

政策及程序



政策及程序

台灣

2018四月

第 1 條 – 政策及程序之目的

第 2 條 – 簡介

- 2.1 – 政策及程序納入獨立經銷商協議
- 2.2 – 政策之目的
- 2.3 – 協議之變動
- 2.4 – 不可抗力
- 2.5 – 可分割性
- 2.6 – 棄權

第 3 條 – 成為獨立經銷商

- 3.1 – 成為獨立經銷商之要求
- 3.2 – 新獨立經銷商 透過電話、傳真或網路預先絡註冊
- 3.3 – LifeVantage 獨立經銷權之續約

第 4 條 – 經營 LifeVantage 獨立經銷權

- 4.1 – 遵守 LifeVantage 獎勵計劃
- 4.2 – 企業
- 4.3 – 未成年人或無行為能力之人
- 4.4 – 每人僅限一個 LifeVantage 獨立經銷權，每家庭僅兩個
 - 4.4.1 – 家庭成員或關聯人士之行為
- 4.5 – 獨立經銷商地位
- 4.6 – 招收／安置或推薦
- 4.7 – LifeVantage 獨立經銷權變更
 - 4.7.1 – 一般事項
 - 4.7.2 – 增加共同申請人
 - 4.7.3 – 推薦人變更
 - 4.7.4 – 安置人變更
 - 4.7.5 – 退出及重新申請
- 4.8 – 上線組織
- 4.9 – LifeVantage 獨立經銷權的出售、轉讓或出讓
- 4.10 – LifeVantage 獨立經銷權之分割
- 4.11 – 繼承
- 4.12 – 獨立經銷商身故後之轉讓
- 4.13 – 獨立經銷商喪失行為能力後之轉讓
- 4.14 – 錯誤或疑問



第 5 條 – 獨立經銷商之責任

- 5.1 – 地址、電話或電子郵件變更
- 5.2 – 持續發展義務
 - 5.2.1 – 持續培訓
 - 5.2.2 – 培訓責任的增加
 - 5.2.3 – 持續銷售責任
- 5.3 – 不貶低
- 5.4 – 向申請人提供有關文件
- 5.5 – 舉報違反政策行為
- 5.6 – 公司聲稱

第 6 條 – 利益衝突

- 6.1 – 不遊說
- 6.2 – 以其他直銷商為目標
- 6.3 – 交叉推薦
- 6.4 – 持有申請或訂單
- 6.5 – 堆疊

第 7 條 – LifeVantage 獨立經銷權內部通訊及保密性

- 7.1 – 下線活動（團隊報告）
- 7.2 – 選擇性通訊

第 8 條 – 廣告

- 8.1 – 概況
- 8.2 – 商標與著作權
- 8.3 – 未經授權之聲稱與行為
 - 8.3.1 – 補償
 - 8.3.2 – 與產品有關之聲稱
 - 8.3.3 – 與收入有關之聲稱
 - 8.3.4 – 使用名人姓名與肖像
 - 8.3.5 – 與科學顧問委員會及本公司其他顧問的互動
 - 8.3.6 – 政府批准或背書
- 8.4 – 大眾媒體
 - 8.4.1 – 禁止利用大眾媒體進行推廣
 - 8.4.2 – 媒體採訪
- 8.5.15 – 垃圾濫發信息連結
- 8.5.16 – 數碼媒體的上載提交（如 YouTube、iTunes、PhotoBucket 等）
- 8.5.17 – 推薦人連結、每次點擊付收費 (PPC) 廣告及付費搜尋
- 8.6 – 濫發信息資訊及未經要求之傳真
- 8.7 – 電話行銷
- 8.8 – 廣告中之產品價格

第 9 條 – 規則及規範

- 9.1 – 識別號
- 9.2 – 所得稅
- 9.3 – 保險
 - 9.3.1 – 業務活動保險範圍
 - 9.3.2 – 產品責任保險範圍
- 9.4 – 國際行銷
 - 9.4.1 – 國際行銷界定
 - 9.4.2 – 授權國家



9.5 – 依循法律及條例

9.5.1 – 當地條例

9.5.2 – 遵守適用法律

第 10 條 – 銷售

10.1 – 商業網點

10.2 – 貿易展覽、博覽會及其他銷售論壇

10.3 – 禁止購買過量存貨

10.4 – 禁止購買紅利

10.5 – 禁止重新包裝及重貼標籤

第 11 條 – 銷售要求

11.1 – 產品銷售

11.1.1 – 銷量

11.1.2 – 遵守 70% 銷售規則

11.2 – 無地區限制

11.3 – 70% 銷售規則

11.4 – 銷售收據

第 12 條 – 獎金、分紅及回饋

12.1 – 獎金、分紅及回饋資格

12.1.1 – 手續費

12.2 – 調整獎金、分紅及回饋

12.2.1 – 於首個 30 天內解約及退貨

12.3 – 未領取佣金及紅利

12.4 – 獎勵旅行與獎品

12.5 – 報告

12.5.1 – 下線報告

12.5.2 – 報告彌償

第 13 條 – 產品保證、退回及存貨購回

13.1 – 產品保證

13.2 – 存貨購回

13.3 – 退款政策之例外情況

第 14 條 – 糾紛排解與補救措施

14.1 – 違約與處理

14.2 – 申訴及投訴

14.3 – 準據法及爭議解決

第 15 條 – 訂購

15.1 – 直接零售客戶及優惠客戶

15.2 – 購買 LifeVantage 產品

15.3 – 一般訂購政策

15.4 – 運輸及未交貨訂單政策

15.5 – 訂單之確認

15.6 – 放棄產品



第 16 條 – 付款及運輸

16.1 – 訂金

16.2 – 資金不足

16.3 – 第三方使用信用卡之限制

第 17 條 – 退出

17.1 – 退出之影響

17.2 – 因不活躍之退出

17.3 – 非自願退出

17.4 – 自願退出

17.5 – 不續約

第 18 條 – 釋義

第 19 條 – 多層次傳銷管理法

第 20 條 – 公司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

第 1 條 – 政策及程序之目的

LifeVantage Taiwan Pte. Ltd. 台灣生命優勢有限公司（以下簡稱「LifeVantage」或「本公司」），旨在協助本公司及本公司獨立經銷商獲得成功的業務。本政策及程序將有助於提供以下益處：

- 1) 提供一個可供各獨立經銷商在其中以道德、高效及安全方式工作的框架，保護所有獨立經銷商的權利。
- 2) 為全體 LifeVantage 獨立經銷商提供平等、公平競爭機會。
- 3) 明確 LifeVantage 與獨立經銷商之間的合約關係。
- 4) 提供相關資料以便獨立經銷商了解法律遵循事項和監管要求。LifeVantage 要求所有獨立經銷商明白並遵守本政策及程序，以確保我們攜手合作，共同促進 LifeVantage 的產品與機會。

如果中文版本的政策與程序與英文版本有所衝突，應以英文版本為主。

第 2 條 – 簡介

2.1 – 政策及程序納入獨立經銷商協議

本政策及程序（此版本及LifeVantage全權酌情決定所不定期更新的修訂版本），被納入 LifeVantage 獨立經銷商協議並構成其主體部份。在本政策及程序中，凡使用「本協議」一詞之處，統指 LifeVantage 獨立經銷商申請與協議、本政策及程序、LifeVantage 獎勵計劃及企業表單（如適用）。各獨立經銷商有責任閱讀、理解、遵守並確保自己知悉本政策及程序的最新版本，並在該規範下開展業務。在招收新獨立經銷商時，推薦人（進一步定義詳見下文）有責任在申請人簽訂獨立經銷商申請協議前向該申請人提供最新版本的政策及程序以及 LifeVantage 獎勵計劃。

2.2 – 政策之目的

LifeVantage 是一間直銷公司，透過獨立經銷商行銷產品。所有獨立經銷商須了解，個人的事業成功取決於所有 LifeVantage 產品行銷人士的誠信。為明確界定獨立經銷商與 LifeVantage 之間的關係，及為明文設定可接受的業務操守準則，LifeVantage 確立了本協議。LifeVantage 獨立經銷商須遵守本協議列明的所有條款，以及監管其業務與行為的所有地方法律。所有獨立經銷商均須閱讀並遵守本協議，這一點十分重要。請仔細閱讀本手冊所載資訊。本手冊闡明了獨立經銷商與本公司之間的關係，並對該等關係具有拘束力。如對任何政策或程序有任何疑問，應即時向LifeVantage提出。



2.3 – 協議之變動

因地方法律及業務環境存在週期性變化，LifeVantage 保留絕對酌情修訂本協議以及本公司價格與產品的權利。本公司應透過以下一種或多種方法向所有獨立經銷商提供經修訂條文的完整副本：(1) 刊登於本公司官方網站；(2) 電子郵件；(3) 經銷商指定傳真；(4) 話音郵件系統播放；(5) 刊登於本公司期刊；(6) 載入產品訂單或獎金發放通知；或 (7) 本公司向各經銷商發出的實體書面通知。最新的版本將載於tw.lifevantage.com。所有獨立經銷商均有責任定期瀏覽tw.lifevantage.com，查看最新公佈的修訂版。在修訂版公佈後，獨立經銷商可選擇接受或拒絕接受該修訂版。如獨立經銷商拒絕接受修訂版，該經銷商的本協議將不再續約。如獨立經銷商繼續購買或出售本公司產品，向 LifeVantage 註冊及/或收受獎金、佣金或紅利，將視作接受任何及所有修訂。

2.4 – 不可抗力

如因超出 LifeVantage 合理控制範圍的情況，致使 LifeVantage 應履行之義務在商業上不具有可行性，LifeVantage 概不對遲延履行義務或不履行義務承擔任何責任。有關情況包括但不限於罷工、勞工糾紛、暴亂、戰爭、火災、死亡、一方的供貨來源被縮減或政府判令或命令。

2.5 – 可分割性

如本協議（現行版本或經修訂之任何更新版本）之任何條文失效，或因任何原因而不可強制執行，唯有該條文的失效部份應被分割出去，餘下條文仍保持完整效力，猶如該等失效或不可強制執行之條文從未構成本協議之一部份。

2.6 – 棄權

本公司從未放棄協助獨立經銷商遵守本協議以及適用法的權利。如 LifeVantage 未行使本協議下的任何權利，或未協助獨立經銷商嚴格遵守本協議的任何義務或規定，以及如習慣或實務與本協議條款存在差異，概不構成 LifeVantage 放棄要求獨立經銷商嚴格遵守本協議的權利。LifeVantage 之棄權須由本公司獲授權高級主管以書面形式作出，方為有效。LifeVantage 對於某獨立經銷商任何特定違約行為的豁免，概不影響或損及 LifeVantage 對於任何後續違約行為的權利，亦不影響任何其他獨立經銷商的權利或義務。如 LifeVantage 遲延未行使因任何違約行為而起的任何權利，概不影響或損及 LifeVantage 對該違約行為或任何後續違約行為的權利。獨立經銷商針對 LifeVantage 任何索賠或請求，概不構成對 LifeVantage 強制執行本協議任何條款之抗辯。

第 3 條 – 成為獨立經銷商

行為規範

各獨立經銷商承諾：

- 1) 以獨立經銷商的身份誠實、道德及合法地管理自身事務，及處理自身運作與經營。
- 2) 始終行事得體，呈現出自己及 LifeVantage 良好的一面。
- 3) 尊重 LifeVantage 以及競爭對手。
- 4) 誠實地介紹產品，與 LifeVantage 宣傳材料的內容相符，包括對保健功能及益處的說明。
- 5) 誠實完整地解釋 LifeVantage 官方材料中載明的獎勵計劃。
- 6) 尊重他人隱私，對自己的個人收入以及他人的收入保密。
- 7) 認真對待自己的推薦人及上線責任，包括但不限於樂於培訓、協助及支援下線。
- 8) 遵守對獨立經銷商自己及對客戶的產品保證及退貨政策。
- 9) 尊重 LifeVantage 與其顧問、授權者或關聯人士之間的專業關係，遵照 LifeVantage 的政策以適當方式對待他們，且不與他們發生接觸。
- 10) 將一切媒體詢問遞交 LifeVantage。
- 11) 與其他推薦人及被推薦人保持一定的距離，避免利益衝突。
- 12) 遵守本協議。
- 13) 以專業方式行使獨立經銷權，保障 LifeVantage 為每個人提供的機會。



3.1 – 成為獨立經銷商之要求

如欲成為一名 LifeVantage 獨立經銷商，申請人須滿足以下條件：

- 1) 年滿十八 (18) 歲；惟18歲以上、未滿20歲之未成年人入會時，應事先取得其法定代理人之書面同意，且提交上述書面同意證明文件原本予本公司留存。
- 2) 擁有有效的台灣身份證號碼；
- 3) 必須購買創業資料袋1800元。；及
- 4) 向LifeVantage提交一份經妥為填寫並簽字的獨立經銷商申請與協議正本，另自行保留一份內容相同的副本。

本公司保留酌情決定接受或拒絕新獨立經銷商之申請或續約的權利。本協議自本公司接受獨立經銷商申請與協議起生效（詳參獨立經銷商申請與協議第 1.2 條）。

3.2 – 新獨立經銷商之電話、傳真或網路預先註冊

除線上預先申請註冊，或透過傳真或實體郵件預先申請註冊外，申請人可於正常營業時間致電 LifeVantage 客戶服務部，以獲取臨時的獨立經銷商識別號（簡稱「DIN」），並取得新獨立經銷商的臨時授權（LifeVantage客戶服務部電話號碼獨立經銷商申請與協議正面。）。申請人須在電話中提供所有必要資訊，且須即時以有效信用卡購買生命優勢套組。申請人如透過電話申請，除非 LifeVantage 藉傳真或實體郵件方式接收該申請人所有應備文件影本，其獨立經銷商帳戶將暫被凍結，尚不可收取任何財務收益。

在 LifeVantage 收到填寫完畢並經簽名的獨立經銷商申請與協議原本之前，申請預先註冊之新獨立經銷商的DIN 及暫時授權將保持三十 (30) 天的有效期。待 LifeVantage 收到獨立經銷商申請與協議正本後，新獨立經銷商協議期限將延長至自 DIN 簽發之日起算一 (1) 年。如在上述三十 (30) 天的臨時期限內，LifeVantage沒有收到獨立經銷商申請與協議正本，臨時授權將因期滿失效，DIN 則予註銷。

在 LifeVantage 收到填寫完畢並經簽名的獨立經銷商申請與協議原本之前，申請預先註冊之新獨立經銷商的DIN 及暫時授權將保持三十 (30) 天的有效期。待 LifeVantage 收到獨立經銷商申請與協議原本後，新獨立經銷商協議期限將延長至自 DIN 簽發之日起算一 (1) 年。如在上述三十 (30) 天的臨時期限內，LifeVantage沒有收到獨立經銷商申請與協議原本，臨時授權將因期滿失效，DIN 則予註銷。

3.3 – LifeVantage 獨立經銷權之續約

本協議之期限為自 LifeVantage 接受之日起算一 (1) 年。續約須繳納續期費\$750元，續期費應於後續每年度本協議滿週年當日入帳。若獨立經銷商具有良好資歷，且尚未按本協議規定方式退出LifeVantage，則 LifeVantage 在收取該獨立經銷商支付當年度續期費後，視為本協議續約一 (1) 年。

第 4 條 – 經營 LifeVantage 獨立經銷權

4.1 – 遵守 LifeVantage 獎勵計劃

獨立經銷商須遵守 LifeVantage 官方宣傳材料中列明之 LifeVantage 獎勵計劃條款。獨立經銷商不得透過或結合除 LifeVantage 官方宣傳材料中特別列明者之外的任何其他行銷系統、計劃或方法來推廣 LifeVantage 產品。獨立經銷商不得要求或鼓勵其他現任或潛在獨立經銷商以與 LifeVantage 官方宣傳材料列明之計劃不同的方式參與 LifeVantage。獨立經銷商不得以成為 LifeVantage 獨立經銷商為條件，要求或鼓勵其他現任或潛在獨立經銷商簽立除官方LifeVantage 協議與合約之外的任何協議或合約。同樣地，除LifeVantage 官方宣傳材料中推薦或要求的指定購買或付款方式外，獨立經銷商不得要求或鼓勵其他現任或潛在獨立經銷商向參與 LifeVantage 獎勵計劃的任何人士或其他實體進行任何購買或付款。

4.2 – 企業

法人、合夥、信託或本地的同等實體（統稱「企業」或「企業實體」）均可向 LifeVantage 提交其組織設立及存續相關文件影本，連同經妥為填寫的獨立經銷商申請與協議，申請成為 LifeVantage 獨立經銷



商。如獨立經銷商已在線上預先註冊，一切應備文件及獨立經銷商申請與協議原本均須在線上註冊三十(30)天內提交予 LifeVantage。(如在 30 天的期限內未有收到，獨立經銷商申請與協議將自動終止。)同一推薦人名下的 LifeVantage 獨立經銷權，可從個人變更為企業法人，也可從一類企業變更為另一類企業。在進行變更時，請向 LifeVantage 客戶服務部索取更名申請表格。一名獨立經銷商可按獎勵計劃，享有第二、第三和第四多元商業中心。

4.3 – 未成年人或無行為能力之人

凡未滿十八(18)歲之未成年人或無行為能力之人，不可成為 LifeVantage 獨立經銷商。獨立經銷商不得招收未滿十八(18)歲之未成年人或無行為能力之人參加 LifeVantage 計劃。

4.4 – 每人僅限一個 LifeVantage 獨立經銷權，每家庭僅限兩個

除本條第 4.4 條規定者，獨立經銷商僅可以獨資經營、合夥人、股東、受託人、成員、所有者或受益人的身份經營一個 LifeVantage 獨立經銷權，或擁有一個 LifeVantage 獨立經銷權的法律或衡平法上的所有權權益。同一家庭單位的個人不可訂立超過兩個 LifeVantage 獨立經銷權或在超過兩個 LifeVantage 獨立經銷權中擁有權益(參見第 6.5 條「堆疊」)。「家庭單位」是指居住於同一地址或在同一地址開展業務之配偶(進一步定義詳見下文)及的受供養子女。為確保 LifeVantage 獎勵計劃的公正性，凡有意單獨成為 LifeVantage 獨立經銷商的夫妻或普通法伴侶(統稱「配偶」)，根據不同情形，必須簽署一份單獨的獨立經銷商申請與協議，或者必須簽署一份單獨的優惠客戶申請與協議，並且推薦人為同一人。只要雙方推薦人為同一人，一方配偶可安置於另一方或另一方企業之下。一名個人可以具有第二、第三和第四地位，但僅限已獲認定為 LifeVantage 獎勵計劃所述的「多元商業中心」者。

4.4.1 – 家庭成員或關聯人士之行為

對於獨立經銷商任何直系親屬從事的活動，如由獨立經銷商自身作出將違反本協議的任何條文，則該等行為將視作獨立經銷商的違反行為，LifeVantage 可依照本協議針對該獨立經銷商進行紀律制裁。同樣地，如在任何方面與業務實體存在關聯的任何人士(統稱為「關聯人士」)違反本協議，該等行為將視作該實體的違反行為，LifeVantage 可針對該企業進行紀律制裁。

4.5 – 獨立經銷商地位

配合多層次傳銷管理法規定，「經銷商」、「分銷商」即為多層次傳銷管理法所稱之「傳銷商」。獨立經銷商屬於獨立承辦商，不屬本公司員工。獨立經銷商不是某一專營權或某一業務機會的買家。LifeVantage 與其獨立經銷商之間的協議概不產生本公司與獨立經銷商之間的僱主/僱員、代理、合夥或合資關係。請在 LifeVantage 收到申請後等待三十(30)天，以便處理。就獨立經銷商的服務或地方稅務而言，獨立經銷商不得視作員工。對於以本公司獨立經銷商身份獲得的所有獎勵，獨立經銷商自行負責支付由此產生的所有適用的到期地方稅項。獨立經銷商概無任何權限(明示或暗示)使本公司受到任何義務的約束。各獨立經銷商應自行確定銷售目標、時間及方式，惟須遵守本協議及所有適用法律之條款。

4.6 – 推薦或安置

凡具有良好資歷的活躍獨立經銷商均可推薦及安置他人加入 LifeVantage 計劃。各潛在直接零售客戶、優惠顧客或獨立經銷商擁有選擇其推薦人及安置人的最終權利。如有兩名獨立經銷商自稱為同一新獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶的推薦人及/或安置人，本公司將推定以本公司接獲的第一份申請為準。

4.7 – LifeVantage 獨立經銷權變更

4.7.1 – 一般事項

如各獨立經銷商的獨立經銷商申請與協議所載之資訊有變，須立即通知 LifeVantage。獨立經銷商可修改其現有的獨立經銷商申請與協議(即變更所有權形式，從個人獨資變更為獨立經銷商所擁有的企業)，為此獨立經銷商須提交書面文件以索取更名申請表格，及提交已妥為簽立的獨立經銷商申請與協議，連同適當的支持文件。



4.7.2 – 添加共同申請人

在現有 LifeVantage 獨立經銷權中添加共同申請人（個人或企業均可）時，本公司要求提供書面申請及經妥為填寫的獨立經銷商申請與協議，後者須載有申請人及共同申請人的簽名並且在申請表的上方註明“修訂”。為防止規避第 4.9 條（有關 LifeVantage 獨立經銷權的轉讓與出讓）的限制，原申請人須仍為原獨立經銷商申請與協議的主要締約方。如原申請人希望終止與本公司的關係，須按照第 4.9 條轉讓或出讓自己的獨立經銷權。如未遵照本程序辦理，LifeVantage 可在原獨立經銷商退出後退出本獨立經銷權。所有分紅與回饋將寄送至原獨立經銷商記錄中的地址。敬請注意，在本條第 4.7.2 條範圍內准許的修訂不包括變更推薦人或安置人。推薦人或安置人變更事宜 將在下文第 4.7.3 條中予以詳述。

4.7.3 – 推薦人變更

為保障所有行銷組織的完整性，及維護全體獨立經銷商的辛勤工作，LifeVantage 強烈建議避免變更推薦人或安置人。保持安置的完整性，是每名獨立經銷商及行銷組織成功的關鍵。因此，鮮有同意將 LifeVantage 獨立經銷權由一名推薦人轉讓予另一推薦人的案例。變更申請須聯絡客戶服務部提交，並說明變更理由。任何變更將由本公司全權酌情決定。如變更獲准，每位推薦人僅可進行一次變更。僅在以下兩(2)種情況下會考慮變更推薦人：1) 如涉及欺詐性引誘或2)道德推薦；

4.7.3.1 – 如涉及欺詐性引誘或不道德推薦，獨立分銷商可申請調動／變更至另一組織，其整個行銷組織保持不變。凡聲稱存在欺詐性招收操作的調動／變更申請將逐案評估。

4.7.3.2 – 尋求調動／變更的獨立經銷商需提交一份經妥為填寫及完整簽立的推薦人變更申請表格，該表格需經其推薦人及五 (5) 名直屬推薦人上線獨立經銷商的書面同意。不可接受影印或傳真簽名。申請調動的獨立經銷商須就行政費用及資料處理繳納手續費。如進行調動的獨立經銷商亦欲調整其行銷組織中的任何獨立經銷商，各下線獨立經銷商須獲得經妥為填寫的推薦人變更申請表格，連同手續費一併交回 LifeVantage（進行調動／變更的獨立經銷商及其行銷組織中各獨立經銷商之人數，乘以該手續費，即為一個 LifeVantage 組織的調整成本。）下線獨立經銷商不會隨進行調動／變更的獨立經銷商一併調整，除非滿足本條第 4.7.3.2 條的所有要求。在 LifeVantage 收到推薦人變更申請表格後，進行調動／變更的獨立經銷商須等待三十 (30) 天供 LifeVantage 作出決定及辦理相關事宜。

4.7.4 – 安置人變更

凡於招收時未安置在特定安置人之下的新被推薦人，將默認被安置到其推薦人的前線（進一步定義詳見下文）。如於註冊期首個三十 (30) 天結束時沒有選定安置人，其推薦人將成為其安置人，之後若有變更，須依照並藉助經妥為填寫及完整簽立的安置人變更申請表格進行，該表格需經其九 (9) 名直屬安置人上線獨立經銷商的書面同意。申請變更的獨立經銷商須就行政費用及資料處理繳納手續費。在 LifeVantage 收到安置人變更申請表格後，進行變更的獨立經銷商須等待三十 (30) 天供 LifeVantage 作出決定並辦理相關事宜。如變更獲准，每位獨立經銷商及客戶僅可變更一次安置人。

4.7.5 – 退出 及重新申請

獨立經銷商可主動退出 LifeVantage，或持續不活躍之狀態（即不購買 LifeVantage 產品、不銷售或轉售 LifeVantage 產品、不推薦新獨立經銷商或優惠顧客加入 LifeVantage、不出席任何 LifeVantage 聚會、不參加任何其他形式的獨立經銷商活動或不經營任何其他 LifeVantage 獨立經銷權）達完整六 (6) 個月。在上述六 (6) 個月不活躍期間經過後，視為該獨立經銷商退出 LifeVantage，且終止本協議。已退出之前獨立經銷商可透過新推薦人重新申請加入 LifeVantage。如情況特殊，LifeVantage 將考慮豁免六 (6) 個月的等待期間；惟豁免申請須以書面形式提交至 LifeVantage。

4.8 – 上線組織

當推廣組織因某一 LifeVantage 獨立經銷權終止而出現空缺時，在該獨立經銷商退出當日，處於其之下第一層的各獨立經銷商或客戶，將被調整到該獨立經銷商安置人的第一級（簡稱「前線」），即在安置人樹枝狀結構中上升一級。



4.9 – LifeVantage 獨立經銷權的出售、轉讓或出讓

LifeVantage 獨立經銷權雖為私人所有、獨立經營，但 LifeVantage 獨立經銷權的出售、轉讓或出讓仍須遵守若干限制。如獨立經銷商有意出售 LifeVantage 獨立經銷權（下稱「出售方」），須滿足以下條件：

- 1) 如買方是活躍的 LifeVantage 獨立經銷商，須首先終止自己的 LifeVantage 獨立經銷權並至少等待六 (6) 個月，方有資格購買其他獨立經銷權。
- 2) 交易須經 LifeVantage 以全權酌情決定是否批准。
- 3) 出售方須具有良好資歷，且未違反本協議任何條款，方有資格出售、轉讓或出讓 LifeVantage 獨立經銷權。
- 4) 在出售 LifeVantage 獨立經銷權之前，出售方須書面告知 LifeVantage 出售 LifeVantage 獨立經銷權的意願。出售方所屬組織不會因 LifeVantage 獨立經銷權的出售或轉讓而發生任何變化。
- 5) 自 LifeVantage 獨立經銷權出售、轉讓或出讓之日起，出售方須等待六 (6) 個月方有資格再次註冊為 LifeVantage 獨立經銷商。

4.10 – LifeVantage 獨立經銷權之分割

在 LifeVantage 獨立經銷商中不乏夫妻雙方透過一個企業經營 LifeVantage 獨立經銷權的情況。在此情況下，如若婚姻關係解除，或企業解散，須作出妥善安排，確保對該企業進行分割或分拆，不對該經銷權之上線或下線獨立經銷商的利益及收入造成不利影響。如進行分割的當事人無法確保本公司及其他獨立經銷商的最佳利益，LifeVantage 可在非自發的情況下立即終止本協議，及根據第 4.8 條上卷他們的獨立經銷權及整個行銷組織。

在任何情況下，離異或合法分居配偶又或解散企業之下線概不會按照離異或合法分居締約方的要求或意願被分割。同樣地，在任何情況下，LifeVantage 本不會於離異或合法分居配偶或者解散企業之成員間拆分回饋。對於每個 LifeVantage 獨立經銷權而言，在每個回饋週期內，LifeVantage 僅認可一名下線，僅簽發一份回饋。回饋將簽發至擁有本經銷權的人士或企業。如進入離異或解散法律程序的締約方無法解決有關處置回饋與獨立經銷權所有權的爭議，回饋將繼續支付予本帳戶的主要成員。

如前配偶或前關聯人士完全放棄其在原 LifeVantage 獨立經銷權中的所有權利，此後他們將可自由地在其選擇的任何推薦人之下註冊，惟需滿足第 4.7.4 條列明之等待期限要求。在此情況下，該前配偶或合夥人對其前組織中的任何下線概無任何權利。前配偶或合夥人須按照任何其他新獨立經銷商的方式發展新的行銷組織。

4.11 – 繼承

在獨立經銷商身故後，其獨立經銷權可傳給繼承人。為確保妥善轉讓，須向本公司提交適當的法律文件。據此，獨立經銷商應諮詢律師意見，幫助自己擬備遺囑或其他遺囑性質的文書。如透過遺囑或者其他遺囑性質的法律程序文件轉讓 LifeVantage 獨立經銷權，相關的法定繼承人將取得權利以收取已故獨立經銷商的行銷組織的所有財務收益（定義見第 12 條），惟需滿足以下條件。相關繼承人須：

- 1) 簽立獨立經銷商申請與協議；
- 2) 遵守本協議之條款及規定；及
- 3) 具備已故獨立經銷商之地位對應的所有資格。
- 4) 凡依照本條第 4.11 條轉讓之 LifeVantage 獨立經銷權的回饋，將以單筆支付方式支付與相關合法繼承人。該等繼承人須向 LifeVantage 提供有效的銀行帳戶以供寄送所有回饋。

4.12 – 獨立經銷商身故後之轉讓

為使 LifeVantage 獨立經銷權的遺囑性質轉讓生效，相關繼承人須向 LifeVantage 提供以下文件：

- 1) 死亡證明正本；
- 2) 確立該繼承人對該 LifeVantage 獨立經銷權之權利的遺囑或其他文書的經公證副本；及
- 3) 填寫完畢及經簽立的獨立經銷商申請與協議。

如相關繼承人已是 LifeVantage 獨立經銷商，本公司可在其書面請求下，豁免其遵守「每個家庭僅限一個經銷權」的規則。



4.13 – 獨立經銷商喪失行為能力後之轉讓

為使 LifeVantage 獨立經銷權的遺囑性質轉讓生效，相關繼承人須向 LifeVantage 提供以下文件：(1) 獲任命受託人 或其他合法任命代表的經公證任命書副本；(2) 確立受託人管理該 LifeVantage 獨立經銷權的經公證信託文件或其他 文件副本；及 (3) 填寫完畢並經受託人簽立之獨立經銷商申請與協議。

如相關代表已是 LifeVantage 獨立經銷商，本公司可在其書面請求下，豁免其遵守「每個家庭僅限一個經銷權」的規則。

4.14 – 錯誤或疑問

如獨立經銷商對於獎金、回饋、分紅、下線活動報告或信用卡收費有任何疑問，或認為其中存在任何錯誤或事故，須在該錯誤或事故日期後六十 (60) 天內書面通知 LifeVantage。凡在錯誤或事故後六十 (60) 天內未報告 LifeVantage 者，任何錯誤、疏漏或相關問題，LifeVantage 儘就故意或重大過失負責。

第 5 條 – 獨立經銷商之責任

5.1– 地址、電話或電子郵件變更

為確保產品、輔助材料和回饋能夠及時交付，LifeVantage 的檔案必須保持更新。由於 LifeVantage 產品不會發送至郵政信箱，因此需要實質地址以便發貨。凡有搬遷計劃的獨立經銷商，應將地址、電話或電子郵件變更透過寄信方式告知 LifeVantage 公司- 中華民國（台灣）客戶服務部門，收件人為「客戶服務部」。如獨立經銷商現參與定期配貨計劃，定期配貨將被自動更新為新地址。如 LifeVantage 接獲不止一份地址變更通知或定期配貨單，將以最近收到者為主。LifeVantage 將於收到通知或協議後三十 (30) 天，處理更新。

5.2 – 持續發展義務

5.2.1 – 持續培訓

成功的獨立經銷商（下亦稱「推薦人」）在招收新獨立經銷商後，會履行真誠協助及培訓職責，確保下線能夠妥善經營自己的 LifeVantage 獨立經銷權。推薦人會與下線組織中的獨立經銷商保持聯絡與溝通。本等聯絡與溝通包括但不限於：業務通訊、書面通函、個人會談、電話聯絡、話音郵件、電子郵件及陪同下線獨立經銷商參加 LifeVantage 會議、培訓課程及其他聚會。推薦人還會鼓勵新獨立經銷商，向其培訓 LifeVantage 產品知識、有效銷售技巧、遵守 LifeVantage 獎勵計劃及本政策及程序，並對新獨立經銷商施以多層次傳銷相關法令及申訴途徑 等教育訓練。然而與下線獨立經銷商進行的溝通及對其進行的培訓，不得違反第 8.1 條（關於獨立經銷商在其下線組織中的發展）的規定，以確保下線獨立經銷商不會在產品或業務方面作出不當的聲稱，或從事任何非法或不當行為。在 LifeVantage 的要求下，每位獨立經銷商必須能夠向 LifeVantage 提供有據可查的證據，證明其作為導師及推薦人的持續努力。

5.2.2 – 培訓責任增加

隨著獨立經銷商在各級領導崗位上晉升，他們在銷售技巧、產品知識及對 LifeVantage 計劃的了解方面經驗更加豐富。他們可能會不時被邀請與組織內經驗較為欠缺的獨立經銷商經享知識。

5.2.3 – 持續銷售責任

無論達到哪一層級，成功的獨立經銷商均將繼續親力親為地提高銷量，形式包括發展新客戶、服務現有客戶及向非 獨立經銷商的零售及優惠客戶銷售產品。

5.3 – 不貶低

LifeVantage 致力於為獨立經銷商提供業界首屈一指的产品、獎勵計劃及服務。因此我們十分看重您的具有建設性的批評與意見。所有相關意見應以書面形式提交客戶服務部。然而獨立經銷商不得貶低、貶



損 LifeVantage、其他 LifeVantage 獨立經銷商、LifeVantage 產品、獎勵計劃或 LifeVantage 董事、高級管理層或員工，或對其作出負面言論。

5.4 – 向申請人提供有關文件

在考慮註冊成為獨立經銷商之人士簽署獨立經銷商申請與協議前，推薦人須向該申請人提供本公司之資本額及營業額、最新版本的政策及程序和獎勵計劃、多層次傳銷相關法令等相關資訊，不得為虛偽不實或引人錯誤之表示。本政策及程序的更新版本將張貼於 LifeVantage 官方網站。

5.5 – 報告違反政策行為

如獨立經銷商獲悉另一獨立經銷商存在違反政策的行為，應立即直接向 LifeVantage 法務部提交有關違反行為的書面報告。報告應包括事故的時間、發生次數、涉事人員等詳情以及任何支持文件。

5.6 – 公司聲稱

概不得作出聲稱或暗示聲稱，表示任何獨立經銷商在本公司具有任何優勢或特權，或在任何方面可豁免遵守每位其他 LifeVantage 獨立經銷商須遵守的相同義務及要求。

第 6 條 – 利益衝突

如若願意，獨立經銷商可參加其他直銷、網絡行銷或多層行銷事業（統稱「網絡行銷事業」），獨立經銷商可從事與 LifeVantage 產品及服務無關的銷售活動。如獨立經銷商選擇參加另一網絡行銷事業，為避免利益衝突及確保忠誠，獨立經銷商須遵守以下規定：

第 6 條 – 利益衝突

如若願意，獨立經銷商可參加其他直銷、網絡行銷或多層行銷事業（統稱「網絡行銷事業」），獨立經銷商可從事與 LifeVantage 產品及服務無關的銷售活動。如獨立經銷商選擇參加另一網絡行銷事業，為避免利益衝突及確保忠誠，獨立經銷商須遵守以下規定：

6.1 – 不遊說

在本協議期間，獨立經銷商不得為中華民國（台灣）境內的其他網絡行銷事業直接或透過第三方實際地或企圖招募或招收 LifeVantage 獨立經銷商。這包括但不限於，向任何 LifeVantage 獨立經銷商或客戶介紹或協助介紹另一網絡行銷事業，或暗示或明示地鼓勵任何 LifeVantage 獨立經銷商或客戶加入其他網絡行銷事業。

- 1) 在獨立經銷商協議退出後六 (6) 個月，嚴禁前獨立經銷商招募任何 LifeVantage 獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶參加另一網絡行銷事業。藉簽署獨立經銷商申請與協議，各獨立經銷商確認並同意本公司以此禁止條款保護合法商業權益，該等禁止條款在其範圍及期限內當屬合理。
- 2) 在本協議期限內，獨立經銷商不可：
 - a) 生產、提供或轉讓另一網絡行銷事業的任何宣傳材料、錄音帶、CD、DVD 或任何性質的其他推廣材料，以供該獨立經銷商或任何第三方為該網絡行銷事業招募 LifeVantage 獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶。
 - b) 向 LifeVantage 獨立經銷商、優惠顧客或直接零售客戶出售、提供出售或宣傳任何競爭性非 LifeVantage 產品或服務（凡與 LifeVantage 產品屬於同一通用產品類別的產品，均被視作競爭性產品；例如某營養補充品與 LifeVantage 營養補充品屬於同一通用產品類別，即為競爭性產品，不論成本、品質、配料或營養成份有何不同）；
 - c) 在提供 LifeVantage 產品或宣傳 LifeVantage 獎勵計劃時連同任何非 LifeVantage 產品、服務、業務計劃、機會或獎勵一併提供或宣傳；或
 - d) 在任何 LifeVantage 會議、研討會、發佈會、大會或其他 LifeVantage 聚會期間或緊隨該等活動之後，提供任何非 LifeVantage 產品、服務、業務計劃、機會或獎勵。



6.2 – 以其他直銷商為目標

LifeVantage 不鼓勵獨立經銷商向其他直銷公司銷售人員銷售 LifeVantage 的產品，或使其成為 LifeVantage 的獨立經銷商，LifeVantage 也不鼓勵獨立經銷商遊說或誘使其他直銷公司的銷售人員違反與其公司合約的條款。

6.3 – 交叉推薦

嚴禁實際或企圖的交叉推薦。「交叉推薦」指不同的推薦人招收現有客戶或已與 LifeVantage 簽署獨立經銷商申請與協議文件的人士或實體或於前六 (6) 個月內達成本協議的人士或實體。嚴禁使用配偶或親屬的姓名、商品名稱、化名、法人、合夥、信託、中華民國 (台灣) 身份證號碼或虛構 ID 號碼，以規避本政策或本協議的其他任何條款。獨立經銷商不得貶低、詆毀或誹謗其他 LifeVantage 獨立經銷商和優惠客戶，企圖誘使其他獨立經銷商加入本獨立經銷商的行銷組織。儘管有上述規定，本政策將不禁止按照第 4.9 條進行的 LifeVantage 獨立經銷權轉讓。交叉推薦一經發現，須立即提請本公司注意。LifeVantage 可對改變組織及/或鼓勵或參與交叉推薦的獨立經銷商採取行動。若本公司認為做法公平可行，LifeVantage 也可將獨立經銷商全部或部分的違規下線移至其原下線組織。但 LifeVantage 沒有義務移交接受交叉推薦的獨立經銷商下線組織，且 LifeVantage 擁有對本組織最終處置的全權酌情決定權。獨立經銷商放棄因 LifeVantage 處置接受交叉推薦的獨立經銷商下線組織而引致或有關的所有索償及訴因。

6.4 – 持有申請或訂單

獨立經銷商不得操縱新申請人招收及產品購買。獨立經銷商簽署所有獨立經銷商申請與協議及零售客戶提交產品訂單後，須於四十八 (48) 小時內送達 LifeVantage (見第 6.5 條「堆疊」)。

6.5 – 堆疊

嚴禁「堆疊」。堆疊包括：(1) 在簽署獨立經銷商申請與協議、或者優惠客戶申請與協議後持有或未送交 LifeVantage 超過兩 (2) 個營業日 (見第 6.4 條)；(2) 違反每戶最多兩個經銷商帳戶之規定 (見第 4.4 條)；及/或 (3) 在 LifeVantage 計劃中招收虛構的個人或企業 (見第 10.4 條「禁止購買紅利」)。

第 7 條 – LIFEVANTAGE 獨立經銷權內部通訊及保密性

7.1 – 下線活動 (團隊報告)

獨立經銷商可於 LifeVantage 官方網站訪問並查看下線活動報告。獨立經銷商對其下線活動報告的訪問受密碼保護。所有下線活動報告及其所含資料均屬機密性質，為專有資料與商業交易秘密，並由 LifeVantage 專有。下線活動報告以最嚴格保密的形式提供給獨立經銷商，且提供給獨立經銷商的唯一目的為在發展其 LifeVantage 獨立經銷權中協助獨立經銷商同各自下線組織的工作。獨立經銷商應使用下線活動報告以協助、激勵及培養其下線獨立經銷商與支援客戶。獨立經銷商及 LifeVantage 確認並同意，若無本保密協議，LifeVantage 將不向獨立經銷商提供下線活動報告。獨立經銷商不得代表自己或其他人士、合夥、社團、法人或其他實體：

- 1) 直接或間接向第三方披露下線活動報告中包含的任何資料；
- 2) 直接或間接披露其下線活動報告的密碼或訪問碼；
- 3) 使用該等資料同 LifeVantage 競爭或用於除推廣其 LifeVantage 獨立經銷權之外的任何其他目的；
- 4) 招募或遊說任何報告中列出的任何 LifeVantage 獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶，或以任何方式企圖影響或誘使任何獨立分銷商、優惠客戶或直接零售客戶改變其與 LifeVantage 的業務關係；
- 5) 使用或向任何人士、合夥、社團、法人或其他實體披露任何下線活動報告中包含的任何資料。本公司需要時，任何現任或前任獨立經銷商應向本公司退還下線活動報告的正本及所有副本；及
- 6) 獨立經銷商或第三方透過逆向工程、擊鍵監控或任何其他方式訪問該等資料將違反該等政策和程序。



7.2 – 選擇性通訊

獨立經銷商確認並同意，若訊息與 LifeVantage 業務相關，不論是以電子郵件、傳真或電話或以其他形式，或以書面或口頭形式，LifeVantage 均可於任何時間向獨立經銷商發送未經要求的 LifeVantage 訊息。

第 8 條 – 廣告

8.1 – 概況

為保障和促進 LifeVantage 及其產品的良好聲譽和知名品牌，確保 LifeVantage、LifeVantage 機會、獎勵計劃和 LifeVantage 產品推廣符合公眾利益，並避免任何無禮、欺騙、誤導、不專業或不道德的行為或做法，本公司鼓勵所有獨立經銷商，除有相當經驗及已達第 7 級專業精英或更高等級者外（見第 8.1 條中的下文），使用 LifeVantage 製作的銷售輔助工具及輔助材料。產品、產品標籤、獎勵計劃及宣傳材料均經過本公司精心設計，以確保 LifeVantage 各方面呈現公平、真實、充實，並符合所有適用的當地法律龐大而複雜的法律要求。

若有經驗的達第 7 級專業精英或更高等級的獨立經銷商製作任何類型的行銷補充材料，包括但不限於，任何媒體類型的廣告、傳單、宣傳冊、光碟、錄音、海報或橫幅，LifeVantage 將要求其在可使用或公開之前提交至本公司經法務部門 (Compliance Department) 以獲得批准。所有該等提議的材料可郵寄至 LifeVantage 法務規範部門 (Compliance Department)，地址：9815 South Monroe Street, Suite 100, Sandy, Utah 84070，compliance@lifevantage.com。除非獨立經銷商收到使用該等材料的明確書面批准，否則該要求將被視為拒絕。此外，LifeVantage 保留酌情編輯或終止先前批准的獨立經銷商材料的權利。

LifeVantage 進一步保留撤銷批准任何銷售工具、宣傳材料、廣告或其他宣傳材料的權利，獨立經銷商放棄對撤銷引起或有關的損害賠償或報酬的索償。

第 7 級或更高等級專業精英的獨立經銷商不得聲稱其所編寫或製作的文件或材料已獲得 LifeVantage 法務部門的批准或「得到合規批准」，即使其已獲得法務部門對其行銷材料的批准。由於本等法務政策對 LifeVantage 的長期穩定及為所有人保留機會至關重要，違反本等政策將可能導致第 14.1 條規定的任何

行動，包括但不限於以下內容：

- 1) 正式的警告信及／或緩刑；
- 2) 暫停回饋；
- 3) 終止獨立經銷商協議；及／或
- 4) 可能的訴訟。

8.2 – 商標與著作權

獨立經銷商未經事先書面許可不得使用 LifeVantage 的商品名稱、商標、設計或符號。例如，除此處明確指出的有限情況，獨立經銷商不得使用或企圖登記「LifeVantage」、「Protandim」、「LifeVantage TrueScience」、「The Nrf2 Synergizer」、「LFVN」、「McCord」、「Dr. McCord」或 LifeVantage 的任何商標、產品名稱或與本公司相關的任何衍生產品以在任何互聯網域名、網絡／搜尋引擎的 adWords（見第 8.5.17 條 – 付費搜尋引擎）、社交網頁或網誌、電子郵件地址、使用者名稱、團隊名稱、電話號碼或任何其他可能引起混淆或具誤導性或欺騙性的地址或稱呼或線上別名，因為其會導致其他人士相信或假定本資訊來自 LifeVantage 或屬於 LifeVantage。獨立經銷商未經 LifeVantage 事先書面許可不得生產、銷售或經銷任何本公司活動或演講的記錄。獨立經銷商不得複製任何本公司製作的音頻或數字媒體演示的記錄用於出售或作其他用途。



「LifeVantage」、「補添得」、「生命優勢」和其他可能被LifeVantage採用的名稱均為本公司專有商品名稱、商標和服務商標的例子。因此，本等標記對LifeVantage有巨大價值，只有在明確授權的方式下提供給獨立經銷商使用。禁止在任 何非本公司生產的物品上使用LifeVantage商標，除：

獨立經銷商的名稱 LifeVantage® 獨立經銷商

所有獨立經銷商在任何廣告媒體中必須將「LifeVantage 獨立經銷商」列在其名稱之下。任何獨立經銷商均不得刊登、使用或展示使用LifeVantage名稱或標誌的廣告。獨立經銷商不得在電話中提及「LifeVantage」、「LifeVantage Corporation」「LifeVantage 亞洲」「LifeVantage Corporation 台灣」「LifeVantage Asian」「LifeVantage Taiwan」或以其他任何方式致使來電者相信其已與LifeVantage公司辦公室取得聯繫。同樣，未經業主書面同意，獨立經銷商禁止使用人士或公司的名稱、商標、設計或符號以進一步擴大其LifeVantage獨立經銷權。

8.3 – 未經授權之聲稱與行為

獨立經銷商以自己或其他獨立經銷商作為案例，推廣、銷售LifeVantage產品及招攬他人參加時，就該等案例進行期間、獲得財務收益及發展歷程等事實，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

8.3.1 – 補償

獨立經銷商對其有關LifeVantage官方材料中未明確包含的LifeVantage產品和獎勵計劃的所有口頭和書面陳述負有全部責任。獨立經銷商同意向LifeVantage董事、主管、員工和代理商賠償，並保證其免受任何及所有責任，包括但不限於，獨立經銷商未經授權的聲明或行為所產生判決、民事懲罰、退款、律師費、案件受理費、或LifeVantage遭受的損失業務。本協議終止後該條文仍將有效。

8.3.2 – 與產品有關之聲稱

不得發表有關LifeVantage所提供任何產品的治療、療效或有益性質的任何聲稱包括個人證明，除包含在LifeVantage官方材料中的外。特別是，任何獨立經銷商聲稱LifeVantage產品在任何疾病或疾病的症狀或體徵的治癒、治療、診斷、緩解或預防中均有效。該聲稱不僅違反LifeVantage的政策，而且可能違反適用的法律，包括但不限於，所有當地的法律和規例。

在任何媒體提供產品使用體驗證明的獨立經銷商，應謹慎披露其同LifeVantage的關係，即「LifeVantage® 獨立經銷商」，誠實地提供個人體驗證明，並堅持未聲稱所有消費者都將獲得相同體驗。

8.3.3 – 與收入有關之聲稱

並且對於與成為LifeVantage經銷商有關的收入機會保持切合實際的預期。因此，對於錯誤或誤導的收入機會，包括任何形式的收入保證，獨立經銷商不可提出特定或暗示的任何陳述。

對於生活型態陳述（例如，我的LifeVantage業務足供我買船、辭職、購買新房等等），只有在符合下列情況的前提時，獨立經銷商才能提出此類陳述：

- 1) 資訊必須準確，不造成誤導；
- 2) 資訊必須以資歷和實際津貼水準為基礎，或與公司支援資料中提供的資訊保持一致。

對於有意的經銷商，可提出用於說明津貼計畫運作且完全以數理預測為基礎的假設收入範例，只要使用這些假設範例的獨立經銷商向有意的獨立經銷商表明這種收益均為假設即可。

提出收益、生活型態、假設等等的任何津貼陳述時，獨立經銷商必須同時披露公司準備的最近平均收益報表。

8.3.4 – 使用名人姓名與肖像

未經LifeVantage事先書面批准，獨立經銷商不得與LifeVantage聯名公佈名人姓名或肖像。



8.3.5 – 與科學顧問委員會及本公司其他顧問互動

LifeVantage 在市場上佔有獨特地位，與許多傑出的科學、市場行銷、公共關係（「PR」）、商業和法律專業人士 保持著特殊關係。為獨立經銷商及本公司的利益而保障所有該等關係的利益，獨立經銷商必須：(1) 嚴格遵守本公司的廣告政策；並 (2) 在未經本公司明確的事先書面同意前，避免接觸任何本公司董事會董事、科學顧問委員會成員 或本公司其他諮詢顧問。

8.3.6 – 政府批准或背書

政府監管機構不批准任何直銷或網絡行銷公司或計劃或為其背書。因此，獨立經銷商不得代表或暗示 LifeVantage 或其獎勵計劃已獲「批准」、「背書」或得到任何政府機構其他方式的批准。

8.4 – 大眾媒體

8.4.1 – 禁止利用大眾媒體進行推廣

除另有特別授權外，獨立經銷商不得使用任何形式的媒體或其他大眾媒體廣告以推廣產品或機會。其中包括新聞報導或電視節目、新聞節目、娛樂節目、網絡廣告等上的宣傳作品。產品推廣只能透過個人接觸或本公司或獨立經銷商按照該等政策和程序製作或分發的宣傳材料。獨立經銷商可在允許的司法管轄區內刊登一般機會的廣告，但必須按照本公司的政策和程序並符合適用的法律。

8.4.2 – 媒體採訪

除非獲得本公司書面形式的明確授權，獨立經銷商不得透過媒體採訪、出版文章、新聞報導、新聞發佈或任何其他公共資訊、貿易或行業資訊源推廣產品或機會。其中包括私人、付費會員身份或「限定」的出版物。獨立經銷商不得代表本公司向媒體發言，不得稱已獲本公司授權代表其發言。所有媒體接觸或查詢應立即提交本公司市場通訊部。

8.5 – 互聯網

8.5.1 – 概述

不論是否遵守此處政策和程序，所有 LifeVantage 獨立經銷商需對個人在線上發佈的有關 LifeVantage 的網路文章及所有其他有關的線上活動負責。因此，即使 LifeVantage 獨立經銷商不擁有或經營網誌或社交媒體網站，若 LifeVantage 獨立經銷商在任何此類網站發表有關 LifeVantage 或可以追蹤至 LifeVantage 的網路文章，LifeVantage 獨立經銷商應對該網路文章負責，並必須採取行動建立、加強和提高 LifeVantage 的社會聲譽、形象和地位。LifeVantage 獨立經銷商還需對 LifeVantage 獨立的經銷商擁有、經營或控制的任何外部網站上的網路文章負責。

LifeVantage 獨立經銷商必須在所有相關社交媒體上有關 LifeVantage 及其產品或業務的介紹中披露其全名，且必須顯著表明自己為「LifeVantage 獨立經銷商」。禁止匿名或使用別名發佈網路文章。

LifeVantage 獨立經銷商必須不合適的談話、評論、影像、視訊、音訊、應用程式或任何其他成人、褻瀆性、歧視性或低俗內容。LifeVantage 將全權酌情決定何種情況為不恰當，違反的 LifeVantage 獨立經銷將受到紀律處分。

LifeVantage 獨立經銷商不得使用垃圾網誌、垃圾索引或任何其他大規模複製方法在任何網站、網誌或留言板留下評論。LifeVantage 獨立經銷商在線上創建或留下的評論必須為對該網誌文章有用、唯一、相關及特定的評論。

作為一般規則，LifeVantage 獨立經銷商不得在其與 LifeVantage 有關的社交媒體或外部網站的網頁名稱／標題或 URL 中使用任何地理參照。為澄清及免生疑問，除預設 URL 或批准對預設 URL 進行修訂外，LifeVantage 獨立經銷商不得在任何外部網站地址或相關的 URL（如 www.jillsellsProtandim.com 或 www.blogspot.lifevantageoftaiwan.com）中使用「LifeVantage」、「Protandim」或任何形式的衍生名稱。



任何包含「LifeVantage」，「生命優勢」或「補添得」、其他 LifeVantage 產品和項目名稱或 URL 中的衍生名稱的任何外部網站，以及其他未分政策和程序的行為必須移交至 LifeVantage 或按 LifeVantage 要求關閉／終止。在任何情況下，未經 LifeVantage 事先明確的書面同意，LifeVantage 獨立經銷商不得向任何第三方出售本域名。

8.5.2 - 獨立經銷商網站

若獨立經銷商希望利用互聯網網頁推廣其獨立經銷權，其只可透過本公司網站複製程序並使用 LifeVantage 官方模板。該計劃允許獨立經銷商在互聯線上投放廣告，並使用透過獨立經銷商的聯絡資訊進行個性化的主頁設計。該等網站將獨立經銷商以專業且被本公司認可的形象呈現在互聯線上。線上銷售只可在獨立經銷商的 LifeVantage 線上零售網站上進行。

獨立經銷商不得在互聯線上使用未揭露廣告主體之廣告方式作出與產品或收入有關之聲稱，且最終與 LifeVantage 產品、LifeVantage 經營機會或 LifeVantage 獎勵計劃相關。

8.5.3 – 社交媒體及其他網站

非複製的外部網站，特別是社交媒體網站，為建立關係的網站。儘管建立關係是銷售過程中的重要組成部分，但外部網站，包括但不限於社交媒體網站不得被用作進行銷售或解釋 LifeVantage 收入機會或產品的直接媒介。

8.5.3.1 – LifeVantage Facebook（或其他類似網站）官方公共網頁

LifeVantage 擁有 Facebook 官方公共網頁，用以邀請潛在客戶和投資者調查本公司。該網頁並非為 LifeVantage 獨立經銷商銷售產品或推廣業務，或與其他經銷商或消費者互動而設立。因此，LifeVantage 獨立經銷商不得在 LifeVantage Facebook 公共網頁上投放連結資訊，也不得發佈任何有關其業務的定價、促銷、行銷材料、銷售、廣告或公告。LifeVantage 保留全權酌情決定刪除任何其 Facebook 官方網頁上發佈的訊息的權利。

8.5.3.2 – 內部獨立經銷商 Facebook（或其他類似網站）網頁

LifeVantage 將創建一個本公司內部 Facebook 社區為本公司及獨立經銷商使用。獨立經銷商也可創建內部小組並用以教育、討論及傳佈有關 LifeVantage 的資訊、產品、科學及業務機會。獨立經銷商在獲得 LifeVantage 同意後可加入該等小組，所有內容和討論將受密碼保護且不向公眾開放。獨立經銷商不得允許他人訪問小組或傳佈小組內的資訊。

8.5.3.3 – 其他互聯網應用

獨立經銷商可使用互聯網、社交網絡、網誌、社交媒體和應用程式及其他基於使用者參與和使用者生成的內容、論壇、留言板、網誌、維基和播客的網站，進行以下活動：

- 1) 傳達有關 LifeVantage 或其參與 LifeVantage 的初步資訊；
- 2) 將使用者導向其 LifeVantage 線上零售網站；並
- 3) 發佈 LifeVantage 製作的業務輔助材料，且資料經過 LifeVantage 批准或來自 LifeVantage 批准的「互聯網工具箱」。

允許該種使用，應保證其 (1) 並非網站或論壇的主要用途；(2) 不包含任何有關 LifeVantage、其產品或業務機會的虛假或具誤導性資訊；及 (3) 符合此處規定的其他政策，包括但不限於，有關使用 LifeVantage 商標、商品名稱及其他智慧財產權的政策。

8.5.4 – 使用第三方智慧財產權

若 LifeVantage 獨立經銷商在進行任何線上發帖時使用任何第三方的商標、商品名稱、服務商標、著作權或知識產權，其須負責確保獲得正確的許可以使用該智慧財產權並支付相應的許可費用。所有第三方的智慧財產權必須按第三方產權正確引用，獨立經銷商必須遵守智慧財產權所有者對使用其產權所規定的任何限制和條件。



8.5.5 – 尊重隱私

LifeVantage 獨立經銷商必須始終尊重其網路文章內其他人的隱私。不得參與有關任何人士、公司或競爭產品或服務的流言或散佈謠言。LifeVantage 獨立經銷商不得在其發佈的網路文章中列出其他人士或實體的名稱，除非其獲得該人士或實體的書面許可。

8.5.6 – 專業精神

LifeVantage 獨立經銷商必須保證其網路文章真實準確。這要求其檢查其在線上發佈的所有材料。他們也應仔細檢查其帖子中的拼寫、標點和語法錯誤。禁止使用攻擊性的語言。

8.5.7 – 禁止發佈之網路文章

LifeVantage 獨立經銷商發佈的網路文章或任何網路文章或其他材料的連結中不得含有：

- 1) 性暴露、淫穢、色情內容；
- 2) 攻擊、褻瀆、仇恨、恐嚇、傷害、誹謗、中傷、騷擾或歧視性內容（包括民族、種族、信仰、宗教、性別、性取向、肢體殘疾或其他方式）；
- 3) 暴力影像，包括任何暴力電子遊戲影像；
- 4) 教唆任何非法行為；
- 5) 參與對任何人士、團體或實體的人身攻擊；或
- 6) 侵犯本公司或任何第三方的任何智慧財產權。

8.5.8 – 回應線上負面網路文章

LifeVantage 獨立經銷商不應與發佈有關其、其他 LifeVantage 獨立經銷商或 LifeVantage 負面消息網路文章的人進行交談。他們應將負面網路文章上報本公司至 twcompliance@lifevantage.com。回應這種負面網路文章只會刺激討論中有怨氣的人，他們沒有達到與 LifeVantage 相同的高標準，因此這樣做會損害 LifeVantage 的聲譽和商譽。

8.5.9 – 退出您的 LifeVantage 業務

若 LifeVantage 獨立經銷商以任何理由退出 LifeVantage 業務，其必須停止在其任何網路文章和外部網站中使用 LifeVantage 名稱，LifeVantage 的所有商標、商品名稱、服務商標和其他智慧財產權，及該商標和智慧財產權的衍生產品。若 LifeVantage 獨立經銷商在任何社交媒體網站的網路文章中曾表明自己為獨立 LifeVantage 代表，他們必須明確表示其不再是獨立 LifeVantage 代表。

8.5.10 – 電子郵件

獨立經銷商必須在任何討論 LifeVantage 或 LifeVantage 機會或計劃的電子郵件通訊中使用以下卸責聲明：

此電子郵件的發送者是 LifeVantage 的獨立經銷商，因此是 LifeVantage 的獨立承辦商。獨立經銷商不是 LifeVantage 的僱員。如果您對本公司有任何疑問，請電話聯絡客戶服務部：02-5579-8000或傳真 02-5571-3066，或電郵至 twsupport@lifevantage.com。

機密訊息

此電子郵件訊息（包括附件）所含資訊可能為保密資訊及／或享有法律上的特權。除非您是指定收件人，否則您不得使用、複製或向任何人透露郵件或任何連電子郵件一同發送的附件中的訊息或任何資訊。如果您收到的此電子郵件訊息有誤，請透過電子郵件告知發件人，並刪除該郵件。未經授權的披露及／或使用此電子郵件中的所含資訊可能導致民事和刑事法律責任。



8.5.11 – 線上分類廣告

LifeVantage 獨立經銷商不得使用線上分類廣告（包括但不限於 Craigslist）列出、銷售或零售特定的 LifeVantage 產品、捆綁銷售產品或機會。

8.5.12 – 線上拍賣網站

LifeVantage 的產品和方案不得列於 eBay 或其他線上拍賣中，獨立經銷商也不得在 eBay 或其他在線拍賣中尋求第三方支持或明知而容許或協助第三方銷售 LifeVantage 產品。

8.5.13 – 線上零售

獨立經銷商不得在任何零售商店或電子商務網站，包括 Amazon.com 或此類網站（除自己的 LifeVantage 線上零售網站外）任何列出或銷售 LifeVantage 產品。此外，獨立經銷商不得 (1) 在任何線上零售商店或電子商務網站尋求第三方支持或明知而容許第三方銷售 LifeVantage 產品；或 (2) 向第三方銷售產品，且獨立經銷商有理由相信第三方會在任何線上零售商店或電子商務網站出售此類產品。獨立經銷商可在其虛擬辦公室的「工具」索引標籤中獲得即時有效的產品影像和描述，獨立經銷商只可在其 LifeVantage 線上零售網站中展示。

8.5.14 – 橫幅廣告

獨立經銷商可在第三方網站上刊登橫幅廣告（如下文所述）；但是只能使用虛擬辦公室「工具」索引標籤中 LifeVantage 批准的模板和影像，且不得在此類廣告上列出任何 LifeVantage 產品的定價、折扣或促銷。該等網站上任何有關 LifeVantage 的橫幅廣告必須直接連結至其複製的 LifeVantage 網站。

8.5.15 – 垃圾連結

垃圾連結指連續多次訪問網誌、維基、留言簿、網站或其他可公開訪問的線上討論區或論壇中相同或相似的內容，且不被允許。其中包括垃圾網誌、垃圾網誌評論及／或垃圾索引。獨立經銷商在網誌、論壇、留言簿等發佈的任何評論必須是唯一、有益及相關的評論。

8.5.16 – 數碼媒體提交（如 YouTube、iTunes、PhotoBucket 等）

獨立經銷商不得上傳、提交或發佈有關 LifeVantage 的視訊、音訊或相片內容至任何網站。

8.5.17 – 推薦人連結、每次點擊付費 (PPC) 廣告及付費搜尋

贊助連結或每點擊付費廣告 (PPC) 都不被允許。

8.6 – 濫發資訊及未經要求之傳真

除非該等政策和程序規定，獨立經銷商不得發送或傳送有關其 LifeVantage 獨立經銷商權運作的未經要求的傳真、群發郵件、未經要求的電子郵件或「垃圾資訊」。「未經要求的傳真」及「未經要求的電子郵件」指分別透過電話、傳真或電子郵件向任何人士傳送任何宣傳或推銷 LifeVantage 及其產品、獎勵計劃或本公司任何其他方面的材料或資訊，除非該等條款不包括以下傳真或電子郵件：(1) 向任何事先得其明確邀請或許可的收件人傳送的傳真或電子郵件；或 (2) 向任何與獨立經銷商已建立業務或個人關係的人士傳送的傳真或電子郵件。「已建立業務或個人關係」指之前或現有的由獨立經銷商與人士之間自願雙向交流形成的關係，該關係據：(1) 該人士就該獨立經銷商所提供的產品進行的調查、申請、購買或交易；或 (2) 個人或家庭關係，且該關係之前未被任何一方終止。

8.7 – 電話行銷

適用的地方當局規例限制電話行銷。許多政府的電話行銷法律都有「謝絕來電」的規例。雖然 LifeVantage 不認為獨立經銷商是傳統意義上的「電話行銷員」，但該等政府規例從廣義上界定「電話行銷員」和「電話行銷」，因此，經銷商無心撥打「謝絕來電」登記列表中電話號碼的行為可導致其違反法律。此外，該等規例一旦違反可進行嚴重處罰和罰款，不得掉以輕心。



因此，獨立經銷商在其 LifeVantage 獨立經銷權運作中不得從事電話行銷。「電話行銷」指向人士或實體撥打一個或多個電話，以誘使其購買 LifeVantage 產品或服務，或招募其參與 LifeVantage 機會。向潛在客戶或潛在獨立經銷商撥打「陌生電話」推銷 LifeVantage 產品或服務或 LifeVantage 機會構成電話行銷，為禁止行為。此外，獨立經銷商不得使用有關其 LifeVantage 獨立經銷權運作的自動電話撥號系統或隨機手機列表。「自動電話撥號系統」指擁有以下功能的設備：(1) 儲存或產生電話號碼以使用一個隨機或循序數字產生器撥打；及 (2) 撥打這樣號碼。此外，獨立經銷商確認並同意遵守電話行銷指引。

8.8 – 廣告中之產品價格

獨立經銷商在廣告中宣傳的 LifeVantage 產品價格不得低於單一 (1) 個 LifeVantage 產品的建議零售價。獨立經銷商也同意，所有有關產品價格的廣告真實且不含誤導性陳述（如「最低價格」，這表明該獨立經銷商能夠以低於其他獨立經銷商的價格出售產品，等）。獨立經銷商任何違反第 8.8 條的行為將構成違反本協議，並可能導致懲罰性行動，包括但不限於第 14 條中的任何的行動。

第 9 條 – 規則及規範

9.1 – 識別號

所有獨立經銷商需在獨立經銷商申請與協議中向 LifeVantage 提供其中華民國（台灣）身份證號碼、統一編號及銀行帳戶等資訊。一經註冊，本公司將向獨立經銷商提供一個獨立經銷商識別號（DIN），用以確定其身份。該號碼將用於提交訂單、追蹤財務收益等目的。

9.2 – 所得稅

每位獨立經銷商應自行負擔依中華民國（台灣）所有適用法令，作為獨立經銷商應繳交之任何所得稅或其他賦稅。

9.3 – 保險

9.3.1 – 業務活動保險範圍

LifeVantage 獨立經銷商可能希望為其經銷權安排保險範圍。請注意，屋主保險政策不包括與業務有關的傷害或財產或業務設備的損壞或盜竊。獨立經銷商應與其保險代理人聯絡，以確保其有關財產得到保護。

9.3.2 – 產品責任保險範圍

LifeVantage 堅持保護本公司及獨立經銷商免受產品責任索償的保險政策。LifeVantage 的保險政策覆蓋範圍包括獨立經銷商，只要其在行銷 LifeVantage 產品中行為過程合乎規定及符合本公司的政策和適用的法律和規例。LifeVantage 的產品責任政策保險範圍不包括因獨立經銷商在產品行銷中的不當行為而產生的索償或行動。

9.4 – 國際行銷

獨立經銷商只能在 LifeVantage 公開公佈或公司網站上所列明獲得授權開展業務的國家中銷售 LifeVantage 產品、招收直接零售客戶、優惠客戶或獨立經銷商，參見官方 LifeVantage 材料及下文第 9.4.2 條中所列出的。下文第 9.4.1 條將說明在未經授權及／或不得轉售市場中允許的行為和活動。

9.4.1 – 國際行銷界定

9.4.1.1 – 未經授權的市場（開放前市場） – LifeVantage 獨立經銷商不得直接或間接或在知情下允許或協助第三方在中國大陸銷售任何產品或接受或協助任何來自或給予任何中國大陸銀行帳戶的付款交易。在中國以外的任何國家正式開放市場之前，獨立經銷商允許的活動僅限於提供名片、及進行、組織或參加包括獨立經銷商在內不超過五 (5) 人的會議。其他參加者必須為相識的人或熟人所相識的人。該等會



議必須在家庭或公共場所舉行，但不得於私人酒店房間中舉行。市場開放前獨立經銷商在所有市場中的禁止行為包括但不限於：

9.4.1.1.1 – 嚴禁在未經授權的市場採取所有陌生電話手段（遊說之前並非獨立經銷商熟人的人士）。

9.4.1.1.2 – 進口或促成進口、出售、贈與或以任何方式經銷本公司產品、服務或產品樣本分佈；

9.4.1.1.3 – 刊登任何類型廣告或經銷任何促銷材料均有關本公司、本公司產品或機會，除本公司指定為未開放市場的經銷而批准的銷售輔助工具外；

9.4.1.1.4 – 為索取或洽談任何協議而向未開放市場的公民或居民承諾機會、特定推薦人或特定推薦人。此外，獨立經銷商不得在授權國家或透過在授權國家使用經銷商協議表格簽約僱傭未開放市場的公民或居民，除非該未開放市場的公民或居民在簽約時，為該授權國家永久居住且擁有在該國工作的法律授權。進行招收的獨立經銷商應負責確保被推薦人符合居住和工作許可的要求。在授權國家加入、參與或擁有法人、合夥或其他法人實體不視為符合居住或工作法律授權的要求。若經銷權的參與者不能按本公司要求提供居住和工作授權，本公司可在選擇時宣佈從即日起經銷商協議無效。

9.4.1.1.5 – 為有關本公司產品或機會的目的接受金錢或其他報酬，或個人或透過代理涉及與任何潛在獨立分銷商的任何金融交易，包括為推廣或進行本公司有關業務出租、租賃或購置設施的；

9.4.1.1.6 – 推廣、促成或進行超過本公司政策和程序中規定的限制，或本公司全權酌情決定認為，在國際擴張中與本公司業務或道德利益相矛盾的任何類型的活動。

9.4.1.2 – 不得轉售(「NFR」)- 國家，指允許居民僅在「不得轉售」的基礎上，為個人使用而進口產品，但禁止重新銷售該等產品的國家。

9.4.2 – 授權國家

經銷商只允許在經過授權的國際市場進行業務活動

9.5 – 依循法律及條例

9.5.1 – 當地條例

所在地可能存在規限家庭企業的法律。在大多數情況下，由於獨立經銷權的性質，有關條例並不適用於LifeVantage獨立經銷商。但是，獨立經銷商必須遵守適用的法律。若政府官員告知獨立經銷商有適用的條例，獨立經銷商應禮貌、合作，並立即發送條例副本至LifeVantage法務部門(Compliance Department)。在多數情況下，有關條例可能存在適用於LifeVantage獨立經銷商的例外。

9.5.2 – 遵守適用法律

獨立經銷商在行使其獨立經銷權時應遵守所有適用的中華民國（台灣）法例和規例。

第 10 條 – 銷售

10.1 – 商業網點

LifeVantage 大力鼓勵透過人與人的接觸進行產品零售和銷售。在努力加強該行銷方法，並幫助為獨立經銷商群體提供一個公平標準，獨立經銷商不得在任何零售場所展示或銷售LifeVantage產品或宣傳材料。但是，獨立經銷商可在接受顧客或客戶預約的服務場所銷售LifeVantage產品，如美髮沙龍、水療中心、或脊椎治療診所等。LifeVantage 允許獨立經銷商經本公司事先書面批准後招攬生意及商業銷售。「商業銷售」指向有意轉售至終端消費者的第三方銷售LifeVantage產品。



10.2 – 貿易展覽、博覽會及其他銷售論壇

獨立經銷商可以在貿易展會和專業博覽會上展示及／或銷售 LifeVantage 產品。在向展會發起人交納保證金之前，獨立經銷商必須以書面形式聯絡合規部門以取得有條件批准，LifeVantage 的政策是每次展會只授權一位 LifeVantage 獨立經銷商。最終批准將授予首位提交展會的正式廣告、與展會官方簽署的合約副本及證明已支付展位保證金的收據的獨立經銷商。批准只授予指明的展會。任何參與未來展會的請求必須再次向法務部門提交。LifeVantage 進一步保留拒絕授權參與任何其認為不適合推廣其產品、服務或 LifeVantage 機會的展會之權利。批准將不包括舊貨交換會、車庫拍賣、跳蚤市場、農貿市場，因為該等場合不利於 LifeVantage 希望展現的專業形象。

10.3 – 禁止購買過量存貨

獨立經銷商無需藉助產品存貨或銷售輔助手段。但是，獨立經銷商可能感到如此行事向客戶銷售及建立行銷組織比較容易，因為完成客戶訂單或滿足新獨立經銷商需求的回應時間減少。有關此類事宜，每個獨立經銷商須自行決定。為確保獨立經銷商未被無法出售的過量存貨所累，獨立經銷商根據第 13 條的條款取消後，該存貨可退回至 LifeVantage。LifeVantage 嚴禁以獲得獎勵計劃的回饋、分紅或晉升資格為主要目的而以不合理的數目購買產品。獨立經銷商不得購買超過其可在一個月內合理轉售或消耗的存貨，也不得鼓勵他人如此。

10.4 – 禁止購買紅利

嚴格並絕對禁止購買分紅。「購買分紅」包括但不限於直接或間接參與：(1) 在其不知情及／或未簽訂獨立經銷商申請與協議的情況下招收該人士或實體；(2) 以欺詐行為推薦人士或實體為獨立分銷商、優惠客戶或直接零售客戶；(3) 招收或企圖招收不存在的人士或實體為獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶（見第 6.5 條「堆疊」）；(4) 透過或代表獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶使用信用卡，而獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶並非該信用卡帳戶持有人；及 (5) 代表另一名獨立經銷商或客戶或以另一名獨立經銷商的 DIN 或客戶 ID 購買 LifeVantage 產品以獲得回饋、分紅或獎勵的資格。

10.5 – 禁止重新包裝及重貼標籤

獨立經銷商不得以任何方式重新包裝、重貼標籤、補充或修改任何 LifeVantage 產品、資訊、材料或方案上的標籤。LifeVantage 產品必須以原封裝形式及完整包裝進行銷售。此種重貼標籤或重新包裝將違反適用的法律，可能導致嚴厲的刑事處罰。獨立經銷商也應知悉，產品重新包裝或重貼標籤可能導致使用該產品的人士遭受任何類型的傷害或財產損失，這將帶來民事法律責任。

第 11 條 – 銷售要求

11.1 – 產品銷售

LifeVantage 獎勵計劃係基於向終端消費者銷售 LifeVantage 產品。獨立經銷商必須履行個人和所屬組織的銷售要求（以及承擔本協議中規定的其他責任）方有資格獲得獎金、分紅、回饋等財務收益及晉升，從而取得更大的成就。獨立經銷商須滿足以下銷售要求，才有資格獲得財務收益：

11.1.1 – 銷量

獨立經銷商必須滿足個人銷量積分（簡稱「PV」）及組織銷量積分（簡稱「OV」）要求，以達成 LifeVantage 獎勵計劃明確規定的特定收取獎金等級要求。PV 包括獨立經銷商和直接零售客戶之產品購買；為等級晉升目的，獨立經銷商推薦的優惠客戶所購買之產品，也被納入該獨立經銷商的 PV 中。所有獨立經銷商仍需有自己的每月定期配貨訂單，以滿足獎勵計劃中規定的每月要求。OV 則應包括獨立經銷商行銷組織中所有獨立經銷商的 PV。

11.1.2 – 遵守 70% 銷售規則

獨立經銷商必須遵守第 11.3 條規定之 70% 銷售規則。



11.2 – 無地區限制

任何人都不得享有獨家銷售地區。

11.3 – 70% 銷售規則

獨立經銷商提交新產品訂單，即視為其至少已出售或消耗之前訂單所購買所有產品的 70%。每位收到財務收益並提交額外產品訂單的獨立經銷商同意保留所有銷售相關文件，包括至少四 (4) 年的零售銷售證明，以證明其遵守這項政策。獨立經銷商同意應本公司要求向本公司提交上述文件。未能遵守此規定或虛假表示產品銷售或消耗數量，以在獎勵計劃中獲得晉升，將構成違反本協議及終止本協議的理由。此外，若違反本條規定，本公司有權追討違約期間向獨立經銷商支付的所有回饋。

11.4 – 銷售收據

獨立經銷商在銷售時必須向零售客戶提供 LifeVantage 官方銷售收據的兩份副本。該等收據列出了適用法律所提供的消費者保護權利。獨立經銷商必須保存四 (4) 年內的零售銷售收據，並應本公司要求向 LifeVantage 提供。獨立經銷商直接零售客戶的購買記錄將由 LifeVantage 保存。獨立經銷商必須確保每份銷售收據包含以下資訊：(1) 交易日期；(2) 買方通知取消的日期（不早於交易日之後的第三 (3) 個營業日）；及 (3) 賣方獨立經銷商的姓名及地址。請記住，客戶必須收到兩份銷售收據副本。此外，獨立經銷商必須口頭告知買方其取消權利。

第 12 條 – 獎金、分紅及回饋

12.1 – 獎金、分紅及回饋資格

獨立經銷商必須活躍並遵守本協議以符合獲取獎金、分紅及回饋的資格（合稱「財務收益」）。只要獨立經銷商遵守本協議之條款，LifeVantage 應根據獎勵計劃向獨立經銷商支付財務收益。LifeVantage 僅支付以本人名義註冊帳戶的經銷商個人或商業實體，或者前述商業實體的主要成員。LifeVantage 支付財務收益的最低金額為 NTD \$390.00。若獨立經銷商的財務收益未達到 NTD \$390.00，本公司應累算直至總額達 NTD \$390.00 後進行支付。

12.1.1 – 手續費

LifeVantage 將會對所有財產收益之處理收取 NTD \$75.00 的手續費。

若獨立經銷商丟失財產收益支票，而需 LifeVantage 重新發出該支票，LifeVantage 將會按次收取 NTD \$450 的費用。

12.2 – 調整回饋、分紅及獎金

獨立經銷商之 PV 超過 200 PV 時，即有權根據售予終端消費者產品的實際銷售，依 LifeVantage 獎勵計劃獲取回饋、分紅和獎金等財務收益。當產品遭退回至 Life Vantage，並被要求退款時，退回產品產生的財務收益將於提供退款當月，向基於退款產品的銷售或購買而獲得財務收益之獨立經銷商扣除，且此後於每個支付週期繼續扣除，直至扣完為止。– 於首個 30 天內退出

12.2.1– 於首個 30 天內解約及退貨

– 獨立分銷商得於簽訂獨立分銷商合約後 30 日內，按第 17.4 條 (自願退出) 規定向 LifeVantage 發出自願退出通知，以書面通知 LifeVantage 解除或終止獨立分銷商合約。

– LifeVantage 應於獨立分銷商合約解除或終止生效後 30 日內，接受獨立分銷商退貨之申請、受領獨立分銷商送回之商品，並返還獨立分銷商購買退貨商品所付價金及其他給付 LifeVantage 之款項。

– LifeVantage 依上述規定返還獨立分銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於獨立分銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該獨立分銷商給付之獎金或報酬。



– 如由 LifeVantage 取回退貨時，LifeVantage 並得扣除取回該商品所需運費。

獨立分銷商於上述首30日期間經過後之主動解約

– 獨立分銷商上述 12.2.1 所定首 30 日期間經過後，仍得隨時以書面終止獨立分銷商合約，退出 LifeVantage 計畫或組織，並要求退貨。但獨立分銷商所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月(180天)者，不得要求退貨。

– LifeVantage 應於獨立分銷商合約終止生效後 30 日內，接受獨立分銷商退貨之申請，並以獨立分銷商原購價格 90% 買回獨立分銷商所持有之商品。獨立分銷商所持有商品之價值有減損者，LifeVantage 亦得扣除減損之金額。

LifeVantage 依首30日期間經過後之主動解約及退貨所為退款之比例如下：

說明	商品價值減損	依原購買價格可退款之比例
自商品可提領之日起第 1~30 天	10%	90%
自商品可提領之日起第 31 天~180天	50%	50%
自商品可提領之日起逾180天以上	100%	0%
自商品可提領之日起逾180天以上	100%	0%

商品可提領之日以發票日計，但實際商品可提領之日為他日者，以該他日計。

– 商品有下列狀況之一者，視為完全耗損，退款之比例為原購買價格之0%：

- 1) 經拆封已使用的產品。
- 2) 於販售時經敘明為即期產品，而已超過有效期限。（獨立分銷商在辦理解約退貨時，宜考慮上述情形，以避免額外的運費負擔）

– LifeVantage 依前項規定買回獨立分銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該獨立分銷商給付之獎金或報酬。

– 由 LifeVantage 取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

– 獨立分銷商依第 12.2.1 條規定解除或終止獨立分銷商合約時，本公司不會向獨立分銷商請求因該合約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

12.3 – 未領取回饋及分紅

獨立經銷商必須提供正確的銀行帳戶資訊以供 LifeVantage 支付財務收益。在以銀行直接存款方式支付未完成、或者失敗的情況下，財務收益將被匯入獨立分銷商帳戶。獨立經銷商有責任通知本公司，並提供正確的銀行帳戶資訊。帳戶存有紅利的直接零售客戶、優惠客戶及獨立經銷商必須於紅利發出之日起六 (6) 個月內使用他們的分紅。若紅利未在六 (6) 個月內使用，LifeVantage 應嘗試每月向獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶發送書面通知至其最後已知地址，告知獨立經銷商、優惠客戶或直接零售客戶之分紅事宜。每次通知需收取 NTD \$300.00 的費用。此費用應從獨立經銷商或客戶的帳戶分紅中扣除。還沒有被兌現的獎金和回饋將會在帳戶被註銷的時候一併喪失。

12.4 – 獎勵旅行與獎品

本公司可不時向合資格獨立經銷商提供獎勵旅行和其他獎品。相關獎品或旅行可能依據職銜及獨立經銷商的良好表現提供，且僅提供予合資格獨立經銷商協議中所列之人士，包括上述兩名人士的機票及一間客房的酒店住宿。獎勵旅行或獎品不可延期接受，且並無現金價值。不會向不能或選擇不參與旅行或不接受獎品之人士支付款項或提供紅利。



即使本協議載有任何相反規定，且本公司可能支付上述獎勵旅行的部份或所有費用，獨立經銷商同意就其及／或其賓客因旅行引致的任何申索、傷害、損失或其他損害對本公司作出彌償並使本公司免受傷害。獨立經銷商不得根據或依憑本公司任何保險政策提出申索以索求獨立分銷商及／或其賓客的任何傷害、損失或其他損害產生的成本和費用。

本公司可按法律規定將任何獎勵獎品、旅行等的公平市場價值寫入獨立經銷商年終稅務報告中。獨立經銷商負責所有適用稅項並同意使本公司免受與上述獎勵旅行和獎品有關的稅務責任申索之損害。

若發現獨立經銷商作出任何不實的陳述或違反本協議以使自己符合獲得上述獎勵旅行和獎品的資格，本公司可就本公司產生的任何費用或獨立經銷商獲得的任何利益或獎品對該獨立經銷商提出控訴。本公司保留全權酌情決定以其認為必要的任何理由謝絕有關人士參與的權利。

12.5 – 報告

為施行本協議第 12.5 條，「LifeVantage」指實體及其所有員工、高級職員、董事、獨立承辦商、獨立經銷商、客戶以及代理商。

12.5.1 – 下線報告

獨立經銷商明白 LifeVantage 定期向其各獨立經銷商提供資訊。包括但不限於線上報告或電話下線活動（如個人與集體銷量積分）及下線推薦活動（「資訊」）。

12.5.2 – 報告彌償

獨立經銷商同意絕不對 LifeVantage（包括其高級職員、董事、員工及獨立承辦商）就其對本資訊的陳述、編製、開展、刊發及宣傳或以任何方式與之相關事宜提出任何性質的申索，包括但不限於利潤、分紅、回饋損失及失去商機的申索。各獨立經銷商所作的前述同意，引申而適用於 LifeVantage 的任何作為或不作為，包括但不限於本資訊的失準、不完整、不方便延誤或喪失用途。然而，本第 12.5.2 條並不適用於因蓄意不當行為或罔顧獨立經銷商關於 LifeVantage 之權利引起的申索。

第 13 條 – 產品保證、退回及存貨購回

13.1 – 產品保證

獨立分銷商對於所收受之商品不願買受時，得於購買 LifeVantage 產品後三十(30)天內，按第 17.4 條(自願退出)及第 12.2.1 條(於首個 30 天內解約) 退回商品並以書面通知 LifeVantage 解除契約，無須說明理由及負擔任何費用或價款，可獲得全額退款(扣除運費與手續費)。

獨立分銷商非解除契約僅退貨的情況，直銷商可退回其購買的、而且屬於可轉售狀況的產品。本公司收到退回的產品時，直銷商將獲得償付原來購買價格淨額的 90%；若直銷商所退的產品是於該產品訂購後三十一（31）日後才向公司提出退貨要求者，公司將依照產品減損價值（請參閱 13.2 條）。

退回的商品必須回復原狀，亦即必須回復至您收到商品時的原始狀態(包含附件、內外包裝、隨附文件、贈品等)。僅未開封（封條和包裝紙完好無損）產品可獲上述退款，但產品有瑕疵者則不在此限。

13.2 – 存貨購回

LifeVantage 依第 13.2 條獨立分銷商於非解約退貨時，其商品退款之比例如下：

說明	商品價值減損	依原購買價格可退款之比例
自商品可提領之日起第 1~30 天	0%	100%
自商品可提領之日起第 31~45 天	10%	90%
自商品可提領之日起第 46 天~180天	50%	50%
自商品可提領之日起逾 180 天以上	100%	0%



商品可提領之日以發票日計，但實際商品可提領之日為他日者，以該他日計。

- 商品有下列狀況之一者，視為完全耗損，退款之比例為原購買價格之0%：
 - 1) 經拆封使用的產品。
 - 2) 停止供貨及舊包裝之產品。
 - 3) 產品已超過有效期限。或於販售時經敘明為即期產品，而已超過有效期限。

(社群行銷商在辦理非解約退貨時，宜考慮上述情形，以避免額外的運費負擔)

- LifeVantage 依前項規定買回獨立分銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該獨立分銷商給付之獎金或報酬。

- 由 LifeVantage 取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

13.2.1 - 如拒絕收貨（無論定期配貨或是單筆訂單），LifeVantage 將視情況處理。

13.3 - 退款政策之例外情況

財務收益可能因任何例外情況、或因本公司全權酌定而進行調整。經獨立經銷商或客戶退回產品者，本公司可能會從其上線獨立經銷商的帳戶中扣除、或從當前或未來回饋付款中預扣原向該上線獨立經銷商支付的任何財務收益。獨立經銷商同意其將不會信賴支付週期結束時現有的下線銷售量，因為退貨可能會引起其職銜、排名及／或財產收益的變動。

第 14 條 - 糾紛排解與補救措施

14.1 - 違約與處理

獨立經銷商違反第 14.1.2 條及本協議（包括本政策及程序）之任何條款，或以任何非法、欺詐、欺騙或不道德的業務操守行事，LifeVantage 有權酌情決定採取以下一種或多種處理方式：

- 1) 發出書面警告或訓誡；
- 2) 發出書面指示令該獨立分銷商立即矯正；
- 3) 失去獲得一種或多種財務收益的權利；
- 4) 於 LifeVantage 調查該獨立經銷商違約行為期間，預扣該獨立經銷商的財務收益（如第 12 條所述）；
- 5) 於一個或多個支付期間內暫停本協議；
- 6) 單方終止本協議，令獨立經銷商退出 LifeVantage；
- 7) 單方終止與違約獨立經銷商有關的任何其他家庭成員或關聯人士的獨立經銷商協議；
- 8) 採取本協議明確準許且 LifeVantage 認為有必要實施的任何其他措施，以為部份或完全因獨立經銷商違約行為所造成的損害提供補救；或
- 9) 實施適用法下可採行之所有或任何法律程序。

14.1.2 - 重大違約

獨立經銷商不得為下列行為：

- 1) 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售 LifeVantage 及介紹他人參加 LifeVantage。
- 2) 假借 LifeVantage 之名義向他人募集資金。
- 3) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事行銷 LifeVantage 產品或組織之活動。
- 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、刑法或其他適用法令之活動。



14.2 – 申訴及投訴

如一名獨立經銷商就關係到各自的 LifeVantage 獨立經銷權的任何做法或行為對另一名獨立經銷商提出申訴或投訴，提出投訴之獨立經銷商應首先向其推薦人報告相關問題，推薦人應審查該事宜並嘗試與另一方的上線推薦人一起解決該事宜。如無法解決該事宜，必須將其書面報告至本公司客戶服務部。客戶服務部將會審核該事實並嘗試解決該事宜。

14.3 – 準據法及爭議解決

14.3.1 – 本協議之解釋及執行應由中華民國（台灣）法律管制並據此解釋，且不採納利益衝突原則。

14.3.2 – 如本協議之任何一方確信另一方之行動將會導致己方遭受難以彌補的損害，本協議方可向中華民國（台灣）當地法院聲請任何或所有強制手段。

14.3.2.1 – 如提出爭議或申索的協議方為獨立經銷商，禁令救濟的司法適用須送交台灣法庭存檔。

14.3.2.2 – 如提出爭議或申索的協議方為 LifeVantage，禁令救濟的司法適用須送交台灣法庭存檔。

第 15 條 – 訂購

15.1 – 直接零售客戶及優惠顧客

鼓勵獨立經銷商向其客戶推銷 LifeVantage 的直接零售客戶及優惠顧客計劃。直接零售客戶及優惠顧客計劃允許兩種類型的客戶直接從 LifeVantage 購買他們的產品。客戶僅需撥打 LifeVantage 的免費訂購電話號碼下訂單，而訂單費用將會計入其信用卡。LifeVantage 將會把已訂購產品直接發送至該客戶。為確保獨立經銷商獲取適當的回饋，如直接零售客戶及優惠顧客未使用獨立經銷商的 ID 號碼，則不可下訂單。優惠客戶亦必須參加 LifeVantage 的定期配貨計劃，優惠顧客將於此註冊以獲得每月自動遞送至其住所的預選 LifeVantage 產品包。（為闡明直接零售與優惠顧客之間的差異，請參閱第 18 條「定義」下其各自定義。）

15.2 – 購買 LifeVantage 產品

各獨立經銷商應根據其獨立經銷商號碼直接從 LifeVantage 購買自己的產品。如獨立經銷商從其他獨立經銷商或任何其他來源購買產品，購買產品之獨立經銷商將不會收穫與該購買有關的個人銷量積分。

15.3 – 一般訂購政策

對於付款無效或錯誤的函購，LifeVantage 將努力透過電話及／或郵件聯絡該獨立分銷商或客戶，以設法獲得另外的付款。如上述嘗試在五 (5) 個工作日之後均未獲成功，有關訂單將不予處理並退回。不接受貨到付款訂單。LifeVantage 堅持不設最低訂購要求。產品和銷售輔助工具的訂單可相互結合。

15.4 – 運輸及未交貨訂單政策

LifeVantage 將會盡快運送當前有存貨之任何訂單部份。然而，如已訂購產品暫無現貨，該訂單將會歸為未交貨訂單並於 LifeVantage 收到額外存貨後發送。將會就已歸為未交貨訂單向獨立經銷商收取費用並將計入其個人銷量積分中，惟於發票上通知該產品已停產者，則屬例外。如已處理為未交貨訂單且預計自訂購之日起三十 (30) 天內不會運送之產品，LifeVantage 將會通知獨立經銷商、優惠顧客及直接零售客戶。亦將提供估計發貨日期。可應直接零售客戶、優惠顧客或獨立經銷商之要求退出已標記為未交貨訂單的產品。直接零售客戶、優惠顧客和獨立經銷商可就註銷未交貨訂單要求退款、帳戶分紅或替代商品。如要求退款，將於退款發出之月按照退款總額減少該獨立經銷商的個人銷量積分。



15.5 – 訂單之確認

獨立經銷商及／或訂單接收人必須確認已收到的產品與運輸發票上列名的產品一致，且產品無損壞。未能於收貨後三十 (30) 天內就任何運輸差異或損害通知 LifeVantage，則表示放棄要求矯正之獨立經銷商的權利。

15.6 – 放棄產品

只有當訂單已支付及送貨方式妥當，該訂單才會被視為完成。如果這些條件無法於下單日起九十 (90) 天內滿足，我們保留確定訂單最終結果的權利而你需免除我們任何進一步的義務或責任。

第 16 條 – 付款及運輸

16.1 – 訂金

不會就向個人零售客戶銷售的產品向獨立經銷商支付資金或獨立經銷商不得接受該資金，產品交付時除外。獨立經銷商不應接受零售客戶的資金當作預計未來交付的訂金。

16.2 – 資金不足

各獨立經銷商負責確保其帳戶存有足夠的回饋或分紅可支付每月的定期配貨訂單。LifeVantage 並無義務就因回饋或分紅不足而撤銷的訂單聯絡獨立經銷商。此類訂單撤銷可能導致獨立經銷商無法收到產品或無法達致其當月個人銷量之要求。

16.2.1 – 對於每筆信用卡回扣款或者拒付款，LifeVantage 有權對 NTD \$750.00 的手續費進行評估。

16.2.2 – 將任何欠 LifeVantage 的款項將會從經銷商帳戶中扣除。未能及時支付欠款的行為，可能會導致非自願帳戶退出。

16.2.3 – 信用卡回扣和拒付的經銷商帳戶會導致失去訂購產品的權力，直到有足夠的金額支付。

16.3 – 第三方使用信用卡之限制

獨立經銷商不得准許其他獨立經銷商或客戶使用其信用卡。

第 17 條 – 退出

17.1 – 退出之影響

只要獨立經銷商保持活躍並遵守本協議（包括本政策及程序）之條款，LifeVantage 則應依據獎勵計劃向獨立經銷商支付獎金、回饋或分紅等財務收益（如第 12 條所述）。獨立經銷商上述財務收益構成其與銷量（包括建立下線組織）相關之努力及活動的全部代價。獨立經銷商如未續約本協議，期滿後視為退出，該獨立經銷商對其原所屬行銷組織將不再擁有任何權利，且不可從原所屬行銷組織的銷量中分得任何獎金、回饋或分紅等財務收益。已退出的獨立經銷商將永久失去作為獨立經銷商的所有權利，包括出售 LifeVantage 產品的權利及獲得原所屬行銷組織的銷售和其他活動產生的未來獎金、回饋、分紅或其他收入的權利。獨立經銷商同意於退出時放棄其未來可能享有的所有權利，包括但不限於對其原所屬行銷組織的任何權利以及獲得源自該行銷組織銷售或其他活動的任何紅利、佣金、獎金或其他報酬。

獨立經銷商退出後，不得繼續作為 LifeVantage 的獨立經銷商，且無權出售 LifeVantage 產品。獨立經銷商可依據第 4.7.5 條「退出及重新申請」重新申請為新的獨立經銷商。



17.2 – 不活躍之退出

獨立經銷商應負責以適當的實例帶領其行銷組織向終端消費者銷售LifeVantage產品。如無上述適當的實例和領導能力，該獨立經銷商將會失去從其行銷組織產生的銷量中獲得獎金、回饋或分紅等財務收益的權利。於任何支付週期內親自促成的個人銷量積分少於NTD\$300.00之獨立經銷商將不會就其行銷組織於本支付週期內產生的銷量獲得財務收益。如獨立經銷商連續六(6)個月期間內，均未能完成其個人銷量積分要求，視為自動退出，本協議因其不活躍而終止。上述終止將於該獨立經銷商不活躍期間第六個月末天的翌日生效。獨立經銷商可依據第 4.7.5 條「退出及重新申請」重新申請成為新的獨立經銷商。

17.3 – 非自願退出

獨立經銷商違反本協議之任何條款，可能引起載列於第 14.1 條中的任何制裁行動，包括非自願退出LifeVantage，同時終止本協議。除退出通知中另有規定外，非自願退出及本協議之終止應於退出前通知郵遞、傳真或交付予獨立經銷商之最後已知地址（或傳真號碼）或其代理人、或實際送達獨立經銷商之日（以較早者為準）生效。

17.4 – 自願退出

獨立經銷商有權隨時退出LifeVantage，同時終止本協議。獨立經銷商必須以書面形式將自願退出通知呈交至本公司主要營業地址：臺北市松山區南京東路三段337號11樓。自願退出通知必須包括獨立經銷商之簽名、正楷姓名、地址及DIN。然而，如LifeVantage收到自願退出通知時，獨立經銷商不具本公司的良好資歷，非自願退出的後果可能因此優先生效（依據第 14 條）。獨立經銷商可依據第 4.7.5 條「退出及重新申請」重新申請稱為新的獨立經銷商。

17.5 – 不續約

獨立經銷商可於本協議屆滿之日前三十(30)天內透過發送書面通知自願退出LifeVantage；本公司亦不會續約。

第 18 條 – 釋義

接受 – 指填妥「獨立經銷商申請與協議」，並將協議正本遞送至 LifeVantage，以成為獨立經銷商。當 LifeVantage 收到上述獨立經銷商申請與協議時，視為「接受」本協議。

活躍或活躍獨立經銷商 – 指符合最低個人積分要求之獨立經銷商（如 LifeVantage 獎勵計劃所述），確保其享有依獎勵計畫獲得獎金、分紅及回饋的資格。

帳號 – 獨立經銷商或優惠客戶向LifeVantage提交「獨立經銷商申請與協議」或「優惠客戶申請與協議」後，LifeVantage為其創建的一個實體。

收取獎金等級 – 指獨立經銷商按LifeVantage獎勵計劃在任一月的當前等級。要想成為某一等級中的「活躍」經銷商，獨立經銷商必須符合載列於 LifeVantage 獎勵計劃中的相關等級標準之資格。

本協議 – 指本公司與各獨立經銷商之間的所有合約【包括「獨立經銷商申請與協議」、「LifeVantage 政策及程序」、「LifeVantage獎勵計劃」、「定期配貨單」以及「企業表單（如適用）」】，均為現行版本，惟LifeVantage有權酌情不時修改之。以上文件統稱為並構成「本協議」。

定期配貨、定期配貨單、定期配貨訂單 – 指獨立經銷商選定每月特定日期，由 LifeVantage自動配貨之產品訂購計劃。定期配貨單被納入「本協議」，且可作為獨立經銷商或優惠客戶申請與協議的一部份。

違約 – 「違約」、「違背」及「違反」或其他同義詞，指實際或可能違背或違反本協議之任何或所有部份。

多元商業中心 – 指同一獨立經銷商在其原獨立經銷權下允許建立的其他分支。

退出 – 指解除或終止獨立經銷權。退出可分為自願或非自願，退出方式包括不續約或不活躍。



應計佣金銷量 – 指據以支付獨立分銷商財務收益的所有LifeVantage產品銷售量；啟動套組及銷售輔助工具不計入應計佣金銷量。

本公司 – 指 LifeVantage Taiwan Pte. Ltd. 台灣生命優勢有限公司和其母公司 LifeVantage Corporation。

客戶 – 指直接零售客戶或優惠顧客。客戶購買產品僅供個人用途，不得轉售產品。獨立經銷商並非且不得作為客戶。

直接零售客戶、零售客戶 – 指以零售價直接從 LifeVantage 購買產品的客戶。

下線 – 指存在於獨立經銷權下的獨立經銷商、優惠顧客及客戶網絡。獨立經銷商理解：(1) 獨立經銷商對任何下線個人、實體、組織，或 LifeVantage、獨立經銷商或任何其他人士或實體所建立的任何材料之全部或部分不具有任何所有權或其他任何權益；(2) 獨立經銷商對於下線之唯一權益為收取本協議所載財產收益的權利；及 (3) LifeVantage 是任何及所有下線權利、利益及材料有關權利、利益之唯一所有者。

下線活動報告 – 指由 LifeVantage 創建，可提供每一獨立經銷商其行銷組織的獨立經銷商、客戶、銷售資訊及招收活動有關關鍵資料的月度報告。本報告包含專屬 LifeVantage 的機密和商業秘密資訊，為 LifeVantage 獨家擁有。

下線分支 – 獨立經銷商下招收的每一獨立經銷商或客戶，其各自的行銷組織在本獨立經銷商的行銷組織中代表一「分支」。

終端消費者 – 指為個人消費而非轉售予其他人之目的購買 LifeVantage 產品的人士。

招收、推薦 – 指透過其他獨立經銷商，參與LifeVantage，作為獨立經銷商或客戶。

推薦人 – 指將新獨立經銷商或客戶招收入 LifeVantage 的獨立經銷商。推薦人可將新獨立經銷商或客戶「安置」於自己線下，或可將新獨立經銷商或客戶安置於任何合資格的下線。其下被安置新獨立經銷商或客戶之人士即為新獨立經銷商的「安置人」。新獨立經銷商之「推薦人」和「安置人」可能為同一獨立經銷商。參見下文「安置人」之釋義。

財務分配、財務收益 – 指依獎勵計劃所計算、分配及取得之獎金、分紅及回饋。

直系親屬 – 指居住在同一屋宇下的戶主和受其供養之家庭成員。

獨立經銷商 – 指已簽署並填妥 LifeVantage獨立經銷商申請與協議，且該協議已被 LifeVantage 接受之獨立經銷商。獨立經銷商需達到一定的資格條件，負責其行銷組織中下線獨立經銷商的培訓、激勵、支援以及發展。獨立經銷商有權以批發價購買 LifeVantage 產品、招收新獨立經銷商和客戶、及參與 LifeVantage 獎勵計劃。優惠客戶和直接零售客戶不屬於獨立經銷商。

層次 – 指下線獨立經銷商於特定獨立經銷商的行銷組織中的層次。本術語是指獨立經銷商相對於特定的上線獨立經銷商的關係，按他們之間存在推薦關係的獨立經銷商數量而定。例如，A 是 B 的推薦人、B 是 C 的推薦人、C 是 D 的推薦人而 D 是 E 的推薦人，則 E 處於 A 的第四層次。

行銷組織、推廣組織 – 指在特定獨立經銷商或客戶下招收或推薦的獨立經銷商和客戶。

LifeVantage官方資料 – 指 LifeVantage 為獨立經銷商制訂、列印、刊印和分發的宣傳資料、音訊或數位錄音及其他資料。

個人銷量積分 (PV) – 指一個月產品的應計佣金銷量之銷售價值：(1) 由本公司計予獨立經銷商；及 (2) 由本公司計予獨立經銷商親自招收的直接零售客戶和優惠客戶。

組織銷量積分 (OV) – 指獨立經銷商行銷組織生成的 LifeVantage 產品應計回饋銷量之銷售價值（包括獨立經銷商的個人銷量積分 (PV)）。



集體銷量積分 (GV) – 指由獨立經銷商推廣組織產生的 LifeVantage 產品應計回饋銷量之銷售價值。集體銷量積分並未包括該名獨立經銷商之個人銷量積分 (PV) (獨立經銷商入門套組及產品銷售輔助工具不會產生集體銷量積分)。

個人使用 – 指向終端消費者出售產品為其個人使用。

安置人 – 指推薦人在其下安置一名新獨立經銷商或客戶之獨立經銷商或客戶。

優惠客戶 – 指已填妥 LifeVantage 優惠客戶申請與協議並以獨立經銷商批發價格直接從 LifeVantage 購買產品的客戶。優惠客戶參與 LifeVantage 的定期配貨計劃，且每月接收選定的 LifeVantage 產品。客戶購買產品僅供個人用途，不得轉售產品。獨立經銷商並非且不得作為優惠客戶。

招募 – 指為 LifeVantage 的利益衝突政策 (第 6 條) 之目的，實際或試圖遊說、招收、鼓勵或以任何其他方式努力影響 (不論直接或透過第三方、其他 LifeVantage 獨立經銷商或直接或零售客戶) 招收或參與其他多層次行銷、網絡行銷或直接銷售機會。這種行為構成招募，即便是獨立經銷商的行動響應由其他獨立經銷商或客戶造成的傷害。

零售利潤 – 指產品批發價 (定義見下文) 與獨立經銷商收到產品供再出售時的零售價之間的差額。

上卷 – 指各自協議已退出之獨立經銷商或優惠客戶留下的行銷組織內填補空缺的方法。

生命優勢套組 – 指要求各新獨立經銷商購買 LifeVantage 培訓資料及業務支援資料的一項選擇。

建議零售價 (SRP) – 指 LifeVantage 建議獨立經銷商向零售客戶宣傳特定產品或資料的價格。

上線 – 指在一個推薦序列或招收序列中，處於某一特定的獨立經銷商之上的獨立經銷商 (或多名獨立經銷商)，最高為本公司自身。這也是推薦人或安置人把任何特定的獨立經銷商或客戶聯繫到本公司的序列。

批發或批發價 – 指由獨立經銷商或優惠客戶向本公司支付的產品價格。批發價亦稱為獨立經銷商成本。所有獎金、回饋及分紅均根據 LifeVantage 產品的應計回饋銷量支付。

第 19 條 – 多層次傳銷管理

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 (立法宗旨)

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 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 (多層次傳銷之定義)

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 (多層次傳銷事業之定義)

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（傳銷商之定義）

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

第六條（開始實施傳銷行為之報備、退件及補正）

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（變更報備、退件及補正）

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（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

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（應告知傳銷商之事項）

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（明示從事傳銷行為之義務）

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（宣稱案例之說明義務）

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（參加契約之締結及交付）

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（參加契約應記載事項）

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（特定違約事由及其處理）

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（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制）

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（財務報表之揭露）

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（變質多層次傳銷之禁止）

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（禁止行為）

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（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

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（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

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（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

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（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

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（服務準用之規定）

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（記載及備置傳銷經營資料）

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（接受檢查及提供資料之義務）

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（依檢舉或職權調查處理）

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（調查之程序）

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（罰則一）

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（罰則二）

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（罰則三）

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（罰則四）

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（罰則五）

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（罰則六）

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（罰則七）

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（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

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應配合本法規定辦理事項之補正規定）

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（保護機構之設置及授權依據）

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（公平交易法有關傳銷之規定停止適用）

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（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條（施行日）

本法自公布日施行。



第 20 條 – 公司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

一、（目的）

為防止個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩漏，本公司所屬人員應依本計畫及方法辦理個人資料檔案安全維護及業務終止後個人資料處理事項。

二、（資料安全管理措施一）

本公司所屬人員禁止使用私人可攜式設備（例如USB隨身碟、外接硬碟、筆記型電腦、手機、記憶卡等）儲存本公司所保有個人資料檔案。

三、（資料安全管理措施二）

本公司所保有個人資料檔案應以加密方式儲存，僅經授權之所屬人員得開啟處理、利用。以網際網路傳輸個人資料時，亦應以加密方式為之。

四、（資料安全管理措施三）

本公司所保有個人資料檔案應按季備份，以防止資料受損，備份資料之保護比照原件辦理。

五、（資料安全管理措施四）

本公司所保有之個人資料存在於紙本者，於保存期限屆滿時，應以碎紙、委外焚化等方式銷毀。本公司所保有之個人資料存在於磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物者，該媒介物於報廢時應採取消磁、剪斷、敲擊等破壞措施，以免由該媒介物洩漏個人資料。

六、（資料安全管理措施五）

本公司委託他事業執行第五點紙本、磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物銷毀時，應與受委託事業簽定個人資料保護條款規範，並派員監督處理程序及留存相關事證。

七、（人員管理措施一）

本公司所屬人員使用電腦設備蒐集、處理、利用個人資料，應以專屬帳號密碼登入電腦系統，存取個人資料檔案權限應與所職掌業務相符。

八、（人員管理措施二）

因業務需要而須利用非權限範圍之特定個人資料者，應事前提出申請，經業務主管人員同意後開放權限利用。

九、（人員管理措施三）

本公司所屬人員均應簽署保密協定，就於本公司任職期間因業務所接觸個人資料均負保密義務。

十、（設備安全管理措施一）

本公司所保有個人資料存在於紙本者，應儲存於上鎖之保管箱或檔案室內，僅業務主管有開啟調閱權限。本公司所保有個人資料存在之電腦主機應置放於機房，並設門禁管制，僅業務主管及資訊人員得刷卡進入。其他所屬人員因業務需要而須調閱個人資料者，應事前提出申請，經業務主管人員同意後調閱。

十一、（設備安全管理措施二）



本公司所屬員工應妥善保管個人電腦存取資料之硬體，並設定登入及螢幕保護程式密碼。
本公司所屬員工於下班前應關閉電腦電源，並將所保有其他個人資料之媒介物置於個人抽屜內上鎖保管。

十二、（設備安全管理措施三）

儲存個人資料紙本之保管箱或檔案室內，應設置防火裝置及防竊措施。
儲存個人資料之電腦主機系統應設置防火牆，降低外部入侵風險。
前項主機置放之機房應設置門禁、監視錄影及防火設備。

十三、（傳銷商規範措施一）

傳銷商於從事多層次傳銷經營之特定目的範圍，且符合參加契約條款規定時，得向本公司蒐集其他傳銷商之個人資料。
傳銷商應以書面或其他可留存紀錄並確認身分之方式向本公司提出前項申請，並應敘明蒐集之目的，倘蒐集之目的與多層次傳銷經營之特定目的無關或與參加契約條款規定不符，本公司得拒絕所為申請。

十四、（傳銷商規範措施二）

傳銷商為推廣多層次傳銷業務，非自本公司蒐集第三人之個人資料者，應遵循個人資料保護法規定如踐行告知義務，並妥善保存所保有個人資料。
傳銷商因不當蒐集、處理、利用他人個人資料涉有違反法令規定情事者，本公司視情節輕重依契約所定條款予以懲處。

十五、（業務終止後個人資料處理方法）

本公司因結束多層次傳銷業務經營、交易完成、特定目的消失、契約或法令規定期限屆滿等，所保有之紙本個人資料應以碎紙、委外焚化等方式銷毀紙本，個人資料儲存於磁碟、磁帶、光碟片、微縮片、積體電路晶片等媒介物者，應以消磁、剪斷、敲擊等破壞措施銷毀。
本公司進行前項個人資料銷毀處理時，應記載處理之時間、地點，並以照相或錄影方式留存紀錄。

LifeVantage®

tw.lifevantage.com

©2018 LifeVantage Corporation

4558TW
180618.02