P1

創新 • 擁有 · 榮耀

歡迎您成為麗富康事業的一家人！您已經為自己成功的未來踏出了重要的第一步！麗富康事業將提供您一個累積財富與開創事業的機會，並且創造一個讓您同時擁有美麗、富足、健康的人生。

這是一場理想的革命

麗富康事業，是一個歡迎任何人的園地，擁有完善的事業規劃，給予事業夥伴完全不受限制的創業機會，打破地域，不拘身分角色，不受個人背景、人事、學歷、資金的限制。在這裡，只要您願意付出心力、努力實踐，就可以獲得成功，同時激發自己的潛能，看見生命中的驚喜。

這是一趟起飛的旅程

在經營麗富康事業的過程中，您同時有機會認識許多來自不同社會背景與經歷，充滿熱誠且志同道合的夥伴，並透過組織的資源整合，共同奮鬥，邁向成功的天際。

加入麗富康事業，把現在變成一個新的開始，公司所有團隊及專業人員都將給予您最佳的支援及協助，讓麗富康實現您人生非凡的**理**想，成功就在不遠處。

想要成功，要先學會借勢

就像羽翼豐滿的綠頭鴨一樣，乘風而起，御風而行，順風而歸。可以遨遊五湖四海，看盡世界的波瀾壯闊，在麗富康的你我，能在有限的生命中順應局勢創造自己的事業，成為事業中閃亮的巨星，這一次為自己，勇敢振翅而飛！

為了幫助您確實掌握麗富康事業的精髓，透過這本事業手冊將是最好的方法，從事業手冊中您可以瞭解到麗富康事業經營的理念，進而開始零售、推薦與服務的工作。因此，我們建議您詳閱本手冊相關資料，奠定您經營麗富康事業的基礎，以順利拓展組織提升業績。

P2

放大你的格局，
未來，我們一起達陣！
麗富康事業是“生活”的事業，在生活中經營、學習、成長、成功，樂在生活、享受生活，並以致力提升全體夥伴及人類的生活品質為最高宗旨。成功，正掙脫以往框架，有了全新的面貌，不僅只有學習，更懂得借力使力，從傳統的方法走出來，運用生技的力量、財源滾滾系統、倍增的力量去經營事業就可以獲得成功，看見生命中的驚喜快樂，成就自己的事業，實現創業的理想。這一生想賺到多少財富，自己能決定，甚至與日俱增用一塊錢翻出億萬人生，才是未來顯學。

我們以資源整合、聯合行銷的概念帶領大家，並發展以下目標：
1. 建立創造美麗、富足、健康的生技通路，並以熱情的心，經營事業，進而累積財富改善生活品質，同時推動生化科技業的發展，以造福世界。
- SGS 檢驗通過
  產品生產確實把關原料來源，並透過 SGS 品質檢驗，讓消費者更能安心使用。
- 2021 榮獲世界品質評鑑大賞殊榮

2. 結合志同道合的人才透過教育傳授知識，組織成一個學習型的主動通路。將業界的研發成果用最有效率的方式傳遞至消費者手中，滿足需求。
3. 全力追求產品及服務的品質，用專業取代推銷、以技術經營市場，不斷精進提升，以成為負責、正直、受人尊敬、信賴的公司為榮。
4. 善盡責任、完成目標、保持成長，以合理利潤和永續經營確保消費者權益及全體夥伴未來的發展。
5. 整合新型態商業模式，線上創新網購系統，免出門、零接觸，完善建置物流、金流、客服系統，簡單分享，就能輕鬆創造被動收入。
6. 麗富康提供夥伴創業成功的環境，並實現個人的理想，而全體夥伴亦以堅守紀律，共同創立團隊之成長茁壯為最大之職志。

麗富康的團隊來自一群真正想要成功的人絕對的想望，並且有一個共同的理想，在有限的生命中創造自己的事業，過真心想過的生活。在這個共同事業家園中，我們像家人一樣一起努力、共同成長、同心協力、創造奇蹟。同時也要將這樣的理念文化與經營系統傳播到世界的每一個角落，讓更多人得以擁有事業，改善生活、充實人生、榮耀生命！

P3

幸福新視界
麗富康的成功心法與發展理念
邁向美麗·富足·健康的五大共同理念
(一)、善用無形有限的生命，成就有形無限的事業。
(二)、肯定人生價值、追求美好生活。
(三)、分工展現個人能力，合作創造團隊奇蹟。
(四)、事業熱情永不止息，自我成長永無止境。
(五)、堅持完成目標、理性解決問題、無私奉獻團隊、紀律締造榮耀。

P4

成就美麗・富足・健康
的六大成功心法

(一)、專業實力、創造美麗

美麗的需求是不分種族、不分時代的。但是，過去美容事業經營著重在廣告行銷的模式下，客人的需求“美麗”並未獲得滿足。而麗富康團隊在重視專業技術的理念帶領下，以「美容系統」的模式經營市場，配合專業人員，使用最新研發、量身打造的生技保養品，讓客人能擁有前所未有的美麗容顏，這樣的實力也可在競爭激烈的市場中展開一片藍海，並且是讓許多人成功的關鍵。

(二)、生技通路、倍增財富

二十世紀是生技產業大放異彩的時代。在許多專家學者的努力下，研究成果豐碩，也同時成為創業成功的最佳選擇。但因屬專業領域且價值不斐的產品居多，因此「學習型的主動通路」就格外適合產業特性。因為透過專業的學習，對這些研究心血結晶有清楚認知、透過主動關懷將這些生技產品以最有效率的方式交到消費者的手上，成為連結研發生產與消費端的最佳通路。而制度的優勢更是激發潛能、倍增財富的最佳途徑。

(三)、保養有方、活力健康

現代人由於生活型態改變，飲食作息不正常，導致許多人即使不生病也呈現半健康人的狀態。而現在醫學亦已從疾病醫學進展到預防醫學，更多專家也因為實現健康人生的理想投入保健食品的研究，造就生技產品的百花齊放。對於生活習慣病的對策，也有了突破性的發展。只要我們學習具備這些專業知識，加以運用，不但可以遠離許多文明病的侵襲，並可長保健康活力，對生活品質的提升有莫大的貢獻。

(四)、熱情分享、實踐理想

創業成功是許多人的理想。但許多門檻卻高不可攀，諸如資金、技術、人脈...等都是難題，所以許多人選擇「人本型創業」，但人本型創業又考驗個人能力，因為行銷當中的成交技巧、售後服務等...本就是難度極高，而在麗富康透過「財源滾滾」的市場系統只要懂得最基本的分享並身體力行，即可輕鬆、快樂成就事業，實現創業的理想。

(五)、忠於事業、努力不懈

事業是家人和自己的守護神，必須對自己的事業絕對忠誠。任何會造成事業危機的事情絕不犯忌，而事業上必須具備的能力，則無論如何都要擁有。用一顆忠誠的心去經營事業，事業必能逐步開展成功。而其過程中最大的價值—透過『忠於事業』這樣的思想引導，自己將不斷突破提升，進而成為一個被自己、家人、社會肯定，並且獲得人生價值的成功人士。

(六)、正道而行、永續經營

真正的成功不在短時間獲得多大的利益，而在隨著時間前進，不斷透過事業對家庭和社會做出正面的貢獻。而持續成功，永續經營的方式只有一個「凡事正道而行」。事業是一個活的有機體，是自我生命的展現，經營的過程中挫折、考驗在所難免，惟有樹立正確的中心思想，強壯經營體質，才能成為真正成功的贏家。

P5

CSR For Culture-企業文化發展與社會責任

麗富康國際自創立起，秉持正道而行的理念，善盡社會公益責任，並投入藝文活動的贊助舉辦。透過陳冠宇室內樂團多元活潑的跨界企劃，將重新編曲的流行音樂融入交響樂，不只拉近了民眾與音樂的距離，也讓許多一同創業的經銷商夥伴，得以和家人朋間的情感更為凝聚，共享生活的美好。麗富康國際也因為長年對藝文活動的支持舉動，至今已三度獲頒文化部文馨獎殊榮肯定。
在重視生命價值的企業精神引領之下，志同道合的我們，帶著自己滿腔熱血幫助他人，集聚眾人之意志與力量，為社會盡一份心力，傳遞正向愛的能量，將溫暖與熱血傳遞到世界的每個角落。

麗富康國際鼓勵經銷商們以實際行動響應捐血、公益募資、環保淨灘，或是到長照據點進行服務…，數千人同心盡一己有限之力，種下無限善念的種子，讓愛延續，也讓每位需要幫助的人得到溫暖，讓世界更美好。

P6

晉升制度

一、麗富康在您取得經銷商資格後，未終止契約或符合下列條件者，將為您保留經銷商資格。

1.經銷商於任意連續二年之期間內，個人出貨額不為“零”者。

2.詳細內容請參閱麗富康國際經銷商參加申請書「麗富康會員權益與契約須知」

二、麗富康各級經銷商資格及其資格取得方式分別如下：

各級經銷商資格	各級經銷商資格取得條件
MB 會員	填妥「麗富康國際經銷商參加申請書」，經麗富康合格經銷商說明「多層次傳銷管理法」條款之規定，並經申請人詳閱「麗富康事業手冊」、「麗富康產品目錄」、「麗富康會員權益與契約須知」等資料後，檢附所需資料及入會費用 500 元，向公司申請入會，取得會員卡。
SD 事業主任	取得 MB（會員）資格後，爾後於任何連續的 8 個月期間內，累計個人業績達 500 積分（含）以上者 ，隔日即晉升為 SD（事業主任）。
JM 事業襄理	取得 SD（事業主任）資格後，則業績重新累計，爾後於任何連續的 8 個月期間內，累積組織業績達 3,000 積分（含）以上者，隔日即晉升為 JM（事業襄理）。
SM 事業經理	取得 JM（事業襄理）資格後，則業績重新累計，爾後於任何連續的 8 個月期間內，累計組織業績達 12,000 積分（含）以上，且第一代至少有 3 位 JM（事業襄理）以上聘階者，隔日即晉升為 SM（事業經理）。
AD 事業協理	取得 SM（事業經理）資格後，則業績重新累計，爾後於任何連續的 8 個月期間內，累計組織業績達 50,000 積分（含）以上，且第一代至少有 3 位 SM（事業經理）以上聘階者，隔月即晉升為 AD（事業協理）。
RD 事業總監	取得 AD（事業協理）資格後，則業績重新累計，累計組織業績達 200,000 積分（含）以上者，且第一代至少有 3 位 AD（事業協理）以上聘階者，隔月即晉升為 RD（事業總監）。

P7

組織結構

本公司經銷組織之宗旨，除建立完善之銷售制度與推廣優良之產品外，並對所有參加者提供完備之教育訓練，使每一位參加人都可能獲得成功。在公司輔導與協助下，建立屬於自己的事業。本公司並適時地舉辦各種活動或結合社會公益，使參加人員在創業的同時獲得自我的成長，提升生命的尊嚴，共創富足的人生，在富足中共同回饋社會，一起分享事業的成功與生命蛻變的喜悅。

麗富康國際股份有限公司各階經銷商職銜

事業總監	RD	Regional Director
⇧		
事業協理	AD	Assistant Director
⇧		
事業經理	SM	Senior Manager
⇧		
事業襄理	JM	Junior Manager
⇧		
事業主任	SD	Senior Distributor
⇧		
會 員	MB	Member

P8

獎金制度

獎金收入來源

(1) 個人零售收入

假設當您直接銷售麗富康的產品給顧客時,您將可得到會員與零售價間之差價最多25%的收入。

(2)個人業績獎金

此部分的獎金，是屬於經銷商訂貨時，麗富康公司所發放的個人業績獎金，發放比例及金額依資格而不同，如下表：

資格	MB	SD	JM	SM	AD	RD
個人業績獎金發放比例	0	7%	14%	21%	28%	35%

1.如經銷商具有 MB 之資格，訂購 1000BV 產品，該經銷商將可獲得 $NT 0 個人業績獎金。

2.如經銷商具有 SD 之資格，訂購 1000BV 產品，該經銷商將可獲得 $NT 70 個人業績獎金。

3.如經銷商具有 JM 之資格，訂購 1000BV 產品，該經銷商將可獲得 $NT140 個人業績獎金。

4.如經銷商具有 SM 之資格，訂購 1000BV 產品，該經銷商將可獲得 $NT210 個人業績獎金。

5.如經銷商具有 AD 之資格，訂購 1000BV 產品，該經銷商將可獲得 $NT280 個人業績獎金。

6.如經銷商具有 RD 之資格，訂購 1000BV 產品，該經銷商將可獲得 $NT350 個人業績獎金。

(3)團體業績獎金：

（一）發放資格：具有 SD 資格之經銷商，當月個人業績達到 10 積分；具有 JM、SM 資格之經銷商，當月個人業績達到 20 積分；具有 AD、RD 資格之經銷商，當月個人業績達 30 積分，始取得發放團體業績獎金資格。

（二）發放團體業績獎金比例：

團體業績獎金發放比例		經銷商					
		RD	AD	SM	JM	SD	MB
經銷商	MB	35%	28%	21%	14%	7%	0%
	SD	28%	21%	14%	7%	0%	

下線之資格	JM	21%	14%	7%	0%		
	SM	14%	7%	0%			
	AD	7%	0%				
	RD	0%					

當經銷商之資格為 RD：

1. 如其下線為 AD 時，即可獲得 AD 團體內 AD 資格以下（包括 AD）的經銷商業績累計 BV 值 7%的獎金。
2. 如其下線為 SM 時，即可獲得 SM 團體內 SM 資格以下（包括 SM）的經銷商業績累計 BV 值 14%的獎金。
3. 如其下線為 JM 時，即可獲得 JM 團體內 JM 資格以下（包括 JM）的經銷商業績累計 BV 值 21%的獎金。
4. 如其下線為 SD 時，即可獲得 SD 團體內 SD 資格以下（包括 SD）的經銷商業績累計 BV 值 28%的獎金。
5. 如其下線為 MB 時，即可獲得 MB 團體內 MB 資格以下（包括 MB）的經銷商業績累計 BV 值 35%的獎金。

●本項獎金不發生在相同或高於本身資格的情況，例如 RD 的下線是 RD，或 SM 的下線為 AD 之情形。

P9

(4)同級獎金

（一）發放資格及獎金計算

- 事業襄理：當經銷商具有事業襄理資格，如其直接推薦的第一代經銷商有一位或二位以上具有事業襄理資格，則該經銷商可領得第一代事業襄理團體業績 BV 值的 1%。
- 事業經理：當具有事業經理資格，如其直接推薦的第一代經銷商有一位或二位以上具有事業經理資格，則該經銷商可領得其第一代事業經理團體業績 BV 值的 1%。
- 事業協理：當具有事業協理資格，如其直接推薦的第一代經銷商有一位具有事業協理資格，則該經銷商可領得其第一代事業協理團體業績 BV 值的 1%。
  如其直接推薦的第一代經銷商有二位或二位以上具有事業協理資格，則該經銷商可領得其第一代事業協理團體業績 BV 值的 2%。
- 事業總監：當具有事業總監資格，如其直接推薦的第一代經銷商有一位具有事業總監資格， 則該經銷商可領得其第一代事業總監團體業績 BV 值的 1%。
  如其直接推薦的第一代經銷商有二位具有事業總監資格，則該經銷商可領得其第一代事業總監團體業績 BV 值的 2%。如其直接推薦的第一代經銷商有三位或三位以上具有事業總監資格，則該經銷商可領得其第一代事業總監團體業績 BV 值的 3%。

(二)同級獎金發放總金額最高上額為當月總銷售額 BV 值的 7%。

(5)績優獎金

（一）發放資格及獎金計算

- 事業協理：當具有事業協理資格，當月團體積分達 3,000 分以上者，以 100 分換算一點之點數為子數，再以全國具有事業協理資格之經銷商，當月團體分數達 3,000 以上者之總點數為母數，經銷商即可獲得其點數所佔母數之比例乘以當月全國業績 BV 值的 5%之獎金。
- 事業總監：當當具有事業總監資格，當月團體積分達 9,000 分以上者，以 100 分換算一點之點數為子數，再以全國具有事業總監資格之經銷商，當月團體分數達 9,000 以上者之總點數為母數，經銷商即可獲得其點數所佔母數之比例乘以當月全國業績 BV 值的 5%之獎金。

（二）績優獎金發放最高額度為當月經銷商業績總額 BV 值的 10%。

(6)展店獎金

（一）發放資格及獎金計算

- 展店商品績分說明：1 積分=1 元。
- 事業協理：當具有事業協理資格，並完成店家商業設立登記，即可訂購展店商品，如當月有訂購展店商品，其可獲得商品會員價 PV 值的 10%獎金。如其直接推薦的第一代經銷商為事業協理資格，且當月有訂購展店商品，其可獲得此直接推薦的第一代經銷商訂購商品總額之會員價 PV 值的 5%獎金。
- 事業總監：當具有事業總監資格，並完成店家商業設立登記，即可訂購展店商品，如當月有訂購展店商品，其可獲得商品會員價 PV 值的 15%獎金。如其直接推薦的第一代經銷商為事業協理以上資格，且當月有訂購展店商品，其可獲得此直接推薦的第一代經銷商訂購商品總額之會員價 PV 值的 5%獎金。

（二）展店獎金發放最高額度為當月經銷商訂購展店商品總額 PV 值的 20%。

1. 如 A 經銷商具有事業協理之資格，並完成店家商業設立登記，個人訂購 1000PV 展店商品，A 將可獲得 1000*10%=$NT100 元獎金。
2. 如 A 經銷商具有事業協理之資格，其直接推薦的第一代經銷商 B 為 AD 資格，且 B 當月有訂購 1000PV 展店商品，A 將可獲得 1000*5%=$NT50 元獎金。
3. 如 A 經銷商具有事業總監之資格，並完成店家商業設立登記，個人訂購 1000PV 展店商品，A 將可獲得 1000*15%=$NT150 元獎金。
4. 如 A 經銷商具有事業協理之資格，其直接推薦的第一代經銷商 B 為 AD 以上資格，且 B 當月有訂購 1000PV 展店商品，A 將可獲得 1000*5%=$NT50 元獎金。

附註：

- 當您想查詢您或您團體的業績時，請繳 100 元查詢工本費，並填寫“資料查詢申請表”。
- 獎金發放時間：個人業績獎金、團體業績獎金、同級獎金、績優獎金皆於隔月 15 日計算，20 日發放。獎金發放時公司將獎金直接匯入個人銀行帳戶或郵政儲金帳號，若

遇假日則順延。

- 上述獎金發放均以新台幣為基礎，依發放獎金地區之幣值與台幣之匯率換算之。
- 名詞解釋

積分說明：

(1)經銷商品：1 積分=135 元、1 積分=100BV

(2)展店商品：1 積分=1 元

- 經銷商收入影響參數

(1)公司得向經銷商收取其經營資訊之傳達及處理費新台幣 50 元整(包括獎金寄發、產品 DM、年度稅務相關資料的寄發等)。

(2)公司得依經銷商退貨辦法，自經銷商佣金或獎金項目中扣除其當時因該項交易所取得之佣金報酬。

(3)經銷商參與促銷活動增列之業績獎金。

P10

訂貨、換貨、退貨之方式

1.訂貨：現場訂購

交易方式		取貨方式
會員親自或委託他人至營業所訂貨	⇨	親取或委託辦理

2.換貨

假若您購買的產品在六個月之內且未開封時發現瑕疵，可連同產品及發票至各地培訓中心填寫『產品送驗申請單』，本公司將會為您送至工廠驗貨，若為產品本身的問題，本公司將立刻為您更換無瑕疵的產品。

3.退貨辦法及貨品減損價值計算說明

經銷商辦理退貨時，關於貨品減損價值之多寡皆參照麗富康國際經銷商參加申請書—伍、退貨處理辦法之「退貨減損價值計算」辦理。。

4.退貨辦理注意事項

(1)本人親自辦理

檢具個人身分證正本、印章、原始出貨單、存摺影本及完整無污損且未拆封之原購

產品，至麗富康公司所設之營業所辦理退貨相關事宜。

(2)委託他人辦理

若經銷商因故無法親自辦理得以書面委託他人辦理，委託書上應有委託人親自簽名，而受託人應攜個人身分證正本及印章併同委託書、上述(1)項之委託人各項資料，至麗富康公司所設之營業所辦理退出退貨相關事宜。

P11

稅務須知

依財政部 83 年 03 月 30 日台財稅字第 8 31587237 號函，您從事麗富康國際事業的獎金收入等，應向

稅捐稽徵機關申報個人綜合所得稅。

依據上述財政部函具體之規定，扼要說明如下：

(1) 個人經銷商所得總類

1. 獎金部分：執行業務所得及其他所得

- 執行業務所得：個人參加人因下線直銷商向麗富康國際購進商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自麗富康國際取得之業績獎金，係屬佣金收入，得依所得稅法第 14 條第 1 項第 2 類規定，減除直接必要費用後之餘額為所得額。
- 其他所得：個人參加人因直接向麗富康國際購進商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自麗富康國際取得之業績獎金，屬所得稅法第 14 條第 1 項第 10 類規定之其他所得。

2. 銷售部分：營利所得

財政部規定自105 年度起，多層次傳銷事業個人參加人銷售商品或提供勞務予消費者，全年進貨累積金額超過 **7.7萬元以下者**，免按建議價格計算銷售額核計個人營利所得；全年進貨累積金額超過 **新台幣 7.7 萬元者**，稽徵機關得依參加人之進貨資料按建議價格（參考價格）計算銷售額，再依一時貿易盈餘之純益率 6%

核計個人營利所得申報予以歸戶課徵綜合所得稅。

- 銷售總額 = 建議售價總額 x（全年度累積金額-77,000）/ 全年度累積金額
- 營利所得 = 銷售總額 x 6%

(2)扣款相關規定

- 個人參加人取得之執行業務所得收入單筆達新台幣2萬元者按其金額扣繳 10% 稅額為代扣稅款，其代扣之金額得於申報綜所稅時 **扣抵** 扣繳稅額。
- 外籍人士之參加人，在中華民國境內，所取得的獎金一律按 20% 代為扣繳稅款。
- 依全民健康保險扣取及繳納補充保險費辦法之規定，執行業務所得單次給付達新台幣 2萬元者，代為扣繳2.11%二代健保補充保險費。

P.12

經銷商會員個人資料告知事項

麗富康國際股份有限公司（下稱本公司）為遵守個人資料保護法規定，在台端提供個人資料（包含但不
限於：姓名、連絡方式、電話號碼、E-MAIL、戶籍與通訊地址、銀行或郵政帳戶資訊等）予本公司前，
依法告知下列事項：

1. 蒐集之目的：

經營或業務目的範圍內，包含本公司與經銷商會員間權利義務關係所及區域內蒐集、處理、利用及傳輸各類別及細目（如：多層次傳銷事業之商品、參加人招募、參加人管理、獎（佣）金或其他利益發放、參加人（經銷商）招募下線參加人及商品銷售等）。

2. 個人資料利用之期間、地區、對象及方式：

期間：加入本公司會員期間，以及退會後 5 年內。

地區：台灣地區、本公司及各分公司所在地。

開放的對象：本公司暨內部處理相關事務之員工、推薦人及組織上線（可查看卡號、姓名、業績相關資料）、政府主管機關或法院的要求或命令，並得由本公司客服專線或官網會員區之管道查詢。

方式：以書面、網路或其他電子或國際傳輸等方式。

3. 台端可依個人資料保護法第 3 條規定，就台端的個人資料向本公司行使下列權利：

查詢或請求閱覽。

請求製給複製本。

請求補充或更正。

請求停止蒐集、處理及利用。

請求刪除，即視為台端申請解除經銷商會員資格。

台端因行使上述權利而導致對台端的權益產生減損時，本公司不負相關賠償責任。

另依個人資料保護
法第 14 條規定，本公司得酌收行政作業費用。

4. 若台端未提供正確之個人資料，本公司將無法為台端提供特定目的之相關業務。

P13

麗富康國際經營規範

本經營規範麗富康經銷商均應遵守，經向公平交易委員會完成報備後實施，麗富康公司在不影響經銷商既得利益之前提下，如因政府法令變更、主管機關要求、市場結構變化等情形，對於公司所實行之經營規範、經銷組織、產品價格、事業手冊等有隨時增刪修改之權利；下為經銷商須履行經營規範內容：

一、法令遵循

遵從中華民國之一切法令規章、多層次傳銷管理法，以作為落實誠信經營之基本前提。

二、經銷商經營責任

1. 遵守麗富康國際經銷商參加申請書之會員權益與契約須知。
2. 應遵守多層次傳銷管理法之規定，不得有以下行為：
   (1) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
   (2) 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
   (3) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
   (4) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
   (5) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
3. 鑒於身為公司經銷商接受公司的表揚、領取獎金和其他獎勵，您不得誹謗、惡意詆毀、謾罵及有損害任何公司或公司產品、銷售獎勵計劃、政策與程序或其他經銷商、公司員工。若有損麗富康國際或他人聲譽之言論或行為，麗富康公司得終止其參加契約或為其他適當之處分。

三、行為指南

1. 經銷商應審酌本身之實際銷售需求以及經銷能力與信用資歷後，再行訂貨，不可為求本身資格之晉升與業績獎金等目的而囤積貨品，或唆使下層直屬經銷商從事不合商業常理之訂購或囤積。
2. 經銷商應落實前條之規定並避免連續訂購大量貨品，若因有銷售需求而再次訂購者，應於每次填寫產品訂購單時詳閱並確認所載注意事項，確保已評估個人產品實際銷售需求並保障消費者購買權益，避免囤積貨品造成不必要之成本壓力及損耗。
3. 非經公司授權同意，經銷商不可重新包裝公司產品或調換產品內容；不可破壞、更改、塗改產品包裝或各種標誌。
4. 注重時效性商品的保質期，不得陳列、販售過期商品。
5. 不得通過任何渠道進行惡意削價、變相削價等行為，獲取不當利益。
6. 不得偽造、變造或未得授權冒用他人之身份證明文件或資料，以虛設下線經銷商之詐欺方式與公司訂立參加契約，獲取非法利益或不法之層級晉升。
7. 經銷商不得意圖操縱麗富康經銷計畫、獎金和晉升制度或調撥業績，以獲取較高之獎金標準或晉升資格或為達成其他目的。
8. 經銷商除經麗富康公司書面同意或另行訂定契約外，不得在任何商店銷售或陳列麗富康公司產品，亦不得以任何網際網路、傳真文宣、廣告、手機簡訊等刊登或傳播任何形式之廣告及銷售訊息。
9. 經銷商不得於其名片上顯示或表達為麗富康公司職員或股東等引人錯誤之身分表示，亦不得以公司名義自行開設訓練、講習、研習課程或辦理招募會員之說明會(包含說明傳銷制度)。

10. 經銷商在推廣公司業務或銷售產品時，不得進行任何以下的行為 ：
    - 造成被接觸對象產生或很可能產生不悅、反感或受干擾的行為 ；
    - 損害或很可能損害公司品牌、形象、商譽的行為 ；
    - 造成或很可能造成社會公眾對公司觀感不佳的行為。
11. 為使麗富康公司得以統籌管理公司產品，並確保產品配合中華民國當地商品檢驗法、商品標示法、商標法及其他安全衛生法令之規定，經銷商不得進口或銷售非經由本公司供應之一切麗富康產品，亦不得出口或提供他人出口經由麗富康公司供應之產品，或於新市場中進口或使用任何未經麗富康公司授權使用之書面資料、錄音帶或其他有關資料。
12. 若經銷商經法院起訴、通緝、判刑確立或有其他重大情節，為維護公司之商譽，麗富康國際有權終止經銷商契約。 若店家負責人發生破產、重整、解散、清算或遇民事假扣押、假執行及強制執行情事時，公司得視情況有權終止經銷商契約或為必要之裁處。上線經銷商不得包庇或協助下線經銷商進行違規法律行為。
13. 經銷商不得以不當方式阻撓下線辦理退貨，造成下線經銷商權益損失。
14. 經銷商協理資格以上者，須準時出席麗富康公司辦理之每月一次例行性協理會議；為總監資格以上者，須準時出席麗富康公司辦理每月一次例行性總監會議，如有出示公、喪、病假（公立醫院）證明，當日會議可請假。
15. 經銷商於該年度新晉升經理資格者，至少須參與麗富康公司例行性創業新訓活動一次；晉升協理資格者，至少須參與麗富康公司例行性創業新訓課程、經理培訓課程一次，以建立正確法治教育觀念。如有出示公、喪、病假（公立醫院）證明，當日課程可請假。
16. 參加契約有效期間內，經銷商不得同時參加其他具競業關係之傳銷組織，或不得運用任何方法促使其下線、或其他經銷商從事任何競業行為，以保護商業機密、營業利益或維持競爭優勢。

四、經銷商展店說明

1. 經銷商展店須具備事業協理以上資格，並向本公司書面申請，經書面同意後方可開設經銷店面及訂購展店商品；經銷商店家亦須遵守本規範所有條款。
2. 經銷商店家營業範圍為，提供消費者與經銷商本公司報備之美容保養品與食品販售，及美容保養服務 (含肌膚保養諮詢與課程服務、身體按摩課程服務)，不含收取經銷商入會申請書等營業行為，如客人有意參加傳銷組織，可本人至麗富康公司辦理。
3. 有關展店獎金計算之業績積分僅依據展店店家向公司訂購展店商品所得，於展店店家產品推廣銷售、美容保養相關服務課程等皆未認列業績積分值。
4. 美容保養服務未經公司書面許可不得向公司以外之第三人(含其他廠商或個人)購買非公司商品產品於店家中銷售
5. 銷售商品服務除有必要且經公司書面同意者外，不得使用其他品牌產品，使用時並應將其他品牌產品外觀以遮蔽等方式處理，以避免露出相關資訊致經銷商或消費者產生混淆及利益衝突
6. 經銷商經營之店面皆不得使用、懸掛麗富康公司之商標，禁止以類似行為造成其他經銷商或消費者誤認經銷商之店面為麗富康公司之分支機構或分店，引起混淆及利益衝突。如有類此行為造成麗富康公司之損害者，須負擔全部賠償責任。
7. 如有相關糾紛、問題時，可洽本公司諮詢：客服信箱 service@livecom.com.tw、客服專

線:(04)2327-1569

- 店家消費糾紛處理：

1. 若為店家一般消費客人，依消費者保護法處理。
2. 若為經銷商，除依相關法令處理外，並依麗富康國際會員參加契約及多層次傳銷管理法處理。
3. 店家經營如因違反法令受勒令歇業處分確定者或因個人因素停業者，應完成店家財務、債權、債務清算、移轉。否則產生任何消費爭議問題，應自行負擔相關賠償或一切法律責任。
4. 承上，如該店家未經清算移轉給其他經銷商，承接店家者，需自行負擔相關損失或賠償責任或一切法律責任。
5. 經銷商店家如有退貨之需求，仍依麗富康會員權益與契約須知第伍點退貨處理辦法為之。

五、違反經營規範的行動

當麗富康公司認定經銷商確實有違反上列經營規範情事發生時，公司可以自行裁量終止參加契約，或採取其他適當的行動代替終止參加契約，包括以下全部或部分行動 ：

1. 連續 3 個月扣除個人當月所有獎金 30%。
2. 連續 3 個月扣除個人當月所有獎金 50%。
3. 停止所有經銷權行使 (包含推薦、出貨、所有獎金之計算與發放) 3 個月。
4. 停止所有經銷權行使 (包含推薦、出貨、所有獎金之計算與發放) 5 個月。
5. 連續 6 個月扣除個人當月所有獎金。
6. 降一職階，須重新依麗富康公司各級經銷商晉升條件取得經銷商資格。
7. 暫停經銷權(包含推薦、出貨、所有獎金之計算與發放)或終止經銷商之參加契約。
8. 因違反經營規範而造成的麗富康公司任何損害賠償、追回已核發的贈品或其他獎勵。
9. 暫停在公司活動或媒體 (刊物、錄像等) 上被表揚的權利。
10. 如有違反行為指南行為，麗富康公司有權終止您參加公司活動、教育訓練、會議的權利。
11. 經銷商違反經營規範第 14 項之規定時，一年內違反達三次(含)以上者，麗富康公司得降為經理以下位階，或保留位階但僅擁有個人零售收入與個人業績獎金收入。
12. 經銷商違反經營規範第 15 項之規定時，麗富康公司得以該經銷商不得晉升下一位階做為處分；若完成出席麗富康公司例行性培訓課程後，則恢復經銷商晉升條件之設定。
13. 經銷商店家違反前開規範，而致公司之一切有形、無形損失、損害或法律責任，經銷商應賠償麗富康國際就上述所受一切損害及因此所衍生之費用，公司有權依法提起刑、民事訴究。
14. 經銷商店家違反經營規範任一規定，而致公司之一切有形、無形損失、損害或法律責任，經銷商除已有規定者外，應另給付麗富康國際新台幣十萬元之懲罰性違約金。

任何經銷商違反經營規範，麗富康公司得視違反情節之大小、經銷商之態度、行為動機及其他因素，逐案決定對違反的經銷商之經銷權之制裁方式。麗富康公司會將處理行動及結果以書面通知經銷商，亦或副知公平交易委員會存查。

Livecom International
麗富康國際

法 定 代 理 人
同 意 書

立書人 _____ 茲同意本人之十八歲以上、未滿二十歲之 □子 □女 _____
(民國 年 月 日出生)參與麗富康國際股份有限公司締結書面參加契約，成為其經銷商。

立 書 人：_____ (簽章)
住 址：_____

中 華 民 國 年 月 日

產品訂購單

麗富康國際股份有限公司

訂購人：_____　　訂購日期：_____年_____月_____日

卡號：_____　　職階：_____　　PV日期：_____年_____月_____日

系列	代號	品名	會員價	零售價	PV	數量	小計
輕齡肌膚	YT31	純粹清新調理露	1620	2160	12		
	YL51	純粹清新調理乳	1755	2340	13		
	YC61	純粹清新調理霜	1890	2520	14		
熟齡肌膚	MT31	純粹煥顏醒膚露	1620	2160	12		
	ME40	青春緊緻無痕精華	3105	4140	23		
	ML51	純粹煥顏醒膚乳	1755	2340	13		
	MC61	青春緊緻無痕霜	4050	5400	30		
	MC62	純粹煥顏醒膚霜	1890	2520	14		
斑點肌膚	PT30	晶顏淨白無瑕機能水	1215	1620	9		
	PE41	晶顏14驅黑無瑕精華	2025	2700	15		
	PE42	晶顏淨白無瑕精華	2295	3060	17		
乾燥細紋肌膚	DT30	晶顏嫩白活顏液	1350	1800	10		
	DE41	晶顏極緻活化油	1350	1800	10		
	DE42	晶顏保濕水精華	1350	1800	10		
敏感肌膚	SW21	護敏新肌潔顏露	1080	1440	8		
	ST30	舒妍美容液	1890	2520	14		
	ST31	護敏新肌柔膚水	1350	1800	10		
	ST32	肌活修復液	1350	1800	10		
	SE40	晶顏極緻修復精華	3105	4140	23		
	SE41	護敏新肌舒敏精萃	1485	1980	11		
	SL50	護敏新肌乳液	1350	1800	10		
	SC61	護敏新肌修護霜	1485	1980	11		
通用肌膚	GR10	香氛潔膚油	1080	1440	8		
	GR11	水感平衡卸妝露	1215	1620	9		
	GW20	晶顏嫩白潔膚霜	1215	1620	9		
	GW21	晶顏純淨潔膚精華	1215	1620	9		
	GW22	晶顏嫩白潔膚霜-清爽型	1215	1620	9		
	GE41	晶顏新生亮眼精華	1890	2520	14		
	GS70	調理防曬隔離乳SPF30★★★	1350	1800	10		
	GS74	晶顏高效防曬隔離乳SPF50+★★★	1620	2160	12		
	GF80	絕美雙效粉底組-自然光	1620	2160	12		
	GF81	絕美雙效粉底組-象牙白	1620	2160	12		
	GB90	飽水修護乳	1350	1800	10		
痘痘粉刺肌膚	AT32	荳蔻潔淨粉刺露	1620	2160	12		
	AT33	荳蔻清透保溼露	1350	1800	10		
	AE42	毛孔淨化敷面泥	1755	2340	13		

系列	代號	品名	會員價	零售價	PV	數量	小計
痘痘粉刺肌膚	AL51	荳蔻舒緩水凝乳	1485	1980	11		
	AB90	荳蔻淨肌噴霧	945	1260	7		
營養系列	N01	活力元素	1485	1980	11		
	N02	清焱元素	2430	3240	18		
紅顏系列	B01	元氣紅顏1號	1485	1980	11		
	B03	青春元素	5400	7200	40		
	B05	悅安元素	2430	3240	18		
	B07	雪姬膠原肽	2025	2700	15		
調理系列	R02	調理元素	1755	2340	13		
	R04	平衡元素	2025	2700	15		
	R05	歙風元素	2160	2880	16		
	R07	化康元素	3105	4140	23		
	R10	敏康元素	2970	3960	22		
機能系列	F01	精明元素	1350	1800	10		
	F02	生命飲	2565	3420	19		
	F03	常保暢錠	1215	1620	9		
	F04	龍胥元素	2700	3600	20		
	F05	五行元素	2025	2700	15		
	F06	大造元氣	1890	2520	14		
	F08	安侯元素	1485	1980	11		
	F09	衛康元素	1755	2340	13		
	F10	晶澆元素 口含錠	1755	2340	13		
	F11	關智靈 飲品	2700	3600	20		
通用肌膚	SET04	柔膚飽水沐浴慕絲組	1080	1440	8		
日常生活系列	DN01	柔膚飽水沐浴慕絲	432	575	3.2		
	DN02	自然主義果香洗潔露	540	720	4		
	DN03	康柔多能洗髮露	1080	1440	8		
	T01	能量治水機	81000	108000	600		
	T01-1	1號PP纖維濾心	1215	1620	9		
	T01-2	2號中空絲膜濾心	4050	5400	30		
	T01-3	4號炭π富氫濾心	3645	4860	27		
	T01-4	5號活性碳生化複合濾心	3780	5040	28		
	T01-5	7號珍珠鈣離子濾心	5400	7200	40		

訂購人 (本人親自簽章)_____經謹慎評估自身銷售能力，並已詳閱多層次傳銷管理法第19條第3款規定，故申請再次進貨，特此聲明。

_____總監區　總PV_____分　產品總額_____元

經手人：

展店商品訂購單

卡號:　　訂購日期　　年　　月　　日

代號	品　　名	會員價	積分	零售價	數量	小　計
PRO-01	活膚 E 油	3300	3300	7500		
PRO-05	調理保濕軟膜-1(敏感)	1880	1880	4500		
PRO-06	調理保濕軟膜-2(嫩白)	1880	1880	4500		
PRO-07	調理保濕軟膜-3(油性)	1880	1880	4500		
PRO-08	W02(綠藻保濕菁露)	1950	1950	4680		
PRO-09	G.P(綠藻粉)	1500	1500	/		
PRO-13	高機能活膚安瓶	400	400	800		
PRO-15	敏感肌特別護理安瓶	400	400	800		
PRO-16	痘性肌調理安瓶	400	400	800		
PRO-17	油性肌調理安瓶	400	400	800		
PRO-18	角質更新安瓶	400	400	800		
PRO-19	黑眼圈/眼袋淡化安瓶	400	400	800		
PRO-20	美白安瓶 I 劑	180	180	440		
PRO-21	美白安瓶 II 劑(調理液)	400	400	/		
PRO-22	導入膠	900	900	/		
PRO-23	鎮靜敷臉凍膠	1200	1200	/		
PRO-24	檸檬草潔膚油	1250	1250	/		
PRO-25	胺基酸潔膚慕絲	1250	1250	/		
~~PRO-26~~	~~全效煥采精華 A20~~	~~3000~~	~~3000~~	~~4800~~		
PRO-29	角質淨顏霜	2800	2800	4800		
PRO-30	祛荳精華	2400	2400	3980		

展店商品合計	
店家	**總計**

經手人: