



ELITE X PRESS

菁英飛躍獎勵專案

規則和常見問題說明 2018 V.1

美東時間: 2018/12/31 晚上11:59 - 2019/02/28 晚上11:59

北京/香港/澳門/台灣時間: 2019/01/01 下午12:59~2019/03/01 下午12:59

活動概要

菁英飛躍獎勵專案活動時間為美東時間2018年12月31日晚上11:59至2019年2月28日晚上11:59。為鼓勵新入會及現有經銷商，只要在活動開始時獎金支付級別在藍寶石50級以下級別(含藍寶石50級)之經銷商皆可參加此全球獎勵計劃，可透過全球市場發展累積個人團隊消費積分，除了原有的獎金收入外，最高還可獲得星光藍寶石級經銷商合格資格的獎金。

如何參加?

從2018年12月31日晚上11:59起，新進經銷商(包含活動期間內加入)及現有經銷商在藍寶石50級以下級別，皆可參加這個為期二個月的獎勵計劃，不論是新進或現有經銷商，都可透過晉升更高級別且累積個人團隊消費積分(PGV)獲得獎勵，符合條件級別的經銷商最高可獲得\$8,000美元的現金獎勵。

累積PGV積分: 在您直薦團隊成員的新增會員所購買的套餐或產品產生。除了原有獎金收入之外，還可獲得七項獎金中的一項，並配合各地區參與頒聘活動。有關PV和PGV的定義，請參閱財務獎勵計劃詞彙表。

現有經銷商，只要於活動開始時獎金支付級別在藍寶石50級以下級別之經銷商都可透過晉升更高級別及累積個人團隊消費積分來獲得此現金獎勵。

鼓勵所有團隊夥伴共同參與，一起成就未來!

* 韓國籍經銷商不參與菁英飛躍獎勵專案獎勵活動。(詳見促銷規則)

| 獎酬級別 無論您曾經達成的最高級別， 您都可以從目前您的實際合格級別 或支付級別開始 | 2019 活動時間 | 累積的 新的個人團隊消費積分 | 新晉升的 全額獎金 | 重新合格的部分獎金 |
|---|--------------|-------------------|--------------|-------------|
| 合格經銷商 | 一月至二月 | 1,000 | \$200 USD | 全額獎金 |
| 翡翠級經銷商 | 一月至二月 | 3,000 | \$500 USD | 全額獎金 |
| 珍珠級經銷商 | 一月至二月 | 7,000 | \$1,000 USD | 全額獎金 |
| 藍寶石級經銷商 | 一月至二月 | 11,000 | \$4,000 USD | \$2,000 USD |
| 藍寶石 25 級經銷商 | 一月至二月 | 18,000 | \$5,000 USD | \$2,500 USD |
| 藍寶石 50 級經銷商 | 一月至二月 | 30,000 | \$6,000 USD | \$3,000 USD |
| 星光藍寶石級經銷商 | 一月至二月 | 50,000 | \$8,000 USD | \$4,000 USD |

獎勵計劃支付條件說明: 經銷商依活動期間達成之最高合格級別與累積相應之PGV，可贏得一項合格獎金。詳情請參閱獎勵計劃規則說明。

*50%獎金規則: 若您曾參加過任何獎勵活動，並在任一獎勵計劃中獲得累計美金\$6,000或以上獎金(曾晉升過藍寶石經銷商或更高級別)，如重新合格其位階資格仍可以獲得符合條件的獎金的50%。



如何獲取獎勵

從您的支付級別開始，累積個人團隊消費積分及晉升更高級別來獲得獎金，參與者在活動期間將依達成的標準最多獲得一項獎金。

- 在活動期間內，達成合格經銷商，並累積 1,000 PGV，可獲得\$200美元的獎金。
- 在活動期間內，達成翡翠級經銷商，並累積 3,000 PGV，可獲得\$500 美元的獎金。
- 在活動期間內，達成珍珠級經銷商，並累積 7,000 PGV，可獲得\$1,000 美元的獎金。
- 在活動期間內，達成藍寶石級經銷商，並累積 11,000 PGV，就可得\$4,000 美元的獎金。
- 在活動期間內，達成藍寶石25級經銷商，並累積 18,000 PGV，就能獲得 \$5,000 美元的獎金。
- 在活動期間內，達成藍寶石50級經銷商，並累積 30,000 PGV，就能獲得 \$6,000 美元的獎金。
- 在活動期間內，達成星光藍寶石級經銷商，並累積 50,000 PGV，就能獲得 \$8,000 美元的獎金。

**如果以往參加過任何獎勵活動，於任一獎勵活動曾累積\$6,000美元以上獎金(曾晉升過藍寶石經銷商或更高級別)，如重新合格，可以獲得符合條件獎金的50%。有關詳情，請參閱獎勵活動和常見問題。

如何累積個人團隊消費積分

活動期間(美東時間2018年12月31日晚上11:59至2019年2月28日晚上11:59)：由您自己直接推薦的下屬團隊產生之PGV方可列入計算，不含上屬團隊推薦所產生的積分。(來自零售客戶和優惠客戶的積分也可列入計算)。

30% 積分規則

30%規則：每個直推團隊或零售及優惠客戶的新個人團隊消費積分，最多只能計算30%的比例。

《舉例說明》若您在活動期間直推6位經銷商，每位經銷商所延伸的團隊積分最多僅能佔規定個人團隊消費積分之30%。

可列入計算之合格PGV

- 活動期間新產生的PGV方可列入計算。
- 個人每月重購積分60CV及直推下屬團隊每月重購積分60CV皆不列入計算，惟超過每月重購60CV之外的SmartDelivery訂單積分可列入計算(包含來自零售客戶和優惠客戶)。
- 經銷商購買與其註冊國家/地區同一區域市場的獎勵套餐產生的新PGV(每個經銷商限2個獎勵套餐積分可列入計算)。
- **PGV是全球性的**，所有國家所產生之業績皆會被計算。惟韓國籍經銷商不參與此次菁英飛躍獎勵專案活動，但韓國籍經銷商產生的積分，將可計算在其他國家/地區註冊的上屬個人團隊消費積分中。
- 新註冊經銷商購買入會套餐及自選套餐，所產生的 PGV 皆可列入計算。

不可列入計算的PGV

- 非活動期間所產生的PGV。
- 個人每月重購積分60CV及直推下屬團隊每月重購積分60CV皆不列入計算(包含來自零售客戶和優惠客戶)。
- 經銷商購買非本人所屬國家/地區之其他區域市場獎勵套餐，

則其套餐積分將不列入本獎勵計劃計算。

- 所有PGV皆適用30%規則。
- 退貨規則。(詳見獎勵活動規則)
- 上屬團隊推薦所產生的積分。
- 大額訂單(每張訂單同品項之商品訂購數量超過17個以上，包括17個)之積分將不列入本獎勵計劃計算，此規則不適用於印度。
- 本獎勵計劃適用「**超越積分規則**」。(詳見獎勵活動規則)

婕斯菁英飛躍獎勵活動規則：

1.經銷商必須為活躍狀態且無涉及任何違規爭議案件，方具備參與本獎勵計劃之資格。

2.本獎勵計劃於全球各區市場同步實施，惟韓國未參與本獎勵計劃。但韓國籍經銷商產生的積分，將可計算在其他國家/地區註冊的上屬個人團隊消費積分中。

3.超越積分規則：本獎勵計劃適用「超越積分規則」，意即當您的下屬晉升並超越您的級別後，所產生的積分將不會計入您的團隊積分。

《舉例說明》在活動開始時，您是珍珠級經銷商，在獎勵計劃期間準備爭取晉升更高級別，而在您的團隊中有一位直接推薦的珍珠級經銷商，在他晉升藍寶石級經銷商後，他產生的團隊積分將不會計入您的PGV中。(其他級別的晉升狀況亦同此道理)。此一限制僅針對此次活動積分累積，原婕斯獎勵計劃則無此限制。

4.退貨：在推廣活動結束後，經銷商和客戶可於30天內退回在推廣期間購買的產品。(詳情見政策及程序附錄B)。

退貨產品的PGV將從您的合格PGV中扣除，且不得返還。請注意，如果扣除後使您的合格PGV低於合格最低要求，那麼您將會喪失獲獎資格。提醒：要避免這種情況的發生，一定要在推廣期內獲得超出所需數量的消費積分。在獎金發放前因發生任何退單而未符合獲獎資格之團隊消費積分或未符合獲獎級別，都會喪失獲獎資格。

5.獎金發放：獎金將於30天退貨審核期結束的兩週後進行發放，預計2019年4月中旬列示於獎金明細中。

6.所有銷售必須是由真正的終端消費者購買產品，無論是透過客戶或是新進經銷商。公司不允許發生任何以為達到獎勵資格為目的，而進行的不正當銷售行為。一經確認有前述違規行為發生，其所產生之PGV皆會判定為「不當得利」而不列入獎勵計劃計算；違規之經銷商除會喪失參與本獎勵計劃之資格外，情節重大者經銷商資格將被直接撤銷。相關規定可參考美商婕斯政策與程序規範。

重要說明

1.需於活動前已註冊直推下屬者，才有參加資格嗎？

不用，所有於美東時間2018年12月31日晚上11:59至2019年2月28日晚上11:59前註冊的經銷商皆可參與此獎勵計劃。所有參與者必須於美東時間2019年2月28日晚上11:59之前，完成級別及所需相對應之PGV。

2.優惠客戶若升級成為經銷商，是否可參與本獎勵計劃？

可以，將視同為經銷商，可參與此獎勵計劃，並擁有獲得獎金之資格。



3.非活躍經銷商,是否可累積其直推下屬PGV,並參與本獎勵計劃?

不行, 依據財務獎勵計劃的定義,經銷商必須為「活躍狀態」,方具備參與本獎勵計劃之資格。

4.若經銷商有一個直推團隊所產生的積分,已達獲取獎金所需之 PGV,那麼是否可獲得獎金?

不行, 依據30% 規則:每個直推團隊或零售及優惠客戶的新個人團隊消費積分,最多只能計算30%的比例。

個人團隊消費積分

5.什麼是個人團隊消費積分?

個人團隊消費積分由您自己直接推薦的下屬團隊所產生之積分,不含上屬團隊推薦所產生的積分。

6.什麼是新PGV?

於推廣期間 (美東時間2018年12月31日晚上11:59 至 2019年2月28日晚上11:59) 所產生的團隊消費積分。





7.獎勵套餐是否會計算至本獎勵計劃？如何計算？

a.無論是LEAD、EXPO年會套餐、婕斯大學套餐，經銷商購買與其註冊國家/地區同一區域市場的獎勵套餐，所產生的PGV可列入計算。

《舉例說明》若經銷商註冊於亞太地區，其購買澳洲的獎勵套餐，則此套餐的PGV可計入，因澳洲屬於亞太地區市場。(每個經銷商限2個獎勵套餐積分可列入計算)

b.若經銷商購買與其註冊國家/地區同一區域市場的Power leg積分套餐，PGV可列入計算。但上屬僅能累積該套餐所對應的標準積分，無法獲得與購買者相同的積分。

8.優惠客戶的積分會被計入嗎？

會，所有下屬積分都會計入，包括SmartDelivery訂單，不過依然適用「30%原則」。

9.本獎勵計劃的PGV是否持續累計？

是，PGV在菁英飛躍獎勵專案計劃期間內可持續累積。

《舉例說明》若活動期間內，您完成了合格經銷商資格，並累積1000PGV，而您若再累積2000PGV，並完成翡翠級經銷商資格，即能獲得500美元獎金。更進一步的級別描述，請參閱財務獎勵計劃。

10.經銷商必須完成每月重購責任額60CV，才能維持活躍狀態，而此60CV可計算至本獎勵計劃中上屬所需的PGV嗎？

不行，但是超過每月重購60CV之外的SmartDelivery訂單積分可列入計算。

11.經銷商可經由哪個報表查核其於本獎勵計劃中所獲得的合格PGV？

請於個人後台-營運報表-經銷商組織報表-直推下屬業績報表中查核。

級別

12.本獎勵計劃是以曾經最高級別或獎金支付級別為起始級別？

活動開始時間，以您當時在系統中顯示之獎金支付級別計算。

《舉例說明》若您曾經到達藍寶石級經銷商，但目前在婕斯獎金計劃中領取獎金的級別為翡翠級經銷商，則您於本獎勵計劃中的起始級別為翡翠級經銷商。所以您首要挑戰級別為珍珠級經銷商，但於系統記錄中，您曾經到達之最高級別仍為藍寶石級經銷商。

13.本獎勵計劃可獲得的最高獎勵級別為何？

活動期間可獲得的最高獎勵級別為星光藍寶石級經銷商。

14.若經銷商曾於其它獎勵計劃領取過藍寶石級以上(包括藍寶石級)的晉升獎金，且在單一獎勵計劃中領取的藍寶石級以上晉升獎金金額累計達\$6,000美元以上，則在本獎勵計劃中若您再度達成藍寶石級以上(或更高)級別並完成相應之PGV後，獎金如何計算？您於本獎勵計劃只能獲得50%的晉升獎金。

《舉例說明》若您曾經於GPS活動期間達成藍寶石級25 經銷商前的所有資格，並獲得8400美元獎金，則您在本獎勵計劃中再度達成藍寶石級以上(包括藍寶石級) 級別及相應之PGV後，只能獲得50%的晉升獎金。

15.什麼是獎金支付級別？

獎金支付級別指您目前截止至美東時間2018年12月31日晚上11:59，在婕斯獎金計劃中領取獎金的級別依據，不包括由購買套餐所獲得的暫時級別。更進一步的級別描述，請參閱財務獎勵計劃。

16.什麼是暫時級別？

暫時級別是由購買套餐所獲得的短期級別，本獎勵計劃並不會以暫時級別計算。

例如：在許多國家經銷商會購買Supreme Package超級套餐，其可獲得60天珍珠級經銷商資格。但這種暫時級別不會被視為真正的獎金支付級別。

17.本獎勵計劃期間，經銷商是否可獲得多個獎金級別？

不行，獲獎者僅會獲得一項最後完成之最高級別獎項。意即若您由翡翠級經銷商開始，並在活動結束前晉升至紅寶石級總裁，您僅會獲得一筆\$8,000美元之晉升獎金。