

嘉美利國際事業股份有限公司事業手冊

目錄

第一章 經銷商資格與異動	2
第二章 事業獎勵計畫	5
第三章 產品服務	7
第四章 相關名稱之使用	10
第五章 合約規範	10
第六章 爭議及違約事項之處置	11
第七章 多層次傳銷管理法	12
第八章 多層次傳銷管理法施行細則	15

第一章 經銷商資格與異動

(一)經銷商申請資格條件：

- 1.中華民國國民年滿18歲以上有行為能力之成年人。
- 2.中華民國國民年滿16歲以上未滿18歲者，須取得《法定代理人同意書》正本。
- 3.中華民國營利事業法人。
- 4.未滿18歲(年滿16歲以上未滿18歲者，取得《法定代理人同意書》正本者除外)或經法院為監護宣告之無行為能力人，不得申請為經銷商。
- 5.一家公司和其董事、經營者或股東不得各自申請成為獨立經銷商。合夥人和其成員亦不得各自申請成為獨立經銷商。
- 6.外籍人士需具完全行為能力。
- 7.任何欲向嘉美利國際事業(以下稱本公司)申請成為經銷商的人士，必須確保其具有申請資格，也須免除本公司的一切責任，而自行負責任何因未遵守本章節所述的經銷商義務，而引起的索賠、責任、與花費等。

(二)申請應具備資料：

- 1.填寫《嘉美利經銷商申請書》，由申請人本人親筆簽名，營利事業法人須加蓋大小章。
- 2.申請人之身分證正反面影本，營利事業法人為負責人之身分證。
- 3.申請人之存摺封面影本，營利事業法人為法人之存摺。
- 4.須經法定代理人同意者，繳交《法定代理人同意書》正本簽名與法定代理人身分證正反面影本。
- 5.營利事業法人須繳交營利事業登記證核准公文影本。
- 6.外籍人士須附護照、居留證或統一證號基資表、本人帳戶存摺等影本。
- 7.不須繳交入會費。
- 8.需訂購總值26250元/450BV的產品。

(三)經銷商之權益：

- 1.以經銷商的優惠價格(會員價)購買本公司的產品，亦可購買本公司各項輔銷品。
- 2.銷售本公司的產品，以賺取零售利潤。
- 3.參與本公司的「事業獎勵計畫」，並在符合

其資格與條件的情況下，賺取獎金與其他獎勵。

- 4.可推薦他人成為本公司的經銷商，發展本公司多層次傳銷事業。
- 5.參與本公司所舉辦的培訓、表揚活動與獎勵活動。

(四)經銷商之義務：

- 1.經銷商在推薦他人加入本公司多層次傳銷計畫時，應誠實告知下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示：
 - (1)本公司之資本額及營業額。
 - (2)本公司事業獎勵計畫暨獎勵制度。
 - (3)本公司事業手冊、本公司經銷商申請書及多層次傳銷管理法等相關法令。
 - (4)經銷商之權責義務。
 - (5)本公司商品或服務之種類、性能、品質、價格、用途及其他相關事項。
 - (6)經銷商退出事業獎勵計畫之條件及因退出(解除)而生之權責及義務。
 - (7)其他經公平交易委員會所制定之相關作業事項。
- 2.經銷商在推廣本公司事業獎勵計畫、獎勵制度或組織活動時，不得以下列方法為之：
 - (1)予人誤認有受僱機會。
 - (2)假借市場消費行為調查之名義與方法。
 - (3)予人誤認是投資理財、募集資金或類似之活動。
 - (4)予人誤認是商品或獎金贈送之活動。
 - (5)予人誤認是只因推薦他人加入就可從中獲利。
 - (6)其他欺騙或引人錯誤聯想之方法。
 - (7)表示本公司經銷商之收入主要來自於介紹他人加入。
 - (8)承諾或保證經銷商有特定之收入。
- 3.經銷商在業務經營上，須遵守多層次傳銷管理法及本公司所明定之一切條款。
- 4.經銷商須維護本公司名譽，經銷商的行為不

可以做出有損害本公司或其他經銷商的業務或名譽。

5. 經銷商因經營本公司，所知悉之一切本公司營業秘密資料應負保密義務，未經本公司書面同意，不得自行或提供他人使用。
6. 經銷商不得運用本公司資源，從事與本公司業務無關之行為，並不得誘使本公司的任何經銷商，銷售或購買與本公司具有市場競爭關係之產品或服務。
7. 在任何時候，經銷商只能擁有或參與一個本公司的經銷權，不能以聯合或個別的方式擁有本公司的其他經銷權。
8. 經銷商不得以任何虛偽、不實、假借或假冒的方式推薦或假推薦。亦不得以任何名義與申請人簽署非本公司所提供之文件而為推薦。
9. 經銷商不得以違反本公司相關計畫的方式，對特定人給予優惠待遇而減損其他人可獲得之獎金或其他經濟利益。
10. 經銷商主要商業目的，是銷售高品質的產品給零售顧客。推廣過程可以透過推薦其他經銷商來建立經銷商銷售組織通路。但是招募經銷商並不是主要業務重點，經銷商主要目標是透過下線經銷商組織銷售產品給零售顧客。
11. 經銷商乃獨立簽約的商人，並非本公司的代理人、僱員、主管、合夥人、成員或合營者。經銷商禁止聲稱本公司為其僱主。在貸款申請、政府表格、就業核查要求、失業救濟的申請或任何其他表格或文件上也不得表示本公司是經銷商的僱主。
12. 經銷商不得加入或參與和本公司有競爭關係之其他傳銷或網路行銷公司，或銷售與本公司有競爭關係之產品。以及推薦或招募其下線組織之成員加入或參與和本公司有競爭關係之其他傳銷或網路行銷公司，或銷售與本公司有競爭關係之產品。
13. 推薦人必須擔負起下列責任：
 - (1) 推薦人須與下線經銷商組織保持聯繫，隨時為他們解答有關業務或產品問題，並給予協助與指導。
 - (2) 推薦人須定時舉辦業務或產品說明會，提供下線經銷商組織有關產品銷售及拓展組織的相關培訓；下線組織所舉辦之會議，皆需符合本公司相關「合約」的規定、本公司現行規定以及符合任中華民國現行適用的法律、條例和規定。
 - (3) 推薦人須協助下線經銷商，銷售本公司產

品給零售顧客。

- (4) 在顧客與下線經銷商組織成員產生糾紛時，推薦人應加以協助調停，並迅速予以解決糾紛。
 - (5) 推薦人應監督下線經銷商組織的活動，並與本公司合作以避免下線違反「事業手冊」及操縱「事業獎勵計畫」。
14. 禁止阻止或試圖阻擋下線經銷商與本公司聯繫，或阻止本公司與下線經銷商聯繫。當下線經銷商組織中的任何經銷商，提出相關要求時，有責任為下線組織的經銷商，與本公司之間的聯繫，提供便利的溝通管道。
 15. 經銷商招募下線經銷商時，應表明係從事多層次傳銷事業，並不得以招募員工或假借其他名義為之。
 16. 有關產品的聲明：
 - (1) 經銷商依據本公司所發行的輔銷品、刊物，於業務宣傳使用的刊物內所刊載的資料，作產品的說明，絕對不就產品之價格、品質、等級、效能及用途作錯誤之陳述。
 - (2) 經銷商不可親自或透過任何第三人，作出任何療效的聲明或暗示本公司產品是可治療疾病或具備醫療效果。由經銷商或透過任何第三人所作出此類聲明，必須自行負擔法律責任。
 - (3) 經銷商不可修改本公司產品的包裝、標籤、印刷品資料或產品的使用說明，或擅自使用非公司的印刷品所描述的文字。如個人作出的修改，須由經銷商負擔相關法律責任。
 17. 有關收入的聲明：
 - (1) 經銷商在說明或談論本公司所提供之事業機會時，不得就獲利作不合理的解說，且就可能收入之預估，不得逾越本公司事業獎勵計畫暨獎勵制度之合理範圍。
 - (2) 經銷商以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人加入時，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，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤聯想之表示。
 18. 在推薦他人加入成為經銷商時，應確實得到本人同意且親自簽署加入申請書，請勿擅自代他人簽署，冒用他人名義加入。為尊重他人權益，亦請勿冒用他人名義訂貨。
 19. 經銷商不能有任何可能導致另一位經銷商，通過某人推薦而進入另一公司或組織的行

為。推薦，能在兩位經銷商之間形成一種有價值的事業關係。本公司相信作為推薦人的經銷商，有責任保護這種關係，同時視交替推薦為終止經銷權的理由。

20. 經銷商不得假借親屬或他人名義所取得之經銷權，蓄意加入非原推薦體系經營的組織體系運作；如有違反且經查證屬實者，本公司有權將該經銷商權回復至原推薦體系。
21. 經銷商不得直接或間接誘導、鼓勵、鼓動或協助另一經銷商脫離原推薦體系。
22. 經銷商不得預謀以人為或電腦模擬等方法，設定組織發展模式，並以聯合或利用他人之名義，依其模式加入本公司。在領取獎金或報酬後，有計畫性申請解除或終止契約，退出本公司，圖謀溢領獎金等不法作為；如有違反且經查證屬實者，本公司除撤銷共同參與者之資格外，並得連帶追討其溢領之獎金，且保留法律追訴權。

(五)經銷商資格之異動：

1.解除或終止合約

- (1)經銷商可隨時申請解除或終止其經銷權，遞交一份已簽署的書面，給本公司以解除合約。按解除或終止合約之退貨，應依本公司規定之程序辦理，其相關規定請參閱第三章第三項。
- (2)經銷商解除或終止合約，遞出申請書日，即該日起生效。若以寄出之方式，則在本公司收到申請書的當日，或在申請書通知上指定的日期，兩者有異，則以較遲者為準。
- (3)經銷商連續6個月內，均無任何一個月，訂貨達75BV(含)以上者，本公司將不主動通知，視為自動終止合約。
- (4)解除或終止合約，將導致失去作為經銷商而得到的所有權利及利益，包括永久失去下線組織。

2.本公司終止經銷商經銷權

- (1)任何一位經銷商，若違反任何合約(第五章第一項)的條款，本公司除了擁有其他權利外，還有權終止合約和違規經銷商的經銷權，並以書面通知該經銷商。
- (2)該違規經銷商在二十天內，將個案呈送本公司審查，而本公司將依第六章第四項作出最終決定，以決定是否終止合約以及該違規經銷商的本公司經銷權。
- (3)經銷商之經銷權被終止後，將失去作為經銷商而得到的所有權利及利益，並可能有該章節第3點及第六章第四項之處置。

備註：在解除或終止經銷權之後，不管是由經銷商或由本公司終止，其下線組織皆歸併於其安置人。

3.重新入會

- (1)在解除或終止經銷權之後，不管是由經銷商或由本公司終止，均需重新向本公司遞交一份新的「嘉美利經銷商申請書」。
- (2)凡是由經銷商自願解除或終止合約，於解除或終止原經銷權六個月後，才得重新申請加入經銷商；如是由本公司撤銷其資格者，必須於一年後，才得重新申請加入經銷商。
- (3)如該經銷商因違約情節重大而遭本公司依第六章終止其經銷權者，則永久不得申請重新入會。
- (4)未依本規章由本公司完成認證程序者，本公司得於公告一定期間後，主動刪除(銷毀)未認證經銷商繳交之個人資料。
- (5)禁止鼓勵或協助其他經銷商轉換到另一推薦人，不限於是否提供金錢或其它實質獎勵給其他經銷商，以誘使其終止現存經銷商權利後，重新加入在另一推薦人之下成為經銷商。當本公司斷定不當的更換推薦人行為，確已發生或確實有被教唆，本公司可對教唆或慫恿現存經銷商更換推薦人的經銷商，及違規更換推薦人的經銷商加以處罰，情況嚴重者，不排除終止該經銷商在本公司之經銷權。

4.繼承

- (1)經銷商死亡者，其繼承人應於繼承開始日起三個月內，檢附死亡證明及相關證明文件主動申報，以繼承經銷合約所載一切權益；其繼承人未於上述期間表示繼承或不願繼承時，其下線經銷商組織歸併於其安置人。
- (2)經銷商喪失行為能力者，其法定代理人應於該經銷商喪失行為能力日起三個月內，檢附相關證明文件主動申報，以承受經銷合約所載一切權益；其法定代理人，未於上述期間表示承受或不願承受時，其下線組織歸併於其安置人。

5.轉讓

經銷商資格一旦申請確認後，不得提出申請經銷權資格轉讓。

- 6.凡依法設立登記之營利事業，得出具公司或商號設立登記核准函資料，經本公司經銷商之推薦，得申請成為本公司經銷商。另外，營利事業還需符合以下規定：
 - (1)營利事業的每位參與人，必須是該國家的

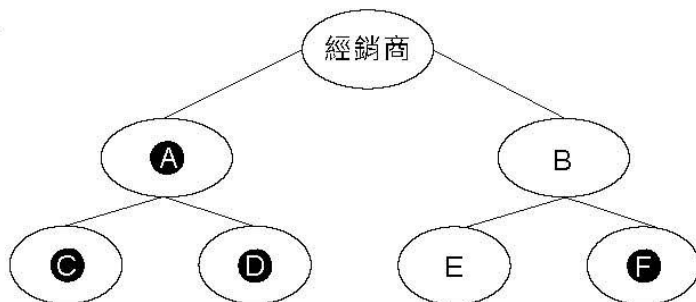
合法公民或是必須擁有合法居留權，並擁有合法經營業務之權利，並且必須能夠提供有關證明文件給本公司。

- (2) 獎金將會發放給營利事業。如營利事業或營利事業的任何參與人，未將營利事業收到的任何部份或全部獎金分派和支付給營利事業的任何參與人，或作出不正確的分派和支付，此營利事業需負完全法律責任，本公司概不負責。
- (3) 若營利事業未指定者，將由該營利事業的法定代理人或公司負責人擔任經銷商之負責人。本公司只接受並信賴由該經銷商之負責人所提供的任何資訊。

第二章 事業獎勵計畫

(一)專有名詞介紹：

- 1.經銷商：
依《嘉美利國際事業股份有限公司事業手冊》第一章所批准的申請人，得經營和銷售本公司產品。
- 2.推薦人：
招募經銷商的人。



*黑色圓圈部分為直推

*如當日 A、C、D、F 皆購買 450(BV) 時，則經銷商當日直推獎金計算如下：
 $450(BV) \times 4(人) \times 30\% \times 30元 = 16,200元$

- 3.直推下線：
個人親自推薦之直屬經銷商。
- 4.安置人：
推薦人將所推薦經銷商，可以指定放置在自己經銷商組織之下，被指定安置的經銷商即稱為安置人。
- 5.下線組織：
經銷商所有親自推薦或經安置的經銷商，及其推薦衍生的經銷商組織。
- 6.積分(BV)：
每項產品均有固定之數額，稱為積分額。積

分額為各項獎金計算之基準。

備註：1BV 暫定換算新台幣獎金的標準為 30 元 (1BV=30 元新台幣)，本公司保留調整與修改的權利。

(二)獎金制度介紹：

本公司的核心精神是以提供優質產品為導向的公司，提供給經銷商消費使用和銷售。在這項計畫中，經銷商有機會透過自己及其下線經銷商組織銷售產品而獲得豐厚的報酬，透過互助合作，達到雙贏。而不會只因為推薦或介紹其他經銷商進入本公司而獲取獎金或報酬。而經銷商有責任提供售後服務，並且經常舉辦各種訓練會，以服務、發展及鞏固自己的下線組織。

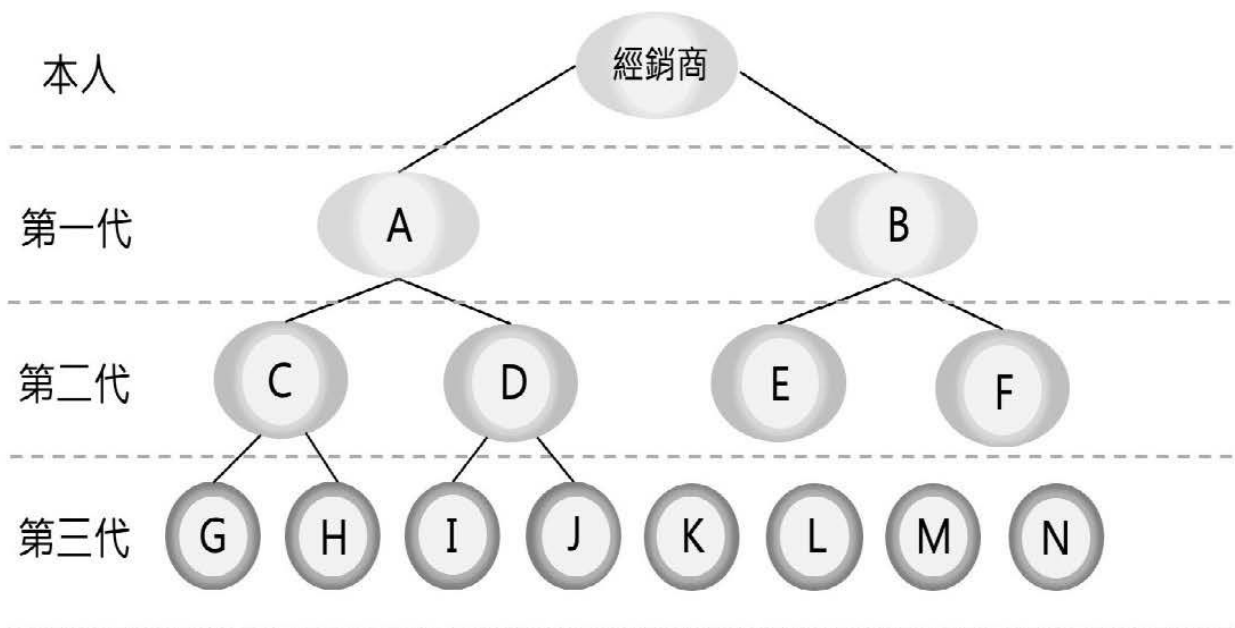
1.直推獎金30%：

為獎勵經銷商推薦下線經銷商，架構行銷通路，只要經銷商有直接推薦下線經銷商，便符合領取直推獎金的資格。

舉例說明：見下圖

2.組織獎金15%：

經銷商可透過安置下線經銷商於經銷商權的左、右兩邊，發展直銷網絡事業。經銷商購買產品，每個產品都附帶有可以作為計算獎金的分數。當經銷商和其下線經銷商組織購買產品，供自用及轉售予其他消費者時，銷售產品的分數將會匯入經銷商的事業組織中。經銷商的下線經銷商組織累積之分數，便是下線組織銷售額。而根據經銷商於組織左邊、右邊取得的對碰下線組織銷售額，計算每日領取到的組織獎金。而左右兩邊對碰後，大區所剩餘的銷售分數，將會累積至隔天做計算，每日每邊累積最高可計算獎金的分數為 7200BV。舉例說明：見 p6 第一圖



*舉例如A~M皆購買450(BV)時，則經銷商左邊的下線組織銷售額如下：
 $450(\text{BV}) \times 7(\text{人}) = 3150(\text{BV})$ ；右邊的下線組織銷售額如下：
 $450(\text{BV}) \times 6(\text{人}) = 2700(\text{BV})$

*經過左右兩邊對碰後，對碰分數為 2700(BV)。
 左邊剩餘分數為 450(BV)，並保留至隔日做計算，右邊分數歸零。

*當日經銷商的組織獎金計算如下：
 $2700(\text{BV}) \times 15\% \times 30\text{元} = 12,150\text{元}$

3. 重消獎金：

當每次經銷商自己直接推薦的下線經銷商，重複消費購買產品時，推薦人得以再次領取直推獎金30%，且可依該章節2.的規定領取組織獎金。

4. 榮銜獎勵：

(1) 1星~5星總監級經銷商：

1星總監經銷商：

當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達5000分以上。

2星總監經銷商：

當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達15000分以上。

3星總監經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達40000分以上。

4星總監經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達100000分以上。

5星總監經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達250000分以上，且有1位直推4星總監經銷商。

預先選購產品自動訂貨套組，參與每月Auto75BV(自動訂貨AutoShip)，才能符合所能領取的當日直推獎金或當日組織獎金或當月領導獎金，或累積組織積分及榮銜積分的條件。

第三章 產品服務

(一)訂貨、付款、出貨：

經銷商向公司訂貨時，必須填寫正確的經銷商編號與姓名，並詳實填寫訂貨單所列相關訂貨資料。

1.訂貨方式：

訂購方式	付款方式	接受訂貨時間	辦公室營運時間
現場訂貨	現金、電匯、信用卡	週一至週五 10:00~18:00	週一至週五 10:00~19:00
傳真訂貨	現金、電匯、信用卡	週一至週五 10:00~18:00	週一至週五 10:00~19:00
網路訂貨	信用卡	24小時開啓	

(2) 鑽石級以上經銷商：

白鑽經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達600000分以上；且有1位直推5星總監經銷商。

紫鑽經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達1500000分以上；且有1位直推白鑽經銷商。

紅鑽經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達3500000分以上，且有1位直推紫鑽經銷商。

藍鑽經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達8000000分以上，且有1位直推紅鑽經銷商；將可獲得本公司加碼贈送新台幣1,500,000元分紅獎勵獎金。

皇冠大使經銷商：
當經銷商，有兩組所屬的直推下線經銷商組織(不含安置)銷售產品累積的BV達17500000分以上，且有1位直推藍鑽經銷商；將可獲得本公司加碼贈送新台幣3,750,000元分紅獎勵獎金。

6.獎金領取條件：
經銷商最遲需在前一個月的最後工作天，

2.匯款資訊：

戶名：嘉美利國際事業股份有限公司
匯款銀行：國泰世華銀行
銀行代號：013
帳號：044-03-500479-1

3.提貨方式：

可指定現場取貨或郵寄，3~7個工作天由本公司指定的貨運公司送達。如要更改訂單出貨方式，每筆訂單僅限一次，超出部分，由經銷商自行負擔運費。

備註：凡購貨總額滿26250元之套組或產品即免郵寄費，購貨總額未滿26250元之套組或產品者須自付郵寄費。

(二)訂購、收貨和付款指引：

1.經銷商可運用現場訂貨、傳真訂貨以及網路訂貨向本公司發出訂單，並支付相關款項來訂購產品。本公司有權利針對經銷商的訂貨單，保留至相關款項確認。例如，信用卡交易被拒絕，經銷商須以其他方式完款，否則視同訂單取消。任何產品訂購的銷售積分，必須於相關款項支付完成後，始得列入計算。

2.如本公司暫時性缺貨，經銷商將收到缺貨通知。接獲所訂購的產品時，經銷商須立即檢查所訂購的產品數量與內容，以確定訂購產品完整無損。

3.訂貨至少7個工作日後，倘若尚未接獲產品或

缺貨通知時，方能假設訂購產品遺失。經銷商必須主動通知本公司客戶服務部門確認。其後如果尋獲或接獲遺失之訂購產品，必須立即通知本公司客戶服務部門。

4. 經銷商可在購買產品後30日內，遵守本權利與義務規定，以經銷商退換貨辦法，就已購買的產品換取同類或等值商品。終止經銷權的經銷商可依據本權利與義務規定辦理退貨退款。

(三) 產品保證、退換規範及回購規則

1. 解除或終止經銷合約之退貨方式(加入三十天內解除經銷合約者)：

- (1) 辦理方式：請將產品及「退貨/換貨申請單」、「解除/終止經銷合約通知書」、「銷貨退換貨折讓單」、「原購貨發票」親自至本公司或以郵寄或自行負擔運費委由公司取回商品等之方式辦理相關程序。
- (2) 期限：本公司於經銷商解除或終止經銷合約日起，應於三十天內接受經銷商退貨之申請、受領經銷商送回之產品，並返還經銷商購買退貨產品所付價金及其他給付本公司之款項。
- (3) 退費/換貨標準：返還其購買退貨產品所付價金及其他給付本公司之款項，但應扣除「因該項進貨而發給該經銷商之獎金或報酬」及「因可歸責於經銷商之事由致產品毀損滅失之價值」。退貨如係本公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。

備註：欲再申請加入者，應依照本公司事業手冊之規定辦理，但本公司保留核准與否之權利。

2. 終止經銷合約之退貨方式(加入三十天後終止經銷合約者)：

- (1) 辦理方式：請將產品及「退貨/換貨申請單」、「解除/終止經銷合約通知書」、「銷貨退換貨折讓單」、「原購貨發票」親自至本公司或以郵寄或自行負擔運費委由公司取回商品等之方式辦理相關程序。
- (2) 期限：本公司於經銷商終止經銷合約日起，應於三十天內接受經銷商退貨之申請，並以經銷商原購產品價格之90%購回經銷商所持有之產品。
- (3) 退費/換貨標準：本公司得以原購產品價格之90%購回，但應扣除「因該項進貨而發給該經銷商之獎金或報酬」及「產品減損之價額」。退貨如係本公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。

- (4) 不得退貨：經銷商所持有產品，自可提領之日起算，已逾六個月者，不得要求退貨。

備註：欲再申請加入者，應依照本公司事業手冊之規定辦理，但本公司保留核准與否之權利。

※如經銷商依行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向經銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。有關提供之商品為服務者，除多層次傳銷管理法第21條第1項但書外，其餘部分準用之。

3. 退換貨折損標準

情況	退換貨條件	可兌換之相對金額
1	提領日起30天內退貨	原價 100%
2	提領日起31~45天內退貨	原價 90%
3	提領日起46~60天內退貨	原價 80%
4	提領日起61~90天內退貨	原價 70%
5	提領日起91~120天內退貨	原價 60%
6	提領日起120~150天內退貨	原價 50%
7	提領日起150天~6個月內退貨	原價 40%
8	提領日起6個月後退貨	依多層次傳銷管理法第21條之規定，本公司得不接受退貨
9	經開封後之產品	因難認具有轉售價值，本公司不接受退貨
其他(應備單據及證件)		
1. 原發票之正本(如正本遺失則以切結擔保)。		4. 銷貨退換貨折讓單填妥並蓋章。
2. 填妥「退貨/換貨申請單」。		5. 原事業權持有人之銀行匯款帳號資料。
3. 退貨產品需與原訂貨產品批號條碼相符。		

4. 違約處理之退換貨方式

除經銷商因違約情節重大或違反多層次傳銷管理法第十五條第一項特定違約事由，本公司得拒絕其自願解除契約或自願終止契約及一切退貨之申請外，餘均依本章節1、2、3之規定處理。

5. 品質瑕疵或包裝損壞：

(1) 辦理方式：請將產品及「退貨/換貨申請單」、「原購貨發票」，親自至本公司或以郵寄或自行負擔運費委由公司取回商品等之方式辦理相關程序。

(2) 期限：依提領日起三十天內。

(3) 退費/換貨標準：如有「蓄意破壞」、「存放不當」、「提供之資料不實」及「更換他種產品」之情形，則不接受換貨。

6. 短少：

(1) 辦理方式：請將產品及「退貨/換貨申請單」、「原購貨發票」，親自送交本公司服務中心辦理換貨。

(2) 期限：依提領日起三十天內。

(3) 退費/換貨標準：如有「資料不齊全者」、「提供之資料不實」及「更換他種產品」之情形，則不接受換貨。

7. 郵寄短溢或破損：

(1) 辦理方式：請將產品及「退貨/換貨申請單」、「原購貨發票」，親自至本公司或以郵寄或自行負擔運費委由公司取回商品等之方式辦理相關程序。

(2) 期限：依提領日起三十天內。

(3) 退費/換貨標準：如有「蓄意破壞」、「資料不齊全者」、「提供之資料不實」及「更換他種產品」之情形，則不接受換貨。

8. 顧客不滿意：

(1) 辦理方式：請將產品及「退貨/換貨申請單」、「原購貨發票」，親自至本公司或以郵寄或自行負擔運費委由公司取回商品等之方式辦理相關程序。

(2) 期限：依訂貨日(提領日)起三十天內提出。

(3) 退費/換貨標準：如有「蓄意破壞」、「存放不當」、「提供之資料不實」及「更換他種產品」之情形，則不接受換貨。

備註：經銷商得同意給予顧客七天退款保證。因此，零售顧客可以各種理由，在購入產品後七天內，向經銷商要求按買價退回貨款。為支持此項保證，經銷商在退款給零售顧客後三十天內，得向本公司辦理產品補換。

※解除經銷合約或終止經銷合約申請退貨者，本公司返還之金額中，除依表列「退費/換貨標準」、「退換貨折損標準」所列之應扣除項目外，將不另行扣除本公司因此衍生的損害賠償或違約金，以符合多層次傳銷管理法第二十二條第一項之規定。

9. 免責聲明

(1) 除非本協議或者適用法律允許的範圍內另有規定，否則本公司不提供除此之外的其他產品「保證」，並明確否認所有其他可

能由於實施法律而產生的，或包括但不僅限於由於品質滿意度、產品適銷性或針對特定用途的適用性而產生的明示或暗示的「保證」，無論是否已向本公司透露了這些所謂「保證」的目的或用途。

- (2) 本公司不承擔由於侵權、合約、根據法律，或因產品損壞、運送錯誤、根據本協定規定的其他事項而造成的任何間接的、特殊的、經濟的、偶然的或後果性的損失或損害(包括預期利潤的損失，市場損失和預期可節省款項)，即使本公司已被告知這種損失或損害的可能性。
- (3) 基於該章第三項的規定，本公司對任何經銷商的全部責任，無論是在合約、侵權(包括疏忽或違反法定職責)，還是其他任何損失、損害或由於違反或未執行其在本公司協定下的任何部分，都將受限於購買產品(即是索賠，由本公司經銷商所支付，以本公司所開具的發票為證)的總價格。

第四章 相關名稱之使用

(一)商標：

本公司的公司名稱及產品商標、服務標章均已註冊在案，非經本公司書面同意，不得任意運用、使用，否則視同侵權。

(二)著作權：

本公司一切軟、硬體資料之著作，包括月刊、語言、文字、錄音(影)帶、電腦光碟片、美術圖形、演講、包裝外觀、包裝圖案、產品外觀、攝影等，均受中華民國智慧財產權相關法律之保障。

任何人未經許可，不得複製、仿製、重製其全部或部份著作，如有違反或損害本公司權益及信譽時，本公司視同侵權並保留相關法律追訴權，且即終止其經銷權及解除其經銷商資格。

(三)資料文件

本公司之正式文件，如因經銷商個人直銷業務往來之需，應向本公司申請許可後，始可依原文轉載，但須註明「嘉美利國際事業股份有限公司同意轉載」之字樣。

經銷商個人直銷網站及部落格粉絲團之業務資料，非經公司書面同意而展售他人視同侵權，本公司除遵循中華民國之相關法令追究其責任外並終止其經銷權及解除經銷商資格。

(四)錄影帶

本公司主辦任何會議之演講或說明，必須事先取得書面許可，始得錄影、重製、仿製、複製而使用、運用之，否則視同侵權。

(五)輔銷品

經銷商自行設計或自製之輔銷品，須經本公司書面同意後，方可配合銷售使用。此類輔銷品若與本公司之業務相抵觸，因而損及公司信譽時，本公司除得請求賠償外，並得終止其經銷權及解除經銷商資格。

(六)名稱及標誌之使用

為維護本公司產品銷售理念及保障消費者對本公司產品安全使用之了解，經銷商或已解除經銷商資格者均須遵守下列行為：

1. 為避免違反商標法及其他相關法令，以減少對消費者之干擾和環境之污染，經銷商不得刊登有關業務或本產品的廣告，或以逐戶電話遊說、於信箱投入傳單、大量郵寄信件，或藉其他類似宣導方法為其業務之推廣。
2. 經銷商絕不得於其營業場所外圍，展示本公司之名稱。
3. 經銷商不得於任何媒體刊登或播出分類及贊助性廣告，以及使用本公司名稱或任何本公司產品名稱。
4. 經銷商不得擅自生產標有本公司名稱之物品，構成公平交易法之違反以及觸犯商標法之侵害商標行為。違反此條款之經銷商或解除經銷商資格者視同侵權，本公司得追訴相關法律責任。

第五章 合約規範

(一)合約之定義

本公司之「合約」包含「事業手冊」、「事業獎勵計畫」以及「嘉美利經銷商申請書」之相關條款，共同構成在中華民國入會之經銷商和公司之間的完整協議。經銷商同意和本公司的關係，完建立在書面合約的基礎上。為保障遵守「合約」的經銷商之權益，如經銷商不遵守此等「合約」的規定，可能會導致經銷權終止及喪失領取獎金或其他在「合約」中所賦予之權益。

(二)合約之修訂

1. 本公司保留修訂「合約」之權利，該合約修訂生效前，有關修訂之內容以公告通知經銷商，並刊載於本公司官方網站以為公告及實施之依據再向「公平交易委員會」報備後，依法定時程到期後自動生效及實施。

2. 經銷商同意該經修改之合約條款，在有關公布後即告生效，並自動納入本公司與有關經銷商所訂立的合約中，具有法律約束效力。
3. 該等經修改之條款生效後，經銷商只要仍繼續擔任經銷商或從事經銷商權利活動，即表示其承認接納新的合約條款。

(三) 合約之完整性

1. 合約是最終表達經銷商與本公司就合約內一切事宜達成瞭解及協議的文件，並取代雙方之前或同時以口頭或書面形式達成的一切協議或瞭解。
2. 就合約事宜所作的記錄、備忘錄、說明、討論及敘述亦隨之失效，除非符合本規章的規定，否則不得更改或修訂合約。
3. 不得以之前或同時之口頭或書面協議作為駁斥合約存在的證據。
4. 如合約與本公司僱員或其他經銷商作出的口頭闡述有出入時，則以合約為準。

(四) 合約之可分割性

1. 「事業手冊」、「事業獎勵計畫」及「嘉美利經銷商申請書」或其他約定書內所載之任何條款內容，本公司保留修訂或刪除全部或部分條款之權利。
2. 任何條款或規定之修訂或刪除，除有特別規定外，將不影響其餘條款及規定之效力。

(五) 合約之準據法

合約之準據法為中華民國法令，有關本合約的效力及義務履行如發生爭議者，應按照中華民國的法令加以解釋。

第六章 爭議及違約事項之處置

(一) 經銷商間之爭議

1. 經銷商之間，如因本公司業務而發生之爭議或其爭議與本公司業務有關，而涉及相對立之法律利益時，本公司鼓勵受損害之當事人先與他方直接溝通討論解決該爭議。而相關當事人也應該主動同時以書面的形式，將爭議事件向本公司作說明。
2. 若經銷商對其他經銷商的業務行為及操守有不滿時，可先尋求上線經銷商的協助，以解決有關問題。若未能解決爭議，應把所有相關事證以書面的形式，遞交給本公司，尋求本公司協助解決。

(二) 經銷商與本公司之間的爭議

如經銷商對本公司的運作措施或處理方式有所爭議，經銷商得以書面的形式說明事由，並提供相關資料遞交至本公司，以尋求本公司之說明或解決方式。

(三) 違反「合約」

1. 經銷商應遵循「合約」規定，始得享有「合約」中規範之權利。經銷商若未履行「合約」中之責任與義務或違反「合約」規定，本公司得終止「合約」以停止經銷商之權利或依該章第四項1.處分之。
2. 本公司得免除經銷商不履行「合約」之部份或全部責任，而不影響本公司依「合約」所能行使之其他權利及補償。
3. 所有違規案件的舉報，必須由得知違規行為的人士，以書面形式向本公司提交檢舉報告。本公司同時也會透過獨立的管道或內部調查該涉嫌違規案件。
4. 本事業手冊第一章第四項之相關規定，視為違約事由，本公司有權終止經銷商權利，並依相關規定處理，且本公司有權不接受經銷商之退貨。

(四) 違反「合約」的處分

1. 當本公司認定確實有違反「合約」情事發生時，本公司可以自行裁量終止經銷商的「合約」。此外，本公司可以採取其他適當的行動代替終止「合約」，包括以下全部或部分行動：
 - (1) 以書面寄出警告函：再次重申本公司「合約」的適用範圍，並提出警告。經銷商若再繼續違反規定，將取消其經銷商資格。
 - (2) 監督期間：本公司要求經銷商在監督期間內，更正其行為，並接受本公司追蹤，以確保經銷商已遵守合約規定。
 - (3) 暫停參與活動：在指定的期限內，或經銷商符合若干條件之前，暫停經銷商參與本公司的相關活動。
 - (4) 暫停權利：在指定期限內，或在經銷商符合若干條件之前，暫時停止經銷商行使所賦予的權利，包括但並不僅限於：訂購公司產品、推薦下線、晉升的權利、接受本公司表揚及其他任何本公司所決定禁止的活動等。
 - (5) 暫停發放獎金及停止獎勵：在指定期限內，或在經銷商已符合若干指

定條件之前，扣留獎金及暫停給予獎勵。

(6) 罰款及賠償：

有關罰款或賠償將按本公司實際所受損害以為計算基準。

2. 根據經銷商的違規程度不同，上述的補救行動和 / 或經濟補救措施可能不足以補救本公司，因此本公司亦有權從任何有管轄權的法院尋求特定的措施或禁令救濟。

(五) 違反多層次傳銷管理法

中華民國多層次傳銷管理法之規定，經銷商從事下列行為，將為違反「合約」，本公司得有權終止經銷權或依本章第四項之規定處理：

1. 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。
2. 假借多層次傳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傳銷活動。
4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
5. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

第七章 多層次傳銷管理法

第一章 總則

- 第1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2條 本法所稱主管機關為公平交易委員會。
- 第3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4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5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。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第6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7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8條 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第9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10條 多層次傳銷事業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11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12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13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14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15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16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17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18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19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20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21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22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23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24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25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與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26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27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28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29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30條 前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。
- 第31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32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全管理事項者，依第一項規定處分。
- 第33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34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35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36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37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。

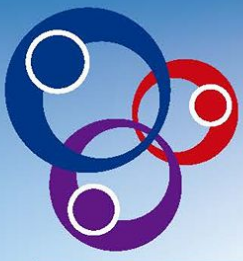
前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

- 第38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39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40條 本法施行細則，由主管機關定之。
- 第41條 本法自公布日施行。

第八章 多層次傳銷管理法施行細則

- 第1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2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3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4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5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6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7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8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9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10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11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12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13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14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15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16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，應載明其事實。
- 第17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18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19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、以往違法全型、次數、間隔時間及所受處罰。
 - 七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。
- 第20條 本細則自發布日施行



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



首次繳費申請
傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」

調處申請
已繳費者專屬，第三方
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」

協助申請
已繳費者專屬，需要協助！
從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」



教育訓練

定期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業都更加認識傳銷產業，瞭解自己的權益。

法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。

電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。

研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487臺北市中山區復興北路150號3樓之3
服務時間：星期一至星期五9:00-12:00；13:30-17:30
電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096
Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw
網站：http://www.mlmpf.org.tw/



基金會網站 QR CODE



<https://www.facebook.com/mlmpf>

<https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/>

<https://twitter.com/mlmpffoundation>

<https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig>

設立宗旨

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。

傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

- 一、調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。
- 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。



調處

一、簡介：

已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向本會申請調處。

二、本會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解；

若雙方無法和解，任一方可向本會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。

三、申請要件：

- (一) 申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。
- (二) 調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。
- (三) 爭議事件係未曾向本會申請調處者。

訴訟協助

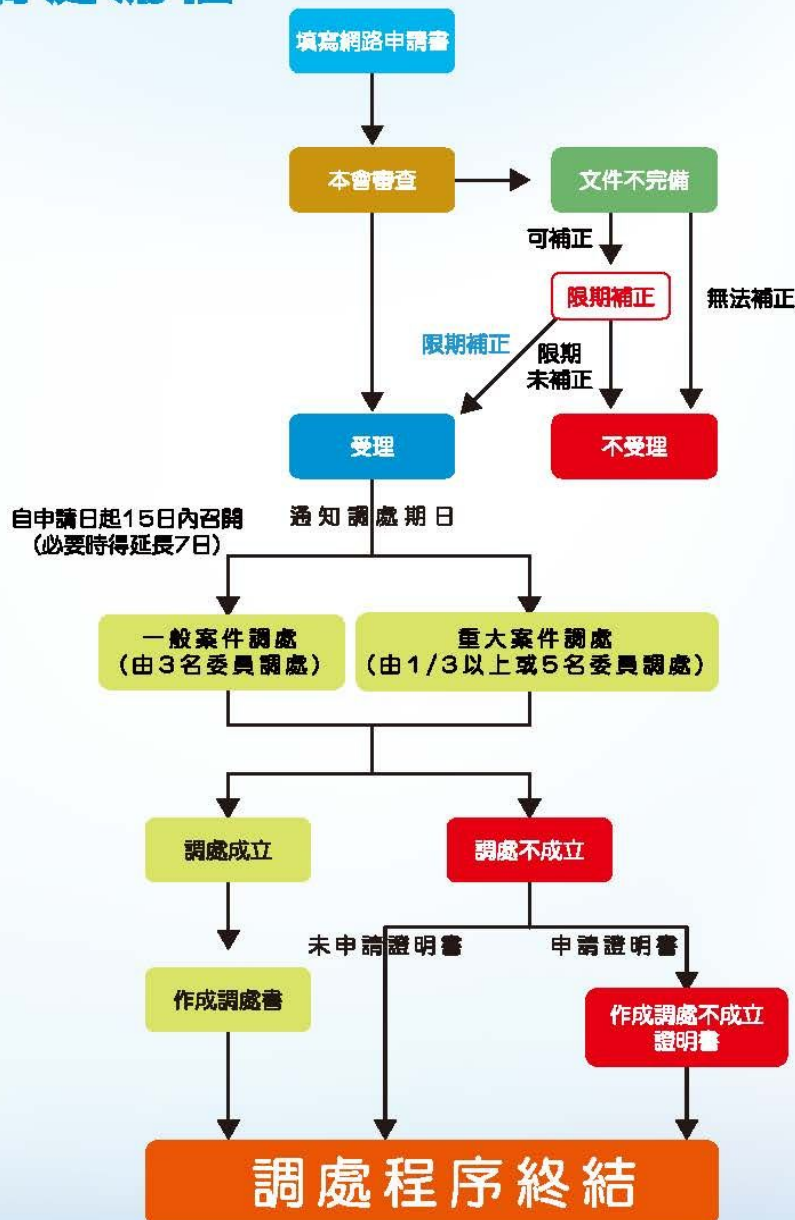
一、申請要件：

- (一) 調處未成立。
- (二) 對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三) 經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

二、協助內容：

- (一) 本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。
- (二) 申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

調處流程





中華民國直銷協會商德約法 宣示條文

- 一、不論法令是否有所規定，直銷公司及直銷商均應在訂單或其他文件上明列猶豫期條款，使顧客得在一定期間內解約並取回所有貨款。若直銷公司及直銷商提供無條件退貨者，應書面明列之。
- 二、直銷公司及直銷商不得誇大經營直銷事業可能獲得的銷售業績、利益或收入。提及任何銷售業績、利益或收入，均應以事實及相關文件為依據。
- 三、直銷公司及直銷商不得向其他直銷商收取顯不合理的高額入會費、訓練費、直銷權費用及業務推廣資料的費用等任何與加入直銷業有關之費用。
- 四、直銷公司及直銷商不得對其他公司的產品、業務計畫或其他事項進行不公平的詆毀。

