

# 蒙納維™ 獎金計畫



蒙納維台灣 獎金計畫自2013年1月5日起生效

獨立直銷商是蒙納維最重要的資產，因而我們用格外豐厚的「獎金計畫」來獎勵他們。

在蒙納維<sup>†</sup>，您獲取收入\*的途徑有10項：

# 10

- 01 零售收入獎金
- 02 優惠顧客獎金
- 03 量購訂單獎金
- 04 首推獎金
- 05 明星達成獎金
- 06 團隊獎金
- 07 對等獎金
- 08 領袖分紅
- 09 聘級晉升獎金
- 10 多重商務中心

任何談到“個人推薦”是簡單的介紹建立下線的方式。例如：個人推薦其他參與者加入此計畫。此用語並非嘗試去暗示任何簡易招募或推薦與獎金計畫收入的關係。



\* 如要瞭解最新版本的蒙納維「獎金計畫」，請參閱[www.monavie.com](http://www.monavie.com)。

† 如要瞭解自動送貨行事曆，請參閱網路辦公室的文件庫。

# 透過零售收入幫您的事業建立一個堅固的根基

## 01

### 零售收入獎金

將蒙納維的產品直接銷售給您的顧客，這是建構蒙納維事業堅固基礎的首要基石。您能夠以直銷商會員價購買蒙納維的產品，然後按自己選定的零售價格進行銷售，便可透過此面對面的交易方式賺取「零售收入」。

## 02

### 優惠顧客獎金

除了零售外，您還可以推薦優惠顧客<sup>†</sup>加入，然後在他們每次的購買中獲得「優惠顧客獎金」。優惠顧客獎金是由優惠顧客個人積分值(PCPV)<sup>‡§</sup>的50%來計算的。例如，您的優惠顧客購買了50PCPV的果汁，您便可以獲得25個獎金計算單位(GBU)<sup>§§</sup>的優惠顧客獎金；同時您和您的上線也將獲得50PCPV的業績計算。換句話說，由您的優惠顧客購買產品所產生的業績量(PV)，將可以累計成為您達成活躍資格的要求。超過200個人積分值(200PV)的業績量將轉入您的小邊計算。您不必一定要為「活躍<sup>\*</sup>」或「合格<sup>\*\*</sup>」的直銷商，就可以透過零售或優惠顧客的購買產品來賺取收入。



### 註釋及專門用語

- † **優惠顧客(Preferred Customer)**：指您已在蒙納維資料庫中登錄的顧客並且可以不經您的介入下單訂貨。優惠顧客得以會員價購買產品並可加入自動送貨計畫。
- ‡ **積分值(Volume)**：指產品的點數；個人積分值(PV)則是指您銷售給經常性顧客和優惠顧客的個人銷售量；團隊積分值(GV)則是指您的組織下線銷售給他們的經常性顧客和優惠顧客的產品總銷量。組織業績量是指您的下線所購買產品銷售給經常性顧客且包含他們的優惠顧客所購買產品的總銷量。在您安置下線產生的積分值則是團隊積分值(GV)。您的個人積分值(PV)以及優惠顧客積分值(PCPV)並不包含在您的個人組織業績量
- § **優惠顧客個人積分值(Preferred Customer Personal Volume ;PCPV)**：是指優惠顧客所購買的產品點數總值，其積分值是直銷商購買產品點數總值的一半。
- \* **活躍(Active)**：每四週至少要有100 個人積分值(PV) 例如1)個人購買100 PV或200 PV 或2)您的優惠顧客們購買100 PCPV或200 PCPV。活躍100 (100-active)是指您購買最少100 PV或您的優惠顧客們購買最少100 PCPV。活躍200 (200-active)是指您購買最少200 PV或您的優惠顧客們購買最少200 PCPV。
- \*\* **合格(Qualified)**：在您的下線組織中，您的左右線都必須擁有一位活躍的直接推薦下線。
- §§ **獎金計算單位 (Global Bonus Units ;GBU)**：GBU用於計算付給直銷商的獎金。1 GBU = 1 美元。在計算好GBU之後，將在獎金實際支付給直銷商當天，按照已預定的兌換率將美元轉換為當地貨幣。

在蒙納維成功的秘訣很簡單。自己成為明星級後，並幫助您團隊的夥伴也成為明星級。

### 03

#### 量購訂單獎金(BOB)

您親自推薦加入的人員每訂購一筆合格的量購訂單時，您便會獲得一份量購訂單獎金。如果您是活躍200，您將領取最多達50GBU的獎金；如果您是活躍100，您將領取最多達20GBU的獎金。正式的價格表中會說明何項的量購包裝符合量購訂單獎金的要求。

### 04

#### 首推獎金 (FOB)\*

當您親自推薦的直銷商購買第一筆蒙納維訂單時，如果您是活躍200，便可以領取個人積分值(PV) 的20%，此為僅限領取一次的「首推獎金」(FOB，最多可領取40GBU)；若您是活躍100 (100-199 PV)，則可領取以個人積分值之10%計算的FOB (最多可領取20GBU)。如要領取此項獎金，您必須在親自推薦直銷商第一筆訂購時為活躍直銷商。

### 05

#### 明星達成獎金

幫助您自己達到明星級，是您蒙納維事業成功的第二基石。當您達到明星聘級，並且您是活躍100，您將會從您及您個人推薦下線業績中賺取一個20 GBU。如果您是活躍200，您將會獲得一個明星達成獎金40 GBU。



\*當台灣的首推獎金支付超過總個人積分值的2個百分比，蒙納維將可選擇以預定的台灣總個人積分值的兩個百分比來計算此獎金

## 06

### 團隊獎金

團隊獎金是蒙納維獎金計畫的另一個基石。作為一個新的直銷商，您可能把重點放在發展自己的零售及優惠顧客上，但同時您也可以協助下線去賺取業績。

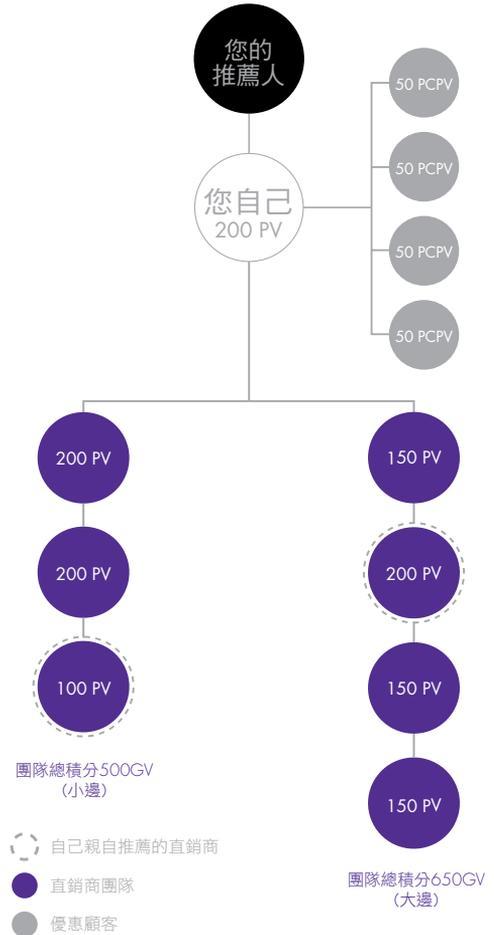
蒙納維獎金計畫中的「團隊獎金」是根據您的組織團隊來計算的，且每個人都有自己的左邊及右邊的組織。您將可以根據您組織內成功建構的業績銷售量(GV)來領取獎金收入。您的上線(或是您組織團隊中的任何人)都可以推薦其他人到您的組織裏。當您的組織團隊業績開始成長時，您便有資格領取團隊獎金，該獎金將以您組織團隊中業績量(GV)較小的那一邊(統稱小邊，反之稱大邊)為計算基準。

計算團隊獎金：如要領取團隊獎金，您自己必須是活躍並且合格的直銷商，且同時在您的左、右兩邊都必須至少有一位您親自推薦的活躍直銷商；此外，在獎金週內，您必須擁有左、右兩邊的團隊積分至少各500GV。

一旦您的小邊達到500GV，團隊獎金就會發放，並且也對達到相同業績量的大邊發出團隊獎金。所有未被支付的團隊積分將保留到下一週，只要您保持活躍狀態，將繼續有機會領取團隊獎金。被保留到本週的所有未被支付團隊積分，在本週該邊所產生團隊積分量與您獎金領取聘級限制的範圍內，將被用來計算您的團隊獎金。(此保留積分規則在您小邊擁有超過25,000保留積分時適用)

在任一週內，如果您是活躍200，則超出的積分將計入您小邊的業績量中。團隊獎金領取的上限為每週、每個商務中心不超過10,000 GBU。雖然您只要是活躍100便可以領取團隊獎金，但是您還可以在保持活躍200狀態的同時，透過「首推獎金」(FOB)、「量購訂單獎金」和「明星達成獎金」來增加自己的收入。團隊獎金至少是50 GBU，相當於您的左右邊必須各有最少500團隊積分值GV。只要您保持活躍100，您可以在領到下一個團隊獎金前繼續累積團隊積分值。

\*請參閱第10-12頁聘級資格中有關團隊獎金的限制



在上面的圖例中，您從4位不同的優惠顧客交易中各獲得50PV，所以您是活躍200直銷商；因此您可以賺取100GBU的優惠顧客獎金(@25GBU \* 4位)；此外，也由於在您左、右兩邊組織中都各有一位您親自推薦的活躍直銷商，因此您有資格領取10%的團隊獎金，這也相當於在您左、右兩邊各領取5%的組織業績量。在這個例子中，您將可以領取團隊獎金50GBU (500GV的10%)因為團隊獎金支付給左右兩邊超過500 GV以及之後的每100GV。所以在此範例，您小邊有0 PV以及您大邊有150 PV保留積分。同樣地，一旦您在雙腳累積500 PV，您將再次合格團隊獎金，團隊獎金是以雙腳每達到100 PV增額B即支付。



## 07

### 對等獎金 (Executive Check Match Bonus; ECM Bonus)

為了進一步獎勵我們的管理聘級及其下線組織的努力，我們設立了「對等獎金」(ECM)，意即在您的推薦組織中，當下線領取到團隊獎金時(依浮動百分比計算，且前述團隊獎金之計算上限為2,500 GBU)。這包括您自己親自推薦的直銷商，以及他們親自推薦的直銷商...等。當您的管理聘級增高，相對的您可領取對等獎金的代數也會增加至多到七代。您必須是活躍200、合格並且達到銅級管理聘級以符合領取對等獎金。

ECM獎金是根據「代」數來計算的。一代可包括您個人推薦組織中的管理聘級或合格明星級直銷商。只要發現有合格的管理聘級產生，就算完成一代計算，無論這一代有多深。對等獎金ECM在計算時沒有「廣度」的限制，因此，為了獲得最大的收入，您只有努力向更高的聘級晉升，並幫助您直接推薦的直銷商也晉升，您的對等獎金ECM的多少便取決在您建立了多少推薦組織線。

蒙納維以浮動的對等獎金比例來保證支付百分之五十給所有的獎金。在不同的其他方法賺取蒙納維計算的獎金之後，所有剩餘的業績集合到對等獎金中。

您的對等點數是以您聘級來判斷您合格的推薦組織下線代數中，最先的2,500 GBU團隊獎金乘上100%來獎勵的。所有集中的對等獎金將除以全部的對等獎金點數來獲得對等獎金百分比。您的對等獎金則是您獲得的對等獎金點數乘以此百分比。例如：讓我們來假設總共有700,000 GBU集中在ECM對等獎金以及15,000,000點數。

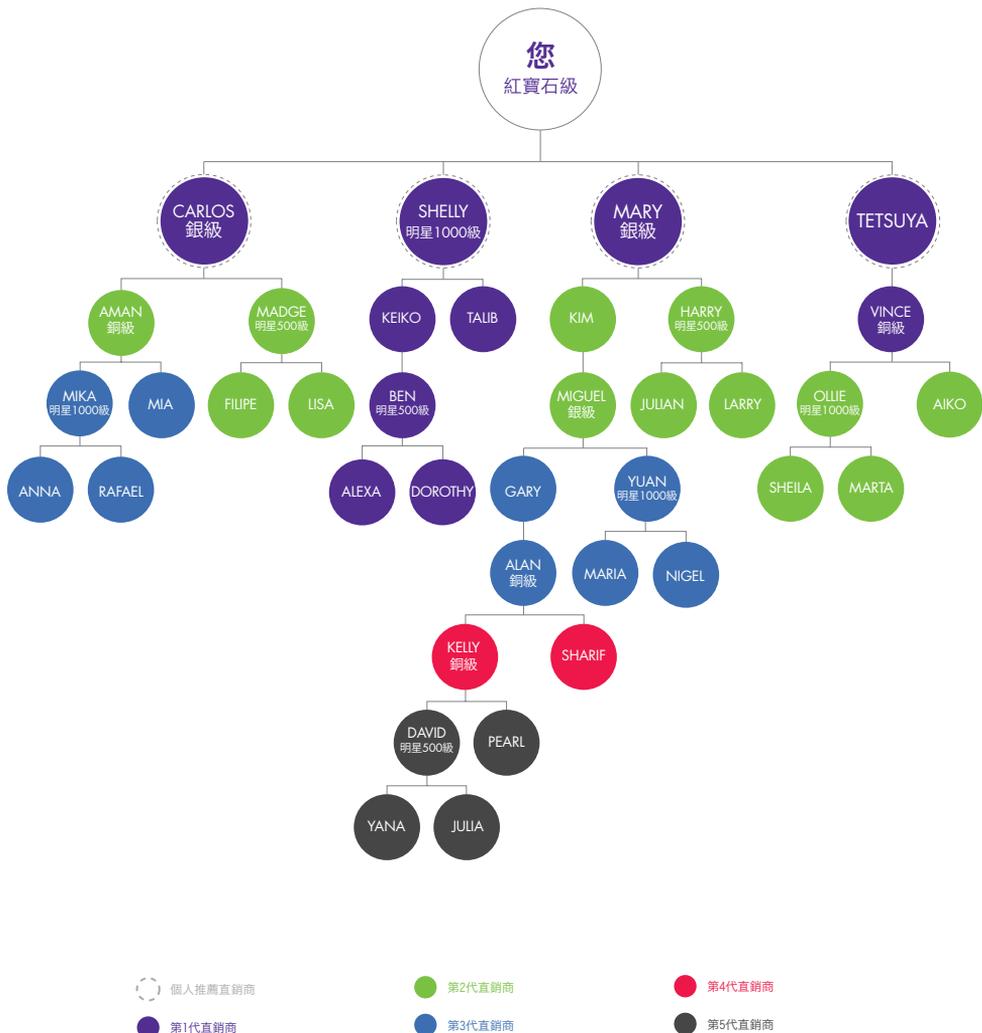
將700,000除以15,000,000，獲得對等獎金百分比4.7%。如果，例如，您有385點，所以您將獲得 $385 \times 4.7\%$  也就是大約18 GBU。

您可從任一推薦線獲得最多對等獎金是基於該獎金週您的獎金領取聘級以及以下的這個圖表：

#### 獎金領取聘級每支腳對等獎金限制

皇冠級	無限制
尊皇黑鑽級	16,000 GBU
總裁黑鑽級	14,000 GBU
皇家黑鑽級	12,000 GBU
黑鑽級	10,000 GBU
白鑽級	8,000 GBU
紫鑽級	6,000 GBU
藍鑽級	4,000 GBU
鑽石級	2,000 GBU
綠寶級	1,500 GBU
紅寶級	1,000 GBU
金級	1,000 GBU
銀級	1,000 GBU
銅級	1,000 GBU





管理聘級	銅級	銀級	金級	紅寶石級	綠寶石級	鑽石級	藍鑽級
支付的代數	1	2	3	4	5	6	7

## 範例說明

以上說明是設計來幫助您更清楚的了解對等獎金。在這個範例中，您的獎金領取聘級是紅寶管理聘級，該聘級讓您能夠經由四代以內的每一條個人推薦線賺取對等獎金。在每一條線，每遇到一個"獎金領取"聘級或更高聘級時，即計算為一代。

讓我們來看看從Mary開始的組織圖，在這一條下線組織中，您的對等獎金ECM一直可以計算至Kelly的銷售量，因為她是您的四代直銷商；如果您想要在這條組織中領到更深一代的對等獎金ECM (指以David 的團隊獎金為基準)，您則必須晉升至「綠寶石」級領袖才可以領到計算至第五代的對等獎金ECM。

讓我們再來看最後一個例子。從Shelly開始的個人推薦組織下線內，由於沒有管理聘級之直銷商產生，因此這條線上的每一個人都被視為第一代而且您將在每個組織下線第一次領取2,500 GBU團隊獎金後方可領取對等獎金。

如果要賺取最多的蒙納維對等獎金(ECM)，您應該更努力晉升至更高的管理聘級。

## 08

### 領袖分紅計畫

我們特別保留了公司總團隊積分(GV)的2.5%來獎勵藍鑽級及其以上聘級領袖。上述的領袖們，將可根據您獎金領取聘級及自己個人推薦組織的銷售積分來分享蒙納維「領袖分紅計畫」獎金。分配額將以每個推薦組織的最高聘級來判斷。您必須同時是活躍200以及合格並且達到獎金領取聘級藍鑽級來符合這領袖分紅計畫。

此分紅是以大中華地區與大洋洲領袖分紅點數去計算每個點數的價值。該價值再乘以您的獎金領取聘級可獲得點數。

領袖分紅計畫的點數如下配置：

- 鑽石級：0.5點
- 藍鑽級：1點
- 紫鑽級：2點
- 白鑽級：3點
- 黑鑽級：4點
- 皇家黑鑽級：5點
- 總裁黑鑽級：6點
- 尊皇黑鑽級：7點
- 皇冠黑鑽級：8點
- 雙皇冠黑鑽級：9點
- 三皇冠黑鑽級：10點



## 09

### 聘級晉升獎金\*

當您晉升聘級，您將賺取現金獎金以及其他獎勵。當您晉升每一聘級，您必須是活躍200並且合格方可鑽取該獎金與獎勵。

- 紅寶級 - 成為新的蒙納維紅寶級，您將可能合格一個特別的飛行之旅<sup>†</sup>
- 鑽石級 - 達成鑽石級聘級讓您符合一個異國之旅。<sup>‡</sup>
- 黑鑽級 - 一個黑鑽級領袖賓士汽車津貼2,500 GBU。<sup>§</sup>並且身為新的蒙納維黑鑽級領袖，在蒙納維黑鑽級慶典中，享受一些世界上最刺激和最奇異的目標地。加上，您將會收到一個黑鑽戒指(男士)或耳環(女士)以及您個人擁有的黑鑽紀錄片。
- 皇家黑鑽級 - 100,000 GBU現金紅利，蒙納維一日遊；我們將會為您鋪設紅地毯！並且，您會收到您第二個黑鑽紀錄片。
- 總裁黑鑽級 - 300,000 GBU
- 尊皇黑鑽級 - 600,000 GBU
- 皇冠黑鑽級 - 1,000,000 GBU
- 雙皇冠黑鑽級 - 2,000,000 GBU
- 三皇冠黑鑽級 - 3,000,000 GBU以及平流層的探索 - 蒙納維帶您衝上雲霄飛進太空！<sup>††</sup>

## 10

### 多重商務中心

隨著您蒙納維事業業績量的增加，您可以選擇建立總數4個的商務中心（即最初的商務中心再加上3個增加的中心），每個商務中心每週將可能獲取高達10,000GBU的團隊獎金。當您達到黑鑽級領袖時，即可獲准建立商務中心；建立越多的商務中心將可能使您獲得更多的收入，但它們並不是您在蒙納維獎金計畫中推進自己的事業所必須的。您也可以專注地經營自己最初的商務中心晉升到蒙納維的最高聘級——三皇冠黑鑽級。

來自其他商務中心所有推薦組織產生的團體積分(GV)及明星500下線，將會計算入您所有商務中心的合格值。

\* 所有的福利都不能轉讓且不具有現金轉換價值。

<sup>†</sup> 在您晉升鑽石管理聘級後，且您在剩餘的考核期間保持活躍與合格，您可以參加鑽石勝地之旅。之後，您若在百分之六十旅遊考核期間達成獎金領取聘級鑽石級或以上，您可以每年都參加該旅遊。

<sup>§</sup> 當您第一次達到黑鑽級領袖時，我們將獎勵您2,500GBU，這是蒙納維賓士(Mercedes)計畫的一部分。在您提供了已租用或購買一輛新的黑色賓士汽車(SL 550或S550)的證明後，蒙納維將每月為您的汽車支付2,500 GBU的津貼。一年後，蒙納維將會重新審核您的獎金收入。根據您前一年內維持「合格且活躍黑鑽級領袖」的週數，您可以在下一年以及後續的年份內繼續在每月收到津貼：超過40週以上 = 2,500GBU；30-39週 = 1,650GBU；20-29週 = 1,250GBU；15-19週 = 850GBU。為了享有黑鑽級領袖汽車津貼，您必須持續保持活躍200的狀態。

<sup>\*\*</sup> 參加黑鑽慶典之旅，您必須在合格期間的百分之六十達到獎金領取聘級黑鑽級。

<sup>††</sup> 僅一次性旅遊 一旦您晉升紅寶聘級，且您在剩餘的考核期間保持活躍與P合格，您將可參加紅寶飛行之旅

# 獎金概要

獎金		如何計算	如何賺取
01	零售收入	<ul style="list-style-type: none"> <li>對您的朋友或鄰居以零售價格銷售蒙納維商品並保持差額</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為一個蒙納維直銷商</li> </ul>
02	優惠顧客獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>在您的網路辦公室指定您的消費者成為優惠顧客。這將可讓他們直接下訂單或參加自動送貨</li> <li>從每箱賣出給您優惠顧客賺取25GBU。</li> <li>從每箱賣出給您優惠顧客賺取50PCPV並達到活躍的需求</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為一個蒙納維直銷商</li> <li>在您的網路辦公室指定您的消費者成為優惠顧客。</li> </ul>
03	量購訂單獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>經由您個人推薦下線合格的量購訂單賺取最多50 GBU</li> <li>經由您個人推薦下線合格的量購訂單賺取最多20 GBU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為活躍200</li> <li>或</li> <li>活躍100</li> </ul>
04	首推獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>由您個人推薦下線的首次訂購賺取 20% (最多到40 GBU)</li> <li>由您個人推薦下線的首次訂購賺取 10% (最多到20 GBU)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>在下訂單時成為活躍200</li> <li>或</li> <li>在下訂單時成為活躍100</li> </ul>
05	明星達成獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>當您晉升明星級賺取40GBU</li> <li>或</li> <li>當您晉升明星級賺取20GBU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為活躍200並且合格</li> <li>或</li> <li>成為活躍100並且合格</li> </ul>
06	團隊獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>鼓勵您的組織下線銷售商品給他們的客戶</li> <li>從您的小邊賺取5%組織業績量</li> <li>從您的大邊賺取5%組織業績量</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為活躍且合格</li> <li>左右兩邊組織最少都有500 GV</li> <li>達到最少安置和推薦組織業績值(請參閱聘級資格)</li> </ul>
07	對等獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>由第一次發給您個人推薦下線的團隊獎金賺取2,500 GBU。</li> <li>依據您的獎金領取聘級判斷下線的代數來支付。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為活躍200</li> <li>成為合格</li> <li>成為獎金領取聘級銅級或以上</li> </ul>
08	領袖分紅計劃	<ul style="list-style-type: none"> <li>由大中華及大洋區的業績中賺取一份配額。</li> <li>依據您的獎金領取聘級來分配</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為活躍200並且合格</li> <li>且</li> <li>成為獎金領取聘級藍鑽級或以上</li> </ul>
09	聘級晉升獎金	<ul style="list-style-type: none"> <li>當您晉升某些聘級賺取現金和/或獎勵</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為活躍200</li> <li>成為合格</li> </ul>
10	多重商務中心	<ul style="list-style-type: none"> <li>可選擇性的來開啟和建立三個額外的商務中心</li> <li>每個商務中心可賺取最高10,000 GBU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成為獎金領取聘級黑鑽級或以上</li> </ul>

# 蒙納維 聘級資格\*



聘級

資格

每週收入潛力

## 明星級聘級

明星級	活躍且左右安置線需各一名個人親推的活躍直銷商	
明星500級	活躍與合格；小邊組織業績一週內達到500GV	總團隊獎金收入最高可達1,000 GBU
明星1000級	活躍與合格；小邊組織業績一週內達到1,000GV	總團隊獎金收入最高可達1,000 GBU



\* 直銷商本人必須是活躍且為合格以達到晉升明星500級或其以上的聘級

# 蒙納維 聘級資格



管理聘級		
銅級	活躍與合格；小邊組織業績一週內達到2,000GV；直推組織業績一週內達到200GV	總團隊獎金收入最高可達1,000 GBU
銀級	活躍與合格；小邊組織業績一週內達到3,000GV；直推組織業績一週內達到500GV	總團隊獎金收入最高可達1,500 GBU
金級	活躍與合格；小邊組織業績連續二週內達到5,000GV；直推組織業績連續二週都達到1,000GV(每條線的團隊積分最多只算入500GV)	總團隊獎金收入最高可達2,500 GBU



管理聘級		
紅寶石級	活躍與合格；小邊組織業績連續二週都達到10,000GV；直推組織業績+連續二週都達到10,000GV(每條線的團隊積分最多只算入5,000GV)	總團隊獎金收入最高可達5,000 GBU
綠寶石級	活躍與合格；小邊組織業績連續二週都達到15,000GV；直推組織業績連續二週都達到15,000GV(每條線的團隊積分最多只算入10,000GV)	總團隊獎金收入最高可達7,500 GBU
鑽石級	活躍與合格；小邊組織業績連續三週都達到20,000GV；直推組織業績連續三週都達到20,000GV(每條線的團隊積分最多只算入10,000GV)	總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
藍鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續三週都達到25,000GV；直推組織業績連續三週都達到30,000GV(每條線的團隊積分最多只算入10,000GV)	總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
紫鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續三週都達到25,000GV；直推組織業績連續三週都達到60,000GV(每條線的團隊積分最多只算入20,000GV)	總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
白鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續三週都達到25,000GV；直推組織業績連續三週都達到100,000GV(每條線的團隊積分最多只算入35,000GV)	總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU

\* 推薦組織的業績量是指：您個人親自推薦的直銷商、以及他們親自推薦的直銷商(同定義一直推理下去)在一週獎金計算期內的产品銷售量。

# 蒙納維 聘級資格



聘級

資格

每週收入潛力

## 高級管理聘級\*

黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續四週都達到25,000GV；直推組織業績連續四週都達到150,000GV(每條線的團隊積分最多只算入50,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
皇家黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續四週都達到25,000GV；直推組織業績連續四週都達到250,000GV(每條線的團隊積分最多只算入100,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
總裁黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續四週都達到25,000GV；直推組織業績連續四週都達到400,000GV(每條線的團隊積分最多只算入125,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
尊皇黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續四週都達到25,000GV；直推組織業績連續四週都達到600,000GV(每條線的團隊積分最多只算入150,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
皇冠黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續八周內的六週都達到25,000GV；連續的八週內有六週，直推組織業績達到1,000,000 GV(每條線的團隊積分最多只算入200,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
雙皇冠黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續八周內的六週都達到25,000GV；連續的八週內有六週，直推組織業績達到1,200,000 GV(每條線的團隊積分最多只算入200,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU
三皇冠黑鑽級	活躍與合格；小邊組織業績連續八周內的六週都達到25,000GV；連續的八週內有六週，直推組織業績達到1,400,000 GV(每條線的團隊積分最多只算入200,000GV)	每個商務中心的總團隊獎金收入最高可達10,000 GBU

\* 達成高級管理聘級所需的期間不能重疊。

在蒙納維的「獎金計畫」中有關收入的所有暗示及明示內容都僅供舉例說明之用。蒙納維不會向任何直銷商提供關於收入或獎金的任何保證。來自蒙納維「獎金計畫」的收入將僅取決於業績量以及每位直銷商的技能、能力和個人努力。

# 獎金 計畫問與答

**01**  
**為什麼我被視為在四週內「活躍的」直銷商、而不是以一整個月來計算的？**  
由於我們是按週、而不是按月來支付獎金，所以我們所定義「活躍的」的週期是指連續四週、而不是完整的1個月。(每週是指以美國山區標準時間的週六凌晨零點1分起到週五午夜結束)

**02**  
**如果我變成「不活躍」的狀態，對我的業績和組織有什麼影響呢？**  
您的組織業績將全部歸零；不過一旦當您取得100PV (個人積分值)且重新變成活躍會員，您將可以透過您下線組織銷售產品來累積組織業績。

**03**  
**如果我已經獲得獎金，公司將在什麼時候支付給我呢？**  
獎金每週結算在星期五半夜十二點(美國山地標準時間)也就是每週六下午2:00 (台灣當地時間)。任何賺取的獎金將會在10天後支付。也就是兩週後的星期一，獎金將轉帳到您指定的戶頭。但是您如果未完成繳交入會申請書(簽名)、身分證影本、法定代理人同意書(20歲以下18歲以上)以及獎金匯款申請書及存摺影本等，您的獎金將存放在本公司系統內，等候上述文件全部收齊後發出。

**04**  
**當公司發出了團隊獎金後，我的組織業績量將會被扣除多少呢？**  
不論是左邊或右邊的業績，任何已被計算成為獎金的業績量都將被扣除；只要您繼續保持活躍資格，任何未被支付的業績量將繼續被累計。

**05**  
**什麼是自動送貨計畫？**  
這是有選擇性、沒有壓力並且可以讓您與蒙納維建立長期每月訂單的計畫。公司將定期把產品送到您手中；如果您要暫停、變更或取消自動送貨，您可以於任何時間撥打電話0080-113-6133或發送電子郵件taiwan@monavie.com通知我們。(請在變更下次預訂的自動送貨時間至少三天前以書面通知我們，並與行政人員確認，以利此變更在出貨日時生效。)

**06**  
**對於我個人可購買的PV值有任何限制嗎？**  
每四週的獎金週期內，您最多可購買800PV的蒙納維產品。



# 收入披露聲明

2011年全球(整年度)



MONA·VIE

《收入披露聲明》是蒙納維強大商機的一種展現。下方的圖表反映出蒙納維在世界各地各聘級直銷商之全球收入的平均值，並提供每週之高收入、低收入與平均收入訊息以及年均值。

活躍直銷商聘級	領取該聘級獎金之平均每週人數百分比	以下數字單位為(獎金計算單位GBU)				每週平均工作時數 <sup>1</sup>	達成該聘級的所需週數 (每一聘級所需週數是以入會開始計算)		
		週收入			年平均值		最少	最多	平均
		高	低	平均值					
直銷商	70%	2,200	0	32	1,681	2	n/a	n/a	n/a
明星級	20%	2,200	0	45	2,314	3	1	341	9
明星500級	5%	2,130	50	79	4,092	3	1	341	12
明星1000級	2%	3,545	100	184	9,572	3	1	354	18
銅級	1%	4,691	200	364	18,908	3	1	355	24
銀級	1%	4,913	300	581	30,231	3	1	330	29
金級	<1%	8,400	500	1,023	53,186	3	1	330	36
紅寶級	<1%	6,736	1,000	2,010	104,508	5	2	302	50
綠寶級	<1%	9,803	1,507	2,921	151,880	6	2	342	61
鑽石級	<1%	14,824	2,016	4,706	244,690	7	3	300	70
藍鑽級	<1%	25,354	2,596	8,536	443,852	10	4	302	73
紫鑽級	<1%	30,000	4,560	12,933	672,498	17	4	373	90
黑鑽級	<1%	40,000	8,670	17,552	912,698	13	5	373	99
皇家黑鑽級及更高聘級	<1%	75,913	15,031	44,947	2,337,251	>40	104	333	172

以上收入統計資料包含所有在以上收入統計資料包含所有在2011年1月1日至12月30日之間領取過獎金之蒙納維所有聘級直銷商，上述之所有聘級的收入包含由飛航點數兌換的等值現金價、晉升獎金、以及直銷商獎勵旅遊。「直銷商」的定義如下：(1) 履行《蒙納維直銷商入會申請及協議書》內容 (2) 至少推薦過一位新人入會 (3) 至少領取過一筆非零售獎金 以及 (4) 在任意的獎金計算週期八週中保持活躍狀態 (欲瞭解成為市場「活躍」直銷商之要求，請參閱您會籍所在國家之「蒙納維獎金計劃」內容)。請注意：這不包括零售顧客、優惠顧客、零售商 (僅領取過一次性零售獎金者)、預先註冊者、未續約直銷商以及已與蒙納維終止關係的顧客、零售商或直銷商。履行《蒙納維獨立直銷商入會申請及協議書》、但不滿足以上所述的四項標準的，就不是「直銷商」，他/她僅僅屬於批發顧客。如果且僅當所有四項標準都符合時，他/她才成為「直銷商」。相應地，某個人的狀態可以在一整年當中的某些時候發生改變。例如，Mary 僅可在二月份註冊為一名顧客、四月份時符合成為「直銷商」資格，並在五月份繼續維持她的資格。六月時她的狀態變成不活躍，因此她又變成顧客的狀態。七月，她開始向幾位顧客零售產品，因此成為一名零售商 (但不是直銷商)。八月，她又再次符合「直銷商」資格，但沒能在一年中剩下的時間裡維持住資格。根據本份《收入披露聲明》的原則，Mary 僅可在四月、五月和八月被視為一名「直銷商」。這個時期內所有「直銷商」的平均年收入為 2104.11 GBU 美元。在2011年，約有85%的人願意履行《MonaVie直銷商入會申請表及協議與條款》之內容，並且在最近的12個月中至少有一筆訂單，這些人都被視為消費型直銷商。

本圖表中的「直銷商」的收入並非一定代表蒙納維直銷商透過參與「蒙納維獎金計劃」可以或將會賺取的收入。您的成功取決於您的技能、工作努力以及市場情況。蒙納維不會擔保任何收入標準或是您的成功。

<sup>1</sup> 這些數字是透過MonaVie線上訂貨系統對約 12,000 名直銷商展開的一項調查。

Rev. 02-13-12



MONA·VIE

A more meaningful life.™  
www.monavie.com

蒙納維台灣分公司

11073台北市信義區松仁路89號2樓之1

MonaVie蒙納維是MonaVie LLC

於美國及其他國家的註冊商標。

©2012 MonaVie LLC 0212\_TW\_ZH