

HUGHES
INTERNATIONAL

休斯國際 事業手冊

目 錄

第一篇 休斯國際

第二篇 營運規章

第一章 專有名詞定義

第二章 如何成為傳銷商

第三章 傳銷商權益

第四章 傳銷商義務

第五章 傳銷商資格之變動與維護

第六章 訂貨、收款、取貨

第七章 相關名稱之使用

第八章 解除/終止契約退貨辦法

第三篇 獎金制度

第四篇 附 件

【多層次傳銷管理辦法】

【多層次傳銷管理法施行細則】

【財團法人多層次傳銷保護基金會宣傳DM】

第一篇 企業文化-堅守安全安心

休斯國際秉持著大股東-味王食品65年堅守安全與安心，擁有65年悠久歷史的味王，對產品品質與安全的堅持，是工作的核心動力，味王的嚴謹與專業，深植於休斯國際，我們承諾將這份安全與信任延續至休斯國際的產品中，我們相信，只有安全可靠的產品，才能贏得市場的信心。

科學為基礎

在休斯國際，我們重新定義保健食品的新標準，以科學為基礎，我們集團擁有專業研發團隊及先進的實驗室，致力於創新研發，產品獲得多項國際專利及美國、台灣等國家品質認證，確保每一項產品都能提供您健康的需求

誠信為原則

誠信是我們的價值核心，我們堅持不使用對身體有害的成分，並致力於提供安全、可靠的產品，讓您選擇休斯產品能夠充滿信心與信任。

生活為目標

我們的目標就是將健康融入您的日常生活，我們提供優質的產品，讓您在享受美好生活的同時，也能保有身體健康。

安心為保障

安心是我們對您承諾，嚴格把控生產流程，確保產品品質，讓您可以安心與放心的食用產品。

科學創新的力量

我們堅信，透過科學與創新可以改變健康管理方式，運用世界多國專利的RenoSorb®專利技術，有效提高保健品營養成分吸收效益，讓您可以簡單擁有健康新生活

創造優質的健康生活

在休斯國際，我們不僅僅提供優質的產品，更打造提升生活品質的機會，讓您實現身體健康的同時，也能享有優質品質的生活，邀請您一起來探索休斯國際打造的優質健康生活。

在休斯國際，你可以幫助自己獲得健康，也可幫助他人圓夢，豐富自己與別人的生活品質。恭喜您選擇休斯國際，接下來透過公司全球化事業的規劃方向，簡單易懂的獎勵機制，與團隊間的互助合作，展開屬於您的全新生活，幫助更多的人，一起邁向成功的休斯健康生活。

第二篇 營運規章

第一章 專有名詞的定義

1-1 (制定目的)

為訂定本公司多層次傳銷事業與傳銷商相互間之權利義務，並促進相互間關係之和諧、保障各傳銷商在多層次傳銷事業中獲得利益、俾使每一位傳銷商在多層次傳銷運作中均享有公平、合理的獲利機會，特制定本營運規章。

1-2 (名詞定義)

本營運規章相關之名詞定義如下：

1. 休斯國際：

係指休斯國際生活事業有限公司以多層次傳銷方式銷售產品和課程。於此運作下，自願參加之人，參與此多層次傳銷方式傳銷產品並進而由傳銷商產生傳銷網組織，所形成之事業而謂之。

2. 傳銷商：

「本契約所稱之『傳銷商』即為多層次傳銷管理法所稱之『傳銷商』」。

係指自願參加休斯國際事業且自願遵行休斯國際事業營運規章、並獲本公司同意授予銷售權銷售本公司之產品，並可推薦自願參加之他人申請成為休斯國際事業傳銷組織成員稱之。

3. 推薦人

推薦他人申請加入休斯國際，並獲得本公司授與傳銷商資格者。

4. 被推薦人

經由本公司傳銷商推薦而加入休斯國際，並獲得本公司授與傳銷商資格者。

5. 安置人

推薦人推薦傳銷商將其放置轄下組織中某傳銷商之左右任一邊，某傳銷商即為安置人。

6. 經銷權：

係指傳銷商經本公司授與依據事業營運規章與獎勵辦法所明訂之一切資格、級別及權利。

7. 公司產品：

係指本公司或其委託之廠商製造或供應之產品，而供傳銷商依據營運規章銷售或使用之產品。

第二章 如何成為傳銷商

2-1 (資格之取得) 傳銷商申請資格：

一、未滿十八歲或經法院為監護宣告之無行為能力人，不得申請為「傳銷商」。

二、法人、年滿十八歲以上具完全行為能力者之成年人。

三、夫妻可以一起被推薦為單一傳銷商，意即夫妻兩人不能被不同的推薦人所推薦，但夫妻可以互相推薦成為上、下線關係之傳銷商。

四、傳銷商個人至多可以取得七個經營權。

五、若夫妻於婚前即為傳銷商，且不在同推薦人組織之下，雙方建立婚姻關係後，必須在婚後 30 日內通知休斯國際。必須選擇其一經銷權經營，待休斯國際收到通知後，會終止另一個經銷權。

六、以公司行號加入者，除負責人繳交個人證件影本外，需再檢附公司行號相關營利事業登記證、公司章程、股東名冊文件影本，且須具備可開立"佣金收入"之發票。由於帳號下的任何股東、合夥人、成員或經理人本身皆屬一個共同經營實體，對於該股東、合夥人、成員或經理人，也必須為該經營實體提供必要的資訊。

七、非中華民國國民之申請人，於台灣地區運作組織者，須同時檢附居留證及護照影本或已設立公司行號之相關證明資料，始得申請授權。

符合申請資格者，自願參加並向本公司主動提出申請為「傳銷商」，並經公司核可，或經公司現有傳銷商推薦並向公司主動提出申請參加且經核可，並簽訂契約書者，始取得休斯國際事業合格傳銷商資格。

2-2 (傳銷商之申請義務及入會程序)

一、申請人應詳細閱讀「休斯國際事業營運規章」，了解交易須知及「多層次傳銷管理辦法」等相關法令，並願意遵守本公司及中華民國政府相關規定。

二、入會程序：

1. 一位合格休斯國際傳銷商為推薦人。
2. 身分證正、反面影印本(居留證正反影本及護照影本)。
3. 若以公司形式加入，須另附上營利事業登記證、公司章程、股東名冊及負責人身份證影本。
4. 如以營利事業名義加入者，僅能以公司負責人為傳銷商。
5. 金融機構存摺封面影印本。
6. 傳銷商申請同意書，必須由申請人親筆簽名，休斯國際方可受理申請加入。
7. 填寫【傳銷商申請同意書】。
8. 向休斯國際繳交 1200 元入會費，取得『傳銷商資格』。
9. 由推薦人向休斯國際提出申請，待審核授權傳銷商編號，您就成為休斯國際的傳銷商。(本公司保有傳銷商申請加入之最終核可權)。
10. 可由本公司網站登入申請加入，所需書面資料必須本人簽名後郵寄或 email 至休斯國際，否則將影響獎金領取；亦可至休斯國際櫃檯以紙本申請加入。
11. 核對填寫資料、審查推薦人資格，登錄檔案。

三、資料未齊全者，務必於加入十四日內補正，逾期視同未辦理加入。

四、完成以上手續後，申請人保存傳銷商申請書副本，公司會保留傳銷商申請書正本作永久存證。

2-3 (特別注意事項)

1. 申請人填寫『傳銷商申請同意書』時，若因錯誤更正，其更正部份須蓋原申請人私章或親筆簽名確認，否則該申請書公司不予受理。
2. 除非無法輸入電腦，申請人完成申請加入手續後，所交予公司的『傳銷商申請同意書』上『推薦人』『安置人』部份不得更改。

2-4 (經銷權之授予)

本公司於受理申請並經核准後，即成為公司傳銷商，允許其參加「休斯國際」事業經營權利，惟經銷權之授予除受本營運規章〔3-4〕例外規定限制外，本公司保有此項申請是否核准之絕對權力。

偽稱具有本公司之經銷權登錄者，本公司依法訴追詐騙、偽造及損害名譽。背涉案人經銷權並解除傳銷商資格。

2-5 (傳銷商之解除)

新加入之傳銷商，得於參加日起三十天內，隨時以書面通知本公司，自願解除其傳銷商資格。違反本營運規章〔3-3、3-4、3-6、3-8、3-9、3-11、5-5、8-2、8-3、8-5、8-6〕規定者，當然解除傳銷商資格。

2-6(經銷權有效期限)

本公司傳銷商自契約完成日起經營權期限為期一年，須每年繳交續約費600元方始完成續約。

2-7 (禁止申請條件)

經終止經銷權或解除傳銷商資格者，六個月內不得再申請為傳銷商，並不得以他人名義經營本事業，若經發現即終止被使用名義者之經銷權及解除傳銷商資格，並將其所發展之傳銷網路回歸其原有推薦人下之傳銷網。同時本公司有權訴追相關侵權之民、刑法等法律責任。

2-8 (費用之退回)

申請終止經銷權之傳銷商，於本公司受通知之日起三十天內，依據本營運規章[解除/終止契約退貨辦法]辦理相關手續後，退還其所繳交之費用。

2-9 (重新申請之資格)

經終止經銷權與解除傳銷商資格之傳銷商，若依規定重新加入者需以新傳銷商資格認定，其原有之資格均取消。

第三章 傳銷商權益

3-1 傳銷商之進貨

傳銷商得視銷售能力,購買適量之產品或業務輔銷品以滿足個人需求量,傳銷商收到產品時應立即檢查產品,如發現產品有瑕疵或產品不符時,應於到貨日起七個日曆天內,連同訂貨單及原始發票向休斯國際提出換貨申請,逾期則視同承認其所受領之產品。

為避免傳銷商囤貨,傳銷商每次進貨須保證其個人已銷售或消費其前次所進產品之70%(以上)。

3-2 傳銷商之推薦

傳銷商有權推薦他人成為新傳銷商,推薦時須告知被推薦人下列事項,不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示:

- (一) 本公司傳銷計畫暨獎金制度及參加條件
- (二) 本公司營運規章、作業須知及多層次傳銷相關法令
- (三) 傳銷商應負之權利及義務、退出本公司傳銷計畫之條件即因退出而生之權利義務
- (四) 商品或課程之種類、性能、品質、價格、用途及其他有關事項
- (五) 商品或課程瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍
- (六) 傳銷商取消或退出休斯國際事業經銷權之權利義務
- (七) 其他中華民國政府中央主管機關所指定之事項

休斯國際必須提供完整事業資料給新傳銷商。

推薦人除了第一項應告知事項及責任外,不得對被推薦人提出下列任一要求：

- (一) 購買或儲存推薦人自定金額之產品
- (二) 購買非休斯國際產品

3-3 銷售

傳銷商使用經銷權銷貨時應藉由休斯國際制定之正式文件內之說明與產品標籤上之表示使用方法與注意事項來銷售產品。

傳銷商使用經銷權銷貨或推薦課程時,不得以惡意或誇大不實之方式說明產品之任何功能,若有因此導致休斯國際名譽受損者,應負法律責任及賠償責任。休斯國際得立即終止經銷權與解除傳銷商資格。

傳銷商使用經銷權銷貨時,不得表示其銷售係屬享有獨家銷售權或區域獨家銷售權。

傳銷商因購買休斯國際,或銷售休斯國際產品予第三者時所發生之一切稅捐,依照中華民國稅法規定概由傳銷商自行負擔,與休斯國際無涉。

3-4 經銷權之限制

以法人形態申請加入休斯國際事業者,經銷權僅授予法人之負責人,惟該法人不得以法人名稱或其他股東私人名義擅自表示並使用經銷權經營休斯國際事業時,一經違反,休斯國際得立即解除並終止該法人之經銷權。

傳銷商不得以他人名義加入並經營休斯國際,否則須自負相關之民、刑事等法律責任,若因此而損害休斯國際權益及信譽時,休斯國際有權追訴相關法律責任。並終止其經銷權及解除傳銷商資格,並有核定其下線傳銷網歸屬之權利。

3-5 傳銷商須知

傳銷商應瞭解其與休斯國際之一切買賣行為皆以獨立個體之締約身份為之。傳銷商不得於任何交易中表示其為休斯國際授權之代表人、代理人、委任人或受雇人;亦不得代表休斯國際有任何意思表示或保證。

傳銷商之權利僅於經銷權有效期間內享有銷售休斯國際產品及推薦傳銷商,並得履行傳銷商之義務。

傳銷商必須讓下線傳銷商瞭解上、下線關係,乃是獨立個體傳銷商。

傳銷商對其所推薦之下線傳銷商有輔導、訓練及激勵之責任。

3-6 傳銷商違反義務之處置

傳銷商應明瞭非經休斯國際事先書面同意或該項事實聲明與規定已於休斯國際正式文件上公佈,不得對休斯國際於產品做任何請求、主張、保證或聲明。傳銷商違反上述規定所造成休斯國際之一切有形、無形損失或法律責任,由傳銷商自行負責,休斯國際並得以書面通知終止經銷權及解除傳銷商資格。

3-7 法令之遵守

傳銷商應遵守中華民國之一切法令規章,並應避免傳銷商行為造成休斯國際生活事業有限公司涉及或遭受任何訴訟行為與損害賠償。

3-8 破壞權益之行為

傳銷商行使經銷權(如銷售、推薦、輔導等行為),不得有任何破壞休斯國際名譽、權益或損害其他傳銷商權益之行為。否則休斯國際對其有停止供貨;並終止經銷權及解除傳銷商資格之權,並得請求商譽損害賠償。

3-9 違反條款之處置

傳銷商若違反以上營運規章之各條款及其他休斯國際營運規章禁止行為,其情節嚴重者,除解除傳銷商資格外,且永遠喪失重新申請加入休斯國際事業傳銷商之資格,並追究商譽損害賠償及其他相關法律責任,另其所購買之商品均不予退換貨。

3-10 營運規章之修改

休斯國際為因應市場結構變化及業務要求或法令變動,於兼顧傳銷商權益下,得依中華民國政府相關規定修改營運規章,傳銷商並應遵守修改生效後之條款規定。

3-11 禁止之行為

傳銷商若有下列行為之一者,視為違反營運規章之行為,休斯國際得逕行終止其經銷權及解除傳銷商資格,並追

究商譽損害賠償及其他相關法律責任：

- (一) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售休斯國際商品或介紹他人參加休斯國際傳銷組織。
- (二) 假借休斯國際之名義或組織向他人募集資金。
- (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) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- (六) 以不實言論散播並詆毀休斯國際。
- (七) 推薦另一名休斯國際傳銷商加入任何其它傳銷公司;或引見休斯國際傳銷商參與任何活動以導致另一位傳銷商透過它人推薦加入任何其它傳銷公司。

3-12 免責聲明

休斯國際產品使用後狀況會依個人使用方法及生理狀況而有所不同,請依照產品說明正確使用產品。

3-13 法律爭議

傳銷商與休斯國際所發生之任何法律爭議,雙方同意以休斯國際之所在台北法院為第一審管轄法院。

第四章 傳銷商義務

4-1 傳銷商之義務

應與下線傳銷商經常保持聯繫,並應積極參與休斯國際舉辦各類訓練會議,並不定期自行舉辦會議以訓練並激勵下線,對於不能參加之傳銷商應多利用各種管道聯繫,適時的給予必要的幫助,並對下線傳銷商舉辦之活動予以協助及建議。督導其所屬之下線傳銷商均能確實遵守與執行休斯國際之營運規章。

4-2 獎金查詢與計算：

(一) 結算週期:

按週結算,計算週期以7日為一期,間隔為週一0:00起至週日23:59止。

(二) 獎金明細:

獎金明細於當週期結算完成後,傳銷商可登錄系統查看個人獎金相關資料。

(三) 獎金之發放:

業績採週結計算,訂購日起算第1週,第6週當週星期五發放獎金。

傳銷商請提供休斯國際所指定之銀行帳戶(國泰世華銀行),未使用指定銀行帳戶者按筆扣除新台幣30元轉帳服務費。

(四) 獎金計算問題:

1. 關於任何認知獎金計算有誤,請務必七日內向休斯國際提出查證。
2. 親洽休斯國際客服部辦理,並填寫「查詢申請單」或以電子郵件方式申請(需註明:傳銷商編號、姓名、電話、申請事由)
3. 休斯國際對於申請重算原因加以確認,如為認知錯誤需加以解釋說明結案;如為系統計算錯誤,並有明確證明資料,則立即加以修正結案。

4-3 稅務訊息

1. 營業稅：

- (1) 中華民國之商業法人傳銷商均須依公司法規定提交統一編號或稅籍號碼於休斯國際生活事業有限公司。該相關資料將供休斯國際生活事業有限公司申報目的使用。
- (2) 以法人組織型態經營休斯國際事業者：於獎金發放前通知開立『休斯國際生活事業有限公司』為抬頭，統一編號為 00138867 之三聯式發票，並於該發票品名欄中註明「佣金收入」。待發票寄達公司後，始發放含 5% 稅款之獎金。發票當次未寄達者，獎金將予以保留至下一期獎金發放日發放。

2. 所得稅：

- (1) 傳銷商須對其一切收入、自雇與其他相關稅金負責。每年會計年度結束後，本公司將依法提供稅務表格給傳銷商。
- (2) 傳銷商將以獨立契約者條件被課徵個人所得稅。身為一獨立傳銷商者，傳銷商將不被視為員工、特許經營人、合資企業、合作夥伴或代理商。傳銷商須為從事經銷而獲得的收入繳納賦稅。
- (3) 若領取人為中華民國境內之個人，依稅法規定應於發放時按給付總額應扣繳之金額扣繳百分之十的所得稅款，再由扣繳義務人休斯國際生活事業有限公司向政府徵收單位繳納，於次年一月底前開立扣繳憑單，納稅義務人必須憑此申報年度個人所得稅。
- (4) 中華民國境內居住之個人，每次獎金超過 20,000 元（含）以上者，本公司配合政府【二代健保補充費新制】代扣 2.11% 為二代健保補充稅。
- (5) 所謂中華民國境內居住之個人，係指在中華民國境內有住所並經常居住於中華民國境內者，及在中華民國境內無住所但於同一課稅年度在中華民國境內居留合計滿一百八十三天者。若領取人為非中華民國境內居住之個人，應於每次發放時按給付總額扣繳百分之二十，且無論所扣取金額多寡均應辦理扣繳。

第五章 傳銷商資格之變動與維護

5-1（經銷權之變更）

1. 傳銷商於經銷權有效期限內，不得向本公司提出申請變更推薦人。
2. 若原加入傳銷商以個人名義加入，爾後欲更換為營利事業名義加入時，負責人應為原傳銷商不得轉讓於他人，且須提供完整資料向公司提出申請並經核准後使得轉換。
3. 營利事業名義加入，欲更換負責人為傳銷商，須提供完整資料向公司提出申請並經核准後使得轉換。
4. 傳銷商如已加入後，而經法定程序結為夫妻者，依照 2-1 條第四項辦理。

5-2（經銷權之繼承）

傳銷商死亡或喪失行為能力時，可世襲繼承（直系血親子女繼承資格），該法定繼承人須檢具經銷權繼承之申請書、死亡證明書及戶籍謄本等相關證明文件，經本公司核准後始生效力。

本辦法未盡事宜，均依中華民國政府相關法律規範之。

經銷權之繼承由法定繼承人繼承，如繼承人已擁有本公司經銷權時，需擇一經營權繼續經營，另一個經營權簽署切結書放棄經銷權。法定繼承人需於繼承開始之六個月內，檢具相關證明文件，向本公司申請辦理經銷權繼承，申請經核准後始生效力，逾期末辦理者，視同放棄該權利。

法定繼承人同一順序為多人時，可由所有繼承人於六個月內自行協商由其中一人繼承經銷權，繼承者應出具所有繼承人簽名之同意書向本公司申請繼承，若逾期末辦理者視同放棄。

5-3 (經銷權之撤銷)

傳銷商如有違反中華民國法令或本公司營運規章者，經終止其經銷權及解除傳銷商資格者，須於終止經銷權六個月後方可重新申請加入，本公司並有核准與否之權利。

5-4 (經銷權轉讓)

休斯國際事業之經營權於經銷權有效期限內，經銷權可申請轉讓給配偶或直系親屬，其它關係不得轉讓，繼承世襲除外。

5-5 (以他人名義加入)

發現傳銷商如未經他人同意，以他人名義加入本公司經營事業時，公司有權終止其經銷權及解除傳銷商資格，且該傳銷商必須自行承擔相關法律責任。

5-6 (變更申請)

傳銷商各項變更 (含更名、更換銀行帳戶) 時，申請文件應由本人親臨或以掛號郵寄至公司辦理。

第六章 訂貨、收款、取貨

6-1 公司營業時間：

每週一至週五：上午十點至晚上七點。

6-2 訂貨方式：

傳銷商系統線上訂貨。

公司現場訂貨

6-3 付款方式：

1. 線上刷卡付款。
2. 匯款方式付款。
3. 現金付款

6-4 取貨方式：

1. 臨櫃自取。
2. 物流宅配到府。

6-5 若遇公司缺貨，經傳銷商本人同意，則訂單可以保留待貨到後即交付傳銷商，貨未到之前，此PV額可先列入傳銷商積分累計，但如傳銷商於未計算獎金前要求撤銷訂單，則貨款全數退還，但得扣除已列入傳銷商累計之PV額，如已計算獎金，則不得要求撤銷訂單。

6-6 其他注意事項：

1. 收到貨品後請隨即檢查，如屬瑕疵品或產品污損，請於訂貨日起七天內電話通知本公司，並在換貨期限內寄(送)達本公司。
2. 如遇匯款(刷卡)金額不足 (如未付運費) 公司將不予出貨，須等待金額補足後，再行出貨。
3. 如訂貨適逢業績結算日時，在當日 (23:59:59) 前，未將貨款繳清者，其業績不得列入當期業績計算。
4. 商品存放於陰涼通風處，請勿置於陽光直射或潮濕不通風之場所保存。

6-7 配送服務：

1. 運費計算：

訂單金額達新台幣 3,990 元，無需負擔運費。訂單金額未達新台幣 3,990 元，則需負擔物流費新台幣 150 元(僅限台灣本島，偏遠及離島地區不在此範圍內，將另行報價)。

2. 宅配到府服務：

- (1) 運送時間，訂單成立後 3-7 個工作天配送到府，偏遠及離島地區約 5-10 個工作天。
- (2) 若傳銷商因故未取，貨品退回休斯國際，如需再次配送，需先收取新台幣 150 元運費，才能提供再次寄貨服務。
- (3) 若以匯款方式至休斯國際帳戶，於轉帳後將收據留存，註明您的 1. 訂單編號、2. 訂購人姓名、3. 聯絡電話等相關資料，完成後傳真至 (02) 27485185，我們會在收到傳真後儘速與您聯絡。如無傳真機，請打(02)27485085 聯絡休斯國際客服
- (4) 銀行名稱：國泰世華世貿分行 (ATM 代碼 013)
- (5) 銀行帳號：065-03-5016711
- (6) 銀行帳戶：休斯國際生活事業有限公司

第七章 相關名稱之使用

7-1 (商標)

本公司名稱及產品商標均已註冊在案，非經本公司書面同意，不得任意運用、使用，否則視同侵權。

7-2 (著作權)

本公司一切軟、硬體資料之著作，包括刊物、語言、文字、線上及線下所有錄音 (影)、美術圖形、演講、包裝外觀、包裝圖案、產品外觀、攝影等，均受中華民國智慧財產權相關法律之保障。任何人未經許可不得複製、仿制、重製其全部或部份著作，如有違反或損害休斯國際權益及信譽時，本公司視同侵權並保留相關法律追訴權，且即終止其經銷權及解除其傳銷商資格。

7-3 (資料文件)

本公司之正式文件，如因傳銷商個人經銷業務往來之需，應向本公司申請許可後，始可依原文轉載，但須註明「休斯國際同意轉載」之字樣。

傳銷商個人社群媒體之業務資料，非經公司書面同意而展售他人視同侵權，本公司除遵循中華民國之相關法令追究其責任外並終止其經銷權及解除傳銷商資格。

7-4 (影音資料)

本公司主辦任何會議之演講或說明，必須事先取得書面許可始得錄影、重製、仿製、複製而使用、運用之，否則視同侵權。

7-5 (輔銷品)

傳銷商自行設計或自製之輔銷品，須經本公司書面同意後，方可配合銷售使用。此類輔銷品若與本公司之業務相抵觸因而損及公司信譽時，本公司除得請求賠償外並得終止其經銷權及解除傳銷商資格。

7-6 (名稱及標誌之使用)

為維護本公司產品銷售理念及保障消費者對本公司產品安全使用之了解，傳銷商或已解除傳銷商資格者均須遵守下列行為：

1. 為避免違反商標法及其他相關法令，以減少對消費者之干擾和環境之污染，傳銷商不得刊登有關業務或本產品的廣告，或以逐戶電話遊說、於信箱投入傳單、大量郵寄信件，或藉其他類似宣導方法為其業務之推廣。
2. 傳銷商非經本公司同意絕不得於其營業場所外圍展示本公司之名稱。
3. 傳銷商非經本公司同意不得使用本公司或任何本公司產品名稱於任何媒體刊登或播出贊助性廣告。
4. 傳銷商不得擅自生產標有本公司名稱之物品，構成公平交易法之違反以及觸犯商標法之侵害商標。違反此條款之傳銷商或已解除傳銷商資格者均視同侵權，本公司得追訴相關法律責任。

第八章 解除/終止契約退貨辦法

8-1 退出之退貨-解除或終止契約

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。休斯國際事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付休斯國際事業之款項。休斯國際事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由，致商品毀損滅失之價值，及應該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由休斯國際事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

8-2 退出之退貨 – 終止契約

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，退出休斯國際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。休斯國際事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。休斯國際事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由休斯國際事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

8-3 資格喪失

傳銷商自解除或終止契約生效日起，即喪失傳銷商資格，亦不再享有傳銷商應有之各項權益。

8-4 獎金之扣除及追回

退貨貨款得扣除已給付之獎金，若下線退貨休斯國際有權追回已發給其上線之相關獎金，傳銷商退貨時亦需連同退貨商品一併退還，若商品已使用或毀損者，以商品原購買價格扣除之。

8-5 合約(營運規章)違反之罰責

(一)違反合約之處理:

傳銷商依傳銷商合約享受權利，並遵循營運規章各項規定為要件。一旦傳銷商未遵循契約上之義務，其權利將被終止，而休斯國際亦有權終止契約。休斯國際亦可決定免除傳銷商部份或全部不履行之責任。

此外，休斯國際並得：

- 1.以書面通知傳銷商，休斯國際所關切的事項及處理的態度，倘傳銷商繼續不履行時休斯國際將終止傳銷商權利。
- 2.傳銷商因違反合約或可歸責傳銷商事由終止傳銷商權利，休斯國際得拒絕傳銷商退貨申請。
- 3.要求傳銷商提出額外的保證，以確保其行為符合合約之規定。傳銷商可能會更進一步的被要求保證採取某些行動以減輕或緩和或更正其不遵守合約之行為。
- 4.不予承認休斯國際授權與傳銷商之利益，或停止履行休斯國際於合約中的某些義務，包括但不限於表揚、在休斯國際的活動或網站承認資格及參加休斯國際舉辦的活動、訂購商品、制度獎勵計畫、以推薦人身分參與業務等。
- 5.因傳銷商之不履行而停止或限制獎金及其他獎勵之發放。

(二)傳銷商倘有下列任何行為,均會被視為違反合約規定,而受到處分:

- 1.以欺罔或引入錯誤之方式推廣、銷售休斯國際商品或介紹他人參加休斯國際傳銷組織。
- 2.假借休斯國際之名義或組織向他人募集資金。
- 3.以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 4.以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 5.違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- 6.以不實言論散播並詆毀休斯國際。
- 7.推薦另一名休斯國際傳銷商加入任何其它傳銷公司,或引見休斯國際傳銷商參與任何活動以導致另一位傳銷商透過它人推薦加入任何其它傳銷公司。

8-6 (退出退貨之辦理)

1. 退出經營權：

辦理項目	檢附物品及文件
猶豫期間內解除或終止契約 (自訂約日起算30日內退出)	1. 終止契約申請書。 2. 傳銷商事業資料。 3. 原發票
猶豫期間後終止契約 (自訂約日起算30日後退出)	1.終止契約申請書。

2. 退出經營權及退貨：

辦理項目	退款計算方式說明
猶豫期間內解除或終止契約之退貨 (自訂約日起算30日內提出終止契約及退貨)	若傳銷商提出退貨申請即視同退出、解除終止契約。本公司將以原傳銷商購買價格購回。並得扣除商品返還時，因可歸責傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值。 若獎金已發放，則扣除已因該進貨而對傳銷商給付之獎金。退貨時亦需連同退貨商品一併退還，傳銷商若商品部份已使用者，已使用之商品費用，將依照商品購入價格扣除。
猶豫期間後終止契約之退貨 (自訂約日起算30日後提出退貨)	若商品於減損期限內，本公司將以原傳銷商購買價格90%購回。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。若獎金已發放，則本公司得扣除已因該進貨而對傳銷商給付之獎金。退貨時亦需連同退貨商品一併退還，傳銷商若商品部份已使用者，已使用者之商品費用，將依照商品購入價格扣除。

3. 產品減損計算說明：

(1) 本公司買回商品或退還商品，其減損標準如下：

自可提領之日起於30日內	原價買回
自可提領日起第 31 日至第 60 日	以原購價格 90%買回
自可提領日起第 61日至第 140 日	以原購價格 70%買回
自可提領日起第 141 日至第 180 日	以原購價格 50%買回
自可提領日起起算超過 6 個月者	不得要求退貨。

- (2) 依據多層次傳銷管理法第 22 條規定，傳銷商依多層次傳銷管理法第 20、21 條規定行使解除權或終止權時，公司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。商品係由第三人提供者，傳銷商依傳銷管理法第 20、21 條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依傳銷管理法第 20、21 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。
- (3) 可歸責傳銷商之退貨處理：下列情況者不予受理退換貨
 - a. 蓄意迫壞。
 - b. 錯誤使用。
 - c. 存放不當外觀遭毀損。
 - d. 經拆封且已使用而無法重新銷售之產品。

4. 退款程序

退貨時，填具「退貨申請書」，經本公司承辦部門確認退貨附件完備後，本公司會在退貨手續完成後 30 日內，完成退款入帳作業。

5. 檢附資料

- (1) 終止契約申請書(申請人本人簽名)。
- (2) 原訂單發票。
- (3) 親自或以掛號郵寄書面文件及退貨產品寄回公司辦理。

8-7 (瑕疵擔保)

1. 若商品破損或瑕疵或產品不符時，皆可向本公司提出因商品瑕疵退換貨之申請，經審查後 3-5 天補送貨品。
2. 若傳銷商收到產品發現上述問題時，應於收貨日起七天內檢同訂貨單及原始發票向本公司提出換貨，逾期則視同承認其所受領之產品。
3. 更換瑕疵品運費：瑕疵品寄回的運費及產品寄出郵資由公司支付。
4. 不可換貨之商品：
 - (1) 人為因素所造成的污穢、毀損、保存不良等商品。
 - (2) 產品已拆封並已明顯使用。

第三篇 獎金制度

傳銷商獎金制度

直接推薦 1 位傳銷商後開始發展組織並領取獎金，以業績不同分別計入不同獎金制度計算，業績區隔為新增業績，複購業績，分別將不同業績及計算方式的獎金制度說明如下：

一、獎金積分說明

- (1) PV：新增業績以 PV 計算獎金
 - (2) CV：複購業績以 CV 計算獎金
 - (3) PV 值：1PV(CV)=1 美元，133 美元=90PV
 - (4) 獎金結算：獎金採週領，PV(CV)計算獎金後 x30 為台幣獎金。
 - (5) 週結：加入日起算第1週，第6週之星期三發放獎金至指定帳戶內。
- (獎金結算後，傳銷商如獎金有誤差時，須於獎金結算後7天內向公司申請查詢)

二、傳銷商：

1. 成為休斯傳銷商：

- ◆ 填寫傳銷商人會申請書。
- ◆ 繳交入會費新台幣 1200 元。
- ◆ 繳交身份證正反影本及本人銀行存摺影本並完成以下三種級別

2. 傳銷商加入級別

(1) 一次購買完成 (首購產品)

H1級	一次購買11,970元(含以上)，產生90PV及180CV; 90PV為新增業績，於購買之隔週計算新增各項獎金內，並享有4週的活躍期。 180CV為複購業績，於購買之第五週計算複購之各項獎金內，並享有8週的活躍期。
H2級	一次購買33,000元(含以上)，產生270PV及360CV; 270PV為新增業績，於購買之隔週計算新增各項獎金內，並享有4週的活躍期。 360CV為複購業績，於購買之第五週計算複購之各項獎金內，並享有16週的活躍期
H3級	一次購買59,400元(含以上)，產生540PV及540CV; 540PV為新增業績，於購買之隔週計算新增各項獎金內，並享有4週的活躍期。 540CV為複購業績，於購買之第五週計算複購之各項獎金內，並享有24週的活躍期

- H1 級、H2 級、H3 級，入會方式皆判斷為金額計算
- 活躍期是指具有領取獎金的週期

(2) 升級

任何級別均可在加入日起算 30 日內升級，最高可升級至 H3 級，不限升級次數，升級時只需補足該級別須完成之首購金額，即日起升格為該級別。

超過 30 日後升級，即為原點位原級別金額升級(非差額升級)

- ◆ H1 級升 H3 級---30 天內補足

計算範例：H1 級首購 11970 元

30 天內升級，補足 59400 元之差額 47430 元即日晉升 H3 級

◆ H1 級升 H2 級再 H3 金級---30 天內補足

計算範例：H1 級首購 11970 元

10 天內升 H2 級，補足 33000 元之差額 21030 元

再 20 天內升 H3 級，補足 59400 元之差額 26400 元

級別	H1 級	H2 級	H3 級
金額	11970 元	33000 元	59400 元
新增積分	90 PV	270 PV	540 PV
複購積分	180 CV	360 CV	540 CV
活躍期(免重購)	12 週	20 週	28 週

說明：依級別購買指定金額商品入會，各個級別可獲得新增PV積分及複購CV積分兩項，分別計入不同獎金制度計算。

三、升聘

組織展開後依不同條件可晉升不同聘階，H3 級才可參予，上聘不掉階；上線參與下線分紅，採均分及加權系數兩種方式。當週達聘隔週即可領取全球分紅%，每四週考核。

■ 一星鑽石：

H3級別，直推活躍7人及傳銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達15,000元(取得合格時的當週為第一週，第一週~第四週為一循環，第五週為新循環的第一週，重新累加)。(若未活躍(≠合格)，複購中斷，待複購合格時，再重新累加)

■ 二星鑽石：

H3級別，直推2名一星及傳銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達30,000元

■ 三星鑽石：

H3級別，直推2名二星及傳銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達60,000元

■ 藍鑽董事：

H3級別，直推2名三星及傳銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達120,000元

■ 皇冠董事：

H3 級別，直推 2 名藍鑽及傳銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達 300,000元

五、獎勵制度

直接推薦1位傳銷商後開始發展組織並領取獎金，獎金制度分為兩個部分，以業績不同分別計入不同獎金制度計算，業績區隔為新增業績(PV)，複購業績(CV)。

(一)新增業績 (PV是於加入之隔週計算4項新增獎金)

(1.) 推薦獎金 36% (週結週領)

- ◆ 以直接推薦方式達成後領取。
- ◆ 按照各級別不同傳銷商，推薦獎金代數亦不相同。
- ◆ 領取方式以直接推薦組織計算代數 9 代內下線新增PV計算。

◆直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。

級別	H1 級	H2 級	H3 級
推薦獎金%	直推第一代 20% 直推二代~三代各 2%	直推第一代 20% 直推二代~六代各 2%	直推第一代 20% 直推二代~九代各 2%
領取直推代數	3代	6代	9代
推薦加碼獎金	不分級別，每累積推薦同級別之第三位傳銷商時，推薦人可領取原有推薦獎金 20%之外，推薦人可加碼領取 60%推薦獎金。 不往上給八代x2%上線組織，亦無匹配獎金、幸運回饋及全球分紅，但會撥會所補貼 5%		

■ 說明：推薦加碼獎金屬於個別獎勵加碼的獎金，不能與新增獎金併同發放。

舉例說明

1) A,推薦一位 H2 級別傳銷商，A 可獲得：

H2 級別 $270 \text{ PV} \times 20\% \times 30 = 1620$ 元推薦獎金

合計獎金為：1620 元 (A 往上8代直推體系亦可獲得2%推薦獎金)

2) A,推薦 3 位 H2 級別傳銷商，A 可獲得：

H2 級別 $270 \text{ PV} \times 20\% \times 30 = 1620$ 元 $\times 3$ 位 = 4860 元推薦獎金

第三名推薦加碼獎金： $(270 \text{ PV} \times 60\%) \times 30 = 4860$ 元

合計獎金為：9720 元

說明：推薦第三位之PV，僅撥給推薦獎金(20%+60%推薦加碼獎金)80%及會所補貼5%，其他獎金不予計算。

(2). 匹配獎金32% (週結週領)

◆直推 2 人(左一右一)開始具備領取匹配獎金之資格。

◆尚未完成左一右一之前，左右區積分可累計，但保留積分需已具備完成複購為必要條件。

◆2 線發展 2 區對碰，2 區新增 PV 業績以累積方式計算

◆匹配獎金以小區計算如大區 12,000PV、小區 3000PV，則以 3000PV 計算獎金。

◆大區碰小區後，大區餘數保留直至小區產生新增 PV 業績又再互碰領取獎金。

◆大區業績為無限期保留，符合重購活躍資格該月大區業績累積保留，未符合重購資格者該月大小區業績均不累積。

◆匹配獎金是依各級別不同而獎金百分比不同，分別是 H1 級 8%、H2 級 11%、H3 級 15%，但依新增總業績額最高發放 32%，超過 32%之後啟動 K 值。

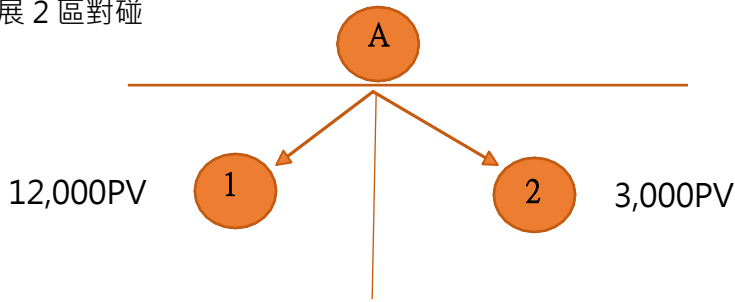
◆封頂的意義是匹配獎金每週最高領取金額。

◆以安置組織計算新增業績。

級別	匹配獎金	週結封頂
H1 級	8%	120,000元
H2 級	11%	300,000元
H3 級	15%	不封頂

計算範例：

兩線發展 2 區對碰



- 2線發展 2 區對碰：
- A 可分為 2 區，1 區碰 2 區以小區計算獎金，大區餘數為 9000PV (保留)

H1 級 $3000PV \times 8\% \times 30 = 7,200$ 元
 H2 級 $3000PV \times 11\% \times 30 = 9,900$ 元
 H3 級 $3000PV \times 15\% \times 30 = 13,500$ 元

(3). 幸運回饋獎金 11% 每層每點位 0.5%，最多 22 層 (週結週領)

- ◆ 成為 H1 級以上資格即具備領取幸運回饋獎金資格。
- ◆ 計算方式為安置組織中所產生新增PV業績計算
- ◆ 領取方式以直接安置組織計算層數
- ◆ 組織成員級別與聘階不同，所領層數也各不相同。

級別	H1 級	H2 級	H3 級
層數	10 層	16 層	22 層
幸運回饋獎金%	0.5%	0.5%	0.5%

舉例說明

A, 為 H3 級別，本週安置組織 22 層內增加 32 位新的 H3 傳銷商，A 本週幸運回饋獎金為 $(540PV \times 0.5\% \times 32 \text{ 位}) \times 30 = 2592$ 元

(4). 會所獎勵 5% (新增PV+複購CV兩項業績總和計算)

- A. 申請資格：二星以上傳銷商
- B. 申請具備條件：
 - ◆ 獨立講解事業計畫能力
 - ◆ 具備辦活動場地及自辦各項活動能力
 - ◆ 自備電腦設備協助打單(入會申請單及複購訂單等各項訂單)
- C. 獎勵辦法
 - ◆ 當會所完成 PV+CV 業績總和 4% 作為公司核准之傳銷商的會所補貼
 - ◆ 當會所完成 PV+CV 業績總和 1%，作為會所推薦人獎勵獎金(推薦人如不是會所負責人則不可領取該項獎金)

舉例說明：

- B 為會所申請人，B 當週完成 PV+CV 業績總和為 5,000 積分，當週 B 會所獎勵獎金為：

$$5,000 \times 4\% \times 30 = 6,000 \text{ 元}$$

- A 為 B 的推薦人，且 A 也是會所負責人，A 可獲得 B 當週會所獎勵獎金為：

$$5,000 \times 1\% \times 30 = 1,500 \text{ 元}$$

(二)複購獎金

- 複購積分CV取得方式，一為入會金額中所包含的CV複購積分，二為加入後第二次起購買產品所產生的CV複購積分。
- CV是於**訂購日起之隔週計算**4項複購的獎金

(1). 消費分潤 (週結週領)

消費分潤: 從CV中提撥 20.833%作為分潤基金

級別	H1 級	H2 級	H3 級
	180 CV	360 CV	540 CV
消費分潤	H1 級消費分潤最高可領取 10,500 元	H2 級消費分潤最高可領取 37,800 元	H3 級消費分潤最高可領取 73,500 元

- H1 級=11,970 元(含複購180 CV)，以複購 180 CV \times 20.833% \times 30= 1125 元作為消費分潤基金。不限領取時間，最多可領取消費分潤 10,500 元，每層依級別領取，最多可往下領至第 6 層，活躍期間依序累積領至 10,500 元為止。(非活躍期，則放棄不可再領取該獎金)。
- H2 級=33,000元(含複購360 CV)，以複購360 CV \times 20.833% \times 30=2250 元作為消費分潤基金。不限領取時間，最多可領取消費分潤 37,800 元，每層依級別領取，最多往下領至第 7 層，活躍期間依序累積領至 37,800 元為止。(非活躍期，則放棄不可再領取該獎金)。
- H3 級=59,400 元(含複購540 CV)，以複購540 CV \times 20.833% \times 30= 3375 元作為消費分潤基金。不限領取時間，最多可領取消費分潤 73,500 元，每層依級別領取，最多往下領至第 8 層，活躍期間依序累積領至至 73,500 元為止。(非活躍期，則放棄不可再領取該獎金)。

說明：

- 以 2 的倍數矩陣安置，採由上而下、由左而右自動安置，會因級別不同，所領金額亦不同。

層數	人數	% (美金)	金額(美元)	金額(台幣)
第一層	2	1.666%(3 美元)	6 美元	180 元
第二層	4	1.666%(3 美元)	12 美元	360 元
第三層	8	2.5% (4.5 美元)	36 美元	1080 元
第四層	16	3% (5.4 美元)	86.4 美元	2592 元
第五層	32	3% (5.4 美元)	172.8 美元	5184 元
第六層	64	3% (5.4 美元)	345.6 美元	10368 元
第七層	128	3% (5.4 美元)	691.2 美元	20736 元
第八層	256	3% (5.4 美元)	1382.4 美元	41472 元

- 舉例說明

A購買59400元加入成為H3級別傳銷商，可領取消費分潤獎金，依序領取最高可領得分潤73500元。

A自身活躍期為28週，活躍28週期間內，假設已領取了5184元消費分潤，但是A於第29週起無複購，則A於第29週起不可再依序領取消費分潤，剩下消費分潤獎金68316元由公司收回，A自動放棄不可再領取。

消費分潤 (成為傳銷商後,購買第二筆(含以上)產品所獲得複購CV)

級別	H1 級	H2 級	H3 級
A	不分級別，單次購買 7,980 元商品(複購180 CV)，即取得活躍期 8 週，或每連續復購二個月(中斷後，重新計算累加)，可領取消費分潤，最高領 8,400 元，依序領取，領完為止。(非活躍期則放棄不可再領取該獎金)		
B	不分級別，單次購買 23,940 元商品 (複購540 CV)，即取得活躍期 24 週，可領取消費分潤最高領 31,500 元，不限領取時間依序領取，領完為止(非活躍期則放棄不可再領取該獎金)		

- 消費分潤: 從複購 CV積分中提撥 20.833%作為分潤基金。
- 一次購買 7980 元 (複購積分180 CV)，或連續複購二個月；以複購 180 CV×20.833%×30 =1125元作為消費分潤基金。不限領取時間，最多可領取消費分潤 8400 元，每層依級別領取，最多往下領至第5層，活躍期間依序累積領至至8400 元為止。
- 一次購買 23,940 元(複購積分540 CV)；以複購 540 CV×20.833%×30= 3375 元作為消費分潤基金。不限領取時間，最多可領取消費分潤 31500 元，每層依級別領取，最多往下領至第 7 層，活躍期間依序累積領至至 31500 元為止。
- 以 2 的倍數矩陣安置，採由上而下、由左而右自動安置，會因重購的月(次)數不同，所領金額亦有不同。

層數	人數	%(美金)	金額(美元)	金額(台幣)
第一層	2	1.66%(3 美元)	6 美元	180 元
第二層	4	1.66%(3 美元)	12 美元	360 元
第三層	8	2.5% (4.5 美元)	36 美元	1080 元
第四層	16	3% (5.4 美元)	86.4 美元	2592 元
第五層	32	3% (5.4 美元)	172.8 美元	5184 元
第六層	64	3% (5.4 美元)	345.6 美元	10368 元
第七層	128	3% (5.4 美元)	691.2 美元	20736 元
第八層	256	3% (5.4 美元)	1382.4 美元	41472 元

合計 20.833%

■ 舉例說明一

A一次購買7980元(複購積分180CV)，假設A已經領取1080元消費分潤，但是A第10周起無消費購買90CV，則A於第10週起不可再依序領取消費分潤，剩下消費分潤獎金7320元由公司收回，A自動放棄不可再領取。

■ 舉例說明二

A一次購買 23,940 元(複購積分540 CV)，假設A已經領取5184元消費分潤，但是A第25周起無消費購買90CV，則A於第25週起不可再依序領取消費分潤，剩下消費分潤獎金26316元由公司收回，A自動放棄不可再領取。

(2).代數獎金 36% (週結週領)

- ◆以直推組織CV業績領取。
- ◆按照各級別不同傳銷商，代數獎金代數亦不相同。
- ◆直推組織如有不符合領取獎金資格標準者，則不符合資格者皆緊縮歸併。

級別	H1 級	H2 級	H3 級
代數獎金%	直推第一代 20% 直推二代~三代各 2%	直推第一代 20% 直推二代~六代各 2%	直推第一代 20% 直推二代~九代各 2%
領取代數	3代	6代	9代

舉例：

1) 陳先生 推薦一位 H2 級別傳銷商王女士

陳先生 可獲得：

H2 級別 $360CVX20\% \times 30 = 2160$ 元代數獎金

陳先生往上直推人亦可獲得該級別代數 $360CVX2\% \times 30 = 216$ 元代數獎金

(3). 全球分紅 11% (週結月領)

由複購的 CV 提撥 11% 作為全球分紅的基金。

為獎勵一星以上位階領導階層設置全球分紅，全球分紅如下：

上聘不掉階，上線參與下線分紅，採均分及加權系數方式。當週達聘隔週即可分紅，每四週考核。

■ 一星鑽石4%：

H3級別，直推活躍7人及傳銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達15,000元 取得合格時的當週為第一週，第一週~第四週為一循環，第五週為新循環的第一週，重新累加。(若未活躍，複購中斷，待複購合格時，再重新累加)

■ 二星鑽石3%:

H3級別，直推2名一星及直銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達30,000元

■ 三星鑽石2%:

H3級別，直推2名二星及直銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達60,000元

■ 藍鑽董事1%:

H3級別，直推2名三星及直銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達120,000元

■ 皇冠董事 1%:

H3 級別，直推 2 名藍鑽及直銷商個人匹配獎金活躍期內，四週為一循環，累計達 300,000元

計算說明：

- 一星鑽石 4%：皇冠、藍鑽、三星、二星、一星，平均分配 4%。

分配公式: 以當月(四週)複購 CV之 4% 作為分子，除以達標總人數為分母=每人應得金額

- 二星鑽石 3%:皇冠、藍鑽、三星、二星，平均分配 3%。

分配公式: 以當月(四週) 複購 CV之 3% 作為分子，除以達標總人數為分母=每人應得金額

- 三星鑽石 2%:皇冠、藍鑽、三星，平均分配 2%。

分配公式: 以當月(四週) 複購 CV之 2%作為分子，除以達標總人數為分母=每人應得金額

- 藍 鑽 1%:皇冠、藍鑽，平均分配 1%。

分配公式: 以當月(四週) 複購的 CV之 1%作為分子，除以達標總人數為分母=每人應得金額

- 皇 冠 1%:皇冠，加權系數分配 1%。

分配公式: 以當月(四週) 複購CV 之 1% ， 皇冠劃代，1%全球分紅總獎金 X(分子為皇冠個人總 CV 業績，分母為當月公司總 CV 業績

說明

若當月公司總 CV 業績為 3500 萬，皇冠全球分紅為 1%=35 萬

假設有 A、B 兩位參與皇冠分紅，A 的 CV 業績為 2000 萬，B 的 CV 業績為 1500 萬故 A

的加權分紅為 35 萬 X(2000/3500)=199,500 元

B 的加權分紅為 35 萬 X(1500/3500)=150,500 元

■ 名詞解釋

1. 傳銷商

具備經營本事業的權利，也必須遵守各項義務，且必須繳交證件影本及填寫加入申請書。

2. 級別

加入傳銷商可選擇三個級別，H1級別、H2級別、H3級別。

3. 聘階

成會傳銷商後均可因達成條件而晉升成高階領導人，分別為一星鑽石、二星鑽石、三星鑽石、藍鑽董事、皇冠董事。

4. PV值

新增業績是以 PV 積分值為基準，各種商品積分值比例也有所不同，本公司因應市場變動，保有調整 PV 值之權利。

5. CV值

複購業績是以 CV 積分值為基準，各種商品積分值比例也有所不同，本公司因應市場變動，保有調整 CV 值之權利。

6. 升級

加入成為傳銷商時，如果以 H1 級加入取得經營權，有 30 天的猶豫期，可以選擇補足差額取得 H3 級或 H2 級經營權之資格，此補足差額取得更高經營權稱為升級。

7. 週結

按週結算,計算週期以7日為一期,間隔為週一0:00起至週日23:59止。

8. 獎金發放

業績採週結計算，訂購日起算第1週，第6週之星期三發放獎金至指定帳戶內。

9. 推薦獎金

H1 級以上資格只要因分享方式而推薦另一新人，新人購買該產品依照 PV 值計算推薦獎金，各級別與聘

階之推薦獎金相同，級別領取代數不同。

10. 匹配獎金

新增 PV 業績 2 線對碰時，以小區 PV 計算獎金，餘大區業績保留，此對碰時產生的獎金稱為匹配獎金。

11. 大區業績保留期限

大區 PV 業績為無限期保留，符合活躍資格該月大區 PV 業績累積保留，未符合活躍資格者該月大小區業績均不累積。

12. 幸運回饋獎金

傘下任何新加入成員在安置組織最多 22 層內，領取組織 PV 業績 0.5% 數作為幸運回饋獎金。

13. 全球分紅

領導為一星鑽石以上聘階，一旦晉升鑽石以上聘階均可享全球複購 CV 業績的分紅獎金。

14. 代數獎金

個人直推組織複購 CV% 作為代數獎金，級別不同，領取代數亦不同。

15. 水庫

匹配獎金最高撥發 32%，超過 32% 即啟動 K 值，然而為避免 K 值波動太大，會以其他未撥足的獎金作為水庫，其目的為調節 K 值，當 K 值啟動時水庫同時啟動，使 K 值維持。

調節作為水庫的獎金分為三個部分：(1). 新增業績推薦獎金未撥足的獎金。(2). 複購業績未撥足的獎金 (3) 全球分紅獎金未撥足的獎金。

16. 直推組織

直接推薦的組織成員稱為直推組織。

17. 安置組織

組織 2 線發展，將傘下組織成員，安置在非本人直接線下，因刻意指定安置的情況下，該組織稱為安置組織。

18. 層數

安置組織的下線組織關係稱為層，例如第一層、第二層、第三層。

19. 代數

直推組織的下線組織關係稱為代，例如第一代、第二代、第三代。

20. 緊縮

舉凡層數或代數，因金額不足或是未達複購 90 PV 活躍資格，會由上往下緊縮，將原層數或代數提升，此提升一層或一代稱為緊縮。

21. 責任額

每四週責任額需複購 90 CV (約 3990 元) 可取得四周活躍期，活躍期間方可領取各項獎金。即複購 90 CV 取得四週活躍期。複購當週為第一週。

22. 經營權

成為傳銷商並取得 H1 級以上級別者方可經營休斯國際事業稱為經營權，一個人至多可以取得七個經營權。

第四篇【附件】

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

中華民國113年8月7日華總一義字第11300069621號令修正公布第13條條文

第一章 總則

第一條 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。

第二條 本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 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、銷售商品或服務之行銷方式。

第四條 本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第五條 本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條 多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規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 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 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條 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

第十條 多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

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

第十一條 多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條 多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務介紹他人參加時，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 多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。前項之書面，得以電子文件為之。

第十四條 前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條 多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向人人募集資金。
- 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 多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條 多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營

業所。多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。傳銷商不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 多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條 多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除或終止契約及終止契約

第二十條 傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由，致商品毀損滅失之價值，及應該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條 傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條 傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條 多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條 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 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 主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條 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 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 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 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 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 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者，依第一項規定處分。

第三十三條 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 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 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 非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

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

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

第三十七條 本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條 主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條 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 本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條 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 1 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 2 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 3 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 4 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 5 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 6 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 7 條 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。
- 第 8 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 9 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、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。
- 第 10 條 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。

- 第 11 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 12 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 13 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 14 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 15 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 16 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 17 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 18 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 19 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 20 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



互助互信互利 共創傳銷榮景



專業 知能

教育訓練

每年不定期在全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業更加認識傳銷產業，並瞭解自己的權益。

研討會

為傳保會年度大型活動，針對傳銷法令議題邀請學者專家進行研討與建議。

法令 遵循

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，歡迎來電預約。

檢舉獎金

為杜絕違法傳銷行為，如發現有公司未向公平會報備就進行傳銷行為，或以吸金等方式進行變質傳銷，歡迎檢具證據資料向公平會或檢調單位檢舉，傳保會並提供檢舉獎金。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：104509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 9:00-12:00、13:30-17:30

服務電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096

服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw

傳保會



LINE@



facebook



YouTube



十大任務

傳保會任務為協助解決傳銷民事爭議，並增進傳銷法令知識。

- 一、調處多層次傳銷事業(以下簡稱傳銷事業)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，而對於傳銷商所應給付之金額及損害賠償。
- 四、管理及運用保護基金、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、輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制。
- 九、獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第六條及第十八條之行為。
- 十、辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項。



爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 一、傳銷事業及其傳銷商之間的傳銷民事爭議，可以請傳保會調處委員會協助雙方溝通協調。
- 二、申請要件
 - (一) 調處案件須為雙方因為多層次傳銷所產生的民事爭議，如：退貨、獎金發放、停止傳銷權等。
 - (二) 調處案件須未曾向傳保會申請過調處。

調處程序

調處申請 → 審查 → 調處 → 程序終結

輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

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，如果傳銷事業具備健全的紛爭處理機制，除可解決與傳銷商的爭議案件，也可避免爭議擴大、維持互信。

- 一、輔導：傳保會協助傳銷事業內部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，再透過評鑑檢視傳銷事業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。

