



马来西亚规范之道

目录

第一章 开始起步

1.1 直销商属于自雇人士

1.2 无债务或强制购买

第二章 销售产品

2.1 严禁地点

2.2 收据和记录

2.3 客户退款

2.4 10位零售客户

2.5 70%

2.6 高压销售

2.7 销售产品予非直销商作转售

2.8 修改产品、标签和素材

第三章 广告

3.1 宣称

3.2 价格广告

3.3 Herbalife 的知识产权

3.4 严禁广播

3.5 严禁互联网和拍卖销售

3.6 社交媒体作为销售和促销的论坛

第四章 销售及市场推广计划基础

4.1 每人只限一个直销商会籍

4.2 正确购货

4.3 操纵销售及市场推广计划

4.4 对协助直销商会籍的人士之行为负责

4.5 静止期

第五章 引荐和领导

5.1 绩优组协议书

5.2 培训

5.3 禁止干涉

5.4 与 Herbalife 有关联

5.5 招揽其它业务良机

5.6 潜在客户名单

5.7 销售业务工具不能作为盈利用途

第六章 营养俱乐部和办公室

6.1 俱乐部注册

6.2 多间俱乐部

6.3 直销商不得收取营养俱乐部的建议费用

6.4 负责任的俱乐部经营者

6.5 共用俱乐部场所

6.6 产品准备

6.7 外送

6.8 禁止以盈利为目的出售俱乐部

6.9 营养俱乐部招牌和名称

6.10 营养俱乐部外观

第七章 国际业务

7.1 在未开放业务的国家或地区的活动

7.2 禁止出口产品

7.3 在中国的活动

7.4 严禁的国家/区域和人士

第八章 一般准则

8.1 遵守适用的法律和规则

8.2 提交真实的通讯和联络方式予 Herbalife

8.3 维护 Herbalife 的声誉和形象

8.4 有关骚扰、歧视和不当的行为

8.5 无反竞争行为

第九章 行政单元

9.1 直销商会籍

9.1.1 直销商会籍的最低年龄

9.1.2 配偶的表扬

9.2 转让您的直销商会籍

9.2.1 直销商会籍的分配、出售或转让

9.2.2 只可出售、分配或转让给非 Herbalife 直销商

9.2.3 级别及惠益

9.2.4 转让后的责任

9.3 分居和离婚

9.3.1 建立新的直销商会籍

9.3.2 要求修改原有直销商会籍

9.3.3 透过不同引荐人加入成为直销商/参与另一个直销商会籍

9.3.4 离婚和 Herbalife 的销售及市场推广计划

9.4 继承

9.5 辞职

9.6 销售予消费者

9.7 收入和调整

9.8 维持引荐线

9.8.1 更正引荐人

9.8.2 申请转换引荐人

9.9 减重挑战

9.9.1 参赛者人数上限

9.9.2 费用

9.9.3 奖金上限

9.9.4 期限

9.9.5 每周会议

9.9.6 推荐 Herbalife 产品

9.9.7 退还参赛费

9.9.8 广告

9.9.9 所需的参赛协议书

9.9.10 最低年龄

9.10 执行程序

9.10.1 投诉程序

9.10.2 调查

9.10.3 制裁

[9.10.4 重新考虑的请求（与终止直销商会籍无关）](#)

[9.10.5 终止直销商会籍](#)

[9.10.6 终止直销商会籍的上诉程序](#)

[9.11 附加法律条款](#)

[9.11.1 损害](#)

[9.11.2 豁免和延期](#)

[9.11.3 可分割性](#)

[9.11.4 法律和法院的选择](#)

[9.11.5 赔偿](#)

[9.11.6 直销商之间的赔偿](#)

[9.12 隐私和数据保护](#)

[9.13 定义](#)

第一章 开始起步

1.1 直销商属于自雇人士

直销商是自主经营的独立承包商，不得明示或者暗示他们是 Herbalife 或其他直销商的员工、特许经销商或代理商。引荐人不得将其他直销商或其下线视为员工。

如果引荐人与任何其他直销商有雇佣关系，则该引荐人必须遵守所有的雇佣法律。

员工不得参与直销商活动。

1.2 无债务或强制购买

严禁鼓励借贷或要求购买 HDP 以外的任何产品。

第二章 销售产品

2.1 严禁地点

直销商不得在市场（露天式或封闭式）、药房、摊子、摊位（临时性或永久性）、旧物交换市场、跳蚤市场、流动餐车、货柜、餐厅、餐饮服务场所、零售地点或任何类似地点销售 Herbalife 产品。如果 Herbalife 发现由 Herbalife 直销商所购买的其任何产品在任何严禁的地点展示或销售，则该直销商需负责承担后果，并接受 Herbalife 决定实施的任何制裁。此外，直销商同意免除 Herbalife 在未来可能出现的任何法律索赔。

只要服务场所位于封闭的房间内，则可以被接受。

2.2 收据和记录

直销商必须在每次销售完成时向每位客户提供包含完整信息的销售收据，并保留所有销售收据及其它产品分销记录的副本，保留期限为两（2）年。

2.3 客户退款

直销商必须向客户提供 30 天退款保证。

必须向客户提供选择，客户可以选择是否要获得全额退款（包括任何运输和处理费用）或者以产品点数兑换其它 Herbalife 产品。

2.4 10 位零售客户

直销商必须及时证明他们在指定月份内已向至少十（10）位不同的客户进行销售，才有资格获得收入。客户计算方式如下：

- 零售客户；
 - 拥有高达 200 个人购货点数（和没有下线）的第一层下线直销商，可以被计算为一（1）个零售客户的销售
-

2.5 70%

直销商必须及时证明每月购货的总点数中至少有 70% 零售，才有资格获得收入。

2.6 高压销售

直销商不得对其客户和直销商进行高压销售。

2.7 销售产品予非直销商作转售

直销商不可向非直销商销售或提供 Herbalife 产品以作转售之用。

2.8 修改产品、标签和素材

直销商不得修改或篡改 Herbalife 产品的标签、刊物、素材或包装。直销商不得重新包装 Herbalife 产品或销售未标签可转售的个别产品。

第三章 广告

3.1 宣称

宣称或陈述是指任何有关 Herbalife 产品、Herbalife 业务良机或其惠益的陈述、故事、图像或视频。直销商可以作出宣称，但必须符合以下条件：

- 真实、不具误导性，并且有书面文件支持。
- 遵守所有适用的规则和法律。
- 与产品标签一致。
- 不作治疗、疾病或医疗的宣称。
- 不得暗示有保障的收入或就业机会；以及
- 不得暗示或描述过高的收入或奢华的生活方式。

Herbalife 保留要求删除任何违反这些规则、适用法律或损害 Herbalife 品牌或形象的宣称之权利。

3.2 价格广告

除了在 Herbalife 允许的平台之外，直销商不得向公众提供任何价格资讯。

电子商务：

经营个人网站的直销商只可以在受密码保护的页面下刊登产品价格或价格资讯。

3.3 Herbalife 的知识产权

Herbalife 为直销商提供版权素材，并授予使用 Herbalife 商标的有限可撤销许可，只要：

- 它们是仅用于推广销售和使用 Herbalife 产品或业务良机。
- 该资产是从授权的公司平台下载。
- 该文字、图像和商标是未经任何方式修改、裁剪或更改。
- 直销商声明该素材是 Herbalife 的资产。
- 直销商不得在任何广告中使用 Mark Hughes 的姓名或肖像。
- 直销商不得在任何网站的域名、任何注册或任何外部标志上使用。
- 直销商不得在任何付费搜索广告中使用 Herbalife 一词或其任何商标。
- 直销商应在 Herbalife 的要求下停止使用任何版权或商标的素材；以及
- 直销商保持良好的信誉。

Herbalife 向直销商所披露的任何商业机密，直销商应对该商业机密进行保密且不披露，即使在终止或辞退直销商会籍后亦是如此。

直销商不得在其 Herbalife 业务中使用任何属于其他个人或实体的音频或视频、商标、公司名称、产品名称或图像，除非事先已获得持有者的批准。

3.4 严禁广播

直销商不得在电视、电台或任何类似媒体上进行广播或广告。

3.5 严禁互联网和拍卖销售

拍卖销售以及在拍卖网站销售会削弱直销商与客户必须建立的人际关系，也包括 Herbalife 品牌以及 Herbalife 为其产品建立的形象。因此，直销商不得（直接或间接透过任何媒介或工具）通过任何拍卖、在线拍卖网站或任何电子商务或其它网站，提供销售或促进销售 Herbalife 产品。这严禁包括但不限于，在 eBay、Amazon、Lazada 或 Shopee 上销售 Herbalife 产品。如果 Herbalife 发现由 Herbalife 直销商所购买的其任何产品在任何拍卖、在线拍卖网站或任何电子商务或其他网站上提供销售，除了 Herbalife 所允许的网站之外，则该直销商需负责承担后果，并接受 Herbalife 决定实施的任何制裁。此外，直销商同意免除 Herbalife 在未来可能出现的任何法律索赔。

3.6 社交媒体作为销售和促销的论坛

不得使用社交媒体网站进行 Herbalife 产品的销售。Herbalife 产品的在线销售只可从直销商的网站进行。

第四章 销售及市场推广计划基础

4.1 每人只限一个直销商会籍

每人只能经营一个 Herbalife 直销商会籍，除在继承政策准许之外。已婚夫妇必须经营同一个直销商会籍，除非两人在结婚时均已在直销领班级别。

4.2 正确购货

非直销领班的直销商只能向 Herbalife、其引荐人或第一层上线全资格直销领班购买 Herbalife® 产品。直销商不得以其他直销商的名义下单或付款，除非 Herbalife 获得相关直销商的书面许可。

全资格直销领班只能直接向公司购买产品。

4.3 操纵销售及市场推广计划

直销商不得试图操纵销售及市场推广计划。

4.4 对协助直销商会籍的人士之行为负责

直销商须对任何协助他们经营业务的人士之行为负责，包括他们的配偶或向直销商提供服务的供应商。

4.5 静止期

任何打算在不同引荐人名下签署新的直销商会籍申请表格和协议书的直销商，必须等待一年（直销领班及以下）或两年（世界组及以上）的静止期，在此期间他们不得进行任何直销商活动。

此要求亦适用于任何前参与者（指前直销商、配偶或协助直销商会籍的人士）。

严禁任何试图透过协助或其它方式绕过静止期的行为。

第五章 引荐和领导

5.1 绩优组协议书

当直销商达到绩优组时，他们必须签署绩优组协议书才在有资格获得制作红利。

5.2 培训

引荐人有责任为其下线直销商提供培训，但不得从中获利。

5.3 禁止干涉

直销商不得干涉任何其他直销商的业务。

5.4 与 Herbalife 有关联

直销商不得暗示 Herbalife 与宗教、政治或社会信仰、任何组织或任何其它业务有关联。

5.5 招揽其它业务良机

直销商不得向直销商推广其它业务良机。

直销商也不得向直销商销售其它多层次市场营销或直销公司的产品。

5.6 潜在客户名单

直销商不得购买或销售潜在客户名单，但他们可以为自己制作潜在客户名单或免费将之提供给其他人。

5.7 销售业务工具不能作为盈利用途

直销商不得藉由销售业务工具予其他直销商以从中盈利，Herbalife 保留禁止销售或使用违反其规则、法律或损害 Herbalife 声誉或形象的业务工具之权利。

第六章 营养俱乐部和办公室

6.1 俱乐部注册

直销商不得在非住宅地点签订任何租约或开设俱乐部，除非他们已经：

- 成为直销商至少 90 天。
- 接受过有经验的上线直销商的培训或当地 Herbalife 的培训活动。
- 完成 Herbalife 要求的地点选择、拟定招牌和其它事项的程序。
- 向 Herbalife 注册俱乐部的地点。

6.2 多间俱乐部

直销商不得经营超过三个地点的俱乐部或签署超过三份租约以经营俱乐部。

6.3 直销商不得收取营养俱乐部的建议费用

直销商不得向其他直销商收取有关开设或经营俱乐部的协助或建议费用，除非在培训规则中有额外规定。

6.4 负责任的俱乐部经营者

必须指定一位直销商作为俱乐部主要经营者，以负责并监督所有俱乐部的营运。

当俱乐部主要经营者不在时，必须指定另一位直销商负责。

6.5 共用俱乐部场所

俱乐部经营者只能向其他直销商收取使用其俱乐部的费用，但不得从中盈利。所有在俱乐部内转租空间的直销商必须符合营养俱乐部的要求。

6.6 产品准备

直销商必须按照可接受的方式准备在营养俱乐部中提供的产品，并根据要求向客户提供产品标签和过敏原信息。如果混合物未按照产品标签的说明准备，则不得作出产品宣称。

俱乐部只允许提供、销售或推广 Herbalife 的产品和附加食材，如水果、蔬菜和调味料。严禁销售或提供个别的片剂，以及销售重新包装和干燥的产品。

6.7 外送

直销商不得：

- 使用第三方外送服务，例如 Uber Eats, Grubhub 以及类似等；或者
 - 通过得来速或外卖窗口为客户提供服务。
-

6.8 禁止以盈利为目的出售俱乐部

转让租约：禁止以盈利为目的出售俱乐部。然而，转让租约并收回资产成本和建设的相关费用是允许的。直销商必须根据要求提供费用证明的记录。

在签订租约之前，直销商必须首先符合俱乐部注册的要求。

6.9 营养俱乐部招牌和名称

作为注册程序的一部分，直销商在签订租约、转租或购买实体场所以经营俱乐部之前，必须提交有关室外招牌设计的详细信息，以供 Herbalife 审查。

如果直销商使用室外招牌，他们不得：

- 在 40 公里范围内使用相同的名称或类似的招牌。
- 暗示 Herbalife 产品在此出售。
- 使用招牌作为特定群体（地理位置、直销商组织、营养俱乐部等）的标识，以被视为特许经营或营养俱乐部连锁的一部分；或者
- 使用 Herbalife 知识产权、产品名称或品牌。

这包括任何从外部可见并可能提示该地点是特许经营的物品。

6.10 营养俱乐部外观

为了避免引起公众的误解，以下规则适用于俱乐部的外观：

- 非住宅地点俱乐部的门户和窗户必须适当地被遮掩，以便俱乐部的内部不被俱乐部外面的人士看见。

门饰和窗饰不得：

- 展示任何 Herbalife 品牌（名称、标志等）。
- 表示、暗示或提议（即使没有文字）里面有零售产品供以购买。
- 使用或包含“之前和之后”的照片。
- 以下是不被允许置放在俱乐部的外部：
 - 奶昔、搅拌器的照片或标志。
 - 食物或产品的照片。
 - 电话号码。

第七章 国际业务

7.1 在未开放业务的国家或地区的活动

直销商不得在任何尚未正式开放的国家涉及任何 Herbalife 业务活动。

7.2 禁止出口产品

直销商不得将产品从一个国家运送、销售、出口或分销到另一个国家。根据适用法律，直销商每月只能携带最多 1,500 购货点数的产品，以供旅行时的个人使用。

7.3 在中国的活动

只有中国公民可以在中国进行业务。直销商不可运送或携带 Herbalife 产品进入中国，即使该产品是作为个人使用。

7.4 严禁的国家/区域和人士

直销商不得是严禁国家/区域的居民，也不得在严禁国家/区域进行 Herbalife 业务活动。直销商不得直接或间接与有理由相信属于以下状况的人士或实体，进行任何 Herbalife 业务活动：

- (i) 严禁国家/区域的居民或在严禁国家/区域经营业务者；
- (ii) 销售予居住在严禁国家/区域的人士；
- (iii) 拥有或控制位于严禁国家/区域的实体，或通常居住在严禁国家/区域的人士；
- (iv) 列入美国财政部海外资产管理办公室所保存的特别指定国民名单上的任何人士、实体或组织，或由列表上人士拥有或控制的任何人士、实体或组织。

第八章 一般准则

8.1 遵守适用的法律和规则

直销商必须遵守其业务所在的每个国家的所有法律（包括规则、法规、条例和许可要求）以及 Herbalife 规则，并且不得鼓励他人违反这些规则。

如果 Herbalife 的规则与法律冲突，则以法律为主。

直销商亦必须遵守在经营 Herbalife 业务时所使用的任何第三方服务的条款。

8.2 提交真实的通讯和联络方式予 Herbalife

所有提供给 Herbalife 的信息，包括申请表格、表格、收据、联络资料和订单，都必须及时、完整且真实。

8.3 维护 Herbalife 的声誉和形象

直销商不得损害 Herbalife 的声誉、形象、产品、知识产权或商誉。

8.4 有关骚扰、歧视和不当的行为

Herbalife 严禁骚扰、不合法歧视和不当行为。

8.5 无反竞争行为

直销商是独立的业主，不得与其他直销商就以下事项达成协议：

- 销售 Herbalife 产品的价格。
- 销售的地区。
- 分销模式；或者
- 客户或直销商的分配。

第九章 行政单元

9.1 直销商会籍

9.1.1 直销商会籍的最低年龄

任何申请直销商会籍或参与另一名直销商的 Herbalife 业务的人士都必须年满 18 岁。*

* 最低年龄限制有异于不同的国家。请联络直销商服务部查询其它国家的年龄要求。

9.1.2 配偶的表扬

直销商可以把他们的配偶加入其直销商会籍记录里，以支持他们的业务和作为表扬*之用途。

该直销商仍保留其直销商会籍记录。但是，如果直销商与其配偶分开，直销商的拥有权或直销商会籍的权利可能会受到影响**。

* 表扬的例子如允许出席 Herbalife 的活动、对新业务和市场计划成就的表扬。

** 如果分居/离婚导致直销商会籍在法律和/或财务方面有争议，无论其配偶是否有被加入户口，这也将可能影响当地法院的决定。

9.2 转让您的直销商会籍

9.2.1 直销商会籍的分配、出售或转让

在未得到 Herbalife 唯一和最终权力决定的书面同意前，直销商会籍的任何权利或利益均不得分配、出售或转让。

直销商不得转让其直销商会籍，以避免相关规则或法律。如果在转让要求被允许后，Herbalife 获知前直销商（转让人）和/或转让人的配偶进行违反规则的活动，Herbalife 将对相关得以转让的直销商会籍作出制裁。

9.2.2 只可出售、分配或转让给非 Herbalife 直销商

直销商会籍只能出售、分配或转让给另一位非直销商的人士，除了继承规则里所允许。如果被提议的直销商（承让人）未符合静止期的需求（请参阅静止期规则），Herbalife 将不会考虑相关转让要求。

9.2.3 级别及惠益

直销商的成就是属于个人的，因此，如果直销商会籍的出售、分配或转让获得批准，直销商所达到的级别及惠益均不得随著直销商会籍而转让。在分配或转让后，承让人仍需达到该级别的所有考核以及收入要求。这包括直销领班级别、绩优组级别、假期考核或个别直销商的任何其它权利。

9.2.4 转让后的责任

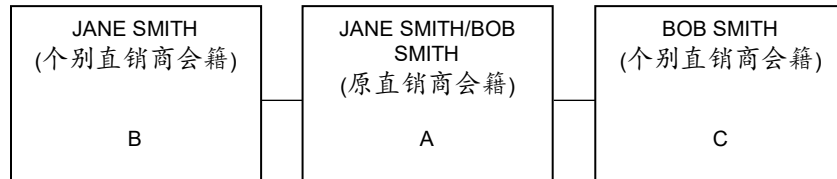
在转让直销商会籍后：

- 承让人必须就相关直销商会籍，因转让人所涉及的任何和所有违反规则行为向 Herbalife 负责。
- 在转让生效后的为期六个月内，如果转让人仍然是直销商，转让人和/或转让人的配偶的行为如果有违反规则，这也将被视为承让人之违规行为。

9.3 分居和离婚

9.3.1 建立新的直销商会籍

如果直销商的配偶希望在离婚诉讼期间或立即在离婚后，希望继续经营 Herbalife 业务，直销商和配偶每人必须在他们原本直销商的引荐人下另外建立各自的直销商会籍。Herbalife 将取消原直销商会籍的购货权益，并透过“联合”让个别的新直销商会籍获得原直销商会籍的业务活动。（请参阅离婚和 Herbalife 的销售及市场推广计划规则）双方必须在处理他们的业务时使用各自的新编号。

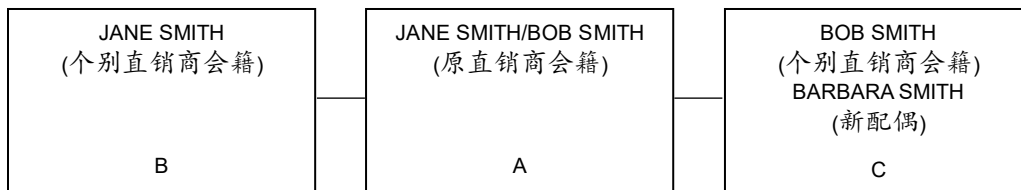


原直销商会籍和其下线均不能划分子直销商和前配偶。例如，他们不能以给予对方 50% 的拥有权来平分直销商会籍。

Herbalife 必须收到以下文件以建立新的直销商会籍：

- 由原直销商会籍的引荐人引荐，并经直销商和配偶填妥和签署的申请表格。
- 已签署和经由公证的离婚与分居表格。
- 离婚申请书、财产分割协议书或法庭最终判决的副本。
- 经直销商和配偶填妥和签署的绩优组制作红利协议书，反映个别新直销商会籍的编号（只限绩优组位阶的直销商会籍）。

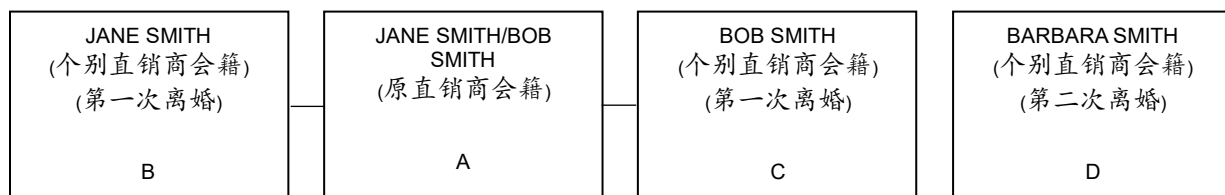
如果直销商再婚，他的新配偶即可加入直销商的个别新直销商会籍里，以支持直销商的业务以及作表扬之用。



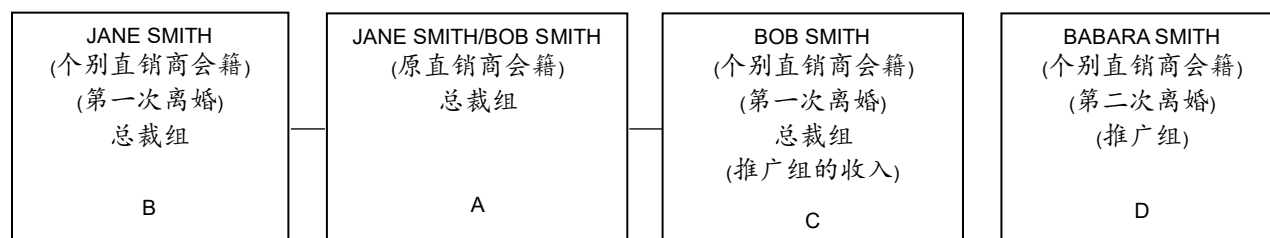
离婚多于一次：

Herbalife 只会联合一组离婚的直销商会籍。如果在多于一次离婚的情况下，离婚的配偶可以另行建立一个直销商会籍，但该直销商会籍不会有任何的联合。

举例来说，如果 Bob 与 Barbara 离婚，Barbara 可以在原直销商会籍的引荐人下开始一个新的直销商会籍("D")，但不会和 Bob 的直销商会籍("C")联合。



直销商Barbara ("D")的销售和市场推广计划级别将根据直销商("C")下的业务活动决定。例如，直销商("C")的业务活动是在推广组级别赚取的，因此Barbara的新直销商会籍("D")资格将既定为推广组级别。



9.3.2 要求修改原有直销商会籍

Herbalife 将接受要求以更改原有直销商会籍。所有要求必须经由双方签署，除非 Herbalife 收到经核实的法庭最终判决副本。

删除配偶名字：Herbalife 必须收到一份填妥的配偶删除要求表格，以便从直销商会籍纪录里删除配偶的名字。

收入支付：Herbalife 必须收到一份填妥的支付要求表格，以便做出支付的修改。相关要求必须由双方签署和经由公证。当使用原直销商会籍的 Herbalife 编号登录 myzh.MyHerbalife.com 时，将可查阅其原直销商会籍的收入月结单。

转让：Herbalife 必须收到填妥的离婚与分居表格，以便把直销商会籍转让给一名非直销商的人士或前配偶。

如果即将转让的直销商会籍与另一个直销商会籍已联合，这意味着已转让的直销商会籍将继续保持联合的状态。

如果直销商在转让其直销商会籍后并决定建立新的直销商会籍：

- 新的直销商会籍必须与其原直销商会籍分开并独立经营。
- 在销售及市场推广计划里的晋级、佣金抽成、制作红利和别的收入将根据新直销商会籍的成就来计算。

如要 Herbalife 接受新的协议书：

- 直销领班及以下的直销商都必须在转让后的一年内提交请求，如果是世界组及以上的直销商则必须在转让后的两年内提交请求。
- 原直销商会籍的引荐人必须引荐新的直销商会籍。

新直销商会籍的级别将相当于在转让时期时的原本级别。

9.3.3 透过不同引荐人加入成为直销商/参与另一个直销商会籍

直销商或配偶必须提供以下所需的文件予 Herbalife，以便加入不同的引荐人：*

- 已填妥和签署的直销商会籍申请表格和协议书
- 已签署和经由公证的离婚与分居表格
- 离婚申请书、调解协议书或法庭最终判决的副本

除此以外，直销商或配偶必须遵守静止期。静止期将根据静止期规则而定，或根据所收到最新的法庭文件发出日而定。

备注：在不同的引荐人下建立新的直销商会籍都必需购买 HDP，其惠益将以 25% 折扣作为开始，并与原直销商会籍没有任何联系。

* 直销商可以透过直销商服务部索取表格和申请。

9.3.4 离婚和 Herbalife 的销售及市场推广计划

总购货点数：个别直销商会籍将获得原直销商会籍的购货点数结合他们个人的购货点数（“联合”）。这将决定其佣金抽成、考核、重新考核和/或制作红利的资格。

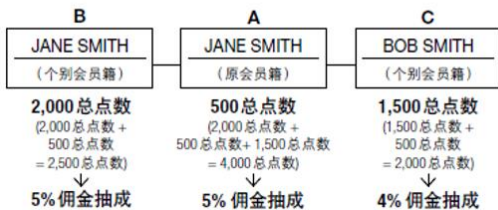
佣金抽成百分比的资格将取决于原直销商会籍结合每位个别直销商会籍的点数，再加上本身的点数来计算。

原直销商会籍之制作红利资格将根据个别直销商会籍的最佳表现而定。

例子：

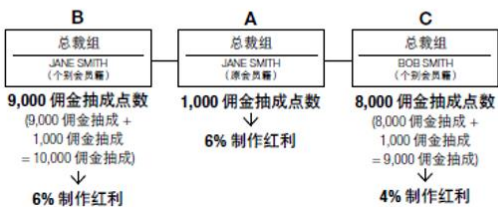
购货点数
B和C的点数如下：

B + A 和 C + A



佣金抽成点数
佣金抽成点数作为制作红利之用途结合如下：

B + A 和 C + A



条件：每位个别直销商会籍必须遵守 10 位零售客户规则、70% 规则、和任何其它赚取佣金抽成的条件。每个直销商会籍必须达到指定的点数以达到搭配点数的条件，作为他们本身下线考核直销领班级别之用途。原直销商会籍的购货权益将暂时授予，以便完成下线考核者的搭配点数之要求。

表扬：每位直销商会籍将根据销售及市场推广计划的成就而获得表扬。原直销商会籍将不会获得任何的表扬。如果原直销商会籍和个别直销商会籍达到总裁组位阶，只有一个钻石将授予上线总裁组成员，既是对钻石分配予不属于离婚的直销商会籍保持一致。如果个别直销商会籍考核并获得钻石，只有相关直销商会籍将在钻石级别里晋级。

活动：与出席活动有关的规则将视相关活动而定，并且有异。请参阅活动素材以获取住宿、门票、交通和其它的活动详情。

9.4 继承*

已故直销商之直销商会籍可以传承予一位继承人，根据相关的法律、规则、以及 Herbalife 在不得无理拒绝的情况下批准。**

直销商可以拥有和经营最多三个直销商会籍 - 他们本身，加上另两个因传承而获得的。继承的直销商会籍可以直接转让给其继承人，或如果相关直销商会籍是绩优组成员的级别，转让给继承人拥有的公司。***

继承直销商会籍的静止期（如静止期规则所述）将被豁免。

继承人必须在 Herbalife 唯一和最终权力的要求下提供所有的文件。

取消已故直销商的直销商会籍必须直接向 Herbalife 提出申请。

*对于遗产规划和继承，业务延续计划可用于协助延续您的直销商会籍。请联络直销商服务部以了解更多信息或在 myzh.MyHerbalife.com 上查阅“Herbalife 直销商会籍 - 预先计划”的政策。

**您可以透过直销商服务部索取已故直销商的直销商会籍转让表格。

***继承的直销商会籍将被视为个别单位，每个都必须符合销售及市场推广计划里所设定的业务活动、点数和报酬的条款，除了终身点数成就以外，也容许结合继承人本身的总购货点数和继承直销商会籍的总购货点数。继承人将负责每个直销商会籍的费用和债务。

9.5 辞职

直销商可以透过 myzh.MyHerbalife.com 上的在线自助服务中心、或透过记录里的电邮地址向 memberservices_my@herbalife.com 提交电邮请求、或透过提交一份已签署的信函予 Herbalife，以提交辞职请求。辞职将在 Herbalife 收到并接纳时正式生效。

9.6 销售予消费者

Herbalife 是一家直销公司,这意味着 Herbalife 产品是经由独立承包商(直销商)直接销售予客户,同时提供他们产品的指导与社会支援。

9.7 收入和调整

欲获得 Herbalife 提供的每月佣金抽成、绩优组制作红利或其它红利，直销商必须达到定义在销售及市场推广计划以及其它刊物和促销素材里产品分销及佣金抽成点数的要求。此外，欲获取这些收入，直销商必须达到零售客户及产品分销的相关要求，并在收入证明表格上确认。* 此表格必须在该月月底之前被 Herbalife 收到，以便处理当月的活动。

* 收入证明表格可在 myzh.MyHerbalife.com 寻获。

9.8 维持引荐线

9.8.1 更正引荐人

欲要求更正引荐人的直销商必须填妥以及提交“请求转换引荐人”表格*、现有引荐人的“转换引荐人同意”表格、以及所建议引荐人的接受信。所有文件都必须经由公证。

更正引荐人的要求只会因达到以下所有的情况，方可获得考虑：

- 直销商会籍申请表格和协议书里所提供的引荐人资料出现错误。
- 相关要求是在 Herbalife 接受现有直销商会籍申请表格和协议书的 90 天内提出。
- 现有和所建议的引荐人是属于同线的。
- 现有的直销商会籍还未取得直销领班位阶。
- 提出要求的直销商还未引荐任何其他直销商。

* 所需的“请求转换引荐人”以及“转换引荐人同意”的表格可以向直销商服务部索取。这些表格和所有其它指定的文件必须呈交给直销商服务部，以让 Herbalife 考虑该要求。每位直销商可以使用 Herbalife 记录中的电邮地址，将已填写并签署的表格自行通过电邮发送至 memberservices_my@herbalife.com，无需公证。**

**对于越南，所有申请表格均须经过公证。未经公证的电邮提交申请将不予受理。

9.8.2 申请转换引荐人

为了保护多层次市场行销基础原则的引荐线之完整性，Herbalife 不鼓励转换引荐人，并只会在特殊的情况下批准这类申请。

直销商只能在他们上线总裁组的组织内申请转换引荐人。

直销商如欲转换引荐人，应该首先咨询他们的上线以作讨论和复审情况。如果直销商希望继续，他们必须填妥与呈交一份“请求转换引荐人”表格*(需由两名证人签署)，连同现有引荐人以及所有赚取佣金抽成和制作红利上线，包括获得 7% 制作红利的活跃总裁组成员的“转换引荐人同意”表格(需由两名证人签署)。此外，Herbalife 必须接获所建议引荐人的“接受转换引荐人”表格(需由两名证人签署)。

如果现有和所建议的引荐人拥有相同的上线引荐人以及他们是在销售及市场推广计划中拥有相同的位阶和收入级别，提出转换要求的直销商只需获取现有引荐人的“转换引荐人同意”表格(需由两名证人签署)以及所建议引荐人的“接受转换引荐人”表格(需由两名证人签署)。

如果转换的申请获得 Herbalife 的批准，提出的直销商将不获保留他们的下线直销商。

若转换引荐人的要求被拒绝，直销商可以在不同引荐人下重新申请 Herbalife 直销商会籍之前，辞去他们的直销商会籍，并遵守静期。(请参阅静期规则)

* 所需的“请求转换引荐人”以及“转换引荐人同意”的表格可以向直销商服务部索取。这些表格和所有其它指定的文件必须呈交给直销商服务部，以让 Herbalife 考虑该要求。每位直销商可以使用 Herbalife 记录中的电邮地址，将已填写并签署的表格自行通过电邮发送至 memberservices_my@herbalife.com，无需公证。**

**对于越南，所有申请表格均须经过公证。未经公证的电邮提交申请将不予受理。

9.9 减重挑战

减重挑战（“挑战”）是所有直销商可以选择的另一个运作方式。这是让挑战参赛者学习有关营养的有趣方式。然而，最重要的是遵守挑战的规则。作为解释，非斜体内容的细节是属于强制性的挑战规则，而斜体内容代表“最佳做法”和/或主持挑战的进一步细节。

9.9.1 参赛者人数上限

每个挑战只限最多 40 名参赛者。

建议每一个挑战有 20 至 30 名参赛者。要谨记的是，一个挑战可以包括最少 3 名参赛者以及高达最多 40 名参赛者。一名直销商应该出任为每 12 至 15 名参赛者的教练。

9.9.2 费用

参赛费：参赛费包含所有的奖金，加上最低的运作成本。参赛费不得用以获取利润，并且在任何情况下，它们不得超过 RM100.00。

增重费：直销商可以依据参赛者赛前的体重记录，向参赛者收取每增一公斤 RM5.00 的增重费。

缺席费：直销商可以向缺席每周会议的参赛者每次收取 RM10.00 的缺席费。只允许一次缺席而不被罚的机会。

不缴付增重费和缺席费唯一获得允许采取的行动是取消参加挑战的资格。直销商不可向参赛者（或前参加者）施压或追取费用。

9.9.3 奖金上限

每一个挑战的首奖不得超过 RM2,000.00。*

* 设定奖金上限的原因有两个：

- 参赛者应该由他们达到的成绩而获奖，而赢取奖金只是一个“额外”的惠益。
 - 过多的资金可能会造成参赛者使用不健康或过度减重和运动的做法。
-

9.9.4 期限

每一个挑战必须进行最少六个星期。*

* 每一个挑战应该进行十二个星期。这将让参赛者能在挑战期间达到他们更理想的目标。

- 减重挑战指南、myzh.MyHerbalife.com 的支援素材、以及为了参赛者而设的 Herbalife 减重挑战网站 (HerbalifeWLC.com) 都是以十二个星期的计划为准。

9.9.5 每周会议

每周会议是任何挑战所需的元素。他们能在任何适合的场地或在线进行。*

* 议程应该包括每周体重测量、讨论参赛者的进度、直销商/教练的教育讲座、以及未来一周的计划和/或目标。

9.9.6 推荐 Herbalife 产品

直销商可以随时推荐、推广和教育有关 Herbalife 产品，但是未必因为挑战，而一定要购买或使用该产品。

9.9.7 退还参赛费

在挑战开始后的 48 小时内，若参赛者要求退赛，参赛费必须全数退还。若是在挑战开始超过 48 小时的退赛要求，负责的直销商可自行决定退费的事项。

9.9.8 广告

Herbalife 制作各种各样的成品广告供直销商在他们的挑战中使用。如果您欲自己制作广告，则必须遵守 Herbalife 的规则和法律。

在推广挑战时，直销商可以在广告中加入他们的名字和电话号码。

然而，如果挑战必须在营养俱乐部举办，相关广告只能包含：

- 俱乐部的名字
- 俱乐部经营者的名字
- 俱乐部的电话号码

直销商只可透过个人互动而不是透过广告，以提供挑战的地址。

挑战广告不可明示或暗示只需参加挑战即可获得现金奖励，因为每个挑战里只有四名参赛者能得到现金奖励。然而，广告内可说明挑战胜出者可获取现金奖励。

9.9.9 所需的参赛协议书*

每位参赛者必须检阅以及签署参赛协议书，直销商须从签署日期起，将这份协议书存档至少一年，并在 Herbalife 要求时呈上。

* 参赛协议书可从 myzh.MyHerbalife.com 寻获。

9.9.10 最低年龄

参加挑战的最低年龄为 18 岁。

9.10 执行程序

这些规则保护 Herbalife 的良机和品牌。违反规则的事项会为 Herbalife、其产品和其直销商带来监管机构、媒体和公众的负面影响。尽管许多违反规则的事项可以透过教导直销商有关规则和适当的业务行为来解决，然而也有一些违反规则的事项可能受到更严厉的惩罚。

强烈鼓励直销商迅速地向 Herbalife 举报违反规则的事项，以保护 Herbalife 和其直销商的商誉和名誉。Herbalife 一般只会处理在直销商知道或应该知道违规事项一年内举报的投诉，但保留随时进行调查的权力。*

* Herbalife 执行的规则不会因损失利润、商誉或任何间接损失并寻求赔偿而承担责任。

9.10.1 投诉程序

直销商应该填妥正式的投诉表格，以举报他们怀疑的违规行为。* 所需的资料包括投诉的性质和支持违规事项的实际资料。** 正式的投诉表格必须备有签名，并且列出举报直销商的 Herbalife 编号。

* 表格可透过直销商服务部索取或透过 myzh.MyHerbalife.com 寻获。

** 实际资料包括涉及人士的姓名、地址及电话号码，也包括发生的日期、时间、地点等。

9.10.2 调查

如果 Herbalife 在其唯一和最终权力的判断下，认为拥有足够的资料支持相关违规事项，Herbalife 代表将联络被投诉的直销商，以让直销商有机会做出回应。

在某些情况下，当调查工作进行中，公司有必要对相关直销商会籍做出一些限制。这些限制可以包括被禁止出席 Herbalife 活动和暂停或暂不享有：

- 购货权益。
- 佣金抽成的支付。
- 绩优组制作红利的支付。
- 奖项或惠益（例如旅游、徽章等）。
- 在 Herbalife 赞助的培训研讨会或其它会议里发言。
- 正在进行的资格考核。
- 表明自己是 Herbalife 独立直销商的权力。

Herbalife 保留权利发表违规直销商的姓名、违规事项和惩罚。

9.10.3 制裁

违反规则的行为将有可能令 Herbalife 面对法律或监管机构的挑战，以及危害到所有直销商的业务。基于这个原因，采取适当的惩罚是必然的。Herbalife 将拥有唯一和最终的权力，根据违规的性质和后果而决定所应该给予的惩罚，这包括：

- 暂不享有所有直销商的权利和优惠。
- 金钱的惩罚。
- 有义务偿还 Herbalife 的法律费用。
- 禁止出席 Herbalife 赞助的活动或在该活动上发言。
- 取消参与年度 Mark Hughes 红利的资格。
- 取消参与制作红利计划的资格。
- 永久性失去下线。
- 点数和收入的调整；和/或
- 终止直销商会籍(请参阅以下的“终止直销商会籍”)。

如果 Herbalife 总结有其他直销商协助、鼓励或涉及违规，Herbalife 将向这些直销商追究责任。

9.10.4 重新考虑的请求（与终止直销商会籍无关）

直销商可以在判决后的 7 个工作日内提出 Herbalife 重新考虑决定的请求。当请求重新考虑时，直销商必须提交他们认为可被考虑的额外资料，同时也必须表明这些资料为何在调查时并未提交。如果重新考虑的请求不是在 7 天内提交，这项请求将被拒绝，即使 Herbalife 在其唯一和最终的权力下可以保留权利考虑超过 7 天限期所提交的证据。

9.10.5 终止直销商会籍

如果直销商违反规则，Herbalife 可以根据其唯一和最终的权力终止该直销商会籍。*

直销商会籍的终止将从 Herbalife 发给直销商的书写通知内订明的日期开始生效。一旦直销商会籍终止，直销商不得因相关结果而向 Herbalife 索取赔偿。

一名被终止直销商会籍的直销商**，不可再：

- 以直销商的身份经营业务；
- 声称自己是 Herbalife 独立直销商；
- 使用 Herbalife 商号、标志、商标和其它知识产权；以及
- 出席 Herbalife 的培训、会议、社交活动或促销活动，即使以一名直销商的配偶或嘉宾身份。

* 终止的意思是指完全取消直销商会籍以及直销商经营 Herbalife 业务的权利。这包括取消直销商从直销商会籍里收取任何进一步收入的权利。

** 这些禁令也适用于在可能违反规则并正在调查中的情况下，辞职或以其它方式离开 Herbalife 业务的直销商。

9.10.6 终止直销商会籍的上诉程序

直销商可以在判决后的 15 天内对终止的决定提出上诉。当请求上诉时，直销商必须提交他们认为可被考虑的额外资料，同时也必须表明这些资料为何在调查时并未提交。如果上诉请求不是在 15 天内提交，这项请求将被拒绝，即使 Herbalife 在其唯一和最终的权力下可以保留权利考虑超过 15 天限期所提交的证据。

相关上诉将由销售部、直销商服务部和法律部指定的代表（“复审委员会”）组成的委员会做出复审。复审委员会将就相关违规事项做出终止、恢复直销商会籍、或建议其它惩罚等等的决定。在复审终止直销商会籍的决定时，复审委员会将考虑相关违反规则的事项是否重大。此结果不会因损失利润或商誉并寻求赔偿而承担责任。

9.11 附加法律条款

以下“协议”的参考是指申请和直销商与 Herbalife 之间整体的合约关系。

9.11.1 损害

根据相关法律允许的最大限度内，Herbalife 和直销商均不对任何法律或衡平法理论下的任何附带、间接、特殊、惩罚性或损害性赔偿责任向另一方承担责任，无论任何一方是否知道此类损害的可能性。

9.11.2 豁免和延期

Herbalife 将根据其唯一和最终的权力决定如何处理违反规则或违反任何协议的任何直销商。根据协议，没有任何因 Herbalife 未能、拒绝或忽略行使任何权力、权职或选择，可以在任何时候在任何协议书里构成条款的豁免或由 Herbalife 豁免其权利。

9.11.3 可分割性

如果记载在协议里的任何一个条款被认定为无效、不合法或在任何方面不可执行的，它将从协议里被分割，但不会影响协议里剩余的条款以及会全面生效和保持其效果。除此以外，这份协议必须自动加入类似的被分割条款里，让它成为合法、有效和可执行的。

9.11.4 法律和法院的选择

这份协议以及 Herbalife 和直销商之间关系所引起的任何争议，应在不与法律原则产生冲突的情况下，根据马来西亚法律管辖。

任何争议应该在马来西亚境内的法院以司法程序进行诉讼。

9.11.5 赔偿

直销商将保护、捍卫和保持 Herbalife 免受任何诉讼、行动、需求、检举、或索赔，包括与直销商违反协议或直销商执行 Herbalife 业务行为相关或由此引起的所有费用、责任和赔偿。Herbalife 可能会抵销其欠直销商的款项，以偿付该赔偿下引起的任何债务。

9.11.6 直销商之间的赔偿

Herbalife 不会因任何其他直销商的任何行为、疏忽、陈述或声明而直接或间接导致直销商面对的费用、损失、赔偿或花费负起责任。

9.12 隐私和数据保护

除非另有说明，否则 Herbalife 将根据其位于 <https://www.herbalife.com.my/zh/privacy-policy> 的隐私政策收集、使用和共享“个人资料”（例如，您的名字和姓氏、邮寄地址、城市、州属、邮政编码、电话号码、电子邮件地址、信用卡和银行信息）。

由于多层次市场营销的独特性质，直销商可能会直接从 Herbalife 收到有关他人的个人资料，例如有关直销商下线中其他直销商、或对 Herbalife 产品或服务感兴趣的客户或转介人，或使用我们的在线媒体资源和移动应用程序（“网站”）的人士的资料。（下线组织包括由特定直销商亲自引荐的所有直销商，以及由后续直销商引荐的所有其他人士。）一旦 Herbalife 向直销商提供个人资料，则他或她将对其负责任并必须对其严格保密。除非直销商已经获得该人士的同意使用其个人资料作其它用途，否则直销商只能与他们的下线、客户或转介人使用该个人资料以建立 Herbalife 业务。

Herbalife 与直销商共享信息的一种方式是通过同线报告。这些报告包含有关直销商下线中其他直销商的资料，例如他们的姓名、联络资料、Herbalife 编号、以及业务指标（例如其位阶或级别、点数和销售统计信息）。同线报告以最严密的方式提供给直销商，其唯一目的为支援直销商进一步发展他们的 Herbalife 业务。同线报告，包括所有个人资料和其中包含的其它数据，均属于 Herbalife 的机密和专属的商业机密。直销商不得收集或散播有关其引荐的其他 Herbalife 独立直销商、或他们客户的机密资料或个人或整体资料，除非是有关于他们的下线，并仅限用于推广其 Herbalife 业务，以及管理、激励和培训其下线。

直销商还可直接或透过其它方式向个人收集个人资料，例如当他们从客户那里收集联系和付款信息以处理产品订单时，或者当他们从例如抽奖活动、减重挑战和身体转变挑战而取得客户有关健康评估或竞赛的信息时。至于直销商在 Herbalife 业务中所获得的所有个人资料（来自 Herbalife 或其它方式），直销商必须遵守适用的隐私和数据保护法律，包括国际数据传输限制。此外，直销商有责任维护其所获取的所有个人资料的安全性，并仅根据适用法律保留此类信息。请注意，隐私和数据保护法律通常对特殊类别的个人资料（例如健康数据、生物特征数据和儿童/未成年人士有关的数据）具有更严格的同意、安全和保留要求。

9.13 定义

申请：Herbalife 直销商会籍申请和协议书。

联合：在离婚里，原直销商会籍和离婚夫妇分开的直销商会籍之间结合的点数，作为计算收入百分比的目的。

业务工具：非 Herbalife 提供的销售辅助工具。

挑战：减重挑战。

俱乐部：营养俱乐部。

直销商：Herbalife 直销商会籍申请和协议书已被接受并输入 Herbalife 记录的独立人士。

直销商会籍：直销商的 Herbalife 独立业务。

费用：直销商会籍年度服务费。

Herbalife 的知识产权：包括 Herbalife 版权所有的素材、商标、商号、商业包装和商业机密。

Herbalife® 产品：包括 Herbalife 销售的所有产品以及直销商使用这些产品制作的制成品。

HDP：Herbalife 直销商套装。

潜在客户名单：Herbalife 产品或 Herbalife 业务良机的潜在客户名单。

素材：Herbalife 制作的刊物和销售辅助品。

复审委员会：复审终止直销商会籍决定的委员会。包括来自销售部门、直销商服务部和法律部门各自委派的代表。

规范之道：不时发布的 Herbalife 直销商规则、政策和公告。

销售及市场推广计划：概述直销商可以努力实现的具体里程碑和惠益。

引荐人：携带另一位人士加入 Herbalife 成为直销商的直销商。

承让人：得到转让直销商会籍的直销商。

转让人：转让他或她的直销商会籍给其他人的前直销商。

该文件是依据英语进行草拟和执行。若该文件的任何翻译版本与英语版本有诠释出入，将以英语版本为准。