



RIMAN

力曼獎勵計劃

2024
7月版

Contents

目錄



力曼獎勵計劃^①

力曼獎勵計劃是根據力曼獨特的產品，經由獨立經銷商的熱情分享，建立龐大的消費群與建構持續擴展且深厚的會員基礎，發掘優秀的潛在事業經營者，並透過紮實的系統培訓提升事業經營者的能力所規劃。

在力曼的獎勵計劃之下，獨立經銷商能擁有個人事業，更有機會實現個人及團隊目標，喚醒內在無限的潛能，展現最自信耀眼的自我。

所有獎金與獎勵均須透過銷售力曼產品獲得。每位獨立經銷商的業績將取決於該獨立經銷商的努力與技能、投入力曼事業之時間及其所有之客群與團隊。力曼不保證獨立經銷商加入力曼事業之收入金額或獎金所得。

I. 會員獎勵計劃	1
A. 入會	1
B. 會員級別與回饋金	1
C. 回饋金使用規則	1
II. 力曼獨立經銷商獎勵計劃	2
位階及獎勵	2
1. 獨立經銷商 (Planner / P)	2
2. 經理 (Manager / M)	2
3. 資深經理 (Senior Manager / SM)	3
4. 企業家 (Team Leader / TL)	4
5. 董事 (Director / D)	6
6. 資深董事 (Senior Director / SD)	9
7. 全國董事 (National Director / ND)	11
III. 晉升生效日及業績截止日	13
IV. 名詞解釋	13

I. 會員獎勵計劃






A. 入會

在力曼台灣商城加入成為會員，或透過力曼經銷商推薦在力曼商城註冊成為會員，開始享有購買產品及參與會員獎勵回饋計畫的資格。

B. 會員級別與回饋金^②

- 會員 (Pool)：入會成功後，於力曼商城購買產品，享產品未稅金額 5% 的回饋金。
- 貴賓會員 (Pool Plus)：註冊成功後，於一年內消費累積達到 NT\$30,000 元，次日即升級為貴賓會員，享產品未稅金額 5% 的回饋金及公司精選贈品。
- 尊榮會員 (Pool Premium)：註冊成功後，於一年內消費累積達到 NT\$90,000 元，次日即升級為尊榮會員，享產品未稅金額 5% 的回饋金及公司精選贈品。

* 每一個會員資格每年僅限領取一次（每階贈品限贈一次）

身份	消費金額	回饋金 (未稅金額)	公司 精選贈品
 會員 Pool	註冊成為會員 不限金額	5%	-
 貴賓會員 Pool Plus	1年內累積 NT\$30,000元	5%	
 尊榮會員 Pool Premium	1年內累積 NT\$90,000元	5%	 (每階贈品限贈1次)

C. 回饋金使用規則

- 每張訂單的回饋金於發放日後的 14 天方可使用；使用期限，需於發放日後的 180 天內使用完畢，逾期失效。
- 每張訂單最高可使用回饋金 NT\$500 元。
- 使用回饋金抵用後，訂單金額未達免運標準，需支付物流費。
- 回饋金僅限於一般商品金額抵扣，部份商品（如運費、輔銷品）無法使用。
- 回饋金不可與促銷活動同時使用。
- 回饋金不可兌現、轉讓或轉售。
- 如會員資格終止時，原帳戶內回饋金將視同自動放棄；若轉換為經銷商，回饋金需使用完畢再行轉換。
- 力曼公司保有更改活動日期、內容及贈品之權利。

① 力曼保有獎勵計劃的解釋、調整、修改、刪除、終止之權利，惟任何調整將報備公平會核准並於實行前 30 日於力曼商城進行公告說明。

② 會員級別累積消費金額不包含稅金及運費。

II. 力曼獨立經銷商獎勵計劃

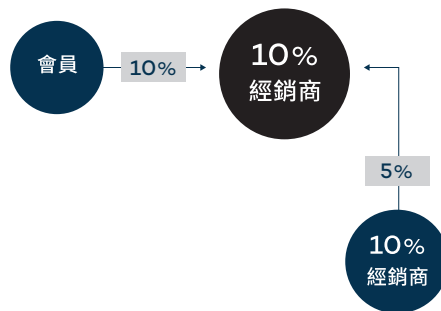
所有業績及獎勵的計算方式皆以產品購貨點數 (BP) 計算^③

位階及獎勵

項目	經銷商 (P) Planner	經理 (M) Manager	資深經理 (SM) Senior Manager	企業家 (TL) Team Leader	董事 (D) Director	資深董事 (SD) Senior Director	全國董事 (ND) National Director
銷售獎金	5%-10%	10%-20%	12.5%-25%	20%-40%			
分享獎金	5%	5%-10%	5%-15%	5%-30%			
團隊獎金	-	-	5%	-			
輔導獎金	-	-	-	G1-G3 TL(含)以上 10%-15%	G1-G4 TL(含)以上 5%-15%	G1-G5 TL(含)以上 5%-15%	G1-G6 TL(含)以上 5-15%
董事領導紅利	-	-	-	-	(I) 董事組織的 2%-4% (II) 第一代董事組織的 1%		
董事 LAS 分紅	-	-	-	-	LAS 2 點	LAS 3 點	LAS 4 點
					提撥市場經銷商總銷售業績 1% , 依照 LAS 點數加權計算後進行分配		

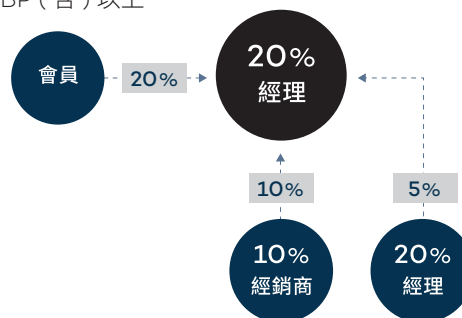
1. 獨立經銷商 (Planner / P)

- 1.1 入會：透過力曼經銷商推薦在力曼台灣商城加入成為獨立經銷商，繳交 NT\$600 元的入會費取得獨立經銷商編號，郵寄親自簽署的獨立經銷商入會申請協議書，經力曼審核完成，開始享有購買力曼產品及經營事業的權利。
- 1.2 獎金支付無需滿足 70% 銷售規則
- 1.3 銷售獎金及分享獎金
 - 1) 銷售獎金
 - 個人銷售業績 5%
 - 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 10%
 - 2) 分享獎金
 - 來自於第一代經銷商及其會員個人銷售業績 5%
- 1.4 額外加碼力曼購物金
 - 來自於個人銷售業績 5%



2. 經理 (Manager / M)

- 2.1 晉升資格
 - 業績達成^④：近 3 個月內，個人團隊業績累積達 3,000 BP (含) 以上
 - 晉升生效日：達成資格的次日
- 2.2 獎金支付^⑤
 - 需滿足 70% 銷售規則
 - 擁有 3 個 (含) 以上的活躍會員



③ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

④ 加入當月算第一個月，可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

⑤ 如不符合獎金支付條件，將暫緩發放，直到符合獎金支付條件時，一併發放。

2.3 銷售獎金及分享獎金

1) 銷售獎金

- 個人銷售業績 10%
- 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 20%

2) 分享獎金

- 來自於第一代經銷商個人銷售業績 10%
- 來自於第一代經理的個人銷售業績 5%

2.4 額外加碼力曼購物金

- 1) 來自於個人銷售業績 10%
- 2) 如您親自推薦 10 位 (含以上) 的會員, 且每位會員當月皆參加定期購, 您將可額外領取第一代經銷商 / 經理個人銷售業績 5% 作為力曼購物金

3. 資深經理 (Senior Manager / SM)

3.1 晉升資格

- 業績達成^⑥: 近 3 個月內, 個人團隊業績累積達 6,000 BP (含) 以上
- 晉升生效日: 達成資格的次日

3.2 獎金支付^⑦

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 3 個 (含) 以上的活躍會員

3.3 獎金

1) 銷售獎金

- 個人銷售業績 12.5%
- 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 25%

2) 分享獎金^⑧

- 來自於第一代經銷商個人銷售業績 15%
- 來自於第一代經理個人銷售業績 5%
- 來自於第一代資深經理個人銷售業績 5%

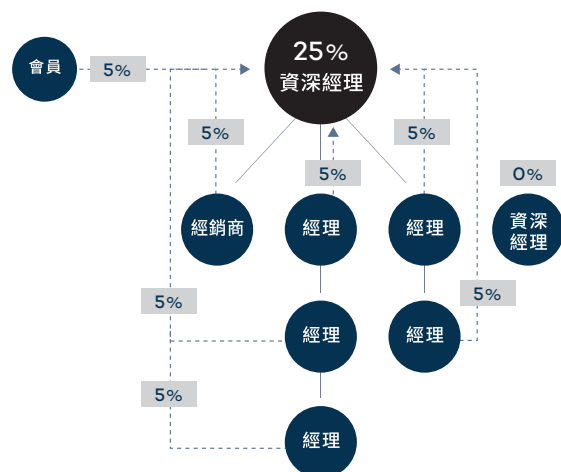
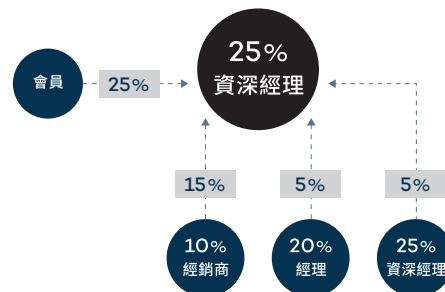
- 3) 團隊獎金: 資深經理團隊無限代銷售業績^⑨ 5% (含本人個人銷售業績)

3.4 額外加碼力曼購物金

- 1) 來自於個人銷售業績 12.5%
- 2) 如您親自推薦 10 位 (含以上) 的會員, 且每位會員當月皆參加定期購, 您將可額外領取第一代經銷商 / 經理 / 資深經理個人銷售業績 5% 作為力曼購物金

3.5 跨階晉升資深經理

如經銷商單日個人團隊業績累積達 6,000BP (含以上), 隔日晉升為資深經理者 (由經銷商跨越經理位階), 則當日銷售獎金及分享獎金皆以 20% 計算 (個人銷售業績之銷售獎金以 10% 計算)



團隊獎金範例

⑥ 加入當月算第一個月, 可來自於不同組織線, 任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績

⑦ 如不符合獎金支付條件, 將暫緩發放, 直到符合獎金支付條件時, 一併發放。

⑧ 包含所有首購 / 重消 / 定期購之訂單。

⑨ 如遇下線為資深經理團隊, 將不予計算。

4. 企業家 (Team Leader / TL)

4.1 晉升資格

- 業績達成^②：近 5 個月內，團隊銷售業績達成 50,000 BP，當中至少 30,000 BP 來自於下線團隊銷售業績
- 團隊條件^②：擁有 10 個 (含) 以上的經理，其中必須包含 3 條 (含) 以上的資深經理組織線
- 晉升生效日：達成資格的次月第一日

4.2 維持條件

- 業績達成^②：每月需達成企業家團隊銷售業績 10,000 BP
晉升企業家位階後，若連續 6 個月未能維持企業家團隊銷售業績 (即每月 10,000 BP)，位階將調整至資深經理；若欲恢復企業家位階，需自調整月份起，任連續 3 個月內累積達成一次企業家團隊銷售業績 25,000 BP

4.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成企業家團隊銷售業績 10,000 BP^②

請見下表範例說明

		2024.1 晉升企業家	2024.2	2024.3	2024.4	2024.5	2024.6	2024.7	2024.8	2024.9	2024.10	2024.11	2024.12
情境 1	團隊銷售業績 (BP)	0	0	0	0	0	0	0	0	5,000	10,000	10,000	10,000
	表揚位階	TL	TL	TL	TL	TL	TL	SM	SM	SM	SM	SM	TL
	獎金計算位階	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	SM	TL
情境 2	團隊銷售業績 (BP)	0	0	0	10,000	0	0	0	0	5,000	10,000	10,000	10,000
	表揚位階	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL	TL
	獎金計算位階	SM	SM	SM	TL	SM	SM	SM	SM	SM	TL	TL	TL



4.4 獎金

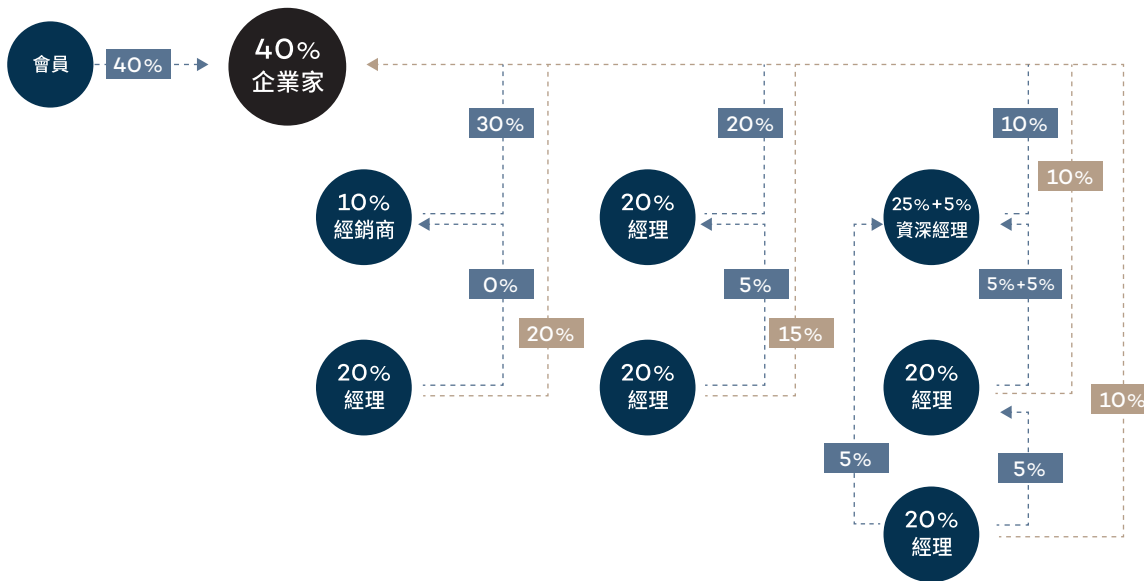
1) 銷售獎金

- 20% 個人銷售業績
- 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 40%

2) 分享獎金

- 來自於企業家團隊中，各位階無限代個人銷售業績 5%~30% 的差額^⑩

例：



分享獎金 (銷售獎金比例差額)		上線			
		企業家 40%	資深經理 25%	經理 20%	經銷商 10%
下線	企業家 40%	-	-	-	-
	資深經理 25%+5%	10%	5%	-	-
	經理 20%	20%	5%	5%	-
	經銷商 10%	30%	15%	10%	5%

⑩ 加入當月算第一個月，可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

⑪ 可來自不同組織線，任一組織線的資深經理加經理位階人數不能貢獻超過 5 位。

⑫ 不含下線企業家團隊銷售業績。

⑬ 如未達成，獎金將依資深經理位階計算及支付。

⑭ 如遇下線為企業家團隊，將不予計算。

3) 輔導獎金

- 可領取第一代企業家(含)以上位階 15% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金+個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第二代企業家(含)以上位階 10% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金+個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第三代企業家(含)以上位階 10% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金+個人銷售獎金的 50%)

企業家(含)以上位階之輔導獎金領取百分比(董事領導紅利(I)+團隊分享獎金+個人銷售獎金的50%)

企業家(含) 以上位階代數	位階	企業家(TL) Team Leader	董事(D) Director	資深董事(SD) Senior Director	全國董事(ND) National Director
第一代		15%	15%	15%	15%
第二代		10%	10%	10%	10%
第三代		10%	10%	10%	10%
第四代			5%	5%	5%
第五代				5%	5%
第六代					5%

4.5 額外加碼力曼購物金

- 1) 來自於個人銷售業績 20%
- 2) 如您親自推薦 10 位(含以上)的會員,且每位會員當月皆參加定期購,您將可額外領取企業家團隊中銷售業績 5% 作為力曼購物金^⑮

5. 董事 (Director / D)

5.1 晉升資格

- 業績達成^⑯:近 6 個月內,組織銷售業績需達成 600,000 BP
- 組織條件:建立至少 3 條企業家(含)以上位階的組織線
- 晉升生效日:達成資格的次月第一日,如組織條件當月同時達成,則將於次月第一日同時晉升

5.2 維持條件

- 業績達成^⑰:每月需達成董事組織銷售業績 100,000 BP
- 組織條件:維持至少 3 條企業家(含)以上位階的組織線
晉升董事位階後,若連續 6 個月未能維持董事組織銷售業績每月 100,000 BP,位階將依據實際達成銷售業績進行調整;若欲恢復董事位階,需自調整月份起,重新達成 50% 晉升資格,即近 3 個月內組織銷售業績達成 300,000 BP
- 生效日:達成資格的次月第一日

^⑮ 如遇下線為企業家團隊,將不予計算。

^⑯ 可來自於不同組織線,任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^⑰ 可來自於下線董事組織業績,任一組織線的貢獻值不能超過維持該位階所需的 50% 銷售業績。

5.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成董事組織銷售業績 100,000 BP^⑳

5.4 獎金

1) 銷售獎金

- 20% 個人銷售業績
- 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 40%

2) 分享獎金

- 來自於組織中，各位階無限代個人銷售業績 5%~30% 的差額^㉑

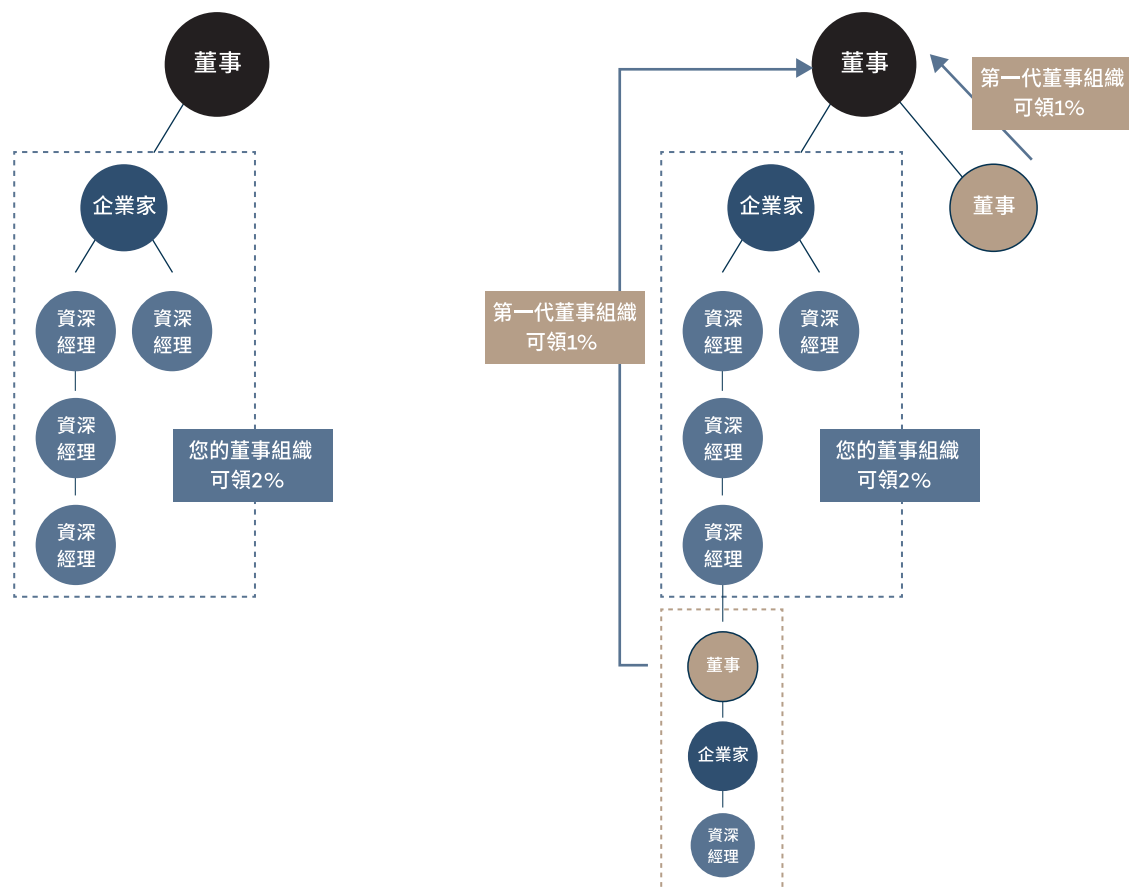
3) 輔導獎金

- 可領取第一代企業家 (含) 以上位階 15% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第二代企業家 (含) 以上位階 10% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第三代企業家 (含) 以上位階 10% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第四代企業家 (含) 以上位階 5% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)

4) 董事領導紅利 (Director Leadership Incentive, DLI)

(I) 董事組織銷售業績 2%

(II) 第一代董事 (含) 以上位階組織銷售業績 1%



^⑳ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^㉑ 獎金將依實際達成業績之位階計算及支付。

^㉒ 如遇下線為企業家團隊，將不予計算。

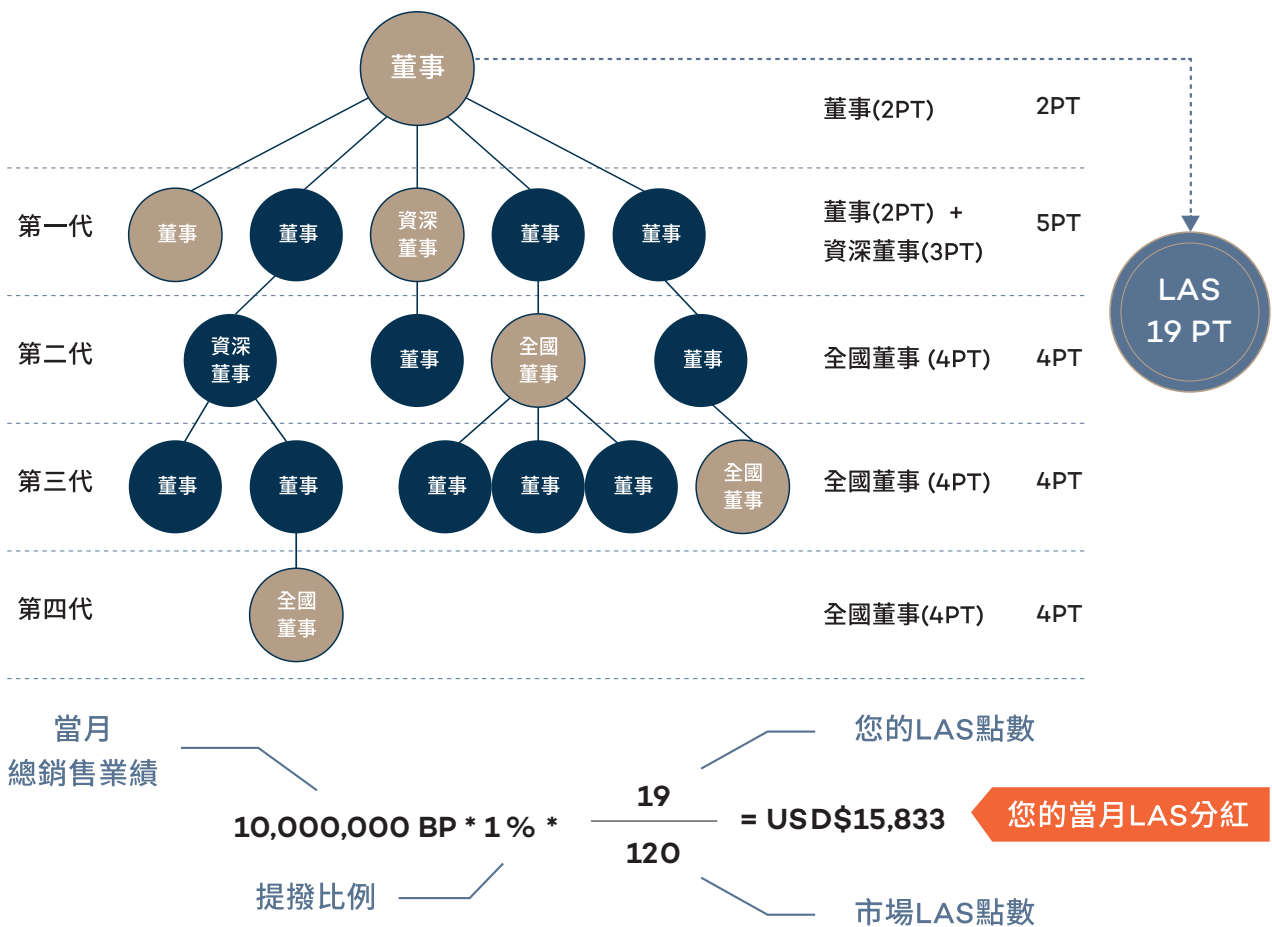
- 5) 董事 LAS 市場分紅 (Director LAS incentive / D LAS) – 董事 LAS 點數為 2 點
 提撥市場經銷商總銷售業績 1%，依照 LAS 點數加權計算後進行分配

LAS 總和的計算方式為：

您的董事組織裡每一條組織線中，取得該組織線中董事（含）以上最高位階對應的 LAS 點數後，加上您的位階對應的 LAS 點數加總後即為您的 LAS 總和

- LAS 分紅計算公式：市場總銷售業績 x 1% x (您的 LAS 總和 ÷ 總 LAS)

範例^②：當月市場經銷商總銷售業績為 10,000,000 BP；當月總 LAS 共 120 點



▶ 在此範例中，董事(您)當月領到的董事LAS市場分紅約為NT\$506,666元 (以美金匯率1:32計算)

② 此為範例，實際加權將依照當月銷售業績表現而有所變動，獎金匯率依照當月第一個營業日所公告之現鈔買入匯率計算。

5.5 額外加碼力曼購物金

- 1) 來自於個人銷售業績 20%
- 2) 如您親自推薦 10 位 (含以上) 的會員, 且每位會員當月皆參加定期購, 您將可額外領取企業家團隊中銷售業績 5% 作為力曼購物金^②

6. 資深董事 (Senior Director / SD)

6.1 晉升資格

- 業績達成^③: 當月董事組織銷售業績需達成 300,000 BP
- 組織條件: 建立至少 2 條董事位階 (含) 以上組織線
- 晉升生效日: 達成資格的次月第一日, 如組織條件當月同時達成, 則將於次月第一日同時晉升

6.2 維持條件

- 業績達成^④: 每月達成資深董事組織銷售業績 300,000 BP
 - 組織條件: 維持至少 2 條董事位階 (含) 以上組織線
- 晉升資深董事位階後, 若連續 6 個月未能維持資深董事組織銷售業績 (即每月 300,000 BP), 位階將依據實際達成銷售業績進行調整; 若欲恢復資深董事位階, 需自調整月份起, 重新達成晉升資格



^② 如遇下線為企業家團隊, 將不予計算。

^③ 可來自於不同組織線, 任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^④ 可來自下線資深董事組織業績, 任一組織線的貢獻值不能超過維持該位階所需的 50% 銷售業績。

6.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成資深董事組織銷售業績 300,000 BP^⑳

6.4 獎金

1) 銷售獎金

- 20% 個人銷售業績
- 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 40%

2) 分享獎金

- 來自於組織中，各位階無限代個人銷售獎金 5%~30% 的差額^㉑

3) 輔導獎金

- 可領取第一代企業家 (含) 以上位階 15% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第二代企業家 (含) 以上位階 10% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第三代企業家 (含) 以上位階 10% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第四代企業家 (含) 以上位階 5% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第五代企業家 (含) 以上位階 5% (輔導獎金計算基礎為董事領導紅利 (I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)

4) 董事領導紅利 (Director Leadership Incentive / DLI) :

- (I) 資深董事組織銷售業績 3%
- (II) 第一代董事 (含) 以上位階組織銷售業績 1%

5) 董事 LAS 市場分紅 (Director LAS incentive / D LAS)- 資深董事 LAS 點數為 3 點

提撥市場經銷商總銷售業績 1%，依照 LAS 點數加權計算後進行分配，LAS 分紅計算公式請參照董事位階之董事 LAS 市場分紅說明

6.5 額外加碼力曼購物金

- 1) 來自於個人銷售業績 20%
- 2) 如您親自推薦 10 位 (含以上) 的會員，且每位會員當月皆參加定期購，您將可額外領取企業家團隊中銷售業績 5% 作為力曼購物金^㉒

^⑳ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^㉑ 如未達成，獎金將依實際業績達成位階計算及支付。

^㉒ 如遇下線為企業家團隊，將不予計算。



7. 全國董事 (National Director / ND)

7.1 晉升資格

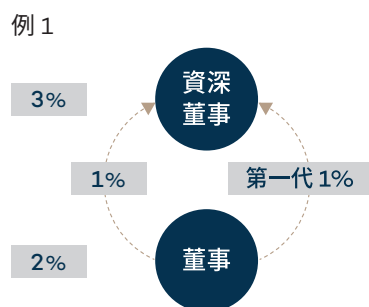
- 業績達成：當月資深董事組織銷售業績需達成 500,000 BP ^㉔
- 組織條件：建立至少 4 條董事位階 (含) 以上組織線
- 生效日：達成資格的次月第一日，如組織條件當月同時達成，則將於次月第一日同時晉升

7.2 維持條件

- 業績達成^㉕：每月達成全國董事組織銷售業績 500,000 BP
 - 組織條件：維持至少 4 條董事位階 (含) 以上組織線
- 晉升全國董事位階後，若連續 6 個月未能維持全國董事組織銷售業績每月 500,000 BP，位階將依據實際達成銷售業績進行調整；若欲恢復全國董事位階，需自調整月份起，重新達成晉升資格

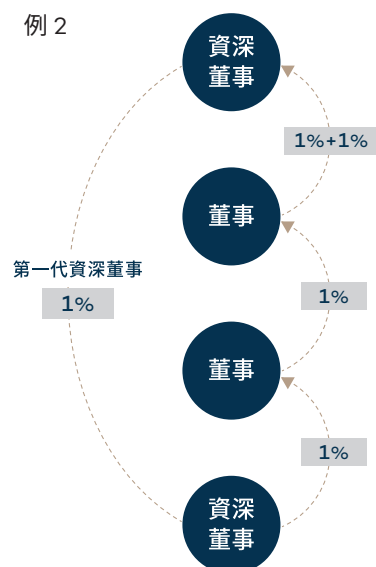
7.3 獎金支付

- 需滿足 70% 銷售規則
- 擁有 5 個 (含) 以上的活躍會員
- 每月達成全國董事組織銷售業績 500,000 BP ^㉖^㉗



董事領導紅利 (I) 及 (II) 說明

例 2



第一代董事 (含) 以上位階組織銷售業績說明

^㉔^㉕ 可來自於不同組織線，任一組織線的貢獻值將不能超過達成該位階所需的 50% 銷售業績。

^㉕ 可來自下線全國董事組織業績，任一組織線的貢獻值不能超過維持該位階所需的 50% 銷售業績。

^㉖ 如未達成，獎金將依實際業績達成位階計算及支付。

7.4 獎金

1) 銷售獎金

- 20% 個人銷售業績
- 來自於親自推薦會員 / 貴賓會員 / 尊榮會員個人購貨 40%

2) 分享獎金

- 來自於組織中，各位階無限代個人銷售獎金 5%~30% 的差額^㉓

3) 輔導獎金：

- 可領取第一代企業家(含)以上位階 15%(輔導獎金計算基礎為董事領導紅利(I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第二代企業家(含)以上位階 10%(輔導獎金計算基礎為董事領導紅利(I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第三代企業家(含)以上位階 10%(輔導獎金計算基礎為董事領導紅利(I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第四代企業家(含)以上位階 5%(輔導獎金計算基礎為董事領導紅利(I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第五代企業家(含)以上位階 5%(輔導獎金計算基礎為董事領導紅利(I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)
- 可領取第六代企業家(含)以上位階 5%(輔導獎金計算基礎為董事領導紅利(I) + 團隊分享獎金 + 個人銷售獎金的 50%)

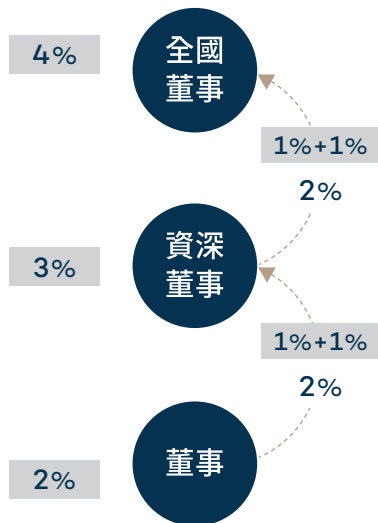
4) 董事領導紅利(Director Leadership Incentive, DLI)：

- (I) 全國董事組織銷售業績 4%
- (II) 第一代董事(含)以上位階組織銷售業績 1%

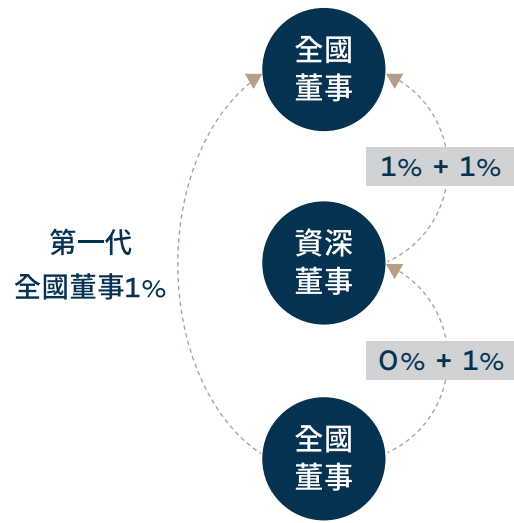
5) 董事 LAS 市場分紅(Director LAS incentive, D LAS) - 全國董事 LAS 點數為 4 點

提撥市場經銷商總銷售業績 1%，依照 LAS 點數加權計算後進行分配，LAS 分紅計算公式請參照董事位階之董事 LAS 市場分紅說明

例 3



例 4



7.5 額外加碼力曼購物金

- 1) 來自於個人銷售業績 20%
- 2) 如您親自推薦 10 位(含以上)的會員，且每位會員當月皆參加定期購，您將可額外領取企業家團隊中銷售業績 5% 作為力曼購物金^㉔

^㉓ ^㉔ 如遇下線為企業家團隊，將不予計算。

III. 晉升生效日及業績截止日

A. 晉升生效日

1. 經銷商～資深經理將在每日業績截止後，新位階於次日生效。
2. 企業家及以上位階將在每月業績截止後，新位階於次月一日生效。

B. 業績截止日

依據各國市場（台灣當地時間）每月最後一天的晚上 23：59 為當月業績截止日，請盡早作業，逾期恕不受理任何變更。

IV. 名詞解釋

- A. **回饋金 (Reward Point)**：為產品未稅價的 5%，作為下一次購買產品時扣抵使用，如使用回饋金購買產品，推薦人之銷售業績 BP 將會等比例扣減。
- B. **力曼購物金 (RIMAN Reward Point)**：為力曼提供給經銷商之額外福利，可使用於購買力曼產品、輔銷品…等，如使用力曼購物金購買產品，BP 將會等比例扣減，並於退出、解除或終止契約前使用完畢。
- C. **定期購 (Auto Shipment)**：所有會員及經銷商可選擇 1 項或數項產品作為每月消費並授權公司於每月扣款且訂單完成。
- D. **購貨點數 (BP)**：購貨點數是向公司購買產品的獎金計算基準。
- E. **活躍會員 (Active Pool)**：係指您親自推薦的會員，在當月只要有購買力曼任一產品（輔銷品則不在此限）即為當月活躍會員。
- F. **個人團隊 (Personal Team)**：係指您與您親自推薦的會員及第一代經銷商及第一代經銷商及其親自推薦的會員。
- G. **銷售獎金 (Retail Commission)**：係指個人或您親自推薦的會員向力曼購買產品，力曼依據各位階的銷售獎金比例撥發結算後的獎金。
- H. **分享獎金 (Sponsorship Commission)**：係指您的第一代下線經銷商～資深經理，依據其位階購買產品時與您的位階銷售獎金比例 5%~15% 之差額；企業家以上位階為團隊內各位階無限代個人銷售獎金比例 5%~30% 之差額。
- I. **團隊獎金 (Team Commission)**：係指資深經理位階，可領取經理（含）以下位階無限代團隊銷售業績的 5%。
- J. **輔導獎金 (Leadership Match)**：係指企業家（含）以上位階，可依據其位階領取不同代數及百分比之企業家（含以上位階）已領取之分享獎金及 50% 個人銷售獎金 + 董事領導紅利 (I)。
- K. **董事領導紅利 (Director Leadership Incentive / DLI) 包括：**
 - 董事領導紅利 (DLI(I))：係指董事（含）以上位階，可依據不同位階的領導紅利比例，領取董事組織的銷售業績。
 - 第一代董事領導紅利 (DLI(II))：係指董事（含）以上位階，可領取第一代董事（含）以上組織銷售業績 1%。
- L. **董事 LAS 市場分紅 (Director LAS Incentive / D LAS)**：係指公司撥出當月市場經銷商銷售業績 1%，依照董事 LAS 點數加權計算後進行分配，台灣目前所在為亞洲市場（不含韓國）。

RIMAN

TAIWAN

力曼有限公司

地址：台北市信義區忠孝東路四段 563 號 10 樓 客服專線：(02)2762-2588

客服信箱：cs.tw@riman.com 官網：riman.tw