

現在。就年輕
Live Age Free



嘉康利 傑出經營者 專刊

Shaklee
Outstanding Business Leaders
Special Edition

Shaklee Live Age Free®

2026

02

FEB

COLLECTION WISE

嘉羅
言傑
錄·
巴納
特

Rog Barnett



OF SAYINGS

親愛的嘉康利領導人們，新年快樂！

值此新年之際，我對嘉康利這個卓越的團體充滿感激與自豪。

感謝大家，回望過去一年，有超過 20 萬名新成員加入嘉康利；相較於 2024 年，美國與加拿大實現了 29% 的增長，讓嘉康利躍升為同規模、同歷史企業中成長最快的公司之一。

在許多企業選擇縮減開支的時候，我們卻邁向更勇敢、更有遠見的方向——加倍投入社群行銷™，並把資源投向真正重要的事物與價值。迄今為止，嘉康利已支付超過90億美元的獎金，並在研發領域投入超過 5 億美元，體現了我們對人才、科學與使命的長期承諾。這些數字固然耀眼，但真正動人的是數字背後的意義——你們對健康的信念、你們的領導力以及你們始終如一地幫助每一個年齡層的人活出最佳狀態。

我感謝你們所做的一切。也由於我們即將開啟一個極具前瞻性、充滿願景的旅程，我想趁此機會特別向大家介紹並推薦台灣新上任總裁 蘇民淩女士 Scarlett Su。

Scarlett 擁有豐富的領導經驗，屢次在業界創造出有目共睹的驚人成績，她擅長透過塑造強而有力的團隊文化來推動成長；同時，Scarlett 也非常熟悉如何規劃以社群為核心、十分具有創意的社群媒體行銷策略。我很期待由她來帶領大家邁向台灣嘉康利的下一階段，打造台灣嘉康利的成長。

最後，再次祝福大家新年快樂！能和你們一起努力，我感到非常感激，也對我們即將共同創造的成果充滿期待。

致以誠摯的謝意

嘉康利董事長暨執行長
羅傑·巴納特 Roger Barnett

PRESIDENT'S BLESSINGS

**與您並肩前行—Live Age Free 現在。就年輕
親愛的嘉人們, 大家好：**

在迎接新年度的此刻, 我想先向每一位夥伴說聲謝謝。謝謝您選擇嘉康利、相信嘉康利, 也願意把「健康」分享給更多人。很榮幸, 值此公司邁入70週年的重要時刻, 我能在此關鍵時刻接下Shaklee台灣總裁的角色。多年來, 我在直銷產業中看見, 真正能走得長遠的事業, 往往建立在三件事之上: 值得信任的產品、永續經營的企業理念, 以及願意彼此成就的夥伴關係。而這三件事, 正是我在嘉康利所看見、也最有信心的基礎。

2026, 我們要更聚焦, 也要更快、更有力地分享

2026年, 我們將以更清晰的方向、更高效的行動, 協助夥伴把分享做得更簡單、更有力。台灣嘉康利已全力重構嶄新的直銷商專區官網與App, 讓您一支手機在手, 就能即時示範、即時分享、即刻行動。少一點等待, 多一點掌控; 把時間用在真正創造成果的地方。當系統為您撐起規模, 您只管全力前進, 將影響力放大, 讓事業一路複製、一路成長。

與全球策略同步: 讓「蛋白質營養」成為最核心的分享起點

展望2026, 台灣嘉康利將與美國總部同步全球策略, 把重心聚焦在最容易被理解、也最核心的主題—蛋白質營養。蛋白質不只是產品, 更是我們每天都能分享的生活解方。它關乎體力、行動力與健康老化, 也關乎顧客的「用得久、留得住、會再回購」。未來, 我們將持續強化蛋白質產品線, 讓夥伴在介紹時更有信心、在經營上更容易複製, 真正把健康事業做得穩、做得久。

Live Age Free 現在。就年輕

今年, 我們正式啟動Live Age Free這不只是一句口號, 而是一個每位夥伴都能說、也說得出真實感受的故事。Live Age Free 的精神, 是活出當下最好的自己, 不被年齡框限。您分享的不只是營養, 而是一種「無論年紀, 依然有選擇、有能量、有舞台」的生活方式。這正是嘉康利與其他品牌最大的不同, 也是您能在市場中建立長期信任的關鍵。

**總 祝
裁 福
的**

公司會讓您更專心做您最擅長的事

身為台灣總裁, 我的承諾很清楚: 公司會強化品牌建設、優化數位工具、打造穩定且可長期經營的平台, 讓夥伴更專心做您最擅長的事—分享、連結、影響他人。我們不追求短期爆發, 而是要一起打造一個可以陪您走很多年的事業。只要方向一致、信念一致, 台灣嘉康利一定能在全球舞台上, 展現屬於我們的影響力。

讓我們一起, 把影響力放大

新的一年, 我誠摯邀請您與我一起: 把蛋白質成為每天分享的起點, 把Live Age Free活成自己的故事, 把健康變成更多人生命中的轉捩點。

謝謝您選擇站在這條路上。現在, 讓我們並肩前行, 一起把嘉康利的影響力帶得更遠、更深, 也活得更年輕。祝福大家新的一年, 事業穩健、健康滿滿、收穫豐盛。

**嘉康利台灣總裁
蘇民凌 Scarlett Su**



WORDS FOR EVERYONE

資訊分享處長

Shaklee嘉： 盡心盡力，對得起自己的選擇， 也不辜負每一位夥伴

在投入重構「Shaklee嘉」直銷商專區的過程中，我們始終提醒自己一件事：盡心盡力，對得起自己的選擇。因為這不只是一個系統專案，而是一個每天陪伴夥伴經營事業、做決定、承擔風險的重要工具。

隨著市場環境與直銷經營模式的演進，夥伴需要的不再只是「能用的系統」，而是「能幫助經營的系統」。過去功能零散、資訊延遲、操作不直覺，往往在無形中增加經營負擔。我們選擇重構「Shaklee嘉」，是希望從根本重新思考：什麼樣的數位平台，才能真正支持直銷商長期、穩定地經營事業。

這次的重構，我們從夥伴的日常使用情境出發，重新梳理最關鍵、最常被使用的流程。資格狀態、業績進度、訂單與組織資訊，不再隱藏在層層選單中，而是以清楚、直覺、可行動的方式呈現。我們希望系統不是增加操作步驟，而是減少判斷成本，讓夥伴能把時間與精力，真正投入在經營與團隊發展上。

在台灣直銷產業中，「Shaklee嘉」也持續挑戰更高的系統標準。無論是在獎金與業績資訊的即時性、資料整合的完整度，或是經營關鍵數據的可視化呈現，我們都朝向業界領先的目標前進，並在多項系統設計與即時資訊提供上，建立起台灣直銷業中具代表性的標竿水準。這不只是技術上的突破，更是希望讓夥伴在第一時間，就能掌握真正影響經營成效的關鍵資訊。

經營的關鍵，往往在於「現在是否看得清楚」。透過即時更新的數據與視覺化資訊，夥伴能快速掌握個人與團隊的進度、銷售節奏與目標落點，避免事後補救。「Shaklee嘉」不只是回顧結果的工具，而是協助夥伴在關鍵時點，做出更好的經營決策。

我們希望替夥伴省下反覆查找資訊、猜測資格狀態、手動計算數字的時間與焦慮；同時，創造更清楚的經營視野、更穩定的判斷基礎，以及更有信心的行動節奏，讓每一步努力都更踏實。

最後，我想真誠地說兩聲謝謝。謝謝 IT 團隊，在每一次討論與調整中，始終願意多想一步、多做一點。我們深知，唯有彼此信任、緊密合作，才能成就真正有價值的系統。也要謝謝每一位直銷商夥伴，你們來自第一線的回饋與建議，是「Shaklee嘉」持續優化、不斷前進的最大動力。「Shaklee嘉」的重構，不是一個人的成果，而是一群人為同一個目標盡心盡力的共同承諾。

嘉康利台灣資訊處長
王超永 Magnus Wang

WORDS FOR EVERYONE

為什麼越來越沒力、鬆、慢？ 關鍵往往不是運動，而是蛋白質

在營養課程與諮詢現場，我經常聽到這樣的描述：
「以前爬樓梯不覺得累，現在走幾層就喘。」
「明明沒做什麼，卻總覺得身體疲乏、痠痛。」
「睡了一整晚，醒來卻好像沒有真正恢復。」

多數人會很自然地把這些變化歸因於年齡，心裡默默下結論：「可能我真的老了。」但從營養師的角度來看，年紀往往只是表面現象，真正被忽略的，反而是每天吃進身體裡的修復材料夠不夠？而這個修復材料，就是蛋白質。蛋白質常被貼上「健身族專用」的標籤，但事實上，它是所有人每天都在消耗的基礎營養素。只要你有在活動、有在思考、有在承受壓力，甚至身體正在進行日常防護與修復，體內就不斷進行更新，而這些過程，幾乎都離不開蛋白質的參與。

你可以把身體想像成一棟長期使用的房子。每天進進出出、風吹日曬，牆壁與結構其實一直在默默磨損。如果修繕時只補油漆、不更換建材，外觀看起來或許還可以，但結構卻會慢慢撐不住。其實身體一直想修，只是「倉庫裡沒有材料」。有趣的是，實務經驗中最容易蛋白質攝取不足的，往往不是運動量大的人，而是那些「自認活動不多、吃得清淡的一般族群」。三餐中澱粉比例偏高、蛋白質份量偏少，忙碌時甚至只靠麵包、飯糰簡單果腹。短時間內也許感覺不明顯，但時間一久，身體就會用「沒力、鬆、慢」這些訊號提醒「你修復的速度，已經跟不上消耗了。」

蛋白質不足，影響的並不只有肌肉。它同樣會反映在活動時的穩定度、體力的耐受度，以及整體的恢復效率上。當修復資源長期不足，身體只能選擇「先撐著用」，狀態也就一點一滴往下滑。

精策的 準略叮 營師嚶 養

這時候，我常會提醒大家換一個角度來看。所謂的年齡，其實更像是一個「提醒」，而不是一個限制。它提醒我們該更留意營養、作息與生活方式，但並不代表它有權決定你只能過得沒力、卡卡、不自在。近年來被提到的 Live Age Free，並不是鼓勵對抗時間，而是強調：透過科學與生活方式的選擇，讓身體每天都有足夠的基礎條件，完成它該做的修復工作。真正的狀態維持，不靠偶爾補救，而來自日常的穩定累積。

當蛋白質能被平均分配進每天的飲食中，並依個人需求選擇合適的來源與形式，許多人會重新感受到——身體撐得住、恢復得來，活動也變得更自在。因此，當你發現自己不再像以前那樣有力，與其急著對年齡下結論，不妨先問一個營養師最常問的問題：今天，你有好好補充身體需要的修復材料嗎？這一步，看似簡單，卻往往是改變整體狀態的關鍵起點。

嘉康利台灣精準營養策略師
陳珮淳 Peggy Chen





2025全年度獎項介紹與表揚資格說明

獎項

組織(OV)TOP5

組織(OV)業績排名前5名

團隊(GPV)TOP5

團隊(GPV)業績排名前5名

推薦TOP5

個人直接推薦總人數前5名

培育TOP3

個人培育積分排名前3名

※個人培育直推下線續三個月達成並晉升總監位階以上，
按晉升人數與位階計分加總(晉升位階越高分數越高)。

成長(OV)TOP5

組織(OV)業績較去年度同期增長淨額排名前5名

風雲人物

TOP
ACHIEVER

TOP ACHIEVER ORGANIZATION SALES VOLUME

2025 / 組織TOP5



呂學裕



呂學舜



陳美利



林芷儀 / 楊同益



施淑娟

TOP ACHIEVER TEAM SALES VOLUME

2025 / 團隊TOP5



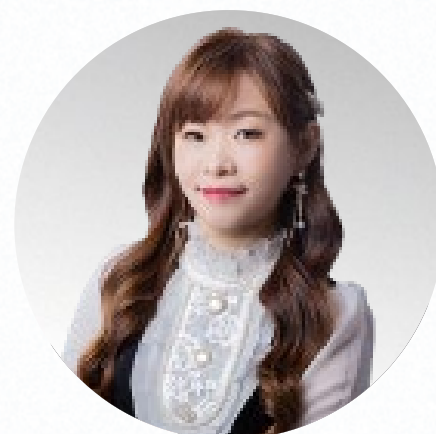
黃良一 / 葉珮帆



陳慧倫



林欣穎



林文馨



林季榛 / 廖鼎睿

TOP ACHIEVER SPONSORING

2025／推薦TOP5



蔡素津



馬月香



鄭惠華

TOP ACHIEVER NURTURING

2025／培育TOP3



賴春霞／蕭慶輝



陳金匙／游鈞鋒



張平輝／翁佩君



蔡淑芬



黃素卿

TOP ACHIEVER ORGANIZATION SALES GROWTH

2025／成長TOP5



陳韻仔



蔡金泉



黃咸風



陳翠蓮



黃金蓮

Shaklee[®] Live Age Free

2025下半年度 - 7月至12月 獎項介紹與表揚資格說明

獎項

組織(OV)TOP10

組織(OV)業績排名前10名

團隊(GPV)TOP10

團隊(GPV)業績排名前10名

新晉升表揚成就

新晉升資深總監、總監

推薦TOP10

個人直接推薦總人數前10名

新增定期購TOP10

個人新增定期購份數加總前10名

培育TOP3

個人培育積分排名前3名

※個人培育直推下線續三個月達成並晉升總監位階以上，
按晉升人數與位階計分加總(晉升位階越高分數越高)。

TOP ACHIEVER ORGANIZATION SALES VOLUME

2025 / 7月至12月 組織TOP10



呂學裕



呂學舜



陳美利



林芷儀 / 楊同益



施淑娟



黃良一 / 葉珮帆



林琬潔 / 莊榮堯



顏志佑 / 陳怡君



張水綿 / 劉文義



許宜珍 / 李曹均峰

TOP ACHIEVER TEAM SALES VOLUME

2025 / 7月至12月 團隊TOP10



黃良一 / 葉珮帆



林季榛 / 廖鼎睿



林欣穎



林怡君 / 鄧瑞龍



陳慧倫



林文馨



顏志佑 / 陳怡君



田立偉 / 黃淑滿



陳金匙 / 游鈞鋒



鄭志偉 / 蔡秀金



新晉升成就表揚

RANK
ADVANCEMENT
RECOGNITION

RANK
ADVANCEMENT
RECOGNITION

新晉升表揚成就／新晉升資深總監、總監

資深總監

許艷雲

感謝嘉康利給了我健康,才能讓我現在擁有更多。

總監

林珍慈

感恩澤義,感謝嘉康利與大家一同分享健康。

林瑋婕

相信就有力量,感謝澤義老弟與嘉康利公司！

洪雅琪

嘉康利幫助我改善健康又可以幫助人！

涂麗蘭

有愛、有勇氣、認真、負責任 Just do it!!

翁鈺凌

機會～總是留給堅持到最後的人。

馮惠玲

感謝嘉康利讓我增加額外的收入,不但能獲得健康,還能幫助家人朋友健康。

鄭珣熾

挫折的堆疊才能強大我們的心智。

鄭惠娟

感謝桃園游老師賢伉儷的指導使用產品,讓自己與家人的健康,在使用嘉康利產品上都有很好的改善與幫助。謝謝團隊與家人朋友的信任與肯定。

鄭筠

所有的輕易均來自紮實的基礎。

TOP ACHIEVER SPONSORING

2025／7月至12月 推薦TOP10



蔡素津



馬月香



蔡淑芬



鄭惠華



陳翠蓮



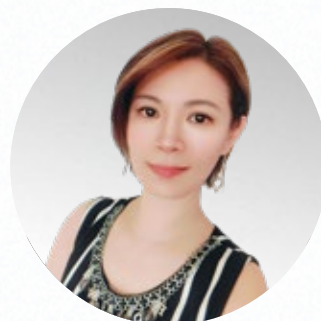
黃素卿



張曉婷



曾麗仔



陳韻仔



洪雅琪



蘇琬婷



林怡君／鄧瑞龍



黃良一／葉珮帆



陳秋燕



田立偉／黃淑滿



林文馨



賴姿容／王致皓



蔡金泉



薛淑娟



林均蔚

TOP ACHIEVER SUBSCRIPTION RECRUITMENT

2025／7月至12月 定期購TOP10

TOP ACHIEVER NURTURING

2025／7月至12月 培育TOP3



賴春霞／蕭慶輝



陳金匙／游鈞鋒



林澤義

POLICY REMINDER

維護公平營業環境 守護嘉康利事業價值

為確保嘉康利事業的公平經營權益，請全體直銷商務必遵守「嘉康利獨立直銷商與權利說明書」之規定，避免影響嘉康利事業經營

x 嚴格禁止

嘉康利直銷商不得以任何方式將其嘉康利業務與其他直銷公司之業務混合，如違反規定將可能暫停或取消位階與獎金，甚至暫停或終止直銷商權；此類之禁止行為包括：

- 嘉康利直銷商宣傳其他直銷公司之產品
- 招攬嘉康利直銷商加入其他直銷公司
- 同時銷售嘉康利和非嘉康利產品
- 以任何方式使用嘉康利名稱或會議以宣傳其他直銷公司的事業機會及產品
- 直銷商取得資深總監或以上位階時，這些經營型領袖即不得與任何其他直銷公司有任何關係，包括推薦任何人加入其他直銷公司或向任何人宣傳其他直銷公司的產品或事業機會。

藥事法第69條：非本法所稱之藥物，不得為醫療效能之標示或宣傳。

食品安全衛生管理法第28條第1項：食品、食品添加物、食品用洗潔劑及經中央主管機關公告之食品器具、食品容器或包裝，其標示、宣傳或廣告，不得有不實、誇張或易生誤解之情形。

日本九州 御花嘉宴 藩主之邀

考核期間

2025/10/8 – 2026/3/31

合格名額

1位名額150分、2位名額275分

必要條件

✓ 考核期間至少推薦3位嘉康利大使(首單\$8,000(含)以上)

✓ 2026年4月必須維持總監以上獎金位階

獎勵旅遊考核規則

合格名額

1名
150分

2名
275分

考核期間至少推薦3位嘉康利大使(首單\$8,000(含)以上)
2026年4月必須維持總監以上獎金位階

1 獎金位階 | 每月可得5分~14分

| | |
|--------|-----|
| 總監 | 5分 |
| 資深總監 | 6分 |
| 執行總監 | 7分 |
| 資深執行總監 | 8分 |
| 領導總監 | 9分 |
| 資深領導總監 | 10分 |
| 董事 | 11分 |
| 資深董事 | 12分 |
| 執行董事 | 13分 |
| 總裁董事 | 14分 |

2 團隊積分 | 每月可得8分~15分

| | |
|--------------------|---------|
| 80,000 149,999 | GPV 8分 |
| 150,000 249,999 | GPV 12分 |
| 250,000 以上 | GPV 15分 |

3 推薦新人 | 每推薦一位嘉友可得1分 每推薦一位直銷商可得3分

| | |
|----------------------------|--------------------------------|
| 1分 1分 1分 1分 嘉友 嘉友 嘉友 嘉友 | 3分 3分 3分 3分 直銷商 直銷商 直銷商 直銷商 |
| 首單消費\$5,000 (限有PV產品) | 首單消費\$8,000 (限有PV產品) |
| 每月上限4名(最多4分) | 每月上限4名(最多12分) |

備註：如嘉友加入當月完成轉嘉康利大使亦可計3分，跨月則不予計分。

4 培育新總監 | 每培育一位可得10分~45分

| | | |
|--------------------|--------------------|--------------------|
| 10分 10分 推薦人 新總監 | 10分 10分 推薦人 新總監 | 15分 15分 推薦人 新總監 |
| 第1個月 | 連續第2個月 | 連續第3個月 |
| | | 連續第4個月 |

備註：

1. 新總監為2025年10月(前)表揚位階為直銷商4(含)以下，於競賽期間獎金位階為總監以上者。
2. 培育新總監連續第2~4個月必須連續不能中斷。
3. 新總監之【壓線上線總監】當月必須達PV及GPV之合格規定始可拿分。
 - (1) 總監至領導總監需達PV3,300及GPV66,000以上。
 - (2) 資深領導總監至總裁董事須達PV3,300和GPV33,000以上。
 - (3) 壓線上線總監定義：當月業績壓線後上推第一位其獎金位階合格資深總監(含)以上位階者(跳過其無活動之壓線總監，給分于位階合格之資深總監)。

注意事項

1. 考核期間(2025/10~2026/3)之6個月平均PR，須大於前12個月(2024/10~2025/9)之平均PR。*平均PR計算依據：取至小數點後第2位，第3位起無條件捨去。2. 考核期間每月獎金位階，須大於等於總監位階以上，方可計算當月分數。3. 【推薦人】與【輔導上線】須為同一人，以直銷商申請書簽名欄為準。4. 各項計分，僅限台灣所產生的業績與推薦。5. 所有獎金位階使用緩衝者，都不予計分。6. 符合2個名額者，除本人必須參加外，其他名額僅限直系親屬或配偶，參加者不限年齡，均視同一人計算名額。7. 此旅遊行程不得轉賣，因故無法成行視同放棄，亦不能折現。8. 所有嘉康利大使考核期間須符合嘉康利獨立直銷商權利與責任規範，公司有權主動查核，如有違規事宜或人為蓄意操作，經公司裁罰將無法參加公司各項獎勵與方案。9. 依所得稅法規定，獎勵旅遊將列入個人執行業務所得，並依法扣繳申報。日後如有退貨影響符合資格之情況，嘉康利公司將追溯已發生獎勵之實際費用。10. 嘉康利公司保有獎勵方案規則與條款之解釋權、審核權與修訂權。

Shaklee Live Age Free

2025嘉康利 馬來西亞之旅

馬來雙城・紅花文華

五天四夜的精彩旅程，是嘉康利對健康與事業實踐的極致盛宴！我們入住「吉隆坡文華東方酒店」開啟奢華篇章，更在「大紅花海上度假村」的專屬泳池 Villa 中，隨海景節奏放鬆身心。從機場報到禮到驚喜的大馬分公司限定入房禮驚喜，搭配獨家水椰提袋的貼心發放，每一處細節都藏著公司對夥伴的寵愛，讓大家深刻感受到與公司同行的非凡意義。

味蕾也是這趟旅程驚艷之處！米其林必比登推薦餐廳「海腳人」的澎湃海鮮粉，「Dancing Fish」獨特的馬印風味，每一口都是豐盛驚喜。再加上鬼仔巷實境探索與熱血的沙灘團康，歡笑聲串起了夥伴間的深厚情誼。

嘉康利堅信，健康是生活的起點，事業是穩定的基礎，讓獎勵旅遊帶夥伴看見更大的世界。期待每一次同行，都成為開啟下一段成長的力量。



榮耀之夜 嘉碼 All in 馬來西亞



這是一份用半年拼搏換來的璀璨時刻！在「榮耀之夜 嘉碼 All in」晚宴上，每位夥伴盛裝出席，在掌聲中走上專屬舞台，領受屬於自己的榮耀桂冠。看著夥伴們在台上閃耀的自信光芒，不僅凝聚了團隊勇往直前的力量，更深信只要彼此同行，我們就能跨越阻礙，走得比想像中更遠！

榮耀晚宴中，領導人們無私分享成功經驗，字字句句充滿感染力，激勵著每位夥伴共好、共榮。這份激昂的能量讓大家重新對準目標，準備在未來創造更多「嘉績」。嘉康利堅信，健康是生活的起點，事業是穩定的基礎，而獎旅讓夥伴看見更大的世界。期待每一次同行，都成為開啟下一段成長的力量。



第一屆 嘉康利菁英共識營

同心・同行・同閃耀



嘉康利於2025年10月舉辦首屆「菁英共識營」，以「同心・同行・同閃耀」為主軸，展開為期兩天一夜的深度培訓課程。

本次活動特別為服務多年、表現卓越的中高階領導人設計，旨在打破團隊藩籬，深化「One Shaklee, One Family」的連結。

課程透過覺察、感恩與行動的體驗設計，喚醒學員的集體榮譽感，凝聚與「夥伴同行」的共識，為下半年業績與目標注入全新動能。

活動中更引導學員靜心回溯事業初心，找回堅韌的內在力量，並以「成就夥伴，方能成就團隊」為核心，打造共好與共榮的Shaklee文化。



第一屆 嘉康利健康騎跡

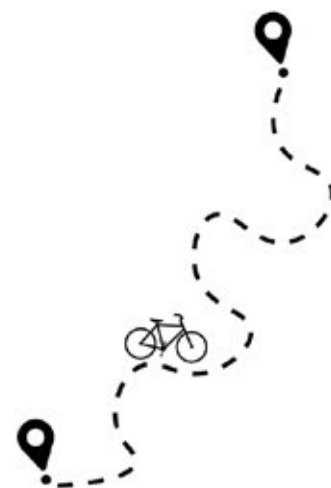
全台熱血接力，踩動全台健康生活

從 11 月雙北首發場起跑，「嘉康利健康騎跡」開啟了一場跨越全台灣的健康壯遊！這不只是單車活動，更是關於健康的熱血接力。從南台灣高雄橋頭糖廠巡禮、台中大雅的林蔭風光，一路延伸到花東縱谷玉里的壯闊美景，再到屏東竹田與桃園三民的溫馨小徑。每一站，都看見夥伴們攜手親朋好友，在踩踏間揮灑汗水，用輪胎刻畫出一張專屬於嘉康利的健康地圖，將滿滿的正能量傳遞到台灣的每個角落！



Live Age Free 現在。就年輕

嘉康利深信「健康與生活應完美結合」，透過全台接力的「健康騎跡」，不分年齡實踐了「Live Age Free / 現在。就年輕」的品牌精神！每一位參與的夥伴都是播下健康的種子，與親友并肩前行，將健康化為全家共享的快樂時光。期許追求健康的腳步永不落幕，讓我們持續用熱情感染周遭，一「騎」擁抱生活，每一刻都閃耀著年輕光采！



Live Age Free™

30歲時：肌肉開始流失
50歲時：營養吸收能力退化
80歲時：健康風險激增

然而，體質只決定你 20-30% 的健康，
其餘的都掌握在你自己手中。年齡只是
數字，而不是命運。

Feeling your age? 覺得自己「老」了嗎
You have more control than you think.
其實你能掌控的比你想像得更多

嘉康利由內在調養對抗老化，優化健康指標，讓你不論幾歲，
都能看起來、感覺起來、活得更年輕。

我們以科學為本的全方位方法，由內而外、由外而內全面運作，讓你不論在什麼年
紀都能活得更有活力。我們追求的不只是延長壽命，而是讓接下來的數十年，都活
得更精彩。



Join Us 



免入會費



首購享好禮與超值折扣

購物即開啟紅利積點計畫，升等VIP會員，最高可享15%紅利點數回饋。



多元付款方式

- 線上刷卡
- 傳真刷卡
- 匯款
- 現金



超便利取貨方式

- 宅配直達
- 超商取貨
- 現場取貨
- 各種免運優惠



嘉康利台灣LINE官方帳號



Shaklee®

紅利積點計畫

首次購物即主動開啟紅利積點，VIP最高回饋15%，點數換產品、生日禮、滿額禮，聰明購物在這裡

點數規則與會員好康



購物就積點
越買越省錢

紅利積點期間
(每月1日~13日)
享回饋產品積分
(PV)10%或15%



1點抵1元
點數變現金

點數自由兌換
等值金額產品



升等VIP拿更多
加碼點數回饋

持續消費升等VIP
加贈前6個月
消費總積分(PV)5%



生日當貴賓
滿額享好禮

生日額外拿點數
累積消費達指定金額
即贈滿額禮

紅利積點計劃說明

- 【紅利積點期間】每月於1日至13日 (首次購物之會員不受紅利積點期間限制)。
- 【紅利點數回饋】一般會員以產品積分(PV)10%計算，VIP會員以產品積分(PV)15%計算；部分套組如VIVIX全球大使超值套組不予回饋。
- 【升等禮】一般會員連續6個月於紅利積點期間消費積分(PV)產品，將於第7個月起升等為VIP會員。升等當月完成紅利積點訂單後，可獲得第1至第6個月消費總積分(PV)5%紅利點數加碼回饋(於升等當月15日歸戶)
- 【生日禮】會員生日禮：生日月前一個月入會，生日當月即贈紅利點數100點(點數效期至隔月月底)。
VIP生日禮：生日當月身份為VIP，且前6個月累計消費NT\$5,000，生日當月即贈紅利點數500點(點數效期至隔月月底)。
- 【滿額禮】會員滿額禮：紅利積點期間訂購首月起(含)連續3個月，每月於紅利積點期間消費積分(PV)產品且累積消費達NT\$15,000，即可獲得會員滿額禮葡萄籽E乙瓶(贈品於第3個月隨單附贈)。
VIP滿額禮：自升等為VIP起(2023/4前VIP自紅利積點計畫公告月份起算)，連續12個月於紅利積點期間消費積分(PV)產品且累積消費達NT\$100,000，即可獲得VIP滿額禮VIVIX維可適營養液乙瓶(贈品於第12個月隨單附贈)。

◆ 2023年4月1日起正式實施

會員權益比較表

| M 一般會員 | 會員級別 | V VIP會員 |
|---|------|---|
| 註冊且消費即可取得一般會員身分 | | 連續6個月累計紅利積點可升等VIP |
| 10% 點數回饋 | 紅利回饋 | 15% 點數回饋 |
| 紅利積點期間 消費均享 產品積分(PV) 10%回饋 (每月1日-13日，首次購物者不受此限) | | 紅利積點期間 消費均享 產品積分(PV) 15%回饋 (每月1日-13日) |
| 贈送100點 | 生日好禮 | 贈送500點 |
| 生日月前1個月 入會者可獲得會員生日禮 | | 生日當月為VIP身份，且 前6個月累計消費 NT\$5,000，可獲得 VIP生日禮 |
| 獲得葡萄籽E | 消費滿額 | 獲得 維可適營養液 |
| 首次完成 連續3個月 紅利積點，且 累計消費達 NT\$15,000 | | 每完成 連續12個月 紅利積點，且 累計消費達 NT\$100,000 |
| 加碼5% 點數回饋 | 滿額獨享 | 獨享 VIP專屬優惠 |
| 連續6個月 累積紅利積點，於第7個月升等VIP 升等當月完成紅利積點訂單，可再獲前6個月 消費總積分(PV) 5%紅利點數 | | |

紅利積點計畫注意事項

1. 紅利點數回饋：除上述原則，部分產品、套組及促銷推廣活動產品依公司公告不予回饋。
2. 所有紅利點數、滿額禮、紅利積點連續月數，累計皆以紅利積點期間實際完款訂單之產品積分(PV)計算。運費、續約費、紅利兌換、輔銷品、訓練課程、訂單退换货之加購金額及取消退貨訂單金額等，均不納入紅利積點計畫，如因訂單異動影響滿額禮資格者，贈品照價計費(實際計算方式以嘉康利系統消費紀錄為主)。
3. 任一月份未於紅利積點期間消費積分(PV)產品者，原累計之紅利點數、滿額禮累計金額、紅利積點連續月數、滿額禮及升等禮等各項資格，電腦系統將於當月紅利積點期間結束後全數歸零，如為VIP會員而未保持連續消費，將以一般會員身分計算回饋，並需重新計算連續消費月數以取得VIP會員資格。
4. 紅利積點計畫獲得之回饋點數效期為自發放日起至隔年年底止，逾期未兌換之點數將自動失效。
5. 紅利點數上限：每月最高紅利點數發放上限為3,000點；升等禮點數發放上限為9,000點(單次回饋)。
6. 美商嘉康利股份有限公司台灣分公司保留修改及解釋活動之權利。

◆ 2023年4月1日起正式實施