GLOBE LADY



格柏蕾蒂國際有限公司

事 業 手 冊

LINE:@GLOBELADY | www.globelady.com.tw | TEL:02-28087000

創辦人的話



在美業歷經二十餘年，立志將美業轉化為讓每個人都能擁有的型態，以「愛」作為企業的中心思想，致力散播給世上每一位需要的夥伴。
一路秉持著為平凡人創造不平凡的事業精神，努力朝著設定的目標去實現，就沒有不成功的事！

「格柏蕾蒂國際有限公司」讓每一位家人擁有無可替代的優質產品，從研發到生產嚴格把關，一條龍不委外的精神，讓我們站在消費者的角度反觀經營的各環節，聆聽市場需求，把不容易做好的事情做到最好，為所有夥伴創造最大市場競爭力！

「格柏蕾蒂國際有限公司」的組織架構讓經營者能擴展全球門市與業務，全面的創業與專業技術的教育體系，也讓新世代的年輕人都能夠懂得使用捷徑借力、使力、不費力為自己的人生創造最大價值！讓所有參與的夥伴們透過格柏蕾蒂的組織架構及專業的師資團隊，能讓每位夥伴得到財富並且心靈也得著富足，在這裡與我們攜手共創屬於你的人生巔峰。

『喜樂的心乃是良藥，憂傷的靈使骨枯乾。』是我希望每一位夥伴都能擁有的精神指標，唯有我們的心保持平安喜樂，便會擁有更寬闊的眼界及創新的思想；成功的生涯規劃，從精準轉業到不離職創業，不僅需要不斷努力累積經驗，更需要團隊的合作互助，一個人在追逐夢想的過程中，偶爾會迷路，但一群人能夠走得更長久，也能少走許多冤枉路，格柏蕾蒂期待成為你人生中最亮麗的舞台！

Globe Lady

目　錄

01 格柏蕾蒂創立宗旨……02

02 經銷商營運規章……05

03 經銷商入會及續約辦法……08

04 了解格柏蕾蒂制度……11

05 獎金發放須知……14

06 產品訂購及退換貨服務……15

07 網路商城條例及辦法……18

08 稅務須知……19

09 個資告知事項暨聲明同意書……20

10 多層次傳銷管理法……22

11 財團法人多層次傳銷保護基金會 29

Globe Lady





關於格柏蕾蒂

創立於1999年

格柏蕾蒂的領導者秉持著為平凡人創造不平凡的事業精神，努力朝著設定的目標去實現，就沒有不成功的事！

透過這樣的精神讓格柏蕾蒂的經營團隊凡事由下往上看，從消費者看店家才能更清楚檢視到每個環節及市場的需求。

格柏蕾蒂在成立時，就注定成為一個立足台灣、放眼國際的知名大品牌。成立之初就緊貼著市場去發掘需求，從消費者的角度反觀經營者的態度，不時警醒我們從研發技術、產品開發、消費需求、業務素質、以及教育訓練等，每個環扣都需將它緊緊扣牢，因而讓現今的格柏蕾蒂從工廠設置、技術研發、到行銷業務一條龍的不委外，不求急速，但求穩定成長。

格柏蕾蒂創立宗旨

【延續優異傳統技術・創造醫美沙龍典範】

格柏蕾蒂依循著以“愛”為出發點，積極深入各社會福利和基層社區團體，引領和協助各階層人群，創造自己的一片天。

落實遵行「愛的輻射點」、願意「為人服務」、樂於「分享喜悅」，因為只要自己喜歡就會分享；當自己變美了自然就開心，開心就有無窮的動力，實現點線面的「愛的傳播」版圖。

格柏蕾蒂的行銷模式是借力、使力、不費力的事業，同時也是快速發展店家、客戶、全世界通路延伸出可觀收入的不二法門。

擁有「好的產品」和「好的系統模式」，實現與好朋友共同創業的夢，同時也能很好的幫助到更多需要幫助的人！



格柏蕾蒂愛的傳遞

台灣成立達『二十年以上優質合法企業』



Globe Lady

經銷商營運規章

格柏蕾蒂秉持著【共好、竭誠、相持、感恩】的企業文化和守法精神來推展格柏蕾蒂國際有限公司（以下簡稱「格柏蕾蒂公司」）及經銷商之事業，經銷商事業手冊為獨立事業商入會申請契約書的其中一部分，係根據中華民國之民法、公平交易法、多層次傳銷管理法及相關法令之規定，訂定格柏蕾蒂公司與其經銷商之關係及雙方之義務、權利及職責。為保障所有經銷商與格柏蕾蒂公司之間的義務、權利及職責關係，並適用於經銷商相互間之關係，當您簽署獨立事業商入會申請契約書後即視為同意遵守本經銷商事業所訂定之條款，並在格柏蕾蒂公司的行銷計劃及帶領下，均能享有公平、公正、公開、合理的事業機會。格柏蕾蒂公司在奉行政府所有法律制度的原則與精神下，得因應市場變化、法令修改或其他業務需要，隨時保有修訂經銷商事業手冊、獎勵計畫及獨立事業商入會申請契約書等各項條款及辦法之權利，修訂完成將於格柏蕾蒂公司官方網站發表後立即生效。

第一條 任何格柏蕾蒂公司之經銷商都不屬公司聘僱員工，公司亦不支付任何經銷商有關聘僱員工之利益福利，因此不可對外表示是公司之聘僱人員或任何公司任聘之主管及合夥人、公司之分支機構或代理人，如任何經銷商有以上之行為，經查屬實需賠償格柏蕾蒂公司因事發之後所產生之名譽損傷賠償費、訴訟費用與法律刑責。

第二條 格柏蕾蒂之經銷商必須遵守格柏蕾蒂公司的規章，如公司的規章、活動有任何之增添或修改，將會以公告或公司網頁通知發佈。

第三條 經銷商不得在格柏蕾蒂公司舉辦的任何公開活動，推銷不屬格柏蕾蒂公司之產品與業務，或將不屬格柏蕾蒂公司產品假冒格柏蕾蒂公司之名行推銷之實，亦不得運用格柏蕾蒂公司資源從事與格柏蕾蒂公司事業無關之行為。

第四條 不得憑藉格柏蕾蒂公司經銷商之便利，向格柏蕾蒂公司經銷商進行資金借貸或其他任何足以影響格柏蕾蒂公司形象與商譽之行為。

第五條 格柏蕾蒂公司經銷商不可因為業績之關係，引導或勸誘下線大量進貨囤積格柏蕾蒂公司之產品，必須以實際業務能力來創造業績。

第六條 經銷商不可誇大宣稱格柏蕾蒂公司之產品具有醫療效果，或用其他欺騙與錯誤之方法銷售格柏蕾蒂公司產品、引導人加入及損害格柏蕾蒂公司商譽之廣告或網路宣傳，若因此違反相關法規該當經銷商負責之範圍與格柏蕾蒂公司無關，經查屬實需賠償格柏蕾蒂公司因事發之後所產生之名譽損傷賠償費、訴訟費用與法律刑責。

第七條 經銷商如果是夫妻(身分證配偶欄)只能共用一個傳銷權。如果是共用一個傳銷權因故離婚，格柏蕾蒂公司一樣依照當初申請加入者之申請書為主，以作為給付獎金對象，除非格柏蕾蒂公司收到由法院判決因給付其配偶之判決文件，才可重新分配。

第八條 格柏蕾蒂公司事業為規範其經銷商從事多層次傳銷有關之行為，下列事項列為經銷商違約事由，若有下列事由格柏蕾蒂公司將終止其傳銷權，終止後並得拒絕其退貨。

一、經銷商以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售產品或服務及介紹他人參加傳銷組織。

二、假借格柏蕾蒂公司之名義或組織向他人募集資金。

三、以違背公共秩序或善良風俗之方法從事傳銷活動。

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，所有經銷商不得因自己行為導致格柏蕾蒂公司信譽受損，或違反政府法令與格柏蕾蒂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，以上之行為經查屬實將立即終止在格柏蕾蒂公司傳銷權資格 ，並須負偽造文書之法律責任。

七、經銷商不得惡意或以不當方式操作訂單，而造成損及格柏蕾蒂公司或經銷商或顧客權益，以此操作獲取不當利益，如有以上之行為經查屬實將立即終止在格柏蕾蒂公司傳銷權資格及需負責後續賠償法律問題。

八、經銷商不可在行使傳銷權時有任何毀謗格柏蕾蒂公司名譽或其他經銷商之組織利益與名譽之行為，如查屬實格柏蕾蒂公司有權對其停止供貨，嚴重者格柏蕾蒂公司將寄發存證信函終止其傳銷權契約。

九、 格柏蕾蒂公司經銷商不可擔任別家與格柏蕾蒂公司處於競爭地位之廠商或公司之發言人或市場行銷經銷商，如查屬實格柏蕾蒂公司有權先對其停止供貨，嚴重者格柏蕾蒂公司將寄發存證信函終止其傳銷權契約。

十、經銷商不可任意更改或錯誤引述公司產品之價格、成分及有關產品本身之介紹，更不可用違反格柏蕾蒂公司所制定之制度價格以不合理價格蓄意傾銷於市場，如查屬實格柏蕾蒂公司將立即撤銷其傳銷權及經銷商資格。

第九條 格柏蕾蒂公司經銷商每一個人只能擁有一個傳銷權，任何一個人都不得假借別人或任何不是自己公司行號之名義申請第二個以上之傳銷權，若經公司查證屬實發現有一個以上之傳銷權，公司將有權終止其他傳銷權。

第十條 不得違反格柏蕾蒂公司相關規定及行銷計劃模式，對特定人給予特殊待遇而讓其他人減損可獲得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第十一條 格柏蕾蒂公司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，格柏蕾蒂公司於契約解除或終止生效後三十日內，接受經銷商退貨之申請、受領經銷商送回之商品，如商品已拆封或損壞而不得再販售一律不接受退貨。其餘解除或終止契約內容請參考經銷商入會及續約辦法、產品訂購及退換貨服務。

第十二條 經銷商無權代表格柏蕾蒂公司承擔任何債務、義務或責任，亦無權代表格柏蕾蒂公司發表言論或發言、商議、簽署、合意成立任何契約。

第十三條 經銷商屬於獨立簽約之經銷商，與格柏蕾蒂公司無雇用及隸屬關係，非格柏蕾蒂公司之代理人、員工、主管或合夥人。經銷商不得宣稱格柏蕾蒂公司為其雇主，於貸款申請、政府表格、就業核查要求、失業救濟申請或任何其他表格或文件上，亦不得表示格柏蕾蒂公司為雇主，否則應承擔偽造文書之責。

第十四條 經銷商應尊重其他經銷商權益，不得有搶線、越線供貨、削價供貨等謀取不當利益或影響消費者權益之行為。經銷商如有違反前項任一規定，格柏蕾蒂公司得調整其組織及業績，將業績歸建於應屬之經銷商或為適當之調整。

第十五條 被推薦人經某一經銷商說明及推薦，並表明有意願加入之後，如於表明意願之日起30天後，尚未完成申請加入手續，其他經銷商始得再行推薦同一被推薦人入會，但應尊重被推薦人意願。針對前項推薦，如原推薦人舉證主張期間尚未經過者，格柏蕾蒂公司得依其事證判斷原推薦期間是否已經超過30天，並判定何者為正確之推薦人。

第十六條 獨立事業商入會申請契約書因違反經銷商事業手冊內之規範或獨立事業商入會申請契約書而失效，應自失效或失其會籍時起兩年後，始可申請加入格柏蕾蒂公司；或經銷商終止、解除契約者，應自失其會籍時起半年後，始可申請加入格柏蕾蒂公司，其原有事業組織、聘級、業績均歸零處理（自購不歸零）。格柏蕾蒂公司對於重新入會之申請享有審核權；經銷商於格柏蕾蒂公司核准其重新入會前，不得參與格柏蕾蒂公司所有業務組織、活動相關。

第十七條 軍公教之身分不得從事傳直銷產業，其加入經銷商將違反公務員服務法第14條或其他法令之規定。

第十八條 經銷商本人應受競業禁止條款之限制。其競業禁止之範圍，包括：

一、不得推薦其他格柏蕾蒂公司經銷商加入任何其他經營性質相同或類似之傳銷公司、組織、活動或個體、使用、購買、推銷、宣傳或零售格柏蕾蒂公司產品以外的類似產品或服務。

二、不得參與任何活動如傳播、宣傳等，以導致其他經銷商透過他人推薦為前二款行為。

第十九條 經銷商不得將任何非格柏蕾蒂公司之產品偽稱係格柏蕾蒂公司之產品而加以推廣。

第二十條 經銷商不得將產品銷售予非其直接推薦之經銷商、或非實際使用產品之終端消費者，或將產品銷售或供貨予格柏蕾蒂公司推薦體系外之第三人為銷售或服務。

第二十一條 凡關於格柏蕾蒂公司商業上之資訊（包括但不限於經銷商之個人資料、名單、推薦組織網、格柏蕾蒂公司所蒐集有關格柏蕾蒂公司事業、經銷商及推薦組織之資訊、業務資訊、製造與產品開發資訊、業務計畫、和經銷商訂購、銷售、收入及財務資訊、經銷商組織業績表等），皆為格柏蕾蒂公司專有及高度機密之資料。

僅有特定聘級及特定組織者，方得知悉相應之機密資訊內容，除經格柏蕾蒂公司同意外，不得直接或間接透露予任何人、團體及公司，或利用此等資料進行不利於格柏蕾蒂公司的行為活動，或與推廣格柏蕾蒂公司業務無關的其它目的，若不遵守此保密資料之規定，格柏蕾蒂公司將有權不提供此等資料予經銷商，並採取適當之紀律行動。格柏蕾蒂公司得隨時要求取得前述資訊之人，將該資訊（含複製品）返還或銷毀。

第二十二條 經銷商違反獨立事業商入會申請契約書、事業手冊及相關法令者，格柏蕾蒂公司得請求損害賠償，並得依情節輕重，採下列各種處分：

一、於期限內改正。

二、再教育訓練給予改正。

三、依情節輕重，得暫停以下經銷商權利之一部或全部3-6個月（期間內即停權）：

(1)暫停發放業績獎金及其他特別獎金。
(2)暫停參加格柏蕾蒂公司活動、購買格柏蕾蒂公司產品、推薦經銷商之資格。
(3)暫停退換貨之權利。
(4)其他相關權利。
四、如經銷商違反獨立事業商入會申請契約書、事業手冊及相關法令者，於期限內未改正，格柏蕾蒂公司得解除該經銷商之契約，且一律拒絕退換貨。

第二十三條 第21條之規定，不因獨立事業商入會申請契約書因故失效或經銷商終止會籍後而失其效力；違反者，仍依第22條規定處理。

第二十四條 經銷商應自費管理下線，例如：電話連絡、輔銷、資料、培訓、開會、廣告、應酬和體系自行籌備的任何活動等費用支出。

第二十五條 經銷商之聚會或活動，應僅供推廣或銷售格柏蕾蒂公司產品，不得用以賺取格柏蕾蒂公司計劃以外之利益或達成其他目的。

第二十六條 經銷商應提供下線有關於格柏蕾蒂公司產品和企業組織計劃的培訓和教育。

第二十七條 經銷商應定期跟進、督導與評估下線。

第二十八條 經銷商同意盡最大的努力來正確推廣格柏蕾蒂公司產品和企業組織計劃。

第二十九條 參加任何格柏蕾蒂公司舉辦或格柏蕾蒂公司相關人員及經銷商為主講人之活動，如演講、表揚大會、周年慶活動、線上及線下教育課程等(例示非列舉)，未經格柏蕾蒂公司同意前不得以任何方式對現場活動及內容進行錄音錄影及拍照之行為。

第三十條 不得未經本人同意私自取得個資或更改推薦人，自行排線加入；且加入後不可更改推薦人（第三十七條除外）。

第三十一條 不得直接、間接誘導或鼓動其他經銷商脫離其原屬組織或推薦人，改而加入自己的組織。

第三十二條 經銷商之配偶依第七條規定與經銷商共用同一傳銷權，如其配偶有違反本營運規章之禁止行為者，視同該會員本人之行為。

第三十三條 經銷商若有新增或變更個人資料，如更名、通訊地址異動等，應填寫變更申請書並以官方LINE訊息告知，以維護個人權益，若因個人疏忽無法更新資料而造成損害，應自行負責。

第三十四條 所有經銷商須遵守保護格柏蕾蒂公司及經銷商之個人資料及格柏蕾蒂公司之商業秘密及資訊，避免個資及商業秘密不當洩露。未經格柏蕾蒂公司及當事人同意，不得將個資、商業秘密及未授權和未經本人同意的肖像照片提供或揭露予第三人或授權予第三人使用。 經銷商契約終止或解除等失去經銷商資格者，應刪除或銷毀個資、商業機密及所有有關格柏蕾蒂公司經銷商之肖像照片。

第三十五條 經銷商不得侵害格柏蕾蒂公司下列智慧財產權，未經授權經銷商不得使用包括但不限於格柏蕾蒂公司宣傳品、 DM、格柏蕾蒂公司官方網站產品照片及網路平台公告、活動文宣、影片、廣告及輔銷資料，其智慧財產權均屬格柏蕾蒂公司所有。

第三十六條 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；經銷商參與公司集會及活動，所有的照相及影音檔等，其著作權皆歸格柏蕾蒂國際有限公司所有。

第三十七條 繳交1000元入會之傳銷商，如於入會後一個月內無任何消費，將可向公司提出變更推薦人之申請，需重新填寫獨立事業商入會申請暨契約書及變更資料申請書重新加入即完成變更推薦人。

第三十八條 格柏蕾蒂公司所提供之各類教育課程均屬本公司之有價智慧財產，凡未經公司授權之獲取、傳播或使用課程資源或違反以下規範，均視為侵害公司權益，經查屬實需賠償格柏蕾蒂公司因事發之後所產生之損害賠償費、訴訟費用與法律刑責。一、嚴禁將格柏蕾蒂公司指定位階或特定對象之線上課程連結及教學內容，私自散布予不符課程規範位階之經銷商或非格柏蕾蒂公司經銷商。二、凡經查證有冒名或未經授權進入線上課程會議室盜聽或非法竊取教學內容資源者，視為嚴重違反格柏蕾蒂事業手冊規範，須負擔相關法律與賠償責任。三、凡經查證有違規散布連結線上課程連結及教學內容，將處以三個月停權處分，會籍停權者，停權期間不可購買產品、領取獎金、執行任何格柏蕾蒂公司傳銷相關業務及禁止享有一切格柏蕾蒂公司會員權益；嚴重者將直接取消格柏蕾蒂公司經銷商會員資格。

第三十九條 經銷商屬於獨立簽約之經銷商，不可自稱為格柏蕾蒂公司分店、加盟店或連鎖店，故使用非格柏蕾蒂公司授權之商標、名義假冒格柏蕾蒂公司之名行推銷之實或用其他欺騙與錯誤之方法銷售格柏蕾蒂公司產品、引導人加入及損害格柏蕾蒂公司商譽之廣告或網路宣傳，若因此違反相關法規該當經銷商負責之範圍與格柏蕾蒂公司無關，經查屬實需賠償格柏蕾蒂公司因事發之後所產生之名譽損傷賠償費、訴訟費用與法律刑責。

經銷商入會及續約辦法

任何人不分性別、學歷、種族、政治或宗教信仰，均可經由經銷商之推薦，取得成為格柏蕾蒂公司經銷商之機會。申請人請先詳細閱讀「經銷商事業手冊」、「獨立事業商入會申請契約書」，代表申請人認同格柏蕾蒂公司，由經銷商做為申請人的推薦人，並填妥「獨立事業商入會申請契約書」且親自簽名，檢附所需資料及證件、繳交1,000元入會費，入會程序完成後，享有格柏蕾蒂公司所定之規章、政策、獎勵等一切權利與義務。

經銷商在未續約的情況下，經銷權將會被終止，經銷權被終止時，格柏蕾蒂公司亦會終止支付所有獎金，期間經銷商不可購買產品、領取獎金、執行任何格柏蕾蒂公司傳銷相關業務。

1.繳交1000元入會及續約辦法

（1）格柏蕾蒂公司經銷商繳交1000元入會之傳銷權自加入簽約起，首年及隔年免繳續約費；舉例：2024年5月5日入會，傳銷權有效期限至2025年12月31日止，如未在期滿前一個月內繳交500元續約費，會籍將於第三年的1月1日失效。

（2）經銷商之續約費用為500元(含稅)，經銷商如欲續約者，應於屆滿前一個月內，以書面通知、LINE訊息或致電公司完成繳交續約費用，完成續約手續。未依期限完成續約手續，經銷商即立即停權。

（3）經銷商每年個人需消費滿15,000PV以上，得享有續約權益，則無需繳交500元續約費。如加入後第二年約滿，經銷商每年個人消費未達15,000PV，亦未繳交續約費，即立即停權，如欲恢復會籍，僅需繳交500元續約費即可延續原會籍至當年12月31日止。

（4）如會籍停權者，停權期間經銷商不可購買產品、領取獎金、執行任何格柏蕾蒂公司傳銷相關業務。

（5）繳交1000元入會之傳銷商，如於入會隔年1月1日至12月31日消費未達15,000PV，且未在期滿前一個月內繳交500元續約費，會籍將自動停權；經銷商個人每年未達消費15000PV且未繳續約費而遭停權者，得依第(3)點補繳500元續約費恢復原會籍；亦得選擇放棄原有事業組織、聘級及業績，重新繳交1000元入會費，由新的推薦人推薦重新加入格柏蕾蒂公司，其原有事業組織、聘級、業績均歸零處理。格柏蕾蒂公司對於入會之申請享有審核權；經銷商於格柏蕾蒂公司核准其入會前，不得參與格柏蕾蒂公司所有業務組織、活動相關。

(請參考以下舉例)

*舉例一：小美於2024年5月5日繳交1000元入會，會籍至2025年12月31日止；如2025年1月1日至2025年12月31日之間消費未達15000PV，且未在2025年12月31日前以書面通知、LINE訊息或致電公司傳達續會需求，亦未完成繳交500元續約費，會籍將自動停權。

2.入會程序完成後，享有格柏蕾蒂公司所定之政策、獎勵、權利但也須同時遵守公司所定之義務及規章。

3.經銷商享有以經銷商價購買、銷售產品及推薦他人加入成為格柏蕾蒂公司經銷商之權利。

4.格柏蕾蒂公司有權對於申請人所提出之入會申請得不予核准之權利。

5.申請文件缺件者，現場不予以收件，若無法補齊相關文件者，視為無效申請，格柏蕾蒂公司將退回申請文件。

6.申請人均需有格柏蕾蒂公司有效會籍之經銷商為推薦人，推薦之申請資格才算完備。

7.**自然人申請資格：**

(1)未滿 18 歲者須另附法定代理人書面同意書；且非無行為能力人或民法第 14 條、第 15 條之 1 所稱受監護或輔助宣告者。

(2)身分證正反面影印本

(3)本人金融存摺影印本(台幣帳戶)

(4)如未滿18歲，且法定代理人雙方離異或任一方死亡者，需附上 3 個月內的戶籍謄本（記事欄勿省略）。

(5) 須非財產受扣押之債務人或宣告破產之個人。

8.**法人申請資格：**

(1)經中華民國政府合法登記者，公司負責人須親自填寫「獨立事業商入會申請契約書」。

(2)須檢附經主管機關核准設立登記、商業登記抄本並含有ZZ99999、國稅局函；且公司未有重整、破產、清算、解散等相關之公司財務及經營權有不確定狀態情形之情事者。

(3)須能開三聯式發票的公司及行號，且發票能開立佣金收入品項。

(4)公司戶金融存摺影本(台幣帳戶)。

(5)公司負責人身分證正反面影本。

(6)公司行號申請成為經銷商，其負責人將承擔該經銷權相關責任，而該公司行號其他董事股東即使對於該經銷權無行使權，都不能再以自然人或公司行號名義另行申請加入經銷商。

(7)若申請人為公司行號且設有其他董事或股東，須檢附負責人親簽之『法人會員加入格柏蕾蒂國際有限公司之股東同意書』；公司需收到該同意書正本後，方可受理入會申請。

9.入會注意事項：

一、非經經銷商推薦人，不得申請入會。

二、申請人填寫「獨立事業商入會申請契約書」時，若因錯誤更正，其更正部分須蓋原申請人私章確認，否則該申請書公司不予受理。

三、申請人完成手續後，所交予公司的「獨立事業商入會申請契約書」上「推薦人」部分不得更改。

四、完成以上手續後，公司會保留獨立事業商入會申請契約書作為存證，申請人簽署完畢請自行拍照留底。

五、簽約起30日內，申請人如提出解除契約，格柏蕾蒂公司應返還1,000元入會費，逾期則不予返還。

六、經銷權繼承：

（1）經銷商本人身故，經銷商關係即隨之終止。但小盤階級(含)以上經銷商，其子女之一得申請繼承其經銷商之權利及義務；若無子女，則由其法定繼承人申請繼承，並接受專職專業考核課程。（請於一個月內完成繼承程序，若無法完成者，視同放棄繼承權。）

（2） 自然人：經銷商如立有遺囑指定繼承人，格柏蕾蒂公司將依遺囑辦理，惟指定之繼承人須為其子女；無子女者，以其法定繼承人為限。如無遺囑，將依法律規定處理。

（3） 公司行號 ： 經銷商如為公司行號時，於公司行號負責人死亡之情況，其經營權將依據該營利事業的轉讓的法律規定進行轉讓。

（4）前述所稱之繼承人或受讓人皆須符合格柏蕾蒂公司資格及規範。

（5）前項情形之經營權的受讓 ， 必須由繼承人、遺囑執行人或法院指定之遺產管理人向格柏蕾蒂公司提交經核證的死亡證明書副本及附核證的遺囑副本(如有遺囑)，以及載有接收經營權年度續約日期之證明文件前來辦理。

七、獨立事業商入會申請契約書因違反經銷商事業手冊內之規範或獨立事業商入會申請契約書而失效，應自失效或失其會籍時起兩年後，始可申請加入格柏蕾蒂公司；或經銷商終止、解除契約者，應自失其會籍時起半年後，始可申請加入格柏蕾蒂公司，其原有事業組織、聘級、業績均歸零處理。格柏蕾蒂公司對於重新入會之申請享有審核權；經銷商於格柏蕾蒂公司核准其重新入會前，不得參與格柏蕾蒂公司所有業務組織、活動相關。

八、經銷商可隨時自願終止格柏蕾蒂公司資格。經銷商如終止會籍，會失去經銷權的一切權利、任何下線組織名單及經銷商職級。自願終止會籍的經銷商不可立即申請新傳銷權 ，直到格柏蕾蒂公司終止生效日期起六個月後始可再申請，確切生效日期由格柏蕾蒂公司審定後通知。

九、如果經銷商被發現違反本營運規章、經銷商協議 、 獎勵計劃或有關格柏蕾蒂公司業務或適用於經銷商的任何法律或規範，格柏蕾蒂公司有權限制或終止傳銷權，格柏蕾蒂公司亦保留對上述違反事項採取法律追訴，以及向經銷商請求因其違反事項而產生之任何支出，包括仲裁費用、訴訟費用及律師費。

十、繳交1000元入會之傳銷商，如於入會後一個月內無任何消費，將可向公司提出變更推薦人之申請，需重新填寫獨立事業商入會申請暨契約書及變更資料申請書重新加入即完成變更推薦人。

十一、續約辦法

（1）格柏蕾蒂公司經銷商繳交1000元入會之傳銷權自加入簽約起，首年及隔年免繳續約費；舉例：2024年5月5日入會，傳銷權有效期限至2025年12月31日止，如未在期滿前一個月內繳交500元續約費，會籍將於第三年的1月1日失效。

（2）經銷商之續約費用為500元(含稅)，經銷商如欲續約者，應於屆滿前一個月內，以書面通知、LINE訊息或致電公司完成繳交續約費用，完成續約手續。未依期限完成續約手續，經銷商即立即停權。

（3）經銷商每年個人需消費滿15,000PV以上，得享有續約權益，則無需繳交500元續約費。如加入後第二年約滿，經銷商每年個人消費未達15,000PV，亦未繳交續約費，即立即停權，如欲恢復會籍，僅需繳交500元續約費即可延續原會籍至當年12月31日止。

（4）如會籍停權者，停權期間經銷商不可購買產品、領取獎金、執行任何格柏蕾蒂公司傳銷相關業務。

（5）繳交1000元入會之傳銷商，如於入會隔年1月1日至12月31日消費未達15,000PV，且未在期滿前一個月內繳交500元續約費，會籍將自動停權；經銷商個人每年未達消費15000PV且未繳續約費而遭停權者，得依第(3)點補繳500元續約費恢復原會籍；亦得選擇放棄原有事業組織、聘級及業績，重新繳交1000元入會費，由新的推薦人推薦重新加入格柏蕾蒂公司，其原有事業組織、聘級、業績均歸零處理。格柏蕾蒂公司對於入會之申請享有審核權；經銷商於格柏蕾蒂公司核准其入會前，不得參與格柏蕾蒂公司所有業務組織、活動相關。

(請參考以下舉例)

*舉例一：小美於2024年5月5日繳交1000元入會，會籍至2025年12月31日止；如2025年1月1日至2025年12月31日之間消費未達15000PV，且未在2025年12月31日前以書面通知、LINE訊息或致電公司傳達續會需求，亦未完成繳交500元續約費，會籍將自動停權。

十二、經銷商的資格變更

經銷商若為自然人欲變更公司行號，其公司行號負責人須為經銷商本人。申請文件如下：

（1）變更資料申請書

（2）縣市政府核准函及國稅局函

（3）變更事項登記表或商業登記抄本

（4）負責人身分證正反影印本

（5）相關核准證明文件

（6）公司行號之存摺封面影本

（7）500元更名費

（8）填寫獨立事業商入會申請契約書

經銷商若為公司行號者欲變更公司名稱，請於變更後30日內遞交以下文件至格柏蕾蒂公司， 若經格柏蕾蒂公司查明未據實以報，將暫停經銷商之經營權，並於資料補齊後恢復其經營權，暫停期間無法享有經銷商之任何權利，若因此造成稅務問題（如無法開立發票等），未領取之獎金則視同放棄。

（1）變更資料申請書

（2）縣市政府核准函及國稅局函

（3）變更事項登記表或商業登記抄本

（4）負責人身分證正反影印本

（5）相關核准證明文件

（6）公司行號之存摺封面影本

（7）500元更名費

（8）重新填寫獨立事業商入會申請契約書

經銷商若為公司行號者欲變更為自然人，申請文件如下：

（1）變更資料申請書

（2）身分證正反影印本

（3）個人存摺封面影本

（4）500元更名費

（5）重新填寫獨立事業商入會申請契約書

申請人提出以上變更申請，如為財產受扣押之債務人或法院強制執行程序者，得不予核可其變更申請。

10.【訂約三十日內解除、終止契約】：

格柏蕾蒂公司之參加人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，接受參加人退貨之申請、受領參加人送回之商品，並返還參加人購買退貨商品所付價金及其他給付格柏蕾蒂公司之款項。公司返還參加人之款項，得扣除商品返還時因可歸責於參加人之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該參加人給付之獎金或報酬，另外可退還入會費。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。

11.【逾訂約三十日之終止契約】：

格柏蕾蒂公司之參加人自訂約日起30日後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已逾六個月者，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，接受參加人退貨之申請，並以參加人原購價格百分之九十買回參加人所持有之商品。格柏蕾蒂公司買回參加人所持有之商品時，得扣除因該項交易對該參加人給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。入會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。

＊傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業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。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，多層次傳銷事業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。

了解格柏蕾蒂制度

《一》
差額獎金

會　　員 0%
組　　長 20%
科　　長 30%
小盤督導 35%
中盤督導 37%
大盤督導 38%
代理顧問 40%
總　　監 45%

《二》
輔導分紅獎金

一代 二代 三代 四代 五代 六代 七代 八代 九代 十代
5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5% 5%

小盤督導 2代
中盤督導 4代
大盤督導 6代
代理顧問 8代
總　　監 10代

獎金計算

(一)差額獎金 45%

每月需重銷2250PV，或每年1月份購買滿20000PV，才可領取差額獎金。(詳見第13頁【重銷資格與支付規範】)

經銷商0%:參加人繳交新台幣1,000元整，並辦妥入會手續。

組長本人可以領經銷商的差額PV業績20%(未達3萬PV，底下皆同)

科長本人可以領經銷商的差額PV業績30%，科長本人可以領組長的差額PV業績10%(3萬至未達12萬PV，底下皆同)

小盤督導參加人本人可以領經銷商的差額PV業績35%

小盤督導參加人本人可以領組長的差額PV業績15%

小盤督導參加人本人可以領科長的差額PV業績5%(包含科長直推的科長底下皆同)

中盤督導參加人本人可以領經銷商的差額PV業績37%

中盤督導參加人本人可以領組長的差額PV業績17%

中盤督導參加人本人可以領科長的差額PV業績7%

中盤督導參加人本人可以領直推小盤督導的整組pv業績2%(包含小盤督導直推的小盤督導底下皆同)

大盤督導參加人本人可以領經銷商的差額PV業績38%

大盤督導參加人本人可以領組長的差額PV業績18%

大盤督導參加人本人可以領科長的差額PV業績8%

大盤督導參加人本人可以領直推小盤督導的整組pv業績3%

大盤督導參加人本人可以領直推中盤督導的整組pv業績1%(包含中盤督導直推的中盤督導底下皆同)

代理顧問參加人本人可以領經銷商的差額PV業績40%

代理顧問參加人本人可以領組長的差額PV業績20%

代理顧問參加人本人可以領科長的差額PV業績10%
代理顧問參加人本人可以領直推小盤督導的整組pv業績5%
代理顧問參加人本人可以領直推中盤督導的整組pv業績3%
代理顧問參加人本人可以領直推大盤督導的整組pv業績2% (包含大盤督導直推的大盤督導底下皆同)
總監參加人本人可以領經銷商的差額PV業績45%
總監參加人本人可以領組長的差額PV業績25%
總監參加人本人可以領科長的差額PV業績15%
總監參加人本人可以領直推小盤督導的整組pv業績10%
總監參加人本人可以領直推中盤督導的整組pv業績8%
總監參加人本人可以領直推大盤督導的整組pv業績7%
總監參加人本人可以領直推代理顧問的整組pv業績5% (包含代理顧問直推的代理顧問)

（二）輔導分紅獎金 （積分制）

A、符合資格：

1.可參與對象：小盤督導、中盤督導、大盤督導、代理顧問、總監每月皆須完成重銷2250PV，或每年1月份購買滿20000PV。(詳見第13頁【重銷資格與支付規範】)

2.分紅資格：小盤督導、中盤督導、大盤督導、代理顧問小組業績達到5萬PV，總監小組業績達到3萬PV或小盤督導、中盤督導、大盤督導、代理顧問、總監自己直推1位科長

B、小組業績達到5萬PV的方式：

1.當月自己底下的經銷商、組長、科長加自己重新回購所產生的業績

2.當月自己下線小盤督導、中盤督導、大盤督導、代理顧問、總監小組沒有達成小組責任額就累進成為自己的小組業績 例如：A小盤督導直推了B小盤督導，A小盤督導當月業績只有2萬PV，B小盤督導只有3萬PV，B小盤督導沒有達到5萬PV他的3萬PV業績就累進給A小盤督導，A小盤督導自己有2萬PV再加B小盤督導的3萬PV 總共5萬PV，A小盤督導小組責任額就達成 。

以上2種業績總和就是自己的小組業績

C、積分計算方式及領取：

1、積分領法是以代數計算：小盤督導領2代、中盤督導領4代、大盤督導領6代、代理顧問領8代、總監領10代(自己為第1代)

舉例自己為小盤督導，直推了A小盤督導業績為5萬PV，A小盤督導又直推了B小盤督導業績為3萬PV，B小盤督導業績未達5萬PV因此B小盤督導整組業績就往上推成為A小盤督導整組業績8萬。自己為第1代，A小盤督導為第2代，8萬x5%=積分(積分計算值以5%為計算基礎)

2、領取方式：

專職輔導者可參與5%+8%+4%分紅池(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。

輔導者可參與8%+4%分紅池(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。

兼職輔導者可參與4%分紅池，積分超過0.25元以0.25元發放。

3、考核方式：

專職輔導者須參與公司所有課程、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，若以上有任一項未達成，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分或兼職輔導者身分。

輔導者須參與公司所有課程、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分。

積分計算方式：

公司提撥每月總營業額PV5%分紅(每一積分計算之獎金以PV的5%除以當月計算專職輔導者分紅獎金的總PV積分)

公司提撥每月總營業額PV8%分紅(每一積分計算之獎金以PV的8%除以當月計算專職輔導者及輔導者分紅獎金的總PV積分)

公司提撥每月總營業額PV4%分紅(每一積分計算之獎金以PV的4%除以當月計算專職輔導者加輔導者加兼職輔導者分紅獎金的總PV積分)

晉升條件

經銷商0%　參加人繳交新台幣1,000元整，並辦妥入會手續

組長20%　經銷商本人加直B下線累積達3萬PV(含)即晉升為組長

科長30%　升科長條件如下：

1.當月自己累積或當月加上新直B共同累積達12萬PV(含)或自己直接購買達12萬PV(含)(不包含介紹直B直接購買科長)

2.當月介紹1位科長及1位組長，自己即晉升為科長

3.當月介紹4位直B組長自己即晉升為科長。(當月的意思是指你想開始晉升科長的那個月)

4.無限期介紹直B累積20萬PV即晉升為科長

科長晉升條件以上4種晉升模式，任何一種模式達成即可成為科長

小盤督導35% 晉升小盤條件如下：

1.自己必須是科長，推薦2位直B科長後再自己購買產品或新推薦直B業績滿8萬PV，整組業績達32萬PV(不限時間完成)

2.直切小盤32萬PV(自己必須是科長才可直切)

3.當月晉升－經銷商、組長、科長加入當月可以直接累積32萬PV晉升小盤，不包含推薦直B之業績，隔月就必須遵照晉升小盤條件第1條及第2條

中盤督導37%：必須培養2位直B小盤督導

大盤督導38%：必須培養4位直B小盤督導(其中1位必須是中盤督導)即可晉升

代理顧問40%：必須培養6位直B小盤督導(其中1位必須是大盤督導)即可晉升

總　監45%：必須培養8位直B小盤督導(其中2位必須是大盤督導)即可晉升

晉升代理顧問及總監需本人與公司面談

【重銷資格與支付規範】

凡欲領取差額獎金及輔導獎金者，重銷資格須符合下列規定，並採二擇一方式認列：

一、每月重銷

每月個人消費須達 2,250 PV（含）以上。

支付憑證認列規範

每月重銷之認列，僅限使用當年度之刷卡授權碼或匯款憑證，不得使用跨年度之支付紀錄作為當月重銷之認列依據。

例如：不得以 2024 年之刷卡授權碼或匯款紀錄，作為 2025 年 3 月當月重銷之認列依據。

惟每年 12 月份之刷卡授權碼或匯款紀錄，得沿用於次年 1 月份之重銷認列。

二、年度重銷

凡於每年 1 月份單筆或累計消費達 20,000 PV（含）以上者，得豁免該年度 1 月至 12 月之每月重銷義務。

支付憑證認列規範

年度重銷之認列，僅限使用當年度 1 月份或前一年度 12 月份之刷卡授權碼或匯款紀錄。

凡屬前一年度 11 月（含）以前之支付憑證，均不得計入年度重銷額度，僅得視為一般訂單處理。

獎金發放須知

經銷商概不會獲得特定收入、任何獲利水準或成就的保證。經銷商只有通過自己及其下線的其他經銷商成功銷售格柏蕾蒂公司產品方可取得利潤和成就。

◆ 獎金發放處理費

經銷商的每月獎金將減去銀行手續費及其他列為客戶服務的服務處理費。

處理方式

(1) 個人經銷商

直接以轉帳方式將獎金匯入經銷商提供之格柏蕾蒂公司指定金融機構帳戶內。

(2) 營利事業經銷商

請於格柏蕾蒂公司官方LINE傳獎金明細後三天內開立發票，且拍照回傳格柏蕾蒂公司官方LINE，並於每月二十五號前讓格柏蕾蒂公司收到發票正本，如格柏蕾蒂公司未在期限內收到發票，待發票補齊後，於次月二十號支付保留之獎金。

◆ 未提供帳戶的經銷商

需在領獎金當月月底行政下班時間18:00前補齊經銷商本人或公司帳戶資料，格柏蕾蒂公司才得轉帳。若無法即時提供經銷商本人或公司帳戶資料時，獎金將會於補齊經銷商本人或公司帳戶資料後之次月二十號發放，造成不便尚祈見諒。若仍無法補齊，則格柏蕾蒂公司將代為保管獎金， 直到補齊資料才依程序將獎金發放給經銷商。

◆ 格柏蕾蒂公司若有任何溢發獎金、分紅等情事，自發放日起，一年內保留追溯取回之權利。

◆ 格柏蕾蒂公司有權視市場變化，適時調整經銷商價格、產品積分值及發放佣金匯率。

◆格柏蕾蒂公司不主動寄發個人扣繳憑單；經銷商可於每年 5月份至國稅局網路或臨櫃查詢扣繳資訊。

◆扣繳稅款：根據臺灣稅法規定，單次支付金額超過新臺幣20,000元者，格柏蕾蒂公司將依所得稅法及行政院臺財字第0930032446號令修正發布之各類所得扣繳率標準，予以扣繳。簡述如下 :

(1) 個人經銷商

・如為中華民國境內居住之個人，依規定按給付額扣繳 10%，但應扣繳稅額未超過新臺幣 2,000 元整者，得免予扣繳。前述扣繳稅額，得於年度申報綜合所得稅計算應納稅額時抵扣之。

・如為『非』中華民國居住之個人，依規定按給付額（不論給付金額多寡）一律扣繳 20%

(2) 營利事業經銷商銷售之勞務及貨物，係在中華民國境內提供或使用者，應依營業稅法徵收 5%營業稅。

◆ 因退出退貨或換貨而致獎金溢發及晉升資格、相關福利之保留、取消與退回。

・各種獎金、分紅均應追回扣除，並追溯至其各相關上線。

・若退出退貨或換貨牽涉到本身或上線經銷商之升級、年度分紅資格或其他福利， 則格柏蕾蒂公司保留追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利。

・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退貨完成日算起3個月後，於7個工作日內(不計算例假日及國定假日)提撥獎金給該經銷商和所有上線經銷商。請參考範例：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。

產品訂購及退換貨服務

◆ 訂購產品辦法

1.經銷商可以直接從格柏蕾蒂公司官方LINE訂購產品。

2.格柏蕾蒂公司並沒有最低訂購量的要求；訂購產品可至格柏蕾蒂公司現場自取，如需以宅配運送產品，單筆訂購量需滿新臺幣3000元可享免運，未滿新臺幣3000元整將會酌收新臺幣150元運費，如寄送臺灣離島運費酌收新臺幣250元整。

3.格柏蕾蒂公司僅接受貨款必須以現金、信用卡、匯款的付款方式，不接受以賒帳方式的訂貨，若有未結清貨款，格柏蕾蒂公司將不運送交付該訂購產品。

4.以自然人入會者購買產品，發票僅開立二聯式。

5.發票將隨訂貨產品一同寄送至訂單指定收件地址。

6.貨品存放於陰涼通風處，請勿置於潮濕場所、溫度較高之場所。

7.收到產品請全程開箱錄影，且務必先檢查訂購產品之數量及品項是否有誤，如有產品短缺、產品瑕疵或故障，請於收到貨品後7日(含例假日)內將錄影檔案傳送格柏蕾蒂公司官方LINE告知。

◆產品短缺、換貨、退貨規定

1.產品短缺：

(1)請於收到貨七日內(含例假日)以電話或格柏蕾蒂公司官方LINE告知，確認後於三個工作天內補寄產品。

(2)若為缺貨產品，則統一以寄發的方式補寄。

2.產品瑕疵或故障：

(1)若因產品瑕疵或故障等可歸責格柏蕾蒂公司方面因素而需要換貨者，需於收到貨品後七日(含例假日)內提供開箱錄影影片檔案提出申請，填寫換貨申請單，並檢附原出貨單明細及完整包裝的產品。

(2)若發現肇因於可歸責於購買人的因素，則依正常品換貨程序，需填寫換貨申請單，並檢附原出貨明細及完整包裝的產品。單趟運費酌收新臺幣150元整，離島單趟運費酌收新臺幣250 元整。

3.正常品換貨：

(1)需於收到貨後7日內提出換貨申請，一張訂單僅限換貨一次，不接受組合或套裝商品(包含搭贈、搭售)提出換貨申請，運費需由經銷商自行承擔。

(2)欲更換不同商品，換貨產品 PV及金額應等於或高於原購買產品之 PV 及金額，若需補足差額將由格柏蕾蒂公司開立發票交予經銷商。

(3)如因長期放置且儲存未依規定或人為因素等，影響產品品質或超過保存期限者，不得請求退換貨。

(4)會員申請更換產品時，應提供完好之相同產品，並填寫「換貨申請單」一併寄至格柏蕾蒂公司進行換貨流程。

(5)格柏蕾蒂公司官方LINE、系統皆可查詢每筆訂單包裹到貨日期，收到產品，請立即檢查是否瑕疵或短少，逾七日(含例假日)恕不更換。

(6)換貨申請者必須具備有效之經銷商資格，親至現場辦理或是線上申請辦理，攜帶經銷商入會單底聯、換貨申請單、欲換貨之產品、原訂購發票及銷貨單。

4.退貨退款辦法：

(1)可提領日起六個月後不得退、換貨；換貨並應於收到貨後7日內提出。

(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，經銷商入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。

依多層次傳銷管理法第二十條規定，經銷商得自訂約日起三十日內，以書面通知格柏蕾蒂公司解除或終止契約。格柏蕾蒂公司應於契約解除或終止生效後三十日內，接受經銷商退貨之申請與受領經銷商送回之商品 ， 並返還經銷商退貨商品所付價金及其他給付格柏蕾蒂公司之款項。依前項規定返還經銷商之款項 ， 得扣除商品返還時因可歸責於經銷商之事由致商品毀損滅失之價值 ，及因該進貨對該經銷商給付之獎金或報酬。另外可退還入會費。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。

(3)依多層次傳銷管理法第二十一條之規定，經銷商於前條第一項期間經過後 ， 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已逾六個月者，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 ，接受經銷商退貨之申請 ， 並以經銷商原購價格百分之九十買回經銷商所持有之商品。格柏蕾蒂公司依前項規定買回經銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該經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。入會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(請參考產品訂購及退換貨服務，第17頁價值減損表)。

(4)經銷商辦理退貨退款時，如非可歸責格柏蕾蒂公司之原因導致退貨退款延誤，格柏蕾蒂公司不負任何責任。

(5)退貨商品需符合可再銷售之存貨標準：包裝完整未予拆封及存放正確，可再銷售者。

(6)當月退貨：

・現金、匯款支付全部退貨，皆採經銷商本人或公司帳戶退款辦理。

・信用卡支付全部退貨皆採原信用卡全額退刷。

・於辦妥終止契約手續日起30日內，以原付款方式退回款項。

(7)如跨月退貨，而有因退貨須追回之獎金，將直接由退貨款項中扣除或另須補足之，絕無異議。

(8)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，搭贈產品以會員價計價扣除。

(9)因退出退貨或換貨而致獎金溢發及晉升資格、相關福利之保留、取消與退回。

・各種獎金、分紅均應追回扣除，並追溯至其各相關上線。

・若退出退貨或換貨牽涉到本身或上線經銷商之升級、年度分紅資格或其他福利， 則格柏蕾蒂公司保留追回或扣除或取消上述資格及獎金福利之權利。

・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退貨完成日算起3個月後，於7個工作日內(不計算例假日及國定假日)提撥獎金給該經銷商和所有上線經銷商。

請參考以下範例：

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。

(10)如購買產品時，有配合優惠活動搭贈贈品，退貨退會需將該筆訂單原贈品一併退回，如無法退回贈品則扣除該贈品之原價值。

(11)若為已開封或錯誤使用、蓄意破壞、及其他可歸責於購買人致損及產品完整性的情形 ，公司將一律不接受退貨；有效期低於一年的產品，公司保有是否接受退貨之權利。

(12)退貨之價值減損，自商品可提領之日起計算價值減損。

(13)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：

–可提領日起算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。

–可提領日起算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。

–可提領日起算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。

–可提領日起算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。

–可提領日起算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180日後，不予受理退貨相關之申請。

自可提領日起	格柏蕾蒂公司依原購價格買回
1- 30 天內	100%
31- 45 天內	90%
46 - 100 天內	70%
101- 150 天內	60%
151- 180 天內	50%
180 天以上	不予受理退貨

(14).退貨需檢附資料

・退會/終止會籍申請書。

・退貨/終止會籍申請書。

・原訂購銷貨單。

・原申請加入之發票及購貨發票。

・親自將以上資料由申請者本人親筆填寫之文件及產品帶至格柏蕾蒂公司辦理手續。

＊如特惠活動商品之退貨，需連同贈品，統一退回方可辦理。（依本章退貨退款辦法之贈品規定執行）

註：

1.終止契約者扣除商品原購價格百分比例買回外，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而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(經銷商入會及續約辦法)第10、11點。

網路商城條例及辦法

【新會員／新朋友】

1.新會員第一筆消費點數達3萬PV(含)後，即可享有20%折扣；國定假期期間新會員如連續下一筆以上之訂單，則以會員價全額計算，折扣部分將以退款方式返還。

2.完成訂單後，務必主動向官方LINE提供「轉帳或刷卡授權碼截圖」+「訂單編號」，以利出貨之作業。

3.單筆訂購量需滿新臺幣3000元可享免運，未滿新臺幣3000元整將會酌收新臺幣150元運費，如寄送臺灣離島運費酌收新臺幣250元整；如訂單需分兩個地址寄送，請分別下單，兩張訂單皆需滿$3000方可免運。

【註冊會員】注意事項：

1.請至格柏蕾蒂官方網站，點選會員專區，進入商城網站後即可開始註冊新會員。

2.入會資料包含入會單及身分證，務必由註冊新會員頁面進行上傳，請勿上傳至格柏蕾蒂官方LINE，客服不予受理。

3.請於商城網站上將個人資料如實填寫完畢後，務必填寫正確之【推薦人】。

4.新會員加入官方LINE，請主動告知本名、推薦人全名，以利客服為新會員服務。

※所有網路商城下單後，切記！務必上傳所有轉帳或刷卡授權碼截圖＋訂單編號！如未上傳則無法完成訂單及出貨。

【舊會員】

1.本身為會員、組長、科長位階的當筆訂單如為晉升訂單，當筆即可享有晉升位階之折扣；國定假期期間如需在網路商城再下第二筆訂單則以原位階計算，晉升之折扣將以退款方式返還，並請會員主動告知官方所有的商城訂單編號及付款截圖。

2.單筆訂購量需滿新臺幣3000元可享免運，未滿新臺幣3000元整將會酌收新臺幣150元運費，如寄送臺灣離島運費酌收新臺幣250元整；如訂單需分兩個地址寄送，請分別下單，兩張訂單皆需滿$3000方可免運。

※所有網路商城下單後，切記！務必上傳所有轉帳或刷卡授權碼截圖＋訂單編號！如未上傳則無法完成訂單及出貨。

FOREVER + EVER

稅務須知

一、扣繳稅款

根據臺灣稅法規定，單次支付金額超過新臺幣20000元者，格柏蕾蒂公司將依所得稅法及行政院臺財字第0930032446 號令修正發布之各類所得扣繳率標準，予以扣繳。

簡述如下

(1)個人經銷商

・如為中華民國境內居住之個人，依規定按給付額扣繳10%，但應扣繳稅額未超過新臺幣2,000元整者，得免予扣繳。前述扣繳稅額，得於年度申報綜合所得稅計算應納稅額時抵扣之。

・如為『非』中華民國居住之個人，依規定按給付額(不論給付金額多寡)一律扣繳20%。

(2)營利事業經銷商

銷售之勞務及貨物，在中華民國境內提供或使用者，應依營業稅法徵收5%營業稅。

二、補充保費

因應政府實施二代健保，經銷商為自然人時，執行業務所得達新臺幣20000元(含)以上，格柏蕾蒂公司應代為扣繳2.11%補充保險費(現行規定，若有任何異，請以健保署公告為主)

三、綜合所得稅

格柏蕾蒂公司會於每年1月底前向所屬稽徵機關線上申報個人經銷商年度所得提供查核，彙報該管國稅局稽徵機關查核。

註：建議經銷商務必保留當年度自格柏蕾蒂進貨時之進貨發票，以備需要時提出證明，並建議至少保留10年。根據民國83年3月30日財政部臺財稅第 831587237號函核釋多層次傳銷事業參加人銷售商品或提供勞務取得之所得課稅之疑義，格柏蕾蒂公司做簡要說明如下：

1.個人經銷商

如無固定營業場所，可免辦理營業登記，並免徵營業稅，唯應依法課徵個人綜合所得稅。

個人綜合所得稅包括：

1.1零售利潤部分：

依財政部890105 嘉財稅第880450143號函課徵釋疑二之規定，格柏蕾蒂公司得將建議售價(即為經銷商價)標示於商品上得免依財政部83年3月30日臺財稅第831587237號函釋規定，計算個人參加人之營利所得，並免於填報個人參加人之進貨資料申報表。

1.2佣金收入部分，可依以下兩種方式擇一申報：

依法記帳及保存憑證或提供證明所得額之帳簿文據，以當年佣金所得扣除直接必要費用。

依財政部核定之經紀人費用率計算必要費用，再以當年佣金所得減除必要費用。(依財政部1060112 臺財稅第10504700611號函105年度一般經紀人為20%)

1.3其他收入部分：

因參加格柏蕾蒂公司事業、購進商品或累積積分(或金額)達一定標準，而取得之獎勵。

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 條規定告知以下事項:

一、 個人資料蒐集之目的

- 您同意格柏蕾蒂公司得蒐集、處理、利用及國際傳輸之個人資料包括但不限於：識別類：姓名（中英文）、國籍、身分證統一編號、護照號碼、生日、職業、性別、地址、電子郵件信箱、電話號碼、網路平台或通訊軟體帳號；財務細節類：銀行帳號；商業資訊與其他各類資訊：推薦人相關個人資料（姓名、編號、地址、電話號碼）、直銷商獎銜、客戶資訊、業績表現、上下線以及是否曾加入格柏蕾蒂公司之相關紀錄等資訊；以及其他因從事格柏蕾蒂公司事業或配合格柏蕾蒂公司活動執行所必須提供予格柏蕾蒂公司之個人資料等。 另您參加格柏蕾蒂公司多層次傳銷之營運計畫、組織；行銷、推廣、買賣商品（包含格柏蕾蒂公司或所委託之第三人為配送貨、執行訂退貨、售後服務及購物積點兌換活動）或勞務（含課程或活動）及推薦體系上下線、組織體系經營之相互了解、輔導、協助、發展格柏蕾蒂公司事業行為、統整、運作及拍攝之影像語音檔及其任何處理運用方式等相關行為事項資料、使用格柏蕾蒂公司所屬商情、全球事業發展、直銷商經營概況與分析等資料庫分享資訊或管理支援組織業務（包括具有「查詢直銷商個人資料、獎銜、客戶資訊、業績表現、上下線等資料」功能之資料庫系統）、格柏蕾蒂公司為統整及運作格柏蕾蒂公司事業而為國際傳輸，以及您協助、出席、參與、發展格柏蕾蒂公司形象、公益活動及其他委外各項調查之相關行為事項資料，亦屬格柏蕾蒂公司認定之特定目的範圍內資料、且屬直銷商執行業務所必須。
- 格柏蕾蒂公司將會利用、分析前述經銷商所提供資料，用以調查經銷商偏好需求，格柏蕾蒂公司亦將格柏蕾蒂公司各類產品資訊、專案活動以及其他商品服務等相關資訊，提供予具消費偏好之經銷商。如經銷商不願收到上述訊息，經銷商可透過客戶服務專線(02)2808-7000申請，格柏蕾蒂公司將於經銷商提出明確不同意之意思表示後，停止提供該等訊息。
- 格柏蕾蒂公司所蒐集之個人資料，將於該個人資料蒐集特定目的之存續期間、相關法令規定或契約約定之保存年限、格柏蕾蒂公司因執行業務所必須保存期間，以及格柏蕾蒂公司存續期間內，蒐集、處理、利用及國際傳輸至格柏蕾蒂公司位於台灣的資料保存設備。
- 若您未提供正確之個人資料，格柏蕾蒂公司將無法為您提供特定目的之相關業務。
- 於其他在遵守法律及執行格柏蕾蒂公司合法商業利益之必要，格柏蕾蒂公司可能會使用經銷商個人資料，在此情況下，格柏蕾蒂公司將注意經銷商權益以確保公平、合法，及符合比例原則地使用經銷商之個人資料。

二、 蒐集之個人資料類別

關於格柏蕾蒂公司蒐集、處理及利用個人資料的類別，悉依行政院法務部頒佈之「個人資料保護法之特定目的及個人資料之類別」，格柏蕾蒂公司並臚列如下：

「〇〇一 人身保險」、「〇二二 外匯業務」、「〇三三 多層次傳銷經營」、「〇三六 存款與匯款」、「〇四〇 行銷（包含顧客關係管理活動）」、「〇六三 非公務機關依法定義務所進行個人資料之蒐集處理及利用」、「〇六七 信用卡、現金卡、轉帳卡或電子票證業務」、「〇六九 契約、類似契約或其他法律關係事務」、「〇九〇 消費者、客戶管理與服務」、「〇九一 消費者保護」、「〇九九 國內外交流業務」、「一三五 資訊服務」、「一三六 資訊與資料庫管理」、「一四八 網路購物及其他電子商務服務」、「一五二 廣告或商業行為管理」、「一五七 調查、統計與研究分析」、「一七六 其他自然人基於正當性目的所進行個人資料之蒐集處理及利用」、「一八一 其他經營合於營業登記項目或組織章程所定之業務」。

C001　辨識個人者。(例如：姓名、職稱、住址、工作地址、以前地址、住家電話號碼、行動電話、網路平臺申請之帳號、經銷商編號、通訊及戶籍地址、電子郵遞地址及其他任何可辨識資料本人者等。)

C002　辨識財務者。(例如：金融機構帳戶之號碼與姓名、信用卡或簽帳卡之號碼、保險單號碼、個人之其他號碼或帳戶等。)

C003　政府資料中之辨識者。(例如：身分證統一編號、護照號碼等。) C011　個人描述。(例如：年齡、性別、出生年月日、出生地、國籍、聲音等。) C012　身體描述。(例如：身高、體重、血型等。)
C014　個性。(例如：個性等之評述意見。) C021　家庭情形。(例如：結婚有無、配偶或同居人之姓名、前配偶或同居人之姓名、子女之人數等。) C023　家庭其他成員之細節。(例如：子女、受扶養人、家庭其他成員或親屬、父母等。) C024 其他社會關係。(例如：朋友、同事及其他除家庭以外之關係等。) C031　住家及設施。(如：住所地址。) C033　移民情形。(例如：護照。) C035　休閒活動及興趣。(例如：嗜好、運動及其他興趣等。) C036　生活格調。(例如：使用消費品之種類及服務之細節、個人或家庭之消費模式等。) C038　職業。(例如：學校校長、民意代表或其他各種職業等。) C052　職業團體經銷商資格。(例如：經銷商資格類別、經銷商資格紀錄、參加之紀錄等。) C081 收入、所得、資產與投資。 C093　財務交易。(例如：收付金額、信用額度、保證人、支付方式、往來紀錄、保證金或其他擔保等。) C102　約定或契約。(例如：關於交易、商業、法律或其他契約、代理等。) C103　與營業有關之執照。(例如：執照之有無、市場交易者之執照、貨車駕駛之執照等。) C132　未分類之資料。(例如：無法歸類之信件、檔案、報告或電子郵件等。)

三、 利用期間、地區、對象及方式

1.期間：格柏蕾蒂公司營運期間。

2.地區：消費者之個人資料將用於全球。

3.對象：格柏蕾蒂公司、代理收付款項業務之人員、機構。

4.方式：以自動化機器或其他非自動化之利用方式，包括但不限於以書面、電子文件、電話、傳真或網際網路等。

5.消費者之個人資料蒐集除用於格柏蕾蒂公司之經銷商管理、客戶管理之檢索查詢等功能外，將有以下利用：

6.物品寄送：於交寄相關商品時，將消費者個人資料利用於交付給相關物流，郵寄廠商用於物品寄送之目的。

7.金融交易及授權：消費者所提供之財務相關資訊，將於金融交易過程(如信用卡授權、轉帳)時提交給金融機構以完成金融交易。

8.行銷：格柏蕾蒂公司將利用消費者之地址及郵件、社群平台、電話號碼進行格柏蕾蒂公司或合作廠商商品之宣傳行銷。

四、 經銷商得行使下述權利

- 格柏蕾蒂公司保有您的個人資料，基於個人資料保護法之規定，您可以依法並以書面（付費或免付費則依格柏蕾蒂公司之公告辦理）行使下述的權利：（1）查詢或請求閱覽您的個人資料。（2）請求製給您的個人資料複製本。（3）請求補充或更正您的個人資料。（4）請求停止蒐集、處理或利用您的個人資料。（5）請求刪除您的個人資料。
- 格柏蕾蒂公司基於上述原因而需蒐集、處理或利用您的個人資料時，您可以自由選擇是否提供您的個人資料（例如於經銷商經營概況與分析等資料庫系統時，可選擇隱藏部分個人資料）。若選擇不提供個人資料或是提供不完全時，可能會因此無法享有全部或部分的權益或影響該次加入申請程序之結果。另若您因上述相同目的，有蒐集他人之個人資料並提供予格柏蕾蒂公司之必要時，請依照本「個資告知事項暨聲明同意書」內容，向該他人充分說明並告知關於其個人資料保護的相關權益。

五、 機密性與安全性

- 格柏蕾蒂公司有權存取經銷商個人資料之員工限於格柏蕾蒂公司合理相信是為了向經銷商提供產品或服務，或為了完成工作而需要取得這些資料的員工。
- 格柏蕾蒂公司已採取符合法規要求的實體、電子和程序防護措施，以保護經銷商個人資料的安全。

六、 隱私權保護政策與個人資料之調整與刪除：

格柏蕾蒂公司保有修改、刪除、調整有關隱私權保護政策與個人資料之權利。

七、 當格柏蕾蒂公司在使用個人資料的規定上作出修改時，會在網頁上張貼告示，並通知經銷商相關事項。若經銷商於規定修改公告後仍繼續使用格柏蕾蒂公司網站及服務，即表示經銷商同意並願意遵守修改後之政策。

多層次傳銷管理法

第一章 總則

第1條

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第2條

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第3條

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第4條

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第5條

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第6條

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第7條

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第8條

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第 9 條
多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。
第 三 章 多層次傳銷行為之實施
第 10 條
多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：
一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
三、多層次傳銷相關法令。
四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
五、商品或服務有關事項。
六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
七、其他經主管機關指定之事項。
傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。
第 11條
多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。
第 12 條
多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。
第 13 條
多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。
前項之書面，得以電子文件為之。
第 14 條
前條參加契約之內容，應包括下列事項：
一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
二、傳銷商違約事由及處理方式。
三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。
第 15 條
多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：
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、以違背公共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、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。
多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。
第 16 條
多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。
多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。前項之書面，不得以電子文件為之。

第 17 條
多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。
多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。
傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。
第 18 條
多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。
第 19 條
多層次傳銷事業不得為下列行為：
一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。
傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。
第 四 章 解除契約及終止契約
第 20 條
傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。
多層次傳銷事業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多層次傳銷事業之款項。
多層次傳銷事業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。
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。
第 21條
傳銷商於前條第一項期間經過後，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已逾六個月者，不得要求退貨。
多層次傳銷事業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。
多層次傳銷事業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。
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。
第 22 條
傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業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。
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，多層次傳銷事業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。
第 23 條
多層次傳銷事業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。
多層次傳銷事業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。
第 24 條
本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第 五 章 業務檢查及裁處程序
第 25 條
多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。
前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。
第 26 條
主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。
第 27 條
主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。
第 28 條
主管機關依本法調查，得依下列程序進行：
一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。
依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。
受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。
執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。
第 六 章 罰則
第 29 條
違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。
法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。
第 30 條
前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。
第 31 條
主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。
第 32 條
主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。
前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。
主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。
第 33 條
主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第 34 條
主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。
第 35 條
主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。
第 七 章 附則
第 36 條
非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。
前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。
本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。
前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。
第 37 條
本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。
本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。
前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。
第 38 條
主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。
保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。
完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。
依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。
保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。
第 39 條
自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。
第 40 條
本法施行細則，由主管機關定之。
第 41條
本法自公布日施行。

多層次傳銷管理法施行細則

第1條　本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。

第2條　本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。

第3條　本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。

第4條　本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者， 以其已營業月份之累積營業額代之。本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。

第5條　本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。

第6條　本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：

一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。

二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。

第7條　本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。

第8條　本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。

第9條　本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：

一、事業整體及各層次之組織系統。

二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。

三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。

四、與傳銷商訂定之書面參加契約。

五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。

六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。

七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

第10條　多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

第11條　多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。

第12條　多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。

第13條　主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。

第14條　主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：

一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。

二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。

三、應到之日、時、處所。

四、無正當理由不到場之處罰規定。通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。

第15條 前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。
第16條 第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。
第17條 主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：
一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
二、擬調查之事項。
三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
四、應提出之期限。
五、無正當理由拒不提出之處罰規定。
第18條 主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。
第19條 依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：
一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
二、違法行為對交易秩序之危害程度。
三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
四、因違法行為所得利益。
五、違法者之規模及經營情況。
六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
七、違法後悛悔實據及配合調查等態度。
第20條 本細則自發布日施行。

Globe Lady
FOREVER + EVER

設立宗旨

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。



傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

一、調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。

二、協助傳銷商提起「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。

三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。

四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。

五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。

六、協助辦理教育訓練活動。

七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。

調處

一、簡介：

已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向本會申請調處。

二、本會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解：

若雙方無法和解，任一方可向本會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。

三、申請要件：

（一）申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。

（二）調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。

（三）爭議事件係未曾向本會申請調處者。

訴訟協助

一、申請要件：

（一）調處未成立。

（二）對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。

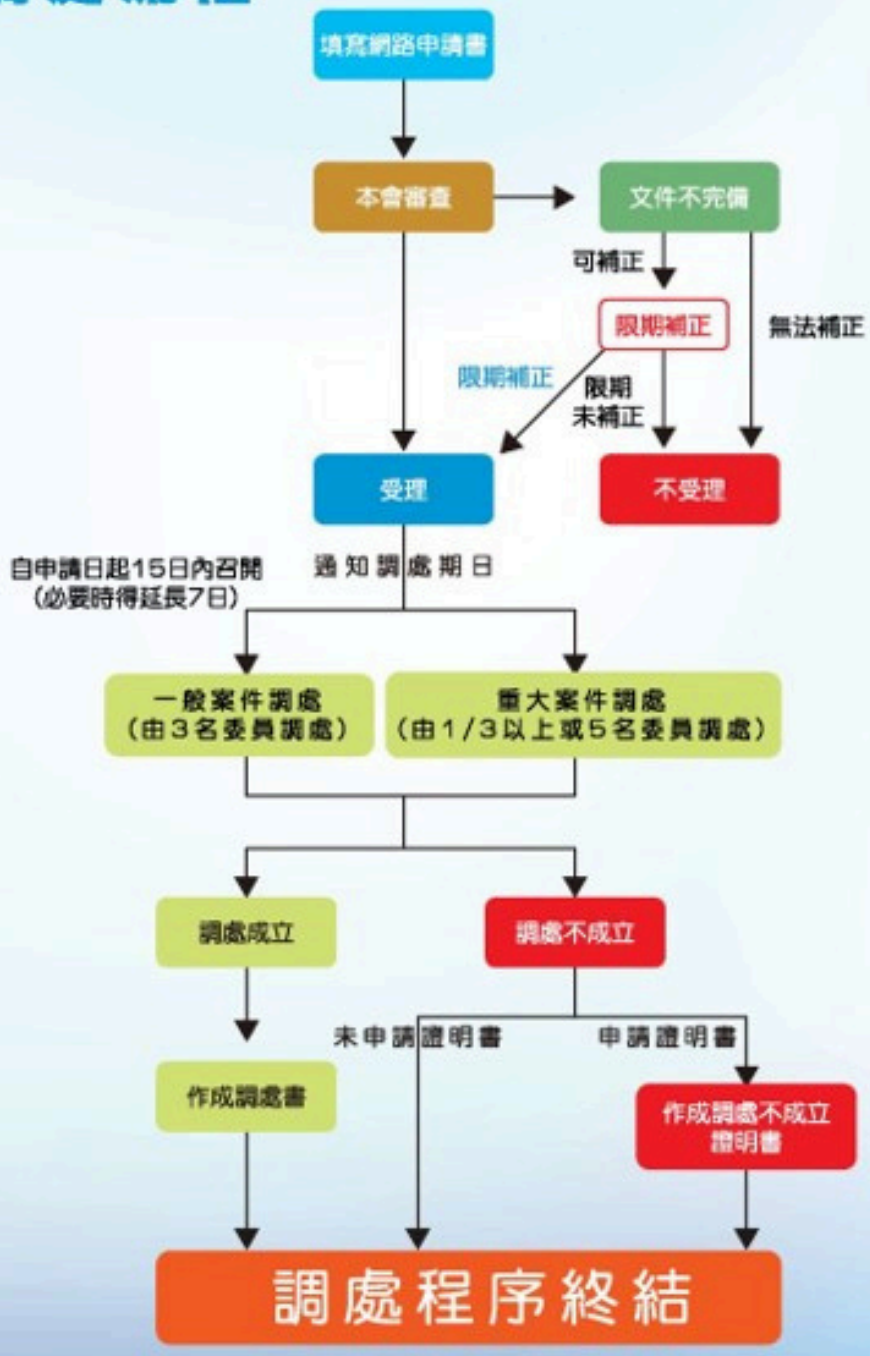
（三）經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

二、協助內容：

（一）本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。

（二）申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

調處流程



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



首次繳費申請
傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」

調處申請
已繳費者專屬，第三方調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」

協助申請
已繳費者專屬，需要協助！從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」







教育訓練

定期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業都更加認識傳銷產業，瞭解自己的權益。

法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。

電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。

研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。



財團法人多層次傳銷保護基金會
Multi-Level Marketing Protection Foundation

地　　址：10487臺北市中山區復興北路150號3樓之3
服務時間：星期一至星期五9:00-12:00；13:30-17:30
電　　話：(02)2546-1636　　傳真：(02)2546-1096
Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw
網站：http://www.mlmpf.org.tw/

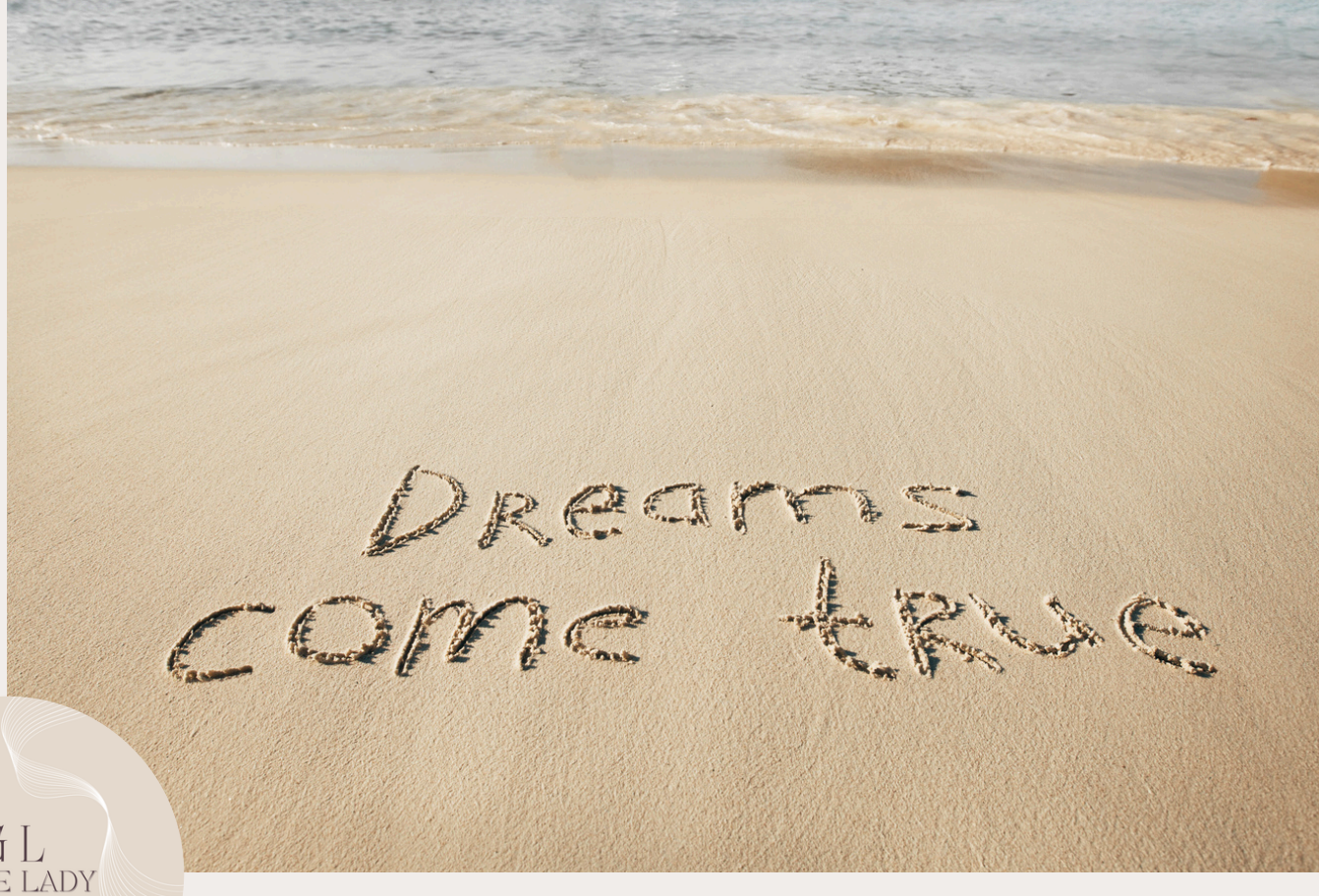
基金會網站 QR CODE

https://www.facebook.com/mlmpf

https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/

https://twitter.com/mlmpffoundation

https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig



GL
GLOBE LADY

格柏蕾蒂國際有限公司
GLOBE LADY INTERNATIONAL CO, LTD

格柏蕾蒂國際有限公司

GLOBE-LADY INTERNATIONAL CO.,LTD

www.globelady.com.tw