



報酬計畫—香港

WorldVentures（香港）股份有限公司

修订日期：2015年 5 月 3 日

有效期：2015 年 5 月 3 日至 2015 年 10 月 31 日

目錄

簡介.....	3
佣金與獎金.....	4
直接佣金.....	4
週團隊獎金.....	5
月殘餘佣金.....	7
個人銷售獎金.....	9
訓練幣.....	10
旅行幣.....	10
指導員獎金.....	10
夢想車獎金.....	10
夢想屋獎金.....	11
升等層級.....	11
入會代表人（ER）.....	11
活躍代表人（AR）.....	11
合格代表人（Q）.....	12
資深代表人（SR）.....	13
指導員（DIR）.....	13
行銷指導員（MD）.....	14
區域行銷指導員（RMD）.....	14
國家行銷指導員（NMD）.....	15
國際行銷指導員（IMD）.....	15
附件.....	17
65%支出上限規則.....	17
旅行幣兌換政策.....	17
夢想屋獎金政策.....	17
特殊方案.....	17
航空汽車獎金方案.....	18
詞彙表.....	19

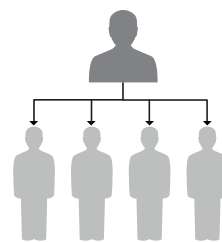
簡介

WorldVentures 鼓勵獨立代表人以有機方式分享其對 WorldVentures 的策劃小組旅行會員的熱情，創造我們所謂的「社交商務」。現在有更多旅行者自行規劃假期，且只使用他們可任意處理的線上工具，因此 WorldVentures 代表的簡化假期規劃過程的訊息，是一項受到歡迎的緩解方案。本公司的代表人以各種方式將夢幻之旅產品介紹給潛在會員，包括面對面、透過線上社交媒體、在旅行派對與簡報上以及許多其他方式。本公司鼓勵代表人選擇最適合其生活型態、個性與目標的社交商務方法。

本報酬計畫適用於所有已入會的 WorldVentures 代表，包括諸如大專/青年專業方案等特殊方案之已入會代表在內。

家族組織

家族組織非常簡單：誰贊助誰？如果一位代表個人贊助七位代表，那麼他/她將有七條不同的家族線（有時稱為「支柱」）。每條家族線各自獨立，且隨著時間每條家族線可能有不同的活躍代表及客戶。一位代表的家族組織只包括透過直線贊助關係所增加的代表與客戶，且獨立於二元組織（詳表1）。在每一個案，最重要的是透過個人關係發展一個強有力的客戶基礎，以及透過已擴展的行銷網絡發展出客戶聯繫。

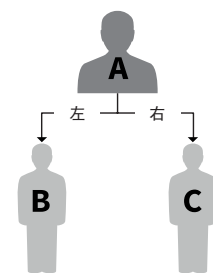


图一

二元組織

二元組織係建立於二。每一位代表各有一個左邊及右邊，且每一邊只能有單一位代表人。看起來像表2。

在上面的範例中，代表人A在他的左邊有一個關係人，代表人B，在他的右邊有一個關係人，代表人C。代表人B與C各自在他們的下面有完全相同的左右關係。如果代表人A贊助其他代表人，代表人A必須選擇將之放在B或C的下面。此稱為「溢出」。代表人D必須溢入B或C的組織。



图二

註記：因為「溢出」，所以一位代表在其二元樹可以擁有非其家族的代表。這些代表人是其二元組織的一部分，但並非其家族組織的一部分。

代表人與客戶之區分

為了解 WorldVentures 的報酬計畫，必須了解代表人與客戶之間的區別。WorldVentures 從事獲取購買本公司產品的新客戶（所提供的產品可能包括在市場提供的夢幻之旅會員資格、夢幻之旅金質會員資格、DTU會員資格或夢幻之旅白金會員資格）。代表人絕對依據 WorldVentures 銷售而受領報酬（同時依據其個人銷售及其團隊所為的銷售）。招募新的代表人，並不會給予佣金。此外，僅限於代表人才可以被放在二元樹。

代表人業務系統（RBS）購買要件

為使新代表人熟悉WorldVentures產品、銷售技巧、銷售協助及其他事項，本公司規定代表人用加盟費購買一套代表人業務系統（RBS）並從那時候開始支付月費。除了購買代表人業務系統，無需為了成為代表人而購買WorldVentures或銷售協助、或支付任何收費或手續費。代表人業務系統（RBS）是一項線上工具，包含個人化行銷網站與後台辦公室系統，以及有基本銷售與行銷工具的線上訓練方案，可幫助代表人建立自己的WorldVentures事業。購買RBS的加盟費與月費不給佣金。

入會成為代表人，在WorldVentures二元樹創造一個「事業中心」，可追蹤代表人及其團隊所創造的銷售量。代表人可能是（且通常也是）客戶。但是客戶並非單獨列出的代表人，且未顯示在二元樹。

客戶銷售

活躍客戶銷售將列在代表人後台辦公室的「我的客戶」項下。

客戶銷售量是從親自產生該銷售量的代表人開始，貸記於二元樹，並向上移動。

活躍狀態要件

WorldVentures代表人必須是「活躍的」，才有資格累計銷售貸記、或賺取大部分佣金及獎金。代表人以支付其RBS月費方式成為/保持活躍。代表人一旦成為活躍狀態，就開始累計可以賺取佣金與獎金的銷售貸記，並且在其保持活躍時繼續累積銷售貸記。代表人一旦成為活躍狀態並保持活躍，就會支付其佣金與獎金。

- A. 如果某位代表人成為並保持不活躍超過四（4）週的支付期間，其已累計的銷售量將不可撤銷地過期。
- B. 如果某位代表人於任何時候成為並保持不活躍超過連續十二（12）週的支付期間，WorldVentures得選擇終止該代表人的合約。因不活躍而被終止的代表人也是客戶的話，得保留其產品會員資格。

計費寬限期

代表人一旦達到合格代表人（Q）的等級或更高，其RBS與產品（如果他也是客戶）將享有高達一個月的計費寬限期。代表人在一個曆年期間可以擁有數個計費寬限期。為了回到活躍狀態，帳戶必須在下一個循環訂單記帳日之前，成為有效的帳戶。例如，如果7月21日並未處理他/她的循環付款，他/她將進入寬限期。如果予以補正，使得他/她的帳戶有效，那麼在8月21日之前，他/她將成為活躍狀態且將於8月21日繼續正常記帳。如果8月21日遇到循環付款日，在沒有補正寬限期情況下，代表人可能成為不活躍，此時新銷售量將不再累積，但將繼續保有先前已累積的銷售量。如果代表人在第三個循環付款日（本案例係指9月21日）之前尚未支付其已錯過的兩個月費用，且未支付該款項，則所有銷售量計數器將予以重設。

佣金與獎金

直接佣金

WorldVentures就首次銷售的某些產品支付直接佣金予代表人。有關合格產品與直接佣金金額，請參見台端後台辦公室之產品與佣金圖表。直接佣金係直接支付予新客戶的推薦人。

活躍狀態要件

無論推薦人的活躍狀態如何，直接佣金係直接支付予推薦人，惟該推薦人的代表人合約必須仍屬有效一而非已被取消、暫停或中止。

資格條件

無論推薦人的資格條件如何，直接佣金係直接支付予推薦人，惟該推薦人的代表人合約必須仍屬有效一而非已被取消、暫停或中止。

限制規定

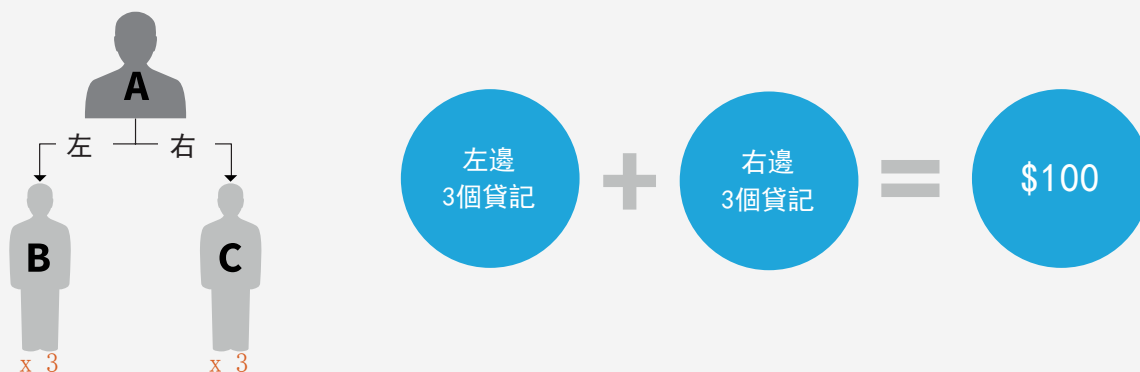
當首次產品購買退款予客戶時，WorldVentures將取回已支付給代表人之直接佣金。

週團隊獎金

WorldVentures代表人依據其整個二元組織所產生的初始產品銷售，賺取週團隊獎金。代表人依據每位客戶的初始產品購買，累計銷售貸記。有關每項產品及其對應銷售貸記之分析，請參考台端後台辦公室的產品與佣金圖表。產品價格得以變動。得依據客戶實際支付價金，調整銷售貸記。當新的銷售已完成且付款已確認時，累計整個付款期間的銷售貸記。

某位代表人的二元組織的左邊每三個銷售貸記對應右邊三個銷售貸記，就產生一個「循環」。每個週獎金循環最高支付\$100*。

左邊3個銷售貸記+右邊3個銷售貸記=1個循環=高達\$100*



以上顯示的合格產品銷售，包括二元組織中的所有代表人所作的所有銷售。

當計算週獎金時，先使用最舊的銷售貸記。此即「先進先出（FIFO）」

週銷售貸記亦稱為週銷售量或週量。

雙倍循環獎金

所有新的代表人自入會時起算的前八(8)個整週付款期間，可賺取雙倍循環。此將導致在前八(8)個整週付款期間有\$200循環獎金，高達最高總數三（3）個雙倍循環獎金。

此外，無論入會日為何，當某位代表人於單週付款期間賺取三(3)個或以上循環，至多得將該週已支付的前三(3)個循環予以加倍。此將導致每一週付款期間有\$200循環獎金及200旅行幣（TravelDollars）獎金，高達最高總數三（3）個雙倍循環獎金。

但是請注意，已達到國際行銷指導員等級的代表人，沒有資格收取雙倍循環獎金。

僅限於客戶的貸記自動平衡

就週獎金而言，如果某位代表人已於其左邊/右邊產生銷售貸記，但尚未完成一個循環，且該代表人擁有僅限於客戶但尚未付款的銷售貸記（將產品銷售予非代表人，因此未列在二元樹），系統將自動平衡(自動平衡)代表人的貸記，並將任何可供使用的貸記適用於較弱團隊的數量。

重要的是必須了解，當僅限客戶的銷售貸記被「分配」至某位代表人的左邊或右邊時，並未實際改變二元組織。該客戶仍存在於二元樹之外，既然他/她並非代表人，他/她不會擁有一個事業中心。

例如，代表人X已做成兩筆僅限於客戶的銷售。本週他的左邊團隊產生六(6)個銷售貸記，且其右邊團隊產生五(5)個銷售貸記。由於他的右邊團隊需要一個額外的銷售貸記，才能夠完成第二個循環，電腦將自動平衡並將兩個僅限於客戶的銷售貸記中的一個，分配給代表人X的右邊團隊。左邊六(6)個銷售及右邊六(6)個銷售，因此他可以賺取兩(2)個循環。

活躍狀態要件

銷售代表人必須是活躍的，方得累計銷售貸記。如某位代表人處於不活躍狀態，將不累計新的銷售貸記，直到他/她再度成為活躍為止，且如果他/她再度成為活躍時，這些將不溯及貸記。

代表人在週付款期間的最後一天中部時間PM 11:59(午夜)必須是活躍狀態，方有資格賺取週獎金。

資格條件

代表人必須也是合格者，方可賺取週獎金。為符合週獎金之資格，代表人必須擁有合格代表人(Q)或以上的等級。

週付款期間

往後一週後的每個星期五支付直接佣金及週獎金。週支付期間係自星期六中部時間AM 12:00開始，並於星期五中央時間PM 11:59(午夜)結束(詳表1)。

範 例 週						
星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
						開始
					結束	
					付款日	

表1. 週付款期間及付款日範例。

按等級之最高支付額

代表人在每一個升等等級有可賺取的最高金額。無論在付款期間已完成的循環數量為何，將不會支付給代表人超過該最高金額。如果65%規則在特定週開始起作用，代表人將能夠使用該週的所有已完成循環，直到達到週佣金的最高點為止。以下數字為大約值，每第六個循環支付100旅行幣而非\$100循環獎金。因此，適時機而定，以下循環百分比，將支付旅行幣。但是循環獎金與旅行幣之合計價值，將等於所列金額。限制為：

等級	最高金額
合格代表人 (Q)	\$2,000
資深代表人 (SR)	\$2,000
指導員 (DIR)	\$2,000
行銷指導員 (MD)	\$5,000
區域行銷指導員 (RMD)	\$10,000
國家行銷指導員 (NMD)	\$20,000
國際行銷指導員 (IMD)	\$25,000

例如：瑪莉是一名指導員，在該月份最後一天11:59:59 PM她的左邊有333個銷售貸記，右邊有600個銷售貸記。當獎金程序進行時，計算出111個循環（ $333 \div 3 = 111$ ）。既然她是一名指導員，她受限於每月 \$2,000(在範例是133循環)，所以她這個月的月殘餘佣金高達\$2,000，受65%支付規則之規範。

週獎金銷售量到期及計算器重新設定

到期1－合格代表人的數量到期

合格代表人的二元銷售數量係於26個完整週付款期間後到期。如果有一個銷售未在該時間期限內使用於產生一個循環，銷售數量將在下一個支付期間開始時到期，且不能再被用於創造獎金循環。數量是使用先進先出的方式產生循環。所有已累計的銷售數量，就是25週或者更新者將留下來。

計算器重設1－就非合格代表人而言

如果某位代表人是已入會代表人(ER)或活躍代表人(AE)等級，或不是合格者，且自其入會日起算超過八(8)個完整週付款期間，所有尚未用於產生訂單循環且超過四(4)個完整週付款期間的銷售數量將會到期，且銷售數量計算器將重新設定

計算器重設2－記帳寬限期到期

如果某位合格代表人或更高等級者的首先八（8）個完整週付款期間之後，因故掉落到等級合格之外，包括變成不活躍在內，他/她將有四週寬限期得重新合格。寬限期間係自他/她合格的最後一天之後的那一天開始起算。如果他/她未於寬限期內重新取得合格，所有銷售數量計數器將予以重新設定。

代表人在一個曆年期間可以有數個計費寬限期。為了回到活躍狀態，帳戶必須在下一個循環訂單記帳日之前，成為有效的帳戶。例如，如果7月21日並未處理他/她的循環訂單，他/她將進入寬限期。如果予以補正，使得他/她的帳戶有效，那麼在8月21日之前，他/她將成為活躍且將於8月21日繼續正常記帳。如果8月21日遇到循環訂單日，在沒有補正寬限期情況下，代表人可能成為不活躍，此時新銷售量將不再累積，但將繼續保有先前已累積的銷售量。如果代表人在第三個循環訂單日（本案例係指9月21日）之前尚未支付其已錯過的兩個月費用，且該付款也失敗，則所有銷售量計數器將予以重新設定。

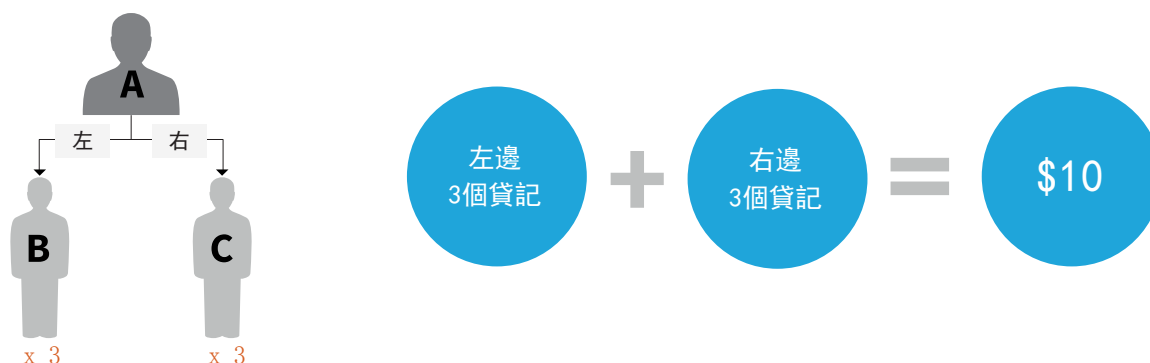
*65%上限規則

週獎金方案受限於65%上限規則。

月殘餘佣金

在資深代表人或更高等級的WorldVentures代表人，係依據其整個二元組織所產生的月帳單賺取月殘餘佣金。代表人依據每位客戶支付的月費，累計銷售貸記。產品與對應銷售貸記，請參考後台辦公室的產品與佣金圖表。價格得以變動。得依據客戶實際支付的價格，調整銷售貸記。

某位代表人的二位組織的左邊每三個銷售貸記對應右邊三個銷售貸記，就產生一個「循環」。每個月獎金循環最高支付\$10*。



月銷售貸記亦稱為月銷售量或月量

*資深代表人一旦達到指導員等級，每個循環的價值提高至\$15。

請注意，客戶的首次月費係於購買時收取之，惟第一個月的費用不會在二元樹產生有助於月殘餘獎金之貸記。反之，該費用係貸記為週獎金，當成 65% 上限之一部分。*

僅限於客戶的貸記自動平衡

就月殘餘佣金而言，如果某位代表人已於其左邊/右邊產生尚未完成一個循環的銷售貸記，且該代表人擁有僅限於客戶但尚未付款的月銷售貸記（來自於非代表人之客戶之月費，因此未列在二元樹），系統將自動平衡（自動平衡）代表人的貸記，並將任何可供使用的貸記適用於較弱團隊的數量。

重要的是必須了解，當僅限客戶的月銷售貸記被「分配」至某位代表人的左邊或右邊時，並未實際改變二元組織。該客戶仍存在於二元樹之外，既然他/她並非代表人，他/她不會擁有一個事業中心。

例如，代表人X是一名指導員，有十（10）個僅限於客戶銷售，這些客戶周積極支付月費。本月他的左邊團隊產生120個月費銷售貸記及他的右邊團隊產生110個月費銷售貸記。看到右邊團隊少10個貸記，電腦將自動平衡並分配10個僅限於客戶銷售的月費貸記給代表人X的右邊團隊。此將造成代表人X的\$600月殘餘支票循環40倍（假設全部\$15循環）。

夢幻之旅白金自動平衡例外

夢幻之旅白金會員資格銷售之月費，產生三（3）個銷售貸記。但是自動平衡時，全部三（3）個銷售貸記將被分配到單邊而非拆開。

活躍狀態要件

銷售代表人必須是活躍的，方得累計銷售貸記(亦稱為量)。如某位代表人處於不活躍狀態，將不累計新的銷售貸記，直到他/她再度成為活躍為止，且如果他/她再度成為活躍時，這些將不溯及貸記。

代表人在月付款期間的最後一天中部時間PM 11:59(午夜)必須是活躍狀態，方有資格賺取週獎金。

資格條件

代表人在月付款期間的最後一天中部時間PM 11:59(午夜)必須已達到且是位於資本代表人或以上等級，方有資格賺取月殘餘佣金。

月付款期間

在月付款期間結束之後月份第十五天，按月分派月殘餘佣金。月殘餘佣金付款期間自每個月第一天中部時間AM 12:00:00開始，並於每個月最後一天中部時間PM 11:59:59(午夜)結束(詳表1)。

範 例 月						
星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
1 開始	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30 結束	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15 付款日				

表1. 月付款期間及付款日範例。

按等級之最高支付額

代表人每個月在每一個升等等級有可賺取的最高金額。無論在付款期間已完成的循環數量為何，將不會支付給代表人超過該最高金額。如果65%規則在特定週開始起作用，代表人將能夠使用該月的所有已完成循環，直到達到週佣金的最高點為止。限制為：

月殘餘佣金銷售量到期

所有未對應產生循環的月殘餘銷售量將到期，且不會遺留到下一個月付款期間。

等級	最高金額	
Senior Representative (SR)	\$500	例如：瑪莉是一名指導員，在該月份最後一天 11:59:59 PM 她的左邊有 333 個銷售貸記，右邊有 600 個銷售貸記。當獎金程序進行時，計算出 111 個循環（ $333 \div 3 = 111$ ）。既然她是一名指導員，她受限於每月 \$2,000（在範例是 133 循環），所以她這個月的月殘餘佣金高達 \$2,000，受 65% 支付規則之規範。
Director (DIR)	\$2000	
Marketing Director (MD)	\$5000	
Regional Marketing Director (RMD)	\$10000	
National Marketing Director (NMD)	\$20000	
International Marketing Director (IMD)	\$50000	

*65% 上限規則

月獎金方案受限於 65% 上限規則

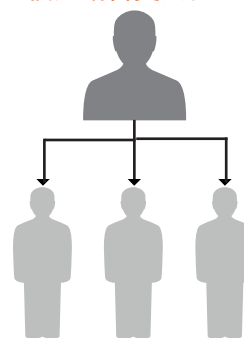
個人銷售獎金

個人銷售獎金係獎勵代表人在週期 28 天或以下天數期間內個人贊助團體三 (3) 個新的夢幻之旅家族會員資格產品。如果台端在 28 天期間內達成超過一組三 (3) 個新客戶會員資格產品銷售，台端的努力會受到甚至更高層次獎勵。佣金支出率按照所賣出的會員資格產品種類而有所不同，所以有關獎金結構，請參考台端後台辦公室的產品與佣金圖表。

新客戶算入 28 天之個人銷售獎金。

例如，如果某位代表人在一週贊助兩 (2) 個 DTG 客戶，然後在下一週贊助兩 (2) 個，他/她將賺取一 (1) 個 \$100 的個人銷售獎金。在下一週，如果他/她作成三筆額外新的 DTG 銷售，他/她將賺取一 (1) 個 \$150 的個人銷售獎金。剩下一個尚未算入個人銷售獎金的銷售，則留到自該銷售日起算的下一個 28 天，他/她的下一組三個銷售之中。

個人銷售獎金 \$100



在 4 個週付款期間內

其他例子：如果某位代表人在一週贊助兩 (2) 個 DTG 客戶，然後在下一週贊助一 (1) 個 DTU，他/她將賺取一 (1) 個 \$83.35 的個人銷售獎金。然後，如果他/她在使其符合首次個人銷售獎金的首次 DTL 銷售的 28 天內，贊助兩 (2) 個 DTU 及一 (1) 個 DTG 客戶，他/她將收到第二個個人銷售獎金為 \$100。

每次贊助了三 (3) 個新客戶，代表人將賺取一個獎金，包括混合任何會員資格層級的三 (3) 個新客戶；每個月或每週並無獎金數量限制。一週六個 DTG 客戶，將產生兩 (2) 個個人銷售獎金各為 \$100 及 \$150。28 天期間內超過三 (3) 個的任何銷售，可賺取下一個獎金。每筆銷售算入 28 天的可能賺取獎金。

個人銷售獎金係支付予代表人，且無論該代表人之狀態為何，但他/她的代表人合約必須仍屬有效—未取消、暫停或終止。

代表人得依據所取得的每三個新客戶，賺取任何符合資格的個人銷售獎金數量。這可能意味著每 28 天一筆獎金、每週一筆獎金、每天一筆獎金等。代表人可賺取的獎金，無數量限制。當初始產品購買退款給客戶時，WorldVentures 將取回已支付給代表人的個人銷售獎金。

注意：從一個會員資格層級升級到另一層級（亦即，從其他會員資格產品到夢幻之旅白金），不算入個人銷售獎金。

訓練幣

當某位代表人個人在週期的28天或以下天數期間內取得三(3)個新客戶，每月一次他/她也將會被給予50個訓練幣。當某位代表在同一28天期間內取得額外三(3)個新客戶，他/她也將會被給予額外50個訓練幣，最高可達100個訓練幣。

無論其狀況代表人為何，得給予其訓練幣，但他/她的代表人合約必須仍屬有效—未取消、暫停或終止。

代表們每個日歷月內只有資格領取100訓練幣。訓練幣只可以被用來換取”世界歷險”主要訓練活動的價格，例如”慣性”，“聯合”，“新兵訓練”，“旅途”，“邊緣風景”，以及其他大部分地區性訓練。(第12頁)

訓練幣能夠兌換許多WorldVentures訓練活動的價格，且一個訓練幣具有一元兌換價值。

訓練幣如未經使用，將於給予後90天到期。

旅行幣

WorldVentures代表人就其所賺取的第六週循環，可取得100旅行幣。此取代\$100循環獎金。旅行幣僅得透過本公司兌換，且給予本公司代表人旅行幣是為了支應他們的一部份或全部旅行經歷的花費。

訓練幣的詳細資料，請詳見附件旅行幣兌換政策。

銷售代表人必須是活躍的，方可累計銷售貸記（亦稱為量）。如某位代表人處於不活躍狀態，將不累計新的銷售貸記，直到他/她再度成為活躍為止，且如果他/她再度成為活躍時，這些將不溯及貸記。

代表人在週付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須是活躍狀態，方有資格賺取週獎金及旅行幣。

代表人也必須是合格的，方得賺取週獎金及旅行幣。為符合週獎金資格，代表人必須是合格代表人（Q）或更高等級。

旅行幣與週獎金係同時給予的。

指導員獎金

當某位新的代表人在十二(12)個完整週付款期間內達成指導員等級，他/她將賺取\$5,000。當符合指導員獎金的要件，有50%或以上來自於DTU銷售貸記時，指導員獎金限於\$2500。

代表人在週付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須是活躍狀態，方有資格賺取指導員獎金。

代表人在自入會日起算的第十二個完整週付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須已達到指導員等級（DIR）或較高等級，才符合資格。

夢想車獎金

當代表人達到區域行銷指導員層級，WorldVentures將付給他/她每個月\$1,000，當成夢想車獎金。當他/她達到國際行銷指導員等級，此項獎金提高每月\$1,500。

代表人在月付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須是活躍狀態，方有資格賺取夢想車獎金。

例如：瑪莉在3月4日達到RMD等級。她將符合4月夢想車獎金，並於5月15日受支付該獎金。

代表人在月付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須已達到區域行銷指導員等級（RMD）或較高等級，才有資格賺取夢想車獎金。

夢想車獎金是按月在月付款期間結束的下個月十五日支付給代表人。

夢想屋獎金

WorldVentures支付給達到國際行銷指導員層級的代表人，一筆每月高達\$3,000的夢想屋獎金。

代表人在月付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須是活躍狀態，方有資格賺取夢想屋獎金。

代表人在月付款期間的最後一天中部時間11:59:59 PM（午夜），必須已達到國際行銷指導員等級（IMD）等級，才有資格賺取下個月的夢想屋獎金。代表人在他/她首次達成IMD的當月份並無資格享有夢想屋獎金，而只在下個月才有資格。代表人亦須在他/她首次達到IMD當月份的下個月十五日之前，提交一份房屋融資合約或付款收據。

文件必須以WorldVentures可得接受的格式提出，以證明房屋之購買或租賃。

夢想屋獎金是按月在月付款期間結束的下個月十五日支付給代表人。

夢想車獎金詳細資料，請詳見附件：夢想車獎金政策。

升等層級

就全部的升等層級，某位達到等級晉升的代表人將在首次達到該等級當月的下個月，予以承認該升等並依所達成的新等級付款給該代表人。

每個事業中心應依據本節所列要件，擁有各自的等級，但WorldVentures保留權利得為了內部排名及認可之目的，按照共同的全部或部分所有權或管理控制或方向，從一個以上事業中心來考量等級、盈餘及銷售量。

入會代表人（ER）

入門級位置：已入會但不活躍的代表人

要件



佣金與獎金

- 直接佣金
- 個人銷售獎金

活躍代表人（AR）

客戶要件



活躍零售客戶

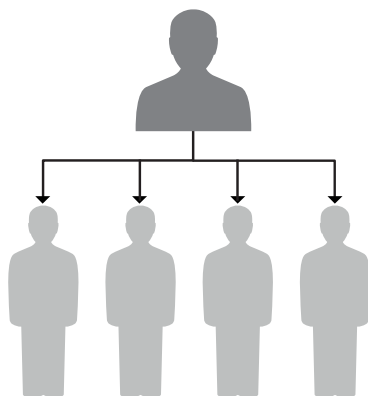
佣金與獎金

- 直接佣金
- 個人銷售獎金

直到代表人成為合格為止，銷售量將於銷售時點起算一個月後，不可撤銷地到期。

合格代表人（Q）

客戶要件



對客戶的四(4)個產品銷售

佣金與獎金

- 直接佣金
- 個人銷售獎金
- 週獎金（每週最高金額 \$2,000）
- 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣合併最高金額 \$2,000
- 航空汽車獎金*

銷售可依據自動平衡而貸記在左邊二元團隊或右邊二元團隊。全部四個個人贊助客戶必須仍然活躍，代表人才能夠仍留在合格等級。

* 合格的代表有資格獲得的翅膀和車輪獎金，如果滿足額外的個人贊助客戶的要求。看到翅膀和車輪獎金的全部細節。

免除的月費

當本公司成功處理四位客戶的初始產品費或月產品費時，將免除合格代表人的下個月費用。所以，如果代表人X按照前述規則，在7月使他的四位客戶入會（或合併新入會客戶及先前客戶的月產品費），他將成為合格者。因此，他的8月費用將被免除。

取得合格者身分時，如果代表人也是客戶，他/她的月產品費及他/她的RSB費將被免除。但他/她的狀態必須被認為活躍。有關夢幻之旅，請詳見以下。

使代表人合格的四個銷售有可能結合任何初始產品或月費。此外，除夢幻之旅白金會員資格（概述如下）外，代表人的月費為何，該費用將被免除。所以，四個僅限於夢幻之旅客戶有可能導致免除RBS費用或免除夢幻之旅黃金會員資格與RBS（如果代表人也是客戶的話）。簡而言之，合併四個客戶可能導致免除的月費（無論金額為何，但不包含夢幻之旅白金會員資格）。

限制規定

如四個客戶中的一個進入寬限期或不活躍狀態，本公司將嘗試依據歸檔的計帳資訊，向代表人收費。如計費失敗，代表人亦將盡如寬限期或不活躍狀態。

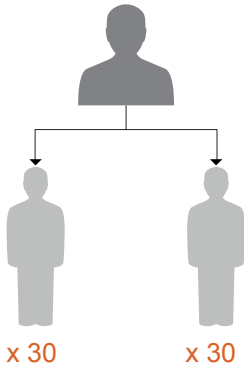
如四個幫助原始贊助人達到合格狀態的人士之中一個或以上人士，是購買供個人使用的代表人，且如果該代表人亦成為合格者的話，他們仍會被指定為活躍，並因此仍然算入原始贊助代表人的合格狀態。

注意：合格代表人不會在二元組織中產生任何月銷售貸記，且不會對他/她的上線的月循環有所貢獻。

夢幻之旅白金限制規定

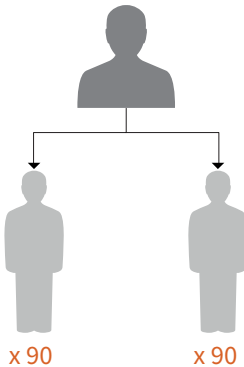
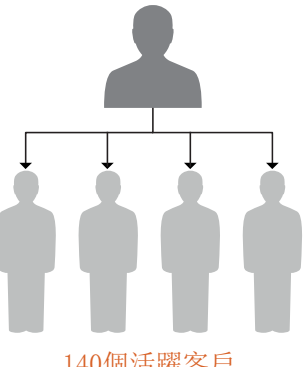
為了免除夢幻之旅白金月費，代表人必須有四個已入會並維持活躍的夢幻之旅白金客戶。只有四個活躍夢幻之旅白金客戶，方可免除夢幻之旅白金月費。

資深代表人（SR）

狀態	客戶要件	佣金與獎金
合格代表人（Q）	 左邊二元團隊有三十（30）個活躍客戶及他/她右邊二元團隊有三十（30）個活躍客戶* 此亦稱為“30/30”	• 直接佣金 • 個人銷售獎金 • 週獎金（每週最高金額\$2,000） • 月殘餘佣金，\$10/循環（每月最高金額\$500） • 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣之合併價值最高金額\$2,000 • 航空汽車獎金

* 以團隊銷售及僅限於客戶銷售之自動平衡為基礎。就等級資格目的而言，一個活躍的夢幻之旅白金客戶應算成兩（2）個活躍客戶。

指導員（DIR）

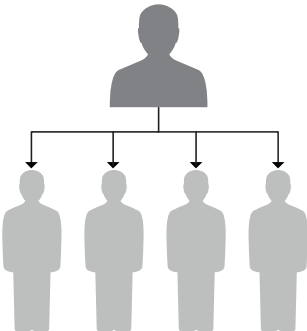
狀態	客戶要件	家族要件	佣金與獎金
合格代表人（Q）	 左邊二元團隊有九十（90）個活躍客戶及右邊二元團隊有九十（90）個活躍客戶*	 140個活躍客戶 任何一條線算入之客戶不超過九十（90）個	• 直接佣金 • 個人銷售獎金 • 週獎金（每週最高金額\$2,000） • 月殘餘佣金，\$15/循環（每月最高金額\$2000） • 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣之合併價值最高金額\$2,000 • 航空汽車獎金

* 以團隊銷售及僅限於客戶銷售之自動平衡為基礎。就等級資格目的而言，一個活躍的夢幻之旅白金客戶應算成兩（2）個活躍客戶。

例外

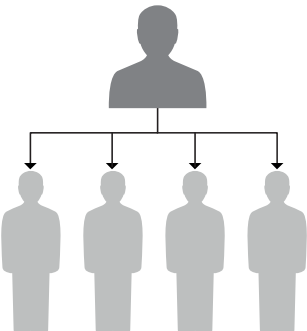
2010年9月1日前已入會代表人至2011年2月28日中部時間11:59:59（午夜）為止，可在無以上概述的家族要件下，取得指導員等級。自2011年3月1日開始，尚未符合以上概述的家族要件的代理人，將被重新歸類為資深代表人。

行銷指導員（MD）

已達等級	家族要件	收益要件	佣金與獎金
指導員（DIR）	 400個活躍客戶 任何一條線算入之客戶不超過二百（200）個。	先前三個曆月累積\$6,750，平均 \$2,250/月。（包含旅行幣）	- 直接佣金 - 個人銷售獎金 - 週獎金（每週最高金額\$5,000） - 月殘餘佣金，\$15/循環（每月最高金額\$5,000） - 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣之合併價值最高金額\$5,000 - 航空汽車獎金

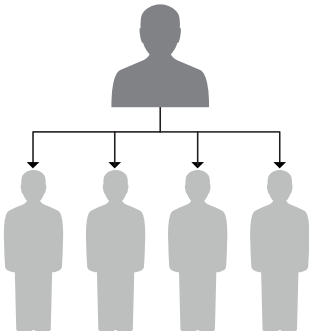
個人的僅限於客戶銷售亦算入全體家族，雖然這些銷售不會被分配給某特定線。為了等級資格的，一個活動 DreamTrips 白金客戶應算作兩（2）活躍客戶。為維持MD等級，代表人必須持續前三個曆月平均至少\$6,750。

區域行銷指導員（RMD）

已達等級	家族要件	收益要件	佣金與獎金
行銷指導員（MD）	 900 個活躍客戶 任何一條線算入之客戶不超過三百（300）個。	先前三個曆月累積\$15,750，平均 \$5,250/月。（包含旅行幣）	- 直接佣金 - 個人銷售獎金 - 週獎金（每週最高金額\$10,000） - 月殘餘佣金，\$15/循環（每月最高金額\$10,000） - 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣之合併價值最高金額\$10,000 - 夢想車獎金每月金額\$1,000

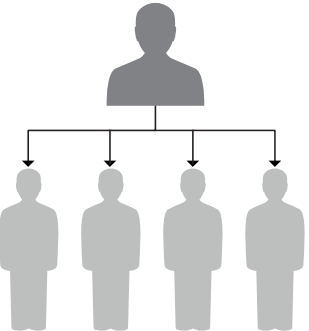
個人的僅限於客戶銷售亦算入全體家族，雖然這些銷售不會被分配給某特定線。為了等級資格的，一個活動 DreamTrips 白金客戶應算作兩（2）活躍客戶。為維持RMD等級，代表人必須持續前三個曆月平均至少\$15,750。

國家行銷指導員（NMD）

已達等級	家族要件	收益要件	佣金與獎金
區域行銷指導員 (RMD)	 1,800 個活躍客戶 任何一條線算入之客戶 不超過六百（600）個。	先前三個曆月累積\$31,500，平均\$10,500/月。（包含夢想車獎金及旅行幣）	- 直接佣金 - 個人銷售獎金 - 週獎金（每週最高金額\$20,000） - 月殘餘佣金，\$15/循環（每月最高金額\$20,000） - 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣之合併價值最高金額\$20,000 - 夢想車獎金每月金額\$1,000

個人的僅限於客戶銷售亦算入全體家族，雖然這些銷售不會被分配給某特定線。為了等級資格的，一個活動 DreamTrips 白金客戶應算作兩（2）活躍客戶。為維持RMD等級，代表人必須持續前三個曆月平均至少\$31,500。

國際行銷指導員（IMD）

已達等級	家族要件	收益要件	佣金與獎金
國家行銷指導員 (NMD)	 3,000個活躍客戶 任何一條線算入之客戶不超過一千 (1,000) 個。	先前三個曆月累積\$56,250，平均\$18,750/月。（包含夢想車獎金及旅行幣，不包括夢想屋獎金）	- 直接佣金 - 個人銷售獎金 - 週獎金（每週最高金額\$25,000） - 月殘餘佣金，\$15/循環（每月最高金額\$50,000） - 旅行幣，受限於循環獎金與旅行幣之合併價值最高金額\$25,000 - 夢想車獎金每月金額\$1,000 夢想屋獎金每月最高金額\$3,000

個人的僅限於客戶銷售亦算入全體家族，雖然這些銷售不會被分配給某特定線。為了等級資格的，一個活動 DreamTrips 白金客戶應算作兩（2）活躍客戶。為維持IMD等級，代表人必須持續前三個曆月平均至少\$56,250。

獎金事業中心

當某位代表人在單一曆月期間，來自於單一事業中心的收入至少\$25,000時，將以一次創造形式核發一筆獎金給該代表人，並直接在既有中心上面插入一個新的事業中心。

原始事業中心將直接由新事業中心贊助，因此創造它的第一條家族線。

限制規定

新事業中心將維持與原始事業中心相同的所有權，且不得出售或轉讓，但WorldVentures 政策與程序另有規定、或如完全剝奪該代表人的全部WorldVentures 事業利益者除外。

原始事業中心一次僅有資格產生一個獎金中心。新（獎金）事業中心在單一個曆月期間至少產生\$25,000收入時，亦符合給予一個獎金事業中心的資格。

每月的等級寬限期間

每個曆年可提供兩次予高級會員以上等級，非持續性並獨立於重複順序(活躍狀態)寬限期間。

代表人一旦達到高級會員等級，他/她將有資格享有等級寬限期間。如某位代表人在7月是一名高級會員，但8月1日計算月底排名時，因為客戶數量不足而掉出高級會員收益不足），他/她仍將被當成高級會員而受給付他/她的7月月佣金。如果他/她未在8月結束前重新取得他/她的高級會員等級，他/她將無法在9月收到8月的月佣金。為予以釐清，如果他/她無法重新取得高級會員等級，他/她將不再有資格享有每月的等級寬限期間，直到他/她成功地重新取得高級會員等級為止。

同樣地，如果代表人先前在7月達到IMD等級，但8月1日計算月底排名時，因為客戶數量不足或收益不足而掉出IMD資格，他/她仍將被當成IMD而受給付他/她的7月月佣金及夢想車與夢想屋獎金。但是如果他/她無法在他/她的寬限月結束前重新取得他/她的IMD等級，他/她將喪失他/她的夢想屋獎金及他/她的較高月佣金與夢想車獎金，並於9月被當成NMD身分而受給付。

每月的等級寬限期間僅得在曆月開始時啟動。如某位代表人並未在每月的等級寬限期間當中，且在週付款期間低於他/她的等級所要求的客戶量，這並不會啟動每月的等級寬限期間，並將依據該代表人在週付款期間的實際等級，給予他/她報酬。

附件

65%支出上限規則

WorldVentures承諾會將高達本公司代表人所產生全部銷售量的收益的65%，回饋給全體參與者，並撥出此等款項放入獨立佣金帳戶。為確保WorldVentures長期存活及保護本公司代表人的未來機會，本公司必須將佣金支付總額限制在此比率。此65%最高比率，稱為65%支付上限。

這裡有一個解釋如何運作的例子：如果全公司在特定週的週銷售量為\$1,000,000，則WorldVentures最高將支付\$650,000佣金給本公司的代表人。如週佣金過程產生\$700,000或70%，則全部佣金支票將按平均比率被「削減」，以便將支付回歸到65%。此將造成所支付的週循環低於\$100。月殘餘佣金也是一樣。

兩項WorldVentures佣金方案（週及月佣金）均會自我受限，且65%支付上限分別適用於該兩項方案。此外，任何來自於佣金運用的剩餘資金，將用於支應每項佣金方案內的佣金支票被削減之前的任何短缺額。

旅行幣兌換政策

旅行幣得透過本公司兌換，並以兩種方式使用：

1. 如果代表人也是夢幻之旅會員，旅行幣得兌換購買任何WorldVentures的夢幻之旅。旅行幣可兌換夢幻之旅的價格，償付時加計額外5%費用（例如旅行費用\$600，加計額外\$30，旅行幣總兌換額為\$630）；或者
2. 任何代表人可使用旅行幣償付預定的一般旅行。提供必要旅行收據及證明之後，WorldVentures將償付上述代表人。代表人以此方式使用旅行幣時，無須為夢幻之旅會員。

每趟旅行必須在旅行幣到期日之前，已預訂並全額付款。部分旅行幣不得用於任何特定旅行。代表人必須擁有整個旅行套裝或旅費的足額旅行幣。不會核給部分償付款。旅行必須在提出償付要求之前完成。

航空、汽車、旅館與郵輪預定均可兌換。此外，機場停車及交通運輸（包括計程車、短程交通運輸及汽車服務）涵蓋在內。娛樂及食物支出（包括旅館設施、迷你酒吧、客房服務等）不得兌換。

旅行幣如自授予日起算一年內未經使用，該旅行幣到期。

旅行幣不得轉讓，但得由代表人之近親兌換。近親係指代表人的配偶與受扶養子女。受扶養子女係指與父母或法定監護人居住、未婚、就學中且25歲或以下的子女。此外，永久殘廢（無論年齡為何）且受父母或法定監護人直接照顧的子女，視為受扶養子女。

夢想屋獎金政策

在國際行銷指導員層級，WorldVentures代表人符合夢想屋獎金資格。代表人必須願意提供一張升等照片及個人自傳。

WorldVentures每月將支付高達\$3,000給代表人。WorldVentures將以實際房屋付款金額，核發獎金給代表人，但最高不超過每月最高限額（例如，代表人有一筆\$2,500房屋付款，將僅收到\$2,500獎金）。

只要代表人維持IMD狀態，WorldVentures將維持付款。

夢想屋獎金要件：

- 得為新屋或代表人之既有房屋
- 得為公寓大樓、獨立產權公寓或獨立房子
- 得為租賃或購買
- 必須完整文件寫明該住宅屬於代表人

特殊方案

WorldVentures可隨時採用特殊方案例如夢幻之旅U，其可能包括在報酬計畫中被分配一個銷售貸記價值的可自由決定與折扣定價及產品條款。特殊方案的相關銷售貸記價值以及任何其他相關變動與例外規定之詳細資料，將由WorldVentures針對每一特殊方案所合法之方案文書提供。代表人必須查核每一特殊方案有關本報酬計畫之相關變動或例外規定。

航空汽車獎金方案

航空汽車獎金方案係報酬計畫的一部分，該方案使代表人可依據所有產品銷售，快速賺取終身贊助獎金。航空汽車獎金有兩階層。

第1階層

代表人只要符合個人銷售及家族銷售量要件，每月就可賺取\$300。代表人個人贊助五(5)個任何夢幻之旅會員資格產品的活躍客戶，且在一個曆月至少產生2999個家族銷售量者，只要每個曆月符合活躍客戶與家族銷售量要件，該代表人將可賺取每月\$300的第1階層翅膀與輪子獎金。混合的2999個家族銷售量可以結合該代表人與該代表人的家族組織在一個曆月所產生之新會員資格銷售及每月會費。任何一個家族組織對2999個家族總銷售量所貢獻的數量，不可超過1667個。

第2階層

代表人個人贊助六(6)個夢幻之旅會員資格產品的活躍客戶，且在一個曆月至少產生4999個家族銷售量者，將可賺取8%的家族總銷售量，每月自最低的\$400可高達11,250個家族銷售量的8%最高限額，或\$900。混合的4999-11,250個家族銷售量可以結合該代表人與該代表人的家族組織在一個曆月所產生之新會員資格銷售及每月會費。就符合第2階層資格而言，任何一個家族組織對家族總銷售量所貢獻的數量，不可超過1667個。但是，一旦達到最低的4999個家族銷售量，在計算最高11,250數量的可給予佣金的獎金數量時，可算入每個家族組織的數量可高達2000個。

個人銷售寬限期

代表人符合航空汽車獎金資格、或是代表人在航空汽車獎金的一個寬限月，只要他們另外符合家族銷售量要件，則代表人在有限的兩(2)個月寬限期間內，得僅以四(4)個個人贊助的夢幻之旅會員資格產品的活躍客戶，即可符合航空汽車獎金的第一階層或第二階層資格。2014年6月1日開始，代表人必須分別符合五(5)個或六(6)個個人銷售要件，才可以符合航空汽車獎金的第一階層或第二階層資格。

溯及

代表人符合原始航空汽車獎金方案規定的\$600獎金資格者，即使其家族銷售量因適用8%獎金而可能產生低於\$600的獎金，代表人將可繼續依現行航空汽車獎金規定至少賺取\$600，但是代表人每個曆月必須繼續維持至少4999個家族銷售量，且來自於任何一個家族組織的銷售量不可超過1667個，以及維持六(6)個個人贊助的夢幻之旅會員資格產品的活躍客戶（受限於前述個人銷售寬限期規則）。

溯及代表人之寬限期

代表人已依前述規定溯及者，應該是繼續符合原始航空汽車獎金的寬限期。溯及代表人連續三個月符合原始航空汽車獎金者，如果家族銷售量下降低於4999個、或如果個人贊助活躍客戶下降低於規定人數，則適用一個寬限月。在該寬限月期間，代表人將收到該寬限月的\$600給付。

如果代表人連續兩個月不符合第2階層要件，他或她將不再合格，且必須符合現行航空汽車獎金的所有要件，才可以重新合於資格。代表人在12個月週期期間，僅得有二個非連續的寬限月。如果代表人在週期年度期間內，第三次不符合航空汽車獎金的資格，他/她不會收到獎金，且必須符合現行航空汽車獎金的所有要件，才可以重新合於資格。

如果溯及代表人必須重新符合航空汽車獎金的資格，此等寬限期條款將不再適用。但是，如果溯及代表人重新符合資格，將適用第2階層的\$600最低給付。

合格性

所有入會成為WorldVentures的航空汽車獎金合格代表人、資深代表人、指導員及行銷指導員，其係或達到並維持合格代表人、資深代表人、指導員或行銷指導員者，即符合資格。

夢想車獎金

代表人一旦達到區域行銷指導員等級，且開始收取夢幻車獎金，就不再適用航空汽車獎金。

合格條件

合格條件規定前述第1階層與第2階層所概述的各該個人銷售與家族銷售量。就合格條件目的而言，任何一個家族組織可貢獻給家族總銷售量的數量不可超過1667個。

家族銷售量

就此航空汽車獎金目的而言，家族銷售量係指某位代表人及某位代表人的家族組織所產生會員資格產品（夢幻之旅U、夢幻之旅金質及夢想旅行白金，包括初始月費在內）的可給予佣金總銷售量。

注意：溢出量不算入此項生等的合格數量。

航空汽車獎金的家族銷售量係於每個曆月月底到期，且不得予以貸記至任何後續月份。

家族要件

代表人得將單一條家族線的家族銷售量適用於航空汽車獎金的一個月家族總銷售量合格條件，不可超過1667個。

產品銷售量定義

大部分產品銷售得以一元兌換一元的比率產生家族銷售量。所以\$100銷售通常等於100個產品量。但是，產品及數量詳細資料，請參見台端後台辦公室的產品與佣金圖表。

總則

代表人參加WorldVentures報酬計畫，必須遵守WorldVentures代表人合約，包括任何時候的政策與程序。就所有入會成為WorldVentures代表人的代表人而言，報酬計畫係併入於代表人合約之中。

如果WorldVentures報酬計畫與併入代表人合約之其他文件之間有任何歧異之處，應優先適用報酬計畫的條款。

收回及退款

WorldVentures保留權利在任何種類的可給予佣金購買因故退款給客戶時，得取回已貸記給代表人的銷售量或已支付給代表人的佣金。

有效期間

該補償計畫是有效的，從2015年5月3日至2015年10月31日，除非進一步延長或修訂 WorldVentures Marketing, LLC。

詞彙表

活躍帳戶狀態—係指擁有一個帳戶的已入會代表人，他/她支付RBS費用時，該帳戶將成為活躍代表人帳戶。

活躍代表人—包含參加大專/青年專業方案代表人在內之代表人，已支付他/她的首次費用，維護他/她每用RBS費用，且有資格將銷售貸記累計入收益佣金。

活躍客戶—主題曆月而言，擁有一個活躍並已付款產品的客戶。

活躍等級—就任何曆月或數量期間而言，係指依WorldVentures報酬計畫決定之現行代表人等級。就某特定等級被認定為「活躍」者，代表人必須符合報酬計畫有關他/她各該等級所列的標準。（詳見下列「等級」定義）。

二元組織—由任何個人代表人放置在二元樹，他/她的代表人事業中心有直接或間接關係的一群代表人事業中心。

二元樹—代表人在最初入會時，放置其事業中心的結構。

寬限—發生代表人尚未或遲延付款、或不符合某等級資格的事件，但並未產生罰款。

事業中心—因某位代表人入會而在WorldVentures二元樹上所創造的某個節點或「位置」，可於追蹤該代表人及該代表人的團體所產生的銷售。

本公司—WorldVentures行銷（香港）股份有限公司。

客戶—購買WorldVentures產品供個人使用之人。客戶亦可能是購買WorldVentures產品供個人使用的WorldVentures代表人。

下線—詳見下列「行銷組織」。

下線活動報告—WorldVentures所產生的月報告，該報告提供與代表人身分、銷售資訊，及每位代表人行銷組織的入會活動相關的重要數據資料。

下線左右分支—直接入會在某位代表人及其各別行銷組織下面的每一位個人，係象徵該代表人行銷組織的一個「腳」。每個事業中心有兩個分支——一個在左邊及一個在右邊。

推薦人—係使另一位代表人入會加入事業機會、或招募新客戶並使新客人入會的代表人。推薦人典型上也是新代表人的贊助人。

不活躍—用於描述不活躍的代表人或客戶的用語。

層級—某特定代表人的行銷組織的下線代表人層次。此用語係指依照因贊助而相互關聯的代表人的人數，而決定某代表人與某特定上限代表人的關係。

家族或家族組織—最初由代表人贊助某位個人代表人而在該代表人行銷結構開始的腳，然後以後繼代表人招募方式擴展之。某位代表人的家族或家族組織，就像是他/她的贊助家庭樹。係來自於代表人個人招募及他們個人招募等等。溢出將不會增加到家族中。

行銷組織—某特定代表人之下受贊助的代表人。

個人客戶—代表人個人出售一項或以上WorldVentures產品的對象客戶。

個人銷售量（PSV）—在一個曆月內，(1)本公司出售給某位代表及(2)本公司出售給某位代表的個人引介入會客戶的產品價值。

產品—除特別被排除者外，任何或全部夢幻之旅會員資格（簡稱「DT」）、夢想旅行黃金會員資格（簡稱「DTG」）、夢想旅行白金會員資格（簡稱「DTU」）、及WorldVentures隨時要約的任何其他產品或服務。

等級—代表人依WorldVentures報酬計畫已達到的「職位」。

代表人合約—本公司與每位代表人之間的契約，包括WorldVentures依其自由裁量修正的格式代表人合約、WorldVentures政策與程序、WorldVentures報酬計畫、及事業實體登記表格（視情況而定）之現行格式及

WorldVentures依其自由裁量修正的格式。此等文件統稱為「代表人合約」。

代表人事業系統（RBS）—一項線上工具，包含個人化網站與後台辦公室，以及基本銷售與行銷工具的線上訓練及機會，可幫助代表人建立其WorldVentures事業。

銷售貸記—每項產品所給予的點數價值。

銷售量—某位代表人或他/她的行銷組織所產生的WorldVentures產品的可給予佣金價值。

贊助人—當一位新的代表人入會加入本公司時，前線家族可被貸記的代表人，且新客戶為產品購買時，銷售量歸屬給該代表人。

團隊—按照背景可能承認係可促進WorldVentures事業而被組織在一起工作的一群人，包括某位代表人的二元組織中的一部份或全部在內。

上線—係指在某一高達本公司的贊助線上的某特定代表人以上的代表人（們）。

WorldVentures以美元（US\$）計算所有到期應付款項及處理所有支付款。使用美國以外地區發行的信用卡或銀行卡付款，可能會有匯率波動及發卡行決定的手續費，並非WorldVentures可得控制。

WorldVentures Marketing (Hong Kong) Ltd
香港九龍尖沙咀加連威老道10號，加威中心5樓，03-05室