

# TPUN

# 事業獎勵制度

讓每個孩子都能享受最好的教育  
Top Learning for Everyone



服務商經營手冊

幫助每個孩子學得更好；為每個分享者帶來收益

為愛發光教育科技有限公司

2024年9月修訂版

# 目錄

1 服務商歡迎信

## 第一部分 業務制度

2 第一章 通則

2 第一節 公司的服務組織方式

2 第二節 名詞釋義

4 第三節 服務商的職級名稱及職級規劃

6 第四節 組織關係與歸屬

7 第二章 佣金及獎勵計畫

7 第一節 佣金及獎勵一覽表

7 第二節 直接推薦獎

8 第三節 直接服務獎

8 第四節 組織發展獎

9 第五節 組織服務獎

10 第六節 升級獎勵

11 第七節 培育獎

11 第八節 核心培育獎

11 第九節 10 個月快速升級獎

12 第十節 陪伴共學獎

## 第二部分 管理制度

13 第一章 服務商招募管理辦法

13 第一條 招募授權

13 第二條 招募對象/條件

13 第二章 服務商的獎勵發放辦法

13 第一條 獎勵的定義

13 第二條 獎勵發放日

13 第三條 獎勵發放規則

14 第四條 獎勵異議處理辦法

14 第三章 服務商解除契約管理辦法

14 第一條 背景

14 第二條 解約類型

14 第三條 服務商單方申請解除契約

14 第四條 公司單方面解除服務商協議書

14 第五條 解除契約的後果

15 第六條 解除契約的服務商直接服務的用戶的安置

15 第七條 解除契約的服務商其直接服務的服務商的安置

15 第八條 其他關於解除服務商協議書的規定

15 第九條 違約事由和處理方式

16 第四章 退換貨的相關規定

18 第五章 商標、標章、著作物與網路推廣管理

18 第一條 商標、服務標章、商名之限制

18 第二條 廣告之限制，網際網路推廣和資料之銷售

附錄：多層次傳銷管理法&多層次傳銷管理法施行細則



## 歡迎您加入為愛發光TPLN未來教育

隨著iEnglish研發的不斷推進，AI智能英語學習的整體解決方案已經越來越清晰。TPLN希望通過科技的力量重塑英語學習這件事，讓英語學習變的簡單，讓英語學習的成本大幅度降低，從而徹底攻克這個難題。從研發iEnglish的第一天開始就是為了這個目標，礙於實現這個目標的不易，需要多個不同學習方式(功能模組)的配合，以及非常龐大的資源作為支撐，更需要考慮不同人的不同需求，或是即使同一個人在不同階段也會有極大的差異，所以每一個功能模組的開發都費盡心思，我們的研發始終不斷向前，為了要真正改變英語學習和教育而不停更新，很高興看到很多家庭因為選擇iEnglish而真正找到解決方案。

很多人都知道，我們談的未來教育是想讓每個孩子都能真正享受到最好的教育。那什麼是最好的英語教育呢？對孩子來說，符合這個孩子的學習興趣、學習進度、難度係數，即時提供當下最適合他的學習方式和內容，這樣的英語學習和教育對這個孩子來說就是最好的，我們希望孩子能夠學習時間彈性化、學習內容自主化，最大程度上的讓孩子在自主選擇的同時，又能保證學習的高效性。

TPLN的使命是讓每個人都能享受最好的教育，為自己而學、為解決社會問題而學，這是一個看似又大又難的任務，因為現實中最好的教育只能是極少數人才能享有。但由於我們特殊的教育經歷，我們就想實現這個在別人看來根本就是天方夜譚的目標，所以我們埋頭做了非常多他人不理解的基礎研發，正是因為十年看似沒有回報，看似不可能的基礎研發，反而讓我們觸摸到了教育的底層，讓我們看到了未來教育應該怎做，讓我們從零開始重新設計教育，因為只有重新設計才會做到為每個孩子量身定制，因為每個孩子都是一個獨一無二的存在，只有量身定制對孩子來說才是最好的教育。今天科技的發展讓我們有機會把成本極高的量身定制化教育，變得比現在所謂最好的教育成本低至少十倍以上，從而讓每個人能享受最好的教育理想實現。

我們願投入畢生的精力來完成這樣的一個教育變革，也希望能聯合所有爸爸媽媽來一起完成，雖然很多父母對教育的認知不同，但每一個平凡的爸媽都關心自己孩子的教育，都希望自己的孩子能享受到最好的教育。我們一直在努力，未來將推出更多學科產品，為了實現未來教育的夢想，為了讓每個人能享受最好的教育，我們永遠在路上。很高興您選擇加入我們，一起成為AI時代未來教育變革的推動者。

為愛發光TPLN未來教育  
2024年9月

# 業務制度

## 第一章 通則

### 第一節 公司的服務組織方式

公司採用矩陣式組織架構，每個服務商都擁有一個寬 7 深 5 的服務商數量矩陣，這個矩陣裏的用戶數量沒有限制。

您加入公司的服務商團隊之後，可以發展的服務商數量如下表所示：

代數	服務商數量 (人)
0 (本人)	1
1	7
2	49
3	343
4	2401
5	16807
合計	19608 (含本人)

### 第二節 名詞釋義

#### 第一條 角色名詞釋義

(一) 用戶：公司產品的使用者，購買公司產品並啟動相應的產品帳號後產生。每位用戶都有一位唯一對應的服務商提供服務，對公司產品擁有使用權及接受服務的權利。

(二) 會員：用戶或用戶親屬註冊我公司帳號並綁定用戶的產品帳號，且用戶的產品通過退貨期後成為公司會員。對公司產品享有推薦權，推薦成功後可獲得續費券作為獎勵。每個用戶產品帳號僅可對應一個會員帳號。

(三) 服務商：會員達到升級標準並與公司簽訂服務商協議後，可成為公司的服務商，可以通過推銷公司的產品、發展自己的服務團隊來獲得收益。(服務商係指多層次傳銷管理法第 5 條所稱之「傳銷商」。)

#### 第二條 其他名詞釋義

(一) 經營矩陣：指服務商名下五代以內所有服務商組成的，由該服務商管理的服務團隊。

(二) 直接服務用戶數：服務商直接服務的會員名下的用戶總數，包括上級安排的用戶和該會員自己推薦的用戶。

(三) 間接服務用戶數：指在服務商的寬七深五的經營矩陣中的所有用戶數量(不包括直接服務的用戶)。

(四) 團隊總用戶數：服務商直接服務的用戶數與間接服務的用戶數的總和。

(五) 直接服務會員數（含服務商）：服務商直接提供服務的會員數，包括服務商直接推薦的會員以及這些會員為服務商轉介紹的會員。

(六) 團隊服務商數：指在您的寬七深五的經營矩陣中所有具有經營資格的服務商的人數（包括直接和間接管理）。

(七) 活躍用戶：

用戶使用英語 Pad，在滿足特定的年齡段要求下，同時達到相應的學習天數和學習分鐘數的要求。其中 0 至 4 歲和 5 至 6 歲的用戶，其數據包括磨耳朵板塊的學習數據；7 歲及以上的用戶，則不包括磨耳朵板塊的學習數據。具體要求如下表所示：

年齡段	月天數要求(天)	月分鐘數要求（分鐘）
0-4 歲	15	650
5-6 歲	15	500
7-9 歲	15	500
10-12 歲	15	500
13-14 歲	10	350
15 歲	10	350
16-18 歲	10	350
18 歲以上	10	300

(八) 帳號啟動時間不足一個自然月（即 30 天，一個自然月的天數）的活躍用戶定義：

1. 首次啟動的當天至當月最後一天的期間需大於等於 10 天。如果不足 10 天，則從下個月的第一天開始計算是否符合活躍狀態。

2. 根據用戶所在年齡段的天數和分鐘數要求，按比例計算其是否符合活躍用戶的標準。

例如：現有 10 歲的用戶 A，則

(1) 如果用戶 A 在 5 月 22 日首次啟動產品，則從 6 月開始計算其活躍狀態。

(2) 如果用戶 A 在 5 月 20 日首次啟動產品，則判斷該用戶為活躍用戶需滿足以下條件：

a) 有效閱讀天數需大於或等於  $12 \times 15 \div 30 = 6$  天（用戶 A 在 5 月需滿足的活躍天數，向下取整數）。

b) 且需滿足有效閱讀分鐘數大於或等於 500 (10 歲用戶在一個自然月內需滿足的活躍分鐘數)  $\div 30$  (一個自然月的天數)  $\times 12$  (用戶 A 在 5 月的活躍天數) = 200 分鐘。

(九) 用戶活躍度: 活躍用戶數/總用戶數\*100%

(十) 產品 BV 值: Bonus Volumes 即佣金值, 是計算服務商佣金的唯一依據。公司每一款產品都有相對應的 BV 值, 公司有權根據市場情況調整每一款產品的 BV 值。

1. 會員首購 iEnglish 產品 BV 值為該商品零售價扣除硬體成本新臺幣 4,400 元後 1:1 計算, 成功直接推薦後硬體成本新臺幣 4,400 元返還提供硬體之服務商。

2. 會員續訂 iEnglish 產品無需硬體, BV 值與零售價 1:1 計算。

### 第三節 服務商的職級名稱及職級規劃

#### 第一條 職級名稱

職銜設置	英文名稱	職級設置	簡稱
啟航教練	Embark Coach	啟航教練-1	EC1
		啟航教練-2	EC2
		啟航教練-3	EC3
		啟航教練-4	EC4
		啟航教練-5	EC5
引導教練	Guide Coach	引導教練-1	GC1
		引導教練-2	GC2
		引導教練-3	GC3
		引導教練-4	GC4
		引導教練-5	GC5
啟迪教練	Inspiration Coach	啟迪教練-1	IC1
		啟迪教練-2	IC2
		啟迪教練-3	IC3
		啟迪教練-4	IC4
		啟迪教練-5	IC5
導航教練	Navigation Coach	導航教練-1	NC1
		導航教練-2	NC2
		導航教練-3	NC3
		導航教練-4	NC4
		導航教練-5	NC5
領袖教練	Leadership Coach	領袖教練-1	LC1
		領袖教練-2	LC2
		領袖教練-3	LC3
		領袖教練-4	LC4
		領袖教練-5	LC5

## 第二條 升級：

服務商達到公司指定的業務指標和工作要求後，可以向公司提交升級申請，經公司審核通過後生效。職級從低到高逐級升級，詳細的升級規則請參見各職級的升級規定。

## 第三條 升級規則：

級別簡稱	級別名稱	直接推薦 會員數 (最低要求)	親自服務 用戶數	親自服 務啟航 教練數	親自服 務引導 教練數	親自服 務啟迪 教練數	親自服 務導航 教練數	親自服 務領袖 教練數
EC1	啟航教練 1	0	0					
EC2	啟航教練 2	3	2					
EC3	啟航教練 3	7	3	1				
EC4	啟航教練 4	12	4	2				
EC5	啟航教練 5	20	5	4				
GC1	引導教練 1	25	6	7				
GC2	引導教練 2	30	7	6	1			
GC3	引導教練 3	35	8	5	2			
GC4	引導教練 4	38	10	4	3			
GC5	引導教練 5	40	12	2	5			
IC1	啟迪教練 1	45	14		7			
IC2	啟迪教練 2	48	14		6	1		
IC3	啟迪教練 3	51	14		5	2		
IC4	啟迪教練 4	54	14		4	3		
IC5	啟迪教練 5	57	14		2	5		
NC1	導航教練 1	62	14			7		
NC2	導航教練 2	65	14			6	1	
NC3	導航教練 3	68	14			5	2	
NC4	導航教練 4	71	14			4	3	
NC5	導航教練 5	74	14			2	5	

LC1	領袖教練 1	79	14				7	
LC2	領袖教練 2	82	14				6	1
LC3	領袖教練 3	85	14				4	3
LC4	領袖教練 4	88	14				2	5
LC5	領袖教練 5	100	14					7

備註：

1. 想要升級為 EC1 級別，必須在升級月的前一個月，本人名下的用戶帳號保持活躍狀態，並且需進貨三臺硬體。
2. 所有服務商在升級時，必須確保本人名下的用戶帳號處於活躍狀態。

#### 第四節 組織關係與歸屬

##### 第一條 推薦關係

(一) 服務商或會員（推薦人）推薦新的會員（被推薦人），建立推薦關係。例如，A 推薦 B，B 推薦 C，那麼 A 與 B、B 與 C 之間為直接推薦關係，A 與 C 之間為間接推薦關係。

(二) 如果推薦人是會員，則被推薦人暫時由推薦人的上級服務商進行服務或管理（詳見業務制度第一章第四節第三條直接服務關係轉移條款）。

##### 第二條 服務關係

(一) 在本公司服務體系中，只有服務商具有提供服務的能力，需為其名下的所有用戶、會員、服務商提供服務。

(二) 服務商也需為其經營矩陣內的所有用戶、會員、服務商提供服務。

(三) 由服務商本人直接提供的服務形成直接服務關係，通過其組織內其他服務商實現的服務形成間接服務關係。

例如：服務商 A 名下有會員 B 和服務商 C，服務商 C 名下有會員 D，則：

1. 服務商 A 與會員 B、服務商 C 形成直接服務關係，服務商 C 與會員 D 形成直接服務關係。
2. 服務商 A 與會員 D 形成間接服務關係。

##### 第三條 直接服務關係轉移

(一) 會員（推薦人）推薦新會員（被推薦人）加入體系時，被推薦人的直接服務關係由推薦人的上級服務商承接，待推薦人成為服務商後，被推薦人的直接服務關係可以轉移至推薦人處。

(二) 可轉移直接服務關係的期限為被推薦人啟動產品帳號之日起 90 天內，若被推薦人在這 90 天後仍由推薦人的上級服務商服務，則服務關係將永久綁定。

例如：服務商 A 名下有會員 B，會員 B 於 2023 年 3 月 1 日推薦會員 C 購買並啟動我們公司的產品。由於此時會員 B 尚未成為服務商，因此會員 C 的直接服務關係由服務商 A 承接。到 2023 年 5 月 29 日，會員 C 已由服務商 A 服務滿 90 天。則：

1. 如果會員 B 在 2023 年 3 月 1 日至 2023 年 5 月 29 日期間未升級成為服務商，則會員 C 的直接服務關係將永久由服務商 A 承接。
2. 如果會員 B 在 2023 年 3 月 1 日至 2023 年 5 月 29 日期間升級成為服務商 B，則會員 B 從成為服務商 B 的下個自然月開始承接會員 C 的直接服務關係。例如：5 月 25 日會員 B 升級成為服務商 B，則從 6 月 1 日起，會員 C 的直接服務關係由服務商 B 承接。

## 第二章 價金及獎勵計畫

### 第一節 價金及獎勵一覽表

專案	核發頻率	獎勵形式	會員	EC	GC	IC	NC	LC
直接推薦獎	即時	BV/續費券	✓	✓	✓	✓	✓	✓
直接服務獎	月	BV		✓	✓	✓	✓	✓
組織發展獎	月	BV		✓	✓	✓	✓	✓
組織服務獎	月	BV		✓	✓	✓	✓	✓
升級獎勵	月	現金		✓	✓	✓	✓	✓
培育獎	月	現金			✓	✓		
核心培育獎	月	現金				✓		
10 個月快速升級獎	月	現金		✓	✓			
陪伴共學獎	即時	兌獎商城禮金	✓					

### 第二節 直接推薦獎

(一) 適用人員：所有會員及服務商。

(二) 核發頻率：即時發放。

(三) 核發條件：推薦新用戶成為會員，且新用戶超過退貨期並激活帳戶使用。

(四) 核發規則：

- 1、 會員：推薦新會員購買產品後，可獲得相應產品 BV 值 10% 的續費券獎勵，僅限用於本人名下產品帳號續費，可以累積使用。不可轉讓。
- 2、 服務商：可獲得自己推薦的新會員及自己直接服務的會員所推薦的新會員消費 BV 值的 8% 作為獎勵。如果本人直接服務的舊用戶續費或拓展學科產品，同樣享受直接推薦獎勵。

### 第三節 直接服務獎

(一) 適用人員：所有服務商。

(二) 核發頻率：每月。

(三) 核發條件：服務商直接服務的用戶達到公司規定的用戶活躍度標準。

(四) 核發規則：

1、若要領取直接服務獎勵，使用英語 Pad 的用戶必須滿足不同年齡段的最低活躍度標準，如表所示。其中 0 至 4 歲和 5 至 6 歲的用戶數據需包含磨耳朵板塊的學習數據；而 7 歲及以上的用戶數據則不包含磨耳朵板塊的學習數據：

年齡段	月天數要求	月分鐘數要求	最低活躍度要求
0-4 歲	15	650	35%
5-6 歲	15	500	35%
7-9 歲	15	500	35%
10-12 歲	15	500	35%
13-14 歲	10	350	30%
15 歲	10	350	30%
16-18 歲	10	350	30%
18 歲以上	10	300	20%

2、該獎勵平均分成 12 個月進行發放。

3、月度獎勵金額=會員實際消費 BV 值\*5%/12 月。

(五) 服務內容：服務商須在應用平臺上完成培訓模組學習，為用戶提供開機指導服務，用戶 21 天陪伴打卡等服務，使用戶保持活躍。

### 第四節 組織發展獎

(一) 適用人員：所有服務商。

(二) 核發頻率：每月。

(三) 核發條件：服務商經營矩陣內新進用戶，或舊用戶進行續費或拓展學科。

(四) 核發規則：

1、服務商的經營矩陣內若有新用戶加入，或有舊用戶（非該服務商直接服務的用戶）進行續費或拓展學科（非該服務商的直接推薦），該服務商均可領取一定的組織發展獎勵。

2、 計算方法：組織發展獎勵=新進用戶所處代數對應的比例 \* 新進用戶實際消費的 BV 值。

代數	比例
第 1 代	2.5%
第 2 代	2.5%
第 3 代	2.5%
第 4 代	2.5%
第 5 代	2.5%

## 第五節 組織服務獎

- (一) 適用人員：所有服務商。
- (二) 核發頻率：每月。
- (三) 核發條件：服務商間接服務的第一代用戶需達到公司規定的用戶活躍度標準。
- (四) 核發規則：

1、 若要領取組織服務獎勵，使用英語 Pad 的用戶必須滿足不同年齡段的最低活躍度標準，如表所示。其中 0 至 4 歲和 5 至 6 歲的用戶數據需包含磨耳朵板塊的學習數據；而 7 歲及以上的用戶數據則不包含磨耳朵板塊的學習數據：

年齡段	月天數要求	月分鐘數要求	最低活躍度要求
0-4 歲	15	650	35%
5-6 歲	15	500	35%
7-9 歲	15	500	35%
10-12 歲	15	500	35%
13-14 歲	10	350	30%
15 歲	10	350	30%
16-18 歲	10	350	30%
18 歲以上	10	300	20%

2、 該獎勵平均分成 12 個月進行發放。

3、 月度獎勵金額 = 滿足活躍條件的活躍用戶實際消費的 BV 值 \* 3% / 12 個月。

## 第六節 升級獎勵

- (一) 適用人員：級別在 EC2 (啟航教練 2) 及以上級別服務商。
- (二) 核發頻率：每月。
- (三) 核發條件：服務商需達成公司設定的升級條件，且本人名下用戶帳號在上個自然月為活躍帳戶，並申請升級通過公司審核。
- (四) 核發規則

- 1、服務商升級規則請參照業務制度第一章第三節第三條。
- 2、服務商升級成功後可領取對應級別的獎勵。每個級別僅可領取一次，具體如下表展示：

職銜	升級一次性獎金(NT\$)
EC2	2200
EC3	4400
EC4	5300
EC5	6600
GC1	8800
GC2	13200
GC3	17600
GC4	21900
GC5	26300
IC1	43900
IC2	52700
IC3	61500
IC4	70200
IC5	79000
NC1	109700
NC2	131700
NC3	153600
NC4	175600
NC5	219500
LC1	439000
LC2	878000
LC3	1316900
LC4	2194900
LC5	4389800

## 第七節 培育獎

- (一) 適用人員：服務商職級在 GC1 (引導教練 1) - IC5 (啟迪教練 5)。
- (二) 核發頻率：每月。
- (三) 核發條件：培育本人直接服務的新人達成 EC5 (啟航教練 5) - IC5 (啟迪教練 5) 可獲得被培養人 100% 升級獎金。若被培養人自加入之日起 60 天內升級至 EC5 (啟航教練 5)，則培養人可額外獲得 800 新台幣獎勵。
- (四) 核發規則：本人職級  $\geq$  被培養人職級

## 第八節 核心培育獎

- (一) 適用人員：服務商職級達成 IC1 (啟迪教練 1) - IC5 (啟迪教練 5)。
- (二) 核發頻率：每月。
- (三) 核發條件：
  - 1、幫助本人直接服務的服務商培育本人間接服務的服務商達成 EC5 (啟航教練 5) - GC5 (引導教練 5)；
  - 2、在間接服務的服務商達成 EC5 (啟航教練 5) - GC5 (引導教練 5) 當月，本人需要有 1 名在前 3 個月內（含當月）親推的新 GC1 (引導教練 1)；
  - 3、本人近三個月親自服務的會員名下的學生帳號平均活躍度不低於 80%。
- (四) 核發規則：本人級別  $>$  直接服務的服務商的級別，可獲得該直接服務服務商培育獎的 50%。

### 核心培育獎舉例：

服務商 A 直接服務服務商 B，服務商 B 直接服務服務商 C，服務商 C 由 EC5 升級為 GC1。分為以下幾種情況：

情況一：服務商 B 的級別低於服務商 C，則服務商 B 無法獲得培育獎，服務商 A 無法獲得核心培育獎。

情況二：服務商 B 的級別高於服務商 C，服務商 A 的級別低於或等於服務商 B，則服務商 B 可獲得培育獎，服務商 A 不可獲得核心培育獎。

情況三：服務商 B 的級別高於服務商 C，服務商 A 的級別高於服務商 B，則服務商 B 可獲得培育獎，服務商 A 可獲得核心培育獎。

## 第九節 10 個月快速升級獎

- (一) 適用人員：服務商級別達成 EC2 (啟航教練 2) - GC5 (引導教練 5)。
- (二) 核發頻率：每月。
- (三) 核發條件：服務商在達成 EC1 (啟航教練 1) 的次月開始，連續第 1、2、3、4、6、7、8、9、10 個月快速升級。
- (四) 核發規則：

- 1、可額外獲得本人升級獎金的 50%作為快速升級獎勵。
- 2、快速升級期間需保證本人親自服務的用戶活躍度不低於 80%。
- 3、本獎勵需在每一個規定的月份至少升級 1 級，若某月未升級成功，不可接續，則無法繼續領取後續的額外獎勵。

#### 第十節 陪伴共學獎

- (一) 適用對象：會員。
- (二) 核發頻率：一次性。
- (三) 核發條件：成為公司會員，參與產品使用培訓，並成功通過考核，可獲得陪伴共學獎。
- (四) 核發規則：
  - 1、陪伴共學獎額度為本人首次實際消費 BV 值的 5%。
  - 2、陪伴共學獎以兌獎商城消費禮金的形式發放，可用於為本人名下綁定的學習帳號完成學習成長營後，兌換商城獎品時抵扣 BV 使用，不可提現。
  - 3、續費不享有陪伴共學獎，拓展學科消費時可再次領取相應 BV 值的 5%作為陪伴共學獎，使用規則同上。

#### 管理制度

## 第一章 服務商招募管理辦法

### 第一條 招募授權

- (一) 公司所有活躍服務商均有權招募下級服務商。
- (二) 招募人數不得超過本人經營矩陣的人數容量。
- (三) 服務商應在公司統一的招募政策、標準、流程內進行招募。

### 第二條 招募對象/條件

- (一) 名下綁定有公司用戶產品帳戶。
- (二) 被招募對象通過升級培訓考核。
- (三) 簽訂《會員升級服務商申請暨協議書》。
- (四) 預購 3 臺硬體。
- (五) 基本資格與條件

中華民國公民或擁有合法永久居留權的個人，或如果是設立於臺灣市場的營利事業組織，例如是一公司、合夥事業、有限公司或其他任何形式之營利事業組織。

外籍人士申請加入服務商體系，除需符合本公司服務商之加入資格外，尚須具備以下條件：

申請人必須持有合法有效的在台永久居留證件，包含就業金卡。

申請人有義務主動告知並提供相關證明文件，供公司查驗。

公司有權要求申請人提供護照、居留證、工作許可等相關文件的影本備查。

重要聲明： 申請人應確保其在台居留及工作之合法性，如因個人簽證或居留身份問題導致無法順利從事直銷業務，或因此造成公司任何損失，概由申請人自行負責，公司概不承擔任何責任。

## 第二章 服務商的獎勵發放辦法

### 第一條 獎勵的定義

公司按照《經營手冊》的規定所發放的直接獎勵和間接獎勵

### 第二條 獎勵發放日

公司每月將獎勵金發放至服務商經營平臺的個人帳戶，服務商可自行申請提現。除非因不可抗力因素，每月 10 日為上月獎勵的發放日，若該日為法定節假日，則提前至前一工作日。

### 第三條 獎勵發放規則

- (一) 所有被計算獎勵的用戶需激活帳戶並使用。
- (二) 用戶有退貨不計算獎勵。
- (三) 服務商對公司有債務，公司將另行與服務商協商還款計劃，不得從其獎勵收入中直接扣除。
- (四) 獎勵規則由公司制定，公司保留調整的權力。
- (五) 服務商需依法自行承擔納稅義務。若公司代扣代交稅款，則從服務商獎勵中直接扣除。

（六）服務商若不幸去世，其應領未領的獎勵將按法律規定由其法定繼承人享有，但需扣除稅款及其生前所欠公司的全部債務。

（七）服務商應對於公司產品新功能應及時學習掌握，認可公司教育理念與產品設計初心，有義務傳遞產品的正確理念與使用方式給消費者，如服務商未傳遞正確信息或過度承諾等原因，造成消費者始終未啟動產品、或投訴糾紛、退貨等訂單爭議，當公司需要向用戶退還全部或部分產品費用時，不會支付該用戶帳戶所產生的相應獎勵（包括服務商本人的直接佣金及上述各級服務商的間接獎勵）。若獎勵已支付，公司將從次月及以後所得獎勵中抵扣，直至完全抵扣完畢。由此產生的相應稅費調整，由服務商本人承擔。發生第三次以上，除佣金被沒收，還會產生罰款、或終止服務商的服務商協議書。若服務商《服務商協議書》解除或終止後，公司有權按照同樣的原則進行追回。

#### 第四條 嘉獎異議處理辦法

- （一）填寫《獎勵復核申請表》，附上相關的獎勵清單，並由分部公司主管簽字。
- （二）《獎勵復核申請表》須與該月最後一個工作日交至公司獎勵核算部門。
- （三）由獎勵異議引發的收入調整將於下月計算獎勵時一併發放。

### 第三章 服務商解除契約管理辦法

#### 第一條 背景

為明確服務商解約流程和統一操作方式，特此制定本辦法。

#### 第二條 解約類型

解約即服務商與公司解除《服務商協議書》的行為。解除契約有兩種情形：一是服務商主動申請解除契約；二是公司依據《經營手冊》和《服務商協議書》的規定，單方面解除契約。

#### 第三條 服務商單方申請解除契約

服務商可以隨時以書面形式通知公司，終止與公司簽訂的《服務商協議書》。書面通知應包含服務商的簽名、姓名、地址及正確的服務商編號。《服務商協議書》將在公司收到您的通知當天正式終止。

公司相關部門應在收到通知後，在次月獎金結算日為其計算相應獎勵，並註銷該服務商的平臺帳號。

服務商可在每月的 1 日至 25 日通過平臺申請註銷身份。

公司批准申請後的當月，該服務商將被禁止發展新會員和進行進貨操作。但仍需對名下用戶及服務商提供服務，並按照相關規則領取服務獎勵。

次月 1 日至 7 日內，該服務商需為其直接服務的會員進行安置，逾期未完成安置的，將由上級服務商進行安置。該服務商直接管理的服務商也由上級進行安置。

在服務商申請註銷期間，若該服務商直接服務的會員進行升級，將由該服務商的上級處理安置事宜。

#### 第四條 公司單方面解除服務商協議書

若服務商在產品到期後未及時續費或存在違反公司規定、損害公司利益等行為，公司有權終止其服務商資格。公司將以書面形式正式通知相關服務商，並通過掛號信郵寄至服務商向公司所報的地址。服務商協議書將在服務商收到公司正式通知書的當天正式終止。終止後，服務商必須立即停止自稱為公司的服務商。被取消資格的服務商在終止資格後的 12 個月內，不能重新申請成為公司服務商。但 12 個月期滿後，服務

商可隨時提出重新加入的申請，並需向公司書面說明重新加入的理由。

## 第五條 解除契約的後果

無論基於何種原因終止協議，服務商將不再擁有對其團隊或未來可能獲得的任何紅利/佣金的權利或利益。該服務商：

- (一) 不得再自稱為公司的獨立服務商。
- (二) 失去銷售公司產品或服務的權利。
- (三) 必須拆除在公共場合展示的任何公司標誌。

(四) 停止使用所有印有公司標誌、商標或服務標記的銷售材料。主動終止會籍的服務商仍可領取終止協議前一個自然月的所有應得佣金及紅利。

至於被公司終止「服務商協議書」的服務商，除非公司正在調查他的行為操守（即導致終止協議的原因），並且公司可能已因該服務商的不當行為受到損害，需要扣留他的佣金及紅利外，這些服務商也可以領取終止協議前所有應得的佣金及紅利，包括他們在協議終止前最後一周內所賺取的佣金及紅利。如果調查結果表明該服務商確實有不當行為，公司有權從被扣留的佣金及紅利中扣除相應金額，以補償公司因此受到的損害。

## 第六條 解除契約的服務商直接服務的用戶的安置

在退出前，該服務商需要自行為名下會員進行安置，可以選擇將他們安置在其經營矩陣內任意一個有名額的活躍服務商名下；如果服務商因任何原因無法完成安置，那麼由該服務商的上級來負責安置，安置範圍限於上級服務商的經營矩陣內。需要進行安置時，安置者必須優先處理安置事務，否則系統的其他功能將無法使用。被安置的服務商無選擇權。

## 第七條 解除契約的服務商其直接服務的服務商的安置

當服務商的契約被終止時，該服務商直接服務的下級服務商將由其上級服務商負責重新安排，這一過程將限於上級服務商的服務網路範圍內進行。有需要安置的服務商時，安置者必須首先處理安置事宜，否則系統其他功能無法使用。被安置的服務商無選擇權。

## 第八條 其他關於解除服務商協議書的規定

服務商需每年為名下的學生帳號續費，若不續費，則視為自動與公司解除《服務商協議書》，並進入註銷服務商身份的流程。

## 第九條 違約事由和處理方式

- (一) 依據多層次傳銷管理法第十四條第二款規定：服務商違約事由及處理方式。
- (二) 服務商不得有下列行為：
  1. 服務商承購產品應依實際需要訂購，切勿囤積非一般人短期內所能銷售之數量。
  2. 未經公司同意，擅自印製、刊行、使用本公司之銷售輔助資料者；或提供或銷售本公司產品及銷售輔助資料，以供他人於零售場所，諸如商店、攤位、市場、網際網路，包括市集、網路賣場及其他類似場合，銷售或展示本公司產品及銷售輔助資料。
- (三) 依據多層次傳銷管理法第十五條：為貫徹本公司產品直銷之理念以及保障消費者對本公司產品及獎金計畫之充分了解，下列事項列為服務商違約事由，並訂定制止之處理方式；服務商不得有下列行為：
  1. 服務商不得以欺罔或引人錯誤之方式或以不當之直接訪問買賣影響消費者權益，推廣、銷售本公司商

品或對本公司的產品和獎金制度有誇大不實、錯誤或誤導之陳述。例如：您必須告知潛在的服務商他們可以自購產品成為自用客戶，之後可以轉為服務商，以及若他們要購買產品，他們可以選擇購買單一產品。

2. 您應該告知潛在的顧客和服務商有關您的身份、為何您會聯絡他們，以及您正在銷售什麼產品。服務商不得以欺騙、強迫、騷擾或非法方式推廣本公司的產品和獎金計畫。

3. 服務商不得以違背公共秩序或善良風俗之方式從事經銷活動或刻意遺漏本公司的產品和獎金計畫的相關資訊。

4. 不可以強迫任何服務商或潛在的服務商以負債的方式經營業務，包括但不限於強迫他們購買超過合理的使用量或銷售量或維持特定庫存量要求的產品或業務輔銷品及輔助服務。

5. 服務商與本公司並無雇用及隸屬關係。服務商可以以自身名義進行產品介紹、銷售及服務的宣傳活動，包括但不限於案例視頻分享、圖片展示及文字介紹，但應以合理和專業的方式進行，不得損害本公司聲譽或利益。服務商不得以本公司員工或合法代表人的身份代表本公司承擔任何債務、義務或責任，亦無權代表本公司發表言論或簽署合約。服務商亦不得參與、經營與本公司銷售模式相同或近似的其他公司。

6. 不可以任意修改公司任何產品的包裝、標籤、印刷品資料或任何產品的使用說明。不可以對於公司產品的使用指示擅自使用任何並非公司現行批准的印刷品所描述的文字。您作出的任何修改或說明可能導致您自己必須負擔法律責任。

7. 服務商無權控制本公司，也無權代表本公司簽定任何形式的合約；亦不得有刻意傷害本公司信譽之行為與言論及其他有損公司利益之行為：如假借公司之名義或從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之經銷活動。

8. 服務商未經本公司同意，不得擅自使用任何屬於本公司的智慧財產及銷售、推廣與本公司相同或近似的產品。

9. 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之經銷活動。

10. 不可以對本公司本身、產品或商業活動、競爭對手以任何方式作出誤導、不公正、不準確或誹謗的比較、聲稱、說明或言論。

11. 不可以假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。

(四) 發現任何服務商如存在違反公司規定、損害公司利益的行為，公司有權終止其服務商資格。處理結果可以是解除服務商契約，如對公司造成損失和不良影響，公司將保留追究法律責任的權利。

#### 第四章 退換貨的相關規定

(一) 依多層次傳銷管理法第二十條規定：服務商得自訂約日起算 30 日內，以書面通知本公司解除或終止契約。

(二) 本公司於契約解除或終止生效後 30 日內，接受服務商退貨之申請、受領服務商送回之商品，並返還服務商購買退貨商品所付價金及其他給付本公司之款項；退貨如由本公司收回時，須扣除收回該商品所需之運費。

(三) 當公司依照規定向服務商退回款項時，若退回的商品由於服務商的責任導致損毀或滅失，公司有權從退款中扣除相應的損失價值。同時，如果該服務商因購買這些商品而獲得了公司的獎金或報酬，公司亦可從退款中扣除已支付給服務商的這部分金額。

(四) 依多層次傳銷管理法第二十一條規定：服務商本條於第(一)項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出本公司，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。

(五) 本公司應於契約終止生效後 30 日內，接受服務商退貨之申請，並以服務商原購價格百分之九十買回服務商所持有之商品；得扣除因該項交易對該服務商給付之獎金或報酬。退回之商品如由公司收回者，並得扣除取回所需之運費。其收回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

(六) 公司對服務商所持有商品之退回，將依解除合約及終止合約規定辦理，並依如下所述計算價值減損，辦理退出退貨商品價值之減損。部份將根據提領日期的時間長短作相應抵扣，須扣除商品價值減損標準比例。

產品價值減損扣除標準如下：

1. 自可提領日算起 30 日(含)內者，不扣除商品價值減損，以原購價格 100% 買回。服務商得自行送回產品或由本公司收回產品，且商品需未開封。
2. 自可提領日算起 31 日(含)以上至 60 日(含)內者，扣除原購價格 10%，以原購價格 90% 買回。服務商得自行送回產品或由本公司收回產品，且商品需未開封。
3. 自可提領日起算 61 日(含)以上至 120 日(含)內者，扣除原購價格 30%，以原購價格 70% 買回。服務商得自行送回產品或由本公司收回產品，且商品需未開封。
4. 自可提領日起算 121 日(含)以上至 6 個月(含)內者，扣除原購價格 40%，以原購價格 60% 買回。服務商得自行送回產品或由本公司收回產品，且商品需未開封。

以上所指可提領日系指可供服務商自由提領貨物之首日，帳號未開通可以全額退回。按照多層次傳銷管理法第 24 條之規定，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。

(七) 服務商退貨產品發生下列情況時，若判定可歸責於服務商所造成之事由，該產品將不受理退貨：

1. 產品存放保管不當而造成產品品質變質者。
2. 經開封後之產品。
3. 產品外觀破損不堪。
4. 產品零配件內容不齊全；但套裝產品內容僅部分不齊全者，依比例退貨。
5. 產品標籤與批號皆撕毀導致無法辨識。

(八) 依多層次傳銷管理法第二十二條規定：服務商依本條規定行使解除權或終止權時，本公司不得向服務商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

(九) 服務商解除或終止契約辦理退貨後，本公司得就退還或買回價款中，扣除該服務商因原交易所領得之獎金或報酬及取回產品之運費。該服務商所屬上層各級服務商，曾因該項交易領取獎金或報酬，負返還本公司之義務，本公司得予向該所屬上層各級服務商扣繳或追回。

(十) 服務商因其他層級之服務商退貨而必須繳回因該項交易而取得之獎金及報酬時，應於本公司書面通知後七日內將應繳回之金額匯入本公司指定之帳戶。

(十一) 服務商辦理退貨時，曾因該項交易而升級之服務商，其資格及職級不因應該項退貨而恢復其原有資格及職級。

(十二) 服務商經解除、終止契約(生效一年後)，或經公司撤銷其服務商權利(生效一年後)，始可重新申請加入本公司，但其原有事業組織、原舊有資格、升等業績均將予以取消，且本公司保留上述服務商申請加入之審核權。

### (十三) 瑕疵擔保/保固範圍:

1. 硬體（平板電腦）主機保固期為一年；充電器保固期為一年；電池保固期為六個月。
2. 保固期內，若硬體（平板電腦）主機出現非人為損壞的性能故障，享有免費維修服務。
3. 保固期內，若充電器、電池出現非人為損壞的性能故障，可以申請免費更換。
4. 自購機之日起 7 天內，若硬體（平板電腦）主機出現非人為損壞的性能故障，可以申請免費更換。

### 超出保固範圍:

1. 由於用戶使用不當引起的損壞，包括被水浸泡，觸控面板損壞，玻璃面板損壞，充電口損壞，耳機口損壞，電池損壞，外殼損壞和人為導致電路板燒毀等；
2. 擬自拆卸或維修造成的損壞；
3. 超出保固期限。

### (十四) 運費特殊情況

#### 1. 承擔運費情況

如果因為服務商不能收貨，造成退貨，產生的運費成本，需要由服務商承擔。

#### 2. 運貨程序

公司透過快遞公司運送包裹。非常重要的是，所有服務商在公司 TPLN 系統下單時必須有一個正確的聯絡電話及送貨地址，以確保包裹可以寄達。

(A) 貨品不符：如發現貨品不符確實有錯誤，請發送郵件至市場部電子信箱，詳細註明服務商姓名、訂單號和訂單日期。如果沒有以上的資料，可能會延誤處理時間。

(B) 收貨驗收：收到包裹後拆封之前，請檢查外盒是否有損壞，例如包裹被壓壞、重新包裝或被開封，特別是貨品遺失，務必要讓送貨人員登記。

## 第五章 商標、標章、著作物與網路推廣管理

為了維護一個有效且公平競爭的市場，嚴格的管理規章是必要的。這些規章是為愛發光公司和服務商之間簽訂合約的一部分。少數不遵守廣告規章行事的服務商，將嚴重影響到其他服務商的權益。對任何不遵守本章所列的政策，程序，規則和管理辦法的服務商，公司將取消其服務商身份，將損失來自公司的任何未來收入。任何服務商若被發現故意違反這些規定，特別是影響到公司和政府建立的良好關係和信譽，公司將終止服務商的服務商協議書，且通知有關單位處分。除此之外，任何違反公司廣告政策，程序，規則和管理辦法的服務商，公司將會採取必要的法律行動。

### 第一條 商標、服務標章、商名之限制

(一) 服務商需知 iEnglish 商標及營業標章為商標持有人依法註冊、授權為愛發光教育科技有限公司使用

商標：依商標法之規定，為愛發光教育科技有限公司係商標之合法使用者，未經公司授權，將違反商標法，不得為之。

(二) 服務商不得使用、複製或散佈為愛發光公司之任何商名、標誌、商標或服務標章，但使用為愛發光

公司印發及提供之文宣、文件，或在為愛發光公司核可下不在此限。此項限制包括(但不限於)為愛發光公司及產品之中英文名稱(包括但不僅限於以各種形式表現之「iEnglish」、「TPLN」、「為愛發光公司」)、小 i 鳥圖或標誌，以及表示為愛發光公司產品或服務之其他標章或圖記。

### 第二條 廣告之限制，網際網路推廣和資料之銷售

服務商不可：

- (一) 創造、出版、銷售、使用或傳播任何文字、聲音檔或影像檔案、網頁、電話與訊息、網路布告欄留言、單筆或大宗電子郵件訊息(包括自動回覆訊息)、電視購物節目或其他出版、音檔、視覺刊物、電子媒體或任何可代表為愛發光公司、為愛發光之產品或服務、獎勵制度或事業機會之社交網站，而非依此特別授權之政策、網路使用指導原則、為愛發光社交媒體指導原則或由為愛發光製作或提供之管道。
- (二) 印刷或重製任何為愛發光所製作出版的資料。
- (三) 使用為愛發光的名稱或 iEnglish 商標、標誌或任何其他為愛發光產品之標誌名稱、服務於任何通知、展示、廣告或推廣中，包括但不僅限於報紙、雜誌、廣播、電視或網路、電子廣告、電話、網路或其他目錄中。
- (四) 在國家展覽會、商會、展銷會、跳蚤市場或其他類似的場合，包括使用展場攤位，未經為愛發光事先以書面允許便逕行廣告或推廣為愛發光的產品、服務或商業機會。
- (五) 由服務商所授課、規劃或執行之會議，與為愛發光公司或產品有關，並向參加者收取費用。但此項費用做為支付會議之必要且為公開透明之支出時，不在此限。
- (六) 服務商僅可在符合網路使用與為愛發光網站上刊登之指導原則來使用網站與電子郵件訊息、APP 應用程式，且為愛發光有權隨時進行修改或修訂。為愛發光將採取合理的措施來發表任何網站上的指導原則修訂通知，然而，為愛發光公司之服務商亦須負起定期重複瀏覽這些指導原則，同時告知下屬服務商並遵守變更的責任。
- (七) 服務商僅可使用為愛發光網站及 APP 應用程式推廣或銷售為愛發光產品。
- (八) 為愛發光有權要求任何與為愛發光公司或產品有關的網站下架，且終止任何與為愛發光公司或產品有關的電子郵件訊息。服務商若無法遵守此政策之任一條款，會導致佣金被沒收、罰款、或終止服務商的服務商協議書。

# 多層次傳銷管理法

## 第一章 總則

### 第 1 條

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

### 第 2 條

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

### 第 3 條

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

### 第 4 條

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

### 第 5 條

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定期起，視為前項之傳銷商。

## 第二章 多層次傳銷事業之報備

### 第 6 條

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第 7 條

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變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 8 條

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第 9 條

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

### 第三章 多層次傳銷行為之實施

第 10 條

多層次傳銷事業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 11 條

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第 12 條

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第 13 條

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第 14 條

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。

二、傳銷商違約事由及處理方式。

三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。

四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

#### 第 15 條

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。

二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。

三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

#### 第 16 條

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

#### 第 17 條

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

#### 第 18 條

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

#### 第 19 條

多層次傳銷事業不得為下列行為：

一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。

二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。

三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。

四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

### 第四章 解除契約及終止契約

#### 第 20 條

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

## 第 21 條

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其收回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業收回退貨者，並得扣除收回該商品所需運費。

## 第 22 條

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

## 第 23 條

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

## 第 24 條

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

# 第五章 業務檢查及裁處程序

## 第 25 條

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

## 第 26 條

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

## 第 27 條

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

## 第 28 條

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

# 第六章 罰則

## 第 29 條

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

## 第 30 條

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

### 第 31 條

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

### 第 32 條

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

### 第 33 條

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

### 第 34 條

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

### 第 35 條

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

## 第七章 附則

### 第 36 條

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

### 第 37 條

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

### 第 38 條

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

### 第 39 條

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

### 第 40 條

本法施行細則，由主管機關定之。

### 第 41 條

本法自公布日施行。

## 多層次傳銷管理法施行細則

### 第 1 條

本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

### 第 2 條

本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。

本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所在地。

### 第 3 條

本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

### 第 4 條

本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。

本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

### 第 5 條

本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

### 第 6 條

本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。

本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

### 第 7 條

本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

### 第 8 條

本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

## 第 9 條

本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

一、事業整體及各層次之組織系統。

二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。

三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。

四、與傳銷商訂定之書面參加契約。

五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。

六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。

七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。

前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

## 第 10 條

多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

## 第 11 條

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。

前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

## 第 12 條

多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

## 第 13 條

主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。

## 第 14 條

主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。

二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。

三、應到之日、時、處所。

四、無正當理由不到場之處罰規定。

通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

## 第 15 條

前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。

## 第 16 條

第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。

## 第 17 條

主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。

二、擬調查之事項。

三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。

四、應提出之期限。

五、無正當理由拒不提出之處罰規定。

## 第 18 條

主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。

## 第 19 條

依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：

一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。

二、違法行為對交易秩序之危害程度。

三、違法行為危害交易秩序之持續期間。

四、因違法行為所得利益。

五、違法者之規模及經營情況。

六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。

七、違法後悛悔實據及配合調查等態度。

## 第 20 條

本細則自發布日施行。