

# 奖励计划概览 – 新加坡

## LifeVantage 的经销商可以透过以下8种方式赚取奖金。

- **01 零售销售利润：** LIFEVANTAGE 的经销商透过购买 LIFEVANTAGE 的产品后，并将产品出售给零售顾客，即可赚取零售利润。
- **02 推荐奖金：** 符合领取推荐奖金资格的经销商皆可透过其亲自推荐之新经销商或优惠顾客所购买的订单，赚取最多 25% 的推荐奖金 (依产品积分(PV) 计算)，推荐奖金将会以该推荐人所属区域市场之币值发放。
- **03 启动奖金：** 符合领取启动奖金资格的经销商 (奖金支付级别为 PRO 3 或以上级别)，可透过其推荐组织内新经销商所购买之入会套组赚取最多 5% 的启动奖金。启动奖金发放百分比会因该经销商于推荐组织内的位置而有所不同；奖金金额亦会因下线所购买的入会套组而有所不同。
- **04 代数奖金：** 当经销商每月完成产品购买时，该笔订单将依产品积分支付最高 43% 的代数奖金，并依该购买者之安置组织往上发放给最多 9 层符合领取代数奖金资格的上线经销商。代数奖金采动态压缩，即若上线 9 层内有不符合领取资格之经销商，则将继续往上寻找次一位符合领取资格者，并依领取奖金经销商所属区域市场之币值发放。
- **05 领导对等奖金：** 符合领取领导对等奖金资格之经销商 (奖金支付级别为 PRO 3 或以上级别)，可透过其推荐组织最多 5 层下线所赚取的代数奖金中，额外赚取最多 10% 的领导对等奖金。(不压缩)
- **06 全球精英分红：** LIFEVANTAGE 依全球销售之总产品积分计算最多 4% 的全球精英分红，发放给所有奖金支付级别为精英级别或以上级别之合格经销商。
- **07 非凡成就奖金：** 当经销商达成合格之大师级别或以上级别之所有对应位阶要求，经销商即具有一次性之资格领取新台币 NT\$ 3,000,000 至 NT\$15,000,000 的非凡成就奖金。而该笔奖金将分为 12 个月或 24 个月每月发放给该名合格经销商。
- **08 多元商业中心：** 当经销商达成合格 PRO 4 或以上级别之所有要求时，该经销商即具有资格申请额外一个多元商业中心并安置于自己的组织中，为其建立额外一个分支。

## 名词解释说明

**联合分支：**此为组织内的最小分支。各个级别均有其对组织积分(OV)以及积分分布的要求。当完成任何奖金支付级别所需的最大分支组织积分(OV)的要求后(可能多于1条分支)，其余所有分支的积分合并计算即为联合分支。经销商个人购买的的产品积分以及其亲推优惠顾客的产品积分亦会被计算在联合分支内。联合分支没有组织积分计算的上限。然而，若经销商欲达成Pro 2至Pro 4以及大师Pro 10的奖金支付级别，联合分支的组织积分必须占该级别所要求的总组织积分最少20%；欲达成Pro 5至Pro 9以及行政Pro 10的奖金支付级别，联合分支的组织积分必须占该级别所要求的总组织积分最少10%；而欲达成总裁Pro 10级别，联合分支的组织积分则必须占该级别所要求的总组织积分最少5%。

**奖金：**奖金计算方法为依产品积分(PV)乘以当地适用币值之汇率（截至2021年11月，美金1元 = 新币S\$1.37），再乘以奖金发放百分比。例如：推荐一名新的经销商并购买1,000 PV的产品，该合格推荐人即可领取：1,000PV的产品积分乘以1.37（当地货币转换率）再乘以25%的奖金=342.50新元。LifeVantage 将根据全球经济环境和当地市场状况，定期审核并更新当地适用货币之汇率。

**奖金计算积分 (Commissionable Volume/ CV)：**是为产品积分(PV)乘以 LifeVantage 当地市场适用货币之汇率后，用以计算奖金之数值

**日结奖金：**特定地区奖金支付级别为Pro 3或以上级别的分销商，可提早获得推荐奖金及启动奖金。LifeVantage 总部将每日结算业绩，并于结算完成后三个工作天支付奖金。若经销商尚未达成 Pro 3 或以上级别，该经销商将每周领取其奖金。

**动态压缩：**即指若于安置组织中遇到不具符合领取代数奖金资格之经销商，则将自动继续往上寻找次一位符合领取奖金资格之上线经销商，最多发 放至九位符合领取代数奖金资格之上线经销商为止。

**推荐人：**当 LifeVantage 的经销商成功推荐一名新经销商或新优惠顾客加入时，该经销商即为推荐人；推荐人可同时为安置人，亦可将新经销商或 新优惠顾客安置于下线组织当中。

**推荐组织：**系指每位经销商透过推荐而非安置所建立的组织关系。

**最大分支：**于每月业绩结算时，PV 最高的分支即为最大分支；而每个位阶对分支要求数量皆有所不同。若要晋升为 Pro 2 至 Pro 4，至少有一条最高 PV 的分支将作为最大分支；若要晋升为 Pro 5 至 Pro 10，至少有两条最高 PV 的分支将作为最大分支；而要晋升为行政 Pro 10 级别，则至少有三条最高 PV 的分支将作为最大分支；最后，若要晋升至总裁 Pro 10 级别，则最少有四条最高 PV 的分支将作为最大分支。

**最大分支组织积分上限：**经销商为晋升至相对应之位阶，须完成相对应之组织积分(OV)要求，然为平衡经销商组织发展，故特制定出各位阶最大分支可计算之积分上限。如，欲晋升为 Pro 2 至 Pro 4，其最大分支积分不得超过该级别所要求之总组织积分的 80%；欲晋升为 Pro 5 至 Pro 9，其最大分支积分不得超过该级别所要求之总组织积分的 60%；而欲晋升为 Pro 10 或以上级别，则其最大分支积分不得超过该级别所要求之总组织积分的 40%。

**分支：**为组织以下合格经销商或顾客所组成。经销商可以将亲自推荐的经销商及优惠顾客放置于其第一层组织，或安置于其下线组织之中。而若要晋升相对应之位阶，仍须达成该位阶的分支数量要求；如，晋升 Pro 5 级别之分支要求数最少为三条，因此经销商将需具有最高 PV 的两条最大分支外，其余分支将视为联合分支以满足分支数之要求。

**组织积分(Organizational Volume/ OV or Group Volume/ GV)：**为经销商整个团队组织包含个人所购买或销售的产品积分总和，若要符合领取代数奖金，经销商要晋升对应之位阶，组织积分也必须达到对应级别之要求外，亦须注意最大分支的组织积分上限。

**安置人：**推荐人可同时为安置人，而经由上线经销商将其经销商安置于任一下线经销商时，则此下线经销商即为该经销商之安置人。

**产品积分 (Product Volume/ PV)：**LifeVantage 每项产品皆有其对应之积分，即为产品积分。经销商透过个人购买产品或其团队组织的购买产品，皆会产生产品积分，用以做为计算 OV 及 CV 之基础。而若欲晋升至相对应之位阶，经销商亦须完成每月最低个人产品积分之要求，经销商亲自购买的产品或其来自亲推的优惠顾客所购买之产品，皆可计算为每月最低个人产品积分要求。

举例：每月最低个人产品积分要求若为 200PV，则经销商可透过亲自购买 200 PV 的产品；亦或须至少亲自购买 40 PV 的产品，其余 160 PV 可来自于亲推的顾客所购买之产品。

**合格经销商：**因应不同奖金支付级别及领取各式奖金之要求，经销商每月最低个人产品积分至少须达成 100 PV 或 200 PV 不等，惟经销商仍须至少亲自购买 40 PV 之产品。

## 奖金支付级别说明

所有经销商 若完成每月最低个人产品积分 100 PV 时 (须至少亲自购买 40 PV 的产品)，即为合格经销商之级别要求，将可赚取其第 1 层安置组织中的 2% 代数奖金。

若欲成为合格的 Pro 1 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 100 PV，并累计 1,000 OV 的组织积分。

若欲成为合格的 Pro 2 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 100 PV，并累计 2,500 OV 的组织积分及两条分支之要求；其中最大分支最多将仅计算 2,000 OV (80%)，超过的分数不予计算组织积分要求；故联合分支将不得低于 500 OV (20%)。

若欲成为合格的 Pro 3 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 100 PV，并累计 5,000 OV 的组织积分及两条分支之要求；其中最大分支最多将仅计算 4,000 OV (80%)，超过的分数不予计算组织积分要求；故联合分支将不得低于 1,000 OV (20%)。

若欲成为合格的 Pro 4 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 10,000 OV 的组织积分及两条分支之要求；其中最大分支最多将仅计算 8,000 OV (80%)，超过的分数不予计算组织积分要求；故联合分支将不得低于 2,000 OV (20%)。

若欲成为合格的 Pro 5 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 20,000 OV 的组织积分及三条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 12,000 OV (60%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 2,000 OV (10%)。

若欲成为合格的 Pro 6 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 50,000 OV 的组织积分及三条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 30,000 OV (60%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 5,000 OV (10%)。

若欲成为合格的 Pro 7 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 100,000 OV 的组织积分及三条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 60,000 OV (60%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 10,000 OV (10%)。

若欲成为合格的 Pro 8 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 200,000 OV 的组织积分及三条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 120,000 OV (60%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 20,000 OV (10%)。

若欲成为合格的 Pro 9 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 500,000 OV 的组织积分及三条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 300,000 OV (60%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 50,000 OV (10%)。

若欲成为合格的 Pro 10 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 1,000,000 OV 的组织积分及三条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 400,000 OV (40%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 200,000 OV (20%)。

若欲成为合格的行政 Pro 10 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 2,000,000 OV 的组织积分及四条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 800,000 OV (40%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 200,000 OV (10%)。

若欲成为合格的总裁 Pro 10 级别经销商，每月须完成最低个人产品积分 200 PV，并累计 5,000,000 OV 的组织积分及五条分支之要求；其中最大分支每条最多将仅计算 2,000,000 OV (40%)，超过的分数不予计算组织积分要求；而联合分支将不得低于 250,000 OV (5%)。

## \_ 01 零售利润

LifeVantage 的经销商透过购买 LifeVantage 的产品后，并将产品出售给零售顾客，即可赚取零售利润；经销商可赚取的零售奖金，来自经销商购买产品的定期配货价格与销售给零售顾客的零售价格之差额。

经销商个人购买产品或向零售顾客销售时，LifeVantage 并不会额外支付该经销商任何佣金或奖金。

## \_ 02 推荐奖金 (日结奖金)

所有合格经销商皆可以领取推荐奖金；透过亲自推荐之经销商或顾客于注册首个日历月内，完成产品购买，该推荐人即可赚取推荐奖金。

于每月合格期间内完成 100 - 199 PV 个人产品积分的合格经销商，将可赚取来自亲自推荐之经销商或顾客于其注册首个日历月内，所购买任何产品 PV 的 20% 推荐奖金。

于每月合格期间内完成 200 PV 个人产品积分的合格经销商，将可赚取来自亲自推荐之经销商或顾客于其注册首个日历月内，所购买任何产品 PV 的 25% 推荐奖金。

每月合格经销商亦可赚取来自直推关系中第 2 层、第 3 层及第 4 层的新经销商或顾客，其所购买产品 PV 的 3% - 5% 推荐奖金，如下所示：

### 推荐奖金领取方式 (日结奖金)

合格的经销商	完成 200 PV 或以上之个人产品积分要求	完成 100 - 199 PV 之个人产品积分要求
直接推荐人	来自亲自推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 25% 推荐奖金	来自亲自推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 20% 推荐奖金
第2层推荐人	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 5% 推荐奖金	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 4% 推荐奖金
第3层推荐人	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 5% 推荐奖金	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 3% 推荐奖金
第4层推荐人	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 5% 推荐奖金	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 3% 推荐奖金

- 经销商个人产品积分需达到100 PV或以上(至少有40 PV来自个人购买)，方可符合领取奖金之资格。(注：100-199 PV或200 PV以上所获得奖金的百分比均有不同)
- 日结奖金(含推荐奖金及启动奖金)应于规定的奖金合格周期内完成相应的个人产品积分(PV)要求，方符合计算资格。奖金合格周期为订单日之前的49个日历日（以美国犹他州当地时间为准）
- 推荐奖金发放之百分比仅限每位新经销商或顾客于首个日历月份所购买之产品，而推荐奖金发放上限为 1,000 PV，若于加入首个日历月份购买超过 1,000 PV 之额外产品积分将作为代数奖金发放。
- 推荐奖金之计算方式即为产品积分(PV) 乘以当地适用币值，再乘以奖金发放百分比得出；例如：1000 PV \* 1.37 (美金兑换新币汇率) \* 25% (奖金发放百分比) = 新币 S\$342.50。

- 如新经销商于加入时已购买 300 PV 的产品，则该 300 PV 将依推荐奖金领取规则发放推荐奖金；而若同一经销商于当日历月份中额外购买 1,000 PV 的入会套组，则推荐人可从第二笔订单获得：(a) 购买入会套组所产生之启动奖金。(b) 1000PV 当中的 700PV 将依推荐奖金领取规则发放推荐奖金，(c) 剩余之 300PV 则将作为代数奖金发放。(因推荐奖金发放之上限仅为1000PV)
- 推荐奖金仅依据推荐关系发放，且不采动态压缩；因此，只有前四层推荐人将具有领取推荐奖金之机会。

## 03 启动奖金 (日结奖金)

启动奖金是用以奖励每位合格经销商(奖金支付级别需为 Pro3 或更高级别)，透过直推组织内所产生之新经销商并完成购买入会套组时，即可额外赚取启动奖金。启动奖金领取资格基于上个月结算之奖金支付级别为主。启动奖金将按新经销商所购买入会套组的产品积分计算。

- 新加入之经销商因于加入该日历月份内，尚未达成任何位阶，因此在加入该日历月内并未具有领取启动奖金之资格。
- 新经销商可以购买任一入会套组，而启动奖金则依该经销商加入时所购买的入会套组其产品积分作为计算基础。
- 新经销商于加入的首个日历月份内购买入会套装时，即会产生推荐奖金和启动奖金；但惟有首 1,000 PV 会产生推荐奖金，超过 1,000 PV 的产品积分将作为代数奖金支付。

直推组织上线层级	奖金支付级别*	最低个人产品积分要求	奖金发放百分比
第一层	Pro 3或以上级别	200 PV (必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的5%
第二层	Pro 4或以上级别	200 PV (必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的4%
第三层	Pro 5或以上级别	200 PV (必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的3%
第四层	Pro 6或以上级别	200 PV (必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的1%
第五层	Pro 7或以上级别	200 PV (必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的1%
第六层	Pro 8或以上级别	200 PV (必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的1%

\*启动奖金领取条件之奖金支付级别是基于推荐新经销商上个月之级别为主。

- 启动奖金之计算方式即为产品积分乘以当地适用币值，再乘以奖金发放百分比得出；例如，新加入之经销商购买 1,000 PV 之入会套组，则该第一层上线可领到： $1,000 \text{ PV} * 1.37 \text{ (美金兑换新币汇率)} * 5\% \text{ (奖金发放百分比)} = \text{新币 S\$68.50}$ 。

## \_ 04 代数奖金 (月结奖金)

当经销商每月完成产品购买时，该笔订单将依产品积分支付最高 43% 的代数奖金，并依该购买者之安置组织往上发放给最多 9 层符合领取代数奖金资格的上线经销商。代数奖金采动态压缩，即若上线 9 层内有不符合领取资格之经销商，则将继续往上寻找次一位符合领取资格者，并依领取奖金经销商所属区域市场之币值发放。

- 代数奖金将根据经销商每月的奖金支付级别发放，当经销商其安置组织中有订单产生时，透过动态压缩后，经销商将有机会赚取最多 9 层的代数奖金。
- 随着经销商组织积分的增加，进而可达成更高的奖金支付级别，经动态压缩后将有机会可赚取额外的代数奖金。
- 因应不同奖金支付级别及领取各式奖金之要求，经销商每月最低个人产品积分至少须达成 100 PV 或 200 PV 不等，即可领取代数奖金，惟经销商仍须至少亲自购买 40 PV 之产品。

代数奖金 (动态压缩)		优越级			精英级			大师级*					
奖金支付级别	经销商	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	行政Pro 10	总裁Pro 10
每月最低个人产品积分要求	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
每月最低个人购买积分要求	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
每月最低组织积分要求	0	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000
最少分支数要求	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
最大分支最多可计算组织积分%数		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
联合分支的组织积分不可少于			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
月结奖金  奖金发放百分比 每层 	第1层	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	第2层		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第3层			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	第4层			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第5层				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第6层					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第7层						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第8层							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第9层								2%	2%	2%	2%	2%

\*所有大师级以上级别之经销商，须连续维持奖金支付级别为大师级达3个月，其大师级之位阶方会被认可。

+有关组织积分以及分支要求的详情，可参阅第2页的奖金支付级别说明。

- 代数奖金之计算方式即为将安置组织中每层的总产品积分乘以当地适用币值，再乘以奖金发放百分比得出。例如，第 1 层下线组织的总产品积分为 2,500 PV，则可领取：2,500 PV \* 1.37 (美金兑换新币汇率) \* 2% (奖金发放百分比) = 新币 S\$68.50；若第 2 层下线组织的总产品积分为 3,000 PV，则可领取：3,000 PV \* 1.37 \* 5% = 新币 S\$205.50；若第 3 层下线组织的总产品积分为 2,000 PV，则可领取：2,000 PV \* 1.37 \* 9% = 新币 S\$246.60。故若达成 Pro 2 或以上级别之经销商，皆具有领取至第三层之代数奖金资格，共计 新币 S\$520.60。

## \_ 05 领导对等奖金 (月结奖金)

当经销商达成 Pro 3 或以上级别并完成每月最低个人产品积分要求，即可自第 1 层亲推经销商所领取的代数奖金中，额外赚取 10% 的领导对等奖金。而符合领取领导对等奖金之经销商更可以从推荐组织中第 2 层至第 5 层经销商所领取的代数奖金中，额外赚取 5% 的领导对等奖金。领导对等奖金不采动态压缩。

如要赚取全额之领导对等奖金，经销商须达成以下：

- 奖金支付级别 Pro 3 或以上级别
- 每月最低个人产品积分至少完成 200 PV (40 PV 需来自个人亲自购买产品，其余积分可来自于亲推之顾客所购买之产品)\*
- 3 至 Pro6 级别，则每月还必须有最少 100 PV 是来自新经销商或新顾客所购买的产品。(新产生的每月自动订货订单不列入计算)\*\*

\*倘若经销商的每月最低个人产品积分为 100 - 199 PV 之间，则仅会获得半额之领导对等奖金。

\*\*每月 100 PV 须为新产生的产品积分 (亲推之新经销商或新顾客所产生的积分)。

层级	领导对等奖金发放百分比
第 1 层	10%
第 2 层	5%
第 3 层	5%
第 4 层	5%
第 5 层	5%

领导对等奖金为每月发放且不动态压缩。合格经销商最多可领取 5 层的领导对等奖金：

第 1 层：您所亲自推荐的经销商

第 2 层：您第 1 层下线所亲自推荐的经销商

第 3 层：您第 2 层下线所亲自推荐的经销商

第 4 层：您第 3 层下线所亲自推荐的经销商

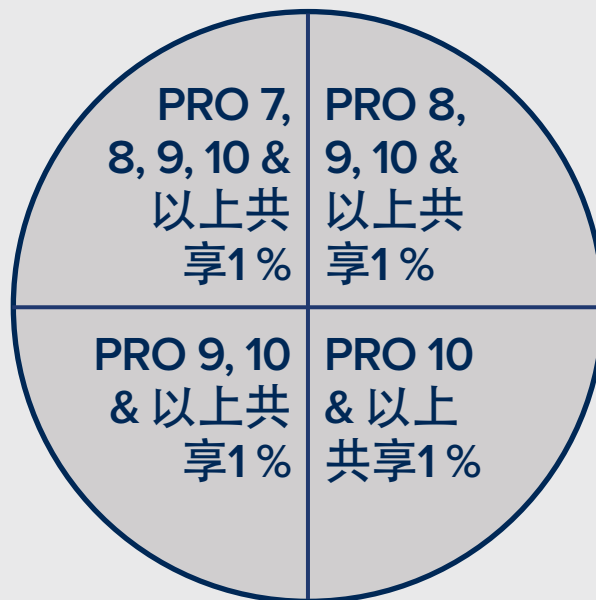
第 5 层：您第 4 层下线所亲自推荐的经销商

- 领导对等奖金之计算方式即为其推荐组织中每层经销商所领取的代数奖金乘以奖金发放百分比得出。例如，第 1 层下线所领取的代数奖金为新币 S\$350，则领导对等奖金可领取： $S\$350 * 10%$  (奖金发放百分比) = 新币 S\$35；第 2 层下线所领取的代数奖金为新币 S\$300，则领导对等奖金可领取： $S\$300 * 5%$  = 新币 S\$15。奖金支付级别为 Pro 3 或以上级别且完成最低个人购买产品积分，及自新经销商或优惠顾客所产生的 100 PV 产品积分 (Pro 7 或以上级别可不须有来自新经销商或顾客所产生的 100 PV)，依上述计算即可赚取 NT\$50 领导对等奖金。

## \_ 06 全球精英分红 (月结奖金)

LifeVantage 依全球销售之总产品积分计算最多 4% 的全球精英分红，发放给所有奖金支付级别为精英级别或以上级别之合格经销商。并将其分为四个全球精英分红池发放：

- Pro 7 分红池 (1%)：平均发放给当月达成奖金支付级别为 Pro 7、Pro 8、Pro 9 以及大师级别之所有经销商
- Pro 8 分红池 (1%)：平均发放给当月达成奖金支付级别为 Pro 8、Pro 9 以及大师级别之所有经销商
- Pro 9 分红池 (1%)：平均发放给当月达成奖金支付级别为 Pro 9 以及大师级别之所有经销商
- 大师级分红池 (1%)：平均发放给当月达成奖金支付级别为大师级别之所有经销商
- 例如：若 LifeVantage 当月计算总销售额为美金 \$6,000,000，则 LifeVantage 会将当中的 4%，即美金 \$240,000 放入全球精英分红池内。每个分红池的奖金百分比为 1% = 美金 \$60,000，故每个分红池内所有符合领取全球精英分红奖金的经销商将领取美金 \$60,000 平均人数后之金额，再乘以当地适用币值之汇率。





## \_ 07 非凡成就奖金

(一旦经销商被 LIFEVANTAGE 认可为大师级经销商时 - 须连续维持奖金支付级别为大师级达 3 个月, 该经销商即符合领取非凡成就奖金之资格, 该笔奖金将分为 12个月或 24个月每月发放给该名合格经销商。

当经销商达成合格之大师级别或以上级别之所有对应位阶要求时, 经销商即具有一次性之资格领取新台币 NT\$ 3,000,000 至 NT\$15,000,000 的非凡成就奖金。

大师 Pro 10 - 美金 \$100,000<sup>(1)(3)</sup>

行政 Pro 10 - 美金 \$250,000<sup>(2)(3)</sup>

总裁 Pro 10 - 美金 \$500,000<sup>(2)(3)</sup>

- (1) LifeVantage 将依经销商所属当地市场适用币值之汇率, 将该笔奖金分为 12 个月发放, 该经销商于奖金发放期间仍必须保持合格状态并维持良好信誉。除此之外, 该经销商更可以于 LifeVantage 的大型活动中获得表扬。
- (2) LifeVantage 将依经销商所属当地市场适用币值之汇率, 将该笔奖金分为 24 个月发放, 该经销商于奖金发放期间仍必须保持合格状态并维持良好信誉。除此之外, 该经销商更可以于 LifeVantage 的大型活动中获得表扬。
- (3) 非凡成就奖金将会分为 12个月或 24个月每月平均发放, 符合领取非凡成就奖金的经销商仍须在奖金发放期间内, 每月维持奖金支付级别为大师 Pro 10、行政 Pro 10、总裁 Pro 10。如有任何一个月份未能维持该奖金支付级别, 则经销商于该月份则不会获得当月份之非凡成就奖金。

## \_ 08 多元商业中心

当经销商达成优越级 Pro 4 位阶并完成对应位阶之所有要求时, 经销商即具有资格申请一个额外的多元商业中心放置于自己的组织内。经销商可通过多元商业中心为自己的组织建立额外的分支和/或销售量, 从而赚取更多的奖金和佣金。

而当经销商达成优越级 Pro 6 位阶并完成对应位阶之所有要求时, 经销商即具有资格申请第二个额外的多元商业中心放置于自己的组织内。而当经销商达成精英级 Pro 9 位阶并完成对应位阶之所有要求时, 即可申请第三个额外的多元商业中心。

## 08 商务中心

多元商业中心所领取之奖金仍皆会发放至主要经销商的银行账号, 因此该经销商必须依法向当地国税局申报并列入其年度之奖金收入。

每位合格的 Pro 4 位阶经销商的多元商业中心必须直接安置于其该经销商主(原)账号的第一层。第二个多元商业中心可选择安置于其该 Pro 6 位阶经销商主(原)账号第一层或安置于其第一个多元商业中心之第一层。第三个多元商业中心亦可选择安置于其该精英级 Pro 9 阶经销商主(原)账号的第一层或安置于第一个多元商业中心或第二个多元商业中心之第一层。详情可参阅以下图示:



多元商业中心的好处以及注意事项:

- 当多元商业中心达成相对应之级别要求与奖金领取条件时, 该多元商业中心亦可以领取代数奖金以及全球精英分红奖金。
- 可以为经销商的组织建立额外的分支, 从而获得更多领取奖金的机会。
- 当多元商业中心达成晋升对应级别之所有要求与奖金领取条件时, 该多元商业中心将可领取该奖金支付级别之所有可能奖金。
- 当合格大师 Pro 10 级别之经销商, 已具备晋升行政 Pro 10 与总裁 Pro 10 级别所要求之组织积分时, 由于行政 Pro 10 级别最少分支数要求为四条分支, 总裁 Pro 10 级别之最少分支数要求则为五条分支, 因此该经销商将可使用其多元商业中心作为其中一条最大分支以符合该位阶所需最小分支数要求。但该多元商业中心的组织积分不得与其他多元商业中心之组织积分产生堆叠, 若经销商之最大分支与联合分支内有多元商业中心之组织积分有产生堆叠, 则将不列入组织积分要求计算内。
- 多元商业中心皆不具有领取推荐奖金、启动奖金以及领导对等奖金之资格。
- 每名分经销商仅具有一次性的资格获得非凡成就奖金, 如主帐号已获得非凡成就奖金, 则其商务中心帐号将不会再有领取资格; 反之亦然。
- LifeVantage 经销商可将其主要经销商职位称为 BC 1, Pro 4 多元商业中心称为 BC 2, Pro 6 多元商业中心称为 BC 3, Pro 9 多元商业中心称为 BC 4, 尽管其主要经销商(称为 BC 1)可合格得到的奖金与本 LifeVantage 销售补偿计划提供给任何其他商业中心合格达到的奖金不同。

## 推荐奖金<sup>(2)</sup>

日结奖金 <sup>(1)</sup>	合格经销商	完成 200 PV 或以上之个人产品积分要求 <sup>(3)</sup>	完成 100-199 PV 或以上之个人产品积分要求 <sup>(3)</sup>
	直接推荐人	来自亲自推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 25% 推荐奖金	来自亲自推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 20% 推荐奖金
	第2层推荐人	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 5% 推荐奖金	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 4% 推荐奖金
	第3层推荐人	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 5% 推荐奖金	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 3% 推荐奖金
	第4层推荐人	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 5% 推荐奖金	来自直推组织推荐的经销商或顾客其购买产品 PV 的 3% 推荐奖金

## 启动奖金

日结奖金 <sup>(1)</sup>	奖金支付级别 <sup>(4)</sup> 为 Pro 3 或以上级别之合格经销商，即可自其推荐组织中的新经销商所购买之入会套装赚取启动奖金。启动奖金将依推荐组织，往上支付给第一位符合领取启动奖金支付级别 <sup>(4)</sup> 的经销商。			
	直推组织上线层级	奖金支付级别 <sup>(4)</sup>	最低个人产品积分要求 <sup>(3)</sup>	奖金发放百分比
	第一层	Pro 3或以上级别	200 PV(必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的5%
	第二层	Pro 4或以上级别	200 PV(必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的4%
	第三层	Pro 5或以上级别	200 PV(必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的3%
	第四层	Pro 6或以上级别	200 PV(必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的1%
	第五层	Pro 7或以上级别	200 PV(必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的1%
第六层	Pro 8或以上级别	200 PV(必须至少亲自购买 40PV 的产品)	购买之入会套组产品积分的1%	

## 代数奖金 (动态压缩)

奖金支付级别 <sup>(4)</sup>	分销商	优越级						精英级			大师级			
		Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	行政	总理	
每月最低个人产品积分要求 <sup>(3)</sup>	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
每月最低个人购买产品积分要求 <sup>(3)</sup>	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
每月最低组织积分要求	0	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000	
最少分支要求	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5	
最大分支最多可计算组织积分%数		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%	
联合分支的组织积分不可低于 <sup>(5)</sup>			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000	
月结奖金 奖金发放百分比 每层	第1层	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	第2层		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第3层			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	第4层				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第5层					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第6层						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第7层							5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第8层								5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第9层									2%	2%	2%	2%	2%



非凡成就奖金 当经销商达成合格之大师级别或以上级别之所有对应位阶要求时，经销商即具有一一次性之资格领取新台币 NT\$ 3,000,000 至 NT\$15,000,000 的非凡成就奖金。

4% 全球精英分红 LifeVantage 依全球销售之总产品积分计算最多 4% 的全球精英分红，发放给所有奖金支付级别为精英级别或以上级别之合格经销商。

\*PV = 产品积分。奖金计算方法为依产品积分 (PV) 乘以当地适用币值之汇率 (截至2021年11月，美金 1 元 = 新币 S\$1.37)，再乘以奖金发放百分比。例如：推荐一名新的经销商并购买 1,000 PV 的产品，该合格推荐人即可领取：1,000PV 的产品积分乘以 1.37 (当地货币转换率) 再乘以 25% 的奖金=342.50 新元。

(1) 所有有关 LifeVantage 奖励计划的详细资料均可在以下网址找到：[www.lifevantage.com/legal/sg-zh/sales-and-compensation-plan](http://www.lifevantage.com/legal/sg-zh/sales-and-compensation-plan)

(2) 推荐奖金来自新经销商或顾客于首个日历月份所购买之产品，奖金发放上限最多至 1000 (PV)，合格之推荐人最多将可赚取25%的推荐奖金。顾客每月可购买每款产品数量有所限制。

(3) 经销商符合于规定的合格期间内完成相应的产品积分(PV)要求，其中至少40(PV)来自于个人产品购买，其余(PV)可来自个人亲推的优惠顾客所购买，方符合计算奖金资格。奖金合格期间为订单发生日的前49个日历日 (以美国犹他当地时间为准)。

(4) 奖金支付级别的定义为经销商于每月完成相对应级别之所有要求时，该位阶即为奖金支付级别。

(5) 每个奖金支付级别其联合分支之组织积分要求不得低于该 % 数。

(6) 当经销商达成 Pro 3 或以上级别并完成最低个人产品积分要求，即可自亲推经销商所领取的代数奖金中，额外赚取 10% 的领导对等奖金。亦可从推荐组织中第 2 层至第 5 层经销商所领取的代数奖金中，额外赚取 5% 的奖金。奖金支付级别为 Pro 3 至 Pro 6 之经销商每月须有自亲推新经销商或所产生的 100 (PV) 产品积分 (Pro 7 或以上级别可不用)。倘若经销商的每月最低个人产品积分为 100 - 199 (PV) 之间，则仅会获得半额领导对等奖金。

以上所述之奖励计划内容仅为每位经销商可能于 LifeVantage 所赚取的潜在奖金收入 (未扣除其业务成本)。惟经销商之收入将取决于其个人努力和实际市场状况而定，故不代表每位经销商均可以透过 LifeVantage 的奖励计划赚取相同的收入 LifeVantage 并未对所有经销商做出任何奖金收入金额或级别晋升之保证。

