

康美麗得有限公司

營運規章

中華民國115年03月10日 公司編訂

康美麗得有限公司 營運規章

壹、組織計畫

一、成為公司經銷商之參加辦法

01. 入會申請：欲成為公司經銷商應向「康美麗得有限公司」（以下簡稱公司）填妥「參加經銷商契約書」，繳交身分證正、反面影本及指定獎金匯入銀行帳戶之正面影本等基本資料（詳見本章第二條規定），並購買**「入會首購創業套組」**。
02. 免入會費：凡購買創業套組成為經銷商，即贈送公司營運規章乙份。本套組屬實際商品買賣行為，非入會費、加盟金或權利金。
03. 經銷權益：經銷商享有以經銷商價購買、銷售公司產品及推薦愛用者加入成為公司經銷商之權利。

二、申請成為公司經銷商之資格與要件

01. 資格：(1) 中華民國國民成年人或登記為法人者。(2) 中華民國國民限制行為能力人，需有法定代理人同意書。(3) 如為外國人時，請附護照影本及合法居留工作證明。(4) 申請人均須有推薦人之推薦，申請資格才算完成。
02. 要件：(1) 填妥參加經銷商契約書。(2) 提供申請人身分證正、反面（或公司營業登記證及負責人身分證）影本一份。(3) 檢附申請人本人金融機構（指定銀行）存摺正面影本一份。(4) 同一個身分證字號，只能申請 1 個經銷權。

三、年度會籍續約

01. 續約：經銷商自經銷權起始日起算滿 365 天為一會籍年度。為確保經銷權益與後台系統使用權，經銷商需進行年度續約。
02. 寬限期：續約寬限期為會籍到期後 30 日內（即經銷權起始日起算第 395 天止）。
03. 失效條款：若未於寬限期內完成續約，該經銷商經銷權將自動失效，並喪失領取任何獎金、組織安置及推廣業務之資格。
04. 續約費用：新台幣 500 元。

05. 費用對價說明：此費用包含次年度網路後台管理維護費，並加贈 6 瓶**康美麗得鋅甘飲（以下簡稱「鋅甘飲」）**作為續約禮。本費用僅作為系統後台維護與管理服務成本，並非取得或維持經銷權之對價，不列入任何獎金、業績或 PV 計算。

四、成為公司經銷商之首購條件

本公司免收任何入會規費或額外服務費。申請人凡透過購買新台幣 18,000 元（10,000 PV）之『創業套組』完成首購要件，即正式取得本公司經銷商之資格；該套組係屬實體商品之買賣行為，內容由經銷商自本公司指定商品中任選五項單品組成。

五、獎金制度與領取資格詳細規章

01. 入會首購創業套組

- (1) 套組金額：新台幣 18,000 元。
- (2) 積分換算：每套組核定為 10,000 PV，作為獎金計算與職級晉升之基礎。
- (3) 內容說明：經銷商可任選公司指定商品 5 樣（單品建議售價 3,600 元 / 2,000 PV）。

02. 推廣銷售佣金

- (1) 獎勵標準：該筆訂單 PV 值之 50%（即新台幣 5,000 元）。
- (2) 發放定義：此為經銷商推廣並實質售出產品套組所衍生之銷售勞務報酬，旨在獎勵經銷商拓展產品通路與提升終端銷量。實際發放須以商品完成交付並經終端消費者確認後始得計算。
- (3) 給付條件：本獎金之核發，以經銷商當月完成「06.活躍重消獎勵」所定之「每月活躍重消責任額」為前提；未具備活躍資格者，本項獎金不予計算。

03. 組織輔導獎金（協助推薦）

- (1) 獎勵標準：該筆訂單 PV 值之 10%（即新台幣 1,000 元）。
- (2) 發放定義：此為上線經銷商實際提供經營輔導、產品教育訓練與組織管理服務之對價，非因推薦或安置關係本身而取得。
- (3) 給付條件：本獎金之核發，以經銷商當月完成「06.活躍重消獎勵」所定之「每月活躍重消責任額」為前提；未具備活躍資格者，本項獎金不予計算。

04. 營運對碰獎金

- (1) 獎勵標準：依據左區業績總累積達 10,000PV，右區業績總累積達 10,000PV，計算為一碰（單位基數）撥發 PV 值之 10%（即新台幣 1,000 元）。
- (2) 計算聲明：對碰計算僅以實際商品銷售所產生之業績 PV 為基礎，不包含任何非商品交易金額。
- (3) 封頂控管：公司基於財務安全與制度控管，得設定每週及每月對碰獎金之計算上限，單一經銷商帳號設有每週最高 300 碰、每月最高 1,200 碰 之領取上限。
- (4) 給付條件：本獎金之核發，以經銷商當月完成「06.活躍重消獎勵」所定之「每月活躍重消責任額」為前提；未具備活躍資格者，本項獎金不予計算。

05. 領導對等獎金

- (1) 發放定義：依據推薦並實際參與組織管理與培訓成果，領取下線夥伴當期**「營運對碰獎金」**（非業績 PV）之特定百分比。
- (2) 領取資格：
 - (1) 直接推薦 2 人（左 1、右 1）：領取第一代對碰獎金之 10%。（且該 2 名直推夥伴當月皆須完成第 6 點之重消責任）。
 - (2) 直接推薦 4 人（左 1、右 3）：領取第一至二代對碰獎金之 10%。（且該 4 名直推夥伴當月皆須完成第 6 點之重消責任）。
 - (3) 直接推薦 6 人（左 1、右 5）：領取第一至三代對碰獎金之 10%。（且該 6 名直推夥伴當月皆須完成第 6 點之重消責任）。
- (3) 給付條件：本獎金之核發，以經銷商當月完成「06.活躍重消獎勵」所定之「每月活躍重消責任額」為前提；未具備活躍資格者，本項獎金不予計算。

06. 活躍重消獎勵

- (1) 責任定義：為確保體系永續經營與維護公平交易原則，經銷商每月須完成個人消費責任額（新台幣 3,600 元 / 2,000 PV），始視為具備「活躍資格」。

- (2) 適用範圍：本活躍資格為領取本規章第 2 點至第 5 點各項獎金之必要條件。
- (3) 業績回饋：經銷商個人完成重消責任額所產生之 2,000 PV，系統將自動併入該經銷商之小區業績，合併計算營運對碰獎金。
- (4) 失效條款：若經銷商當月未完成上述責任額，即視為非活躍經銷商。該當月所產生之所有獎金（含第 2 至 5 點）將不予計算及核發，且不溯及補發，經銷商應充分理解並同意前述制度設計；該經銷商帳戶內，未符合結算條件之大區剩餘業績，將於當月結算時不予保留。待經銷商恢復活躍資格之當月起，其大區業績始得重新起算。

六、職級晉升考核與獎勵

本項依據公司制度規章制定，屬非現金之榮譽獎勵，不得折現、轉讓或要求折抵其他款項。

01. 珍珠級經銷商：從入會日起 3 個月內完成直接推薦左區 1 人，右區 5 人以上，共計直接推薦 6 人以上，就晉升為珍珠級經銷商，並贈送 2 箱鋅甘飲（24 瓶裝/箱）。從晉升日起第 35 天發送。
02. 翡翠級經銷商：從晉升珍珠級之日起，3 個月內完成直接推薦左區 1 位珍珠級，右區 1 位珍珠級以上，就晉升為翡翠級經銷商，並再贈送 3 箱鋅甘飲（24 瓶裝/箱）。從晉升日起第 35 天發送。
03. 藍寶級經銷商：從晉升翡翠級之日起，3 個月內完成直接推薦左區 1 位翡翠級，右區 1 位翡翠級以上，就晉升為藍寶級經銷商，並再贈送 5 箱鋅甘飲（24 瓶裝/箱）。從晉升日起第 35 天發送。
04. 紅寶級經銷商：從晉升藍寶級之日起，3 個月內完成直接推薦左區 1 位藍寶級，右區 1 位藍寶級以上，就晉升為紅寶級經銷商，並再贈送 6 箱鋅甘飲（24 瓶裝/箱）。從晉升日起第 35 天發送。
05. 鑽石級經銷商：從晉升紅寶級之日起，6 個月內完成直接推薦左區 1 位紅寶級，右區 1 位紅寶級以上，就晉升為鑽石級經銷商，並再贈送 8 箱鋅甘飲（24 瓶裝/箱）。從晉升日起第 35 天發送。
06. 紫鑽石級經銷商：從晉升鑽石級之日起，6 個月內完成直接推薦左

區 1 位鑽石級經銷商、右區 1 位以上鑽石級經銷商，就晉升為紫鑽石級經銷商，並再贈送 10 箱鋅甘飲（24 瓶裝/箱）及榮譽徽章 1 枚。從晉升日起第 35 天發送。

七、獎金積分(PV)換算與撥發結構說明

為符合《多層次傳銷管理法》關於獎金計算基準透明化之規範，本公司各項獎金計算係以積分 (Point Value, PV) 為基礎，而非以新台幣售價直接計算。經銷商應明確了解下列換算基準與撥發比例：

01. 積分與金額換算基準 (PV Ratio)

- (1) 創業套組售價：新台幣 18,000 元。
- (2) 核定積分 (PV)：10,000 PV。
- (3) 換算比率：約 56% (即每 1 元新台幣約折合 0.56 PV)。所有獎金百分比 (%) 均係乘以此 PV 值，而非售價。

02. 最高理論撥發上限 (Theoretical Payout Cap)本公司採雙軌制業績累積機制（實際代數與金額依制度限制），為確保營運穩定與財務安全，設有 K 值安全控管機制：

- (1) 封頂原則：本計畫依據數學模型計算之最高理論撥發率約為總積分 (Total PV) 之 60%。當期應發放之總獎金若超過此安全係數，公司得依比例調整當期之撥發金額。
- (2) 非固定承諾：本制度說明僅為計算公式之陳述，不代表公司對總營收撥出比率之固定承諾，實際撥發金額悉以當期結算為準。
- (3) 以上比例僅為數學模型推估之理論上限，非實際或可預期之獲利結果。

八、所得聲明與風險預告

為維護產業秩序，確保經銷商正確認知經營風險，特此依據相關法規制定本聲明：

01. 非獲利保證聲明 本組織計畫所列之各項獎金，均屬基於商品銷售事實所產生之「佣金」與「勞務報酬」，絕非投資回報、股息或固定分紅。公司不保證經銷商加入後之最低收入，經銷商之所得完全取決於個人之銷售努力與組織經營成果。

02. 禁止誇大不實 (Compliance Rule) 經銷商在推廣業務時，嚴禁使用下列引人錯誤之話術：
 - (1) 禁止使用「保證回本」、「快速致富」、「躺著賺」、「固定領錢」等字眼。
 - (2) 禁止擅自宣稱「固定投報率」或「零風險」，僅強調理論上之最高收入而隱匿達成條件。
 - (3) 禁止以「超高撥比」或「總撥比」作為招攬手段，應明確告知獎金係以 PV (積分) 為計算基礎。

03. 違規責任釐清 經銷商若違反上述規定進行不當宣傳（如：私下承諾獲利、誇大獎金效果），純屬經銷商個人違法行為，與公司無涉。公司得依本規章第五章規定立即終止該經銷商契約，並凍結其獎金帳戶，且公司保有向該經銷商請求商譽損害賠償之權利。

貳、營運規章

一、提貨與換貨辦法

01. 現場提貨：於櫃檯營業時間內（週一至週五上午 10:00 至下午 18:00），親至公司或授權的發貨中心填寫訂購單，當場以「現金」、「電子錢包」或「信用卡刷卡」方式付款並取走商品。
02. 傳真與遠端訂購：以傳真方式訂貨者，需先行填寫訂購單，以電子錢包、轉帳或劃撥方式付款，將轉帳或劃撥收據影本連同訂購單傳真或郵寄公司。公司於接收訂單並確認帳款入帳後三個工作天內，將購買商品以宅配方式寄送給經銷商。若採刷卡授權方式訂購，經工作人員電話確認且刷卡程序完成後，亦於三個工作天內寄送。
03. 訂貨與交貨注意事項：
 - (1) 商品調度與預購機制：若因商品熱銷致庫存調度不及，公司將開立「提貨單」予經銷商收執，以確保其領貨權益。待商品到貨後，公司於商品到貨後通知經銷商，憑單親臨領取，或由公司安排貨運公司送達。
 - (2) 到貨查驗與數量補正：經銷商於收受商品時應即時查驗，以維護自身權益。若發現數量與訂購單不符，請先致電客服部門報備，並於收貨日起七日內以傳真或郵寄方式回傳註明補正項目之訂購單。經公司查核確認無誤後，將於三個工作天內補寄商品；如屬熱銷缺貨情形，則先行開立提貨單。
 - (3) 品質保證與售後更換：若經銷商收到商品發現有非人為因素之異常（如瑕疵或故障）欲申請更換，請先致電客服部門報備，並於收貨日起七日內填具「換貨申請單」，註明異常原因，連同

原商品及相關單據寄回公司。

04. 處理承諾：經公司確認屬實後，將於三個工作天內寄發新品，往返運費由公司全額負擔。
05. 現場辦理：親臨櫃檯辦理者，經工作人員檢視確認無誤後，即當場更換新品。
06. 換貨須知（非瑕疵因素）：
 - (1) 申請期限與方式：經銷商若非因前述瑕疵或短缺因素，而欲申請更換商品者（如個人因素換貨），須於訂貨日起十四日內或收貨日起七日內提出申請。請填妥「換貨申請單」並檢附「原訂購單存根聯」及「原訂購發票」，連同完整商品或提貨單，親至公司或以掛號郵寄方式辦理（以郵戳為憑）。
 - (2) 行政手續費：依前款規定申請換貨者，因衍生額外行政作業成本，公司得酌收行政手續費新台幣 150 元。
 - (3) 換貨價值計算原則：換貨以等值商品為原則。若換購不等值商品，差額不足部分須由經銷商補足；超出部分不另行退還，惟該筆交易原依制度計算之 PV 與獎金不予調整（維持不變）。

二、退貨、退出與終止契約辦法

- (1) 猶豫期內解除契約（30 日內）：
 - (1) 解除權行使：經銷商得自訂約日起算 30 日內，以書面通知公司解除或終止契約。
 - (2) 退貨受理與款項返還：公司於契約解除或終止生效後 30 日內，接受經銷商退貨之申請、受領經銷商送回之商品，並返還經銷商購買退貨商品所付價金及其他給付公司之款項。
 - (3) 法定扣除項目：公司依前項規定返還經銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於經銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該經銷商給付之獎金或報酬。由公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

- (2) 猶豫期後終止契約（30 日後）：
- (1) 終止權行使：經銷商於前款期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出公司計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。
 - (2) 買回標準：惟實際買回金額之計算，須扣除商品價值減損部分，其減損認定悉依本規章「三、價值減損標準與獎金追回」之規定辦理。
 - (3) 扣除項目：公司得扣除因該項交易對該經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。由公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。
- (3) 權利保障：
- (1) 解約免責權益：經銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，享有完全免責之保障。公司承諾予以尊重，不請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。
 - (2) 退貨受理保障：公司致力於維護經銷商依本法辦理退貨之權利，並承諾提供順暢之申辦管道。公司及經銷商均應共同遵守法規，確保退貨程序依規定順利進行。
 - (3) 既得利益履行：為保障經銷商之實質收益，於契約解除或終止時，針對其**依獎金制度規定已產生且具備領取資格（含完成活躍責任）**之應得佣金、獎金或其他經濟利益，公司承諾依法核算並如實給付，維護其努力成果。

三、價值減損標準與獎金追回

01. 退貨買回基準與商品價值減損認定標準

除依《多層次傳銷管理法》規定辦理外，公司受理經銷商退貨時，其退款金額計算與價值減損認定標準明訂如下：

(1). 商品價值減損計算基準

商品價值之減損部分，依據領取時間遞減，可退還之金額計算如下：

可領取之日起	價值減損	可退還金額
30日內	0%	100%
31日至2個月內	0%	90%
2個月至3個月內	20%	70%
3個月至6個月內	40%	50%
逾6個月	依《多層次傳銷管理法》第21條規定，不在本公司受理退貨範圍之列	

(2). 特定毀損之價值減損認定

為保障消費者權益與衛生安全，退還之商品若因下列可歸責於經銷商之事由，致客觀上已無再次常態銷售之條件時，公司仍依法受理退貨申請，並於扣除減損金額後返還餘額；若減損達100%，退款金額為新台幣零元：

- a. 商品內外包裝已經拆封、毀損、塗寫記號或標籤被撕除。
- b. 商品已部分使用、短少或有人為造成之髒污。
- c. 因保存不當（如受潮、高溫曝曬）導致商品變質者。
- d. 商品外包裝盒有壓損、塗寫、髒污，但封膜未拆且內容物完整，得視損壞程度扣除該商品價格之10%至30%作為重新包裝與檢驗之整新費。

02. 經銷商個人權益調整與獎金核算

- (1) 獎金溢領之返還：若退貨商品已產生並發放對應之獎金（包含但不限於推廣佣金、營運對碰獎金、組織輔導獎金、領導對等獎金），因交易基礎解除，公司得依結算結果，自後續獎金中扣抵溢領部分；如仍不足扣抵，得依法另行請求返還。
- (2) 職級與福利之重整：若因退貨導致經銷商之業績（PV）扣除，致使其未達原定之職級晉升、年度分紅、旅遊研習或其他福利之考核標準，公司將逕行調整或取消上述資格及福利；若相關福利已兌現，公司得追回其等值成本。
- (3) 再入會之冷靜期：為維護組織倫理，任何自動退出或終止契約之經銷商欲再重新加入，須自契約解除或終止日起 6 個月後，且符合當時之推薦辦法者，方得再申請加入。

03. 組織體系業績連動與獎金追溯（雙軌制核心條款） 本條款基於雙軌制「雙軌制業績累積機制（實際代數與金額依制度限制）」之特性制定，旨在維護全體經銷商之公平權益，實際可領取之代數與金額，仍受活躍資格、封頂機制及公司當期結算結果限制。

- (1) 業績溯源扣除：當發生退貨或退款時，該筆交易所產生之 PV（積分）將從該經銷商及其**所有上線之組織業績（包含大區與小區）**中全數溯及扣除，以反映真實業績。
- (2) 連帶溢領之核實扣抵：若因下線退貨導致業績扣除，致使上線之營運對碰獎金、領導對等獎金或代數獎金發生溢領（即原計算獎金之基礎業績消失），公司保留從上線當月或次月獎金中直接扣抵之權利；若帳戶餘額不足扣抵，得要求以現金繳回溢領款項。
- (3) 資格連動調整：若因下線退貨導致業績扣除，致使上線之職級晉升條件不符（如：小區業績不足、直推活躍人數不足），其已晉升之職級與相應福利將被同步撤銷或調整。

04. 獎金稅務規範

- (1) 法定代扣稅額：依中華民國稅法規定，公司在核發獎金時，將依法代扣 10% 執行業務所得稅或相關法定稅款。
- (2) 公司戶發票開立義務：以公司行號名義申請入會者，須開立該期結算獎金金額（外加 5% 營業稅）之發票（品名：佣金收入），並寄回公司後始得請款。公司於收到發票確認無誤後之第二週，將該 5% 稅額退回至其指定帳戶。

四、經銷權之授與行使

01. 經銷權之取得與生效：在申請人完成入會手續、繳交相關文件並經公司核准取得經銷商編號後，正式取得經銷權，始得開始推廣業務及享有經銷商權益。
02. 夫妻同體與倫理規範（雙軌制條款）：
 - (1) 夫妻條款：以個人名義加入者，其配偶得以分開申請加入，但僅限於安置在其配偶之下線組織內，嚴禁跨線經營或分別加入不同組織體系，以維護雙軌制組織倫理。
 - (2) 共同責任：夫妻雙方於本公司組織制度下，視為同一經營單位，若其中一方違反公司規章（如：搶線、惡意削價），另一方須負連帶責任。
 - (3) 本條款係基於組織倫理與制度公平性所制定，非限制個人權利。
03. 公司戶（法人）申請規定：以公司行號（法人）名義申請加入者，該法人之負責人不得再以個人名義申請其他經銷權；惟其股東可以個人名義申請加入，但仍受前條夫妻與組織倫理之規範。
04. 經銷權之繼承：經銷商死亡或喪失行為能力時，其經銷權與組織權益依《民法》第 1138 條規定，由法定繼承人承受。若無人繼承或繼承人皆以書面拋棄繼承時，其經銷權與組織權益歸屬公司所有。
05. 經銷權之轉讓與限制：
 - (1) 轉讓限制：經銷權（含組織）原則上不得轉讓。若因特殊事由欲轉讓時，須由本人詳述理由向公司行政部提出書面申請，經公司審核同意後始得辦理。
 - (2) 冷靜期限限制：經銷商轉讓經銷權後，原經銷商（含讓與人）自轉讓生效日起 6 個月內，不得再申請重新加入成為經銷商。

06. 重新加入之權益重置：凡終止契約後申請重新加入之經銷商，視為新進人員。其原舊有之組織位置、積分（PV）、職級及未領取之獎金權益均予以歸零取消，不得要求恢復。

五、違規處分與特定違約處理

第一條 違規行為定義 經銷商若有下列行為者，視為嚴重違反公司規章，公司得立即終止該經銷商契約：

1. 欺罔推廣：以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品（如：未經授權之網路行銷）或服務及介紹他人參加傳銷組織。包括但不限於：擅自宣稱保證獲利、誇大獎金制度、隱匿經營風險、或未經公司核准製作不實文宣。特別是針對私下承諾獲利或誤導性之投資話術，均屬經銷商個人違法行為。
2. 違法吸金：假借公司之名義或組織向他人募集資金。
3. 妨害風俗：違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
4. 不當銷售：以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
5. 違反法令：違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
6. 詆毀商譽：以顯非事實或不當之言論、行為...等，詆毀、破壞公司之名譽或公司商品。
7. 惡意搶線：以特殊利益條件或不當之行為，直接或間接誘導他人離開原推薦組織，轉加入其他經銷商組織。
8. 競業衝突：同時經營其他傳直銷公司，與公司發生利益衝突。

第二條 特定違約懲處辦法 針對前條所列之違規行為，公司將依下列對應標準執行懲處：

- (1) 針對「欺罔推廣」：違反第一條第 1 款者，得終止其經銷商契約；情節嚴重者依法追究其法律責任，且不得重新再申請加入。
- (2) 針對「違法吸金」：違反第一條第 2 款者，得終止其經銷商契約，並將其姓名、違反事實公諸大眾；情節嚴重者依法追究其法律責任，且不得重新再申請加入。

- (3) 針對「妨害風俗」：違反第一條第 3 款者，得終止其經銷商契約；情節嚴重者依法追究其法律責任，且不得重新再申請加入。
- (4) 針對「不當銷售」：違反第一條第 4 款者，得終止其經銷商契約；另依消費者所提出申訴之損失事實，當事人應負賠償責任，且不得重新再申請加入。
- (5) 針對「違反法令」：違反第一條第 5 款者，得終止其經銷商契約；情節嚴重者依法追究其法律責任，並得依相關法令規定，對外公告其違反事實，且不得重新再申請加入。
- (6) 針對「詆毀商譽」：違反第一條第 6 款者，經查證屬實，將凍結其相關營業收入獎金，並得終止其經銷商資格；情節重大者，公司有權依法追究其法律責任並請求損害賠償。
- (7) 針對「搶線與競業」：違反第一條第 7 款（搶線）或第 8 款（競業）者，經查證屬實，將凍結其相關營業收入獎金，並得終止其經銷商資格。
- (8) 再入會禁止條款：經銷商因前述事由，經公司終止（或解除）其經銷商契約後，公司得拒絕其再次申請成為公司之經銷商。
- (9) 違約退貨時效：經銷商因前述事由遭終止契約，欲辦理退貨時，須自契約終止日起 30 日內辦理，逾期不予受理。公司將依經銷商退出辦法之相關規定（含價值減損計算）辦理退款。

六、其他重要規定

01. 資料異動責任：如有地址變更或其他異動情形者，務必填送「經銷商資料異動申請書」以維個人權益，若因個人疏忽致無法寄送相關訊息，以造成損失，應自行負責。
02. 貨款結清原則：經銷商向公司訂貨均以經銷商價計算貨款，並俟所有貨款結清後，方得享有各相關權益。
03. 價格與積分調整權：公司有權視市場變化，適時調整經銷商價格

及產品積分值，並將於調整前以公告方式通知經銷商。

04. 溢領追索權： 公司若有任何溢發獎金、分紅等情事，自發放日起，一年內保留追索取回之權利。

七、通則

01. 規章修訂與公告： 在不違「多層次傳銷管理法」的規定與原則及精神下，若因市場變化、法令修改，或因應業務發展之需要，公司保有修正營運規章、制度規章、營業守則等各項條款與辦法之權利。若有任何修改或增訂，均將在公司正式公告，修正內容不得溯及既往已完成之合法結算，一經公告立即生效。
02. 組織查詢服務： 經銷商可向公司申請其組織表，公司得酌收工本費。經銷商亦可利用網路查詢組織。
03. 違規裁量權： 任何經銷商違反規定，公司得視情節輕重及經銷商態度、行為動機與其他相關因素，決定對違規的經銷商行使經銷權之制裁。
04. 輔銷品訂購： 公司所發行之各項刊物及輔銷用品，經銷商可依經銷價另行訂購。
05. 法律適用： 本營運規章所有約定未規定事項，適用中華民國相關法律之規定。

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)

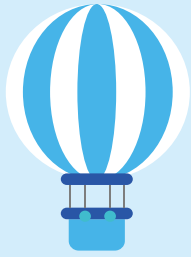
本法自公布日施行。

更新時間：2026.03.10



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



互助互信互利 共創傳銷榮景



專業 知能

教育訓練

每年不定期在全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業更加認識傳銷產業，並瞭解自己的權益。

研討會

為傳保會年度大型活動，針對傳銷法令議題邀請學者專家進行研討與建議。

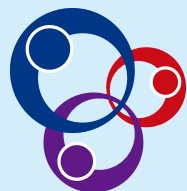
法令 遵循

法律諮詢

由優秀律師提供諮詢、協助解答多層次傳銷相關的法律問題，歡迎來電預約。

檢舉獎金

為杜絕違法傳銷行為，如發現有公司未向公平會報備就進行傳銷行為，或以吸金等方式進行變質傳銷，歡迎檢具證據資料向公平會或檢調單位檢舉，傳保會並提供檢舉獎金。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：104509台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
服務電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096
服務信箱：foundation@mlmpf.org.tw

傳保會



LINE@



facebook



YouTube



十大任務

傳保會任務為協助解決傳銷民事爭議，並增進傳銷法令知識。

- 一、調處多層次傳銷事業(以下簡稱傳銷事業)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，而對於傳銷商所應給付之金額及損害賠償
- 四、管理及運用保護基金、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。
- 八、輔導及評鑑傳銷事業與傳銷商間紛爭處理機制。
- 九、獎勵檢舉違反多層次傳銷管理法第六條及第十八條之行為。
- 十、辦理其他有利傳銷商權益保障及多層次傳銷業發展之相關事項。



爭議調處

第三方調處機制，共創和諧雙贏

- 一、傳銷事業及其傳銷商之間的傳銷民事爭議，可以請傳保會調處委員會協助雙方溝通協調。
- 二、申請要件
 - (一) 調處案件須為雙方因為多層次傳銷所產生的民事爭議，如：退貨、獎金發放、停止傳銷權等。
 - (二) 調處案件須未曾向傳保會申請過調處。

調處程序

調處申請 → 審查 → 調處 → 程序終結

輔導評鑑

輔導及評鑑傳銷事業的紛爭處理機制

傳銷市場蓬勃發展的同時，產業內對於紛爭解決的需求亦應運而生，如果傳銷事業具備健全的紛爭處理機制，除可解決與傳銷商的爭議案件，也可避免爭議擴大、維持互信。

- 一、輔導：傳保會協助傳銷事業內部建立或完善其紛爭處理機制，以達到有效減少紛爭及爭議訴訟案件的可能性。
- 二、評鑑：配合輔導，再透過評鑑檢視傳銷事業紛爭處理機制的實行成效，強化傳銷商對產業信心的同時亦提升產業自律的形象。

