

# 目錄

- 第一章 前言
- 第二章 商德公約
- 第三章 事業商加入辦法
- 第四章 行銷獎勵計劃
- 第五章 事業商訂貨辦法
- 第六章 獎金發放作業辦法
- 第七章 事業商換貨辦法
- 第八章 事業商解除契約退貨辦法
- 第九章 事業商終止契約退貨辦法
- 第十章 事業商違規處置辦法
- 第十一章 事業商退貨處理規定
- 第十二章 經銷權取消、轉讓及保障辦法
- 第十三章 事業商資料異動辦法
- 多層次傳銷管理法
- 多層次傳銷管理法施行細則

# 第一章 前言

立馬新零售象徵著台灣在地好品牌，以人人需要，家家必備的台灣國家工研院世界專利微細化均質技術及力大生技獨家研發的健康食品與民生剛性需求品為主，省去實體通路龐大的管銷費用。結合全球優秀直銷人才，打造跨境、跨界、跨品牌聯合營銷。

高額利潤回饋至立馬新零售平台事業商，幫助人們建立多元化收入。

我們運用人際通路的展店速度，提升人的服務價值，建立系統運用來創造財富，達成廣結緣、納百川，正派經營、誠信卓越，嶄新氣象、立足全球。

## 各項專有名詞說明

各項專有名詞說明	
事業商	簽署「事業商申請書」經公司核准後，即為事業商。 (即多層次傳銷管理法第 5 條規定所稱之傳銷商)
經銷商	事業商分二種等級，首次購買配套金額台幣 30,000 元即為經銷商。
消費商	事業商分二種等級，首次購買配套金額台幣 3,000 元即為消費商。
推薦人	您直接推薦的事業夥伴加入事業商，您就是他的推薦人。
安置人	您推薦的新夥伴，安置於其組織下某位事業商之下方，此位事業商即為新夥伴的安置人。
PV 值	每項商品所對應的獎金累計點數。
批發重消	每月領取獎金條件須有 30PV 之消費。
獎金	依事業商聘階、旗下組織運作及零售商品等總業績，依照獎金制度支付予事業商之獎金。
組織	直接或間接由同一組內其他事業商推薦、安置或延伸。

## 第二章 商德公約

- 一、 「立馬行銷股份有限公司」事業商營運規章之內容為“事業商申請暨經銷契約書”之一部份，請各事業商確實遵守。
- 二、 經本公司正式授權之事業商，其本人未提出解除或終止契約，且其行為並未違反公司之各項契約規定，及未遭受公司除權之紀律行為，其經銷權獲公司保障。
- 三、 經公司正式授權之事業商，有權銷售推廣公司商品並享有營運規章與事業手冊所記載之一切權益。
- 四、 事業商因獎金之收入而發生稅捐問題，應依規定向政府繳納並負完全責任。
- 五、 事業商不得以誇大不實之方式或奇異成功之特例說明商品功能及制度，若因此而造成損害應自行負責。
- 六、 非經公司同意，任何事業商不得擅自印製、更改、發表、出版、發行有關公司商標、商品及經營內容之各項文宣資料。
- 七、 事業商自行設計之廣告、文宣資料與行銷策略，需事先經過公司同意。
- 八、 事業商不得在公司商品上附加其他標示、更改標示或重新包裝。
- 九、 任何事業商不得利用公司之組織從事其他公司之傳銷活動。
- 十、 推薦人須與下線組織保持聯繫並隨時為他們解答有關業務或商品問題，並給予指導，並鼓勵及協助下線會員發展組織。
- 十一、 推薦人須定時舉辦業務或商品說明會，提供下線組織有關商品銷售及拓展組織的相關培訓；為確保下線組織所舉辦之會議皆符合本公司相關「合約」的規定、本公司現行規定以及符合任中華民國現行適用的法律、條例和規定。
- 十二、 推薦人須協助下線會員銷售本公司商品給零售顧客。
- 十三、 在顧客與下線組織成員產生的糾紛時，推薦人應加以協助調停，並迅速地予以解決糾紛。
- 十四、 推薦人應協助下線組織的活動，並與本公司合作以避免違反營運規章及操縱「事業獎勵計畫」。
- 十五、 直屬上線若未盡輔導之責，經下線與公司申訴，公司會先請雙方溝通協調，若確認上線無法勝任輔導之責，下線有權更換直屬輔導人。

- 十六、會員依據本公司所發行的輔銷品、刊物作業務宣傳使用的刊物內所刊載的資料作商品的說明，絕對不就商品之價格、品質、等級、效能及用途作錯誤之陳述。
- 十七、非經公司同意，事業商不得將公司名稱與商品品牌從事任何傳銷以外事業。
- 十八、如有罷工、戰爭、原料供應不足、其他天災人禍、政府禁令等不可抗力情況發生，導致公司延誤或無法履行合約，公司得免除一切責任。
- 十九、事業商係屬獨立之事業主與公司之間並無任何雇用、代理或代表關係，事業商不得對外做任何請求、主張、保證、聲明、若有違反上述規定導致公司之任何損失及法律責任，將完全由事業商負責賠償之，公司對此並保留法律追訴權。
- 二十、事業商從事各項推廣傳銷活動，均應遵守中華民國之一切法令規章，並保證避免公司涉及及遭受任何訴訟行為及損害賠償。
- 二十一、事業商行為經證實有破壞公司信譽、權益或有違反公司規章、營業守則及損害到其他事業商之權益、名譽等情形，公司有權對其停止供貨並終止契約。經終止契約之事業商，其退貨辦法，依照立馬行銷股份有限公司事業商營運規章退貨處理規定辦理。
- 二十二、為了因應法令修改、市場變化或其他需要，公司保有修改營運規章及事業手冊之權力，若有任何修改或增訂，一切以最新之法規為準。

# 第三章 事業商加入辦法

## 一、事業商申請資格

1. 不論個人、公司或營利事業體(獨資或合夥)行號等，均可申請加入「立馬行銷股份有限公司」之事業商。
2. 「立馬行銷股份有限公司」所稱之事業商即為多層次傳銷管理法第 5 條所稱之傳銷商。
3. 個人事業商必須年滿二十歲以上，超過 18 歲而未滿二十歲之個人申請加入，需取得監護人同意書始得加入。
4. 首購者需購買 70PV 以上之「線上培訓系統加盟訓」。
5. 每位事業商最多能簽訂 3 份入會申請書，公司亦保有審核是否締約之權利。
6. 申請終止經營權而失去經營權者，須自申請生效日 6 個月後方可重新申請加入。

## 二、事業商申請手續

1. 欲申請加入事業商，須經「立馬行銷股份有限公司」授權之事業商推薦並經公司核准後，才能成為立馬行銷股份有限公司之事業商。
2. 辦理申請時，需完成下列各項手續：
  - a 填寫「入會申請書暨商品訂購單」；請於正面「入會申請書」申請人簽章欄內簽署及第一聯背面「事業商/會員協議條文」事業商會員簽章欄內簽署者始生效。
  - b 個人需繳交身份證正、反面影本各一份。公司或營利事業體行號等需繳交營利事業登記資料與負責人身份證正、反面影本各一份。
  - c 個人需繳交指定銀行存簿封面影印一份。
  - d 公司、行號營利事業單位需繳交指定銀行存簿封面影本一份。

## 三、事業商之權利與義務

1. 事業商可獲得公司各種商品及活動資訊。
2. 事業商可購買並推廣公司各種優質商品。
3. 事業商享有營運規章與事業手冊所記載之一切權益。
4. 事業商必須遵從中華民國之一切法令及公司營利規章之規定。
5. 事業商招募人時，應明示從事傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義為之。
6. 事業商聲稱成功之案例，應就該等案例進行期間；獲得利益及發展歷程等事實做示範並應具體說明，不得虛偽不實或引人錯誤之表示。
7. 事業商不得以欺罔或引人錯誤之方式推薦、銷售商品或其他方式介紹他人參加。
8. 事業商不得以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。
9. 事業商不得違背公共秩序或善良風俗方式介紹他人參加。
10. 事業商不得假借名義或組織向他人募集資金。
11. 事業商禁止組織間之惡意挖角。

## 第四章 行銷獎勵計劃

### 一、點數會員申請程序與資格

1. 必須有本公司一位合格事業商推薦。
2. 填寫事業商會員編號購買，只需 10 美金 (NT\$300) 送會員點數 1000 點(僅限一次)。
3. 點數會員可排入組織(僅限一次)，但不得享有推薦權及大邊積分保留與批發權利，30 天內若無升級成為事業商(消費商或經銷商)資格，即恢復自由身份，可重新加入其他組織。
4. 點數會員若無升級成為事業商，會員點數必須在 30 天內使用完畢。
5. 會員點數可在合格使用會員點數的店家使用折抵。(使用方式：會員點數+現金)

### 二、事業商申請資格

1. 個人名義加入者：申請人凡符合下列任一資格者，得申請成為本公司事業商。
  - a. 年滿二十歲者。
  - b. 年滿十八歲，未滿二十歲者需取得法定代理人書面同意書始得加入。
2. 法人名義加入者：合法登記於台灣之公司行號，需合法開立發票。
3. 凡合於上述條件者，需獲本公司合格事業商之推薦，申請資格始得成立。

### 三、事業商申請程序

1. 須有本公司一位合格事業商推薦。
2. 詳細填寫『入會申請書暨商品訂購單』乙份。
3. 個人名義加入者：繳交身分證正反面影本；法人名義加入者：繳交公司核准函、公司變更事項登記表及負責人身份證正反面影本各乙份。
4. 繳交指定銀行帳戶封面影本，以利公司撥發獎金，未繳交帳戶者不得提領獎金。
5. 同一個姓名ID最多可以加入三個單位。
6. 同一個姓名ID，第一單位(主球)為經銷商，主球推薦2、3球為消費商，即為VIP。
7. 同一個姓名ID，第一單位(主球)為經銷商，主球推薦2、3球為經銷商，即為超級VIP(VVIP)。完成VVIP資格，主球就合格12個月(從主球成為VVIP日隔月起算12個月)。

## 四、成為事業商之資格與條件

1. 入會系統費台幣 300 元，需同時購買相對應 PV 的「線上培訓系統加盟訓」優惠套組並完成申請成為事業商。
2. 事業商分二種等級，依首次購買配套金額分為消費商會員與經銷商會員。
3. 原國際編號可隨時升級，無時間限制，消費商會員只須購買差額的商品即可隨時升級為經銷商會員。
4. 一年內批發重消 30PV 以上，即可繼續使用商城 APP 並維持事業商資格，一年內如未達成任何重消單，浮動一年後事業商資格即失效。舉例：110 年 1 月加入，可以維持資格到 111 年 2 月底；如果會員於 110 年 6 月購買 30PV 商品，就可延長到 111 年 7 月底，以此類推。
5. 浮動一年自然中止經營權的事業商，可立即重新申請加入。
6. 線上培訓系統合格事業商可重複學習觀看。

## 五、聘階與晉升

- 依照組織發展，事業商可獲得不同的聘階，其名稱與晉升條件如下：
  1. 消費商：入會時購買台幣 3,000 元的優惠套組(消費商線上培訓系統加盟訓+完訓優惠贈品(任選 3 組)(70PV)。
  2. 經銷商：入會時購買台幣 30,000 元的優惠套組(經銷商線上培訓系統加盟訓+完訓贈品 (任選 30 組) (700PV) 或可隨時使用升級模式補購差額 630PV 至 700PV 的「經銷商線上培訓系統加盟訓」，便可晉升經銷商。
  3. 經理：需以「事業商」資格開始累計，達成累計左右區各 7,000PV 並成為經銷商。即可晉升經理，新進+批發重消 PV 合併計算，隔日晉升；晉升經理後3個月內須參加經理訓練並通過經理通關認證，方能繼續經理的資格與權益；並且晉升經理後必須參加經理會議，立馬每月課程需至少到場輔導夥伴 4 次，連續 2 個月未參加經理會議與相關訓練課程者，公司有權利考核其經理資格；晉升經理後維持經理資格需一年內維持左右各新增業績 7000PV；舉例：110 年 1 月 15 日晉升經理起算一年內 111 年 1 月 31 日必須維持左右各新增業績 7000PV，若未完成則回到經銷商資格，直到重新完成左右各新增業績 7000PV 再次晉升經理；培養 1 位經理即晉升一星經理，培養 2 位經理即晉升二星經理，培養 3 位經理即晉升三星經理，培養 4 位經理即晉升四星經理。主球成為VVIP時並成為經理，既可安置2、3球內線。

4. 副總：達成培養 5 位直推經理，隔日晉升副總。晉升副總後必須參加副總會議，連續 2 個月未參加者，公司有權利考核其副總資格；副總同ID的2、3球皆為經銷商，方可安置2、3球內線，2、3球不得進行推薦；並且一年內直推必須保持 5 位經理符合資格本身才符合副總資格(同ID的2、3球不能計算在內)。

## 六、獎金制度

### ● 獎金說明如下

- (1) PV 值計算，1PV=1 美金(30 台幣)，公司有權視未來情況調整匯率。
- (2) 本獎金制度訂單分為首購、升級、批發重消，加入事業商後即完成當月及次月重消合格，之後，當月沒有完成批發重消 30PV，當月不得領取獎金，如當日恢復批發重消，獎金可領取當日至次月月底。
- (3) 批發重消：每月 30 PV 以上，可至立馬購商城購買商品，當月重消合格即可領獎金，重消訂購當日立即計算獎金，計算加 1 個月以上重消合格月份，例如：110 年 1 月 15 日重消 30PV，則重消合格月份為 110 年 2 月；110 年 1 月 15 日重消 120PV，則重消合格月份為 110 年 5 月。
- (4) 獎金撥放：日結週領，首購課程完訓或批發重消日+8 天後會合格生效，會撥入電子錢包，電子錢包的金額若要提現，每週一 24:00 前線上申請，當週四公司會匯入會員帳戶，如遇例假日順延，所有獎金都是 90%現金，10%進入紅包水池。
- (5) 批發重消、升級與首購獎金發放方式均相同。

### 1. 推薦獎金：15%~30%

- (1) 條件：當月本身必須保持合格(完成重消)。
- (2) 推薦新人加入時首購或者直 B 升級、批發重消時可領得最高 30%的推薦獎金。

入會等級	消費商會員	經銷商會員
推薦獎金%	15%~30%	30%

- (3) 小職級推大職級 15%，差%合格直推上線領取。
- (4) 隨時可以補差價升級。

舉例說明：

- 消費商直推消費商：70 PV×30%×30=獎金台幣 630 元。



- 消費商直推經銷商：700 PV×15%×30=獎金台幣 3,150 元。
- 經銷商直推消費商：70 PV×30%×30=獎金台幣 630 元。
- 經銷商直推經銷商：700 PV×30%×30=獎金台幣 6,300 元。

## 2. 對碰獎金：小邊 10%~12%

- (1) 條件：當月本身必須保持合格(完成重消)。
- (2) 對碰獎金是從事業商的小邊組織線的業績 ( PV ) 來計算，合格事業商大邊 PV 在沒有重消的情況下可保留一年，舉例：110 年 1 月加入，可以保留到 111 年 1 月底。一年後每月需重消 30PV 始得保留大邊組織的業績(PV)。
- (3) 如果您保持重消資格者，您將獲得小邊 PV \* 10%~12%的對碰獎金。

資格	消費商	經銷商	經理	副總
對碰獎金	10%	10%	12%	12%

- (4) 累計左右 PV 時，首購、升級及批發重消的 PV 值，往上累加。
- (5) 每日最高可領取額，及日封頂如下表：

等級	消費商會員	經銷商會員
日封頂	170 美金(台幣 5,100 元)	1700 美金(台幣 51,000 元)

舉例說明：

- 合格經銷商當日左邊 100,000PV，右邊 10,000 PV 時，右邊是小邊，甲君當日可領  $10,000 * 10\% * 30 =$ 獎金台幣 30,000 元，左邊保留 90,000PV。
- 合格經理當日左邊 100,000 PV，右邊 12,000 PV 時，右邊是小邊，甲君當日可領  $12,000 * 12\% * 30 = 43200 =$ 獎金台幣 43,200 元，左邊保留  $100,000 - 12,000 = 88,000PV$ 。
- 合格經理當日左邊 100,000 PV，右邊 16,000 PV 時，右邊是小邊，甲君當日可領  $16,000 * 12\% * 30 = 57600$ (超過日封頂 51,000)=獎金台幣 51,000 元，左邊保留  $100,000 - 16,000 = 84,000PV$ 。

(6) K 值說明：如果當日要發出的總碰數對碰獎金大於公司最高提撥之營業額時，未免超發，公司將視情況啟動 K 值來調整對碰獎金。(K 值=當日最高提撥之營業額 PV 值/當日要發出總碰數 PV 值，所以 K 值 \* 當日組織總碰數 PV 值=實際當日撥出的對碰獎金)。

### 3. 輔導獎金：五代各 30%

(1) 代數為直推代數，計算獎金方式為直推代數所有人的組織獎金的總%

可領直推代數	第 1 代	第 2 代	第 3 代	第 4 代	第 5 代
輔導獎金	30%	30%	30%	30%	30%
領取資格	消費商	經銷商	經銷商	經理	副總

- (2) 條件：必須直推 2 人(左右區各 1 人，並且同 ID 的 2、3 球不能計算在內)，且當月本身必須保持合格(完成重消)。
- (3) 此代數為固定直推關係領取代數獎金，事業商失效後可壓縮。
- (4) 消費商未升級成經銷商前最高領取 \$3,000 美元。
- (5) 經銷商未達成經理聘階前最高領取 \$10,000 美元。
- (6) 第 1~3 代有批發重消就領取，第 4~5 代依達成聘階(考核)領取。

### 4. 立馬分紅 5%

- (1) 經理階以上當日必須有獎金(首購、升級、批發重消或抽獎紅包)，即可領取當日立馬分紅。
- (2) 經理階以上 5%均分(合格經理以上聘階可參與分配，每日分一次)。自己的第二單位與第三單位即使升經理階亦不能領取立馬分紅。
- (3) 副總階可以分 2 份立馬分紅。舉例：總共 16 位經理，2 位副總，當日就分。 $16 + 2 * 2 = 20$  份，經理分 1 份，副總分 2 份，當天有任何獎金即可享有分紅。

## 第五章 事業商訂貨辦法

現場訂貨時間：每週一至週六 AM11：00~PM20：00

週日休假網路訂貨時間：24 小時

訂貨方式	作業程式	送(取)貨方式	付款方式	配合事項
現場訂貨	請填妥「商品訂購單」明細，註明事業商編號(新加入免填)、事業商名稱、聯絡電話、商品名稱、訂貨數量、PV 值、金額等在本公司或各地服務中心櫃檯繳交即可。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.「線上培訓系統加盟訓」直接在「官網」，上完線上課程確認完成課程問券後才能提取贈品。</li> <li>2.訂購商品可選擇不同服務中心提領。</li> <li>3.訂購商品如寄送需另加收運費新台幣 200 元整，滿 1500 元免運費。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.轉帳</li> <li>2.刷卡</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.提貨時請點驗貨品內容、數量是否與所訂之「商品訂購單」內登記貨品相符。</li> <li>2.若要求郵寄，將於三個工作天，將商品、發票及出貨單完整的送到您手中。</li> </ol>
網路訂貨	請上網填妥「商品訂購單」明細，註明事業商編號(新加入免填)、事業商名稱、聯絡電話、商品名稱、訂貨數量、PV 值、金額等提交即可。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.「線上培訓系統加盟訓」直接在「官網」，上完線上課程確認完成課程問券後才能提取贈品。</li> <li>2.訂購商品三個工作天內送貨到府。</li> <li>3.訂購商品需另加收運費新台幣 200 元整，滿 1500 元免運費。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.轉帳</li> <li>2.刷卡</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.收貨時請點驗貨品內容、數量是否與所訂之「商品訂購單」內登記貨品相符。</li> <li>2.貨品如有瑕疵、損毀或與訂購內容不符者，請於收貨後七日內，通知公司「客服部」始能辦理更換，逾期視同確認完好。</li> </ol>

# 第六章 獎金發放作業辦法

## 一、獎金核計

1. 立馬行銷之全部獎金皆以商品積分(PV 值)換算之。
2. 業績結算及獎金發放皆為日結週領。
3. 獎金發放方式：所有獎金都是現金 90% +紅包水池 10%。

## 二、獎金核發

1. 獎金之撥發以「事業商申請契約書」上登錄之該申請人帳戶為限。
2. 若獎金發放日為金融機關非營業日時，為配合其作業，公司核發之獎金將順延匯出。
3. 以個人名義申請加入之事業商在撥發獎金時，將依國家稅法規定，先行代扣核發獎金 10%以下之所得稅及代扣二代健保之稅金 (註記於獎金明細表內)，公司將於每年 3 月底前寄發前一年度之個人所得稅扣繳憑單及前一年度之個人進貨資料明細表，以便個人申報綜合所得稅之用。
4. 公司獎金，會員可自行申請為立馬 Pay，做為報單及購買商品使用。
5. 公司獎金發放會在既定時間內直接匯入各事業商之指定銀行帳戶，每筆需收 30 元匯款手續費。
6. 以公司名義申請加入之事業商於收到本公司通知時，須開立已核發獎金外加 5%稅金後金額之發票，即將該事業商之獎金撥付至其獎金帳戶內。
7. 事業商獎金發放如有任何問題，請直接與公司財務部門查詢。

## 三、獎金扣除

1. 事業商退出公司多層次傳銷計劃或組織，如有該項交易退貨金額之計算產生給付上線群獎金，公司將分別自其上線群追回。

# 第七章 事業商換貨辦法

「立馬行銷股份有限公司」為鼓勵正確推廣商品，防止囤積，均要求事業商需要出貨才訂貨，因此除瑕疵品外，公司不接受無故換貨，以免影響公司行政作業及獎金發放。

## 一、瑕疵品擔保之規定

- 立馬行銷股份有限公司對銷售給事業商之任何商品，給予 100%之滿意保證，如有任何原廠之瑕疵，免費負責換貨，並免除一切手續費及運費。

## 二、可換貨之商品

1. 瑕疵品
2. 貨品不符

## 三、不可換貨之商品

1. 「線上培訓系統加盟訓」
2. 經拆封過之商品。
3. 屬於事業商特價促銷之商品。
4. 贈品。
5. 人為之因素造成的髒污、毀損。
6. 為個人量身訂做之商品。
7. 屬於事業商福利之商品。
8. 屬於其他公告特售類之商品。

## 四、換貨手續費

1. 瑕疵品換貨免手續費。
2. 一般商品換貨，一律按經銷價(含稅價格)收取 5%之手續費。

## 五、換貨的運費

1. 除瑕疵品及貨品不符寄回公司運費由公司支付外，其餘一律由換貨人負擔。
2. 換貨運費比照訂貨運費計算。

## 六、換貨期限

- 無論瑕疵品或一般商品換貨，一律限在出貨日起七日內提出換貨，逾期一概不予受理。

## 七、換貨手續

1. 填寫退、換貨申請書(加蓋印章)。
2. 填寫銷貨退回證明單(加蓋印章)。
3. 攜帶退換貨商品，連同原訂貨發票，來公司櫃檯辦理。
4. 繳納換貨手續費(瑕疵品免)。
5. 郵寄換貨需備齊各項資料，如因資料不齊或填寫不清楚，造成公司無法處理，因而逾越換貨期限，應自行負責。

## 八、換貨差價

- 換貨之商品價格高於退貨之商品價格，換貨人應補足價差，公司不接受退貨之商品價格高於換貨商品價格之換貨手續。

## 九、其他注意事項

- 如未補足換貨價差、手續費及運費等金額，換貨商品轉存公司等上述金額補足後，公司再行出貨，亦不得逾越七日的換貨期限；若逾期，公司將換貨商品原件退還，且退回之郵資運費由換貨人負擔，換貨人必須是原訂貨人，公司不接受原訂貨人以外提出換貨申請。

## 第八章 事業商解除契約退貨辦法

(事業商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定)

- 一、事業商依規定行使解除權時，公司將依多層次傳銷管理法第四章之規定辦理。  
(第二十條~第二十二條)
- 二、消費商的「線上培訓系統加盟訓」市價台幣 12,800 元，贈品市價台幣 3,000 元，消費商優惠套組合計台幣 3,000 元。
- 三、經銷商的「線上培訓系統加盟訓」市價台幣 60,300 元，贈品市價台幣 30,000 元，經銷商優惠套組合計台幣 30,000 元。
- 四、「線上培訓系統加盟訓」線上課程三十日內未完成所有課程而欲解除或終止契約的事業商，31 日後公司會主動全額退費。
- 五、已完成所有課程與考核並拿到贈品的事業商，欲解除或終止契約者，贈品可依照優惠比例全額退費。
- 六、事業商得自訂約日起算三十日內，以書面通知「立馬行銷股份有限公司」解除或終止契約。
- 七、立馬行銷股份有限公司應於契約解除或終止生效後三十日內接受事業商退貨之申請，受領事業商送回之商品，並返還事業商購買退貨商品所付價金及其他給付公司之款項。
- 八、公司依規定返還事業商所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於事業商之事由致商品毀損減失之價值，及已因該進貨而對該事業商給付之獎金或報酬。
- 九、事業商之退貨，如由公司取回者，並得扣除取回該商品所需之運費。
- 十、公司不會因事業商解除契約，收取任何之損害賠償或違約金。
- 十一、事業商之商品如由第三人提供者，事業商行使解除權或終止權時，立馬行銷公司依規定辦理退貨及買回，立馬行銷公司不會因事業商解除契約，收取任何之損害賠償或違約金。

## 第九章 事業商終止契約退貨辦法

(事業商猶豫期間後終止契約及退貨規定)

- 一、事業商依規定行使終止權時，公司將依多層次傳銷管理法第四章之規定辦理。  
(第二十條~第二十二條)
- 二、事業商於前解除契約解除權期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出立馬行銷股份有限公司，並要求退貨。
- 三、事業商依前項規定終止契約後三十日內，「立馬行銷股份有限公司」應以事業商原購價格百分之九十買回事業商所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對該事業商給付之獎金或報酬，並得扣除商品返還時已因可歸責於事業商之事由致商品減損之價值並扣除減損金額。
- 四、公司不會因事業商終止契約，收取任何之損害賠償或違約金。
- 五、由立馬行銷公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
- 六、事業商之商品如由第三人提供者，事業商行使解除權或終止權時，立馬行銷公司依規定辦理退貨及買回，立馬行銷公司不會因事業商終止契約，收取任何之損害賠償或違約金。



## 第十章 事業商違規處置辦法

- 一、事業商同意遵循立馬行銷股份有限公司所制訂之各項營業規章及行政規範來經營其業務。
- 二、事業商違反立馬行銷股份有限公司事業手冊內各項規定及公司發行刊物或書面通知之任何規定時，公司得通知事業商於一定期限內改正。
- 三、若事業商未依限改正，公司得以書面通知事業商終止本經銷契約。事業商違規情節重大時，立馬行銷股份有限公司亦得逕行書面通知終止經銷契約。
- 四、所謂「違規情節重大」包括以下所列情形
  1. 假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
  2. 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。
  3. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
  4. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
  5. 發表負面言論，危害本公司或成員之名譽，或洩漏公司機密，或其他危害公司權益之行為者。
  6. 事業商違反事業手冊或公司發行相關公告文件之相關規定，情節嚴重者。
  7. 事業商在事業商申請契約書內填寫不實資料或冒簽他人姓名者。
  8. 事業商以任何虛偽、不實、假借或假冒的方式推薦或假推薦，或虛掛經營權者。
  9. 事業商如有利用他人、圖利自己的行為，經公司查證屬實者。
  10. 晉升經理者，加入或參與和本公司有競爭關係之其他傳銷或網路行銷公司，或銷售與本公司有競爭關係之商品。
  11. 晉升經理者，推薦或招募其下線組織之成員加入或參與和本公司有競爭關係之其他傳銷或網路行銷公司，或銷售與本公司有競爭關係之商品。
  12. 事業商違反公司之營業規章或相關規定，經書面通知限期改正而不予採納者。違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
  13. 事業商若違反商德公約、公司相關規則或組織經營上與夥伴產生嚴重衝突，經輔導屢勸不聽者，公司有權取消經營權或取消其輔導獎金。
- 五、事業商倘若違反法令規定或公司章程而被取消經營權，公司不接受該事業商所持有商品之退貨。
- 六、「立馬行銷股份有限公司」因事業商違反上述規定而採取之終止契約，事業商將自通知書所指定之終止日起，喪失其一切依「立馬行銷股份有限公司」經銷契約所得享之權益。
- 七、事業商行為經證實有破壞公司信譽、權益或有違反公司規章、營業守則及損害到其他事業商之權益、名譽等情形，公司有權對其停止供貨並終止契約。經終止契約之事業商，其退貨辦法，依照「立馬行銷股份有限公司」事業商營運規章退貨處理規定辦理。

# 第十一章 事業商退貨處理規定

一、「線上培訓系統加盟訓」線上課程三十日內未完成所有課程而欲解除或終止契約的事業商，31 日後公司會以書面通知，主動全額退費。

情況	退貨條件	扣除商品減損價值	應備單據與證件
1	1-30 天內退貨	0%	1. 原發票之正本。 (如正本遺失則以切結擔保) 2. 填妥退換貨申請書。 3. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章。 4. 原傳銷商之銀行匯款帳號資料。
2	自註冊加入之日起 31 天以後之退貨	0%	

二、已完成所有課程與考核並拿到贈送之「商品」者，欲解除或終止契約的事業商，「商品」可依照優惠比例全額退費。

三、公司對事業商所持有優惠套組商品之退回，將依優惠套組商品部份原購金額 90%(30 天後終止契約)購回，並扣除取回可歸責於會員之事由導致商品價值有減損之價額。

- 減損計價方式/可歸責傳銷商之退貨處理規定：超過 30 日以上一律採優惠套組商品部份原購價 90%買回,再扣除商品的減損價值標準如下

情況	退貨條件	扣除商品減損價值	應備單據與證件
1	1-45 天內退貨	0%	1. 原發票之正本。 (如正本遺失則以切結擔保) 2. 填妥退換貨申請書。 3. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章。 4. 原訂貨商品。 5. 原傳銷商之銀行匯款帳號資料。
2	46-50 天內退貨	10%	
3	51-60 天內退貨	20%	
4	61-90 天內退貨	40%	
5	91-180 天內退貨	50%	
6	自可提領之日起 181 天以後之退貨	商品有效期限已至少減少半年以上商品減損價值 100%。	

四、立馬購商城，公司對所持有實體商品之退回，將依原購金額 90%(30 天後終止契約)購回，並扣除取回可歸責於會員之事由導致商品價值有減損之價額。

- 減損計價方式/可歸責傳銷商之退貨處理規定：超過 30 日以上一律採原購價 90%買回，再扣除商品的減損價值標準如下

情況	退貨條件	扣除商品減損價值	應備單據與證件
1	1-30 天內退貨	0%	1. 原發票之正本。 (如正本遺失則以切結擔保) 2. 填妥退換貨申請書。 3. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章。 4. 原訂貨商品。 5. 原傳銷商之銀行匯款帳號資料。
2	31-45 天內退貨	10%	
3	46-60 天內退貨	20%	
4	61-90 天內退貨	40%	
5	91-180 天內退貨	50%	
6	自可提領之日起 181 天以後之退貨	商品有效期限已至少減少半年以上商品減損價值 100%。	

五、傳銷商不得以不當之退貨手段達到賺取佣金之目的，不當退貨之意為一次大量採購，俟領取獎金後又一次性全數退貨，發放之獎金又追繳不退還，一旦經公司查明則取消會員資格且不得退貨，並保留法律追訴權。

- 本辦法依據多層次傳銷管理法 (退出條件與相關權利義務)，告知傳銷商締結書面契約，其內容除有利事業商之外，應包括多層次傳銷管理法第二十條至第二十二條規定。

# 第十二章 經銷權取消、轉讓及保障辦法

## 一、經銷權之取消、解除、終止

1. 事業商之行為經確實有違反公司規章，營業守則及事業手冊之規定，公司得取消其經銷權，其下線組織直接併歸直屬上線事業商，而依此來計算獎金及獎勵資格。
2. 事業商可隨時以書面向公司申請解除或終止經銷契約；事業商解除或終止其經銷權後，其下線組織直接併歸直屬上線事業商，而依此來計算獎金及獎勵資格。
3. 事業商會員資料不全或偽照，公司可終止其經銷權。

## 二、經銷權之轉讓

1. 「立馬行銷股份有限公司」正式授權之事業商，其經銷權(含組織)得轉讓，不得轉換到其他組織，但須事先提出申請；為保障原經銷體系之權利並維護經銷體系完整，公司對申請經銷權之轉讓，擁有最後裁量權。
2. 事業商轉讓其經銷權(含組織)，限同 ID (個人身分證號或公司統編) 須一同轉讓。
3. 事業商轉讓其經銷權(含組織)只能轉讓給二等親內親屬且具備讓渡契約書及轉讓申請書，且必須受讓人及讓渡人一齊親自至公司辦理。
4. 事業商因轉讓生效後，申請人將不再具備「立馬行銷股份有限公司」事業商之資格，且在半年內不得重新申請加入，在上述期間該申請人亦不得承接其他事業商之經銷權。

## 三、事業商之繼承

- 「立馬行銷股份有限公司」之經銷權應享之權益得視為其部分財產，享有依民法規定之繼承權，當會員去世時，可按照其遺囑(無遺囑時為法定繼承人)，將其經銷權轉讓給會員的繼承人或受益人，唯為避免認定困難，繼承對象僅限於中華民國法律所認定之對象。
- 繼承之受讓人必須符合本營運規章的資格要求。

## 四、事業商之保障

- 經公司同意正式授權之事業商，其本人未提出解除或終止契約，且其行為並未違反公司之各項規定及未遭受公司除權之紀律行為，其經銷權終生有效。

## 第十三章 事業商資料異動辦法

- 一、當事業商之資料有所異動時，如：戶籍地址、通訊地址、聯絡電話、存簿帳號...等變更，需填寫「事業商資料異動申請書」向公司申請更正(變更戶籍地址或存簿帳號需檢附相關證明文件影印本一份)。
- 二、個人事業商變更公司或營利事業體(獨資或合夥)名義事業商，限該公司或營利事業體負責人為原個人事業商名義相同者(須檢附事業商申請書與事業商契約書)、公司執照(獨資或合者免)、營利事業登記證、負責人身份證正、反面影印本各一份，向公司提出申請辦理變更。如負責人與原個人事業商名義不同者，依照經銷權轉讓辦法辦理。
- 三、申請推薦人或安置人變更，必須在 3 日內提出申請，並繳交變更服務費 500 元，且必須尚無下線組織為限，逾期恕不受理。

# 多層次傳銷管理法

中華民國 103 年 1 月 29 日

華總一義字第 10300013741 號

## 第一章 總則

### 第一條 (立法宗旨)

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護事業商權益，特制定本法。

### 第二條 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

### 第三條 (多層次傳銷之定義)

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

### 第四條 (多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。外國多層次傳銷事業之事業商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

### 第五條 (事業商之定義)

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

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

## 第二章 多層次傳銷事業之報備

### 第六條 (開始實施傳銷行為之報備、退件及補正)

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

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及事業商參加條件。
- 三、擬與事業商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。

- 五、其他法規規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。  
多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

#### 第七條（變更報備、退件及補正）

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

- 一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。
- 二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。  
多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

#### 第八條（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

#### 第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

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

### 第三章 多層次傳銷行為之實施

#### 第十條（應告知事業商之事項）

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

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
- 二、傳銷制度及事業商參加條件。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、事業商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
- 五、商品或服務有關事項。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

事業商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

#### 第十一條 ( 明示從事傳銷行為之義務 )

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

#### 第十二條 ( 宣稱案例之說明義務 )

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

#### 第十三條 ( 參加契約之締結及交付 )

多層次傳銷事業於事業商參加其傳銷計畫或組織時，應與事業商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

#### 第十四條 ( 參加契約應記載事項 )

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、事業商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於事業商之約定。
- 四、解除或終止契約係因事業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事業商之事由者，事業商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

#### 第十五條 ( 特定違約事由及其處理 )

多層次傳銷事業應將下列事項列為事業商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

#### 第十六條 ( 招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制 )

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為事業商。

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

前項之書面，不得以電子文件為之。

#### 第十七條 ( 財務報表之揭露 )

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



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

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

#### 第十八條 (變質多層次傳銷之禁止)

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

#### 第十九條 (禁止行為)

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求事業商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求事業商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使事業商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他事業商之利益。
- 五、不當促使事業商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求事業商負擔顯失公平之義務。

事業商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

## 第四章 解除契約及終止契約

#### 第二十條 (事業商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定)

事業商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

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

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

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

#### 第二十一條 (事業商猶豫期間後終止契約及退貨規定)

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

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受事業商退貨之申請，並以事業商原購價

格百分之九十買回事業商所持有之商品。

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

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

#### 第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

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

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

#### 第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

多層次傳銷事業及事業商不得以不當方式阻撓事業商依本法規定辦理退貨。

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

#### 第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

## 第五章 業務檢查及裁處程序

#### 第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

#### 第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）

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

#### 第二十七條（依檢舉或職權調查處理）

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

#### 第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

一、通知當事人及關係人到場陳述意見。

二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、

鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

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

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

## 第六章 罰則

### 第二十九條（罰則一）

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

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

### 第三十條（罰則二）

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

### 第三十一條（罰則三）

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

### 第三十二條（罰則四）

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

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

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

### 第三十三條（罰則五）

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

### 第三十四條（罰則六）

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

### 第三十五條（罰則七）

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

## 第七章 附則

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

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

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

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

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

第三十七條 ( 本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定 )

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

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

前項通知，事業商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條 ( 保護機構之設置及授權依據 )

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

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

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

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

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

第三十九條 ( 公平交易法有關傳銷之規定停止適用 )

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條 ( 施行細則 )

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條 ( 施行日 )

本法自公布日施行。

# 多層次傳銷管理法施行細則

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

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

第一條 本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

第二條 本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

第三條 本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第四條 本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

第五條 本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第六條 本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。

本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第七條 本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱事業商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他事業商。

第八條 本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第九條 本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

一、事業整體及各層次之組織系統。

二、事業商總人數、各月加入及退出之人數。

三、事業商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。

四、與事業商訂定之書面參加契約。

五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。

六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。

七、處理事業商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。

前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

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

第十一條 多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

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

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

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

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

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

通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

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

第十六條 第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。

其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

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

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

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

第十九條 依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

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

第二十條 本細則自發布日施行。



# 財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

## 設立依據

**依據：**「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

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

**性質：**類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」之保護機構。



## Q: 為何要加入多層次傳銷保護基金會？

本會對於繳納保護基金及年費的傳銷商與傳銷事業，可提供完整的調處機制、訴訟協助、代償、辦理教育訓練及相關法令的推廣與諮詢服務等。

## Q: 多層次傳銷保護基金會可以如何協助傳銷商／傳銷事業？

對於傳銷商（坊間所稱直銷商）而言，繳費雖非強制性義務。但繳費即如同保險概念一樣，若在繳費後的該年度內，與所屬的傳銷事業發生多層次傳銷民事爭議，則可向本會申請法律諮詢或爭議調處服務。同時，也可藉由本會的各种活動、電子報、Facebook等管道，經常性地獲取傳銷產業的相關資訊，與加強自我權益的保障。

對於傳銷事業（坊間所稱直銷公司）而言，本會則為依法設立的基金會，期望能成為傳銷事業與傳銷商間的最佳溝通橋樑。如果，傳銷事業能多提供一層保障予傳銷商，相信將有利於其商品或服務的銷售，且亦有利於招收傳銷商。因此，藉由與本會密切的合作，相信必定可以提高該傳銷事業的企業形象，使該傳銷事業更加蓬勃發展。

## Q: 甚麼樣的爭議可以向多層次傳銷保護基金會申請調處？

調處案件為傳銷商與所屬傳銷事業間，因多層次傳銷所產生的民事爭議。而可申請調處案件發生的時間，因繳費時間而有所不同：

- (一) 若傳銷商在104年3月31日以前向本會繳費者，可申請調處案件的時間，溯及自「多層次傳銷管理法」公布施行起（103年1月29日），到104年年底止；
- (二) 若傳銷商在104年4月1日以後向本會繳費者，則可申請調處案件的時間，自其繳費日起，到104年年底止。



## 資訊

財團法人多層次傳銷保護基金會對於繳納年費及保護基金之傳銷事業與傳銷商，提供完善的調處機制、法令諮詢及教育宣導等服務。想了解詳情，敬請參考本會網站：<http://www.mimpf.org.tw/>



### 首次繳費申請

傳銷事業/傳銷商  
首次繳費申請入口

欲使用本會服務之傳銷商，需繳納保護基金一百元整及年費兩百元整。歡迎至本會網站使用「繳費申請系統」。



### 協助申請

已繳費者專屬，需要協助？從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」。



### 調處申請

已繳費者專屬，第三方  
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」。



## 財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487 臺北市中山區復興北路150號3樓之3

服務時間：星期一至星期五 9:00-12:00；13:30-17:30

電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096

Email信箱：foundation@mimpf.org.tw

網站：<http://www.mimpf.org.tw/>



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

有關財團法人多層次傳銷保護基金會業務，請參閱附件之傳保會宣導DM，或上傳保會網站<http://www.mimpf.org.tw/>了解。

基金會網站QR CODE

