

更高奖金与销售奖励计划跟踪与审核过程 PY10 — 澳大利亚与新西兰

过去几年中，一些安利独立业主展示了出色的业务活动和高道德与业务标准，他们已有资格通过各种销售奖励计划获得更高级别的表彰和可自由支配的现金奖励。

作为 2010 年业绩奖励计划的一部分，安利将继续执行其已建立的“更高奖金与销售奖励计划跟踪与审核过程”。

该过程旨在确认可能的合格成员是否达到了业务开发与运营标准的最低要求。此外，安利将要求更高奖金的合格成员和奖金接受者符合一致的可持续业务条件，并积极保护和提高安利以及安利独立业主的声誉。

所有银章生产主任和希望参与 2010 年奖励计划的 IBO 需要进行登记，说明自己已接受这些条款与条件，包括以下概述的更高奖金与销售奖励计划跟踪与审核过程。这将使安利能够将其资源集中用于确定自己有资格获得更高奖金的那些 IBO，并将确保所有这些人知道，他们必须符合并保持这些业务条件才有资格获得正在提供的丰厚现金和非现金奖励。

• PY10 更高奖金与销售奖励计划登记

在您按照销售奖励计划即将达到第一个月的资格时，尽快填写并返回 PY10 更高奖金与销售奖励计划登记表。

以下是在整个跟踪与审核过程中将由安利业务关系部门监控的主要条件与业绩评测。

• 个人团体中的 IBO 数

预计金章生产主任在他们的个人团体中应至少具有 50 个 IBO，并且当其业务发展到白金以及更高级别时，这一数字将增加。但安利认识到，并非所有新的 21% 团体均具有超过 50 个直接下线安利业主，由于从事我们业务的 IBO 中专注于零售的人数各有不同，当今这种情况尤为明显。Emma Page 和 eSpring 是我们看到每位 IBO 具有高个人积分的两个示例。公司鼓励进行产品零售，但我们和业务领导者一同参与发展一致、可持续的业务量。因此，对于在金章生产主任级别（第三个月的 21% 合格）上 IBO 数低于 50 的所有团体，安利将要求他们提交不超过 3 页的业务计划，并在计划中概括团体领导有关实现一致、可持续业务量的计划。安利的业务关系部门可提供用于适当业务计划的模板，并在必要时帮助他们准备该计划。

以下数据当前在该地区仅供参考：每个业务的合格直接下线独立业主的平均数为银章生产主任 81、金章生产主任 106、白金级别 191，这些是平均数，中值数远远高于这

些平均数。为支持业务开发以及实现团体规模的期望，必须进行发展下线的活动，并在个人和团体层面上监控此活动。

- **不合格月份**

在第一个银章生产主任合格月之后，所有参与者预计将至少保持9%的业绩奖金/回扣水平。即，在合格期间的不合格月份中必须至少具有1000PGV（澳大利亚和新西兰）。

- **高价商品**

参与者必须提供（对于个人销售）并保留购买单据的副联，尤其是对于通过个人团体销售的高价家电产品。每月将您个人团体中购买的高价商品的摘要提供给所有参与者，以帮助在团体中确定和传达这一要求。

- **退货**

大量退货可能使合格月份变得不合格。因此，将不断审核您产品退货的趋势，并将按照当前退货策略加以处理。等于或超过 400 PV 的退货将被计入购买月份。如果您在自己的团体中遇到影响产品退货的问题，请联系您的国家销售经理/高级经理（新西兰），因为我们将随时为您提供帮助，并且我们希望尽力保护您的资格。

- **行政**

已寄发给合格成员个人团体中的 IBO 的所有信件必须在 14 天内填写完成并寄回。重大 PV/BV 划拨将需要注释。

- **分期付款与债务拖欠**

更高奖金或销售奖励计划的合格成员必须清除拖欠安利的的所有个人债务，并在他们的整个团体中促进负责任的分期付款使用。在更高奖金资格受与分期付款有关的债务拖欠影响的情况下，安利保留限制该资格并扣留此奖金的权利，直到解决了拖欠的债务为止。

例如，如果奖金/回扣合格成员已取得了资格，但由于个人或直接下线债务的累积（即在款项到期时没有支付的情况下），奖金将被扣留，直到令人满意地解决了此债务为止。注意，未来在批准分期付款前，所有分期付款申请均将受信用检查的影响；此倡议旨在最大程度地减小债务拖欠对 IBO 和公司产生的后果。

- **行为准则**

合格 IBO 必须解决未决的行为准则问题。此外还需要帮助解决下线 IBO 行为准则问题。

- **维护声誉和形象的责任**

遵守行为准则：准则 4.1 “上线的责任”，尤其是准则

4.12 “您的业务，您的奖励”手册。

4.12.1 在任何一次展示销售与营销计划后，IBO 必须为每个未来 IBO 提供一本安利“您的业务，您的奖励”手册，无论此未来 IBO 是否填写了申请成为 IBO 的安利申请表并

签字。除在提供的空白处可选地添加未来 IBO 的详细个人联系信息外，必须完整且毫无更改地将该手册提供给每个未来 IBO。

必须为观看了演示的每个人留一本经常因其他名称而被人所知的备忘手册，例如 2010 财年的“您的业务，您的奖励”，无论是多么不正式的销售和营销计划。在第一次正式团体会议上作为提供给 IBO 甚至未来 IBO 的信息包、首次会议包或入门包的一部分提供该手册是不可接受的。

4.12.2 上线必须鼓励其个人团体内的 IBO 遵守准则 4.12.1

4.12.3 上线必须经常告知其个人团体内的 IBO，他们可从安利免费获得备忘手册 (VS/QQ 233708)；该手册是未来过程的必要部分；除了可以在提供的空白处添加未来 IBO 的详细个人联系信息外，必须完整且毫无更改地将该手册提供给每个未来 IBO。

5.1.6 确保 IBO 在每次展示销售与营销计划时都使用安利备忘手册。

每月将以下摘要信息提供给已登记的所有正在加以跟踪的翡翠和更高级别的合格参与者：

- 个人团体中的独立业主数
- 每月业绩回扣水平
- 个人团体中购买的高价商品
- 平均 PV
- 个人团体中的退货
- 行政，个人团体中的 70/30 和 PV/BV 划拨
- 个人团体中的分期付款与债务拖欠
- 个人团体中的下线发展
- 个人团体中的“您的业务，您的奖励”手册订购

IBO 负责展示对更高奖金与销售奖励计划跟踪与审核过程的遵守和支持。不遵守此过程可能导致获得奖金和/或更高奖励的资格被限制或拒绝。所有奖金和/或更高奖励资格均将取决于令人满意的跟踪与审核报告。当审核过程中发现要解决的问题时，正在加以跟踪的翡翠和更高级别的 IBO 将收到每月审核报告，其他合格成员将由他们的国家销售经理/高级经理（新西兰）加以联系。

如果您对本文有任何疑问，请立即联系您的国家销售经理/高级经理（新西兰）。

注意：如果业务中有两个合作伙伴，我们将要求这两个合作伙伴在附带的登记表上签字。

更高奖金与销售奖励计划跟踪与审核过程 PY10 — 澳大利亚与新西兰

登记表

我们特此接受 2010 年业务研讨会与奖励手册中详细说明了条款与条件，以及本文中概述的更高奖金与销售奖励计划跟踪与审核过程。

我们将跟踪的可能的更高奖励和/或奖金
为 _____

姓名 _____ 签字 _____

姓名 _____ 签字 _____

ID# _____ 日期 _____

电子邮件地址 _____

请通过传真发送至：00 61 2 98432169

或邮寄到

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

收件人：业务部门