



P & R

*嘉康利家庭成員的特殊待遇與責任聲明—
夢想計劃*

實地工作與美國嘉康利有限責任公司之間的官方管理條例

目錄

目錄	2
引言	5
第一章 – 級別與要求	6
會員	6
分銷商	6
合夥人	6
經理	6
重疊經理	6
其他經理要求	7
級別維護	7
個人積分補償	8
積分寬限月(VGM)	8
降低級別	8
不當得利	9
重獲級別	9
升級	9
更高級別	10
資深經理	10
總監	10
資深總監	10
執行總監	10
資深執行總監	11
領導總監	11
資深領導總監	11
董事	11
資深董事	11
總裁董事	12
所有總監級別	12
級別維護要求	12
第二章 – 獎勵	13
個人小組獎勵	13
支付差異	13
領導獎勵	14
無限代獎勵	14
匹配獎勵	15
總裁董事組織獎勵	15
汽車獎勵計劃	15
價格差額	16
個人獎勵政策	17
第三章 – 業務政策	18
銷售政策概況	18
價格等級	18
個人積分轉移	18
出口/進口政策規定	19
產品退款與退貨	19

嘉康利產品保證	19
存貨退貨	19
費用及收費	20
直銷規定	20
嘉康利獨家培訓中心	20
非獨家商業場所	21
商業道德操守	21
未經授權的聲明與操作	21
產品責任保險	22
不公平商業活動	23
直銷公司	23
非直銷公司	23
互聯網上經營業務	23
許可的網上經營做法	23
禁止的網上經營做法	24
網上轉移推薦人	26
強化執行網上規定和準則	26
定義	27
廣告宣傳政策	27
招募廣告	27
產品廣告	27
產品目錄廣告	28
廣播與電視廣告	28
電話目錄廣告	28
設計指南	28
使用嘉康利擁有版權的材料	28
商標規定	29
標誌使用規定	29
分銷商名單	29
第四章—嘉康利會員政策	31
會員資格	31
嘉康利獨立分銷商身份狀態	32
一個推薦職位	32
分銷商身份變更	33
金牌大使身份	33
遵守嘉康利政策規定	33
嘉康利政策規定回顧	33
第五章—嘉康利全球機會	35
對級別資格的影响	35
國外下線的個人小組獎勵	35
國外下線的領導層獎勵	36
參加要求	36
多個市場的記錄與嘉康利分銷商轉移記錄到其他國家	36
第六章 -重組	38
內部重組（在商業領導個人小組的內部調動）	38
外部重組（在業務領導個人小組的外部調動）	38
業務領導請求重組	39
網上轉移推薦線	39
對推薦線轉移的經理重組	39

重組與購買/出售的違規操作	39
購買/出售分銷線	39
要求	40
第七章—終止關係	41
辭職	41
辭職後重新推薦	41
非續約終止關係	42
因違反合同而終止關係	42
第八章—業務與免稅實體	43
業務實體與免稅實體經營嘉康利分銷線	43
一個實體多種目的	43
申請組建業務實體	43
其餘會員	44
特別審核	44
解散	44
平行推薦線	45
特別審核	45
第九章 -生存者對共有財產中死者權利部分的享有權	46
生存者對共有財產中死者權利部分的享有權的選擇	46
要求	46
信託與遺囑登記	47
未能對生存者對共有財產中死者權利部分享有權做出安排	48
定義和用語	49

引言

嘉康利家庭成員的特殊待遇與責任聲明（P&R）是介於美國嘉康利有限責任公司（“公司”）和每位嘉康利家庭成員之間的合同的重要部分。此聲明是用來管理嘉康利總部和嘉康利家庭成員的合作方式所制定的政策和程序。

此文件概括了你作為嘉康利家庭成員在夢想計劃中的可以預期公司賦予的特殊待遇，以及公司期望你應該履行的責任。請你仔細閱讀此文件。

第一章 級別與要求

會員

任何簽署嘉康利申請書或簽署嘉康利免稅實體申請和協議並購買會員材料包的人員。嘉康利偶爾會提供免費會員資格，免除購買會員材料包的要求。會員有資格接受價格折扣。會員還可以介紹其他的嘉康利家庭成員，但沒有資格通過銷售嘉康利產品獲得獎勵或其他的補償，除非他們成為分銷商。

分銷商

要想成為一名分銷商，個人必須簽署嘉康利申請並提供社會安全號碼（SSN）或者個人賦稅身份號碼（ITIN），並符合以下至少一項的要求：

- 成為金牌大使，或
- 購買分銷商材料包

如果一名會員後來決定成為一名分銷商並且符合上述條件，身份的變更將追溯到嘉康利決定符合所有要求的當月的第一日生效。

業務實體可以在簽署為公司，一般合作夥伴和有限責任公司制定的分銷商申請書後，並提供聯邦雇主身份號碼（FEIN）和購買分銷商資料包後或成為一名金牌大使後成為一名分銷商。

免稅實體可以在簽署了免稅實體申請和協議書後，並提供其聯邦稅務身份號碼並購買了分銷商材料包後或成為一名金牌大使後成為一名分銷商。

分銷商可以銷售嘉康利產品，賺取獎勵並介紹他人加入嘉康利。

合夥人

一名分銷商將會在達到 1000 點個人小組積分時，包括每月 100 點個人積分時被升級成為一名合夥人。

升級成為合夥人會追溯到嘉康利決定其符合所有要求的當月的第一日起生效。

經理

升級成為經理並按照經理級別付款，一名分銷商必須達到 2000 點的個人小組積分，和 1000 點的未支配積分，其中有 100 點的個人積分（舉例：1000 點的個人小組積分不包括升級當月的第一代經理的個人小組積分）。

所有積分必須是由嘉康利記錄在案的（個人積分轉移也要符合此要求）

升級成為經理會追溯到嘉康利決定其符合所有要求的當月的第一日起生效。

重疊經理

在一名分銷商或合夥人升級成為經理之時其下線的一名分銷商或合夥人在同一個月內升級成為經理（重疊經理），介紹上線的新經理必須具有至少 1000 點的不可支配小組積分（例如：不包括下線的成為新經理的那個月的個人小組積分）。

其他經理要求

經理必須還要：

- 定期展示領導力，指導並通過他們的最大努力來推廣嘉康利產品和嘉康利機會來為他們的個人小組服務，還要對嘉康利的信條給予支持。
- 誠實，獨立地擔當經理而不是繼續地依賴其他業務領導來維護等級。
- 遵守並與個人小組的所有成員一起執行此 P&R 中所概述的嘉康利政策、嘉康利申請書、嘉康利對公司、合夥人和有限公司成為分銷商的申請書、免稅實體申請和協議、嘉康利宣傳材料、實地工作的管理信函的內容，也遵守包括所有上述規定的修訂內容。在加拿大或國外市場經營的業務領導層必須遵守並與他們個人小組的所有成員一起遵守嘉康利在這些市場內發布的官方宣傳材料的內容。

嘉康利可能會拒絕經理升級，如果申請人：

- 展示較差的領導能力；
- 未能遵守，或拒絕遵守此 P&R 的規定；或
- 從事過對嘉康利或嘉康利家庭成員的聲譽產生不利影響的行為。

儘管業務領導會分擔辦公地點的費用並且一名業務領導會幫助另一名業務領導度過暫時的難關（但不可持續或在無法確定的基礎上），業務領導不可以弄虛作假或通過挪用訂單或其他手段來維持“書面”業務領導。“書面”業務領導就是那些虛有其名的業務領導，他們並沒有積極運營嘉康利業務但是允許其他業務領導維持並指導他們的銷售領導功能。此項禁令適用於所有等級的業務領導。

級別維護

經理級別的維護要求如下：

- 每月 2000 點的個人小組積分，包括 100 點的個人積分。
- 在任何一個月內提拔了一名第一代經理的個人，必須要有 1000 點不可支配小組積分，其中有 100 點為個人積分（如：1000 點個人小組積分不包括新經理的個人小組積分）。
- 在第一代經理升級後的第一個月內，有 1250 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。
- 在第一代經理升級後的第二個月內，有 1500 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。
- 在第一代經理升級後的第三個月內，有 2000 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。
-

舉例：分銷商戈登來自業務領導愛德華的個人小組內。戈登於 2012 年 12 月的個人積分月被提拔為經理。在 2012 年 12 月的個人積分月中，愛德華必須要有至少 1000 點的個人小組積分，包括 100 點個人積分。在 2013 年 1 月的個人積分月中，愛德華必須要有至少 1250 點的個人小組積分，包括 100 點個人積分。在 2013 年 2 月的個人積分月中，愛德華必須要有至少 1500 點的個人小組積分，包括 100 點個人積分。在 2013 年 3 月的個人積分月中，愛德華必須要有至少 2000 點的個人小組積分，包括 100 點個人積分。

舉例: 業務領導桑迪提拔了三位第一代業務領導人，一名在 2012 年 12 月的個人積分月升級，一名在 2013 年 1 月的個人積分月升級，一名在 2013 年 2 月的個人積分月升級。桑迪必須要有 1000 點的不可支配小組積分，包括 100 點個人積分，因為她在十二月，一月，二月內，分別提拔了一名第一代經理。在 2013 年 3 月的個人積分月她必須有 1250 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。在 2013 年 3 月的個人積分月她必須有 1250 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。在 2013 年 4 月的個人積分月她必須有 1500 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。在 2013 年 5 月的個人積分月她必須有 2000 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。

舉例: 業務領導拉爾夫提拔吉娜為經理並於 2012 年 11 月的個人積分月生效。吉娜在 2012 年 12 月個人積分月使用了積分寬限月。在 2012 年 12 月的個人積分月內，拉爾夫必須要有 1250 點個人小組積分，包括 100 點個人積分。

個人積分補償

未能完全符合升級資格要求而升級的業務領導將會自動收到 100 點個人積分訂單，前提是在以下所述任一情況下：

- 個人小組積分在要求的 100 點值之內的來完全符合升級要求
- 只是個人積分低於要求的 100 點個人積分，不然的話業務領導就可以完全符合升級的要求

積分寬限月 (VGM)

業務領導可以在連續 12 個月的期間內有一個月的積分寬限。如果需要的話，寬限月份將會自動給出。

新經理在他們最初被升級為經理後可能在第一年內有兩個積分寬限月，但是在這兩個積分寬限月份中必須要在一個月中具有至少 1000 點的個人小組積分。那麼新經理就會在最初的升級後第 13 個月開始後的連續 12 個月內有資格獲得一個積分寬限月。

舉例: 業務領導彼得於 2012 年一月份的個人積分月升級為經理的。彼得在 2012 年二月到 2013 年一月的個人積分月份期間有可能有兩個積分寬限月，只要他在其中的一個積分寬限月內有至少 1000 點的個人小組積分即可。自 2013 年二月的個人積分月開始，他有可能在持續的 12 個月期間獲得一個積分寬限月。如果他在 2013 年二月的個人積分月使用了積分寬限月，那麼在 2014 年二月份的個人積分月內他將可以獲得另一個積分寬限月。

處於積分寬限月內的業務領導可因為符合上線業務領導的資格的目的而被算做業務領導。

降低級別

如果一名業務領導無法達到等級維護的要求並且已經使用了積分寬限月，那麼此業務領導就會降低級別而回到合夥人的頭銜，自等級維護要求未能達到的月份開始生效。在降低級別之時，如果合夥人在降低級別當月具有 500 點的個人小組積分並包括 100 點個人積分，合夥人的價格等級為 DP。如果他們的個人小組積分低於 500 點或個人積分低於 100 點的話，價格級別則為 MP。因此在任何月份內合夥人無法擁有最少 500 點個人小組積分的，包括 100 點個人積分的，或者根據業務領導記錄所選擇的，合夥人的價格等級將會重置為 MP。

為了重新恢復到經理級別，前業務領導則必須達到此 P&R 中第一章內所述的升級要求。

嘉康利有權把一名業務領導降低到合夥人級別，而無論積分要求如何，如果在嘉康利的評估中，該業務領導未能達到此 P&R 中所解釋的其他資格要求並未能擔負領導職責的話。

不當得利

嘉康利已經建立了時限機制以防止把應付給現存業務領導的領導獎勵，包括無限代獎勵和其他獎勵支付給出現在現存業務領導上方介入推薦線的新經理，或支付給那些長時間沒有發揮領導作用的已經恢復職位的經理。

在任何推薦線內介於上線業務領導和第一代業務領導之間的有潛力的經理要在第一代業務領導最近的升級日期起一年內必須達到資格並升級到經理等級，才能能夠得到此第一代業務經理的領導獎勵。最新升級的經理必須連續六個月保持經理級別，才能得到獲得領導獎勵的持續權利。在 12 個月內無法達到業務領導級別的或無法連續六個月保持此級別的，將會永久喪失推薦權利並喪失第一代業務領導與其贊助小組的領導獎勵權利。在第一代業務領導以上的推薦線將會永久斷裂，而會在下一位合格上線推薦人下重新連接。如果任何第一代業務領導的前任上線業務領導在 12 個月內被降低級別，那麼前任業務領導以上的贊助線就會斷裂，而在下一個合格的上線贊助者下重新連接。

如果一名被降級業務領導在其最後降級之日的 12 個月內恢復經理級別，他們會在恢復級別之後立刻開始收到領導獎勵，但是必須要連續六個月保持經理級別以獲得領導獎勵權利和推薦權利。

舉例：業務領導費羅米娜推薦分銷商格蕾希拉，而格蕾希拉轉而推薦分銷商胡安。胡安自 2012 年一月的個人積分月份升級為經理。胡安和他的小組為了能夠獲得推薦權利，格蕾希拉必須與 2013 年一月的個人積分月份之前升級為經理並必須保持此級別連續 6 個月之久（如果升級有效期為 2013 年一月份，格蕾希拉必須要在 2013 年的 1 月至 6 月的個人積分月保持級別）。

舉例：業務領導斯泰西是前業務領導提姆的推薦人，蒂姆於 2012 年的 1 月份個人積分月被降級為合夥人。蒂姆反過來又是前業務領導溫迪的推薦人，溫迪於 2012 年 6 月份個人積分月被降級，而溫迪是業務領導安德魯的推薦人。安德魯從 2012 年 1 月個人積分月至 2013 年 1 月個人積分月連續保持業務領導級別。蒂姆到 2013 年 1 月的個人積分月都未能重獲業務領導級別，那麼因此蒂姆就丟失了安德魯和安德魯的推薦小組的推薦權。而於溫迪卻還沒有喪失安德魯和安德魯贊助小組的推薦權，因為溫迪的降級少於 12 個月。因此推薦線斷於溫迪，那麼斯泰西則成為溫迪的贊助人。

重獲級別

要想恢復經理級別，前任經理必須達到此 P&R 第一章內所規定的經理要求。

如果在降級時，一名前任經理還有逾期未支付的賬戶（A/R），那麼在在恢復級別時，他們將會處於無個人支票（NPC）狀態，知道所欠款項付清為止。

重新恢復經理職位可能會把嘉康利對其重新支付欠款，或重新支付逾期未付的賬戶的協議感到滿意時作為條件。如果沒有執行協議內容，嘉康利有權撤銷恢復職位。

升級

當公司決定達到要求時，公司將予以自動升級。

然而如果業務領導不想在他們個人小組內進行自動升級，他們可以通知嘉康利，那麼嘉康利將會對此做出例外處理。如果業務領導申請不要進行自動升級的話：

- 業務領導有責任就所有合夥人的升級在每個月的最後一個工作日之前通知嘉康利，使得此升級於當月生效。
- 業務領導有責任就所有經理的升級在每個月的最後 4 個工作日之前通知嘉康利，使得此升級於當月生效。
- 業務領導要在準會員或準分銷商完成並簽署嘉康利申請書或同等文件之前，一定要在他們的個人政策中書面指出有關升級的要求，這樣大家才不會被誤導認為他們的業務領導會按照此章節所描述的公司所建立的要求一樣予以升級。

當一名準經理符合了所有升級要求，並達到嘉康利所記錄的積分要求，並在完成填寫經理升級表格後申請成為經理，嘉康利會予以升級。如果檔案記錄的業務領導對此升級表示反對的話，那麼業務領導就要請求身份審核委員會(SRB)對此升級進行審核。

在所有的情況下，一名會員在有資格升級成為合夥人或經理之前必須首先成為一名分銷商，而不管升級為自動與否。

更高級別

.所有資深經理或更高級別的升級都會在嘉康利決定達到所有要求時由嘉康利來自動完成升級。

資深經理

要想升級為資深經理並按此級別付薪，個人必須是擁有一名第一代業務領導的合格經理。資深經理升級生效日期追溯到嘉康利決定達到成為資深經理要求的當月的第一天起。

總監

要想升級為總監並按此級別付薪，個人必須是具有至少兩名第一代業務領導的合格經理。總監升級生效日期追溯到嘉康利決定達到成為總監要求的當月的第一天起。

資深總監

要想升級為資深總監並按此級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 兩名第一代業務經理，和
- 10000 點每月組織積分

資深總監升級生效日期追溯到嘉康利決定其達到成為資深總監的要求的當月的第一天起。

執行總監

要想升級為執行總監並按此級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 三名第一代業務經理，和

- 20000 點每月組織積分

執行總監升級生效日期追溯到嘉康利決定其達到成為執行總監要求的當月的第一天起。

資深執行總監

要想升級為資深執行總監並按照資深執行總監級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 三名第一代業務領導，和
- 30000 點每月組織積分

資深執行總監升級生效日期追溯到嘉康利決定其達到成為資深執行總監要求的當月的第一天起。

領導總監

要想升級為領導總監並按此級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 四名第一代業務領導，和
- 50000 點每月組織積分，其中的 25000 點必須來自他們最大業務領導下線以外

領導總監升級生效日期自嘉康利決定其達到成為領導總監要求的第三個月的第一日算起。

資深領導總監

要想升級為資深領導總監並按此級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 五名第一代業務領導，和
- 75000 點每月組織積分，其中的 37000 點必須來自他們最大業務領導下線以外

資深領導總監升級生效日期自嘉康利決定其達到成為資深領導總監要求的第三個月的第一日算起。

董事

要想升級為董事並按此級別付薪，個人必須是合格經理並具有：

- 六名第一代業務領導，和
- 100000 點每月組織積分，其中的 50000 點必須來自他們最大業務領導下線以外

董事升級生效日期自嘉康利決定其達到成為董事要求的第三個月的第一日算起。

資深董事

要想升級為資深董事並按此級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 八名第一代業務領導，和
- 200000 點每月組織積分，其中的 100000 點必須來自他們最大業務領導下線以外

資深董事升級生效日期自嘉康利決定其達到成為資深董事要求的第三個月的第一日算起。

總裁董事

要想升級為總裁董事並按此級別付薪，個人必須是合格經理並擁有：

- 十名第一代業務領導，和
- 500000 點每月組織積分，其中的 250000 點必須來自他們最大業務領導下線以外，並且
- 兩個按照資深董事付薪的下線

總裁董事升級生效日期自嘉康利決定其達到成為總裁董事要求的第三個月的第一日算起。

所有總監級別

總監級別，包括總監，資深總監，執行總監，資深執行總監，領導總監，資深領導總監，董事，資深董事和總裁董事在嘉康利補償計劃下具有最高等級的特殊待遇和責任。嘉康利只可以升級那些在嘉康利評估內的候選人：

- 對嘉康利忠誠；
- 具有非凡領導力和按照級別的要求提供服務

為了能夠保持以上級別，任何總監級別的人員都不得經營其他直銷業務或成為其他直銷公司的分銷商、僱員或顧問。

級別維護要求

資深經理及以上級別必須在連續 12 月的期間內有 9 個月達到級別要求。資深經理及以上級別在連續 12 個月的期間內在他們無法達到級別要求的追溯到第四個月的第一日起使降低級別生效，級別將會降低到下一級。

有時，如果公司認為這樣做是出於嘉康利和嘉康利獨立分銷商的最大利益的考慮的話，公司可能會暫緩對級別維護的要求。

除非另有規定，不然必須按照此 P&R 的規定，獎金將會根據任何一個月實際達到的資格來支付，而根據級別發放的福利也會根據實際級別相應發放。

第二章 獎勵

點值積分是衡量資格和計算個人小組獎勵、領導獎勵、無限代獎勵和總裁董事組織獎勵的標準。所有獎勵都由嘉康利直接支付給分銷商、合夥人、及所有獲得級別的業務領導、除了此章節中個人獎勵辦法規定的之外。嘉康利鼓勵所有的分銷商、合夥人以及業務領導登記把他們的獎勵金額直接匯入他們的銀行賬戶中。登記表格可以在 www.myshaklee.com 獲取。

除了金牌獎勵和動力獎勵之外，個人必須擁有 250 點個人小組積分包括每月 100 點個人積分，才能賺取獎勵。

個人小組獎勵

為了能夠符合獎勵資格，個人必須是分銷商或以上級別。另外，個人還必須要擁有最少 100 點個人積分。

分銷商、合夥人和業務領導按照以下標準可以獲得個人小組獎勵：

符合資格	PGV	個人積分百分比*	% on 250 PGV 分銷商小組	% on 500 PGV 分銷商小組	% on 1000 PGV 合夥人小組	% on 1500 PGV 合夥人小組
分銷商	250	4%		-	-	-
分銷商	500	8%	4%		-	-
合夥人	1000	12%	8%	4%		
合夥人	1500	14%	10%	6%	2%	-
經理或更高級別	2000+	20%	16%	12%	8%	6%

* 具有一定積分的會員和沒有獲取獎勵資格或者不處於具有獲取獎勵資格的分銷商小組內的分銷商或合夥人也可賺取此百分比。

分銷商和合夥人必須所示達到每月積分資格才能按照所示百分比來支付。

一名分銷商或合夥人的個人小組獎勵可達到的百分比最高值是 14%。一名處在積分寬限月的業務領導將會收到與他們實際個人小組積分相應的個人小組獎勵百分比。

支付差異

個人小組獎勵的支付是有差別的，意思就是你將賺取你所符合資格的百分比與你在你個人小組內分銷商和合夥人所符合資格的百分比之間的差額。

舉例：業務領導霍華德推薦成員瑪麗，瑪麗又推薦了分銷商大衛。大衛推薦分銷商達琳。瑪麗、大衛和達琳每人都購買了 250 點個人積分。霍華德共有 2000 點個人小組積分，其中包括來自瑪麗、大衛和達琳的 750 點積分和他自己的個人積分和其個人小組內其他人的積分。達琳有資格獲得 4% 的獎勵因為她有 250 個人小組積分。大衛處於 8% 獎勵水平資格，因為他已經擁有 500 點個人小組積分。大衛賺得他 250 點個人積分的 8% 和達琳 250 點個人積分的 4%。儘管，瑪麗具有 750 點個人小組積分，但是她沒有資格獲得獎勵因為會員還沒有獲得獎勵資格。霍華德符合 20% 獎勵水平資格，因為他具有業務領導資格。他可以賺得他個人積分的 20% 和瑪麗 250 點個人積分的 20% 以及大衛和達琳每人 250 點個人積分的 12%。

領導獎勵

業績要求

一名業務領導必須符合所有級別維護的要求才能獲得領導獎勵。一名處在積分寬限月(VGM)的業務領導則沒有資格賺取領導獎勵。

根據此 P&R 第一章對每個級別要求的規定，一名業務領導會根據其完全符合資格的級別來獲得領導獎勵。

夢想計劃領導與無限代*獎勵規劃 ¹										
GEN	SRDIR	CRD	SRCRD	EXEC	SREX	KEY	SRKEY	MSTR	SM	PM
1 st	6%	6%	6% +2%	6% +3%	6% +4%	6% +5%	6% +6%	6% +7%	6% +7.5%	6% +8%
2 nd	3%	4%	5% +2%	6% +3%	6% +4%	6% +5%	6% +6%	6% +7%	6% +7.5%	6% +8%
3 rd			+2%↓	4% +3%	4% +4%	4% +5%	4% +6%	4% +7%	4% +7.5%	4% +8%
4 th			∞	+3%↓	+4%↓	4% +5%	4% +6%	4% +7%	4% +7.5%	4% +8%
5 th				∞	∞	+5%↓	+6%↓	3% +7%	3% +7.5%	3% +8%
6 th						∞	∞	+7%↓	3% +7.5%	3% +8%
								∞	+7.5%↓	+8%↓
									∞	∞

* 根據所示的百分比，支付的無限代獎勵有所不同。

嘉康利有權扣留付給任何下線領導的部分或全部領導獎勵，當此業務領導未能履行其領導職責。按照第四章的規定，其他的處罰辦法也會適用於未能履行嘉康利領導職位責任的業務領導，包括降級或終止合同。

由嘉康利自主決定，如果一名被扣發獎勵的業務領導擁有逾期未付的賬戶，那麼其上線業務領導也將無法得到獎勵。

無限代獎勵

資深總監及以上級別有資格獲取以下述無限代獎勵：

根據級別支付	無限代獎勵
資深總監	2%
執行總監	3%
資深執行總監	4%
領導總監	5%
資深領導總監	6%
董事	7%
資深董事	7.5%
總裁董事	8%

無限代獎勵的支付額是不同的。一名業務領導將會獲得他們自己符合資格的百分與他們下線業務領導符合資格的百分比之間的差額。

舉例：領導總監卡倫擁有四位第一代業務領導：

- 大衛是一名經理。卡倫可賺取大衛自己的及大衛下線所有人的個人積分 5%的無限代獎勵

¹ 如果一名夢想計劃的業務領導在他們的組織內具有一名或多名屬於舊計劃的業務領導，那麼這名業務領導將會按照舊計劃的業務領導標準獲得獎勵。

- 蘇茜是一名資深總監擁有兩名第一代資深經理而他們兩人各有一名他們自己的第一代經理。卡倫可以賺取蘇茜自己的和蘇茜整個下線每個人的個人積分的 3% 的無限代獎勵。蘇茜可以賺取她的兩位第一代業務領導自己的和他們整個下線每個人的個人積分的 2% 的無限代獎勵。
- 卡羅爾是一名資深總監並有兩名第一代業務領導：丹尼斯是一名經理，凱文是一名領導總監。卡倫賺取卡羅爾自己的和其整個下線的個人積分 3% 的無限代獎勵，但不包括凱文和他的下線。她不會賺取凱文或凱文下線任何人的無限代獎勵，因為凱文自己也是一名領導總監並且他的無限代獎勵百分比與卡倫的百分比是一樣的。
- 山姆是一名資深經理並有一名第一代執行總監，愛德華。在愛德華的組織內沒有人擁有高於執行總監的級別。卡倫賺取山姆自己的及山姆下線的每個人的個人積分 5% 的無限代獎勵，但不包括愛德華和他的下線。她賺取愛德華自己的和愛德華下線的每個人的個人積分 2% 的無限代獎勵。（卡倫符合 5% 的資格而愛德華符合 3% 的資格，那麼卡倫就賺取 2% 的獎勵差別）。

匹配獎勵

資深領導總監及更高級別有資格獲得任何一條下線內的第一位業務領導按照級別支付的無限代獎勵的匹配獎勵。匹配獎勵百分比隨著支付獎勵頭銜的升高而增長。

按級別支付	匹配獎勵
資深領導總監	10%
董事	15%
資深董事	20%
總裁董事	25%

舉例: Master Coordinator Mary is First Generation to Presidential Master Peter. Mary has three Business Leader Legs that include Master Coordinators. 董事瑪麗是總裁董事彼得的第一代。瑪麗有三條包括董事的業務領導線。

- 董事馬文是瑪麗的第一代。董事瑪麗莎是馬文的第四代。馬文和瑪麗莎每人可賺取 5000 美元的無限代獎勵。瑪麗則賺取馬文所賺取的 5000 美元的無限代獎勵的 15%（750 美元）。
- 董事馬克是瑪麗的第三代，在他們之間有一名總監和一名資深經理。馬克賺取了 1000 美元的無限代獎勵，瑪麗賺取這 1000 美元的 15% 或 150 美元。
- 董事曼蒂是瑪麗的第二代，而介於中間的是第一代業務領導總裁董事帕特里夏。瑪麗沒有賺取曼蒂無限代獎勵的匹配獎勵，因為他們中間有一名更高級別的業務領導。瑪麗的上線彼得將會賺取帕特里夏賺取的無限代獎勵的 25%。

總裁董事組織獎勵

總裁董事在他們的組織內的下線發展一名或多名董事時可以獲得額外的無限代獎勵。此獎勵確實是以無限代支付的，具體說明如下：

- 作為領薪總裁董事可獲得任何一條線內的首位領薪總裁董事的整個組織積分的 ½%，但是此條線內的第二位領薪總裁董事的組織積分則不是此獎勵比例。

- 作為領薪總裁董事可獲得任何一條線內的第二位領薪總裁董事的整個組織積分的¼%，但是此條線內的第三位領薪總裁董事的組織積分則不是此獎勵比例。
- 作為領薪總裁董事可獲得任何一條線內的第三位領薪總裁董事的整個組織積分的 1/8%，但是此條線內的第四位領薪總裁董事的組織積分則不是此獎勵比例。
- 一名領薪總裁董事不斷獲得每名繼任領薪總裁董事以及組織的之前百分比的一半，直到這條線內不在有領薪總裁董事為止。

汽車獎勵計劃

嘉康利為符合資格的資深經理及以上級別提供每月賺取汽車獎勵的機會。關於汽車獎勵計劃詳情，包括資格要求和獎勵金額信息每年都有宣傳並在 www.myshaklee.com 網站上可見。

價格差額

業務領導支付 DP 價格。對會員，分銷商和合夥人的默認價格是會員價格(MP)，然而他們在業務領導記錄中的所給的價格選擇是經理價格。(DP 價格就意味會員、分銷商、合夥人或業務領導在他們下訂單的時候將支付 DP 價格)。

- 擁有 500 點個人小組積分的分銷商和合夥人，包括 100 點個人積分，每月可以賺取 MP/DP 的價格差額，並會支付到他們每月的獎勵支票中²。
- 業務領導，如果他們選擇，也可以每月給擁有 250 點個人小組積分，包括 100 點個人積分的分銷商和合夥人提供賺取 MP/DP 價格差額的機會。(嘉康利必須要在每個月的最後一日前收到業務領導做出此決定的通知，才能使其生效)
- 業務領導也可以選擇使他們個人小組內的分銷商和合夥人不具有賺取 MP/DP 差額的資格。(嘉康利必須要在每個月的最後一日前收到業務領導做出此決定的通知，才能使其生效)

賺取 MP/DP 差的分銷商或合夥人也在他們自己的訂單中賺取差價，如果以 MP 價格下訂單，也同樣為會員、分銷商和合夥人的下線以 MP 價格下訂單，但要排除也同樣具有賺取 MP/DP 差額資格的下一位分銷商或合夥人。所有沒有付給分銷商或合夥人的 MP/DP 價格差都會付給檔案記錄的業務領導。

除加拿大外的其他國家內不給分銷商、合夥人或業務領導支付 MP/DP 差額。

業務領導，和擁有至少 100 點個人積分的分銷商和合夥人都會獲取由零售客戶以建議零售價格下訂單的 SRP 價格和 MP 價格的差額

舉例：業務領導珍妮是分銷商凱文的推薦人，凱文是合夥人德魯的推薦人，德魯是分銷商馬特的推薦人。珍妮使用默認選擇，那麼她的分銷商和合夥人就有資格賺取 MP/DP 差額，當他們擁有每月 500 點個人小組積分，包括 100 點個人積分時。凱文，德魯和馬特都會在他們下訂單時付 MP 價格。

² 分銷商和合夥人當他們擁有 250 點個人小組積分，包括 100 點個人積分時，還有資格賺取個人小組獎勵，根據此章中個人小組獎勵部分所述內容規定。

在 10 月份，凱文有共 100 點個人積分的訂單，德魯有共 300 點個人積分的訂單而馬特有共 500 點個人積分的訂單。馬特擁有 500 點個人小組積分並因自己的訂單收到了 MP/DP 價格差額。德魯擁有共 800 點個人小組積分（他自己的 300 點加上馬特的 500 點）並因自己的訂單收到了 MP/DP 價格差額。凱文擁有 900 點個人小組積分並因自己的訂單收到了 MP/DP 價格差額。他沒有收到德魯和馬特訂單的價格差，因為這些訂單的價格差已經付給了德魯和馬特。

在 11 月，凱文有共 50 點個人積分的訂單，德魯有共 300 點個人積分的訂單而馬特有共 200 點個人積分的訂單。馬特的個人小組積分少於 500 點而且這個月沒有資格賺取 MP/DP 價格差額。德魯有 500 點個人小組積分並且收到了他自己訂單的和馬特訂單的 MP/DP 價格差額。儘管凱文有 550 點個人小組積分，他的個人積分少於 100 點，並且這個月沒有資格獲得 MP/DP 價格差額。業務領導珍妮則獲得凱文訂單的 MP/DP 價格差額。

個人獎勵政策

儘管嘉康利的政策是向符合資格的分銷商、合夥人以及業務領導直接支付獎勵，但是如果業務領導希望由他們自己給他們個人小組內符合資格的分銷商和合夥人支付獎勵而不是由公司來支付給他們，業務領導就要與實地工作支持聯絡申請政策特許。

- 那些選擇給他們個人小組自己支付獎勵的業務領導要遵守聯邦、州和地方稅務法律，包括但不限於 IRS 要求的給分銷商和合夥人發放 1099-MISC 表格。
- 作為一名獨立生意人，在給他們個人小組內的分銷商和合夥人支付獎勵時，業務領導可選擇不遵循由嘉康利發行的個人小組獎勵安排和價格差政策。
- 業務領導在有希望成為會員或分銷商的人員完成並簽署嘉康利申請表或同等材料之前，必須以書面說明有關獎勵、價格等級和價格差的個人規定，這樣有興趣成為分銷商的人員才不會錯誤地認為他們的業務領導將會按照嘉康利發行的個人小組獎勵安排時間來支付獎勵，或者他們的業務領導會提供與嘉康利發行材料中一致的價格折扣或者提供價格差額資格。

支付獎勵的承諾則是一個業務領導應該以及時支付獎勵來兌現合同承諾。

第三章 業務政策

銷售政策概況

嘉康利直接銷售其產品給所有嘉康利的業務領導和那些選擇直接從嘉康利訂貨的會員、分銷商和合夥人。嘉康利會把直接向嘉康利訂貨的積分記入個人積分賬戶。那些不是直接從嘉康利訂貨的嘉康利家庭成員可以從他們的分銷商、合夥人或業務領導那裡購買產品。

嘉康利獨立分銷商不得銷售或以暫時轉換地址的手段從公司內直接發送產品給那些在個人小組之外推薦的與備案業務領導之間沒有合同的嘉康利家庭成員，從而確保個人積分被轉移到貨物運到的嘉康利家庭成員那裡。

所有的嘉康利獨立分銷商都可以自由地銷售產品給任何沒有被介紹進入嘉康利的零售客戶，儘管也有另外一名嘉康利獨立分銷商也在為同一客戶供貨。

價格等級

所有會員、分銷商和合夥人在他們直接從公司訂貨時都有資格獲得“MP”價格，價格則應體現出建議零售價格（SRP）15%的折扣。

業務領導和由檔案記錄業務領導所指定的所有會員、分銷商或合夥人都具有“DP”資格，當他們直接從公司訂貨時，價格應該體現出建議零售價格 26.6%的折扣。

當嘉康利獨立分銷商從他們的庫存中轉售產品時，他們可以自主來決定銷售價格。

個人積分轉移

業務領導在任何月份內都不可以從他們的賬戶中轉出任何個人積分，這樣就會導致他們的積分低於所要求的維持級別的水平。

不得從夢想計劃轉移個人積分給舊計劃內的任何人。

在任何月內業務領導可以轉移任何數量的個人積分給他們下線內的任何人，條件是這個積分轉移不是出於保持一名“書面“業務領導的目的。

在任何月份內如沒有得到辦公總部事先批准，業務領導不得轉移超過 500 點的個人積分給不在自己下線內的任何業務領導。

除了從上線轉移來的個人積分，在任何月份內業務領導從其他業務領導那裡得到的個人積分不得超過 1000 點。

從非業務領導轉移積分到業務領導的情況是不允許的，除非個別情況外並且需要得到辦公總部的批准。

分銷商和合夥人可以把個人積分轉移給他們個人小組內的另外一名嘉康利家庭成員那裡，如果分銷商或合夥人有足夠的個人積分的話。

任何濫用個人積分轉移功能造成違反推薦或領導要求的，比如維持“書面“業務領導，則違反了 P&R 的規定。

如果一名嘉康利家庭成員從分銷商那裡而不是從嘉康利那裡直接購買產品，他們此分銷商必須把個人積分轉到購買產品的嘉康利家庭人員那裡（或者轉到檔案記錄的業務領導那裡，如果此嘉康利家庭成員屬於另外一個業務領導的個人小組的話）。

出口/進口 政策規定

美國嘉康利有限責任公司的產品符合美國監管部門對配方、生產和標籤的要求。符合其他國家法律對配方、生產和標籤規定的嘉康利產品，其中包括加拿大，並不一定要符合美國的監管規定。因此，嘉康利獨立分銷商不得直接或間接地從美國嘉康利有限責任公司出口產品在其他國家出售，而嘉康利獨立分銷商也不得直接或間接地從其他國家進口嘉康利產品在美國出售。美國嘉康利有限責任公司將不對因違反此規定而銷售的產品給予產品保證與維護，任何從事此類銷售活動的嘉康利家庭成員或嘉康利獨立分銷商將對此類產品及其相關索賠和投訴予以全權負責。

然而，嘉康利獨立分銷商可以把嘉康利產品銷售並且運輸到嘉康利沒有生意往來的其他國家內的只把產品作為個人使用的買家，但不可再銷售給其他人。如果嘉康利在任何市場經銷運營，那麼其他國家的產品則不得以任何目的運輸到此市場。

產品退款與退貨

嘉康利產品保證

嘉康利獨立分銷商必須通過提供對銷售個人使用產品數量（單位銷售）的立即退款（或更換）對消費者不滿意的產品來兌現嘉康利產品保證。除此之外，如果產品是從嘉康利直接購買的，那麼公司會在嘉康利產品保證條款下接受退款。（嘉康利保證不適用於轉售的產品。見以下存貨退貨條款。）水處理設備具有為期 60 天的保證及特殊保證而不享有嘉康利產品保證。

嘉康利獨立分銷商應該在得到來自嘉康利支付的退款之前為其客戶全額退款。嘉康利會按照產品保證執行退貨程序，但分銷商必須要通過電話或電子郵件提交一份產品體驗報告。相應適用的價格差和個人積分將會退還並從上線中的記錄中扣除，使各方的交易收入保持中立。

如果退貨產品的購買價格超過 75 美元，那麼在退款前產品一定要退還到嘉康利。必須得到來自嘉康利的產品退貨授權號碼，並且由客戶負責支付退貨運費。

存貨退貨

要想獲得存貨退貨的退款（相對應於嘉康利保證下的客戶退款），嘉康利獨立分銷商必須辭去分銷商職務。存貨退貨必須包括轉賣的產品或者產品數量大於個人或個人家庭可以合理使用的用量。除此之外，要退還金牌套裝、金牌附加套裝和超級金牌套裝，以及分銷商材料包，這些都被算作是此條款下存貨退貨的內容。

公司將接受存貨的產品退貨，只要這些產品：

- 處於良好的，可再銷售的狀態。退貨的產品一定不可超過產品有效期，如果適用的話，或不可超過產品貨架擺放期。在退貨當日，退貨的產品必須購買了少於一（1）年的時間。（在佐治亞州、路易斯安那州、馬薩諸塞州和懷俄明州，對退貨產品沒有時間限制，但是退貨的產品必須處於良好的、可再銷售的狀態）
- 沒有打開包裝，密封和產品標籤完好，除了金牌套裝、金牌附加套裝和超級金牌套裝可以打開包裝以外。
- 在標籤上能顯示出印刷的有效期（如適用），在退貨之日起距離有效期還要有三個月或以上的時間。

辭職的分銷商要負責退貨產品到嘉康利的運費。

嘉康利會扣除支付給辭職嘉康利獨立分銷商的退貨部分獎勵，還要扣除 10% 的手續費。嘉康利有權從上線嘉康利獨立分銷商和已經拿到過此產品獎勵的業務領導收回獎勵和價格差。如是金牌套裝、金牌附加套裝和超級金牌套裝，嘉康利會收回所有的獎勵，包括但不限於領導層獎勵，無限代獎勵和金牌獎勵，範圍從上線的嘉康利獨立分銷商直到已經拿到過此套餐獎勵的業務領導。當嘉康利決定用來符合獎勵資格的積分從根本上是來自後來要退出的金牌套裝、金牌附加套裝和超級金牌套裝的情況時，嘉康利有權收回 *FastTRACK 快速通道* 獎勵和 *FastTRACK 匹配* 獎勵。

費用與收費

當嘉康利收到來自銀行的通知說明一張支票、電子資金轉賬、保付支票或匯票已經被打回或者在首次存入試圖後因資金不足而被拒絕，那麼相當於打回付款的 2% 的費用（最少 15 美元）將會被收取，並且如果是一名業務領導，此業務領導將會被設置為無個人支票（NPC）的狀態。同樣，一個 2% 的費用（最低 15 美元）也會用於訂單的操作、發送和支付獎勵的信用卡收費。這 2% 的費用將會在獎勵明細中顯示出來。

嘉康利有權對分銷商的賬戶設置為延長的或永久的 NPC 狀態，如果他們重複地沒有足夠的手頭資金來支付以簽署的支票話。嘉康利還有權與銀行證實賬戶是否有足夠的資金來支付訂單。

任何 A/R 賬戶的資金超過所賺取獎勵的數額都會結轉到下個月，並且嘉康利會收取賬戶超額數額 1% 的費用或者法律所允許的最高費用，以費用低的為準。

如果嘉康利不斷地收到付給嘉康利的款項因資金不足已經被打回或被拒絕的通知的話，或者如果業務領導有逾期未付的款項的話，嘉康利有權撤銷業務領導從嘉康利的賬戶中扣除金額的權利。

直銷規定

嘉康利機會、產品、和商標都是為了直銷而特別設計的。因此，除本合同規定外，嘉康利的獨立分銷商不得直接或通過第三方在零售店、網上競拍網站、電子購物商城、電子銷售亭、或相似地點內銷售或推銷嘉康利的產品；或把產品銷售或推銷到零售店、網上競拍網站、電子購物商城、電子銷售亭、或相似地點。嘉康利獨立分銷商不得在電視或廣播中做產品廣告。在網上做廣告則必須遵守本章內網上經營條款和廣告政策的規定。

嘉康利獨家培訓中心

嘉康利獨立分銷商可以選擇擁有一個嘉康利培訓中心，但要遵守以下規定：

- 一個嘉康利培訓中心必須看上去像是個辦公室，而不是商店，並且只可以用來做嘉康利的業務（不准展示其他產品）。你可以展示嘉康利產品，但產品展示必須不得從外面看到。
- 在你的中心內，你可以銷售嘉康利的產品給你個人小組內的嘉康利家庭成員、參加嘉康利銷售會議的有潛力人員和參加這裡主辦的培訓課程的人員
- 你可以在培訓中心的外部放置一個自費購買的寫有你嘉康利業務名稱和獨立分銷商標誌並經授權的嘉康利標識。（不得展示其他標誌）。在沒有來自嘉康利書面授權書的情況下，違反這些規定和具體要求的是不可接受的。
- 標誌的尺寸不得超過 24 英寸乘以 48 英寸。

- 必須含有嘉康利獨立分銷商和標誌右上方的註冊商標標誌(®)。(嘉康利公司標誌不得出現在任何標誌中。)
- 標誌必須包括名字、DBA 名字、地址、電子郵件地址和/或嘉康利獨立分銷商的電話號碼。
- 經授權的標誌可以放置在你的培訓中心的窗戶或是大門上；可以不是獨立展示的一部分。
- 標誌上不可使用霓虹燈或以他類別的燈光。

非獨家商業場所

不是嘉康利業務唯一使用的商業地點則不得作為培訓中心。為了避免被列為禁止的零售商店的情況發生，你的宣傳業務場所必須要符合以下要求：

- 在可通向步行交通的地區不可展示嘉康利產品（除了使用中的產品外），不得在房屋內外展示含有嘉康利的商業名稱、商標或標識。
- 你在商業地點內可以銷售嘉康利產品給你個人小組的成員並且只在與其他商業活動完全分開的地區內。
- 服務場所：你可以在有會員要求的或需要預約的服務場所來銷售嘉康利產品和銷售輔助材料，比如健康鍛煉俱樂部，Spas 和醫療專業人士辦公室。在這些場所提供的服務必須與健康有關。在服務場所做廣告只局限於嘉康利公司官方材料。產品和/或銷售輔助材料不得在服務場所的外面被看到。
- 餐館和健康食品吧：你可以通過餐館和健康食品吧來銷售嘉康利產品，只要產品是以每份的形式售出，而不是以整瓶或用搬運的整箱的形式售出。在餐館或健康食品吧做廣告只限於使用嘉康利公司官方材料並只可用於公共地區的內部或外部。菜單上只可以列出產品的名稱，也只可以寫出產品標識上的內容並不得對其作出任何改動。
- 展銷會、展覽會和其他銷售論壇：你只可以在展銷會、專業論壇、國內和州內展示會、商業和就業機會大會、以及相似大會中展示和/或出售嘉康利產品，只要產品的展示可以保持嘉康利秉持的形象。嘉康利產品不得在交換會議、車庫銷售或跳蚤市場內銷售，因為這些活動與嘉康利的專業形象不符。

商業道德操守

嘉康利獨立分銷商有責任通過合法和職業道德的行為開展業務來保持嘉康利產品和嘉康利機會的聲譽。這項政策在以下基本規則中闡明，所有嘉康利家庭成員都必須遵守：

除了那些 P&R 授權的如獎勵手冊、其他嘉康利出版宣傳物、產品資料、產品標識和/或嘉康利補償計劃或相關材料所述內容，不得作出任何產品聲明或補償計劃的聲明。

嘉康利獨立分銷商有責任熟知並遵守當前有效補償計劃的規定內容，如此 P&R 中概述的內容以及嘉康利宣傳材料中宣布的其他最新規定。

未經授權的聲明與操作

未經授權的聲明包括任何口頭聲明、印刷或電子材料、或用來推廣嘉康利產品的聲像製品或未經證實的嘉康利機會，或者與嘉康利出版發行內容不符的產品聲明、使用指南以及補償計劃的規定內容。

因為嘉康利營養產品不是藥物，那麼嘉康利的家庭成員不得作出任何未經授權的聲明表示嘉康利營養產品對治療或者治愈任何疾病或健康相關的疾病有效。

嘉康利家庭成員不得作出任何詆毀或以任何方式損害嘉康利或嘉康利產品聲譽的聲明。

未經授權的補償計劃辦法或對補償計劃的錯誤表述，比如誇大收入的說法和前期大量訂貨都是嚴格禁止的。前期大量訂貨是一種利用新的或沒有經驗的嘉康利獨立分銷商來購買他們可以在一個合理的期間內買掉的存貨。當你作出收入聲明時，你必須披露最近的一年內或者嘉康利所發行的其他時間段內按級別所給的平均年收入。

嘉康利的獨立分銷商不得向其他嘉康利分銷商或會員索要或接受資金來進行投資，除了他們可證明之前是有個人推薦關係的分銷商或會員。

嘉康利禁止支付“獵頭”費用的做法。當個人或機構介紹了一名有潛力成為嘉康利獨立分銷商給嘉康利分銷商並加入進來或達到嘉康利的某種級別時，這是一個金錢獎賞或由嘉康利獨立分銷商支付給個人或機構的費用。嘉康利補償計劃規定所有的獎勵和獎金最終都是根據嘉康利產品的銷售情況，而支付費用來招募人員參加則違反了此項政策規定。

除了在“網上經營”部分的規定之外，嘉康利不會審核或批准嘉康利獨立分銷商準備的宣傳品。因此，禁止嘉康利獨立分銷商發行具有獲得嘉康利批准或支持暗示的材料和聲明。

嘉康利獨立分銷商可以分發宣傳品（報紙或雜誌文章、醫療健康簡報、關於營養方面知名的研究、等等）與疾病或健康有關的飲食替代品相關的宣傳，宣傳材料必須是全文打印的並符合以下條件（一貫是，依照版權法）：

- 不是虛假的或具有誤導性的。
沒有特別地推廣嘉康利的品牌。
- 對現有科學證據呈現的是一個平衡的觀點。體現現存科學證據所持的平衡觀點
- 沒有附加任何其他信息，比如你的嘉康利名片或姓名。

嘉康利獨立分銷商不得出售破損的、返工的或過期的產品。

嘉康利獨立分銷商將對在會議中嘉賓發言人，包括醫生或其他醫療健康工作者所發表的未經授權的聲明全權負責。

產品責任保險

嘉康利公司給嘉康利獨立分銷商提供產品售後因嘉康利產品缺陷而導致的意外傷害或財產損失的賠償和辯護保險。但是，你不得，而且嘉康利產品責任保險不會給你提供保護，如果你：

- 在嘉康利最近的公司發行宣傳材料中、公司宣傳品中或產品標識中具有未經授權的任何產品展示或保證。
- 分發不是由嘉康利公司發行的產品銷售宣傳材料或銷售輔助材料，或是這些材料不是最新的，或者是倡導與產品相關的未經授權的聲明或用途。（嘉康利公司不批准嘉康利獨立分銷商書寫或製造宣傳材料或銷售輔助材料。）
- 銷售或分發重新包裝過的或從原包裝取出的產品。
- 給產品作出物理或化學的改變或者改變產品標識。

不公平商業活動

直銷公司

嘉康利獨立分銷商不得以任何形式與另外一名直銷公司一起合營嘉康利業務。這包括：

- 向嘉康利家庭成員推廣另外一家直銷公司的產品。
- 鼓動嘉康利家庭成員加入另外一家直銷公司。
- 把嘉康利和非嘉康利產品一起銷售。
- 以任何方式利用嘉康利名稱或會議來推廣另外一家直銷公司的機會或產品。

除此之外，一旦一名嘉康利獨立分銷商達到總監或以上級別，這類業務領導就不得與參與另外一家直銷公司的活動，包括介紹任何人到另外一家直銷公司或把另外一家公司的機會或產品推廣給任何人。

非直銷公司

嘉康利獨立分銷商有自由銷售非直銷公司的產品。這樣做的話，必須遵守以下要求：

- 嘉康利的產品和宣傳材料必須要與非嘉康利物品分開來避免兩個不同公司產品線和銷售宣傳的混淆。
- 嘉康利獨立分銷商不得利用嘉康利商品名稱、商標、服務標識、嘉康利信譽、嘉康利業務領導職位，嘉康利銷售會議、嘉康利大會、或任何與嘉康利相關的東西來推廣另外一個公司的產品或服務。

網上經營

互聯網給所有嘉康利分銷商提供了令人興奮的聯絡、溝通、招募和推介的新機會。與這些機會一起而來的還有在網上以一種維護嘉康利美名和恪守嘉康利以黃金法則來經營業務的原則來履行責任。

此互聯網政策的目的是鼓勵道德的、負責的和專業的使用電子溝通方式來為所有嘉康利分銷商保持一個公平的競爭環境，來保護嘉康利的名譽和商標的誠信，並且確保遵守監管規定。

雖然此 P&R 內也有適用於在網上經營的其他額外規定，比如禁止做出未經授權的嘉康利產品聲明，以下條款特別適用與互聯網。這些規定對所有的美國分銷商都適用而不管他們在哪裡經營。

許可的網上經營做法

嘉康利分銷商可以在網上做廣告，只要他們遵守此 P&R 中的廣告政策並且不代表任何由嘉康利公司或其附屬公司或部門所展示的廣告。

嘉康利分銷商可以向嘉康利呈交他們希望在網上使用的廣告進行審核，把廣告通過郵件轉發給實地工作管理部門 fieldadmin@shaklee.com。一旦廣告予以批准，嘉康利公司將會把他們放在 MyShaklee.com 的網站給所有的嘉康利分銷商使用。

1. 每次點擊支付廣告、分類廣告或文字廣告

嘉康利分銷商可以在每次點擊支付的廣告中、網上分類廣告中、部落格交換鏈接和其他網站的文字廣告中使用“嘉康利”和/或嘉康利產品名稱，圖像和商標，只要有“嘉康利獨立分銷商”、“嘉康利分銷商”這樣的字眼即可。

突出使用在廣告初始視圖中，其他有關規定如下，唯一產品聲明要與嘉康利公司溝通並且宣傳材料的內容要一字不差且不得更改。

2. 網上使用平面廣告

只有由嘉康利公司準備的並在會員中心列為經批准的橫幅廣告或其他平面市場推廣材料才可以使用“嘉康利”或任何嘉康利產品名稱、圖像、商標或版權的材料。

嘉康利分銷商可以創建或購買普通的橫幅廣告、網站或網上使用的音像或影像內容，這些內容可以鏈接到他們嘉康利個人網站上（PWS），只要材料沒有使用“嘉康利”或任何嘉康利的產品名稱、商標或具有版權的材料內容，不可以做出未經授權的產品或收入聲明，不可在他們的網上推介或招募做法中創建虛假的或誤導性的聲明。橫幅廣告不可鏈接到任何其他 **MLM** 機會網站，包括任何培訓或工具網站、或者具有競爭產品的網站。然而，嘉康利分銷商可以鏈接到只用來銷售嘉康利產品的而不是銷售其他培訓和工具的嘉康利專用機會網站。

3. 個人部落格和社交網站

嘉康利分銷商可以在他們的部落格或社交網站使用“嘉康利”產品名稱和嘉康利公司創建的圖像，只要他們在網頁最初視野上把自己稱為一名嘉康利獨立分銷商並且不可做出未經授權的產品或收入聲明或者創建虛假的或誤導性的聲明。網頁內容不一定必須是關於嘉康利、機會或產品的，但如有這些內容就要按照以下第 9 條的規定則必須接受嘉康利公司的審批。

4. 在部落格、信息板、論壇、社交網站、搜索網站和聊天室內發布信息

嘉康利分銷商可以宣傳他們的嘉康利業務並鏈接到他們的嘉康利 PWS 上或鏈接到其他用來介紹嘉康利給人們的網站上，使用信息板、部落格、論壇、社交網站、搜索網站或其他網上社區發布信息。分銷商必須遵守他們參加的網上社區的有關規定，不可做出未經授權的產品或收入聲明或者創建虛假的或誤導性的聲明，在他們發布的信息中、意見中或網上聊天中必須清楚地證實他們自己是嘉康利分銷商，如果他們選擇在他們的網站內做宣傳或展示一個鏈接的話。希望推廣嘉康利 PWS 鏈接的嘉康利分銷商必須因此而購買一個域名，此域名可以再指向他們的嘉康利 PWS。

5. 鏈接和超級鏈接

嘉康利分銷商可以使用嘉康利商標把他們的獨立部落格或網站鏈接或超級鏈接到他們的嘉康利 PWS 上，只要明顯地顯示是嘉康利分銷商建立的鏈接或超級鏈接而不是嘉康利公司的就可以。嘉康利分銷商不得鏈接到其他的 **MLM** 或機會網站，包括任何培訓或工具網站或者具有競爭產品的網站，嘉康利分銷商可以鏈接到專門用來銷售嘉康利產品的而不是銷售其他培訓或工具的嘉康利專用機會網站。

嘉康利分銷商可以從他們的嘉康利 PWS 鏈接到他們的獨立網站，只要他們的獨立網站是嘉康利專用並且只是用來銷售嘉康利產品而不是銷售任何培訓、工具或非嘉康利產品，還有就是他們必須要遵守這些條款和規定以及 **Shanklee.net** 協議的規定。

6. 網上使用的影像和音像製品

嘉康利分銷商可以創建網上使用的影像和音像製品，只要不含有任何未經授權的產品和收入聲明內容、不含有推廣未經授權的產品用途內容、不含有創建虛假的或誤導性聲明或不是利用“嘉康利”、任何嘉康利產品名稱、商標或圖像的，除非是由嘉康利公司創建的並批准的內容並且一字不差地毫無更改地進行使用。

禁止的網上經營做法

以下網上活動是完全禁止的。違反任何規定可能會導致暫時或永久性停止你的嘉康利 PWS，扣發獎勵，或其他因違反規定的處罰辦法，直到並包括終止你的嘉康利分銷商資格。

如果你意識到違法以下任何規定，請發電子郵件到 netviolations@shaklee.com。

7. 嘉康利分銷商不得購買或使用一個含有“Shaklee”域名或網站的 URL，或者是近似“Shaklee”拼寫的名稱，或任何嘉康利產品名稱，口號或商標，例如：
 - a. www.shakleeliving.com - 禁用（嘉康利名稱）
 - b. www.getcleantoday.com - 禁用（商標）
 - c. www.getcinched.com - 禁用（產品名稱）
 - d. www.creatinghealthierlives.com - 禁用（標誌性口號）
 - e. www.homecleanhome.com - 準用
 - f. www.greatinchloss.com - 準用
8. 嘉康利分銷商不得使用“Shaklee”或任何嘉康利產品名稱或商標來命名他們的 PWS 或創建電子郵件地址。嘉康利分銷商不得使用暗示或建議他們是嘉康利公司的而不是嘉康利獨立分銷商的任何術語或近似嘉康利名稱的拼寫。例如：
 - a. www.shaklee.net/shakleeorders -- 禁用
 - b. www.shaklee.net/homeoffice -- 禁用
 - c. shaklee@comcast.net - 禁用
 - d. shakleeproducts@aol.com - 禁用
 - e. shaksuccess@earthlink.net - 禁用
 - f. healthyliving@earthlink.net - 準用
9. 提供實地工作支持和/或培訓，或提供網上資源給他們的嘉康利團隊或一般嘉康利實地工作的嘉康利分銷商，必須要獲得獨立網站內容的批准才能在任何公共網站而不是他們的 PWS 上使用任何產品名稱、商標或產品圖片。任何未經具體批准的網站內容必須是密碼保護網站，要使用未經邀請而尋求進入網站的個人不能猜出的密碼。
 - a. 提供網上實地培訓、資源或網站的嘉康利分銷商不得把這些工具或服務銷售給其他嘉康利分銷商，除非他們：
 - i. 已經成為業務領導至少 10 年的
 - ii. 具有執行總監或更高級別，並且
 - iii. 遵守此類材料所允許的成本既定限制和每項工具 25 美元或包月費。
 - b. 嘉康利分銷商不得向其他嘉康利分銷商網上銷售任何實地工作工具，包括但不限於 DVD 領導代計劃，書籍和錄音帶，除非他們：
 - i. 已經成為業務領導至少 10 年的
 - ii. 具有執行總監或更高級別，並且
 - iii. 遵守此類材料所允許的成本既定限制和每項工具 25 美元或包月費。
 - c. 建議的網站和文字內容必須提交到 fieldadmin@shaklee.com 實地工作管理處進行批准。經批准後，才可以建立網站或網頁。但是絕不可擅自更改批准後的版本內容。
10. 嘉康利分銷商不得在元標籤或標題標籤中使用“嘉康利”或嘉康利產品名稱或商標；也不得暗示或建議他們是嘉康利公司而不是嘉康利獨立分銷商。
11. 嘉康利分銷商不得在任何網頁或部落格使用任何暗示或建議他們是嘉康利公司而不是嘉康利獨立分銷商的標題或描述。嘉康利分銷商不得在後門網頁上使用

“嘉康利”或任何嘉康利產品名稱或商標，或者以其他手段來獲得搜索引擎或在線目錄的位置。

12. 嘉康利產品不得在 eBay, Craigslist, Backpage, Kijiji、其他網上競拍網站或在任何列有其他產品的電子商務網站上做市場推廣或銷售。分銷商不得在上述這些網站，或通過利用其他個人或代理人做市場推廣。
13. 嘉康利分銷商不得在網上或部落格宣傳推廣任何產品價格，折扣、贈品或獎勵，除非是嘉康利公司正在提供的內容，但是嘉康利分銷商可以為零售價格低於 2 美元的推廣產品樣品做廣告宣傳。只會給嘉康利會員和分銷商提供成本價。
14. 嘉康利分銷商不得把購買的嘉康利產品及購買的其他產品或服務放在同一網上購物車內。為了保證嘉康利產品的網上信譽和形象，嘉康利分銷商必須使用嘉康利 PWS 購物車來購買任何網上銷售的嘉康利產品。
15. 嘉康利分銷商不得在任何網站、部落格、電子郵件或網上廣告中做出虛假的或誇大的財務收入聲明。任何財務收入的聲明都必須放在顯著位置顯示或者鏈接到嘉康利公司按級別劃分的平均收入的發布內容上。
16. 嘉康利分銷商不得在任何網站做出任何嘉康利產品有助於治療、預防或治愈任何病症的聲明，除非此類聲明可以在標識中或嘉康利公司所發布的產品宣傳材料中找到。
17. 嘉康利分銷商不得在網上發掘和招募的操作中創建任何關於他們自己的、嘉康利機會或嘉康利產品的虛假的或誤導性的聲明。
18. 嘉康利分銷商不得未經邀請而發送電子郵件。對任何人名單的所有電子郵件溝通，比如使用網上簡報，自動回復活動或其他群體網上溝通都必須完全遵守 CAN-SPAM 法案的規定。
19. 嘉康利分銷商不得向任何嘉康利家庭成員出售或協助出售任何網站或網頁。

網上轉移推薦人

嘉康利公司認識到新人有時會不小心地登錄到錯誤的 PWS 上或登錄到錯誤的推薦人那裡，而這不是網站擁有者的錯誤。在這些情況下，新會員/分銷商和/或他們當時的上線業務領導可以在網上簽署參加的 30 日內通過傳真簡化重組表格與嘉康利取得聯繫來轉到正確的推薦人那裡。在 30 日之後，從一個推薦人到另外一個嘉康利小組的轉移就必須使用當前的重組申請表格和此 P&R 第六章內要求的所有簽名。這兩種表格均可在 www.myshaklee.com 找到。

強化執行網上規定和準則

為網上經營而建立的這些規定和準則給網上經營帶來了更廣闊的機會。他們也對網上操作的適當和不當進行了澄清。隨著規定的清晰化和提供的更多機會，公司也會強化嚴格遵守這些規定和準則。

任何違反規定和準則的行為會造成暫時性和/或永久性的個人網站（PWS）停用，和/或遵守此 P&R 第四章嘉康利政策中關於違反條約部分的處罰辦法。

50 多年以來，嘉康利的名稱和營業方式都與卓越和誠信並存，而嘉康利也一致遵守黃金法則的經營信條。

定義

橫幅廣告: 使用動畫來吸引感興趣的人士的網頁廣告。廣告可以包含一個通往網站不同部分的鏈接或一個完全不同網站的鏈接。

後門網頁: 此頁面不可被公眾見到，用來優化一個網站在搜索引擎的層次結構。

部落格: “網絡記事”的簡稱，特別用來為個人或群體與網上觀眾分享一個活動的紀實和個人感想的。
(例如: Blogspot.com)

聊天室: 通過網上服務提供的一個大家在網上可以互相聊天的網上地區。(例如: 雅虎聊天, AOL 聊天, AOL 即時聊天)

超級鏈接: 在網頁上使用文字或圖形的可點擊的鏈接，可以帶你去另外一個地方，可在同一網頁，同一網站或其他網站。

鏈接: 在一個網站裡的一個導航元素，它可以帶你去網站的其他地方或也可帶你去其他網站。

信息板或論壇: 一個以網絡為基地的信息中心，使用者可以發布文字信息來進行之間的溝通。

元標籤 (也成為“標籤”): 一個專用的包含信息的但通常不顯示給使用者的 HTML 標籤。元標籤包含網頁本身的信息，因此名稱 (“meta”的意思就是“有關這個主題”)。元標籤的典型使用就是給搜索引擎含有信息來幫助他們更好地給頁面分類。元標籤可以通過查看頁面源碼在頁面裡看到。

社交網站: 在社交網站上為會員提供網上個人信息網頁。用來允許他人來看到你的興趣所在並與其他有相似興趣的人士聯繫起來。(例如: Facebook.com, myspace.com, ryze.com)

社交搜索網站: 一種通過考慮用戶的互動和貢獻來決定相關的搜索結果的搜索引擎。例如用戶的輸入形式包括社交書籤或與搜索結果直接互動比如用戶感到或多或少與他們的查詢有關從而對結果進行提高或降級。社交搜索有很多種形式，從簡單的分析書籤或者用描述性標籤來標註內容到結合人類智慧與計算機算法的更為複雜的方法。

網站: 通過在世界互聯網輸入的任何 URL 而達到的 HTML、圖像、影像和音像、數據庫和其他媒體的頁面。此文件的意圖就是這個定義有意識地把部落格、社交網站、聊天室、公告欄、論壇、推特以及其他訂閱為準的網站區分開來。

廣告宣傳政策

招募廣告

廣告不得暗示嘉康利機會包含一個付薪的職位；嘉康利公司提供就業；或者保證一定的收入、利潤或福利。嘉康利名稱可以用作為廣告主題，但是“嘉康利獨立分銷商”的字樣就必須與結合你的姓名出現在廣告中。

廣告不得篡改嘉康利補償計劃的內容。

如果你選擇在廣告中確認你自己的身份，你必須要聲明你是嘉康利獨立分銷商並且提供你的電話號碼、城鎮名稱、或地區以及/或電子郵件地址。不得列出商業地址，除非是授權的嘉康利培訓中心。

產品廣告

嘉康利獨立分銷商可以在雜誌和報紙內做廣告。

只有由嘉康利準備的並批准的廣告才可以含有嘉康利商號、商標、服務標識或具有版權的材料。但是，你要使用“嘉康利獨立分銷商”或你所準備的嘉康利獨立分銷商標識。

如果你使用由嘉康利提供的授權產品廣告，你不得對其作出任何的更改。如果願意，你可以把你的姓名（或者 DBA）、電話號碼、城鎮名稱以及/或電子郵件地址添加到廣告中。不得列出商業地址，除非是授權的嘉康利培訓中心。

嘉康利不禁止匿名廣告，只要廣告不使用嘉康利商號、商標、服務標識、產品名稱或具有版權的材料

你不可以代表你所發布的任何廣告（包括嘉康利授權的廣告），這些廣告由嘉康利公司或其下屬公司或分部發布。

如果你創建自己的廣告，你有責任確保完成的廣告內容一定要合法並不具有誤導性。

產品目錄廣告

嘉康利獨立分銷商不得在宣傳其他直銷產品的產品目錄中做廣告，或者如果此目錄是由一個零售商店所製作的。如果嘉康利分銷商能夠判定任何回應此廣告的客戶不是其他小組的嘉康利家庭成員，那麼他們可以在其他的非直銷公司的產品廣告目錄中做廣告。

廣播與電視廣告

允許在廣播或電視中包括電視購物節目中做廣告。

電話目錄廣告

嘉康利獨立分銷商可以按照以下規定在電話目錄或類似目錄中列出他們自己的信息。

- 白頁：你可以根據你的姓氏或 DBA 按字母順序列出你的信息。如果你的目錄允許，你可以列出你的姓名並加上這些短語的內容：“嘉康利獨立分銷商”、“嘉康利授權分銷商”或者“嘉康利產品分銷商”。你不可以使用“嘉康利零售商”或“嘉康利獨立零售商”這樣的字樣。
- 黃頁：如果你的業務電話是嘉康利業務中的一部分，你可以在黃頁中得到免費的按字母排序的豎列信息（除了白頁內的信息之外）並由你選擇列在哪個欄目下。你可以列出你的姓名並加上這些短語的內容：“嘉康利獨立分銷商”、“嘉康利授權分銷商”或者“嘉康利產品分銷商”。你不可以使用“嘉康利零售商”或“嘉康利獨立零售商”這樣的字樣。

設計規定

兩個緊密相關的標識或標誌用來確定嘉康利：

- 嘉康利公司標誌，只由公司使用，和
- 嘉康利獨立分銷商標誌，由嘉康利獨立分銷商經授權使用

這兩個標誌都由嘉康利公司註冊為商標。誤用這些標誌或任何嘉康利商標都會違反此 P&R 的規定。

使用嘉康利擁有版權的材料

你可以複製嘉康利擁有版權的材料，但必須得使用材料的到特別准許，或者此材料附帶嘉康利書面授予給你的材料複製特別准許。版權材料必須完整複製並且不得作出任何形式的更改。

經允許所複製的所有版權材料的副本必須也包括出現在原版上的版權通知。（例如：“©2012 Shaklee Corporation”）

商標規定

商標“嘉康利”，嘉康利獨立分銷商標誌和其他大多的嘉康利服務標識都是經聯邦政府註冊的。嘉康利獨立分銷商經授權可以使用他們，只要他們遵守此部分和章節做規定的內容。

- 嘉康利商標可做適當形容詞並且後面應該跟隨普通詞彙。商標應該完全大寫，使用首字母大寫和引號或者首字母大寫。例如，以下三種方式則是說明此商標的正確方式，跟隨一般詞彙：VITA-LEA or Vita-Lea or “Vita-Lea”複合維生素和複合維生素補劑。
- 嘉康利商標應該以正當標點符號來表示為商標的身份。如，商標後邊應跟隨™，或者®，如嘉康利產品指南所示。
- “嘉康利商標不應該用複數形式。比如：如果說“服用兩個 VITA-LEAS.”是錯誤的，應該說“服用兩片 VITA-LEA tablets.” 嘉康利商標不應使用所有格形式，比如“Vivix 的好味道”應該是“Vivix 細胞抗衰老補劑的好味道。”
- 為了避免與嘉康利網站地址有所混淆，www.Shaklee.com，商標名稱“Shaklee”或任何其他形式的名稱如“Shaklee,” such as “Shak,” “Shakl,” “Shakle” or “Shaq,”則不得包含在你的電子郵件地址中。

嘉康利有權在任何時間收回使用或展示嘉康利商標，服務標識，嘉康利獨立分銷商的標誌許可：

- 如果標識的形式和樣子不符合嘉康利的規定的話；
- 如果嘉康利判定這些標識負面地影響到了嘉康利獨立分銷商或嘉康利公司或者其分部或下屬機構的話；或者
- 如果使用者不再是嘉康利獨立分銷商的話

標誌使用規定

嘉康利獨立分銷商標誌是代表公司、我們的產品和我們的理念的一個商標標誌。當在印刷材料中使用此標誌時，你必須嚴格遵守為了保證標誌的獨特性和保障其正確的用途所設計的明確的標誌使用規定。標誌使用規定也可在 www.myshaklee.com 網頁上找到。

分銷商名單

嘉康利希望保護嘉康利獨立分銷商和公司免受不正當和不公平競爭的損害。通過公司提供的或來自公司的或來自嘉康利獨立分銷商的嘉康利獨立分銷商名單、活動報告和關於嘉康利獨立分銷商的其他信息（從此之後指為名單）不管是部分還是完成的，都是保密的並且是嘉康利公司的專有財產。公司通過投入大量的時間和大量的人力物力和資金來製作、編輯、配置和維持最新的名單。名單，不管是以前的還是現在的，或是根據時間來修訂的，都構成了在商業上有利的財產和嘉康利公司的商業機密，這些都是嘉康利獨立分銷商應該保守秘密的內容。此類名單在沒有提前得到嘉康利公司的書面同意下，不得向任何第三方透露，或者用作任何的目的，除非是在履行此 P&R 中所規定的義務並且是出於嘉康利公司的利益的情況下。

- 公司可以提供給嘉康利獨立分銷商名單特別選出的部分。每個所提供的名單部分包括了嘉康利獨立分銷商所申請包含的具體信息或分銷商下線組織的信息。名單可以通過不同的媒體提供，包括但不限於郵寄、傳真和互聯網。組譜是嘉康利公司的分銷商名單構成的一部分並且是嘉康利公司的機密信息和商業機密。嘉康利公司可自行決定拒絕為任何嘉康利獨立分銷商提供組譜。

- 提供名單給嘉康利獨立分銷商進行獨家有限使用來協助培訓、支持、服務、激勵和表揚嘉康利獨立分銷商推薦線小組並只為進一步推動分銷商的嘉康利業務。每位嘉康利獨立分銷商都同意在嘉康利分銷商和嘉康利公司之間的構成的獨家許可協議的適用範圍內使用嘉康利公司名單。
- 名單在任何時候都是嘉康利公司的專有財產並在要求時退還給嘉康利公司。申請名單的嘉康利獨立分銷商同意：
 - 在名單有限範圍內有限地使用名單並且只出於發展分銷商的嘉康利業務目的；
 - 保持機密並不向任何第三方透露名單的任何部分，包括但不限於競爭對手或普通大眾。任何超出授權範圍的使用或透露名單的行為都構成了濫用、挪用和違反此 P&R 的規定並會對嘉康利公司造成無法彌補的損失；
 - 在違反本條例時，在適用的法律下嘉康利獨立分銷商就會被強制免除此類使用權，並且把之前提供給嘉康利獨立分銷商的所有現有名單追回並交到公司。
 - 不管此類誤用對嘉康利公司或任何其獨立分銷商是否造成不可彌補傷害， 有意的或無意的誤用名單可能會導致終止嘉康利獨立分銷商的資格；並且
 - 履行這部分所規定的義務將會免於喪失嘉康利獨立分銷商資格。
- 嘉康利公司有權採取一切法律規定下的處罰辦法來捍衛名單作為嘉康利公司商業秘密的權利；任何未能採取的處罰辦法不構成對此類權利的放棄。

第四章 嘉康利會員政策

會員資格

要想在美國或美國領土內符合成為嘉康利家庭成員的資格，個人必須達到以下所有要求

- 年齡至少在 18 歲以上。
- 居住在美國或美國領土內。
- 完成嘉康利申請書。嘉康利接受網上申請和電話、傳真、郵寄申請。電話提交的申請只是暫時性的，必須要在 30 日內以郵寄或傳真的方式提供簽名的申請，不然會員資格將被取消。

分銷商資格

要想在美國或美國領土內符合成為嘉康利獨立分銷商的資格，個人必須達到以下所有要求

- 年齡至少在 18 歲以上。
- 居住在美國或美國領土內。
- 向嘉康利提供有效的社會安全號碼（SSN）或者個人納稅人識別號碼（ITIN）。
- 購買金牌，金牌附加或超級金牌套裝或分銷商材料包。
- 完成嘉康利申請書。嘉康利接受網上申請和電話、傳真、郵寄申請。電話提交的申請只是暫時性的，必須要在 30 日內以郵寄或傳真的方式提供簽名的申請，不然會員資格將被取消。
- 一名後來決定成為分銷商的會員可以通過購買金牌，金牌附加或超級金牌套裝或分銷商材料包並向嘉康利提供 SSN 或 ITIN 來成為一名分銷商。SSN 和 ITIN 可以通過網上或電話、傳真或郵寄的方式提供。如果是通過電話方式提供的，嘉康利必須在 30 日內收到書面確認。

嘉康利還會接受來自業務實體的申請，當他們提交為公司、合夥人、及有限責任公司所設立的嘉康利分銷商申請時，當提交免稅實體申請和協議時，嘉康利也會接受免稅實體的申請。這兩種申請都必須以郵寄或傳真的方式提交（電話申請將不被接受）。

- 業務實體必須提供聯邦雇主識別號碼（FEIN）還有提供姓名、地址、社會安全號碼、主席和執行總裁的簽名及作為嘉康利聯絡人的簽名。IRS 發出的 FEIN 通知的副本必須隨同申請一起提交。
- 除此之外，業務公司同意賠償並且免除嘉康利對於任何關於嘉康利產品的和任何公司服務的所產生的索賠，除了那些美國嘉康利有限責任公司的產品和服務外。
- 提交免稅實體申請和協議書的實體必須提交一份顯示實體名稱和其 FEIN 的法律文件副本以及國稅局授予免稅身份的函件副本，以及免稅組織表格的副本或者實體組織所在州批准免稅身份的函件。

一旦申請人（們）簽署了嘉康利申請書、嘉康利為公司、合夥人和有限責任公司提供的分銷商申請書，或者簽署了免稅實體申請和協議書，介紹人必須在 30 日內完成並轉到嘉康利。

當嘉康利判定接受此申請不符合嘉康利和/或嘉康利家庭成員的最大利益時，嘉康利有權拒絕任何申請。

使用 ITIN 參加嘉康利的獨立分銷商需要遵守以下規定：

- IRS 發給 ITIN 的通知必須與申請一同提交。
- 當收到具有 ITIN 嘉康利獨立分銷商的因款項不足而退回支票的通知，將會立刻放置他們於無個人支票的延長狀態。
- 任何價值 3000 美元或以上的單一預訂產品發貨之前，必須支付款項。
- 如果一個合併的分銷商團隊是由一名具有 ITIN 的嘉康利獨立分銷商和一名具有有效 SSN 的嘉康利獨立分銷商組建的，那麼具有有效 SSN 的嘉康利獨立分銷商將會被視為主要會員並具有主要號碼。如果是夫妻團隊，同樣道理，如果一個人有 ITIN，另一人有有效的 SSN，那麼具有 SSN 的那個人則是主要的。

嘉康利獨立分銷商的身份

每位嘉康利獨立分銷商都是一名獨立的承包人，不管他們是個體經營的還是以公司、合夥人或其他合法實體形式來經營的。作為一名獨立的商人，分銷商有自由以他們最高的道德標準來經營，還要遵守嘉康利宣傳材料所規定的條件和責任。在嘉康利的宣傳材料內沒有任何條款可被解釋為給予嘉康利任何權利來控制或指導一名分銷商如何經營。嘉康利無權控制分銷商的任何僱員，所有的分銷商僱員都是在分銷商的掌控下和自主管理下，分銷商要對僱員的行為和其對工作的疏忽負責。

嘉康利獨立分銷商不是嘉康利的僱員或代理，而且不得暗示他們代表或是嘉康利公司或其分公司或下屬機構的僱員或代理，或也不得暗示他們的經營場所是由嘉康利公司或其分公司或下屬機構所擁有或經營。嘉康利公司或其分公司或下屬機構無論如何都不是任何嘉康利獨立分銷商的代理或僱員。

嘉康利不會批准對分銷商身份狀態改變的任何建議，如果目的是企圖逃避 P&R 內規定的話。

一個推薦職位

嘉康利家庭成員（包括業務實體或免稅實體）可以在任何時間被推薦多個推薦職位。一對夫妻則被認為是一名嘉康利家庭成員，而不管他們一人或兩個人都簽署了嘉康利申請，而且不可以具有不同的推薦職位。免稅實體或業務實體的受託人，主任，辦公人員，合夥人和股東不得擁有分別的嘉康利業務。所有嘉康利家庭成員都必須遵守 P&R 內重組，辭職等待期的規定和遵守生存者對共有財產中死者權利部分的享有權的規定來能變更他們的推薦職位。

如果嘉康利家庭成員在嘉康利的檔案中具有雙重推薦職位，最新的記錄通常將會被取消，而嘉康利家庭成員無論級別有何不同都將被派到最早有效記錄中的推薦職位上。

那些由具有一個無效的雙重記錄的嘉康利家庭成員推薦的人員可以個人從以下兩個選擇中選一項

1. 把推薦線移到最早有效記錄下，或者
2. 留在他們目前的推薦線上

在任何情況下都不准嘉康利家庭成員直接或間接地，通過任何安排或設備以不同的推薦職位同時經營兩個不同的嘉康利分銷商線/會員線，不管是否在同一國家內。

推薦線的信譽

嘉康利獨立分銷商不得以負面影響其他獨立分銷商的方式干涉不在其推薦線內的其他嘉康利獨立分銷商的業務。

分銷商身份變更

結婚: 在遵守嘉康利的規定下，一名丈夫和妻子不可以持不同的推薦職位，他們必須在兩者之間選擇一位轉到另一位為分銷商經營線中，當離開夫妻推薦小組時。如果出於某種原因，在選擇推薦線上面出現了爭議，嘉康利有權按照個案來分別作出決定。

離婚: 當任何具有業務領導頭銜或推薦小組的嘉康利獨立分銷商離婚時，有必要向嘉康利提供離婚判決書的首頁副本以及判決書中任何說明業務劃分或其他頁面的副本，連同由夫妻都簽署的嘉康利解除婚姻關係表格，此表格說明哪位嘉康利獨立分銷商將會保持頭銜。離婚判決書，不管是直接的或是納入財產分割協議的，不得縱向重組嘉康利分銷商的營銷線。離婚判決書也不可為配偶建立橫向分銷商關係或者把分銷商經銷線判給給其中一位配偶。

金牌大使身份

要想成為一名金牌大使，嘉康利家庭成員就必須購買金牌，金牌附加或超級金牌套裝或者支付金牌大使費用。

個人必須具有金牌大使身份才能符合資格賺取在國外市場發展下線的金牌獎勵，快速通道獎勵和獎勵。

遵守嘉康利政策規定

嘉康利家庭成員必須遵守目前這個 P&R 的規定，以及其他嘉康利宣傳材料中公佈的當前政策，才能保持他們的分銷商身份的良好資格。嘉康利家庭成員違反以上所列任何的宣傳材料的規定，將會被視為違反了與嘉康利之間的合同，那麼可能會導致停職或收回任何一個或多個級別、特權、福利或獎勵）會議、獎勵旅行、和適當的特殊獎勵作為違規行為的處罰辦法。不能遵守這些規定和政策的可能會因違反合同立刻導致終止會員身份或分銷商身份。

這些處罰辦法還有其他對嘉康利適用的法律處罰辦法，包括臨時和永久的強制性處理來預防違反這些宣傳材料規定的行為。

嘉康利身份審核委員會（SRB），是為審查並解決合同違約問題而組建的，將根據每個違約的特定事實情況來決定適當的處理辦法。嘉康利獨立分銷商可以申請對他們認為 SRB 所做出有錯誤的任何決定給予重新考慮，他們可以通過給實地工作管理處發信說明他們認為決定不正確的原因。嘉康利獨立分銷商可以通過給嘉康利公司主席發信說明他們認為決定不正確的原因從而對 SRB 做出的任何決定上訴

嘉康利可以在強化此 P&R 規定的同時繼續使用 P&R 的原始記錄以及過去所提供的解釋作為指南。

嘉康利政策規定回顧

嘉康利可以對此 P&R 的條款進行修訂，包括但不限於補償計劃、從隨時通知到提前 30 天通知。嘉康利將會通過電子信息或其他適當手段提供此類修訂的通知並將在 MyShaklee.com 的會員中心或類似地點發布此類修訂的內容。

你應該定期到這個地點查詢並了解有關此 P&R 的修訂內容。在嘉康利修訂此 P&R 之後，你還繼續作為嘉康利分銷商，或者繼續使用 MyShaklee.com 網站就表示你同意並接受此類修訂。你可以在修訂生效之前通過終止你和嘉康利的合同的辦法來拒絕修訂。如果由於任何原因你的電子郵件地址更改或無法使用，請立即聯絡嘉康利實地支持部門，這樣嘉康利就可以繼續給你提供通知和其他的重要信息。

嘉康利和嘉康利家庭成員之間的合同內的所有規定，包括此 P&R，都應該屬於加州法律的管轄範圍內。如果是圍繞嘉康利政策而產生的爭議，嘉康利決定需要一個制定政策的話，那麼嘉康利所做出的任何決定都將是最終的並對各方都具有約束力。

為了保護實地工作的士氣免受舊爭議的破壞，嘉康利通常對關於指稱分銷商違反 P&R 規定的行為的實地投訴不予處理，如果從投訴的違約日期開始算起時間已經超過兩年的話。任何投訴都必須由個人或由了解第一手事實的人員以書面形式提交給嘉康利。

第五章

嘉康利全球機會

嘉康利家庭成員可以推薦分銷商到由美國嘉康利有限責任公司所准許的外國市場中。為了能夠有資格賺取在國外市場內所發展的下線的獎勵，嘉康利家庭成員必須是分銷商或以上級別並通過購買金牌、金牌附加、超級金牌套裝而成為金牌大使，如第四章所述。

對級別資格的影响

各級別的個人積分和個人小組積分的要求必須要達到本土市場積分。（因此，美國和加拿大被視為同一市場。）

業務領導可以把國外市場的第一代業務領導，和國外市場的組織積分算作為符合業務領導資格和維持經理以上級別的業務領導的級別。國外市場的積分也可以根據與匯率相似的事實因素來進行調整，這樣就可以和分銷商本土市場的積分合併。事實因素將會由嘉康利財務和國際部定期進行審核。

國外下線的个人小組獎勵

成為金牌大使的分銷商、合夥人、業務領導就其在國外市場開展的個人小組有資格獲得個人小組獎勵。（此部分的目的就是，美國和加拿大被視為同一市場，並且他們彼此與對方都不被視為國外市場）

- 對於分銷商和合夥人來說，支付的獎勵百分比的差別就是在第二章中個人小組獎勵部分所顯示的分銷商或合夥人所符合資格的獎勵百分比的和在他們自己國家的市場內根據下線分銷商所符合的百分比之間的差別。
- 對於合格的業務領導，百分比支付的差別將是在 20%和他們自己國家市場內根據下線分銷商所符合的百分比之間的差別。

舉例：分銷商傑克推薦了美國、加拿大、中國和墨西哥的嘉康利分銷商。傑克擁有 500 點個人積分，他在美國和加拿大的分銷商擁有個人積分每人 250 點。他在中國和墨西哥的分銷商每人擁有相當於 500 點的個人積分。傑克的個人小組積分是 1000 點（他的 500 點加上來自美國分銷商的 250 點和加拿大分銷商的 250 點），而且他符合個人小組獎勵水平的 12%的資格。

- 傑克賺取他個人積分的 12%
- 傑克賺取他的美國和加拿大分銷商的個人積分的 8%，（就是他擁有積分的 12%資格和美國和加拿大分銷商擁有積分的 4%資格的差別）。
- 儘管傑克的中國和墨西哥分銷商的積分不可以被算為他的個人小組積分或他的個人小組獎勵百分比，他還是有資格從這些人的積分中賺取獎勵。中國分銷商和墨西哥分銷商分別在他們的市場內擁有相當於 500 點的個人積分並且每人賺取的 8%獎勵。傑克賺取他自己的 12%的百分比獎勵和他們 8%或 4%百分比獎勵的差別。

舉例：業務領導芭芭拉是上文舉例中檔案記錄中分銷商傑克的業務領導。芭芭拉擁有 500 點個人積分並擁有除傑克和其小組外的另外兩名美國分銷商，他們每人分別擁有 1000 點個人積分。芭芭拉的個人小組積分就是 3500 點-她的 500 點加上傑克與其小組和另外兩名美國分銷商各 1000 點。而中國分銷商的 500 點和墨西哥分銷商的 500 點都不能算入芭芭拉個人小組積分內。

- 芭芭拉賺取她個人積分的 20%
- 芭芭拉賺取傑克個人積分、傑克的美國分銷商、他的加拿大分銷商和他的兩個美國分銷的 8%，（20%和 12%的差別就是他的兩個美國分銷商和傑克所符合資格的獎勵。）
- 芭芭拉賺取傑克中國分銷商的個人積分和墨西哥分銷商的個人積分的 8%。（對符合資格的業務領導執行的外國積分獎勵百分比為 20%，那麼芭芭拉就賺取 20%和傑克所享有 12%的獎勵之間的差別。）

國外下線的領導獎勵

符合資格的還是金牌大使的業務領導有資格賺取在國外市場發展的業務領導的領導獎勵。此部分的目的就是，美國和加拿大被視為同一市場，並且他們彼此與對方都不被視為國外市場。在國外市場發展的業務領導的領導獎勵將會根據以下安排相應支付獎勵（業務領導必須完全符合所有級別上的要求才能按照所示頭銜給予獎勵）：

	SRDIR	CRD	SRCRD	EXEC	SREX	KEY	SRKEY	MSTR	SM	PM
第一代	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
第二代		5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
第三代				4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
第四代						3%	3%	4%	4%	4%

參加要求

為了能夠符合嘉康利全球機會的參加要求並賺取獎勵，嘉康利家庭成員必須：

- 1) 是一名金牌大使，並是具有分銷商級別及以上級別。
- 2) 必須要信譽良好並熟悉且遵守此 P&R 的要求規定，包括但不限於所有的嘉康利家庭與都不得，直接或間接地，出口美國嘉康利有限責任公司的產品到另外一個國家銷售，以及所有嘉康利家庭成員都不得直接或間接地從其他國家進口嘉康利產品再在美國境內出售。（嘉康利獨立分銷商可以，出售並發送嘉康利產品到嘉康利還沒有開展業務的其他國家內給只供個人使用的購買者購買並不可再出售給其他人。）
- 3) 在發展推薦小組國家內熟知並遵守任何國家 P&R 的適用規定要求，和遵守金牌大使計劃的要求，包括所有關於此類規定宣傳材料的相繼的改變內容。

嘉康利會對所有從外國市場積分賺取的補助中扣除 2% 的手續費。此費用不會適用於美國分銷商賺取加拿大積分的補助，也不會適用於加拿大分銷商賺取美國積分的補助。

嘉康利獨立分銷商不會賺取外國市場下線的價格差，他們也不會賺取在美國或加拿大的下線的價格差，如果在外國市場中有一名分銷商干擾了此推薦線的話。

多個市場的記錄與嘉康利分銷商轉移記錄到另外一個國家

為了推廣從一個國家轉移嘉康利分銷商到另一個國家的一貫政策，並保護全球的嘉康利分銷組織，必須遵守以下準則：

- 1) 嘉康利分銷商必須在嘉康利全球範圍內只持有一個分銷職位，而且必須是分銷商所居住的市場。所有分銷商都不得在多個嘉康利市場或組織同時加入嘉康利。
- 2) 希望從一個市場轉移到一個市場的嘉康利分銷商應該從他們要離開的市場的辦公總部申請轉移，在加入另外一個市場前必須要得到辦公總部的批准。
- 3) 嘉康利分銷商希望離開國家的辦公總部會與分銷商尋求進入國家的辦公總部合作來審核申請並決定是否給予批准。
- 4) 嘉康利分銷商尋求進入的市場的辦公總部根據規定和當地法律的規定將決定分銷商是否符合在此市場內成為嘉康利分銷商的資格。分銷商尋求進入國家的辦公總部來最終決定是否對其轉移申請給予批准。
- 5) 如果在轉移前，正在進行轉移的分銷商已經在全球某個地方推薦了嘉康利分銷商，此章節中所描述的全球機會政策，將適用於此類下線和適用於如何對轉移上線給予補償。
- 6) 如果嘉康利分銷商已經在不同的市場內或在不同的組織內同時參加嘉康利，那麼嘉康利尋求離開國家的 P&R 將會用於決定如何解決這個矛盾。
- 7) 不管一名嘉康利分銷商是否申請從一個市場轉移到另外一個市場，如果一個市場或多個市場了解到一名嘉康利分銷商參加了多個市場的嘉康利，那麼此嘉康利分銷商居住國家的 P&R 將有控制權來決定如何解決這個矛盾。如果一名嘉康利分銷商已經在一個市場內加入了多個組織，那麼此市場的 P&R 將有控制權來解決矛盾。

第六章

重組

嘉康利不鼓勵嘉康利家庭成員，不管其級別如何，從一條推薦線轉移到另一條線上（除非在辭職並完成等待期後通過從新介紹的辦法）。

如果再無其他選擇辦法，而轉移是必要的，則必須遵守以下規定。嘉康利在任何情況下都不會批准不具備所有要求的簽字的重組請求。所有重組請求都必須伴有具體的重組申請費用來支付管理費用。見嘉康利獎勵手冊關於重組和某些獎勵項目的進一步規定。

內部重組（業務領導個人小組的內部轉移）

個人: 這包括**只有**一名嘉康利獨立分銷商或會員的轉移。

嘉康利獨立分銷商或會員必須向嘉康利申請重組並進行簽字然後提交**個人重組申請書**，並再由以下人員簽字：

- 當前的嘉康利家庭成員推薦人，和
- 檔案記錄中的嘉康利家庭成員的業務領導

多個: 這包括**多個**嘉康利家庭成員，或在檔案記錄中的業務領導的個人小組內一名嘉康利家庭成員和個人小組都進行轉移。

嘉康利家庭成員必須向嘉康利申請重組並進行簽字然後提交**小組重組申請書**，並再由以下人員簽字：

- 檔案記錄的嘉康利家庭成員的業務領導
- 在嘉康利家庭成員和檔案記錄中的業務領導之間產生影響的任何嘉康利家庭成員

外部重組（業務領導個人小組的外部轉移）

個人: 這包括**只有**一名來自業務領導個人小組的嘉康利獨立分銷商或會員轉移到另外一名業務領導個人小組中。

嘉康利獨立分銷商或會員必須向嘉康利申請重組並進行簽字然後提交**個人重組申請書**，並再由以下人員簽字：

- 嘉康利家庭成員當前檔案記錄的業務領導，
- 嘉康利家庭成員的當前推薦人
- 檔案記錄的新業務領導

多個: 這包括多個嘉康利家庭成員，或一個業務領導個人小組內的一個嘉康利家庭成員和個人小組都轉移到另外一個業務領導個人小組。

嘉康利家庭成員必須代表他自己和他的個人小組向嘉康利申請重組並進行簽字然後提交**小組重組申請書**。申請書必須由以下人員簽字

- 嘉康利家庭成員的當前檔案記錄的業務領導，
- 嘉康利家庭成員的當前介紹人，

- 在嘉康利家庭成員和檔案記錄中的業務領導之間有影響的任何嘉康利家庭成員
- 當前連續五（5）名上線業務領導
- 檔案記錄的新業務領導

業務領導—請求重組

一名業務領導可以把自己親自推薦的嘉康利家庭成員轉移到其他嘉康利獨立分銷的的推薦線下，要求如下：

- 業務領導完成*推薦人重組申請書*。無需費用。
- 業務領導在推薦嘉康利家庭成員的三個月內向嘉康利提交*推薦人重組申請書*。
- 如果嘉康利家庭成員最初是用電話進行申請的，嘉康利收到已經申請書的硬拷貝。

重組選擇只對業務領導開放。根據嘉康利檔案記錄輸入的日期為準來決定三個月的時間。

網上轉移推薦線

偶爾情況下新的參加者可能會不小心在錯誤的個人網站內或錯誤的推薦人下報名，而不是網站擁有者的錯誤。在這些情況下，新的會員/分銷商和/或他們當前檔案記錄的業務領導可以在網上報名的 30 日內用傳真發去*重組申請書*與嘉康利聯繫要求把自己轉移到正確的推薦人下。在 30 日後，從一個推薦人轉移到另外一個嘉康利小組只可以通過提交*個人重組申請書*或*小組重組申請書*及連帶所有要求的上線簽字來完成。

對推薦線轉移的經理重組

對於經理及以上級別的重組申請，不管有無推薦小組都必須在以下的情況下才能獲准：

- 得到六名上線業務領導的批准，並且
- 到身份審核委員會的批准。

如果重組包括業務領導的推薦小組，嘉康利將會給業務領導下線的業務領導們發出禮節性的通知。如果建議的重組將會導致級別上升，嘉康利將會扣留新級別達一年之久。這包括按照新級別賺取獎勵的資格。

重組與購買/出售的違規操作

積極地鼓動任何嘉康利家庭成員從一個個人小組轉到另外一個個人小組就會擾亂士氣並破壞個人小組的穩定成長。相應地，嘉康利獨立分銷商不得濫用重組或分銷商購買/出售程序通過利用名義上的“書面”分銷商，鼓動嘉康利家庭成員轉到另外一組，扣押嘉康利任何形式的申請，或使用其他花招來規避推薦線。

購買/出售分銷線

嘉康利分銷線可以被購買和出售。在完成任何銷售之際，任何購買業務的嘉康利獨立分銷商都會回到推薦位置並且對所購買的業務和小組負責。

而賣方則放棄推薦位置，責任和小組。如果賣方處於舊計劃內，那麼買方也要轉到舊計劃中（並且繼承所有舊計劃下的頭銜，舊計劃的個人獎勵百分比和賣方所留下的任何其他特質）。

如果賣方參加的是夢想計劃的汽車獎勵計劃或者具有舊計劃的汽車獎勵資格，那麼賣方的汽車計劃將被終止。如果買方和賣方都沒有參加夢想計劃的汽車獎勵計劃也不具有舊計劃的汽車獎勵資格，嘉康利將會根據不同個案來決定買方的汽車獎勵計劃的要求。

所有購買/銷售的交易都要經嘉康利的批准。嘉康利還需要一份購買/出售文件副本附於購買/出售表格，同時還要繳納 50 美元的管理費。

要求

買方必須是合夥人或以上級別才能獲得總監級別以下的分銷商級別，經理或以上級別獲得總監或以上的分銷商級別。在獲得其他業務之前，買房必須持有目前級別達最少六個月。

賣方必須是經理或更高級別並且在出售之前必須持有其業務領導級別最少一（1）年。賣方必須給他上級業務領導提供獲得分銷權首次的機會並且必須向嘉康利提供此提議的書面證據。如果上級業務領導拒絕了這個提議，賣方才可以把這個生意以類似的條件提議給其他適當級別的嘉康利獨立分銷商。

嘉康利有權拒絕批准銷售給任何先前已批准嘉康利家庭成員重組到他們要求的分銷線的個人小組的業務領導。任何臨近銷售時間提交的其他重組，終止或辭職申請都會作為出售的一部分進行審核。

如果買方願意接受他們的個人小組，這必須要在購買/出售表格上指出，並且要經過以下每項的批准：

- 買方的當前檔案記錄的業務領導或上級業務領導的批准，加上上線的連續五名業務領導的批准
- 在賣方和賣方當前檔案記錄的業務領導或上級領導之間的任何產生影響的嘉康利家庭成員的批准
- 買方的上級業務領導的批准
- 身份審核委員會的批准

如果買方不要個人小組，賣方必須簽署不去鼓動其先前個人小組的會員加跟他們一起移動的協議。

賣方可以選擇以嘉康利會員身份在買房下面保持活躍（沒有小組），但在沒有得到嘉康利的許可之前則不可以被重新指派為經理級別。賣方也可選擇辭職。任何出售業務並辭職的前任業務領導必須要得到嘉康利的批准才能再重新推薦。

在購買獲得批准後，買方將會擔任賣方的級別。特別是，在領導總監、資深領導總監、董事、資深董事或總裁董事級別並有資格可以獲得這些級別的獎勵之前，嘉康利要求一個合理的等待期（通常為一年）。

買方在得到批准和購買/出售表格副本進入程序後，才可以開始經營賣方的業務並恢復所有推薦權利。

第七章

終止關係

嘉康利家庭成員與嘉康利的關係可以通過以下三種程序來終止：

- 辭職;
- 非續約;
- 因違反合同而終止關係。

終止關係的嘉康利獨立分銷商會喪失所有與其推薦小組有關的權利，此推薦小組的成員將會在其各自的推薦線內上升一級。在終止關係時，所有關於其身份的權利、特殊待遇和福利也一同終止，包括嘉康利獎勵中的推薦權利、銷售嘉康利產品和使用嘉康利標識的權利。這些權利則不可被轉移。

辭職

要想辭職，嘉康利家庭成員則必須向嘉康利提交書面通知，並包括所有辭職人的簽字，如果是分銷線，還要包括希望保持活躍的分銷線內的會員姓名。

嘉康利會向嘉康利家庭成員發出辭職通知信，說明終止生效日期（並將一份通知信副本發到嘉康利家庭成員的檔案記錄的業務領導那裡）。在業務領導辭職的情況下，嘉康利將盡可能地給上線業務領導提前發出通知。

如果任何分銷線會員違反了 P&R 的規定，嘉康利不准分銷線部分辭職，。

如要辭職和重新激活的話，夫妻兩人就會被當作一個分銷商或會員，不論是否只有一名配偶將成為或保持嘉康利會員身份。

辭職後重新推薦

已經辭職的會員、分銷商和合夥人不得在終止生效日期起的六個月內在新推薦人下重新推薦。除非只是會員，嘉康利准許一名會員在新推薦人下重新推薦而無需完成等待期，但要在以下有限的情況下：

- 會員已經至少有兩年一直完全不活躍的，並且在此期間與嘉康利、與嘉康利介紹人或與檔案記錄的會員業務領導都沒有訂購記錄的。
- 嘉康利會與推薦人和檔案記錄的業務領導核實缺乏訂購活動的情況。如果推薦人或檔案記錄的業務領導對缺乏訂購活動提出異議並提供發票證明、取消支票或類似證明來支持他的觀點，嘉康利將不準許該會員在沒有先辭職並完成等待期後進行重新推薦。
- 來自不活躍嘉康利獨立分銷商的類似請求也將由身份審核委員會來進行審核。

降低級別超過一年的前任業務領導不得在辭職生效後在只有六個月的新推薦人下重新推薦。

自辭職起被降級少於一年的前任業務領導在辭職生效期起一年內都沒有資格在一名新推薦人下重新推薦，但自降低級別日起則不超過 18 個月。

辭職的會員和獨立分銷商希望在同一推薦人和業務領導下激活身份的可以這樣做而無需完成等待期，只要提交一份新的嘉康利申請書、嘉康利為公司、合夥人和有限公司提供的分銷商申請書或免稅實體申請協議書即可。

嘉康利有權拒絕給與任何仍從事嘉康利活動的但被終止嘉康利家庭成員授予未來的嘉康利家庭會員身份（包括給另外一位嘉康利家庭成員的嘉康利業務提供援助），或者那些以嘉康利獨立分銷商身份來代表他們自己的，但是他們並不是在嘉康利檔案記錄中的授權嘉康利獨立分銷商。

業務領導已經安排和/或批准把會員、分銷商或來自他們個人小組的合夥人轉移到另一業務領導人處，在辭職前或改變他們自己推薦位置之前將不准把以前被轉移的小組成員重新推薦到同一業務領導個小組。

非續約終止關係

續約是年度性的；但是嘉康利可以延緩或免除續約的要求。每年必須由嘉康利在其指定的具體日期來續約以確保會員和分銷商福利的持續性。如果在要求的時間範圍內沒有進行續約，會員/分銷商身份就將被終止。

除非嘉康利已經延緩或免除了年度續約的要求，沒有進行年度會員/分銷商續約的嘉康利家庭成員將被視為他們已經辭職並且等待期同樣會適用在他們身上如同他們已經辭職。

因違反合同而終止關係

違反合同規定而終止關係可能是因為從事了對嘉康利有害的活動，包括以下內容：

- 違反了嘉康利申請書，嘉康利為公司、合夥人和有限公司提供的分銷商申請書，或免稅申請和協議的條款規定。
- 違反了 P&R 的規定。
- 未能履行此 P&R 和其他嘉康利宣傳材料所描述的業務領導的責任。
- 從事了對嘉康利或嘉康利家庭成員信譽有害的行為，包括，但不限於，定以重罪。
- 在另一國家經營業務時，違反了此國家的嘉康利官方宣傳材料中的條款

因違反合同而終止關係的會員或分銷商在沒有嘉康利特別審查和批准下則不得重新推薦。

第八章

業務實體和免稅實體

業務實體和免稅實體經營嘉康利分銷線

業務實體和免稅實體可以作為嘉康利家庭成員來進行推薦。

- 業務實體、不管是 DBA、合作夥伴、公司或有限責任公司都可以作為嘉康利家庭成員通過使用嘉康利為公司、合夥人和有限責任公司提供的申請書進行推薦。此類夥伴關係、公司或有限責任公司必須含有獨家的活躍合作夥伴或居住在美國的有效擔保人。
- 免稅實體可以作為嘉康利家庭成員通過使用免稅實體申請和協議書來進行推薦。
- 除此之外，居住在美國的嘉康利家庭成員可以組建一般性的合作夥伴，分銷商公司或有限責任公司。他們還可以採用 DBA (經營業務以) 名稱作為他們的業務名稱。所有嘉康利會員和分銷商都必須居住在美國。嘉康利建議分銷商在諮詢過他們的律師和稅務顧問後再組建公司。

一個實體多種目的

不管組建分銷業務的個人人數多少，嘉康利都會把每個分銷商包括業務實體和免稅實體看作一個用作所有目的的實體。

免稅實體或業務實體內的每位受託人、主任、辦公人員、合作夥伴或股東同意為分銷商的行為擔負個人責任。

任何免稅實體或業務實體的受託人、主任、辦公人員、合作夥伴或股東的功能約束所有其他分銷線的會員，也約束分銷實體本身。嘉康利因分銷線內任何會員的行為會對所有分銷會員和分銷實體追究責任，包括任何違反嘉康利合同的行為和違反此 P&R 的行為。

具有嘉康利獨立分銷商資格的個人在他們組建業務實體時必須要保證公司或有限責任公司分銷線的表現。只有公司或有限責任公司的配偶，活躍合作夥伴或活躍擔保人才可以被推薦為業務實體的推薦職位。

申請組建業務實體

希望組建業務實體的嘉康利家庭成員必須要使用在 www.myshaklee.com 上獲得的正確表格向嘉康利申請。

- 會員有責任保證合作協議、章程或有限責任公司的文件遵守適用的州法律。
- 除了此 P&R 所述之外，嘉康利不會進行審核，批准或成為分銷協議的任何一方。
- 申請人必須擁有來自國稅局的有效的聯邦雇主身份鑑別號碼 (FEIN) 並向嘉康利提供一份 IRS 發出的通知副本。
- 支付給嘉康利 50 美元的費用要求用作支付管理成本。
- 來自不同推薦線的提出組建業務實體建議的會員在申請組建業務實體之前必須首先申請重組。

- 如果有一個或多個將要被合併的分銷線處在夢想計劃中，而有一個或多個將要被合併的分銷線處在舊計劃中，那麼嘉康利將會根據個案來決定新的業務實體將會處在舊計劃還是夢想計劃。
- 如果將被合併的多個分銷線參加了夢想計劃中的汽車獎勵計劃或者已經具有舊計劃的汽車獎勵資格，合併的實體只可以擁有一種汽車獎勵的資格。儘管任何嘉康利記錄在案的汽車獎勵可能成為選擇登記的汽車獎勵，嘉康利有權根據個案來決定合併的實體參加汽車獎勵計劃的要求。
- 嘉康利有權拒絕任何對嘉康利來說不能接受的所提議的實體名稱。

其餘會員

嘉康利將會承認居住在美國的額外的會員（活躍合作夥伴或活躍擔保人）參加業務實體，但必須是在以下有限的情況下：

- 當一名新分銷會員是成人（18歲或以上）並且是目前活躍合作夥伴或活躍擔保人的兒子、女兒或配偶。
- 當一名新分銷會員在同一條分銷線內持有分銷商或更高的級別時，要么直接處於分銷線以上或以下，最少要達到六個月。

特別審核

嘉康利特別審核和批准是必須進行的：

- 當兩名或多名業務領導希望合併他們的業務來組建合作關係，有限責任公司或分銷公司時。
- 當任何加入分銷線的新會員持有領導總監、資深領導總監、董事、資深董事、總裁董事的頭銜。嘉康利有權拒絕或撤銷交易的批准，交易涉及業務實體設計用來損害嘉康利推薦線或對其有損害效應，或躲避此 P&R 的規定。

解散

請求解散業務實體則必須：

- 以書面形式向嘉康利提交業務實體解散表格並包括所有離開和留下的分銷線會員的簽名交給嘉康利留作檔案；並且
- 同時交付 50 美元的管理成本費用。

如果有多個分銷線的會員繼續留在嘉康利並保持活躍，那麼請求必須指明：

- 哪些第一級嘉康利家庭會員，包括第一級業務領導，每一個前會員會留下。（如果嘉康利家庭成員或業務領導的推薦人是業務實體，那麼他們則是第一級。）
- 哪些前任會員還保留分銷實體所持的業務領導級別。

只有一名前任會員可以保留級別和所有相關的福利。第一級的嘉康利家庭成員將與推薦小組原封不動地一起被轉移。

請求從業務實體中刪減一名會員或多名會員則必須：

- 以書面形式向嘉康利提交業務實體解散表格並包括所有離開和留下的分銷線會員的簽名交給嘉康利留作檔案；並且
- 同時交付 50 美元的管理成本費用。

- 如果從業務實體中刪減的會員正是最初申請 FEIN 的人員，那麼業務實體就必須解散並以一個新的 FEIN 重組。

平行推薦線

當一個業務實體被解散了，任何遺留的前任配偶，活躍合作夥伴或活躍擔保人（“會員”）都將在原先的分銷實體下直接被分成平行的推薦線。

前分銷線的會員想要獲得平行推薦規定的例外權並垂直重組推薦線，以一個高於一個的方式，必須要首先得到六（6）名上線業務領導的書面批准，然後再向嘉康利申請對賦予平行推薦線規定的豁免權。

如果離開合併分銷線的人員是分銷線成員的成年子女，那麼平行規定將會自動免除並且成年子女會被垂直安排在推薦線中，直接在服務推薦線的下面。只有成年子女與他們各自的配偶，如果有的話，才會被轉移。他們不得帶走任何其他的嘉康利家庭成員與他們一起，除非他們提交已完成的重組申請書。

特別審核

嘉康利有權審核並決定持有有領導總監、資深領導總監、董事、資深董事、總裁董事頭銜的分銷線的解散作為此部分規定特例，當考慮到所有會員和嘉康利的最佳利益時。

當分銷實體中嘉康利記錄在案的前任會員不能同意解散條件時，嘉康利將會請求法庭的命令或請求和請求有約束力的仲裁判決來具體規定誰可以保留級別以及第一級的嘉康利家庭成員（包括第一級業務領導）是如何被分配的。

第九章

生存者對共有財產中死者權利部分的享有權

沒有正式起草的信託或遺囑（在有些州內允許在死亡時進行財產處置使用的合同），分銷線會在最後一名嘉康利家庭成員死亡時自動終止（或者，如果是合併分銷線的情況，最後一位活著的合作夥伴或活躍擔保人）。

生存者對共有財產中死者權利部分的享有權需要精心計劃。嘉康利建議你諮詢當地的遺產規劃律師。

生存者對共有財產中死者權利部分的享有權的選擇

業務領導要保證持續不斷地支付獎勵並可通過選擇以下的選擇之一來避免推薦權利的終止：

- 增加一個或多個活躍合作夥伴或活躍擔保人到分銷線，如第八章解釋的業務和免稅實體的內容；或者
- 根據遺囑或合同內容來進行轉移（在州法律允許的州內）
- 根據信託內容來轉移。業務領導可在生前把分銷線轉移到一個可以撤銷的信託中（比如，生前信託，或在業務領導一生中），信託的受益人是業務領導。在業務領導死亡時，分銷線可以被轉移到遺囑信託中（比如，在臨終時）。當業務領導的繼承人是無資格經營嘉康利分銷線的未成年人，可能需要遺囑信託，直到他們成年為止。

嘉康利只會在分銷線的最後一名生存會員臨終時參考遺囑（或合同）和/或遺囑信託。

要求

通過信託或遺囑（或合同）轉移一名業務領導的分銷線必須遵守以下規定：

- 信託或遺囑（或合同）的創建者必須在當時是信譽良好的業務領導（或，如果是死亡的業務領導，在臨終之前即刻），分銷線被轉移。
- 遺囑信託或遺囑（或合同）的受益人必須是以下的一種或多種情況：處於本文所指的分銷線上線或下線的嘉康利獨立分銷商有資格購買業務，如第六章所規定的內容，或是配偶、子女、孫輩子女、家長或業務領導的兄弟姐妹（或者是已故業務領導）他們的分銷線可以予以轉移。如果遺囑的受益人是一名未成年人，那麼就要指派一名保管人或監護人直到受益人達到成人的年齡。任何成年人都可被指派當作託管人或監護人。任何生前信託的受益人必須是生意被轉移的業務領導。
- 如果繼承人、受益人、受託人、託管人或監護人在轉移業務領導臨終時已經是夢想計劃的業務領導，並且選擇轉移業務領導的推薦職位，那麼繼承人、受益人、受託人、託管人或監護人可以留在夢想計劃中或者如果轉移業務領導生前是在舊計劃內則移至舊計劃。如果繼承人、受益人、受託人、託管人或監護人選擇移至舊計劃，他們將繼承舊計劃下的頭銜、舊計劃的個人獎勵百分比和其他舊計劃轉移業務領導所享有的內容。如果繼承人、受益人、受託人、託管人或監護人參加的是夢想計劃汽車獎勵計劃並選擇轉到舊計劃，那麼嘉康利會根據個案情況來決定繼續接受汽車獎勵的要求是什麼。
- 如果轉移業務領導參加的是夢想計劃的汽車獎勵計劃或者具有舊計劃的汽車獎勵資格，那麼這些汽車獎勵計劃將會終止。嘉康利會按根據案情況來決定

接受轉移業務領導推薦職位的繼承人、受益人、受託人、託管人或監護人符合汽車獎勵的要求是什麼。

- 信託、託管、監護的有效期不得是永久性的並且不得超越必要期限來保護那些不能合法為自己行使權利的受益者，如未成年兒童或在經營業務中是需要協助的無行為能力者。
- 信託法律文件或合同必須阻止受益者分配信託中的任何受益利益。
- 信託只含有嘉康利分銷線業務而無其他。
- 信託中的受託人必須是個人或是一個公司。
- 繼承人、受益人、信託人、託管人或監護人必須具有嘉康利獨立分銷商資格並且在去世的 60 日內運營分銷線。嘉康利在此期間有權把所有的獎勵保留在儲備中。
- 在轉移時，每位個人繼承人、受益人、信託人、託管人或監護人必須要符合嘉康利家庭成員資格要求，正如“資格”部分所述並且同意履行 P&R 規定的以及其他嘉康利宣傳材料規定的、目前現行的以及修訂中規定的嘉康利業務領導的所有責任和義務。
- 一名繼承人、受益人、信託人、託管人或監護人不得在某個時間內擁有多個推薦職位（除非在下段落中所規定的有限情形之下）。如果在轉移業務領導臨終時一名繼承人、受益人、信託人、託管人或監護人已經是嘉康利家庭成員，那麼此繼承人、受益人、信託人、託管人或監護人必須要在 30 日之內以書面形式通知嘉康利他們所選擇的推薦職位。任何其他的推薦小組都會加入到這條推薦線內。如果缺乏這方面的溝通的話，嘉康利會決定適合的推薦職位。當繼承人、受益人、信託人、託管人或監護人直接高於或低於推薦線時，嘉康利會把兩條分銷線合併成為一個推薦職位。

在分銷線中最後一名成員去世時留有未成年子女的，嘉康利會允許監護人成為另外一個推薦職位的業務領導但要在以下有限的條件規定下：

- 在分銷線和監護人之間有一個先前書面協議，此協議提供嘉康利業務的持續性並說明在子女未成年期間的獎勵分配意向。
- 監護人必須在未成年兒童滿十八（18）周歲前開始行使責任並不可在其中一名兒童達到二十五（25）周歲後繼續行使責任。
- 兩條分銷線必須分開經營而監護人不得以任何方式合併兩條分銷線。

一名業務領導不得在嘉康利分銷線中以少於業務領導的全部利益來通過信託或遺囑（或合同）進行轉移。如果有多名受益者或繼承人被命名，所有人都必須在嘉康利分銷線中接受平等的擁有權和利益。

嘉康利有權對信託、繼承人或受益人的級別資格做出決定並有權決定先前授予的分銷線中的特殊待遇慣例。

信託和遺囑登記

如果是信託：

- 在嘉康利分銷線轉移到一個信託之前，受託人必須簽署並提交嘉康利分銷商授權申請（信託）。

- 一份信託法律文件副本要與申請書一併上交，受託人必須在更改的 30 日之內向嘉康利提交任何修訂或與信託內容不同的其他文件。
- 當授予者（信託的創建者）死亡，必須要向嘉康利提交一份死亡證明書副本。嘉康利也會接受一份來自一般流通性報紙的訃告或來自家人的發給我們的死亡日期的信函通知。
- 50 美元的管理費必須同申請書一起交付。

如果是遺囑（或州法律所允許的合同）：

- 立遺囑人可以在提交申請書時一起附上一份遺囑（或合同）認證的副本來進行遺囑登記或者受益人可在立遺囑人死亡時提供副本。如果遺囑與申請一起提交，立遺囑人（或合同方）必須向嘉康利及時提交任何修訂內容或不同於遺囑（或合同）條款內容的其他文件。

未能對生存者對共有財產中死者權利部分的享有權做出安排

如果在沒有向嘉康利提交信託或遺囑（或合同）的情況下，那麼在分銷線內的最後一名成員去世時分銷線將會終止，並且業務領導推薦小組的會員也會加入到推薦線內。

然而，沒有遵守此章規定的業務領導的個人代表應該在死亡的 90 日之內把分銷線出售給一名嘉康利獨立分銷商，要按照購買/出售部分所規定的內容。

如果在嘉康利記錄的分銷線的成員名單和信託或遺囑（或合同）之間有矛盾衝突，並且法庭對此管轄事宜也沒有命令的話，那麼嘉康利有權解決此矛盾衝突。嘉康利的決定應該是最終的並具有約束力的。

定義和用語

業務領導

任何被指派成為經理、資深經理、總監、資深總監、執行總監、資深執行總監、領導總監、資深領導總監、董事、資深董事、總裁董事級別的嘉康利獨立分銷商，或在國外市場中具有相同頭銜的嘉康利獨立分銷商。

業務領導下線

第一代業務領導和此業務領導的整個組織（推薦小組）。

夢想計劃

2010年10月1日生效的嘉康利補助計劃，也是此P&R所適用的計劃。

第一代業務領導

在任何一條推薦線中，符合經理級別及以上級別的第一條分銷線（或在國外市場內相同級別的）。

第一級

一名嘉康利家庭成員是任何級別的嘉康利家庭成員的推薦人。

五年規定

允許具有一定資格的重新恢復的業務領導被視為新（第一次）經理的規定，如果他們持有業務領導級別，而沒有積分寬限月或有豁免權的，在一個具體訂好的五年期限內則不超過連續三個月。這五年期限是每年重新制定的並且通常是7月份到6月份的循環。

國外分銷商

在國外市場中與嘉康利登記的嘉康利獨立分銷商。

國外市場

一個國家，除嘉康利獨立分銷商所在的本土市場外，在那裡嘉康利公司具有一個合法的實體並且允許嘉康利獨立分銷商在那個國家內推薦分銷商。嘉康利可以使具體規定的本土市場內的獨立分銷商有資格在一個具體的外國市場內進行推薦，而沒有必要使所有國家的獨立分銷商都有資格到那個國外市場中進行推薦。

全球個人小組

所有人的下線，無論國家，除了第一個業務領導外所到達的推薦線，和此業務領導的推薦小組。

金牌大使

在美國、加拿大或墨西哥的已經購買了金牌、金牌附加或超級金牌套裝的，或者支付了金牌大使費用的嘉康利家庭成員。只有個人成為金牌大使才有資格賺取金牌獎勵，快速通道獎勵和在國外市場內發展的下線獎勵。

本土市場

嘉康利家庭成員或嘉康利獨立分銷商所居住的並且已經簽署並呈交了嘉康利申請書的國家（或者同等的，由於各國的申請書名稱會有細微差別），申請書被嘉康利予以接受。

出於頭銜和獎勵資格和支付的目的，美國和加拿大被視為同一個本土市場。無論如何，個人必須要符合P&R中第五章所規定的資格要求來成為一名美國嘉康利家庭成員或嘉康利獨立分銷商並且還必須符合

加拿大嘉康利所制定的要求來成為加拿大的嘉康利家庭成員或嘉康利獨立分銷商。

舊計劃

某些在 2010 年 9 月 30 日就持有業務領導頭銜的嘉康利獨立分銷商所有擁有的不受新規定限制的補助計劃。管理那些屬於舊計劃的政策和程序在舊計劃的 P&R 中規定。在舊計劃下的業務領導個人小組中的會員、分銷商和合夥人也被視為屬於舊計劃，直到他們被提拔成為經理後，他們才會屬於夢想計劃。

董事線

任何一條包括至少一名董事、資深董事或總裁董事的業務領導的延伸向下的推薦線。要想被視為按照董事線進行支付的，在這條推薦線中至少有一位付新董事或以上級別。（在一條從業務領導向下延伸的推薦線中不管有多少位董事、資深董事或總裁董事，這條推薦線都應被視為一條單一的董事線。）

組織

在所有推薦線中延伸向下直至任何一位嘉康利家庭成員的所有嘉康利家庭成員直到最新招募的會員。（也被指為推薦小組。）

組織積分 (OV)

在整個組織內（推薦小組）嘉康利獨立分銷商的個人積分加上每個嘉康利家庭成員的個人積分。來自國外市場的個人積分按照與匯率相似的辦法進行調整。

最大線外的組織積分

除了擁有最多組織積分的第一代業務領導的組織積分之外的組織積分。

最初推薦人

嘉康利家庭成員的第一位推薦人（比如，在嘉康利家庭成員的申請書被嘉康利接受時的推薦人）。

個人小組（也是本土市場個人小組）

所有人的下線，直到，但除了：

- 第一位業務領導到達的任何推薦的下線和此業務領導推薦線小組，和/或
- 第一個國外分銷商到達的任何推薦線，和此國外分銷商的推薦小組。

個人積分

在某個月內一個人購買產品的總共積分值，加上收到的轉入值並減去轉出值。

個人小組積分 (PGV)

一個人在本土市場個人小組的個人積分總數，加上一個人的自己的個人積分。PGV 包括在一名業務領導本土市場內在某個月被提拔為經理的業務領導的 PGV。

積分 (PV)

由嘉康利為每個產品具體規定的非金錢積分，嘉康利根據此積分支付獎勵。每個嘉康利產品的 PV 都在嘉康利保密價格表中列出並隨時會根據產品價格的改變而改變。

價格差別

嘉康利家庭成員所付的價格和嘉康利家庭成員在他們個人小組給所付的價格之間的差別。也就是一名嘉康利獨立分銷商所付的價格和根據每月個人小組積分分銷商有資格享有的價格之間的差別。

資深業務領導

對於任何指定的業務領導，在推薦線內級別高於他或她的上一級領導。

嘉康利家庭成員

任何提交了完整填寫嘉康利申請書的，及提交了完整填寫為公司，合作夥伴和有限責任公司制定的嘉康利分銷商申請書的，或提交完整填寫的免稅實體申請書和協議的人員，他們的申請被美國嘉康利有限責任公司所接受的。會員/分銷商資格必須每年續約，除非嘉康利延遲或豁免續約要求。

嘉康利獨立分銷商 (或分銷商)

任何簽署了嘉康利申請書的，及簽署了為公司，合作夥伴和有限責任公司制定的嘉康利分銷商申請書的，或簽署了免稅實體申請和協議書的人，他們的申請被美國嘉康利有限責任公司所接受的，並提供了他們的社會安全號碼 (SSN) 或者提供了個人賦稅身份識別號碼 (ITIN) (如適用，提供雇主身份號碼)，已經購買了金牌、金牌附加或超級金牌套裝的或分銷商材料報並且持有分銷商或更高頭銜的人。

推薦小組

在所有的推薦線中的所有嘉康利家庭成員直至最新招募的人員，延伸下面的到任何嘉康利家庭成員。也被指為一某人的組織

推薦線

當嘉康利家庭成員介紹新招募的人員參加嘉康利時，也就創立了推薦-招募關係的順序。一條推薦線按照以下順序從每一個新招募人員向上延伸，包括在一條單一推薦線中的所有個人：

- 新招募人員；
- 新招募人員的直接推薦人；
- 新招募人員直接推薦人的推薦人，以此類推。

如有辭職、終止合同或嘉康利批准的組織加入到新推薦線，以下事件順序和關係會發生被指為“遞進”。

- 嘉康利會把離開推薦線的嘉康利成員刪除；
- 推薦線關閉；並且
- 那些由離開的嘉康利家庭成員直接推薦的人員現在就會把離開的嘉康利家庭成員的推薦人視為他們直接的推薦人。

身份審核委員會

嘉康利管理員工被委派接收、審核並決定所有關於違反 P&R 規定的投訴。。

頭銜

指派頭銜-在升級時，符合必要的要求的任何級別頭銜。

按照頭銜來支付—嘉康利家庭成員達到所有要求所得到的頭銜，並且按照此頭銜支付獎勵。對業務領導來說也被指為按照級別支付。

未支配的小組積分

除了第一代經理在升級為經理當月的個人小積分以外的個人小組積分。



由美國嘉康利有限責任公司發行，Pleasanton, CA 94588© 2012