

高额奖励和销售奖励计划(SIP)审核过程

在过去几年, 那些展示杰出生意和显示高道德与企业标准的安利经销商, 通过销售奖励计划取得了更高的奖项和自由决定的现今奖励。

作为2008会计年奖励计划的一部分, 安利将继续其建立的"高额奖励和销售奖励计划审核过程"。这一过程的设计是为了确认有潜力的合格经销商在业务发展和经营标准上达到了基本的要求。另外, 安利要求符合高额奖励和奖金资格的经销商符合一致和持续的企业标准, 并活跃的贡献於保护加强安利和经销商在市场上的声誉。

所有符合银章以上资格的经销商若希望参加2008会计年的奖励计划需要登记接纳我们的规则和条件,包括下列的高额奖励和销售奖励计划审核过程。这将允许安利集中其资源在那些有潜力取得更高奖项的合格经销商,确保他们明白领取高额现金和非现金奖励需达到的业务条件。以下是在评估过程中业务部门将监查的关键标准和业绩衡量。

- 2008会计年高额奖励和销售奖励计划注册

在获得高额奖励或SIP资格第一个月后30天内尽快填妥寄回2008会计年高额奖励和销售奖励计划注册表。

- 个人小组的经销商人数

我们希望一个金章经销商的个人小组至少有50人。

而当业务成长到白金以上时此人数将增加。但是,安利公认不是所有新的21%小组会有50个以上的经销商。这特别的明显当一些新的小组在现今业务多元化下集中於零售。Emma Page和eSpring为经销商大量零售的例子。公司鼓励产品的零售,但同时也关心开发一致和长远的业绩, 我们希望所有的业务领导人也理解这点。因此, 所有获得金章资格的经销商(21% x 3个月), 如果小组人数少於50人, 安利将要求不超过3页且列出小组领导人一致和持续业绩的业务计划。安利业务部可提供此业务计划的参考样本并应需求提供计划准备的协助。

目前这个区域参考的平均直销商人数为: 银章81人, 金章106人, 白金191人, 这些是平均值, 中间数明显的更高。

- 没有合格的月份

在第一个获银章资格的月份后,

所有参加者在获合格期间需保持至少9%的业绩奖金,

即小组积分额在没有获资格的月份必须至少有1000PGV (澳洲和纽西兰)

- 大额产品

参加者需要提供(为个人销售)并支持销售收据复印件的收集,

特别是通过个人小组销售的大额家庭科技产品。我们每月将为每位参加者提供总结单, 以便小组成员来确认和沟通。

- 退货

大量的退货可能使合格的月份不合格。因此我们将持续对经销商的退货情形进行评估而且按照目前的退货条款处理。如果你的小组中有关于影响退货的问题,请和你的行销市场经理联系,我们将尽全力来协助保持你的合格资格。退货PV超过400分以上将从购买的月份扣除。

-行政管理

所有寄给合格小组里经销商的70/30信件都需要在14天内填妥寄回。重大的PV/BV转移将需要相关的注释。

-分期付款和债务

高额奖励或SIP合格者必须清除任何和安利的债务,并且向小组成员提倡分期付款的方式。当高额奖励获奖人有分期付款的债务时,安利有保留奖励资格的权利直到债务清除为止。

举例来说,当奖金合格者在有个人或下线债务时获得奖项的资格(债务的定义为未按时缴的付款),奖金将被保留发放直到债务清除为止。请注意,今后所有分期付款的申请将在批准前通过信用检查。这个动机将使经销商和安利公司的债务后果减到最小。

-营业守则

未解决的营业守则问题的决议将被提出与合格的经销商讨论。我们也需要经销商的帮忙解决下线有关营业守则的问题。

-对信誉和形像的责任

坚持营业守则第4.1条"推荐人的责任",特别是第4.2条"信誉的责任"

4.12.1 经销商在向可能加入的下线讲解销售&市场计划后,无论他/她是否填写签署申请表成为经销商,你必须提供一份现今介绍安利公司及业务的宣传单(LBB)。宣传单必须交送给每个即将加入的经销商,并且不得擅自更改,除了在空白处加上可能加入的下线的个人联络方式。

业务的宣传单必须给所有看过安利销售&市场计划的人。将宣传单放在经销商的产品资料带里是不能接受的。

4.12.2 推荐人必须鼓励他们小组的经销商遵从营业守则**4.12.1**

4.12.3 推荐人必须时常建议他们小组的经销商可以向安利公司索取免费的LBB。LBB是加入过程中必备的一部分,其必须交送给每个即将加入的经销商,并且不得擅自更改,除了在空白处附加可能加入下线的个人联络方式。

以下摘要将每月提供给登记的翡翠资格以上经销商

- 个人小组的经销商人数
- 每月业务奖金水平
- 个人小组里购买的大额产品

- PV 平均值
- 个人小组里的退货
- 行政管理, 70/30 信件和小组中PV/BV的转移
- 个人小组的分期付款和债务
- 个人小组中的推荐情况
- 个人小组中LBB订阅的情况

遵从和支持高额奖励和销售奖励计划(SIP)的审核过程是经销商的责任。不遵从将可能导致奖金发放和/或高额奖励的资格被保留。所有奖金发放和高额奖励的资格都将遵照满意的审核报告。审核过程中, 翡翠资格以上的经销商每个月会收到审核报告, 其他合格的经销商, 如审核结果不合格, 行销市场经理将会与你联系。

如果对此文件有任何问题, 请向你的纽 西 兰行销市场经理联系。

注意, 共同经销权时两个人都必须签以下的文件

高额奖励&销售奖励计划(SIP)的审核过程登记

我们特此接受2008年业务研讨会和奖励计划中所列的规则和条件,也接受此高额奖励&销售奖励计划(SIP)的审核过程文件。

我们登记可领取的高额奖励和/或奖金是: _____

姓名 _____ 签名 _____

姓名 _____ 签名 _____

会员号码 _____

日期 _____

电 邮 _____

传真至 : + 61 2 9843 2169

或邮寄至

Amway of Australia
46 Carrington Road
Castle Hill, Sydney
NSW 2154
AUSTRALIA

Attention: Business Unit