

松栢

健康運動事業手冊



傳遞健康 真心關懷

推廣松柏健康運動 實現自我

目 錄

經營理念	2
榮譽董事長的話	3
公司簡介	4
日本三基公司簡介	5
產品簡介	6
松柏健康事業	9
訂貨配送辦法	12
松柏制度	13
終止（解除）契約與退貨辦法	20
產品瑕疵補貨辦法	22
附錄：多層次傳銷管理法	23



松栢公司不斷地，祈求人類的健康與幸福，希望每一位松栢伙伴都能擁有健康、美麗又豐富的松栢人生。松栢伙伴熱衷學習有關身體健康、與重要關鍵性的「均衡營養」的相關知識。團體內經常舉辦研修、健康講座或研討會，時常充滿營養專業內涵，讓人有在學校修營養學分的成就與感覺。

松栢伙伴認同松栢公司的理念，秉持著「傳遞健康·真心關懷」的精神，從自己愛用產品開始，藉由傳遞MIKI營養補助食品，讓更多人重視飲食觀念。松栢伙伴深信將健康的知識及訊息傳遞給更多的朋友，讓更多人可以享受健康的生活是相當有意義的。因此推廣松栢健康運動，並非以賺錢為目的，而且負有強烈的使命感。

松栢經營理念

- 1 正派經營，以誠實與誠懇態度、服務顧客、貢獻社會。
- 2 提倡規律的飲食生活與運動，享受健康而充實的人生。
- 3 虛心學習、樂觀進取，提高教養與氣質。
- 4 注重禮節、發揮愛心、培養良好人際關係。



我和每個女人一樣，是個以家庭為重的女人，覺得照顧家人、小孩的健康是很重要的工作。因此過去花很多時間在找尋「健康」，後來才知道，其實想要獲得「健康」並不困難，藉由營養均衡的飲食，您我都可以做得到。

多年前，在日本友人菊池女士的家庭聚會中，接觸到MIKI棗精。一開始也不太相信它對身體會有什麼幫助，但在菊池女士不斷的關心下，使用一段時期，居然獲得很好的體驗，並在心中燃起想進一步了解各種MIKI營養補助食品。

在參加許多次的體驗發表會、營養講座等研修活動中學習到，平常飲食不易做到五大營養素均衡攝取的時候，要使用天然優良的營養補助食品才會健康。

多年來給本人莫大的安慰，就是看到許許多多松柏伙伴因MIKI營養補助食品重拾健康的喜悅笑容，還有愈來愈多的朋友會重視飲食均衡，維持自己及家人的健康。

很多人問我，用什麼信念經營松柏公司？其實，我從不以經營者自居，只當自己是一個引導大家進入健康生活的松柏伙伴。所有的松柏伙伴都有一個共同的信念－傳遞健康、真心關懷，相信經由每一位松柏伙伴的努力，可以讓更多的國人擁有健康且豐富愉悅的人生。

李佩珊

心連心傳遞健康是松柏的宗旨

松柏公司一直是藉由營養補助食品、護膚保養品及護髮系列等產品，來促進人們的健康和幸福。以一顆體貼、率真的心與大家共為「明天比今天更健康」而努力，這個宗旨的基本精神即是「心連心」的表現。

● 公司簡介

- 1** 松柏公司於民國七十四年二月成立，創辦人—故辜濂松榮譽董事長，長年從事國內外經濟活動，並致力於國民外交績效卓越，屢獲各界肯定與政府之表揚。
- 2** 故辜榮譽董事長於民國七十四年因感於國人對均衡飲食觀念的缺乏，影響國人健康，遂自日本引進其夫人親身體驗相當良好的MIKI營養補助食品，並成立松鷄膝q，以正派經營之理念，透過直效行銷之銷售方式，將正確的飲食觀念、知識，及此一優良的營養補助食品，傳達予每一位國人。
- 3** 七十四年二月 成立松柏公司
七十五年八月 設立中區營業處
七十六年六月 設立南區營業處
- 4** 松柏公司創立時，資本額為新台幣伍佰萬元，民國七十九年十二月，增資至新台幣貳仟玖佰萬元。

台北總公司：台北市中山區松江路309號4樓 網址：www.sunpak.com.tw

TEL：(02)2508-0202 FAX：(02)2508-0032

中區營業處：台中市西區台灣大道二段239號11樓之3

TEL：(04)2325-8052 FAX：(04)2327-8618

南區營業處：高雄市苓雅區中華四路47號12樓之1

TEL：(07)339-1591 FAX：(07)339-2156



▲日本西宮工廠

●日本三基商事株式會社

日本三基商事株式會社，創立於1964年，為日本相當大的營養補助食品公司，總公司設立於大阪北區梅田，另外有東京、大阪、橫濱、札幌、郡山、廣島、靜岡、名古屋、福岡等十一所支店，管理三千家代理店，擁有數十餘萬家營業所及數百萬特別會員，有西宮、山南二個工廠，工廠設備新穎，管理現代化，並擁有一所聞名的三基綜合研究所。

（依日本三基公司2016年資料載出）

●三基綜合研究所

三基綜合研究所，以結合自然與生化科學為主題持續進行產品的研究開發，以開發出符合下一代需求之產品，豐富生活為目標而努力。

產品介紹

	品名	容量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
	MIKI 天然棗精	280克/瓶	5瓶	2880	4套
	MIKI 大豆蛋白95	475克/瓶	2瓶	2880	4套
	MIKI 愛可37	100粒/瓶	3瓶	2880	4套
	MIKI 寶而喜	100粒/瓶	3瓶	2880	4套
	MIKI 寶而喜 (粉粒)	120包/盒	2盒	2880	4套
	MIKI 健立美力	320粒/盒	1瓶	2880	4套
	MIKI G6	30包/盒	2盒	2880	4套
	MIKI 勝果美佳	30包/盒	1盒	2880	4套



碧奧妮滋系列

	品名	容量	每套包裝	會員價 (元/瓶)	包裝單位 (箱)
a.	滋潤化妝水	125ml/瓶	1瓶1套	2880	4套
b.	夜霜	38g/瓶	1瓶2套	5760	4套
c.	日霜	40g/瓶	1瓶1套	2880	4套
d.	滋養油	48顆/瓶	1瓶2套	5760	4套
e.	眼霜	15g/瓶	1瓶1套	2880	4套



ERSTE LINIE 伊詩迪妮系列

	品名	容量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
a.	潔膚慕斯	150ml/瓶	2瓶1套	2880	4套
b.	保濕化妝水	150ml/瓶	2瓶1套	2880	4套
c.	24H乳霜	40g/瓶	2瓶1套	2880	4套



BASIC 基礎系列

	品名	容量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
a.	爽膚噴霧水	150g/瓶	3瓶1套	2880	4套
b.	收斂化妝水	150ml/瓶	2瓶1套	2880	4套
c.	潔膚油	150ml/瓶	2瓶1套	2880	4套



MIKI VIF BLANC PEAU
美白乳液

	品名	容量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
	美白乳液	40ml/瓶	2瓶1套	2880	4套



DOUCEUR DURER 系列

	品 名	容 量	每套包裝	會員價 (元/瓶)	包裝單位 (箱)
a.	化妝水	185ml/瓶	1瓶2套	5760	4套
b.	美容液	28顆/瓶	1瓶2套	5760	4套
c.	乳霜	50g/瓶	1瓶4套	11520	16套



保奧麗蓓 化妝液

	品 名	容 量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
	化妝液	4ml/瓶	3瓶1套	2880	4套



碧奧芝露嘉 防曬乳液

	品 名	容 量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
	防曬乳液	30ml/瓶	3瓶1套	2880	4套



化妝品系列

	品 名	容 量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
a.	粉底液	30g/瓶	2瓶1套	2880	4套
b.	蜜粉(補充瓶)	18g/盒	2瓶1套	2880	4套
c.	晶瑩防曬粉餅	11.5g/盒	2盒1套	2880	4套



護髮系列

	品 名	容 量	每套包裝	會員價 (元/套)	包裝單位 (箱)
a.	MIKI洗髮精	300ml/瓶	3瓶1套	2880	4套
b.	MIKI潤髮乳	200ml/瓶	3瓶1套	2880	4套

傳遞健康，共享松栢生活的喜悅

松栢希望藉由優良的產品帶給每個人健康和幸福，追求更美好的明天，並深切期盼這些喜悅能綿延不絕的分享與傳遞下去，這股行動與熱誠，源自於每個松栢伙伴的關心，這也是松栢伙伴生活的全貌。



請充份了解松栢產品和推展的想法

● 產品方面

不論是在那個時代，品質好、價格適當的產品總是受到歡迎。日本三基在開發新產品之際，隨時都以「是否能給人們健康、富裕的生活」為前提。並以此為基準，利用獨特的觀念和技術將優良原料產品化，經過多層的嚴格品管，才將產品呈現大家的面前。三基綜合研究所，以基礎的研究來積極開發新世紀的產品。三基所引以為傲的是擁有從研究、開發到進口、製造、行銷一系列完整體制，因此研究成果能真正符合人們需求。

● 推展方面

松栢團體的活動雖說是訪問販賣，但並非逐戶地介紹產品，而是先從自己本身愛用松栢的產品，有了「非常好」的體驗後，再推薦給周遭的人。三基在1972年開始推展棗精之時，除了推崇產品的優良外，更衷心地希望大家能瞭解健康的重要性；因而也發展了現今松栢獨特的行銷系統，也因此，眾多的松栢產品愛用者透過這套行銷系統，將松栢健康運動的觀念，推展到全國各個角落。



認同松栢的經營理念，積極傳遞 推展松栢的健康事業

● 松栢團隊

松栢團隊是松栢公司和認同松栢理念的伙伴合為一體，藉由推展松栢產品的通路，推廣對國民健康有廣大貢獻的組織。

松栢伙伴彼此之間的互動關係，是建立在互相信賴及互相照顧的基礎上，並非利用此組織來滿足個人利益，全體的松栢伙伴在遵循公司既定的行銷系統下進行傳遞健康的活動。

● 松栢團隊以「您」為主

當您開始您的松栢健康事業時

1. 加入松栢不需要任何保證金或權利金，即可加入成為特別會員。
2. 一切都是公正、平等，要升格成為營業所或代理店是以實績與努力為要件。
3. 沒有銷售定額限制。
4. 在中華民國區域內銷售。
5. 所有松栢伙伴的產品訂購價格都相同。
6. 可自由運用您的時間。



推廣松柏健康運動的堅強團隊

松柏伙伴

代理店(A)

在公司的經營理念下，領導所屬的營業所及特別會員，進行管理輔導和支援等工作。

為協助組織成員，須企劃及舉辦產品說明會、讀書會及營業所會議等各項業務活動，並出席公司舉辦的代理店會議及研修。



營業所(S)

松柏伙伴的中堅成員，舉辦家庭聚會、輔導所屬的特別會員分享健康，成為健康的好伙伴，進而提升為營業所。務必出席每月一次的營業所會議及參加各項業務活動。



特別會員(R)

松柏伙伴的成員，能夠以會員的優惠價格訂購產品，吃出體驗，將自己的好體驗分享給親朋好友，藉由傳遞分享，成為健康的新伙伴，加入松柏健康團隊。

公平、平等的松柏團隊

●產品流程

松柏產品的流程
就如松柏團體的
組織圖所示：



●統一售價制度

代理店、營業所、特別會員的訂貨價格一律相同

●付款方式

現金、信用卡交易

●訂貨辦法

松柏 伙伴	受理 單位	訂貨 方式	訂貨時間	訂貨方式	付款方式	注意事項
代理店、 營業所、 特別會員	松柏公司	櫃檯訂貨 電話訂貨 傳真訂貨	週一~週五 09:00~17:00	1.傳真或電話告知台北、中區、南區訂貨中心，訂貨內容及繳款方式。 2.親自至台北、中區、南區訂貨中心，填妥訂貨單並繳納貨款。	●現金（即期支票） ●電匯 ●金融卡轉帳 ●電話語音轉帳 ●信用卡	1.松柏股份有限公司往來銀行及帳號為： 中國信託銀行天母分行活期存款406-11-80275-08 2.以貨款入帳日為訂貨日。
<p>●訂貨電話 台北:(02)2508-0202轉203 中區:(04)2325-8052 南區:(07)339-1591</p> <p>●訂貨傳真 台北:(02)2508-0032 中區:(02)2327-8618 南區:(07)339-2156</p>						

●運費計算

- 1.公司出貨以套為單位
- 2.一次訂貨4套以上由公司免費配送（送貨範圍限台灣本島）。
- 3.未達公司免費配送處理標準時，訂購者需負擔200元的配送費。
- 4.親自到公司提貨，免收運費。
- 5.離島地區配送以實際產生之費用為準。



愛用松柏的產品，並且正確地了解產品的必要性，這就是松柏事業的開始。

請每日使用松柏的產品，實際感受產品的好處。

參加家庭聚會後，將更加深您對產品的知識，更了解產品的好處，聽到經驗豐富的伙伴親自的體驗，更能加強您的信心，成為特別會員的您，請將您的感受，告訴您身邊的親朋好友。

●行銷單位資格取得

年滿二十歲之中華民國國民，瞭解以下事項即可申請加入成為特別會員，無需繳交會費或權利金，也沒有投資之風險、存貨壓力等等。

1. 認同松柏理念。
2. 了解產品。
3. 了解特別會員申請書的內容。

●申請加入特別會員

1. 親自填妥特別會員申請書，備妥身分證影本及中國信託或郵局存摺影本，交直屬上線營業所、代理店轉交公司查核，查核無誤，即可取得特別會員的資格，成為特別會員，並享受行銷單位的價格訂購產品。（30日內若無出貨記錄，則特別會員申請書自動失效）。
2. 公司視夫妻為一體，只要一方加入成為行銷單位，其配偶即同時享有同等的權利義務，不得分別加入。

●成為特別會員要做些什麼

1. 積極參加活動，吸收有益健康的知識與資訊，正確使用產品。
2. 藉由親身的體驗，以真誠的心將優良的產品介紹給周遭的親朋好友。
3. 邀約親友一起參加家庭聚會、產品或制度研討會、體驗會等推廣活動。
4. 訂立每月取得12點以上的目標，可享領取行銷補助金的優惠。

特別會員可領取行銷補助金



當月取得12點以上之點數
(行銷實績點數+輔導點數)
時，可從上線行銷單位獲得
行銷補助金。

行銷實績點數 + 輔導點數	行銷補助金
12點—19點	300元/點
20點(含)以上	400元/點

● 行銷實績點數

針對自己本身的訂購套數，每一套計一點，但如果一次訂購不滿4套時，不計算點數。

● 輔導點數

當特別會員推薦一名新特別會員於直屬上線行銷單位時，針對此新特別會員的第一次訂購套數，每一套計一點，但最高計算至4點。

● 舉例說明，如何當月取得12點以上的點數

■ 以行銷實績點數為主

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 4套4點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 4套4點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 4套4點 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 12點 \\ \hline \end{array}$$

■ 行銷實績點數 + 輔導點數 (A特別會員第一次訂購4套)

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 4套4點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 4套4點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{介紹A特別會員} \\ \hline 4點 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 12點 \\ \hline \end{array}$$

■ 行銷實績點數 + 輔導點數 (B.C.特別會員第一次訂購分別為4套及6套)

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 4套4點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{介紹B特別會員} \\ \hline 4點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{介紹C特別會員} \\ \hline 4點 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 12點 \\ \hline \end{array}$$

※以上3種案例都可獲得行銷補助金12點×300元=3600元

■ 行銷實績點數 + 輔導點數 (D特別會員第一次訂購4套)

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 8套8點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{本身訂購} \\ \hline 8套8點 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{介紹D特別會員} \\ \hline 4點 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline 20點 \\ \hline \end{array}$$

※可獲得行銷補助金20點×400元=8000元



展現您的能力，向升格目標挑戰

成為特別會員後，應繼續往營業所的目標挑戰，符合公司晉升營業所的升格要件，因此要

- 1.積極參加有關的聚會活動，努力學習均衡營養的知識及養成正確的飲食習慣。
- 2.傳遞健康與營養的正確觀念，使親友能持續使用產品。
- 3.不斷舉辦家庭聚會、擴展人際關係，組成傳遞健康真心關懷的好伙伴。

●特別會員晉升營業所的基本升格要件

- 1.提報前3個月內，準營業所資格維持且與下線直屬特別會員，合計出貨40套以上。
- 2.參加或主辦家庭聚會(含美的聚會)3次以上。
- 3.參加特別會員學習會或健康分享會各1次以上。
- 4.列出傳遞名單與活動規劃。
- 5.參加代理店舉辦營業所升格檢定。
- 6.每月25日前提報升格資料到公司，次月1日升格為營業所。



營業所可領取輔導補助金及組織補助金

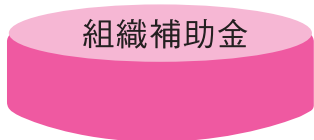
●成為營業所後，要做些什麼？

- 1.參加公司或代理店舉辦的營業所研修，再度確認公司的理念和產品知識。
- 2.確認自己的目標，訂定達成目標的計劃，並且努力去完成。
- 3.積極輔導特別會員，伴同特別會員，將推動健康運動的使命感傳遞給親友。
- 4.不斷地舉辦家庭聚會、試吃會等活動，協助特別會員發展組織增加實績，輔導升格成營業所。
- 5.出席代理店舉辦的營業所會議，並作好資訊的收集與學習。



營業所輔導培養下線特別會員，依訂購套數，可領取之補助金。

當月營業所訂購套數	輔導補助金
120套以上	860元/套
80~119套	830元/套
40~79套	800元/套
20~39套	730元/套
12~19套	300元/套



營業所培育下線特別會員升格為營業所時，依本身訂購套數及培養同級實動營業所人數，可領取之補助金。

輔導同級 *實動營業所人數	組織補助金
1人	30元/套
2人	60元/套
3人	90元/套
4人	120元/套
5人以上	150元/套

* 實動營業所為滑動式3個月業績20套以上

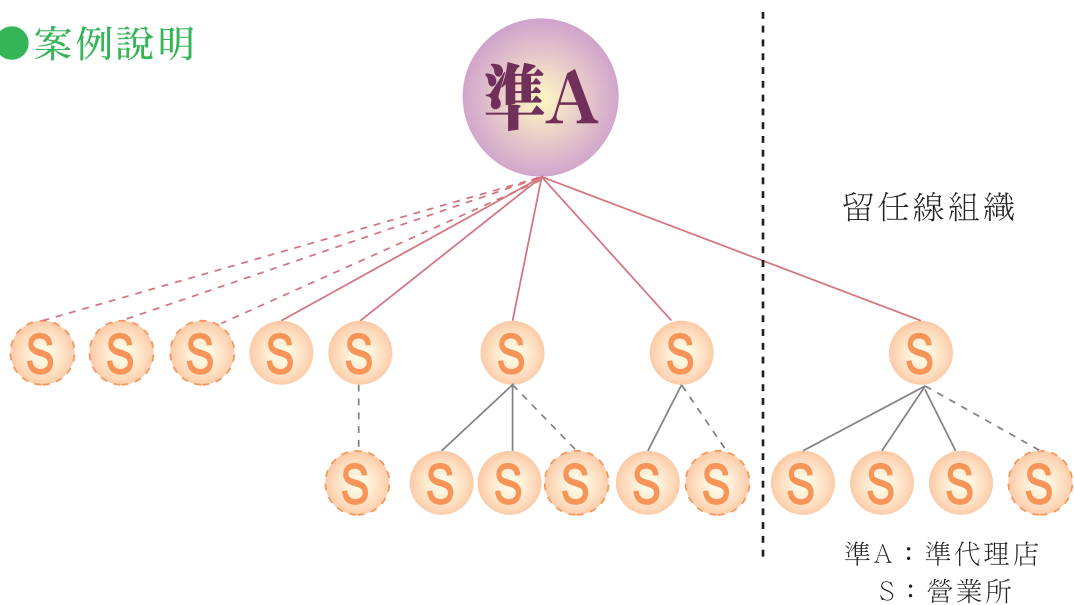


挑戰自我，成就松栢健康事業

營業所升格準代理店要件

- 1.自升格營業所後到提報時，須累計出貨套數達1000套以上。
- 2.須輔導4名(含)以上之直系營業所，並共同輔導第二代旁系營業所3名(含)以上。(不含留任線組織)
- 3.營業所本身與直系營業所及旁系營業所於提報前3個月合計出貨達600套以上。
- 4.留任線營業所需輔導直系營業所3名(含)以上，留任線組織於提報前3個月合計出貨達400套以上。
- 5.升格之推薦由上線代理店或公司營業主管為之。
- 6.參加公司舉辦之準代理店升格研修，並通過筆試考核。

● 案例說明



準代理店升格代理店要件

- 1.準代理店本身與直系營業所及旁系營業所於提報前3個月合計出貨達900套以上。(不含留任線組織出貨)
- 2.須輔導4名(含)以上之直系營業所，並共同輔導第二代旁系營業所3名(含)以上，並共同輔導資格維持特別會員48名以上。(不含留任線組織)
- 3.留任線營業所需輔導直系營業所3名(含)以上，於提報前 3個月維持資格且合計出貨達400套以上，並共同輔導資格維持特別會員24名以上。
- 4.舉辦家庭聚會、營業所會議，通過公司考核合格。
- 5.進行產品、美容保養品、制度說明檢定，通過公司考核合格。
- 6.代理店升格組織業績發展規劃簡報，通過公司面試合格。

●升格代理店制度特色

獨特的留任制度有保障

松栢各代理店樂於輔導所屬營業所，並保障任何一個組織均不致因升格脫離而瓦解，因此組織有永久之保障，並可延續。

何謂留任制度

營業所升格為準代理店時，要在本身組織的直屬輔導營業所中，由原屬代理店挑選組織及推展能力最優秀的一名營業所及其組織，來暫時代理本身因升格為準代理店後的位置，此營業所稱為「留任線」。

再吸收制度

所謂「再吸收制度」，即留任線升格為準代理店時，除回歸原輔導關係之外，並持續原屬代理店的留任制度。「再吸收制度」之特色，除保留「留任制度」之精神外，更注重原始輔導關係，及因輔導關係所吸收之所屬再延生的新輔導關係，以維持行銷人脈關係之一貫性，及組織內之和諧。



獎金發放辦法

公司依據當月訂貨套數計算獎金，由公司於每月15日（例假日則提前），逕轉帳至「中國信託銀行或郵局」之帳戶。

●松栢代理店的補助金及相關津貼

- 1 管理補助金
- 2 第一代輔導津貼
- 3 留任輔導津貼
- 4 第二代輔導津貼
- 5 自我成長津貼
- 6 組織成長津貼

松栢準代理店可領取管理補助金

●資格維持定義及降格條件說明

	資格維持	降格條件
準代理店 代理店	滑動式3個月300套以上	連續3次未資格維持 或連續3個月內零出貨
營業所	滑動式3個月20套以上	連續4次未資格維持或 連續4個月內零出貨
特別會員	滑動式3個月4套以上	連續6次未資格維持或 連續6個月內零出貨

特別會員部份

1.於申請加入日起三十日內，提出解除或終止契約者：

如有退貨行為，公司應於解除或終止契約生效後三十日內，接受退貨之申請、受領送回之商品，並返還購買退貨商品所付價金及其他給付公司之款項。公司依前項規定返還之款項，得扣除商品返還時因可歸責於特別會員之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對特別會員給付之獎金或報酬。退貨如係公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。（而原輔導關係之特別會員由於該項退貨應將已領取之獎勵、相關津貼退還）。依規定行使解除權或終止權時，公司不得請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。商品係由第三人提供者，依規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依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。

2.於契約生效三十日後，提出終止契約者:如有退貨行為，退貨之處理同前項。

營業所部份

1.於契約生效起三十日內，提出解除或終止契約者：

如有退貨行為，公司應於解除或終止契約生效後三十日內，接受退貨之申請、受領送回之商品，並返還購買退貨商品所付價金及其他給付公司之款項。公司依前項規定返還之款項，得扣除商品返還時因可歸責於營業所之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對營業所給付之獎金或報酬。退貨如係公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。

（而原輔導關係之營業所由於該項退貨應將已領取之獎勵、相關津貼退還）。依規定行使解除權或終止權時，公司不得請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。商品係由第三人提供者，依規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依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。

2.於契約生效三十日後，提出終止契約者:如有退貨行為，退貨之處理同前項。



代理店部份

1. 於契約生效起三十日內，提出解除或終止契約者：

如有退貨行為，公司應於解除或終止契約生效後三十日內，接受退貨之申請、受領送回之商品，並返還購買退貨商品所付價金及其他給付公司之款項。公司依前項規定返還之款項，得扣除商品返還時因可歸責於代理店之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對代理店給付之獎金或報酬。

退貨如係公司取回者，並得扣除取回該商品所需運費。（而原輔導關係之代理店由於該項退貨應將已領取之獎勵、相關津貼退還）。依規定行使解除權或終止權時，公司不得請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。商品係由第三人提供者，依規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依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。

2. 於契約生效三十日後，提出終止契約者：如有退貨行為，退貨之處理同前項。

特別會員及營業所及代理店違約之處理：

特別會員及營業所及代理店不得有下列之行為，違約者公司將終止（解除）契約：

1. 違反契約書內"推展產品以訪問及聚會方式為限，並遵守政府有關法令及多層次傳銷管理法相關之規範"之條文。
2. 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織。
3. 假借多層次傳銷之名義或組織向他人募集資金。
4. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
5. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
6. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

其退貨之處理方式同終止（解除）契約之退貨處理。

特別會員部份

- 1.特別會員於接貨後，應立刻驗貨，若發現產品有數量不足或破損時，應於二日內通知上線營業所(或代理店)；由上線營業所(或代理店)於一週內辦理補齊或更換產品。
- 2.特別會員於驗貨後，應將產品保存於陰涼乾燥處，並儘速食用或使用。
- 3.特別會員於產品保存期限內開封後，發現產品有瑕疵（不含數量不足或破損）時，得更換。於填妥「產品訴願申請表」連同原購銷貨發票及產品交上線營業所(或代理店)辦理。

營業所部份

- 1.營業所於接貨後，應立刻驗貨，若發現產品有數量不足或破損時，應於二日內通知上線代理店；由上線代理店於一週內辦理補齊或更換產品。
- 2.營業所於驗貨後，應將產品保存於陰涼乾燥處，並儘速食用或使用。
- 3.營業所於產品保存期限內開封後，發現產品有瑕疵（不含數量不足或破損）時，得更換。於填妥「產品訴願申請表」連同原購銷貨發票及產品交上線代理店辦理。

代理店部份

- 1.代理店於接貨後，應立刻驗貨，若發現產品有數量不足或破損時，應於二日內通知公司訂貨中心；由訂貨中心於一週內辦理補齊或更換產品。
- 2.代理店於驗貨後，應將產品保存於陰涼乾燥處，並儘速食用或使用。
- 3.代理店於產品保存期限內開封後，發現產品有瑕疵（不含數量不足或破損）時，得更換。於填妥「產品訴願申請表」連同原購銷貨發票及產品交公司辦理。

多層次傳銷管理法

中華民國103年1月29日

華總一義字第10300013741號

第一章 總則

第一條 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。

第二條 本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 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。

第四條 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。

第五條 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

第六條 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。

第七條 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。

第八條 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條 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

第十條 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。

第十一條 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。

第十二條 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。

第十三條 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，不得以電子文件為之。

第十四條 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。

第十五條 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。

第十六條 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。

第十七條 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。

第十八條 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。

第十九條 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。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條 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。

第十六條 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。

第十七條 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。

第十八條 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。

第十九條 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。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條 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。

第十六條 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。

第十七條 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。

第十八條 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。

第十九條 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。

第三十五條 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

第三十六條 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；屆期末報備者，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。

第三十七條 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；屆期末補正者，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；屆期末以書面通知者，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。

第三十八條 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。

第三十九條 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。

第四十條 本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條 本法自公布日施行。

松栢之夢

小小的一次相遇，意猶未盡想再聚
談談理想說說夢，規畫好遠景
追求幸福齊努力，我們手攜手心連心
將這關懷將這愛，傳送到大地
松鵬漸謔餽悵A 你要和我一起來
喔 Prune Prune M I K I Prune
Prune Prune M I K I Prune
健康愉悅的笑顏，美夢都成真

小小的一瓶棗精，滿滿愛意好貼心
喝來健康又美麗，調理好身體
散播關愛齊盡心，我們手攜手心連心
將這關懷將這愛，傳送到大地
相知的伙伴們，你要和我一起來
喔 Prune Prune M I K I Prune
Prune Prune M I K I Prune
幸福和諧的家庭，美夢都成真

小小的一張笑顏，充滿希望和未來
信心十足談體驗，贏的好喝采
推廣健康齊勉勵，我們手攜手心連心
將這關懷將這愛，傳送到大地
信誓的伙伴們，你要和我一起來
喔 Prune Prune M I K I Prune
Prune Prune M I K I Prune
和平安康的世界，美夢都成真