



RIMAN

力曼獎勵計劃

Contents

目錄



力曼獎勵計劃^①

力曼獎勵計劃是根據力曼獨特的產品，經由獨立經銷商的熱情分享，建立龐大的消費群與建構持續擴展且深厚的會員基礎，發掘優秀的潛在事業經營者並透過紮實的系統培訓，提升事業經營者的能力所規劃。

在力曼的獎勵計畫之下，獨立經銷商能擁有個人事業，更有機會實現個人及團隊目標，喚醒內在無限的潛能，展現最自信耀眼的自我。

所有獎金與獎勵均須透過銷售力曼產品獲得。每位獨立經銷商的業績將取決於該獨立經銷商的努力與技能、投入力曼事業之時間及其所有之客群與團隊。力曼不保證獨立經銷商加入力曼事業之收入金額或獎金所得。

I. 會員獎勵計劃	1
A. 入會	1
B. 會員級別與回饋金	1
C. 回饋金使用規則	1
II. 力曼獨立經銷商獎勵計劃	2
位階及獎勵	2
1. 獨立經銷商 (Planner / P)	2
2. 經理 (Manager / M)	3
3. 資深經理 (Senior Manager / SM)	3
4. 企業家 (Team Leader / TL)	4
5. 董事 (Director / D)	6
6. 資深董事 (Senior Director / SD)	9
7. 全國董事 (National Director / ND)	11
III. 晉升生效日及業績截止日	13
IV. 名詞解釋	13

I. 會員獎勵計劃

A. 入會

在力曼台灣官網註冊成為會員，或透過力曼經銷商推薦在台灣官網註冊成為會員，開始享有購買產品及參與會員獎勵回饋計畫的資格。

B. 會員級別與回饋金^②

- 會員 (Pool)：註冊成功後，於力曼商城購買產品，享產品未稅金額 5% 的回饋金。
- 貴賓會員 (Pool Plus)：註冊成功後，於一年內消費累積達到 NT\$30,000 元，次日即升級為貴賓會員，享產品未稅金額 5% 的回饋金及公司精選贈品。
- 尊榮會員 (Pool Premium)：註冊成功後，於一年內消費累積達到 NT\$90,000 元，次日即升級為尊榮會員，享產品未稅金額 5% 的回饋金及公司精選贈品。

身份	消費金額	回饋金 (未稅金額)	公司 精選贈品
 會員 Pool	註冊成為會員 不限金額	5%	-
 貴賓會員 Pool Plus	1年內累積 NT\$30,000元	5%	
 尊榮會員 Pool Premium	1年內累積 NT\$90,000元	5%	

C. 回饋金使用規則

- 每張訂單的回饋金使用期限為發放日後的 180 天內 (D+180 天) 使用完畢，逾期失效。
- 每張訂單最高可使用回饋金 NT\$500 元。
- 使用回饋金抵用後，訂單金額未達免運標準，需支付物流費。
- 回饋金僅限於一般商品金額抵扣，部份商品 (如運費、輔銷品) 無法使用。
- 回饋金不可與促銷活動同時使用。
- 回饋金不可兌現、轉讓或轉售。
- 如會員資格終止時，原帳戶內回饋金將視同自動放棄；若轉換為經銷商，回饋金需使用完畢再行轉換。
- 力曼公司保有更改活動日期、內容及贈品之權利。

① 力曼保有獎勵計畫的解釋、調整、修改、刪除、終止之權利，惟任何調整將於實行前 30 日於 MY RIMAN 進行公告說明。

② 會員級別累積消費金額不包含稅金及運費。

II. 力曼獨立經銷商獎勵計劃

所有業績及獎勵的計算方式皆以產品購貨點數 (BP) 計算

位階及獎勵

項目	經銷商 (P) Planner	經理 (M) Manager	資深經理 (SM) Senior Manager	企業家 (TL) Team Leader	董事 (D) Director	資深董事 (SD) Senior Director	全國董事 (ND) National Director
銷售獎金	10%	25%	30%	45%			
分享獎金	5-10%	5%-25%	5%-30%	10%-45%			
團隊獎金	-	-	5%(SM)	-			
輔導獎金	-	-	-	G1-G3(TL) 10%-15%	G1-G4(TL) 5%-15%	G1-G5(TL) 5%-15%	G1-G6(TL) 5-15%
董事領導紅利	-	-	-	-	(I) 董事組織的 1%-2% (II) 第一代董事組織的 0.5%		
董事 LAS 市場分紅	-	-	-	-	LAS 2 點	LAS 3 點	LAS 4 點
					提撥市場經銷商總銷售業績 1% ， 依照 LAS 點數加權計算後進行分配		

1. 獨立經銷商 (Planner / P)

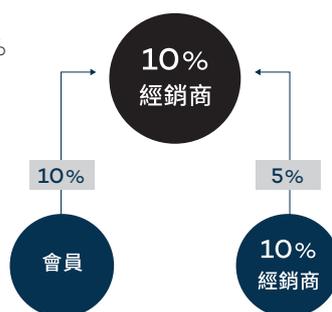
- 1.1 入會：透過力曼經銷商推薦在台灣官網加入成為獨立經銷商，取得獨立經銷商編號，同時繳交 NT\$600 元的入會費，郵寄親自簽署的獨立經銷商入會申請協議書，經力曼審核完成，開始享有購買力曼產品及經營事業的權利。
- 1.2 獎金支付無需滿足 70% 銷售規則
- 1.3 銷售獎金及分享獎金

1) 銷售獎金

- 個人銷售業績 10%

2) 分享獎金^③

- 來自於第一代會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 10%
- 來自於第一代經銷商個人銷售業績 5%



③ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

2. 經理 (Manager / M)

2.1 晉升資格

- 業績達成^④：近 3 個月內，個人團隊業績累積達 3,000 BP (含) 以上
- 晉升生效日：達成資格的次日

2.2 獎金支付^⑤

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 3 個 (含) 以上的活躍會員

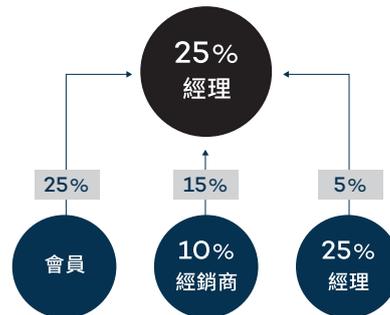
2.3 銷售獎金及分享獎金

1) 銷售獎金

- 個人銷售業績 25%

2) 分享獎金^⑥

- 來自於第一代會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 25%
- 來自於第一代經銷商個人銷售業績 15%
- 來自於第一代經理的個人銷售業績 5%



3. 資深經理 (Senior Manager / SM)

3.1 晉升資格

- 業績達成^⑦：近 3 個月內，個人團隊業績累積達 6,000 BP (含) 以上
- 晉升生效日：達成資格的次日

3.2 獎金支付^⑧

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 3 個 (含) 以上的活躍會員

3.3 獎金

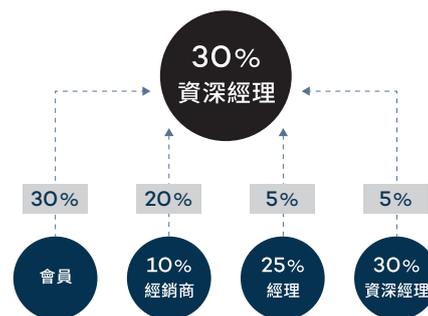
1) 銷售獎金

- 個人銷售業績 30%

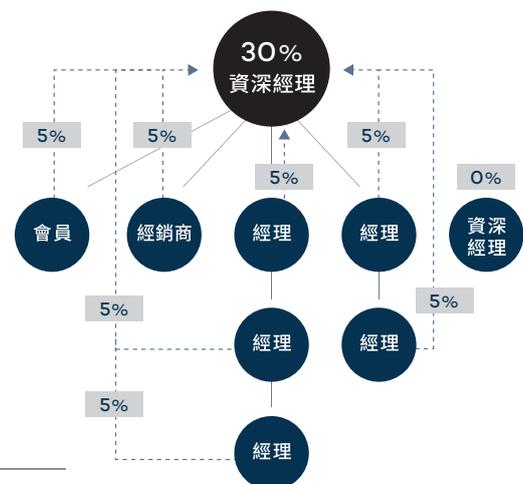
2) 分享獎金^⑨

- 來自於第一代會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 30%
- 來自於第一代經銷商個人銷售業績 20%
- 來自於第一代經理個人銷售業績 5%
- 來自於第一代資深經理個人銷售業績 5%

3) 團隊獎金：資深經理團隊無限代銷售業績^⑩的 5% (含本人個人銷售業績)



團隊獎金
下線銷售業績 (BP) 的 5%



④ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

⑤ 如不符合獎金支付條件，將暫緩發放，直到符合獎金支付條件時，一併發放。

⑥ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

⑦ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績

⑧ 如不符合獎金支付條件，將暫緩發放，直到符合獎金支付條件時，一併發放。

⑨ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

⑩ 如遇下線資深經理團隊，將不予計算。

4. 企業家 (Team Leader / TL)

4.1 晉升資格

- 業績達成^①：近 5 個月內，團隊銷售業績達成 50,000 BP，當中至少 30,000 BP 來自於下線團隊銷售業績
- 團隊條件^②：擁有 10 個 (含) 以上的經理，其中必須包含 3 條 (含) 以上的資深經理組織線
- 晉升生效日：達成資格的次月第一日

4.2 維持條件

- 每月需達成企業家團隊銷售業績 10,000 BP
晉升企業家位階後，若連續 6 個月未能維持企業家團隊銷售業績 (即每月 10,000 BP)，位階將調整至資深經理；若欲恢復企業家位階，需自調整月份起，任連續 3 個月內累積達成一次企業家團隊銷售業績 25,000 BP

4.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成企業家團隊銷售業績 10,000 BP^③

請見下表範例說明

		2024.1 晉升企業家	2024.2	2024.3	2024.4	2024.5	2024.6	2024.7	2024.8	2024.9	2024.10	2024.11	2024.12
情境 1	團隊銷售業績 (BP)	0	0	0	0	0	0	0	0	5,000	10,000	10,000	10,000
	表揚位階	TL	TL	TL	TL	TL	TL	SM	SM	SM	SM	SM	TL
	獎金計算位階	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	TL
情境 2	團隊銷售業績 (BP)	0	0	0	10,000	0	0	0	0	5,000	10,000	10,000	10,000
	表揚位階	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL
	獎金計算位階	SM	SM	SM	TL	SM	SM	SM	SM	SM	TL	TL	TL



3) 輔導獎金

- 可領取第一代企業家輔導獎金 15% (計算基礎為第一代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第二代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第二代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第三代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第三代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)

企業家 (含) 以上位階之輔導獎金領取百分比 (企業家分享獎金 + 個人銷售獎金之 50%)

位階 代數	企業家 (TL) Team Leader	董事 (D) Director	資深董事 (SD) Senior Director	全國董事 (ND) National Director
第一代 企業家團隊	15%	15%	15%	15%
第二代 企業家團隊	10%	10%	10%	10%
第三代 企業家團隊	10%	10%	10%	10%
第四代 企業家團隊		5%	5%	5%
第五代 企業家團隊			5%	5%
第六代 企業家團隊				5%
第七代 企業家團隊				

5. 董事 (Director / D)

5.1 晉升資格

- 業績達成^⑬：近 6 個月內，組織銷售業績需達成 600,000 BP
- 組織條件：建立至少 3 條企業家 (含) 以上位階的組織線
- 晉升生效日：達成資格的次月第一日

5.2 維持條件

- 業績達成^⑭：每月需達成董事組織銷售業績 100,000 BP
- 組織條件：維持至少 3 條企業家 (含) 以上位階的組織線
晉升董事位階後，若連續 6 個月未能維持董事組織銷售業績每月 100,000 BP，位階將依據實際達成銷售業績進行調整；若欲恢復董事位階，需自調整月份起，重新達成晉升資格
- 生效日：達成資格的次月第一日

^⑬ ^⑭ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

5.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成董事組織銷售業績 100,000 BP^⑭

5.4 獎金

1) 銷售獎金

- 45% 個人銷售業績

2) 分享獎金^⑮

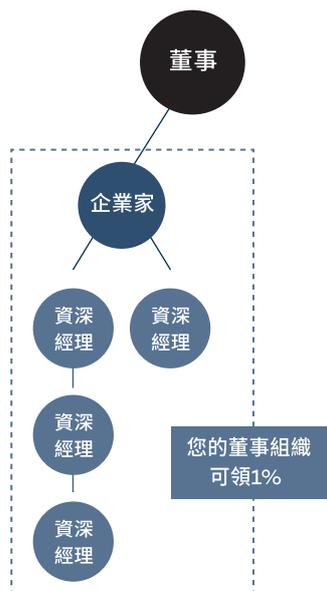
- 來自於第一代會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 45%
- 來自於董事組織中，各位階無限代個人銷售獎金 10%~35% 的差額^⑯

3) 輔導獎金

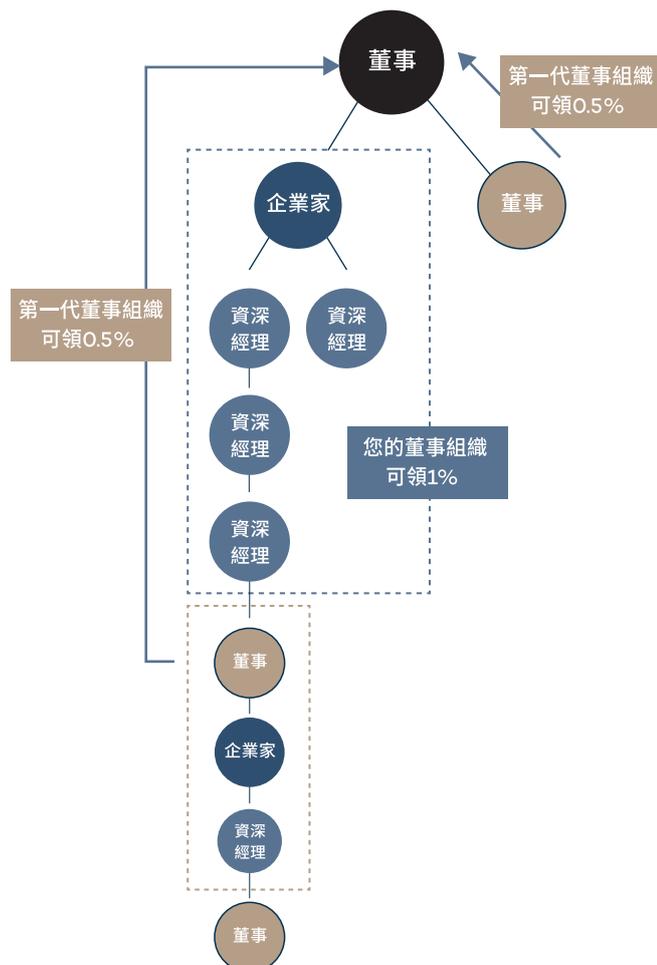
- 可領取第一代企業家輔導獎金 15% (計算基礎為第一代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第二代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第二代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第三代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第三代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第四代企業家輔導獎金 5% (計算基礎為第四代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)

4) 董事領導紅利 (Director Leadership Incentive, DLI)

(I) 董事組織銷售業績 1%



(II) 第一代董事 (含) 以上位階組織銷售業績 0.5%



^⑭ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^⑮ 如未達成，獎金將依企業家位階計算及支付。

^⑯ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

^⑰ 如遇下線企業家團隊，將不予計算。

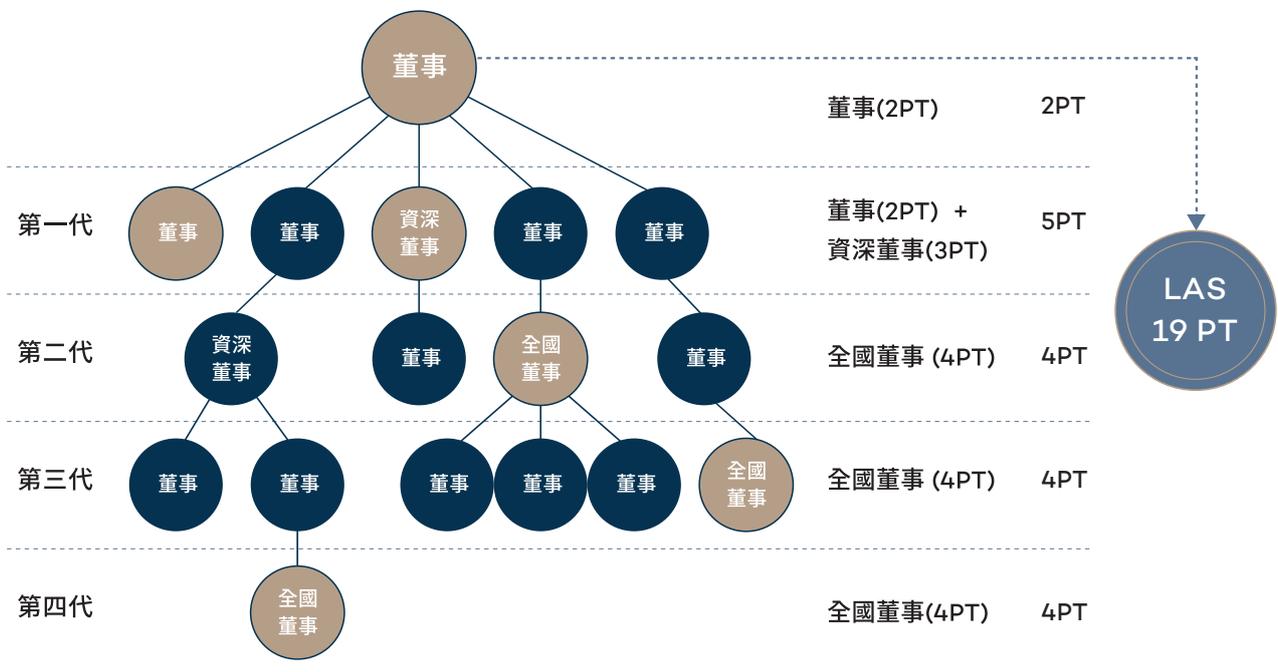
- 5) 董事 LAS 市場分紅 (Director LAS incentive / D LAS) – 董事 LAS 點數為 2 點
 提撥市場經銷商總銷售業績 1%，依照 LAS 點數加權計算後進行分配

LAS 總和的計算方式為：

您的董事組織裡每一條組織線中，取得該組織線中董事（含）以上最高位階對應的 LAS 點數後，加上您的位階對應的 LAS 點數加總後即為您的 LAS 總和

- LAS 分紅計算公式：市場總銷售業績 × 1% × (您的 LAS 總和 ÷ 總 LAS)

範例^②：當月市場經銷商總銷售業績為 10,000,000 BP；當月總 LAS 共 120 點



當月總銷售業績：10,000,000 BP

提撥比例：1%

您的 LAS 點數：19

市場 LAS 點數：120

$$10,000,000 \text{ BP} \times 1\% \times \frac{19}{120} = \text{USD}\$15,833$$

您的當月 LAS 分紅

► 在此範例中，董事(您)當月領到的董事 LAS 市場分紅約為 NT\$506,666 元 (以美金匯率 1:32 計算)

^② 此為範例，實際加權將依照當月銷售業績表現而有所變動，獎金匯率依照當月第一個營業日所公告之現鈔買入匯率計算。

6. 資深董事 (Senior Director / SD)

6.1 晉升資格

- 業績達成^㉓：當月董事組織銷售業績需達成 300,000 BP
- 組織條件：建立至少 2 條董事位階（含）以上組織線
- 晉升生效日：達成資格的次月第一日

6.2 維持條件

- 業績達成^㉓：每月達成資深董事組織銷售業績 300,000 BP
- 組織條件：維持至少 2 條董事位階（含）以上組織線
晉升資深董事位階後，若連續 6 個月未能維持資深董事組織銷售業績（即每月 300,000 BP），位階將依據實際達成銷售業績進行調整；若欲恢復資深董事位階，需自調整月份起，重新達成晉升資格



^㉓ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^㉔ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

6.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成資深董事組織銷售業績 300,000 BP^⑳

6.4 獎金

1) 銷售獎金

- 45% 個人銷售業績

2) 分享獎金^㉑

- 來自於第一代會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 45%
- 來自於資深董事組織中，各位階無限代個人銷售獎金 10%~35% 的差額^㉒

3) 輔導獎金

- 可領取第一代企業家輔導獎金 15% (計算基礎為第一代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第二代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第二代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第三代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第三代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第四代企業家輔導獎金 5% (計算基礎為第四代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第五代企業家輔導獎金 5% (計算基礎為第五代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)

4) 董事領導紅利 (Director Leadership Incentive / DLI) :

- (I) 資深董事組織銷售業績 1.5%
- (II) 第一代董事 (含) 以上位階組織銷售業績 0.5%

5) 董事 LAS 市場分紅 (Director LAS incentive / D LAS)- 資深董事 LAS 點數為 3 點

提撥市場經銷商總銷售業績 1% ，依照 LAS 點數加權計算後進行分配，LAS 分紅計算公式請參照董事位階之董事 LAS 市場分紅說明

^⑳ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^㉑ 如未達成，獎金將依實際業績達成位階計算及支付。

^㉒ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

^㉓ 如遇下線企業家團隊，將不予計算。



7. 全國董事 (National Director / ND)

7.1 晉升資格

- 業績達成：當月資深董事組織銷售業績需達成 500,000 BP ^{②③}
- 組織條件：建立至少 4 條董事位階（含）以上組織線
- 生效日：達成資格的次月第一日

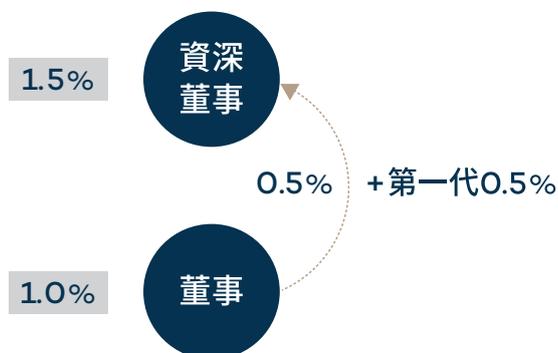
7.2 維持條件

- 每月達成全國董事組織銷售業績 500,000 BP ^③
- 維持至少 4 條董事位階（含）以上組織線

晉升全國董事位階後，若連續 6 個月未能維持全國董事組織銷售業績每月 500,000 BP，位階將依據實際達成銷售業績進行調整；若欲恢復全國董事位階，需自調整月份起，重新達成晉升資格

7.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個（含）以上的活躍會員
- 每月達成全國董事組織銷售業績 500,000 BP ^{③②}



^{②③④} 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^② 如未達成，獎金將依實際業績達成位階計算及支付。

7.4 獎金

1) 銷售獎金

- 45% 個人銷售業績^③

2) 分享獎金

- 來自於第一代會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 45%
- 來自於全國董事組織中，各位階無限代個人銷售獎金 15%~35% 的差額^④

3) 輔導獎金：

- 可領取第一代企業家輔導獎金 15% (計算基礎為第一代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第二代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第二代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第三代企業家輔導獎金 10% (計算基礎為第三代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第四代企業家輔導獎金 5% (計算基礎為第四代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第五代企業家輔導獎金 5% (計算基礎為第五代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)
- 可領取第六代企業家輔導獎金 5% (計算基礎為第六代企業家所領取分享獎金加上個人銷售獎金之 50%)

4) 董事領導紅利 (Director Leadership Incentive, DLI)：

(I) 全國董事組織銷售業績 2%

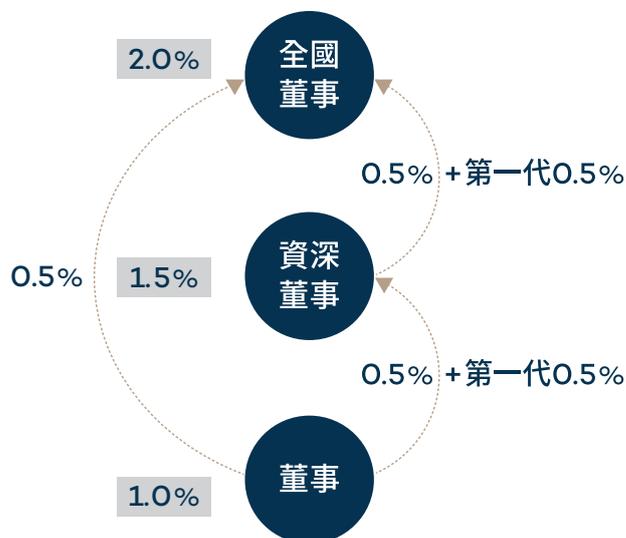
(II) 第一代董事 (含) 以上位階組織銷售業績 0.5%

5) 董事 LAS 市場分紅 (Director LAS incentive, D LAS)-

全國董事 LAS 點數為 4 點

提撥市場經銷商總銷售業績 1%，依照 LAS 點數加權計算後進行分配，

LAS 分紅計算公式請參照董事位階之董事 LAS 市場分紅說明



^③ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

^④ 如遇下線企業家團隊，將不予計算。

III. 晉升生效日及業績截止日

A. 晉升生效日

1. 經銷商～資深經理將在每日業績截止後，新位階於次日生效。
2. 企業家及以上位階將在每月業績截止後，新位階於次月一日生效。

B. 業績截止日

依據各國市場（台灣當地時間）每月最後一天的晚上 23：59 為當月業績截止日，請盡早作業，逾期恕不受理任何變更。

IV. 名詞解釋

A. **回饋金 (RP)**：為產品未稅價的 5%，作為下一次購買產品時扣抵使用。

B. **購貨點數 (BP)**：購貨點數是向公司購買產品的獎金計算基準。

C. **活躍會員 (Active Pool)**：係指第一代親自推薦的會員，在當月只要有購買力曼任一產品即為當月活躍會員。

D. **個人團隊 (Personal Team)**：係指您與您親自推薦的第一代成員（包含會員 / 獨立經銷商）及第一代成員親自推薦的會員。

E. **銷售獎金 (Retail Commission)**：係指個人向力曼購買產品，力曼依據各位階的銷售獎金比例撥發結算後的獎金。

F. **分享獎金 (Sponsorship Commission)**：係指您的第一代下線經銷商～資深經理，依據其位階購買產品時與您的位階銷售獎金比例 5%~30% 之差額；企業家以上位階為團隊內各位階無限代個人銷售獎金比例 10%~45% 之差額。

G. **團隊獎金 (Team Commission)**：係指資深經理位階，可領取經理（含）以下位階無限代團隊銷售業績的 5%。

H. **輔導獎金 (Leadership Match)**：係指企業家（含）以上位階，可依據其位階領取不同代數及百分比之企業家（含以上位階）已領取之分享獎金及 50% 個人銷售獎金。

I. **董事領導紅利 (Director Leadership Incentive / DLI) 包括：**

(I)：係指董事（含）以上位階，可依據不同位階的領導紅利比例，領取董事組織的銷售業績。

(II)：係指董事（含）以上位階，可領取第一代董事（含）以上組織銷售業績 0.5%。

J. **董事 LAS 市場分紅 (Director LAS incentive / D LAS)**：係指公司撥出當月市場經銷商銷售業績 1%，依照董事 LAS 點數加權計算後進行分配，台灣目前所在為亞洲市場（不含韓國）。

RIMAN

TAIWAN

力曼有限公司

地址：台北市信義區忠孝東路四段 563 號 10 樓 電話：(02)2762-2588

客服信箱：cs.tw@riman.com 官網：riman.tw

RIMAN

政策與程序規範



若有任何關於以下政策與程序規範的問題，請發送電子郵件至 cs.tw@riman.com 聯絡客服部門。

Contents

目錄



第 1 章 介紹	1	第 5 章 獨立經銷商業務實踐	5
1. 相互承諾聲明		1. 媒體詢訪	
2. 力曼獨立經銷商入會申請協議的政策與程序規範以及獎勵計劃		2. 遵守計劃	
3. 變更、修正和修改		3. 產品聲明	
第 2 章 獨立經銷商的好處	2	4. 禁止宣稱收入	
第 3 章 成為獨立經銷商的資格	2	5. 禁止有關政府批准的陳述	
1. 成為力曼獨立經銷商的資格		6. 禁止重新包裝或重貼標籤	
2. 獨立經銷商身分		7. 業績報告（下線活動）	
3. 啟動獨立經銷商資格		8. 道德行銷	
第 4 章 獨立經銷商要求和限制	3	9. 貶低言論	
1. 入會費		10. 專業、合法和道德的行為	
2. 70% 銷售規則		11. 報告違反政策行為	
3. 提前購買		12. 資料安全	
4. 維持獨立經銷商資格與續約		13. 報告安全漏洞	
5. 資格		14. 帳戶維護	
6. 單一獨立經銷商帳戶		15. 營業稅	
7. 經營領域		16. 針對機密信息、 禁止招攬和其他業務的限制	
8. 獨立經銷商資料		17. 保衛商業秘密法	
9. 公司行號 / 獨立經銷商協議變更		第 6 章 推薦和培訓	9
10. 家庭成員、員工、代理人等的行動		1. 推薦其他獨立經銷商	
11. 稅務		2. 推薦人的責任	
12. 跨境活動—在原籍國開展業務		3. 申請人的權利和責任	
		4. 推薦人	

第 7 章 訂貨程序	10	15. 報告線上政策違規行為
1. 一般		16. 聯盟計劃
2. 訂單截止日		
3. 使用另一個經銷商編號訂貨		
4. 付款方式		
5. 運費		
第 8 章 運送	11	第 11 章 獎金
1. 一般		19
2. 離島及其他偏遠地區運送		1. 一般
3. 訂單追蹤		2. 獎金週期及支付
4. 無法運送的訂單		3. 獎金調整 - 對資格、獎勵、成就獎勵和 獎勵計劃的影響
5. 取消訂單		4. 獎金支付位階
6. 貨品短缺		5. 獎金或業績獎勵付款的計算
7. 缺貨產品		6. 關閉不活躍的力曼帳戶和無人認領的獎勵、 成就獎勵和點數
8. 停產 / 停售產品		
第 9 章 退貨程序	11	第 12 章 獨立經銷商權的轉讓
1. 一般		19
2. 會員退 (換) 貨規則		1. 獨立經銷商權的出售或轉讓
3. 缺陷或毀損產品之退貨		2. 死亡和無行動能力
4. 滿意保證退貨		3. 禁止獨立經銷商的所有其他轉讓
5. 可轉售貨品		
6. 可歸責參加人事由及其退貨處理方式		
7. 退貨之辦理程序、返還減損等辦法說明		
第 10 章 廣告、力曼商標和 其他力曼內容之使用	13	第 13 章 終止和暫停
1. 一般		21
2. 商標所有權		1. 自願終止
3. 許可		2. 非自願終止
4. 限制		3. 終止的影響
5. 力曼行銷資料和業務輔銷品		4. 重新入會
6. 大眾媒體廣告		5. 終止權
7. 利用第三方網站銷售		
8. MY RIMAN 事業工具		
9. 社交網絡和社交媒體		
10. 不請自來的邀約		
11. 網域名和電子郵件地址		
12. 快訊		
13. 工商名錄和廣告		
14. 個人影片、照片和錄音		
		第 14 章 補救措施、申訴和投訴
		22
		1. 補救措施
		2. 申訴與投訴
		第 15 章 擔保、責任限制、賠償
		23
		1. 擔保、免責聲明
		2. 責任限制
		3. 賠償

第 16 章 其他爭議解決方式	22
1. 可分割性條款	
2. 拋棄聲明	
3. 管轄法律條款	
4. 第三方權利	
5. 不可抗力條款	
6. 闡釋	
7. 完整契約條款	
8. 通知條款	
9. 爭議解決條款	
附錄 1 “多層次傳銷管理法”	24
附錄 2 “多層次傳銷管理法施行細則”	28
附錄 3 “商德約法”	29
稅務須知	35

第 1 章 介紹

1. 相互承諾聲明

力曼有限公司及其許可人、董事、經理、和員工（以下簡稱「力曼」或「公司」）是一家經由「獨立經銷商」個人網絡行銷方式銷售產品和服務的公司。為明確定義力曼與其獨立經銷商之間的關係，並明確規定可接受的商業行為和實踐標準以支持會員 / 獨立經銷商，制定以下政策與程序規範。

- 1.1 以相互尊重和理解為前提，力曼承諾：
 - 1.1.1 向所有會員和獨立經銷商提供及時、專業的服務、溝通和關懷。
 - 1.1.2 以公平合理的價格提供最高水準的優質產品。
 - 1.1.3 根據本規範提供的退貨政策退款。
 - 1.1.4 及時和準確地交付訂單。
 - 1.1.5 及時和準確地支付獎金。
 - 1.1.6 在發生錯誤或不合理的延誤時，加快訂單處理或檢查。
 - 1.1.7 參考獨立經銷商的意見和計劃推出新產品和計劃，或調整獎勵計劃和 / 或政策與程序規範。
 - 1.1.8 支持、保護和捍衛力曼事業機會的道德。
 - 1.1.9 為所有獨立經銷商提供與力曼一同成長並實現個人和財務目標的機會。
- 1.2 作為回報，力曼期望其所有獨立經銷商：
 - 1.2.1 以專業、誠實和周延的方式行事。
 - 1.2.2 以準確和專業的方式傳遞公司和產品資訊。
 - 1.2.3 在與會員進行銷售或推薦獨立經銷商入會之前，完整且確實傳達獎勵計劃和退貨政策。
 - 1.2.4 避免誇大收入聲明。
 - 1.2.5 盡合理努力支持和培訓會員及下線獨立經銷商。
 - 1.2.6 不從事跨線推薦、不健康的競爭或不道德的商業行為。
 - 1.2.7 為會員和下線獨立經銷商提供積極的指導、培訓和支持，同時謹慎行事以避免干擾其他旁線的下線獨立經銷商。因此，不鼓勵獨立經銷商在未事先獲得會員或獨立經銷商推薦人（定義見獎勵計劃中名詞解釋）同意的情況下，向不同組織的會員或獨立經銷商提供跨線培訓。
 - 1.2.8 支持、保護和捍衛力曼獨立經銷商公平經營的機會與誠信。
 - 1.2.9 準確填寫並及時提交獨立經銷商申請和協議，以及任何要求的支持文件。

2. 力曼獨立經銷商入會申請協議的政策與程序規範以及獎勵計劃

政策與程序規範（或簡稱 P&P）以及包括力曼獎勵計劃及名詞解釋表，以其目前之形式，和由力曼自行決定不定時修訂之形式，併入力曼獨立經銷商入會申請協議（或簡稱獨立經銷商協議）並構成其不可分割的一部分，該協議規定了力曼和每位獨立經銷商的合法權利與義務。在政策與程序規範中，“獨立經銷商協議”是指力曼與每位獨立經銷商間具有法律約束力的協議，包括：

- 2.1 正確填寫並提交的獨立經銷商申請書及其內容。
- 2.2 繳交入會費。
- 2.3 政策與程序規範。
- 2.4 完成獨立經銷商申請且已被力曼接受的公司行號。如個人獨立經銷商或公司行號存在任何衝突，或與政策與程序規範存在任何衝突，將以政策與程序規範為準。

每位獨立經銷商都有責任閱讀、理解、遵守並確保其了解政策與程序規範的最新版本，並根據政策與程序規範進行操作。在推薦有潛力的獨立經銷商時，推薦人有責任在其提交獨立經銷商申請之前，向新申請人提供政策與程序規範（包括獎勵計劃）的最新版本。力曼政策與程序規範可在力曼網站 riman.tw 或 MY RIMAN 的【資料庫】中找到。

3. 變更、修正和修改

力曼可酌情修改政策與程序規範，從而修改獨立經銷商協議，該修改應合理且善意地進行。任何實質性變更的通知，將以電子郵件和 / 或快訊等，提供給所有獨立經銷商，並張貼在 MY RIMAN 的【資料庫】中。

修訂後的政策與程序規範將在發出通知 30 天後生效，屆時最終修訂的政策與程序規範將發佈在力曼網站 riman.tw 或 MY RIMAN 的【資料庫】中。修訂後的規定不得追溯適用於修訂生效日期之前發生的行為，除非另有說明，且僅在獨立經銷商明確同意修訂的情況下。獨立經銷商有責任閱讀快訊，並定期查看力曼在 MY RIMAN【資料庫】中的訊息及公告，以了解政策與程序規範的實質變更。

儘管有任何與上述相反的情況，獨立經銷商在修訂的政策與程序規範生效日期後，繼續參與獎勵計劃，即表示接受任何更改或添加。力曼對本規範第 16 章爭議解決協議的任何修改，僅在獨立經銷商明確同意下生效。

獨立經銷商在登入力曼網站或 MY RIMAN 時，會出現擬議修訂隨附的說明。獨立經銷商可以依照說明，表明其同意此類擬議修訂。力曼可以終止任何不同意擬議修正案的獨立經銷商之獨立經銷商協議。

無論有關索賠的任何事實發生日期或應計日期如何，此類修改應適用於力曼或獨立經銷商在修改生效日或之後提出的所有索賠。

力曼堅定地致力於實踐道德商業和做正確的事。力曼期望，作為力曼的獨立經銷商會審查並維護商德約法，該準則附在政策與程序規範中附錄 2。力曼及其獨立經銷商的成功，取決於獨立經銷商如何理解和執行這些政策與程序規範，以及適用於每位獨立經銷商的力曼獨立經銷商協議之所有法律責任。商德約法旨在保護獨立經銷商及其業務和力曼品牌，更重要的是保護所有消費者（即任何潛在和現有的會員 / 會員或獨立經銷商）

第 2 章 獨立經銷商的好處

一旦申請人成為獨立經銷商，即可參與並充分享有力曼提供的事業機會和好處，包括獨立經銷商能：

- 購買力曼產品。
- 銷售此處所提及的力曼產品。
- 符合條件並參與獎勵計劃（如果符合條件，可獲得獎金和各種獎勵）。
- 推薦人可以根據獎勵計劃推薦會員和其他潛在的獨立經銷商參與獎勵計劃，賺取不同位階的收入。
- 定期接收力曼的各種行銷和銷售溝通素材。
- 支付適當的費用（如適用）後，參加力曼推薦的支援、服務、培訓，以及獨立經銷商活動、促銷、獎勵等計劃。

第 3 章 成為獨立經銷商的資格

1. 成為力曼獨立經銷商的資格：

- 1.1 達到居住地區的法定成年年齡始可申請加入獨立經銷商（台灣為年滿 18 歲）。
- 1.2 需提供力曼業務營運的國家 / 地區擁有或居住之有效地址。
- 1.3 需提供有效身分證字號，在台之外國人請提供有效的居留證。
- 1.4 提供未與其他力曼獨立經銷商或會員帳戶相關的有效電子郵件地址以及有效的信用卡。
- 1.5 非力曼和 / 或其附屬公司的現任職員、高級職員或董事，亦非上述任何人的配偶或同居伴侶。
- 1.6 向力曼提交正確填寫並簽署的獨立經銷商入會申請

協議書。

- 1.7 力曼允許以公司、有限公司或商號身分加入成為獨立經銷商。企業（即公司、有限公司或商號）若申請為獨立經銷商，必須遵守第 4 章第 9 點的要求；如果個人獨立經銷商改變身分成為公司，則需檢附所有相關資料（公司營利事業登記證影本或公司變更事項登記卡影本），送交公司審核，核准後亦必須遵守第 4 章第 9 點的要求。

- 1.8 繳交新台幣 600 元的入會費。

2. 獨立經銷商身分

無論出於任何目的，獨立經銷商不得被視為力曼員工。獨立經銷商無權享受力曼為其員工提供的福利。獨立經銷商是自僱人士、非排他性的獨立經銷商，經力曼授權在已開放的國際市場進行營運或銷售，但須遵循各市場之相關規定。除非在遵守法律要求和 / 或保護公司的智慧財產權及品牌聲譽所需範圍內，力曼不控制獨立經銷商銷售力曼產品、推薦他人參與獎勵計劃或以其他方式執行獨立經銷商協議的方式或方法，前提是獨立經銷商須遵守獨立經銷商協議。獨立經銷商可以在不徵求力曼批准的情況下聘請助手，但須對其助手的活動負全部責任，因此任何此類人員違反獨立經銷商協議的行為，將被視為由聘請該人的獨立經銷商所為。獨立經銷商不是、也不應自稱是力曼的員工、代理人或代表，或特許經營權的擁有者。任何力曼與獨立經銷商之間的協議不會為力曼與獨立經銷商建立員工 / 雇主、代理、合夥或合資企業關係。

獨立經銷商無權（明示或暗示）且不得表示，他們有任何權力約束力曼的任何義務、合同或協議。獨立經銷商可制定自己的目標、時間、營業地點和銷售方式，只要他們遵守獨立經銷商協議。獨立經銷商對其做出的所有決定和產生的所有結果全權負責。所有獨立經銷商均承擔與其獨立經銷商協議相關的所有事業和商業風險。獨立經銷商有責任獲得適用於其業務之任何地區或當地執照、許可證和其他政府批准，包括在其住所以外的地區開展業務的資格。力曼不保證產品存在或將會存在市場，也不保證獨立經銷商收入多少與否。

3. 啟動獨立經銷商資格

一旦申請人提交正確填寫的獨立經銷商申請、支付入會費以及力曼可能要求的任何其他文件，並由力曼受理完成申請，申請人將成為獨立經銷商，將被分配一個獨有的經銷商編號，且需設定一組密碼。獨立經銷商有責任在與力曼的所有口頭和書面通信中，提供正確的經銷商編號。

在與力曼的所有通信中，或是交易中，獨立經銷商可能必須使用其經銷商編號，以向力曼表明自己的身分。獨立經銷商可以，但不是必須，向會員和潛在會員提供其經銷商編號，協助力曼辨別會員或潛在會員，並將其連接到該獨立經銷商的線上訂單帳戶。獨立經銷商的密碼被視為機密，不應與任何人分享。獨立經銷商使用此密碼進入力曼網站、MY RIMAN 個人網站，亦可以利用這些網站訂購力曼產品和 / 或查看獨立經銷商的業績歷史記錄、組織狀況及業績報表。

第 4 章 獨立經銷商要求和限制

1. 入會費

要成為獨立經銷商，申請人必須向力曼提交獨立經銷商申請並繳交新台幣 600 元入會費。入會費可於獨立經銷商下第一張產品訂單之前，或於入會後 30 個日曆日內退還（以先到期者為準）。入會費退還將視為獨立經銷商自願終止協議。

2. 70% 銷售規則

力曼不要求也不鼓勵獨立經銷商過量購買或囤積任何數量的力曼產品。事實上，擁有有效帳戶的獨立經銷商，可隨時訂購產品，也可獲得獎勵和成就報酬。訂單可由獨立經銷商透過力曼網站和 / 或我的力曼個人網站 (MY RIMAN) 直接向公司購買。承諾每筆訂單至多 30% 的產品為自用，70% 用於銷售或建立組織上。說明如下：

- (1) 適用於獨立經銷商每月累積訂購超過 1,000BP 的訂單。
- (2) 如果該月訂單為 1,700BP，則超過的 700BP 將適用此規則。
- (3) 入會套組 1,500BP 內則不在此限。

必要時，力曼將要求出示產品銷售或服務記錄並有權限制購買產品的數量。違規的獨立經銷商可能會受到處分（包括但不限於終止）。獨立經銷商可以選擇購買力曼產品後轉售給會員，但需證明至少有 70% 轉售給一或多個不同的零售會員。獨立經銷商不得以資格或位階認可、或成就獎勵、或任何有關收入為目的，進行任何未符合 70% 銷售規則的購買。此外，虛報力曼產品的銷售或使用，亦是終止獨立經銷商協議的理由。力曼保留要求提供有關任何大量或大型訂單的進一步文件以確保符合本規定之權利。

3. 提前購買

在任何情況下都禁止提前購買。“提前購買”是指與自用或善意轉售無關之原因，或用於獲得以下資格而購買

產品的任何手法：(1) 晉升 (2) 維持位階 (3) 獲得獎勵 (4) 獎品 (5) 獎金或 (6) 促銷獎勵。這些獎勵並非來自終端會員實際使用產品，或以合理方式用於獨立經銷商業務之善意產品購買。

4. 維持獨立經銷商資格與續約

力曼接受個人獨立經銷商申請及以公司行號名義申請，當獨立經銷商申請為力曼接受時，申請人（個人與法人）將成為獨立經銷商。

- 4.1 獨立經銷商協議自啟動日起生效，且必須每年繳交新台幣 300 元續約費完成續約。續約採「週年制」，即以入會完成日往後的一年計算。若獨立經銷商未能在續約到期日前完成續約，可能導致獨立經銷商協議終止。力曼將在其續約到期日前至少 30 天，向獨立經銷商發送續約通知（並給予 3 個月緩衝期）。如經銷商因無續約而導致帳號鎖定，只要在緩衝期內完成續約，即可解鎖帳號，下一次續約日，仍以原應完成續約日之週年計算；如無，則視為該帳號因未續約而終止，未來要以獨立經銷商身分重新加入，則需依政策與程序第 13 章第 4 點辦理。
- 4.2 遵守獨立經銷商協議的要求；且在獎勵計劃中能維持獨立經銷商的身份而非終止帳戶狀態。

5. 資格

力曼保留在法律允許範圍內，以任何理由自行決定接受或拒絕任何個人或公司行號的獨立經銷商申請之權利。在不限制上述規定的一般性情況下，如果力曼自行判斷接受獨立經銷商申請，將會導致任何實際或潛在的利益衝突，或質疑獨立經銷商的獨立性時，力曼保留拒絕任何個人或公司行號申請成為獨立經銷商的權利。

6. 單一獨立經銷商帳戶

每位會員或獨立經銷商只能在一個推薦人下持有一個帳戶。個人或公司行號不得簽署超過一份獨立經銷商協議，或直接或間接持有其他獨立經銷商協議的任何權益，包括由公司行號營運的任何獨立經銷商協議。如果獨立經銷商的信用卡資訊，出現在自己以外的其他獨立經銷商帳戶上，將視為違反本政策，且將被終止。

7. 經營領域

任何獨立經銷商均不得斷言或暗示其擁有任何特定地理區域、領域、市場或地區的所有權或排他性。所有獨立經銷商協議都是非排他性的，所有活躍獨立經銷商均有權根據獨立經銷商協議，在其本國和任何授權國家行銷

和銷售力曼產品，以及以其他方式進行獨立經銷商業務。獨立經銷商不得在其原籍國或任何授權國家以外的任何地理區域或領土，行銷或銷售力曼產品，或以其他方式開展其獨立經銷商業務。除非力曼建議其獨立經銷商在該國家 / 地區開展業務，仍須遵守任何此類建議的條件和限制。儘管有上述規定，在台灣以外的司法管轄區開展業務的獨立經銷商，應根據該司法管轄區的政策與程序規範開展業務，並且應負責遵守該司法管轄區的法律，包括稅務條例和移民條例。如需轉換經營領域，一個獨立經銷商權限轉換一次，提出書面申請，依照公司規定辦理。

8. 獨立經銷商資料

每個獨立經銷商都有責任保持其個人訊息為最新和準確性，並且必須即時更新其 MY RIMAN 帳戶中的任何變更。獨立經銷商向力曼提供其當前使用的電子郵件地址尤為重要，因為電子郵件是力曼和獨立經銷商的溝通主要方式之一。有關力曼隱私權與程序的訊息，收錄在隱私政策中，請見（獨立經銷商入會申請協議書背面）。同意政策與程序規範，即表示獨立經銷商同意力曼隱私政策，並同意接收來自力曼及其上線的電子郵件。每個獨立經銷商都可以修改其獨立經銷商資料（例如：變更地址、電話號碼或電子郵件地址等）。獨立經銷商同意力曼可以與其上線，共享其姓名、電話號碼、地址、電子郵件地址等，並選擇其下線的所有獨立經銷商銷售業績數據。未經獨立經銷商另外以書面明確表明允許共享個人資料外，不得與獨立經銷商的上線共享任何身分證字號，或信用卡號碼。提供電子郵件地址和電話號碼，代表獨立經銷商同意將其電子郵件地址和電話號碼透露給力曼以及其上線。獨立經銷商同時同意，獨立經銷商提供予力曼的資料將與位於其他司法管轄區（包括但不限於美國、台灣和韓國）的力曼公司辦公室共享和處理。

9. 公司行號 / 獨立經銷商協議變更

作為個人入會的獨立經銷商可以申請將其獨立經銷商業務，轉換為公司、有限公司、或商號。

為此，公司行號必須：

- 自轉換後的次月起，由申請轉換的獨立經銷商實際擁有該公司戶的經營權。
- 擁有營利事業登記證及統一編號。
- 簽署並提交力曼公司資料變更申請表（詳情請參閱 MY RIMAN【資料庫】中的資料變更申請表）。
- 如力曼要求，須提交該公司行號真實且完整的組織和章程文件副本（例如，公司營利事業登記證、組織章程、股東名冊等）。

- 擁有有效的電子郵件地址和有效的信用卡。
- 在提交適當的文件之前，該業務和職位將維持原本狀態。

此外，公司行號的受益人必需根據公司行號獨立經銷商申請，將其獨立經銷商協議轉讓給公司行號申請人。做為公司行號獨立經銷商業務的受益人，應對此類公司行號違反獨立經銷商協議、或任何債務，負擔連帶責任，並應賠償力曼及使其免受損害。

公司行號的受益人對其員工、承包商或代理人的行為負責，並將對任何違反獨立經銷商協議的行為負責，包括其員工、承包商或代理人未能遵守政策與程序規範。經受益所有權變更為公司行號的獨立經銷商，必須繼續遵守政策與程序規範，否則其獨立經銷商協議和獨立經銷商業務可能會被終止。

屬於公司行號的獨立經銷商不得使用包含任何力曼商標的商號、企業名稱。根據上述要求和限制，獨立經銷商提交新的公司行號相關登記文件及表格後，可以將獨立經銷商的身份，從獨資企業更改為公司、有限公司，或其他形式的受認可公司行號，或從一種類型的公司行號，更改為另一種類型的公司行號。在這種情況下，在力曼接受新的獨立經銷商申請和公司行號登記表（如適用）後，獨立經銷商原有的獨立經銷商協議將失效，並由新的獨立經銷商協議代替。請注意，除第 6 章第 4 點規定的情況外，上述任何變更均不允許獨立經銷商更換推薦人，或轉讓獨立經銷商業務，但第 12 章第 1 點規定的除外。此外，將業務從個人獨立經銷商業務轉換為公司行號，或從一種類型的公司行號轉換為另一種類型，不得用作將獨立經銷商帳戶轉移到另一方的手段。請注意，如果其意圖（無論是明示還是暗示）是為了實現不當銷售 / 轉讓或換線，力曼不會批准將獨立經銷商轉換為公司行號的請求。有關詳情，請參閱第 6 章第 4 點和第 12 章第 1 點。

10. 家庭成員、員工、代理人等的行動

每個獨立經銷商須對其員工、承包商和代理人的行為負責，且作為公司行號的獨立經銷商，亦須對其所有者、管理人員、董事、員工、承包商和代理人的行為負責。任何此類所有者、管理人員、董事、員工、承包商或代理人從事任何活動，包括未能遵守政策與程序規範，則此類活動將被視為是違反獨立經銷商協議。如果獨立經銷商違約，力曼可以終止獨立經銷商協議，和 / 或針對獨立經銷商尋求其他適當的補救措施，如同獨立經銷商協議中所述。在適當的情況下，力曼可能會選擇先通知獨立經銷商，使其有時間在採取進一步行動之前，糾正違規行為。

11. 稅務

每位獨立經銷商均有責任就銷售力曼產品所獲得的任何收入（現金給付及非現金給付），依當地稅務規定，申報收入並繳交應付稅款。

12. 跨境活動—在原籍國開展業務

獨立經銷商協議僅適用於獨立經銷商入會所在之國家 / 地區（原籍國）。獨立經銷商必須擁有其所在國家 / 地區經營業務的合法授權，且必須在入會時向力曼提供力曼產品、信件或其他物品可以運送到該國家 / 地區的有效地址。獨立經銷商可以購買、銷售力曼的產品，並推薦其所在國家 / 地區的其他獨立經銷商。此外，獨立經銷商可以在其本國以外、力曼有經銷業務的國家 / 地區推薦獨立經銷商和會員，並透過力曼網站或獨立經銷商向他們銷售產品。獨立經銷商不得在非原籍國購買力曼產品，並將其跨境運送，在另一個國家 / 地區銷售力曼產品。

第 5 章 獨立經銷商業務實踐

1. 媒體詢訪

獨立經銷商不得回應有關力曼、力曼產品、獎勵計劃或力曼業務等任何其他方面的媒體詢問。有關力曼的所有此類媒體查詢，都應立即透過 mkt.tw@riman.com 通知力曼行銷部門。此外，未經公司行銷部門書面許可，獨立經銷商不得自行尋找與力曼相關的媒體機會。如果您有媒體機會，且認為符合政策與程序規範範圍內，並希望利用此機會，您必須先聯繫 mkt.tw@riman.com 行銷部門取得同意。本政策旨在確保公司向公眾提供準確、合法和一致的訊息。

如果獨立經銷商獲准與媒體就力曼進行交流，亦不得直接提供其個人網站、電話號碼或其他個人聯繫訊息；而應唯一提供力曼官方網站或聯繫力曼行銷部門。

2. 遵守計劃

獨立經銷商應以符合獨立經銷商協議和力曼行銷資料真實及準確的方式介紹獎勵計劃。獨立經銷商不得透過或結合任何其他系統、計劃或行銷方法提供該獎勵計劃。獨立經銷商不得宣傳、要求或鼓勵任何現有或潛在會員或獨立經銷商：

- 2.1 以任何不符合獨立經銷商協議和力曼行銷資料中規定的方式參與獎勵計劃。
- 2.2 為了成為獨立經銷商並參與獎勵計劃，執行或遵守除獨立經銷商申請和政策與程序規範以外的任何協議或合同。

- 2.3 分享產品時，需以力曼官網相關資訊為準。

3. 產品聲明

3.1 一般產品聲明

除力曼行銷資料中的聲明和陳述外，獨立經銷商不得就力曼產品做出任何聲明或陳述。力曼銷售三類產品：美容保養和化妝品、個人護理和營養補充食品。

3.2 個人產品故事照片

聲稱未註明於產品標籤上效果的「個人產品故事」照片，不得用於任何目的。獨立經銷商可以使用力曼發布的產品故事，來支持力曼產品。如果獨立經銷商希望使用自己個人「產品故事」照片，必須遵循以下準則：

- 獨立經銷商必須表明自己是力曼獨立經銷商及標示其照片主題。
- 分享的資訊必須反映獨立經銷商使用力曼產品的真實意見、發現、信念和經驗。
- 分享的資訊必須清楚和明顯地展現所傳達陳述的證據，其中包括：
 - 力曼產品的使用頻率和時間，除非公司廣告標準另有規定。
 - 是否有任何其他的產品好處。
 - 展示臉部保養效果時，頭髮應該從臉上往後束起。
 - 照片必須得到力曼標籤聲明的支持，並與其一致。
 - 照片必須在相同條件下拍攝。
 - 不允許修飾和編輯照片。
 - 如果展示手臂、胸部或腿部…等身上的效果，則之前和之後必須真實，並與聲明一致。
 - 不允許對皮膚進行任何操作（例如拉扯）。
 - 可以化妝，但化妝不可影響效果，或用於所陳述之部分（即不允許在睫毛增長之前和之後的圖像中使用睫毛膏，不允許於修復、調理等護膚產品的之前和之後照片中使用粉底等）。但允許在展示其中一種方案的明顯護膚效果之前和之後照片中，使用少量、自然的唇彩或眼影。

如果獨立經銷商希望使用會員、朋友或家人的產品故事照片或見證，除上述要求外，獨立經銷商有責任獲得並維持照片或見證主人的許可。如果對象是親屬（例如：力曼獨立經銷商的女兒），則在社交媒體網站上發布照片或產品推薦的獨立經銷商，必須標明對象，並負責確保符合所有此章節的要求。此類照片和見證可以在獨立經銷商個人社交媒體網站上分享，但個人經驗分享不代表力曼公司的立場。

4. 禁止宣稱收入

獨立經銷商不得就與獎勵計劃相關的潛在或保證收入或利潤提出聲明或陳述。獨立經銷商透過獎勵計劃賺取的任何金額，僅基於銷售力曼產品，而不是推薦其他獨立經銷商。禁止從事直銷 / 網絡行銷的人員，進行某些類型的收入聲明和陳述。在與其他獨立經銷商或潛在獨立經銷商討論獎勵計劃時，獨立經銷商不得就此類獨立經銷商從該計劃中獲得的潛在或保證收入，做出任何預測、聲明或估計，或披露他們自己從該計劃中獲得的收入（包括支票、存摺影本、銀行對帳單、稅務記錄，或其他此類文件的副本）。此外，獨立經銷商不得提出代表非典型收入者的收入聲明。所有收入聲明必須與公開的力曼收入揭露聲明一致，並且必須代表一般或典型參與者可能獲得的收入。生活方式聲明（例如，透過我的努力，力曼事業讓我買房子、提早退休、允許我的配偶辭掉工作，或享受豪華假期等）被視為等同於收入聲明。同樣，用於解釋獎勵計劃運作的假設收入範例，也被認為類似於收入聲明。生活方式聲明還必須代表典型的力曼獨立經銷商、根據最新的力曼收入揭露聲明及可能實現的目標。如獨立經銷商欲對力曼提供的獎勵做出聲明，或提供假設範例，則必須滿足以下條件：

- 資訊必須準確且無誤導性，任何不典型的內容可視為誤導性。
- 必須詳細說明實現所描述結果所需的努力程度。
- 不得聲明潛在或保證收入。
- 實際收益可能不會被披露。
- 假設的收入範例必須具有典型性並清楚說明。
- 必須在所有情況下提供收入揭露聲明。必須提供實際文檔，或文檔的連結。任何書面，包括社交媒體個人貼文和個人檔案、電子郵件簽名或包含任何生活方式聲明的個人故事，必須包含收入揭露聲明的直接連結，且必須包含以下聲明：

「這是我獨一無二的故事。有關典型收入的資訊，請點擊此處。」

或者，對於不允許直接連結文檔的平台，請使用此免責聲明：

「這是我獨一無二的故事。」有關獎勵計劃的資訊，請查閱 riman.tw。

如果在面對面的會議上談論生活方式聲明，則應提供收入揭露聲明的副本。此外，在宣傳您的成功生活方式，並將其與力曼相關聯的圖片或消息一起發佈時，無論是明確提及力曼或說「我的公司」、「公司」，還是使用任何提示標籤時，您必須包含上述免責聲明。

此外，如果收入和 / 或生活方式聲明是針對招募的，

則必須包含以下更確實的免責聲明，並且必須包括收入揭露聲明的直接連結：

「這是我獨一無二的故事。實際收入可能依個人不同事業經營情況而異，且無收入保證。有關獎金計劃的信息，請查閱 riman.tw。」

收入揭露聲明可在 MY RIMAN 的【資料庫】和力曼網站上找到。有關在社交媒體貼文，和其他地方使用免責聲明，以及一般收入聲明的更多資訊，請參閱第 10 章的第 10 點及 14 點。有關正確使用免責聲明的指南，請參閱 MY RIMAN【資料庫】提供的收入和生活方式免責聲明指南。

5. 禁止有關政府批准的陳述

獨立經銷商不得聲明力曼產品或計劃，已獲得任何政府或監管機構的批准或認可。此外，獨立經銷商不得就力曼產品做出標籤以外的任何藥物或療效聲明之陳述。

6. 禁止重新包裝或重貼標籤

獨立經銷商不得以任何方式，重貼標籤或更改任何力曼產品、力曼行銷資料或與計劃相關的其他資訊、或素材的標籤，經力曼公司授權或指示除外。但是，獨立經銷商可以將自己的地址標籤貼在產品包裝上，但必須不影響產品退回且不得覆蓋標籤上的任何其他文字。獨立經銷商不得重新包裝或重新分裝、充填任何力曼產品。力曼產品必須僅在公司原包裝容器中銷售。重新包裝或重貼標籤，可能違反適用法律，導致民事損害賠償或刑事罰則。如果使用者因力曼產品的重新包裝或重新貼標，而遭受任何類型的損害或財產損失，也可能導致民事責任。

7. 業績報告（下線活動）

力曼將向獨立經銷商提供線上業績報告，其目的是支持與其下線的溝通和領導力，以及各獨立經銷商業務的發展。業績報告將包含其下線所有獨立經銷商的姓名、電話號碼、地址、電子郵件地址，和選定的銷售業績數據。獨立經銷商同意將其業績資料，包含在提供給上線的業績報告中。所有業績報告和其中包含的資料，均為力曼的機密，必須根據第 5 章第 12 點予以處理。特別是，除非第 5 章第 12 點明確允許，獨立經銷商不得：直接或間接向任何第三方披露任何業績報告中包含的任何訊息；或使用此類資料於與力曼競爭，或用於支持與下線的溝通和領導，以及發展獨立經銷商業務以外的任何目的；鼓勵或招攬業績報告中列出的任何會員或獨立經銷商，改變他們與力曼的業務關係；直接或間

接向任何人披露其力曼登入帳號和 / 或密碼，包括可能向獨立經銷商提供服務的第三方實體或公司，除非得到力曼特別授權。

8. 道德行銷

獨立經銷商應維護和促進力曼的良好聲譽。獨立經銷商應始終以有利於力曼產品和力曼良好商譽和聲譽的方式，開展其獨立經銷商業務。獨立經銷商不得從事任何可能對力曼、力曼產品或公眾有害之欺騙性、誤導性或不道德行為或做法，包括但不限於貶低力曼或力曼產品（詳見下文）。獨立經銷商應遵守並履行適用於其獨立經銷商業務營運和本協議（包括力曼產品的行銷、促銷和銷售）的所有法律、法務、規章和政府要求。此外，獨立經銷商應：

- 不得發布或使用任何關於力曼產品或程序的誤導性或欺騙性廣告素材。
- 遵守所有力曼產品滿意保證。
- 不得就力曼產品或獎勵計劃，做出任何與獨立經銷商協議和力曼行銷資料中規定不一致的陳述、聲明、保證或擔保（無論是關於價格、品質、性能、標準、等級、內容、樣式或型號、產地、可用性或其他）。
- 僅分售由力曼運送的、未開封的、且所有文件、包裝和其他補充材料完好無損的力曼產品。
- 不得更改或修改任何力曼產品或包裝，或採取任何影響或可能影響任何力曼產品的外觀、品質、內容或性能的行動，除非經力曼授權或指示。

9. 貶低言論

力曼努力提供業界最好的產品、獎勵計劃和服務，以支持每一位獨立經銷商的業務。因此，我們重視獨立經銷商的建設性意見和貢獻。但是，成為力曼的獨立經銷商，並獲得銷售力曼產品和推薦力曼其他獨立經銷商的機會，獨立經銷商同意不在任何方面貶低力曼。有關力曼或力曼產品的投訴或疑慮，及有關其他獨立經銷商的投訴或疑慮，請利用 cs.tw@riman.com 發送至客服部門。任何獨立經銷商與力曼之間的爭議或分歧，應通過第 16 章第 9 點規定的爭議解決程序解決。

10. 專業、合法和道德的行為

獨立經銷商應始終以專業、合法和道德的方式行事，不得從事任何可能損害公司良好聲譽、非法干擾任何其他獨立經銷商的業務，或以其他方式對力曼或參與獎勵計劃的其他人造成法律責任的活動。雖然無法提供違反獨立經銷商預期的專業、合法和道德行為水平的行為的完整列表，但獨立經銷商應認知到以下形式的不當行為，

可能導致，但不限於，被警告違反規條和 / 或在適當情況下，終止獨立經銷商協議：

- 性騷擾。
- 任何提倡、促進或煽動仇恨，暴力或歧視的活動。
- 欺詐、誤導或欺騙性的行為。
- 言論攻擊。
- 種族、宗教、性別或性取向歧視、不寬容或虐待。
- 對獨立經銷商或力曼的不公平批評或指控，對事實的真相不具真誠的信念。
- 對於力曼進行的調查不合作，包括未回覆客服部門的電子郵件或電話，和 / 或未能提供力曼要求的資料，包括但不限於有效的身分證字號、統一編號等。

11. 報告違反政策行為

獨立經銷商若意識到另一位獨立經銷商違反了獨立經銷商協議，或認為力曼的員工或代表從事違反上述第 5 章第 10 點的行為，可立即通知力曼客服部門。該事件的詳細資料（例如：日期，事件數量和涉及的人員）以及任何支持文件，應在可用範圍內包含在報告中。請使用 My RIMAN【資料庫】中的《獨立經銷商違反政策或申訴報告》提出違規行為報告，並將表格提交給 cs.tw@riman.com。

12. 資料安全

所有獨立經銷商都必須採用、實施和維護適當的行政、技術保障措施，以預防威脅或危害機密資料和會員數據安全。這些保障措施必須適合資料的敏感性。對電子和記錄文件的適當保障措施，可能包括但不限於：(1) 在電子傳輸之前，對數據進行加密；(2) 將記錄存儲在安全位置；(3) 密碼保護電腦文件，並在將文件傳輸到力曼數據系統後，將包含機密資料或會員數據的文件安全銷毀。獨立經銷商必須在不限制有關機密資料的政策與程序規範規定情況下，確保會員數據和其他機密資料安全，不讓所有無合法業務的人查看或使用此類信息。

獨立經銷商必須確保其與力曼共享此類潛在會員和現有會員的數據之前，獲得他們的同意。就會員數據而言，必須向會員表明該業務的披露需求，並獲得會員提供知情同意。獨立經銷商處理包含會員數據，和其他機密資料的任何文件或電子記錄時，應採取所有合理步驟，以保護其安全性的方式銷毀資料，例如：(1) 碎紙；(2) 永久擦掉和刪除；或 (3) 在這些記錄中，修改會員數據和其他機密資料，以使其難以被讀取。根據要求，獨立經銷商將證明力曼要求的所有形式的機密資料和會員數據已被破壞，並將描述任何例外。

13. 報告安全漏洞

獨立經銷商必須遵守所有適用的隱私和數據安全法。不受限於以上陳述，獨立經銷商留意到在任何實際或懷疑會影響力曼的安全漏洞、會員數據和資料的情況時，應立刻以文書方式通知力曼客服部門，並依力曼客服部門指示，通知有關的會員。

任何向會員傳達這類通知，均應遵守適用法律，並應特別提到以下內容：(1) 會員數據的披露程度，或懷疑被披露或損害的程度；(2) 安全違反的情況；(3) 發生的日期或時間；(4) 對受影響資料的描述；(5) 為減少違反安全損害風險所採取步驟的描述；(6) 能夠回答有關安全漏洞問題者之聯繫方式；(7) 適用法律要求的任何其他資訊。獨立經銷商應立刻遵守所有適用的資訊安全漏洞披露法。獨立經銷商應盡其所能與力曼、或其他監管機構以及有關的會員合作，儘量減輕因違反獨立經銷商協議，或任何有關於會員數據的法律與義務，而造成的任何潛在損害，包括在法律或力曼要求下，通知受影響的個人及適用機構和消費者報告機構。

14. 帳戶維護

每個獨立經銷商應全權負責維護其在力曼的帳戶，如果獨立經銷商的帳戶被收回，獨立經銷商將負責支付力曼在收取應付金額時產生的所有成本和費用（並須賠償力曼，使力曼免受損害）。獨立經銷商同意並允許力曼從獨立經銷商帳戶中，和 / 或任何獎勵、成就獎勵，或應付給獨立經銷商的其他金額中，扣除任何應付金額和任何此類成本及費用。

15. 營業稅

以公司行號法人名義加入者，需依台灣當地稅法務定期申報營業稅。

16. 針對機密信息、禁止招攬和其他業務的限制

力曼與其獨立經銷商的關係，是公司的寶貴資產。力曼提供廣泛支援以幫助其獨立經銷商實現其目標，包括提供力曼敏感、機密和專有資料與商業秘密。同時，力曼力求保護這些資料及其商譽。因此，力曼與獨立經銷商達成如下協議：獨立經銷商不得向任何第三方個人或實體披露機密資料。所有機密資料均為力曼的財產，不歸力曼獨立經銷商所有。獨立經銷商應如同保護自己的敏感和專有資料之謹慎程度，來保護機密訊息。在獨立經銷商協議期限內以及此後無限期，獨立經銷商應：

- 僅出於履行義務，或行使其獨立經銷商協議權利之目

的，使用機密資料。

- 將存取保密資料的權利，限制在只有履行獨立經銷商協議的權利和義務時，有了解此類訊息合法需要者。每個有權存取機密資料的人，都應承擔保密義務，該義務相當於每個獨立經銷商在其獨立經銷商協議下的保密義務。獨立經銷商應對其員工、承包商和代理人在此類保密義務方面的行為負責。儘管有上述規定，獨立經銷商可以在法律強制要求的範圍內，披露機密資料，但前提是在任何此類強制披露之前，獨立經銷商應該通知力曼並與力曼充分合作，防止或限制機密資料的洩露。

獨立經銷商了解其將從力曼獲得重大利益，包括有機會參加力曼產品培訓和使用支援系統，以及力曼網絡的其他利益。考慮到力曼對其獨立經銷商發展的投資，每位獨立經銷商在適用法律允許的最大範圍內，同意適用於獨立經銷商的以下限制：

- 在法律允許的最大範圍內，在其獨立經銷商協議期限內，以及協議終止後的 6 個月內，獨立經銷商不會直接或間接地徵用或招攬任何力曼獨立經銷商或任何力曼員工作為員工，或任何直銷、網絡行銷或社交銷售業務的獨立經銷商或承包商。就本段而言，“招攬”包括但不限於：(1) 向力曼獨立經銷商或力曼員工傳達訊息，或提供有關其他直銷、網絡行銷或社交銷售業務機會的訊息；(2) 在任何社交及通訊媒體平台（包或但不限於 Facebook、Instagram、Twitter、LINE…等）上發布或發送有關其他直銷、網絡行銷或社交銷售業務機會的訊息，用以 * 宣傳獨立經銷商的力曼業務，其中“業務”包括有關力曼的產品、服務和 / 或財務機會的共享資訊；(3) 在任何社交媒體平台上標記任何力曼獨立經銷商或力曼員工提供資訊，或提供有關另一個直銷或網絡行銷業務機會的資訊。

* 關於上述 (2)，不允許從您的社交媒體頁面刪除力曼過去的內容，以規避此政策。*

為推進本規定，獨立經銷商不得採取任何行動，合理預計會導致其他獨立經銷商就其他直銷、網絡行銷或社交銷售業務機會提出詢問。違反本規定，即構成違反禁止招攬政策。違反第 5 章第 17 點可能導致獨立經銷商協議立即終止。

- 如果獨立經銷商也推廣、行銷或銷售任何其他直銷業務提供的產品、服務或計劃，無論這些產品、服務或計劃是否與護膚、保健相關，或他們是否與力曼競爭，獨立經銷商若獲得公開認可，或晉升為力曼的領導者並獲得獎金，在其獨立經銷商協議期限內，達到企業

家或以上職位，獨立經銷商將不會有資格獲得獎勵計劃之外的某些獎勵。推廣、行銷或銷售任何其他直銷、網絡行銷，或社交銷售業務提供的產品、服務或獎勵計劃的企業家或以上人員，可能沒有資格參加旅遊、培訓、計劃、獲得早期產品發布、全球擴張、認可、公司推薦的機會和 / 或其他類似的獎勵措施。

- 如果獨立經銷商被註冊為另一家直銷公司獨立經銷商、附屬公司，不論級別，皆有義務發送電子郵件至 cs.tw@riman.com 客服部門通知力曼。
- 在獨立經銷商協議期限內，為了避免與促銷輔助工具相關的法律責任，獨立經銷商不得銷售培訓材料或輔助工具，包括已出版的書籍、電子書、影片或其他輔助工具，以及包括行動式存取設備及裝置等，給其下線或其他獨立經銷商。
- 在獨立經銷商協議期限內，除公司贊助的公益活動宣傳訊息外，獨立經銷商不得將機密訊息用於大規模募集慈善捐款。當慈善組織與力曼就贈品、捐贈、銷售或銷售收益進行合作時，獨立經銷商必須在通信中表明慈善捐款募集並非由力曼提倡或贊助。推廣此類慈善活動的獨立經銷商必須明確其參與是自願的，亦不得對他人施加不當影響或施加壓力。
- 獨立經銷商保證，根據其所知，獨立經銷商不擁有與本協議衝突或不一致的其他現有合約或義務。獨立經銷商同意賠償公司因其涉嫌違反獨立經銷商與任何第三方之間的任何服務協議而導致公司遭受的任何及所有損失和責任，並使公司免受損害。判定某項義務是否與獨立經銷商協議的義務不一致或不相符，應由力曼合理酌情決定。
- 獨立經銷商進一步同意，此點中包含的規定，對於保護力曼的合法利益是合理且必要的。如果獨立經銷商不同意這些條款，獨立經銷商的申請將被視為無效。獨立經銷商同意，獨立經銷商若違反或威脅此類規定，將導致力曼無法彌補的傷害和重大傷害，其金額極難估計和確定，而使任何法律補救或損害賠償都不充分。因此，每位獨立經銷商同意力曼有權在無需繳納保證金或擔保的情況下，根據第 16 章第 9 點規定，獲得任何法院或具有管轄權的仲裁單位發出禁令救助以及該法院認為適當的任何其他救助。本節授予力曼的權利是對力曼在法律上適用的任何其他補救措施的補充。

17. 保衛商業秘密法

如果獨立經銷商因報告涉嫌違法行為，而被提起報復訴訟，可以向其代理人披露商業秘密，並在法庭訴訟中使用商業秘密資訊。獨立經銷商與力曼達成的任何協議，

均不得禁止或限制獨立經銷商向任何政府機構或立法機構、或任何組織，自願披露與潛在違法行為相關的信息或文件，且無須提前通知力曼。

第 6 章 推薦和培訓

1. 推薦其他獨立經銷商

獨立經銷商可以在力曼獲得授權開展業務的任何司法管轄區內推薦其他人成為獨立經銷商。但是，獨立經銷商只能根據力曼產品的銷售情況，在獎勵計劃中獲得獎金和成就獎勵，而不是透過推薦其他獨立經銷商獲得。最新版本的獨立經銷商協議，可以在 riman.tw 和 MY RIMAN 的【資料庫】中找到。一旦潛在的獨立經銷商閱讀並理解獨立經銷商協議、條款和條件，以及政策與程序規範，就可以使用推薦人的全名和經銷商編號，完成獨立經銷商申請。

2. 推薦人的責任

推薦人必須以符合獨立經銷商協議的方式，包括政策與程序規範第 5 章關於商業道德和實踐的要求，向他人展示力曼的產品和獎勵計劃。為了遵守各種法律要求，推薦人必須：

- 在提交新的獨立經銷商申請之前，向潛在獨立經銷商提供最新的政策與程序規範（位於 riman.tw）副本或存取權限，以及確保潛在獨立經銷商自行完成並提交獨立經銷商申請。如有特殊情況阻止潛在獨立經銷商提交獨立經銷商申請，推薦人可以代替潛在獨立經銷商申請，只要潛在獨立經銷商完成並簽署獨立經銷商申請的實體文件，且有機會在入會前查看政策與程序規範以及獨立經銷商申請條款和條件。
- 推薦人必須向潛在獨立經銷商說明成為獨立經銷商需繳交新台幣 600 元的入會費並建議其盡快更改密碼。
- 就政策與程序規範對下線獨立經銷商進行教育，回答相關問題，並將他們引導至客服部門尋求額外幫助。
- 推薦會員時確保會員自行完成入會流程，以便潛在會員能查看並接受會員權益條款。如果特殊情況潛在會員無法自行完成入會，只要獨立經銷商與會員一起審查會員權益條款，包括定期購計劃，推薦人就可以代替潛在會員入會，須向新會員提供會員權益條款和條件的副本。會員權益條款的副本，可以在 riman.tw 和 MY RIMAN 的【資料庫】中找到。
- 推薦人無需為新的獨立經銷商保留任何產品或業務存貨。

3. 申請人的權利和責任

新的獨立經銷商有責任了解其權利和義務，這些權利和義務皆已納入獨立經銷商協議之中。此責任的一部分包括盡責了解獎勵計劃並選定推薦人。出於推薦道德理由，力曼強烈鼓勵任何新獨立經銷商在向其介紹獎勵計劃的推薦人帶領下入會。然而，每位獨立經銷商都有權選擇他的推薦人。

因此，如果個人在提交獨立經銷商申請之後，要求加入於另一推薦人轄下，力曼保留尊重此類請求的權利。儘管有上述規定，如果申請人希望加入為其他推薦人轄下的獨立經銷商，其必須：(1) 向最初推薦人說明欲加入於另一推薦人轄下；(2) 書面通知力曼終止其帳戶完成程序後等待 180 天，然後再加入為不同推薦人轄下的獨立經銷商。更多資訊，請參閱 MY RIMAN【資料庫】。

如果兩名獨立經銷商均聲稱是申請人的推薦人，力曼將收到的第一份獨立經銷商申請視為其推薦人。解決獨立經銷商之間關於推薦的爭議非常困難，尤其是牽涉到下線組織時。力曼保留決定此類爭議最終處理的唯一和排他性權利。因此，獨立經銷商承擔多個下線可能要求推薦同一個下線的風險，而力曼可以自行決定以有利於任何一位下線的方式解決此類爭議。每位獨立經銷商理解並同意，在法律允許的範圍內，力曼及其管理人員、成員、董事、所有者、員工或代理人，均不對與公司關於處置獨立經銷商的決定，相關或由此產生的任何損害，負責任何捲入獨立經銷商之間關於推薦的索賠爭議，獨立經銷商放棄與此相關的任何和所有索賠。

4. 推薦人

每個獨立經銷商只能有一個推薦人，任何獨立經銷商不得推薦或試圖推薦任何已經向力曼提交獨立經銷商申請或公司行號登記表（如適用）的獨立經銷商，或終止獨立經銷商協議未滿 180 天者（或由該人或公司行號控制的任何公司行號）。這種被稱為“換線”的做法是嚴格禁止的，任何試圖使用化名或假名、配偶或親戚的姓名、商號或公司行號來避開換線禁令的行為也是嚴格禁止的。獨立經銷商不得鼓勵、提供或協助任何其他獨立經銷商更換推薦人或上線。

在任何情況下，任何獨立經銷商均不得向另一位獨立經銷商提議或提供任何財務或其他考慮或獎勵，以換取該獨立經銷商同意終止其現有的獨立經銷商協議，並向另一推薦人重新申請。一旦獨立經銷商獲得推薦，力曼要求維持和保護獨立經銷商與其推薦人之間的關係。

如果是由於失誤、疏忽或錯誤導致獨立經銷商入會錯誤，新的獨立經銷商必須在入會日後 3 個工作日內書面通知客服部門 cs.tw@riman.com，要求更正原入會推薦人，且需經公司審核同意。

第 7 章 訂貨程序

1. 一般

為保護公司的品牌完整性和智慧財產權，並幫助確保遵守有關披露和聲明的法律要求，除第 10 章第 5 點規定外，獨立經銷商必須從力曼購買所有力曼產品、行銷工具（包括名片）和業務輔銷工具。所有訂單均以力曼可接受的為準。力曼產品的訂單可透過力曼網站或 MY RIMAN 個人網站 下單。

2. 訂單截止日

力曼公司以每月作為一結算週期，週期內的所有訂單都會計入獨立經銷商的帳戶。為了將特定週期的訂單計入獨立經銷商的帳戶，必須在該週期最後一天台灣標準時間晚上 11:59 之前完成付款。對於利用力曼網站、MY RIMAN 個人網站或其他方式處理的所有訂單，包含任何特定的獎勵和促銷方案的訂單截止時間，皆為該週期或活動最後一天的台灣時間晚上 11:59。力曼對不正確、不完整、遺失、延遲或錯誤的訂單概不負責。

3. 使用另一個經銷商編號訂貨

獨立經銷商必須使用自己的經銷商編號和信用卡完成所有訂單。嚴禁獨立經銷商使用其他獨立經銷商的編號或使用其他個人、會員或獨立經銷商的信用卡訂貨。

4. 付款方式

為了簡化付款程序、方便訂單發貨並保持準確的獨立經銷商帳戶記錄，力曼要求使用信用卡及其他力曼指定付款方式進行付款。

5. 運費

運費將依單張訂單實付金額計算。台灣本島單張訂單實付金額達新台幣 3,000 元（含）以上，外島地區（金門、澎湖、連江（馬祖））單張訂單實付金額達新台幣 8,000 元（含）以上，可享免運費；未達免運標準之訂單，本島地區配送須收取新台幣 150 元之運費，外島地區則須收取新台幣 350 元之運費，運費將自動包含在訂購流程之中。運費如有更動，依公司公告為準。

第 8 章 運送

1. 一般

力曼接受並處理訂單後，力曼和合作的物流公司將努力把貨品運送到訂單中的指定地址。訂單僅在工作日發貨。獨立經銷商及其會員，應預留至少 2 個工作日的訂單處理時間，並額外預留 3-5 個工作日的運送時間，力曼將盡合理努力完成獨立經銷商和會員的訂單，但不對因未能完成訂單，或任何延遲交貨而造成的任何損害承擔責任。力曼保留任何在下單後更改收貨地址訂單的權利。

2. 離島及其他偏遠地區運送

大多數力曼產品在台灣本島均可配送，惟離島及其他偏遠地區可能需要支付額外的運費。

3. 訂單追蹤

訂貨完成後，通常會在 7 個工作日內以電子郵件提供訂單追蹤編號。如果未收到電子郵件通知獨立經銷商（或其會員）可以透過 cs.tw@riman.com 聯繫客服部門。訂單發貨後，訂單追蹤資訊亦可於 MY RIMAN 和力曼網站上的訂單歷史頁面查詢。

4. 無法運送的訂單

如以下原因，造成貨運商無法將訂單產品交付到指定送貨地址，產品將退回力曼。

- 獨立經銷商或會員於貨運商送貨時未能簽收或拒絕簽收。
- 獨立經銷商或會員提供的送貨資料無效或不正確。

力曼將在扣除實際運費後，就訂單金額進行退款。如果訂單已計入獨立經銷商的銷售業績中，則該業績（及任何相關獎金或成就獎勵）將被扣除或取消。

5. 取消訂單

力曼將盡合理努力，對錯誤的訂單進行退款。如果無法取消訂單，獨立經銷商必須依第 9 章所述會員滿意保證適用的退貨程序進行處理。此類訂單的更換或退款，也應依照第 9 章所述的方式處理。

6. 貨品短缺

如收貨時發現短缺部分貨品，獨立經銷商或會員可於線上查閱訂單詳細資料，並聯繫客服部門。如果力曼確定該貨品未隨原訂單發貨，將盡合理努力在 3-5 天內免費將短缺之貨品運送到獨立經銷商或會員指定地址。有關缺貨產品的更多資訊，請參閱本章第 8 點。

7. 缺貨產品

力曼將盡力控管庫存以避免力曼產品發生短缺。如果某件產品暫時缺貨，力曼將不接受此產品之訂單。

8. 停產 / 停售產品

力曼可自行決定隨時停止生產和 / 或銷售任何力曼產品，或對其各自的價格、品質、性能、標準、等級、含量、原產地或其他方面做出任何變更。力曼將不因任何此類中斷或變更，而對任何獨立經銷商或會員承擔任何責任。當某件產品停產 / 停售時，將不接受此產品的訂單。力曼將盡合理努力將停產 / 停售日期提前通知獨立經銷商。

第 9 章 退貨程序

1. 一般

- 9.1.1. 獨立經銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知力曼解除或終止契約。
- 9.1.2. 力曼應於契約解除或終止生效後三十日內，接受獨立經銷商退貨之申請、受領獨立經銷商送回之產品，並返還獨立經銷商購買退貨產品所付價金及其他給付力曼之款項。
- 9.1.3. 力曼依前項規定返還獨立經銷商之款項，得扣除產品返還時因可歸責於獨立經銷商之事由致產品毀損滅失之價值，及因該進貨對該獨立經銷商給付之獎金或報酬。
- 9.1.4. 由力曼取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。
- 9.2.1. 獨立經銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有產品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。
- 9.2.2. 力曼應於契約終止生效後三十日內，接受獨立經銷商退貨之申請，並以獨立經銷商原購價格百分之九十買回獨立經銷商所持有之產品。
- 9.2.3. 力曼依前項規定買回獨立經銷商所持有之產品時，得扣除因該項交易對該獨立經銷商給付之獎金或報酬。其取回產品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。
- 9.2.4. 由力曼取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。
- 9.3.1. 獨立經銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，力曼不得向獨立經銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

- 9.3.2. 傳銷產品係由第三人提供者，獨立經銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，力曼應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔獨立經銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。
- 9.4.1. 力曼及獨立經銷商不得以不當方式阻撓獨立經銷商依本法務定辦理退貨。
- 9.4.2. 力曼不得於獨立經銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。
- 9.5.1 出於任何原因希望將力曼產品退回力曼的所有會員和獨立經銷商，必須登入其力曼帳戶，並填寫退貨申請表 (RA)。只有根據本章第 5 點可轉售的物品，才可退還給力曼。
- 9.5.2 無法退款的退回物品將被丟棄。有關退貨以致影響資格、獎勵和成就獎勵的訊息，請參閱第 11 章。
- 力曼定期審核退貨行為，並保留審查和終止任何過度或不當退貨之獨立經銷商協議的權利。

2. 會員退 (換) 貨規則

依消保法規定，力曼提供 7 天鑑賞期 (非試用期)，僅提供消費者檢測評估產品是否完好。若消費者要辦理退 (換) 貨，請勿將產品開封使用，並於收到產品 7 天內於訂單專區按下取消訂單鍵或通知力曼公司辦理。

如產品本身瑕疵或運送過程導致新品瑕疵破損，可於收到產品 (以完成簽收時間起算) 7 天內 (含例假日)，可辦理退 (換) 貨服務。

注意事項：

- 1) 【套組產品】退貨須整組退還；若因退貨導致不達贈品贈送標準，須連同贈品一同退回，到貨超過 7 天以上的產品 (以已完成簽收日為憑)，恕不接受退換。
- 2) 產品訂購時產生的回饋金，退貨時將予以扣除 (回收)。
- 3) 如訂單有使用回饋金進行支付時，退貨時將會以產品價值扣除回饋金後，進行退款。
- 4) 產品退換時，請將產品 (無損及完整包裝)，連同配件贈品 (勿缺件) 並以原寄送時的包裝再原封備妥，若紙箱已遺失，請於產品外盒上再以紙箱包裝。
- 5) 瑕疵品退還經過檢查與測試之後，若發現產品本身並無瑕疵，消費者必須支付所有發生之相關費用。

以下情形恕無法接受退 (換) 貨：

- 1) 產品超過 7 日鑑賞期。
- 2) 美妝保養品基於個人衛生因素，除產品本身瑕疵外，一經拆封，恕不接受退 (換) 貨。
- 3) 人為疏失導致產品損壞。

如有任何爭議，力曼公司保留最終決定權。

3. 缺陷或毀損產品之退貨

如力曼交付貨運時存在缺陷物品，力曼將根據獨立經銷商或會員的選擇：(1) 替換產品：寄送替換品，適用的會員無需支付額外費用；(2) 100% 退款：產品支付金額包括購買價格、營業稅和運費等，退還至訂貨所使用的支付方式中。力曼保留對有缺陷的產品或力曼希望檢查的產品，安排產品取件與否的權利，亦可自行決定是否向購買者收取任何費用，以及產品在裝運時，是否有缺陷。

4. 滿意保證退貨

獨立經銷商利用力曼網站或 MY RIMAN 進行購貨，如果出於任何原因對力曼產品不完全滿意，可以在訂單完成日起 30 天內，退回包裝完整且未開封的產品獲得退款，但不退還運費。

5. 可轉售貨品

力曼產品僅在滿足以下所有要求時才可「轉售」：

- 9.5.1 未開封且未使用。
- 9.5.2 包裝和標籤為最新版本，且未被更改或損壞。
- 9.5.3 產品保存期限必須超過 6 個月以上。
- 9.5.3 貨品及其包裝的狀況良好
- 9.5.4 貨品於購買當時，非為贈品、退貨、停產、過期或季節性產品。

6. 可歸責參加人事由及其退貨處理方式：

獨立經銷商違反營運規章、獎勵計劃或其他可歸責於獨立經銷商之事由 (多層次傳銷管理辦法第 15 條，如下)，經查證屬實，力曼得逕自向獨立經銷商解除或終止契約，並拒絕退換貨之申請。

下列事項為獨立經銷商違約事由：

- 9.6.1 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。
- 9.6.2 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 9.6.3 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 9.6.4 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 9.6.5 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- 9.6.6 惡意慫恿傳銷組織跳線，退出或退貨，製造組織紛爭、有具體事證者。

7. 退貨之辦理程序，返還減損等辦法說明

- 1) 若為紙本三聯式之發票，需連同銷貨退回折讓證明單一併送回。
- 2) 若為電子式發票則授權公司全權處理銷貨退回折讓

證明單。

- 3) 產品退貨申請書及辦理退貨之產品。(產品需未拆封，完整包裝，若有贈品請一併送回)
- 4) 將上列有關文件連同產品，親送或郵寄至客服部門辦理。
- 5) 退還公司之產品，將依可提領日期作為價值減損標準，如下：
 - 5.1 自可提領日 30 內，以原購價格返還 100%。
 - 5.2 自可提領日 31-45 天，以原購價格返還 90%。
 - 5.3 自可提領日 46-90 天，以原購價格返還 70%。
 - 5.4 自可提領日 91-120 天，以原購價格返還 60%。
 - 5.5 自可提領日 121-180 天，以原購價格返還 50%。
 - 5.6 自可提領 6 個月以上，不接受退貨申請。

第 10 章 廣告、力曼商標和其他力曼內容之使用

1. 一般

力曼 RIMAN、映皙美 INCELLDERM、博萃瓶 botalab 及來沛寧 Lifening 商標（以下統稱力曼商標）和有關之力曼內容，代表力曼的品質、誠信和服務，是支持力曼獨立經銷商業務成功的寶貴商業資產。正確使用力曼商標，可增加獨立經銷商、企業之實力、專業和信譽。因此，力曼和獨立經銷商在保護力曼商標的完整性方面，具有共同利益。獨立經銷商必須僅在第 10 章允許的情況下，使用力曼商標和內容。任何向公眾展示之力曼商標和內容都必須獲得公司的批准。

2. 商標所有權

力曼是力曼商標和內容（包括智慧財產權和所有相關的知識和專有權利等）的所有權利、所有權和利益的唯一所有者，僅在第 10 章約束下的特定許可中授予獨立經銷商使用。除本節明確規定外，獨立經銷商不得獲得或主張任何力曼商標或力曼內容的任何權利。獨立經銷商對任何力曼商標或力曼內容的使用，均不賦予其對力曼商標或力曼內容的任何權利、所有權或利益，所有此類使用和相關商譽須完全符合力曼的利益。

3. 許可

在完全遵守獨立經銷商協議以及本章節的前提下，力曼授予每位獨立經銷商在獨立經銷商協議期限內使用不可轉讓、非排他性權利的力曼商標，且僅適用於推廣力曼產品（如第 4 點所述）和表明其為力曼授權的獨立經銷

商。希望使用力曼標誌的獨立經銷商，必須使用獨立經銷商專用標誌，該標誌可在 MY RIMAN 的【資料庫】中找到。獨立經銷商不得以任何方式更改或修改獨立經銷商標誌。

4. 限制

為確保力曼的智慧財產權受到法律保護，獨立經銷商不得：(1) 使用任何與力曼商標或力曼內容混淆性相似的商標或服務標誌；(2) 將任何力曼商標或力曼內容與任何其他品牌的標語、商標、圖像、標誌或其他智慧財產權相結合；(3) 從力曼產品、力曼行銷資料或力曼業務輔助資料中，刪除任何力曼商標或力曼內容；(4) 修改任何力曼商標或力曼內容；(5) 使用或入會任何包含任何力曼商標、力曼內容或任何容易混淆的類似標誌的網域名；(6) 將任何力曼商標或力曼內容，用於力曼產品以外的任何產品；(7) 將任何力曼商標或力曼內容，用於力曼以外的任何其他服務、業務或機會；(8) 在世界任何地方的任何類別的產品或服務中，註冊或試圖註冊任何力曼商標，或是混淆相似的商標；(9) 使用與包含任何力曼商標或力曼內容的獨立經銷商業務相關的任何商號或公司名稱。

5. 力曼行銷資料和業務輔銷品

力曼的產品和商業模式受到重要監管，包括各國際市場的法規監管。為配合力曼產品和商業模式高度監管性，力曼已安排並提供予獨立經銷商經批准的力曼行銷資料和業務輔銷品，以用於推廣力曼的產品和相關計畫。第 5 章的第 3 點及第 4 點解釋了關於力曼產品和商業模式可以提出的聲明。儘管如此，每位獨立經銷商都應對其為推廣力曼產品而進行的任何廣告和促銷活動擔負法律或法務性責任。這些資料可通過力曼官網“僅限獨立經銷商使用”的類別和 MY RIMAN 的【資料庫】中獲得。如果獨立經銷商對力曼行銷資料或公司未提供的輔銷品有特殊需求，可以利用 cs.tw@riman.com 客服部門向力曼提交建議。但力曼沒有義務提供特別要求的力曼行銷資料或輔銷品。力曼對於獨立經銷商製作行銷資料的具體政策如下：

5.1 商標產品

希望使用帶有力曼商標（包括力曼標誌）產品的獨立經銷商，可以在力曼官網的“僅限獨立經銷商使用”類別以及 MY RIMAN 個人網站購買經力曼批准的產品。獨立經銷商不得在任何物品或產品上添加力曼商標，亦不允許使用力曼商標（包括力曼標誌）來打造獨立經銷商團隊標誌。

5.2 品牌資產

獨立經銷商可以使用力曼在各種虛擬網站（包括但不限於溝通平台、【資料庫】、MY RIMAN、和任何力曼活動網站）上提供的行銷資料，包括社交共享資產、圖像、影片、小冊子、傳單和邀請函。由於力曼及其獨立經銷商皆必須遵守直銷和產品相關法規和智慧財產權法，這些亦有助於保護力曼品牌及尊重第三方智慧財產權法，獨立經銷商不得自行製作傳單或邀請函來宣傳或推廣力曼產品或計劃。

5.3 影片

獨立經銷商可以使用力曼企業影片來宣傳或推廣力曼產品和計劃。企業影片必須完整重新發布，不得以任何方式修改。獨立經銷商有責任確保他們使用最新版本的力曼影片。在某些情況下，只要遵守以下規則，獨立經銷商就可以創建和分享自己的影片：

5.3.1 公共論壇上的個人影片

一般而言，獨立經銷商不得在公共論壇上，發布使用力曼商標或力曼內容的個人影片，尤其是與事業機會相關的影片。但是，獨立經銷商可以在公共論壇上發布影片，討論特定的、經批准的產品，但必須遵守下列規則：

- 只能展示經批准的產品。
- 獨立經銷商不得討論事業機會和 / 或力曼計劃。
- 不得討論收入。
- 獨立經銷商必須表明自己是力曼的獨立經銷商。
- 未經他人明確書面同意，獨立經銷商不得分享他人的影片。
- 未經父母或法定監護人明確書面同意，不得播放任何未滿 18 歲者的影片。
- 所有陳述必須符合規格。
- 此免責聲明必須完整使用：“使用前請詳閱標籤並依指示使用。產品效果可能因人而異”。
- 如果需要，需使用適當的主題標籤來標記影片。

5.3.2 私人論壇上的個人影片

獨立經銷商可使用力曼商標或力曼的內容，創建個人影片。內容目的僅是為了培訓活躍的獨立經銷商。這些影片的預期觀眾必須是活躍的獨立經銷商，而不是消費者或整體公眾。它們只能在私人論壇上共享，例如具有適當隱私設置的社交媒體帳戶。這些影片必須符合政策與程序規範，並且必須包含以下免責聲明：

「該影片非力曼推薦或認可。影片中的訊息和觀點由力曼獨立經銷商提供，僅適用力曼獨立經銷商觀看，不與公眾共享。」

5.3.3 提及收入和生活方式的團隊培訓影片

任何討論或提及力曼計劃，和 / 或明確或暗示提出收入或生活方式的影片，都必須包括此額外免責聲明：

「這是我的個人故事。實際收入可能因人而異；無法保證收入。」

5.3.4 產品團隊培訓影片

任何討論或提及力曼產品的影片，都必須包括此額外的免責聲明：

「本資訊無法替代醫療建議。產品使用效果依個人而異，並取決於多種因素，包括年齡、性別、皮膚類型和狀況、使用其他產品、健康史、季節與氣候、生活方式和飲食等。力曼不保證用戶可能會獲得的結果。」

本節提及之免責聲明，無論是口頭還是以書面形式顯示，皆必須在影片中完整提供，使觀眾能夠查看信息。獨立經銷商的責任是確保其錄製的任何材料，都符合政策與程序規範以及當地法律。

獨立經銷商保證其所擁有的個人影片或影片內容，是被授權使用的，且任何不屬於任何他方的材料，包含任何第三方的商標、產品名稱、服務標記、版權或智慧財產權、需要許可的音樂等，獨立經銷商必須保證擁有許可並支付適當的費用。如果由於獨立經銷商的個人影片，以致引起對力曼或其管理階層或員工提出任何要求或法律要求，獨立經銷商承諾捍衛和賠償力曼，並承擔所有責任，包含承擔財務責任或要求。

除了上述內容外，其他影片皆未被批准給獨立經銷商使用，因此，獨立經銷商不可製作將個人資料與力曼商標或力曼內容相結合的影片。有關影片串流的詳細資訊，請參見下面標題為「影片串流」的小節。

5.4 影片串流

Facebook Live 和其他串流媒體服務，是獨立經銷商可能使用的方法，以共享有關力曼與其團隊或潛在會員和獨立經銷商的資訊。獨立經銷商可能會分享自己的「為什麼」和力曼產品或計劃的資訊。在現場活動中，獨立經銷商必須使用與影片中相同免責聲明。直播時，則不受上述影片規定。這意味著獨立經銷商可以在公共論壇上舉辦現場直播活動，但一旦被儲存，就被視為影片，並受影片規則約束。在由力曼主辦的活動中直播可能會被禁止，獨立經銷商必須在直播活動之前獲得許可。本點僅適用於由獨立經銷商主導的活動。

5.5 錄音與錄影

培訓電話和業務說明會有可能會被側錄。如果由力曼發起，力曼將確保在通話開始時，通知參與者通話正在錄音。對於任何由獨立經銷商發起的電話，獨立經銷商有責任確保參與者於通話開始時被告知電話正在被錄音。同樣的，獨立經銷商有責任確保他們使用的任何素材，都符合及遵守政策與程序規範，以及任何當地法律。

5.6 業務推廣素材

5.6.1 獨立經銷商可利用力曼網站「僅限獨立經銷商」類別和 MY RIMAN 的【資料庫】內所提供的業務推廣素材，來推廣力曼產品和計劃。使用公司業務推廣素材必須完整發布，不得以任何方式進行任何修改。獨立經銷商有責任確保使用最新版本的力曼業務推廣素材；除此之外的其他業務推廣素材則不允許獨立經銷商使用。

5.6.2 培訓工具

力曼透過網站上「僅供獨立經銷商使用」類別和 MY RIMAN 的【資料庫】提供培訓工具，以宣傳或推廣力曼產品和計劃。不符合政策與程序規範的培訓工具可能會受到法務行動的約束。

5.6.3 第三方培訓

獨立經銷商須為自己對其下線團隊舉辦之任何第三方培訓課程的內容負責。任何此類培訓都必須符合政策與程序規範的所有規定，並且，培訓講師和舉辦的獨立經銷商都必須遵從 MY RIMAN【資料庫】中提供的第三方培訓協議。力曼有權參加此類第三方培訓活動以確保符合政策與程序規範的要求。獨立經銷商將被警告，如有第三方培訓講師聲稱其專精於各種直銷事務，且眾所皆知會提供不合法規的內容。力曼不會維護第三方培訓講師名單。

6. 大眾媒體廣告

為了公平起見，獨立經銷商不得在電視、廣播、廣告招牌、出版品、在線平台、社交媒體（包括第三方網路商城）上，或透過群發郵件或力曼認為不合適的其他平台，為力曼產品或計劃刊登廣告。

根據本章的其他要求，獨立經銷商不得在報紙及徵才平台上，或其他工商名錄的「招聘」欄中刊登廣告，也不得任何廣告中，聲明或暗示獨立經銷商正在為公司招攬或僱用個人，或者獨立經銷商是公司的代理人或招聘人員。獨立經銷商必須確保他們只參與針對會員、潛在會員或潛在獨立經銷商的廣告和行銷活動，這些活動必須遵守所有適用的當地法律、法務和條例，以及任何適用的平台條款、規則或指南。獨立經銷商應諮詢自己的法律顧問，有關法務義務的任何問題。

7. 利用第三方網站銷售

獨立經銷商可以利用他們的 MY RIMAN 個人網站或力曼網站銷售力曼產品，也可以引導會員自行利用力曼網站購買力曼產品。力曼嚴厲禁止透過任何其他網站（包括但不限於 Shopee、Yahoo、eBay、亞馬遜、露天拍賣、酷澎、Facebook Marketplace 等第三方網站）銷售力曼產品或力曼品牌資產。出於以下多種原因，需訂定此規則，包括保護消費者、遵守有關力曼產品的法律、以及保護力曼獨立經銷商免於失去潛在會員和獨立經銷商，因為他們可能將第三方網站視為有競爭力的供貨來源而不願意加入力曼計劃。違反本節可能會使獨立經銷商協議立即終止。希望透過上述未提及的任何其他第三方網站銷售產品的獨立經銷商，須事先獲得書面同意。如有疑問，請將所有詳細資料發送至 cs.tw@riman.com 客服部門。

8. MY RIMAN 事業工具

MY RIMAN 個人網站是一套線上專有工具，可為力曼獨立經銷商提供業務和會員關係管理資源，以支持團隊發展、產品銷售、下線組織生產力以及會員滿意度和維持會員關係。MY RIMAN 供所有會員與獨立經銷商使用。

我的力曼個人網站 (MY RIMAN) 是一個網站，獨立經銷商可以在其中銷售力曼產品、建立會員資料並招募新的獨立經銷商，所有交易都會自動直接連結到他們的力曼獨立經銷商編號。每個獨立經銷商都有責任確保其 MY RIMAN 個人網站完全符合力曼網站條款和條件、政策與程序規範，以及所有適用當地的法規和制度。

相關法務要求亦適用於與獨立經銷商 MY RIMAN 個人網站連結的任何社交網站。力曼有權禁止獨立經銷商 MY RIMAN 個人網站連結到不法社交網站或貼文。獨立經銷商被允許將其個人連結發送給第三方，並重新連結到他們的 MY RIMAN 網站。

9. 社交網絡和社交媒體

獨立經銷商可以加入社交網站、在線論壇、討論群組、部落格和其他形式的網路交流，以利用力曼品牌的力量，宣傳力曼產品和計劃的好處。屬於獨立經銷商的網路社交頁面，可用於增加 MY RIMAN 個人網站 或力曼網站的流量。但是，屬於網紅或其他公司或品牌的社交頁面，則不得用於為獨立經銷商的 MY RIMAN 吸引流量。社交網絡包括但不限於 Facebook、Instagram、LinkedIn、Twitter 等網站。

獨立經銷商可以使用他們自己的社交網絡資料，來宣傳和推廣他們的力曼業務和力曼產品，並將流量引導至他們各自的 MY RIMAN 網站或力曼網站。然而，力曼產品的實際銷售行為不得在社交網絡的個人或群組訊息中產生，亦不得在圖片或貼文中顯示價格。獨立經銷商在討論或提及力曼、力曼產品或計劃的任何社交群組或個人資料中，必須清楚地標識為力曼獨立經銷商，且在參與這些群組時，必須避免不當的對話、評論、圖像、影片、音檔、應用程式或任何其他成人、褻瀆、歧視或粗俗的內容。力曼可自行判定什麼是不當行為，違規的獨立經銷商將受到紀律處分。

如果提供連結，則必須連結到獨立經銷商的 MY RIMAN 個人網站、事先經力曼依據本章第 11 點批准的獨立經銷商網站，或力曼網站。獨立經銷商不得使用垃圾郵件、垃圾簡訊或任何其他大量複製的方法在部落格留言。獨立經銷商建立或留下的評論，必須對部落格文章有用、獨特、相關且具體。使用社交網站的獨立經銷商亦必須遵守與該特定網站或網絡相關的守則。例如，部分網站禁止用戶為產品刊登廣告或宣傳財務機會；獨立經銷商的個人經歷也可能不符合當地政府已制定可傳達內容之相關指南與規定。在社交網站和互聯網上提供見證的獨立經銷商有責任確保他們的見證符合所有適用的法律和規定。除此之外，獨立經銷商不得：(1) 對其他人作為力曼獨立經銷商可能實現的任何收入金額作出任何具體收入聲明或承諾；對成功作出任何保證；(2) 建議在入會時，必須購買特定數量的存貨。獨立經銷商可能會籠統地描述力曼對他們生活方式的正面影響，或者他們使用力曼產品親身體驗到正面可見的效果。

除上述一般規定外，關於社交網絡和社交媒體，力曼的具體政策如下：

9.1 網上發文責任

獨立經銷商對其貼文和與力曼相關的所有其他線上活動負責。因此，即使獨立經銷商不擁有或經營部落格或社交媒體網站，如果獨立經銷商發布了與力曼相關的貼文，或可以連結到力曼，獨立經銷商應負責任。獨立經銷商還對其擁有、經營或控制的任何影音創作者或社交體網站上的貼文負責。

力曼保留要求從任何獨立經銷商的社交媒體頁面上，刪除不法或侵權貼文的權利，並可終止任何嚴重或多次違反本節規定的獨立經銷商的獨立經銷商協議。

9.2 力曼獨立經銷商識別

獨立經銷商必須在所有社交媒體貼文中公開其全名，並明確地將自己標明為力曼獨立經銷商。除上

述規定外，獨立經銷商還可以在社交網絡資料中，使用力曼獨立經銷商標誌。力曼獨立經銷商標誌可在 MY RIMAN 的【資料庫】中找到。禁止匿名發文或使用別名。

9.3 欺騙性貼文

禁止發布虛假、誤導或欺騙性的貼文，包括但不限於與力曼產品、計劃和 / 或獨立經銷商履歷資料和 / 或證書相關的虛假或欺騙性貼文。

9.4 使用第三方智慧財產權

根據第 4 點的規定，如果獨立經銷商在任何貼文中，使用任何第三方的商標、商號、服務標誌、版權或智慧財產，則他們全權負責確保他們已獲得使用此類智慧財產權的適當許可，並支付適當的許可費。所有第三方智慧財產權都必須作為第三方的財產並正確引用，獨立經銷商必須遵守智慧財產權所有者，對其財產的使用所需的任何限制和條件。如果智慧財產權所有者提起訴訟，獨立經銷商可能會為違反此政策的行為承擔個人責任。此外，重點是不發布任何違反此政策的貼文。

9.5 尊重隱私

獨立經銷商必須尊重他人的隱私並審慎發布訊息。獨立經銷商不得參與關於任何個人、公司或競爭產品或服務的閒言或謠言。

9.6 道德與法律守則

獨立經銷商必須以專業、道德的方式行事，並完全遵守社交網站上的所有法律與規定。獨立經銷商有責任確保宣傳力曼產品或計劃的任何貼文，或其他社交媒體活動，均符合法律，並遵守任何適用的平台條款或準則。包括確保他們發布的信息真實準確以及任何披露均符合適用法律。不符合法律規定的貼文應通過 cs.tw@riman.com 向客服部門報告。

9.7 禁止發文

獨立經銷商不得發布以下任何貼文或連結到任何貼文或其他素材：

- 露骨、淫穢或色情。
- 褻瀆、仇恨、威脅、有害、誹謗、誣衊、騷擾或歧視（無論是基於種族、民族、信仰、宗教、性別、性取向、身體殘疾或其他原因）。
- 對任何非法行為表示關切。
- 對任何個人、團體或實體進行人身攻擊。
- 侵犯本公司或任何第三方的任何智慧財產權。
- 不符合這些政策與程序規範中規定的標準。

9.8 具有獨立網站功能的社交媒體和線上形象

力曼保留將獨立經銷商的社交媒體和線上形象，視同為經營獨立網站的獨家權利。在這種情況下，獨

立經銷商必須遵守公司關於獨立網站的政策。例如，在部落格平台上開發的網站、以及其他以行銷或推廣力曼產品或計畫為主要目的而開發的社交媒體，皆有可能被公司歸類為獨立網站，有關獨立網站的其他資訊，請參閱本章第 11 點。

9.9 社交媒體和獨立網站終止

如果獨立經銷商協議因任何原因終止，獨立經銷商必須其所使用的任何貼文和所有社交媒體網站上，停止使用力曼名稱、力曼的所有商標、商號、服務標記、其他智慧財產權以及此類標記和智慧財產權的所有衍生財產。如果獨立經銷商在任何社交媒體網站上，發布之前已將自己標示為力曼獨立經銷商的信息，則必須明確披露他不再是力曼獨立經銷商。如果力曼獨立經銷商協議自願或非自願終止，獨立經銷商必須在終止日期後的 10 天內，從社交網絡貼文中，刪除所有對力曼的引用，以防止公眾看到。如果獨立經銷商有特定的力曼社交網絡群組，他必須在終止之日起 10 天內，將他的社交網絡群組從公眾平台中移除。經力曼批准，社交網絡群組的名稱可轉讓給另一位力曼獨立經銷商。從獨立網站上刪除對力曼的引用，須遵守獨立經銷商網站申請和協議中的規定。

9.10 抽獎、競賽和贈品

獨立經銷商可以舉辦抽獎、競賽或促銷活動。雖然此類銷售工具並無違法，但重點是它們受到法律監管，而且各國規定各不相同。另一方面，抽獎並非提供獎勵的合宜機制，超過一定金額的獎品可能涉及各國所需的申報要求。我們強烈建議任何希望舉辦抽獎、競賽或促銷活動的獨立經銷商遵守各國的要求。確保所有抽獎、競賽或促銷活動合法進行，是非常重要的。在任何情況下，獨立經銷商都必須表明抽獎、競賽或促銷活動，並非由力曼推薦或批准。

10. 不請自來的邀約

獨立經銷商不得使用或傳送有關廣告、促銷或銷售力曼產品或活動計畫，或與其獨立經銷商業務營運有關之未經請求的傳真、群發電子郵件、消息或「發送垃圾郵件」。「未經請求的傳真」和「未經請求的群發電子郵件」分別是指在未經請求的基礎上，透過電話、傳真或群發電子郵件（即通過電子郵件發送相似訊息給眾多收件人）向任何人傳送任何素材或訊息。此禁令的例外情況是傳真和電子郵件至：(1) 任何事先同意獨立經銷商發送此類傳真或電子郵件者 (2) 與獨立經銷商建立業務或個人關係者。任何由獨立經銷商發送，或為力曼產品、計畫或獨

立經銷商的獨立經銷商業務發送的電子郵件，必須符合適用於商業電子郵件的要求以及任何其他適用的法律和法務。在不受前一段限制的情況下，獨立經銷商利用電子郵件、社交網站或其他方式發送的任何電子訊息，以宣傳或推廣力曼產品、計畫或獨立經銷商的業務，必須滿足以下所有要求：

- 電子郵件必須清楚地將獨立經銷商標識為電子郵件的發件人和力曼獨立經銷商
- 發件人必須有一個有效的電子郵件地址
- 電子郵件中必須告知收件人，可以利用該有效的電子郵件地址回覆電子郵件，以請求不再向他發送招攬的電子郵件或信件（有效的「選擇退出」信息）
- 電子郵件必須包含獨立經銷商的實際郵寄地址
- 電子郵件必須清楚、明確地表明該消息是廣告或招攬
- 禁止使用欺騙性主題和 / 或虛假標題
- 所有「選擇退出」請求，無論是通過電子方式還是其他方式收到，都必須立即得到配合

獨立經銷商可利用電子郵件、簡訊或社交網站向他們不認識但在網路上認識的人發送個人訊息。獨立經銷商被要求做出最佳判斷，來尊重這些人的隱私和其他利益，並遵守上述所有關於電子訊息傳輸的條款。

力曼可能會定期代表獨立經銷商發送商業電子郵件。獨立經銷商同意力曼可以發送此類電子郵件，包含其實際地址和電子郵件地址。

11. 網域名和電子郵件地址

獨立經銷商不得使用或註冊任何力曼商標、力曼內容，或容易混淆的相似標記組成或網域名或電子郵件地址。但獨立經銷商可以使用由力曼與其 MY RIMAN 個人網站有關的連結。使用與任何 MY RIMAN 個人網站相關的網域名，必須高雅且不粗俗。力曼保留禁止使用力曼認為不適當的網域名之權利。

12. 快訊

獨立經銷商可創建快訊，用於向其下線成員提供有關會議、活動的訊息，以達到鼓勵、獎勵和認可之目的。獨立經銷商只能向其下線報告中的人員發送快訊，該報告可透過 MY RIMAN 獲取。請參閱 MY RIMAN 【資料庫】中列出的常見問答。獨立經銷商可以在向其下線發送的快訊中使用力曼商標或為此目的提供的力曼內容。除上述規定外，快訊還必須符合以下規定：

- 快訊必須清楚地將獨立經銷商標示為快訊的發布者；必須將該獨立經銷商標誌為力曼獨立經銷商，並且必

須包括力曼獨立經銷商標誌。

- 快訊必須包括適當的收入免責聲明和產品免責聲明；快訊不得提及基於招募或推薦活動的收入。
- 快訊不得用於銷售、宣傳或推廣力曼產品或活動計畫以外的任何產品、服務或計畫。快訊可包含力曼為此類目的所提供的力曼內容、文章，或其他其他可下載的力曼內容，前提是：(1) 該內容與最初出現在力曼行銷資料中的內容完全一致，未經修改；(2) 力曼或適用的個別作者，被認為力曼內容的作者；(3) 所有版權、商標和其他專有聲明，均與力曼內容一同被採用，與其在 MY RIMAN【資料庫】中的內容完全一致。
- 所有“選擇退出”快訊的請求，無論是以電子方式還是其他方式，都必須立即得到配合。每位獨立經銷商聲明並保證出現在其快訊中的任何素材或內容（力曼提供的素材或內容除外），不會侵犯或盜用任何專利、版權、商標、商業秘密、宣傳、隱私或任何第三方的其他權利，且不是仇恨、歧視或粗俗的。

13. 工商名錄和廣告

13.1 電話和線上名錄

獨立經銷商希望在電話黃頁、線上或其他方式、其他類似名錄中刊登廣告，必需列出其完整姓名，或者，如果為公司行號，則必須按照商號、公司名稱標示。如果名錄允許，獨立經銷商的名字後面，可以加上「力曼獨立經銷商」字樣，以及地址和電話號碼。獨立經銷商可以利用電話黃頁廣告宣傳其獨立經銷商業務，前提是僅使用經批准的力曼商標。

13.2 免付費電話

獨立經銷商可以使用和宣傳與其組織業務相關的免付費電話號碼，這些電話號碼必須按照上述指南列出。獨立經銷商不得聲明或暗示其免付費電話為力曼號碼，或連結到力曼的任何處所。此外，禁止在電視廣告或任何其他電視節目中使用任何免付費電話號碼。獨立經銷商不得使用或註冊任何包含力曼商標、力曼內容，或任何容易混淆的相似標記組成的免付費電話號碼。

13.3 接聽電話

獨立經銷商不得在接聽電話時，回答「力曼」或任何會讓來電者相信接通至力曼或力曼辦公室的話術。獨立經銷商可以聲明他是力曼的獨立經銷商。

13.4 電話行銷

力曼不認為獨立經銷商是傳統意義所指“電話推銷員”。各國政府法務對“電話推銷員”和“電話行銷”一詞，可能存有廣泛定義，因此獨立經銷

商隨意撥打電話號碼的行為，也可能被列入「請勿致電」的規範之中。因此，獨立經銷商不得在其經營力曼獨立經銷商業務中，進行電話行銷。「電話行銷」一詞是指向個人或實體，撥打一個或多個電話，以誘導其購買力曼產品或討論獎勵計畫。向潛在會員或獨立經銷商推銷力曼產品或計劃的「推銷電話」，將構成電話行銷行為，是被禁止的。獨立經銷商不得向任何人撥打或發起任何自動撥出電話，以向任何人發送任何與力曼產品或活動計畫相關的預錄資訊。但是，在以下情況下允許致電「潛在」會員或獨立經銷商：

- 獨立經銷商已與潛在會員建立了業務關係，因此潛在會員有理由期望接到這樣的電話。例如：潛在會員最近從獨立經銷商那裡購買了產品。
- 獨立經銷商在 3 個月內收到潛在會員關於力曼產品或計劃的詢問。
- 獨立經銷商收到潛在會員的書面簽字許可，授權獨立經銷商致電。授權必須指定獨立經銷商有權撥打的電話號碼；或者獨立經銷商可能會打電話給家人、私人朋友和熟人。「熟人」是指在過去 3 個月內與其個人有聯繫者。但是，如果獨立經銷商向其遇到的每個人「收集名片」並隨後打電話給他們，則熟人豁免可能不適用，因為這可能會認為是一種電話行銷方式。

14. 個人影片、照片和錄音

任何發布於互聯網上（在任何社交媒體網站或其他網站上）有關力曼公司活動或力曼員工的任何個人照片、影片、音檔或其他記錄，力曼保留權利自行決定立即要求刪除此類個人照片、音檔或其他記錄，且不得以其他方式顯示。任何此類個人照片、影片、音檔或其他記錄都必須是高質量的，並且由力曼自行判斷，不得以負面的方式或可能令人尷尬或損害力曼及個人聲譽的方式，描繪力曼或員工、力曼的照片、影片、音檔或錄音。獨立經銷商可以在網路上傳送、複製或發布力曼公司提供予獨立經銷商可用的影片、照片或錄音。獨立經銷商有責任確保他們分享的任何素材都符合並遵守政策與程序規範。

15. 報告線上政策違規行為

獨立經銷商可以參與這些政策中概述的社交網絡。為遵守法律要求並維護公司的品牌誠信，任何被懷疑違反政策的獨立經銷商，必須向 cs.tw@riman.com 客服部門回報，包括詳細描述和螢幕截圖。

16. 聯盟計劃

力曼禁止獨立經銷商從使用附屬連結（例如：SHOPBACK、Rakuten、Skimlinks、rewardStyle、Honey、Extrabux、Cartera 等）所產生的銷售中，收取任何獎金或現金返還等等。

第 11 章 獎金

1. 一般

獎勵計劃為政策與程序規範的附件，被納入並成為政策與程序規範的一部分。獎勵計劃確定了獨立經銷商可擁有的事業機會，並規定獲得獎勵和成就獎勵所需的銷售和組織要求。獎勵計劃建立在向會員及顧客銷售力曼產品的基礎上。滿足最低銷售量要求的獨立經銷商，有資格獲得本節和獎勵計劃中所述的獎勵和成就獎勵。力曼保留隨時更改或調整獎勵計劃的權利。

2. 獎金週期及支付

獎勵計劃的獎勵週期為一個日曆月。在當月獎勵週期最後一天晚上 11:59 之前，利用力曼網站或獨立經銷商的 MY RIMAN 個人網站提供給力曼公司的訂單，將被計入該獎勵週期的業績和獎勵計算。在截止時間 / 日期之後收到的所有訂單，將被計入下一個獎勵週期和業績獎勵計算。

對於獎勵發放安排，除非力曼另行通知，否則獎金將於每月 15 日，發給給獨立經銷商。如遇假日則順延至下個工作日。

力曼將使用銀行匯款，將獎金匯入獨立經銷商本人之銀行帳戶（如為公司行號，即匯入公司銀行帳戶）。

3. 獎金調整—對資格、獎勵、成就獎勵和獎勵計劃的影響

當產品退回力曼，且完成對獨立經銷商或會員之退款，或退還至信用卡帳戶中，則歸因於該退回產品之資格、獎勵、成就獎勵和獎勵計劃資金或數量，將從獨立經銷商目前及未來的資格、獎金和成就獎勵中扣除。這些扣除將在退款當月進行，並將在之後的每個獎勵期繼續扣除，直到從該退回產品或有爭議的費用，自獲得激勵和業績獎勵的獨立經銷商那裡收回激勵和成就獎勵。如果任何獨立經銷商協議自願或非自願終止，且力曼尚未完全收回可歸因於退回產品或退回資金的獎勵和成就獎勵金額，則剩餘未清餘額可以由須支付已終止的獨立經銷商的任何收入金額中扣除。力曼保留審查和終止的持續過度或不當退貨活動的任何帳戶的權利。

4. 獎金支付位階

企業家及以上位階之獨立經銷商，按其在當前獎勵期內滿足資格要求的最高位階支付。如果在當前獎勵期內，未能滿足該表揚位階的資格要求，將依照其有資格獲得的最高位階獲得報酬。

5. 獎金或業績獎勵付款的計算

獨立經銷商必須累積至少新台幣 600 元的獎金和 / 或成就獎勵，才能於帳戶中收到款項。未達到新台幣 600 元之門檻，獨立經銷商將不會收到其力曼獎金帳戶支付的款項；將在獨立經銷商的總收入達到或超過新台幣 600 元時之後的獎勵期支付。

6. 關閉不活躍的力曼帳戶和無人認領的獎勵、成就獎勵和點數

如未支付之帳戶中有餘額，但連續三個月沒有活動時（例如：未透過獎勵計劃產生新金額、沒有轉移等），餘額將保留最多 36 個月。力曼將嘗試透過已知的電子郵件地址發送通知，來告知獨立經銷商未支付之獎金。根據適用法律，在法定期限內無人認領款項，則獨立經銷商的未支付獎金將被撤銷。獨立經銷商將放棄對力曼、支付處理者及其管理人員、董事、成員、所有者、員工和代理人等，所有與關閉獨立經銷商帳戶或提取資金有關的索賠，即使此類損害在取消或撤回之前，力曼和 / 或支付處理者已預先知曉損失。

第 12 章 獨立經銷商權的轉讓

1. 獨立經銷商權的出售或轉讓

未經力曼事先書面批准，獨立經銷商不得出售、轉讓或以其他方式轉讓其獨立經銷商之經銷權。請注意，如果意圖（無論是明示還是暗示）實現組織線轉換，或者如果力曼認為出售或轉讓旨在規避政策與程序規範，或者將經銷商權置於另一個人的名下而當作「不實帳戶」以繼續收取利益，力曼不會批准出售或轉讓獨立經銷商之經銷權的請求。如果力曼認為出售或轉讓的目的，是為了規避任何其他政策，公司將進行調查，並可自行決定拒絕該請求。獨立經銷商協議買賣及 / 或轉讓的具體規則如下：

1.1 賣方 / 轉讓方要求

想要出售或轉讓獨立經銷商經銷權的獨立經銷商必

須滿足以下條件：

- 在提出出售或轉讓請求之前至少 12 個月，一直為活躍獨立經銷商。
- 信譽良好並遵守政策與程序規範。
- 在提出出售或轉讓請求之前的 12 個月內，年收入至少為新台幣 750,000 元。
- 如欲在不同的推薦人下重新入會，需等待 6 個月。

1.2 買方 / 受讓方要求

1.2.1 如買方 / 受讓方已為力曼獨立經銷商，想要購買或接管另一個獨立經銷商業務必須滿足以下條件：

- 在提出出售或轉讓請求之前至少 12 個月，一直為活躍獨立經銷商。
- 信譽良好並遵守政策與程序規範。
- 在提出出售或轉讓請求前的 12 個月內，年收入至少為新台幣 450,000 元，或在提出出售或轉讓請求前的 12 個月內，達到賣方年收入的 50%；以金額較大者為準。舉例：買方想購買賣方的業務，而賣方的年收入為新台幣 3,000,000 元，買家必須有至少新台幣 1,500,000 元的年收入，才能符合條件，而不是新台幣 450,000 元。
- 如購買或接管之另一經銷權為企業家（含）以上位階，該經銷權前所獲頒之一切獎章與獎勵，不得轉讓予新所有人，需重新取得企業家（含）以上位階之晉升條件，方行頒給獎章與位階獎勵。

1.2.2 如買方 / 受讓方非為力曼獨立經銷商或是會員，想要購買或接管一個獨立經銷商業務必須滿足以下條件：

- 需遞交力曼獨立經銷商入會申請協議書並繳交新台幣 600 元入會費。
- 信譽良好並遵守政策與程序規範。

如果滿足上述標準，希望出售或轉讓經銷權的獨立經銷商（賣方）必須先提供法務證據，證明已書面通知直屬上線獨立經銷商即將進行的銷售，或在力曼草擬和發送正式的銷售和轉讓協議之前至少 7 個日曆日通知。

1.2.3 轉售程序之經銷權安排

- 如果賣家選擇將其經銷權出售給直屬上線獨立經銷商，且雙方最終確認雙方都能接受銷售 / 轉讓安排，則賣家的下線將壓縮（匯總）到直屬上線獨立經銷商的現有的下線。
- 如果賣家選擇不將其經銷權出售直屬上線獨立經銷商，賣家可以提議將獨立經銷商之經銷權出售 / 轉讓給符合資格的另一方。如果獨立經銷商之經銷權被出售或轉讓給現有的力曼獨立經銷商，而該獨立經銷商不是賣方的直屬上線，則購買的

獨立經銷商必須終止其已有獨立經銷商經銷權，離開現有的下線，並負擔賣方的位置；這兩個組織不會合併。購買的獨立經銷商現有的下線，將壓縮（匯總）到他的前推薦人。

如果力曼認為出售或轉讓的目的，是為了規避任何其他政策，將進行調查並可酌情拒絕該請求。

2. 死亡和無行動能力

2.1 死亡

獨立經銷商去世後，其擁有之獨立經銷商協議中的權益，依台灣民法之繼承篇相關規定，轉讓給獨立經銷商的繼承人、受託人或其他受益人（本文中統稱為“受讓人”），受本節和適用法律的條件和要求的約束。此外，受讓方有權根據適用的獨立經銷商協議，承擔已故獨立經銷商的權利和義務，包括有權根據本節的條件和要求和適用法律，收取由該獨立經銷商的下線產生的獎金和成就獎勵。

如在獨立經銷商去世後，受讓人提供有遺囑關於獨立經銷商協議中的權益之轉讓，當受讓人在力曼批准的適用獨立經銷商協議中承擔獨立經銷商的權利和義務時，除了獲得已故獨立經銷商的獎金和成就獎勵的權利外，受讓人還將以其他方式承擔已故獨立經銷商在獨立經銷商協議的下線，和所有權利和義務，受讓人必須向力曼提供以下信息：

- 經公證確認後的遺囑。
- 提交新的獨立經銷商申請表或公司行號登記表，並符合成為獨立經銷商的所有資格要求。
- 遵守獨立經銷商協議的條款和規定。
- 符合已故獨立經銷商位階的所有條件。

2.2 無行為能力

在獨立經銷商無行為能力時，獨立經銷商的代理人、實際代理人或法定代理人（在本文中統稱為代理人）可根據適用的獨立經銷商協議代表該獨立經銷商行事，遵守本節和適用法律的條件和要求。

根據本節代理所採取的任何行動之相關適當法律文件皆必須提交給力曼。因此，每位獨立經銷商應諮詢其代理人，以協助準備授權書或其他法律文件，授權代理人依其獨立經銷商協議代表其行事。為了讓代理人代表無行為能力的獨立經銷商行事，代理人必須向力曼提供以下信息：

以力曼可接受的形式，授權代理人依據獨立經銷商協議代表獨立經銷商行事的授權書或其他法律文書；和力曼可能自行判斷要求的此類其他文件。

3. 禁止獨立經銷商的所有其他轉讓

除非第 12 章明確允許且力曼事先書面批准，否則獨立經銷商不得透過法律或其他方式，轉讓、出售、委託或以其他方式處置會員與獨立經銷商協議，或獨立經銷商協議下的任何權利或義務，無論是自願還是非自願，除非本文允許，否則獨立經銷商協議的任何聲稱轉讓，包括獨立經銷商協議的銷售、轉讓、委託或其他處置，均屬無效。

第 13 章 終止和暫停

1. 自願終止

無論出於任何原因，獨立經銷商有權隨時終止其獨立經銷商協議。自願終止的獨立經銷商，必須填寫並提交解約 / 終止申請書或向客服部門提交正確填寫並簽名的解約 / 終止申請書，來開啟終止流程。該表格將在收到時生效，並由力曼處理（請等待 7-10 個工作日）。獨立經銷商也可以透過選擇不續約，來自願終止與獨立經銷商協議，如第 4 章第 4 點所述；或以出售、轉讓或以其他方式轉讓獨立經銷商協議，如第 12 章所述。此外，未能續約的獨立經銷商協議將被視為自願終止，如第 4 章第 11 點所述。自願終止其與獨立經銷商協議的獨立經銷商，有權根據本政策與程序規範第 13 章第 4 點規定，重新入會。

2. 非自願終止

除了採取第 14 章所述的任何補救措施外，力曼保留終止獨立經銷商協議的權利。當根據力曼合理判斷，未能提供所需訊息（包括但不限於：身分證字號及統一編號等）、或違反獨立經銷商協議條款、或力曼合理認為對其他獨立經銷商或會員的利益有害之作為、或批評力曼、或在社交媒體貼文聲明、明示或暗示其不再是力曼獨立經銷商等，將被視為與力曼達成協議，終止其獨立經銷商的公開聲明。獨立經銷商應認知到，上述行為可能但不限於導致不符規定的通知，和 / 或在適當情況下終止獨立經銷商協議。非自願終止應在力曼通知獨立經銷商後生效。

非自願終止獨立經銷商協議的獨立經銷商，可在終止日 1 年後再次提交正式書面申請，申請重新加入力曼。但力曼保留在適用法律允許範圍內，自行決定拒絕任何此類請求之權利。如果力曼接受重新入會請求，獨立經銷商必須遞交新的獨立經銷商協議並支付入會費。重新入會的獨立經銷商將無權取回其之前獨立經銷商協議可能存

在的任何下線組織。

3. 終止的影響

在獨立經銷商協議到期或終止後，獨立經銷商不再擁有其獨立經銷商協議或下線之任何權利、所有權、主張或利益，也沒有機會從獨立經銷商協議或下線產生的未來銷售額中獲得獎勵。獨立經銷商協議被終止的獨立經銷商，將失去參與獎勵計劃或從該計劃中受益的所有權利，包括銷售力曼產品、擔任推薦人、出於任何目的使用任何力曼商標或力曼內容的權利，以及獲得來自其先前下線的銷售和其他活動的未來獎金和成就獎勵，或由此產生的其他收入的權利。在終止的情況下，本協議授予獨立經銷商的所有許可（如有）將自動終止，並且被終止的獨立經銷商同意放棄其可能擁有的所有權利（如有），包括但不限於財產權，以及，如果有的話，給予其前下線、任何獎金、成就獎勵、獎勵計劃，或從該下線的未來銷售和其他活動中獲得的其他金額。

前獨立經銷商不得自稱是獨立經銷商，也無權銷售力曼產品、推薦其他獨立經銷商，或以其他方式參與獎勵計劃。獨立經銷商協議被終止的獨立經銷商，將獲得終止前活躍和合格的最後一個完整獎金月份的獎勵和成就獎勵（減去在非自願終止之前的任何暫停期間扣留的任何金額，和可能存在獨立經銷商的帳戶的任何未結餘額，或可能積欠力曼的任何其他款項）。

獎勵計劃僅適用於持有有效獨立經銷商協議的獨立經銷商。有關未支付的獎金和無人認領的獎金、成就獎勵和積分的資訊，請參閱第 11 章第 6 點。力曼將不對任何獨立經銷商僅因根據此處規定的條款終止獨立經銷商協議而造成的任何形式的損害承擔責任，且獨立經銷商入協議的終止，將不損害任何其他力曼根據與獨立經銷商協議或適用法律享有的權利或補救措施。

4. 重新入會

根據第 12 章說明，透過不續約，或出售、轉讓，或以其他方式轉讓獨立經銷商協議的方式，自願終止的獨立經銷商，可以提交申請並支付入會費，重新入會為獨立經銷商，將會獲得一個新的經銷商編號。

如果獨立經銷商在終止日後超過 180 天即可重新入會，可加入在任任何力曼獨立經銷商之下。

5. 終止權

力曼明確保留在書面通知 30 天前（或根據不可預見情況之要求縮短通知時間）的情況下，終止所有獨立經銷商

協議之權利，如果力曼：(1) 停止營運 (2) 企業解散 (3) 終止以經銷方式銷售產品。

第 14 章 補救措施、申訴和投訴

1. 補救措施

獨立經銷商或其員工、獨立承包商或代理人違反獨立經銷商協議，或力曼自行判斷可能損害其聲譽或商譽的任何作為或不作為，可被視為違反獨立經銷商協議。力曼將提供違約通知和補救的合理機會，除非力曼自行酌情合理地判斷，此類違約是惡劣的和 / 或無法在合理的時間內補救，和 / 或是重複違規。力曼保留在收到通知後，立即終止獨立經銷商協議的權利。力曼可能採取的措施，可能包括以下一項或多項：

- 以郵件或電話通知。
- 向違規的獨立經銷商發出書面警告信。
- 要求違規的獨立經銷商立即採取更正措施。
- 在力曼調查任何涉嫌違反獨立經銷商協議的行為期間，或由力曼根據情況，判斷需要進行包括但不限於暫停訂貨、暫停推薦、扣留違規獨立經銷商的全部或部分獎勵或成就獎勵或獎勵計劃獎勵資格及終止直銷商權。如果獨立經銷商協議最終被終止，獨立經銷商將無權收回調查期間扣留的任何獎金、成就獎勵或獎勵計劃。
- 暫停違規者之獨立經銷商協議，包括暫停支付獎金或成就獎勵，或暫停一個或多個獎金月份的獎勵。
- 違規者的獨立經銷商協議被非自願終止。
- 適用法律允許的任何其他措施，無論是在獨立經銷商協議任何條款中明確允許的，還是力曼認為確實可行，並適合公平解決部分或完全因違規獨立經銷商違反政策或違反合同，而造成的傷害的措施。
- 在力曼認為適當的情況下，公司可以發起法律訴訟，以獲得金錢和 / 或公平救濟。

2. 申訴與投訴

當獨立經銷商就獨立經銷商協議上的任何作法與執行而對其他獨立經銷商提出申訴與投訴時，投訴的獨立經銷商應先將問題告知他的推薦人。如果問題無法解決，可以透過填寫申訴書，來向客服部門以書面形式申訴。如果獨立經銷商想投訴力曼員工可能有騷擾行為或其他不當的行為，可以直接提交申訴書給客服部門，無需事先告知推薦人。客服部門將會審查事實，並且嘗試協助獨立經銷商來解決問題。

如果獨立經銷商因執行業務時感受到威脅，或是覺得成

為金融詐欺或是其他犯罪的受害者，那麼獨立經銷商必須先向警方報案尋求協助，再通知力曼客服部門。

第 15 章 擔保、責任限制、賠償

1. 擔保、免責聲明

力曼向獨立經銷商保證，力曼交付的力曼產品將不會出現原料上的瑕疵。與此擔保相悖情況發生時，力曼對獨立經銷商的唯一義務以及唯一補救措施為全數退回有瑕疵的力曼產品，並依照第 9 章所述接受更換或退款。

在法律允許適用的最大範圍內，力曼特此否認所有其他無論是明示、暗示或法定的有關於力曼產品、計畫、力曼行銷素材、力曼輔銷品和獨立經銷商協議的其他相關物品的擔保，包含可銷售性擔保、特殊用途適用性、所有權、非侵權性、內容的完整性與準確性、成效、缺乏疏忽或精準度的努力、以及與描述相符的擔保。

2. 責任限制

儘管有任何與本協議相反規定或是未能達到基本目的，在任何情況下，獨立經銷商與力曼（包含任何相關方（定義在第 16 章第 9 點），均不需對另一方承擔任何特殊、偶然、間接、懲罰性、或其他任何性質的損害賠償，無論是因為獨立經銷商協議或其他相關產品（包含但不限於力曼產品、計畫、力曼行銷素材、力曼輔銷品），無論此類責任是基於合約、侵權、其他責任理論（包含但不限於疏忽及無過失責任）、或其他方式，即使獨立經銷商及力曼（或其他相關人士）已告知此類損害的可能性。本規定不適用於不實施有限責任或免責條款的司法管轄區。本規定適用於以有限方式允許免責條款或有限責任條款的司法行政區法律允許的最大範圍內。

3. 賠償

每位獨立經銷商需同意捍衛、保護並賠償力曼（連同第 16 章第 9 點中定義的相關人士）、代理人、其他獨立經銷商、股東、成員、員工、管理階級與辯護律師（統稱為「被賠償方」）免除任何及所有損失和責任（包含律師費），其可能會遭受這些獨立經銷商的作為或不作為、違反、或涉嫌違反獨立經銷商協議，包含但不限於這些政策與過程中的任何條款或條件。

第 16 章 其他爭議解決方式

1. 可分割性條款

如果獨立經銷商協議的任何條款被視為全部或部分無效或是不可執行，此條款在必要時應被修改至可執行，該條款的其餘部分以及獨立經銷商協議的其他條款應在最大範圍內持續有效。為了達到各方的目的，或者無法進行條款的修改，則應從獨立經銷商協議中刪除被視為無效或不可執行的有限部分條款，而獨立經銷商協議剩餘的其他條款適用於其他人、地點和情況的條款將保持完全有效。

2. 拋棄聲明

除非以書面形式，否則任何一方對《獨立經銷商協議》任何條款下的違反或不履行行為的棄權將不會生效，並且不得被解釋為對相同或任何其他條款下的任何後續違反或不履行行為的棄權。獨立經銷商協議，任何一方延遲或遺漏行使或利用其在本協議項下擁有或可能擁有的任何權利或補救措施，也不構成對任何權利或補救措施的放棄。

3. 管轄法律條款

無論任何人的居住地或銷售地為何，如果本獨立經銷商協議的任何條款適用法律不可強制執行，雙方皆同意以符合入會地之相關法令執行。

4. 第三方權利

即使獨立經銷商協議中有任何相反條款，力曼可以利用獨立經銷商或其他承包商來執行在獨立經銷商協議下的義務與權利。

5. 不可抗力條款

如果力曼於超出其合理控制範圍的情況下，包含任何政府機構的行為、戰爭、叛亂、破壞、禁運、火災、洪水、罷工或其他勞資糾紛、運輸中斷或延誤、電信或第三方服務的不可用、或無法獲得本協議下所需的原物料、用品、設備或電力的情況下，未能或延後履行在本協議下的義務時，不須對任何獨立經銷商承擔任何責任。

6. 闡釋

獨立經銷商協議的定義為：

- (1) 標題僅供參考，而不是獨立經銷商協議中的一部份；
- (2) 除非文內有另外說明，「在此」或其他相似單字皆指獨立經銷商協議的整體，並不是指特定的章節或段落；(3) 「包含」不應被納入闡釋條款，因此應表示「包含但不限於」。

7. 完整契約條款

獨立經銷商協議連同所有引用文件，以及經由公司自行修訂的現行文件，構成雙方就其目的所達成的完整協議。獨立經銷商協議取代關於本協議達成之先前的、同時期的、不一致的、談判、雙方的陳述和承諾（無論是書面或口頭）。除本協議另有規定外，不存在任何口頭及書面上的附加陳述、協議及諒解。

8. 通知條款

除非獨立經銷商協議中另有明確規定，所有獨立經銷商協議的要求及所有允許通知，應均以書面形式發送給被通知者。發給力曼的通知應寄送到力曼台灣，收件者為客服部門，或透過電子郵件發送至 cs.tw@riman.com。發給獨立經銷商的通知，應透過獨立經銷商的電子郵件發送至登記於獨立經銷商協議上或更新後的獨立經銷商個人帳號，或透過專人快遞、政府認可的快遞（需預付所有運費）、傳真、或經公證或掛號信件。

9. 爭議解決條款

本條款包含一項協議，那就是獨立經銷商如何向力曼提出索賠，或是如何解決力曼可能對獨立經銷商提出的索賠。雙方理解並同意本章第 9 點之中的爭議解決條款為獨立且不同的協議，可與獨立經銷商協議的其餘部分分開，無論獨立經銷商的任何其他條款或是整個的可執性，皆可強制執行。本爭議解決的報酬包含但不限於雙方就仲裁索賠所達成的協議。雙方進一步理解並同意，獨立經銷商協議全部或部分的不可執行性不應支持第 9 點中的爭議解決中不可執行的結論。

獨立經銷商與力曼或其他相關人士（定義如下）所產生的任何爭議或索賠，包含但不限於與獨立經銷商協議或以下原因所引起，違反政策或程序、銷售、購買或使用力曼產品或是商業、經濟或其他相關方面（第 9 點所指的任何一方），此類索賠基於權利、特權、利益被視為基於法務、合約、侵權法、普通法或其他（爭議）、以及基於本條協議的可仲裁性的任何爭議，均應通過本章方式進行談判、調解或仲裁。

如果發生爭議，雙方應抱持著誠意透過協商來解決。涉及爭議的任何一方都可以透過向相關方提供通知（爭議通知）來開啟談判，並列出爭議主題及解決方法，並指定一位全責談判者和解決爭議的代表。在提供爭議通知後 10 個工作天內，每位收件者應回覆其他收件者，告知收件者對於爭議的立場以及解決建議，並指定一位全責談判者和解決爭議的代表。

在提供爭議通知後 20 個工作天抑或是更長的天數，在仲

裁開始之前無論談判是否仍在進行，任何一方都可以透過向其他相關方提供通知與請求來提交爭議。

雙方皆同意力曼擁有有價值的商業機密以及獨家訊息。雙方皆同意採取一切必要措施來防止商業機密及獨家訊息被公開。

附錄 1 “多層次傳銷管理法”

法務名稱：多層次傳銷管理法

公布日期：民國 103 年 01 月 29 日

第一章 總則

第 1 條

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第 2 條

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第 3 條

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

第 4 條

1. 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。
2. 外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第 5 條

1. 本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售產品或服務，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、銷售產品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。
2. 與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售產品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第 6 條

1. 多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：
 - 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
 - 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
 - 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
 - 四、產品或服務之品項、價格及來源。
 - 五、其他法務定有產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務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產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。
2. 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 7 條

1. 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。
2. 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 8 條

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第 9 條

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

第三章 多層次傳銷行為之實施

第 10 條

1. 多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：
 - 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
 - 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
 - 三、多層次傳銷相關法令。
 - 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
 - 五、產品或服務有關事項。
 - 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產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。
2. 傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第 11 條

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

第 12 條

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售產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 13 條

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

第 14 條

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

1. 第十條第一項第二款至第七款所定事項。
2. 傳銷商違約事由及處理方式。
3. 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。
4. 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。

第 15 條

1. 多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：
 - 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售產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、刑法或其他法務之傳銷活動。
2. 多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第 16 條

1. 多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。
2. 多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。
3. 前項之書面，不得以電子文件為之。

第 17 條

1. 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。
2. 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。
3. 傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第 18 條

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

第 19 條

1. 多層次傳銷事業不得為下列行為：
 - 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
 - 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
 - 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之產品數量。但約定於產品轉售後支付貨款者，不在此限。

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

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

2. 傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第 20 條

1. 傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。
2. 多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之產品，並返還傳銷商購買退貨產品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。
3. 多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除產品返還時因可歸責於傳銷商之事由致產品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。
4. 由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。

第 21 條

1. 傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有產品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。
2. 多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之產品。
3. 多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之產品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回產品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。
4. 由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。

第 22 條

1. 傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。
2. 傳銷產品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行

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

第 23 條

1. 多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法務定辦理退貨。
2. 多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第 24 條

本章關於產品之規定，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 25 條

1. 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、產品或服務銷售、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。
2. 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 26 條

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

第 27 條

主管機關對於涉有違反本法務定者，得依檢舉或職權調查處理。

第 28 條

1. 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。
2. 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。

3. 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。
4. 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 29 條

1. 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。
2. 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 30 條

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

格或分期付款價格、付款方式、猶豫期或退貨權利、法的主要窗口。被申訴人之商德約法聯絡人須負責回覆申訴個案中由商德約法督導人所提出的質疑。

- 商德約法督導人
直銷協會理事會應指派獨立個人擔任商德約法督導人（督導人）之職，任期為兩年。在任期間，直銷協會理事會除有正當理由外不得解除督導人的職務，理事會應提供充足的權限以使督導人完整地執行在本商德約法中所賦予的職責。商德約法督導人僅直接對理事會負責，並應採取適當行動來督導直銷公司遵守商德約法，並應妥善處理因違反商德約法而產生的申訴案件。有關督導人之權責事項，授權協會理事會，於商德約法施行細則訂定之。
- 違反商德約法之處分
違反商德約法之處分可由直銷公司、直銷協會或商德約法督導人自行決定，其中包括取消訂單、退回訂購產品，返還價金或其他適當的處分，包括告誡涉及違反的直銷商，終止直銷商與直銷公司契約關係、告誡涉及違反規範的直銷公司，終止協會會員資格，及公布該處分。
- 申訴之處理
直銷協會另訂立「商德約法申訴處理辦法」作為處理依據，以確保直銷公司、直銷商及消費者間，因違反商德約法所產生之申訴案件的收件迅速，且於合理期限內提出申訴案件解決方案，並免費處理申訴案件；「商德約法申訴處理辦法」之修訂，授權協會理事會，依多數決為之。
- 直銷公司之申訴

直銷公司對另一直銷公司之申訴，應交由商德約法督導人處理。

第 31 條

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 32 條

1. 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。
2. 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。
3. 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 33 條

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費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。以使直銷公司及其直銷商在從事業務行為上可持續遵循本商德約法之準則規範。

第 34 條

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 35 條

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 36 條

1. 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；屆期末報備者，以違反第六條第一項規定論處。
2. 前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。
3. 本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。
4. 前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第 37 條

1. 本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期末補正者，以違反第七條第一項規定論處。
2. 本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期末以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。
3. 前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第 38 條

1. 主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得

抵充第二項保護基金及年費。

2. 保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。
3. 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。
4. 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。
5. 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 39 條

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 40 條

本法施行細則，由主管機關定之。

第 41 條

本法自公布日施行。

附錄 2 “多層次傳銷管理法施行細則”

修正日期：民國 104 年 10 月 07 日

1. 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。
2. 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。
3. 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。
4. 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。
5. 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。

6. 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。
7. 本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。
8. 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。
9. 本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：
- 一、事業整體及各層次之組織系統。
 - 二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
 - 三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
 - 四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
 - 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
 - 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
 - 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。
10. 多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。
11. 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。
12. 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。
13. 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。
14. 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。
15. 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。
16. 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。
17. 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。
18. 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。
19. 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、違法後後悔實據及配合調查等態度。
20. 本細則自發布日施行。

附錄 3 “商德約法”

商德約法

2017年12月22日第十四屆第二次會員大會修正通過。

前言

直銷協會認為，從事直銷行為的直銷商是基於個人關係而建立產品與服務銷售管道，因此對其消費者負有責任。因此，本協會訂立本商德約法，建立基本的公平與道德性之行為準則，主要宗旨在於滿足消費者需求及保護消費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。

以使直銷公司及其直銷商在從事業務行為上可持續遵循本商德約法之準則規範。

一、通則

• 專門用語

商德約法中之專門用語解釋如下：

- 商德約法督導人：由直銷協會指派的獨立個人或團體，其任務是督導會員公司對商德約法遵循，同時根據商德約法負責處理申訴案件。
- 直銷公司：直銷公司是透過直銷體系來銷售其產品的商業組織，並且是直銷協會之會員公司。
- 消費者：向直銷公司或直銷商購買其產品之會員。
- 直銷協會：直銷協會是由直銷公司所組成的全國性協會，代表一個國家的直銷業。
- 直銷商：直銷商由直銷公司授權銷售公司產品及推薦新人加入，直銷商通常無固定銷售地點，並透過產品之說明或展示及服務等方式直接銷售給消費者。直銷商可以是代理商、承包商、獨立經銷商或批發商，受雇或獨立經營，經特許授權等。
- 訂單：包括印刷或手寫的訂單、收據及合約等。
- 產品：包括有形及無形產品及服務。
- 銷售：銷售行為包括拜訪潛在消費者，介紹並示範產品使用方法，接訂單並於買賣成交後送貨及收款。
- 家庭聚會：由直銷商到邀請了其他人聚會的主人家中或其他場所，介紹並示範產品使用方法以銷售產品。
- 推薦活動：任何為介紹他人成為直銷商的活動。

• 協會

每一個國家的直銷協會須承諾採用商德約法主要條文作為營業守則，以作為加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。

• 直銷公司

每一個直銷協會會員公司，均須遵守以商德約法為最低標準之商德規約，方可成為或繼續為直銷協會的會員。直銷協會會員公司亦需公告商德約法及其內容中與消費者及直銷商相關之條款，與如何取得商德約法影本之指引。

• 直銷商

直銷商不直接受制於商德約法，但其直銷公司須要求其直銷商遵守商德約法或公司之營業守則，以作為保有公司之直銷商資格的條件。

• 自律

商德約法是直銷業自律的準則，並非法令。其所要求的職責是一種超乎法令所要求的商業道德。不遵守商

德約法並不直接產生民事責任。直銷公司之直銷協會會員資格被終止者，即不再受制於此商德約法，但是會員公司在離開協會前所從事之活動與交易仍屬本商德約法之適用範圍內。

• 法令

直銷公司及直銷商必須遵守其所在國家之法令，本商德約法並不重述所有法令的規定。會員公司與其直銷商如欲獲得或延續其直銷協會成員資格，嚴守法律相關規定乃為基本條件。

• 準則

商德約法含有直銷公司和直銷商之商德行為準則，各國直銷協會可修改這些準則，但須維持商德約法之基本精神或法令所要求者。商德約法可作為直銷業的準則根據。• 商德約法在本地市場區域外的效力

每一個國家的直銷協會須承諾，要求其會員公司於境外所從事的直銷相關活動亦遵循世界直銷聯盟（WFDSA）商德約法之約束，除非這個境外地區的直銷活動也受到當地直銷協會商德約法所約束，以此作為其加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。若該會員公司並非該當地市場的直銷協會會員而依商德約法提出申訴或被申訴，該會員公司須接受本地直銷協會之商德約法督導人之裁決，且應負擔商德約法督導人於處理申訴案件時所產生之合理費用。此外，商德約法督導人可與該當地市場之商德約法督導人（如有）合作，依以下之優先順序：
(i) 申訴提出國之商德約法準則；
(ii) 提起申訴公司所屬國家之商德約法準則，或
(iii) 至少依 WFDSA 商德約法中的最低標準，來對申訴案件進行審酌處理。

二、有關消費者之營業守則

• 禁止行為

任何直銷公司或其直銷商都不可從事具有誤導性、欺騙性、錯誤性、不道德或違法的業務或招募行為。

會員公司應確保不得發表任何可能誤導潛在消費者或直銷商之聲明、保證或推薦。

• 表明身份

開始介紹直銷計畫時，直銷商即應自動向潛在的消費者表明身分並告知其代表的公司、銷售的產品及拜訪的目的。在聚會銷售中，直銷商應向主人及在場參加聚會者，表明聚會的目的；並應在合理的時間下，以有禮的態度與參加聚會者接觸。如參加聚會者要求停止銷售說明或產品展示，應立即停止。會員公司與直銷商並應依法令要求保護消費者、直銷商或任何人所提供的個人資料。

• 說明及示範

會員公司與其直銷商所提供給潛在與現任直銷商或消

費者的任何有關事業機會與權利義務的資料、產品的說明及示範，都必須完整與正確，尤其是關於產品價格或分期付款價格、付款方式、猶豫期或退貨權利、品質保證及售後服務，送貨等事項。會員公司與其直銷商不應提供未經證實的資訊，或對外作出無法達成的承諾。會員公司與其直銷商不得運用不實、不公平或欺騙性的方式對潛在與現任的直銷商或消費者進行推薦或銷售行為。針對消費者的疑問，直銷商應提供易懂與確實的解答。如需提供產品相關聲明，直銷商應僅止於提供經會員公司所授權的產品聲明內容。

- 答覆問題

直銷商應明確答覆消費者所提出有關產品及買賣的問題。

- 口頭承諾

直銷商對產品的口頭承諾，不得逾越其公司授權的範圍。

- 訂單

於買賣成交時應給予消費者一份書面訂單或收據，上面應列出直銷商及其所屬公司的全名、事務所或住居所地址及電話號碼，並應詳列買賣條款。所有條款須清楚易讀。如果交易行為非透過面對面的銷售方式，如透過信函、電話或網路，訂單或收據需在事前準備妥當並於交付產品之同時提供予消費者，或者提供可列印或下載的訂單。訂單或收據內容必須清楚、易讀與明確。

- 產品聲明、品質保證及售後服務

直銷公司與所屬直銷商，針對產品所做出的聲明必須具有效與可靠的證明，並且絕不可誤導消費者。消費者對產品所下的訂單必須即時處理與完成。訂單或其他附件或產品上，應明列品質保證條件、售後服務的方式及範圍、保證人的姓名住址、買方所享有的保證期限及補償辦法。

- 文宣

促銷文宣、廣告或郵寄信件均不得刊載誇大不實、欺騙性或誤導性的產品介紹、聲明、描述、照片或插圖，而應印有公司或直銷商之全名及地址或電話。

- 薦證資料

直銷公司及直銷商不得引用未經授權、不實、過期、已作廢的證明書或擔保書來誤導消費者。

- 比較及詆毀

直銷公司及直銷商不得使用容易誤導且有違公平競爭原則的比較方式，作為比較的論點。須公平且根據事實並有明確證據。直銷公司及直銷商不得以直接或影射方式來詆毀任何公司或產品。直銷公司及直銷商不得冒用其他公司之名稱或產品之商標以獲取不當的

利益。

- 猶豫期及退貨

不論是否法令有規定，直銷公司及直銷商應在訂單或其他文件上，明列消費者得在一定期間內隨時解除或終止合約，返還所購產品及取回貨款的猶豫期條款。若直銷公司或直銷商所提供的是無條件退貨者，應書面明列之。

- 尊重隱私權

直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。並應於消費者要求停止時，立即中止產品示範或直銷計畫說明。

- 正直原則

直銷商不得濫用消費者的信賴，應顧及對方商業經驗的不足，不得利用對方之高齡、疾病、理解力之不足或缺乏語言能力。

- 引介式推銷

直銷公司及直銷商，不得以介紹其他消費者給賣方即可享受折扣或折現之方式，來引誘消費者購買產品或服務，若此種折扣或折現優待並無任何保障時。

- 送貨

直銷公司及直銷商應確保消費者所訂購的產品能按約定時間準時送達。

三、有關直銷商之營業守則

- 直銷商之遵循

直銷公司應要求其直銷商遵守本商德約法或相類同的營業守則，以作為加入公司的直銷體系成為直銷商的條件。

- 推薦活動

直銷公司及直銷商不得有誤導、欺騙或不公平的推薦行為。

- 資訊

直銷公司提供其直銷商有關直銷創業機會及其權利義務的資料應詳盡且正確，直銷公司不得對推薦對象提出不實的言論或無法實現的承諾。直銷公司不得以錯誤或不實的方式，向推薦對象表示有關直銷創業機會的各種好處。

- 獎金及獎金清單

直銷公司應提供一份周期性的各項獎金清單予直銷商，例如銷售、購買、所得細目、佣金、獎金、折扣、運費、取消訂單及其他相關的事項，並應根據直銷公司和直銷商間的安排，所有應付款項應準時支付，且不得有不合理的扣留。直銷商領取之獎金應來自提供給消費者之產品或服務之銷售。獎金計算可基於直銷商或其下線自身使用或銷售給消費者之產品數額。

直銷商不應藉由招募新進直銷商進入事業體系獲取獎金。

- 收入聲明
直銷公司及直銷商不得以誇大、誤導或錯誤性方式呈現直銷商實際或可能達到的銷售業績及收入。若提及任何收入或銷售業績，均須有可證明之事實及文件作根據。對於可能被推薦加入之新人，直銷公司及直銷商必須做到：告知其實際收入及銷售額因人而異，且取決於銷售者本身之銷售技巧、投入時間、努力程度及其他因素。此外，並應提供其相關資訊，使其對可能收入作出合理評估。
- 契約關係
直銷公司應提供其直銷商一份經過雙方簽署的契約書或聲明書，此契約書或聲明書應詳列雙方基本的權利義務關係。直銷公司應告知直銷商其應負的法律責任，如營業執照、入會登記及稅金等。
- 費用
直銷公司及直銷商不得向其他直銷商收取於當地市場標準下明顯不合理的高額入會費、訓練費、經銷權費、業務推廣資料的費用，或任何有關加入直銷業或維持直銷商身分之費用等。任何基於加入直銷業或維持直銷商身分之費用所生之獎金，實質上等同藉由招募新進直銷商進入事業體系而獲得之報酬，應禁止之。
- 尊重隱私權
直銷公司及直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。直銷商及直銷公司應採取適當方式確保所有由消費者、可能之消費者、或直銷商所提供之個人隱私資料受當地相關法律規定所訂標準之保護。
- 存貨
直銷公司不得要求或鼓勵直銷商購買無法在合理時間內銷售或使用之過量存貨。直銷公司應採取明確與合理措施以確保直銷商銷售給下線或消費者之產品為實際消費或轉賣所購買的產品或服務，才能領取獎金。直銷公司或直銷商若要求或鼓勵其他直銷商購買不合理數量之產品庫存或輔銷品，將被視為違反公平性且具欺騙性之行為。商德約法督導人得以任何適合之方式確保任何直銷商不因前述行為而受重大財務損失。商德約法督導人若發現會員公司有任何錯誤性、誤導性或欺騙性之招募行為，得以任何適當方式確保任何申訴人不因前述行為而受重大財務損失，包括但不限於要求該違規會員公司買回該申訴人先前購買之任何產品庫存、文宣材料及輔銷品。
- 其他文宣資料

直銷公司應禁止其直銷商販賣給其他直銷商未經公司授權或不符合直銷公司營業守則之任何文宣與資料。直銷商販賣公司授權之任何物品應遵循下列原則：

- (1) 使用公司正統資料；直銷公司並應確保直銷商個人製作之輔銷文宣品，完全符合商德約法，不可誤導或欺騙消費者。
- (2) 不得強制下線購買輔銷文宣品。
- (3) 輔銷文宣品需為合理價格，且直銷商不得自銷售輔銷文宣品中取得顯著利益。
- (4) 提供與公司相同之退貨保證。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，並達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。

- 教育及訓練
直銷公司應提供直銷商適當的教育及訓練，使其以誠信的方式經營並應竭其所能地確保其直銷商所製作的行銷或訓練素材符合本商德約法的規定，而無虛構、誤導或欺騙性。直銷公司並應禁止直銷商要求他人購買與其政策與制度不符的素材。教育訓練可透過訓練課程，或事業手冊，或事業指南，或視聽資料來進行。直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，以達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。直銷商在販售公司所核准的行銷或訓練素材時，無論以書面或電子檔案的形式呈現，都需遵守以下規定：
 - (1) 只使用符合該直銷公司標準的素材；
 - (2) 不應硬性要求購買素材；
 - (3) 所提供素材的價格不應高於其他在市場上類似素材的價格；
 - (4) 需提供與該直銷公司相同的書面退貨規定。取獎金，並達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。
- 終止契約
終止直銷商契約時，直銷公司應接受直銷商之退貨並買回可供再銷售之存貨，包括業務推廣資料、輔銷器材及創業資料袋，並依據相關法令所訂標準，向直銷商買回可供再銷售之存貨，但可扣除直銷商購買該批存貨時所獲得的獎金。

四、有關直銷公司之間的營業守則

- 原則
直銷公司應對其他直銷公司公平相待。直銷公司從事

與其他直銷公司相關的活動時，都應遵守此商德約法與所有法律規定。直銷公司與其直銷商皆不可針對其他直銷公司的銷售機會、產品作出誤導性的比較，任何比較必須有客觀與正當的事實依據與證明。直銷公司與其直銷商，無論是以直接或間接的手法、或以虛構或誤導的方式，皆不可毀謗其他直銷公司或其業務、產品，並且不得以任何不公平的方式，利用他人的品牌、商譽、生意、商標來享有不當好處或利益。

- 勸誘
直銷公司及直銷商不得向其他公司的直銷商，以有計畫性的誘導方式，來慫恿其離開或勸誘其加入自己的組織。
- 詆毀
直銷公司不得且不得允許其直銷商，不公平的詆毀其他公司的產品、業務計畫或該公司的其他事項。

五、商德約法之施行

- 直銷協會之職責
直銷協會應指派人員負責處理申訴案件。協會應在合理的範圍內，盡其所能妥善處理申訴案件。
- 直銷公司之職責
直銷公司之首要職責即遵守本商德約法，應建立、公布與執行處理申訴案件流程，以確保所有申訴案件迅速地獲得解決。若有違反商德約法的情形發生。例如申訴人提出申訴，因提供產品的直銷商，運用不當言解說所欲販售之產品，致申訴人被誤導而購買，直銷公司應迅速進行申訴調查，並在需要的情況下，執行必要與適當的行動，並對調查後所發現的不良行為進行補救的動作，且應在合理的範圍內盡其所能滿足申訴人之要求。
- 直銷公司的行銷規範
直銷公司應竭盡所能地告知其員工與直銷商，在行銷其產品時，有遵循本商德約法的義務。直銷公司不應以任何方式企圖勸說、引誘或遊說其他公司違反本商德約法。企圖誘導違反本商德約法乃視為本商德約法之違反。
- 必要的規範宣傳
所有直銷公司都需對其直銷商與消費者宣傳直銷協會商德約法與宣導違反商德約法的處理流程，並需要做到下列至少一項。於完成上述作業後，每年向直銷協會呈報其運作狀態與變動狀況：
 - 直銷公司的網站上需包含直銷協會商德約法與處理違反商德約法的明確流程。
 - 直銷公司的網站上需將能導入至直銷協會商德約法網頁的連結放於明顯位置，並宣導違反商德約

法的處理辦法。

- 直銷公司的網站上需說明當糾紛案件發生時，申訴人在依據商德約法申訴處理辦法下，如對解決方式仍有不滿，應如何將違反商德約法之案件呈報給商德約法督導人，同時需提及資料來源為直銷協會商德約法網頁。
- 商德約法聯絡人
直銷公司之商德約法聯絡人須負責促進該公司遵循此商德約法之規範，此聯絡人同時是該直銷公司向其直銷商、員工與消費者及一般大眾宣導直銷協會商德約法的主要窗口。被申訴人之商德約法聯絡人須負責回覆申訴個案中由商德約法督導人所提出的質疑。
- 商德約法督導人
直銷協會理事會應指派獨立個人擔任商德約法督導人（督導人）之職，任期為兩年。在任期間，直銷協會理事會除有正當理由外不得解除督導人的職務，理事會應提供充足的權限以使督導人完整地執行在本商德約法中所賦予的職責。商德約法督導人僅直接對理事會負責，並應採取適當行動來督導直銷公司遵守商德約法，並應妥善處理因違反商德約法而產生的申訴案件。有關督導人之權責事項，授權協會理事會，於商德約法施行細則訂定之。
- 違反商德約法之處分
違反商德約法之處分可由直銷公司、直銷協會或商德約法督導人自行決定，其中包括取消訂單、退回訂購產品，返還價金或其他適當的處分，包括告誡涉及違反的直銷商，終止直銷商與直銷公司契約關係、告誡涉及違反規範的直銷公司，終止協會會員資格，及公布該處分。
- 申訴之處理
直銷協會另訂立「商德約法申訴處理辦法」作為處理依據，以確保直銷公司、直銷商及消費者間，因違反商德約法所產生之申訴案件的收件迅速，且於合理期限內提出申訴案件解決方案，並免費處理申訴案件；「商德約法申訴處理辦法」之修訂，授權協會理事會，依多數決為之。
- 直銷公司之申訴
直銷公司對另一直銷公司之申訴，應交由商德約法督導人處理。

免責聲明：

本文件中所提到的資訊不提供任何醫療及商業建議。本文件中所提到的資訊並非建立醫患關係。力曼方不保證各獨立經銷商參與本文件所提及的商業機會所產生的任何收入。如一般商業行為一樣，每位獨立經銷商的結果可能基於獨立經銷商的個人能力，業務經驗，專業知識與動機而會有所不同。

為增進傳銷夥伴宣導之便利，歡迎參閱或自行下載傳保會最新DM (網址：<http://www.mlmpf.org.tw/>，路徑「首頁 / 最新消息 / 基金會公告 / [2018-03-29]」)。

稅務須知

1. 免申報年度進貨金額：

力曼公司依據台財稅字第 09800091550 號辦理，已依法向行政院公平交易委員會報備經營多層次傳銷業務，如其個人參加人年度進貨金額等於建議售價總額，並將建議售價標示於商品上者，得免依本部 83 年 3 月 30 日台財稅第 831587237 號函規定，計算個人參加人營利所得，並免填報進貨資料申報表。

2. 獎金領取、年度扣繳憑單及二代健保補充保費扣費證明說明

	本國籍個人	外國籍個人	本國籍 / 外國籍法人
領取獎金	台灣本國人領取獎金 金額達 20,000 元 (含) 以上需扣繳 10% 扣繳稅款及 2.11% 二代健保補充保費，扣除以上費用後淨額後支付。	1. 居留者 (於一課稅年度內在中華民國境內居留合計滿 183 天以上者) 應提供居留證號碼，領取獎金之金額達 20,000 元 (含) 以上 需扣繳 10% 扣繳稅款及 2.11% 二代健保補充保費，扣除以上費用後淨額後支付。	法人必須開立發票 (獎金金額 +5%VAT) 給力曼公司，力曼公司於收到發票後支付獎金。
年度所得稅申報	<p>1. 為響應政府推動節能減碳之無紙化政策，本公司採用網路電子申報獨立經銷商之年度所得扣繳申報，不提供紙本之扣繳憑單及二代健保補充保費扣費證明。</p> <p>2. 依據所得稅法第 94 條之 1 規定，納稅義務人為在中華民國居住之個人，適用免寄發扣繳憑單。</p> <p>3. 你可以透過以下管道查詢扣繳憑單 (1) 以自然人憑證、已申辦「健保卡網路服務註冊」之全民健康保險保險憑證透過綜合所得稅結算申報軟體於網路查詢。(2) 於 5 月申報綜合所得稅期間，向國稅局臨櫃查詢。(3) 向公司申請填發扣繳憑單。</p> <p>4. 你可以透過以下管道查詢二代健保補充保費繳費資料 (1) 以自然人憑證或已申辦「健保卡網路服務註冊」之全民健康保險憑證透過「健保署全球資訊網」於網路查詢。(2) 於 5 月申報綜合所得稅期間，使用自然人憑證或已申辦「健保卡網路服務註冊」之全民健康保險憑證，透過綜合所得稅電子結算申報軟體，查詢健保費繳納額。(3) 向公司申請二代健保補充保費扣費證明紙本。</p>		法人依台灣稅務法規於年度結算時，申報營利事業所得稅，有盈餘時按台灣所得稅法繳交營利事業所得稅。

3. 獨立經銷商具備以下資格並於入會時檢附相關證明文件，即可於領取獎金時免扣取補充保險費。

免扣取對象	證明文件
無投保資格者	無投保資格者：主動告知後，由扣費義務人向健保局確認。
第 5 類被保險人 (低收入戶)	鄉(鎮、市、區)公所核發的有效低收入戶證明。
專門職業及技術人員自行執業者 (以執行業務所得為投保金額)	投保單位出具的在保證明。
自營作業而參加職業工會者 (以執行業務所得為投保金額)	職業工會出具的在保證明或繳費證明。

RIMAN

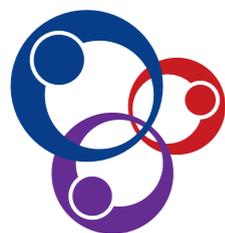
TAIWAN

力曼有限公司

地址：台北市信義區忠孝東路四段 563 號 10 樓 電話：(02)2762-2588

客服信箱：cs.tw@riman.com 官網：riman.tw

互助互信互利 共創傳銷榮景



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation
地址：10487台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 09:00~12:00；13:30~17:30
服務電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096
服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw
網址：http://www.mlmpf.org.tw

傳保會



LINE@



facebook



YouTube



服務項目

法律諮詢

由優秀律師提供諮詢、協助解答多層次傳銷相關的法律問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約。

電子報

自104年6月起傳保會定期推出「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，除提供已繳費之傳銷事業及傳銷商外，並歡迎民眾於傳保會網站訂閱。



專業知能

教育訓練

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

研討會

研討會為傳保會年度大型活動針對特定主題邀請學者專家進行研討，同時也針對傳保會的運作做概況報告。



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation





八大任務

傳保會之任務以協助解決傳銷民事爭議，增進傳銷法令知識為使命

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

調處程序

調處申請 → 審查 → 調處 → 程序終結



繳費申請

傳銷事業/傳銷商 繳費申請入口

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



傳銷事業繳費入口

傳銷商繳費入口



爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 一、簡介：已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向傳保會申請調處。
- 二、傳保會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解；若雙方無法和解，任一方可向傳保會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。
- 三、申請要件：（一）申請人須為已向傳保會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。（二）調處案件須為因多層次傳銷所產生之民事爭議。（三）調處案件須未曾向傳保會申請調處之爭議案件。



輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

當傳銷市場蓬勃發展的同時，產業內對於紛爭解決的需求亦應運而生，而傳銷事業是否具備健全的紛爭處理機制，對內除了消化紛爭處理的需求；對外更關乎了社會對整體產業的信賴及穩定感。

- 一、輔導：由傳保會提供資源，輔導傳銷事業建立或完善其紛爭處理機制，以達到有效減少紛爭及爭議訴訟案件的可能性。
- 二、評鑑：配合輔導成效，傳銷事業得以透過傳保會的評鑑，檢視自身紛爭處理機制的實行成效，強化傳銷商對產業信心的同時亦提升產業自律的形象。

