

獎勵計劃概覽 - 香港

LifeVantage 的分銷商可以透過以下8種方式賺取獎金。

- _ 01 **零售利潤**：LifeVantage 的分銷商透過 LifeVantage 購買產品後，並將產品出售給零售顧客，即可賺取零售利潤。
- _ 02 **推薦獎金**：符合領取推薦獎金資格的直接推薦人皆可透過其親自推薦的新分銷商或顧客，於其加入後第一個日曆月內所下的訂單中，最多賺取25%的推薦獎金(按產品積分(PV)計算)，推薦獎金會以推薦人所屬市場的貨幣發放。
- _ 03 **啟動獎金**：符合領取啟動獎金資格的分銷商 (獎金支付級別為 PRO 3 或以上級別)，可從其推薦組織內新分銷商所購買的入會套裝賺取最多5%的啟動獎金。啟動獎金發放百分比會因應該分銷商在推薦組織內的位置而有所不同；獎金金額亦會因應下線所購買的入會套裝類別而有所不同。
- _ 04 **代數獎金**：當分銷商每月完成產品購買時，該訂單將按產品積分支付高達 43% 的代數獎金，並按該購買者的安置組織往上發放給最多 9 層符合領取代數獎金資格的上線分銷商。此為動態壓縮獎金，即如若上線 9 層內有不符合領取資格的分銷商，則將繼續往上尋找另一位符合領取資格的分銷商，並以分銷商所屬市場的貨幣發放。
- _ 05 **對等獎金**：符合領取對等獎金資格的分銷商 (獎金支付級別為 PRO 3 或以上級別)，可從其推薦組織最多 5 層下線所賺取的代數獎金中，賺取最多10%的對等獎金。
- _ 06 **全球精英分紅**：LifeVantage 將全球可用以計算獎金之總銷售額的4%放入精英分紅庫內，發放給獎金支付級別為精英級別或以上級別的合格精英分銷商。
- _ 07 **非凡成就獎金**：當分銷商達到大師級別(大師PRO 10、行政PRO 10、總裁PRO 10)的所有要求時，分銷商就會獲得一次性的資格領取港幣800,000至港幣4,000,000的非凡成就獎金，獎金會以分銷商所屬市場的貨幣分為12或24個月發放。
- _ 08 **商務中心**：當分銷商達到Pro 5或以上級別的所有要求時，分銷商就有資格申請一個額外的商務中心帳號放置於自己的組織內，為自己的組織建立一個額外的分支。

字彙說明

聯合分支。 此為組織內的最小分支。各個級別均有其對組織積分(OV)以及積分分佈的要求。當完成任何獎金支付級別所需的最大分支組織積分(OV)的要求後(可能多於1條分支)，其餘所有分支的積分合併計算即為聯合分支。分銷商個人購買的的訂單積分以及其親推顧客的訂單積分亦會被計算在聯合分支內。聯合分支沒有組織積分計算的上限。但是，如要達到Pro 2至Pro 4以及大師Pro 10的獎金支付級別，聯合分支的組織積分必須佔該級別所要求的總組織積分最少20%；如要達到Pro 5至Pro 9以及行政Pro 10的獎金支付級別，聯合分支的組織積分必須佔該級別所要求的總組織積分最少10%；如要達到總裁Pro 10級別，聯合分支的組織積分則必須佔該級別所要求的總組織積分最少5%。

獎金。 獎金計算方法以產品積分(PV)乘以 LifeVantage 轉換港幣的匯率(目前為8)，然後再乘以獎金發放百分比。例子：新加入的分銷商購買1,000 PV的產品，合資格的直接推薦人可獲得：1,000 PV x 8 (港幣匯率) x 25% (獎金發放百分比) = 港幣2,000。LifeVantage 將會根據經濟和市場狀況定期檢查並更新貨幣兌換率。

可計算獎金的積分(Commissionable Volume/ CV)。 以產品積分(PV)乘以 LifeVantage 轉換港幣的匯率(目前為8)，用以計算獎金。

日結獎金(於2020年5月5日下午2時開始生效)。 指定地區獎金支付級別為Pro 3或以上級別的分銷商，可提早獲得推薦獎金及啟動獎金。LifeVantage 總部將每日結算業績，並於結算完成後三個工作天支付獎金。若分銷商尚未達成 Pro 3 或以上級別，該分銷商將每週領取其獎金。請注意，此支付方式暫不適用於大中華地區(包括香港及台灣)的分銷商，推薦獎金及啟動獎金會沿用現有的支付方式 - 每週支付。

動態壓縮。 即指若於安置組織中遇到不符合領取代數獎金資格的分銷商，則將自動繼續往上尋找另一位符合領取獎金資格的上線分銷商，最多發放至9位符合領取代數獎金資格的上線分銷商為止。

直接推薦人。 直接推薦新分銷商或顧客加入 LifeVantage 的分銷商。直接推薦人可同時為安置人，將新加入的分銷商或顧客安置在自己組織內的任何一個位置下面。

推薦組織。 指每位分銷商透過推薦而非安置所建立的組織關係。

最大分支。 於每月業績結算時，PV 最高的分支即為最大分支，而各個級別對分支數量均有不同的要求。要達到Pro 2至Pro 4級別，最少必須要有1條最高 PV 的分支作為最大分支；Pro 5至Pro 9以及大師Pro 10級別則要求最少要有2條最高 PV 的分支作為最大分支；而要達到行政Pro 10級別，最少必須要有3條最高 PV 的分支作為最大分支；最後，如果要達到總裁Pro 10級別就最少必須要有4條最高 PV 的分支作為最大分支。

最大分支組織積分上限。 為平衡分銷商組織的發展，故制定出各個級別最大分支可計算的積分上限，分銷商須完成相關級別的組織積分要求，才可達到相關級別。如要達到Pro 2至Pro 4級別，其最大分支的積分不得佔多於80%該級別所要求的總組織積分；如要達到Pro 5至Pro 9級別，其最大分支的積分不得佔多於60%該級別所要求的總組織積分，而第二大分支則不得佔多於30%；如要達到大師Pro 10級別，最大分支及第二大分支的積分各不得佔多於40%該級別所要求的總組織積分；如要達到行政Pro 10級別，最大分支及第二大分支的積分各不得佔多於40%該級別所要求的總組織積分，第三大分支則不得佔多於10%。如要達到總裁Pro 10級別，最大分支的積分不得佔多於40%該級別所要求的總組織積分，第二大分支不得佔多於35%，第三及第四大分支各不得佔多於10%。

分支。 為組織以下合格分銷商或顧客所組成。分銷商可以將親自推薦的分銷商及顧客放置於其組織的第1層，或安置於其下線組織之中。若要領取相關級別的代數獎金，分銷商需完成相關級別的所有要求。例如，Pro 5級別分銷商的組織最少要有3條分支，因此分銷商除了需要最高 PV 的2條最大分支外，其餘分支將視為聯合分支以滿足分支數量的要求。

組織積分(Organizational Volume/ OV or Group Volume/ GV)。 整個團隊的消費及綜合銷量，包括零售訂單以及分銷商的個人購買。要領取代數獎金，分銷商的團隊銷量積分必須達到該級別所要求的，且積分必須適當地分佈在相關的分支上。

安置人。 在所屬組織內，直接推薦人委派給新分銷商或顧客的上線。直接推薦人亦可同時為安置人。

產品積分(Product Volume/ PV)。 每件 LifeVantage 出售的產品都有其對應的積分，稱為產品積分。分銷商透過個人購買產品或其團隊組織購買的產品，皆會產生產品積分，用以作為計算 OV 及 CV 的基礎。如欲達到相關的級別，分銷商亦須完成每月最低個人產品積分的的要求。每月最低個人產品積分可累積自個人購買和親推顧客訂單。

例子：如每月最低個人產品積分要求為200 PV，分銷商可透過親自購買200 PV的產品或須至少親自購買40 PV的產品，其餘160 PV累積自親推顧客的訂單。

合資格的分銷商。 因應不同獎金支付級別及領取不同獎金的資格要求，每月個人產品積分至少達到100 PV或200 PV以上的分銷商(其中必須至少有40 PV來自於個人購買)。

獎金支付級別說明

所有分銷商若完成每月最低個人產品積分 100 PV 時 (須至少有40 PV來自於個人購買)，即符合達到分銷商級別的要求，將可賺取其第 1 層安置組織中的 2%代數獎金。

合格的Pro 1 級別分銷商每月需完成至少100 PV的個人產品積分並累積1,000 OV。

合格的Pro 2 級別分銷商每月需完成至少100 PV的個人產品積分並累積2,500 OV，OV需按80/20的比例分佈在最少2條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算 2,000 OV (80%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於500 OV(20%)。

合格的Pro 3 級別分銷商每月需完成至少100 PV的個人產品積分並累積5,000 OV，OV需按80/20的比例分佈在最少2條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算4,000 OV(80%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於1,000 OV(20%)。

合格的Pro 4 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積10,000 OV，OV需按80/20的比例分佈在最少2條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算8,000 OV(80%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於2,000 OV(20%)。

合格的Pro 5 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積20,000 OV，OV需按60/30/10的比例分佈在最少3條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算12,000 OV(60%)，第二大分支最多將僅計算6,000 OV(30%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於2,000 OV(10%)。

合格的Pro 6 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積50,000 OV，OV需按60/30/10的比例分佈在最少3條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算30,000 OV(60%)，第二大分支最多將僅計算15,000 OV(30%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於5,000 OV(10%)。

合格的Pro 7 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積100,000 OV，OV需按60/30/10的比例分佈在最少3條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算60,000 OV(60%)，第二大分支最多將僅計算30,000 OV(30%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於10,000 OV(10%)。

合格的Pro 8 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積200,000 OV，OV需按60/30/10的比例分佈在最少3條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算120,000 OV(60%)，第二大分支最多將僅計算60,000 OV(30%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於20,000 OV(10%)。

合格的Pro 9 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積500,000 OV，OV需按60/30/10的比例分佈在最少3條分支上 - 其中最大分支最多將僅計算300,000 OV(60%)，第二大分支最多將僅計算150,000 OV(30%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於50,000 OV(10%)。

合格的大師Pro 10 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積1,000,000 OV，OV需按40/40/20的比例分佈在最少3條分支上 - 其中最大分支及第二大分支最多各將僅計算400,000 OV(40%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於200,000 OV(10%)。

合格的行政Pro 10 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積2,000,000 OV，OV需按40/40/10/10的比例分佈在最少4條分支上 - 其中最大分支及第二大分支最多各將僅計算800,000 OV(40%)，第三大分支最多將僅計算200,000 OV(10%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於200,000OV(10%)。

合格的總裁Pro 10 級別分銷商每月需完成至少200 PV的個人產品積分並累積5,000,000 OV，OV需按40/35/10/10/5的比例分佈在最少5條分支上 - 其中最大分支將僅計算2,000,000 OV(40%)，第二大分支最多將僅計算1,750,000 OV(35%)，第三大分支以及第四大分支最多各將僅計算500,000 OV(10%)，超過的分數不會計算在合格組織積分內；聯合分支則不得少於250,000 OV(5%)。

__ 01 零售利潤

LifeVantage 的分銷商透過 LifeVantage 購買產品後，並將產品出售給零售顧客，即可賺取零售利潤。

除零售利潤外，轉售從 LifeVantage 購入的產品，分銷商並不會獲得其他獎金。

__ 02 推薦獎金 (日結獎金 - 2020年5月5日下午2時開始生效)

所有合格分銷商皆可以領取推薦獎金；透過直接推薦的分銷商或顧客於加入的第一個日曆月內所購買的產品，該推薦人即可賺取推薦獎金。

於獎金領取資格週期內完成個人產品積分100-199 PV的直接推薦人，可從親推分銷商或顧客於加入的第一個日曆月內，所購買的產品積分中賺取20%推薦獎金。

於獎金領取資格週期內完成個人產品積分200 PV的直接推薦人，可從親推分銷商或顧客於加入的第一個日曆月內，所購買的產品積分中賺取25%推薦獎金。

推薦組織內第2層、第3層及第4層推薦人，於獎金領取資格週期內完成個人產品積分100 PV或以上，可從分銷商或顧客於加入的第一個日曆月內，所購買的產品積分中賺取3% - 5%推薦獎金，詳情如下：

推薦獎金支付詳情 (日結獎金)：

推薦組織上線	200+ PV	100-199 PV
直接推薦人	從親推分銷商或顧客的新訂單積分賺取25%	從親推分銷商或顧客的新訂單積分賺取20%
第2層推薦人	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取5%	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取4%
第3層推薦人	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取5%	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取3%
第4層推薦人	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取5%	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取3%

- 分銷商的個人產品積分需達到100 PV或以上(至少有40 PV來自個人購買)，方可獲得領取獎金的資格。(註：100 - 199 PV及200 PV所獲得的獎金百分比均有不同)
- 由於推薦獎金及啟動獎金為每日結算，故分銷商必須在新會員完成其訂單當天的前49天內(依照美國山區時間)，完成相應的個人產品積分，否則系統將無法識別其領取獎金的資格。
- 新分銷商或顧客於加入的第一個日曆月內所下的訂單，首1,000 PV會產生推薦獎金。若於加入的第一個日曆月內購買的產品超過 1,000 PV，額外產品積分將以代數獎金發放。
- 推薦獎金的計算方法是先以產品積分乘以 LifeVantage 轉換港幣的匯率 (目前為8)，然後再乘以推薦獎金發放百分比。例子1：新加入的分銷商購買1,000 PV的產品，合資格的直接推薦人可獲得：1,000 PV x 8 (港幣匯率) x 25% (獎金發放百分比) = 港幣2,000。

- 例子2：新分銷商於加入時購買了300 PV的產品，其推薦組織內合資格的4位上線均可獲得相應的推薦獎金(以300 PV計算)。其後，該分銷商在加入的第一個日曆月內加購額外1,000 PV的入會套裝，這張加購訂單會產生以下的獎金：(1) 啟動獎金 (按購買的入會套裝類別支付)；(2) 推薦獎金(由於支付上限為1,000 PV，因此加購1,000 PV 當中的 700 PV 將以推薦獎金支付)；(3) 代數獎金(餘下的300 PV)
- 由於推薦獎金是按推薦關係發放，且不會壓縮的，因此推薦組織內只有首4層推薦人有機會獲得相關的獎金。

_ 03 啟動獎金 (日結獎金 - 2020年5月5日下午2時開始生效)

合資格的分銷商(Pro 3級別或以上)，可從其推薦組織下線所購買的入會套裝(包括：銀級，金級以及白金級套裝)賺取啟動獎金。啟動獎金領取資格則以分銷商在最近完成和結束的每月代數獎金週期內所達到的獎金支付級別為準。

- 由於啟動獎金是按分銷商在最近完成和結束的每月代數獎金週期內所達到的獎金支付級別發放，因此新加入的分銷商在達到Pro 3級別或更高的獎金支付級別前並不符合領取。
- 啟動獎金會於分銷商購買入會套裝(包括：銀級，金級以及白金級套裝)時產生給其推薦組織上線，惟購買優惠顧客套裝並不會產生啟動獎金。
- 除了啟動獎金，新分銷商於加入的第一個日曆月內所購買的入會套裝亦會產生推薦獎金。(註：只有首1,000 PV會產生推薦獎金。1,000 PV以外的產品積分將會以代數獎金支付。)

推薦組織上線	獎金支付級別*	最低個人產品積分要求	獎金發放百分比
第1層	Pro 3或以上級別	200 PV (至少40PV為個人產品購買)	5%
第2層	Pro 4或以上級別	200 PV (至少40PV為個人產品購買)	4%
第3層	Pro 5或以上級別	200 PV (至少40PV為個人產品購買)	3%
第4層	Pro 6或以上級別	200 PV (至少40PV為個人產品購買)	1%
第5層	Pro 7或以上級別	200 PV (至少40PV為個人產品購買)	1%
第6層	Pro 8或以上級別	200 PV (至少40PV為個人產品購買)	1%

*獎金支付級別的定義為分銷商在最近完成和結束的每月代數獎金週期內所達到的級別。

- 啟動獎金的計算方法是以產品積分乘以 LifeVantage 轉換港幣的匯率 (目前為8)，然後再乘以啟動獎金發放百分比。例子：新加入的分銷商購買 1,000 PV的入會套裝，其推薦組織內的第1層合格上線可獲得：1,000 PV x 8 (港幣匯率) x 5% (獎金發放百分比) = 港幣400。

_ 04 代數獎金 (月結獎金)

當分銷商每月完成產品購買時，LifeVantage 將按該訂單的產品積分支付最高 43% 的代數獎金，並按該購買者的安置組織往上發放給最多 9 層符合領取代數獎金資格的上線分銷商。此為動態壓縮獎金，如若上線 9 層內有不符合領取資格的分銷商，則將繼續往上尋找另一位符合領取資格的分銷商，並以分銷商所屬市場的貨幣發放獎金。

- 代數獎金按分銷商每月的獎金支付級別發放，當有訂單在分銷商的安置組織中產生時，經過動態壓縮後，分銷商將有機會賺取最多 9 層的代數獎金。
- 隨著分銷商組織積分的增加，進而可達成更高的獎金支付級別，經動態壓縮後，分銷商將有機會可賺取額外的代數獎金。
- 因應不同獎金支付級別及領取不同獎金的資格要求，每月個人產品積分至少達到 100 PV 或以上 (其中至少有 40 PV 來自於個人購買) 的分銷商，便可以領取代數獎金。

代數獎金 (動態壓縮)	優越級				精英級			大師級*					
	分銷商	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	行政 PRO 10	總裁 PRO 10
獎金支付級別	分銷商	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	行政 PRO 10	總裁 PRO 10
每月最低個人產品積分要求	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
每月最低個人購買積分要求	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
每月最低組織積分要求	0	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000
最少分支數要求	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
最大分支最多可計算合格組織積分的%		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
聯合分支的組織積分不可少於			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
獎金發放百分比 (每層)	第 1 層	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	第 2 層		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 3 層			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	第 4 層			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 5 層				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 6 層					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 7 層						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 8 層							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第 9 層								2%	2%	2%	2%	2%

* 所有大師級或以上級別的分銷商，須連續維持獎金支付級別為大師級達 3 個月，其大師級別的身份方會被認可。有關組織積分以及分支要求的詳情，可參閱第 3 頁的獎金支付級別說明。

- 代數獎金的計算方法是分銷商每層的總產品銷售積分乘以 LifeVantage 轉換港幣的匯率 (目前為 8)，然後再乘以該層的代數獎金發放百分比。
例子：第 1 層的總產品銷售積分是 2,500 PV [2,500 PV x 8 (港幣匯率) x 2% (獎金發放百分比) = 港幣 400]；第 2 層的總產品銷售積分是 3,000 PV [3,000 PV x 8 (港幣匯率) x 5% (獎金發放百分比) = 港幣 1,200]；第 3 層的總產品銷售積分是 2,000 PV [2,000 PV x 8 (港幣匯率) x 9% (獎金發放百分比) = 港幣 1,440]。故達到 Pro 2 級別或以上的分銷商總共可賺取 3 層的代數獎金 = 港幣 3,040。

_ 05 對等獎金 (月結獎金)

達到Pro 3或以上級別的分銷商並保持200 PV，可從親推分銷商所賺取的代數獎金中獲得10%對等獎金。合資格的分銷商還可從其推薦組織內的第2層至第5層分銷商所賺取的代數獎金中獲得額外5%對等獎金。此獎金並不會壓縮。

如要獲得全額對等獎金，分銷商必須達到以下要求：

- 獎金支付級別達到Pro 3或以上級別
- 每月個人產品積分至少達200 PV* (至少有40 PV來自於個人購買，其餘積分可來自親推顧客直接於LifeVantage 購買的訂單)
- 除此之外，如分銷商的獎金支付級別為Pro 3至Pro 6，每月必須有至少100 PV**來自新加入的分銷商或顧客。

*倘若分銷商的每月最低個人產品積分介乎100 - 199 PV，則僅會獲得半額的對等獎金。

**100 PV必須為新創建的積分(由親推的新分銷商或新顧客所產生的積分)。

代層	對等獎金發放百分比
第 1 層	10%
第 2 層	5%
第 3 層	5%
第 4 層	5%
第 5 層	5%

對等獎金是每月發放和不壓縮的，合格的分銷商最多可領取5層的獎金：

第1層：您直接推薦的分銷商

第2層：您第1層下線直接推薦的分銷商

第3層：您第2層下線直接推薦的分銷商

第4層：您第3層下線直接推薦的分銷商

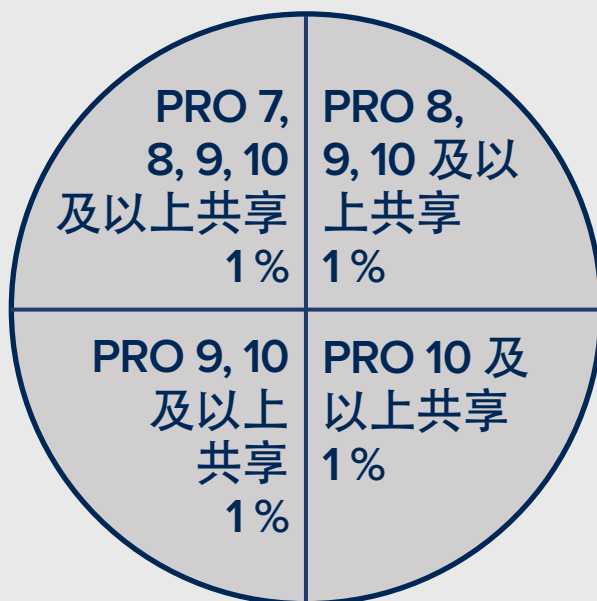
第5層：您第4層下線直接推薦的分銷商

- 對等獎金的計算方法是以分銷商每層下線所賺取的代數獎金乘以該層的對等獎金發放百分比。例子：第1層下線所賺取的代數獎金是港幣2,000 [港幣2,000 x 10% (獎金發放百分比) = 港幣200]；第2層下線所賺取的代數獎金是港幣1,500 [港幣1,500 x 5% (獎金發放百分比) = 港幣75]。達到Pro 3或以上級別的分銷商，個人產品積分至少達200 PV，並且有至少100 PV來自新加入的分銷商或顧客(獎金支付級別為Pro 7或以上者則被豁免)，依上述計算總共可賺取：港幣275。

_ 06 全球精英分紅 (月結獎金)

每月達到精英級別或以上的分銷商均可從全球精英分紅庫內賺取獎金。LifeVantage 將全球可用以計算獎金之總銷售額的4%放入精英分紅庫內，用以下方式支付給全球所有合格的精英分銷商：

- Pro 7分紅庫(1%)：平均發放給當月獎金支付級別達到Pro 7、Pro 8、Pro 9以及大師級別的所有分銷商
- Pro 8分紅庫(1%)：平均發放給當月獎金支付級別達到Pro 8、Pro 9以及大師級別的所有分銷商
- Pro 9分紅庫(1%)：平均發放給當月獎金支付級別達到Pro 9以及大師級別的所有分銷商
- 大師級分紅庫(1%)：平均發放給當月獎金支付級別達到大師級別的所有分銷商
- 假設 LifeVantage 當月全球可用以計算獎金之總銷售額為美金6,000,000，LifeVantage 會將當中的4%，即美金240,000放入精英分紅庫內。每個分紅庫的獎金發放百分比佔1%=美金60,000，故每個分紅庫內所有合資格的分銷商將平均共享美金60,000。獎金會以港幣支付給香港分銷商(LifeVantage 目前美金:港幣的匯率為1:8)。



_ 07 非凡成就獎金

(當分銷商被 LifeVantage 認可為大師級別 - 必須連續3個月保持大師級別的獎金支付級別， LifeVantage 便會向其支付這筆獎金，獎金將以分銷商所屬市場的貨幣分為12或24個月發放)

當分銷商達到大師級別(大師Pro 10、行政Pro 10、總裁Pro 10)的所有相對應要求，分銷商就會獲得一次性的資格領取港幣800,000至港幣4,000,000的非凡成就獎金：

大師Pro 10 - 港幣800,000 ⁽¹⁾⁽³⁾
行政Pro 10 - 港幣2,000,000 ⁽²⁾⁽³⁾
總裁Pro 10 - 港幣4,000,000 ⁽²⁾⁽³⁾

⁽¹⁾以分銷商所屬市場的貨幣分為12個月發放，分銷商於獎金發放期間仍必須保持合格狀態並維持良好信譽。此外，該分銷商更可以於 LifeVantage 的大型活動中獲得表揚及嘉許。

⁽²⁾以分銷商所屬市場的貨幣分為24個月發放，分銷商於獎金發放期間仍必須保持合格狀態並維持良好信譽。此外，該分銷商更可以於 LifeVantage 的大型活動中獲得表揚及嘉許。

⁽³⁾ 一次性的非凡成就獎金會分為12或24個月每月平均發放，符合領取非凡成就獎金的分銷商必須在獎金發放期內，每月維持獎金支付級別為：大師PRO 10、行政PRO 10或總理PRO10。如有任何一個月份未能保持相關的獎金支付級別，則分銷商不會獲發當月份的非凡成就獎金。

_ 08 商務中心

當分銷商達到Pro 5級別的所有要求時，分銷商就有資格申請一個額外的商務中心帳號放置於自己的組織內，這個額外的商務中心帳號統稱為商務中心(BC)/ 商務中心1(BC 1)。分銷商可透過額外的商務中心帳號，為自己的組織建立一條額外的分支，從而獲得更多的獎金。

當分銷商達到Pro 7級別的所有要求時，分銷商可以申請第二個額外的商務中心帳號(BC 2)；而當達到大師Pro 10級別所有要求時，分銷商更可以申請第三個商務中心帳號(BC 3)。

_08 商務中心

由商務中心帳號賺取的所有獎金將會透過其主帳號的銀行帳號發放，主帳號持有人亦需向稅務局於相關稅務年度申報相關獎金收入。

當 Pro 5 分銷商申請 BC 1 時，必須將 BC 1 安置在其主帳號的第 1 層。而當 Pro 7 分銷商申請 BC 2 時，則可選擇將 BC 2 安置在其主帳號的第 1 層或安置於 BC 1 的第 1 層。當 Pro 10 分銷商申請 BC 3 時亦可選擇安置於其主帳號第 1 層或安置於 BC 1 或 BC 2 的第 1 層。詳情可參閱以下圖示：



商務中心帳號的好處以及注意事項：

- 當商務中心帳號達到相關獎金支付級別的所有相對應要求，就可以賺取代數獎金以及全球精英分紅獎金。
- 為分銷商的組織建立額外的分支，從而獲得更多領取獎金的機會。
- 當達到相關獎金支付級別的所有相對應要求，各商務中心帳號的級別亦會隨之晉升並領取該獎金支付級別的所有相關獎金。
- 當累積了行政 Pro 10 (2,000,000 OV) 及總裁 Pro 10 (5,000,000 OV) 級別所要求的組織積分後，分銷商還需要將組織積分適當地分佈在相關的分支上才算合格。由於行政 Pro 10 級別要求最少有 4 條分支；總裁 Pro 10 級別要求最少有 5 條分支，因此分銷商可使用其商務中心作為其中一條最大分支以達到相關的分支數量要求。但該商務中心的組織積分不得與其他商務中心的組織積分產生堆疊，若分銷商的最大分支與聯合分支內有商務中心的組織積分產生堆疊，則將不列入組織積分要求計算內。
- 商務中心帳號並沒有賺取推薦獎金，啟動獎金以及對等獎金的資格。只有合資格的主帳號可以賺取。
- 每名分銷商僅具有一次性的資格獲得非凡成就獎金，如主帳號已獲得非凡成就獎金，則其商務中心帳號將不會再有領取資格；反之亦然。

推薦獎金⁽²⁾

日結獎金 - 2020年5月5日下午2時開始生效 ⁽¹⁾	推薦組織上線	200+ PV ⁽³⁾	100-199 PV ⁽³⁾
	直接推薦人	從親推分銷商或顧客的新訂單積分賺取25%	從推親推分銷商或顧客的新訂單積分賺取20%
	第2層推薦人	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取5%	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取4%
	第3層推薦人	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取5%	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取3%
	第4層推薦人	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取5%	從推薦組織內分銷商或顧客的新訂單積分賺取3%

啟動獎金

日結獎金 - 2020年5月5日下午2時開始生效 ⁽¹⁾	獎金支付級別 ⁽⁴⁾ 為Pro 3或以上級別的合格分銷商，可從其推薦組織下線所購買的入會套裝賺取啟動獎金。這筆獎金將按推薦組織，往上支付給第一位達到領取啟動獎金支付級別 ⁽⁴⁾ 的分銷商。			
	推薦組織上線	獎金支付級別 ⁽⁴⁾	最低個人產品積分要求 ⁽³⁾	獎金發放百分比
	第1層	Pro 3或以上級別	200 PV (至少40 PV為個人產品購買)	5%
	第2層	Pro 4或以上級別	200 PV (至少40 PV為個人產品購買)	4%
	第3層	Pro 5或以上級別	200 PV (至少40 PV為個人產品購買)	3%
	第4層	Pro 6或以上級別	200 PV (至少40 PV為個人產品購買)	1%
	第5層	Pro 7或以上級別	200 PV (至少40 PV為個人產品購買)	1%
第6層	Pro 8或以上級別	200 PV (至少40 PV為個人產品購買)	1%	

代數獎金 (動態壓縮)

獎金支付級別 ⁽⁴⁾	分銷商	優越級						精英級			大師級			
		Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	行政 Pro 10	總裁 Pro 10	
每月最低個人產品積分要求 ⁽³⁾	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
每月最低個人購買積分要求 ⁽³⁾	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
每月最低組織積分要求	0	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000	
最少分支要求	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5	
最大分支最多可計算合格組織積分的%		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%	
聯合分支的組織積分不可少於 ⁽⁵⁾			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000	
月結獎金 獎金發放百分比 (每層)	第1層	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	第2層		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第3層			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	第4層				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第5層					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第6層						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第7層							5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第8層								5%	5%	5%	5%	5%	5%
	第9層									2%	2%	2%	2%	2%



非凡成就獎金 當分銷商達到大師級別(大師PRO 10、行政PRO 10、總裁PRO 10)的所有相對應要求，分銷商就會獲得一次性的資格領取港幣800,000至港幣4,000,000的非凡成就獎金，獎金會以分銷商所屬市場的貨幣分為12或24個月發放。

4%全球精英分紅 LifeVantage將全球可用以計算獎金之總銷售額的4%放入精英分紅庫內，支付給精英級別或以上的分銷商。

⁽¹⁾ PV = 產品積分。獎金計算方法以產品積分乘以LifeVantage轉換港幣的匯率(目前為8)，然後再乘以獎金發放百分比。例子：新加入的分銷商購買1,000 PV的產品，合資格的直接推薦人可獲得：1,000 PV x 8 (港幣匯率) x 25% (獎金發放百分比) = 港幣2,000。

⁽²⁾ 所有有關LifeVantage獎勵計劃的詳細資料均可在以下網址找到：www.lifevantage.com/legal/hk-zh/sales-and-compensation-plan

⁽³⁾ 新加入的分銷商或顧客於第一個日曆月內所購買的產品，首1,000 PV會產生推薦獎金。合資格的直接推薦人，最多可賺取25%的推薦獎金。另外，每款產品均設顧客每月限購量。

⁽⁴⁾ 由於推薦獎金及啟動獎金為每日結算，故分銷商必須在新會員完成其訂單當天的前49天內(依照美國山區時間)，完成相應的個人產品積分，否則系統將無法識別其領取獎金的資格。

⁽⁵⁾ 獎金支付級別的定義為分銷商在最近完成和結束的每月代數獎金週期內所達到的級別。

⁽⁶⁾ 每個獎金支付級別對於聯合分支的積分要求不得少於該分數。

⁽⁷⁾ 每月達到Pro 3或以上級別的分銷商並保持200 PV，可從親推分銷商所賺取的代數獎金中獲得10%獎金。分銷商還可從推薦組織內的第2層至第5層分銷商所賺取的代數獎金中獲得額外5%獎金。如分銷商的獎金支付級別為Pro 3至Pro 6，每月必須有100 PV來自新加入的分銷商或顧客；如分銷商的獎金支付級別為Pro 7或以上則被豁免。倘若，分銷商的個人產品積分介乎100-199 PV，則只可獲得一半的對等獎金。

以上所述的獎勵計劃內容僅為分銷商可能於LifeVantage賺取的潛在獎金收入(未扣除其業務成本)。惟分銷商的收入將取決於其個人努力和實際市場狀況而定，故不代表每位分銷商均可以或將透過LifeVantage獎勵計劃賺取相同的收入，LifeVantage並未對所有分銷商作出任何獎金收入金額或級別晉升的保證。

