



JEUNESSE

# 獎勵計畫

台灣

JEUNESSEGLOBAL.COM

# 歡迎加入婕斯大家庭

我們非常高興您選擇美商婕斯環球集團（以下簡稱婕斯）做為您完成個人財務自由的最佳平台。如同您一樣，無數經銷商加入婕斯這個大家庭，將我們優質的產品分享給身邊每一個人，進而創造出驚人的收益。透過這個最具競爭力的獎勵計劃，婕斯正在改變世界各地每個人的生活。

## 您的未來掌握在自己手中

婕斯獎勵計劃為您提供三種獲利的機會：零售利潤、團隊獎金、領導獎勵。



### 零售利潤

零售收益

推薦獎金



### 團隊獎金

消費積分收入

市場管理收入

額外管理收入



### 領導獎勵

領袖尊榮旅遊

全球盈利共享獎勵

您可以自由選擇參加婕斯獎勵計劃的經營模式。不論是透過零售產品的兼職方式來增加收入，或是建立一個全球網絡營銷團隊參與全球市場的發展分配，因為您的未來掌握在自己手中！

## 獨特的經營模式

我們是一個和您一樣每天關注人們健康需求和幫助人們完成夢想的公司。婕斯不只是一個企業，更是一個大家庭。因為我們將家人放在最重要的位置，我們承諾會在您努力的每一步與您同在。

婕斯環球財務獎勵計劃之最高支付上限為全球營業額的45%，其中每週消費積分及管理獎金合併之發放上限為41%，另外4%將保留供獎勵旅遊、全球盈利共享獎勵及其他獎勵活動所使用，所有的獎金和獎勵將可能不定時調整，以符合獎金發放之上限。

\*請參閱第13頁專有名詞表。

# 銷售婕斯優質產品 給您的客戶



零售利潤  
零售收益  
推薦獎金

作為婕斯經銷商，積極分享產品給客戶應該成為您每日活動的重心，這也是構建營銷網絡和累積收入的基礎。



注意：產品以各區市場實際銷售品項為主

## 銷售產品給顧客的第一步

### 成為消費商

作為消費商，必須註冊且購買網站管理費。您即可以經銷商價格購買婕斯產品，並從銷售產品給客戶中獲得銷售價差利潤，包含零售收益和推薦獎金。您也可以推薦他人成為經銷商，但在您尚未成為合格經銷商前，無法獲得任何團隊獎勵。



詳情請參閱第13頁專有名詞表。

# 如何獲得：零售收益

## 零售銷售：銷售產品 = 快樂錢包

賺取收入最快的方式是以經銷價購買產品，再以您想要的價格銷售後所獲得的利潤。無論您是在足球比賽中與人面對面分享您的故事，還是邀請朋友和家人到您專屬的個人婕斯網站消費，您都可以使這些銷售成為您的收入來源之一。



# 如何獲得：推薦獎金

## 每個人都喜歡獎金

您可以各種暢銷產品的優惠套裝組合，提供及推薦給您親自推薦的經銷商，當其完成購買後，您即可獲得首購套裝的推薦獎金。

推薦獎金(RSB)金額從\$25美元到\$600美元不等，您的獎金金額取決於產品套裝\*。最重要的是幫助您的新客戶了解每個套裝的產品內容，以選擇最適合他們的產品套裝。



圖中產品品項依各區市場實際銷售為主

## 自選套裝

相較於固定內容的標準套裝，自選套裝對想要自己客製化首購訂單的人來說是一個最佳的選擇。其推薦獎金比例則以套裝產品總金額為計算標準（不含稅金和運費）：

- 100 - 199 CV = 10%
- 200 - 299 CV = 12%
- 300 CV+ = 15%

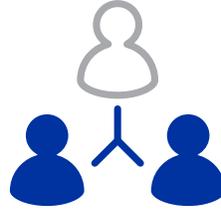
舉例說明：

- a. 若您的客戶購買117CV的自選套裝，那麼您可以獲得10%的推薦獎金，未折扣前的產品總金額為\$285美元，則您將獲得推薦獎金\$28.5美元。
- b. 若您的客戶購買390CV的自選套裝，那麼您可以獲得15%的推薦獎金，未折扣前的產品總金額為\$950美元，則您將獲得\$142.5美元的推薦獎金。

\*所有套裝價格、內容及推薦獎金請瀏覽個人網路辦公室。

\*\*所有獎金皆以美元計算，若您使用國際提款卡領取獎金，則依提領當天的匯率領取當地貨幣金額。

# 建立團隊，共同銷售 婕斯產品



## 建立團隊

消費積分收入  
市場管理收入  
額外管理收入

銷售產品和賺取獎金是您事業的基礎。您可以透過一群志同道合的人分享產品和商機，進而從中得益。當您開始建立全球營銷網絡團隊，隨著市場的增長，您可以因此獲得消費積分收入、市場管理收入與額外管理收入。此外，若您達到綠寶石級總裁或鑽石級總裁，您還可以參加專為領袖設計的領袖尊榮旅遊。而所有總裁皆可享有參與全球盈利共享獎勵的資格。



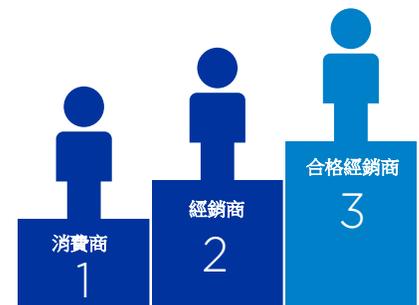
## 第一步 - 建立一個團隊

### 從消費者到經銷商

要從消費者成為經銷商，您必須在加入第一年內其中一個重購月份購買至少 **100 CV** 的產品訂單\*。成為經銷商後，您就可以透過您的客戶及經銷商團隊累積消費積分。

### 從經銷商到合格經銷商

想要享受獎勵計劃的所有好處，您必須晉升到合格經銷商級別。合格經銷商達成條件為 (i) 成為活躍狀態\*；(ii) 具備合格資格（在您的左右區團隊至少各有一名活躍經銷商）。成為合格經銷商後，您開始擁有獲得所有獎金資格。



\*請參閱第13頁的專有名詞表。

# 如何獲得：消費積分收入



## 透過團隊銷售產品獲得獎金

當您開始建立您的全球營銷團隊，他們將被您安置在您團隊的右區或左區。每當您的營銷團隊銷售產品時，就會產生消費積分(GV)。請記住GV包括PV、PGV和安置積分(請參閱專有名詞表)。GV是用於計算消費積分收入。

隨著您的團隊成長，自他們商品銷售中您可獲得團隊消費積分(GV)，而當左右二區分別達到300及200GV，並且您在當週已累積超過200PGV(個人團隊消費積分)，您將獲得20美元的消費積分收入。

消費積分於每週結算及支付，每當達成上述條件您即可持續獲得20美元之消費積分收入。

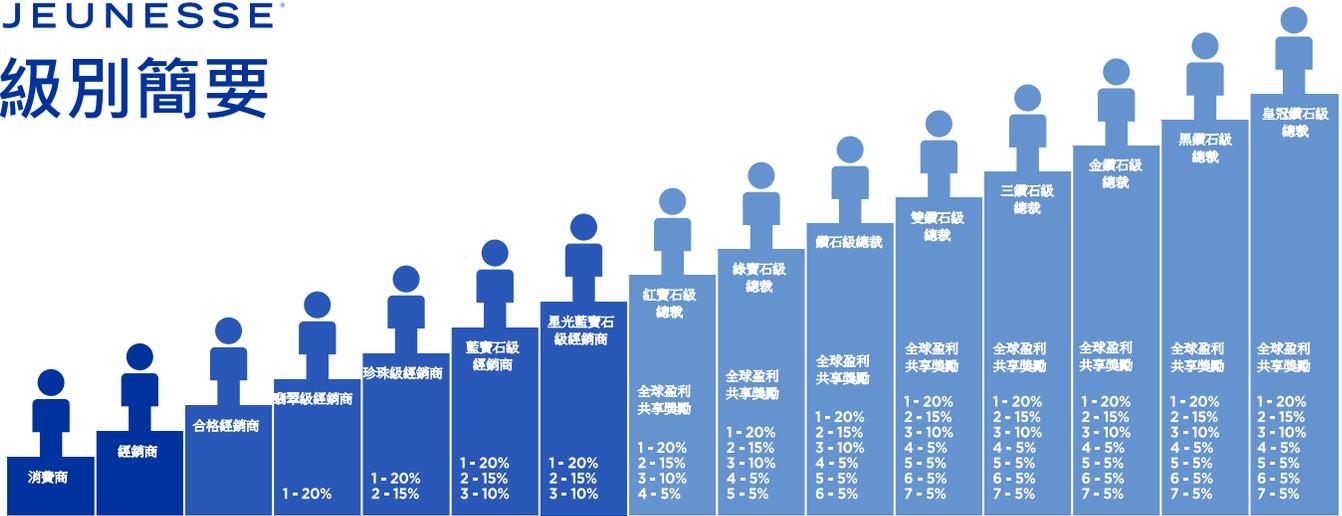
PGV將每週重置，但當週未使用的PGV(最多20,000)將滾動累積至隔週，最多可累積12週，如累積超過12週將失效不再累積，而每週可領取最高消費積分收入1,000局。您必須具備「合格經銷商資格」方能領取消費積分收入。

# 如何獲得：市場管理收入

## 為團隊付出的獎勵

婕斯相信，當您為建立團隊努力付出，您就應該得到相對的回報。當您開始建立您的全球營銷團隊，您必須開始培訓您的夥伴如何銷售產品和建立一個團隊。您也要教育他們如何複製您正在做的事情。您的個人團隊培訓越成功，他們將更成功地銷售婕斯產品，您就可以獲得更多的消費積分和收入。

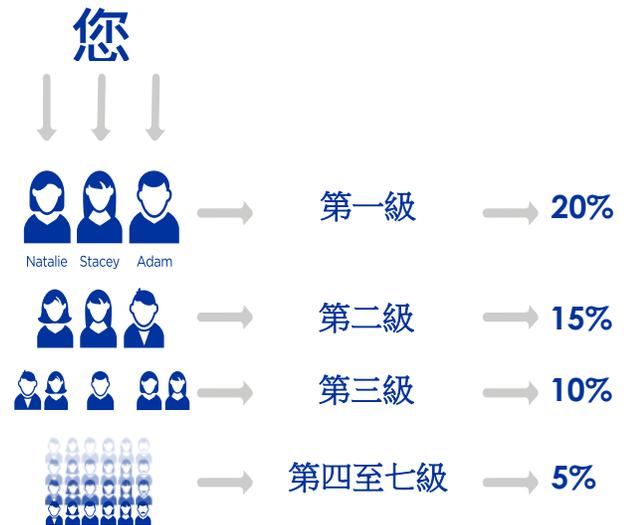
## JEUNESSE® 級別簡要



依照不同級別，您可以獲得更多的市場管理收入，用於訓練和培育您的團隊。市場管理收入來自您的直推團隊1至7級所獲得的消費積分收入的百分比\*，可領取的級別將依據當時您的經銷商級別而定。

翡翠級經銷商是您可以獲得市場管理收入的第一個級別。在這個級別，您可以從您直推團隊第一級經銷商的消費積分獎金獲得20%的市場管理獎金。舉例說明，如果您直接推薦Natalie，Stacey和Adam，則有機會可以獲得他們消費積分收入的20%成為您的市場管理收入。珍珠級經銷商是可以獲得第一級和第二級的市場管理收入，意即您可以在您直推團隊中獲得第一級經銷商消費積分收入的20%及第二級的15%。當然，您可藉由級別晉升，最多獲得七級的市場管理收入。

您必須為活躍狀態，方可依相應之實際級別領取圖表中所示的各級別市場管理收入。



\*請參閱第13頁專有名詞表。

# 如何獲得：額外管理收入

擁有更多經銷商 = 獲得更多獎勵

當您每月直推經銷商中有五位\*經銷商完成每月重購訂單，您第一級的市場管理收入將從20%增加到25%



當您每月直推經銷商中有十位\*經銷商完成每月重購訂單時，您第一級的市場管理收入將增加到30%。



領取額外管理收入必須維持活躍狀態且是翡翠以上級別。

\*每位新加入的經銷商可被視為額外管理收入的5或10個合格名額內，不論是否已參加每月重購計劃或完成每月重購訂單。然而，若該經銷商當月份推薦了新的經銷商，就無法被計算至合格名額內。

# 獲得領導獎勵



## 領導獎勵

領袖尊榮旅遊

全球盈利共享獎勵

婕斯提供優秀領導人最優渥的獎勵計劃，包含令您永生難忘的異國之旅及全球盈利共享獎勵。

## 旅遊獎勵計畫

在您經營事業的過程中，婕斯將會定期獎勵成績耀眼的經銷商，而婕斯的獎勵計劃將使您享受努力工作而獲得的旅遊計畫。在婕斯持續擴張業務版圖並達成更高成就的同時，我們也提供最頂級且尊榮的旅遊，讓您享受婕斯的生活方式。

### 領袖尊榮旅遊

首次晉升綠寶石級總裁及鑽石級總裁的專屬體驗。一起感受卓越頂峰的滋味吧！婕斯將邀請首次晉升綠寶石級總裁及鑽石級總裁參加一年一度的領袖尊榮旅遊，這是一次為期六天五夜的旅程，目的在提升您的領導力及開拓視野，同時將可以藉此與其他高階領導和公司高階行政團隊進行交流。

**綠寶石級總裁：**您必須在晉升綠寶石級總裁後，每個月皆保持活躍狀態，且在一年內至少維持六個月以上的綠寶石級總裁資格，方可參加此領袖尊榮旅遊。

**鑽石級以上之總裁：**您必須在晉升鑽石級總裁後，每個月皆保持活躍資格，且在一年內至少維持六個月以上的鑽石級總裁資格，方可再次參加此領袖尊榮旅遊。

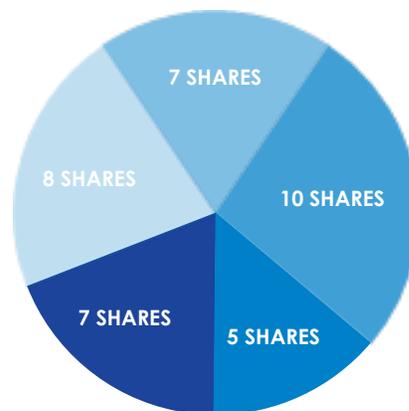
\*本領袖尊榮旅遊之資格計算區間為每年11月1日自次年的10月31日，而您必須在出發日前 60天符合上述參加條件方可獲得參加資格。

\*\*本領袖尊榮旅遊適用於已於晉升綠寶石級總裁時參加此旅遊，而又再晉升至鑽石級總裁時，其將可再次參加此旅行。請注意如果在同一年度內連續晉升至綠寶石級總裁和鑽石級總裁時，而他們的亦保持相對應聘階資格滿 6個月以上者，他們僅會被邀請參加一次旅行。

本領袖尊榮旅遊之行程包括六天五夜的酒店住宿、大部分的餐飲、領導力培訓和部分當地旅遊。機票、交通費及額外賓客的所有花費將由參加者自行負擔。請參閱旅遊政策獲得更多內容。

您必須在獲得領袖尊榮旅遊資格當年度參加本旅遊行程，本旅遊資格將無法順延至隔年。如果您符合本旅遊之資格將會收到婕斯公司的通知，本旅遊的目的旨在促進學習、團隊建設及培訓領導力。

# 如何獲得：全球盈利共享獎勵



## 全球盈利共享獎勵

透過成為婕斯領導總裁，您即可享有在每季額外獲得全球盈利共享獎勵 (GLB) 的機會，婕斯將於每季提撥當季所發出之總獎金 1% 作為本獎勵的獎金。合格紅寶石級總裁將可獲得 1% 中的 15% 占比、合格綠寶石級總裁將可獲得 1% 中的 35% 占比，合格鑽石級(含)以上總裁則可獲得 1% 中的 50% 占比。

參與紅寶石級與綠寶石級總裁的全球盈利共享獎勵，須達成：(i) 當季中每個月皆必須擁有 5 位直推網店完成 SmartDelivery 智能購貨重購消費 (加拿大或美國會籍則須擁有 5 位顧客)；(ii) 當季中每個月的實際收入級別為您的合格總裁級別，維持合格總裁級別可獲得一股；換言之，每月當達成或維持紅寶石級總裁所需的 200 消費紅利(cycle) 或綠寶石級總裁所需的 500 消費紅利(cycle)，即可獲得一股。

參與鑽石全球盈利共享獎勵，須達成：

(i) 當季中每個月皆必須擁有 10 位直推網店完成 SmartDelivery 智能購貨重購消費 (加拿大或美國會籍則須擁有 5 位顧客) 及 (ii) 當季中至少一個月的實際收入支付級別為鑽石級總裁。

鑽石全球盈利共享獎勵股份計算如下：

- 當季度每個月達到合格鑽石總裁資格，將會獲得一股。
- 當季度每累積消費積分 1,000 (Cycle)，將會獲得一股。
- 當季度中的任一個月，培養一位直接推薦的合格鑽石總裁時，該季度最多可再獲得一股。
- 當季度中每個月達成合格雙鑽石總裁資格或更高級別時，將會獲得一股。

\*當季以最高收入支付級別，作為鑽石全球計算資格。

\*\*所有鑽石總裁(含以上總裁)需於前一年度出席會籍所在區域市場舉辦的兩項大型活動，以及任一在其他市場舉辦的大型活動，以保留次年度的盈利共享獎勵之資格。大型活動包含婕斯年會 EXPO、婕斯領導峰會 Lead、婕斯大學，其必須有實質性的參與並出席。

## 隨著您的銷售業績增長，晉升更高級別

級別	合格要求	優點
消費商	<ul style="list-style-type: none"> <li>簽署並提交經銷商申請書(協議)</li> <li>購買網站管理費，消費商無法累積積分</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>可以經銷價購買產品</li> <li>零售利潤</li> <li>優惠客戶折扣s</li> <li>推薦獎金</li> </ul>
經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為消費商</li> <li>在購買網站管理費的第一年內任一月份，購買產品累積達100消費積分</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與消費商相同</li> <li>可開始累積積分</li> </ul>
<b>EXECUTIVE RANKS<sup>1</sup></b>		
合格經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為經銷商</li> <li>保持活躍狀態</li> <li>在您的左右區各直接推薦一位經銷商並至少購買100積分的產品或產品套裝</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與經銷商相同</li> <li>可領取消費積分收入</li> </ul>
翡翠級經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為合格經銷商</li> <li>直接推薦8位經銷商，任一區至少1位</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與合格經銷商相同</li> <li>可獲得第一級市場管理收入</li> </ul>
珍珠級經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為合格經銷商</li> <li>直接推薦10位經銷商，任一區至少2位</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與合格經銷商相同</li> <li>可獲得第一級與第二級市場管理收入</li> </ul>
藍寶石級經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為合格經銷商</li> <li>直接推薦12位經銷商，任一區至少3位</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與合格經銷商相同</li> <li>可獲得第一級、第二級及第三級市場管理收入</li> <li>準備晉升總裁級別</li> </ul>
藍寶25級經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成藍寶石級經銷商資格</li> <li>前一個月達到消費積分25局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與藍寶石級經銷商相同</li> <li>特別表揚</li> <li>專屬活動</li> </ul>
藍寶50級經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成藍寶石級經銷商資格</li> <li>前一個月達到消費積分50局</li> </ul>	
星光藍寶石級經銷商	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成藍寶石級經銷商資格</li> <li>前一個月達到消費積分100局</li> </ul>	
<b>總裁級別<sup>1</sup></b>		
紅寶石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成藍寶石級經銷商資格</li> <li>在任二個直推團隊各產生至少一位藍寶石級經銷商<sup>2</sup></li> <li>前一個月達到消費積分200局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與藍寶石級經銷商相同</li> <li>可獲得第一級至第四級市場管理收入</li> <li>全球盈利共享獎勵</li> </ul>
綠寶石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成藍寶石級經銷商資格</li> <li>在任二個直推團隊中各產生至少一位藍寶石級經銷商<sup>2</sup></li> <li>前一個月達到消費積分500局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與藍寶石級經銷商相同</li> <li>可獲得第一級至第五級市場管理收入</li> <li>領袖尊榮旅遊</li> <li>全球盈利共享獎勵</li> </ul>

<sup>1</sup> 合格資格與總裁資格在合格條件達成當天晉升。

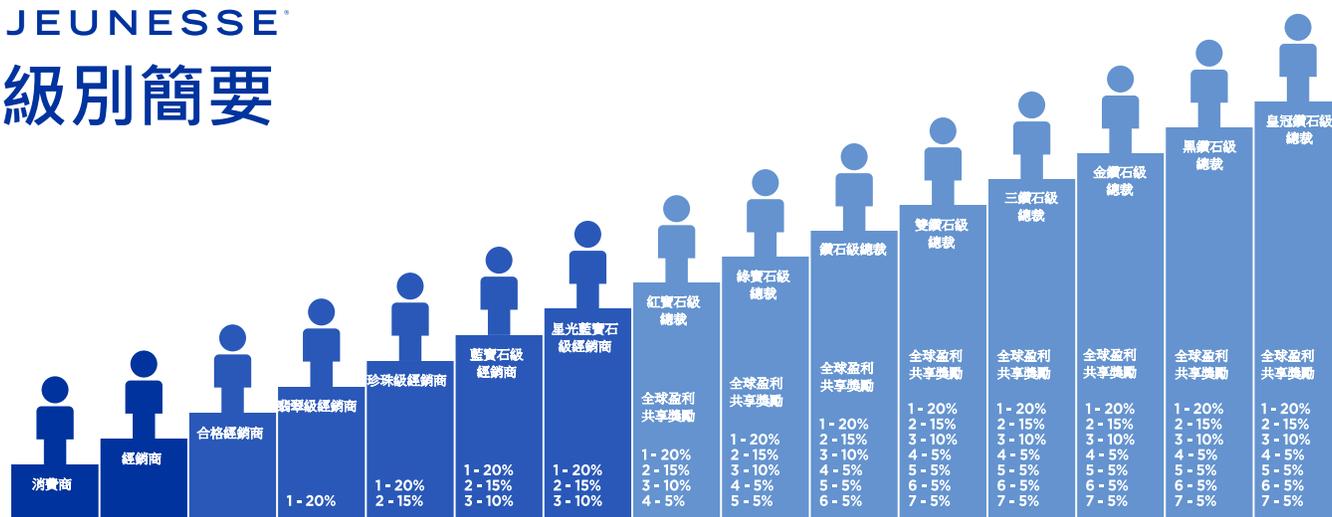
<sup>2</sup> 在推薦關係中所需的獎金級別必須是"實際"級別，意即該級別是透過建立一個完整的團隊且共同創造所需的營業額，並非購買產品套裝而獲得的級別。

級別	合格要求	BENEFIT
鑽石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>達成藍寶石級經銷商資格</li> <li>在任二個直推團隊中各產生至少一位藍寶石級經銷商<sup>1</sup></li> <li>在前一個月達到消費積分1,000局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與藍寶石級經銷商相同</li> <li>可獲得第一級至第六級市場管理收入</li> <li>領袖尊榮旅遊</li> <li>全球盈利共享獎勵</li> </ul>
雙鑽石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>符合鑽石級總裁合格資格</li> <li>在任二個直推團隊中各產生至少一位鑽石級總裁<sup>2</sup></li> <li>在前一個月達到消費積分1,500局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與藍寶石級經銷商相同</li> <li>可獲得第一級至第七級市場管理收入</li> <li>全球盈利共享獎勵</li> </ul>
三鑽石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>符合鑽石級總裁合格資格</li> <li>在任三個直推團隊中各產生至少一位鑽石級總裁<sup>2</sup></li> <li>在前一個月達到消費積分1,500局</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與雙鑽石級總裁相同</li> </ul>
金鑽石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>符合鑽石級總裁合格資格</li> <li>在任六個直推團隊中各產生至少一位鑽石級總裁<sup>2</sup></li> <li>每個月達成3,000,000 PGV，每一直推團隊以500,000 PGV為計算上限</li> <li>在所有直推團隊中每月至少15,000名經銷商完成每月SmartDelivery重購消費</li> <li>必須連續三個月達成上述所有條件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與雙鑽石級總裁相同</li> </ul>
黑鑽石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>符合鑽石級總裁合格資格</li> <li>在任八個直推團隊中各產生至少一位鑽石級總裁<sup>2</sup></li> <li>每個月達成4,000,000 PGV，每一直推團隊以500,000 PGV為計算上限</li> <li>在所有直推團隊中每月至少20,000名經銷商完成每月SmartDelivery重購消費</li> <li>必須連續三個月達成上述所有條件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與雙鑽石級總裁相同</li> </ul>
皇冠鑽石級總裁	<ul style="list-style-type: none"> <li>符合鑽石級總裁合格資格</li> <li>在任十個直推團隊中各產生至少一位鑽石級總裁<sup>2</sup></li> <li>每個月達成5,000,000 PGV，每一直推團隊以500,000 PGV為計算上限</li> <li>在所有直推團隊中每月至少25,000名經銷商完成每月SmartDelivery重購消費</li> <li>必須連續六個月達成上述所有條件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>與雙鑽石級總裁相同</li> </ul>

<sup>1</sup> 如果您已達成消費積分局數的要求，但是推薦藍寶石級經銷商或鑽石級總裁的數量未符合要求，只要在次月最後一天前完成該要求，即可立即擁有該級別可獲得的獎金。

<sup>2</sup> 如上聘後從未獲得該相當聘階的支付級別(例如雙鑽但未有領取七代下屬的紀錄)，將無法領取該級別的收入。

## JEUNESSE<sup>®</sup> 級別簡要



# 名詞說明表

**活躍狀態：**每月必須完成60積分(PV)重購消費額，才能保持活躍的經銷商資格。若未保持活躍狀態，您將無法累積團隊所產生的消費積分，且所有已累積的消費積分將會清零。您可以在任何時間完成60積分，即可重新成為活躍狀態，但已清零之積分將無法回復，所有積分必須重新開始累積。

**年度續約：**每年只需支付\$19.95美元(未稅)，即可延續次年度經銷商資格。若您前一年度完成360積分(CV)的預購或重購訂單，即可享有免費續約一年的資格。

**訂貨：**參考每月重購計劃

**消費積分(CV)：**婕斯每一項產品都有一個相對應的消費積分(CV)，獎勵計劃根據每一位經銷商所擁有的消費積分計算獎金收入。在您成為婕斯經銷商並購買100積分(CV)的產品後，您將擁有累積所有以下團隊所產生的消費積分資格，只要您持續保持活躍狀態，您就可以持續累積消費積分且不會歸零。請參考圖3。

**客戶：**包含優惠客戶及經銷客戶。

**推薦關係：**每個直推經銷商都在您的推薦關係團隊中。推薦關係團隊所產生的銷售額PGV可用於計算特定的獎勵計劃，請參考圖3。

**團隊消費積分(GV)：**該積分來自於您左右兩區所有團隊產生的產品消費積分，請參考圖3。

**最高級別：**曾經獲得的最高級別。

**網路辦公室：**支付網站管理費後，將可獲得一套網路辦公室系統，包含經營婕斯事業的所有網上管理工具，可隨時查詢團隊所有網店的發展情況、訂單成交紀錄、獎金收入及更多資訊。

**直推團隊：**當您直接推薦一位新經銷商，他就成為您的直推關係的網店，而從該網店所發展的其他網店都成為您的網店系統中之一員，而且沒有任何限制。同時您也不受任何限制發展您的直接推薦網店。藉此，您可以獲得所有直接推薦網店所發展的七級經銷商網店的獎金，請參考圖4。

**合格級別：**為領取獎金的實際級別。

**個人團隊消費積分(PGV)：**此積分來自於您團隊網店所產生的消費積分，但不包含上屬安置所產生的積分，請參考下圖3。



**個人消費積分(PV)：**個人消費積分是透過網站銷售產品給您的客戶或個人購買而產生。

*註3：每個產品都有一個用於計算獎金的消費積分，可用於維持活躍資格，團隊消費積分包括您團隊所產生的個人消費積分、個人團隊消費積分和上屬安置的積分。*

**超額積分規則：**若您的每月重購訂單已經由每月重購系統在重購日開始7天內自動執行成功，且在單一重購月內超過60積分，則在此重購月份中，包括您的優惠客戶及您個人再購買的其它訂單積分都將會累積在您的小組。小組定義為在單一重購月份中，分數較少的一區。僅在每月重購訂單透過每月重購系統無條件自動執行成功時，方可適用此超額積分規則。若您的每月消費責任額60積分訂單是在網路辦公室手動購買完成，則超額積分不會累積至小組。特定活動之優惠訂單積分亦不會累積至小組，購買特定活動之優惠訂單時請務必詳閱說明。在特定地區，購買基礎套餐加入之新進經銷商，其購買套餐之積分將計入上屬每月重購責任積分，不列入上屬個人團隊積分；但若此新進經銷商於同一重購月份又有推薦其他新進經銷商加入並購買入會套餐，則包括其本人之入會套餐積分與其推薦之新進經銷商入會套餐積分，皆可計入其上屬之個人團隊積分。

**優惠客戶：**已啟用每月自動重購系統之優惠客戶，可從上屬的專屬網店以優惠客戶價格購買產品。2018年9月30日後加入之優惠客戶，將不會顯示在團隊關係圖中。每個優惠客戶都必須加入每月自動重購計劃。

**合格經銷商：**當您符合活躍經銷商資格且左右區各自推薦一位活躍經銷商。

**零售客戶：**從您的專屬網店或直接向您購買產品的客戶。

**每月重購計畫：**如果您每個月想要收到同樣產品的訂單，您可以設定每月重購計畫。婕斯將每個月從您的信用卡收取費用，並運送至您指定的地址。

**每月重購日：**您必須在期限內完成每月重購訂單，以維持活躍經銷商資格。該期限由購買加入產品套裝日起至次月重購日前一日 23:59pm(美東時間)。舉例說明：若您於 5 月 20 日購買加入產品套裝，您的每月重購週期將為 5 月 20 日 00:00am 至次月 19 日 23:59pm。此外，當您加入後但尚未完成首購訂單前，重購日將以入會日為主，在您完成首購訂單時 (100CV)，的 28 日、29 日、30 日或 31 日完成首購訂單，我們會將重購日往前微調數日以適用日期較短的月份。

**安置：**您的上屬將新推薦經銷商放置在您的團隊中稱為安置，而他們的銷售業績包含在您的團隊消費積分中。

**團隊關係：**您的團隊是您直接推薦的經銷商和其持續推薦的經銷商及您上屬推薦並安置在您團隊的經銷商所組成。團隊銷售產品即可累積消費積分，請參考圖 4。

**上屬：**意指直接推薦您的經銷商及他們的推薦人。

**經銷客戶：**僅為個人使用而購買產品的經銷商。

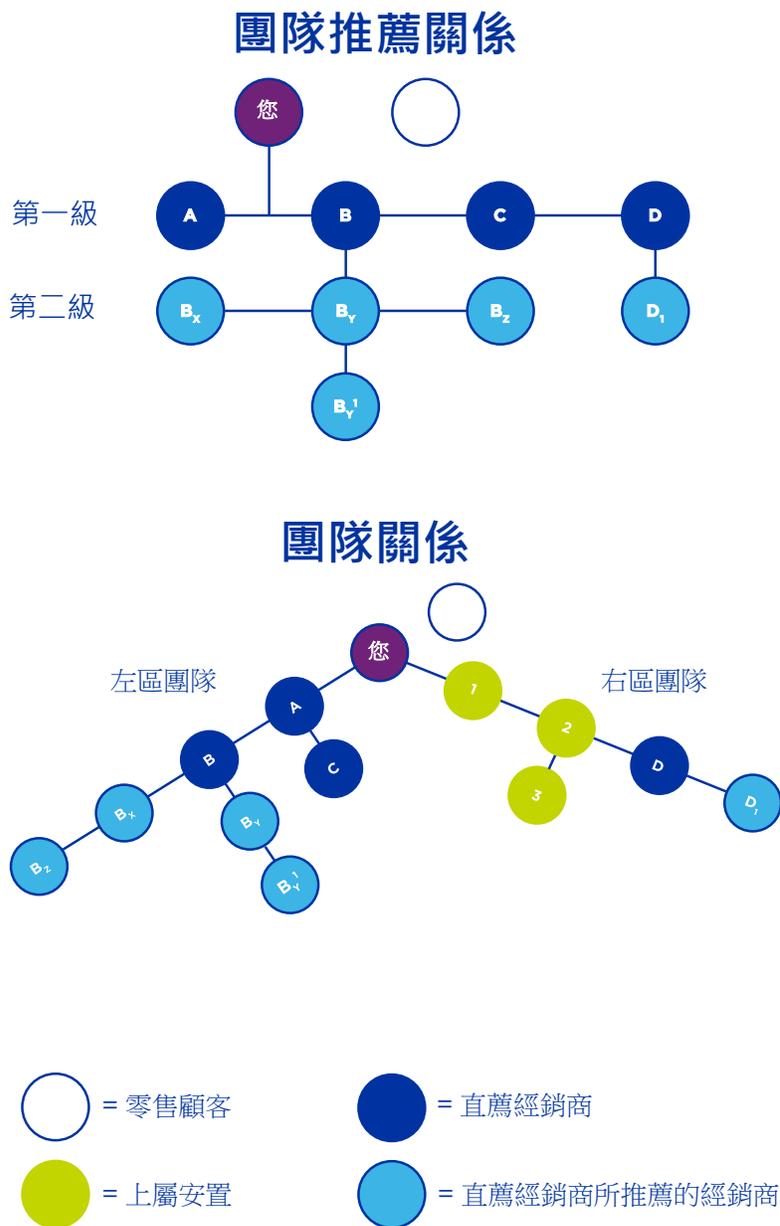


圖4. **直推團隊**：您推薦經銷商A-D，每一位都是您的直推團隊，經銷商B直推經銷商Bx-Bz，他們為您團隊的第二級經銷商，經銷商Bx-Bz是B的直推團隊，D1在您的第二層，By1為您的第三層。

**團隊關係**：您個人直推的新進經銷商將交替放置在您的左右區，若您已於網路辦公室完成位置設定，則新進經銷商將依照您預設的位置排列。當您正式晉升至藍寶石級經銷商時，會再出現另一"內區" 選項供您選擇。

**舉例說明**：零售客戶與優惠客戶都不會列示在團隊關係圖中。經銷商A-D被放置在您的團隊關係圖中，而經銷商1-3是透由您的上屬安置在您的團隊中，消費積分收入是以團隊關係來計算的。



婕斯環球集團

台灣(台北&高雄辦公室)

客戶服務專線：0809-050-294

週一至週五：12:00 PM - 09:00 PM (台灣時間)

[Taiwan@JeunesseHQ.com](mailto:Taiwan@JeunesseHQ.com)

---

[www.jeunesseglobal.com](http://www.jeunesseglobal.com)  
© 2023 Jeunesse Global Holdings, LLC,  
婕斯環球集團版權所有

生效日：2023年10月2日