規定之健康事業會員的購貨權益加以限制，並且調整點數及收入以結算系爭的款項或費用。

[3] 付款因為資金不足而被退回的健康事業會員可能會被 Herbalife Nutrition 收取額外費用。

第 2 章 健康事業會員權相關規定

2.1 健康事業會員權所需條件

2.1.1 健康事業會員必須為個人名義

Herbalife Nutrition僅接受以個人名義的健康事業會員權申請，但在提供合法的商業理由情況下，健康事業會員可以書面向Herbalife Nutrition客戶服務部(以下稱「客服部」)[4]申請以特定公司名義或合夥事業為受款人。健康事業會員權仍是以個人名義經營，其所賺取之收入也將併入健康事業會員個人的所得稅。

2.1.2 雙重健康事業會員權

任何健康事業會員、其配偶或共同生活家屬擁有一個以上的健康事業會員權，並協助他人或以他人名義經營Herbalife Nutrition事業或發展組織時，Herbalife Nutrition有絕對權利對此兩個或兩個以上的健康事業會員權作出以下裁決：

- 終止或附加條件於其中一方或雙方健康事業會員權。
- 對參與的健康事業會員或引薦人罰款或為其他處罰。
- 對違反的雙重健康事業會員權在被刪除或回歸正確引薦線前的點數或收入作調整。
- 採取其他Herbalife Nutrition視為適當的處置。

在雙重健康事業會員權及其他類似違規的情況下，健康事業會員可能獲准繼續作為Herbalife Nutrition健康事業會員，但必須由公司依行為規範決定，歸回正確的引薦人。在大部份的情況下，被刪除的健康事業會員權的下線組織，將會連同健康事業會員歸回正確的引薦線。

2.1.3 健康事業會員年齡限制

申請人必須年滿20足歲，方可成為Herbalife Nutrition健康事業會員[5]。

2.1.4 未成年健康事業會員資格

在台灣只要年滿18足歲即可申請加入成為Herbalife Nutrition健康事業會員，但必須提供經公證由父母或法定監護人簽署的「監護人責任保證同意書」，父母或法定監護人必須負責該未成年申請人的行為。如果父母或監護人是Herbalife Nutrition健康事業會員，此「監護人責任保證同意書」需(1)父母或監護人對該未成年申請人的行為負責；(2) 保證各自經營其Herbalife Nutrition事業，不會以任何方式參與或協助該未成年者健康事業會員權的經營。

2.1.5 已婚夫妻及兩名健康事業會員結婚

已婚夫妻或共同生活家屬只可擁有一個健康事業會員權或優惠顧客會員權。

- 如兩名健康事業會員結婚或成為共同生活家屬，其中一方必須放棄其健康事業會員權[6]

---

[4] 客服部聯絡電話為 (02) 8170-5268.

[5] 各個國家對最低年齡的限制有所不同，請聯絡客服部查詢其他國家之規定。

[6] 如健康事業會員在結婚前均已是完全合格督導或以上位階，則其配偶或共同生活家屬可以保留及經營原獨立會員權。

- 如健康事業會員與優惠顧客結婚或成為共同生活家屬，則須放棄健康事業會員或優惠顧客其一會員權。

2.1.6 配偶或共同生活家屬的表揚

健康事業會員得在原來的健康事業會員權中，增加配偶或增加共同生活家屬以供協助其事業和表揚[7]用途。

健康事業會員資格仍將保留。然而，若健康事業會員與其配偶或共同生活家屬分離時，則健康事業會員權的所有權或因健康事業會員權可享有的權益可能會受到影響[8]。

2.1.7 配偶或共同生活家屬的業務活動

健康事業會員應對配偶或共同生活家屬之行為負責，不論配偶或共同生活家屬是否有參與健康事業會員權之業務活動，亦不論健康事業會員是否知悉配偶或共同生活家屬有無參與健康事業會員權之業務活動。配偶或共同生活家屬必須遵守「規範及健康事業會員政策」以及與Herbalife Nutrition事業相關之法令。舉例而言， 若健康事業會員的配偶或共同生活家屬提供、邀請、鼓勵或誘使任何其他Herbalife Nutrition健康事業會員、優惠顧客或顧客，加入其他性質類似之公司或直銷公司(MLM)，該健康事業會員則須對此行為負責。

若Herbalife Nutrition認為健康事業會員的配偶或共同生活家屬有上述行為從而有損或可能損害Herbalife Nutrition或其產品、其他健康事業會員、商標、商號名譽及形象時，Herbalife Nutrition得終止健康事業會員權。

2.1.8 曾為健康事業會員者

前健康事業會員(包括前健康事業會員、優惠顧客、其配偶或共同生活家屬、或其他參與協助其健康事業會員權或優惠顧客會員權的人士)，如欲在另一引薦人下再度申請為健康事業會員，必須經過等候期，始能在另一個引薦人的引薦下再度成為健康事業會員。(請參見規則 2.1.10)

2.1.9 曾為健康事業會員或優惠顧客會員權的揭露義務

前健康事業會員或優惠顧客會員權如欲重新申請新的健康事業會員權或優惠顧客會員權，則必須在申請時主動通知Herbalife Nutrition並提供先前的健康事業會員權或優惠顧客會員權編號。若前健康事業會員或優惠顧客會員權未告知Herbalife Nutrition他們參與其他健康事業會員權或優惠顧客會員權活動，或做任何不實之陳述，前健康事業會員權或優惠顧客會員權可能會被終止。

2.1.10 等候期

等候期為一段等候期間，前健康事業會員 (包括前健康事業會員、優惠顧客、其配偶或共同生活家屬、或其他參與協助其健康事業會員權的人士) 在變更不同的引薦人前不得以任何方式加入 Herbalife Nutrition 成為健康事業會員或優惠顧客會員。

健康事業會員等候期：

[7] 表揚的例子如出席 Herbalife Nutrition 活動、晉升位階或終身成就的表揚。

[8] 若因分居離婚或終止共同生活家屬關係，健康事業會員權在法律和/或財務方面有爭議時，無論是否增加配偶或共同生活家屬，都可能影響當地法院的判決。

- 督導與以下位階: 一年
- 世界組與以上位階: 兩年

（以解約日或年費到期日）

優惠顧客等候期：

- 從原始申請、最後續約或最後訂單日中擇最晚者，連續 180 天無參與業務活動。
  解約仍需重新計算等候期。

健康事業會員轉為優惠顧客等候期：

- 督導與以下位階: 自轉換日起一年
- 世界組與以上位階: 自轉換日起兩年

健康事業會員欲轉換為優惠顧客需符合當時位階之等候期，待等候期過才能簽署新合約。這些等候期可併存，但以日期較晚者為主（參見範例 4 和 5）。

在等候期內，前健康事業會員不得：

- 以任何方式參與Herbalife Nutrition事業。
- 零售任何Herbalife Nutrition產品、刊物或輔銷品。
- 引薦或向任何人提供Herbalife Nutrition事業機會或優惠顧客計劃。。
- 以任何方式參與協助或支持任何Herbalife Nutrition健康事業會員。
- 參加賀寶芙健康事業會員相關商業訓練或會議。
- 拜訪營養俱樂部，除非單純以顧客身分且不參與任何Herbalife Nutrition事業活動者除外。
- 享有優惠顧客或Herbalife Nutrition健康事業會員折扣價購買產品。

在等候期經過後，前健康事業會員可加入另一位引薦人下，申請新的健康事業會員權或優惠顧客會員權。

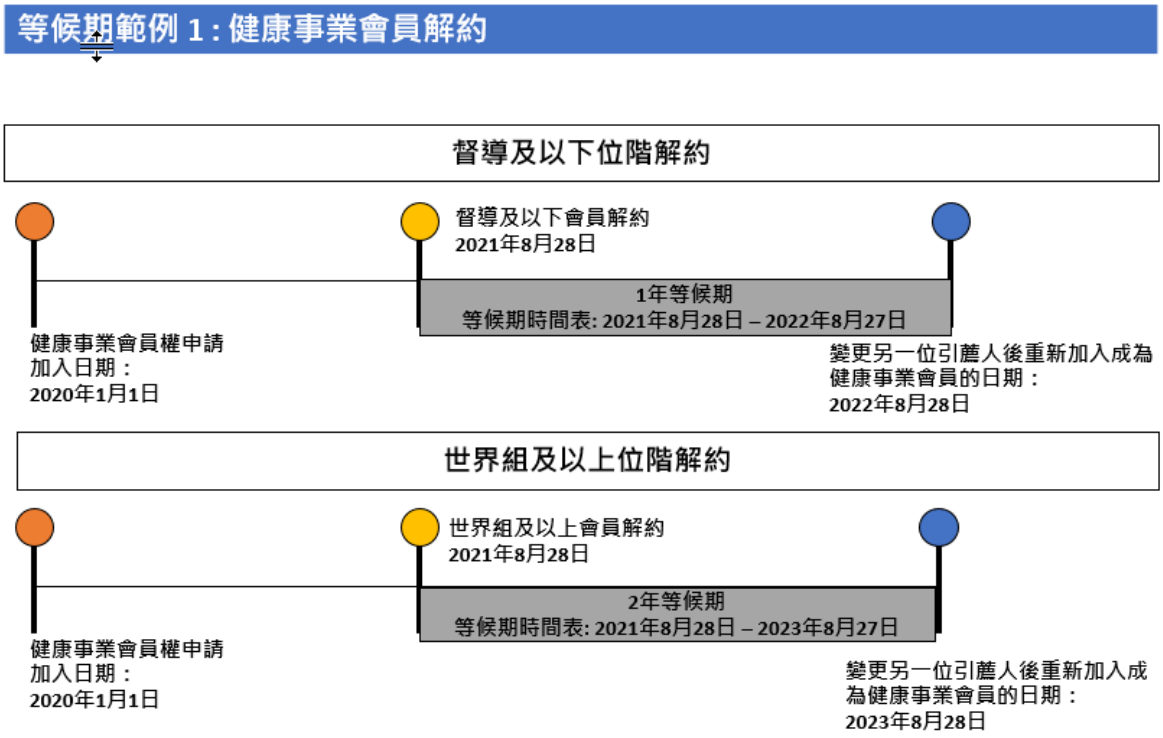
等候期之例外情況

- 若前健康事業會員希望在原先的引薦人下再度成為健康事業會員或優惠顧客，而該引薦人仍留在原本的組織，Herbalife Nutrition則可免除該健康事業會員之等候期。
- 如果優惠顧客於簽署優惠顧客合約後連續 180 天均無任何訂單，則優惠顧客可簽署一份新優惠顧客合約並加入成為另一個引薦人之下線。[此條件不適用於健康事業會員轉為優惠顧客]

未能遵守等候期則可能導致需重新計算可申請加入日和/或延長等候期。如健康事業會員轉換為優惠顧客，然後又轉換為健康事業會員，則健康事業會員在變更引薦人之前仍需完成原始等候期。

等候期範例 1 : 健康事業會員解約

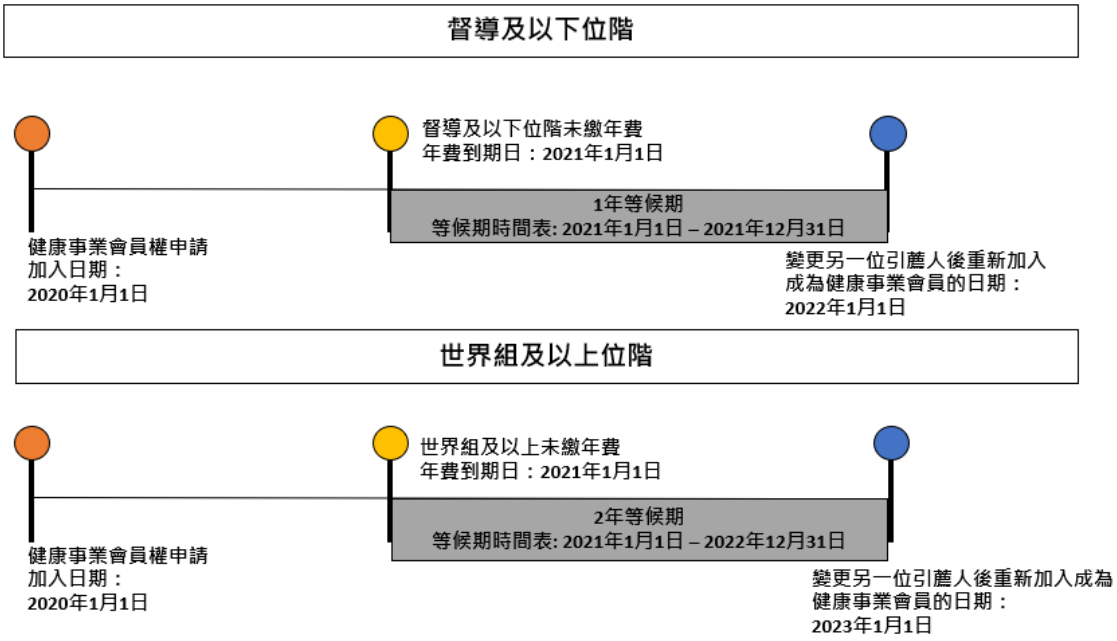
	督導及以下會員解約 (1 年等候期)	世界組及以上位階 (2 年等候期)
健康事業會員權申請加入日期	2020 年 1 月 1 日	2020 年 1 月 1 日
會員解約	2021 年 8 月 28 日	2021 年 8 月 28 日
等候期時間表	2021 年 8 月 28 日 – 2022 年 8 月 27 日	2021 年 8 月 28 日– 2023 年 8 月 27 日
變更另一位引薦人後重新加入成為健康事業會員的日期：	2021 年 8 月 28	2023 年 8 月 28



等候期範例 2 : 健康事業會員未繳年費

	督導及以下會員解約 (1 年等候期)	世界組及以上位階 (2 年等候期)
健康事業會員權申請加入日期	2020 年 1 月 1 日	2020 年 1 月 1 日
健康事業會員未繳年費 年費到期日	2021 年 1 月 1 日	2021 年 1 月 1 日
等候期時間表	2021 年 1 月 1 日 - 2021 年 12 月 31 日	2021 年 1 月 1 日 - 2022 年 12 月 31 日
變更另一位引薦人後重新加入成為健康事業會員的日期：	2022 年 1 月 1 日	2023 年 1 月 1 日

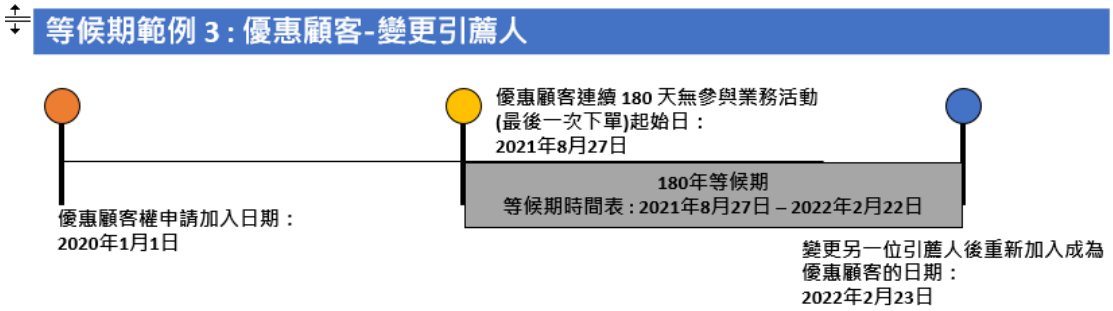
等候期範例 2 : 健康事業會員未繳年費



等候期範例 3 : 優惠顧客-變更引薦人

	優惠顧客連續 180 天無參與 業務活動從最後一次下單
優惠顧客權申請加入日期:	2020 年 1 月 1 日
優惠顧客連續 180 天無參與業務活動 (最後一次下單)起始日	2021 年 8 月 27 日
180 年等候期 - 等候期時間表	2021 年 8 月 27 日 – 2022 年 2 月 22 日
變更另一位引薦人後重新加入成為 優惠顧客的日期：	2022 年 2 月 23 日

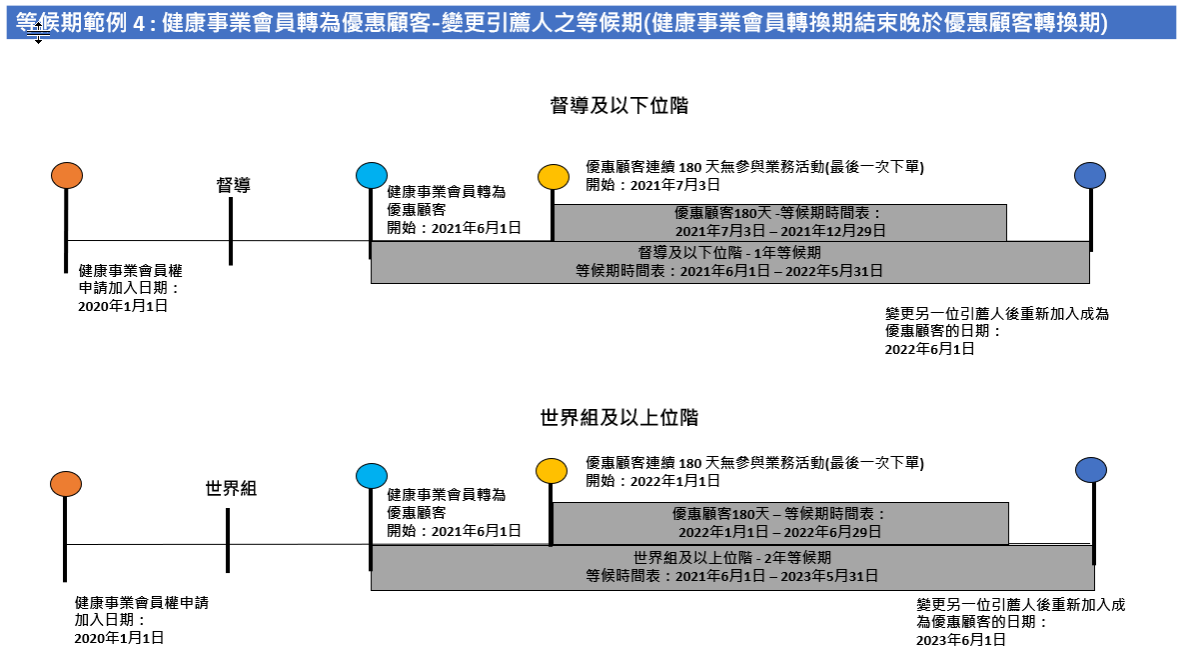
範例3：優惠顧客-變更引薦人之等候期



等候期範例 4：健康事業會員轉為優惠顧客-變更引薦人之等候期(健康事業會員轉換期結束晚於優惠顧客轉換期)

	督導及以下會員解約 (1 年等候期)	世界組及以上位階 (2 年等候期)
健康事業會員權申請加入日期	2020 年 1 月 1 日	2020 年 1 月 1 日
健康事業會員轉為優惠顧客開始：	2021 年 6 月 1 日	2021 年 6 月 1 日
優惠顧客連續 180 天無參與業務活動 (最後一次下單) 開始：	2021 年 7 月 3 日	2022 年 1 月 1 日
優惠顧客 180 天等候期-等候期時間表	2021 年 7 月 3 日 – 2021 年 12 月 29 日	2022 年 1 月 1 日 – 2022 年 6 月 29 日
健康事業會員轉為優惠顧客- 等候期時間表	1 年等候期 2021 年 6 月 1 日 – 2022 年 5 月 31 日	2 年等候期 2021 年 6 月 1 日 – 2023 年 5 月 31 日
變更另一位引薦人後重新加入成為優惠顧客的日期：	2022 年 6 月 1 日	2023 年 6 月 1 日

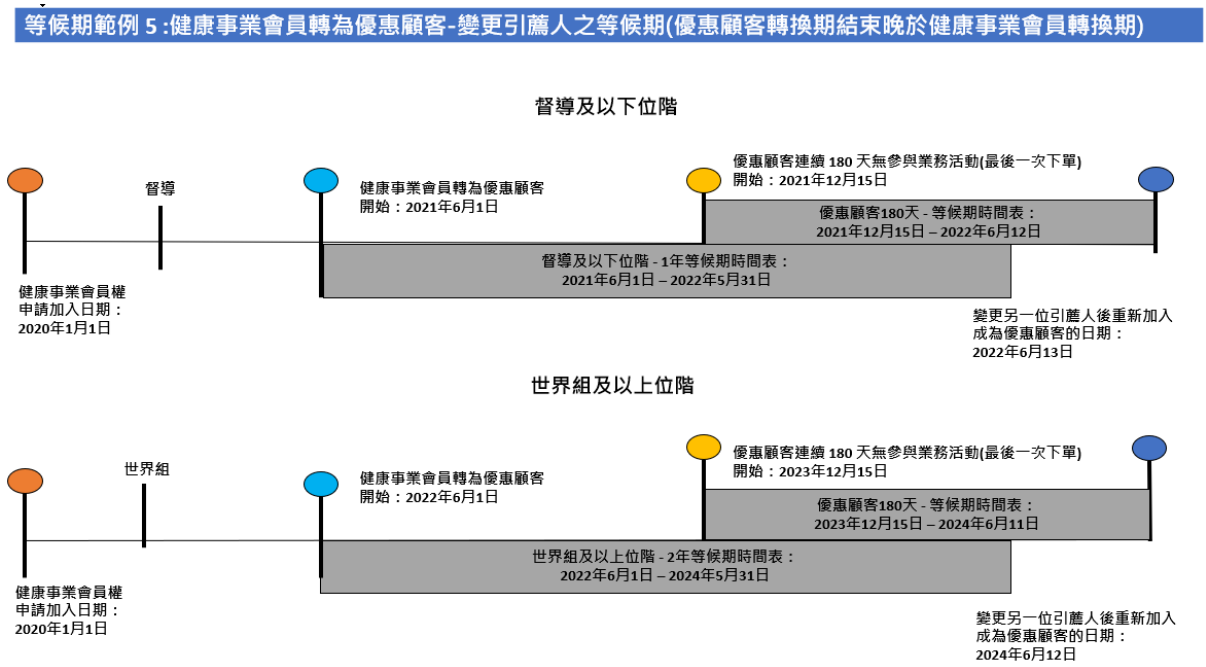
範例4：健康事業會員轉為優惠顧客-變更引薦人之等候期



等候期範例 5 :健康事業會員轉為優惠顧客-變更引薦人之等候期(優惠顧客轉換期結束晚於健康事業會員轉換期)

	督導及以下會員解約 (1 年等候期)	世界組及以上位階 (2 年等候期)
健康事業會員權申請加入日期	2020 年 1 月 1 日	2020 年 1 月 1 日
健康事業會員轉為優惠顧客開始：	2021 年 6 月 1 日	2022 年 6 月 1 日
健康事業會員轉為優惠顧客 - 等候期時間表	1 年等候期 2021 年 6 月 1 日 – 2022 年 5 月 31 日	2 年等候期 2022 年 6 月 1 日 – 2024 年 5 月 31 日
優惠顧客連續 180 天無參與業務活動(最後一次下單) 開始：	2021 年 12 月 15 日	2023 年 12 月 15 日
優惠顧客 180 天 - 等候期時間表：	2021 年 12 月 15 日 – 2022 年 6 月 12 日	2023 年 12 月 15 日 – 2024 年 6 月 11 日
變更另一位引薦人後重新加入成為優惠顧客的日期：	2022 年 6 月 13 日	2024 年 6 月 12 日

範例5：健康事業會員轉為優惠顧客並變更引薦人



2.2 健康事業會員權的移轉

2.2.1 健康事業會員權之轉讓、出售與移轉

Herbalife Nutrition事業及其權益和義務是屬於健康事業會員的個人成就，若事前未獲得Herbalife Nutrition的書面同意，健康事業會員權不得轉讓、出售與移轉。Herbalife Nutrition對健康事業會員權的轉讓、出售與移轉有唯一及絕對的審核權。

健康事業會員不得為了規避Herbalife Nutrition「規範及健康事業會員政策」或相關法令而移轉健康事業會員權。如果Herbalife Nutrition發現前健康事業會員(轉讓人)與/或其配偶、共同生活家屬在移轉要求被核准之後，從事可能違反「規範及健康事業會員政策」之行為，Herbalife Nutrition得對移轉後之健康事業會員權進行制裁。

2.2.2 只可出售、轉讓或移轉給非Herbalife Nutrition 健康事業會員

健康事業會員權只可出售、轉讓或移轉給一名非Herbalife Nutrition健康事業會員的人士，除了規則2.4所允許的情況之外，若受轉讓之健康事業會員(受讓人)並未符合等候期的規定（詳見規則2.1.10等候期），Herbalife Nutrition將不會核准移轉之請求。

2.2.3 位階與權益

健康事業會員的成就是屬於個人的，因此健康事業會員權的出售、轉讓或移轉須獲得核准，健康事業會員所達到的位階與權益並不必然隨著健康事業會員權而移轉。在出售、轉讓或移轉之後，受讓人仍須達到該位階所有資格及收入的要求，其中包括督導位階、績優組位階、假期資格或個別健康事業會員的任何其他資格。

2.2.4 移轉後的責任

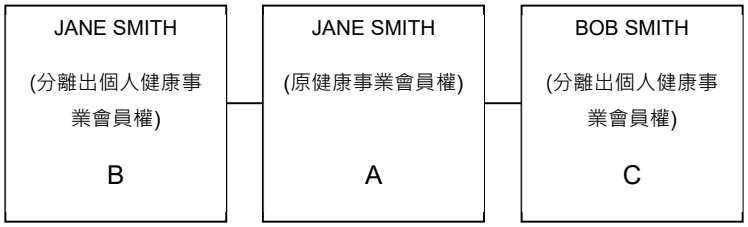
在健康事業會員權移轉後：

- 受讓人須對轉讓人本身或與轉讓的健康事業會員權相關之任何違反「規範及健康事業會員政策」的行為，向Herbalife Nutrition負責。
- 在移轉生效日期後的六個月內，轉讓人及/或其配偶、共同生活家屬有違反「規範及健康事業會員政策」之行為，其違反之行為將會被視為受讓人之違規行為。

2.3 分居、離婚或終止共同生活關係之健康事業會員

2.3.1 建立新的健康事業會員權

若健康事業會員欲在與其配偶或共同生活家屬分居、離婚或終止共同生活關係之後繼續Herbalife Nutrition事業，健康事業會員與配偶或共同生活家屬雙方都必須在原本健康事業會員權的引薦人下各自建立一個獨立的新健康事業會員權。Herbalife Nutrition將停止原有健康事業會員權的購貨權，而獨立的個人健康事業會員權得與原本健康事業會員權作「連結」計算業績點數(請參見規則 2.3.4)。離婚或終止共同生活關係後的健康事業會員雙方必須使用個人新的健康事業會員權來發展其事業。

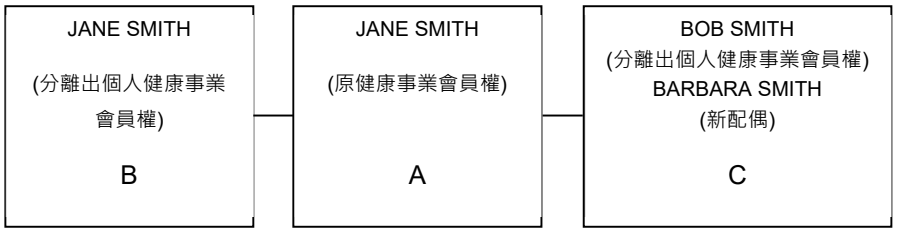


Herbalife Nutrition無法將原有的健康事業會員權及下線分割給健康事業會員及前配偶/前共同生活家屬。舉例來說，健康事業會員與其前配偶、前共同生活家屬皆不能夠「平分」原本的健康事業會員權，讓每個人擁有50%的所有權。

Herbalife Nutrition必須獲得以下的文件才能夠建立新的健康事業會員權：

離婚	**終止共同生活關係**
• 健康事業會員及其配偶填寫完整並簽名之新的健康事業會員申請表，並由原健康事業會員權引薦人引薦。 • 簽署並經過公證的離婚及分離健康事業會員權文件。 • 離婚協議書或法院最終離婚判決書之副本。 • 新填寫的績優組成員績效獎金申請表，且須顯示個別新的健康事業會員編號(僅適用於績優組的健康事業會員)。	• 健康事業會員及其共同生活家屬填寫完整並簽名之新的健康事業會員申請表，並由原健康事業會員權引薦人引薦。 • 簽署並經過公證的「終止共同生活關係申請表」(若雙方未提供簽署並經公證的「終止 共同生活關係申請表」，則必須提供法院宣告終止共同生活關係的命令或判決書副本)。 • 新填寫的績優組成員績效獎金申請表，且須顯示個別新的健康事業會員編號(僅適用於績優組的健康事業會員)。

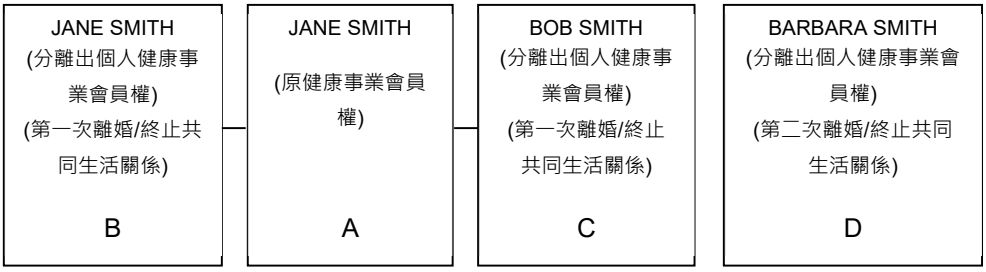
若健康事業會員再婚或重新指定共同生活家屬，其新配偶或新共同生活家屬可以被加入他們個別新的健康事業會員權當中，作為表揚之用。



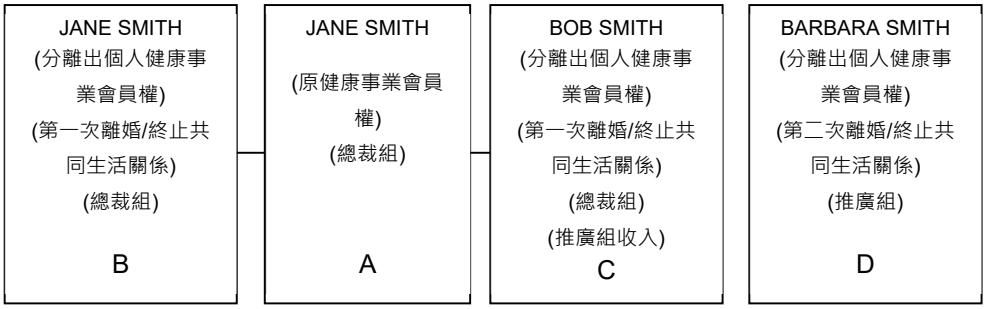
一次以上終止共同生活關係或離婚:

Herbalife Nutrition僅接受第一次離婚或終止共同生活關係後新的健康事業會員權得連結原有健康事業會員權。對於超過一次以上的離婚或終止共同生活關係，此離婚配偶或終止共同生活家屬可能建立一個新健康事業會員權，但此健康事業會員權將不與其他健康事業會員權作連結。

舉例而言，如果Bob和Barbara離婚，Barbara可能開始一個新健康事業會員權**("D")**隸屬於原健康事業會員權之引薦人下，但其不會與Bob的健康事業會員權作連結**("C").**



Barbara的健康事業會員權(“D”)於市場行銷計劃中的位階將根據健康事業會員權(“C”)所達成之業績。例如，健康事業會員權(“C”)的業績達到推廣組收入，則Barbara的新健康事業會員權(“D”)將為推廣組位階。



2.3.2 要求修改原有健康事業會員權

Herbalife Nutrition將僅接受經公證的書面要求而對原本健康事業會員權進行更改，除非Herbalife Nutrition接到法院最終判決或命令副本，否則所有要求都必須以書面並經簽名及公證。

刪除配偶或刪除共同生活家屬之姓名：Herbalife Nutrition必須收到填寫完整的「刪除配偶資料申請書」或「刪除共同生活家屬資料申請書」，並由雙方簽名及公證，才會將配偶或共同生活家屬的姓名從原本健康事業會員權中刪除。

收入：Herbalife Nutrition必須收到填寫完整的「財產配置申請書」分配收入，而在Herbalife Nutrition核准該收入分配方式之後，未來付款指示之變更必須透過法院命令或經雙方共同提出書面要求並公證後才得進行。除非雙方提交簽名並經過公證的書面指示信函，否則原有健康事業會員權的收入報表將寄至原先紀錄的地址。

移轉：Herbalife Nutrition必須收到填寫完整的「健康事業會員權移轉申請書」，才會將健康事業會員權移轉給非健康事業會員、前配偶或前共同生活家屬。

如果健康事業會員移轉健康事業會員權後，決定建立一個新的健康事業會員權，則適用以下規定：

- 新的健康事業會員權將完全獨立於原有健康事業會員權之外。
- 在市場行銷計劃中的晉升、佣金收入、績效獎金和其他收入將根據新的健康事業會員權的業績計算。

如Herbalife Nutrition在移轉後的一年內收到新的健康事業會員申請表，則適用以下規定：

- 原健康事業會員權的引薦人必須引薦此新的健康事業會員權。

- 新的健康事業會員權的位階將與原健康事業會員權在移轉時的位階相同。

若被移轉的健康事業會員權因為離婚而連結至原健康事業會員權時，被移轉的健康事業會員權在移轉之後將不再繼續連結至原本健康事業會員權。

2.3.3 加入不同引薦人組織

如欲透過新的引薦人重新加入Herbalife Nutrition，健康事業會員、其配偶或共同生活家屬須提供下列文件[9]:

離婚	**終止共同生活關係**
• 填寫完畢之新的健康事業會員申請表。 • 簽署並經過公證的「健康事業會員權離婚規範」。 • 離婚協議書或法院最終判決書之副本。	• 填寫完畢之新的健康事業會員申請表。 • 簽署並經過公證的「終止共同生活關係申請表」(若雙方未提供簽署並經公證的「終止共同生活關係申請表」，則必須提供法院宣告終止共同生活關係的命令或判決書副本)。

雙方僅可在原本健康事業會員權的引薦人之下建立或經營健康事業會員權。如欲透過新的引薦人重新加入Herbalife Nutrition，該名健康事業會員、配偶或共同生活家屬必須遵守一年等候期規定，等候期的起算請參閱規則2.1.10等候期規定，或從最終離婚或終止共同生活關係判決生效日起計算一年等候期。

註：透過新的引薦人重新加入Herbalife Nutrition，健康事業會員必須購買Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒，享有以25%折扣購貨權利，但不與原本健康事業會員權作連結。

2.3.4 離婚或終止共同生活關係與Herbalife Nutrition行銷計畫

總購貨點數： 每一個個人健康事業會員權之總購貨點數將自個人健康事業會員權購貨點數和原健康事業會員權購貨點數合併計算，這將決定其是否有資格領取佣金、達成位階資格、完成續任與/或領取績效獎金。

在佣金抽成百分比條件方面，原健康事業會員權將合併兩個個人健康事業會員權和其本身購貨點數計算。

原健康事業會員權領取績效獎金的資格將由最高的個人健康事業會員權決定(請參見以下範例)。

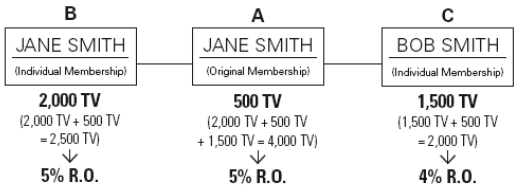
[9] 表格與申請表請洽客服部。

範例：

購貨點數

B 和 C 的購貨點數如下：

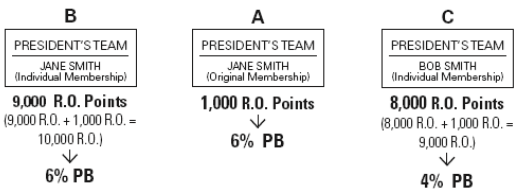
B+A 和 C+A



佣金點數

計算績效獎金之佣金抽成點數合併計算　方式如下：

B+A 和 C+A



條件： 個人健康事業會員權必須符合10位顧客規則和70%零售規則，以及任何其他相關條件以賺取佣金抽成。每位健康事業會員還需要達到必要的點數條件以符合下線有晉升考核督導所產生的搭配點數問題(Matching Volume)。原健康事業會員權的購貨權將暫時保留，以供為其下線合格者達成任何購貨點數條件之用。

表揚：每位個別健康事業會員皆依據其在市場行銷計畫中的表現而接受表揚，而原健康事業會員則不會接受表揚。如果原本和個人健康事業會員權達到總裁組位階，則只有一顆星會被授予其上線總裁組成員，其仍依照未離婚或未終止共同生活關係前健康事業會員權之星數分配方式。若個人健康事業會員權符合授予一顆星之資格，那麼只有該健康事業會員權會晉升。

活動：參加活動相關的規則乃視個別活動相關規定而定。請參閱活動資料以了解住宿、門票、交通等相關訊息。

2.4 繼承[10]

若健康事業會員身故，在符合相關的法律及Herbalife Nutrition規範，並通過Herbalife Nutrition的核准後，其健康事業會員權可移轉給繼承人。Herbalife Nutrition除有正當理由外，不得拒絕健康事業會員權移轉給繼承人。[11]

[10] 就遺產規劃和繼承而言，事業延續計畫可幫助您延續您的健康事業會員權。欲知詳情，請洽客服部或瀏覽tw.MyHerbalife.com上賀寶芙健康事業會員權 – 預先規劃之文件。

[11] 健康事業會員權死亡移轉申請書請向客服部索取。

繼承規則准許一位健康事業會員最多擁有及經營三個健康事業會員權—自己的健康事業會員權，再加上另外兩個因繼承而取得之健康事業會員權。被繼承的健康事業會員權可直接移轉給繼承人，若健康事業會員是績優組的成員，該健康事業會員權得以繼承人擁有的公司名義繼承[12]。

若繼承人與被繼承之健康事業會員在同一條線組織，則繼承健康事業會員權之等候期可被豁免(如規則2.1.10所述)。

繼承人必須向Herbalife Nutrition提供Herbalife Nutrition所要求的文件，Herbalife Nutrition對文件要求有最終且絕對之決定權。

取消已故會員的健康事業會員權，應直接向Herbalife Nutrition提出申請。

2.5 健康事業會員權之終止

Herbalife Nutrition的目標是要達到對Herbalife Nutrition的事業機會與Herbalife Nutrition產品有興趣者的需求與期望。此章節之目的在於提供並確保新的健康事業會員能夠了解Herbalife Nutrition對於他們的成功所做出的承諾，且對他們與Herbalife Nutrition所建立的關係的重視。

2.5.1 解約

健康事業會員可隨時辦理解約，並向客服部遞交一份已簽署的解約申請函即可。當Herbalife Nutrition收到及接受其申請，解約便正式生效。

2.5.2 90天內Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒之買回

在Herbalife Nutrition接受「健康事業會員申請表及關係契約」成為健康事業會員後90天內解約，解約的健康事業會員有權獲得Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒(HMP)的費用之全額退款。

2.5.3 健康事業會員權終止後之產品回購

健康事業會員解約或健康事業會員權終止後，健康事業會員得將自解約日或終止日起前12個月內所購買的未開封、未過期且得轉售的產品或輔銷品退還給Herbalife Nutrition，Herbalife Nutrition將返還健康事業會員於解約時或健康事業會員權終止時產品之購買金額及其他加入時支付的費用，健康事業會員若不是向Herbalife Nutrition直接購買之產品，必須提供購買證明。Herbalife Nutrition將會安排取回退貨並支付取回退貨所需之運費，而原始訂單產生的運費將不予退款。

健康事業會員解約或健康事業會員權終止時，Herbalife Nutrition不得向健康事業會員請求因解約或終止所受之損害或違約金。

[12] 個人的健康事業會員權及被繼承的健康事業會員權各自獨立，除了終身成就獎允許繼承人將個人總購貨點數與所繼承之健康事業會員權的總購貨點數合併計算外，其須各自符合市場行銷計劃中有關之業務活動、零售數及領取獎金規定。繼承人須支付每個健康事業會員權下應繳納之費用與債務。

Herbalife Nutrition依前述規定返還健康事業會員所為之給付時，因可歸責於健康事業會員之事由致產品已開封、已過期且不得轉售時，Herbalife Nutrition得扣除產品之購買金額，及因該進貨而對健康事業會員給付之獎金或報酬。

第 3 章 業務活動

3.1 經營您的事業

3.1.1 一般準則

在各國從事Herbalife Nutrition事業之健康事業會員必須遵守所有法規，這些法規包含Herbalife Nutrition事業所在地國家之法律和任何關於經營Herbalife Nutrition事業之「規範及健康事業會員政策」。健康事業會員必須要和下線健康事業會員一同閱讀及遵守這些規範。

此外，健康事業會員不得鼓勵其他健康事業會員或優惠顧客違反「健康事業會員申請表及關係契約」之內容、任何Herbalife Nutrition所公告之規範，或當地法律。

3.1.2 健康事業會員的個體獨立經營

健康事業會員以Herbalife Nutrition獨立健康事業會員之身分從事Herbalife Nutrition事業，可以自由地訂立自己的時間表、投入業務之時間、花費與事業方法。作為Herbalife Nutrition獨立健康事業會員，您並非Herbalife Nutrition或其他健康事業會員的員工、經紀人、加盟業者或受益人，故不會享有任何Herbalife Nutrition員工應享有的權利或福利，亦不得以違反Herbalife Nutrition員工應享有的權利或福利為由向Herbalife Nutrition索賠。

3.1.3 維持Herbalife Nutrition名譽及形象

健康事業會員不得作不誠實、犯罪、道德瑕疵、或與其他經Herbalife Nutrition認定可能影響、衝擊或有損或有害於其名譽、形象、產品、智慧財產權、商譽、或其他健康事業會員之行為(不論是否與Herbalife Nutrition業務有關)。Herbalife Nutrition對上述行為的認定有最終且絕對之決定權。

3.1.4 旁人協助健康事業會員權業務之責任

健康事業會員須確保任何協助該健康事業會員業務、或出席Herbalife Nutrition活動、或表示他們共同發展Herbalife Nutrition事業之人遵守相關的法令及「規範及健康事業會員政策」，並對其行為負責。

3.1.5 不得暗示或表達將Herbalife Nutrition與其他類似組織有任何關連

Herbalife Nutrition的會議，或其他與Herbalife Nutrition相關的活動中，不可作為表達與Herbalife Nutrition無關之個人信念的場所，或作為宣傳任何其他類似公司、組織、活動或個體之用。

Herbalife Nutrition是一個公平的機會，無分性別、種族、宗教、國籍、血統、膚色、年齡、婚姻狀況、健康狀況/殘障、性傾向、性別認同、性別表達、職級位階或政黨。

同樣地，健康事業會員不得在宣傳其他公司、組織或個人的宗教、政治、非Herbalife Nutrition業務或社交有關的文宣、或其他教材中暗示或表達Herbalife Nutrition與其有任何關連。

3.1.6 不得誘使健康事業會員零售其他類似組織的產品或服務

健康事業會員或其配偶、共同生活家屬不得提供、邀請、鼓勵或誘使任何其他健康事業會員或優惠顧客，加入其他性質類似之公司、組織、活動或個體，並購買或零售Herbalife Nutrition產品以外的類似產品或服務。

3.1.7 績優組的限制

Herbalife Nutrition績優組健康事業會員不得加入其他與Herbalife Nutrition性質類似之公司、組織、活動或個體，或提供、零售或生產和Herbalife Nutrition相同或類似之產品、服務或相關收入機會。

Herbalife Nutrition績優組健康事業會員不得擁有另一家直銷或多層次傳銷公司超過5%以上的股權[13]。

3.1.8 操弄市場行銷計劃與不當的招募交易行為

不當引薦和其他試圖操弄市場行銷計劃的行為將會被視作嚴重違規，不論直接或間接參與、教導或鼓勵他人從事此類行為，均將導致嚴厲的制裁和懲罰，包括但不限於終止健康事業會員權或停止發放收入。

操弄市場行銷計劃的例子包括：

- 以另外一位健康事業會員的名義購買產品。
- 購買產品的主要目的是企圖從市場行銷計劃中獲益，而不是購買適量的產品作為零售給顧客或個人使用之用途。
- 勸阻下線健康事業會員訂貨，以利上線從市場行銷計劃中獲益。
- 教導或鼓勵他人違反「規範及健康事業會員政策」或操弄市場行銷計劃。
- 優惠顧客購買產品做為零售，而非自用或家人使用。

不當引薦方式的例子包括：

- 填寫申請表格時提供假造或有誤導性之資料。
- 向申請人保證在申請人成為健康事業會員後，引薦人或上線將為他提供下線健康事業會員。

3.1.9 欠款紀錄

如健康事業會員於Herbalife Nutrition檔案中有任何欠款紀錄[14]，Herbalife Nutrition保留一切權利(i)從任何支付予該健康事業會員的款項中扣除，或(ii)在健康事業會員償還欠款前，不予發放任何收入，或(iii)不予確認任何達到資格之權利。

3.1.10 大眾媒體之訪問及聲明

健康事業會員可能時常遇到有興趣訪問他們有關 Herbalife Nutrition 產品或事業機會的記者。我們在得知任何人對我們產品及事業機會產生興趣的同時，也得表明只有 Herbalife Nutrition 公司才可接受訪問或經授權的廣告來宣傳公司或產品。只有得到授權的 Herbalife Nutrition 公司人員，才可代表 Herbalife Nutrition 或其任何附屬機構，對新聞界或其他媒體發表言論或作文字上的發佈。

---

[13] 這包括直接或間接透過任何個人、公司或團體參與直銷或多層次傳銷公司。

[14] 欠款包括任何產品訂購款項、下線解約退貨之佣金扣回、違反「規範及健康事業會員政策」或其他有關法令而導致的罰款、收入調整、支票因存款不足遭退回或或到期未支付之年費。

如有記者接觸要求訪問或發表言論聲明，健康事業會員應聯絡 Herbalife Nutrition 企業傳宣部(以下稱「企宣部」)[15]。

健康事業會員在事前未得到企宣部同意前，不得接受媒體訪問或邀請新聞界、媒體出席 Herbalife Nutrition 會議或活動。

3.1.11 騷擾及歧視之不當行為

Herbalife Nutrition禁止在工作場合中有任何形式或不合法的騷擾及歧視行為。

3.1.12 供應商的責任

為了遵守Herbalife Nutrition規範與現行法規，當健康事業會員使用非Herbalife Nutrition供應商之服務時，其行為與疏失將被認定為健康事業會員的行為或疏失。健康事業會員務必確保該供應商之行為符合Herbalife Nutrition規範與所有現行法規。

3.2 國際業務

3.2.1 在尚未開放國家或地區的業務活動

健康事業會員不得在Herbalife Nutrition未開放營運國家準備或從事與Herbalife Nutrition相關的任何業務活動[16]。

3.2.2 在市場開放國家或地區的業務活動

Herbalife Nutrition產品乃根據各個國家的產品與標示規定調製配方與製作標籤，因此Herbalife Nutrition產品只可在獲准經營和製造的國家或地區內零售，不得將產品運送或零售至另一個國家。

3.2.3 在中國的業務活動

非中國居民不得在中國發展業務。任何健康事業會員均不得運送(或安排貨運)或攜帶任何Herbalife Nutrition產品進入中國，不論該產品是作為個人使用、消費或做為餽贈之用。

在中國登記註冊的健康事業會員，不得在中國以外的地區購買、零售或散佈Herbalife Nutrition產品。

---

[15] 企宣部聯絡電子信箱：CC-TW@herbalife.com 或電話：(02) 8170-5268。

[16] 上述不得準備或從事的行為包括：

- 接觸政府主管機關談論有關取得Herbalife Nutrition產品的進口權利、入境販售許可或零售。
- 註冊或授權使用Herbalife Nutrition公司智慧財產權、產品或市場行銷計劃。
- 贈送或零售Herbalife Nutrition產品或Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒(HMP)。
- 宣傳Herbalife Nutrition產品或事業機會。
- 舉辦與Herbalife Nutrition、其產品或生意機會相關的會議。
- 引薦或招募尚未開放營運國家或地區的居民或來自這些國家的訪客。
- 公開宣傳Herbalife Nutrition即將開放、或Herbalife Nutrition產品即將於此地上市，此包括透過任何電子通訊、發送廣告文宣刊物、或本人親自宣傳。

3.2.4 個人購貨點數

健康事業會員可自行將產品攜帶至其他國家，個人購貨點數以一個月內不超過1,000點為限。

健康事業會員不得寄送或安排貨運(直接或間接)至其他國家，不論產品是否供健康事業會員個人使用。

3.2.5 被禁止從事Herbalife Nutrition業務的國家

任何健康事業會員均不得具有被禁止從事Herbalife Nutrition業務之國家的國民或居民身分[17]。

此外，任何健康事業會員均不得直接或間接(透過或藉由任何人、機構或方式)與足以令健康事業會員相信具有以下身分之任何個人進行Herbalife Nutrition事業活動：

(i) 被列為禁止從事Herbalife Nutrition業務之國家的國民或居民，或在此經營事業者；
(ii) 向被列為禁止從事Herbalife Nutrition業務之國家的國民或居民進行零售業務者；或
(iii) 在被列為禁止從事Herbalife Nutrition業務的國家中設立或擁有控制權之公司或其他實體。

前述業務活動包含但不限於下列所述：

- 宣傳Herbalife Nutrition的事業機會；
- 引薦或招募下線健康事業會員、優惠顧客或顧客；或
- 宣傳或零售Herbalife Nutrition產品。

違反本規則者將被終止健康事業會員權。

3.2.6 美國財政部海外資產控制辦公室指定制裁名單

健康事業會員不得與被美國財政部外國資產控制辦公室列入指定制裁名單中之自然人、實體或組織，或對制裁名單中的自然人、實體或組織有所有權或控制權進行任何業務活動(請參見規則 3.2.5)。指定制裁名單請參考 https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List。

3.3 行銷工具

Herbalife Nutrition為健康事業會員提供各種免費或低價的訓練、文宣品和業務輔銷品，而這裡所指的「行銷工具」並非Herbalife Nutrition所製作的業務輔銷品(包括訓練或會議在內)。行銷工具包含第三方所提供訓練、服務或產品，其能幫助健康事業會員提升、成長且／或經營直銷事業。行銷工具可以幫助招攬顧客、招募其他健康事業會員、與顧客或健康事業會員溝通，或協助您的財務管理。

所有行銷工具，及製作、推廣、招攬、零售或使用這類行銷工具的健康事業會員都必須遵守所有「規範及健康事業會員政策」與相關法令[18]。

3.3.1 不得以營利為目的而零售行銷工具

[17] 上述禁止國家或地區名單，將不定期進行更新，請參考 tw.myherbalife.com。針對居住在海外而具有被禁止從事 Herbalife Nutrition 業務之國家的國民或居民身分者之其他相關規定，請洽客服部 (02) 8170-5268。

[18] 這些相關規定包括個人資料保護、隱私權、各種形式電話行銷及網路行銷等相關之限制。

健康事業會員得零售行銷工具給其他健康事業會員，惟行銷工具之價格不得高於其訓練、產品或服務所需之成本[19]。

健康事業會員僅能因以下之目的而零售行銷工具給其他健康事業會員：

- 零售Herbalife Nutrition產品。
- 建立Herbalife Nutrition事業。
- 訓練和激勵下線組織。

健康事業會員不得以零售行銷工具給其他健康事業會員作為主要收入來源，而取代Herbalife Nutrition事業，或與之並行經營。

附註：Herbalife Nutrition嚴格禁止推廣、零售及購買任何來源的事業機會或產品的潛在客戶名單。然而，Herbalife Nutrition健康事業會員可以自行製作潛在客戶名單供自用，且可免費提供這些潛在客戶名單給其下線，以符合Herbalife Nutrition規範及健康事業會員政策和任何當地隱私與資料保護法。

3.3.2 潛在顧客名單

「潛在顧客名單」包括關於Herbalife Nutrition產品或事業機會的潛在顧客，以及與潛在顧客名單相關的廣告、廣告欄位或決策套裝。

健康事業會員得自行製作名單供個人使用，並且免費提供給其下線使用，而接收潛在顧客名單的下線需承擔管理銷售、跟進與維護顧客關係的全部責任。此外，潛在顧客名單的製作需遵守「規範及健康事業會員政策」及任何當地隱私權、個人資料保護相關法令。

健康事業會員不得零售潛在顧客名單給其他健康事業會員，且健康事業會員亦不得向任何來源購買潛在顧客名單。

3.3.3 促銷行銷工具需書面同意

健康事業會員不得向非下線之健康事業會員或總裁組成員之下線健康事業會員推廣、招攬或零售行銷工具，除非已事先獲得 健康事業會員的直接上線總裁組成員書面同意。[20]

若上述的同意被撤回時，除非經Herbalife Nutrition斟酌一切情事考量認為同意被撤回會對購買行銷工具之健康事業會員造成損害外，此推廣、招攬、零售行銷工具的行為必須要立即停止。

3.3.4 促銷由廠商提供的行銷工具

健康事業會員得在下列條件之下促銷廠商所提供的行銷工具:

a) 健康事業會員自行向廠商確認該工具或服務皆符合「規範及健康事業會員政策」與當地法律規定[21]。

[19] 健康事業會員必須使用 Herbalife Nutrition 所提供的「費用與收入追蹤表」及「費用與非營利追蹤表」，並且保存追蹤表、所有相關紀錄、發票、收據與其他相關文件至少兩(2)年的時間。Herbalife Nutrition 有權索取這些文件之副本，以確認健康事業會員遵守本規定。

[20] 參加公司和公司贊助的活動，如 HOM，STS 或類似活動則不在此限。

[21] 若健康事業會員與行銷工具的廠商有經濟利益或有任何交易，廠商之行為根據規定應被視為健康事業會員之行為，Herbalife Nutrition 對此廠商所製作的工具不作推薦或背書。

b) 健康事業會員提供Herbalife Nutrition由會計師所簽證之文件，確認其未直接或間接收取費用，亦未從廠商處獲得任何經濟利益。

透過廠商提供網路服務的健康事業會員必須向其他使用該網站之健康事業會員提供該廠商之名稱、地址、傳真與電話號碼，以及電子信箱。

3.3.5 停止使用或銷售行銷工具的通知

若Herbalife Nutrition認為某項行銷工具違反公司「規範及健康事業會員政策」、相關法律或侵害他人的權利，或對Herbalife Nutrition的聲譽、品牌或形象造成損害時，Herbalife Nutrition得要求健康事業會員停止銷售或使用該行銷工具。

第 4 章 零售

4.1 對消費者的零售

Herbalife Nutrition是一間直銷公司，Herbalife Nutrition獨立健康事業會員即是透過直接零售的模式將Herbalife Nutrition產品零售給顧客，並提供他們產品指導與售服。

4.1.1 不被允許的零售場所

任何健康事業會員均不應(直接或間接透過任何人、方式或裝置)在任何零售場所中展示或零售Herbalife Nutrition產品、輔銷品、或產品相關文宣品。零售場所是包括但不限於商店或任何其他會吸引經過的路人、或者人們會因為廣告、地點、招牌、能見度或其他原因前來購買產品的固定地點。舉例而言，包括但不限於開放或封閉式市場、藥房、健康食品專賣店、軍用品店、臨時攤位、購物中心攤位、暢貨中心、或商場攤位、以物易物集會或跳蚤市場，以及任何Herbalife Nutrition根據其獨立與絕對之判斷認定不符合直銷定義之其他場所。 (請參照以下的「直接零售許可表」。)

直接零售-許可事項表						
地點	**展示**	**零售**	**產品促銷或零售廣告**	**外部招牌**	**產品試用/試飲**	**品牌廣宣品**
零售場所	不可	不可	不可	不可	可以	可以
***購物中心或暢貨中心內臨時設置行動宣傳台/攤位**	不可	不可	不可	不可	可以	可以
以物易物集會、跳蚤市場、戶外市集、路邊攤車	不可	不可	不可	不可	不可	不可
健康事業會員的私人辦公室	可以[1]	可以	不可	可以[2]	可以	可以
醫生或其他專業人士辦公室	不可	可以	不可	不可	可以	可以
營養俱樂部 (非住宅地點)	可以[1]	可以	不可	可以[2]	可以	可以
營養俱樂部 (住宅地點)	可以[1]	可以	不可	不可	可以	可以
服務場所	不可	可以	不可	不可	可以	可以
貿易展，運動會及社區活動	可以	不可	不可	可以[3]	可以	可以

*臨時被定義為偶爾出現，而非常設。常設地點是不被允許的作法。

1 從外面看不見

2 在內容上有所限制

3 可供攤位辨識之用，但內容有所限制

4.1.2 健康事業會員的私人辦公室

健康事業會員得在私人辦公室內零售Herbalife Nutrition產品，但前提為該產品不得有在辦公室進行零售之廣告宣傳，且從街道或人行道上不得看見產品、招牌、海報、傳單或手冊。同時具備健康事業會員身分的醫師、醫療保健或其他專業人士得透過其辦公室零售Herbalife Nutrition產品，但不得展示。

4.1.3 提供與保存零售收據或紀錄

健康事業會員必須在零售完成後，開立正式的Herbalife Nutrition「零售訂購單」給所有零售顧客。零售訂購單必須列明售出的產品、零售價格、健康事業會員、顧客的姓名、地址及電話號碼。健康事業會員應把他們所有的零售訂購單副本存檔兩年。Herbalife Nutrition保留一切權利要求健康事業會員出示這些副本，以證實交易、交易的條款細則及健康事業會員提供之服務。

4.1.4 優惠顧客和零售顧客退款政策

Herbalife Nutrition為所有顧客（優惠顧客或零售顧客們）提供產品三十(30) 日退款保證，也稱Herbalife Nutrition滿意保證。由顧客取得產品起三十(30)日內向零售的健康事業會員提出。

當顧客向健康事業會員要求履行顧客滿意保證時，健康事業會員必須迅速且有禮地作出回應。

健康事業會員必須依退款程序提供顧客選擇以購買金額（含稅）全額退還購貨款項或換取相同金額之其他Herbalife Nutrition產品，健康事業會員必須尊重顧客的選擇且不得拒絕顧客的退款要求。[30]

顧客亦可撥打(02)8170-5268聯繫Herbalife Nutrition公司或透過Herbalife網站的指引直接取得退款。

如顧客要求直接從健康事業會員取得退款，健康事業會員須填妥退款申請單，可參考「發掘Herbalife Nutrition事業機會」手冊中第八章的專用名詞及表格。健康事業會員須計算顧客之退款或抵免金額，請顧客在退款申請單上簽名，並立即付款或抵免其他產品金額。

健康事業會員應於退款之30天內遞送退款申請單及顧客之零售收據正本提供予Herbalife Nutrition公司。Herbalife Nutrition公司將於收到全部所需文件後盡速更換退回產品與相同的替代產品給健康事業會員。

[30] 更多關於顧客退款細則，請參考Herbalife Nutrition市場與行銷計劃及事業規則之滿意保證條文。

4.2 收入及調整

如欲取得每月由公司發放的佣金抽成、績效獎金或其他獎金的資格，健康事業會員必須達到點數及佣金抽成點數的要求，詳情請參閱市場行銷計劃或其他相關的刊物及文宣品。此外，若要賺取這些收入，健康事業會員必須符合零售顧客及產品直銷的相關要求，並在每月第一日填報收入憑證表格[22]。

4.2.1 產品直銷

Herbalife Nutrition是直銷公司，由公司購得的產品應零售給顧客、下線健康事業會員或供健康事業會員及其家庭成員的個人使用。

購買產品囤貨只純粹為企圖晉升位階，在市場行銷計劃中是不被允許的。此種行為將受到嚴厲處罰，其中包括但不限於位階調降、重啟考核期間、暫停購貨優惠、暫停發放收入、取消獲取獎金資格、刪除或終止健康事業會員權。

4.2.2 10位零售顧客規則

[22] 收入憑證表格請上tw.myherbalife.com取得。

健康事業會員於每個業績計算月份必須最少零售產品給10位不同的顧客，才有資格領取佣金抽成、績優組績效獎金或其他由Herbalife Nutrition支付的獎金。為了符合規則內的憑證要求，健康事業會員得於每個業績月份以下列任一或其一方式計算：

- 每位零售顧客交易；
- 直接跟公司購買的第一代優惠顧客（若優惠顧客是家人除外）
- 下線第一代健康事業會員（無任何下線健康事業會員）直接跟公司購買產品，最多200點個人購貨點數可累積給第一代上線督導，則該下線第一代下線健康事業會員得被視為一位零售顧客；
- 營養俱樂部會員在同一個月份造訪同一營養俱樂部並使用產品達10次，該營養俱樂部會員得被視為一位零售顧客[23]。

如健康事業會員未能及時向Herbalife Nutrition公司確認，其已於該業績計算月份中零售產品給至少10位不同零售顧客，則佣金抽成、績效獎金及其他Herbalife Nutrition支付的獎金將不會發放給此健康事業會員。

4.2.3 70%零售規則

健康事業會員必須零售給顧客或使用當月進貨總值70%的產品，才有資格領取該月的佣金抽成、績效獎金及其他Herbalife Nutrition支付的獎金。

為了符合規則內的憑證要求，健康事業會員得於每個業績月份以下列任一或其一方式計算：

- 每位零售顧客交易的產品數量；
- 批發給下線健康事業會員或優惠顧客的產品數量 ，以及
- 營養俱樂部內使用的產品數量[24]。

如健康事業會員未能準時向Herbalife Nutrition公司確認，其已於該業績計算月份中零售了進貨總值70%產品，則佣金抽成、績效獎金及其他Herbalife Nutrition支付的獎金均將不會發放給此該健康事業會員。

4.3 零售方式

4.3.1 健康事業會員作為品牌大使

Herbalife Nutrition健康事業會員絕對不能以高壓手段強行向他人進行零售，而是應該常常以禮待人，處處為他人設想。

4.3.2 產品零售給非健康事業會員作轉售

健康事業會員不可出售產品給目的在於轉售Herbalife Nutrition產品的非Herbalife Nutrition健康事業會員。

---

[23] 若健康事業會員以營養俱樂部提供產品體驗方式遵循本規則，該健康事業會員必須妥善保存營養俱樂部會員到訪記錄至少兩年，且該記錄得辨識營養俱樂部會員姓名、到訪日期及聯絡資料，以利公司日後查核。

[24] 若健康事業會員以採用營養俱樂部提供產品體驗方式遵循試用以符合本規則，該健康事業會員必須妥善保存營養俱樂部會員到訪記錄至最少兩年，且該記錄得辨識營養俱樂部會員參加者姓名、到訪日期及聯絡資料，以利及根據公司日後查核。

4.3.3 修改標籤和物品

健康事業會員不可對任何Herbalife Nutrition產品上的標籤、文字、物品、包裝或包括Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒的任何文件及文宣，任意刪減、增加、修改或變更。

4.3.4 不得轉售試用品或日用分裝包

散裝或分裝的產品，及試用包產品均不得單獨販售。

4.3.5 產品使用方法與說明

所有對Herbalife Nutrition產品的陳述皆必須完整確實，並且需與現行Herbalife Nutrition的行銷出版品或現行產品標籤上的使用方法及注意事項一致。

健康事業會員在零售產品時，如產品標籤上有指示任何使用方法及注意事項，必須向顧客解釋清楚。如顧客正接受醫生觀察，健康事業會員應建議顧客在飲食做出任何改變前，先諮詢醫生的意見。

4.3.6 產品保存

健康事業會員有責任按照Herbalife Nutrition產品標籤上提供的保存方法將產品妥善保存。正確的產品保存包括：

- 保持產品妥善密封； 與
- 將產品置於陰涼乾燥處及避免陽光直射。

4.3.7 顧客服務

健康事業會員必須提供他們目前的聯絡方式給其顧客，並使顧客明白他們可以回答問題、提供建議並回應顧客所詢問的事項。針對顧客詢問事項，健康事業會員應該參考適用的訓練教材、教育訓練系統或聯絡客服部後直接回覆給顧客。此外，健康事業會員必須在零售後的合理期間內將所有產品送達給顧客。

第 5 章 引薦和領導

5.1 引薦下線的責任

5.1.1 訓練

引薦人應負責給予其個人引薦的健康事業會員適當的訓練，他可向其上線督導或績優組成員尋求協助，但訓練其引薦下線的主要責任仍然在引薦人身上。訓練範圍應包括以下事項：

- Herbalife Nutrition產品及其使用方法。
- Herbalife Nutrition「規範及健康事業會員政策」。
- Herbalife Nutrition市場行銷計劃。
- 廣告、輔銷文宣品和行銷工具的正確使用方式。
- Herbalife Nutrition顧客滿意保證。

引薦人不可向個人引薦的健康事業會員收取任何訓練或訓練設施的費用，除非他們向健康事業會員充分解釋他們可選擇是否參加這些訓練，而且事前說明這些訓練的費用。如果健康事業會員拒絕參加這些「付款」的訓練，引薦人也有義務提供學習Herbalife Nutrition事業的基本必需訓練[25]。

5.1.2 獨立關係

引薦人必須與其下線健康事業會員保持獨立的關係。作為引薦人，他們可以透過訓練和指導有關Herbalife Nutrition產品及事業機會方式協助下線，但是他們不可以參與或妨礙其下線健康事業會員之業務，或與其下線健康事業會員建立僱主/員工之關係。

5.1.3 健康事業會員文件的準備

引薦人應確保健康事業會員申請表及督導申請表完全及正確地填妥，並立即送交給Herbalife Nutrition。

5.2 保障引薦權

引薦人與健康事業會員的關係是 Herbalife Nutrition 市場行銷計劃中的基礎。因此，公司的「規範及健康事業會員政策」均保障雙方的權益，包括保障引薦人的權益。引薦人需要投入大量的時間、心力、領導與訓練以支持其下線。變更引薦人被視為違背誠信原則的行為，因此不被鼓勵及甚少獲得核准，只有在少數情況下發生，而且 Herbalife Nutrition 有絕對裁決權。

5.2.1 引誘變更引薦人

健康事業會員不可以任何方式妨礙其他健康事業會員或優惠顧客與他們引薦人之關係。舉例而言，健康事業會員不可企圖引誘其他健康事業會員變更其引薦人。

5.2.2 更正引薦人關係

[25] 請參閱規則 3.3.1不得以營利為目的而零售行銷工具。

欲更正引薦人之健康事業會員必需填寫與提交「變更暨更正引薦人申請表」[26]和現任引薦人經公證或見證程序的「變更暨更正引薦人上線同意書」及經公證或見證程序之「新引薦人聲明同意書」。更正引薦人關係之申請只會在符合以下條件始會被審核:

- 健康事業會員申請書的引薦人資料填寫錯誤。
- 健康事業會員提交健康事業會員申請表加入後90天內提出此要求。
- 原引薦人與新引薦人屬於同一組織。
- 提出申請更正引薦人之健康事業會員尚未達到督導位階。
- 提出申請更正引薦人之健康事業會員尚未引薦任何其他健康事業會員。

5.2.3 申請變更引薦人

健全的組織是多層次傳銷事業的基礎，為了保障此基礎，Herbalife Nutrition不鼓勵變更引薦人，僅在極為特殊的狀況下核准變更引薦人。

健康事業會員僅能在同一上線總裁組織內申請變更引薦人。

欲變更引薦人之健康事業會員應先諮詢其上線並討論檢視此情形。若健康事業會員仍欲繼續變更，必需填寫與提交「變更暨更正引薦人申請表」[27]和現任引薦人及每一代有領取佣金抽成與績效獎金之上線經公證程序的「變更暨更正引薦人上線同意書」。除此之外，Herbalife Nutrition必需收到經公證之「新引薦人聲明同意書」。

如果現行與新引薦人的上線引薦人相同，兩者在Herbalife Nutrition行銷計畫當中的位階和收入水平相當，那麼要求變更引薦人之健康事業會員只需向現行引薦人取得經公證的「變更暨更正引薦人上線同意書」，並向新引薦人取得經公證之「新引薦人聲明同意書」即可。

如變更引薦人的申請獲准，提出申請之健康事業會員或優惠顧客將不允許保留其下線健康事業會員。

若變更引薦人的要求被拒，則該健康事業會員得辦理解約，其原健康事業會員權須遵守等候期間完全不參與活動之規定，方可透過不同的引薦人重新申請成為Herbalife Nutrition健康事業會員。(請參見規則2.1.10)

[26] 公司要求的「變更暨更正引薦人申請表」及「變更暨更正引薦人上線同意書」得向客服部索取。本申請表和所有其他所提及之文件都必須提交給客服部供 Herbalife Nutrition 考量是否核准本申請。

[27] 公司要求的「變更暨更正引薦人申請表」及「變更暨更正引薦人上線同意書」得向客服部索取。本申請表和所有其他所提及之文件都必須提交給客服部供 Herbalife Nutrition 考量是否核准本申請。

第 6 章 行銷您的事業

6.1 宣稱和陳述

當與他人分享個人故事時，健康事業會員就是在作所謂的宣稱，這包括關於在使用Herbalife Nutrition產品的經驗分享、討論零售產品的收入、或者向人們介紹如何透過市場行銷計劃獲得成功在內。顧客會因為宣稱而認識產品和市場行銷計劃。 只要符合法律和「規範及健康事業會員政策」的相關規定，健康事業會員可以作出宣稱。以下規則的目的在幫助健康事業會員遵守相關法律規定。

6.1.1 合法、真實且無誤導性

所有宣稱和見證都必須為合法、真實且無誤導性。此等宣稱或見證必須：

- 有合理的事實基礎，且在作出宣稱之前，以書面方式證實。
- 與現行Herbalife Nutrition的行銷出版品或現行產品標籤上的使用方法及注意事項一致[28]。

6.1.2 體重管理宣稱

所有體重管理宣稱和陳述，包括見證，都必須附帶以下的免責聲明：

「以上結果並不具代表性，個別結果可能有所不同。」

6.1.3 產品宣稱

健康事業會員必須：

- 只可作出現行Herbalife Nutrition產品標籤或Herbalife Nutrition行銷出版品當中所允許的宣稱。
- 所有宣稱都必須附帶經核准的免責聲明。

健康事業會員不得：

- 作出Herbalife Nutrition產品可診斷、治療、治癒或預防任何疾病之用途，或討論任何用藥之經驗。
- 在介紹 Herbalife Nutrition 產品時以「衛生福利部」之名作任何宣稱。

6.1.4 收入宣稱

任何關於健康事業會員之實際或潛在收入的陳述都被視為「收入宣稱」，「生活方式宣稱」(包括涉及汽車、泳池、假期等)也屬於收入宣稱。

廣告文宣品或其他Herbalife Nutrition資料的收入免責聲明： 所有提及Herbalife Nutrition資料的收入宣稱都必須要有以下的免責聲明：

「以上收入僅適用於文中個人(或該範例），並不代表平均收入數字。平均收入數據請參考 Herbalife.com.tw 和 tw.myherbalife.com 網站上的 Herbalife Nutrition 支付予台灣健康事業會員之平均總報酬表。」

[28] 由於在此領域的法規隨可能改變，為了方便健康事業會員(但不應視為提供法律建議)，Herbalife Nutrition 會將最新的規則、已更新的免責聲明及 Herbalife Nutrition 支付予台灣健康事業會員之平均總報酬表上傳到 tw.myherbalife.com。健康事業會員需要定期瀏覽此網站，並仔細檢視這些公告或規則的更動內容。

廣告文宣品或其他Herbalife Nutrition資料的替代收入免責聲明： 當提及前1%Herbalife Nutrition健康事業會員所達到的收入成果時，以下的免責聲明亦可接受：

「文中提及之收入為前 1% Herbalife Nutrition 健康事業會員之收入。其他收入數據請參考 Herbalife.com.tw 和 tw.myherbalife.com 網站上的 Herbalife Nutrition 支付予台灣健康事業會員之平均總報酬表。」

廣告文宣品或其他Herbalife Nutrition資料未提及Herbalife Nutrition的收入免責聲明： 所有未提及Herbalife Nutrition公司收入的宣稱都必須附上以下的免責聲明：

「以上收入僅適用於文中個人(或範例)，而並不代表平均收入數字。」

廣告文宣品或其他Herbalife Nutrition資料未提及Herbalife Nutrition的替代免責聲明： 在下列條件限制下，健康事業會員得使用以下的替代免責聲明：

1. 當提及前1%Herbalife Nutrition健康事業會員所達到的收入成果時：

   *「文中提及之收入為前**1%** 健康事業會員之收入，並非平均值。」*

2. 如在名片、事業機會介紹卡、分類廣告，或任何其他面積小於6平方英吋之平面廣告，可選擇以下之免責聲明：

   「提及之收入並不具代表性。」

6.1.5 免責聲明的大小與位置

錄音方式呈現 (不論為現場或事先錄製)

免責聲明應與見證一起透過口頭的方式呈現。

影片方式呈現 (不論為現場或事先錄製)

如果是在講台上或透過影片的方式宣稱，免責聲明必須清晰可閱讀，並且出現在見證內容旁邊。如果是在螢幕上，免責聲明文字在畫面上停留的時間要足夠並保持適當大小讓任何人能夠完整閱讀。

書面方式呈現

免責聲明在呈現時：

- 其色彩必須要和背景的色彩成對比(例如白底黑字)；
- 位置接近見證內容(免責聲明必須要和見證內容在同一頁或同一個畫面上)；及
- 字體至少要是見證使用字體的75%大小，但是不得小於10號字體；並應以一般人能完整閱讀之字體大小呈現。

6.1.6 在家創業之宣稱

在推廣 Herbalife Nutrition 收入機會時，健康事業會員不得錯誤陳述，指稱 Herbalife Nutrition 健康事業會員可以完全在家經營事業，健康事業會員應強調人際互動是直銷之基礎。

6.1.7 Herbalife Nutrition與Herbalife Nutrition 健康事業會員間關係之宣稱

Herbalife Nutrition事業機會提供給健康事業會員一個潛在賺取收入的機會，但在任何情況下，這並不是一般所了解的僱傭契約關係，健康事業會員在任何情況下均為獨立的經營者。因此，健康事業會員不得聲稱、代表或暗示其受僱於Herbalife Nutrition，為其發言或為其提供任何形式的顧問服務，亦不得聲稱Herbalife Nutrition事業是一份工作。

例如，健康事業會員不能使用「工作」、「薪水」、「僱用」(或任何類似字眼)以推廣事業機會。

健康事業會員不可使用完全或部分專門宣傳就業機會的工具，其中包括但不限於「僱用員工」廣告、招聘佈告欄，及網際網路的人力銀行，例如104.com.tw或1111.com.tw，除非這些廣告清楚並明確地表明所提供的是一個獨立收入的事業機會，而非工作或僱傭。

6.1.8 事業機會宣稱

當提供、推廣、或談論關於Herbalife Nutrition事業機會時，健康事業會員不得為以下事項：

- 誤導Herbalife Nutrition事業為加盟業[29]，或提供與Herbalife Nutrition健康事業會員權有關聯的加盟權。
- 明示或暗示以下事項：
  - 引薦健康事業會員的同時也必須零售產品給顧客。
  - 健康事業會員可以主要透過引薦其他會員的方式來賺取收入。
  - 健康事業會員必須要引薦其他健康事業會員。
  - 健康事業會員無需努力或只需付出一些努力就可以獲得成功。
  - 健康事業會員除了購買健康事業會員資料盒之外，還必須購買Herbalife Nutrition產品或行銷工具。
  - 佣金、獎金或其他收入，主要來自於購買產品而非零售產品。

6.2 Herbalife Nutrition智慧財產權之使用

維持Herbalife Nutrition品牌的誠信是Herbalife Nutrition的主要責任之一。本章節的宗旨在於幫助健康事業會員了解Herbalife Nutrition智慧財產權的重要性。Herbalife Nutrition會持續監督市場上任何對其包括商號、商標、標誌、標語和版權在內之智慧財產權的任何不當、不一致與不妥的使用。全心投入的監督工作能夠確保Herbalife Nutrition辛苦建立的高品質全球營養產品公司之聲譽能夠獲得保障。

6.2.1 定義：

版權輔銷文宣品： Herbalife Nutrition擁有所有印刷品、網站內容和其自行製作或為其製作之錄音與錄影的版權。

[29] Herbalife Nutrition 事業並沒有特限定區域，亦沒有加盟，且 Herbalife Nutrition 建康事業會員權不是加盟權。

商標或標誌：指Herbalife Nutrition享有合法專用權之專有名稱或符號，例如Herbalife Nutrition和三葉標誌均為Herbalife Nutrition商標，商標也包括許多產品品牌，例如 Cell-U-Loss® 或 Herbalifeline®。

商號：指Herbalife Nutrition擁有專用權之營業名稱，公司名稱如「美商Herbalife Nutrition股份有限公司」或「美商Herbalife Nutrition股份有限公司台灣分公司」均屬我們的合法商號。健康事業會員不得註冊登記包括Herbalife Nutrition或其他Herbalife Nutrition品牌名稱在內的商號名稱。

商業外觀：包括產品來源或產品之包裝或特性。例如Herbalife Nutrition產品與包裝之設計。

商業機密：是通常為Herbalife Nutrition外部人士不知悉的機密資訊，並具有商業價值。Herbalife Nutrition所持有的商業機密包括但不限於產品配方、廠商關係、品牌與尚未上市的產品開發計劃、商業計劃、流程，以及與其他健康事業會員相關之資料彙整， 包括健康事業會員組織圖在內。

Herbalife Nutrition智慧財產權：包括Herbalife Nutrition有版權的輔銷文宣品、商標、標誌、商號和商業機密。

6.2.2 版權

Herbalife Nutrition擁有所有印刷品、網站內容和其自行製作或為其製作之錄音與錄影的版權，健康事業會員必須遵守所有下載指示或其他書面授權文件當中所列的任何條件。

所有Herbalife Nutrition擁有版權的輔銷文宣品都必須附加以下之聲明：

「經Herbalife Nutrition核准複製。Herbalife Nutrition保留一切版權。」

Herbalife Nutrition有唯一且絕對的權利保留隨時撤回同意使用版權輔銷文宣品的權利。

6.2.3 商標、標誌、商業外觀和商號

健康事業會員可使用Herbalife Nutrition提供下載的商標、標誌、商號和商業外觀。

- Herbalife Nutrition商標和商號僅可從Herbalife Nutrition取得。
- 健康事業會員必須清楚表明自己是Herbalife Nutrition獨立健康事業會員之身分。
- 除調整大小之外，健康事業會員不得以任何方式修改商標、標誌和商業外觀。調整大小時，圖案所有細節必須維持清晰，不得有損Herbalife Nutrition產品和服務的形象或品質。
- 健康事業會員僅可根據現行Herbalife Nutrition商標使用指南使用Herbalife Nutrition商標和商業外觀[30]。
- 健康事業會員必須附上以下之聲明：
  「商標和設計為Herbalife Nutrition公司或其授權者之財產，僅可在獲得Herbalife Nutrition許可的情況下使用。」

[30] Herbalife Nutrition 商標使用指南張貼於 tw.myherbalife.com 網站當中的資源下載中心。

Herbalife Nutrition有唯一且絕對的權利保留隨時撤回同意健康事業會員使用上列物品的權利。

6.2.4 商業機密

健康事業會員需對商業機密進行保密，任何時候均不得揭露，包括健康事業會員權終止後亦然。

6.2.5 僅限Herbalife Nutrition業務使用

健康事業會員僅能為執行其Herbalife Nutrition業務之目的使用Herbalife Nutrition之智慧財產權。

6.2.6 電視、廣播電台、雜誌或報紙

「Herbalife Nutrition」七個字、任何Herbalife Nutrition產品名稱或產品圖片均不可以印刷、錄音或錄影的形式出現於任何廣告媒體中，其中包括但不限於報章、雜誌、電台及電視台。

6.2.7 電子媒體

在電子媒體方面，健康事業會員不得向搜尋引擎供應商(例如Google)購買Herbalife Nutrition相關的關鍵字。例如購買優先搜尋位置—例如健康事業會員經營的網站出現在付費的搜尋欄位，和搜尋結果一起顯示的做法就不被允許。這些用詞包括但不限於任何包含Herbalife Nutrition七個字或任何Herbalife Nutrition產品或服務之名稱的詞句。

6.2.8 免付費電話號碼

健康事業會員可以設立個人免付費電話號碼，但是免付費電話號碼不可涉及任何Herbalife Nutrition商標、商號、產品名稱或口號。健康事業會員僅可確認或刊登自己為「Herbalife Nutrition獨立健康事業會員」。

6.2.9 電話簿資料

健康事業會員可以「Herbalife Nutrition獨立健康事業會員」的標題列於電話簿內刊登自己的資料，標題下只可刊登健康事業會員的姓名、地址、電話號碼、傳真號碼、電子信箱或網站。分類廣告內展示的廣告必須遵從所有Herbalife Nutrition廣告規章之規定，除獲得批准使用的廣告外，不可以任何方式使用「Herbalife Nutrition」之名稱(除了「Herbalife Nutrition獨立健康事業會員」)和其他Herbalife Nutrition智慧財產權。分類廣告得使用正確且合法的標題，正確的標題包括：「護髮產品」、「護膚產品」、「營養食品」和「體重管理」。

6.2.10 馬克．休斯的名字或肖像

「馬克．休斯」(Herbalife Nutrition創辦人) 的名字或肖像不可以任何形式在廣告中出現。

6.2.11 Herbalife Nutrition的地址

健康事業會員不可使用、刊登或宣傳Herbalife Nutrition公司美國總部、任何Herbalife Nutrition公司或辦公室的地址作為自己的地址。

6.2.12 禁止使用第三方智慧財產權

除非健康事業會員事前尋求或取得所有權人的書面同意，健康事業會員不得使用第三方的商標、商號或產品名稱(或其變化形式)，以及由第三方所擁有或創作的文字、照片、影片或圖像。所有第三方的智慧財產權

都必須要適當且正確標示為第三方之財產，健康事業會員必須遵守智慧財產權所有權人對其財產使用所規範之任何限制和條件。

6.2.13 終止Herbalife Nutrition健康事業會員權

若健康事業會員權因為任何原因而被終止，健康事業會員必須立即停止使用Herbalife Nutrition的智慧財產權，並在任何社群媒體上更新檔案資訊，並揭露個人已經不具Herbalife Nutrition獨立健康事業會員之身分。

6.3 廣告與宣傳

6.3.1 Herbalife Nutrition廣告範本

Herbalife Nutrition 製作及提供各種廣告範本供健康事業會員使用，健康事業會員除了加入姓名和聯絡資訊之外，不得對範本內容做任何更動。範本可以上 tw.myherbalife.com 網站下載。

6.3.2 健康事業會員製作的廣告和輔銷教材

Herbalife Nutrition製作及提供許多的輔銷品和文宣品供健康事業會員使用來推廣其Herbalife Nutrition事業。健康事業會員亦可自行製作個人的廣告，但內容必須保證：

- 真實性與正確性；
- 不做任何治療、疾病或醫學宣稱；
- 不暗示任何工作或聘僱機會； 且
- 遵守一切Herbalife Nutrition規範與法律。

6.3.3 張貼廣告宣傳品

私人物業：健康事業會員在獲得到私人物業所有人書面同意之下，可在私人物業上設立廣告牌。Herbalife Nutrition 提供了一份「在私人物業上設立廣告牌同意書」供健康事業會員使用，健康事業會員可於 tw.myHerbalife.com 下載，亦可致電 Herbalife Nutrition 客戶服務部索取。

在私人辦公室或其他執行Herbalife Nutrition業務地點張貼的廣告牌、招牌或其他類似物，不得從街道上或行人道上看見，且不得以分散車輛駕駛或行人注意力的方式張貼或公告。

資料或物品必須在任何政府主管機關、私人物業所有人或Herbalife Nutrition的要求之下必須立即移除。

公共財或公共營造物：健康事業會員不得在公共財或公共營造物，包括電線桿、路燈、紅綠燈、停車計費表或交通號誌上張貼或設立廣告牌。

6.3.4 播放或廣播

健康事業會員不得在電視、衛星電視或廣播電台播放或廣播任何提到Herbalife Nutrition的名稱、產品或事業機會的錄音或錄影，以下經核准的廣告除外：

「Herbalife Nutrition獨立健康事業會員購買產品或尋找商機，請致電給本人(健康事業會員姓名、電話號碼或電子信箱)」

如Herbalife Nutrition在電視、衛星電視或電台廣播有宣傳活動，健康事業會員不可於宣傳活動開始前後一小時內在該電視台或廣播電台進行宣傳。

6.4 保持個人的人際關係

直銷強調人際關係、產品知識，以及提供給現在和潛在顧客的服務。此為這份事業最重要的元素，也是穩定長期零售事業的基礎，對於每個健康事業會員權而言，其重要性不言可喻。個人服務也能夠提升健康事業會員激勵與保留招募下線的能力。「規範及健康事業會員政策」支持健康事業會員與顧客建立穩健關係，來保障直銷的通路。透過人際關係和個人引薦下線，健康事業會員才能夠獲得成功及激勵他人作相同的事，並且確保最高水準的顧客滿意度。

6.4.1 價格廣告

Herbalife Nutrition 獨立健康事業會員為獨立的營業個體，得以其選擇的任何價格零售 Herbalife Nutrition 產品、文宣品與促銷產品。唯一的例外是，健康事業會員資料盒(HMP)，受到 Herbalife Nutrition 所建議之零售價格限制，Herbalife Nutrition 明文規定不應有任何提高售價而獲利的行為。然而，為了保有直銷一對一銷售的本質，健康事業會員只能向既有顧客、其下線及對於 Herbalife Nutrition 產品表達有購買興趣的潛在顧客提供價格資訊。Herbalife Nutrition 健康事業會員不得向一般大眾提供價格資訊[31]。所謂價格資訊，是指任何有關於價格的指示，包括但不限於：

- 「特別優惠」
- 「打___折」
- 「免運費」
- 「少付」
- 「最優惠的價格」
- 「最低價」
- 「特別折扣」
- 「結帳優惠代碼」[32]

本規則適用於所有以媒體形式表現的品牌及非品牌之廣告，包括電視、廣播、電話、報紙、雜誌、傳單、標籤、廣告標誌及其他所有基於網路的電子通訊方法。[33]

最後，健康事業會員不得修改 Herbalife Nutrition 所製作文宣品或原始資料上所載的建議零售價格。這些資

---

[31] 「一般大眾」，是指先前未曾與提供廣告之健康事業會員有任何形式接觸之人。

[32] 範例中所用之字句，同樣禁止使用於網站標籤。如果某個字詞或字句因為違反價格廣告規則，而不能出現於廣告之中時，則該字詞或字句同樣不能作為網站標籤的一部份以提升網站搜尋率。

[33] 在網路上的電子通訊方法，包含社群媒體工具，包括但不限於LinkedIn、Facebook、Instagram、Pinterest、Snapchat 、Twitter、WeChat、What's App及Viber等，還包括具備藉由彈出式廣告、橫幅廣告、點擊付費廣告、贊助搜索結果及贊助廣告以討論價格之定向網路廣告之部落格、公共論壇、電子郵件及文字與多媒體簡訊(SMS/MMS)活動。所有這些形式的廣告，就其性質而言，都是具有針對性或一般大眾可以獲取的性質，因此均不得被使用。

[34] "「一般大眾」是指之前未曾與提供廣告之健康事業會員有任何形式接觸之人。

料均必須於未經任何修改之下使用。

6.4.2 推廣優惠顧客計劃

優惠顧客計劃旨在讓健康事業會員在與現有顧客建立關係並了解顧客的營養和健康目標後，健康事業會員可與現有顧客保持這種一對一的關係，健康事業會員不得以任何方式向一般大眾宣傳、行銷或廣告優惠顧客計劃。[34]

第 7 章 使用網路和電子行銷

7.1 健康事業會員行為

7.1.1 個人行為準則

在 Herbalife Nutrition 獨立與絕對之判斷下，健康事業會員不得在網站上或透過網站出版、張貼或散佈任何不論是否與 Herbalife Nutrition 有關，且具破壞、毀損名譽、誹謗、威脅、攻擊、騷擾、辱罵、淫穢或色情之內容。

7.1.2 未獲授權之電腦存取

健康事業會員不得：

- 干預或採取任何行為導致以下網站受到干擾或破壞：
  - Herbalife.com.tw
  - tw.myherbalife.com
  - 其他由Herbalife Nutrition或其健康事業會員維護的網站
- 在未經Herbalife Nutrition事先書面許可或授權下，取得或試圖取得連結這些網站或任何其他網站之電腦系統或網路之存取功能。

7.1.3 消費者資料

除與Herbalife Nutrition產品或Herbalife Nutrition的事業機會相關者外，健康事業會員不得零售、交易或使用消費者或網站使用者資訊。如有個人或單位要求其資訊不可被使用，該健康事業會員必須立即執行該要求。

7.2 健康事業會員個人網站

7.2.1 健康事業會員必須揭露與Herbalife Nutrition之間的關係

經營使用Herbalife Nutrition商標設立網站的健康事業會員必須清楚與明確揭示健康事業會員的個人姓名和聯絡地址，以及「Herbalife Nutrition獨立健康事業會員」字樣：

- 在首頁上；
- 做為聯絡資訊的一部份； 以及
- 作為任何公開資訊的一部份。

健康事業會員業務上的稱謂不得代替健康事業會員的個人姓名，但是可以附加在健康事業會員的個人姓名之上[34]。匿名張貼或使用化名是被禁止的行為。

7.2.2 網域名稱、電子信箱及網站

健康事業會員不得將Herbalife Nutrition智慧財產權使用於其：

- 網域名稱 (URL).
- 健康事業會員網站內任何頁面的標題 (包括但不只限於首頁)。

[34] 如果多位健康事業會員共同經營同一個網站，所有健康事業會員的聯絡姓名和聯絡資訊都必須詳列在網站上。

- 電子郵件地址
- 標題標籤、關鍵字標籤資料標籤(meta tags)。.

不得使用的Herbalife Nutrition智慧財產權名詞範例：

- Herbalife Nutrition
- Herbalife Nutrition產品名稱

當有健康事業會員違反此規則時，Herbalife Nutrition有權要求除了Herbalife Nutrition之其他權利和補救措施外，該名健康事業會員在Herbalife Nutrition不支付任何成本情況下，將相關網域名稱或電子郵件地址立即移轉給Herbalife Nutrition。

7.2.3 使用網站超連結

健康事業會員可將其網站連結到：

- Herbalife.com.tw上的主網頁 (或Herbalife Nutrition製作及維護的網站)。
- 任何由健康事業會員維護並作為推廣Herbalife Nutrition產品及事業機會的其他網站。
- 任何協助推廣Herbalife Nutrition產品及事業機會的第三方網站，前提為這些網站都符合規則 7.2.4.

健康事業會員不可將第三方的商標、商號或產品名稱用在他們的：

- 網站網域名稱(URL).
- 網站當中任何頁面的標題(包括主網頁)
- 電子郵件地址
- 標題標籤、關鍵字標籤資料標籤[35]

7.2.4 健康事業會員個人網站上的第三方廣告

健康事業會員可以在其個人網站展示第三方的廣告，前提為在Herbalife Nutrition的獨立與絕對判斷下，該廣告不會：

1. 與任何宗教、政治或商業組織相關。
2. 損害Herbalife Nutrition或其健康事業會員的名聲或商譽。
3. 誤用Herbalife Nutrition的智慧財產權。
4. 直接或間接地推廣：
   a. 其他直銷或網絡行銷公司(不論提供何種產品)； 或
   b. 任何與Herbalife Nutrition零售之產品具競爭性的產品 ，例如：
      i. 代餐
      ii. 營養補充品，或
      iii. 化妝品

7.2.5 國際業務

透過個人或其他網站在國際市場營運或尋求擴展營運的健康事業會員僅可零售所指國家核准零售之產品。

[35] 此規則的唯一例外情況是除非健康事業會員事先徵求並獲得所有人的書面同意。健康事業會員應保障 Herbalife Nutrition 不對任何他方與獨立健康事業會員使用他方商標、商號或產品名稱相關之任何賠償或任何形式之賠償責任負責。

7.2.6 網站隱私權聲明

健康事業會員必須在明顯的位置張貼「隱私權聲明」，以：

- 告知消費者該網站是否有蒐集其個人的資料，及如何被使用。；以及
- 遵守其收到消費者資訊之國家或所在地區的隱私權法規規定。

7.2.7 搜尋引擎廣告和優化

Herbalife Nutrition商號和產品名稱不得使用於搜尋引擎當中，例如：

元數據(Metadata)

- 25字的敘述。
- 搜尋標籤之關鍵字。

元標籤(Meta Tags)

- 網域名稱(URL)。
- 標題標籤。
- 描述網站圖像的Alt/圖像標籤。
- 任何其他搜尋引擎用來決定網站排名順序之其他網頁相關之因素。

健康事業會員不得使用任何誤導或欺騙之策略以提升其在搜尋引擎當中的索引偏好度。

健康事業會員必須遵守每個國家的所有規範與法規，包括(但不限於)與下列項目相關之法律：

- 消費者資料保護。
- 隱私權保護 。
- 電話行銷之限制。
- 網路行銷限制。

7.2.8 健康事業會員網站

所有於台灣使用網路銷售產品的健康事業會員，必須透過賀寶芙線上購(GoHerbalife)平台獨家銷售。此外，健康事業會員必須在賀寶芙線上購(GoHerbalife)平台上清楚地標明其姓名及目前使用的電話號碼。

賀寶芙線上購(GoHerbalife)之個人資料中所顯示之目前使用電話號碼，必須是當地的電話號碼。例如，當義大利健康事業會員於台灣的賀寶芙線上購(Goherbalife)平台設立商店，即必須標明當前使用為台灣的電話號碼。

7.3 禁止網路拍賣與拍賣銷售

健康事業會員僅能透過賀寶芙線上購(GoHerbalife)平台獨家銷售Herbalife Nutrition產品。詳見本規則第 7.2.8 條。拍賣交易、網路拍賣網站及於其他未經授權之網站上的銷售方式，削弱了健康事業會員與其顧客間建立的人際關係，以及Herbalife Nutrition的品牌與Herbalife Nutrition為產品所建立的形象。因此，健康事業會員不得(直接或間接透過任何中間人或工具)藉由任何拍賣、網路拍賣網站、電子商務平台或其他未經

授權的網站，銷售或幫助銷售Herbalife Nutrition之產品。此一限制，包括但不限於在eBay或亞馬遜(Amazon)網站上銷售Herbalife Nutrition產品。

7.4 電子郵件

以下行為規範適用於所有用傳送商業電子郵件推廣Herbalife Nutrition產品或事業機會的健康事業會員。這些規則為法律規定之外的相關規範。

健康事業會員亦必須於從事Herbalife Nutrition業務時，遵守其所使用的電子郵件服務提供商之使用或服務條款。

7.4.1 要求與限制

1. 所有健康事業會員所發送關於Herbalife Nutrition之電子郵件訊息，必須符合下列要求：
   a. 健康事業會員必須揭露任何電子郵件訊息的來源
      i. 每封訊息都必須包含明確的電子郵件訊息的來源、目標收件人和相關路徑資訊(包含原有網域名稱和原有電子郵件信箱)必須正確無誤。
      ii. 每封電子郵件的「寄件人」欄位必須能使人明確地辨識寄送該郵件之健康事業會員。
   b. 每封電子郵件的「標題」，不得誤導收件人對電子郵件內容或主題之認知。

2. 下列額外的要求適用於健康事業會員具有商業性質的電子郵件訊息，無論該訊息是否為大宗訊息中的一部分，亦不論所預期的收件者為企業或是個人。所謂商業電子郵件，是藉由電子郵件訊息廣告、推廣商業產品或服務，包括基於商業目的而於網站上所陳列的訊息內容。商業電子郵件包括宣傳Herbalife Nutrition的訊息。縱使電子郵件中仍包含其他非商業性質的內容，該電子郵件仍被視為商業電子郵件。
   a. 每封郵件均須包括健康事業會員現行有效的通訊地址。
   b. 每封郵件均須明確且顯著地告知收件人如何「選擇退出」而不再接收商業廣告電子郵件的方法：
      i. 該訊息必須包含有效的回覆電子郵件位址或網路機制，以供收件人可以傳送未來不願再自寄件人處接收商業電子郵件的要求(「選擇退出」機制)。所有選擇退出機制必須能於訊息發送起30日內，處理收件人選擇退出的請求。
      ii. 所有選擇退出的請求必須於10個工作日內完成，健康事業會員應即刻停止向這些人發送商業電子郵件。
      iii. 選擇退出機制的程序不應過於繁瑣，且不得要求收件人除須回覆信件或訪問單一網站以外，還必須採取額外的步驟。處理選擇退出請求時，不得請求或要求收件人於電子郵件位址以外，提供其他個人識別的資訊。
      iv. 健康事業會員不得索取處理選擇退出請求的費用。
      v. 每位健康事業會員必須建立和保存自己的「拒收電子郵件清單」(DNE)以追蹤和執行所有選擇退出之請求。

3. 健康事業會員禁止發送商業電子郵件訊息，除非有下列情形：
      i. 健康事業會員與收件人間是基於先前的購買或交易而存既有的業務關係。
      ii. 健康事業會員是收件人的朋友、家庭成員或熟識的人。

iii. 收件人事前明確同意接收關於 Herbalife Nutrition 的商業電子郵件。

4. 健康事業會員不得透過電郵地址收集、字典攻擊或不合理的強迫搜索取得電子郵件位址。
   i. 電郵地址收集，是指使用自動化方法收集列於網站或線上服務的電子郵件地址，當網站或線上服務的營運者，未將其網站或線上服務所擁有的電子郵件地址，作為發送商業電子郵件訊息的目的或提供、零售或以其他方式移轉該類網站，健康事業會員不得自該類來源收集電子郵件地址。
   ii. 字典攻擊，是透過姓名、字母或數字的不同排列組合，自動生成可能的電子郵件地址。
   iii. 不合理的強迫搜索是藉由訪問公眾得接觸的網頁獲取帶有「@」的字串，並透過自動或人工的方式發現可能的電子郵件地址。

5. 健康事業會員禁止使用程式或其他自動化方式註冊多個電子郵件或線上使用者帳戶發送電子郵件訊息。

7.4.2 政府主管機關通知中斷電子郵件活動

Herbalife Nutrition 健康事業會員如果收到政府主管機關關於其電子郵件使用行為之任何詢問或通知時，必須立即中止電子郵件活動。健康事業會員必須在接獲詢問或通知的 24 小時內向 Herbalife Nutrition 通報 (02) 8170-5268。

7.5 社群媒體網站

這些規定適用於使用社群媒體網站如Twitter(推特)、YouTube、Facebook(臉書)，Instagram、 Pinterest、和Snapchat以及線上社群，例如部落格(blog)的健康事業會員。以下規則將作為補充適用法律之規定。

7.5.1 貼文的責任

健康事業會員必須為其在網站上張貼與Herbalife Nutrition有關的所有內容負責。健康事業會員使用社群媒體通路經營Herbalife Nutrition事業時，必須清楚且顯著地在對外開放的個人檔案中表明自己的姓名和Herbalife Nutrition獨立健康事業會員的身分。

7.5.2 社群媒體作為零售與推廣之論壇

社群媒體網站不得以論壇型態進行業務交易。線上零售只得於健康事業會員的賀寶芙線上購(GoHerbalife)網站上進行。

7.5.3 貼文與宣稱

健康事業會員在所有社群媒體貼文的內容必須明確與真實，所有宣稱、陳述和見證都必須遵守「規範及健康事業會員政策」，包括宣稱規則，請詳閱規則6.1「宣稱和陳述」章節。

7.5.4 使用 Herbalife Nutrition 之智慧財權

健康事業會員於社群媒體所使用之名稱與貼文必須符合規則6.2「Herbalife Nutrition 智慧財產權之使用」，包括健康事業會員必須在清楚說明其為 Herbalife Nutrition 獨立健康事業會員的方式下使用「Herbalife Nutrition」之品牌名稱。

在社群媒體上使用未經授權的 Herbalife Nutrition 名稱的貼文範例包括：	**在社群媒體上使用經授權的 Herbalife Nutrition 名稱的貼文範例包括：**
• 「Herbalife Nutrition 健康挑戰」 • 「Herbalife Nutrition 網頁」 • 「讓我們談談 Herbalife Nutrition」。	• Herbalife Nutrition 獨立健康事業會員 - Herbalife Nutrition 健康挑戰 • 「Herbalife Nutrition 網頁 - Herbalife Nutrition 獨立健康事業會員」 • 「讓我們談談 Herbalife Nutrition - Herbalife Nutrition 獨立健康事業會員」 #Herbalife Nutrition #Herbalife Nutrition 團隊 #我就是 Herbalife Nutrition

然而，健康事業會員可使用公司官方的主題標籤(包含Herbalife Nutrition之名稱)、分享公司在社群媒體的貼文、或連結至公司官方網站及社群頻道。

7.5.5 照片與影片/錄音

健康事業會員可以在YouTube或其他類似的社群媒體網站上張貼錄音與錄影內容，但其內容必須符合Herbalife Nutrition「規範及健康事業會員政策」的規定。

Herbalife Nutrition在唯一且絕對之判斷下，保留決定錄音、錄影和圖像(包括其使用之方式)是否違反Herbalife Nutrition的「規範及健康事業會員政策」，或者損害Herbalife Nutrition的聲譽的權利。Herbalife Nutrition保留要求移除該類圖像、錄影或錄音之權利。健康事業會員在使用他人之圖像、錄影或錄音之內容時，必須遵守所有隱私權法律、社群媒體平台的政策、使用條款、條件、指引或其他類似規定，並且遵守Herbalife Nutrition「規範及健康事業會員政策」。

7.5.6 專業態度

健康事業會員不應對關於其本人、其他獨立健康事業會員或Herbalife Nutrition的負面批評貼文做出回應。健康事業會員可透過以下電子郵件通知我們：

memberservice_taiwan@herbalife.com

7.5.7 使用條款

健康事業會員利用社群媒體經營Herbalife Nutrition事業時，必須遵守社群媒體平台的使用條款及條件、服務條款、可接受使用方針或其他類似規定。

7.5.8 禁止購買社群媒體之追蹤數及按讚數

健康事業會員不得購買追蹤數或按讚數[36]，或使用其他任何欺騙或誤導性的方式以提高其社群媒體帳戶或網站受關注程度。

[36] 追蹤者，是指為了收到社群媒體專頁的更新而訂閱社群媒體的帳戶。於 Facebook 平台上，當使用者對特定粉絲專業按下「讚」，即如同追蹤、成為朋友或粉絲一般。按讚是 Facebook、Twitter 或 Instagram 的用戶可以透過快速、簡單地點擊「讚」的按鈕以表達自己支持的方式，而無需特別發表評論或分享貼文。

7.5.9 禁止於社群媒體平台鎖定追蹤者

健康事業會員不得為了零售 Herbalife Nutrition 產品，或為取得客戶而系統性地鎖定其他健康事業會員或其追蹤者。此外，透過系統性、自動化的應用程式與軟體，或以人工方式直接傳送訊息至其他健康事業會員以進行產品零售及招募，亦在禁止之列。

7.5.10 禁止資料探勘及網路抓取軟體

健康事業會員利用社群媒體或其他數位平台進行Herbalife Nutrition健康事業的推廣時，必須遵守社群媒體平台以及網路服務提供者的隱私權政策與使用條款。資料探勘與網路抓取等方式，包含但不僅限於使用網路蜘蛛、網路爬蟲及機器人等，均被視為具欺騙性且受到禁止。

7.5.11 禁止不當的通信

健康事業會員利用社群媒體平台經營Herbalife Nutrition健康事業時，必須遵守各個社群媒體平台關於通信的規則及政策。Herbalife Nutrition禁止健康事業會員在未經對方同意前就進行商業的通信行為。健康事業會員必須確保其已經獲得對方同意，並且應尊重對方有任何停止接觸及通信請求的權利。

7.6 電話行銷

法律嚴格限制電話行銷之運作，且相關法條具有高度的技術性。健康事業會員有責任了解與遵守電話行銷的相關法規，例如：與經營Herbalife Nutrition事業有關的電話、電話錄音、文字與傳真訊息等。

健康事業會員為發展Herbalife Nutrition事業必須進行電話行銷時，應遵守使用條款與條件、服務條款、可接受使用方針或其他類似的規定。

這些規則僅為Herbalife Nutrition對健康事業會員所提供的建議，並不是法律意見。

7.6.1 定義

自動撥號裝置

是指自動撥號設備或任何具自動撥號功能的設備(即使健康事業會員並沒有實際使用該裝置的自動撥號功能)。任何具運行自動撥號功能的自動化設備，或經合理調整後就具有自動撥號功能的自動化設備(例如透過安裝軟體升級等)，且無論機器是否預先設定電話號碼的清單，或是以隨機的方式撥打電話號碼，均被視為自動撥號裝置[37]。

廣播式傳真或群發式傳真

將傳真寄發給沒有要求傳真的收件人，包括可以將多份傳真寄送給多個收件人的設備。

既有業務關係 (EBR)

[37] 包括自動化設備，例如：

- **預測撥號系統：**當電話行銷人員與其他顧客進行通話時，預測撥號系統可預測顧客接聽電話的平均時間，以及電話行銷人員何時可以接聽下一通電話。
- **預覽撥號系統:** 在電話行銷人員螢幕上顯示將撥打的電話號碼，並依電話行銷人員的指示撥打該電話號碼。

健康事業會員與電話用戶之間，就電話用戶先前對健康事業會員產品或服務所提出的詢問、申請、購買或交易等而建立的業務關係。

事前明確書面同意

健康事業會員與消費者間的書面協議或電子郵件，明確記載下列事項：(a) 消費者同意接收健康事業會員關於Herbalife Nutrition產品、事業機會等之自動化或預先錄製的廣告，包含經由電話或傳真號碼方式進行聯繫。(b) 同意接收此類訊息並非為購買Herbalife Nutrition產品的先決條件。(c) 其他依法律規定應揭露之資訊。本協議須有同意人的簽名(簽名可透過符合法律規定的電子或數位簽章)。

電話行銷

使用電話、手機、簡訊、傳真機、自動撥號裝置、預先錄製或人工錄音訊息等或其他類似設備，進行零售、邀約、行銷、推廣行為或提供關於產品或服務之資訊。

7.6.2 電話行銷須知

健康事業會員從事電話行銷時，必須遵守以下事項：

- 應事先取得顧客的書面同意。
- 不應依賴既有業務關係作為電話行銷之基礎。
- 維護並觀察自己的「拒收清單」。該清單上所記載的是不想被聯繫之電話號碼(不論該號碼是否已於拒收清單中註冊)。
- 根據這些規則對電話行銷人員進行教育訓練。
- 除非健康事業會員符合法定關於同意的要求，否則不應撥打註冊在拒收清單上之電話號碼。

7.6.3 自動撥號裝置

健康事業會員不得使用自動撥號來經營Herbalife Nutrition事業。

7.6.4 預錄或人工語音訊息

健康事業會員不得使用預錄或人工語音訊息來經營Herbalife Nutrition事業。

7.6.5 未經邀約的傳真

健康事業會員不得使用廣播式傳真、群發式傳真或其他類似方式，發送傳真訊息。

健康事業會員僅可發送傳真給已經事先取得接收者書面同意之接收者。

健康事業會員僅能透過下列途徑取得傳真號碼：

- 接收者自願與健康事業會員進行通信；或
- 接收者自願將傳真號碼置於電話簿、廣告或網站上，但電話簿上若明確拒絕未經許可的廣告使用此一傳真號碼者，不在此限。

所有的傳真必須於第一頁中，清楚明確地列出下列事項(即「選擇退出」通知)

- 接收者得要求發送者未來不得再對其發送傳真(「請勿傳真」請求)。
- 健康事業會員的國內聯繫電話及傳真號碼(使接收者得發送「請勿傳真」之請求)。

- 至少存在一種免費的方式使接收者得以發送「請勿傳真」請求給健康事業會員，例如：網址、電子郵件位址，或免費電話號碼；
- 「請勿傳真」請求，應符合以下要求：(1)必須標示選擇退出的傳真號碼；(2)必須藉由「選擇退出」通知所指定的其中一種機制發送；(3)若事後接收者針對該傳真號碼明示書面同意健康事業會員得發送傳真廣告，則原先關於「請勿傳真」請求將失效。

所有的傳真必須包含下列事項(於每頁之頁首或頁尾，或是於傳真的第一頁)：

- 傳真日期與時間；
- 發送者之身分(必須為健康事業會員之個人或公司名稱)；及
- 傳真號碼及健康事業會員的電話號碼。

7.6.6 政府主管機關的詢問

健康事業會員若收到來自政府機構針對電話行銷活動的任何詢問或通知，必須立刻停止電話行銷活動，並應於接獲詢問或通知的24小時內向Herbalife Nutrition通報 (02) 8170-5268。

第 8 章 營養俱樂部

許多健康事業會員使用營養俱樂部作為一個經營事業的方式。營養俱樂部經營的目的在於介紹與零售Herbalife Nutrition以食品為基礎的產品給新顧客與既有顧客。雖然此章節對營養俱樂部的經營做了簡單的說明，但並不代表其可代替營養俱樂部計劃當中為健康事業會員提供的全面訓練。

營養俱樂部 (以下稱「俱樂部」) 為人們提供了一個環境得以：

- 談論優質營養；
- 學習規律運動的價值； 以及
- 制定策略以達成健康的生活方式。

健康事業會員必須遵守「規範及健康事業會員政策」來經營俱樂部。Herbalife Nutrition擁有唯一與絕對的判斷決定一家俱樂部是否遵守這些規範及健康事業會員政策。

8.1 一般準則

8.1.1 符合Herbalife Nutrition之準則

任何經營營養俱樂部之健康事業會員必須熟悉並遵守最新版本的Herbalife Nutrition規範。

8.1.2 訓練

營養俱樂部經營者必須要由其引薦人或上線的其他成員根據相關法規與Herbalife Nutrition之規範進行俱樂部妥善經營的相關訓練。訓練俱樂部經營者的最終責任歸屬於其第一位上線的績優組成員。

8.1.3 僱用員工

俱樂部只能由獨立Herbalife Nutrition健康事業會員經營，健康事業會員不得僱用員工來協助任何俱樂部的經營活動。

8.1.4 非加盟經營權

營養俱樂部並非加盟經銷權[38]，且Herbalife Nutrition獨立健康事業會員推展營養俱樂部作為事業方法時，不得將它比喻為加盟經銷權。俱樂部只是執行在俱樂部內從事Herbalife Nutrition零售產品之核心事業方法的方式之一。

8.1.5 獨立業務經營

Herbalife Nutrition不對個別營養俱樂部進行核准、授權、保證或承擔任何義務。

8.1.6 一位應負責的健康事業會員

[38] 任何健康事業會員不得以任何方式陳述、暗示或建議俱樂部為一種特許經營權。

至少有一位Herbalife Nutrition獨立健康事業會員必須要對一家營養俱樂部之所有營運活動負完全責任[39]，如果多位健康事業會員共用同一空間來經營各自的營養俱樂部，那麼負責健康事業會員的公告資訊也必須要隨之更改。

8.1.7 好鄰居政策

營養俱樂部經營者必須要是體貼的好鄰居，尤其是自家以外經營俱樂部時格外如此。經營者必須要限制俱樂部參加人數，並且採取任何其他必要措施以確保俱樂部的聚會不會導致不合理程度的噪音、交通阻塞或對外人的任何其他形式的騷擾。

8.1.8 遵守法律規範

營養俱樂部經營者必須遵守所有適用於其俱樂部經營的法律與法規。在與相關政府單位往來時，潛在與既有營養俱樂部經營者必須合作，並且精確陳述其提議或實際之活動。

8.1.9 無指定或專屬區域

營養俱樂部無區域之指定或專屬區域的區別，它們可以在任何合法的地點設立並營運。

8.1.10 多個俱樂部

營養俱樂部經營者可以經營多個營養俱樂部，除了因參加公司贊助之會議而短期不在營養俱樂部之外，這位健康事業會員必須出席所有營養俱樂部的聚會。

8.1.11 必須張貼之公告

每位俱樂部營運者都必須張貼「營養俱樂部公告」與「營養俱樂部經營者與員工公告」。

包含公告之標示必須至少 8.5 吋 x 11 吋 大小，公告本身的字體必須不得小於 17 級[40]。公告的明確內文可透過網站 ncapac.myherbalife.com 下載。

8.1.12 良好衛生

俱樂部經營者向俱樂部會員提供產品時，必須經常保持良好衛生習慣並維持場地整潔與衛生。俱樂部經營者必須做到以下相關衛生措施：

食物採購、處理及料理

- 務必從信譽良好的供應商處採購水果、蔬菜和其他非Herbalife Nutrition的原料。
- 在貨品送到和使用之前，都必須檢查這些原料的鮮度和品質。
- 在調理俱樂部提供的飲料時，務必使用經過濾的水，未經過濾的水可以在煮沸後使用。
- 所有用於俱樂部活動的廚房設備，包括但不限於果汁機和砧板，必須要在每次使用前和使用後徹底清潔乾淨。
- 在提供飲料時務必使用拋棄式免洗杯。

[39] 營養俱樂部公告必須宣告健康事業會員的姓名、健康事業會員編號，和俱樂部聯絡資訊。健康事業會員不在營養俱樂部時，必需指定其親自訓練的下線健康事業會員負責親自監督俱樂部的營運。

[40] 公告的明確內文得不時更改，但新的版本可以透過電洽當地客服部，或者從 ncapac.myherbalife.com 網站下載取得。

易腐的產品

- 務必以「先進先出」的順序使用易腐性食品的庫存。
- 水果和蔬菜等易腐性食品必須要在使用之前清洗乾淨。
- 注意易腐性食品的儲存方式，以避免造成損害、毀壞或污染。
- 至少每週清潔一次冷藏庫。

非易腐產品

- 在使用您的Herbalife Nutrition產品存貨和非易腐性原料上，採取「先進先出」法，表示務必先使用舊的產品。
- 請務必將Herbalife Nutrition產品和非易腐性原料儲存在涼爽、乾淨、通風良好的空間內。

個人衛生

- 用抗菌肥皂和溫水徹底洗淨雙手和前臂，隨時保持乾淨。
- 雙手與前臂於以下情況也要特別留意清洗：
  - 使用完洗手間後
  - 處理任何食品項目之前後
  - 打噴嚏、咳嗽或擤鼻涕後
  - 抽煙、飲食、飲用或離開俱樂部場地後
  - 在觸碰頭髮或其他身體部分之後
  - 在觸碰他人之後
  - 在觸碰已使用過或髒污的廚房設備或器具之後
- 隨時保持衣著與頭髮乾淨整齊。
- 如果生病或感覺不舒服，立刻離開俱樂部場地，即便需要暫時關閉俱樂部到您恢復健康為止。

俱樂部場地

- 注意不要將飲料溢灑出來，並且如有濺溢，必須立即清理乾淨，同時提醒會員和來賓避開弄髒的區域，直到打掃乾淨為止。
- 在俱樂部場地內擺放多個加蓋的垃圾桶，並且在內加套高品質垃圾袋，並經常清空垃圾。

8.2 俱樂部營運

8.2.1 費用

俱樂部經營者得收取營養俱樂部費用，並自行決定產品出售價格。俱樂部各項特殊服務分層收費是許可的。如果俱樂部經營者因銷售而產生之稅額，經營者須自付並繳納營業稅，俱樂部也須提供俱樂部會員購買營養俱樂部費用、產品及消費項目等收據副本。

關於您的營養俱樂部是否需繳交營業稅等相關問題，請諮詢您的個人稅務顧問。

8.2.2 非強制性參加俱樂部活動

參加俱樂部的活動是俱樂部會員或來賓（不論其是否為健康事業會員或優惠顧客）的個人決定，俱樂部經營者不得表示或暗示其有參加的義務。

8.2.3 俱樂部活動與服務

俱樂部必須為其俱樂部會員提供：

- 定期的社交機會。
- 經常性的（一對一或團體）營養和體重管理的教育和輔導。

8.2.4 俱樂部會員推薦獎勵

俱樂部經營者得對推薦新俱樂部會員者提供如免費產品等合理的報酬，但俱樂部經營者不准支付現金或等同現金作為報酬。

8.2.5 僅限已授權之Herbalife Nutrition 產品

營養俱樂部僅能提供Herbalife Nutrition授權在台灣零售的產品作消費或零售。非Herbalife Nutrition產品，除非作為奶昔的配料，在俱樂部場地不得提供、零售或促銷非Herbalife Nutrition產品[41]。

8.2.6 產品使用

俱樂部經營者得提供免費飲料如奶昔、茶飲和蘆薈汁。俱樂部經營者得張貼奶昔與茶飲口味之清單，以及任何其他加選原料如蛋白質或纖維等，但不得張貼、列出或收取這些產品或原料之個別價格[42]。

在俱樂部和其他場所，Herbalife Nutrition產品均必須要根據印刷產品標籤之指示供應與使用。

8.2.7 外帶產品

俱樂部旨在社交互動，所提供的產品應在俱樂部內使用。但每次拜訪中顧客得外帶最多6樣消費產品(包含奶昔、茶、蘆薈汁或在俱樂部內消費的任何其他產品)

8.2.8 產品零售

俱樂部經營者得保有產品存貨，並且可以零售的方式零售其存貨產品，所有Herbalife Nutrition產品在零售時必須未開封。

- 俱樂部經營者不得：
- 將未包裝與未標示供個別零售的產品以個別單位或單份方式零售。
- 使用高壓的零售方式。
- 明示或暗示需要購買產品才能夠加入或參加俱樂部、成為俱樂部會員，或維持俱樂部會員資格。

8.2.9 試用品

除非包裝標示可供單份散裝使用，否則產品不得做為免費的散裝試用品。

---

[41] 只有授權在台灣零售的 Herbalife Nutrition 產品可以用於台灣的營養俱樂部當中。

[42] 俱樂部唯一允許收取的費用是每日、每週或每月之會員費，以貼補如店租和水電等營運成本。

8.2.10 不當的混合調製飲料

俱樂部經營者不可使用含酒精飲料、藥品或其他不適合的原料調製奶昔、茶飲或濃縮蘆薈汁。

8.2.11 產品包裝和展示

俱樂部經營者得展示未開封，且以標準包裝形式呈現的 Herbalife Nutrition 產品、宣傳品及輔銷品(每樣產品一件)，並遵守從俱樂部場地從外面看不到展示品之原則。當調製奶昔、茶飲和濃縮蘆薈汁時，這些產品必須要可供俱樂部會員和來賓檢視（產品同樣需要未開封，並以標準包裝形式呈現）。

8.2.12 產品容器的適當處置

為了保障Herbalife Nutrition產品不受不肖廠商仿冒，俱樂部經營者必須在拋棄產品空罐前先撕下或銷毀產品標籤。

8.2.13 禁止轉售俱樂部

租約之移轉：俱樂部經營者不得將個人的俱樂部轉賣給另一位健康事業會員。如果俱樂部經營者不想要繼續經營個人的俱樂部，他/她可以將俱樂部的租約移轉給另一位健康事業會員，接手的健康事業會員必須已正式成為Herbalife Nutrition健康事業會員至少90天後才能夠簽訂租約。俱樂部經營者移轉租約，除了支付給房東之租金之外，不得收取任何種類的其他費用，在租約移轉之後，被移轉人必須完成營養俱樂部登記流程。

俱樂部使用物品之出售：俱樂部經營者得將俱樂部內用於營運的家具、裝置和設備出售給被移轉人，但出售價格不得超過這些物品的折舊成本。

招牌：因為被移轉人並非購買俱樂部經營權或業務，僅為獲得租約的移轉，因此被移轉人無須為外部招牌支付任何費用，即使在移轉之後招牌仍舊存在。

8.3 行銷、促銷及廣告

8.3.1 宣稱與陳述

俱樂部會員可以分享他們的經驗，但是所有宣稱、陳述和見證都必須遵守法律與Herbalife Nutrition的「規範及健康事業會員政策」。

8.3.2 提供俱樂部會員與來賓營養諮詢建議

俱樂部經營者得提供一般健康和營養資訊，因其為Herbalife Nutrition獨立健康事業會員日常活動的一部分。這包括對於產品與其使用方式和主要優點的說明介紹，以及事業機會的相關資訊。俱樂部經營者亦得以口頭和書面方式提供適當的產品和收入見證（需同時提供Herbalife Nutrition要求之免責聲明）。

俱樂部的經營者不可以宣稱或暗示使用產品可作診斷、治療、預防或治癒任何疾病或醫療問題之用途。所有提供予俱樂部會員的資訊，不論為一般性或針對特定產品，都必須和Herbalife Nutrition行銷資料及文獻上所提供的資訊一致。

8.3.3 廣告

因為直銷最重要的是人際互動，所以俱樂部不是要吸引過路客，俱樂部僅可透過口耳相傳方式宣傳的社交聚會：

- 來賓僅由俱樂部經營者、其他獨立健康事業會員、俱樂部會員或顧客親自邀約。
- 邀約可以透過口頭對話方式，或在對話之後加上書面邀約函(或電子郵件)之方式進行。
- 俱樂部不應亦不得吸引或服務未經預約的顧客 (walk-in)。
- 俱樂部的廣告僅限於推廣在俱樂部所在地點內所提供的服務，例如體重管理挑戰賽、健康評估或健康簡報。

俱樂部邀請函得包含以下資訊：

- 俱樂部名稱和俱樂部經營者之姓名
- 電話號碼
- 俱樂部地址
- 俱樂部經營者電子郵件
- 俱樂部營業時間
- 符合規範的其他內容

使用廣播和電視廣告來宣傳俱樂部內舉辦的活動是不被允許的。

8.3.4 社群媒體曝光

營養俱樂部的地址可以公布在社交媒體上，如下所示：

- 貼文
- 個人頁面或俱樂部粉絲專頁
- 讓顧客在訪問營養俱樂部頁面時簽到
- 創建“地方”搜尋頁面或列在Facebook，Instagram和Google地標上

8.3.5 住宅地點營養俱樂部招牌限制

在自家經營俱樂部的經營者不得使用任何外部的招牌，也不得使用他人從外部可以看見的內部招牌。在非住宅地點經營俱樂部者所適用招牌規定請參閱「規範及健康事業會員政策」規則8.4.3。

8.4 在非住宅地點經營之營養俱樂部

8.4.1 營養俱樂部登記流程

在非住宅地點簽訂租約或設立俱樂部的健康事業會員必須：

- 正式成為Herbalife Nutrition健康事業會員至少 90天。
- 已完成公司對地點、招牌、訓練及其他事項的要求的所有程序。
- 可於tw.myherbalife.com上登記營養俱樂部或撥打(02)8170-5268聯繫Herbalife Nutrition公司

8.4.2 非零售/服務場所

零售場所：營養俱樂部不得在零售地點內經營。零售地點之定義是指主要活動為在現場提供產品給消費者之固定地點。

服務場所：營養俱樂部不得在服務地點內經營。服務地點之主要目的在於提供料理食品(包括但不限於餐廳、咖啡廳、冰淇淋店等等)。但是營養俱樂部可被允許在如美容沙龍、理髮廳、健身房和健康俱樂部等服務地點內經營，前提為營養俱樂部的活動與所有招牌均需限制於一間隔離的房間內，並且不得為路人或經常造訪該服務地點之公眾所看見。

8.4.3 招牌限制

- 招牌的設計和內容必須符合Herbalife Nutrition公佈之標準以確保該地點不會被認知為商店、餐廳、連鎖事業或類似之營運，或其他零售地點，並且不對路人做出購買產品之邀請。
- 不得用過大或過於醒目之招牌。
- 在40公里的半徑範圍內不得有2家在非住宅地點營業的營養俱樂部擁有類似的名稱或招牌[43]。
- 招牌不可使用帶有編號的重複名稱 (例如 Rockin' Wellness #3, Rockin' Wellness #4)。
- 招牌不可以直接或間接明示、暗示或提示俱樂部經營者為Herbalife Nutrition健康事業會員（或顯示其為Herbalife Nutrition事業）。
- 指示牌不得廣告營養俱樂部所提供的服務（例如Herbalife Nutrition產品等）。.
- 招牌不可以明示或暗示該場所提供Herbalife Nutrition產品之零售。
- 招牌不可以使用Herbalife Nutrition智慧財產權、產品名稱或品牌，或「奶昔」一詞或任何明示或暗示該地點有零售Herbalife Nutrition產品之文字，例如：
  - 營養俱樂部
  - Herbalife Nutrition
  - L.A. Live
  - 馬克休斯
  - Liftoff®
  - Skin Activator® 或其他.

- 以下的名詞或類似名詞是被允許使用的：
  - 俱樂部
  - 中心
  - 會議

- 以下之名詞和任何類似的名詞均不被允許使用：
  - 咖啡店
  - 餐廳
  - 酒吧
  - 市場
  - 商店
  - 零售店

- 描述「營業/ 關閉」的招牌不得從外面被看見。

[43] 包括任何從外觀可見，可能會暗示該俱樂部為連鎖加盟店之物品。

以下是一些允許和不被允許的招牌範例：

允許	不允許
「Angela的健康中心」 「健康生活俱樂部」 「活力特區」	「Angela的奶昔咖啡廳」 「健康營養吧」 「Herbalife Nutrition減重商店」

8.4.4 營養俱樂部外觀

因俱樂部非屬零售地點、咖啡廳、餐廳或外賣場所，為避免一般大眾有所誤解，所以俱樂部的外觀須遵守以下規定：

- 不可以有桌子、椅子或戶外座位。
- 俱樂部的門必須關上。
- 在非住宅地點營運的營養俱樂部必須使用門飾和窗飾，以確保俱樂部的內部不會被人從外面看見。

窗飾和門飾不得：

- 展示任何Herbalife Nutrition的品牌字樣或圖示(名稱、標誌等)。
- 明示、暗示或建議(即使無文字陳述) 該場所提供產品之零售購買。
- 「使用前和使用後」的照片不被允許用在窗飾上或作為窗飾使用。
- 「奶昔」的字樣或者奶昔或任何其他產品之圖片，即使沒有標明品牌，也不被允許被用作窗飾。
- 俱樂部的外觀不得有以下物品：
  - Visa 或 MasterCard (或任何其他信用卡公司) 的貼紙或標誌；
  - 「歡迎光臨」字樣
  - 奶昔或果汁機的圖片或商標
  - 食物或產品之圖片
  - 電話號碼
  - “.com”、“www”、“.net”，或任何其他與網址有關之字樣；
  - 標語或口號。標語是指和營養俱樂部名稱共同使用同一個用詞。

8.4.5 收銀機

由於俱樂部並非零售場所，因此收銀機、錢箱或同類物品不得擺設於俱樂部會員易見之處。

8.4.6 出租、租用或共用俱樂部場地

俱樂部經營者得將非居住地之俱樂部出租、租用或以其他方式提供其下線組織成員或其他非下線組織夥伴使用或共用，但其所獲得之費用收入不得超過提供地點租金成本之5%。該提供地點之健康事業會員亦不得向其組織內或組織外之健康事業會員要求或推銷這些地點，除非事先得到該健康事業會員之上線第一位總裁組成員的書面同意，才可向其要求或推銷這些地點經營俱樂部。

第 9 章 執行程序

Herbalife Nutrition「規範及健康事業會員政策」用於保護Herbalife Nutrition事業機會與品牌。違規的行為將導致對Herbalife Nutrition整體造成負面影響，甚至引起政府機關、媒體或大眾對Herbalife Nutrition、其產品及健康事業會員的負面言論。雖然許多違反規定的行為，可以透過對健康事業會員進行關於規則、適當業務行為等教育訓練解決，但仍有一些較為嚴重的違規事件需要採取較為嚴厲的制裁。

Herbalife Nutrition強烈鼓勵健康事業會員將違反「規範及健康事業會員政策」之情事向Herbalife Nutrition報告，以保護Herbalife Nutrition與其健康事業會員的名譽與商譽。Herbalife Nutrition通常只會針對健康事業會員自知悉或可得而知違反「規範及健康事業會員政策」起一年內違規行為採取行動，但保留隨時採取調查的權利[44]。

9.1 申訴程序

健康事業會員應該透過正式申訴表格提報任何可疑的違規行為[45]，所需提供的資料包括該申訴案件的性質及能夠提出詳細的資料以證實該違規事件[46]，正式申訴表格必須要簽名，並且包含申訴的健康事業會員姓名及健康事業會員編號。

9.1.1 調查

若Herbalife Nutrition根據其唯一且絕對的判斷認為有足夠證據及事實可以支持此指控，Herbalife Nutrition將聯繫被申訴之健康事業會員，並要求其即時回應指控。

Herbalife Nutrition可就任何事實支持違反行為規範或任何Herbalife Nutrition規則及規章之報告進行調查，並得隨時暫停違規健康事業會員的健康事業會員權，暫停項目可包括以下任何一項或全部各項：

- 暫停購貨優惠
- 暫停發放佣金抽成
- 暫停發放績優組績效獎金
- 暫停獎勵或權益，如假期及胸章
- 暫停代表公司於健康事業會員訓練或其他會議發言
- 暫停任何在審核中的資格
- 禁止出席任何Herbalife Nutrition活動。

Herbalife Nutrition保留絕對權利公佈違規健康事業會員的姓名、違反規則的情況及懲罰。

---

[44] Herbalife Nutrition對「規範及健康事業會員政策」之執行不應視為Herbalife Nutrition構成對健康事業會員利潤、商譽損失或任何間接損害的賠償責任。

[45] 正式申訴表格可以向客服部索取或登入 tw.myherbalife.com 網站取得。

[46] 包括一切關係人的姓名、地址及電話號碼、日期、時間、地點等等。

9.1.2 制裁

如違反規範者，公司將輔導健康事業會員予以改正，惟針對較嚴重的事件可能需要採取較嚴厲的制裁，這些制裁方法未能盡錄，Herbalife Nutrition有唯一且絕對的判斷，根據違規之情節和其導致或可能導致之結果，決定以下的適當制裁：

- 暫停所有健康事業會員權利與優惠。
- 財務制裁。
- 賠償Herbalife Nutrition法律費用之義務。
- 無法擔任講師。
- 取消領取年度馬克休斯分紅獎金資格。
- 取消領取績效獎金資格。
- 永久失去下線組織。
- 終止健康事業會員權 (請參閱以下之「終止或刪除健康事業會員權」部分)。

若Herbalife Nutrition認為其他健康事業會員有協助、鼓勵或參與違規行為，Herbalife Nutrition也可能會要求這些健康事業會員為此違規行為負責。

9.1.3 糾正措施

因違反雙重健康事業會員權規定導致調整點數及收入時，將僅以Herbalife Nutrition收到申訴案件日期前兩年內的業務活動為限。

9.1.4 重新審理之要求 (與終止健康事業會員權無關)

健康事業會員得在接獲Herbalife Nutrition書面結果通知後的十五(15)天內向Herbalife Nutrition提出重新審理之要求。當健康事業會員要求重新審理時，必須提交他們認為與Herbalife Nutrition做出決定有關的其他事實或證據，惟健康事業會員必須說明這些資料未能於首次調查時提供的理由。如果健康事業會員未在十五(15)天內提出重新審理的要求，其要求將不予受理，不過Herbalife Nutrition對於逾15天所提交的證據，仍保有最終且絕對的決定權限。

9.1.5 終止健康事業會員權

如健康事業會員違反「規範及健康事業會員政策」及法律[47]，Herbalife Nutrition得根據其唯一且絕對的判斷終止其健康事業會員權[48]。

---

[47] 終止是指完全取消其健康業事業會員權及健康業事業會員經營 Herbalife Nutrition 事業的權利，包括取消健康事業會員基於其健康事業會員權而可收取之其他收入的權利。

[48] 健康事業會員不得從事下列活動，包括但不限於：

1. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、零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. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

健康事業會員權之終止自Herbalife Nutrition寄發給健康事業會員的書面通知內訂定的日期起開始生效。一旦終止健康事業會員權，健康事業會員不得因終止健康事業會員權而向Herbalife Nutrition求償。

被終止健康事業會員權的健康事業會員[49]，不再享有以下權利：

- 從事健康事業會員的業務；
- 自稱其為Herbalife Nutrition獨立健康事業會員；
- 使用Herbalife Nutrition的商號、標誌、商標及其他智慧財產；及
- 參與Herbalife Nutrition教育訓練、會議、社交活動及促銷活動，縱使其身為其他健康事業會員的配偶或顧客，亦同。

9.1.6 終止健康事業會員權後的上訴程序

健康事業會員得在接獲Herbalife Nutrition終止會員權書面通知後的十五(15)天內上訴。在要求上訴時，健康事業會員可以提交他們認為公司應該重新考慮的額外信息，並且說明這些額外信息在調查期間未提供的原因。如Herbalife Nutrition未在十五(15)天期間內接獲上訴要求，其要求將不予受理，不過Herbalife Nutrition根據其唯一且絕對的判斷，保留考量在十五(15)天期限過後所提交證據的權利。

此上訴將由業務部門、客服部和法務部代表所組成的委員會(以下稱「審查委員會」)負責審查。審查委員會的多數決可決議終止健康事業會員權、恢復健康事業會員權，或對違規行為建議替代之制裁。在審查終止健康事業會員權之決定時，審查委員會將考量申訴之違規行為是否為重大的違規行為。此結果不會使Herbalife Nutrition構成對健康事業會員之利潤或信譽的賠償責任。

[49] 本條所列的禁止事項，亦適用於健康事業會員在可能違反規範而受公司調查時，以解約或以其他方式終止 Herbalife Nutrition 健康事業會員權之健康事業會員。

第 10 章 其他法律規定

以下所稱的「協議」，適用於 Herbalife Nutrition 與健康事業會員間整個契約關係。

10.1 損害

Herbalife Nutrition或健康事業會員均不須對因契約、侵權行為或其他請求權所導致的直接或間接損害、懲罰性賠償負賠償責任不論Herbalife Nutrition或健康事業會員是否知悉或可得知悉此等情事。

10.2 免責條款與遲延

Herbalife Nutrition具有獨立且絕對權處理健康事業會員違反「規範及健康事業會員政策」或其他違反健康事業會員協議之行為。Herbalife Nutrition於本協議下行使任何權利、權力或選擇權時若有任何過失、拒絕或疏失皆不構成Herbalife Nutrition在任何時間於本協議下對於其權利或任一條款之棄權。

10.3 可分性

Herbalife Nutrition和健康事業會員間之任何協議中的一部條款因任何原因被視為無效、違法或無法執行時，僅此一部條款失其效力，其他條款仍為有效。此外，若有相似條款可被援用並解釋為合法、有效或可執行則應於本協議中自動被加入。

10.4 法院選擇與管轄權

Herbalife Nutrition健康事業會員關係契約或因此協議所產生的爭議，適用中華民國法律，並受中華民國法院管轄，不適用法律衝突原則。

任何此類爭議應經訴訟程序解決。

10.5 賠償

健康事業會員保證Herbalife Nutrition不因健康事業會員違反協議或經營Herbalife Nutrition事業之行為而受到任何訴訟、法律行動、請求、起訴或索賠，包括由此所生的所有費用、責任與損害。除此之外，Herbalife Nutrition得從原應支付給健康事業會員之金額中扣除合理必要之金額後償付本條所產生的賠償責任。

10.6 健康事業會員間的求償

Herbalife Nutrition無須對任何健康事業會員因任何其他健康事業會員之過失行為、陳述或聲明直接或間接導致之任何成本、損失、損害或費用負賠償責任。

第 11 章 隱私權和資料保護

除非有其他規定，Herbalife Nutrition 將依循 Herbalife Nutrition 的隱私權政策 (https://www.herbalife.com.tw/footer-pages/privacy-policy/) 進行蒐集、使用及分享健康事業會員的個人資料 (例如：您的姓名、通訊地址、居住城市、電話號碼、電子郵件地址、銀行及信用卡等資訊)。

鑒於多層次傳銷的特性，健康事業會員得直接自Herbalife Nutrition取得關於其他人的個人資料，例如：關於健康事業會員及優惠顧客下線的資料、對Herbalife Nutrition產品或服務有興趣或因使用我們線上資源及移動裝置的應用程式 (「網站」)的顧客或轉介紹的顧客 (下線組織是由特定健康事業會員及優惠顧客其個人引薦的所有健康事業會員，及該所有健康事業會員後來所引薦的健康事業會員)。一旦Herbalife Nutrition向健康事業會員提供個人訊息，健康事業會員則必須承擔嚴格的保密責任，除非健康事業會員已經取得可進行目的外使用之同意，否則健康事業會員僅能使用下線、顧客及轉介紹顧客的個人資料去發展及經營其Herbalife Nutrition事業。

Herbalife Nutrition 得與健康事業會員分享其組織的業績報表，而該業績報表包括健康事業會員及優惠顧客之下線有關的資料，例如：姓名、聯絡資料、Herbalife Nutrition 會員編號及業績指標(如：級別、位階、點數及業績統計)等。組織業績報表中的個人資料以最機密之資訊處理，且該報表的用途僅限於協助健康事業會員進一步發展 Herbalife Nutrition 事業。組織業績報表中包括所有個人資料或其他記載於報表中的資料，均構成 Herbalife Nutrition 機密及專屬的營業秘密，除非與健康事業會員的下線有關，並且僅為推廣其 Herbalife Nutrition 事業並基於管理、激勵和訓練其下線之用途，健康事業會員不得蒐集或散播關於其他 Herbalife Nutrition 健康事業會員他們的顧客或他們招募之優惠顧客個人或整體資料。

健康事業會員可以直接或透過其他方式自個人處蒐集個人資料，例如：當健康事業會員為了處理客戶產品訂單所蒐集之聯繫或付款資料，惟健康事業會員必須遵守所應適用的隱私及資料保護等法律，包括跨境資料傳輸之限制，及關於健康事業會員(來自 Herbalife Nutrition 或其他)經營事業時所取得的個人資料的規定。此外，健康事業會員有責任維持其所收到所有個人資料的安全，並需依循所應適用之法律保留該資料。請注意隱私與資料保護等法律對於特殊種類的個人資料經常有更嚴格的同意、安全性及資料保留要件，例如健康資料、生物特徵資料及關於兒童或未成年人之資料。

第 12 章 定義

申請人：申請成為Herbalife Nutrition健康事業會員的個人。

申請表： Herbalife Nutrition健康事業會員申請表及關係契約。

連結：為計算收入目的，在健康事業會員離婚或終止共同生活關係的情況當中，原本健康事業會員權將合併離婚或關係終止之共同生活家屬的個人健康事業會員權和其本身購貨點數計算。

自動撥號裝置：自動撥號裝置，是指自動撥號設備或任何具自動撥號功能的設備(即使健康事業會員並沒有實際使用該裝置的自動撥號功能)。任何具運行自動撥號功能的自動化設備，或經合理調整後就具有自動撥號功能的自動化設備(例如透過安裝軟體升級等)，且無論機器是否預先設定電話號碼的清單，或是以隨機的方式撥打電話號碼，均被視為自動撥號裝置。

廣播式傳真(Broadcast Fax)或爆炸式傳真(Blast Fax)：將傳真傳送給未要求傳真的收件者，包括可以將多份傳真傳送給多個收件人的設備在內。

行銷工具：非Herbalife Nutrition所製作的業務輔銷品。

俱樂部： 營養俱樂部。

顧客：優惠顧客或零售顧客

拒收訊息名冊 (「DNE 名冊」)：健康事業會員建立與保存的名冊，以追蹤和所有停止收取電子郵件之要求。

收入宣稱：任何關於健康事業會員實際或潛在收入的陳述。

既有業務關係(EBR)：健康事業會員與電話用戶之間，就電話用戶先前對健康事業會員產品或服務所提出的詢問、申請、購買或交易等而建立的業務關係。

年費：健康事業會員權服務年費。

前健康事業會員：前健康事業會員、優惠顧客、其配偶、共同生活家屬或參與健康事業會員權經營的任何其他個人。

Herbalife Nutrition 智慧產權：包括Herbalife Nutrition擁有版權的輔銷品、 商標、商號、商業外觀和商業機密。

HMP： Herbalife Nutrition健康事業會員資料盒

顧客名單：包括Herbalife Nutrition產品或事業機會的潛在顧客名單、名單相關的廣告、廣告欄位或決策套裝。

生活方式宣稱：收入宣稱的一種形式。

業績報表：這些業績報表包括健康事業會員及優惠顧客之下線有關的資料，例如他們的姓名、聯絡資料、Herbalife Nutrition會員編號及業績指標(如：級別、位階、點數及業績統計)等。

共同生活家屬：由健康事業會員在「增加共同生活家屬資料申請書」上指定的個人。

輔銷品： Herbalife Nutrition製作的業務工具和輔銷工具。

客戶服務部： Herbalife Nutrition客戶服務部，電話為 (02) 8170-5268。

MLM： 多層次傳銷。

等候期：為一段等候期間，前健康事業會員在變更引薦人之前不得以任何方式參與Herbalife Nutrition事業。

優惠顧客等候期：

- 督導與以下位階：一年
- 世界組與以上位階：兩年 (以解約日或年費到期日之位階為定)

更多訊息，請參見規則 2.1.10。

優惠顧客：優惠顧客可以直接與Herbalife Nutrition購買產品並享有折扣，但優惠顧客不得(1)零售產品或服務 (2)召募或引薦他人成為Herbalife Nutrition健康事業會員或優惠顧客 (3)從市場行銷計劃中獲得獎金
更多訊息，請參見規則 2.1.10。

定價資訊： 與價格相關的資訊，包括「特別優惠」、「%折扣」、「免運費」和「折扣」。

事前明確書面同意：健康事業會員與消費者間的書面協議或電子郵件，明確記載下列事項：(a) 消費者同意接收健康事業會員關於 Herbalife Nutrition 產品、事業機會等之自動化或預先錄製的廣告，包含經由電話或傳真號碼方式進行聯繫。(b) 同意接收此類訊息並非為購買 Herbalife Nutrition 產品的先決條件。(c) 其他依法律規定應揭露之資訊。本協議須有同意人的簽名(簽名可透過符合法律規定的電子或數位簽章)。

審查委員會：審查對終止健康事業會員權決定上訴之委員會。委員會成員包括業務部、客服部和法務部的指派代表人員。

規範：Herbalife Nutrition「規範及健康事業會員政策」與所有其他Herbalife Nutrition已公布或未來隨時可能公布的所有其他規範、政策和公告。

市場行銷計劃： Herbalife Nutrition市場行銷計劃。

引薦人： 招募個人加入Herbalife Nutrition成為健康事業會員的健康事業會員。

電話行銷：使用電話、行動電話、文字訊息、傳真機、自動撥號裝置、預錄或人工錄音等設備進行產品或服務的零售、邀約、行銷、推廣或提供資訊。

被移轉人： 接受健康事業會員權移轉之健康事業會員。

移轉人： 將其健康事業會員權移轉給他人的前健康事業會員。