

BOCHING

經銷商作業規範

From heart, we start.
從心開始，無限可能

這一刻，你的夢想即將起飛！？





優良製造

化粧品GMP認證 業界第一

「善心・優質・環保」是伯慶公司在產品研發所堅持的理念，而通過行政院衛生署核發的「GMP化粧品優良製造」證明，更是企業對專業製造與環境保護承諾的體現！

伯慶多年來致力於提供最優質的產品與服務，2007年即與工業技術研究院簽約「化粧品GMP技術推廣與服務」合作計畫，不斷調整與引進最新設備，以符合嚴格的國家標準，2008年政府正式公告施行，伯慶工廠於2010年領先直銷業界，第一家取得政府優良化粧品GMP認證，取得國家品質背書，更與國際趨勢同步。

我們相信，堅持好品質，掌握致勝的關鍵，就是成功的基石！

優良製程

- ・十二組自動充填機具
- ・一萬級無塵室充填環境
- ・十二道品管室安全檢驗
- ・國科會專案研發百萬等級廢水處理設備
- ・高科技負離子過濾設備

嚴格品管

- ・經過產品部門成分有效性評估
- ・通過120人以上產品敏感測試
- ・專業審核產品成分安全評估
- ・取得SGS公證實驗室認證
- ・經過公交會登記報備
- ・全產品責任保險

GMP
國家化粧品認證

伯慶事業集團

經銷商作業規範

目錄 CONTENTS



一、伯慶新零售事業計畫 01

伯慶新零售事業之特色 / 啟動伯慶 02

各種名詞定義 03

晉升說明圖 05

獎金制度及計算範例 06

如何經營伯慶事業 12



二、經銷商營業規範 13

經銷商守則 14

經銷商規章 15



三、經銷商作業須知 19

會員入會程序及辦法 20

經銷商資格申請及辦法 21

退會程序及辦法 21

資料變更作業 22

訂貨須知 23

退貨及換貨規定 24

獎金發放作業 25

稅務須知 26



四、附錄 27

個人資料保護規範 28

多層次傳銷管理法 29

多層次傳銷管理法施行細則 34

多層次傳銷業訂定個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法作業辦法 36

直銷協會商德約法 38



伯慶新零售事業計畫

身為專業新零售經營人，對於自己所從事選擇的事業其特色、各項獎金制度及經營法則，您當然得瞭若指掌，才能確實掌握您的權利及義務。

伯慶新零售事業之特色

一、施與受的行銷法則，善心的事業

當您將試用盒介紹給親朋好友或陌生朋友，即是在傳播善心的種子，在您細心地教導及產品本身極高的說服力的雙管驅動下，相信試用人會自動並持續消費伯慶產品，所以您毋須擔心會帶給親朋好友人情的壓力，而是美麗和自信，創造人生成功的機會。

二、高額獎金，永久累積

伯慶事業的獎金制度是業界數一數二的高額比例，並且搭配累積不歸零制度，所以您不需囤貨，更無業績壓力，以自然心經營伯慶事業，相信在您用心歡喜的經營之下，既能獲得美麗，又能賺得歡喜財。

三、回購性高的商品，穩定的收入來源

經營新零售必須慎選產品，其中以回購性高的商品為首要選擇，而伯慶產品皆為回購性高的商品，且品質精純可靠，會員持續愛用系列產品，自然確保您的收入長期穩定成長。

四、全省服務地點完整，交貨、提貨、入會迅速

伯慶目前在台北、新竹、台中與台南成立各區據點，遍布全省的服務網絡，成為您推廣業務的最佳後盾。

五、提供經營事業的活動與訓練協助

每月各服務中心均會提供一系列美容課程、產品體驗活動、事業說明會、訓練會……等，提供新零售事業經營的助力。

六、產品諮詢貼心滿意，永遠給您超乎期待的服務

從接聽您的一通電話開始，讓您與伯慶每一次的接觸都是滿意的保證。

啟動伯慶

STEP 1 加入會員

- 官網註冊會員
- 不需任何費用

STEP 2 成為經銷商

- 個人滿330pv，並啟動經銷權
- 繳交入會申請書正本、法定代理人同意書正本
- 官網會員中心上傳及填寫：
 - a 台灣居民：身份證之正反面
 - b 外籍人士：居留證
 - c 填寫台灣銀行帳號資料，方可提領電子錢包。

START!



各種名詞定義

一、個人業績

會員當月向公司購貨之積分總和。

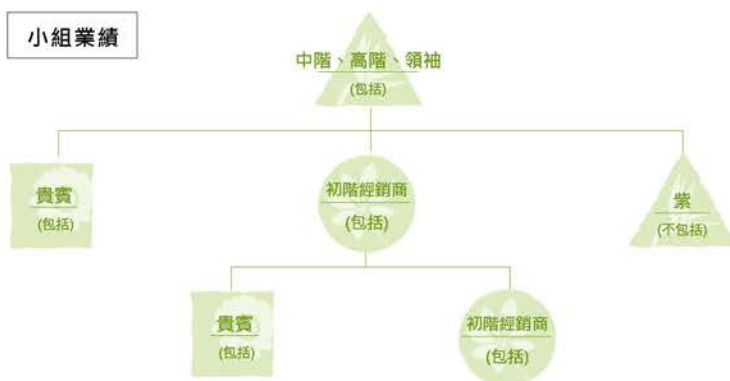
二、整組業績

所有經銷商都有整組業績。整組業績 = 「位階等於或低於該經銷商之全部下線經銷商的當月個人業績」 + 「貴賓的當月個人業績」 + 「該經銷商自己的當月個人業績」之積分總和；但下線經銷商之位階若較高時，該下線之業績即不計入整組業績當中。



三、小組業績

此項業績為中階以上經銷商所專有。中階以上經銷商的小組業績 = 「第一代下線初階經銷商當月整組業績」 + 「第一代貴賓當月整組業績」 + 「中階以上經銷商自己當月個人業績」之積分總和。但下線若為中階以上經銷商，該下線中階以上經銷商之當月業績不計入小組業績內。



四、中階以上經銷商

符合本手冊規定的一定條件，是本公司經銷體系的領導人物，中階以上經銷商除了計算個人業績以及整組業績之外，尚可計算小組業績。中階經銷商為紫、青、藍階；高階經銷商為綠、黃階；領袖經銷商為橙、紅階，以上共七階。

五、初階經銷商

符合本手冊規定的一定條件，並經公司核可的經銷商。初階經銷商的業績包括個人業績及整組業績，但沒有小組業績。初階經銷商進一步分為日、月、星及準經銷四階。

六、經銷商

為中階以上經銷商與初階經銷商的總稱，但不包括貴賓。

七、貴賓

經銷商推薦入會之消費者，僅享有向本公司購貨之權利，但尚非為本公司經銷商，不能推薦他人申請成為會員，及發展下線組織。如需成為經銷商，需符合「台灣區準經銷」條件說明。

八、美金積分（PV）

為計算獎金之依據，由於本公司每一項產品的成本結構有所差異，因此本公司特別將每一項列入計算獎金之產品都轉換為美金積分，以美金積分計算獎金。（美金積分兌換獎金之匯率依公司公告為準）

九、當月業績

當月業績之計算自每月1日起至當月份之最後一個工作日止，超過當月最後一個工作日之營業時間購貨所產生的美金積分，視同下月份之美金積分。

十、「超越制度」之說明

本公司雖然保障經銷商努力拓展組織之成果，但是本公司為了促進整體經銷組織的永續成長，鼓勵經銷商努力而獲得報酬，所以本公司非常重視制度的公平，因此特別設有「超越制度」。所謂超越制度，即當下線經銷商的位階超越上線經銷商時，下線經銷商的業績即不再歸屬於上線經銷商。但其後若該上線經銷商之位階再度高於或等於下線經銷商時，則下線經銷商之業績又重新歸屬於上線經銷商，被超越期間內的業績不能回復。

晉升說明圖

各位階獎金比例	貴賓	初階				中階			高階		領袖	
	0% 貴賓	當月晉升				隔月晉升			35% 綠階	36% 黃階	38% 橙階	40% 紅階
		10% 準經銷	15% 星階	20% 月階	25% 日階	30% 紫階	32% 青階	33% 藍階				
						星×3位	紫×2位 (每條組織線取一名最高位階為準)	紫×4位 (每條組織線取一名最高位階為準)	青×2位 (每條組織線取一名最高位階為準)	青×2位 藍×1位 (每條組織線取一名最高位階為準)	紫×12位 藍×2位 (每條組織線取一名最高位階為準)	紫×18位 黃×2位 (每條組織線取一名最高位階為準)
晉升條件	填寫入會資料	個人累計 330pv	整組累計 1,670pv	整組累計 4,000pv	整組累計 10,000pv	整組累計 16,000pv， 當月個人 670pv	當月個人+貴賓 1,000pv， 當月小組 5,000pv	當月個人+貴賓 670pv， 當月小組 3,330pv	並有中階6條組織線 本身為藍階或青階經銷商	並有中階9條組織線 本身為綠階或藍階或青階經銷商	並有中階15條組織線 本身為黃階或綠階經銷商	並有中階21條組織線 本身為橙階經銷商
獎金暨優惠		◆ 全球組織獎金 10%~25%				◆ 全球組織獎金 30%~40% (當月「個人業績+直推貴賓個人業績」需達100 pv 且小組積分需達200 pv 方具有領取資格)						
	優惠： 1.免繳任何費用 2.無購貨金額限制	優惠： 1.可發展組織 2.無限累積業績 3.組織獎金10%~25% 4.購買「伯慶保養品系列」可累積紅利點數 5.當月晉升(初階)				◆ 全球同階獎金：2%.2%.2%.2%.1%.1% 計10% (同階責任額=當月小組達1,000 pv)						
	貴賓(愛用者)條件說明： 1.需年滿18歲 2.需有推薦人，位階需在準經銷(含)以上	「台灣區準經銷」條件說明 1.滿330pv，並啟動經銷權 2.繳交入會申請書正本、法定代理人同意書正本 3.官網會員中心上傳及填寫： ·台灣居民：身份證之正反面 ·外籍人士：居留證 ·填寫台灣銀行帳號資料(領獎金)				◆ 旅遊獎勵 1% 紫階以上 ● 獎勵辦法與旅遊地點依公司所頒布之內容實施。		◆ 全球分紅 4% (即下列4項獎金)				
						1.全球推薦獎金 1% (月發放)	星階以上 ● 當月直推三位(以上)新人入會並晉升準經銷(以上) ● 每一位新準經銷(以上)計算1點 ● 每人僅能做為1次推薦獎金之計算點數(註)					
						2.全球小組競賽獎金 1% (月發放)	青階以上 ● 月小組 6,670 pv(330=1點)					
						3.全球季分紅獎金 1% (季發放)	綠階以上 ● 季整組 100,000 pv(7,000=1點) 且季小組 5,000 pv(330=2點)					
						4.全球領袖獎金 1% (季發放)	橙階以上 ● 季整組 266,660 pv 且季小組 10,000 pv (整組 16,600pv=1點，小組 330pv=1點)					

(註：當會員A晉升為推薦人B的推薦獎金計算點數，如A退會後6個月再重新加入成為B或C的下線，並晉升準經銷(以上)時，將不會再次列入B或C的推薦獎金計算點數。)

獎金制度及計算範例

★ 以下範例之美金積分計算匯率為30，實際匯率依公司公告為準

伯慶事業以業界數一數二的高獎金比例，公平的發放給全體經銷商，讓您努力越多，收穫越高。除了獎金比例高，整個制度的合理性，讓您及您的下線夥伴獲得更多收益，保持衝刺的原動力，以下為伯慶獎金種類：

一、全球組織獎金40%（分為個人購貨獎金及全球組織購貨獎金）

凡公司經銷商皆可領取以下兩種獎金

（一）個人購貨獎金：

您當月個人業績乘以您的位階全球組織獎金比例的百分比之金額



該經銷商自己當月購貨1,000pv

個人購貨獎金 $1,000pv \times 20\% \times 30(\text{匯率}) = 6,000\text{元}$

（二）全球組織購貨獎金

第一代下線經銷商的整組業績或貴賓之個人業績乘以您與第一代下經銷商或貴賓之百分比差額



你（月階初階經銷商）的當月全球組織獎金為：個人購貨獎金+全球組織購貨獎金：

$(A + B + C) \times 30$

$= (1,000 \times 20\% + 2,000 \times (20-15)\% + 1,500 \times (20-10)\% + 330 \times (20-0)\%$
 $+ 170 \times (20-10)\%) \times 30$

$= (200 + 100 + 150 + 66 + 17) \times 30$

$= 533 \times 30$

$= 15,990$

二、全球同階獎金10%

本獎金主要為鼓勵經銷商落實輔導夥伴而設。除了兼顧第一線的廣度外，也兼顧到組織的縱深發展，同時發展組織的廣度及深度，利潤才能日益倍增。全球同階獎金領取資格如下：

1. 本身必須是中階以上經銷商

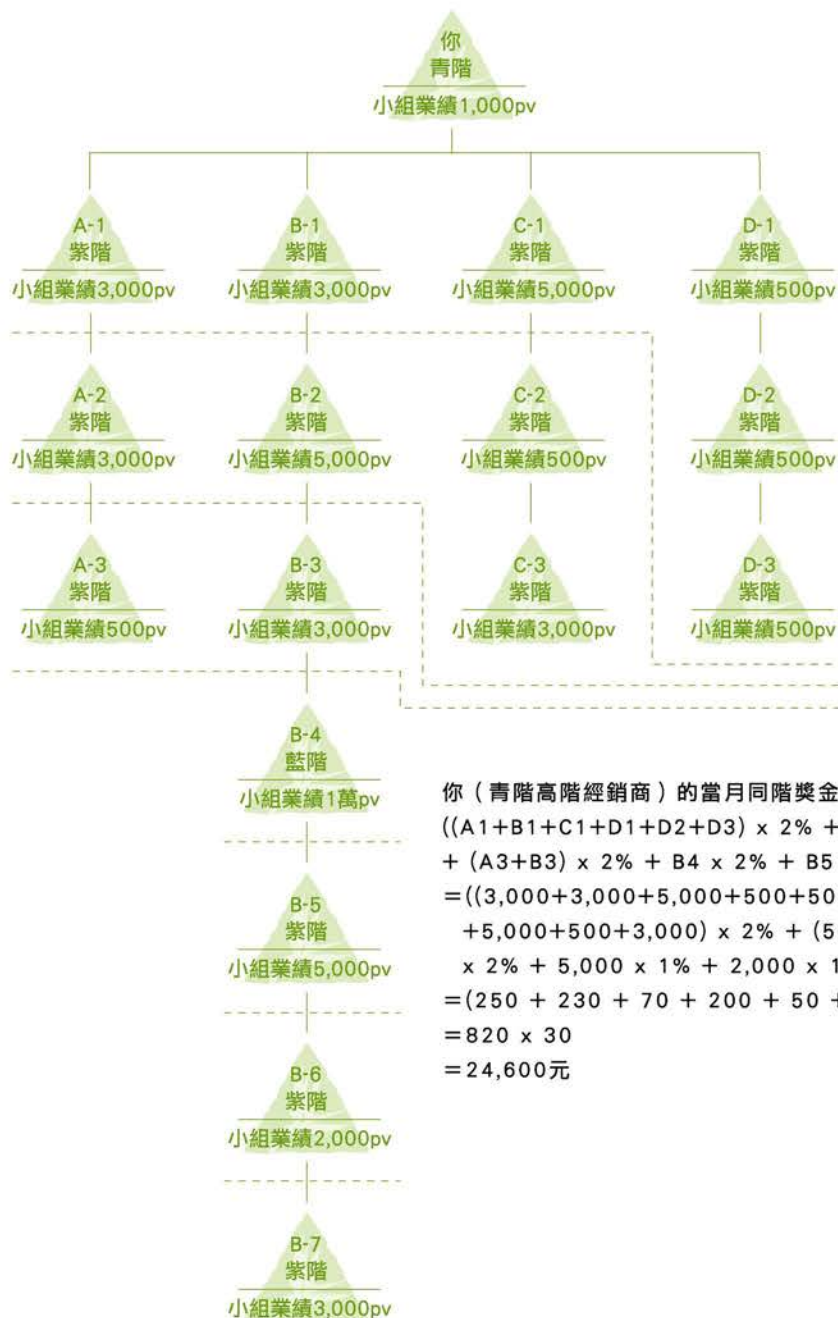
2. 月小組業績達1,000pv

達成以上資格最多可領取下線六代（含）各級中階以上小組業績的全球同階獎金

（圖解如下）



達小組業績1,000pv以上之高階經銷商



你（青階高階經銷商）的當月同階獎金為：

$$\begin{aligned}
 & ((A1+B1+C1+D1+D2+D3) \times 2\% + (A2+B2+C2+C3) \times 2\% \\
 & + (A3+B3) \times 2\% + B4 \times 2\% + B5 \times 1\% + B6 \times 1\%) \times 30 \\
 & = ((3,000+3,000+5,000+500+500+500) \times 2\% + (3,000 \\
 & + 5,000+500+3,000) \times 2\% + (500+3,000) \times 2\% + 1萬 \\
 & \times 2\% + 5,000 \times 1\% + 2,000 \times 1\%) \times 30 \\
 & = (250 + 230 + 70 + 200 + 50 + 20) \times 30 \\
 & = 820 \times 30 \\
 & = 24,600元
 \end{aligned}$$

註：1. A3(紫階)的當月小組業績500pv，雖未達1,000pv的標準，但因A3之下線並無中階以上經銷商，故仍以第三代2%計算全球同階獎金。

2. B4(藍階)雖然聘階高於您本人(青階)，但因B4為您的下線夥伴，且小組業績達1,000pv，故仍以第四代2%計算全球同階獎金。

3. B7(紫階)因為是第七代達小組業績1,000pv的中階以上經銷商，故B7的業績不計入您的全球同階獎金中。

4. C2(紫階)小組業績未達1,000pv，故C2與C3的小組業績合併為第二代，以2%計算同階獎金。

5. D1、D2、D3小組業績都未達1,000pv，故合併以第一代2%來計算同階獎金。

三、旅遊獎勵1%

主要希望中階以上經銷商能在百忙之中，亦能至國外旅遊，抒解工作壓力，增廣見聞，亦是公司對中階以上經銷商的辛勞所做的回饋。

- 紫階以上
- 獎勵辦法與旅遊地點依公司所頒佈之內容實施

四、全球分紅4%（計四種獎金，各1%）

（一）全球推薦獎金（1%）（月發放）

本獎金主要希望星階以上經銷商，能推薦新人晉升準經銷以上而提供的獎勵。
領取資格：

1. 為本公司星階以上經銷商。
2. 當月直推三位(以上)新人入會並晉升準經銷(以上)。
3. 每一位新準經銷(以上)計算1點。
4. 每人僅能做為1次推薦獎金之計算點數(註1)。

如您同時達成以上三個條件，則可與其他達成條件的經銷商共同分享當月全球營業總積分的1%。本獎金採積點方式，說明如下：

1. 在您達成資格後，當月您第一代下線晉升準經銷以上，每一名您可得1點。

故當您剛好達成以上條件，有三個第一代下線晉升準經銷，則您的積點如下：

3個晉升的第一代準經銷	1點 x 3位 = 3
您個人積點合計	3點

如當月有3人同時達成以上條件，則您的推薦獎金如下：

假設當月全球總業績積分為1,700,000pv

公司當月之推薦獎金總額 $1,700,000 \times 1\% \times 30 = 510,000$

您所佔積點之百分比為 $\frac{3}{3 \times 3} = \frac{3}{9}$

您的推薦獎金為 $510,000 \times \frac{3}{9} = 170,000$ 元

註1：當會員A曾做為推薦人B的推薦獎金計算點數，如A退會後6個月再重新加入成為B或C的下線，並晉升準經銷(以上)時，將不會再次列入B或C的推薦獎金計算點數。

註2：若隔月所推薦之準經銷(以上)退出退貨，造成領取推薦獎金資格不符，本公司有權取消其上月領取推薦獎金之資格，並依規定追回其部分獎金。

（二）全球小組競賽獎金（1%）（月發放）

本獎金專為鼓勵市場開發與產品銷售而設計，讓青階以上的經銷商能零售、推薦、服務並重，讓組織均衡發展。

領取資格如下：

1. 青階以上。
2. 當月小組業績達6,670pv以上

如您同時達成以上兩個條件，則可與其他達成條件的經銷商共同分享當月全球營業總積分1%的全球小組競賽獎金。本獎金採積點方式，說明如下：

當您達成資格後 每330pv為1點，6,670pv=20點

如當月份4人同時達成資格，則您的當月分紅如下：

假設當月全球營業總積分為2,000,000pv

小組競賽總獎金為 $2,000,000 \times 1\% \times 30 = 600,000$ 元

您所佔積點之百分比 $\frac{20}{20 \times 4} = \frac{20}{80}$

您的小組競賽獎金為 $600,000 \times \frac{20}{80} = 150,000$ 元

（三）全球季分紅（1%）（季發放，1~3月、4~6月、7~9月、10~12月）

本獎金是為綠階以上經銷商而設計，目的在鼓勵綠階以上領導人，專注於組織發展與輔導。

領取資格下：

1. 綠階以上高階經銷商。
2. 每季，自您晉升至綠階以上之當月起算，您季小組業績累計達5,000pv，且季整組業績累計達10萬pv。

如您同時達成以上兩個條件，則可與其他達成條件的經銷商共同分享當季全球營業總積分1%的全球季分紅。本獎金採積點方式，說明如下：

A. 自您晉升至綠階以上之當月起算，您季小組業績每滿330pv，則可獲得2點。

B. 自您晉升至綠階以上之當月起算，您季整組業績每滿7,000pv，則可獲得1點。

當您剛好達到以上兩個條件，且晉升至綠階之當月起算，當季整組業績10萬pv，季小組業績5,000pv，則您的積點如下：

季小組5,000pv (330pv 2點)	季整組業績累計10萬pv (7,000pv 1點)	總計
$2 \text{ 點} \times \frac{5,000}{330} \text{ pv} = 30 \text{ 點}$	$1 \text{ 點} \times \frac{10 \text{ 萬}}{7,000} \text{ pv} = 14 \text{ 點}$	44點

如當季有3人同時達成以上條件，則您的全球季分紅如下：

假設當季全球營業總積分為1,800,000pv

全球季分紅獎金為 $1,800,000 \times 1\% \times 30 = 540,000$ 元

您所佔積分之百分比 $\frac{44}{44 \times 3人} = \frac{44}{132}$

您的全球季分紅獎金為 $540,000 \times \frac{44}{132} = 180,000$ 元

(四) 全球領袖獎金 (1%) (季發放，1~3月、4~6月、7~9月、10~12月)

本獎金專為橙階以上經銷商而設計，目的在於讓經營型的領袖能專心致力於整個組織的營運規劃、發展模式的擬定、組織資源的分配、組織發展的目標設定。

領取資格如下：

1. 橙階以上。

2. 季整組業績達266,660pv，且季小組業績達1萬pv

如您同時達成以上兩個條件，則可與其他達成條件的經銷商分享當季全球營業總積分1%的領袖獎金。

本獎金採積分方式，說明如下：

A. 自您晉升至橙階以上之當月起算，您季小組業績每滿330pv，可獲得1點。

B. 自您晉升至橙階以上之當月起算，您季整組業績每滿16,600pv，可獲得1點。

故當您剛好達到以上兩個條件且晉升至橙階以上之當月起算，季整組業績達266,660pv，且季小組業績為1萬pv，則您的積分如下：

季小組1萬pv (330pv 1點)	季整組業績累計266,660pv (16,600pv 1點)	總計
$1點 \times \frac{1萬}{330} pv = 30點$	$1點 \times \frac{266,660}{16,600} pv = 16點$	46點

如當季有3人同時達成以上條件，則您的全球領袖獎金如下：

假設當季全球營業總積分為6,000,000pv

全球領袖獎金為 $6,000,000 \times 1\% \times 30 = 1,800,000$ 元

您所佔積分之百分比 $\frac{46}{46 \times 3人} = \frac{46}{138}$

您的全球領袖獎金為 $1,800,000 \times \frac{46}{138} = 600,000$ 元

如何經營伯慶新零售事業

伯慶新零售事業不但擁有非常優質的產品及人性化的制度，更有堅強的行政團隊，提供會員軟硬體的需求，所以，您只要抱持著一份努力學習及對人生樂觀的態度，生活會自然而然快樂！在此提供您幾個學習的方向：

一、親自使用產品，使您個人成為最佳的見證

惟有自己體驗產品的好，才能使顧客相信伯慶保養品的優點，而真心誠意的接受產品。

二、積極參與各項教育訓練課程並自我充實，活到老，學到老，建立起專業形象

產品優質可以增加銷售容易度，而組織的發展及營業利潤必須藉著專業經營知識與美容的知識吸收，使您在行銷過程中更加順利。因此，伯慶事業規劃了完整教育訓練課程，在各個階段陪您一起超越挑戰，邁向顛峰！

三、設立目標，全力達成

訂定自己伯慶新零售事業的經營目標，按照計畫循序漸進，在伯慶沒有業績壓力，也不用囤貨，業績又不歸零。再加上試用盒的行銷方式，業績容易擴增，因此，您只要妥善規劃好自己每個階段的目標，一定能成為一個高收入、時間自由的SOHO族。

四、好東西與好朋友分享—善用試用盒

試用盒的發放要把握不亂發、不吝嗇的原則。每一盒試用盒發出，至少應該利用3～5分鐘，向試用者解說其使用程序及方法。發放的2～3日內做追蹤服務，發揮試用盒的最大功效，加速組織及財富的發展。

五、兼顧組織體系的發展與個人的零售

在服務行銷導向的今日，開發一個顧客的成本，遠比留住一個顧客的成本來的高，經營新零售事業也已進入新客戶與舊客戶服務兼顧並重的紀元。所以增加業績您所服務的對象不只是新客戶，更應加強舊有客戶的服務及整個組織的成長與輔導，將團體力量發揮的淋漓盡致。

六、用心、關心、愛心

經營新零售、領導下線夥伴要將心比心，將每一個夥伴視如己出，關心其產品使用情形、上課情形、輔導下線的狀況…等等。傳銷是一個複製的行業，上線影響下線，當您的組織每個人都學習您這樣的良性複製，相信您的組織必定會相當穩固的成長茁壯！

七、妥善利用公司資源與資訊，充分了解經銷商手冊內容

確實了解公司最新訊息及作業流程，善用公司服務與支援，讓您和您的夥伴、組織得到最好的幫助。當您的下線夥伴，跟您一樣熟悉公司服務程序及內容，組織自動運作您會倍感輕鬆，事業更容易成功。

八、正確的心態，經營新零售事業

新零售不只是販賣商品，更是販賣您的信用與人格。在伯慶，只要誠心付出、堅持到底，您可以將美麗、財富、快樂人生集於一身。



伯慶經銷商營業規範

伯慶新零售事業本著和每位經銷商之間和諧互助的關係，在誠實、互信、互惠的原則下，透過本章節，讓您對伯慶新零售事業的服務與義務規範詳加了解，以保障雙方合法權益，共創雙贏事業。

經銷商守則

- 01.經銷商應隨時維護本公司所有之有形及無形資產。
- 02.經銷商應隨時注重維持本公司之形象及聲譽。
- 03.經銷商應積極使用、推廣及銷售產品，而非僅推薦新人加入。
- 04.經銷商之營業行為應遵守法令規定，不可有欺瞞詐騙或任何使本公司登載不實之行為。
- 05.經銷商對於銷售本公司產品所得獎金衍生之一切稅捐義務，經銷商應誠實申報繳納。經銷商如有違背法令或逃漏稅捐之行為，應自行負責。
- 06.經銷商同意應遵循本公司所訂定之價格策略，在公平合理之競爭原則銷售產品，不得惡性削價、打折或贈送高額贈品，而妨礙本公司其他經銷商之合理生存空間。
- 07.經銷商應向其推薦之參加人詳細說明本經銷商手冊以及「會員資格申請書」所規定之內容。經銷商不可向其推薦之參加人做誇大不實之宣傳，或有欺瞞、詐騙、脅迫之行為，經銷商對此行為應自負其責。
- 08.經銷商於經營伯慶新零售事業期間所蒐集之經銷組織名單，屬本公司專屬財產及營業秘密之一部分，名單僅能做為推廣伯慶新零售事業與伯慶公司有關業務之用，不得使用於推廣非伯慶公司之產品與服務範圍。
- 09.經銷商不得從事任何詆毀本公司產品或不利本公司形象之行為，或參與該等不當活動。
- 10.在經銷契約有效期限內，以及經銷契約終止後一年內，經銷商所持有或知悉之任何有關伯慶公司之營業秘密、產品配方、產品來源、經銷商系統、商業資訊等，均應嚴守保密義務，不得任意洩漏。
- 11.競業條款：綠階(含)以上之會員若有加入其它同業，並有召募原伯慶公司會員之行為，經舉證確實者，公司得以解除契約關係。
- 12.經銷商對於本公司產品之性質，應做忠實之說明，不得對本公司產品做任何誇大不實或有誤導之虞的廣告或宣傳。
- 13.經銷商應依據本公司所提供之產品說明向顧客介紹，不得擅自更改。
- 14.本公司之產品非用於治療任何疾病，若發現有任何顧客對本公司產品有不當使用或因之而導致過敏之情形，經銷商應輔導顧客或下線組織正確使用產品方式，並應迅速通知本公司，並依相關程序處理問題。經銷商於介紹本公司產品時，不得對顧客有任何診斷或醫療之行為。
- 15.經銷商不得以其他非本公司銷售之產品冒充為本公司產品，亦不得有本公司產品與其他產品進行搭配銷售之行為。
- 16.經銷商不得擅自更改或塗銷本公司產品之標示及包裝，亦不得擅自對本公司產品進行改裝或分裝。
- 17.經銷商向本公司進貨時，應自行估計合理的銷售數量，不得大量進貨囤積。本公司保有決定提供與經銷商產品數量之權利，在獲得經銷商合理說明之前，得決定暫不提供本公司產品予該經銷商。
- 18.經銷商庫存本公司產品時，應注意保護產品品質，依據本公司之指示為之，並注意產品的保存期限。
- 19.經銷商未經本公司之事前書面同意，不得將本公司產品置於商店、網站中展售，亦不得在室外任何地點設置招牌、看板或攤位，推銷本公司產品。
- 20.經銷商未經本公司之事前書面同意，不得將本公司產品作為促銷贈品。
- 21.經銷商應注意，並切實遵守本公司隨時公佈或修正之新規定。
- 22.經銷商不得以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加經銷組織。

- 23.經銷商不得假借公司之名義或組織向他人募集資金。
- 24.經銷商不得違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 25.經銷商不得以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 26.經銷商不得從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

違反經銷商守則之處置

如經查證屬實經銷商確實違反1至26項守則之行為，公司得逕行以書面通知經銷商終止本經銷契約。

經銷商規章

一、加入

(一) 申請條件

1. 自然人（個人名義入會）

A. 須未經禁治產宣告。

B. 非中華民國國民，必須依其本國法及中華民國立法均有行為能力，且在中華民國境內有住所。

2. 公司：須依公司法規定完成設立登記。

3. 獨資或合夥商號。

4. 外國公司：須依中華民國法律經主管機關認許。

(二) 欲加入本經銷組織者，應先詳閱經銷商手冊，並依「經銷商作業須知」所列的入會資格與方式，填寫「會員資格申請書」等作業依序完成，並確實了解且願意遵守其內容。

二、經銷商資格取得及維持

(一) 自然人提出申請，應由本人親自簽章。

(二) 公司、獨資或合夥之商號或外國公司提出申請時，須由公司或商號負責人提出申請，並親自簽章。

(三) 當加入者所有申請必要文件經本公司收件並審核完畢，經本公司同意並以書面通知後，即取得經銷商資格。

(四) 本公司保有是否接受申請成為經銷商之同意權，若本公司拒絕申請時，申請者可以向本公司請求退還所提出的申請文件，但不得向本公司請求任何賠償。對於任何申請成為經銷商者，公司得不同意。

三、經銷商的授權範圍

(一) 每位經銷商都只授予一個經銷權。

(二) 一人不能同時擁有兩個以上的經銷權。

(三) 每個經銷權不能由兩人以上共同擁有。

(四) 經銷商在台澎金馬地區具有購買、庫存、促銷、轉售本公司產品的非獨佔性權利。

(五) 經銷商得按本公司所訂定之價格、積分，並依照本經銷商手冊規定之程序向本公司購買產品。

(六) 經銷商得推薦合乎本經銷商手冊所規定申請條件之人，成為本經銷組織的經銷商。

- (七) 對經銷商之授權範圍不包括本公司之公司名稱、品牌、產品名稱、商標、服務標章之專用權。
- (八) 對經銷商之授權不包括本公司各類著作之著作權。
- (九) 對經銷商之授權範圍不包括任何本公司之代理權。經銷商並非本公司之受雇人、代理人或使用人，而係另一獨立經營者。經銷商不得以本公司名義代理行為或與其他人從事交易。

四、伯慶名稱及著作之使用

- (一) 除另有規定外，經銷商未經本公司事前之書面同意，不得使用或在任何處所標示本公司之公司名稱、品牌、產品名稱、商標或服務標章。
- (二) 經銷商不得以任何形式侵害本公司之公司名稱、品牌、產品名稱、商標及服務標章等權利或利益。
- (三) 除另有規定外，未經本公司之事前同意，傳銷商不得以任何形式重製、編輯、改作、發行、公開播送、公開上映、公開展示及使用本公司各類著作。
- (四) 經銷商為自己使用之目的，得經本公司之事前同意，對於本公司所舉辦之產品說明會、教育訓練或其他類似活動進行錄音或錄影。但僅能錄製一份供個人使用，不得重製多份出售、散佈或其他使用，亦不得公開播送或上映。
- (五) 經銷商為了輔導下線之目的，得將本公司發行刊物內之文字著作加以重製。但必須就全文加以重製，不得節錄或改作。重製時並應註明「本著作經著作權人伯慶事業許可轉載」。
- (六) 高階經銷商因推廣本經銷事業之業務，而有使用本公司服務標章之需要時，應填寫「服務標章同意使用申請書」，上所載之規定及格式、製作及使用本公司服務標章，如有違反規定或做任何不當之使用，本公司得隨時撤銷同意，並得請求損害賠償。

五、伯慶安心賣家規範

- (一) 為保障廣大的伯慶產品使用者之權益，特別針對所有經銷商設置安心賣家保證計劃訂定之。
- (二) 凡是經伯慶公司授權銷售伯慶產品之經銷商，公司將發予伯慶安心賣家證明卡。
- (三) 凡持此證明所銷售之伯慶產品，公司保證其為百分之百伯慶正產品並享有產品保固期與相關之售後服務。
- (四) 消費者在購買伯慶產品時，得要求經銷商出示伯慶安心賣家證明卡，並可向伯慶公司查證真偽與否。
- (五) 如經消費者檢舉未持有安心賣家證明卡而銷售伯慶產品者，公司將依違反「經銷商作業規範」之經銷商規章處置！

六、網路平台銷售經營之規範

- (一) 若需於網路平台銷售伯慶產品，請先取得公司許可，避免有侵犯智慧財產權之行為。
- (二) 申請網路平台銷售伯慶產品前，需先取得安心賣家卡，並於商品頁面上展露，以確保消費者權益及公司售後服務。
- (三) 為維持良好競爭環境，請勿做出傷害組織經營之行為。
- (四) 若有違反以上行為並經查證屬實者，第一次將予以停權三個月、第二次將予以停權一年、第三次或情節嚴重者將永久停權處置。

七、經銷權轉讓

- (一) 經銷商資格經本公司書面同意轉讓時，原經銷商所有之存貨、未領取之獎金，以及其在經銷組織中之位階亦應一併轉讓，其生效日應以本公司核准日為準。
- (二) 經銷商資格經本公司書面同意轉讓時，其受讓人應依本經銷商手冊申請程序之規定辦理，所有程序完成時，其轉讓行為始對本公司發生效力。
- (三) 原經銷商於資格轉讓後，仍須遵守本經銷商手冊有關經銷商營業守則之規定，不得直接或間接地加入、參與或從事任何與本公司有直接業務競爭關係之其他傳銷事業，不得誘使本公司之經銷商加入、參與或從事上述行為。
- (四) 經銷權轉讓後，轉讓申請人須於半年後方能重新入會。

八、經銷商解除或終止經銷契約

- (一) 經銷商於訂約30內，得以書面通知本公司解除、終止契約。解除、終止契約後之退貨處理及價金返還，依本經銷手冊「退貨程序」之規定辦理。
- (二) 經銷商於前項所規定之30日內期限屆滿後，仍得隨時以書面通知本公司終止契約。終止契約後之退貨處理及價金返還，依本經銷手冊「退貨程序」之規定辦理。
- (三) 經銷商退出本經銷組織（包括前述之解除契約或終止契約），不得保留任何經銷組織之位階或業績，其下線組織於契約解除或終止生效日起自動移轉於該經銷商之推薦人。但本公司得依公平正義原則，視推薦人在該經銷商解除或終止契約前，對其下線組織之輔導情形及業務狀況，決定是否將其下線組織計入推薦人之位階晉升判斷條件，本公司保留最終決定權，以避免不勞而獲及體系紛爭之情事。
- (四) 經銷商退出後，自退出之日起算半年後始可重新申請加入。

九、違反營業規範之處置

- (一) 經銷商同意遵循伯慶公司所制訂之各項規章政策及行政手續來經營其業務。
- (二) 經銷商違反本經銷手冊、「會員資格申請書」，及本公司發行刊物或書面通知上之任何規定時，本公司得通知經銷商於一定期限內改正。
- (三) 若經銷商不於上述期限內改正時，本公司得以書面通知經銷商終止本經銷契約。經銷商違約情節重大時，本公司亦得不給予上述改正期限，逕行以書面通知經銷商終止本經銷契約。
- (四) 所謂「違約情節重大」包括但不限於下列情形：
 1. 經銷商違反經銷手冊或公司發行相關公告文件之相關規定，情節嚴重者。
 2. 經銷商在會員資格申請書填寫不實的資料，或冒簽他人姓名者。
 3. 經銷商因故意犯罪，為法院判刑確定或受禁治產之宣告者。
 4. 經銷商違反本經銷手冊及公司相關規定，經書面通知限期說明改善而未予說明或仍未改善者。
 5. 經銷商為公司者，公司停業或解散未依程序通知公司者。
 6. 違反消費者保護法、公平交易法或多層次傳銷管理法之行為者。
- (五) 自本公司終止契約之通知書所指定之終止日期開始，經銷商喪失一切依本經銷契約所得享有之權利與利益。
- (六) 如因經銷商之違約行為致本公司受損害，無論本公司是否終止契約，本公司均得向經銷商請求損害賠償。本公司並得就損害賠償金額與經銷商對本公司之獎金請求權，主張抵銷或扣抵…。
- (七) 經終止之經銷商，其原組織體系由其上線推薦人承接，但本公司得依公平正義原則，視推薦人在該經銷商解除與終止契約前，對其下線組織之輔導情形及業務狀況，決定是否將其下線組織計入推薦人之位階晉升判斷條件，本公司保留最終決定權，以避免不勞而獲及體系紛爭情事。
- (八) 經銷商有任何違反本經銷手冊、「會員資格申請書」及本公司發行刊物或書面通知上的任何規定之情事時，本公司得將應發給該經銷商之所有獎金，提存於本公司設立之專戶內，直至該經銷商已改正該違約行為或就其行為提出合理說明後，本公司再將提存於專戶內之獎金，無息返還於該經銷商。本公司對此提存之獎金，不負任何遲延賠償責任。
- (九) 可歸責經銷商事由下之退貨處理規定：

經銷商若有下列違法行為，經查證屬實，本公司將依據終止其會員資格，其退貨處理方式依公司經銷商作業規範之退貨承續辦理：

 1. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加經銷組織。
 2. 假借本公司經銷事業之名義或組織向他人募集資金。
 3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事經銷活動。
 4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
 5. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

十、一般規定

- (一) 經銷商同意本公司有權修改或增刪本傳銷商手冊之任一規定並願意遵守之。上述修改或增刪由本公司向公平交易委員會報備後，經刊載於本公司發行刊物或以本公司指定之方式公告，及對所有伯慶組織之經銷商發生效力。
- (二) 經銷商同意本公司就經銷商所提供之各項資料加以電腦處理、傳遞、使用以及基於推薦產品、服務等目的，將上述資料傳遞予本公司認可之第三人處理使用。如經銷商不同意本公司將上述資料傳遞予第三人，可隨時以書面告知本公司，本公司於接獲通知後停止將上述資料傳遞予第三人。
- (三) 經銷商同意與本公司之間因本經銷契約所生之一切爭議，台北地方法院有第一審排他管轄權。
- (四) 經銷商之地址（包括通訊地址及戶籍地址）如有變更，應即以書面通知本公司。如經銷商怠於為上述通知時，則本公司之任何書面通知以向原地址投郵時視為送達，經銷商因怠於通知地址變更而致權益受損時，本公司不負任何賠償責任。
- (五) 經銷商未於加入本公司會員後七日內以書面向本公司表達反對之意思者，視為同意遵守本經銷商手冊之所有規定。若任何經銷商於七日內向本公司以書面表示不願接受本經銷商手冊上所載之條款約束時，視為自願終止與本公司之間的經銷契約，並自送達日起，退出本經銷組織。
- (六) 經銷商為公司或合夥時，於本經銷契約有效期間內，如有更換負責人、股東變更、增加資本、減少資本或其他與公司營運有關之重要事項，應於上述事項發生後五日內以書面通知本公司。若有上述情事發生而致不合乎本公司前所規定之經銷商資格時，本公司得終止契約。如經銷商怠於為上述通知致生本公司之損害，本公司得向經銷商請求損害賠償。經銷商依法令解散或受破產宣告者，本經銷契約於該經銷商依法為解散登記或受破產宣告確定之日起自動終止。
- (七) 經銷商應保證其向本公司所提供之資料無偽造、變造或虛偽等情事，否則需賠償本公司之損害，本公司並得終止經銷契約。
- (八) 本公司一向遵循「多層次傳銷管理法」之規定，於經銷商自願退出本經銷組織時（包括前述之解除契約與終止契約），不得向經銷商請求因契約解除或契約終止所受之損害賠償或違約金。惟經銷商於解除或終止契約之前，如違反經銷商契約或本守則，或於契約解除或契約終止前後因任何違反法令之行為，致本公司受損害時，本公司於經銷商解除或終止契約後，仍得對其請求損害賠償。
- (九) 本公司因經銷商違約而終止經銷商資格時，不得向本公司請求任何損害賠償。
- (十) 本經銷商手冊之所有規定，對於本經銷組織所有經銷商均應一體適用，包括經銷商手冊重新修訂前已加入本經銷組織之所有經銷商。本經銷商手冊重新修訂前將以公告或書面通知已加入本經銷組織之所有經銷商，修改後七日內得向本公司以書面表達願意接受本經銷商手冊重新修訂後之條款約束，若未於七日內以書面為上述表示，或於任何時間以書面表示不願接受本經銷商手冊之修改者，則視為自願終止與本公司之間的經銷契約，並自該書面表示送達日起，退出經銷組織。
- (十一) 本公司之「會員資格申請書」、經銷商守則及本公司發佈之公告及寄發予各會員之通知，涉及規範本公司與會員間之權利與義務者，均為經銷契約之一部分。違反各該文件之行為，視同違反經銷契約。
- (十二) 為參於伯慶事業所必需，依據個人資料保護法規定，請詳閱並簽署「個資授權同意書」，本公司得在特定範圍內就個人資料進行蒐集、處理、利用及傳輸。



經銷商作業須知

了解伯慶新零售事業相關作業流程是必備也是專業，所謂工欲善其事，必先利其器，透過標準化流程，讓您快速、方便，更事半功倍，共創雙贏事業。

會員入會程序及辦法

個人名義入會

1. 須詳閱並親簽個人資料授權同意書。
2. 須年滿18歲，18歲以下限制行為能力者不得入會。
3. 完整填妥「會員資格申請書」親自至公司辦理或郵寄至公司。
4. 至伯慶官網上傳身份證正反影本。
5. 須有一位伯慶經銷商擔任推薦人（該推薦人不得為貴賓資格）
6. 超過每月最後一個工作日之營業時間，視同隔月入會。

公司行號入會

1. 須詳閱並親簽個人資料授權同意書。
2. 完整填妥「會員資格申請書」親自至公司辦理或郵寄至公司。
3. 須有一位伯慶經銷商擔任推薦人（該推薦人不得為貴賓資格）。
4. 至伯慶官網上傳台灣商業登記證明文件（營業項目須有美容或食品及仲介服務項目）、公司負責人身份證影本。
5. 公司行號大小章用印及負責人簽名蓋章。
6. 超過每月最後一個工作日之營業時間，視同隔月入會。

外籍人士或華僑入會

1. 須詳閱並親簽個人資料授權同意書。
2. 完整填妥「會員資格申請書」親自至公司辦理或郵寄至公司。
3. 須有一位伯慶經銷商擔任推薦人（該推薦人不得為貴賓資格）。
4. 至伯慶官網上傳有效之「外僑居留證」。
5. 超過每月最後一個工作日之營業時間，視同隔月入會。

BOCHING. From heart, we start.	伯慶股份有限公司 個人資料授權同意書
個人資料授權同意書 敬請告知事項	
1. 伯慶(註一)係指委託之第三人(註二)，依據體系上下線依據個人資料保護法規定，得在特定目的範圍內處理您的個人資料為蒐集、處理、利用及傳輸。 2. 您參加伯慶多層次傳銷之經營、營運計畫、組織、推廣、賣場商品(包含伯慶或所委託之第三人為配送貨、執行訂送貨及售後服務)或參與(含課程或活動)及推廣體系上線、下線相互聯絡、輔導、協助、發展伯慶事業行為、獲得佣金、獎金或其他利益(含獎勵津貼、訓練)、伯慶行銷、經營、運作及維護之影響該目標及方式或處理該方式等相關行為無異資料，也應為蒐集及運作伯慶事業行為或協助、以及宣傳、出席、參與、發展伯慶形象、公益活動及其他委託各項調查之相關行為事項資料，均屬伯慶認定之特定目的範圍內資料，且屬其執行業務所必須，您均同意；且同意伯慶得蒐集、處理、利用及傳輸之個人資料之範圍及類別包括但不限於：C001解讀個人、C002解讀服務、C003政治資料中之解讀、C011個人保護、C021家庭情形、C023家庭其他成員之親屬、C024其他社會關係、C038職業、C044工作經驗。 3. 對於伯慶以上特定目的範圍之認定，且屬其執行業務所必須，您均同意；且同意伯慶得蒐集、處理、利用及傳輸之個人資料之範圍及類別包括但不限於：C001解讀個人、C002解讀服務、C003政治資料中之解讀、C011個人保護、C021家庭情形、C023家庭其他成員之親屬、C024其他社會關係、C038職業、C044工作經驗。 4. 以上個人資料蒐集之特定目的消失、不存在或期限屆滿時，如您以書面請求刪除、停止處理或利用該個人資料或伯慶無法定之前瞻事由時，即應依法刪除、停止處理或利用該個人資料。 5. 伯慶蒐集您的個人資料，原則上僅會以電子或紙本形式供伯慶、委託廠商或與伯慶具有合作、委任等關係之第三人處理及利用；且由伯慶轉請委託單位允許後再轉，為達成與您之契約目的或促進、保存您的合法權益，您的個人資料亦會於伯慶與委託廠商或委託單位共同處理及利用。 6. 伯慶保有您的個人資料，基於個人資料保護法之規定，您充分知悉可以依法定以書面(付費或免付費)向伯慶之公益辦理行使下述的權利：(1)查詢或請求閱覽您的個人資料、(2)請求刪除您的個人資料複製本、(3)請求補充或更正您的個人資料、(4)請求停止蒐集、處理或利用您的個人資料、(5)請求刪除您的個人資料。 7. 您欲行使上述權利之相關權利時，若需瞭解詳細資訊，請上伯慶官方網站查詢或撥打伯慶各區服務中心電話，將有專人為您服務。 8. 伯慶基於上述理由蒐集、處理或利用您的個人資料，為您參與伯慶事業所必需，如您不同意，您可決定不參與伯慶「個人資料授權同意書」。 註一：「伯慶」係指伯慶股份有限公司。 註二：第三人指伯慶委託之委託人及委託廠商、委託廠商、以及委託廠商之委託人、委託廠商及委託人委託之委託廠商。	
姓名：_____ 未成年傳銷商父母(兩人簽名)或法定代理人：_____	
_____ (簽名) _____ (簽名)	
中華民國 _____ 年 _____ 月 _____ 日	

• 個人資料授權同意書(樣張)

經銷商資格申請及辦法

個人名義申請

- 一、累計個人業績達330pv，即可至伯慶官網啟動經銷權。
- 二、繳交或寄回入會申請書正本、法定代理人同意書正本，本人親自簽名蓋章。（當月晉升者請於月底前繳交完畢）。
- 三、待公司收到正本親簽文件，並審核通過後(約3個工作天)，請至官網會員中心上傳及填寫：
 - a 台灣居民：身份證之正反面
 - b 外籍人士：居留證
 - c 填寫台灣銀行帳號資料，方可提領電子錢包。

公司行號申請

- 一、累計個人業績達330pv，即可至伯慶官網啟動經銷權。
- 二、繳交或寄回入會申請書正本，負責人及公司大小章簽名蓋章。（當月晉升者請於月底前繳交完畢）。
- 三、待公司收到正本親簽文件，並審核通過後(約3個工作天)，請至官網會員中心上傳及填寫：
 - a 台灣負責人之身份證之正反面
 - b 台灣商業登記證明文件
 - c 填寫台灣銀行帳號資料，方可提領電子錢包。

註：A.自您累計滿330pv，若未依規定寄回寄回入會申請書正本、法定代理人同意書正本，將無法提領電子錢包。

B.如您寄回寄回資料不全，您的獎金將匯入電子錢包。直至您依規定寄回完整資料，並完成相關手續，正式取得伯慶經銷商資格後，本公司將會開啟您的電子錢包提領功能。

退會程序及辦法

- 一、填妥「會員退出申請書」（可向全省各營業櫃檯索取）。
- 二、本人親自簽名蓋章。
- 三、公司審核後予以辦理。
- 四、申請退會審核辦理後，隨即終止享有所有公司給予之權利義務，並於六個月內不得重新入會。

資料變更作業

一、更改個人基本資料

更改地址、電話…等個人基本資料，請至全省各營業櫃檯索取「伯慶會員資料更改申請書」，填妥後經本人親自簽名蓋章，送達全省各營業櫃檯收受、更改。

二、傳銷商資格轉讓

(一) 經銷商因特殊情形無法經營，必須委由

1. 法定繼承人

2. 配偶及直系或旁系親屬（限三等親）代為執行業務，但受讓人不可為公司之已入會會員。

(二) 辦理各項轉讓業務所需文件，請參照下表。

申請辦法：

至全省各營業櫃檯索取「資格轉讓申請書」、「轉讓切結書」、「會員資格申請書」及「銀行帳號資料表」，填妥申請表格及附上應具備資料，送達全省各營業櫃檯辦理。

(三) 申請經銷商資格轉讓審核辦理，須經公司核可後方能生效。

須附文件	適用情形	(直系) 個人→個人	(非直系) 個人→個人	(負責人為本人) 個人→公司	(負責人同受讓人) 公司→個人
受讓人填寫 轉讓資格申請書 會員資格申請書 銀行帳號資料表		✓	✓	✓	✓
受讓人身分證正反面影本 受讓人存摺影本		✓	✓		✓
受讓公司之股東名冊影本				✓	
受讓公司之營利事業登記證影本 (營利內容需與伯慶公司營利項目相符)				✓	
申請人簽章		✓	✓	✓	✓
受讓人簽章		✓	✓	✓	✓
受讓公司負責人身分證正反面影本 受讓公司存摺影本				✓	
戶口名簿影本及證明文件		✓	✓		

※如申請者於本公司尚有獎金未領取或積欠本公司任何帳款者，受讓者須代申請清償相關債務，受讓者欲領取申請者之前期末領獎金時，申請者須填寫切結書，同意受讓者領取申請者未領取之獎金。

訂貨須知

一、訂貨分以下四種

網路訂購		信用卡	線上刷卡(一次付清/分期付款)	 官網訂購連結
		到付	訂購完成後，貨到付款 ※ 訂單處理時間：營業日上午10點至下午5點前之訂單，以當日訂單處理 營業日下午5點以後之訂單，則視為隔日訂單	
電話訂購		星期一至星期五，上午10點至晚上7點 電洽全省各服務中心訂購		
臨櫃訂購		星期一至星期五，上午10點至晚上7點 親至全省各服務中心訂購		
傳真訂購		匯款	訂單+金融機構匯款收據，傳真至各區服務中心	
		信用卡	訂單+信用卡付款授權訂購單，傳真至各區服務中心	
		到付	訂單傳真至各區服務中心後，貨到付款	

註：1.因匯款單為副本，數字或文字較不清楚時，請在匯款單收據上將文字及數字部分在空白處註記清楚。
2.使用信用卡付款授權訂購者，請將內容填寫清楚，並在授權人簽章部分簽名，若資料填寫不齊全者，一律不受理。

二、付款方式

- (一) 現金
- (二) 支票(七天票期，即期票)
- (三) 刷卡(MASSTER、VISA或JCB) — 現場刷卡、線上刷卡、傳真刷卡
- (四) 金融機構匯款
- (五) 貨到付款

三、訂貨須知

- (一) 電腦編號請填寫正確，否則無法計入您的業績。
- (二) 台灣區訂單，僅寄送台澎金馬。
- (三) 台灣本島，單筆訂單滿NT\$ 3,500元，免運費。
未滿NT\$ 3,500元，酌收運費NT\$ 120元。
台灣離島，運費同本島計算，但需額外加收離島處理費NT\$ 100元。
- (四) 現場訂貨者，請當場核對產品與發票是否相符，否則視同產品收訖無誤，敬請配合。
- (五) 宅配到貨後，若所收之產品與發票內容不符或有短缺，請於收貨日起五個工作日內通知公司，否則視同產品收訖無誤，敬請配合。
· 各服務中心營業時間(含現場訂貨及傳真訂貨受理)：
星期一至星期五AM10:00~PM7:00

退貨及換貨規定

※除保養品系列外，其他系列產品可互換。

※促銷商品退換貨原則依所搭配之促銷活動個別訂定之。

一、換貨

(一) 正常品之換貨

- 1.憑發票於購貨日起九十日內辦理，逾期不受理。
- 2.隔月換貨所換新貨品的總積分與總金額須大於或等於退回商品。
- 3.備妥原購貨發票、產品及換貨明細親至或郵寄全省各營業櫃檯，但須自行負擔回寄所換產品之運費90元。
- 4.產品一經開封使用，概不接受換貨。

(二) 輔銷品不得退換

(三) 瑕疵品之換貨

- 1.瑕疵品只能換，不能退，其換貨方式參照正常品之換貨。
- 2.所謂瑕疵品的認定限於下列狀況：
 - A.產品送達收件地時，包裝已嚴重受損而不堪使用者。（須於五個工作日內告知公司）
 - B.產品包裝與內容不符
 - C.產品品質明顯變質
 - D.未開封即發現容量明顯不足
- 3.瑕疵品換貨注意事項
 - A.收到瑕疵品三十日內，請持原購貨發票儘速辦理換貨，逾期恕不受理。
 - B.發現外觀不良或包裝破損問題時，請勿拆封，否則本公司得拒絕換貨。
 - C.一旦發現商品的內容有瑕疵，請儘速辦理換貨，倘若因使用人的過失導致瑕疵，公司得拒絕經銷商或購買人換貨的要求。
 - D.該產品之瑕疵或消費者不滿意之理由，若因經銷商之故意過失行為所造成者，本公司得拒絕該經銷商辦理退換產品。

二、退貨

(一) 一般退貨

- 1.訂貨日起七日內辦理退貨者，全額退款。
- 2.訂貨日起七日後至三十日內辦理退貨者，扣除10%手續費。
- 3.訂貨日起三十日以後，退貨恕不受理。
- 4.以上條件為產品完全未拆封。
- 5.若該產品已拆封使用不得退貨。

(二) 退出退貨

- 1.新會員於取得經銷商資格起三十日內，以書面通知解除、終止契約。公司將於契約解除、終止生效後三十日內辦理退貨申請，經銷商自行送回商品時，公司將全額退費給經銷商；由公司取回商品時，則扣除取回商品所需之運費。本公司依前開規定還經銷商所有之給付時，得扣除商品返還時，因可歸責於經銷商之事由，致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨針對該經銷商給付之獎金或報酬。
- 2.會員於取得經銷商資格超過三十日後，以書面通知終止契約，公司將於契約終止生效後三十日內辦理退貨申請，並以原購價格百分之九十，買回經銷商所持有之商品，但得扣除已因該項交易而針對該經銷商給付之獎金或報酬，如退回商品自可提領

之日起算已達四十六天以上，可扣除商品減損之價額，倘已逾六個月者，則不得要求退貨。另退還之商品由公司取回時，並可扣除取回商品所需之運費。

退貨產品價值減損比例如下：

產品可提領日起	減損價值
0~45日	0%
46~90日	10%
90~180日	20%

產品拆封使用不得退貨。

（三）退款辦法

1. 當月退貨者

- A. 以現金、匯款或貨到付款訂貨且當月退貨者，退款於核定後退還，一律退還至該經銷商銀行帳戶內，且積分應自該經銷商之當月業績中扣除。
- B. 以信用卡訂貨且當月退貨者，退款於核定後退還，一律刷退至該筆訂單付款之信用卡帳戶內，且積分應自該經銷商之當月業績中扣除。

2. 次月退貨者

- A. 公司核定退款金額後，七日內(遇假日順延)依照原付款方式退款。
- B. 已支付給該經銷商及推薦人的獎金、旅遊費用及獎品，將依規定予以追回或扣繳，本公司亦得由推薦人次月所得之獎金中直接扣除。

獎金發放作業

- 一、每月15日匯入電子錢包或您指定銀行，恕不提供支票或其他領取及發放服務。（如遇假日順延）
- 二、匯入指定銀行按次酌收平台使用費50元。
 1. 於每月獎金轉入銀行帳戶時同時收取，獎金未達1,000元免收。
 2. 獎金直接轉入電子錢包不收取，於提領轉入銀行帳戶時收取-按次50元。
- 三、以個人名義入會務必為本人帳戶。
- 四、以公司行號入會，務必為公司行號帳戶。
- 五、如獎金有任何疑問，請於16日起向全省各營業櫃檯查詢。
- 六、因違反公司經銷商手冊規定，其權利、義務及經銷商資格尚有所爭議者，獎金將暫時留置於公司獎金專戶，直到該經銷商提供帳戶資料，或與公司達成協議釐清相關權利、義務及經銷商資格後，公司再行發放予經銷商。經銷商於領取獎金時，不得請求留置期間之利息，僅能請求以原獎金金額發放。
- 七、如您所提供之帳戶非華南銀行，其匯款手續費三十元應自行負擔，並由公司自其獎金中扣除。

稅務須知

繳納稅捐為國民應盡義務，公司依法作業，遵照稅務法規辦理，如下：

- 一、依稅法規定，您所領取之獎金如達二萬元，必須由公司代為扣繳稅款10%後，方能領取獎金。但公司行號之營業登記中有「仲介服務業」之項目者，可免代扣此稅款。

- 二、海內外旅遊獎勵得獎人員依稅法規定，屬其所得項目，如為個人名義得獎，公司將代為通報所得；如為公司行號得獎，依法應提供憑證予本公司，同時該公司行號應就海內外旅遊之人員辦理通報。
- 三、依財政部頒布，自九十五年度起，全年進貨累積建議售價金額在七萬元以下者(原為五萬)，免按建議售價格計算銷售額核計至個人營業所得。
- 四、公司依法於每年三月中旬左右，寄發扣繳憑單給一年度有所得之經銷商。
- 五、營利事業參加人向本公司進貨後，將產品售予非本公司傳銷組織之一般消費者，須開立該營利事業之發票予買受人。
- 六、公司名義加入者，領取獎金時應開立獎金發票，並將發票寄至「伯慶股份有限公司-財務部」收。發票未如期寄至伯慶公司者，即保留當期獎金緩發。例如：10月份獎金10萬元應開立11月15日發票並寄達公司財務部。
- 七、外籍人士入會，如有獎金產生(不論金額大小)，本公司須代扣20%所得稅，該會員如在台灣停留超過183天，即可至國稅局外僑股申報所得稅(比照本國人所得稅申報辦法)，如代扣之稅額大於應繳納稅額，則可申請退稅。
- 八、大陸人士入會，如有獎金產生(不論金額大小)，本公司須代扣10%所得稅，該會員隔年申報所得稅時，如代扣之稅額大於應繳納稅額，則可申請退稅。

綜合所得稅報稅說明

根據財政部於八十三年三月三十一日新制訂的多層次傳銷各類所得申報辦法，所得可分為：

一、營利所得

係指貴賓或經銷商向經銷事業進貨之總額。其進貨總額乃指建議售價(零售價)而言。

營利事業所得 = 當年度建議售價總額 × 6%

二、執行業務所得(僅經銷商有此所得)

係指經銷商因其下線向經銷事業購入商品所產生之佣金所得，也就是本公司發給會員對帳單所記載的其他獎金所得。

三、其他所得(僅經銷商有此所得)

經銷商因個人向經銷事業進貨而取得之業績獎金，係指您在本公司所領之個人購貨所得。

二代健保補充保費說明

根據中央健保局規定，經銷商收入歸為執行業務所得，經銷商依據執行業務所得補充保費相關規定計算扣繳。扣繳方式如下：

一、就源扣繳

伯慶公司在給付經銷商任何一筆所得在兩萬以上(含兩萬元)的同時，依法應履行代扣義務人角色，協助經銷商扣繳1.91%的補充保費。本公司履行代扣義務人之代扣義務後，於每年度提供被扣繳人書面憑證(補充保費代扣單據)。

二、出具申請免扣繳證明

符合免扣繳補充保費規定之經銷商，只要向給付所得的代扣義務人(直銷公司)提供職業工會投保的繳費證明即可。

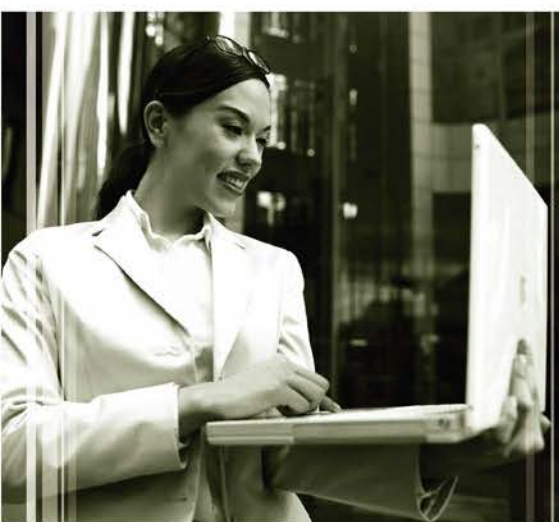
注意事項：1. 執行業務所得每月低於二萬元，不預扣稅額。

2. 個人名義加入者，可使用憑證(自然人憑證、「健保卡及密碼」或其經財政部同意之「電子憑證」)線上查詢當年度申報綜合所得稅資料。

A. 執行業務所得扣繳憑單9A格式(僅經銷商有此所得)

B. 其他所得扣繳憑單92格式(僅經銷商有此所得)

3. 因應政府推行e化政策，本公司於民國105年起，不再寄發扣繳憑單，如經銷商有紙本扣繳憑單之需求，請主動向本公司提出。



附錄

- 個人資料保護作業規範
- 多層次傳銷管理法
- 多層次傳銷管理法施行細則
- 多層次傳銷業訂定個人資料檔案安全維護計畫
及業務終止後個人資料處理方法作業辦法
- 直銷協會商德約法

附錄（一）個人資料保護規範

個資告知事項

- 1.伯慶(註一)或所委託之第三人(註二)、推薦體系上下線(含國際推薦)依據個人資料保護法規定，得在特定目的範圍內就您的個人資料為蒐集、處理、利用及國際傳輸。
- 2.您參加伯慶多層次傳銷之經營、營運計畫、組織；推廣、買賣商品(包含伯慶或所委託之第三人為配送貨、執行訂退貨及售後服務)或勞務(含課程或活動)及推薦體系上線(含國際推薦人)、下線相互瞭解、輔導、協助、發展伯慶事業行為、獲得佣金、獎金或其他利益(含獎勵旅遊、訓練)、伯慶行銷、統整、運作及拍攝之影像語音檔及其任何處理運用方式等相關行為事項資料、伯慶為統整及運作伯慶事業而為國際傳輸，以及您協助、出席、參與、發展伯慶形象、公益活動及其他委外各項調查之相關行為事項資料，均屬伯慶認定之特定目的範圍內資料，且屬其執行業務所必須。
- 3.對於伯慶以上特定目的範圍之認定，且屬其執行業務所必須，您均表同意；且同意伯慶得蒐集、處理、利用及國際傳輸之個人資料之各類別及細目包括但不限於：C001辨識個人類、C002辨識財務類、C003政府資料中之辨識類、C011個人描述類、C021家庭情形類、C023家庭其他成員之細節類、C024其他社會關係類、C038職業類、C064工作經驗類。
- 4.以上個人資料蒐集之特定目的消失、不存在或期限屆滿時，如您以書面請求刪除、停止處理或利用該個人資料而伯慶無法定之拒絕事由時，即應依法刪除、停止處理或利用該個人資料。
- 5.伯慶蒐集到您的個人資料，原則上僅會以電子檔或紙本形式供伯慶、委外廠商或與伯慶具有合作、委任等關係之第三人處理及利用；且由伯慶屬跨國企業並允許國際推薦，為達成與您之間的契約目的或促進/保存您的合法權益，您的個人資料亦會於伯慶跨國集團各企業所在地被處理及利用。
- 6.伯慶保有您的個人資料，基於個人資料保護法之規定，您充分知悉可以依法並以書面(付費或免付費則依伯慶之公告辦理)行使下述的權利：(1)查詢或請求閱覽您的個人資料。(2)請求製給您的個人資料複製本。(3)請求補充或更正您的個人資料。(4)請求停止蒐集、處理或利用您的個人資料。(5)請求刪除您的個人資料。
- 7.您欲行使上述提及之相關權利時，若需瞭解詳細資訊，請上伯慶官方網站查詢或撥打伯慶各區服務中心電話，將有專人為您服務。
- 8.伯慶基於上述原因所蒐集、處理或利用您的個人資料，為您參與伯慶事業所必需，如您不同意，您可決定不簽署本份「個人資料授權同意書」。

註一：「伯慶」係指伯慶股份有限公司之統稱。

註二：第三人指伯慶配合之宅配或寄送廠商、市調廠商、活動承辦廠商、企劃製作廠商、售後服務廠商、印刷及影音製作物廠商、資訊服務廠商及配合作業之金融機構等。

附錄（二）多層次傳銷管理法

中華民國 103 年 1 月 29 日 華總一義字第 10300013741 號

第一章 總則

第一條

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第二條

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第四條

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第五條

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

前二條關於商品之規定，於提供勞務者準用之。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第七條

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

- 一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。
- 二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施**第十條**

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
- 五、商品或服務有關事項。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

一、通知當事人及關係人到場陳述意見。

二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰則

第二十九條

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更

正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第三十六條

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條

本法自公布日施行。

附錄（三）多層次傳銷管理法施行細則

中華民國 103 年 4 月 17 日 華總一義字第 10315602971 號

第一條

本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

第二條

本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

第三條

本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第四條

本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

第五條

本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第六條

本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

- 一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。
- 二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。
本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第七條

本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

第八條

本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第九條

本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

- 一、事業整體及各層次之組織系統。
 - 二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
 - 三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
 - 四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
 - 五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
 - 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
 - 七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。
- 前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

第十條

多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

第十一條

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

第十二條

多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

第十三條

主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。

第十四條

主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
- 三、應到之日、時、處所。
- 四、無正當理由不到場之處罰規定。通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

第十五條

前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

第十六條

第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其實實。

第十七條

主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

- 一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
- 二、擬調查之事項。
- 三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物
- 四、應提出之期限。
- 五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

第十八條

主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。

第十九條

依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

- 一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
- 二、違法行為對交易秩序之危害程度。
- 三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
- 四、因違法行為所得利益。
- 五、違法者之規模及經營情況。
- 六、違法類型曾否經主管機關警示。
- 七、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
- 八、違法後後悔實據及配合調查等態度。

第二十條

本細則自發布日施行。

附錄（四）多層次傳銷業訂定個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法作業辦法

中華民國102年4月30日公競字第10214604901號令訂定發布全文14條

中華民國103年4月18日公競字第10314603991號令修正發布第5條、第9條條文

中華民國103年10月24日公競字第10314612231號令修正發布第2條、第3條至第5條、第9條至第13條條文

第一條

本辦法依個人資料保護法（以下簡稱本法）第二十七條第三項規定訂定之。

第二條

多層次傳銷事業應於完成報備後二個月內，訂定個人資料檔案安全維護計畫及業務終止後個人資料處理方法（以下合稱個人資料保護事項），並確實執行。

第三條

多層次傳銷事業就個人資料保護之規劃，應考量下列事項：

- 一、配置管理人員及相當資源。
- 二、界定個人資料之範圍並定期清查。
- 三、依已界定之個人資料範圍及個人資料蒐集、處理、利用之流程，分析可能產生之風險，並根據風險分析之結果，訂定適當之管控措施。
- 四、就所保有之個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩露等事故，採取適當之應變措施，以控制事故對當事人之損害，並通報有關單位及以適當方式通知當事人；於事後研議預防機制，避免類似事故再度發生。
- 五、對於所屬人員施以宣導或教育訓練。

第四條

多層次傳銷事業就個人資料之管理程序，應遵循下列事項：

- 一、確認一般個人資料及本法第六條之特種個人資料之屬性，分別訂定管理程序。
- 二、檢視蒐集、處理個人資料之特定目的，及是否符合免告知之事由，以符合本法第八條及第九條關於告知義務之規定。
- 三、檢視蒐集、處理個人資料是否符合本法第十九條規定，具有特定目的及法定要件，及利用個人資料是否符合本法第二十條第一項規定於特定目的內利用；於特定目的外利用個人資料時，檢視是否具備法定特定目的外利用要件。
- 四、委託他人蒐集、處理或利用個人資料之全部或一部時，對受託人依本法施行細則第八條規定為適當之監督，並明確約定相關監督事項與方法。
- 五、利用個人資料為行銷時，倘當事人表示拒絕行銷後，立即停止利用其個人資料行銷，並週知所屬人員；於首次行銷時，提供當事人免費表示拒絕接受行銷之方式。
- 六、進行個人資料國際傳輸前，檢視有無本會依本法第二十一條規定為限制國際傳輸之命令或處分，並應遵循之。
- 七、當事人行使本法第三條所規定之權利時，確認是否為個人資料之本人，並遵守本法第十三條有關處理期限之規定。
- 八、為維護所保有個人資料之正確性，檢視於蒐集、處理或利用過程，是否正確，發現個人資料不正確時，適時更正、補充或通知曾提供利用之對象；個人資料正確性有爭議者，依本法第十一條第二項規定處理之方式。
- 九、檢視所保有個人資料之特定目的是否消失，或期限是否屆滿；確認特定目的消失或期限屆滿時，依本法第十一條第三項規定處理。

第五條

多層次傳銷事業訂定個人資料檔案安全維護計畫，應包括下列事項：

- 一、資料安全管理措施。
- 二、人員管理措施。
- 三、設備安全管理措施。
- 四、傳銷商規範措施。

第六條

前條第一款之資料安全管理措施，包括下列事項：

- 一、運用電腦或自動化機器相關設備蒐集、處理或利用個人資料時，訂定使用可攜式設備或儲存媒介物之規範。
- 二、針對所保有之個人資料內容，如有加密之需要，於蒐集、處理或利用時，採取適當之加密機制。
- 三、作業過程有備份個人資料之需要時，比照原件，依本法規定予以保護之。
- 四、個人資料存在於紙本、磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物，嗣該媒介物於報廢或轉作其他用途時，採適當防範措施，以免由該媒介物洩露個人資料。
- 五、委託他人執行前款行為時，對受託人依本法施行細則第八條規定為適當之監督，並明確約定相關監督事項與方式。

第七條

第五條第二款之人員管理措施，包括下列事項：

- 一、依據作業之需要，適度設定所屬人員不同之權限並控管其接觸個人資料之情形。
- 二、檢視各相關業務流程涉及蒐集、處理及利用個人資料之負責人員。
- 三、與所屬人員約定保密義務。

第八條

第五條第三款之設備安全管理措施，包括下列事項：

- 一、保有個人資料存在於紙本、磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片、電腦或自動化機器設備等媒介物之環境，依據作業內容之不同，實施適宜之進出管制方式。
- 二、所屬人員妥善保管個人資料之儲存媒介物。
- 三、針對不同媒介物存在之環境，審酌建置適度之保護設備或技術。

第九條

第五條第四款之傳銷商規範措施，包括下列事項：

- 一、傳銷商自多層次傳銷事業蒐集他人個人資料，其要件及程序。
- 二、傳銷商為從事多層次傳銷經營業務，非自多層次傳銷事業蒐集之他人個人資料，相關蒐集、處理、利用行為之規範約束。

第十條

多層次傳銷事業訂定業務終止後個人資料處理方法，應依下列方式為之，並留存相關紀錄：

- 一、銷毀：銷毀之方法、時間、地點及證明銷毀之方式。
- 二、移轉：移轉之原因、對象、方法、時間、地點及受移轉對象得保有該項個人資料之合法依據。
- 三、其他刪除、停止處理或利用個人資料：刪除、停止處理或利用之方法、時間或地點。

第十一條

多層次傳銷事業訂定個人資料保護事項，應以電子文件方式傳送至本會備查，內容修訂時亦同。

第十二條

多層次傳銷事業應參酌執行業務現況、技術發展及法令變化等因素，檢視或修訂個人資料保護事項。

第十三條

多層次傳銷事業應採取個人資料使用紀錄、留存自動化機器設備之軌跡資料或其他相關證據保存機制，以供說明執行個人資料保護事項之情況。

第十四條

本辦法自發布日施行。

附錄（五）中華民國直銷協會商德約法

1995年12月15日 第三屆第二次會員大會通過
 1996年06月01日 商德約法正式實施
 2009年12月15日 第十屆第二次會員大會修正通過
 2011年12月21日 第十一屆第二次會員大會修正通過
 2017年12月22日 第十四屆第二次會員大會修正通過

說明：

- 一、直銷協會認為，從事直銷行為的直銷商是基於個人關係而建立產品與服務銷售管道，因此對其消費者負有責任。因此，本協會訂立本商德約法，建立基本的公平與道德性之行為準則，主要宗旨在於滿足消費者需求及保護消費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。以使直銷公司及其直銷商在從事業務行為上可持續遵循本商德約法之準則規範。
- 二、本商德約法涵蓋以下之相互關係：
 - 直銷公司及直銷商與消費者之間之相互關係
 - 直銷公司與直銷商之間之相互關係
 - 直銷公司彼此間之相互關係
 - 申訴人，商德約法督導人及直銷公司之間之相互關係

一、通則：

- 1.1 專門用語
- 1.2 協會
- 1.3 直銷公司
- 1.4 直銷商
- 1.5 自律
- 1.6 法令
- 1.7 準則
- 1.8 商德約法在本地市場區域外的效力

2.10 比較及詆毀

- 2.11 猶豫期及退貨
- 2.12 尊重隱私權
- 2.13 正直原則
- 2.14 引介式推銷
- 2.15 送貨

二、有關消費者之營業守則

- 2.1 禁止行為
- 2.2 表明身份
- 2.3 說明及示範
- 2.4 答覆問題
- 2.5 口頭承諾
- 2.6 訂單
- 2.7 商品聲明、品質保證及售後服務
- 2.8 文宣
- 2.9 薦證資料

三、有關直銷商之營業守則

- 3.1 直銷商之遵循
- 3.2 推薦活動
- 3.3 資訊
- 3.4 獎金及獎金清單
- 3.5 收入聲明
- 3.6 契約關係
- 3.7 費用
- 3.8 尊重隱私權
- 3.9 存貨
- 3.10 其他文宣資料
- 3.11 教育及訓練
- 3.12 終止契約

四、有關直銷公司之間的營業守則

- 4.1 原則
- 4.2 勸誘
- 4.3 詆毀

五、商德約法之施行

5.1 直銷協會之職責

5.2 直銷公司之職責

- 5.2.1 直銷公司的行銷規範
- 5.2.2 必要的規範宣傳
- 5.2.3 商德約法聯絡人

5.3 商德約法督導人

5.4 違反商德約法之處分

5.5 申訴之處理

5.6 直銷公司之申訴

一、通則：

1.1 專門用語

商德約法中之專門用語解釋如下：

商德約法督導人：由直銷協會指派的獨立個人或團體，其任務是督導會員公司對商德約法遵循，同時根據商德約法負責處理申訴案件。

直銷公司：直銷公司是透過直銷體系來銷售其商品的商業組織，並且是直銷協會之會員公司。

消費者：向直銷公司或直銷商購買其產品之顧客。

直銷協會：直銷協會是由直銷公司所組成的全國性協會，代表一個國家的直銷業。

直銷商：直銷商由直銷公司授權銷售公司產品及推薦新人加入，直銷商通常無固定銷售地點，並透過產品之說明或展示及服務等方式直接銷售給消費者。直銷商可以是代理商、承包商、經銷商或批發商，受雇或獨立經營，經特許授權等。

訂單：包括印刷或手寫的訂單、收據及合約等。

商品：包括有形及無形產品及服務。

銷售：銷售行為包括拜訪潛在消費者，介紹並示範商品使用方法，接訂單並於買賣成交後送貨及收款。

家庭聚會：由直銷商到邀請了其他人聚會的主人家中或其他場所，介紹並示範產品使用方法以銷售商品。

推薦活動：任何為介紹他人成為直銷商的活動。

1.2 協會

每一個國家的直銷協會須承諾採用商德約法主要條文作為營業守則，以作為加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。

1.3 直銷公司

每一個直銷協會會員公司，均須遵守以商德約法為最低標準之商德規約，方可成為或繼續為直銷協會的會員。直銷協會會員公司亦需公告商德約法及其內容中與消費者及直銷商相關之條款，與如何取得商德約法影本之指引。

1.4 直銷商

直銷商不直接受制於商德約法，但其直銷公司須要求其直銷商遵守商德約法或公司之營業守則，以作為保有公司之直銷商資格的條件。

1.5 自律

商德約法是直銷業自律的準則，並非法令。其所要求的職責是一種超乎法令所要求的商業道德。不遵守商德約法並不直接產生民事責任。直銷公司之直銷協會會員資格被終止者，即不再受制於此商德約法，但是會員公司在離開協會前所從事之活動與交易仍屬本商德約法之適用範圍內。

1.6 法令

直銷公司及直銷商必須遵守其所在國家之法令，本商德約法並不重述所有法令的規定。會員公司與其直銷商如欲獲得或延續其直銷協會成員資格，嚴守法律相關規定乃為基本條件。

1.7 準則

商德約法含有直銷公司和直銷商之商德行為準則，各國直銷協會可修改這些準則，但須維持商德約法之基本精神或法令所要求者。商德約法可作為直銷業的準則根據。

1.8 商德約法在本地市場區域外的效力

每一個國家的直銷協會須承諾，要求其會員公司於境外所從事的直銷相關活動亦遵循世界直銷聯盟（WFDSA）商德約法之約束，除非這個境外地區的直銷活動也受到當地直銷協會商德約法所約束，以此作為其加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。若該會員公司並非該當地市場的直銷協會會員而依商德約法提出申訴或被申訴，該會員公司須接受本地直銷協會之商德約法督導人之裁決，且應負擔商德約法督導人於處理申訴案件時所產生之合理費用。此外，商德約法督導人可與該當地市場之商德約法督導人（如有）合作，依以下之優先順序：（i）申訴提出國之商德約法準則；（ii）提起申訴公司所屬國家之商德約法準則，或（iii）至少依WFDSA商德約法中的最低標準，來對申訴案件進行審酌處理。

二、有關消費者之營業守則

2.1 禁止行為

任何直銷公司或其直銷商都不可從事具有誤導性、欺騙性、錯誤性、不道德或違法的業務或招募行為。會員公司應確保不得發表任何可能誤導潛在消費者或直銷商之聲明、保證或推薦。

2.2 表明身份

開始介紹直銷計畫時，直銷商即應自動向潛在的消費者表明身分並告知其代表的公司、銷售的商品及拜訪的目的。在聚會銷售中，直銷商應向主人及在場參加聚會者，表明聚會的目的；並應在合理的時間下，以有禮的態度與參加聚會者接觸。如參加聚會者要求停止銷售說明或商品展示，應立即停止。會員公司與直銷商並應依法令要求保護消費者、直銷商或任何人所提供的個人資料。

2.3 說明及示範

會員公司與其直銷商所提供給潛在與現任直銷商或消費者的任何有關事業機會與權利義務的資料、商品的說明及示範，都必須完整與正確，尤其是關於商品價格或分期付款價格、付款方式、猶豫期或退貨權利、品質保證及售後服務，送貨等事項。會員公司與其直銷商不應提供未經證實的資訊，或對外作出無法達成的承諾。會員公司與其直銷商不得運用不實、不公平或欺騙性的方式對潛在與現任的直銷商或消費者進行推薦或銷售行為。針對消費者的疑問，直銷商應提供易懂與確實的解答。如需提供商品相關聲明，直銷商應僅止於提供經會員公司所授權的商品聲明內容。

2.4 答覆問題

直銷商應明確答覆消費者所提出有關商品及買賣的問題。

2.5 口頭承諾

直銷商對商品的口頭承諾，不得逾越其公司授權的範圍。

2.6 訂單

於買賣成交時應給予消費者一份書面訂單或收據，上面應列出直銷商及其所屬公司的全名、事務所或住居所地址及電話號碼，並應詳列買賣條款。所有條款須清楚易讀。如果交易行為非透過面對面的銷售方式，如透過信函、電話或網路，訂單或收據需在事前準備妥當並於交付商品之同時提供予消費者，或者提供可列印或下載的訂單。訂單或收據內容必須清楚、易讀與明確。

2.7 商品聲明、品質保證及售後服務

直銷公司與所屬直銷商，針對商品所做出的聲明必須具有有效與可靠的證明，並且絕不可誤導消費者。消費者對商品所下的訂單必須即時處理與完成。訂單或其他附件或商品上，應明列品質保證條件、售後服務的方式及範圍、保證人的姓名住址、買方所享有的保證期限及補償辦法。

2.8 文宣

促銷文宣、廣告或郵寄信件均不得刊載誇大不實、欺騙性或誤導性的商品介紹、聲明、描述、照片或插圖，而應印有公司或直銷商之全名及地址或電話。

2.9 薦證資料

直銷公司及直銷商不得引用未經授權、不實、過期、已作廢的證明書或擔保書來誤導消費者。

2.10 比較及詆毀

直銷公司及直銷商不得使用容易誤導且有違公平競爭原則的比較方式，作為比較的論點。須公平且根據事實並有明確證據。直銷公司及直銷商不得以直接或影射方式來詆毀任何公司或商品。直銷公司及直銷商不得冒用其他公司之名稱或產品之商標以獲取不當的利益。

2.11 猶豫期及退貨

不論是否法令有規定，直銷公司及直銷商應在訂單或其他文件上，明列消費者得在一定期間內隨時解除或終止合約，返還所購商品及取回貨款的猶豫期條款。若直銷公司或直銷商所提供的是無條件退貨者，應書面明列之。

2.12 尊重隱私權

直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。並應於消費者要求停止時，立即中止商品示範或直銷計畫說明。

2.13 正直原則

直銷商不得濫用消費者的信賴，應顧及對方商業經驗的不足，不得利用對方之高齡、疾病、理解力之不足或缺乏語言能力。

2.14 引介式推銷

直銷公司及直銷商，不得以介紹其他消費者給賣方即可享受折扣或折現之方式，來引誘消費者購買產品或服務，若此種折扣或折現優待並無任何保障時。

2.15 送貨

直銷公司及直銷商應確保消費者所訂購的產品能按約定時間準時送達。

三、有關直銷商之營業守則

3.1 直銷商之遵循

直銷公司應要求其直銷商遵守本商德約法或相類同的營業守則，以作為加入公司的直銷體系成為直銷商的條件。

3.2 推薦活動

直銷公司及直銷商不得有誤導、欺騙或不公平的推薦行為。

3.3 資訊

直銷公司提供其直銷商有關直銷創業機會及其權利義務的資料應詳盡且正確，直銷公司不得對推薦對象提出不實的言論或無法實現的承諾。直銷公司不得以錯誤或不實的方式，向推薦對象表示有關直銷創業機會的各種好處。

3.4 獎金及獎金清單

直銷公司應提供一份周期性的各項獎金清單予直銷商，例如銷售、購買、所得細目、佣金、獎金、折扣、運費、取消訂單及其他相關的事項，並應根據直銷公司和直銷商間的安排，所有應付款項應準時支付，且不得有不合理的扣留。直銷商領取之獎金應來自提供給消費者之產品或服務之銷售。獎金計算可基於直銷商或其下線自身使用或銷售給消費者之產品數額。直銷商不應藉由招募新進直銷商進入事業體系獲取獎金。

3.5 收入聲明

直銷公司及直銷商不得以誇大、誤導或錯誤性方式呈現直銷商實際或可能達到的銷售業績及收入。若提及任何收入或銷售業績，均須有可證明之事實及文件作根據。對於可能被推薦加入之新人，直銷公司及直銷商必須做到：告知其實際收入及銷售額因人而異，且取決於銷售者本身之銷售技巧、投入時間、努力程度及其他因素。此外，並應提供其相關資訊，使其對可能收入作出合理評估。

3.6 契約關係

直銷公司應提供其直銷商一份經過雙方簽署的契約書或聲明書，此契約書或聲明書應詳列雙方基本的權利義務關係。直銷公司應告知直銷商其應負的法律責任，如營業執照、註冊登記及税金等。

3.7 費用

直銷公司及直銷商不得向其他直銷商收取於當地市場標準下明顯不合理的高額入會費、訓練費、經銷權費、業務推廣資料的費用，或任何有關加入直銷業或維持直銷商身分之費用等。任何基於加入直銷業或維持直銷商身分之費用所生之獎金，實質上等同藉由招募新進直銷商進入事業體系而獲得之報酬，應禁止之。

3.8 尊重隱私權

直銷公司及直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。直銷商及直銷公司應採取適當方式確保所有由消費者、可能之消費者、或直銷商所提供之個人隱私資料受當地相關法律規定所訂標準之保護。

3.9 存貨

直銷公司不得要求或鼓勵直銷商購買無法在合理時間內銷售或使用之過量存貨。直銷公司應採取明確與合理措施以確保直銷商銷售給下線或消費者之商品為實際消費或轉賣所購買的產品或服務，才能領取獎金。直銷公司或直銷商若要求或鼓勵其他直銷商購買不合理數量之產品庫存或輔銷品，將被視為違反公平性且具欺騙性之行為。商德約法督導人得以任何適合之方式確保任何直銷商不因前述行為而受重大財務損失。商德約法督導人若發現會員公司有任何錯誤性、誤導性或欺騙性之招募行為，得以任何適當方式確保任何申訴人不因前述行為而受重大財務損失，包括但不限於要求該違規會員公司買回該申訴人先前購買之任何產品庫存、文宣材料及輔銷品。

3.10 其他文宣資料

直銷公司應禁止其直銷商販賣給其他直銷商未經公司授權或不符合直銷公司營業守則之任何文宣與資料。直銷商販賣公司授權之任何物品應遵循下列原則：

- (1) 使用公司正統資料；直銷公司並應確保直銷商個人製作之輔銷文宣品，完全符合商德約法，不可誤導或欺騙消費者。
- (2) 不得強制下線購買輔銷文宣品。
- (3) 輔銷文宣品需為合理價格，且直銷商不得自銷售輔銷文宣品中取得顯著利益。
- (4) 提供與公司相同之退貨保證。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，並達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。

3.11 教育及訓練

直銷公司應提供直銷商適當的教育及訓練，使其以誠信的方式經營並應竭其所能地確保其直銷商所製作的行銷或訓練素材符合本商德約法的規定，而無虛構、誤導或欺騙性。直銷公司並應禁止直銷商要求他人購買與其政策與制度不符的素材。教育訓練可透過訓練課程，或事業手冊，或事業指南，或視聽資料來進行。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，以達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。直銷商在販售公司所核准的行銷或訓練素材時，無論以書面或電子檔案的形式呈現，都需遵守以下規定：

- (1) 只使用符合該直銷公司標準的素材；
- (2) 不應硬性要求購買素材；
- (3) 所提供素材的價格不應高於其他在市場上類似素材的價格；
- (4) 需提供與該直銷公司相同的書面退貨規定。

3.12 終止契約

終止直銷商契約時，直銷公司應接受直銷商之退貨並買回可供再銷售之存貨，包括業務推廣資料、輔銷器材及創業資料袋，並依據相關法令所訂標準，向直銷商買回可供再銷售之存貨，但可扣除直銷商購買該批存貨時所獲得的獎金。

四、有關直銷公司之間的營業守則

4.1 原則

直銷公司應對其他直銷公司公平相待。直銷公司從事與其他直銷公司相關的活動時，都應遵守此商德約法與所有法律規定。直銷公司與其直銷商皆不可針對其他直銷公司的銷售機會、商品作出誤導性的比較，任何比較必須有客觀與正當的事實依據與證明。直銷公司與其直銷商，無論是以直接或間接的手法、或以虛構或誤導的方式，皆不可毀謗其他直銷公司或其業務、商品，並且不得以任何不公平的方式，利用他人的品牌、商譽、生意、商標來享有不當好處或利益。

4.2 勸誘

直銷公司及直銷商不得向其他公司的直銷商，以有計畫性的誘導方式，來慫恿其離開或勸誘其加入自己的組織。

4.3 詆毀

直銷公司不得且不得允許其直銷商，不公平的詆毀其他公司的商品、業務計畫或該公司的其他事項。

五、商德約法之施行

5.1 直銷協會之職責

直銷協會應指派人員負責處理申訴案件。協會應在合理的範圍內，盡其所能妥善處理申訴案件。

5.2 直銷公司之職責

直銷公司之首要職責即遵守本商德約法，應建立、公布與執行處理申訴案件流程，以確保所有申訴案件迅速地獲得解決。若有違反商德約法的情形發生。例如申訴人提出申訴，因提供商品的直銷商，運用不當言行解說所欲販售之商品，致申訴人被誤導而購買，直銷公司應迅速進行申訴調查，並在需要的情況下，執行必要與適當的行動，並對調查後所發現的不良行為進行補救的動作，且應在合理的範圍內盡其所能滿足申訴人之要求。

5.2.1 直銷公司的行銷規範

直銷公司應竭盡所能地告知其員工與直銷商，在行銷其商品時，有遵循本商德約法的義務。直銷公司不應以任何方式企圖勸說、引誘或遊說其他公司違反本商德約法。企圖誘導違反本商德約法乃視為本商德約法之違反。

5.2.2 必要的規範宣傳

所有直銷公司都需對其直銷商與消費者宣傳直銷協會商德約法與宣導違反商德約法的處理流程，並需要做到下列至少一項。於完成上述作業後，每年向直銷協會呈報其運作狀態與變動狀況：

- 直銷公司的網站上需包含直銷協會商德約法與處理違反商德約法的明確流程。
- 直銷公司的網站上需將能導入至直銷協會商德約法網頁的連結放於明顯位置，並宣導違反商德約法的處理辦法。
- 直銷公司的網站上需說明當糾紛案件發生時，申訴人在依據商德約法申訴處理辦法下，如對解決方式仍有不滿，應如何將違反商德約法之案件呈報給商德約法督導人，同時需提及資料來源為直銷協會商德約法網頁。

5.2.3 商德約法聯絡人

直銷公司之商德約法聯絡人須負責促進該公司遵循此商德約法之規範，此聯絡人同時是該直銷公司向其直銷商、員工與消費者及一般大眾宣導直銷協會商德約法的主要窗口。被申訴人之商德約法聯絡人須負責回覆申訴個案中由商德約法督導人所提出的質疑。

5.3 商德約法督導人

直銷協會理事會應指派獨立個人擔任商德約法督導人（督導人）之職，任期為兩年。在任期間，直銷協會理事會除有正當理由外不得解除督導人的職務，理事會應提供充足的權限以使督導人完整地執行在本商德約法中所賦予的職責。商德約法督導人僅直接對理事會負責，並應採取適當行動來督導直銷公司遵守商德約法，並應妥善處理因違反商德約法而產生的申訴案件。有關督導人之權責事項，授權協會理事會，於商德約法施行細則訂定之。

5.4 違反商德約法之處分

違反商德約法之處分可由直銷公司、直銷協會或商德約法督導人自行決定，其中包括取消訂單、退回訂購商品，返還價金或其他適當之處分，包括告誡涉及違反的直銷商，終止直銷商與直銷公司契約關係、告誡涉及違反規範的直銷公司，終止協會會員資格，及公布該處分。

5.5 申訴之處理

直銷協會另訂立「商德約法申訴處理辦法」作為處理依據，以確保直銷公司、直銷商及消費者間，因違反商德約法所產生之申訴案件的收件迅速，且於合理期限內提出申訴案件解決方案，並免費處理申訴案件；「商德約法申訴處理辦法」之修訂，授權協會理事會，依多數決為之。

5.6 直銷公司之申訴

直銷公司對另一直銷公司之申訴，應交由商德約法督導人處理。



在平凡中成就不凡的生命

BOCHING
From heart, we start.

伯慶股份有限公司 版權所有 © 2024 BOCHING Taiwan. All Rights Reserved.

11490台北市內湖區民權東路六段160號9樓之4 | 0800-098-980 | www.boching.com

台北服務中心
台北市內湖區民權東路六段160號9樓
(02)8792-3898

新竹服務中心
新竹市武陵路2號3樓之1
(03)542-9890

中區服務中心
台中市西區大隆路20號A棟13樓之5
(04)3600-0039

南區服務中心
台南市安平區永華路二段502號4樓
(06)293-5225