

THE LYCONET COMPENSATION PLAN

LYCONET獎勵計劃

獨立Lyconet Marketer 之Lyconet合同附件1

媒體持有人及出版社：

Lyoness Asia-Pacific Limited

香港九龍尖沙咀海港城

港威大廈2座26樓2607-12室

www.lyoness.com

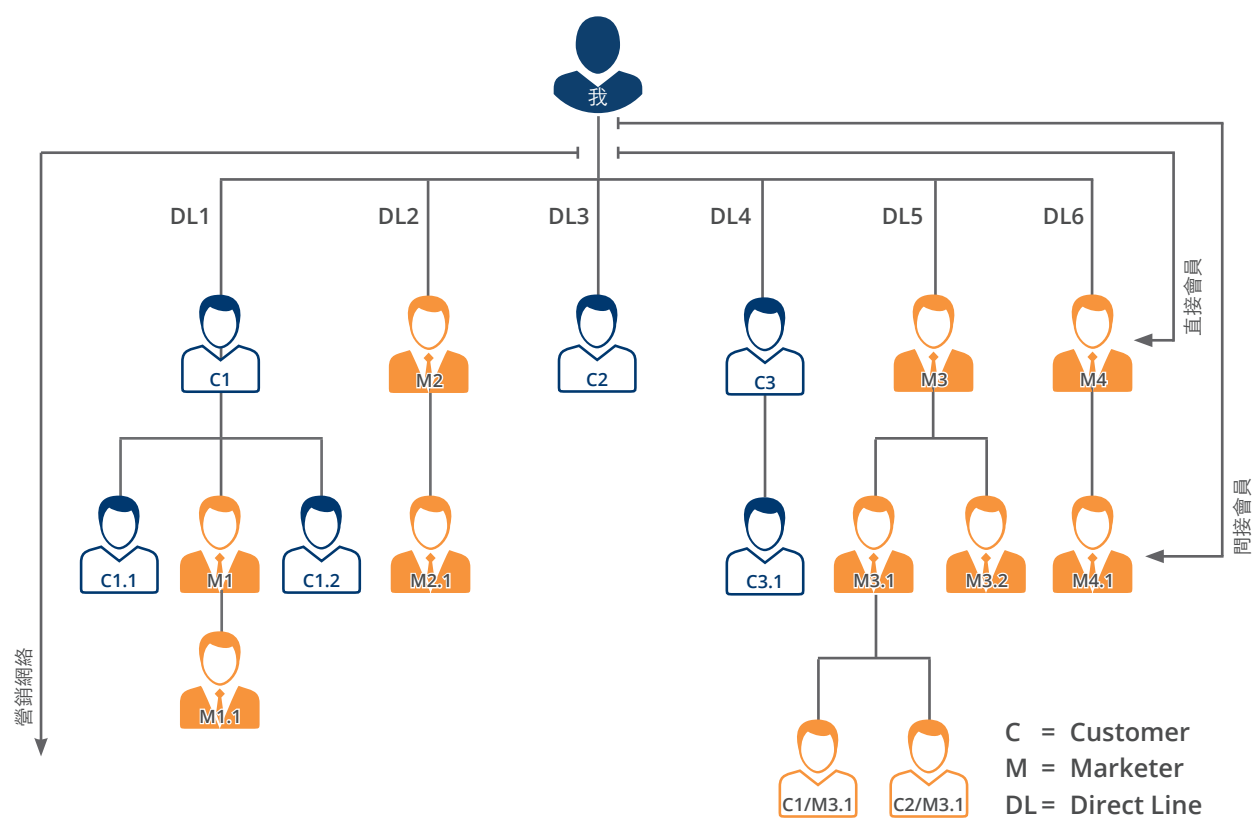
公司註冊證號碼：1619260

01/03/2018版本

目錄

會員種類	3
計劃概覽	4
CASHBACK WORLD PROGRAM	4
現金回贈	4
消費積分	4
LYCONET MARKETING PROGRAM	5
Balance Program	5
Career Program	5
Benefits Entitlement (獎勵認許)	6
BALANCE PROGRAM	7
獎勵	7
單位的種類	7
在BALANCE PROGRAM內登記	9
Balance Categories及個人、國家、洲際及國際Balance	9
Balance Commission	10
Balance Bonus	10
Bonus Units	11
Transfer Units	13
Coach & Senior Coach Bonus	14
CAREER PROGRAM	16
Career Commission	17
Career Bonus	18

會員種類



CASHBACK WORLD CUSTOMER (CASHBACK WORLD顧客)

Marketer的Cashback World顧客被視為其顧客，但只限至其營銷網絡內下一位Marketer止。顧客並無簽訂Lyconet協議，因此並不是Marketer。參閱上圖，「C1」、「C1.1」、「C1.2」、「C2」、「C3」及「C3.1」均為Marketer（「我」）的顧客。；而「C1/M3.1」及「C2/M3.1」為Marketer「M3.1」的顧客。

INDEPENDENT LYCONET MARKETER (獨立的LYCONET MARKETER)

獨立的Lyconet Marketer（「Marketer」）指已簽訂Lyconet協議的人士，其根據條款及條件進行活動。

LYCONET SHOPPING ADVISOR

Shopping Advisor指未達到任何一個事業等級的Marketer。

LYCONET PREMIUM MARKETER

Premium Marketer指已達到其中一個事業等級的Marketer。「Premium Marketer」的身份於Lyconet協議生效期間固定不變，即使Marketer不再達到事業等級的要求，「Premium Marketer」的身份亦不受影響。

計劃概覽

	 PROGRAM	 MARKETING PROGRAM		
	 現金回贈	 換賞  於Balance Program 內計算的消費積分	 於Career Program 內計算的消費積分	
使用Cashback Card 消費 (於Cashback World 合作商家)	✓	✓	✓	✓
網上購物 (於Cashback World 合作商家)	✓	✓	✓	✓
使用禮券消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
Cashback Solutions	✗	✗	✗	✓
優惠及獎勵*	✗	✓	✗	✗

*作為特別優惠 (如迎新獎金) 的一部分，消費積分將於Cashback World Program內分配。Cashback World會員可兌換消費積分換取換賞。

CASHBACK WORLD PROGRAM

於Cashback World Program註冊的每位Marketer將根據Cashback World會員一般條款及條件所界定的範圍內獲得以下獎勵：

➡ CASHBACK (現金回贈)

Cashback World會員於Cashback World Program的非在線及在線的合作商家消費，可享高達消費金額5%的現金回贈。現金回贈將轉帳至會員的銀行帳戶。



➡ SHOPPING POINTS (消費積分)

會員每次於Cashback World Program的非在線及在線的合作商家消費，可累積消費積分 (SP)。消費積分可用於兌換吸引人的Shopping Point Deals (消費積分換賞)。



LYCONET MARKETING PROGRAM

每位Marketer均參與Lyconet Marketing Program，其由Balance Program及Career Program組成。Lyconet Marketing Program使Marketer可根據Lyconet協議獲得每星期結算及每月結算的獎勵。

獎勵按有效生產星期或有效生產月結算。有效生產星期指由星期一至星期日。有效生產月則於每年提早界定，詳情可於登入 www.lyconet.com 後於下載區查閱「Production Dates」(有效生產日期) 文件。有效生產月由4或5個有效生產星期組成。

Lyconet Marketing Program內的所有獎勵按Balance Program或Career Program內的消費積分的價值計算。

Lyconet MARKETING PROGRAM		
	於Balance Program內計算的消費積分	於Career Program內計算的消費積分
使用Cashback Card消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓
網上購物 (於Cashback World合作商家)	✓	✓
使用禮券消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓
Cashback Solutions	✗	✓
優惠及獎勵*	✗	✗

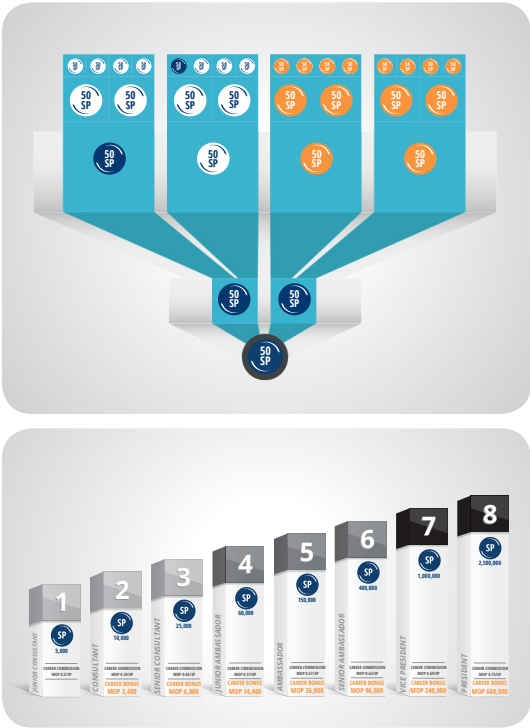
*作為特別優惠（如迎新獎金）的一部分，消費積分將於Cashback World Program內分配。Cashback World 會員可兌換消費積分換取換賞。

➔ BALANCE PROGRAM

就Balance Program而言，Marketer整個購物網絡（即Marketer整個營銷網絡一見第3頁的圖表一及其本人的購物及／或訂購）所產生的消費積分，將每星期轉換成單位並入帳，登記於Balance Program內。Marketer可透過已登記單位產生每星期結算的獎勵。

➔ CAREER PROGRAM

就Career Program而言，Marketer整個購物網絡（即其整個營銷網絡，及其本人的購物及／或訂購）將每月計算並於Career Program入帳。計劃為Marketer產生每月結算的獎勵。



➡ BENEFITS ENTITLEMENT (獎勵認許)

Marketer必需達到獎勵認許的要求，以獲得Lyonet Marketing Program的任何獎勵。為符合資格獲得獎勵，Marketer必須於當前星期以及先前連續5星期內累積50個消費積分。其包括由Marketer的顧客（如Cashback World會員）、Marketer本人已全數支付的消費（前題為其已接受Cashback World會員一般條款及條件）、及／或其已購買的任何折扣禮券所產生的消費積分。

如Marketer符合上述要求獲得50個消費積分，其將符合資格在當前星期 + 緊接的連續5星期獲得獎勵。

例子 1:

第一週	9	SP	🔒
第二週	7	SP	🔒
第三週	16	SP	🔒
第四週	8	SP	🔒
第五週	0	SP	🔒
第六週	10	SP	🔓
第七週	-	SP	🔓
第八週	-	SP	🔓
第九週	-	SP	🔓
第十週	-	SP	🔓
第十一週	-	SP	🔓



例子 2:

第一週	30	SP	🔒
第二週	15	SP	🔒
第三週	5	SP	🔓
第四週	-	SP	🔓
第五週	-	SP	🔓
第六週	-	SP	🔓
第七週	-	SP	🔓
第八週	-	SP	🔓

如Marketer並未取得獎勵認許，其將無權獲得任何佣金。*

例子: 獎勵認許

有效生產星期	獎勵認許	Balance Commission Balance Bonus	Bonus Unit Transfer Unit	Career Commission Career Bonus	Coach & Senior Coach Bonus
第一週	🔒	✗	✗	✗	✗
第二週	🔒	✗	✗	✗	✗
第三週	🔓	✓	✓	✓	✓
第四週	🔓	✓	✓	✓	✓
第五週	🔓	✓	✓	✓	✓
第六週	🔓	✓	✓	✓	✓
第七週	🔓	✓	✓	✓	✓
第八週	🔓	✓	✓	✓	✓

*此規定適用於在09/05/2016後註冊Lyonet的所有Lyonet Marketer。

BALANCE PROGRAM

	cb cashback world	PROGRAM	Lyconet	MARKETING PROGRAM
	現金回贈	消費積分 換賞	於Balance Program內計算的消費積分	於Career Program內計算的消費積分
使用Cashback Card消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
網上購物 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
使用禮券消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
Cashback Solutions	✗	✗	✓	✓
優惠及獎勵*	✗	✓	✗	✗

*作為特別優惠（如迎新獎金）的一部分，消費積分將於Cashback World Program內分配。Cashback World 會員可兌換消費積分換取換賞。

➔ 獎勵

Marketer的 Balance Program內的消費積分來自其整個購物網絡；即其整個營銷網絡以及其本人的消費及訂購。此等消費積分將每星期轉換成單位並登記於Balance Program內。此外，其亦可獲得Bonus Unit及 Transfer Unit。已登記的單位可為Marketer產生以下每星期計算的獎勵：

BALANCE COMMISSION

• BALANCE BONUS

• COACH & SENIOR COACH BONUS

Balance Program內已登記的單位使Marketer可獲得下述的獎勵。

➔ 單位的種類：

單位的種類按Balance Program內計算的消費積分而定。

	50 SP		=於BALANCE CATEGORY 1內1個單位
	150 SP		=於BALANCE CATEGORY 2內1個單位
	400 SP		=於BALANCE CATEGORY 3內1個單位
	1,200 SP		=於BALANCE CATEGORY 4內1個單位
	4,000 SP		=於BALANCE CATEGORY 5內1個單位



Personal Unit（個人單位）：由Marketer本人的消費及訂購所累積的消費積分產生。



Bonus Unit（獎勵單位）：當緊隨（任何種類的）已登記單位後，有特定數量的已登記單位（左／右）*，便會產生計入Balance Program的Bonus Unit。在Lyconet協議生效期間，Marketer可獲得於Balance Categories 1-5內產生的Bonus Unit（詳情請參閱第12頁及第13頁）。

*可登記於Marketer相關Balance Category以跟隨其現有單位的單位類別，包括Personal Unit、Customer Unit及來自所有Coaching Level、Bonus Unit及Transfer Unit的單位。

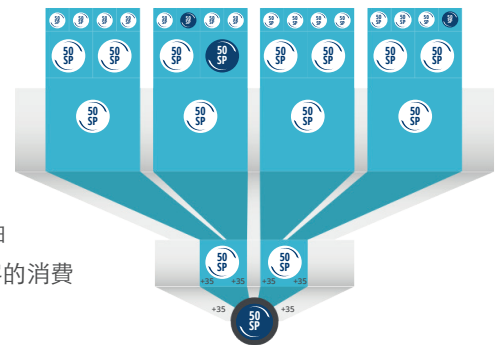


Transfer Unit（轉換單位）：當緊隨單位後有特定數量的已登記單位（左／右），便會產生計入Balance Program的Transfer Unit。在Lyconet協議生效期間，Marketer可在下一個Balance Category獲得於Balance Categories 1 – 4內產生的Transfer Unit（詳情請參閱第14頁及第15頁）。

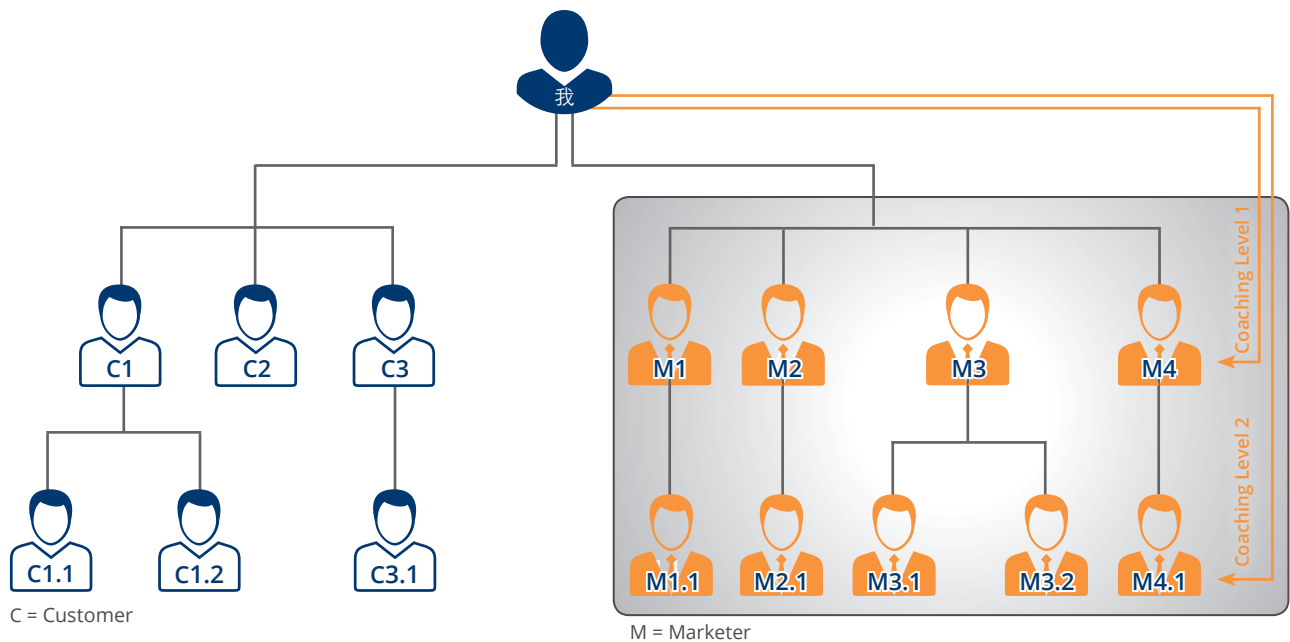


Customer Unit（顧客單位）：由Marketer的營銷網絡內的Cashback World 顧客（但只限至其營銷網絡內下一位Marketer止）所進行的消費及訂購所累積的消費積分產生。

於Lyconet協議生效期間，第一個、第十一個CUSTOMER UNIT及其後的各個第十個CUSTOMER UNIT將授予Marketer，其附有如同Personal Unit獲得獎勵的權利。



Marketer於Coaching Level 1（即Marketer 為Coach）的單位，是由Coaching Level 1的Marketer進行的個人消費及／或訂購，以及其顧客的消費及／或訂購所取得的消費積分產生。



Marketer於Coaching Level 2（即Marketer 為Senior Coach）的單位，是由Coaching Level 2或以下的Marketer進行的個人消費及／或訂購，以及其顧客的消費及／或訂購所取得的消費積分產生。



Marketer於營銷網絡外的單位，是由在營銷網絡外的Marketer進行的個人消費及／或訂購，以及其顧客的消費及／或訂購所取得的消費積分產生。

在BALANCE PROGRAM 內登記

Marketer於Personal Balance的首個單位，將於緊隨Coach或Senior Coach，或上線在各Balance Category (1-5)的已登記單位後進行登記。此單位為每個Balance Category的起點，Marketer的所有單位，以及其營銷網絡的單位將登記於其後。

所有已入帳的單位每週進行登記。在Personal Balance內，單位將以一分為二方式登記，即每個已登記單位後可多登記兩個單位。而National、Continental及International Balance 內的單位只會一個接一個順序登記。

➔ BALANCE CATEGORIES 及個人、 國家、洲際及國際BALANCE

Balance Program分為Balance Categories 1 – 5，以及Personal, National, Continental 及International Balance。

個人BALANCE：

Personal Unit、Customer Unit、Marketer 的營銷網絡內各Coaching Level所產生的單位及Transfer Unit均登記於個人Balance內。

NATIONAL BALANCE (國家BALANCE)：

同一個國家的所有Marketer的National Bonus Unit，以及Transfer Unit均登記於國家BALANCE內。透過國家合作，Marketer能從全國的所有購買活動獲取獎勵。

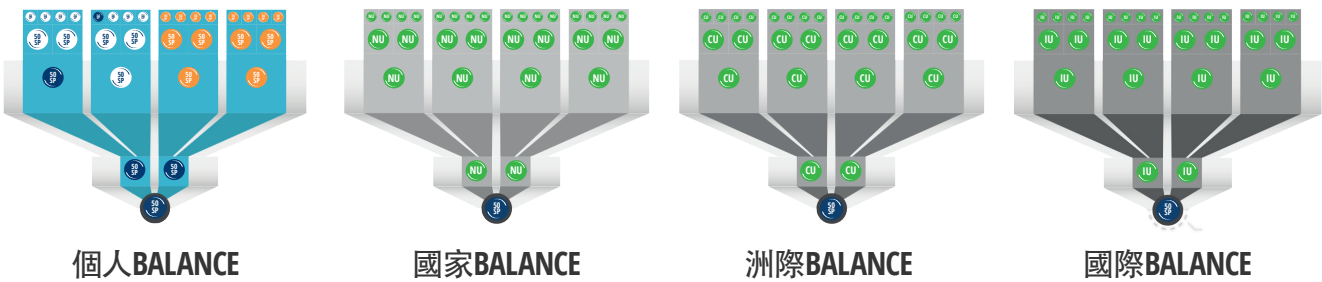
CONTINENTAL BALANCE (洲際BALANCE)：

同一個洲的所有Marketer的Continental Bonus Unit，以及Transfer Unit均登記於洲際BALANCE內。透過洲際合作，Marketer能從全洲份的所有購買活動獲取獎勵。

INTERNATIONAL BALANCE (國際BALANCE)：

所有國家的所有Marketer的International Bonus Unit，以及Transfer Unit均登記於國際BALANCE內。透過國際合作，Marketer能從全球的所有購買活動獲取獎勵。

BALANCE CATEGORY 1-5



➔ **BALANCE COMMISSION**

Balance Commission 根據結算週期內的已登記單位
每星期結算一次。Marketer可從以下種類的單位獲得
Balance Commission：

	Balance Commission
Personal Unit	✓
Bonus Unit	✓
Transfer Unit	✓

當有特定數量的單位登記於Marketer已登記的Personal Unit、Bonus Unit或Transfer Unit（左／右）之後，Marketer便符合資格獲取Balance Commission。以下表格概述各Balance Category（BC）所需的隨後登記單位數目及其相應產生的Balance Commission：

	3 / 3 左／右	5 / 5 左／右	10 / 10 左／右	15 / 15 左／右	20 / 20 左／右	25 / 25 左／右
BC 1	MOP 72	MOP 120	MOP 168	MOP 264	MOP 312	MOP 384
BC 2	MOP 216	MOP 360	MOP 504	MOP 792	MOP 936	MOP 1,152
BC 3	MOP 720	MOP 1,200	MOP 1,680	MOP 2,640	MOP 3,120	MOP 3,840
BC 4	MOP 2,160	MOP 3,600	MOP 5,040	MOP 7,920	MOP 9,360	MOP 11,520
BC 5	MOP 7,200	MOP 12,000	MOP 16,800	MOP 26,400	MOP 31,200	MOP 38,400

➔ **BALANCE BONUS**

Balance Bonus根據結算週期內的已登記單位每星期結算一次。Marketer可從以下種類的單位獲得Balance Bonus：

	Balance Bonus
Personal Unit	✓
Bonus Unit	✗
Transfer Unit	✗

當有特定數量的單位登記於Marketer已登記的Personal Unit（左／右）之後，Marketer便符合資格獲取Balance Bonus。以下表格概述各Balance Category（BC）所需的隨後登記單位數目及其相應產生的Balance Bonus：

	25 / 25 左／右	30 / 30 左／右	35 / 35 左／右
BC 1	-	-	MOP 4,800
BC 2	-	MOP 10,200	-
BC 3	MOP 19,200	-	-
BC 4	MOP 57,600	-	-
BC 5	MOP 192,000	-	-

結算週期：
每星期

結算基準：
已登記單位

先決條件：
獎勵認許

獎勵發放形式：
轉帳至銀行帳戶

BALANCE COMMISSION



結算週期：
每星期

結算基準：
已登記單位

先決條件：
獎勵認許

獎勵發放形式：
獎勵禮券

BALANCE BONUS



BONUS UNITS

於Lyconet協議生效期間，Marketer可根據結算週期內的已登記單位獲得每星期結算一次的Bonus Unit。Marketer可從以下種類的單位獲得Bonus Unit：

	Bonus Unit
Personal Unit	✓
Bonus Unit	✓
Transfer Unit	✓

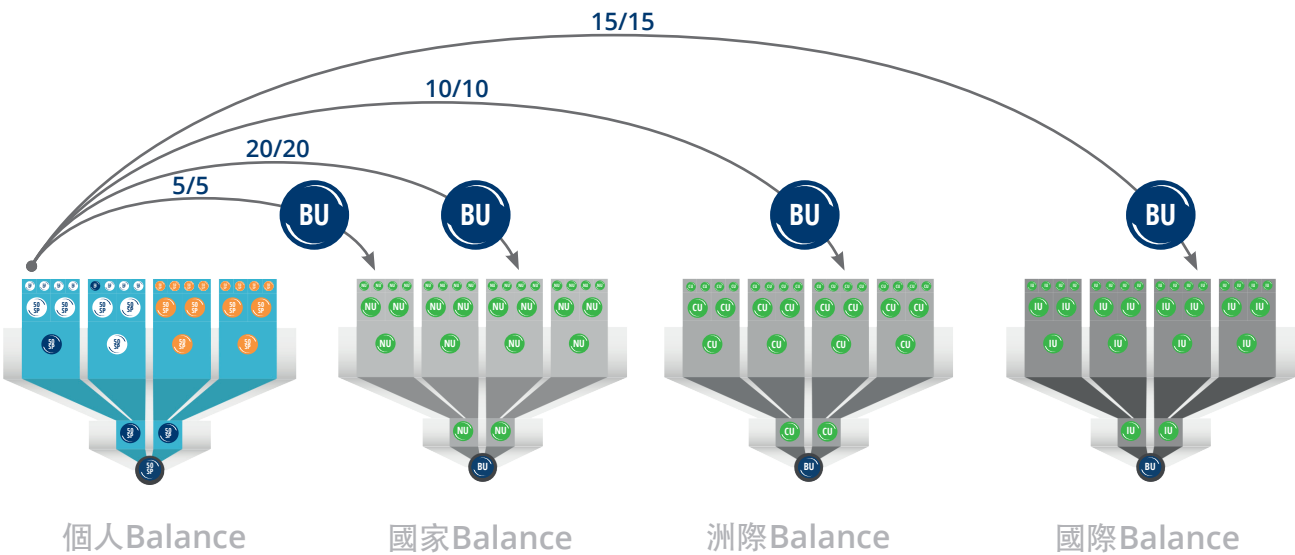
結算週期：
每星期
結算基準：
已登記單位
先決條件：
獎勵認許
獎勵發放形式：
國家Balance
洲際Balance
國際Balance



當有特定數量的單位登記於Marketer已登記的Personal Unit、Bonus Unit或Transfer Unit（左／右）之後，Marketer便符合資格獲取Bonus Unit。以下圖表概述適用於全部Balance Category的所需隨後登記單位數目，及其相應產生的Bonus Unit以及其登記位置：

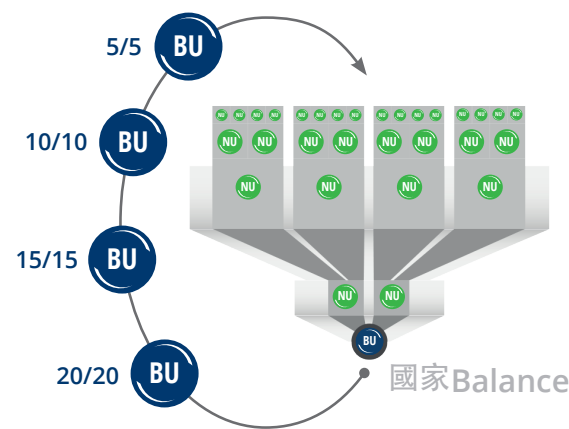
由個人BALANCE內的已登記單位所產生的BONUS UNIT的登記

於個人Balance內 每個已登記單位及 所需的隨後登記 單位數目 (左／右)	5 / 5 左／右	10 / 10 左／右	15 / 15 左／右	20 / 20 左／右
	Bonus Unit: 國家Balance	Bonus Unit: 洲際Balance	Bonus Unit: 國際Balance	Bonus Unit: 國家Balance



由國家BALANCE內的已登記單位所產生的BONUS UNIT的登記

於國家Balance內 每個已登記單位及 所需的隨後登記 單位數目 (左 / 右)	5 / 5 左 / 右	10 / 10 左 / 右	15 / 15 左 / 右	20 / 20 左 / 右
	Bonus Unit: 國家Balance	Bonus Unit: 國家Balance	Bonus Unit: 國家Balance	Bonus Unit: 國家Balance

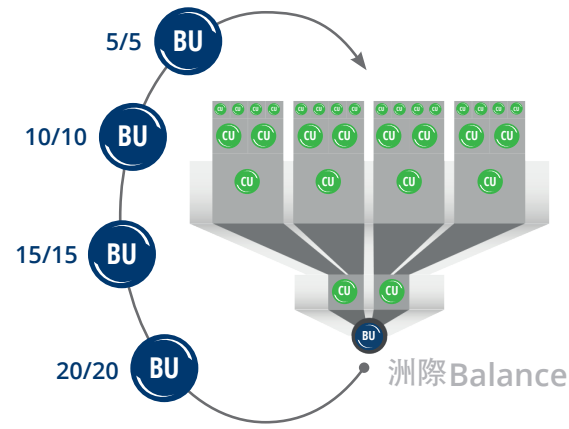


National Bonus Unit將由左至右登記於相關
國家Balance內。

例：如LYCONET MARKETER擁有英國ID，其BONUS UNIT
將登記於英國BALANCE內。

由洲際BALANCE內的已登記單位所產生的BONUS UNIT的登記

於洲際Balance內 每個已登記單位及 所需的隨後登記單位數目 (左 / 右)	5 / 5 左 / 右	10 / 10 左 / 右	15 / 15 左 / 右	20 / 20 左 / 右
	Bonus Unit: 洲際Balance	Bonus Unit: 洲際Balance	Bonus Unit: 洲際Balance	Bonus Unit: 洲際Balance

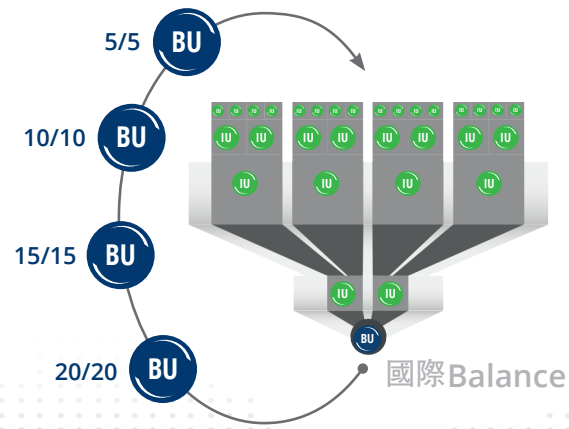


Continental Bonus Unit將由左至右登記於相關洲際
Balance內。

例：如LYCONET MARKETER擁有泰國ID，
其CONTINENTAL BONUS UNIT將登記於亞洲
BALANCE內。

由國際BALANCE內的已登記單位所產生的BONUS UNIT的登記

於國際Balance內 每個已登記單位及 所需的隨後登記單位數目 (左 / 右)	5 / 5 左 / 右	10 / 10 左 / 右	15 / 15 左 / 右	20 / 20 左 / 右
	Bonus Unit: 國際Balance	Bonus Unit: 國際Balance	Bonus Unit: 國際Balance	Bonus Unit: 國際Balance



全球所有Lyconet Marketer的International Bonus Unit
將由左至右登記於國際Balance內。

當有特定數量的單位登記於Marketer已登記的Bonus Unit（左／右）之後，Marketer便符合資格獲取Balance Commission。以下表格概述各Balance Category（BC）所需的隨後登記單位數目及Bonus Unit相應產生的Balance Commission：

	3 / 3 左／右	5 / 5 左／右	10 / 10 左／右	15 / 15 左／右	20 / 20 左／右	25 / 25 左／右
BC 1	MOP 72	MOP 120	MOP 168	MOP 264	MOP 312	MOP 384
BC 2	MOP 216	MOP 360	MOP 504	MOP 792	MOP 936	MOP 1,152
BC 3	MOP 720	MOP 1,200	MOP 1,680	MOP 2,640	MOP 3,120	MOP 3,840
BC 4	MOP 2,160	MOP 3,600	MOP 5,040	MOP 7,920	MOP 9,360	MOP 11,520
BC 5	MOP 7,200	MOP 12,000	MOP 16,800	MOP 26,400	MOP 31,200	MOP 38,400

Bonus Unit亦可產生Transfer Unit 及Bonus Unit。但Bonus Units不能產生Balance Bonus。

➔ **TRANSFER UNITS**

於Lyconet協議生效期間，Marketer可根據結算週期內的已登記單位獲得每星期結算一次的Transfer Unit。Marketer可從以下種類的單位獲得Transfer Unit：

	Transfer Unit
Personal Unit	✓
Bonus Unit	✓
Transfer Unit	✓

- 結算週期：
每星期
- 結算基準：
已登記單位
- 先決條件：
獎勵認許
- 登記位置：
在下個Balance Category

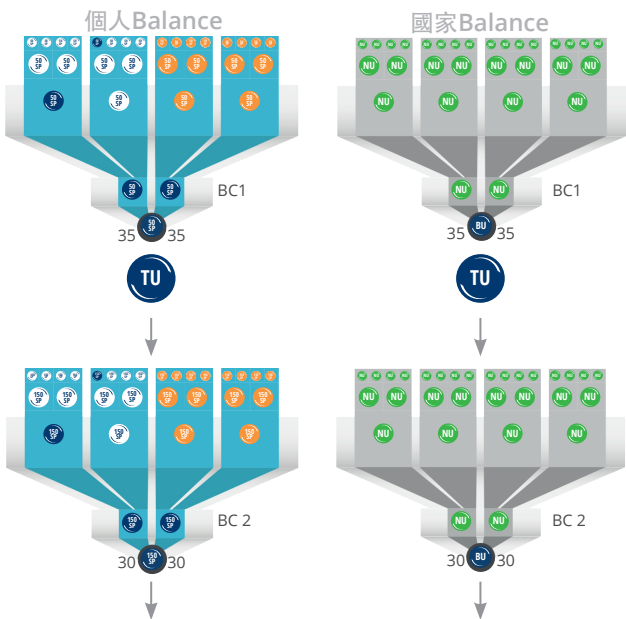


當有特定數量的單位登記於Marketer已登記的Personal Unit、Bonus Unit或Transfer Unit（左／右）之後，Marketer便符合資格獲取Transfer Unit。以下圖表概述各Balance Category 所需的隨後登記單位數目，及其相應產生的Transfer Unit以及其登記位置：

	25 / 25 左／右	30 / 30 左／右	35 / 35 左／右
BC 1	-	-	登記於BC2的Transfer Unit
BC 2	-	登記於BC3的Transfer Unit	-
BC 3	登記於BC4的Transfer Unit	-	-
BC 4	登記於BC5的Transfer Unit	-	-
BC 5	-	-	-

TRANSFER UNIT的登記

- 在個人Balance產生的Transfer Unit，將登記於個人Balance的下一個Balance Category內。
- 在國家Balance產生的Transfer Unit，將登記於國家Balance的下一個Balance Category內。
- 在洲際Balance產生的Transfer Unit，將登記於洲際Balance的下一個Balance Category內。
- 在國際Balance產生的Transfer Unit，將登記於國際Balance的下一個Balance Category內。



當有特定數量的單位登記於Marketer已登記的Transfer Unit（左／右）之後，Marketer便符合資格獲取 Balance Commission。以下表格概述各Balance Category（BC）所需的隨後登記單位數目及Transfer Unit相應產生的Balance Commission：

	3 / 3 左 / 右	5 / 5 左 / 右	10 / 10 左 / 右	15 / 15 左 / 右	20 / 20 左 / 右	25 / 25 左 / 右
BC 1	-	-	-	-	-	-
BC 2	MOP 216	MOP 360	MOP 504	MOP 792	MOP 936	MOP 1,152
BC 3	MOP 720	MOP 1,200	MOP 1,680	MOP 2,640	MOP 3,120	MOP 3,840
BC 4	MOP 2,160	MOP 3,600	MOP 5,040	MOP 7,920	MOP 9,360	MOP 11,520
BC 5	MOP 7,200	MOP 12,000	MOP 16,800	MOP 26,400	MOP 31,200	MOP 38,400

Transfer Unit亦可產生Bonus Unit及額外的Transfer Unit。但Transfer Unit不能產生Balance Bonus。

➡ COACH & SENIOR COACH BONUS

Coach 及 Senior Coach Bonus根據結算週期內的已登記單位及其產生的Balance Commission每星期結算一次。Marketer可從Coaching Level 1 及Coaching Level 2的Marketer所獲得的獎勵取得以下Coach及／或Senior Coach Bonus：

	Coach & Senior Coach Bonus
Balance Commission	✓
Balance Bonus	✗

- 結算週期：
每星期
- 結算基準：
Coaching Level 1 + 2
的Balance Commission
- 先決條件：
獎勵認許
- 獎勵發放形式：
轉帳至銀行帳戶

COACH & SENIOR COACH BONUS



為符合資格獲得Coach Bonus，Direct Marketer（Coaching Level 1）須獲得Balance Commission。為符合資格獲得Senior Coach Bonus，Indirect Marketer（Coaching Level 2）須獲得Balance Commission。

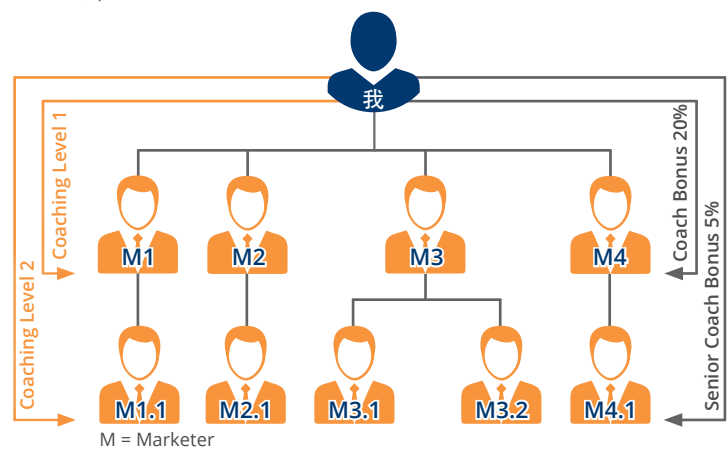
COACH及SENIOR COACH BONUS的例子：

Coach Bonus是按照在有效生產星期內，所有Direct Marketer（Coaching Level 1）所獲得的 Balance Commission的總額計算。根據此計算方式，Lyconet向Marketer發放額外20%的 Coach Bonus。

Senior Coach Bonus是按照在有效生產星期內，所有Indirect Marketer（Coaching Level 2）所獲得的 Balance Commission的總額計算。根據此計算方式，Lyconet向Marketer發放額外5%的Senior Coach Bonus。

例子：

你的Direct Marketer（Coaching Level 1）在一星期獲得總額為MOP 12,000的Balance Commission。你從Lyconet獲得額外20% 的Coach Bonus，即MOP 2,400。



你的Indirect Marketer（Coaching Level 2）在一星期獲得總額為MOP 60,000的Balance Commission。你從Lyconet獲得額外5% 的Senior Coach Bonus，即MOP 3,000。

Coach 及Senior Coach Bonus並不適用於Marketer營銷網絡（請參閱第3頁的圖表）內的任何其他類型的獎勵；即其亦不適用於Balance Bonus、Career Commission或Career Bonus。

CAREER PROGRAM

	cb cashback world	PROGRAM	Lyconet	MARKETING PROGRAM
	 現金回贈	 消費積分 換賞	 於Balance Program 內計算的消費積分	 於Career Program 內計算的消費積分
使用Cashback Card消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
網上購物 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
使用禮券消費 (於Cashback World合作商家)	✓	✓	✓	✓
Cashback Solutions	✗	✗	✗	✓
優惠及獎勵*	✗	✓	✗	✓
				✗

*作為特別優惠（如迎新獎金）的一部分，消費積分將於Cashback World Program內分配。Cashback World 會員可兌換消費積分換取換賞。

在Career Program內，Marketer的整個購物網絡（即其整個營銷網絡，以及來自其個人消費及／或訂購的消費積分）所產生的消費積分的價值每月入帳並記錄於Career Program，並考慮用於決定符合資格、確認及延長事業等級的50% 評估規則。

換言之，來自消費及／或訂購的個人消費積分、來自Marketer的顧客的消費及／或訂購的消費積分，以及來自Marketer所有Coaching Level及其顧客的消費及／或訂購的消費積分均計算在內。因此可產生Marketer的每月獎勵。

• CAREER COMMISSION

• CAREER BONUS



QUALIFYING FOR, CONFIRMING, AND SECURING A CAREER LEVEL (符合資格、確認及延長事業等級)

事業等級是計算Career Commission及Career Bonus（如適用）的基準。Marketer必須先符合某事業等級的要求，並於緊隨的下一個月確認該事業等級，方可達到事業等級。

1. 符合資格達到事業等級：

如Marketer在一個有效生產月內，達到特定事業等級所要求的消費積分數目（經考慮50%評估規則後），其將符合資格達到相關事業等級。

2. 確認事業等級：

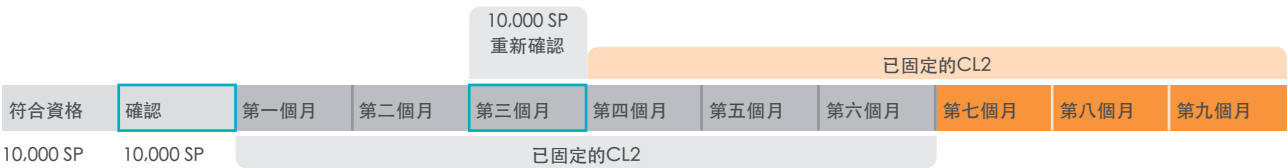
如Marketer在緊隨的有效生產月，再次達到相關事業等級所要求的消費積分數目（經考慮50%評估規則後），事業等級即獲確認。

例子：

事業等級2要求在一個有效生產月內取得10,000消費積分。你在一月的有效生產月達到所要求的消費積分數目。你現時符合資格達到事業等級2。如你於二月的有效生產月再次達到所要求的消費積分數目，你將確認事業等級2。

延長事業等級：

如Marketer已確認事業等級，事業等級的有效期為下一個有效生產月起計的連續六個月。如Marketer在此6個月內，再次達到已延長事業等級所要求的消費積分數目，事業等級的有效期將進一步延長6個月。如Marketer在此6個月內，未能達到已延長事業等級所要求的消費積分數目，以下事業等級的有效期將維持至緊隨的6個月止。



50%評估規則

為符合資格、確認或延長事業等級，任何一個直接下線（Direct Line，請參閱第3頁的圖片）最多只會抽取所需消費積分總數的50%作計算。Marketer的個人消費積分及來自其顧客的消費積分（請參閱第9頁的圖片）將全部納入計算。

➔ CAREER COMMISSION

Career Commission根據結算週期內的已登記消費積分每月結算一次。

如Marketer已確認特定事業等級，其被視為在事業等級獲延長的6個月期間，符合資格獲得Career Commission。

結算週期：
每月

結算基準：
消費積分

- 先決條件：
- 獎勵認許
 - 已確認或已固定的事業等級

獎勵發放形式：
轉帳至銀行帳戶



各事業等級可獲得的Career Commission								
事業等級	1	2	3	4	5	6	7	8
每個消費積分可獲得的Career Commission	每消費積分MOP 0.3	每消費積分MOP 0.39	每消費積分MOP 0.45	每消費積分MOP 0.51	每消費積分MOP 0.57	每消費積分MOP 0.63	每消費積分MOP 0.69	每消費積分MOP 0.75

Marketer購物網絡（即Marketer營銷網絡的消費積分及其個人購物及／或訂購所得的消費積分）內的所有消費積分，會全數（不須考慮50%評估規則）納入計算其可獲的Career Commission。

由Marketer本人、Marketer的顧客、及營銷網絡內所有並無事業等級的Marketer及彼等的顧客進行的消費及／或訂購所累積的消費積分，將會乘以Marketer已確認或已延長的事業等級的適用系數（即Career Commission乘以消費積分數目），以計算其可獲的Career Commission。

於直接下線已確認或已延長事業等級的Marketer進行的消費及／或訂購所得的消費積分，將乘以已扣減系數（即兩者事業等級系數的差異），以計算其可獲的Career Commission。換言之，較高事業等級的系數將會減去較低事業等級的系數。

個人消費積分及來自Marketer的顧客的消費積分將根據目前（已確認或已延長）的事業等級計算。

例子：

你在上一個有效生產月符合事業等級3的資格，而現在你及你的購物網絡產生額外的25,000消費積分。你現在已確認事業等級3。

憑藉你的支持，你的網絡內的Marketer亦達到事業等級1。

來自此等直接下線的消費積分將以每消費積分MOP 0.15的比率分發給你。此MOP 0.15為你已達到的事業等級3及你的Marketer已達到的事業等級1的差額（MOP 0.45 - MOP 0.3 = MOP 0.15）。



CAREER BONUS

Career Bonus根據結算週期內的已登記消費積分每月結算一次。

Marketer在達到確認事業等級所要求的消費積分數目（經考慮50%評估規則後）的各個月份，符合資格獲取Career Bonus。

Marketer購物網絡（即來自其營銷網絡及其個人購物及／或訂購的消費積分）內的所有消費積分，會全數納入計算其可獲的Career Bonus。

結算週期：
每月

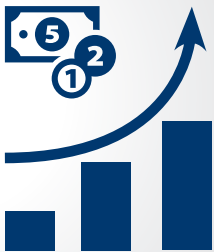
結算基準：
在Career Program內
納入計算的消費積分

先決條件：

- 獎勵認許
- 已確認事業等級

獎勵發放形式：
轉帳至銀行帳戶

CAREER BONUS



以下表格呈列各個事業等級所要求的消費積分數目及相應的Career Bonus：

各事業等級可獲得的Career Bonus								
事業等級	1	2	3	4	5	6	7	8
所需消費積分	5,000	10,000	25,000	60,000	150,000	400,000	1,000,000	2,500,000
Career Bonus	-	MOP 2,400	MOP 6,000	MOP 14,400	MOP 36,000	MOP 96,000	MOP 240,000	MOP 600,000