

跨市場薪酬計劃的比較

建立國際業務固然令人激動，但請您務必留意不同市場之間存在的關鍵性差異。若需了解世界各地薪酬的詳盡資訊，請參考每個市場的薪酬計劃。

活躍狀態

您
100 PV/BV
在之前30天內的個人購買/零售直銷

需要知道

會員只要處於活躍狀態，就會在其註冊人所在的任何市場被視為一名活躍的聯營商。

在韓國，超過 **> 100 PV** 以上的個人積分量餘額不會被納入小額銷售團隊。

+ 韓國聯營商的其他選擇

左方銷售團隊 100 BV 您親自發展入會的會員在之前30天內的銷售量

右方銷售團隊 100 BV 您親自發展入會的會員在之前30天內的銷售量

顧問級別

您
100 PV 個人積分量 (PV)

左方銷售團隊 100 PV 親自發展入會的會員

右方銷售團隊 100 PV 親自發展入會的會員

共計 300 PV

需要知道

顧問的級別在任何國家都保持不變。

+ 韓國聯營商的其他選擇

左方銷售團隊 100 PV 親自發展入會的會員

右方銷售團隊 200 PV 親自發展入會的會員

共計 300 PV

從您親自註冊的會員 (不限人數) 累積的營業額 (BV)，其中每個銷售團隊最少需要累積 100 BV，再加上您個人累積的 PV，總共需要累積 300 BV。

範例
一名美國會員註冊了一名韓國會員。
若該名韓國會員晉升至顧問級別，則這名美國會員將獲得適用於其級別晉升計劃的獎金。

團隊獎金 (循環)

需要知道

團隊獎金在世界各地都一樣。

1 個循環 = 900 BV

600 BV 300 BV

必須是一名以收入決定的顧問

級別晉升獎金

需要知道

無論您在哪個國家，跨市場的發展都能幫助您晉升級別。

韓國以外

獎金制度 A

基於時限及親自註冊的會員

範例1
一名在美國的會員註冊了一名韓國會員。
若該名韓國會員晉升至顧問級別，這將幫助這名美國會員晉升級別。

韓國

獎金制度 A

基於個人積分量、團隊營業額和每日活躍級別

範例2
一名韓國會員註冊了一名在美國的會員。
透過註冊這名新會員，該名韓國會員可以憑藉新會員的訂單晉升級別。

團隊配對獎金

10%

循環配對

以收入決定的 **首席總監**

可以透過親自註冊的顧問在每個佣金週內賺取高達 **250個循環**。

範例1
一名薪酬級別為首席總監的美國會員有一名親自註冊的韓國顧問。
美國會員可以透過韓國顧問賺取10%的循環配對。

10-20%

循環配對

每日活躍級別 **水晶總監** 及更高級別

可以透過他們的註冊分佈樹上高達 **5代的會員** 賺取循環配對 (最多US\$13,500)。

範例2
一名級別在水晶總監以上的韓國會員有一名親自註冊的美國會員。
這名美國會員不會在該韓國會員的循環配對中被視為一代。

退貨

退款 30 天

從購物之日算起

剩餘量不得超過 **0 BV**。

剩餘量: 1000 BV 剩餘量: 0 BV

滾動退款 90 天

從購物之日算起

當剩餘量 **> (-300 BV)** 將引致收回已發款項的情況

1次收回已發款項 = **-US\$18**

剩餘量: 1000 BV 小計: -400 BV 收回已發款項: -(-300 BV) 剩餘量: **-100 BV**

需要知道

鑑於其90天滾動退貨的政策，韓國是唯一一個進行收回已發款項的國家。

再發展零售商務

需要知道

所有聯營商都有資格申請一個再發展零售商務的職位。

韓國會員有資格申請 **1個再發展零售商務**。

累積在三個不同的佣金週內 **225個循環** 即可獲得資格

再發展零售商務職位

新支脈 → 在這裡建立新團隊

主要職位 **250個循環** + 團隊配對獎金

5531_KR_et • 08108