東森全球事業股份有限公司
營運事業手冊

目 錄

第一章	東森全球事業股份有限公司簡介	P 02 ~ P 03
第二章	專有名詞的定義	P 04 ~ P 08
第三章	傳銷商入會方式及資格取得、異動及轉讓	P 09 ~ P 11
第四章	產品訂購及退換貨服務	P 12 ~ P 13
第五章	獎金制度與職級說明	P 14 ~ P 19
第六章	傳銷商經營規章及違約爭議處理制度	P 20 ~ P 27
第七章	東森全球策略聯盟行銷專案	P 28 ~ P 38
附錄一	傳銷商名片製作辦法	P 39
附錄二	多層次傳銷管理法(民國103年1月29日公布實施)	P 40 ~ P 46
	多層次傳銷管理法施行細則(民國103年4月17日公布實施;民國104年10月7日修正)	P 47 ~ P 49
附錄三	東森全球事業股份有限公司與傳銷商間之紛爭處理機制	P 50 ~ P 51

第一章	東森全球事業股份有限公司簡介
壹、	東森集團經營理念
	東森集團不斷追求事業版圖的拓展與創新，並始終堅持「以顧客為中心」之理念，產品選擇、節目內容或客戶服務等，專注於好的品質與貼心的服務，因此長年獲得90%以上高度的顧客服務滿意度，更也引領集團營收穩定成長。面對國內外產業結構與經濟環境的巨變，東森持續不斷創新，以垂直整合、全通路及多角化經營發展為核心，為東森集團持續注入新的活力與競爭力，成功的再造品牌生命力。 「東森嚴選」正是東森對每一位消費者的「承諾、責任、榮譽」，也讓「東森」兩個字成為一項保證。而品牌力與好感度更是東森最大的資產，未來將繼續堅持「東森嚴選」精神，以客為尊，提供高品質的產品與服務，為顧客創造全新價值，也為企業的發展找到永續的未來。
貳、	東森全球事業股份有限公司創立緣起
	當我們看了一場好電影，吃了一頓美味晚餐，用了一個好的產品，我們都會很樂於分享給我們的親朋好友，分享是快樂的泉源，東森全球事業股份有限公司的經營理念亦如是。 2017年東森選擇站在浪頭上，持續尋找集團成長動能，鑑於全球邁入老年社會，尤其台灣是全球老化速度最快的經濟體之一，預估2025年將達超高齡社會Super-aged。在國人對健康議題越來越重視，並對養身、保健的需求越來越高之情形下，東森集團創辦人王令麟總裁除了親身力行外，也樂於分享優質嚴選的產品及東森既有的貼心關懷服務，並把它擴散出去，為此在2017年成立傳銷事業體-『東宇國際Eastern Universe Direct』，並於2019年更名為東森全球事業股份有限公司，秉持東森創立以來『將顧客擺在上帝的位子』的理念，結合集團力量，運用智慧科技、零售與新媒體等資源，透過人的連結，將所有好的、健康的、正面的人、事、物串連起來，營造出更陽光、更有溫度、更具能量的東森全球事業股份有限公司傳銷事業平台。東森全球事業股份有限公司以「人」為本的中心理念，以『好吃、好玩、好美麗』的精神提供優質產品，與最完善業務支援、最激勵的獎勵制度，讓傳銷夥伴信賴、安心，共同努力並無後顧之憂下，幫助年輕人創業，替廣大傳銷商實現他們的人生目標，同時東森全球事業股份有限公司也將善盡「企業社會責任（Corporate Social Responsibility）」，投入人才培育、文化深耕、環境保護、媒體公益、消費者權益以及弱勢族群的關愛扶助，達到「讓人們過更好生活」的企業終極願景！
參、	東森全球事業股份有限公司企業理念與願景
	為讓所有加入東森全球事業股份有限公司的傳銷商夥伴看見價值的存在，是東森全球衡量事業成功與否的準則，因此希望透過建立三大基石：『膽識』、『創新』、『分享』，並以這三大基石為基礎，建立五大核心價值作為東森全球決策與管理的依據： 1. 幸福人生 堅持以「人」為本的價值，提供優質產品，為廣大顧客與傳銷商創造更幸福人生！帶來更健康人生。 2. 夥伴創造 堅信人人皆可發揮潛能、自由創業、創造價值，打造彈性自主的個人事業，因此提供最完善業務支援、最激勵的獎勵制度，成為傳銷商強而有力的支援。 3. 信賴為本 以「東森」值得信賴的知名品牌，做為東森全球事業股份有限公司的立足根基。 4. 堅持品質 堅持「東森嚴選」的精神，為產品品質把關，為廣大顧客與傳銷夥伴開發出各種保健品、保養品、生活日用品等，帶來更健康與更幸福的人生。 5. 美好未來 打造最優質的多層次傳銷事業平台，整合『天網、地網、人網』的各項優勢，為更多顧客、

	傳銷商及他們的家庭，帶來更美好的未來。
肆、	**東森全球事業股份有限公司商品或服務有關事項。**
	東森全球事業股份有限公司自 2017 年 5 月設立迄今，始終秉持「東森嚴選 優質商品」之經營理念，致力於開發各式產品，包括食品、生活用品、美容保養、寵物用品等各類產品，並與國內知名大專院校攜手產學合作，積極參與國內外各類產品獎項、活動，強化產品品質，致力落實提供多元化以及優質產品之理念宗旨，相關商品或服務，可參閱東森全球支援網站所刊載經公平交易委員會報備通過之各項商品(包含商品介紹、價格等)資訊。

第二章	專有名詞的定義
壹、	制定目的
	為使東森全球事業股份有限公司(以下稱東森全球)傳銷商夥伴，明確了解營運事業手冊各專有名詞之定義，以保障傳銷商夥伴的權利義務，特此於本章節訂定營運事業手冊的相關名詞。
貳、	名詞定義
一、	網連通會員
(一)	「網連通會員」係指經由一位東森全球主任級(含)以上之傳銷商直接推薦，於線上完成登錄手續，並取得網連通會員代碼之一般消費者，非東森全球傳銷商。
(二)	「網連通會員」僅具有購買ETMALL及草莓網等網連通商店商品之權利(不包含ecKare、bobomall 商城商品)，且不具有推薦一般消費者加入網連通會員之權利；「網連通會員」所領取之網連通獎金，亦僅限自購或分享導購網連通商品連結予一般消費者之單層獎金。
二、	bobomall VIP會員
(一)	「bobomall VIP」會員係指經由一位東森全球主任級(含)以上之傳銷商或已具有「bobomall VIP」會員資格者之直接推薦，於線上完成登錄手續，並取得「bobomall VIP」會員代碼之一般消費者，非東森全球傳銷商。**「bobomall VIP」會員僅為一般消費者，可得領取之獎勵及推薦資格僅以『單層』為限。**
(二)	「bobomall VIP」會員所得獲取之獎勵，僅限其推薦之「bobomall VIP」會員購買「bobomall商城」商品積分(PV)之50%，並依活動辦法換算成『購物點數』之獎勵，該『購物點數』並僅限於「bobomall商城」使用。
三、	傳銷商
(一)	本營運事業手冊所指「傳銷商」，係指經由一位合格東森全球傳銷商之推薦後，依多層次傳銷管理法及本營運事業手冊第三章之規定於符合條件規範下，依多層次傳銷管理法簽署入會申請書及檢附完整文件與東森全球訂定參加契約申請加入傳銷商，並完成入會費 新臺幣900元(含創業資料袋)繳納，及訂購與職級相應PV值經營套組或產品之程序，自願參加暨同意遵循東森全球營運事業手冊規範，於經東森全球審核核准後，加入多層次傳銷事業之組織成員。東森全球傳銷商自審核核准之日起，同時享有購買及適用網連通商品、bobomall 商城商品及其活動之相關權利。
(二)	「傳銷商」得為法人、自然人，東森全球對於傳銷商入會資格審查具有完整的審核權。
(三)	本營運事業手冊項下章節所指「傳銷商」，均係以個別經營權而論。
四、	經營權
(一)	指「傳銷商」完成入會費新臺幣900元(含創業資料袋)繳納，及訂購與職級相應PV之產品，因而所取得經營東森全球多層次傳銷事業之資格，稱之「經營權」。每一個自然人或法人，最多得向東森全球申請七個經營權。
(二)	前款每一個自然人或法人可同時擁有七個經營權，其中所有經營權之推薦人僅限為同一經營權之自然或法人推薦，以第一個經營權推薦『第二個經營權』、『第三個經營權』；第二個經營權推薦『第四個經營權』、『第五個經營權』；第三個經營權推薦『第六個經營權』、『第七個經營權』)，其經營權為各自獨立。 於第一個經營權成為「超級經理」職級時，始得開放依序推薦『第二個』至『第七個』經營權。
(三)	符合本營運事業手冊第三章傳銷商入會方式及資格取得、維持及轉讓、第壹節、傳銷商入會申請資格、第六條經營權數限制之例外條款者，不受前開經營權數規範之限制。
五、	上線
	指您的推薦人，以及其往上推展的所有推薦人。
六、	下線

	指您推薦的傳銷商，以及其往下推展的所有傳銷商。
七、	推薦
	直接推薦一名新入會的東森全球傳銷商，稱之為推薦。
八、	直推
(一)	直推第一代：指您直接推薦的東森全球傳銷商，不含其往下推的組織。
(二)	直推第二代：指您所屬直推的第一代所直接推薦的東森全球傳銷商，後續直推代數依此類推。
九、	直推組織
	指您個人直推及所屬直推各代推薦的所有組織成員。
十、	安置組織
	安置位置採推薦人之極左極右安置，可於入會時選擇左區或右區安置。
十一、	支援網站(包含東森全球官網https://shop.eckare.com/及行動APP)
	東森全球傳銷商可透過支援網站查詢會員訊息、訂購商品、追蹤瞭解個人及下線東森全球傳銷商和小組之銷售營業額、合格週期、獎金發放資訊、東森全球傳銷商職級、獎金和整體小組架構等重要資料和最新狀況，是您發展事業的貼心工具。
十二、	首筆訂單(即入會訂單)
	加入成為東森全球傳銷商的入會當週之週結算日前，東森全球傳銷商訂購所有產品的總和，稱為首筆訂單(即入會訂單，傳銷商入會時之職級則依該訂單金額所相應PV值職級定之)。
十三、	重消(續購)訂單
	加入成為東森全球傳銷商的當週期業績結算日之次一週期開始，每週期所有產品**(限ecKare商品**、bobomall 商城商品)積分總和，稱為重消(續購)訂單。
十四、	升級訂單
	成為東森全球傳銷商後，為晉升職級購買較其原職級更高職級所相應PV值之經營套組或產品，稱為升級訂單。
十五、	PV值
(一)	PV是產品的積分，用於計算獎金。
(二)	東森全球的獎金建立在產品的推廣上，為統一全球國際市場所需，PV以美金為計算基礎，所有獎金亦根據PV計算，每一點PV=美金1元=新臺幣30元。(由東森全球公告美金兌台幣之換算匯率，倘浮動過大，東森全球得視情況另行調整並公告匯率)。
十六、	活躍
(一)	傳銷商個人訂單積分達成對應職級之個人重消責任額(40PV)，認定為活躍的傳銷商，每一活躍期間為四週。
(二)	前開活躍期，以每月15日為結算日，以『前月16日至當月15日』為一結算區間(下稱「結算區間」)。前開『結算區間』內個人重消(續購)訂單累積之積分每滿40PV，即可獲得四週活躍期，活躍期間可累積適用，且將於既有之活躍期均使用完畢後，自動銜接累積之活躍期，維持連續活躍資格。倘屬未具有活躍資格之傳銷商，於『結算區間』內自符合活躍資格之日起(即滿足個人重消責任額40PV)，溯及自當週週一即開始活躍，連續活躍四週，傳銷商無需另行補足未活躍期間的重消責任額。
(三)	前開『結算日(每月15日)』後，『結算區間』內所累積之個人重消責任額(不滿40PV者均不予計算活躍期)，將重新(歸零)計算。又前開結算係針對『活躍期』給予之計算，與獎金無關，並此說明。 例如：6月15日結算A傳銷商於5月16日至6月15日累積之個人重消責任額為125PV，A傳銷商即可獲得12週活躍期，6月16日活躍期個人重消責任額則重新(歸零)計算。

(四)	上開活躍期累積適用之規則，自2022年5月2日(含)起成立之重消(續購)訂單始開始適用；2022年5月2日(不含)前活躍期間之計算，仍適用原規範內容，傳銷商需於次一活躍週期開始之當週，重新達成對應職級之個人重消責任額，始得繼續維持活躍。 另本次修正(2022/12/13)傳銷商免補足未活躍期間重消責任額部分，自2022年12月19日起正式生效。
(五)	傳銷商辦理退貨時，退貨PV每累積達40PV，即需扣回四週活躍期。 東森全球得就退貨傳銷商既有且尚未到期之活躍期，自最後一期活躍期向前推算四週予以扣回，並得依本營運事業手冊第四章、第貳節、第二條規定扣繳或追回獎金。若該傳銷商曾因退貨，經東森全球追回前因活躍而領取之獎金，該獎金期別則不予重複計算，前開應予追回之獎金期別，均以未曾實施追回獎金之期別為準。
十七	優惠大區累積期
	自民國112年4月17日起，原「優惠活躍期」規定一律適用以下條款。 傳銷商完成入會後至首次產生『小區積分』前，為「優惠大區累積期」，即該期間毋須重消(續購)亦可累積大區積分。 「優惠大區累積期」結束後翌日起算90日內(即首次產生『小區積分』之翌日起算90日內)，個人小區累積積分(PV)至少需達100PV之標準值，始得繼續累加新增之大區積分；倘個人小區PV積分未達100PV(不含)者，大區新增積分則停止計算，不予計入。
十八	新增業績
	成為東森全球傳銷商加入時的首筆訂單與每週的個人訂單，為新增業績。
十九	個人積分
	每一位東森全球傳銷商訂購產品時，積分(PV)將計入到個人購買記錄。
二十	靜態東森全球傳銷商
(一)	東森全球傳銷商如未繳交年度續約金(即新台幣300元)，於前一年度到期後，即為靜態東森全球傳銷商。
(二)	靜態東森全球傳銷商仍具有東森全球傳銷商資格，但將停止東森全球傳銷商獎金之計算。 停止靜態東森全球傳銷商獎金之計算，自2023年5月1日(獎金週期0501期)起開始施行。
(三)	靜態東森全球傳銷商僅限於ecKare、網連通、bobomall商城購買商品，並依下列規定辦理:
1.	靜態東森全球傳銷商於ecKare所購買之商品，均不列入其個人獎金計算。但靜態東森全球傳銷商於ecKare購買商品所產生之積分(PV)，仍可依照各獎金制度計入，由靜態東森全球傳銷商符合各獎金領取資格之上線、區長，依照獎金制度規定領取獎金，不影響靜態東森全球傳銷商其所屬上線、區長之權益。
2.	靜態東森全球傳銷商個人於網連通所購買之商品，仍可依照網連通制度領取其個人自購、分享商品所產生之獎金，且靜態東森全球傳銷商個人於網連通所購買商品產生之積分(PV)，仍得依照網連通制度規定計入層數獎金，不影響其所屬上線之權益；但靜態東森全球傳銷商個人無『領取層數獎金』之適用。

3.	靜態東森全球傳銷商仍可依照bobomall商城制度領取分享回饋獎金，但靜態東森全球傳銷商個人無『領取訂單獎金』之適用。
二十一	激活
	使靜態東森全球傳銷商恢復原有傳銷商領取獎金資格，需符合本營運事業手冊第參章、第參節傳銷商資格維持規定。
二十二	激活補回
	使靜態東森全球傳銷商回復原有傳銷商領取獎金資格，可保留最後一次活躍時之大區積分(不包含靜態期間所產生的新增業績積分)。
二十三	大區/小區
	從自己以下分為二區，每月末日結算當月1日至末日之業績積分，累積業績大的為大區，反之則稱為小區。
二十四	K值
	計算組織獎金時，為確保獎金之發放不超出佣金池(40%)額度，啟動 K 值調控。
二十五	佣金池
	於每筆新增業績中，提撥一定百分比做為佣金分配的基礎。
二十六	每日封頂
	為使獎金制度能夠安全長久的發展，針對獎金設定每日最高發放金額，並結合K值來確保獎金的固定撥出，使其不超過設定的撥出比。
二十七	緊縮計算
	緊縮計算係為保障傳銷商領取獎金之權益，於計算獎金時，如因退會或不活躍等符合各該獎金緊縮條件時，即由傳銷商的底層開始，由下往上緊縮，將原層數或代數提升，緊縮到合格為止。
二十八	獎金結帳週期
	本營運事業手冊所提及之“週結或週領”，此處“週”意思為以“星期”為單位(星期一零時起至星期日 24 時止)；提及之“月結或月領”，此處“月”意思為以每月 1 日起至當月末日止為單位。 獎金結帳週期-『月結月領』以自然月結算(每月 1 日至當月末日)之週期，自 2022 年 5 月 2 日(含)起開始適用。
二十九	獎金領取週期
	週結週領：培育獎金、組織獎金、購物獎金領取規則。 1. 採週一至週日結算獎金。 2. 該週獎金於結算後第六週之週五統一發放。 EX：03/07~03/13結算後，將於04/22(五)發放 03/14~03/20結算後，將於04/29(五)發放 3. 又，組織獎金係於該週週日結算時，視當週各日是否達到日封頂值及是否需啟動K值調控獎金比例，並於該週週日結算後第六週之週五統一發放。

月結月領：領導獎金、組織發展獎金、見點獎金領取規則。

4. 當月末日結算獎金。
5. 該月獎金於結算後第六週之週五統一發放。

EX：05/02~05/31結算後，將於07/15(五)發放

06/01~06/30結算後，將於08/12(五)發放

獎金月份	週一	週二	週三	週四	週五	週六	週日
3月		03/01	03/02	03/03	03/04	03/05	03/06
	03/07	03/08	03/09	03/10	03/11	03/12	03/13
	03/14	03/15	03/16	03/17	03/18	03/19	03/20
	03/21	03/22	03/23	03/24	03/25	03/26	03/27
	03/28	03/29	03/30	03/31 月結獎金	04/01	04/02	04/03
4月	04/04	04/05	04/06	04/07	04/08	04/09	04/10
	04/11	04/12	04/13	04/14	04/15	04/16	04/17
	04/18	04/19	04/20	04/21	04/22	04/23	04/24
	04/25	04/26	04/27	04/28	04/29	04/30 月結獎金	05/01
5月	05/02	05/03	05/04	05/05	05/06	05/07	05/08
	05/09	05/10	05/11	05/12	05/13	05/14	05/15
	05/16	05/17	05/18	05/19	05/20	05/21	05/22
	05/23	05/24	05/25	05/26	05/27	05/28	05/29
	05/30	05/31 月結獎金	06/01	06/02	06/03	06/04	06/05
6月	06/06	06/07	06/08	06/09	06/10	06/11	06/12
	06/13	06/14	06/15	06/16	06/17	06/18	06/19
	06/20	06/21	06/22	06/23	06/24	06/25	06/26
	06/27	06/28	06/29	06/30 月結獎金	07/01	07/02	07/03
7月							

上開獎金領取週期規則，自 2022 年 5 月 2 日(含)起開始適用。

第三章	**傳銷商入會方式及資格取得、維持及轉讓**
壹、	**傳銷商入會申請資格**
一、	以「自然人」名義申請加入
	凡年滿十八歲且具有完全行為能力之人，得申請加入東森全球傳銷商。
二、	以「法人」名義申請加入
(一)	凡依中華民國法律設立登記之營利事業，得出具公司或商行設立之最新登記核准函(例如：公司登記變更事項表)，以及負責人身分證及公司戶名存摺等資料，申請加入成為東森全球傳銷商。
(二)	以法人名義申請加入成為東森全球傳銷商者，獎金將會發放給營利事業。如營利事業或營利事業的任何參與人，未將營利事業收到的任何部份或全部獎金分派和支付給營利事業的參與人，或有任何不正確的分派和支付，此由營利事業自負完全法律責任，概與東森全球無涉。
(三)	營利事業應完整授權並指定與東森全球聯繫及有權辦理一切業務之人。倘營利事業未出具授權文件，則應由該營利事業的負責人擔任聯繫窗口及辦理一切業務。東森全球只接受並信賴由該傳銷商之負責人所提供的任何資訊。
三、	夫妻或同性婚姻之家屬為分開獨立經營權，可個別加入成為東森全球之傳銷商。但夫妻或同性婚姻家屬間，應為上下線型組織，且不得分開加入不同組織體系。
四、	每一個自然人或法人，最多得向東森全球申請七個經營權。以法人名義申請加入者，該法人事業之負責人，不得再以其個人名義重複申請加入傳銷商。冒用他人名義申請者及(或)代為辦理該涉有冒名申請者入會程序之傳銷商，經查證屬實，東森全球得主張解除或終止其經營權。
五、	前條每一個自然人或法人可同時擁有七個經營權，其中所有經營權之推薦人僅限為同一經營權之自然或法人推薦，以第一個經營權推薦『第二個經營權』、『第三個經營權』；第二個經營權推薦『第四個經營權』、『第五個經營權』；第三個經營權推薦『第六個經營權』、『第七個經營權』)，其經營權為各自獨立。 於第一個經營權成為「超級經理」職級時，始得依序開放推薦『第二個』至『第七個』經營權。
六、	經營權數限制之例外條款
(一)	本章節第四條、第五條所指，每一個自然人或法人，最多得向東森全球申請七個經營權規範乙節，倘該經營權係因繼承、遺贈而取得，致其經營權數超過七個經營權上限規範限制者，不在此限。
(二)	符合第七章 東森全球策略聯盟行銷專案、第參節2022東森全球線下實體商店通廣告平台刊登方案、第三條、第(二)項、第6款商店通廣告申請上架機制資格之東森全球傳銷商，於經本公司書面同意者，得不受本營運事業手冊經營權數(第三章、第壹節、傳銷商入會申請資格、第四條至第五條)及轉讓〔第三章、第肆節、傳銷商資格(經營權)轉讓限制及例外條款、第一條及第二條第(一)項〕之限制，以因應商店通方案實體商店經營之實際狀況。
(三)	另東森全球傳銷商，倘係於2022年3月1日新制度實施前，曾因行銷活動專案或按原營運事業手冊規範曾向東森全球提出專案申請且經同意取得經營權者，就其『既有』已取得經營權之部分，得繼續維持；惟該『既有經營權』之轉讓、解除等，均應依照本營運事業手冊規定辦理。
貳、	**傳銷商入會申請程序**
	成為東森全球傳銷商並選擇您的職級
一、	經由一位正式東森全球傳銷商之推薦。

二、	親自簽名並填寫「傳銷商申請書」及「多層次傳銷商協議書」，並應檢附所屬身份證明文件、存摺資料〔法人應檢附最新公司變更登記事項表，以及負責人身分證及公司戶名存摺等資料〕。
三、	於東森全球官網註冊並輸入個人資料，且自行完成上傳入會申請書、身份證明及存摺等資料。網路會員專區服務，請參見本章節第八條說明。
四、	繳交入會費新臺幣900元(含創業資料袋)，並於入會同時購買與職級相應PV值的經營套組或產品。
五、	申請加入成為東森全球傳銷商時，若未完整檢附所屬身份證明文件、存摺資料者，經本公司收受申請後，本公司得要求傳銷商於十個工作日內補正(得至培育中心繳交書面資料或透過郵寄之方式繳交予東森全球)，逾期未補正者，可視同申請人未辦理加入，將不具有東森全球傳銷商資格。
六、	申請加入成為東森全球傳銷商之申請人，於申請入會前應詳細閱讀及確實了解東森全球「多層次傳銷商協議書」及「營運事業手冊」相關規範及制度，以及多層次傳銷管理法等相關法令，一旦提出申請入會，即視同已了解並同意遵守東森全球所制定之規範及中華民國相關法律規定。
七、	東森全球保有申請人加入成為東森全球傳銷商之最終審核權。申請人於完成所有入會程序，且經東森全球審核通過後，方享有東森全球傳銷商完整之權利義務，**並自審核核准之日起，同時享有購買及適用網連通商品、bobomall商城商品及其活動之相關權利。東森全球將寄送乙份蓋有審核章之入會申請書文件及營運事業手冊(以下合稱參加契約)予您留存**。
八、	支援網站
(一)	東森全球傳銷商專屬，須完成註冊登入方能使用。 帳號：輸入東森全球傳銷商編號或身份證字號。 密碼：首次登入密碼為系統預設，建議於登入後進行密碼修改。(請勿將您的密碼告知他人以免個人權益受損)。
(二)	東森全球傳銷商自完成入會時起，可享有使用「支援網站」之權限。支援網站提供東森全球傳銷商查詢會員訊息、訂購商品及隨時追蹤瞭解個人及下線東森全球傳銷商和小組之銷售營業額、合格週期、獎金發放資訊、東森全球傳銷商職級、獎金和整體小組架構等重要資料和最新狀況，為了讓東森全球傳銷商更方便取得東森全球文件資訊，於支援網站中並設有資訊下載、常見問與答等專區，提供傳銷商豐富的最新資訊與學習的機會。
九、	除有本營運事業手冊第三章、第壹節、第六條所指之例外情形外，每一個自然人或法人僅可同時擁有七個經營權，其中所有經營權之推薦人僅限為同一經營權之自然或法人推薦，以第一個經營權推薦『第二個經營權』、『第三個經營權』；第二個經營權推薦『第四個經營權』、『第五個經營權』；第三個經營權推薦『第六個經營權』、『第七個經營權』)，其經營權為各自獨立。 於第一個經營權成為「超級經理」職級時，始得依序開放推薦『第二個』至『第七個』經營權。 另除有本營運事業手冊第三章、第肆節傳銷商資格(經營權)轉讓限制及例外條款、第二條經營權轉讓例外許可之情形外，經營權不可轉讓。
參、	**傳銷商資格維持**
一、	自入會之日起算滿12個月當年之次年起，應繳交年度續約金新台幣300元(美金10元)，以維持東森全球傳銷商領取獎金之資格。
二、	為鼓勵及提供既有傳銷商優惠服務，2022年3月1日前已經本公司審核核准完成入會之既有東森全球傳銷商，統一自2023年3月1日收取年度續約金300元，爾後亦同(於每年度3月1日收取年度續約金)。2022年3月1日(含)之日起，經本公司審核核准完成入會之傳銷商，自入會之日起算滿12個月當年之次年起，收取年度續約金300元，爾後亦同。

三、	東森全球傳銷商如未繳交年度續約金(即新台幣300元)，於前一年度到期後，即為靜態東森全球傳銷商，其後如經補繳年度續約金，於繳交年度續約金之當週，即可恢復原有傳銷商領取獎金資格。
肆、	**傳銷商資格(經營權)轉讓限制及例外條款**
一、	東森全球傳銷商之經營權，除符合本章節第二條經營權轉讓例外許可之情形者，一律不得轉讓。
二、	經營權轉讓例外許可之情形：
(一)	鑽石級以上之傳銷商，於入會時以「個人(自然人)」身份入會者，可將其經營權轉讓予以其個人擔任負責人且其個人持股50%以上之法人。除前開經營權轉讓之情形外，傳銷商如有正當合理事由並檢附相關佐證資料後，得專案向東森全球提出經營權轉讓之申請，於經東森全球核准後進行轉讓。
(二)	符合本營運事業手冊第七章 東森全球策略聯盟行銷專案、第參節2022東森全球線下實體商店通廣告平台刊登方案、第三條、第(二)項、第(6)款商店通廣告申請上架機制資格之東森全球傳銷商，於經本公司書面同意者，得不受本章節經營權轉讓之限制。
(三)	經營權之轉讓需繳交轉讓手續費(新臺幣3,000元整)，受讓經營權者，應繳交入會費(即新臺幣900元，含創業資料袋)，並應簽署入會相關文件(包括多層次傳銷商協議書等)，除具有正當合理事由且經東森全球核准外，原則以轉讓一次為限。 東森全球就經營權轉讓之申請並保有最終審核權。
伍、	**經營權之繼承/監護宣告**
一、	傳銷商死亡或喪失行為能力時，其繼承人/法定代理人應於死亡/喪失行為能力時起三個月內，檢附相關證明文件向東森全球提出申請，於經東森全球審核核准後，始生效力。倘繼承人/法定代理人不願繼承相關權利義務時，或逾期申請繼承經營權時，均視為終止經營權。
二、	傳銷商死亡或喪失行為能力時，其繼承人/法定代理人應檢附之文件：
(一)	傳銷商死亡時，其繼承人應全權授權並指派乙名繼承人為代表人，檢附聲明書、死亡證明及相關證明繼承權之文件，主動向東森全球申請繼承經營權。
(二)	傳銷商喪失行為能力時，其法定代理人/監護人應檢附該名傳銷商經法院為監護宣告之證明等相關文件，主動向東森全球提出申請，由監護人代為及代受意思表示。但受監護宣告之原因消失時，繼承人應將該經營權返還原受監護宣告之傳銷商。
(三)	經營權僅限定由一人繼承，如各該繼承人或法定代理人就經營權繼承乙事發生爭議時，東森全球將先予保留該經營權之獎金，待爭議解決或訴訟確定後，由東森全球無息返還繼承人或法定代理人。
三、	東森全球傳銷商得預立承受計劃書向東森全球申請於繼承開始後其經營權權利義務之歸屬，但東森全球擁有最終審核權。

第四章	**產品訂購及退換貨服務**
壹、	**產品訂購服務**
一、	東森全球提供的支援網站，讓您24小時，任何地點皆可直接訂購產品與發展組織。 利保肝訂單購買，需由本人至總公司現場辦理。
二、	**自動訂購**
(一)	為了幫助東森全球傳銷商更有效率的管理健康，以及提供日常所需產品，同時維護個人重消責任額，維持領取獎金資格，東森全球特別提供「自動訂購」服務，提供傳銷商便於訂購之管道。東森全球傳銷商僅需至東森全球支援網站完成自動訂購系統註冊申請，或於「下載專區」下載自動送貨申請書，於填寫完成後送交正本至東森全球完成設定即可。
(二)	設定自動維持活躍條件的責任額，系統會在活躍月份到期時固定地自動幫參加自動訂購系統的傳銷商，產出所指定購買的責任額訂單。自動訂購系統設立之責任額，依照本營運事業手冊第二章第貳節第十六條「活躍」定義所對應之各職級所應保持之條件為準。
(三)	自動訂購系統啟動時間，將按照您自行設定的日期扣款及出貨。
貳、	**退換貨服務**
一、	**解除契約或終止契約之退貨服務**
(一)	**訂約日起算30日內，申請解除契約或終止契約及辦理退貨。**
1.	東森全球傳銷商得自訂約日起三十日內以書面通知東森全球解除契約或終止契約，東森全球將依多層次傳銷管理法第20條暨東森全球解除或終止契約退出退貨辦法，辦理解除或終止契約之退出退貨。
2.	東森全球傳銷商於加入日起三十天內自願解除契約或終止契約，東森全球將於契約解除或終止後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還東森全球傳銷商購買退貨產品所付價金及繳交入會費(即新臺幣900元，含創業資料袋)之款項。由東森全球取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。
(二)	**訂約日起算30日後，申請終止契約及辦理退貨。**
1.	東森全球傳銷商自訂約日起算三十日後，依多層次傳銷管理法第21條規定，仍得隨時以書面終止契約，並要求退貨，惟入會時繳交入會費(即新臺幣900元，含創業資料袋)之款項不予退還。傳銷商所持有產品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。
2.	東森全球於契約終止後三十日內，接受東森全球傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，東森全球將以傳銷商原購買價格之90%買回其所持有之商品。 東森全球依前開規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除本章節第二條因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬，該取回之商品價值如有減損者，亦得扣除減損之價值。由東森全球取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。
(三)	東森全球傳銷商欲自願解除或終止契約者，應由本人親自填寫並簽署解除契約確認申請書、退貨申請書等文件，並返還完整之產品。如無法親自辦理者，得委由代理人出具委託書及切結書辦理。郵寄辦理者，應寄交東森全球指定之收件地址並以收件郵戳日期為憑。
(四)	解除及(或)終止經營權之傳銷商，應於契約解除或終止日起算超過六個月以上者，始得重新參加，但東森全球擁有最終審核權限。 **惟前開解除及(或)終止經營權之傳銷商，如於解除及(或)終止經營權之日往前推算一年，均無任何ecKare重消(續購)訂單及bobomall商城消費紀錄(限未辦理退貨、取消訂單)，得於解除及(或)終止經營權後，另行向東森全球申請加入成為傳銷商，不受前開六個月以上期間之限制。**
(五)	退貨時應將贈品一併返還，倘贈品已使用或毀損，東森全球有權要求傳銷商返還相當於贈品之金額。

二、	**產品減損及獎金之扣除及追回**
(一)	東森全球依本章節規定返還東森全球傳銷商之退貨款項時，得扣除產品返還時因可歸責於東森全球傳銷商之事由致產品毀損、滅失之價值，及因該進貨對該東森全球傳銷商給付之獎金或報酬。
(二)	該申請退貨之東森全球傳銷商所屬上層各級東森全球傳銷商，曾因該項交易領取獎金或報酬者，負返還東森全球之義務，東森全球得予扣繳或追回；若該東森全球傳銷商所屬上層各級東森全球傳銷商，曾因該項交易而取得晉升職級之資格，東森全球保有於該東森全球傳銷商辦理退貨次月起，追回該東森全球傳銷商所屬上層各級東森全球傳銷商晉升職級之權利。
三、	**產品減損計算之說明**
(一)	東森全球傳銷商解除或終止契約者，東森全球得就退還或買回價款中，依下列原則，扣除產品價值減損。產品一經拆封即視同已使用，其減損為100%。東森全球將依原購買價格扣除產品價值、保存不當及可歸責於使用者/東森全球傳銷商之減損費用。
(二)	**產品減損標準如下：**

自產品可提領日起	依原購買價格計算價值減損百分比
31天~60天	0%
61天~120天	20%
121天180天	40%
180天/6個月之後	不得要求退貨

(三)	**因下列可歸責於傳銷商之事由，東森全球不予受理退換貨**
1.	產品已拆封或使用。
2.	產品外觀缺損、污穢、保存不良、包裝不完整等。
3.	因存放不當致產品品質變質。
4.	產品已超過有效日期。
5.	提供資料經查不實者。
四、	**瑕疵擔保**
(一)	東森全球傳銷商購買之產品有品質上瑕疵時，得於收到產品14日內檢具產品提出換貨申請(即由東森全球以辦理退貨之方式，進行退貨後重新另成立訂購單)，若有外觀不良及包裝破損問題，請勿拆封並維持產品原有狀態，申請更換產品。但因可歸責於傳銷商，而有本章節第三條第(三)項之情形，東森全球得拒絕換貨申請。
(二)	若於跨結帳月換貨，其換貨產品不計PV。
(三)	東森全球傳銷商如非因產品瑕疵問題，而需辦理退貨者，則需自行負擔產品寄回之運費。
五、	東森全球傳銷商暫停經營權期間(包含觀察期)或已終止經營權者，不得參與任何獎勵方案，或是要求參加、出席或轉讓已達成資格的旅遊獎勵活動，亦不得請求參與分配相關之獎金。

第五章	獎金制度與職級說明
壹、	獎金制度
	東森全球的制度與獎金在市場上是獨具優勢的，僅說明東森全球傳銷商獎金制度如下：
一、	培育獎金
(一)	只要您是東森全球的傳銷商，依照職級與資格條件，皆可以領取您直接推薦東森全球傳銷商入會首筆訂單【即入會訂單，指您所推薦之東森全球傳銷商，於入會當週之週結算日前，所訂購商品訂單之積分(PV)總和】積分(PV)總和20%。 東森全球傳銷商同時具有『區長』資格者，另可領取您直接輔導東森全球傳銷商入會首筆訂單【即入會訂單，指您所直接輔導之東森全球傳銷商，於入會當週之週結算日前，所訂購商品訂單之積分(PV)總和】積分(PV)總和5%。

職級	培育獎金
主任級 副理級 經理級 超級經理級 總監級 紅寶石級 鑽石級 皇冠級 大使級	直接推薦傳銷商入會訂單之20%
區長	直接輔導傳銷商入會訂單之5%

(二)	領取條件：無須活躍即可領取獎金
(三)	獎金發放方式：週結，週領。
(四)	本條『培育獎金』修正後之辦法，自2023年4月17日起生效適用；2023年4月17日前已完成入會之入會訂單，悉依修正前原規範內容辦理。
二、	組織獎金
(一)	1. 每日個人小區PV積分【包含入會訂單、重消(續購)訂單，下同】總合x附表「獎金計算」乙欄所對應職級百分比。 2. 每日個人小區PV積分，應以一比一的比例方式扣除大區PV積分後，保留大區剩餘積分，小區歸零。 3. 獎勵條件如下:

職級名稱	主任級	副理級	經理級	超級經理級	總監級	紅寶級	鑽石級	皇冠級	大使級
獎金計算	6%			12%					
日封頂金額 (NDT)	3,000	15,000	45,000	60,000	120,000	180,000	240,000	300,000	450,000
美金 (USD)	100	500	1,500	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000	15,000

(二)	本條『組織獎金』修正後之規定，自 2023 年 4 月 17 日起生效適用，並自 2023 年 7 月 17 日起以『日』為單位，每日往前檢視 90 日內所累積之個人小區 PV 積分是否達 100PV 之標準

<table>
<tr><td></td><td>值。倘於該日檢視往前推算之個人小區 PV 積分達 100PV(含)以上者，大區積分可累加新增積分；倘於該日檢視往前推算之個人小區 PV 積分<u>未達</u> 100PV(不含)者，大區新增積分則停止計算，不予計入。</td></tr>
<tr><td>(三)</td><td>計算組織獎金時，若獎金發放超出佣金池40%額度，啟動 K 值調控。惟自入會日當週起算至第26週為止(入會當週為第1週)，個人組織獎金不足500PV者，不啟動K值；個人組織獎金超過500PV(含)以上者，始啟動K值調控計算。
前開K值啟動規則之調整，自2023年10月9日(含)起開始實施，並適用於東森全球既有及新入會之全體傳銷商。
組織獎金係於該週週日結算時，視當週各日是否達到日封頂值及是否需啟動K值調控獎金比例，並於該週週日結算後第六週之週五統一發放。</td></tr>
<tr><td>(四)</td><td>領取條件：個人安置組織左右區，需各直推一位主任級以上傳銷商(前開領取條件之認定，包含已轉為靜態東森全球之傳銷商)。</td></tr>
<tr><td>(五)</td><td>獎金發放方式：週結，週領。</td></tr>
<tr><td>三、</td><td>組織發展獎金</td></tr>
<tr><td>(一)</td><td>副理級以上之東森全球傳銷商，可領取直推東森全球傳銷商其領取的組織獎金【包含入會訂單、重消(續購)訂單，下同】5%，獎勵條件如下:
<table>
<tr><th>職級</th><th>直推代數</th></tr>
<tr><td>副理級</td><td>1</td></tr>
<tr><td>經理級</td><td>2</td></tr>
<tr><td>超級經理級</td><td>3</td></tr>
<tr><td>總監級以上</td><td>6</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>(二)</td><td>東森全球傳銷商同時具有『區長』資格者，另可領取您直接輔導東森全球傳銷商所領取組織獎金之5%。
<table>
<tr><th>職級</th><th>培育獎金</th></tr>
<tr><td>區長</td><td>直接輔導傳銷商組織獎金之5%</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>(三)</td><td>領取條件：個人須有領取到組織獎金(即領取之組織獎金>0，亦即組織獎金至少需領到新臺幣1元(含)以上，始會產生本條組織發展獎金)，即可就當月職級，按前二款獎勵條件發放獎金。當月考核遇升聘時，自當月起即晉升升聘之職級，並以該升聘的職級對應之獎勵條件，適用前款規定計算獎金。</td></tr>
<tr><td>(四)</td><td>緊縮條件：如遇直推六代內之東森全球傳銷商，當月無組織獎金者，即緊縮計算。</td></tr>
<tr><td>(五)</td><td>獎金發放方式：月結，月領。</td></tr>
<tr><td>(六)</td><td><u>本條『組織發展獎金』修正後之辦法，自2023年4月17日起生效適用，並適用於2023年4月份結算之組織發展獎金。</u></td></tr>
<tr><td>四、</td><td>領導獎金</td></tr>
</table>

(一)	依據當月考核達成之職級位階，檢核直推組織PV積分【包含入會訂單、重消(續購)訂單，下同】。當月直推組織PV積分僅須符合自己達成之職級位階(含)及(或)以下位階所對應之直推組織PV積分(如下附表)，即符合領取獎金資格。 領取所對應職階領導獎金，應依下開附表對應職級進行計算，依對應獎勵比例(%)，並按照符合該職級位階合格傳銷商之總業績，與對應獎金職級劃代直推組織業績計算比例，再乘以全體總業績，領取領導獎金。 例如：A總監級傳銷商業績為10,000PV，當期所有合格總監之業績為1,000,000PV，全體總業績為4,000,000PV，A總監級傳銷商可領取領導獎金之比例為1%(公式:10,000/1,000,000=1%)，可以領取的領導獎金即為800PV(公式:1%x2%x4,000,000PV) 例如:A皇冠級傳銷商在總監小組的占比為10%、紅寶小組的占比為15%、鑽石小組的占比為20%、皇冠小組的占比為40%，A皇冠級傳銷商可領取之領導獎金即為【(10%x2%)+(15%x2%)+(20%x2%)+(40%x1%)】x總業績 獎勵條件如下:

職級	總監	紅寶	鑽石	皇冠	大使
獎勵	2%	2%	2%	1%	1%
直推組織積分	5 千	1.2 萬	3 萬	10 萬	30 萬

(二)	當月考核遇升聘時，自當月起即晉升升聘之職級，並以該升聘的職級對應之獎勵條件，適用前款規定計算獎金。
(三)	領取資格：當月直推組織積分須達成。
(四)	獎金發放方式：月結，月領。
(五)	本條『領導獎金』修正後之辦法，自2023年4月17日起生效適用，並適用於2023年4月份結算之領導獎金。
五、	見點獎金
(一)	依個人重消(續購)積分為計算基礎，按據當月考核達成之職級位階(如下表)，領取個人直立安置圖PV積分〔限重消(續購)訂單〕對應層數之見點獎金，每層為1%。

職級	主任	副理	經理	超級經理	總監	紅寶	鑽石	皇冠	大使
可領取層數	2	4	6	12	14	16	18	20	20
每層獎金	每層獎金 1%								

(二)	領取資格：個人當月於ecKare或Bobomall　商城自購商品【ecKare限購買重消(續購)商品，始列入計算】PV>0或仍為本手冊第二章、第貳節、第十六條『活躍期間展延者』
(三)	緊縮條件：如遇安置組織內直推之東森全球傳銷商，當月未有產生重消(續購)訂單積分或無本手冊第二章、第貳節、第十六條『活躍期間展延者』之適用者，即緊縮計算。
(四)	獎金發放方式：月結，月領。

(五)	本條新增『見點獎金』辦法，自2023年4月17日起生效適用，並適用於2023年4月份結算之見點獎金。
六、	購物點數
(一)	為回饋東森全球傳銷商，並鼓勵傳銷商愛用及自用ecKare及bbobomall商城商品，東森全球將另提供傳銷商，以當週培育獎金、見點獎金、組織獎金、組織發展獎金、領導獎金(下統稱制度獎金)計算之積分(PV)總和**乘以10%再乘以30計算之『購物點數』**，提供傳銷商於ecKare及bbobomall商城折抵商品消費使用。
(二)	『購物點數』使用規則請參閱本手冊第七章、東森全球策略聯盟行銷專案、第肆節、bbobomall購物商城專案。
(三)	東森全球傳銷商因制度獎金可額外領取之『購物點數』，可使用於ecKare及bbobomall商城。
(四)	領取資格：個人當週領取之獎金(即培育獎金、見點獎金、組織獎金、組織發展獎金、領導獎金)合計>0
(五)	獎金發放方式：週結，週領。購物點數於發放後六週生效，使用效期為自生效日起算30日，逾期即自動失效。
(六)	本條新增『購物點數』辦法，自2023年4月17日起生效適用。
貳、	職級說明
一、	主任級 於入會時繳交入會費新臺幣900元(含創業資料袋)，並於東森全球網站購足115PV之產品或相當於主任級職級之入會套組。
二、	副理級 於入會時繳交入會費新臺幣900元(含創業資料袋)，並於東森全球網站購足420PV之商品或相當於副理級職級之入會套組。 原為主任級傳銷商，入會後購買升副理級之「升級訂單」套組。
三、	經理級 於入會時繳交入會費新臺幣900元(含創業資料袋)，並於東森全球網站購足790PV之商品或相當於經理級職級之入會套組。 原為主任級傳銷商，入會後購買主任級升經理級之「升級訂單」套組；或原為副理級傳銷商，入會後購買副理級升經理級之「升級訂單」套組。
四、	超級經理級 於入會時繳交入會費新臺幣900元(含創業資料袋)，並於東森全球網站購足1,120PV之商品或相當於超級經理級職級之入會套組。 原為主任級傳銷商，入會後購買主任級升超級經理級之「升級訂單」套組；或原為副理級傳銷商，入會後購買副理級升超級經理級之「升級訂單」套組；或原為經理級傳銷商，入會後購買經理級升超級經理級之「升級訂單」套組。
	※　成為超級經理級傳銷商後可晉升之職級條件：
五、	總監級 1. 本身須為超級經理級以上傳銷商。 2. 小區積分累積達30,000PV。
六、	紅寶石級 1. 本身須為超級經理級以上傳銷商。 2. 當月小區達50,000PV或小區積分連續2個月達35,000PV。
七、	鑽石級 1. 本身須為超級經理級以上傳銷商。

	2. 直推組織需2線紅寶。 3. 當月小區達150,000PV或連續2個月每月達10.5萬PV。
八、	皇冠級 1. 本身須為超級經理級以上傳銷商。 2. 直推組織中有兩線鑽石。 3. 當月小區達300,000PV或小區積分連續2個月每月達210,000PV。
九、	大使級 1. 本身須為超級經理級以上傳銷商。 2. 直推組織中有兩線皇冠 3. 當月小區達1,000,000PV或小區積分連續2個月每月達700,000PV。
	※具有東森全球超級經理級職級以上傳銷商資格者，凡參加東森全球所舉辦『區長訓』教育訓練並通過審核者，除原有職級外，並可同時取得『區長』資格：
十、	**區長**
(一)	**具有東森全球超級經理級職級以上傳銷商資格者，凡參加東森全球所舉辦『區長訓』教育訓練並通過審核者，除原有職級外，並可同時取得『區長』資格。『區長訓』教育訓練場次、人數、資格限定等，均依東森全球公告之教育訓練內容為準。**
(二)	**取得『區長』資格者，應負擔並履行下列義務：**
1.	**『區長』需與所屬團隊受輔導之組織成員(下稱「受輔導成員」)保持聯繫，並隨時為受輔導成員解答及說明有關制度及產品等相關問題，協助受輔導成員推廣及發展多層次傳銷事業。**
2.	**『區長』應監督及輔導所屬受輔導成員之推廣行為、舉辦之相關活動等，以確認受輔導成員依循東森全球營運事業手冊及多層次傳銷管理法等相關法規規範，執行多層次傳銷業務。**
3.	**『區長』需定時(依東森全球規定為準)舉辦業務及產品說明會，詳實依據營運事業手冊及多層次傳銷管理法等相關法規規範，提供受輔導成員教育訓練培訓課程。**
4.	**『區長』所屬受輔導成員，如與其他東森全球傳銷商或消費者產生紛爭時，區長應加以協助調停，於符合誠信原則下迅速解決紛爭。**
(三)	**受輔導成員所屬『區長』之認定：**
1.	**自2023年4月17日(含)起新加入之東森全球傳銷商(即受輔導成員)，其所屬『區長』以『傳銷商申請書』所填載之『區長』為認定。**
2.	**2023年4月17日前(不含)已加入東森全球之既有傳銷商(即受輔導成員)，其所屬『區長』以其入會時之推薦人為認定。自受輔導成員推薦人取得『區長』資格之日起，該名推薦人即負有履行『區長』相關之權利義務，並自具有『區長』資格之日起，始得享有及領取『區長』之獎金。**
參、	**獎金發放方式**
一	自2023年8月21日起新入會之東森全球傳銷商，應參加東森全球所舉辦之NDT新人訓課程，並於實際參訓完成NDT新人訓課程(包括制度說明等)後，始得領取第五章、第壹節所列各項制度獎金及購物點數。亦即，東森全球傳銷商於完成入會程序後，即可從事推薦、購物等經營多層次傳銷事業之行為，但於前開NDT課程受訓完成前，已產生之各期獎金、購物點數，東森全球將先予保留，待受訓完成且經審核符合獎金發放條件後，將無息發放各項獎金、購物點數。 NDT新人訓課程原則應由傳銷商親赴現場參與實體課程，除有正當合理之原因暨檢附相關佐證資料，並向東森全球提出申請且經核准者，始得例外以線上方式進行受訓。東森全球就前開申請並保有最終審核權。
二	所有當期獎金在扣除各地政府規範之必繳稅金或其他相關所有費用後，將自動匯入東森全球傳銷商所指定之帳戶(東森全球傳銷商其指定之帳戶，請上個人支援網站或手機行動裝置APP做

	設定)。每筆匯款之處理費用為新臺幣30元；但若東森全球傳銷商所提供之資料不齊全或東森全球傳銷商以法人身分加入未提供當期發票者，待相關資料補齊後得於下期獎金發放日匯出。
三	當期累積匯款金額於扣除匯款之處理費用後未滿新台幣500元時，該期獎金將會累積至下期獎金發放日，並於累積滿新台幣500元時始發放。
四	若產生負項獎金時，將保留以往未發放之獎金，待新增獎金期數與額度足以抵扣負項獎金期數與額度時，始於下期獎金發放日匯出剩餘的正項獎金期數金額至東森全球傳銷商指定銀行帳戶。獎金發放若遇假日，則順延至次一個工作日。

第六章	**傳銷商經營規章及違約處理制度**
壹、	**經營規章**
一、	**前言**
	本營業規章旨在規範東森全球與傳銷商間之權利義務關係，以確保東森全球傳銷商在本營運經營制度下，享有公平合理的事業經營機會，並維護東森全球傳銷商消費福祉，期能互利共生，以達永續經營。
二、	**東森全球與傳銷商間之法律關係**
1.	東森全球傳銷商僅於契約存續期間內，取得推廣、銷售東森全球產品或服務，及介紹他人成為東森全球傳銷商之權利，並負擔相關之義務。東森全球與傳銷商間並無合夥、僱傭、代理或委任等關係。
2.	東森全球致力於開發優質產品，與國內知名大專院校攜手產學合作，並以合理市價推廣、銷售產品或服務為經營業務。東森全球傳銷商於購買商品後，本於自行使用消費或轉售他人以獲取合理利潤，再經由推薦他人加入，建立多層級的銷售組織，以團隊的方式推廣、銷售商品來獲領合理報酬。 承如前述，東森全球自設立以來，秉持「東森嚴選 優質商品」之初衷，以合理市價提供商品予傳銷商，以滿足傳銷商對於食、衣、住、行等商品之需求；另為使傳銷商於健全、完善的多層次傳銷環境下推展傳銷業務，並具備完整商品、傳銷業務推展等相關知識，東森全球將不定期舉辦教育訓練課程或活動，提供傳銷商參與。東森全球基於實際業務狀況就所創辦之相關教育課程或活動，得收取成本及其他必要費用，除此之外，不得收取顯不相當之其他費用或價款。
三、	**傳銷商推廣、銷售商品或服務之法律遵循責任**
(一)	**東森全球傳銷商於推薦他人加入東森全球多層次傳銷事業時，應誠實告知下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示：**
1.	東森全球多層次傳銷計畫暨獎金制度。
2.	東森全球營業規章、營運事業手冊及多層次傳銷管理法等相關法令規範。
3.	東森全球傳銷商之義務及負擔。
4.	東森全球傳銷商推廣東森全球產品時，應確實按照產品之種類、性能、品質、用途及其有關事項說明產品，並確實遵守東森全球營運規範及中華民國法律，不得有任何虛偽不實或引人錯誤及違反法令之情事。
5.	東森全球傳銷商於從事多層次傳銷業務時，應明確告知退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務(包括但不限於退出退貨辦法及商品減損等規定)。於傳銷商辦理退出及(或)退貨時，東森全球傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本營運事業手冊及多層次傳銷管理法規定辦理退出及(或)退貨。
6.	其他經公平交易委員會指定之事項。
(二)	**東森全球傳銷商於推廣東森全球傳銷活動時，不得以下列方法為之：**
1.	引人誤認有受僱之機會。
2.	假借市場消費行為調查之名義與方法。
3.	引人誤認是投資理財或類似之活動。
4.	引人誤認是產品或獎金贈送之活動。
5.	其他類似之欺罔或引人錯誤之方法(包括但不限於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等)。
6.	假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金
7.	以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

8.	以不當之直接訪問買賣影響消費權益者。
9.	東森全球傳銷商不得利用或假借訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，基於不當目的要求他人(包括但不限於傳銷商、網連通會員及其他參與活動人)向其繳納與成本及必要費用顯不相當之費用、保證金、違約金或其他價款。
10.	於公開場合不得以不當之方式為騷擾行為或其他依有違一般社會觀感而使人心生厭惡有損東森全球商譽之行為。
11.	東森全球傳銷商不得基於非法目的對其他傳銷事業為惡意毀謗之不實言論，亦不得以不實言論或非法方式對其他傳銷事業之傳銷商進行不當招攬。
12.	違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
13.	不得表示東森全球傳銷商之收入主要來自於介紹他人加入。
14.	不得承諾或保證東森全球傳銷商有特定之收入。
15.	東森全球傳銷商以聲稱成功案例之方式，推廣、銷售東森全球產品及服務，或介紹他人加入東森全球傳銷計畫時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作範例者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。
16.	東森全球傳銷商應確實依據東森全球所提供之產品、刊物、宣傳素材等所刊載的資料進行產品說明，不得就產品之價格、品質、等級、效能及用途作錯誤或誇大不實之陳述。
17.	東森全球傳銷商未經東森全球同意，不得擅自於非東森全球指定之網站經營、販售或推廣東森全球之產品或經營權；或雖經東森全球同意於指定網站經營、販售或推廣東森全球之產品或經營權，但未完整表明係從事多層次傳銷事業等情形。
18.	東森全球傳銷商於經營傳銷事業或與任何人所為之交易行為，均不得以任何方式(包括但不限於以直接、間接、明示、暗示、隱涉等)代表東森全球對消費者或既有組織傳銷商成員做出任何意思之保證、承諾，倘有違者，應自行負擔賠償及法律責任。
19.	以不實言論散播及(或)詆毀東森全球。
20.	東森全球傳銷商於經營傳銷事業期間，不得引介、慫恿、遊說推薦或介紹東森全球傳銷商加入或參與任何其他傳銷事業之活動或雖非屬傳銷事業，但有涉及同類性質公司之活動。
21.	東森全球傳銷商不得利用或假借東森全球傳銷組織之聚會、說明會、會議、營業場所、教育中心或舉辦之任何活動，推廣或銷售非屬東森全球之事業或產品。
22.	東森全球傳銷商應本誠信踏實經營東森全球事業，不得要求傳銷商夥伴囤貨或自行囤積過量產品，避免不當經營方式破壞事業形象。東森全球傳銷商在訂購產品前，請確認已將先前所購買東森全球之產品，銷售或自用達百分之八十以上。
23.	東森全球傳銷商推薦他人加入成為傳銷商時，應確實得到本人同意且親自簽署加入申請書，絕對禁止擅自代他人簽署，冒用他人名義加入及(或)冒用他人名義訂購產品。
(三)	**傳銷商法令遵循之責任**
1.	東森全球傳銷商應依契約內容暨本營業事業手冊規範行使權利、並履行義務，且應確實遵守中華民國之一切法令規章(包括但不限於「公平交易法」、「多層次傳銷管理法」及有關稅務等法令)，並應避免其傳銷行為造成東森全球涉及或遭受任何訴訟行為及(或)損害賠償。
2.	東森全球傳銷商應自行處理與消費者間之爭議，以及東森全球傳銷商彼此間，因自行舉辦課程、說明會或私人間協議(包括但不限於相互更換商品、借信用卡刷卡、借貸、借款等)所產生之任何爭議。倘拒不處理或處理結果致東森全球之商譽或任何權益受有損害之虞時，東森全球得請求因此所受之所有損害。
3.	東森全球個人資料保護暨隱私權政策
(1)	通則

	東森全球為維護傳銷商、網連通會員以及消費者的個人資訊，依據個人資料保護法及其施行細則等相關法律規定制定個人資料保護暨隱私權政策（以下稱本隱私權政策）。除依法令規範或東森全球另有其他約定外，東森全球將依循本隱私權政策蒐集、處理、利用所獲得的個人資料。 ●資料蒐集方式 東森全球（含其關聯企業）取得您的個人資料，係來自您主動提供（包括東森全球及東森全球與其關聯企業聯名於經營專案如：網連通或行銷活動中所取得之個人資料、非東森全球傳銷商而提供個人資料於東森全球使用者），或您參加東森全球多層次傳銷事業之經營，以書面申請書申請加入東森全球多層次傳銷事業並親自簽名確認同意成為東森全球傳銷商。 您藉由以上各種方式所留存於東森全球（含其關聯企業）的個人資料，皆受到本隱私權政策的保護，並受其規範。 ●資料儲存及保管方式 東森全球（含其關聯企業）取得您的資料後，將依相關作業規範建檔並儲存於資料庫，同時依規範控管您的資料之存取，除東森全球（含其關聯企業）員工於業務範圍內得使用必要資料外，非經正式授權者不得取得與使用您的資料。 ●資料安全及保護方法 東森全球(含其關聯企業)設有防火牆、防毒等各種資訊安全措施以保護您的個人資料安全，包括作業程序面、技術面及人員的教育訓練。 ●IP Address及Cookie 東森全球網站會自動接收並紀錄您於瀏覽器上的伺服器數值，包括互聯網協定位址 (IP Address) 、Cookie中的資料及您要求取用的網頁紀錄。這些資料的使用用途為：為改進提供您廣告及網頁內容、完成您對某項產品或服務的要求及通知您學習內容或產品資訊等。 ●隱私權保障條款變更 東森全球為因應社會環境變遷、業務需求、科技發展與法令修改等，將不定時修訂個人資料保護暨隱私權條款並公布或通知最新修訂內容，若您於東森全球公布或通知最新修訂之個人資料保護暨隱私權條款後，仍繼續使用東森全球服務，即表示您同意接受本個人資料保護暨隱私權條款。
(2)	個資權益宣告
	東森全球依據個人資料保護法第8條規定告知以下事項： ●個人資料蒐集之目的： 東森全球（含其關聯企業）為執行多層次傳銷業務之必要(包括多層次傳銷事業之商品銷售、傳銷商招募、傳銷商管理、獎勵懲戒或其他利益發放、教育訓練、傳銷商招募下線加入及商品銷售、行銷活動等)，所蒐集之個人資料。 ●個人資料之類別： C〇〇一　辨識個人者。例如：姓名、住址、住家電話號碼、行動電話、電子郵遞地址等。 C〇〇二　辨識財務者。例如：金融機構帳戶之號碼與姓名、信用卡或簽帳卡之號碼等。 C〇〇三　政府資料中之辨識者。例如：身分證統一編號、統一證號、護照號碼等。 C〇一一　個人描述。例如：年齡、性別、出生年月日、出生地、國籍等。 C〇一二　身體描述。例如：身高、體重等。 C〇一三　習慣。例如：抽煙、喝酒等。 C〇二一　家庭情形。 例如：配偶之姓名等。 C〇二四　其他社會關係。例如：朋友、同事及其他除家庭以外之關係等。 C〇三三　移民情形。例如：護照、居留證明文件等。

	C〇六八　薪資與預扣款。例如：薪水、工資、佣金、紅利、費用、零用金、福利、借款等。 C〇八一　收入、所得、資產與投資。例如：賺得之收入、賺得之所得等。 C一〇三　與營業有關之執照。 例如：執照之有無、市場交易者之執照等。 C一三一　書面文件之檢索。例如：未經自動化機器處理之書面文件之索引或代號等。 ●個人資料之特定目的： 〇三三　多層次傳銷經營 〇三九　行政裁罰、行政調查 〇四〇　行銷（包含金控共同行銷業務） 〇六七　信用卡、現金卡、轉帳卡或電子票證業務 〇六九　契約、類似契約或其他法律關係事務 〇九〇　消費者、客戶管理與服務 〇九一　消費者保護 一一〇　產學合作 一〇七　採購與供應管理 一七六　其他自然人基於正當性目的所進行個人資料之蒐集處理及利用 ●東森全球提供資料予第三人（包含政府機關、自然人或法人）的情形： A.　於達成上開特定目的範圍內利用，例如：為完成您要求的服務或產品而必須提供個人資料給第三人； B.　提供資料前已取得您的同意； C.　合於個人資料保護法第8條第2項、20條但書規定為特定目的外之利用； D.　基於法律之規定或受司法機關與其他有權機關基於法定程序之要求； E.　在緊急情況下為維護其他傳銷商或第三人之合法權益，例如：因裁決或訴訟上需要而不及權責機關函詢調查、爲即時避免損害擴大而需資料報案偵辦或聲請法院為保全程序等； F.　為維護傳銷商服務系統的正常運作； G.　傳銷商透過本服務與商家購物、兌換贈品，因而產生的金流、物流必要資訊； H.　使用者有任何違反政府法令或本使用條款之情形，例如：您的行為違反隱私權政策、侵害他人權益或有犯罪嫌疑者。 ●資料檔案之保有期限：東森全球營運期間。 ●地區：您的資料將利用於中華民國區域內及東森全球所涵蓋之全球各區域。 ●利用對象及方式：您的資料經蒐集後，除用於東森全球（含其關聯企業）之傳銷商管理、客戶管理、檢索查詢等功能外，將有以下利用： A.　物品寄送：於交寄相關商品時，需將您的資料利用於交付給相關物流、郵寄廠商用於物品寄送之目的。 B.　金融交易及授權：您所提供之財務相關資訊，將於金融交易過程(如信用卡授權、轉帳)時提交給金融機構以完成金融交易。 C.　行銷：東森全球（含其關聯企業）將利用您之地址及郵件、電話號碼進行東森全球商品或活動等宣傳行銷。 D.　商業及市場的分析。 ●資料當事人的權利 您可行使下列權利，除個人資料保護法另有規定外，東森全球（含其關聯企業）不會拒絕您行使您的權利。申請查詢或請求閱覽個人資料或製給複製本，東森全球得酌收相當工本費用，如您有任何意見，歡迎您聯繫東森全球客服信箱：

	eudservice@eud.com.tw；客服服務專線：市話請撥打 0800-013-557、手機請撥打 02-8023-9017（周一至周五 09:00-18:00）。 A. 查詢或請求閱覽您的個人資料。 B. 製作給您個人資料複本。 C. 補充或更正您的個人資料。 D. 停止蒐集、處理、利用或國際傳輸您的個人資料。 E. 刪除您的個人資料。 F. 拒絕行銷。 ● 不提供個人資料所致權益之影響 您可自由選擇是否提供您的個人資料，惟若您選擇拒絕提供，您將無法接收我們提供之相關資訊及使用本服務、成為多層次傳銷傳銷商，或無法獲得相關優惠、活動或行銷訊息等。 ●自我保護措施 請妥善保管您的密碼或任何個人資料，不要將任何個人資料，尤其是密碼提供給任何人或其他機構。在您使用完本網站所提供的各項服務功能後，請務必記得登出帳戶，若您是與他人共享電腦或使用公共電腦，切記要關閉瀏覽器視窗，以防止他人讀取您的個人資料。
(3)	東森全球傳銷商資料蒐集、處理及利用之規範措施
A.	東森全球傳銷商自東森全球及(或)與東森全球相關的管道所蒐集取得之個人資料(包括但不限於：推薦體系上下線、其他傳銷商、顧客、參加東森全球所舉辦活動之消費者等個人資料)或於從事多層次傳銷業務時，自行所蒐集非屬東森全球事業相關參加人之個人資料時，均應嚴格遵循中華民國個人資料保護法、公平交易法等相關法規，以及本營業事業手冊、隱私權政策及其他個人資料保護等相關規範，並僅限於將所蒐集之資料，於其經營東森全球傳銷事業之目的範圍內為蒐集、處理及利用。
B.	東森全球傳銷商因參加或執行東森全球多層次傳銷事業，因而接觸、獲悉東森全球之資訊而具有秘密性以及實際或潛在之經濟價值者，均視為東森全球之商業秘密(包括但不限於:推薦體系資訊，例如:傳銷商/消費者之個人資料、名單、推薦組織、以及東森全球所蒐集有關東森全球、傳銷商及推薦組織等相關資訊、業務資訊、製造與產品開發資訊、業務計畫、傳銷商訂購、銷售、收入及財務資訊等)，東森全球傳銷商應遵循中華民國法令規範(包括但不限於營業秘密法等)，並於本營運事業手冊及東森全球相關規定之範圍內為使用。
C.	東森全球傳銷商自東森全球及(或)與東森全球相關的管道蒐集取得之商業秘密以及他人之個人資料，均應依中華民國相關法令規範，以及本營運事業手冊、東森全球規定之範圍內為使用，非經個資當事人本人同意及(或)經東森全球同意，不得將個資及商業秘密提供或揭露予第三人或授權予第三人使用，且東森全球傳銷商應善盡保護及嚴格守密之責，避免個資及商業秘密不當洩漏。
D.	東森全球傳銷商終止、解除傳銷商資格，或經東森全球認定參加契約為無效及(或)有任一違約處分之情形時，東森全球有權要求該名傳銷商立即停止蒐集、處理、利用其所持有之個人資料及商業秘密，東森全球並得視情形要求該名傳銷商交付或提出已銷毀、刪除之證據。
四、	**東森全球傳銷商轉線之禁止**
(一)	除為特殊專案並經東森全球核准申請者，東森全球傳銷商不得申請轉線/推薦異動。(如特殊專案經東森全球核准申請者，須支付處理費用新台幣500元)。
(二)	東森全球傳銷商不得直接或間接誘導、鼓勵或協助另一東森全球傳銷商脫離原推薦體系，亦不得利用第三人或親屬之名義所取得之經營權，加入非原推薦體系經營傳銷組織(包括但不限於同一團隊不同推薦人之情形等)，並由其本人實際經營者；且東森全球傳銷商不得接受其

	他東森全球傳銷商假借第三人之名義加入其下線組織。如有違反且經查屬實者，東森全球有權將該經營權回復至原推薦體系，或依本章第貳節規定，依情節輕重予以處分，並得沒收或要求該名違約之東森全球傳銷商返還因此所獲取之不正獎金。
(三)	多位東森全球傳銷商同時與同一對象(含網連通會員)為推薦行為時，以最先接觸推廣多層次傳銷制度者為優先推薦人。除向東森全球提出申請且經審核核准者外，東森全球傳銷商於參加後，不得申請更改推薦人。
五、	**超級經理級以上職級傳銷商競業禁止**
	東森全球超級經理級以上職級之傳銷商，不得經營與東森全球營業範圍相關之產品及服務或參加其他公司之多層次傳銷事業。若傳銷商有違反前揭事項之虞時，東森全球有權要求傳銷商於期限內提出書面說明。若傳銷商未依規定辦理或其說明無法釐清相關爭議時，東森全球得逕行按本章第貳節、傳銷商違約處理制度予以處分。
六、	**東森全球傳銷商解除/終止契約後之禁止行為**
	東森全球傳銷商經解除及(或)終止其傳銷商資格後，任何東森全球傳銷商不得以任何形式或名義以直接或間接之方式，使該經解除及(或)終止其傳銷商資格之傳銷商參與及(或)經營東森全球傳銷業務(包括但不限於出席東森全球所舉辦之說明會、經營者會議、擔任東森全球傳銷商團隊之管理人員等)。惟該經解除及(或)終止其傳銷商資格之傳銷商重新取得東森全球傳銷商資格者，不在此限。
七、	**東森全球傳銷商廣告招攬之行為規範**
(一)	東森全球之一切軟體、硬體資料及文宣著作(包括但不限於說明會、演講等所使用之簡報、刊物、語言、文字、線上及線下所有錄音(錄影)、包裝外觀、包裝圖案、產品圖片等)，均為東森全球應受中華民國法律保障之著作。任何人未經東森全球事前書面同意，不得重製、改作、編輯、公開傳輸、公開播送等全部或部分著作。
(二)	除為東森全球所提供之傳銷推廣計畫、產品服務等相關正確的資訊外，未經東森全球書面同意，不得以傳單、書籍、報紙、雜誌、廣播、電視、網際網路或其他使公眾得知之方法，宣傳推廣東森全球之傳銷計畫或產品服務；如經取得東森全球書面同意者，宣傳推廣東森全球傳銷計畫或產品服務時，亦應確實遵守東森全球營運規範及中華民國法令，不得有虛偽不實或違反法規之情形。
(三)	未經東森全球事前書面同意，東森全球傳銷商不得複製、製作、改作、編輯、提供、錄音(錄影)或銷售任何東森全球舉辦的活動或演講等之內容予任何第三人。
(四)	未經東森全球書面同意，不得擅自使用東森全球名義或商標，包括但不限於印製文宣刊物、舉辦演講、展覽、餐會、義賣等公開活動，或有經營營利事業之行為。
(五)	未經東森全球同意，不得使用非東森全球指定之型式、樣式之名片。東森全球傳銷商名片製作辦法，詳如附錄一。
(六)	東森全球傳銷商不得將非東森全球公司產品之促銷題材與東森全球產品之促銷題材放在同一信封或包裹裡進行郵寄或廣告刊登。
(七)	東森全球傳銷商經取得東森全球許可後，可在經東森全球允許之實體公開交易會中展示、宣傳或提供產品，但東森全球傳銷商不得在該會場中，提供東森全球以外的產品和服務。經取得東森全球許可於專業場域(例如：護膚美容門市、醫美診所等)中展示、宣傳或提供產品者，不受前開但書之限制。
(八)	東森全球紅寶級以上職級之傳銷商對廣告宣傳或促銷活動有新構想，應將廣告之書面申請資料寄至eudservice@eud.com.tw進行審查（審核過程需7-10個工作日），書面申請資料應包含下列資訊。另經取得東森全球書面同意者，宣傳推廣東森全球傳銷計畫或產品服務時並應確實遵守中華民國法令，不得有任何虛偽不實或引人錯誤及違反法令之情事。

1.	擬刊登廣告之最終樣本內容。
2.	刊登地點之詳盡資訊（例如：若欲在報紙上刊登廣告，則須註明報紙名稱及刊登廣告的之日期、版位）。
3.	其他相關資訊。
八、	**禁止以任何方式意圖牟取獎金之不法利益**
	東森全球傳銷商不得為意圖牟取東森全球獎金之不法利益，以人為或電腦模擬等方法，設定組織發展模式，並利用不具有購買東森全球產品動機之人，重覆參加或聯合他人或利用他人名義依其模式加入東森全球傳銷組織，於領取獎金或報酬後，再有計劃性的申請解除或終止契約，退出東森全球傳銷組織；如有違反且經查屬實者，東森全球得按本章節第貳條、傳銷商違約處理制度予以處分，並追回溢領之獎金。
九、	**網際網路政策**
(一)	**東森全球之官方網站係唯一核准之產品及服務銷售據點。**東森全球傳銷商僅可透過東森全球之支援網站購買及銷售東森全球之產品和服務（意即產品銷售須經由東森全球之網站完成結帳及付款行為）。
(二)	東森全球傳銷商不得在非經東森全球核准之拍賣或購物網站（包括但不限於蝦皮拍賣、露天拍賣、「Yahoo!奇摩」或「PCHOME」等）銷售或廣告宣傳東森全球之產品或服務，或有任何任意打破東森全球制定產品價格之條件。如經查獲，東森全球得立即停止供貨予違規之傳銷商。
(三)	東森全球傳銷商之身分釋明
	東森全球傳銷商按照本營運事業手冊規範，使用經東森全球同意授權之產品或服務等文宣，應於該網站、留言板、社群軟體、個人資料圖片及網誌/部落格上清楚標示「非東森全球事業(股)公司官方網站」及完整之「東森全球事業(股)公司傳銷商」字樣，且不得擅自使用東森全球之商標或公司名稱。
十、	**營運事業手冊之修訂**
	東森全球得因市場變化、法令修改或其他因業務之需要，修正「多層次傳銷商協議書」及本營運事業手冊之內容條款。相關修正之內容條款經東森全球向公平交易委員會完成報備並公告(包括於東森全球支援網站『會員訊息』或『檔案下載專區』等公告或刊登最新營運事業手冊等資訊)於指定日期實施後，東森全球傳銷商應遵守修正後之條款規定。東森全球傳銷商負有點閱查看支援網站『會員訊息』或『檔案下載專區』最新刊登公告或檔案之義務。東森全球傳銷商不得以不知悉公告或檔案內容而免除其應負擔之責任義務。
貳、	**傳銷商違約處理制度**
	任何違反本營運事業手冊規範、公平交易法、多層次傳銷管理法及中華民國法律規範之行為，或東森全球傳銷商有任何欺詐、誤導及(或)可能影響東森全球營運制度秩序之維持、商譽或損害東森全球權益等情事者(包括但不限於惡意散播不實言論，煽動東森全球傳銷商大量退貨等)，東森全球得視情節輕重，給予一定之處分。**就東森全球主動調查或接獲申訴之案件，如涉及違反法令及(或)營運事業手冊等相關規範事證明確者，東森全球得逕依營運事業手冊辦理；如相關案件未臻明確、事涉重大或有協調處理之必要者，詳依**附錄三東森全球事業股份有限公司與傳銷商間之紛爭處理機制辦理。
一、	**警告處分：**
	東森全球傳銷商違反本營運手冊任一規範，東森全球得視情節輕重，以書面通知涉有違規行為之傳銷商，並予以警告處分，倘若收受警告處分後傳銷商未為改正或另涉有違約情事，東森全球得科以新臺幣一萬元以上十五萬元以下之違約金，其情節重大者並得逕依本章節第貳條任一規定，予以處分。有多數違反本營運事業手冊之行為或該行為連續者，本條警告處分不限次數限制。

二、	**觀察期：**
	東森全球以書面通知或警告處分通知涉有違規行為之傳銷商，並得命一定期間為觀察期，於該觀察期期間內追蹤、監督該名傳銷商改正情形，觀察期間，東森全球有權得保留該傳銷商於觀察期間所產生之獎金及(或)命其暫停參與或執行部分業務執行(包括但不限於停止推薦、參與活動、擔任講師等)。
三、	**通知約談：**
	東森全球傳銷商涉有違反相關規定時，東森全球得通知該涉有違規行為之傳銷商至東森全球指定辦公場所或培育中心進行約談，倘該涉有違規行為之傳銷商，經通知後拒不到場或拖延出席，東森全球得逕依本章節第貳條任一規定，予以處分。
四、	**暫停傳銷商資格一週至三個月或終止傳銷商資格**
	東森全球傳銷商如有違反中華民國相關法律、本營業事業手冊，或其他損害東森全球權益之行為，包含但不限於以上內容之疑慮者，東森全球得視情節輕重，暫停其東森全球傳銷商資格一週至三個月；情節重大者，得終止或解除其東森全球傳銷商資格，且終身不得再加入東森全球傳銷事業，東森全球除有權追償因此所受之損害及相關法律責任外，其所購買之商品均不予以退換貨。
五、	**停止供貨處分：**
	東森全球傳銷商行使傳銷權，不得有任何破壞產品聲譽及東森全球權益之行為，如有違反，東森全球有權停止供貨，並得依本章節第貳條任一規定予以處分，且得請求損害賠償。
六、	**相關處分之通知**
	相關處分之通知，得以書面為之。書面之遞交，得以面交簽收、郵寄、傳真或以電子郵件傳輸之方式，將通知送達至東森全球傳銷商所留存之地址、電子信箱等，即視為已合法送達通知。

第七章	**東森全球策略聯盟行銷專案**
壹、	**東森全球事業網連通系統**
一、	**東森全球事業網連通系統**，是由東森全球事業股份有限公司與東森得易購股份有限公司合作建構的商品分享購物系統〔包括ETmall(www.etmall.com.tw)及草莓網等ETmall合作商家，以下稱網連通商店〕，主要目的在於服務所有東森全球傳銷商及網連通會員(以下統稱『網連通用戶』)，得於網連通商店享有生活中食、衣、住、行消費的優質購物體驗，並將自身美好的購物體驗予以分享，一同感受優質的網連通商店服務。故網連通系統是屬『網連通用戶』供自身享有之優惠服務，非供轉售商品或營利使用，從而『網連通用戶』不得擅自下載、複製使用網連通商店上任何商品商標及圖片，如有違者，需自負民、刑事相關法律上責任。 **自2022年10月1日起，**為配合法令規範並豐富網連通商品的多樣性，**網連通商店中之部分商品，將明確於商品頁面標示『網連通』字樣(以下稱『網連通商品』)，以與其他一般商品有所區別，並配合『網連通用戶』用戶身分別不同，將分別享有及適用各自的優惠福利，相關優惠福利，詳如本章節第三條內容。** 前開網連通商店新制度自2022年10月1日起開始實施，2022年10月1日(不含)前於網連通系統購買商品者，適用「東森全球事業網連通系統」調整前之規範辦理。
二、	**網連通系統使用規則**
(一)	**網連通用戶申請加入資格及程序如下：**
1.	**本活動所稱『網連通用戶』，包含東森全球傳銷商、網連通會員。**
2.	**具有東森全球傳銷商資格者，於入會審核核准時即同時具有網連通用戶資格。**
3.	**一般消費者申請加入網連通用戶時，應經由一位東森全球主任級(含)以上之傳銷商直接推薦，於線上完成登錄手續後，即可取得網連通會員代碼成為網連通會員(網連通會員非東森全球傳銷商，僅為一般消費者) 。**
4.	**網連通會員無須繳交入會費與購買入門套組。**
(二)	網連通用戶代碼：手機碼為唯一值，以ETmall 官網及網連通商店的會員資料為依歸，若網連通用戶更改手機號碼，需同步於ETmall 官網及網連通商店的會員系統中進行修改。
(三)	網連通72小時保留期效；消費者經點擊網連通用戶提供「網連通」連結消費的有效期限為72小時，消費者需於72小時內完成購物，方可為網連通用戶賺取獎金，反之，若超過72小時，則該連結則失效，無法連結到該產品頁及輸入網連通用戶代碼欄位。消費者於72小時內購買所有產品於同一台購物車內，分享連結之網連通用戶均可獲得獎金。
(四)	東森全球傳銷商或網連通會員自購網連通產品，**仍需點選網連通連結購物，輸入自己的網連通用戶代碼**，才能賺取獎金或PV值。
(五)	網連通用戶狀態：
1.	網連通系統使用費用，每月為500元。為提供網連通用戶優質之服務，網連通系統優惠使用期間，暫不收取網連通系統使用費，東森全球將視網連通系統使用情形，另行規畫公告系統使用費酌收等相關事宜。
2.	凍結：
	經東森全球正式公告實施「網連通系統」收費制度後，網連通用戶若未繳交系統服務費，將無法使用網連通連結，但仍可以檢視已入帳及未入帳報表。
3.	停權：
(1)	網連通會員申請退出，進而失去網連通用戶資格者，將無法使用網連通連結且無法看到已入帳及未入帳報表。完成結帳週期的產品銷售明細及PV積分(或獎金)，將匯入已入帳報表。

(2)	東森全球傳銷商辦理退會，即自動轉為「網連通會員」，不得再享有網連通層數獎金領取資格，僅適用一般「網連通會員」規定。
4.	靜態東森全球傳銷商
	靜態東森全球傳銷商個人於網連通所購買之商品，仍可依照網連通制度領取其個人自購、分享商品所產生之獎金【領取資格：靜態東森全球傳銷商需自購成立網連通訂單PV>0或購買eckare重消(續購)商品PV>0，始列入計算】；另靜態東森全球傳銷商個人於網連通所購買商品產生之積分(PV)，仍得依照網連通制度規定計入層數獎金，不影響其所屬上線之權益，但靜態東森全球傳銷商個人無『領取層數獎金』之適用。
5.	結帳週期：月結月領。產品銷售業績採月結制，於產品訂購完成後每月最後一週結算： (5)-1已入帳報表說明：透過網連通分享購物所獲得的PV(或獎金)，可在ETmall 官網及網連通商店的會員系統預覽。產品銷售業績採月結制，於產品訂購完成後每月最後一週結算。 (5)-2未入帳報表說明：經消費者購買並完成結帳，將顯示於未入帳報表中，但此時PV值(或獎金)尚未經由東森全球匯入您的獎金帳戶中。未入帳報表將同時記載消費者購買後的實際狀態，如退貨、取消訂單等。 (5)-3網連通訂單於每日下午2時結算，於當日下午2時前成立及(或)退貨之網連通訂單，將會予以認列、扣減及追回。
(六)	經由網連通連結購物時，須於結帳頁面確認系統已自動帶出網連通用戶代碼（網連通用戶代碼即為您於ETmall/網連通商店及東森全球註冊的手機門號），才能為您累積PV或獎金（產品分潤），且在報表中顯示。
(七)	更改手機號碼流程：網連通用戶若需更換手機號碼，需先登錄ETmall 官網及網連通商店會員專區，進行手機號碼更改，並重新取得認證。手機號碼更新完成後，需至東森全球會員專區內更改相同的手機號碼，才能繼續使用網連通系統。另手機號碼只對應一個東森會員及(或)網連通商店客戶代碼，手機號碼或東森會員客代一經更改，則原帳號／手機號碼所獲得的PV積分、東森幣將無法移轉至新帳號。
(八)	網連通用戶要求更換手機號碼或東森會員客戶代碼，如有疑慮時，東森購物及(或)網連通商店與東森全球得視實際發生情況，有權拒絕予以更換或修改，情節嚴重者，將取消該網連通用戶使用資格，移除網連通功能。
(九)	東森全球傳銷商必須為無凍結、無停權及未成為靜態東森全球傳銷商狀態，始可持續領取網連通層數獎金。東森全球得依據網連通系統運行情況，調整、修改本制度，並得另行公告及報備之。
(十)	網連通用戶必需同步登錄成為ETmall 官網及網連通商店會員，才能使用網連通系統功能。網連通用戶加入時，視同已同意以上規範。
三、	**網連通商店行銷活動說明**
(一)	活動期間:2022年10月01日起開始實施
(二)	參加對象:網連通用戶(即東森全球傳銷商、網連通會員)
(三)	活動內容：
	『網連通用戶』透過網連通系統，導連至網連通商店購買商品或分享商品連結時，將分別享有及適用以下不同的優惠福利：
1.	**東森全球傳銷商**
(1)	**自購網連通商店中『網連通商品』(即網連通商店中，明確於商品頁面標示『網連通』字樣之商品，以下同)** ➢ **現金獎勵回饋**

東森全球傳銷商於網連通商店**自購『網連通商品』者，可獲得**依獎金週期計算，當期所累積相當於網連通積分PV50%之現金獎勵〔**本活動現金獎勵回饋，均不得計入重消(續購)訂單，以下同)**。

➢ **領取層數獎金**

東森全球傳銷商可依據其職級獲得層數獎金，領取條件如下:

職級	層數獎金
主任級 副理級 經理級	共領取八層 (PV之24%)
超級經理級 總監級 紅寶石級 鑽石級 皇冠級 大使級	共領取十六層 (PV之48%)

層數獎金計算:從個人安置組織第三層開始領取，每層可領取【網連通積分的3%】，符合超級經理(含)以上職級者，最多可領取至第十八層。

領取資格:東森全球傳銷商需自購成立網連通訂單PV>0或ecKare商品【ecKare限購買重消(續購)商品，始列入計算】PV>0或仍為本手冊第二章、第貳節、第十六條『活躍期間展延者』，得領取網連通所產生之一切獎金(包括層數獎金、現金獎勵回饋獎金)。

緊縮條件：計算獎金時，如因傳銷商資格不符合領取資格條件時，即由傳銷商的底層開始由下往上緊縮，將原層數或代數提升緊縮到合格為止。

(2) **自購網連通商店中非『網連通商品』之一般商品**

東森全球傳銷商於網連通商店自購非『網連通商品』之一般商品，可依獎金週期計算，獲取當期所累積相當於網連通積分PV40%之現金獎勵，PV60%之現金獎勵將回饋其推薦人(即東森全球傳銷商)。

(3) **分享『網連通商店』商品導購予一般消費者(非網連通用戶)**

東森全球傳銷商分享『網連通商店』商品(包含『網連通商品』及一般商品)導購連結予一般消費者(非網連通用戶)且訂單成立者，分享導購之傳銷商，可獲取該筆訂單相當於網連通積分PV100%之現金獎勵。

(4) 東森全球傳銷商成為『靜態東森全球傳銷商』時，其個人於網連通所購買之商品，仍可依照網連通制度領取個人自購、分享商品所產生之獎金【領取資格：靜態東森全球傳銷商需自購成立網連通訂單PV>0或購買eckare重消(續購)商品PV>0，始列入計算】；另靜態東森全球傳銷商個人於網連通所購買商品產生之積分(PV)，仍得依照網連通制度規定計入層數獎金，不影響其所屬上線之權益，但靜態東森全球傳銷商個人無『領取層數獎金』之適用。

2. **網連通會員**

(1) **自購網連通商店中商品**

網連通會員於網連通商店自購網連通商店中商品(含『網連通商品』及一般商品)，可獲取當期所累積相當於網連通積分PV40%之現金獎勵，PV60%之現金獎勵將回饋其推薦人(即東森全球傳銷商)。

(2) **分享『網連通商店』商品導購予一般消費者(非網連通用戶)**

	網連通會員分享『網連通商店』商品(包含『網連通商品』及一般商品)導購連結予一般消費者(非網連通用戶)且訂單成立者，分享導購之網連通會員，可獲取該筆訂單相當於網連通積分PV40%之現金獎勵。
(3)	**領取資格：網連通會員於當月自購成立網連通訂單PV>0時，始得領取網連通獎金(現金獎勵回饋)。**
(四)	**本次(2023.04.17)修正網連通獎金領取資格條款，自2023年04月17日生效。**
(五)	其他注意事項
1.	本活動辦法之所有名詞定義(包括但不限於週期、職級等)應依東森全球營運事業手冊之規定解釋。若因本活動相關辦法、資格認定或計算方式等發生疑義時，應以東森全球之解釋及認定為準。
2.	東森全球保留隨時修正、暫停或終止本活動之權利，如有變動將公告於ecKare官網。
3.	本活動限具有網連通用戶資格者始得參加，發放網連通獎金或其他經濟利益時必須具有網連通用戶身分並符合相關網連通獎金領取資格條件，並同意提供相關個人資料予東森全球於本活動範圍進行蒐集、處理及利用。如網連通用戶要求刪除個人資料，致生資格喪失，不具有領取網連通獎金或其他經濟利益之資格。
4.	首次申請領取獎金之網連通用戶，需繳交個人身份證及存摺影本。
5.	網連通用戶於掃描QRCODE首次加入時，可獲得500枚東森幣獎勵。每位網連通用戶均必須以真實身份來取得，若有任何造假或偽造他人身份的行為而產生的法律問題，均由其個人承擔。
6.	本活動訂單結算及PV或現金獎勵發放時間等規定，均依照本章節第二條網連通系統使用規則辦理。
五、	**網連通商店行銷優惠措施**
	東森全球異業合作之網連通商店，其所附隸之ETmall電商平台為業界首屈一指之電商平台，擁有豐富的商品及行銷活動資源，為期滿足消費者對於購物之期待，ETmall原即提供『東森幣』、『樂透金』、『禮物卡』、『提貨券』、『優惠券』等各式優惠措施，並不定期舉辦各式行銷活動，故於ETmall消費之消費者，無論是網連通用戶及ET mall會員均可同等享有及使用該等優惠及行銷福利措施。 相關優惠及行銷福利措施之使用方式、規範以及各式活動內容，均依網連通商店及(或)ETmall官網公告為準。

貳、	**2022 東森全球線下實體商店通廣告平台刊登方案**
一、	**緣起：** 近年因受疫情之影響，民眾改變以往逛街、到餐廳、店面享受美食之消費習慣，消費能量轉以線上消費居多，因對實體商店之經營產生重大衝擊，有鑑於實體商店業者前所面臨之困境，且東森全球所屬傳銷商不乏自身經營實體商店者，東森全球為期提供東森全球傳銷商全面的優惠福利，並提供實體商店業者有更多元的推廣通路提升消費人潮，故除線上之網連通商店外，東森全球開發建置『東森全球線下實體商店通系統』 (以下簡稱『商店通』)，**提供一個刊登廣告資訊之平台(包括商店介紹、商品介紹等)，期以透過廣告資訊之推廣介紹，增加及推廣實體商店(例如:餐飲業等)之經營**，並導流東森全球傳銷商、網連通會員**(以下統稱「網連通用戶」)**至商店通實體商店(以下稱商店通商店)消費，達到宣傳行銷之效力。 為期提升並鼓勵網連通用戶至商店通商店消費之意願，以達到對於實體商店景氣復甦之實質幫助，**網連通用戶於前往商店通商店消費，並於結帳時出示網連通用戶專屬 QRCODE 予**商店通商店**掃碼，到店消費之網連通用戶及其網連通推薦人，即可依實體商店所提供予東森全**

	球所報備各該商品品項、售價(單價)計算之消費金額(以下稱「消費金額」，下同)，獲得商店通點數，並可兌換為現金獎勵，詳細活動規範內容說明如後。
二、	活動期間： 自 2022 年【 07 】月【 30 】日起開始實施廣告平台刊登方案；另自 2022 年【9】月【1】日起開始實施商店通商店消費點數累積活動。
三、	**商店通商店廣告刊登申請機制**
(一)	**適用對象：所有東森全球傳銷商**
	東森全球擬自 2022 年【 07 】月【 30 】日起實施『商店通』**廣告平台刊登專案**，第一階段開放**申請刊登廣告**之商店為**『餐飲業類別**』之實體商店，後續將依東森全球廣告平台刊登規劃，依次公告並開放可申請刊登廣告之實體商店類別。
(二)	**申請於『商店通』刊登廣告之資格與程序：**
	實體商店符合以下資格者(需全數具備)，得檢附相關文件申請取得商店通商店資格，以於『商店通』刊登其所經營之實體商店廣告資訊：
1.	需為東森全球超級經理級(含)以上之傳銷商，且維持活躍之資格者(以下同，下稱「東森全球傳銷商」)；**或雖非東森全球傳銷商，但實體商店之負責人與東森全球傳銷商(須維持活躍)為同一人者**(法人戶之東森全球傳銷商，以負責人為認定；個人戶，以自然人姓名為認定)**或雖非東森全球傳銷商，但該『實體商店』負責人為東森全球傳銷商(須維持活躍，**法人戶之東森全球傳銷商，以負責人為認定；個人戶，以自然人姓名為認定)**直系血親或配偶者，該實體商店亦符合廣告刊登申請資格**；**或雖非東森全球傳銷商，但該實體商店為經東森全球主動推薦的知名或特色餐廳** 舉例：黃小明為東森全球傳銷商，黃小明另有經營『開心小吃店』(非東森全球傳銷商)，並擔任開心小吃店的負責人，『開心小吃店』即符合商店通廣告申請刊登資格，可申請於商店通刊登廣告。
2.	實體商店應為經主管機關合法設立登記之公司或商號並向稅捐稽徵機關完成稅籍登記。
3.	完成東森全球商店通合約書之簽署(相關廣告刊登與費用支付等細節請詳見合約書內容)。
4.	商店通商店如有負責人變更、營業地址遷移等營業資料變更之情事者，應立即以書面申請異動供東森全球審核，未為異動申請者，東森全球得取消商店通商店之資格。
5.	東森全球保留實體商店取得(維持)商店通商店之資格與廣告刊登申請最終之審核與同意權。
6.	商店通為一結合線上行銷，引領人流至線下實體商店消費享回饋獎勵之新型態服務方案，除一般自營店家外，並包含大型品牌直營連鎖以所屬品牌各店及加盟連鎖品牌分別由各加盟實體商店參與本商店通方案，基此，本於公平性原則，為免獨厚直營品牌連鎖商店得以單一經營權參與商店通專案而由全數品牌各店享有相同服務機制，並使加盟實體商店得自由選擇是否持續經營加盟連鎖品牌而不受商店通機制之制約，故為因應商店通機制的特殊性，並期以參與商店通之傳銷商，得在合理之環境下永久經營商店通，凡符合廣告申請上架機制資格之東森全球傳銷商，於經本公司書面同意者，**得不受本營運事業手冊第二章、第貳節、第二條及第三章、第壹節、第五條至第六條以及第肆節經營權數及轉讓之限制，以因應商店通方案實體商店經營之實際狀況。**
(三)	**商店通商店可享有之服務權益**
1.	**增加曝光量，地圖引擎快速搜尋** 經東森全球審核核准，於商店通刊登廣告之實體商店，可將實體商店介紹等資訊刊載於商店通專區，刊登廣告之實體商店除可獲得東森全球網連通用戶導流外，東森全球將於地圖上建

	置商店通商店搜尋引導，讓有意享用美食之網連通用戶，可以快速搜尋並取得商店通商店所在位置。
2.	**回饋評比機制** 東森全球於商店通建置回饋評比機制，到店消費之網連通用戶經由親身實際消費經驗回饋評比，獲得績優評比之商店通商店，即有機會於商店通『推薦版位』刊登商店資訊。廣告刊登排程，依東森全球規劃為準。
3.	**有機會榮獲 ET TODAY 的專訪宣傳** 評比績優且獲得皇冠推薦殊榮刊登廣告之商店通商店，將有機會接受東森 ET TODAY 的專訪宣傳(視東森全球實際規畫而定)。
四、	**開發『實體商店』取得商店通商店資格及刊登廣告之獎勵措施：**
(一)	東森全球為鼓勵更多優質實體商店業者，取得商店通商店資格並使用商店通廣告平台刊登資訊，以提供網連通用戶多樣且優質之消費選擇。於本活動期間，**凡具備東森全球超級經理級以上(含)傳銷商資格(須維持活躍)，且應以實名制全程參與出席『商店通』公辦說明會者，可取得開發『實體商店』之資格**。符合前述資格者，如成功開發實體商店取得商店通商店資格，並於『商店通』申請刊登廣告資訊且經審核同意者，該**『實體商店』開發者可獲得一定之獎勵。**
(二)	**開發『實體商店』-開發者資格之認定**
1.	**『實體商店』非東森全球傳銷商，但該實體商店負責人與東森全球傳銷商為同一人時**(法人戶之東森全球傳銷商，以負責人為認定；個人戶，以自然人姓名為認定)，**或該『實體商店』負責人為東森全球傳銷商直系血親或配偶之情形**(法人戶之東森全球傳銷商，以負責人為認定；個人戶，以自然人姓名為認定)，以該東森全球傳銷商為開發者。
2.	**2022 年 7 月 30 日前(不含)即以『實體商店』經營者名義入會之東森全球傳銷商，於本方案實施後，申請於商店通刊登廣告者，以其本身為商店通商店開發者。**
3.	**2022 年 7 月 30 日後(含)以『實體商店』經營者名義入會之東森全球傳銷商，申請於商店通刊登廣告者，以其入會時之推薦人為商店通商店開發者。**
4.	**『實體商店』開發者需於具備東森全球超級經理級(含)以上資格且維持活躍時，始得自符合資格時起，開始領取下述 3、開發獎勵。**
(三)	**開發者之開發獎勵**
1.	商店通商店開發者，可依該網連通用戶至該商店之實際消費結帳金額之 1%，獲得現金獎勵回饋。
2.	商店通商店開發者所開發之店家，如於獎勵發放日前有違約違法、重大客訴或顯有營運不良之情事者，東森全球有權得保留、暫停或取消現金獎勵之發放。
五、	**網連通用戶到店消費-商店通點數回饋機制**
(一)	網連通用戶舉凡到商店通商店消費，並**於結帳時出示網連通用戶專屬『 QRCODE 』予商店掃碼，網連通用戶及其推薦人**即可依當次消費金額獲得**『商店通點數』，並可依照各商店通店家選擇之回饋百分比，將商店通點數兌換為現金獎勵。**各**商店通店家回饋獎勵，應依照刊登於商店通廣告資訊而定，並依下列規則辦理。**
(二)	**網連通用戶及其推薦人每月所累積獲得之『商店通點數』，將依照下列規則，於次月【20】日將前月累積之點數兌換為現金獎勵並發放：**

1.	**到店消費網連通用戶：** **網連通用戶單筆消費金額所獲得之商店通點數，將依照其消費店家所提供之獎勵回饋(各商店通商店可選擇提供 5%、10%、15%回饋獎勵)，兌換為現金獎勵。** **舉例：網連通用戶至 A 店家消費 500 元，經由掃碼專屬 QRCODE，可獲得 500 點商店通點數。因 A 店家選擇提供之回饋獎勵為 5%，故網連通用戶該筆消費所獲得之商店通點數【500 點商店通點數 x5%=25 元】，可兌換為 25 元現金獎勵【公式：單筆消費所獲得商店通點數 x 店家回饋百分比】。**
2.	**網連通用戶推薦人：** **網連通用戶推薦人，可依照該名網連通用戶消費金額所獲得之商店通點數之 2%，兌換為現金獎勵。** **網連通用戶推薦人如於獎勵發放日前有違反本營運事業手冊情形或其綁定網連通用戶所消費之商店通商店有重大客訴或顯有營運不良或違約之情事者，東森全球有權得保留、暫停或取消現金獎勵之發放。** **舉例：網連通用戶至 A 店家消費 500 元，經由掃碼專屬 QRCODE，可獲得 500 點商店通點數。該名網連通用戶的推薦人，可按網連通用戶該次消費所獲得商店通點數乘以 2%之現金獎勵，故該網連通用戶之推薦人，可獲得 10 元現金獎勵【500 點商店通點數 x2%=10 元】。【公式：網連通用戶單筆消費所獲得商店通點數 x2%】。**
六、	**本專案活動其他注意事項**
(一)	本專案活動為東森全球之行銷活動，『商店通點數』、『現金獎勵』或其他經濟利益均為東森全球之行銷預算，非獎金支出，與主制度獎金撥比無涉。
(二)	本活動之所有獎勵，將統一於次月 20 日(以下稱「獎勵發放日」)發放前月可獲得之獎勵。
(三)	網連通用戶、實體商店開發者於獎勵發放日所獲得之所有現金獎勵，於扣除匯款之處理費用〔新台幣(以下同)30 元〕後未滿 100 元時，該期現金獎勵將會累積至下期獎勵發放日，並於累積滿新台幣 100 元時始發放。
(四)	本活動限具有網連通用戶資格者始得參加(東森全球傳銷商須維持活躍)，發放及使用『商店通點數』、『現金獎勵』或其他經濟利益時必須具有網連通用戶身分(東森全球傳銷商需維持活躍)，並同意提供相關個人資料予東森全球於本活動範圍進行蒐集、處理及利用。如網連通用戶要求刪除個人資料，致生資格喪失，不具有領取現金獎勵回饋或其他經濟利益之資格。
(五)	本活動辦法之所有名詞定義(包括但不限於週期、職級等)應依東森全球營運事業手冊之規定解釋。若因本活動相關辦法、資格認定或計算方式等發生疑義時，應以東森全球之解釋及認定為準。
(六)	符合領取『開發者之開發獎勵(1%)』、『網連通用戶推薦人獎勵(2%)』現金獎勵或其他經濟利益領取資格之東森全球傳銷商，自領取該次獎勵之日及其後六個月均應持續維持活躍。若東森全球傳銷商因辦理退貨、退出，抑或其他有違東森全球事業(股)公司營運事業手冊之規範而喪失傳銷商資格者，或不符合前開持續六個月維持活躍資格者，東森全球傳銷商應立即退還該等獎勵，未退還者，東森全球有權採取必要措施追索該等應退還獎勵。
(七)	東森全球保留隨時修正、暫停或終止本活動之權利，如有變動將公告於 ecKare 官網。本活動之獎勵方案以東森全球公告之內容為準，若因故(包括但不限於受新冠病毒疫情之影響等因素)無法進行時，東森全球有權決定修改、暫停或取消本活動及其獎勵方案，並將於 ecKare 官網公佈相關資訊及因應措施。傳銷商參與本活動之獎勵方案時，即視為同意接受本活動獎勵方案之規範，如有違反、或有任何以詐騙方式或其他足以破壞本活動之不法行徑，一律視為無效資料，東森全球有權取消撤銷其享有獎勵方案之資格。東森全球傳銷商同意填寫或提出之資料均為真實且正確，未冒用或盜用任何第三人之資料，如有致損害於東森全球或其他

	第三人，傳銷商應負一切相關責任。如傳銷商未提供正確且完整之個人基本資料或聯絡資料，導致自身權益受損，應由傳銷商自負所有責任，與東森全球無涉。
七、	商店通商店行銷優惠措施
	東森全球為期提供前往商店通消費之網連通用戶，更豐富級多樣性的消費回饋，以滿足消費者對於購物、消費之期待，擬規劃運用東森全球現有『東森幣』、『消費券』等各式優惠措施，並不定期舉辦各式行銷活動，凡於商店通合作實體商店消費之網連通用戶，即可享有及使用該等優惠及行銷福利措施。 相關優惠及行銷福利措施之使用方式、規範以及各式活動內容，均依商店通商店及(或)東森全球官網公告為準。

參、	bobomall **購物商城專案**
一、	『bobomall購物商城』(網址：bobomall.live)是由東森全球事業股份有限公司所提供及建構之商品、直播購物平台，主要目的在於服務所有東森全球傳銷商及bobomall VIP會員，更多元的商品選擇及優質購物體驗。 bobomall商城所上架之商品，均為向公平交易委員會報備之商品，並配合用戶身分別(東森全球傳銷商或bobomall VIP會員)不同，分別享有及適用各自的優惠福利，提供用戶全新不同的購物享受，『bobomall購物商城』預定於2023年6月1日正式啟用。
二、	bobomall購物商城申請加入資格及程序如下：
(一)	具有東森全球傳銷商資格者，於入會審核核准時即同時具有bobomall VIP會員資格。
(二)	「bobomall VIP」會員係指經由一位東森全球主任級(含)以上之傳銷商或已具有「bobomall VIP」會員資格者之直接推薦，於線上完成登錄手續，並取得「bobomall VIP」會員代碼之一般消費者，非東森全球傳銷商。「bobomall VIP」會員僅為一般消費者，無須繳交入會費與購買入門套組，可得領取之獎勵及推薦資格僅以『單層』為限。
(三)	bobomall VIP會員申請退出，進而失去bobomall商城用戶資格者，將無法使用bobomall購物商城及領取bobomall分享回饋獎金。東森全球傳銷商辦理退會時，即自動轉為「bobomall VIP會員」，不得再享有原傳銷商身分始得領取之bobomall分享回饋獎金及訂單獎金。
(四)	靜態東森全球傳銷商仍可依照bobomall商城制度領取分享回饋獎金，但靜態東森全球傳銷商個人無『領取訂單獎金』之適用。
(五)	經由『bobomall購物商城』購物時，須於結帳頁面確認系統已自動帶出bobomall VIP會員代碼，才能為您累積PV或獎金（產品分潤）。
三、	bobomall**購物商城行銷活動說明**
(一)	活動期間:2023年06月01日起開始實施
(二)	參加對象:東森全球傳銷商、bobomall VIP會員
(三)	活動內容：
	東森全球傳銷商、bobomall VIP會員，依據身分別之不同，將分別享有及適用以下不同的優惠福利：
1.	東森全球傳銷商
(1)	bobomall VIP會員於『bobomall購物商城』購買『bobomall商品』者，東森全球傳銷商可獲得以下優惠福利： ➢ **分享回饋獎金** bobomall VIP會員所綁定之東森全球傳銷商，可獲得其所推薦之bobomall VIP會員於『bobomall購物商城』購買『bobomall商品』，該筆**訂單積分(PV)50%之**現金獎勵。

【獎金發放方式】週結週領。採週一至週日結算獎金，該週獎金於結算後第六週之週五統一發放。

➢ **領取訂單獎金**

以個別之bobomall VIP會員訂單積分為計算基礎，東森全球傳銷商可按其職級(如下表)，領取個人直推組織對應代數之bobomall VIP會員單筆訂單積分5%之獎金；已領取分享回饋獎金之東森全球傳銷商，不得再領取訂單獎金。

職級	直推代數
主任級	可領取四代，每代5%(單層計算)
副理級	可領取六代，每代5%(單層計算)
經理級	可領取八代，每代5%(單層計算)
超級經理級 總監級 紅寶石級 鑽石級 皇冠級 大使級	可領取十代，每代5%(單層計算)

【訂單獎金計算】:從個人直推組織第一代開始計算，符合資格的每代傳銷商，可領取bobomall VIP會員於【bobomall購物商城訂單積分5%】之獎金(單層計算)。

【領取資格】:東森全球傳銷商需自購bobomall購物商城商品或ecKare商品【ecKare限購買重消(續購)商品，始列入計算】PV>0，或仍為本手冊第二章、第貳節、第十六條『活躍期間展延者』，始得領取訂單獎金。靜態東森全球傳銷商及bobomall VIP會員均不具有領取訂單獎金之資格。

【緊縮條件】: 計算獎金時，如因(1)東森全球傳銷商不符合領取資格條件或(2)為靜態東森全球傳銷商、bobomall VIP會員或(3)東森全球傳銷商為bobomall VIP會員推薦人時，即由底層開始由下往上緊縮，將原代數提升緊縮到合格為止。

【獎金發放方式】月結月領。當月末日結算獎金，該月獎金於結算後第六週之週五統一發放。

(2) 推薦一般消費者(即不具有東森全球傳銷商資格者)成為bobomall VIP會員

➢ 東森全球傳銷商推薦並成功綁定一般消費者成為bobomall VIP會員者(詳如後說明)，該名東森全球傳銷商所推薦並成功綁定之bobomall VIP會員，『首次』於bobomall購物商城消費並成立訂單(限無辦理退貨及取消訂單)時，東森全球傳銷商可獲得30點bobomall商城購物點數，使用效期為30天。

【購物點數發放方式】30點bobomall商城購物點數，於bobomall VIP會員首筆訂單成立後第7天發放及生效，使用效期為30天。

➢ 東森全球傳銷商所推薦加入bobomall VIP會員之消費者，於加入後14天內於bobomall購物商城消費並成立訂單(限無辦理退貨及取消訂單)或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員(無論該名被推薦之消費者是否於加入後14天內消費並成立訂單或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員，均視同已從事推薦行為)，該名東森全球傳銷商視同成功綁定成為bobomall VIP會員之推薦人。

➢ 倘東森全球傳銷商所推薦加入bobomall VIP會員之消費者，未於加入後14天內於bobomall購物商城消費並成立訂單(限無辦理退貨及取消訂單)或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員(無論該名被推薦之消費者是否於加入後14天內消費並成立訂單或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員，均視同已從事推薦行為)，該名消費者可再經

	由其他具有東森全球傳銷商資格者之推薦再次加入bobomall VIP會員，直至符合前項消費或推薦資格時，始正式成功綁定其於bobomall購物商城之推薦人。 ➢ bobomall VIP會員於正式綁定推薦人前，仍可於bobomall購物商城消費。
(3)	東森全球傳銷商成為「靜態東森全球傳銷商」時，仍可依照bobomall商城制度領取分享回饋獎金，但靜態東森全球傳銷商個人無『領取訂單獎金』之適用。
2.	bobomall VIP會員
(1)	**具有推薦一般消費者(即不具有東森全球傳銷商資格者)成為bobomall VIP會員之權利** ➢ bobomall VIP會員(非東森全球傳銷商)可推薦一般消費者成為bobomall VIP會員。bobomall VIP會員倘推薦並成功綁定一般消費者成為bobomall VIP會員者(詳如後說明)，該名bobomall VIP會員所推薦並成功綁定之bobomall VIP會員，『首次』於bobomall購物商城消費並成立訂單(限無辦理退貨及取消訂單)時，成功推薦並綁定消費者之bobomall VIP會員，可獲得30點bobomall商城購物點數，使用效期為30天。 【購物點數發放方式】30點bobomall商城購物點數，於所推薦並成功綁定之bobomall VIP會員首筆訂單成立後第7天發放及生效，使用效期為30天。 ➢ 倘bobomall VIP會員所推薦加入之消費者，於加入後14天內於bobomall購物商城消費並成立訂單(限無辦理退貨及取消訂單) 或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員(無論該名被推薦之消費者是否於加入後14天內消費並成立訂單或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員，均視同已從事推薦行為)，該名bobomall VIP會員視同成功綁定成為所推薦消費者之bobomall VIP會員推薦人。 ➢ 倘bobomall VIP會員所推薦加入bobomall VIP會員之消費者，未於加入後14天內於bobomall購物商城消費並成立訂單(限無辦理退貨及取消訂單) 或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員(無論該名被推薦之消費者是否於加入後14天內消費並成立訂單或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員，均視同已從事推薦行為)，該名消費者可再經由其他具有bobomall VIP會員資格者之推薦再次加入bobomall VIP會員，直至符合前項消費或推薦資格時，始正式綁定其於bobomall購物商城之推薦人。 ➢ bobomall VIP會員於正式綁定推薦人前，仍可於bobomall購物商城消費。
	bobomall **VIP會員自購『**bobomall**購物商城』商品** bobomall VIP會員依前開(1)規定，成功綁定一般消費者成為bobomall VIP會員者，其所綁定之bobomall VIP會員於『bobomall購物商城』成立之消費訂單(限無辦理退貨及取消訂單)，推薦人皆可獲得其消費訂單商品積分50%乘以30之『購物點數』。 【購物點數發放方式】訂單商品積分50%乘以30之bobomall商城購物點數，於該週結算後次一週的星期四始生效力，使用效期為30天。
3.	**新加入之**bobomall **VIP會員**
	新加入bobomall VIP會員之消費者，可獲得300點購物點數。300點購物點數並自加入時起生效，使用效期為14天，逾期即自動失效。 倘新加入bobomall VIP會員之消費者，未於加入時起14天內使用購物點數並成立消費訂單(限無辦理退貨及取消訂單)或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員(無論該名被推薦之消費者是否於加入後14天內消費並成立訂單或推薦一般消費者加入bobomall VIP會員，均視同已從事推薦行為)，該名消費者可再行經由其他東森全球傳銷商或bobomall VIP會員之推薦，加入成為bobomall VIP會員，直至該名消費者符合前項消費或推薦資格時止。
(五)	其他注意事項

1.	本活動辦法之所有名詞定義(包括但不限於週期、職級等)應依東森全球營運事業手冊之規定解釋。若因本活動相關辦法、資格認定或計算方式等發生疑義時，應以東森全球之解釋及認定為準。
2.	東森全球保留隨時修正、暫停或終止本活動之權利，如有變動將公告於ecKare官網。
3.	本活動限具有東森全球傳銷商、bobomall VIP會員資格者始得參加，發放bobomall購物商城相關獎金或其他經濟利益時必須具有東森全球傳銷商、bobomall VIP會員身分並符合相關獎金、獎勵領取資格條件，且同意提供相關個人資料予東森全球於本活動範圍進行蒐集、處理及利用。如東森全球傳銷商、bobomall VIP會員要求刪除個人資料，致生資格喪失，不具有領取網連通獎金或其他經濟利益之資格。
4.	【購物點數使用規範】
(1)	因本活動所取得之『購物點數』，僅限東森全球傳銷商、bobomall VIP會員本人使用，不得轉讓或折合現金及更換其他等值商品。
(2)	bobomall VIP會員因本活動所獲得之『購物點數』，僅限於bobomall購物商城使用，購物點數1點等同於新臺幣1元。東森全球傳銷商則可將『購物點數』使用於bobomall購物商城、eckare商城商品。
(3)	因本活動所獲得之『購物點數』使用效期，悉依各條款規定，逾期未為使用即自動失效，不得要求補償或折合成現金。
(4)	以本活動所獲得之『購物點數』折抵消費，若發生退貨或取消訂單情況時，待退貨/取消訂單程序完成後，系統將自動退回該次支付之購物點數。惟其購物點數如於申請取消訂單、退貨時已逾有效期限，則自動失效不另退還。
(5)	具有東森全球傳銷商資格者，於bobomall商城之購物及退貨，適用多層次傳銷管理法及本營運事業手冊規定；bobomall VIP會員則適用消費者保護法(七天鑑賞期)退貨規定。
(6)	除東森全球另有規劃或公告外，東森全球傳銷商、bobomall VIP會員，於bobomall購物商城消費時，僅限以信用卡付款，且無提供分期付款之服務。

附錄一　**東森全球傳銷商名片製作辦法**

一、	東森全球授權東森全球傳銷商可依照「名片圖例」之標準及本辦法之規定，自印製名片。
(一)	東森全球將本辦法及「名片圖例」公告予東森全球傳銷商後，東森全球傳銷商以書面提出申請，即可獲得「名片圖例」之電子檔，東森全球傳銷商可自行依照該圖例所示圖樣、顏色、字體、版面之標準，印製名片。
(二)	東森全球傳銷商於名片印製前，無須再向東森全球報備或另取得其同意。
二、	本辦法所稱之「授權」，係指東森全球傳銷商必須依照東森全球「名片圖例」之方式印製名片，東森全球傳銷商於此範圍之內，得使用該「名片圖例」。
(一)	東森全球傳銷商必須依照「名片圖例」所列之標準，印製名片，不得擅加增、刪或更改。
(二)	對於未依照「名片圖例」印製名片或對於「名片圖例」擅加增、刪、更改之東森全球傳銷商所印製之名片，其於名片上所使用之營業標章等，即等同未經東森全球之同意及授權，視同違反本辦法。
(三)	除「名片圖例」所列之標準外，東森全球傳銷商不得於名片上擅自加註有違反東森全球任何規範或政府相關法令規定之文字、圖片等。
三、	東森全球傳銷商於名片上擅自加註有違反東森全球任何規範或政府相關法令規定之文字、圖片等，該行為與東森全球無關；倘因此而致生損害於東森全球者，應自行負損害賠償責任。
四、	東森全球傳銷商名片職級，必須以當事人之實際職級製作之。

附錄二、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、銷售產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、銷售產品或服務，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、銷售產品或服務，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、銷售產品或服務，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、產品或服務之品項、價格及來源。 五、其他法規定有產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產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、產品或服務有關事項。 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產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、銷售產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（傳銷商違約事由）	

	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、銷售產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、銷售產品或服務為主，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產品數量。但約定於產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、受領傳銷商送回之產品，並返還傳銷商購買退貨產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，得扣除產品返還時因可歸責於傳銷商之事由致產品毀損滅失之價值，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，並得扣除取回該產品所需運費。
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。但其所持有產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產品。
	多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之產品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回產品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。
	由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該產品所需運費。
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。
	傳銷產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）	
	本章關於產品之規定，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、產品或服務銷售、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。
（附註：多層次傳銷保護機構設立及管理辦法請參考 https://goo.gl/ESDGyX；財團法人多層次傳銷保護基金會業務規則請參考 https://goo.gl/AN4ZiB）	

多層次傳銷管理法施行細則	
中華民國 103 年 4 月 17 日公法字第 10315602971 號令訂定發布全文 中華民國 104 年 10 月 7 日公法字第 10415608581 號令修正發布第 19 條	
第一條	
	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。
第二條	
	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所在地。
第三條	
	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。
第四條	
	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。
第五條	
	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。
第六條	
	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。
第七條	
	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。
第八條	
	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。
第九條	
	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。
第十條	
	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。
第十一條	
	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。
第十二條	
	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。
第十三條	
	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。
第十四條	
	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。
第十五條	
	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。
第十六條	
	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。
第十七條	
	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。
第十八條	
	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。
第十九條	

	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。
第二十條	
	本細則自發布日施行。

附錄三　東森全球事業股份有限公司與傳銷商間之紛爭處理機制

一、東森全球事業股份有限公司(下稱「東森全球」)為建立一個健康、互信、互助的多層次傳銷事業環境，維護暨有效維持傳銷商市場秩序，茲提供東森全球全體傳銷商申訴、檢舉之管道，特此由法務室成立專責紛爭處理單位(下稱「專責單位」)，受理及調查申訴案件，並得視案件情形協同其他相關單位(例如:展業單位)人員協辦查調申訴事件，以釐清申訴事實及紛爭，傳銷商紛爭處理機制及處理程序說明如下。

二、　傳銷商紛爭處理機制及處理程序

東森全球傳銷商於經營多層次傳銷業務期間，倘有發現任何傳銷商及(或)團隊有違法違規或有使您的權利受到侵害之情形，可以透過以下專責管道及程序提出申訴；另為有效維護傳銷市場秩序，「專責單位」亦得主動調查(包含經由展業部門提報之案件)相關涉有違規之情形。

(一)　傳銷商具名提出申訴：

申訴人即東森全球傳銷商需具名填寫「傳銷商申訴書」並檢附相關證據，於親自簽名後以紙本郵寄至「235 新北市中和區景平路 258 號 1 樓」或掃描後寄至專責申訴信箱 eudappealservice@eud.com.tw。

★申訴注意事項

(1)　當您透過紙本或申訴信箱提出申訴時，請您提供正確真實的個人基本資料（包含姓名、電話、地址與電子信箱等）並載明具體申訴內容、檢附相關證據或佐證資料(包括人證或物證)及聯絡方式，恕無法受理未填具真實姓名或相關資料、無具體內容、未具建設性批評、個人情緒抒發意見、謾罵或不雅言詞等案件。如您無法提供上述資料，或資料闕漏不足且經通知後仍未補足，恕暫不予受理您的案件。倘有非屬傳銷商紛爭之申訴事項，您的需求將會轉予相關單位，繼續為您提供服務。

(2)　如您欲詢問商品退換貨服務、傳銷商資格等客戶服務相關，非屬傳銷商紛爭等範疇之事宜，請洽東森全球客服專線(0800-013-557)或客服信箱(eudservice@eud.com.tw)辦理。

(二)　申訴案件審查作業程序：

1.　形式審查程序：

「專責單位」於收至您的申訴後，將進行申訴要件之形式審查(包括確認是否簽名、是否有檢附證據事證等)：

(1)　申訴要件具備，將續行進行實體調查。

(2)　申訴要件有所欠缺，「專責單位」將通知進行補正，依通知於期限內補正完成者，將續行進行實體調查；倘逾期未為補正或申訴事件顯不具理由者，將通知不予成案。

2.　實體調查程序：

(1)　通知於合理期間內提出說明，並得視案件所需，要求以電話、到場約談之方式陳述意見

A.　「專責單位」於受理申訴或主動調查案件時，按據申訴資料所附相關事證等，通知相關涉案傳銷商及(或)團隊，要求於一定合理期間內就申訴事件提供明確說明，「專責單位」並得視各案件需要，通知相關涉案傳銷商以電話或至指定辦公場所、培育中心等方式進行約談，並製作相關訪談紀錄。

B.　前開申訴案件如有涉及本公司其他單位業務者，並會辦該單位提出意見後統一彙整。

(2)　彙整申訴事件調查結果，呈報總經理核決。

A.　「專責單位」於調查完竣後，彙整申訴事件調查結果及是否有涉及違反相關法規或營運事業手冊規範之事證，按據營運事業手冊、傳銷商違約處理制度章節，提出適當之處分建議(包括未有違規情事不予處分、涉有違規情事給予警告、涉有重大爭議移送紀律委員會等建議)，呈報總經理核決。

B.　承前，經呈報總經理核決之案件，「專責單位」將依決議事項續行辦理：

i.　申訴案件經調查未涉有違規者，「專責單位」將依決議事項通知申訴人。

ii. 申訴案件經調查涉有違規者，「專責單位」將依決議處分(包括警告、暫停經營權等)，通知涉有違規之傳銷商。

iii. 申訴案件經調查，倘屬涉有重大爭議(例如:明確涉及違反多層次傳銷管理法、涉及團隊組織影響撼動等)事件，經決議送交「紀律委員會」審議者，由「專責單位」將申訴案件相關調查事證提交「紀律委員會」(委員會成員包含東森全球內部人員、以及外部具有法律、多層次傳銷經驗之專業性委員)，由「紀律委員會」針對調查結果及證據，提出其專業意見，並做成決議事項。「專責單位」將依「紀律委員會」決議事項續行辦理，並將決議事項通知涉有違規之傳銷商。

3. **再議申請程序：**

(1)**申訴案件相關涉案人員**(如案件申訴人/被申訴人)，倘對於決議事項不符，得於收至通知後10日內填具「再議申請書」並檢附未曾提出之佐證資料或新證據，向「專責單位」申請再議。

(2)「專責單位」於收至再議申請之案件，將依「再議申請人」所檢附之相關證據再行調查。

(3)前開再議案件申請逾期或未檢附具體理由、證據或經「專責單位」調查後認再議不成立或認有重為處分、移送紀律委員會之必要，經呈報總經理決議者，由「專責單位」依決議事項(倘有移送紀律委員會者，依紀律委員會決議事項辦理)通知相關涉案人員後即告確定，再議申請人不得再就同一事件提出申訴，或以任何方式表示不服。

4. 處理期限：一般檢舉/申訴案件處理時間為90天，若因案件特殊性、調查證據原因等因素，得延長60天。再議申請案件處理時間為90天，必要時得延長30天。案件處理完成將依申訴案件審查作業程序予以通知，否則案件將被認定為違規不成立。

三、「專責單位」及「紀律委員會」成員：

(一)「專責單位」主責單位為法務室，並由內部相關單位(包括展業單位)視案件情形協同辦理。

(二)「紀律委員會」成員包含本公司內部人員、以及外部具有法律、多層次傳銷經驗之專業性委員。

四、案件決定做成後，相關資料之保存方式及期限：

於處理傳銷商紛爭程序中所蒐集與製作之相關文件及電子檔案，皆留存歸檔並儲存資料庫，並自結案之日起保存五年，於保存期限屆滿後，立即銷毀。

五、個人資料之保護：

於處理傳銷商紛爭程序中，因蒐集而所取得之個人資料，均依東森全球「個人資料保護暨隱私權政策」規定，僅得於本申訴事件及業務範圍內蒐集、處理及合理利用。東森全球將對申訴者之個人資料及相關申訴內容進行保密措施，並僅向申訴案件之關係人、被申訴人、委員會委員及相關職掌工作人員於必要範圍內揭露。倘您要求刪除個人資料，請洽東森全球客服專線或客服信箱。

六、其他紛爭解決管道：

(一) 財團法人多層次傳銷保護基金會提供之調處機制、及法律諮詢。

(二) 中華民國直銷協會商德約法委員會提供之案件申訴。

(三) 調解、仲裁。

(四) 如為消費糾紛，可向消費者保護基金會尋求消費者申訴。