

01 客户收入（每日支付）

品牌大使可从客户每次购买的产品中获得 25% 的收入，并且最快可于下一个工作日得到支付。*通过每日支付计划，您从客户那里赚取的收入将在下一个工作日支付给您。

例如:如果您的客户在周一下午 3 点之前下订单，此订单的客户收入将于周二支付。

02 产品推荐收入“PIB”(每周支付)

经销商和品牌大使将从新推荐的品牌大使的第一笔佣金订单中获得产品推荐收入，具体如下：

套装名称	产品推荐收入 (PIB)	套装价格 (美元)	套装 CV	套装福利
体验套装	\$50	\$380	190 CV	激活您的品牌大使席位
Visage 系列套装	\$40	\$340	170CV	激活您的品牌大使席位
优惠套装	\$125	\$700	350 CV	在4个支付周内以三星级支付†
事业套装	\$245	\$1,360	680 CV	立即推送 500 CV 3个为期4周的 60 CV (共180 CV) 在12个支付周内以三星级支付†
豪华精选套装	\$350	\$2,800	1,400 CV	前四週每個碰局額外支付5美元 立即推送 740 CV 11 個為期 4 週的 60 CV (共660 CV) 在 12 個支付週內以三星级支付†

自选套装:

自选套装的产品推荐收入基于套装总 CV 的百分比，如下所示：

- 20–199 CV = CV的25%
- 200–299 CV = CV的28%
- 300+ CV = CV的33%

例如:如果您新推荐的品牌大使订购 100 CV (自选套装) 的订单，推荐人将收到 25 美元的产品推荐收入 (PIB) (100 CV 的 25%)。

后台管理费:经销商/品牌大使支付30美元后台管理费(后台管理费包括使用个人后台办公室、个人网站、移动应用程序和以批发价购买产品的权限)。为了能使用您的账户，将收取每年 30.00 美元的续订费。

*从客户购买产品所獲得 25% 的客户收入，此佣金不包括運費和税金。

**请注意，您的最低活跃度所要求的60 CV或120 CV (智能发货订单) 将不被计入您的 (最多200 CV) 个人订单中。

您的推荐人只能获得来自于您的初始订单或智能发货订单的积分。您用于完成 1000 CV (最多 200 CV 的个人订单)，推荐人将无法用相同的 200 CV 用于其 1000 CV 的合格要求。

† 12周的1, 2, 3级团队管理收入。

消费积分收入 (碰局收入, 每周支付)

为账户活跃的合格品牌大使。最低积分要求: 小区300 CV, 大区600 CV。每当您的团队累积到300/600 CV时，您将获得35美元的碰局收入。

如果在每周达到以下要求，可以将此碰局收入增加到每个碰局 45美元：

- 拥有10位或更多活跃的个人推荐客户和/或品牌大使。
- 在为期4周的滚动周期内，从这些客户/品牌大使*那里累积1,000 CV，包括个人订单 (最多200 CV**)。

例如:如果您有15位客户/品牌大使，每位产生60 CV (总共900 CV)，再加上您100 CV的个人后台订单，总计1,000 CV。

每周碰局上限:

此奖励计划对于一周内可以赚取多少个碰局有上限。

- 基本上限为每周最多500个碰局。
- 如果满足以下四个条件，则上限可增加至每周600个碰局：
 - 当周支付级别为三星级或以上。
 - 在过去4 周的滚动周期内拥有 3条带有三星精英的直推线 (每条直推线算1位三星精英)。
 - 前一周已达到上限500 个碰局。
 - 拥有10 位或更多活跃的个人推荐客户和/或品牌大使，并且在为期 4周的滚动周期内，从这些客户/品牌大使*那里累积1,000 CV，包括个人订单 (最多200 CV**) (参见以下例子)。

例如: 如果您有15位客户/品牌大使，每位产生60 CV(总共900 CV)，再加上您100 CV的个人后台订单，总计1,000 CV。

注意:当您的小区累积1,000万CV或更多时，将适用1:1结转规则。详见官方网站。

级别表

经销商	支付注册费, 签署经销商协议, 可获得产品推荐收入, 可赚取客户收入, 被安于双区中, 无法累积双区业绩。
品牌大使	在过去52周内, 从个人或客户订单中累积100 PV。
合格品牌大使	左区直接推荐1名品牌大使, 右区直接推荐1名品牌大使。
一星	在过去52周内累积800 PGV (每条直推线最多200 PGV)。左区和右区各至少累积300 PGV (每条直推线最多200 PGV)。
二星	在过去52周内累积1,200 PGV (每条直推线最多300 PGV)。左区和右区各至少累积400 PGV (每条直推线最多300 PGV)。
三星	在过去52周内累积3,600 PGV (每条直推线最多600 PGV)。左区和右区各至少累积900 PGV (每条直推线最多600 PGV)。
三星专家	在4周内产生50个碰局。
三星精英	在4周内产生100个碰局。
四星总裁	活跃度在120 PV。在4周内产生200个碰局。在过去的52周内, 拥有2条带有三星的直推线 (每条直推线算1位三星)。
五星总裁	活跃度在120 PV。在4周内产生500个碰局。在过去的52周内, 拥有4条带有三星的直推线 (每条直推线算1位三星)。
六星总裁	活跃度在120 PV。在4周内产生1,000个碰局。在过去的52周内, 拥有6条带有三星的直推线 (每条直推线算1位三星)。
七星总裁	活跃度在120 PV。在4周内产生1,500个碰局。在4周内, 拥有2条带有六星的直推线 (每条直推线算1位六星)。
黄金钻石	活跃度在120 PV。在4周内累积4,000,000 PGV。在4周内, 拥有4条带有六星的直推线 (每条直推线算1位六星)。
皇冠钻石	活跃度在120 PV。在4周内累积6,000,000 PGV。在4周内, 拥有6条带有六星的直推线 (每条直推线算1位六星)。
皇家皇冠钻石	活跃度在120 PV。在4周内累积8,000,000 PGV。在4周内, 拥有8条带有六星的直推线 (每条直推线算1位六星)。

05 团队管理收入(每周支付)。

品牌大使的活跃度至少为60 PV, 且支付级别为一星至三星精英之间。

品牌大使的活跃度至少为120 PV, 且支付级别为四星及以上。

团队管理收入:

级别要求	35美元消费积分碰局收入对应的百分比 (%)
一星	L1-20%
二星	L1-20% + L2-15%
三星	L1-20% + L2-15% + L3-10%
四星总裁	L1-20% + L2-15% + L3-10% + L4-5%
五星总裁	L1-20% + L2-15% + L3-10% + L4-5% + L5-5%
六星总裁	L1-20% + L2-15% + L3-10% + L4-5% + L5-5% + L6-5%
七星总裁	L1-20% + L2-15% + L3-10% + L4-5% + L5-5% + L6-5% + L7-5%

当满足以下要求时, 1级团队管理收入的百分比将从20%增加到30%:

拥有10位或更多活跃的个人推荐客户和 / 或品牌大使, 并且在为期4周的滚动周期内, 从这些客户/品牌大使*那里累积1,000 CV, 包括个人订单(最多200 CV**) (参见以下例子)。

例如:如果您有15位客户/品牌大使, 每位产生60 CV(总共900 CV), 再加上您100 CV的个人后台订单, 总计1,000 CV。

注意:所有团队管理收入均按每个碰局 35美元计算。

06 全球领导分红收入(全球CV的3%, 每周支付)

要求:

1. 必须成为四星级总裁或以上级别, 并且活跃度在120 PV。
2. 拥有5位活跃的个人推荐客户和/或品牌大使, 并在为期4周的滚动周期内从这些客户/品牌大使那里累积300 CV。

领导分红将根据所赚取的股份而定, 具体如下:

1. 满足以上两项要求可获得1股
2. 您个人的支付等级:
 - a. 如果您的支付级别为四星总裁, 您将获得1股。
 - b. 如果您的支付级别为五星总裁, 您将获得1股。
 - c. 如果您的支付级别为六星总裁, 您将获得1股。
 - d. 如果您的支付级别为七星总裁或以上, 您将获得1股。

例如:该股份是累积的。如果您的支付级别为七星总裁, 您将各获得四星、五星、六星和七星总裁级别的1股, 共4股。

3. 您的个人组织支付级别: (取每条直推线的四星或以上的最高支付级别)
 - a. 每条带有四星总裁支付级别的直推线可获得1股
 - b. 每条带有五星总裁支付级别的直推线可获得1股
 - c. 每条带有六星总裁支付级别的直推线可获得1股
 - d. 每条带有七星总裁支付级别的直推线可获得1股

例如:该股份是累积的。如果您的直推线里有一位七星总裁或以上级别, 您将各获得四星、五星、六星和七星总裁级别的1股, 共4股。取每条直推线的那位最高支付级别 (四星或以上)。

4. 个人组织积分:
 - a. 每累积1,000分个人团队积分 (PGV) 可获得1股, 上至您合格的团队管理收入级数。
- 例如:如果您有资格获得五星总裁级别的团队管理收入, 那么您当周将从个人团队1-5级数内产生的PGV中的每1,000 PGV中获得1股。

*请注意, 您的最低活跃度所要求的60 CV或120 CV(智能发货订单) 将不被计入您的(最多200 CV) 个人订单中。

**推荐人仅能计入您首次订购或智能发货所产生的CV。

您用于完成 1,000 CV(最多 200 CV的个人订单), 推荐人将无法用相同的 200 CV用于其 1,000 CV的合格要求。

级别晋升奖金(每周支付)

品牌大使将获得一次性的级别晋升奖励, 具体如下:

级别	奖励礼券 ¹	代币金额 ²	一次性现金奖励
一星	\$100		
二星	\$200		
三星	\$300		
三星专家	\$300	\$100	
三星精英		\$500	
四星总裁		\$1,000	
五星总裁		\$2,000	
六星总裁		\$4,000	
七星总裁		\$5,000	
黄金钻石			\$50,000
皇冠钻石			\$100,000
皇家皇冠钻石			\$250,000

¹ 奖励礼券不会产生奖金和CV, 有效期为6个月

² 代币最多能支付每笔订单产品购买价格的50%, 有效期为6个月

奖励

快乐10:

每有10位新客户或新经销商(两者也可结合) 购买产品, 推荐人即可获得一张价值100美元的奖励礼券, 可重复获得。

忠诚计划 - 品牌大使:

1. 当经销商/品牌大使连续订购6个不低于60 CV的智能发货订单, 即可获得100美元的奖励礼券, 可重复获得。

忠诚计划 - 客户:

1. 每消费300美元(不含税和运费), 客户将获得33美元的奖励礼券。这些礼券可用于购买单品, 让您在未来的购物中节省资金。
2. 通过推荐获得礼券: 与他人分享并获得奖励! 作为客户, 每次您推荐其他新客户购买第一笔订单时, 您都会获得10美元的奖励礼券。

术语表

个人积分 (PV):是指您通过个人和客户消费所产生的积分。个人积分用于确定账户的活跃状态。

个人团队积分 (PGV):是指来自您的直推线以及客户消费所产生的积分。

双区积分 (BV):是指在一定时间内来自左区和右区这两区的积分总和。

佣金积分 (CV):是指为每个产品所分配的积分数值, 是每笔订单积分加在一起的总和。

小区积分 (LLV):是指在一定时间内来自小区 (积分较少的分区) 的所有佣金积分的总和。

大区积分 (GLV):是指在一定时间内来自大区 (积分较多的分区) 的所有佣金积分的总和。

上属安置的品牌大使 (Spill over):是指共享双区的上属将品牌大使置于您的团队中。他们的销售额包含在您的总团队积分中。

最高级别:是指品牌大使在任何奖金周期期间获得的最高级别。

支付级别:是指品牌大使在指定奖金周期期间所被支付的级别。

个人组织:在您每一条直推线上的品牌大使们组成了您的个人组织。

奖金周:开始于每周一的凌晨12点(美国山地时间) 结束于周日晚上11:59(美国山地时间)。

活跃:要成为活跃的品牌大使, 您必须每28天至少拥有60 PV的个人积分。

活跃状态周期为4个完整的奖金周:当前奖金周以及前3个完整的奖金周。在此周期内购买的个人积分用来确定品牌大使的活跃状态, 并以此来计算其级别晋升和奖金支付。

智能发货:是一种每28天自动生成的订单, 有助于保持账户的活跃状态。

客户积分(CV) 规则:客户会被置于双区中。客户订单中的佣金积分 (CV) 会减少。客户订单的积分会计入推荐人账户的活跃状态。

07

08

09