

(此件由英文原件轉譯，僅供閱讀理解)

歡迎 - 這是您的2009年銷售獎勵計劃，下12個月裡您需要知道的獎金和旅遊細節。
今年，為慶祝安利公司50週年，我們提供了特別的一年獎勵計劃，酬謝您的安利事業。

今年旅遊計劃回復到點數計算的方式。參閱手冊裡的重點告訴您如何計算。

一些今年的新計劃包括

- 50週年慶及時合格計劃(參閱第8頁)
- 東京旅遊獨特的合格資格, Q6 (參閱第4頁)
- Achievers 業績成長獎勵 (參閱第15頁)

安利實事

- 安利的國際 One by One
活動在過去5年的募捐超過美金5千2百萬，幫助了5百50萬個兒童
- 從1959年起，安利付給經銷商的獎金超過美金2百70億
- 全球的經銷商超過3百50萬個
- 全球的營運超過90個國家地區
- 紐崔萊是世上維他命，礦物和營養補充品的領導品牌

安利公司敬祝各位今年事業，個人和家庭成功!

John Haines

紐澳安利業務關係領導人

2009業務研討會和獎勵辦法 (Business Seminars and Incentives 2009)

合格期間 - 2008年9月1日到2009年8月31日

全球行政鑽石會議, Grand Rapids, 美國密西根/全球鑽石會議, 美國拉斯維加斯 -
參閱第8頁

鑽石旅遊 - 參閱第9頁

翡翠旅遊- 參閱第7頁

200 Achievers 旅遊, 日本東京 - 參閱第4頁

2009 新白金經銷商座談會 - 參閱第3頁

新行政鑽石 \$100,000 / 新鑽石\$100,000 - 參閱第11頁

新翡翠 (EBR) \$50,000 - 參閱第12頁

Q12新創辦人白金資格 \$25,000 / 或\$15,000/ 或Achievers Stretch - 參閱第12頁

Q9 - Q11新白金經銷商 \$15,000/ 或Achievers Stretch - 參閱第13頁

Q6新白金經銷商 \$7,000 (或東京旅遊) - 參閱第13頁

Go Gold \$2,000/ Silver Plus \$1,000 (2008年9月 - 2009年2月) - 參閱第14頁

*聲明：本手冊需和2009SIP注意事項一起參閱。手冊內容在2008年8月時是正確的。安利公司保留之後若需更改內容的權利。如需更多資料，請致電1800 45 46 47 與業務關係部門聯絡。

2009新白金經銷商座談會 (New Platinum Seminar 2009)

歡迎達到這個重要的安利事業里程碑。作為一個新的白金經銷商，您能參加3天的商務會議。

您將參觀安利澳洲的總公司，會見安利的員工，搶先看即將推出的新產品，進一步了解商業的運作來幫助您事業的發展。您將和其他成功的新白金經銷商盡情享受美味的佳餚和餘興節目。如欲出席此座談會，經銷商必須取得新白金章的級別。

您將能住在悉尼的五星級飯店，造訪悉尼著名的地標如悉尼歌劇院，悉尼港橋，岩石區市場，或是和其他成功的新白金經銷商盡情享受美味的佳餚和餘興節目。

如何參加新白金經銷商座談會

欲參加此座談會，經銷商必須是新白金章級別

Achievers Tokyo 2009 (東京)

合格期間 - 2008年9月1日到2009年8月31日

翡翠旅遊 (Emerald Extra 2009) - 合格期間 2008年9月1日到2009年8月31日

翡翠旅遊 將在Achievers 旅遊之前舉行。出席的經銷商將住在東京的Peninsula飯店。合格經銷商的級別必需至少是翡翠獎金領取人。

及時全球行政鑽石會議/鑽石會議 (Just in Time Global Executive Diamond & Diamond Forums) - 合格期間 2008年9月1日到2009年2月28日

全球行政鑽石會議

慶祝安利50年的成就和創新，安利將邀請符合行政鑽石資格以上的經銷商，於2009年5月參加在密西根，

Grand Rapids和Ada首次舉辦的全球行政鑽石會議。出席者將住在安利的Grand Plaza飯店，和其他領導人一起親密專業的討論安利事業的經營。這是一個您絕對不想錯過的會議。

出席資格：行政鑽石經銷商，至少有9個合格小組（Q6到 Q12）或是鑽石獎金領取人，FAA點數至少10點。

鑽石會議

拉斯維加斯，鑽石級的經銷商將享受住宿於MGM Grand飯店和出席商務會議。

出席資格：鑽石級別經銷商。
行政鑽石級別經銷商將和鑽石級別經銷商在拉斯維加斯會合

及時合格經銷商(合格期間2008年9月1日到2009年2月28日)

可以選擇出席50週年慶或布宜諾斯艾利斯鑽石旅遊。

鑽石旅遊 - 合格期間2008年9月1日到2009年8月31日

鑽石旅遊今年將在布宜諾斯艾利斯舉行。出席資格：鑽石級別經銷商。

注意事項：及時合格的經銷商(合格期間2008年9月1日到2009年2月28日)
可以選擇出席拉斯維加斯的50週年慶或布宜諾斯艾利斯鑽石旅遊。

單次獎金 (One Time Cash Awards - OTCA)

重點精華

- 新鑽石單次獎金 \$100,000 和新翡翠單次獎金 \$50,000
- 新創辦人白金單次獎金的金額提高到 \$20,000
- Achievers Stretch - Achievers 目標9點, 10點或12點的經銷商的特別獎金 (最高金額到\$10,000)

單次獎金 (OTCA)	金額
Silver Plus (需在07年9月和08年2月期間達到一個合格月份)	\$1, 000
Gold Producer - Go Gold (需在07年9月和08年2月期間達到一個合格月份)	\$2, 000
*新白金章經銷商 Q6 (或東京旅遊)	\$7, 000
*新白金章經銷商Q9以上	\$15, 000
Achievers Stretch Rewards (參閱第15頁)	
新創辦人白金章級別/同一年裡也是新白金	\$25, 000*
新創辦人白金章	\$15, 000
新翡翠 (EBR)	\$50, 000
新鑽石	\$100, 000
新行政鑽石	\$100, 000

* 選擇參加東京旅遊的Q6經銷商, 新白金的單次獎金必需扣掉\$7,000. 經銷商若同時符合多項獎項, 將只領取金額最高的獎金. 請參閱第17頁的條件和規定.

單次獎金 (One Time Cash Awards - OTCA)

新行政鑽石 - \$100,000 (New Executive Diamond)

財經年09的新行政鑽石OTCA是一筆總額為\$100,000的獎金。
新行政鑽石OTCA獎金的領取資格為所有在FY09新增的合格小組或創業者獎金點數(FAA)必須要在國內,而經銷商必須要符合鑽石獎金受獎人的資格。

(注意: 創業者獎金點數若有10點即符合新行政鑽石獎章的資格)

財經年08的新行政鑽石如在09年保持同樣的級別, 且整組團隊積分額(PV)跟前一年一樣或更多, 即可再贏一筆\$100,000。

新鑽石 - \$100,000 (New Diamond)

爲了提倡穩健成長的業績,新鑽石的OTCA爲一筆總額爲\$100,000的獎金。
新鑽石OTCA獎金領取的資格爲,所有在09年新增加的合格小組必須要在國內,
加上經銷商必須要達到翡翠獎金受獎人的資格。
FY08的新鑽石如在隨後的一年(FY09)保持同樣的級別,且整組團隊積分額(PV)跟前一年
一樣或更多,即可再贏一筆\$100,000。

新翡翠 - \$50,000 (New Emerald)

爲了提倡穩健成長的業績,新翡翠的OTCA爲一筆總額爲\$50,000的獎金。經銷商必需要
是新翡翠獎金受獎人(EBR)。
翡翠獎銜的經銷商如果取得新翡翠獎金受獎人的資格,可領取這筆\$50,000的獎金。
FY08的EBR如在隨後的一年(FY09)保持同樣的級別,且整組團隊積分額(PV)跟前一年一
樣或更多,即可再贏一筆\$50,000。

新創辦人白金章經銷商 - \$15,000 或\$25,000* (New Founders Platinum)

此獎項頒發給符合新創辦人白金章資格的經銷商,所有合格的月份都要在會計年裡。新
創辦人白金章OTCA的\$15,000將發放給所有符合新創辦人白金章資格的經銷商。在FY09
符合新白金章資格和新創辦人白金章資格的經銷商,將領取\$20,000*的OTCA。

*指的是經銷商在一年內取得Silver Plus, Go Gold, 新白金和新創辦人白金級別

*選擇參加50週年慶旅遊的經銷商將不能領取新白金的單次獎金\$6,000。

經銷商也能透過Volume

Equivalency

(VE)的方式來達到新創辦人白金章OTCA的資格。(參照手冊背後的註釋)

新創辦人白金章的OTCA將提供年中成長獎金。領取年中成長獎金

\$5,000的資格爲在2009年2月底時有6個合格的月份。剩餘的獎金將在2009年11月當經
銷商符合新創辦人白金章的資格時與年度獎金一起發放。

新白金章經銷商 - \$10,000 - Q9 以上再加\$15,000 (New Platinum)

此獎項頒發給符合新白金章資格的經銷商。所有達到Silver

Producer標準的月份都必須在09會計年裡。

新白金章經銷商可領取的獎金價值\$17,000, 包括\$1,000的Silver Plus, \$2,000 的Go
Gold和在同一會計年裡達到新白金章資格(Q6)的\$6,000。

新白金章經銷商在同一年內若達到Q9或Q10或Q11或Q12的資格,將可領取另一筆可觀的
\$8,000。新白金章的OTCA總價值爲 \$17,000 (前Silver Plus, Go Gold
或白金章資格經銷商不得參加此獎項)

Go Gold - \$2,000

所有Silver Plus受獎人現在可以繼續參加"Go Gold" 獎項。

要獲得"Go Gold"獎金, Silver Plus受獎人必須在會計年裡
(2008年9月至2009年8月)至少有3個Silver

Plus資格的月份。這3個月至少要有一個月必須是在會計年前6個月獲得。此獎金爲\$20
00,將在經銷商完成第三個符合Silver Producer標準的月份之後發放。

前 Go Gold 獎金受獎人不得參加此獎項。

Silver Plus - \$1,000

Silver Plus獎金和Silver Plus獎章一起頒發。經銷商必須在會計年前6個月裡(2008年9月至2009年2月)至少有一個月是達到Silver Plus的標準。Silver Plus的獎金將在經銷商完成第二個符合Silver Plus標準的月份之後發放。前Silver Plus獎金受獎人和前白金章經銷商不得參加此獎項。

Achievers Stretch獎勵

Achievers旅遊目標為9, 10 或12點數的經銷商可以參與這個獎勵計劃。

當您達到您的Achievers目標以後, 每多一個點數, 可拿\$2,500. 最高是做滿4點, 領取\$10,000.

經銷商的Achievers旅遊資格確認以後, Achievers Stretch獎金才將被計算。

注意: 如果您的Achievers目標是12點, 您的Achievers Stretch獎金的成長目標從12點開始, 根據您2008財經年的業績。

如果您的Achievers旅遊目標是6點, 您將不能參加這個獎勵計劃。Achievers旅遊目標計算方式, 請參閱第19/20頁。

創業者獎金 (Founders Achievement Awards - FAA)

這些年度無條件現金獎金發放給那些示範非凡事業發展, 高道德和企業標準的經銷商。要符合此獎金資格, 經銷商必須是鑽石獎金受獎人, FAA點數8個以上。

FAA 點數計算方式如下:

國內合格小組積分	國際合格小組積分
	#2生意
Q12小組 1.0	#2Q12小組 1.0
EBR小組 1.5	#2EBR 1.5
DBR小組 3.0	#2DBR 3.0
	其他國際Q12小組 0.5

FAA獎金

8點	\$37, 000
12點	\$74, 000
16點	\$148, 000
20點	\$222, 000
25點	\$296, 000
30點	\$444, 000
35點	\$592, 000
40點	\$740, 000
45點	\$888, 000
50點	\$1, 036, 000
55點	\$1, 184, 000
60點	\$1, 332, 000
65點	\$1, 480, 000
70點	\$1, 628, 000

FAA單次獎金(澳幣)

40點第一次	\$1, 480, 000
45點第一次	\$2, 220, 000
50點第一次	\$2, 960, 000
55點第一次	\$3, 700, 000
60點第一次	\$4, 440, 000
65點第一次	\$5, 180, 000
70點第一次	\$5, 920, 000

高額獎勵單次獎金

以下單次獎金為安利獎勵辦法一部分，不算入當地的單次獎金活動。

雙鑽	\$37, 000
創辦人雙鑽	\$55, 500
三鑽	\$74, 000
創辦人三鑽	\$111, 000
皇冠	\$148, 000
創辦人皇冠	\$185, 000
皇冠大使	\$222, 000
創辦人皇冠大使	\$259, 000

條件規定

您對以下條件規定的理解非常重要。如有任何問題，請和你的業務經理聯繫。

1. 所有Silver Producer資格以上的經銷商如果想參加FY09的獎勵計劃，必須登記或重新登記同意我們"高額獎勵&銷售獎勵計劃審核過程"的規則和條件。只有登記"高額獎勵&銷售獎勵計劃的審核過程"的經銷商能領取可拿到的高額獎勵。以下的條件和規定必須和"高額獎勵&銷售獎勵計劃審核過程"文件一起閱讀。 "高額獎勵&銷售獎勵計劃審核過程"已分發給所有Silver Producer以上的經銷商。經銷商也可到www.amway.co.nz 網站上下載。

2. 要符合領取OTCA的資格，除了要達到為不同高級獎勵OTCA所制定的特別規範外，經銷商也必須是第一次達到新獎章級別。

3. 經銷商若在同一會計年裡獲得多項OTCA或基準獎勵獎金的資格，將只能領取最高額度的獎金。

4. 如果經銷商在同一會計年中符合多項獎章資格，他將只能領取最高金額的新OTCA獎項。Silver Plus, Go Gold, 新白金章Q6和新白金章Q9的獎項為例外，因為當合格的月份為9個月以上時，獎金是累積的。

5. Silver Plus, Go Gold, 新白金章和Q9新白金章的OTCA將在相關的合格和評估過程完成後發放(通常在6星期之內)。新創辦人白金章,(提議的進展付款除外)和上述的OTCA和基準獎勵將和年度獎金在2009年11月一起發放。

6. Silver Plus 單次獎金的合格標準是，第一個合格的月份必須要在安利會計年前6個月裡取得，即2008年9月到2009年2月。
7. 新白金章單次獎金的合格標準是，所有合格的月份必須要在安利會計年裡取得，即2008年9月1日到2009年8月31日。
8. 新翡翠單次獎金的合格標準為經銷商在安利會計年裡必須是新的翡翠獎金受獎人(EBR)。所有新的合格小組必須要在國內的市場。
9. 新鑽石單次獎金的合格標準為所有FY09年裡新增的合格小組必須要在國內市場，而經銷商本身必須是翡翠獎金受獎人。
10. 新行政鑽石單次獎金的合格標準為所有FY09年裡新增的合格小組必須要在國內市場，而經銷商本身必須是鑽石獎金受獎人。
11. 經銷商的獎金將以當地國家的貨幣支付(如澳幣或紐幣)，加上適當的GST。
12. 當經銷商於負債情況下獲得高額獎勵資格時，安利公司有保留獎金之權利直到債務被清除。
13. 為保護推薦體系，安利在可實行範圍之內設立了規程，只接受辦理有適當信用記錄經銷商的付款方式。然而，分期付款的債務管理是領導人和安利的共同職責。
14. 要參與FY08的業務研討會及獎勵辦法，所有經銷商必須遵從營業守則，特別是守則第4.1條(推薦人的職責)，守則第4.12條(對名譽的職責)和守則第3.9.29條(安利銷售計劃... 操控和堆積)。請注意，在2009會計年裡，公司將特別留意對守則4.12條的遵從和支持。經銷商對上述守則的遵從和支持若明顯缺乏，所得的獎金將不得被領取，遵從和支持守則的示範是經銷商的職責。
15. Achievers Stretch獎金：經銷商的Achievers旅遊目標要是9，10或12才能參與。Achievers旅遊目標6點的經銷商不能參與這個獎項。
16. 經銷商必需選擇是否是參加50週年慶活動，或2009東京旅遊，或新白金單次獎金\$6,000。經銷商將不能同時選擇兩項。
17. 財經年09的期間是2008年9月1日到2009年8月31日。

Achievers 點數計算方式

7500 PGV 以上每增加750PV	1 點
8250 PV	1.1 點
9000 PV	1.2 點
9750 PV	1.3 點
10500 PV	1.4 點
3250 PGV + 1 個合格小組, 每增加750PV	1 點
4000 PV + 1 個合格小組	1.1 點
4750 PV + 1 個合格小組	1.2 點

5500 PV + 1 個合格小組	1.3 點
6250 PV + 1 個合格小組	1.4 點
1000 PGV + 2 個合格小組, 每增加750PV	1.5 點
1750 PV + 2 個合格小組	1.6 點
2500 PV + 2 個合格小組	1.7 點
3250 PV + 2 個合格小組	1.8 點
4000 PV + 2 個合格小組	1.9 點

Achievers 合格條件

新白金/07和08財經年沒有符合白金級別的經銷商	6 點*
07或08財經年白金級別的經銷商(沒有獲得Achievers)	9 點*
只獲得07 Achievers	9 點*
只獲得08 Achievers	10 點*
獲得07和08 Achievers	12 點*

*經銷商必需是白金級別才能參加09的東京旅遊活動.

*EBR 級別以上經銷商可以參加Achievers旅遊活動

Monthly PGV

A) 7500 PGV (無合格小組)	1 點
B) 1 個合格小組 + 3250 PGV	1 點
C) 2 個合格小組 + 1000 PGV	1.5 點
額外的合格小組	0.75 點
D) Ruby 業績15000 PGV	2 點
額外的合格小組	0.75 點
增額	0.1 點
每個額外的750 PGV	
- 7500PGV/15000PGV Ruby 業績	
- 3250 PGV + 1 個合格小組/1000 PGV + 2 個以上的合格小組	

定義

這些高級獎章的定義也許和SIP,OTCA或商務研討會下所列的有所不同。

Achievers: 即之前的ALS, 現為高業績經銷商的年度業務研討會。

安利會計年

2007會計年: 指會計年從2006年9月至2007年8月

2008會計年: 指會計年從2007年9月至2008年8月

2009會計年: 指會計年從2008年9月至2009年8月

鑽石獎金受獎人(DBR): 經銷商有個人推薦, 代推薦或國際推薦六個以上的21%小組, 每一小組在安利會計年度中至少有6個月達到最高的業績標準。

鑽石獎章 (Diamond Pin):

白金章經銷商有個人推薦, 代推薦或國際推薦六個21%小組, 每一小組在一會計年度中至少有6個月達到最高的業績標準。經銷商本身在同一年裡必須也是翡翠獎金受獎人。

翡翠獎金受獎人 (Emerald Bonus Recipient): 經銷商有個人推薦或代推薦三個以上的21%小組，每一小組在安利會計年度中至少有6個月達到最高的業績標準。

行政鑽石獎章 (Executive Diamond Pin): 白金章經銷商有個人推薦，代推薦或國際推薦九個21%小組，每一小組在同一會計年度中至少有6個月達到最高的業績標準。經銷商本身在同一年裡必須也是翡翠獎金受獎人。注意，累積10個FAA點數也能達到新行政鑽石的獎章。

創辦人白金獎章 (Founders Platinum Pin): 白金章經銷商在一會計年度中連續12個月業績達到 Silver Producer 的資格，這也可以透過"volume equivalency"的方式來獲得。

個人小組積分(Personal Group Volume): 指合格小組之外的積分。

白金章獎章 (Platinum Pin): 任何連續12個月中有6個月業績達到Silver Producer的資格，其中3個月為連續的月份。再合格(Re-qualification)的定義為在一會計年度中有6個月業績達到銀獎章的資格。

Q9白金章經銷商 (Q9 Platinum): 為在一會計年度中有9個月業績達到Silver Producer的資格。

合格的小組(Qualifying leg): 個人推薦或代推薦的小組，在同一會計年度中至少有6個月達到最高業績的標準。

合格期間 (Qualifying period): 從2008年9月開始到2009年8月止。經銷商必須在這期間內達到業績的標準。

銀獎章 (Silver Producer): 個人積分額7500分，或有一個合格的小組加個人積分額3250分，或有二個以上合格的小組。

Volume Equivalency: 定義為在會計年度中，有10個以上達到最高業績標準的月份，小組總積分額達108,000以上。這相當於創辦人白金經銷商一年120%的業績。包括所有國內合格與不合格小組的積分。

更多詳情關於這手冊裡的方案或任何業務方面的問題，請打0800611611與業務部聯繫。