

集庫營運規章

集庫股份有限公司(下稱「本公司」)之會員(下稱「會員」)必須理解及嚴格遵守集庫台灣營運規章(下稱「本規章」)裡的所有規定、政策及程序。當本公司認定合法，便會公告或通知，本公司方面保留修訂契約的權利。

本公司會遵守直銷相關事業的所有法規(包含但不限於「多層次傳銷管理法」)，會員同時也必須遵守。因此，會員必須詳細理解及遵守營運規章裡的所有內容，關於規定或政策等相關問題，會員可透過您的上線、上位領導人或本公司網站的公告欄詢問。

目錄

- 1 前言
- 2 會員入會方式與資格取得、異動、轉讓
- 3 產品訂購及退換貨服務
- 4 事業獎勵計畫
- 5 廣告及宣傳
- 6 契約的履行與修訂
- 7 爭議與違反契約
- 8 附錄
- 9 短期活動促銷

1 前言

本公司為集庫韓國法人之子公司，本公司遵守台灣公平交易委員會的規定。

2 會員入會方式與資格取得、異動、轉讓

2.1 會員入會方式

2.1.1 本公司僅接受以個人的身分申請成為「集庫」會員。有權參與第 4.8 條獎勵計畫之會員僅有以下五種類型，即 Beginner、Member、GBO、One Star、Two Star(詳如第 4.6 條)。

2.1.2 如為單純購買本公司產品而加入會員，則僅屬本公司之 Consumer (以下稱「消費者會員」)，因消費者會員無權參與獎勵計畫，適用不同之權利義務；為資區別，本公司將於本公司之官方網頁提供「會員」及「Consumer」兩種登錄方式。

2.2 資格取得

2.2.1 以個人身分取得經營權會員資格：

2.2.1.1 欲成為會員可透過推薦人加入，加入會員時，必須於 7 日內提交由本人簽名的會員加入申請書，並提供有清楚照片的身份證正反面影本及存摺封面影本。

2.2.1.1.1 須於加入網路後 7 日內提交文件。

2.2.1.1.2 如未提交文件時，自網路加入時起 14 日將自動退出。

2.2.1.1.3 在網上購買之情形，以提交文件之日期為準。

2.2.1.1.4 會員的購買業績須於 7 日內提交文件時始承認銷售。

2.2.1.2 申請人須年滿二十歲。

2.2.1.3 申請人不得有以下情形：

一、心神喪失或精神耗弱致不能處理自己事務者。

二、財產受扣押之債務人或受破產宣告之個人。

三、監獄或懲戒所之受刑人。

四、經其所屬之商務專業機構、協會或公會停止或註銷其商務專業資格者。

2.2.1.4 夫妻會員僅能擁有一個會員資格，不得另有其他資格。

2.2.2 公司受領申請人之會員加入申請書、確認過身分證後，須待公司批准後始

取得會員資格，取得會員資格後才能收取佣金。

2.3 會員的權益

- 2.3.1 得以會員之優惠價格（會員價）購買「集庫」提供的產品，購買「集庫」輔銷品亦同。
- 2.3.2 銷售「集庫」之產品以賺取零售利潤。
- 2.3.3 參與「集庫」之「事業獎勵計畫」，並在符合資格及條件的情況下賺取獎金及其他獎勵。
- 2.3.4 可推薦他人成為「集庫」之會員，發展「集庫」之多層次傳銷事業。
- 2.3.5 參與「集庫」舉辦的培訓、表揚活動及獎勵活動。

2.4 會員的義務

- 2.4.1 會員在業務經營上，須遵守多層次傳銷管理法及「集庫」所明定之一切條款。
- 2.4.2 會員須維護本公司名譽，不得有損害本公司或其他會員的業務或名譽之行為。
- 2.4.3 會員因經營「集庫」多層次傳銷事業所知悉之一切本公司營業秘密資料應負保密義務，未經「集庫」書面同意，不得自行或提供他人使用。
- 2.4.4 會員不得運用「集庫」資源從事與本公司業務無關之行為，並不得誘使或慫恿本公司的任何會員銷售或購買與本公司的產品或服務具有市場競爭關係之產品或服務。
- 2.4.5 會員不得以任何虛偽、不實、假借或假冒的方式推薦或假推薦，亦不得以任何名義與申請人簽署非「集庫」提供之文件而為推薦。
- 2.4.6 會員須遵守公司規定，不得以違反「集庫」相關計畫方式對特定人給予優惠待遇而減損其他人可獲得之獎金或其他經濟利益。
- 2.4.7 會員主要商業目的在於銷售高品質之產品給零售顧客，推廣過程可以透過推薦其他會員來建立銷售組織，但是招募會員並非主要業務重點，而係透過下線組織銷售產品給零售顧客。
- 2.4.8 會員乃獨立簽約的商人，並非本公司的代理人、僱員、主管、合夥人、成員或經營者。會員不得聲稱本公司為其僱主，在貸款申請、政府表格、就業核査要求、失業救濟的申請或任何其他表格或文件上亦不得表示本公司

是會員的僱主。

2.4.9 會員必須自行負擔經營業務之一切費用，並依中華民國所得稅法之規定，於每年 5 月 31 日前就前一年度銷售商品或提供勞務所賺取之利潤及佣金收入申報個人綜合所得稅。會員有提供基本資料(會員加入申請書、身份證正反面、存摺封面影本等)給公司的義務，因提交的資料之闕漏導致資格喪失及其他所有損失將會視為會員本身之責任。

2.4.10 會員不得有下列行為：

- 一、加入或參與和本公司有競爭關係之其他傳銷或網路行銷公司，或銷售與本公司有競爭關係之產品。
- 二、推薦或招募其下線組織之成員加入或參與和本公司有競爭關係之其他傳銷或網路行銷公司，或銷售與本公司有競爭關係之產品。

2.4.11 推薦人必須擔負起下列責任：

- 一、須與下線組織保持聯繫並隨時為其解答有關業務或產品問題、給予指導，並鼓勵及協助下線會員發展組織。
- 二、推薦人須定時舉辦業務或產品說明會，提供下線組織有關產品銷售及拓展組織的相關培訓；為確保下線組織所舉辦之會議皆符合本公司相關「契約」之規定、本公司現行規定以及符合中華民國現行適用的法律、條例和規定，有事前告知公司的義務。

2.4.11.1 推薦人須協助下線會員銷售本公司產品予零售顧客。

2.4.11.2 在顧客與下線組織成員產生糾紛時，推薦人應協助調停，迅速解決糾紛。

2.4.11.3 推薦人應監督下線組織的活動，並與本公司合作以避免下線違反營運規章及操縱「事業獎勵計畫」。

2.4.12 禁止阻止或試圖阻擋下線會員與本公司聯繫，或阻止本公司與下線會員聯繫。如下線組織中之任何會員提出相關要求時，有責任為下線組織之會員與本公司之間的聯繫提供便利的溝通管道。

2.4.13 會員招募傳銷商時，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為之。

2.4.14 有關產品的聲明

2.4.14.1 會員應依據本公司所發行的輔銷品、刊物作業務宣傳使用的刊物內所

刊載之資料為產品說明，不得就產品之價格、品質、等級、效能及用途為錯誤之陳述。

2.4.14.2 會員不可親自或透過任何第三人為任何療效之聲明或暗示本公司產品可治療疾病或具備醫療效果，如會員自身或透過任何第三人發出此類聲明，須自行負擔法律責任。

2.4.14.3 會員不可修改本公司產品的包裝、標籤、印刷品資料或產品的使用說明，或擅自使用非公司的印刷品所描述的文字，會員如有為修改須由自行負擔相關法律責任。

2.4.15 有關收入的聲明

2.4.15.1 會員在說明或談論「集庫」所提供之事業機會時，不得聲明可能之收入，使人有不當聯想或誤導之可能；並不得就獲利作為不合理之解說，或就收入為任何保證。

2.4.15.2 會員以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，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，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

2.5 會員資格異動

2.5.1 解除或終止契約

2.5.1.1 會員可隨時申請解除或終止其經營權，遞交已簽署之書面予本公司以解除契約，並依據本公司解除或終止契約之程序辦理，其相關規定請參閱 3.4。

2.5.1.2 會員解除或終止契約，自遞出申請書日起生效。若以寄出之方式，則以本公司收到申請書之當日，或申請書通知上指定之日期為生效日，如兩者有異，以較遲者為準。

2.5.1.3 解除或終止契約將喪失作為會員而得到之所有權利及利益，包括永久失去下線組織。

2.5.1.4 會員若屬於第 4.6 條定義之 Beginner，於申請成為 Beginner 後 15 日內，應按 4.6 條規定，購買本公司產品方可成為 Member，逾期末購買本公司產品者，本公司將終止其 Beginner 之資格。但 Beginner 資格經終止者，仍得重新申請加入成為 Beginner；當會員連續或超過 12 個月在經營

權中沒有從事任何商業活動，本公司可逕行終止其經營權且無須發出通知。

2.5.1.5 如會員違約，本公司可根據第 7 章之條款終止會員的經營權。

2.5.2 重新入會

申請契約終止或解除的會員，可於 6 個月之後再次加入會員，但於申請終止或解除契約前之 3 個月內或之後有辦理退貨者，自退出日起 1 年後始可重新加入。

因無商業活動終止契約者，可立即重新申請入會，皆須再次製作入會申請書，既有的權利、地位將全部刪除，以新職位開始從事事業。

如會員係依據第 7 章之規定被強制終結者，由公司判斷決定是否准予加入。

2.5.3 繼承

2.5.3.1 當會員去世時，可依據其遺囑(無遺囑時為法定繼承人)將其經營權轉讓給會員的繼承人或受益人。

2.5.3.2 繼承之受讓人必須符合本營運規章的資格要求。

2.5.4 轉讓

不允許會員資格之轉讓。

3 訂購產品及退換貨

3.1 訂購規定

3.1.1 會員可透過本公司的官方網站 tw.gcoop.com 訂購產品，以集庫股份有限公司為收款人之實際有效付款方式進行。

3.1.2 訂購單所指定之信用卡若未能依約成功支付貨款，訂購之產品將不出貨，請訂購人重新訂購。

3.1.3 訂購之貨款未完全付清前，本公司不會運送或交付該訂購產品。

3.1.4 會員訂購產品，並無最低訂購數量之規定，但如訂購產品價款少於新台幣 2,500 元，會員須負責支付運費，運費之計價情形依實際狀況而定，台灣本島以外的地區，其運費將以實際運費另行告知客戶。收取運費及有關運費之事

項，會員可透過公司網頁進行確認。

3.1.5 會員購買產品時，產品將會配送至加入會員時所填寫之地址。

3.1.6 會員須運用個人的經驗來判斷，根據合理推算的零售量及個人需求決定需要的存貨量，所訂購的產品不可以超過合理的存貨量。

3.2 換貨規定

3.2.1 本公司受理會員更換產品之服務，限於在運送途中損壞、錯誤交貨或可歸責於公司的瑕疵品，更換產品時，將提供完好之相同產品。如遇缺貨時，可更換相同金額之產品。若超過規定之期限時，即使有瑕疵亦不提供換貨。

3.2.2 會員收到商品後，如有可歸責於公司的瑕疵品應於 14 日內通知本公司客服部，自商品受領日起 30 日之內須將商品送抵換貨配送地址，將無條件提供換貨服務。

3.2.3 會員更換非瑕疵產品的流程：於購買產品後 30 日內，依公司規定填寫退換貨申請單，向客服部門辦理更換產品。於購買產品後時起 30 日內將貨品送至交換中心，非瑕疵品的更換僅限一次。

3.2.4 會員自身購買的產品始可退換

因換貨產生金額上的差異，支付之佣金產生變動，已經支付的佣金須退還公司。

3.3 退貨規定

3.3.1 本公司銷售的產品或輔銷品，外包裝完整、未經開封可重新銷售的情況，於商品受領日起 30 日內可向公司辦理退貨退款。

3.3.2 非瑕疵品之退貨運費由會員負擔，退款將依相關法規扣除運費及退款相關手續費用，並扣除適用的獎金。可歸責於公司的瑕疵品之退貨，自商品受領日起 14 日之內須提出退貨申請；自商品受領日起 30 日之內須將商品送抵退貨配送地址。

3.3.3 為使本公司正確地取消該退貨於訂貨時累計的獎金，會員在申請退貨時，必須交回隨貨附上之商品明細表及該訂單發票正本給本公司。惟公司必須於 30 日內收回產品購買內容，始承認該證明文件以及產品。

3.3.4 退款將於會員辦妥所有退貨手續後 30 日內，將退款金額退還給買受人。

3.3.5 會員之下線組織如根據本項退貨規定退回產品，本公司得要求會員退回其

收取之有關獎金。

3.3.6 產品已開封，或產品自受領日起超過 180 日者不得退貨。

3.3.7 退貨退款流程：

3.3.7.1 產品退回本公司之前，先參考官方網站退貨須知，了解退貨退款的正確流程。

3.3.7.2 由訂購會員本人親自填寫退換貨申請單各項欄位並簽名。

3.3.7.3 確認產品的外包裝完整、未經開封、未經更改並可重新銷售。

3.3.7.4 須附上商品明細表及該訂單發票正本。

3.3.7.5 依本公司流程辦理退貨退款。

3.4 解除及終止契約之退換貨

3.4.1 解除契約與退貨

3.4.1.1 會員得自訂約日起 30 日猶豫期內，以書面通知本公司辦理退貨，解除或終止契約。

3.4.1.2 根據公司規定，簽約後 30 日之內，可申請退貨。

3.4.1.3 依前項規定返還該會員所為之給付時，得扣除商品返還時已因可歸責於該會員之事由致商品毀損減失之價值，及已因該進貨而對會員給付之獎金或報酬。

3.4.1.4 退貨之宅配費用由會員自行負責。

3.4.1.5 退貨之餘款應於 30 日內退還給會員。

3.4.2 終止契約與退貨

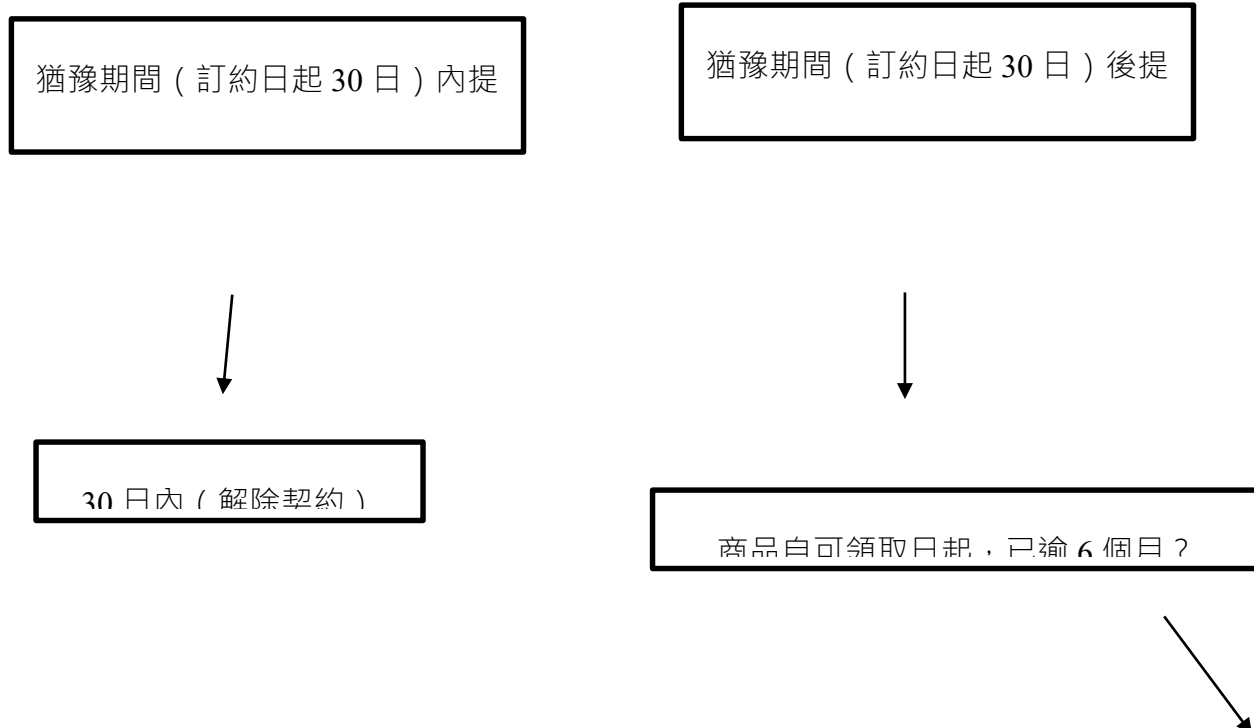
會員於前項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出本公司，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾 6 個月者，不得要求退貨。

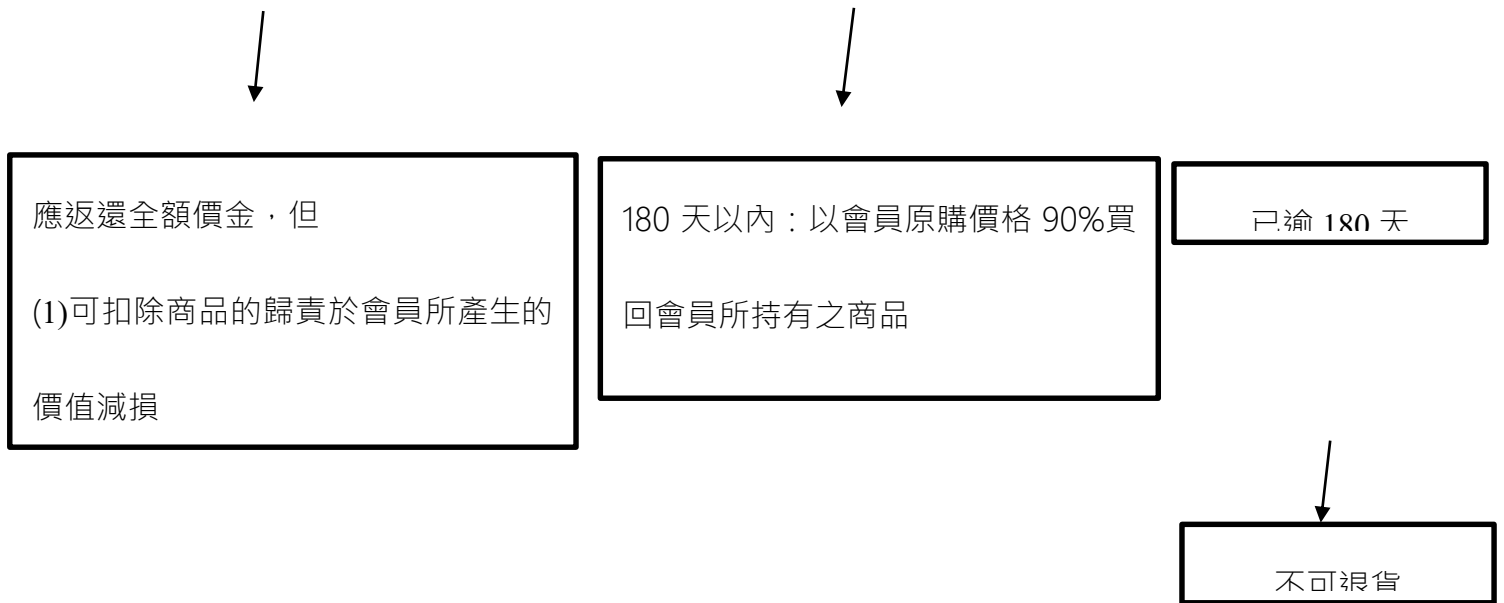
本公司應於契約終止生效後 30 日內，接受會員退貨之申請，並以會員原購價格 90% 買回會員所持有之商品。本公司買回會員所持有之商品時，得收回因該項交易對該會員給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，則依下列扣除基準表，以可歸責於會員之事由產生的價值減損程度按比例扣除退款。由本公司取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

產品有效日期	自商品可提領 之日起	<u>可歸責於會員之事由</u> <u>產生的價值減損</u> (<u>商品包裝未毀損，</u> <u>尚可重新銷售時</u>)	<u>可歸責於會員之事由</u> <u>產生的價值減損</u> (<u>商品經使用，已無</u> <u>法重新銷售</u>)
有效期間 六個月以上的 產品	1-45 日內	<u>0%</u>	<u>100%</u> (不可退款)
	46-60 日內	<u>10%</u>	<u>100%</u> (不可退款)
	61-90 日內	<u>30%</u>	<u>100%</u> (不可退款)
	91~180 日內	<u>50%</u>	<u>100%</u> (不可退款)
	181 日以上	<u>不可退貨</u>	<u>100%</u> (不可退款)

- 食品類:有效期限 180 天以內不可退貨 (促銷類產品, 另行規定) 。

3.4.3 會員依前二款行使解除權或終止權時，本公司不得向該會員請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。當會員要求解除會員時，公司應依據相關規定處理。





3.4.4 價值減損認定辦法

3.4.4.1 可重新銷售之定義係以該退貨商品仍未過保存期限、包裝完整未經開封且未經更改為標準，本公司得以該商品之交易特性、效用、功能性及其他因素作個案判斷。

3.4.4.2 下述狀況之產品，視為不可重新銷售(其價值已百分之百減損)：

(一) 產品已拆封、已使用或不可重新銷售。(二) 保存期限低於 180 天的食品 (促銷類產品, 另行規定)。(三) 其他經公司以該產品之交易特性、效用、功能性及其他因素認定不可重新銷售者。

3.4.4.3 如本辦法中仍無法據以處理認定時，本公司保留對產品價值減損之認定標準及解釋權利。

3.4.4.4 本辦法於向公平交易委員會完成報備後實施，如有必要時，本公司得隨時修正再經變更報備後實施。

3.4.5 其他

3.4.5.1 會員自解除或終止契約生效日起即喪失會員資格，亦不再享有會員應有之權益。

3.4.5.2 會員違反本公司營運規章、計畫，或以發展組織為由大量囤積商品，藉此牟取不當獎金有違多層次傳銷管理法之不當行為，或其他可歸責於會員之事由，藉以影響本公司其他會員之運作及其權益，遭本公司解除或終止契約之同時，所持有之未出售之商品，本公司得不受理其退換貨手續。

3.4.5.3 退貨款項得扣除已給付之獎金或報酬，若下線退貨，其相關上線因該項交易領取該退貨部份之獎金或報酬，本公司有權於當月獎金中扣除，若無獎金可扣除，本公司將發函通知申請佣金應於當月月底結清，如未能結清或上線先辦理退出，本公司將依法追回已發之獎金及報酬。

3.4.5.4 各種退貨，皆須由會員親自或郵寄至本公司辦理手續。

3.5 可歸責於會員之事由而被取消經營權之退貨規定

會員因違反營運規章、計劃或其他可歸責於會員之事由而遭解除或終止經營權時，公司有權拒絕退貨。

4 事業獎勵計畫

4.1 本公司不擔保會員有特定收入，亦不保證會員將有一定水平的利潤或成就。會員欲獲得豐厚獎金需要為業務付出一定的時間和努力，透過本人和其下線組織會員推薦會員及銷售產品而來。

4.2 會員可自行決定工作時間及工作時數，會員將依據銷售業績獲得獎金，而不是依據工作時數獲得獎金。

4.3 維持「事業獎勵計畫」的公正性對本公司而言至關重要，會員必須遵守「事業獎勵計畫」所規定之條件，禁止使用例如虛偽的身分證號碼、姓名、會員編號來購買多餘的產品以維持聘階，亦不可囤貨或使用其他任何操縱「事業獎勵計畫」所規定之條件。

4.4 公司有義務向相關稅務機關告知會員所購買的產品以及支付的佣金金額。

4.5 佣金最低支付額為 NTD500 以上，當未達最低標準時先不給付，待下回支付

佣金時一併給付。

4.6 會員的資格條件

資格	BV	備註
Consumer		屬單純自己購買消費，無意從事本公司多層次傳銷業務之「消費者會員」(說明詳如下)
Beginner	本人累積 BV 0	
Member	本人累積 0.1BV 以上未滿 20BV	
GBO	本人累積 20BV 以上或以 Member 資格，最近 4 周的小邊業績累積達 1,000BV 以上	GBO 全名為「GCOOP BUSINESS OWNER」
One Star	本人累積 500BV 以上或以 Member 以上資格，最近 4 周的小邊業績累積達 5,000BV 以上	
Two Star	本人累積 1,000BV 以上或以 Member 以上資格，最近 4 周的小邊業績，累積達 10,000BV 以上	

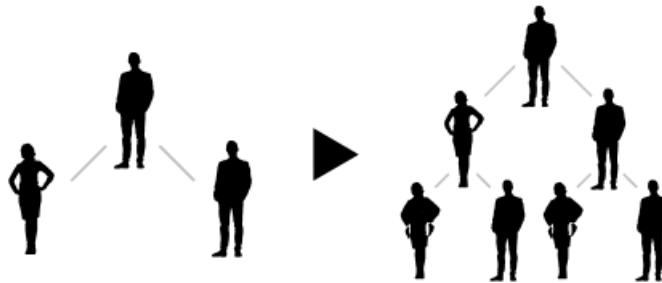
- BV 為「Bonus of Volume」的縮寫。但於計算獎金時，本人的 BV 不予計算，1BV 可取得 31 元之獎金。
- 適用於 BV 的所有物流活動的銷售，當獎勵支付率超過 35%時，包括團隊獎勵、推薦領導獎勵，以 CAP (修正率) 進行調整。
- 惟會員資格為 2 Star 並於每 4 週 1 次單周購買業績達 20BV 者，始有權累積全球業績 (推薦獎勵、團隊獎勵、推薦領導獎勵、晉升獎勵)(不含台灣業績)，並得推薦他人成為全球會員。
- Consumer 係指未從事本公司多層次傳銷事業，僅單純購買產品之「消費者會員」。Consumer 雖申請成為本公司之「消費者會員」，但並無依 4.8 條之獎勵計畫領取獎金之資格。

4.7 集庫 (股) 公司獎勵計畫結構

4.7.1 以雙軌制 (binary) 為基礎(結構圖如下)：每位事業人之下，只能有兩位下線，下線之人數及層次可無限延伸。由於每位事業人之下只能有兩位下線，下線事業人可輕易讓組織成形，優點為能輕鬆擁有自己的團隊，使會員初期加入更加容易。

4.7.2 以左、右兩邊組織形成之銷售額來支付獎金。

※ 雙軌制 (binary) 結構圖如下



4.8 獎勵計畫種類

獎勵計畫分為推薦獎勵 (Sponsor Bonus · 詳如 4.8.2)、團隊獎勵 (Team Bonus · 詳如 4.8.3)、推薦領導獎勵 (Matching Bonus · 詳如 4.8.4)、晉升獎勵 (Promotion Bonus · 詳如 4.8.5) 等四種。有權參與第 4.8 條獎勵計畫之會員僅有以下五種類型，即 Beginner、Member、GBO、One Star、Two Star，相關領取資格及條件如下。

4.8.1 獎勵計畫領取之基本資格

4.8.1.1 推薦獎勵之領取資格：為 Beginner 以外之所有會員(不包含消費者會員)，且符合 4.8.2 條所定條件者。

4.8.1.2 團隊獎勵、推薦領導獎勵、晉升獎勵領取基本資格：

4.8.1.2.1 Member 以上的所有會員：其 1 周的銷售業績即 (本人或本人 + 直接推薦人 + 直接推薦消費者)(指經由會員本身介紹,只購買商品者)的

銷售額總計達 20BV 以上時，給予 4 周的資格維持。

4.8.1.3 倘若會員未能維持本條條件，其下線累積業績將會歸零。惟若會員本人已有 12 個月未購買，即便其直接推薦人的銷售額已達到上開資格維持條件，本人仍將被歸為無業績會員，並失去會員資格。

4.8.2 推薦獎勵領取條件

本人(Beginner 以外之其他所有會員)直接推薦的消費者及會員每次訂購商品時，即支付該本人購買業績 BV 的 20%~10%為推薦獎勵 (購買業績未滿 1,000BV 時，支付 BV 的 10%、購買業績 1,000 以上時，支付 BV 的 20%)，業績計算期間為每週星期三至下週星期二截止，並於隔週星期四支付。惟會員資格為 2 Star 並於每 4 週 1 次單周購買業績達 20BV 者，始得推薦他人成為全球會員並累積全球業績 (不含台灣業績)。

4.8.3 團隊獎勵領取條件

4.8.3.1 團隊獎勵之支付對象為 GBO 以上且符合 4.8.3.2 規定者，周封頂金額為 775,000 元，星期三~星期二截止，隔周的星期四支付。惟會員資格為 2 Star 並於每 4 週 1 次單周購買業績達 20BV 者，始得推薦他人成為全球會員並累積全球業績 (不含台灣業績)。

4.8.3.2 本公司將對照及比較組織代數的左邊及右邊業績，如大邊及小邊之兩邊業績於計算時均維持 20BV 以上，GBO 以上之會員即取得領取團隊獎勵之資格。團隊獎勵之數額為小邊業績 BV 的 12%，並於支付團隊獎勵後將大邊及小邊業績以 1:1 同步抵消。

4.8.3.3 在計算團隊獎勵時，本人訂購 (包括自動購買) 的業績並不包含在業績計算內。

4.8.3.4 適用於 BV 的所有物流活動的銷售，當獎勵支付率超過 35%時，以

修正率 (CAP) 進行調整。

4.8.4 推薦領導獎勵領取條件

4.8.4.1 在推薦代數的 1 代 ~ 3 代內下線產生的團隊獎勵，推薦 1 代支付團隊獎勵的 15%，推薦 2 代支付團隊獎勵的 10%，推薦 3 代支付團隊獎勵的 5% (詳如下 4.8.4.3 推薦領導獎勵支付表，退出者自動壓縮)。推薦獎勵的計算期間為每周的星期三 ~ 星期二截止，並於隔周的星期四支付。另會員資格為 2 Star 並於每 4 週 1 次單周購買業績達 20BV 者，始得推薦他人成為全球會員並累積全球業績 (不含台灣業績)。

4.8.4.2 適用於 BV 的所有物流活動的銷售，當獎勵支付率超過 35%時，以修正率 (CAP) 進行調整。

4.8.4.3 推薦領導獎勵支付表：

本人資格	2 Star 以上，且最近 4 周小邊業績 100BV 以上	2 Star 以上，且最近 4 周小邊業績 1,000BV 以上	2 Star 以上，且最近 4 周小邊業績達 3,000BV 以上
推薦 1 代	15%		
推薦 2 代		10%	
推薦 3 代	-		5%

4.8.5 晉升獎勵領取條件

4.8.5.1 根據組織代數，依最近連續 4 周的左 / 右業績達成進階時 1 次性支付。

4.8.5.2 以會員資格 2 Star 為晉升獎勵之對象。經認定達成進階條件者，得按 4.8.5.3 條所定數額領取晉升獎勵，晉升獎勵將於達成後第 4 周次的星期四支付。Ruby 以上之會員若欲達成進階，則需具備左、右兩邊均需有直接推薦職級者 (推薦代數 1~3 代會員，退出者自動壓縮)。

4.8.5.3 會員資格為 2 Star 並於每 4 週 1 次單周購買業績達 20bv 者，始得

推薦他人成為全球會員並累積全球業績（不含台灣業績）。

4.8.5.4 上述達成晉升獎勵之進階條件及獎勵詳如下表：

職級	BV	晉升獎勵 1 次
Bronze	1,000 / 1,000	3,100 元
Silver	3,000 / 3,000	9,300 元
Gold	6,000 / 6,000	18,600 元
Sapphire	12,000 / 12,000	37,200 元
Ruby	24,000 / 24,000 (Silver1 名 / Silver1 名)	77,500 元
Emerald	50,000 / 50,000 (Gold 1 名 / Gold 1 名)	155,000 元
Diamond	100,000 / 100,000 (Sapphire 1 名/Sapphire 1 名)	310,000 元
Blue Diamond	200,000 / 200,000 (Ruby 1 名/ Ruby 1 名)	-
Red Diamond	400,000 / 400,000 (Emerald1 名/Emerald1 名)	-
Crown	800,000 / 800,000	-

	(Diamond1 名/Diamond1 名)	
Royal Crown	1,500,000 / 1,500,000 (Blue Diamond1 名/Blue Diamond1 名)	-

5 廣告及宣傳

5.1 智慧財產權

5.1.1 集庫公司之一切著作物，均受中華民國著作權法之保障，會員或他人未經集庫股份有限公司之書面許可，不得翻印或複製其全部或一部內容或為其他之侵害行為。

5.1.2 除非有經本公司特別授權或獲得本公司的書面批准，會員不可使用本公司已註冊之商標、著作權和其他智慧財產權。任何未經授權而使用本公司或相關於本公司的名稱、商標、標誌或商品名稱，均屬違法行為。

5.1.3 會員於任何媒體刊登或播出分類廣告，不得使用「集庫」品牌與產品名稱。

5.1.4 未獲得本公司事先書面同意前，會員不得對本公司主辦的任何活動進行錄音或錄影。

5.2 傳媒及廣告

5.2.1 會員不可以使用任何形式的媒體或者其他大眾傳播為廣告，包括在電視節目上之新聞故事、促銷報導、電台廣播、娛樂節目、網路廣告等。

5.2.2 非經本公司事前之書面授權或許可，會員不得透過與任何媒體之採訪、出版品或新聞報導，或透過其他公共資訊等方式推廣本公司產品或業務機會。就本公司之商品，亦不得以誇大、虛偽、不實或足以引人錯誤之言論、文字或任何形式之文書為宣傳或廣告。

5.2.3 會員不得代表本公司接受媒體採訪，或聲稱已獲得本公司的授權作為代表接受採訪。任何媒體接觸或詢問均應轉介到本公司處理。

5.3 零售商品展示

未取得公司書面同意者，禁止會員以店面或攤位形式展示本公司產品或在各種實體通路推廣本公司的事業機會。

5.4 網際網路規範

5.4.1 本公司禁止使用網際網路的方式推廣本公司、產品、事業獎勵計畫。為維護本公司信譽及會員整體形象並防止網路交易可能衍生之各種弊端，除契約另有規定者外，會員不得以任何其他方式使用網際網路推廣本公司業務。

6 契約的履行與修訂

6.1 契約的定義

集庫股份有限公司之「契約」包含「營運規章」、「事業獎勵計畫」以及「會員入會申請書」之相關條款，共同構成在中華民國入會之會員和公司間之完整協議。會員同意和本公司的關係完全建立在書面契約的基礎上。為保障遵守「契約」會員之權益，如會員不遵守此等「契約」之規定，可能會導致經營權終止、喪失領取獎金或其他在「契約」中所賦予之權益。

6.2 契約之修訂

6.2.1 集庫股份有限公司保留修訂「契約」之權利，該修訂生效前，應將修訂之內容以公告通知會員。

6.2.2 會員同意，該經修改之契約條款於公布後即告生效。

7 該等經修改之條款生效後，會員只要仍繼續擔任會員或從事會員權利活動，即表示其承認接納新的契約條款。

爭議及違反契約

7.1 會員間之爭議

7.1.1 會員間如因本公司業務而發生之爭議或其爭議與本公司業務有關，而涉及相對立之法律利益時，本公司鼓勵受損害之當事人先與他方直接溝通討論解決該爭議。而相關當事人也同時以書面將爭議事件向本公司為說明。

7.1.2 若會員對其他會員的業務行為及操守有不滿時，可先尋求上線的協助以解決有關問題。若未能解決爭議，應把所有相關事證以書面遞交給集庫股份有限公司，尋求本公司協助解決。

7.2 會員與本公司間之爭議

如會員對集庫股份有限公司的運作措施或處理方式有所爭議，會員得以書面說明事由，並提供相關資料遞交至集庫股份有限公司，以尋求本公司之說明或解決方式。

7.3 違反「契約」

7.3.1 會員應遵循「契約」規定，始得享有「契約」中規範之權利。會員若未履行「契約」中之責任與義務或違反「契約」規定，本公司得終止「契約」以停止會員之權利或依下列規定處分之。

7.3.2 本公司得免除會員不履行「契約」之部份或全部責任，而不影響本公司依「契約」所能行使之其他權利及補償。

7.3.3 所有違規案件的舉報必須由得知違規行為的人士，以書面形式向本公司提交檢舉報告。本公司同時會透過獨立的管道或內部調查該涉嫌違規案件。

7.3.4 本營運規章 2.4 之相關規定，視為重大違約事由，本公司得立即終止會員權利，並依相關規定處理，且本公司有權不接受會員之退貨。

7.4 違反多層次傳銷管理法

中華民國多層次傳銷管理法之規定，會員從事下列行為將為違反「契約」，並應受紀律處分：

- 一、 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務、或介紹他人參加。
- 二、 假借多層次傳銷事業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式從事傳銷活動。
- 四、 以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成顧客重大損失。
- 五、 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他工商管理法令之多層次傳銷活動。

7.5 違反契約的處分

當本公司認定有違反「契約」之情事，本公司可以自行裁量終止會員的「契約」。此外，本公司可以採取其他適當的行動代替終止「契約」，包括以下全部或部分行動：

- 一、 以書面寄出警告函：再次重申集庫股份有限公司「契約」的適用範圍，並提出警告。會員若再繼續違反規定，將取消其會員資格。
- 二、 監督期間：集庫股份有限公司要求會員在監督期間內，更正其行為，並接受本公司追蹤，以確保會員已遵守契約規定。
- 三、 暫停參與活動：在指定的期限內，或會員符合若干條件之前，暫停會員參與本公司的相關活動。
- 四、 罰款及賠償：有關罰款或賠償將按集庫股份有限公司實際所受損害為計

算。

8 附錄

公司若發現會員有違反以下行為準則之情事，公司將自行斟酌是否終止會員契約：

- 一、不得口出惡言及暴力相向。
- 二、不得以貸款來參與事業活動。
- 三、不得有 3 人以上的集訓行為。
- 四、不得使大學生非法參與事業。
- 五、不得歧視女性及性騷擾。
- 六、夫妻（法定，同居）間不得以各自不同的編號活動。
- 七、不得使沒有從事事業的家人註冊以領取佣金。
- 八、不得有盜用名義及借名從事事業活動之行為。
- 九、不得向公司提出他人的退出及變更申請書。
- 十、不得遊說其他公司及團隊。
- 十一、不得在其他公司有職級以及授課的行為。
- 十二、不得對公司、職員有口出惡言、威脅或毀謗的行為。
- 十三、不得有以特定方式進行事業的行為。
- 十四、不得宣稱有保證收入而集資以及註冊非法多層次公司的行為。
- 十五、不得在網路上公開顧客價（零售價）以下的價格。
- 十六、不得透過 e-bay、亞馬遜等購物商店在網路銷售。
- 十七、身為會員，不得損害集庫公司之名譽。