

獨立事業商人會申請暨契約書

會員茲向格柏蕾蒂國際有限公司【以下稱公司】提交獨立事業商申請表暨獨立事業商契約書，以成為公司的獨立事業商，依照公司規定，具有公司授與的地位和享有相應的權益如會員被接受加入公司的獨立事業商，會員願意遵守以下契約規定的條款和條件、公司的事業手冊(可於格柏蕾蒂國際有限公司官方網站下載詳讀)以及將來任何變更的規定和條款。

1.會員為法定的成年人自申請日起已滿十八歲者，會員簽定契約時是依規定的「有民事行為能力」人，並已全部研讀和明白本契約的所有內容，同時亦詳細了解格柏蕾蒂公司事業手冊的一切內容並同意之。

2.格柏蕾蒂公司退換貨管理條規:換貨無論是正常品或瑕疵品收到產品起7天之內(含例假日)，需將原始訂貨發票與瑕疵或受損產品，帶到公司現場立即換貨，如果是郵寄公司將在收到瑕疵受損品後七日內將全新換貨產品寄給當事人(正常品換貨運費需自己負責)。

3.退貨退款辦法：

(1)可提領日起六個月後不得退、換貨。(2)退貨視同辦理解除契約或終止契約，如經銷商提出退貨之申請時，經銷商人會申請之契約即同時終止，申請退貨退會須一併附上退會申請之書面資料通知格柏蕾蒂公司解除或終止契約。退貨退會時需將原購買之產品、包含搭贈搭售品、日期相同訂貨發票、日期相同原訂貨單、會員身分證、退會/終止會籍申請書一併帶齊到公司辦理。公司在收到產品及一併的檢附資料，經檢查齊全後算起30日內，會將退款金額匯至經銷商本人或公司帳戶，或通知會員本人親自到公司領取。在辦理退貨退出所產生的任何運費由退貨會員自行負責。(3)若該退換貨產品有任何之促銷、贈品，請連同退換貨產品一併送回，若已遺失或已使用將扣除該贈品之原價值，搭贈產品以會員價購回。(詳閱格柏蕾蒂國際有限公司事業手冊-第6頁第11條、格柏蕾蒂國際有限公司事業手冊-第15頁產品訂購及退換貨服務)(4)【訂約三十日內解除、終止契約】：會員自訂約日起算三十日內，以書面通知格柏蕾蒂公司解除或終止契約。公司於契約解除或終止生效後三十日內，接受會員退貨之申請、受領會員送回之商品，並返還會員購買退貨商品所付價金及其他給付格柏蕾蒂公司之款項。公司返還會員之款項，得扣除商品返還時因可歸責於會員之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該會員給付之獎金或報酬，另外可退還行政處理費。由格柏蕾蒂公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。(5)【逾訂約三十日之終止契約】：會員自訂約日起30日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。但其所持有商品自可提領之日起算逾六個月者，不得要求退貨。格柏蕾蒂公司應於契約終止生效後三十日內，接受會員退貨之申請，並以會員原購價格百分之九十買回會員所持有之商品。格柏蕾蒂公司買回會員所持有之商品時，得扣除因該項交易對該會員給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。行政處理費一經繳回格柏蕾蒂公司，經銷商加入30天後如欲退會，將不予退費(入會資料須繳回格柏蕾蒂公司)。由格柏蕾蒂公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。(請參考格柏蕾蒂國際有限公司事業手冊第17頁產品訂購及退換貨服務之價值減損表)

4.會員知道並理解公司接受會員為其獨立事業商，並非代表會員為公司的雇用或代理人的地位。會員無權以公司的名義舉有任何債務，或建立任何負擔;本契約自公司收到會員申請書並予認可之日起生效，但並不表示公司同意將其產品推銷權或者產品區域經銷事業售予獨立事業商。

5.本契約是獨立事業商和公司間之行銷事業計畫的一部分，並作為獨立事業商和公司彼此共同遵守的原則。會員已對公司的產品、規章、規則、價格和市場計畫深入了解並表示贊同。

6.會員所得之佣金是以個人名義及下線組織銷售網所訂購之進貨額依照公司獎金制度計算。

7.會員明白且願意遵循公司製訂之政策。會員同意只在公司認可及指定之商品及經銷處所陳列出售產品，且依照公司規定範圍內宣傳公司之各種產品之特性，並不得私自印製未經公司同意之文宣、教育訓練講義及名片。

8.會員將履行繳納政府規定的各種稅賦及各種營業費，包括承擔自己從事經營所產生的債務或成本。

9.會員將誠實對待公司的經營業務，維護公司的聲望和公司產品的信譽。會員同意只用公司專用的文件資料、用品和輔材材，或者經公司授權批准的文件材料。會員不誇大產品的功效或提供不實的資料、不對未經公司保證的事情提出任何保證。

10.格柏蕾蒂國際有限公司事業為規範其會員從事與多層次傳銷有關之行為，應將下列事項列為盤商及會員違約事由，倘有下列事由，格柏蕾蒂公司得終止其經銷權，終止後並得拒絕其退貨：一、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、違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。六、格柏蕾蒂公司遵守中華民國一切法令，所有會員不得因自己行為導致格柏蕾蒂公司信譽受損，或違反政府法令與公司規定行欺騙與不法活動，不得以任何名義與申請人簽署非格柏蕾蒂公司提供之文件而為推薦行為，如有以上之行為查屬實將立即終止在格柏蕾蒂資格，並須付偽造文書之法律行為。七、不得惡意或以不當方式操作訂單而造成損失及格柏蕾蒂公司或會員或顧客權益，以此操作獲取不當利益，如有以上之行為查屬實將立即終止在格柏蕾蒂經銷資格及需負責後續賠償法律問題。八、格柏蕾蒂會員不可在行使傳銷權時有任何毀謗公司名譽或其他會員之組織利益與名譽之行為，如查屬實公司有權先對其停止供貨，嚴重者公司將寄發存證信函終止其傳銷權契約。九、公司會員不可擔任別家與公司處於競爭地位之廠商或公司之發言人或市場行銷會員，如查屬實公司有權先對其停止供貨，嚴重者公司將寄發存證信函終止其傳銷權契約。十、會員不可任意更改或錯誤引誘公司產品之價格、成分、及有關產品本身之介紹，更不可用違反公司所制訂之制度價格以不合理價格蓄意傾銷於市場，如查屬實公司將立即撤銷其會員之資格。

11.會員絕不將本契約的權利和義務，及本契約應履行的責任轉讓給他人或其他法人，除非得到公司許可。在公司認為合適的情況下，公司有權將本契約規定的權利、義務及責任轉讓給公司以外的第三者。

12.會員絕不利用公司營業場所或舉辦的座談會，業務推廣交流會，促銷其他公司的商品或宣導其他公司營業計劃。

13.公司隨時可以修改變更公司的營業守則、章程、策略、市場計畫、產品價目及本契約，然後再將該修改和變更部分公告後即生效。

14.會員之間發生糾紛，公司將適用當事人雙方所在國法律作為解決糾紛的準則根據。會員應自己承擔由此產生的一切費用。

15.本契約規定條款或市場計畫尚有未盡事宜，或者未能有效施行，公司有權隨時對其修正。該修正不影響本契約附的協議條款、營業守則或其他規定條款的執行。

16.會員明白和承認公司的傳銷計畫只是公司之市場策略，會員的經營事業是否得到發展或成就。將取決於其零售額的增長、會員的自身勤奮及其對事業的專心與熱忱之程度。

17.會員將不以任何方式、方法去誇大公司各種產品具有療效或者改善症狀的功效，並願意遵守公平交易法、民法之一切規定。

18.會員確認對於公司現有的和將來可能有所修正和接受使用的本契約條款及其規定條件，以及市場計劃和會員違反該契約條款，或兩者均違反將被視為違反契約，公司有權撤銷獨立事業商之資格，同時終止本契約。對此公司將不承擔任何責任，且不排除公司對本人進行訴訟的權利，以及公司因此所遭受的一切損失或侵權之要求，本人須負賠償之責任。

19.會員如有違反本契約書內容或公司營運政策、規章、規定而遭公司終止會員資格者，得依事業手冊之退貨退會方式處理。

20.為免造成會員營運之糾紛，會員不可在網路或一般通路惡意削價販賣公司產品經公司查證屬將會通知該會員，公司勸說後未改正者公司將有權取消其會員資格。

21.本契約內容若有任何訴訟，以台北地方法院為第一審管轄法院。

22.申請人如違反公司參加契約、事業手冊及相關法令者，於期限內未改正，格柏蕾蒂國際有限公司得解除該會員之契約，且一律拒絕退換貨之權利。

23.申請人不得向他人收取入會費、教育訓練費、經營權費及其他任何有關成為格柏蕾蒂公司會員之費用或代價。

24.經銷商人會及續約辦法請詳閱格柏蕾蒂公司事業手冊第8頁至第10頁，簽署本契約及代表同意一切內容並願意按照格柏蕾蒂公司一切規定執行。

25.申請人加入即代表願意提供個人資料供公司寄發訊息及刊物；會員參與公司集會及活動，所有的照相及影音檔等，其版權皆歸格柏蕾蒂國際有限公司所有。

26.【差額獎金】每月需重銷2250PV，或每年1月份購買滿20000PV，才可領取差額獎金。

27.【輔導獎金制度(積分制)】一、符合資格者為小盤督導以上，每月需完成重銷 2250PV，或於每年 1 月份購滿 20000PV。同時，小盤至顧問代理小組需達 5 萬 PV、總監小組需達 3 萬 PV，或直推一位科長，即具分紅資格。二、小組業績包含：(1) 自己及下線經銷商、組長、科長當月回購業績；(2) 下線小盤督導以上若未達責任額，其整組業績上推計入上線小組業績。三、兩者合計即為小組業績。四、積分領代數：小盤 2 代、中盤 4 代、大盤 6 代、顧問 8 代、總監 10 代(自己為第 1 代)。積分計算值以5%為計算基礎。領取比例：專職輔導者 17% (5%+8%+4%)，(專職輔導者可參與輔導者的8%及兼職輔導者的4%)，3種積分加總超過1元以1元發放。輔導者可領8%+4%=12%(輔導者可參與兼職輔導者的4%)，2種積分加總超過0.6元以0.6元發放。兼職輔導者可領4%，積分超過0.25元以0.25元發放。考核方式：專職輔導者須參與公司任何課程、每個會議都參加、須為公司線上及線下實體講師、每月須舉辦招商及產品說明會等為考核目標，若以上有一項未達成，則未達「專職輔導者」標準，所有線上及線下課程皆須依每月各團隊課表時間準時簽到、簽退並全程參與、遲到、早退或曠課等情況皆將列入輔導獎金考核，未達考核目標者只具有輔導者身份或兼職輔導者身份。輔導者須參與公司任何課程、每個會議都需參加為考核目標，所有線上及線下課程皆須依每月課表時間準時簽到、簽退並全程參與、遲到、早退或曠課等情況皆將列入輔導獎金考核，未達考核目標者只具有兼職輔導者身份。

【產品價值減損表】符合退貨標準之商品，依可提領日計算可退還之金額如下：訂貨日起算1日至30日內，以會員原購價格100%買回會員所持有之商品，商品需未開封。訂貨日起算31日至45日內，以會員原購價格90%買回會員所持有之商品，商品需未開封。訂貨日起算46日至100日內，以會員原購價格70%買回會員所持有之商品，商品需未開封。訂貨日起算101日至150日內，以會員原購價格60%買回會員所持有之商品，商品需未開封。訂貨日起算151日至180日內，以會員原購價格50%買回會員所持有之商品，商品需未開封。持有商品自可提領之日起逾期180日後，不予受理退貨相關之申請。註：1.終止契約者扣除商品原購價格百分比比例買回外，另扣除該項交易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，並得扣除取回該商品所需運費。2.格柏蕾蒂公司之經銷商如要解除契約，請以書面通知格柏蕾蒂公司解除或終止契約，公司於契約解除或終止生效後三十日內，接受參加人退貨之申請、受領參加人送回之商品，如商品已拆封或毀損因不得再販售公司一律不接受退貨。其餘解除或終止契約內容請參考格柏蕾蒂國際有限公司事業手冊會員入會及續約辦法第10、11條款。

28.若經銷商向格柏蕾蒂公司提出退出書面申請(退會/終止會籍申請書或任何其他書面申請資料)或退貨(退貨/終止會籍申請書)申請，需將申請書正本寄回格柏蕾蒂公司，退會日由格柏蕾蒂公司收到申請書日算起，如此申請牽涉到經銷商本身或上線經銷商及團隊之升級、獎金、年度分紅資格或其他福利，格柏蕾蒂公司將有保留獎金福利之權利，直至該經銷商本人正式辦理完退會/終止會籍日算起3個月後一週內提供提撥獎金給該經銷商和所有上線經銷商。

請參考此範例：

小美於113年9月15日向格柏蕾蒂公司申請入會，並在113年9月18日找來兩位直B組長後於113年10月5日向公司寄出退會/終止會籍申請書或任何其他書面申請資料，退會日由公司於113年10月6日收到申請書正本算起，格柏蕾蒂公司則由該經銷商正式辦理退貨完成日計算起3個月後，於7個工作日(不計算例假日及國定假日)將提撥獎金給該經銷商和所有上線經銷商。

29.退貨之價值減損，以格柏蕾蒂公司收到所有要退貨的產品當日起計算價值減損。

經銷商個資告知事項暨聲明同意書：

格柏蕾蒂國際有限公司(下稱「格柏蕾蒂公司」)或所委託之第三人、推薦體系上下線依據中華民國個人資料保護法及其施行細則、相關法規與有關協議之規定，為「多層次傳銷經營」之特定目的，於所推動傳直銷業務、行銷目的及銷售產品，得在下列第一、點及第二、點之特定目的範圍內就您的個人資料為蒐集、處理、利用及國際傳輸。您保證詳閱且瞭解本規範後，提供個人資料給格柏蕾蒂公司，並同意格柏蕾蒂公司蒐集、處理、利用及國際傳輸該個人資料。若您所提供者包含其他第三人之個人資料，您承諾並保證已履行個人資料保護法第8條規定告知。

◎本人：_____(*請簽橫向) 於民國____年____月____日，經詳讀後同意以上內容