

2012

獎勵 X 2

收入 X 2

1 推薦獎金 X 2

2 顧問對等獎金 X 2

\$\$ 加碼獎勵 \$\$ 經理金循環獎勵

2012 讓您一分耕耘 收入雙倍

獎勵一

雙倍推薦獎金

Double PIB



活動期間推薦新聯營商以180BV/300BV/1200BV
套裝入會，逢2推薦入會，推薦獎金雙倍送！

活動期間 2012/1/1-2012/11/30

步驟/獎勵規則

1 推薦2位聯營商購買下列套裝入會 並簽訂自動送貨

	推薦套裝	推薦獎金(PIB)
180BV套裝	30天套裝/愛活力草本營養飲料(8瓶)	625 台幣
300BV套裝	新人起步套裝	1,000 台幣
1200BV套裝	黃金套裝	4,140 台幣

2 逢2推薦，可獲得雙倍推薦獎金

推薦2位新聯營商以上列套裝入會(必須在同一個獎金週)，並簽訂自動送貨，
您將能獲得雙倍推薦獎金

舉例：王瑪莉在1/9星期一至1/15星期日(同一獎金週)推薦1人以300BV套裝入會，另一人以1200BV黃金套裝入會，王瑪莉除了可獲得推薦獎金(PIB)NT\$1,000和NT\$4,140以外，還能獲得額外的雙倍推薦獎金NT\$5,140，所以該週共賺取NT\$10,280。
(試算：NT\$1,000*2+NT\$4,140*2=NT\$10,280)

3 您必須持續推薦

雙倍推薦獎金沒有上限，現在就告訴你的團隊，馬上行動

加倍您的PIB
是非常容易的！

 =NT\$1,000
1 X NT\$1,000
300BV套裝
原推薦獎金

 =NT\$4,000
2 X NT\$2,000
雙倍推薦獎金

 =NT\$20,000
10 X NT\$2,000
雙倍推薦獎金

例子：當你推薦10個聯營商以300BV套裝入會，您將能獲得2萬元的推薦獎勵

註：1.推薦人及新人都必須為合格聯營商並簽訂自動送貨，方能領取獎金。

2.除了一般瑕疵商品之正常換貨，申請人上線因申請人辦理退貨而溢領之獎金，公司將由退貨貨款扣除已給付之獎金，若下線退貨，公司將會追回已發給其上線之相關獎金及各項獎勵措施。

3.雙倍推薦獎金，其試算之台幣金額以當月匯率計算。

4.計算雙倍推薦獎金之新人入會須在同一獎金計算週期完成。

獎勵三

顧問對等獎金

Consultant Matching Bonus

晉升為合格顧問，你和你親自推薦的顧問級聯營商，將能賺取額外的對等獎金！

活動期間 2012/1/1-2012/11/30

領取獎金的資格

- 1 須為活躍的聯營商
- 2 你和你親推的聯營商都必須簽訂自動送貨

現在就開始

1 成為顧問

首次晉升，領取美金50元顧問晉升獎金

舉例：王瑪莉親自推薦2個會員以100BV入會，放在左右兩邊，領取美金50元顧問晉升獎金。

2 直推聯營商成為顧問

每直推一位顧問可領取美金50元顧問對等獎金，推薦10位顧問，可獲得美金500元的顧問對等獎金(上限為10位)

舉例：王瑪莉每親推一位成為顧問，可獲得美金50元顧問對等獎金，親推10位，總共獲得美金500元。

3 個人晉升成為水晶經理

領取美金500元的額外獎金

舉例：王瑪莉於入會六個月內，幫助10個人成為合格顧問，晉升水晶經理，領取美金500元額外獎勵，總共領取美金1,050元。

註：以上為美金金額，實際台幣金額以當月匯率計算

賺取超過1,000美元獎金

個人首次
晉升顧問

我 =50美元



顧問

直推聯營商
晉升顧問

#1 =50美元



星級顧問

#2 =50美元



經理

#3 =50美元

#4 =50美元



水晶經理

#5 =50美元

恭喜你成為
星級顧問

我

#6 =50美元

#7 =50美元

#8 =50美元

#9 =50美元

#10 =50美元

恭喜你成為
經理

我

若你於六個月
內，達成以上
目標你就是
水晶經理

我 =500美元

總共獲得1,050美元

加碼獎勵

經理金循環獎勵

Executive Golden Circle Reward

活動期間 2012/1/1-2012/11/30

晉升金循環，就把美金4,200元帶回家

星級	單周循環	首次晉升金循環	維持獎勵	共可領取
1星	10個循環	350美元	350美元	700美元
2星	20個循環	700美元	700美元	1,400美元
3星	40個循環	1,050美元	1,050美元	2,100美元
總共可領取				4,200美元

註：維持獎勵之判定，需為最高晉升級別為主，並以一次為限。

您的晉升
獎勵計畫

目標1 成為水晶經理-左右各5個合格顧問

目標2 幫助你團隊中的顧問也成為水晶經理

目標3 幫助團隊中3個以上成員成為水晶經理或獲得金循環



經理



水晶經理

