

## 高額獎勵和銷售獎勵計劃(SIP)審核過程

在過去幾年, 那些展示傑出生意和顯示高道德與企業標準的安利經銷商, 通過銷售獎勵計劃取得了更高的獎項和自由決定的現今獎勵。

作為2008會計年獎勵計劃的一部分, 安利將繼續其建立的"高額獎勵和銷售獎勵計劃審核過程"。這一過程的設計是爲了確認有潛力的合格經銷商在業務發展和經營標準上達到了基本的要求。另外, 安利要求符合高額獎勵和獎金資格的經銷商符合一致和持續的企業標準, 並活躍的貢獻於保護加強安利和經銷商在市場上的聲譽。

所有符合銀章以上資格的經銷商若希望參加2008會計年的獎勵計劃需要登記接納我們的規則和條件,包括下列的高額獎勵和銷售獎勵計劃審核過程。這將允許安利集中其資源在那些有潛力取得更高獎項的合格經銷商,確保他們明白領取高額現金和非現金獎勵需達到的業務條件。以下是在評估過程中業務部門將監查的關鍵標準和業績衡量。

### - 2008會計年高額獎勵和銷售獎勵計劃註冊

在獲得高額獎勵或SIP資格第一個月後30天內儘快填妥寄回2008會計年高額獎勵和銷售獎勵計劃註冊表。

### - 個人小組的經銷商人數

我們希望一個金章經銷商的個人小組至少有50人。

而當業務成長到白金以上時此人數將增加。但是,安利公認不是所有新的21%小組會有50個以上的經銷商。這特別的明顯當一些新的小組在現今業務多元化下集中於零售。Emma Page和eSpring爲經銷商大量零售的例子。公司鼓勵產品的零售,但同時也關心開發一致和長遠的業績, 我們希望所有的業務領導人也理解這點。因此, 所有獲得金章資格的經銷商(21% x 3個月), 如果小組人數少於50人, 安利將要求不超過3頁且列出小組領導人一致和持續業績的業務計劃。安利業務部可提供此業務計劃的參考樣本並應需求提供計劃準備的協助。

目前這個區域參考的平均直銷商人數爲: 銀章81人, 金章106人, 白金191人, 這些是平均值, 中間數明顯的更高。

### - 沒有合格的月份

在第一個獲銀章資格的月份後,

所有參加者在獲合格期間需保持至少9%的業績獎金,

即小組積分額在沒有獲資格的月份必須至少有1000PGV (澳洲和紐西蘭)

### - 大額產品

參加者需要提供(爲個人銷售)並支持銷售收據複印件的收集,

特別是通過個人小組銷售的大額家庭科技產品。我們每月將爲每位參加者提供總結單, 以便小組成員來確認和溝通。

#### - 退貨

大量的退貨可能使合格的月份不合格。因此我們將持續對經銷商的退貨情形進行評估而且按照目前的退貨條款處理。如果你的小組中有關於影響退貨的問題，請和你的行銷經理聯繫，我們將盡全力來協助保持你的合格資格。退貨PV超過400分以上將從購買的月份扣除。

#### - 行政管理

所有寄給合格小組裡經銷商的70/30信件都需要在14天內填妥寄回。重大的PV/BV轉移將需要相關的註釋。

#### - 分期付款和債務

高額獎勵或SIP合格者必須清除任何和安利的債務，並且向小組成員提倡分期付款的方式。當高額獎勵獲獎人有分期付款的債務時，安利有保留獎勵資格的權利直到債務清除為止。

舉例來說，當獎金合格者在有個人或下線債務時獲得獎項的資格(債務的定義為未按時繳的付款)，獎金將被保留發放直到債務清除為止。請注意，今後所有分期付款的申請將在批准前通過信用檢查。這個動機將使經銷商和安利公司的債務後果減到最小。

#### - 營業守則

未解決的營業守則問題的決議將被提出與合格的經銷商討論。我們也需要經銷商的幫忙解決下線有關營業守則的問題。

#### - 對信譽和形像的責任

堅持營業守則第4.1條"推薦人的責任"，特別是第4.2條"信譽的責任"

**4.12.1** 經銷商在向可能加入的下線講解銷售&市場計劃後，無論他/她是否填寫簽署申請表成為經銷商，你必須提供一份現今介紹安利公司及業務的宣傳單(LBB)。宣傳單必須交送給每個即將加入的經銷商，並且不得擅自更改，除了在空白處加上可能加入的下線的個人聯絡方式。

業務的宣傳單必須給所有看過安利銷售&市場計劃的人。將宣傳單放在經銷商的產品資料帶裡是不能接受的。

**4.12.2** 推薦人必須鼓勵他們小組的經銷商遵從營業守則4.12.1

**4.12.3** 推薦人必須時常建議他們小組的經銷商可以向安利公司索取免費的LBB。LBB是加入過程中必備的一部份，其必須交送給每個即將加入的經銷商，並且不得擅自更改，除了在空白處附加可能加入下線的個人聯絡方式。

以下摘要將每月提供給登記的翡翠資格以上經銷商

- 個人小組的經銷商人數
- 每月業務獎金水平
- 個人小組裡購買的大額產品

- PV 平均值
- 個人小組裡的退貨
- 行政管理, 70/30 信件和小組中PV/BV的轉移
- 個人小組的分期付款和債務
- 個人小組中的推薦情況
- 個人小組中LBB訂閱的情況

遵從和支持高額獎勵和銷售獎勵計劃(SIP)的審核過程是經銷商的責任。不遵從將可能導致獎金發放和/或高額獎勵的資格被保留。所有獎金發放和高額獎勵的資格都將遵照滿意的審核報告。審核過程中, 翡翠資格以上的經銷商每個月會收到審核報告, 其他合格的經銷商, 如審核結果不合格, 行銷經理將會與你聯繫。

如果對此文件有任何問題, 請向你的行銷經理聯繫。

注意, 共同經銷權時兩個人都必須簽以下的文件

高額獎勵&銷售獎勵計劃(SIP)的審核過程登記

我們特此接受2008年業務研討會和獎勵計劃中所列的規則和條件,也接受此高額獎勵&銷售獎勵計劃(SIP)的審核過程文件。

我們登記可領取的高額獎勵和/或獎金是: \_\_\_\_\_

姓名 \_\_\_\_\_ 簽名 \_\_\_\_\_

姓名 \_\_\_\_\_ 簽名 \_\_\_\_\_

會員號碼 \_\_\_\_\_

日期 \_\_\_\_\_

電 郵 \_\_\_\_\_

傳真至: + 61 2 9843 2169

或郵寄至

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

Attention: Business Unit