

制度調整公告

公告日期：110年12月3日

【自110年12月份業績起實施】

- 一、增加『推薦續購獎金』5%。
傳銷商當月訂購產品之總PV，其推薦人可領取5%『推薦續購獎金』，已領取推薦獎金之PV不列入推薦續購獎金。
- 二、組織獎金自34%調整為30%：
第1代至第10代比例分別為5、5、5、5、3、3、1、1、1、1%，
皇冠及雙皇冠可再領取無線代1%。
- 三、全國分紅自4%調整為3%：
鑽石分紅2%調整為1%，皇冠及雙皇冠分紅各1%不變。
- 四、原『副理』組織獎金4代調整為3代。
- 五、晉升獎金調整為：『副理』5仟元、『經理』1萬元、『鑽石』2萬元、
『皇冠』3萬元、『雙皇冠』4萬元。
- 六、滿額月月送：
當月購買『責任額』加3萬元產品，贈1瓶金牌膠原蛋白220g玻璃瓶裝。
當月購買『責任額』加6萬元產品，贈3瓶金牌膠原蛋白220g玻璃瓶裝。
當月購買『責任額』加9萬元產品，贈6瓶金牌膠原蛋白220g玻璃瓶裝。
- 七、原旅遊獎勵調整為業績競賽獎勵，每季評比一次，詳細辦法另行公告。
- 八、月中之前10瓶入會與當月30瓶入會贈送1000元紅包及魚子精華飲一盒之加碼取消。

冠協事業手冊 第27至29頁修正如下：(紅色字)



冠協國際事業有限公司

冠協國際事業 獎金制度

※ 責任額：依**當月資格**，需訂購『**金牌膠原蛋白**』數量如下：

當月資格	經營者	副理	經理	鑽石	皇冠	雙皇冠
需訂購之責任額	1 瓶	1 瓶	2 瓶	5 瓶	8 瓶	12 瓶

備註：三個月內遺漏訂購責任額，可補齊遺漏月份之兩倍責任額加當月責任額，申請恢復經營權，未於期限內補齊，視同放棄經營權。

遺漏 1 個月	補 2 瓶	+ 當月責任額
遺漏 2 個月	補 4 瓶	+ 當月責任額
遺漏 3 個月	補 6 瓶	+ 當月責任額
遺漏 4 個月	經營權自動喪失	

(1 瓶 = 金牌膠原蛋白 = 2850PV)

當月資格	經營者	副理	經理	鑽石	皇冠	雙皇冠
整組總瓶數	10 瓶	30 瓶	90 瓶	270 瓶	810 瓶	二條 810 瓶
圖示						
回饋或推薦獎金 (30%)	每月維持責任額者，可領取 30% 回饋獎金。 正式會員推薦新人入會，可領取 30% 推薦獎金。					
推薦續購獎金 (5%)	傳銷商當月訂購產品之總 PV，其推薦人可領取 5% 推薦續購獎金					
組織獎金 (30%)	無	3 代	6 代	8 代	10 代+無限代	10 代+無限代
	晉升獎金	5 仟元	1 萬元	2 萬元	3 萬元	4 萬元
	無	第 1 代至第 10 代依序為 5%、5%、5%、5%、3%、3%、1%、1%、1%、1%。				
全國分紅 (3%)			1%	1%	1%	

獎金發放總計 68%

冠協國際事業 獎金制度

晉級制度說明

(1 瓶=金牌膠原蛋白=2850PV)

1. **會員**：辦理入會手續繳交入會費 500 元，即成為**會員**，贈入會資料一份。
2. **經銷商**：入會當月繳交入會費 500 元，購買 3000 元以上產品，即成為**經銷商**。可選擇是否累計晉升為經營者；選擇**不累計者**，其推薦人領取 1 瓶之 30% 推薦獎金，超過 1 瓶回饋本身 (續購 30%，間斷 10%)，有推薦權無晉級權；選擇**累計者**，一年期間內購買達 10 瓶之 30% 獎金歸推薦人領取，超過 10 瓶回饋本身，有推薦及晉級權。一年內未晉升則維持“經銷商”聘階，日後要成為經營者，須辦理退出，重新加入原組織，並於當月訂購 3 萬元產品方可成為經營者。
3. **經營者**：入會當月一次購買 3 萬元產品即成為經營者，可享免入會費優惠。推薦新人享有 30% 推薦獎金，訂購產品享 30% 回饋獎金，入會當月及持續訂購者特享 30% 回饋獎金。其推薦人領取 28500 PV 之 30% 推薦獎金(即 8550 元)，超過 28500PV 回饋本身。入會次月起，需續購責任額以維持經營權。舉例：丙推薦新人丁入會，丁入會當月購買 6 萬元產品 (57000 PV)，則丙可領取 28500 PV 之推薦獎金 8550 元；丁可領取 28500 PV 之回饋獎金 8550 元。
4. **副理**：全組業績 30 瓶以上，大小二線，小線須 1/3 以上 (10 瓶)(本身訂購產品之 PV 併入小線計算，但不包含補代數之 PV)。
5. **經理**：全組業績 90 瓶以上，大小二線，小線須 1/3 以上 (30 瓶)(本身訂購產品之 PV 併入小線計算，但不包含補代數之 PV)。
6. **鑽石**：全組業績 270 瓶以上，大小二線，小線須 1/3 以上 (90 瓶)(本身訂購產品之 PV 併入小線計算，但不包含補代數之 PV)，享有**全國分紅 1%**。
7. **皇冠**：全組業績 810 瓶以上，大小二線，小線須 1/3 以上 (270 瓶)(本身訂購產品之 PV 併入小線計算，但不包含補代數之 PV)，享有**全國分紅 1%**。
8. **雙皇冠**：組織傘下有二條 810 瓶皇冠線即晉升雙皇冠，享有**全國分紅 1%**。若輔導第三線達成**鑽石**，可再多領**該線總業績 2% 分紅**，輔導第三線達成**皇冠**，可再多領**該線總業績 4% 分紅**，以此類推。

冠協國際事業獎金內容說明

(1 瓶=金牌膠原蛋白=2850PV)

一、業績獎金：佔公司總業績之 30%，含回饋獎金及推薦獎金。

A、回饋獎金：每月持續購買 3000 元以上產品，即可享 30%回饋獎金；間斷訂購者，回饋獎金為 10%。

B、推薦獎金：入會後之正式會員，凡推薦新人即享 30%推薦獎金。

二、推薦續購獎金：佔公司總業績之 5%。

傳銷商當月訂購產品之總 PV，其推薦人可領取 5%推薦續購獎金；已領取推薦獎金之 PV 不列入推薦續購獎金。

三、組織獎金：佔公司總業績之 30%。

1. 組織獎金佔總業績 30%，分為十代。第一代至第十代分配比例依序為 5%、5%、5%、5%、3%、3%、1%、1%、1%、1%。
2. 當月資格副理以上即可領取組織代數獎金。代數以副理為劃代，未達副理資格之業績，皆緊縮於上線副理合算一代，每一代皆以副理以上才算一代。
3. 組織獎金為副理 3 代、經理 6 代、鑽石 8 代、皇冠 10 代加無限代、雙皇冠 10 代加無限代。實際領取之代數依小線瓶數 (含本身瓶數) 碰大線領取代數獎金 (小線 30 瓶可領 4 代、60 瓶可領 5 代、90 瓶可領 6 代、180 瓶可領 7 代、270 瓶可領 8 代、540 瓶可領 9 代、810 瓶可領 10 代) 及直推下線當月有訂購責任額者計算 (1 人算 1 代)，若直推人數不足，可由本身補足！(範例 A、B)。
範例 A、當月『經理』資格者，小線業績 90 瓶、直推有訂購責任額者 6 位，可領取 6 代組織獎金；若只有 5 位直推者訂購責任額，本身可再補 2850 PV 即可領取 6 代組織獎金。
範例 B、當月『經理』資格者，小線業績 30 瓶，可領取 4 代組織獎金；若只有 3 位直推者訂購責任額，本身可再補 2850 PV 即可領取 4 代組織獎金。
4. 當月副理資格者，小線業績與個人業績可合併計算，小線 10 瓶最多可領 3 代。
5. 晉升獎金：副理 5 仟元、經理 1 萬元、鑽石 2 萬元、皇冠 3 萬元、雙皇冠 4 萬元。入會後首次晉升方可領取，與當月獎金合併發放。
6. 第 11 代之後定義為『無限代』，當月資格為『皇冠』或『雙皇冠』可領取，第 11 代之後每代均為 1%。

四、全國分紅：佔公司總業績之 3%。

1. 當月資格『鑽石』：總業績之 1%為分紅，依當月小線業績比例分 (若有第三線可併入小線計算)。
2. 當月資格『皇冠』：總業績之 1%為分紅，依當月第三線業績比例分。
3. 當月資格『雙皇冠』：總業績之 1%為分紅，依當月第三線業績比例分。若輔導第三線達成鑽石，可再多領該線總業績 2%分紅，若輔導第三線達成皇冠，可再多領該線總業績 4%分紅，以此類推。

資格為『鑽石』者，若當月達成『皇冠』，可分得〔總業績 1%分紅/當月皇冠資格人數〕之獎勵，其餘由其他資格為『皇冠』者依當月第三線業績比例分。

資格為『皇冠』者，若當月達成『雙皇冠』，可分得〔總業績 1%分紅/當月雙皇冠資格人數〕之獎勵，其餘由其他資格為『雙皇冠』者依當月第三線業績比例分。