



澳門規則之道

目錄

開始起步

直銷商是自僱人士
無債務或強制購買

銷售產品

禁止地點
收據和記錄
顧客退款
10 位零售顧客
70%
高壓銷售
產品售予非直銷商作轉售
產品、標籤和素材的修改

廣告

宣稱
折扣
康寶萊的知識產權
禁止廣播
禁止互聯網和拍賣銷售
社交媒體作為銷售和推廣的論壇

銷售及市場計劃基礎

每人只限擁有一個會籍
正確購買
操控銷售及市場計劃
負責協助經營的其他人的行為責任
靜止期

推薦和領導

卓越組協約
訓練
不干預
與康寶萊的關聯

招攬其他機會
潛在顧客名單
非營利業務工具銷售

營養俱樂部和辦公室

俱樂部登記
多個俱樂部
直銷商不可收取營養俱樂部建議費用
負責的俱樂部營運者
共享俱樂部場地
產品準備
外帶產品
禁止以營利為目的出售俱樂部
招牌限制
營養俱樂部外觀

國際業務

尚未開放的國家或地區的活動
禁止產品出口
在中國的活動
禁止的國家 / 地區和人士

一般準則

遵守適用的法律和規則
提供真實通訊及聯絡方式
維護康寶萊的聲譽和形象
有關騷擾、歧視和不當的行為
不存在反競爭行為

行政單元

會籍資格

會籍最低年齡
配偶或生活伴侶的認可

轉讓你的會籍

會籍之分配、出售或轉讓
只能出售、分配或轉讓予非康寶萊直銷商
位階和權益
轉移後的責任

分居、離婚及解除生活伴侶關係

建立新的會籍

要求修改原有會籍

在不同的推薦人下加入 / 參與另一個會籍

離婚和解除生活伴侶關係以及康寶萊銷售及市場計劃

繼承

退會

向消費者銷售

收入和調整

維持推薦線

更正推薦人

申請轉換推薦人

執行政序

投訴程序

調查

制裁

重新考慮請求 (與終止無關)

終止會籍

上訴終止

附加法律規定

損害

豁免和延期

可分割性

法律和法院的選擇

保障

直銷商之間的索賠

私隱和資料保護

定義

開始起步

直銷商是自僱人士

直銷商是為自己工作的獨立承包商，他們不是康寶萊或其他直銷商的員工、特許經營商或代理人，不得以其他方式聲明或暗示。推薦人不得僅因屬於其他直銷商或其下線而視為員工。

如果推薦人與任何其他直銷商有僱傭關係，則該推薦人有義務遵守所有僱傭條例。

員工不得參與直銷商活動。

無債務或強制購買

禁止鼓勵借貸或要求購買康寶萊事業套裝以外的任何產品。

銷售產品

禁止地點

直銷商不得在市場（開放式或封閉式）、藥房、售貨亭、攤位（臨時或永久）、街頭市集、跳蚤市場、美食車、貨櫃、餐廳、餐飲服務場所、零售機構或任何類似地點銷售康寶萊產品。如果康寶萊發現任何直銷商在這些禁止的地點展示或銷售其產品，該直銷商有責任承擔後果，並接受康寶萊決定的任何制裁。此外，直銷商同意免除康寶萊未來可能面臨的任何法律索賠。

服務場所可以被接受，但前提是它們必須位於封閉的房間內。

收據和記錄

直銷商必須在每次銷售完成時向每位顧客提供包含完整資訊的銷售收據，並將所有銷售收據和其他產品分銷記錄的副本保留兩年。

顧客退款

直銷商必須向顧客提供三十天退款保證。

顧客必須可以選擇是否獲得全額退款（包括任何運費和手續費）或以產品以換取其他康寶萊產品。

直銷商應將優惠客戶轉介至康寶萊公司以獲得退款。

10 位零售顧客

直銷商必須及時證明他們在指定月份內已向至少十位獨立顧客進行銷售，才有資格獲得收入。以下當作顧客計算：

- 零售顧客；
 - 擁有最多 200 個人銷售量點數的第一代下線直銷商（且無下線）可當作一名零售顧客的銷售。
-

70%

為了有資格賺取收入，直銷商必須及時證明其每月購買總量的至少 70% 已售出。

高壓銷售

直銷商不得對其顧客、優惠客戶和直銷商進行高壓銷售。

產品售予非直銷商作轉售

直銷商不得向非直銷商出售或提供康寶萊產品作轉售之用。

產品、標籤和素材的修改

直銷商不得修改或竄改康寶萊產品的標籤、文獻、素材或包裝。直銷商不得重新包裝康寶萊產品或銷售未貼出轉售標籤的單一產品。

廣告

宣稱

聲明或陳述是指任何有關康寶萊產品、康寶萊事業機會或其優勢的陳述、故事、圖像或影片。直銷商可以作出宣稱，前提是：

- 真實、無誤導性並有書面文件支持。
- 遵守所有適用的規則和法律。
- 符合產品標示。
- 不作出任何治療、疾病或醫療聲明。
- 不得暗示保證收入或就業機會；和
- 不得暗示或描述過高的收入或奢華的生活模式。

康寶萊保留要求刪除任何違反這些規則、適用法律或損害康寶萊品牌或形象的宣稱的權利。

折扣

康寶萊為康寶萊產品製定強制性零售和批發銷售價格。直銷商只能以康寶萊不時指定的價格銷售澳門康寶萊有限公司的產品。

康寶萊的知識產權

康寶萊向直銷商提供版權資料，並授予使用康寶萊商標的有限可撤銷許可，只要：

- 它們僅用於促進康寶萊產品的銷售和使用或事業機會。
- 資產是從授權的公司平台下載的。
- 文字、圖像和商標未被以任何方式修改、裁剪或變更。
- 直銷商聲明這些資料屬於康寶萊財產。
- 直銷商不得在任何廣告中使用 **Mark Hughes** 的姓名或肖像。
- 直銷商不得在任何網站的網域名稱、任何登記或任何外部標誌中使用它們。
- 直銷商不得在任何付費搜尋廣告中使用康寶萊一詞或其任何商標。
- 直銷商應康寶萊的要求停止使用任何版權或商標資料；和
- 直銷商保持良好的信譽。

如果康寶萊向直銷商透露任何商業機密，直銷商將對商業機密保密，即使在終止或退會後也不會透露。

然而，未經擁有者批准，直銷商不得將屬於其他個人或實體的任何音訊或視訊、商標、公司名稱、產品名稱或圖形與其康寶萊業務結合使用。

禁止廣播

直銷商不得在電視、廣播或任何類似媒體上進行廣播或廣告。

禁止互聯網和拍賣銷售

拍賣銷售和拍賣網站上的銷售會削弱直銷商與其客戶之間必須建立的個人關係，並損害康寶萊品牌及其產品形象。因此，直銷商不得（直接或間接通過任何中介或工具）通過任何拍賣、在線拍賣網站或任何電子商務或其他網站提供或促進康寶萊產品的銷售。此禁令包括但不限於在 eBay、Amazon、Lazada 或 Shopee 上銷售康寶萊產品。如果康寶萊發現任何直銷商在任何拍賣、在線拍賣網站或任何電子商務或其他未經康寶萊許可的網站上銷售其產品，該直銷商有責任承擔後果，並接受康寶萊決定的任何制裁。此外，直銷商同意免除康寶萊未來可能面臨的任何法律索賠。

社交媒體作為銷售和推廣的論壇

社交媒體平台不得用於銷售康寶萊產品。康寶萊產品的線上銷售只能透過直銷商的網站進行。

銷售及市場計劃基礎

每人只限擁有一個會籍

每個人只能經營一個康寶萊會籍，除我們的繼承政策准許外。已婚夫婦和生活伴侶必須經營同一個康寶萊會籍，除非他們在婚姻或生活伴侶關係時均為領班級別。

正確購買

非領班直銷商只能直接向康寶萊、其推薦人或第一代上線全資格領班購買康寶萊產品。除非康寶萊獲得相關直銷商的書面許可，否則直銷商不得以其他直銷商的名義下訂單或付款。

全資格領班只能直接向康寶萊公司購買產品。

操控銷售及市場計劃

直銷商不得試圖操控銷售及市場計劃。

負責協助經營的其他人的行為責任

直銷商對任何幫助他們開展業務的人的行為負責，包括他們的配偶、生活伴侶或向直銷商提供服務的供應商。

靜止期

任何打算在不同推薦人下簽署新的直銷商會籍申請和契約的直銷商必須等待一年（領班及以下）或兩年（世界組及以上），在此期間他們不得進行任何直銷商活動。

此要求也適用於任何前參與者（指前直銷商、配偶、生活伴侶或協助會籍的個人）。

禁止任何試圖透過協助或任何其他方式繞過靜止期的行為。

推薦和領導

卓越組協約

當直銷商達到卓越組級別時，他們必須簽署卓越組協約，然後才有資格獲得生產獎金。

訓練

推薦人負責為其下線直銷商提供培訓，但不能從中獲利。

不干預

直銷商不得干預任何其他直銷商的業務。

與康寶萊的關聯

直銷商不得暗示康寶萊與宗教、政治或社會信仰、任何組織或任何其他企業有關連。

招攬其他機會

直銷商不得向直銷商推銷其他事業機會。

直銷商也不得向直銷商出售其他傳銷或直銷公司的產品。

潛在顧客名單

直銷商不得購買或出售潛在顧客名單，但他們可以為自己生成潛在顧客名單或免費向其他人提供。

非營利業務工具銷售

直銷商不得透過向其他直銷商銷售業務工具以獲利，康寶萊保留禁止銷售或使用違反其規則、法律或損害康寶萊聲譽或形象的業務工具的權利。

營養俱樂部和辦公室

俱樂部登記

直銷商不得在非住宅地點簽訂任何租賃協議或開設俱樂部，除非他們已：

- 成為直銷商至少 90 天。
- 接受過有經驗的上線直銷商的培訓或透過本地康寶萊活動進行的培訓。
- 完成了康寶萊要求的場地位置、招牌擬議和其他事項的程序。
- 向康寶萊登記俱樂部的位罝。

多個俱樂部

直銷商不得經營多於三個地點的俱樂部或簽訂多於三個租賃合約。

直銷商不可收取營養俱樂部建議費用

直銷商不得向其他直銷商收取開設或經營俱樂部的幫助或建議費用，培訓規則中規定的情況除外。

負責的俱樂部營運者

必須指定一名直銷商作為主要俱樂部營運者，負責並監督所有俱樂部營運。

當俱樂部主要營運者不在場時，他必須指定另一名直銷商負責。

共享俱樂部場地

俱樂部營運者只能向其他直銷商收取使用其俱樂部的費用，不得以營利為目的。所有在俱樂部內分租空間的直銷商都必須符合營養俱樂部的要求。

產品準備

直銷商必須按照可接受的方式製備營養俱樂部提供的產品，並根據要求向顧客提供產品標籤和致敏原資訊。如果混合物未按照產品標籤製備，則不得提出產品聲明。

俱樂部只允許提供、銷售或推廣康寶萊產品和附加產品，例如水果、蔬菜和香料。不得銷售或提供單獨的片劑，亦不得銷售重新包裝或乾燥的產品。

外帶產品

社交互動是俱樂部體驗的重要組成部分，所提供的產品旨在供俱樂部內享用。然而，顧客每次造訪最多可外帶六份完整食用產品，其中包括奶昔、茶、蘆薈汁或在營養俱樂部享用的任何其他產品。

禁止以營利為目的出售俱樂部

租賃轉讓：禁止以營利為目的出售俱樂部。但是，允許轉讓租賃並收回所產生的資產成本和擴建。根據要求，直銷商必須提供證明費用的記錄。

在簽訂租約之前，直銷商必須先滿足俱樂部註冊要求。

招牌限制

營養俱樂部不得在其場所外部或場所周圍設置任何類型可被識別為俱樂部的標誌。

營養俱樂部外觀

俱樂部外部不允許有以下行為：

- 展示康寶萊品牌（名稱、標誌等）
- 暗示康寶萊產品可供購買；和
- 展示「使用前和使用後」照片。

國際業務

尚未開放的國家或地區的活動

直銷商不得在任何尚未正式開業的國家從事任何康寶萊商業活動。

禁止產品出口

直銷商不得將產品從一個國家運送、銷售、出口或分銷到另一個國家。根據適用法律，直銷商每月最多可攜帶 1,500 個人銷售量點數的產品供個人外遊時使用。

在中國的活動

只有中國公民可以在中國進行業務。直銷商不得將康寶萊產品運送或帶到中國，即使是供個人使用。

禁止的國家 / 地區和人士

直銷商不得是禁止國家的居民，也不得在禁止國家 / 地區進行康寶萊業務活動。直銷商不得直接或間接與直銷商有理由相信屬於以下情況的個人或實體進行任何康寶萊業務活動：

- (i) 禁止國家的居民或在禁止國家經營業務；
- (ii) 向居住在禁止國家的個人進行銷售；
- (iii) 由位於禁止國家 / 地區的實體或通常居住在禁止國家 / 地區的個人擁有或控制；
- (iv) 列入美國財政部外國資產控制辦公室維護的特別指定國民名單或名單上任何某人擁有或控制的個人、實體或組織。

一般準則

遵守適用的法律和規則

直銷商必須遵守其業務所在的每個國家的所有法律（包括規則、條例、法令和許可要求）和康寶萊規則，並且不能鼓勵他人違反這些規則。

如果康寶萊規則與法律發生衝突，以法律為準。

直銷商也必須遵守開展康寶萊業務時所使用的任何第三方服務的服務條款。

提供真實通訊及聯絡方式

所有提供給 Herbalife 的資料，都必須及時、完整且真實，包括直銷商申請表、顧客收據、聯絡資訊或其他。

維護康寶萊的聲譽和形象

直銷商不得損害康寶萊的聲譽、形象、產品、智識產權或商譽。

有關騷擾、歧視和不當的行為

康寶萊禁止騷擾、非法歧視和不當行為。

不存在反競爭行為

直銷商是獨立的企業家，不得與其他直銷商就下列事項達成協議：

- 他們銷售康寶萊產品的價格。
- 他們銷售的地區。
- 分配方法；或
- 顧客或直銷商的分配。

行政單元

會籍資格

會籍最低年齡

申請直銷商會籍或參與其他直銷商的康寶萊業務的人必須年滿 18 歲。*

* 最低年齡要求因國家而異。有關其他國家/地區的年齡要求，請聯絡客戶服務部。

嘉許配偶或生活伴侶

直銷商可以將其配偶或生活伴侶添加到其直銷商紀錄中，以支持他們的業務和嘉許*目的。

有關直銷商身分將會保留作直銷商紀錄。然而，如果直銷商與其配偶或生活伴侶分開，則直銷商的所有權或權利可能會受到影響**。

* 例如，允許出席康寶萊活動、嘉許新業務和銷售及市場計劃下的成就。

** 如果分居 / 離婚或解除生活伴侶關係，且會籍的法律和 / 或財務方面出現爭議，則配偶或生活伴侶是否被添加到帳戶中可能會影響當地法院的決定。

轉讓你的會籍

會籍的分配、出售或轉讓

未經康寶萊全權酌情事先書面同意，不得分配、出售或轉讓會籍的任何權利或利益。

直銷商不得為了規避規則或法律而轉讓會籍。如果康寶萊在批准轉讓請求後發現前直銷商（轉讓人）和 / 或轉讓人的配偶或生活伴侶進行違反規則的行為或活動，康寶萊可以對轉讓的會籍實施制裁。

只可出售、分配或轉讓予非康寶萊直銷商

會籍只能出售、分配或轉讓給非直銷商的個人，除繼承規則允許外。如果擬議的直銷商（受讓人）未滿足靜止期要求（請參閱靜止期規則），康寶萊將不會考慮轉讓請求。

位階和權益

直銷商的成就屬於個人，如果出售、分配或轉讓獲得批准，則直銷商所取得的位階和權益不得隨會籍一起轉讓。分配或轉讓完成後，受讓人可能需要達到所有位階資格和收入要求。這包括領班身分、卓越組身分、閒情浪漫遊資格或個別直銷商的任何其他權利。

轉讓後的責任

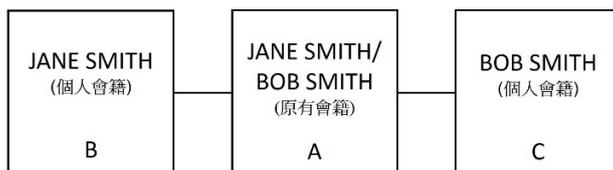
會籍轉讓後：

- 受讓方應對轉讓方或代表轉讓方涉及與會籍相關的任何及所有違反規則的行為向康寶萊負責。
- 在轉讓生效之日起六個月內，如轉讓人和 / 或轉讓人之配偶或生活伴侶仍是直銷商，其違反規則之行為將會被視為承讓人之違規行為。

分居、離婚及終止生活伴侶關係

建立新的會籍

如果直銷商的配偶或生活伴侶希望在離婚訴訟期間或在離婚或生活伴侶關係終止後立即繼續從事康寶萊業務，直銷商和配偶 / 生活伴侶均必須在原有的推薦人下開始一個新的獨立會籍。康寶萊將取消原有會籍的購買特權，並透過「連結」將原有會籍的業務活動歸功於每個新的獨立會籍。（請參閱離婚和終止生活伴侶關係以及康寶萊銷售及市場計劃）雙方必須在其業務中使用新的直銷商編號。



原有會籍及其下線不能在直銷商和前配偶 / 生活伴侶之間分割。例如，他們不得透過給予每人 50% 的擁有權以「分割」會籍。

康寶萊必須收到以下文件才能建立新的會籍：

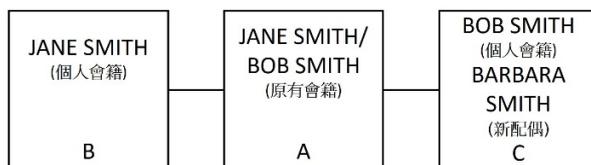
離婚夫婦

- 直銷商及其配偶已填妥並簽署的新會籍申請及契約，推薦人必須為原有會籍之推薦人。
- 一份已簽署並經公證的離婚和分居表格。
- 一份離婚申請書、財產分配協議或法庭最終判決書的副本。
- 直銷商及其配偶已填妥並簽署的新卓越組生產獎金契約，顯示個別的獨立直銷商編號（只適用於卓越組級別的會籍）。

終止生活伴侶關係的伴侶

- 直銷商及其生活伴侶已填妥並簽署的新會籍申請及契約，推薦人必須為原有會籍之推薦人。
- 一份由雙方簽署並經公證的終止生活伴侶關係申請表。（如沒有提供已簽署並經公證的終止生活伴侶關係表格，則須於執業律師、監誓員或法官面前作出法定聲明，表示關係已經結束。
- 直銷商及其生活伴侶已填妥並簽署的新卓越組生產獎金契約，顯示個別的獨立直銷商編號（只適用於卓越組級別的會籍）。

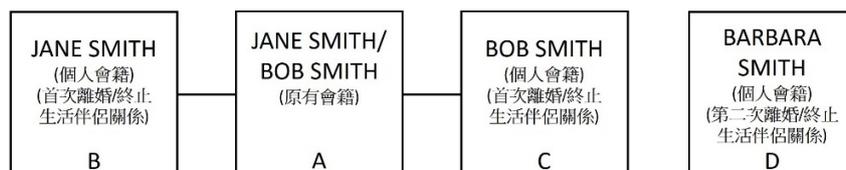
如果直銷商再婚或指定新的生活伴侶，該人的新配偶或生活伴侶可能會被添加到直銷商的新的獨立會籍中，以支持直銷商的業務和嘉許目的。



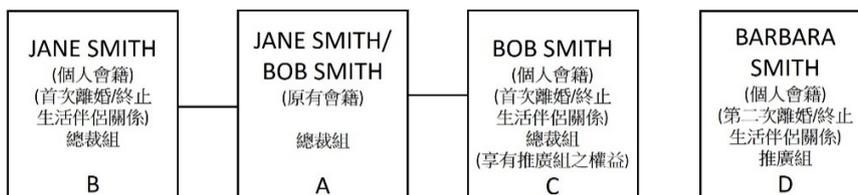
多過一次解除關係或離婚：

康寶萊只會關聯一組已離婚或終止關係的會籍。如果有多個離婚或終止生活伴侶，離婚的配偶或終止關係的生活伴侶可以建立獨立的會籍，但該會籍不具有關聯性。

例如，如果 Bob 和 Barbara 離婚，Barbara 可以在原有的推薦人下開始一個新的會籍 (D)，但它不會與 Bob 的會籍 (C) 有關聯。



Barbara 的新會籍 (D) 在銷售及市場計劃中的級別將根據會籍 (C) 的業務活動而定。例如，會籍 (C) 的業務活動享有推廣組級別之權益，因此 Barbara 的新會籍 (D) 將以推廣組級別建立。



要求修改原有會籍

康寶萊會接受更改原有會籍之要求。除非康寶萊收到經核實的法庭最終判決副本，否則所有要求必須經過雙方簽署。

刪除配偶或生活伴侶的名字：康寶萊必須收到已填妥之刪除配偶申請表，或刪除生活伴侶申請表，才會將配偶或生活伴侶的名字從會籍中刪除。

收入支付：康寶萊必須收到已填妥之要求支付表格，才會作出支付的變更。相關要求必須經由雙方簽署和公證。原有會籍的收入月結單可於 mo.Myherbalife.com 使用原有會籍的直銷商編號登入查看。

轉讓：康寶萊必須收到已填妥之離婚和分居表格或終止生活伴侶關係申請表格，才能將會籍轉移給直銷商、前配偶或前生活伴侶以外的人。

如果要轉讓的會籍與另一個會籍有關聯，則轉讓的會籍將保持關聯性。

如果直銷商轉讓其會籍後，決定建立另一個新的會籍：

- 新會籍必須與他們的原有會籍分開，獨立經營。
- 在銷售及市場計劃中的位階晉升、代銷佣金、生產獎金和其他收入將會根據新會籍所得的銷售量點數計算。

康寶萊接受新的申請：

- 如果是領班及以下直銷商，必須在轉讓後一年內提交申請；如果是世界組及以上直銷商，必須在轉讓後兩年內提交申請。
- 新會籍必須由原有會籍的推薦人推薦。

新會籍的級別將與原有會籍在轉讓時的級別相同。

在不同的推薦人下加入 / 參與另一個會籍

如欲在不同的推薦人下加入，直銷商或配偶或生活伴侶必須向康寶萊提供以下所需文件：*

離婚夫婦

- 已填妥並簽署的新會籍申請及契約。
- 已簽署並經公證的離婚和分居表格。
- 離婚申請書、財產分配協議或法庭最終判決書的副本，或法庭文件聲明臨時決定該婚姻關係已經結束。

終止生活伴侶關係的伴侶

- 已填妥並簽署的新會籍申請及契約。
- 雙方簽署並經公證的終止生活伴侶關係表。(如果雙方均未提供經簽署和公證的終止生活伴侶關係表，則需要由兩名證人作出公證聲明，表示關係已結束)。

此外，直銷商或配偶或生活伴侶必須遵守靜止期的要求。靜止期期間將依照靜止期規則中的規定或以法庭文件的判決生效日期計算，以較晚者為準。

附註：在不同推薦人下建立新的會籍需要購買入會套裝，以開始享有七五折的購貨折扣優惠，但不會與原有會籍有關聯。

* 表格和申請表可透過客戶服務部取得。

離婚和終止生活伴侶關係以及康寶萊銷售及市場計劃

總銷售量：各個會籍將從原有會籍獲得銷售量點數，並與他們自己的銷售量點數結合（「關聯」）。這將決定獲得代銷佣金、資格考核、重新考核和 / 或生產獎金的資格。

代銷佣金的百分比資格，將取決於原有會籍結合每個個人會籍的銷售量點數，加上其自己的銷售量點數。

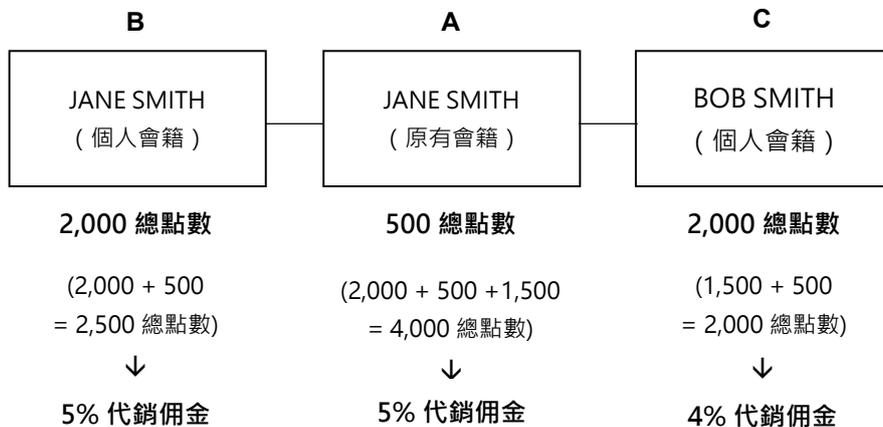
原有會籍的生產獎金資格將根據個人會籍的最高成績而定。

例子：

銷售量點數

B 和 C 的銷售量點數如下：

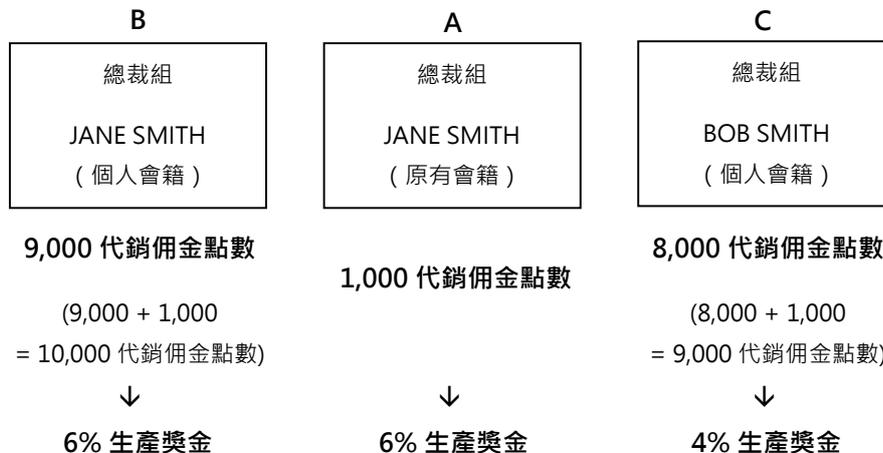
B + A 和 C + A



代銷佣金點數

計算生產獎金的代銷佣金點數合併如下：

B + A 和 C + A



條件：每個個人會籍必須符合 10 位零售客戶規則、70%規則，以及任何其他賺取代銷佣金的條件。每個會籍都必須達到所需的銷售量點數以符合相應銷售量之要求，以供下線晉升為領班之用。原有會籍的購貨權益將暫時授予其下線合資格者，以配合任何相應銷售量之要求。

嘉許：每位直銷商將根據其在銷售及市場計劃中的成績而獲得嘉許。原有會籍將不會獲得嘉許。如果原有會籍和個人會籍均達到總裁組級別，則只有一顆鑽石會被授予其上線總裁組成員，與鑽石分配予沒有離婚或終止生活伴侶關係的會籍保持一致。如個人會籍符合一顆鑽石的資格，則只有該會籍會被提升至鑽石級別。

活動：與出席活動相關的規則將視乎個別活動而定，並可能有異。請參閱活動資訊以了解住宿、門票、交通和其他活動詳情。

繼承*

已故直銷商的會籍可以轉讓給繼承人，但須遵守適用的法律、規則和通過康寶萊的批准，且不得無理扣留。*

直銷商最多可擁有和經營三個會籍 - 直銷商自己的會籍，加上另外兩個因繼承而獲得之會籍。繼承的會籍可直接轉讓予繼承人，或如果會籍是卓越組的級別，轉讓予繼承人擁有的公司。**

繼承的會籍之靜止期可被豁免（如靜止期規則所述）。

繼承人必須向康寶萊提供所要求的文件，康寶萊對文件要求有最終且絕對之決定權。

取消已故直銷商的會籍必須直接向康寶萊提出申請。

* 申請表格可透過客戶服務部索取。

** 繼承的會籍將被視為獨立個體，每個實體都均須履行銷售及市場計劃中列明之業務活動，銷售量和報酬條款，終身成就獎除外，該成就允許繼承人合併自己及所繼承之會籍的總銷售量。繼承人將負責支付每個會籍的費用和債務。

退會

直銷商可以透過 mo.myherbalife.com 上的線上自助服務中心提交退會申請，或透過已登記的電郵地址向 memberservices_mc@herbalife.com 提交電子郵件請求，或向康寶萊提交簽名信函申請。退會申請一經康寶萊收到並接受後立即生效。

向消費者銷售

康寶萊是一間直銷公司，其獨立承包商（直銷商）將康寶萊產品直接銷售給顧客，並為其提供產品指導和社交支援。

收入和調整

如欲收取每月由康寶萊發放的代銷佣金、生產獎金或其他獎金，直銷商必須符合詳列於銷售及市場計劃和其他刊物及促銷素材指定的銷售量及代銷佣金點數要求。此外，如欲賺取這些收入，直銷商必須達到零售顧客和產品分銷的相關要求，並於每月第一日在收入憑證表格上確認。

* 收入憑證表格可在 mo.myherbalife.com 上取得。

維護推薦線

更正推薦人

欲更正推薦人的直銷商必須填妥和提交「轉換推薦人申請表」*、連同現任推薦人的「轉換推薦人同意書」以及擬議之推薦人的接受信。所有文件必須經公證。更正推薦人的要求只有在符合以下所有的情況下，才會被考慮：

- 「會籍申請及契約」上提供的推薦人資料有誤。
- 有關要求是在康寶萊接受目前的會籍申請的 90 天內提出。
- 現任和擬議的推薦人屬於同線。
- 目前的會籍尚未達到領班級別。
- 提出申請之直銷商尚未推薦任何其他下線直銷商。

*所需的「轉換推薦人申請表」及「轉換推薦人同意書」可向客戶服務部索取。這些表格和所有其他指定文件必須提交客戶服務部，以供康寶萊考慮該申請。

申請轉換推薦人

推薦線的完整是多層次營銷的基本原則之一，為了維護其完整，康寶萊不鼓勵轉換推薦人，只有在最特殊情況下才會批准這類申請。

直銷商只能在其上線總裁組成員的組織內申請轉換推薦人。

如欲申請轉換推薦人的直銷商應先諮詢其上線，討論並檢視相關情況。如果直銷商仍希望繼續，他們必須填妥並提交經公證的「轉換推薦人申請表」*，連同現任推薦人及所有獲得代銷佣金和生產獎金的上線（包括獲得 7% 生產獎金的活躍總裁組成員）經公證的「轉換推薦人同意書」。此外，康寶萊必須收到擬議推薦人的「接受轉換推薦人」表格。

如現任和擬議的推薦人屬同一上線推薦人，且在銷售及市場計劃中處於相同的位階和收入級別，則提出轉換申請的直銷商只需獲取現任推薦人經公證的「轉換推薦人同意書」，以及經公證的擬議推薦人的「接受轉換推薦人」表格。

如康寶萊批准轉換推薦人的申請，提出申請的直銷商將不可保留其下線直銷商。

如果轉換推薦人的請求被拒，直銷商可以退會，並遵守靜止期的規定，然後在另一位推薦人下重新申請康寶萊會籍。（請參閱靜止期規則）

*「轉換推薦人申請表」及「轉換推薦人同意書」可向客戶服務部索取。這些表格和所有其他指定文件必須提交客戶服務部以供康寶萊考慮該申請。

執行政序

這些規則保護康寶萊的事業機會和品牌。違規行為可能會對監管機構、媒體和公眾對康寶萊、其產品及其直銷商的看法產生不良影響。雖然許多違反規則的行為可以透過對直銷商進行有關規則和正確商業行為的教育來解決，但在某些情況下，違反規則的行為會受到更嚴厲的處罰。

強烈鼓勵直銷商及時向康寶萊報告涉嫌違反規則的行為，以保護康寶萊及其直銷商的商譽和聲譽。康寶萊通常只會對直銷商知道或應該知道違規行為後一年內提出的投訴採取行動，但保留隨時進行調查的權利。*

* 康寶萊對規則的執行不構成對利潤、商譽損失或任何間接損失的賠償責任。

投訴程序

直銷商應透過正式投訴表格舉報任何可疑的違規行為。*所需資料包括投訴的性質和支持指控的事實詳情。**正式投訴表格必須簽名並包含被報告的直銷商的直銷商編號。

* 投訴表格可透過客戶服務部或登入 mo.myherbalife.com 取得。

** 事實詳情包括相關人物的姓名、地址、電話號碼以及日期、時間、地點等。

調查

如果康寶萊在其唯一和絕對酌情權下認為已有足夠資料支持有關指控，康寶萊代表將聯絡被投訴的直銷商，讓直銷商作出回應。

在某些情況下，在調查過程中可能有必要對會籍施加限制。這些限制可能包括禁止參加康寶萊活動以及暫停或否定：

- 購買特權。
- 支付代銷佣金。
- 支付卓越組生產獎金。
- 獎勵或權益（即旅遊假期、徽章等）。
- 在康寶萊贊助的培訓研討會或其他會議上發表演講。
- 可能正在進行的資格認證。
- 作為康寶萊獨立直銷商的權利。

康寶萊保留公布違規直銷商的名稱、違規行為和處罰的權利。

制裁

違反規則可導致康寶萊蒙受法律或監管的挑戰，並危及所有直銷商的業務。因此，處罰可能會很重。康寶萊擁有唯一且絕對的酌情權，根據違規行為的性質以及已造成或可能造成的後果決定適當的處罰，包括：

- 暫停所有直銷商的權利和特權。
- 金錢制裁。
- 償還康寶萊法律費用的義務。
- 禁止參加康寶萊贊助的活動或在活動中發言。
- 取消參與年度 Mark Hughes 獎金的資格。
- 取消參與生產獎金計劃的資格。
- 組織線永久喪失。
- 點數及收入調整；和 / 或
- 終止會籍（請參閱下文「終止或刪除會籍」）。

如果康寶萊斷定其他直銷商協助、慫恿或參與了違規行為，康寶萊也可能要求相關直銷商對違規行為負責。

重新考慮請求（與終止無關）

直銷商可以在決定作出之日起 15 天內提交請求，要求康寶萊重新考慮該決定。當請求重新考慮時，直銷商可以提交他們認為應該被考慮的其他信息，並且必須說明為什麼在調查期間未有提供此資訊。如果未能在 15 天內提交複議請求，該請求將被拒絕，但康寶萊保留自行決定考慮 15 天之後提交的證據的權利。

終止會籍

若直銷商違反規則，康寶萊可自行決定終止直銷商資格*。

會籍終止由康寶萊向直銷商發出書面通知的日期起開始生效。終止後，直銷商將不會因終止而向康寶萊提出索賠。

終止的直銷商** 不得再：

- 以直銷商身分開展業務；
- 自稱為康寶萊獨立直銷商；
- 使用康寶萊的商號、標誌、商標和其他智識產權；和
- 參加康寶萊訓練、會議、社交活動或推廣活動，甚至是作為直銷商的配偶或客人。

* 終止是指完全取消直銷商資格並撤銷直銷商開展康寶萊業務的權利。這包括取消直銷商從會籍中獲得任何進一步收入的權利。

** 這些禁止事項也適用於在可能違反規則的調查期間退會或以其他方式離開康寶萊業務的直銷商。

上訴終止

直銷商可以在終止決定作出之日起 15 天內對終止決定提出上訴。在提出上訴時，直銷商可以提交他們認為應該被考慮的其他信息，並且必須說明為什麼在調查期間未有提供此資訊。如果未能在 15 天限期內提交上訴請求，則該請求將被拒絕，但康寶萊保留自行決定考慮 15 天期限之後提交的證據的權利。

上訴將由業務部、客戶服務部和法律部各指定代表組成的委員會（「審核委員會」）進行審核。審核委員會的大多數成員可以維持終止、恢復會籍，或建議對涉嫌違規行為採取懲罰的替代選擇。在審核終止決定時，審核委員會將考慮所指控的違規行為是否重大。該決定不構成對利潤或商譽損失進行賠償的責任。

附加法律條款

以下提及的「協議」是指申請以及直銷商與康寶萊之間的整個合約關係。

損害賠償

在法律允許的最大範圍內，根據任何法律或公平理論，康寶萊或直銷商均不對另一方承擔任何附帶、後果性、特殊、懲戒性或懲罰性損害賠償責任，無論任何一方是否已知發生此類損害賠償的可能性。

豁免和延遲

康寶萊可自行決定與任何直銷商解決違反規則或其他違反本協議的行為。康寶萊未能、拒絕或忽視行使本協議下的任何權利、權力或選擇權，並不構成對本協議項下條款的放棄或康寶萊在任何時候放棄其在本協議項下的權利。

可分割性

如果發現本協議中的任何條款在任何方面無效、非法或無法執行，則該條款應從本協議中被分割，並且對本協議的其餘部分沒有影響，其餘部分仍具有完全效力。此外，應自動添加與被分割的條款盡可能相似的合法、有效且可執行的條款作為協議的一部分。

法律和法院的選擇

本協議以及因康寶萊與直銷商之間的關係而產生的任何爭議均應受澳門實體法管轄，不適用法律衝突原則。

任何此類爭議僅應透過位於澳門有管轄權的法院的司法程序解決。

保障

在法律允許的最大範圍內，直銷商將賠償、辯護並使康寶萊免受任何訴訟、行動、要求、起訴或索賠，包括與直銷商違反本協議或本協議相關或由此產生的所有費用、責任和損害賠償。除其他事項外，康寶萊可以抵消其欠直銷商的金額，以履行本賠償項下產生的任何義務。

直銷商之間的索賠

康寶萊不對任何直銷商因任何其他直銷商的任何行為、疏忽、陳述或聲明而直接或間接遭受的任何成本、損失、損害或費用承擔責任。

私隱和資料保護

除非另有規定，康寶萊會根據其私隱權政策 (<https://www.herbalife.com.hk/footer-pages/privacy-policy/>) 收集、使用及分享直銷商的「個人資料」(例如：你的姓名、郵寄地址、城市、洲份、郵政編碼、電話號碼、電郵地址、信用卡及銀行等資訊)。

鑒於多層次營銷的特性，直銷商會直接從康寶萊取得其他人士的個人資料，例如：關於直銷商的下線的資料、對康寶萊產品或服務有興趣的顧客或被轉介的顧客、或使用我們網上資源及手機應用程式(「網站」)的人士(下線組織包括直銷商推薦的所有直銷商，及該所有直銷商後來推薦的直銷商)。一旦康寶萊向直銷商提供個人資料，直銷商則必須承擔嚴格保密的責任，除非直銷商已經獲得該人士同意使用其個人資料作其他用途，否則直銷商只能使用下線、顧客及轉介紹的個人資料去發展及經營其康寶萊事業。

康寶萊會與直銷商分享其組織的業績報表。這些業績報表包括其他直銷商的下線的資料，例如：姓名、電話號碼、電郵地址、住址、康寶萊獨立直銷商編號及業績指標(如：級別、位階、點數及業績統計)等。業績報表中的個人資料以最機密之資訊處理，且該報表的用途只限於協助直銷商進一步發展康寶萊事業。業績報表中包括所有個人資料或其他記載於報表中的資料，均構成康寶萊之機密及專屬的商業機密。除非與直銷商的下線有關，並且只為推廣其康寶萊事業並基於管理、激勵和訓練其下線之用途，直銷商不可收集或散播其所推薦的康寶萊獨立直銷商的個人資料，或其顧客個人或整體資料。

直銷商可以直接或透過其他方式向其他人士收集個人資料，例如：直銷商處理顧客產品訂單時收集聯絡方法或付款資料。直銷商必須遵守所有適用的私隱權和資料保護等法律，包括跨境資料傳輸之限制，及關於直銷商(來自康寶萊或其他)經營事業時所取得的個人資料的規定。此外，直銷商有責任維持其收到所有個人資料的安全，並僅根據適用法律保留此類信息。請注意，私隱和資料保護法通常對特殊類別的個人資料(例如健康數據、生物特徵數據以及與兒童或未成年人士相關的數據)具有更嚴格的同意、安全和保留要求。

定義

申請：康寶萊會籍申請和契約

關聯：在離婚或終止生活伴侶關係時，離婚夫婦或前生活伴侶的原有會籍和獨立會籍之間的點數結合，用於計算收入百分比。

業務工具：非由康寶萊提供的銷售輔助工具。

俱樂部：營養俱樂部。

顧客：零售顧客。

直銷商：康寶萊會籍申請和契約已被接受並輸入康寶萊紀錄的獨立個體。

直銷商會籍：直銷商的康寶萊獨立業務。

費用：會籍服務年費。

康寶萊知識產權：包括康寶萊受版權保護的資料、商標、商號、商業外觀和商業機密。

Herbalife® 產品：包括康寶萊銷售的所有產品以及直銷商使用這些產品的其他製作。

HDP: 康寶萊入會套裝。

潛在顧客名單：康寶萊產品的前景或康寶萊的商業機會

生活伴侶：康寶萊獨立直銷商在「新增生活伴侶申請表」上指定為其生活伴侶的人。

素材：康寶萊製作的文宣和銷售輔助材料。

審核委員會：審核終止決定上訴的委員會。由業務部、客戶服務部和法律部各指定代表組成。

規則之道：康寶萊不定時發布的康寶萊直銷商規則、政策和建議。

銷售及市場計劃：概述直銷商可以努力實現的具體里程碑和權益。

推薦人：將個人帶入康寶萊業務的直銷商。

承讓入：承接轉讓之會籍的直銷商。

轉讓人：將其會籍轉讓給予另一人的前直銷商。

** 如中、英文兩個版本有任何抵觸或不相符之處，應以英文版本為準。*