

高豐鼎傳銷商之政策與經營規範

1. 傳銷商：

凡提出申請並完成填寫傳銷商申請協議書，即成為高豐鼎股份有限公司之永久會員，同時取得經營資格，並享有領取獎金資格。

2. 傳銷商申請與續約規定：

- (1) 傳銷商是指任何以個人、或公司名義申請加入事業體者，經申請人填妥『傳銷商申請協議書』，且檢附相關文件影本，並將申請書交回，再經高豐鼎股份有限公司(以下簡稱本公司)核准其申請的任何之個人、或公司。
- (2) 若傳銷商以公司名義申請時，須檢附相關文件、公司核准函、公司變更登記表及負責人身分證影本，必須由申請之公司負責人簽署，並蓋上公司印鑑。
- (3) 申請成為本公司之傳銷商，申請人可 0 元註冊永久傳銷商資格或依照制度規定之各項額度取得消費任何商品以獲得本公司傳銷商資格。只有獲得本公司正式核准之傳銷商方可依本公司之經營計劃，銷售商品與執行本公司事業之獎金計劃。
- (4) 本公司授予傳銷商資格為永久有效，無需繳交周年續約費。
- (5) 傳銷商如無違反中華民國法律、命令、或違反本「傳銷商之政策與經營規範」、本公司相關規範者，原則上本公司同意傳銷商續約。本公司對傳銷商是否有違反相關法規規定之事項，有最終認定之權並保留續約與否之權力。

3. 經營規範之修正：

為確保本公司事業計畫之可行性，本公司明確保留權力得依需要時修訂或更改有關之經營規範及條文。任何此等修改均會被視為本公司與傳銷商之間的協議，並於本公司發出通知書後即刻生效(包括本公司刊物、網站及正式公告)。傳銷商只要保持其傳銷商資格或已領取獎金均被視為接受任何及全部條款修訂之行為。

4. 溝通模式：

凡身為推薦人的傳銷商均有義務解答組織下線傳銷商的所有疑問。若有問題無法解答，應向其上線推薦人求助，或是由上線推薦人轉介至更高層職級的領導人傳銷商，若循此管道，仍無法得到滿意答覆時，可由其聯絡本公司相關部門幹部代為解決。這種溝通模式的目的是在於確保公司整體的組織確實有效運作，敬請遵從並加以教育傳承。

5. 遵守規範：

凡本公司傳銷商必須嚴格遵守本公司經營規範。此經營規範之主旨乃於保障本公司及其傳銷商之權益。如傳銷商違反相關規定，則會對本公司及所有傳銷商之業務造成損害，因此任何違約行為均屬嚴重事件，本公司有權終止違約傳銷商之資格並取消其傳銷商權利。傳銷商須同意如其於推薦或經營本公司事業時所發生之行為，因蓄意隱瞞或聲明，而招致任何索償、訴訟或責任，其必須向本公司做出賠償及確保彼等免責(請參照「傳銷商違約事項及處理辦法」)。

6. 傳銷商資格取消：

本公司傳銷商如有下列行為之一，且經本公司確認時，公司得隨時以書面通知傳銷商終止契約，傳銷商不得異議：

- (1) 傳銷商嚴重違反事業手冊規定。
- (2) 傳銷商嚴重違反傳銷商經營規範。
- (3) 傳銷商毀損本公司之名譽。
- (4) 傳銷商誣損組織或損害其他傳銷商之權益情況者。契約因前項而終止者，自終止日起，傳銷商不再具任何傳銷商資格，傳銷商有該項各款之行為致本公司受到損害者，應負賠償之責，本公司得逕行扣除應給付傳銷商之酬勞或獎金。
- (5) 傳銷商在經營到一定職級時，該傳銷商另與本公司訂定規範下，則在外經營其他相關或類似本公司制度事業業者，為避免混淆本公司傳銷商形象及信譽，本公司有權視情況得取消其傳銷商資格。

7. 違約終止及處理程序：

如本公司證實任何傳銷商嚴重違反經營規範及傳銷商協議之條款，既可終止傳銷商之資格。終止程序如下：

- (1) 本公司將向上述傳銷商發出書面「傳銷商解除暨終止契約通知書」。
- (2) 違約的傳銷商可於 30 天內以書面提出抗辯，要求覆核。
- (3) 本公司將做出是否終止其資格之最後決定。
- (4) 如決定終止傳銷商資格(自願或非自願)，其於組織之位階將呈虛位狀，其他上下線組織並不受其虛位影響。本公司有權自行斟酌，就違反傳銷商協議事件做紀律處分，其中包括暫時停止違規傳銷商之資格或罰款。

註：如傳銷商係於非自願終止傳銷商資格，而因違反傳銷商經營規範之條款或因其他可歸責於傳銷商之事由，致本公司終止契約時，本公司將依以下做適當處理：

- (5) 如傳銷商之違規行為，不影響公司形象及聲譽時，該傳銷商之退貨處理，將依退換貨規定辦理之(參照本經營規範第 15、16 條規定)。
- (6) 如傳銷商之違規行為，已對本公司造成連帶責任，並要求傳銷商負損害或違約之賠償時，即完全不准傳銷商退貨。

8. 重新加入之規定：

- (1) 凡本公司之任一傳銷商如自動退出或被動終止契約資格，必需於超過六個月後，方可重新申請加入其他推薦人之組織中。
- (2) 超過六個月後再加入本公司之傳銷商，得依其意向重新選擇推薦人，但須重新簽署一份傳銷商協議申請書，並重新支付相關之參加費用。

9. 轉換組織：

本公司嚴禁獨立之傳銷商間彼此搶線或任意換線之行為產生，本公司之任何一傳銷商不得違背及意圖規避本公司事業經營規範之協議，以直接或間接方式鼓勵或煽動其他公司既有之傳銷商，令其改以其他身份來重新加入，以達到更改或轉移其上線推薦人組織之目的。

10. 獎金發放辦法：

- (1) 業績截止計算日為週結週領計算,每週(一~日)為一期,每期總結之獎金撥發日為第六週週四。
- (2) 獎金計算由電腦處理及於網站公佈個人獎金明細表，當期獎金由公司統一之發放日發放上期獎金及每月底發放上月份重消獎金, (遇假日提前或順延一日)直接匯入傳銷商指定帳戶中。
- (3) 個人獎金明細表，公司將公佈於公司網站傳銷商個人專區內供查詢下載，傳銷商如需公司提供定期寄發獎金明細表服務，須向公司提出申請，公司將酌收列印工本費每張 5 元及郵資 10 元/份。
- (4) 傳銷商每月獎金收入，依政府稅法規定，由公司暫扣代繳所得稅暨健保補充費，並按政府稅法規定辦理。

11. 傳銷商申訴處理：

- (1) 傳銷商如欲個人權益申訴案件時，本公司當結盡全力協助解決及處理，維護傳銷商權益應是本公司全體服務團對之最高指導原則。
- (2) 傳銷商如欲提出申訴案件時，應循以下三步驟循序漸進之處理方式，追求公司及傳銷商雙方之最大利益原則處理之。
 - ①先行向組織上線或組織最高階級領導人反應，再向公司客服或管理階層幹部反應，並請求協助處理。
 - ②傳銷商如有違約致停權事實，本公司應將處理情形及結果以書面通知傳銷商，並以副本知會公平交委員會存查。
 - ③傳銷商於收到上開書面通知後如不服處分時，得於收到後檢附證據依民事訴訟法之相關規定向管轄法院起訴以解決爭議及糾紛。
- (3) 前項情形，本公司依公平交易委員會規定繳納保護基金及年費之傳銷商，得檢附證據情求保護機構處理爭議。
- (4) 傳銷商如未依申訴步驟正常申請仲裁處理，而自行採取訴諸媒體，以近乎爆料的方式處理，如因而造成本公司及全體傳銷商之權益受損時，事後就算歸屬本公司應負之責，也將因傳銷商未循正常申訴模式處理，而造成本公司及全體傳銷商之權益受損，本公司當視情況保留法律追訴權。

12. 糾紛仲裁：

如發生與經營規範有關之糾紛而引起本公司與傳銷商之間的爭執、爭論或分歧時，包括經營規範的解釋及運用，將根據台灣地區法律規定提交仲裁，仲裁判斷係終局決定，具有拘束力與強制力。

13. 稅務：

凡本公司之任何傳銷商皆須自行根據財政部國稅局所規定之稅法及稅率申報納稅。

14. 傳銷商權之轉讓及其優先購買權：

本公司之傳銷商其組織傳銷權可以轉售、遺囑或繼承方式轉讓，但須經由公司書面核准，並繳付轉讓承辦費用 1000 元，且本公司與適宜之原推薦直屬傳銷商具有優先購買權。本公司嚴禁任何傳銷商向現有本公司之傳銷商要求購買其傳銷商權利。

15. 解除或終止契約:

(1)傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定:

- ①傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知本公司解除或終止契約。
- ②本公司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本公司之款項。
- ③本公司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。
- ④由本公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

(2)傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定:

- ①傳銷商於前條第①項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出本公司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。
- ②本公司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。
- ③本公司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。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。
- ④由本公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

(3)本公司請求損害賠償或違約金之限制:

①傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，本公司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。

②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，本公司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。

(4)不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止:

①本公司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。

②本公司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。

(5)服務準用之規定

本章關於商品之規定，除第(2)條第①項但書外，於服務之情形準用之

16. 退、換貨規定：

(1) 任何傳銷商皆可向本公司提出退、換貨申請，本公司將給予更換或購回其申請之未經使用及拆封之商品，但該商品必須符合再銷售之要求。

(2) 其他相關於傳銷商退、換貨之規定，請參考本公司事業手冊退、換貨規定辦理。

17. 商品宣導：

凡任何傳銷商不得將本公司商品的標示或標籤做任何的修改或更換；並不得以口頭或書面做任何不實宣傳，傳銷商亦不可宣稱商品有醫療效果。

18. 不得囤積商品規定：

(1)本公司事業經營計劃是以個人消費自用或零售業務為基礎，所有傳銷商於每月個人消費訂單額度中，如無法完全自用，則最少 70%之商品必須銷售給零售顧客

(2)若任一傳銷商直接或間接透過其他第三者訂購過多之商品，且其目的在於取得獎金之行為，將不被本公司允許,並須接受調查是否違規之事實。

19. 任一傳銷商並非公司代表人：

任一傳銷商並非本公司之代表人，且不得以本公司之名義或代表本公司對外具名簽署任何契約。

20. 商標及服務標章之使用規定：

任一傳銷商不得自行使用、複製及散佈未經許可之本公司任何商標、標誌或服務標章等，但使用本公司統一所印製及提供之文件、文宣，或經公司核准印製之名片、輔銷文件等，不在此限。

21. 經營規範之修訂：

為確保本公司事業計劃及可行性，本公司明確保留權利得依需要時修訂或更改有關之經營規範條文。任何此等修改均會被視為本公司與傳銷商之間的協議，並於本公司發出通知書後即刻生效(包括本公司刊物、網站及正式公告)。傳銷商只要保持其傳銷商資格或已領取獎金均被視為接受任何及全部條款修訂之行為。

22. 傳銷商申請協議書(契約)：

- (1) 凡任何本公司傳銷商申請協議書乃傳銷商與本公司之間之協議契約，任何其他性質之承諾、建議、聲明、協議，除非以書面方式並由本公司授權之高階主管簽署，否則一律不會對本公司產生約束力。
- (2) 本公司之傳銷商必須同意遵守所有相關之法律及規範。
- (3) 本公司之經營規範與所有傳銷商契約適用於台灣地區法律。

高豐鼎股份有限公司商品價格表

(一)名稱(單品類)	訂 價	會員價	積分 PV
伊植善(60顆)/瓶	2400	1890	30
膠原蛋白益生菌(60包)/盒	2400	1890	30
寶格玉露(舒眠)(300CC)/瓶	2400	1890	30
量子微水杯(黑,420ml)/瓶	9600	6900	140
量子微水杯(白,420ml)/瓶	9600	6900	140
黑金鑽機能皂(大,100g)/個	1200	990	20
黑金鑽機能皂(小,20g)/個	240	210	4
依姿蜜黃金皂(大,100g)/個	1200	990	20
安心粉	1200	990	20
(二)名稱(套組類)	訂 價	會員價	積分 PV
001套組：黑金鑽大皂x2	2400	1800	40
002套組：黑金鑽大皂x1+小皂x5	2400	1800	40
003套組：黑金鑽小皂x10	2400	1800	40
004銀級套組： 依姿蜜黃金皂x1+黑金鑽小皂x10+伊植善 x2	8400	6300	140
005銀級套組： 黑金鑽大皂x1+黑金鑽小皂x10 +寶格玉露(舒眠)x2	8400	6300	140
006金級套組： 黑金鑽大皂x3+小皂x30+黃金皂x1 +伊植善x2+寶格玉露(舒眠)x3	24000	18000	400
007金級套組： 黑金鑽大皂x2+小皂x30+安心粉x2 +伊植善x2+寶格玉露(舒眠)x3	24000	18000	400
008金級套組： 黑金鑽小皂x20+黃金皂x2 +伊植善x1+寶格玉露(舒眠)x2+量子微水杯x1	24000	18000	400