

Shaklee®

MAKING HEALTHY HAPPEN™

客服
專線 0800-066-068
(週一~週五 12:30-21:30)

官方
網站



美商嘉康利(股)公司台灣分公司

台北 台北市中山區建國北路一段90號11樓 電話：02-2516-0339 傳真：02-2516-0800
桃園 桃園市桃園區春日路1490號3樓A室 電話：03-317-2528 傳真：03-317-2628
台中 台中市南屯區公益路二段51號25樓B室 電話：04-2310-6338 傳真：04-2310-6958
高雄 高雄市前鎮區中山二路260號21樓A1-1 電話：07-225-6080 傳真：07-225-6081
客服信箱：tw-service@shaklee.com 台灣網址：www.shaklee.com.tw



#2002T1 202411



Shaklee®

嘉康利事業手冊
Business Catalog



Welcome To Shaklee Family

歡迎加入 嘉康利大家庭

恭喜您為自己做了最佳選擇，從加入嘉康利開始，您的健康與人生，將有更美好的解答。

嘉康利提供來自天然、經科學實證的優質產品，同時也提供您絕佳的事業機會，讓您與最愛的家人，獲得身體、財務、心靈的健康及愛護地球。如同磁鐵般，嘉康利有著吸引人們加入的磁力，而這也讓我們像竹子般，充滿韌性且茂密穩定的成長。選擇嘉康利將讓您成為眾所矚目的焦點，更加速成功之路！只需透過推薦分享，就能幫助自己與人們實現財富自由的夢想生活！

嘉康利堅持研發經證實、更安全、更有效的產品，更為您準備了紮實的培訓課程、優渥的獎金制度、精緻的獎勵旅遊。本手冊將帶領您掌握成功關鍵，從體驗分享優質產品、採取行動複製成功模式，助您快速領略不斷晉升的獎金制度及各項有力的支持，建立一個可以世代傳承的永續事業。

何其有幸與您同行，身為嘉康利大家長，我們有責任賦予人們力量，幫助他們自我提升與成長，擁有健康與財富的富足。在我們持續發展茁壯的同時，也象徵著有更多人們將會因嘉康利，而讓他們的人生更有價值、更發光！

**您不但可以開創自己的非凡人生，
也可以翻轉他人的人生**



ROGER BARNETT

嘉康利董事長暨首席執行長 羅傑·巴納特



The Shaklee Difference

嘉康利的與眾不同之處

SAFE 安全

3x 超越標準 嚴格律己標準，更勝美國藥典規範

350+ 項檢驗 針對每一個草本原料進行超過 350 項各式汙染源檢測抽驗

100,000 次測試 每年進行超過 10 萬次品質測試

嘉康利對於品質的層層把關，不僅僅在於原料的產地及耕種方式，我們更持續關心收成後的原料品質及安全，確保最終產品純淨無憂！

PROVEN 經實證

70+ 專利 擁有超過 70 項專利與申請中專利

110+ 論文 發表超過 110 篇國際權威期刊科研報告及論文



GUARANTEED 值得信賴

嘉康利堅持安全及效性，提供成千上萬健康又快樂的消費顧客
值得信賴的產品

Our mission is "Bringing True Wellness to the World".

我們的使命，就是帶給人們 "全方位的健康人生"。

Where Health Meets Science Meets Nature

自然與科學的完美調合 健康就是解答

嘉康利，為健康發聲。

自 1956 年嘉康利博士創立公司以來，我們力求突破、不斷創新，研發各面向的優質產品，從營養輔助食品、肌膚護理到環保清潔用品，在效法大自然與追求科學實證的同時，每項產品都是嘉康利最純淨、最溫和、最強效的承諾，要讓每一位嘉人獲得更健康、更美好的生活。

嘉康利以科研、植萃為理念，在美國已超過 100 年歷史，擁有強大的博士研發團隊，堅持研發經實證、更安全、高效益的產品，其背後有著多達 70 多項專利與申請中專利，以及超過 110 篇的研究論文。在這裡，您買到的不只是產品，而是最值得信賴的健康力量。

持續不懈的綠色行動理念，讓嘉康利成為世界上第一間碳中和的企業，從每個細節到每項產品，都是嘉康利的純淨承諾，我們相信，唯有攜手，才能創建更健康永續的地球！





Wellness Is Where We've Been

健康路上，我們一直都在



1915

創辦人福里斯特·嘉康利博士 (Dr. Forrest C. Shaklee) 研發出全美第一瓶綜合維生素營養補充品



1960

推出 Basic-H 有機濃縮清潔產品，這項產品在 1990 年成為世界第一個地球日產品



1956

嘉康利公司於奧克蘭，美國加利福尼亞州成立



1995

嘉康利營養登上太空，往後的 26 年持續支援太空任務。



1961

推出世界第一瓶植物蛋白營養補充品之一



2015

太空人 Scott Kelly (史考特·凱利) 在國際太空站一年工作中，選擇使用嘉康利營養支持健康。



2017

嘉康利全新上市 YOUTH 肌膚保養系列，全新肌膚保養哲學，反轉時光之美



2016

嘉康利營養支持的世界級運動選手，
在過去 37 年中贏得了146 面金/銀/銅牌



2022

VIVIX 維可適營養液榮獲 Women's Health Beauty Awards 2022 逆齡紅顏之星獎與 BAZAAR 抗老大賞



2023

VIVIX 維可適營養液榮獲 Monde Selection 世界品質標章金獎、SNQ 國家品質標章與國家品牌玉山獎

Life 纖奇雪克 - 香草口味榮獲 Monde Selection 世界品質標章金獎

精沛素低脂大豆蛋白榮獲國家品牌玉山獎

精沛素低脂大豆蛋白 - 可可口味榮獲 SNQ 國家品質標章



2024

嘉康利維可適軟糖榮獲 BAZAAR 抗老大賞最佳內在保養獎項

VIVIX 維可適營養液榮獲 Monde Selection 世界品質標章金獎與 SNQ 國家品質標章

精沛素低脂大豆蛋白 - 香草口味榮獲 SNQ 國家品質標章

嘉康利榮獲國家品牌玉山獎最佳人氣品牌獎項



加州柏克萊大學 里程碑研究

超越十年的科研實證

這份耗時超過 10 年的里程碑研究，
證實使用嘉康利營養品的人們，在各項健康指數上明顯優於他人。
研究結果指出使用嘉康利營養補充品的成員，擁有更健康的
生物指標及較佳的血液營養指數。
也發現長期使用嘉康利營養補充品的成員藥物使用率較低。

32%

心臟健康的關鍵指標
三酸甘油脂指數較低

13%

大腦和認知的健康的指標
同半胱氨酸指數較低

36%

長期生物壓力關鍵指標
C反應性蛋白指數較低

32%

好的膽固醇指標
高密度脂蛋白指數較高

掃描了解更多



資料來源：Nutrition Journal

Percentages reflect Shaklee supplement users compared with non-supplement users.
Data for nonusers was obtained from NHANES 2001-2002 and NHANES 1988-1994.
Long-term Shaklee users clearly demonstrated lower levels of the most important
heart-health biomarkers recognized by the American Heart Association.



成為嘉人的那一刻
您將擁有
全方位的健康人生





Making Healthy Happen

美好人生 健康發聲

健康、快樂、助人，這原是幸福人生的組合。當它成為您的事業收入來源，只需透過簡單地分享推薦，和身邊的人一起體驗健康活力、感受純淨生活，何樂而不為呢？而您，將一步步體驗到倍增的收入與晉階的成就，享受財富自由的美好人生！



PRODUCT · 產品體驗

始於自然與科學的完美調合，堅持研發經實證、更安全有效的配方，讓您買到的不只是產品，而是值得信賴的健康力量。



INCOME · 收入倍增

嘉康利的收入機會相當有感，在幫助他人獲得健康、活出自信的同時，您的分紅回饋已經入袋。幫助越多，收入將倍增，無上限！



COMMUNITY · 社群串連

見證嘉康利大家庭的團結力量，一群人手牽著手，齊往共同目標昂首邁進。從教育培訓、跟進引導、到為您的成功喝采，提供您經營事業所需的一切有力支援。

嘉康利公司 為您提供最有力的後盾

努力不懈，堅持到底，才能經營一個長遠且穩固的健康事業。
為此，嘉康利提供多元訂貨管道，
在輕鬆購貨同時，讓您也能立即啟動事業。



SHOPPING · 購買產品

Step 1 · 加入會員

會員編號：每位會員都有一個由嘉康利台灣提供的專屬會員編號，此編號攸關自身權益，與嘉康利業務往來時皆須使用。

Step 2 · 訂貨管道

訂購方式	各區服務中心	網路訂購	傳真訂購
	台北/桃園/台中/高雄	www.shaklee.com.tw	02-25160800
訂購時間	· 周一至周五 12:30~21:30 · 每月第一、二周的周六12:30~17:30	每月1日上午10:00開放訂貨，月底最後一日開放訂貨至23:50止。	· 周一至周五 12:30~21:30 · 每月第一、二周的周六12:30~17:30

*採用電匯或轉帳付款，請於每月最後一個工作日21:00前完成付款。

*桃園物流中心營業時間為周一至周五 10:00~19:00，周六皆不營業。

Step 3 · 送貨方式

完成訂購後，您可以選擇親臨嘉康利各區服務中心取貨、宅配到府或是至全省超商（7-11/ 全家 / 萊爾富 /OK 四大超商）取貨。

Step 4 · 售後服務與產品退換

產品出貨時均實施嚴格品質管理，如因運送過程造成外觀損毀或瑕疵請於到貨7日內與客服聯繫。其他退換貨辦法請詳見官網資訊或直銷商權利說明書。

CONTACT US
與我們聯繫

一年365天，一周7天，一天24小時全天候運作
tw-service@shaklee.com



SHIPPING · 到貨方式

各區服務中心取貨

台北 總公司

10491 台北市中山區建國北路一段 90 號 11 樓（丙園金融大樓）
服務電話：02-2516-0339 傳真：02-2516-0800

桃園物 流中心

330022 桃園市桃園區春日路 1490 號 3 樓 A 室（成陽經貿大樓）
服務電話：03-317-2528 傳真：03-317-2628

台中 分公司

40861 台中市南屯區公益路二段 51 號 25 樓 B 室（國泰公益大樓）
服務電話：04-2310-6338 傳真：04-2310-6958

高雄 分公司

80660 高雄市前鎮區中山二路 260 號 21 樓 A1-1（國泰中央廣場）
服務電話：07-225-6080 傳真：07-225-6081

宅配到府

訂單完款後可於 3 ~ 5 個工作天內配送完成。

- 【說明】
1. 以上所述配送區域不含偏遠地區及離島地區。
 2. 偏遠地區配送約 5 ~ 7 個工作天。
 3. 例假日及年節配送將視貨運公司營運狀況而定，不適用上述規則。

超商取貨

嘉康利公司出貨後需轉由超商物流處理，訂單完款後約 3 ~ 5 個工作天會送達超商門市。

- ① 送達超商門市會以簡訊通知收貨人，請於收到簡訊通知時，到指定超商門市取貨。
- ② 超商取貨期限：全家 / 萊爾富 / OK 為 3 天內（含），7-11 為 7 天內（含）。
- ③ 至指定門市取貨時，請攜帶個人證件，告知門市人員您下單時所留的手機末三碼、收件人姓名，確認收件姓名後再簽名取貨。
- ④ 超商取貨服務僅限本島。



全台超過10,000家超商取貨
全年24小時隨時取貨

- 【說明】
1. 重量限制：7-11 每箱限重 10KG 以下；全家每箱限重 5KG 以下。
 2. 尺寸限制：出貨貨箱尺寸為長 + 寬 + 高 < 105CM，單邊 < 45CM。
 3. 因超商取貨物流服務限制，訂單成立後無法變更取貨門市，當訂單物流狀態顯示出貨，即無法為您取消訂單。
 4. 會員如二次以上（含）因個人因素未依時間前往指定門市取貨，系統將暫停會員帳號的超商取貨功能 3 個月。

運費

本島：單筆訂單總金額達 NT\$3,500（含）以上，則免收運費；

未達 NT\$3,500 元則需負擔運費 NT\$120 元。

離島（蘭嶼無配送）：單筆訂單總金額達 NT\$15,000（含）以上，則免收運費；

未達 NT\$15,000，則需負擔 NT\$360 元。

如您有其他問題，歡迎上班時間致電客服專線：0800-066-068



Make wellness Your business

精準創薪指南

快速啟動您的嘉康利事業

本冊將提供精準高效的成功指南 SOP，結合推薦人與組織內的事業領袖所給予的紮實培訓與強力支援，一步步帶領您，快速掌握成功經營的訣竅：

- 想要成功經營嘉康利的第一步，該怎麼做？
- 在嘉康利，如何快速倍增收入與展開行動計畫
- 精準高效簡易的 SOP 步驟，助您迅速開拓事業版圖
- 先分享您的成功經驗，再複製成為他人效法的成功模式



隨時隨地 啟動事業0距離



數位化

只需用手機或平板 / 筆電即可經營



零囤貨

嘉康利就是您的倉庫，包辦撿貨到出貨



好產品

提供來自美國科研實證的優質產品



持續收入

累積額外收入，承諾持續不間斷



強力支援

美商規劃完整，行政與行銷資源強大



立即加入
嘉康利台灣LINE官方帳號



Getting Started

新人起步

從這裡開始您的全新事業

21 世紀是創業家的世紀！
而嘉康利是您最好的創業選擇！

開創一個全新事業不僅需要強大積極的動力，
更需要正面的心態與渴望追求美好未來的精神。

您可以
輕鬆獲取嘉康利的承諾－我們將竭盡所能支援您的成功事業。

在經營事業同時，請您謹記這些原則：

- 保持謙卑、心態單純
- 知識需從經驗累積而來
- 卓越且高回購的產品是我們的優勢
- 我們的商業模式被證實是成功且可複製
- 嘉康利的版圖正迅速拓展中
- 我們提供多元輔導系統全力支援您
- 請享受過程中的美好

雖然您的嘉康利事業才剛啟動，但幸運的是，在這裡您永不孤單！
嘉康利公司、推薦人與事業領袖都會齊心引導，支援您達成目標。
同時，這事業仍在您全權掌控中－您可放心發展專屬您的理想版圖。

先成為嘉康利直銷商

只要向美商嘉康利股份有限公司台灣分公司遞送「嘉康利直銷商申請書」及相關文件，簽名並完成繳費等程序，經公司核可後，即可分享嘉康利產品及事業機會。只有身為嘉康利直銷商，才可向公司購買嘉康利產品給予您認識或推薦的人，也才可啟動嘉康利事業。

再開啟嘉康利事業

嘉康利博士研發獨家產品，並於 1956 年開創以口碑推薦的直銷經營模式，分享嘉康利哲學與健康訊息，也就是所謂的社群推廣。

STEP.1 體驗

唯有親身體驗過嘉康利產品的力量，才能深切肯定嘉康利無限的事業潛力。

STEP.2 分享

只要簡單分享您的嘉康利經歷與使用產品心得，讓夥伴因您的分享而肯定嘉康利，您的事業也將隨之迅速發展。

STEP.3 經營

從推薦、複製到輔導的過程，是成功經營嘉康利的 3 部曲。一路上我們都在學習幫助他人達成目標，因為那將是成功的最大關鍵。

3大族群， 共同成就嘉康利事業

1.

嘉友

單純向您購買產品的顧客。



2.

直銷商

經由您推薦的產品愛用者
或對事業感興趣的夥伴。



3.

事業經營者

屬於您組織內的直銷商，
同時也想全職經營自己的組織，賺取更高收入及獎金。



Step 1. 體驗

活出健康。

從體驗產品開始了解嘉康利的獨特之處！

試過才敢大聲說，讓自己成為最佳見證。

唯有親身體驗過嘉康利產品的力量，
才能深切肯定嘉康利無限的事業潛力。

基礎營養與精準營養

健康人生的最佳解答，持續使用，
就能感受無價的健康人生！



體態管理

美國實證有效，獨特白胺酸結合植物
蛋白，打造完美比例！



綠色居家 GET CLEAN 潔特靈

安全、有效、友善環境，讓家人與
地球更安心無憂！



逆齡美肌 YOUTH 悠美顏

逆時光之美，從細紋到暗沉全面解決
肌膚八大問題！



Step 2. 分享

簡單分享，雙重好康享不完！透過分享銷售，您獲得的不只獎金分潤，更立享紅利回饋！

簡單的分享您的嘉康利經驗與使用產品的真實感受，且將產品分享給您的顧客後，透過協助顧客體驗產品並成為您的團隊夥伴，他們享有和您一樣的紅利積點回饋與免費宅配到府的服務，您更可以累積這些夥伴產生的銷售積分 (PV) 成為您的團隊積分 (GPV)，讓您自己開始領取嘉康利事業獎金。

分享嘉康利事業的好康

分享好康 1 ▶ 紅利積點回饋

舉例.

產品名稱	銷售積分 (PV)*	紅利積點轉換率 (註 1)	紅利點數
精沛素幸福套組	2,000	15%	300
維持 C-500	800	15%	120

分享好康 2 ▶ 嘉康利事業獎金

舉例.

產品名稱	銷售積分 (PV)*	獎金率 (註 2)	獎金
精沛素幸福套組	2,000	8%	160
維持 C-500	800	8%	64

* 銷售積分 (PV) 計算

產品名稱	會員價	PV 轉換率 (註 3)	銷售積分 (PV)
精沛素幸福套組	NT\$2,860	69.9%	2,000
維持 C-500	NT\$1,080	74.1%	800

註 1：本範例以參加紅利積點計畫最高 15% 回饋計算，請參閱紅利積點計畫 P42 說明。

註 2：本範例以達個人 3,300PV/10,000GPV 之團隊分紅比率計算，銷售積分越高分紅比率越高，請參閱獎金計畫 P28-29 頁說明。

註 3：每項產品的 PV 轉換率不一定相同，請參閱台灣嘉康利公司產品訂購單。

Step 3. 經營

推薦—複製—輔導，
是成功經營嘉康利的3部曲！

從成功推薦簽下您的直銷商，再到複製成功經驗與模式給事業夥伴，並傳授輔導您的團隊組織正確的事業經營方針，一路上我們都在學習幫助他人達成目標，因為那是成功的最大關鍵。

不斷推薦夥伴與複製成功模式，都是看似簡單而重要的持續性行動，而輔導團隊組織更是經營嘉康利事業的持續成長動力，唯有持之以恆幫助他人茁壯，您才能共享最甜美的成功果實。

“
與人分享越多，分享的價值就越大
您希望人們怎麼對待您，您也要怎樣待人們。
”

—— Dr. Forrest C. Shaklee

我經營嘉康利的原因？

- ☐ 償還房貸車貸
- ☐ 事業備胎
- ☐ 自己當老闆
- ☐ 存小孩教育基金
- ☐ 實現夢想
- ☐ 不必靠薪水度日
- ☐ 為退休作準備
- ☐ 增加額外收入

我的故事與夢想？

1. 我原來的工作與收入
2. 我為什麼選擇嘉康利？
(產品分享 / 事業機會...)
3. 我為什麼要經營嘉康利？
(危機 / 缺口 / 遺憾...)
4. 我此生最渴望達成的夢想或目標？
5. 為了實現夢想，我需要克服的障礙為何？

經營第 1 部曲

持續推薦 讓收入源源不絕！

人脈，是任何事業的成功關鍵，從購買產品到建立事業都需要人脈。
推薦就是簽下聆聽您故事的产品愛用者，或想加入您組織的事業夥伴。

有人脈才能有持續推薦的名單，而我們很容易只專注於領導發展的領域，比如輔導新領袖，協助他們推薦新人。但其實更重要的是以身作則的能力，身為經營者或領導人，我們也必須在個人組織內持續推薦新人。

持續推薦是延續嘉康利事業發展的脈搏，更是讓收入倍增的重要元素之一。而有策略性的先了解邀約對象、再事先規劃分享內容，更是推薦的必要步驟，即所謂的列名單，包括把邀約對象與分享故事都先列在推薦名單內。

如何列名單：

- 請先不要預設立場
- 客觀分析取代主觀認定潛力名單
- 過濾潛力名單可縮短與成功的距離
- 持續增加新名單，將它們分類記錄以利記憶
(如工作、團體、社群、朋友和家人...)
- 把忙碌者列入名單，因忙碌者就是有潛力成功者
- 在任何情況下都爭取機會，要求轉介新朋友
- 每個名單都視為可能的合作夥伴



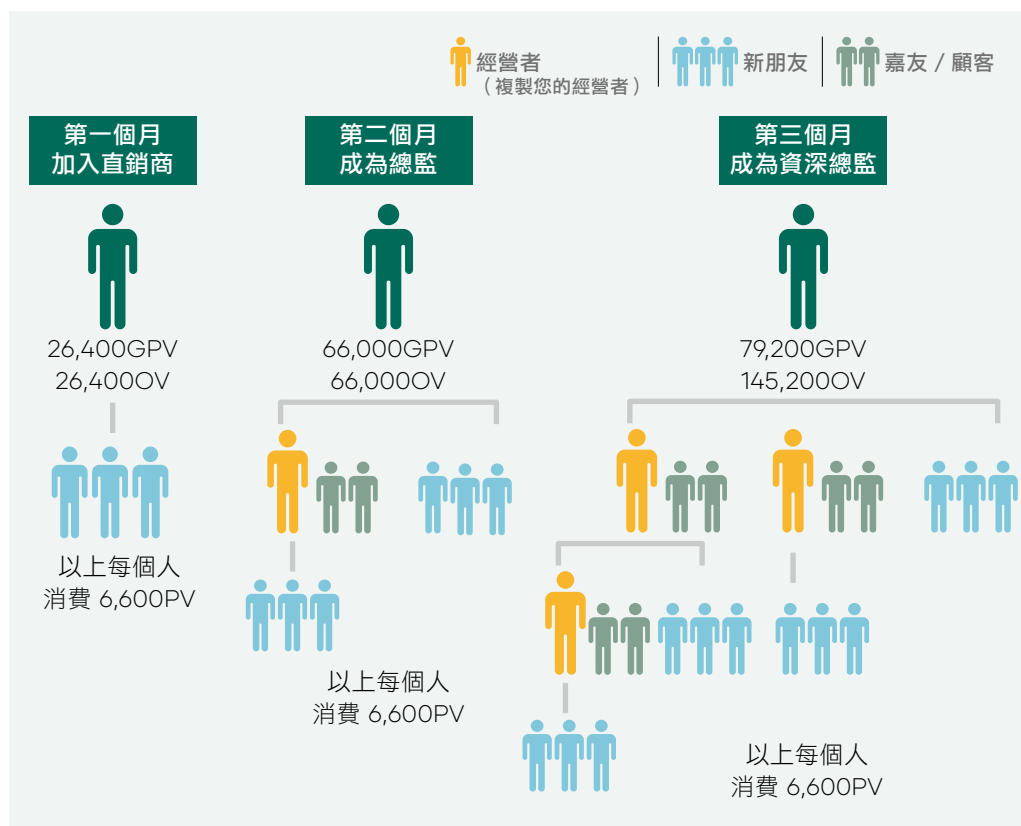
經營第 2 部曲

複製成功模式 才能擴展經營版圖！

讓經營夥伴複製您的2+1成功模式一意即跟著您重複地每個月推薦2位新朋友+1位經營者，您會非常有感團隊經營版圖的快速擴展。

2+1 成功經營模式的關鍵在於「穩定消費者」同時「持續推薦新朋友」，只要維持熱度的跟進原有的消費者，培養他們持續消費的習慣，同時積極與新朋友分享嘉康利產品與事業，您的嘉康利事業根基，就會更穩固長久。

不間斷重複進行看似簡單卻至關重要的 2+1 成功模式，過程中您會發現經營能力快速提升，更可明顯感受到複製的力量，所帶來的團隊成長及收入倍增！



複製的力量 讓您看見人生新高度

只需把您的專業知識和經驗，複製傳授給那些願意努力學習、堅持追求美好生活的夥伴。當您的團隊持續茁壯，不斷複製總監、擴展助人事業的版圖，您的收入也將快速成長，您的努力及投入將決定您的收入！

在嘉康利，您會發現成功的關鍵，就在於幫助他人成功。而複製的力量，不僅加速成功的速度，更可讓您的收入不斷倍增，邁向人生的新高度！

位階	平均月獎金 (2020 年度)
總裁董事	NT\$ 1,558,900
執行董事	NT\$ 678,300
資深董事	NT\$ 483,600
董事	NT\$ 263,200
資深領導總監	NT\$ 214,300
領導總監	NT\$ 135,700
資深執行總監	NT\$ 81,700
執行總監	NT\$ 40,200
資深總監	NT\$ 21,800
總監	NT\$ 15,700

* 上列為 2020 年度各位階平均月獎金，以上數據為所有直銷商的平均數值，相同位階因組織架構不同，獎金可能更高或較低，嘉康利公司不保證特定直銷商獎金收入水平。

* 獎勵旅遊等額外獎勵金額並未計算在內。

經營第 3 部曲

輔導培訓 幫助顧客成為經營夥伴！

要不忘初衷地切記夥伴們的目標。

要善於提問引導，幫助他們設定自己的目標以及擬定經營的策略。

沒有人能獨自成功。這就是為什麼我們需要透過輔導培訓，來協助夥伴們的事業發展，尤其是剛起步的新直銷商，極需要個人指導和專業發展建議。而輔導就是無私付出時間和精力，幫助您的經營夥伴和新直銷商了解推薦和經營事業的價值，並持之以恆地為他們實現目標。

在為他們提供輔導培訓時別忘了，除了引導正確的事業經營方式，同時也讓他們親身嘗試經營，因為這終究是屬於他們的事業，您所要做的是像教練般增加信心，激勵他們達成目標。



Action Strategy 輔導的行動策略

1. 培養積極正面態度

這是在通往成功路上所必需的。
一份事業的經營難免會遇到不可逆的困難，正向的態度可以讓您與夥伴避免消極的想法，客觀面對問題、輕鬆迎戰人生。

2. 從分享開始建立信任

從引發經營動機開始，先盡情分享您的故事，讓他們充分感受您的真誠

- 分享您的嘉康利經歷及經營事業的秘訣
- 了解您的新夥伴所持有的目標與夢想
- 承諾會提供全力的支援及輔導培訓
- 讓他們知道您會致力於幫助他們成功
- 幫助他們列出潛力名單



3. 提供新人教育訓練

剛起步的直銷商，極需指導與建議，先從基礎的技巧示範來啟發他們的動力。

- 指導分享與推薦
可參考 P18 經營動機及夢想清單表格，引導分享嘉康利與推薦新人的技巧。
- 示範如何跟進顧客
像教練般以身作則先示範每月跟進顧客的步驟，並讓他們有機會跟著練習。
- 鼓勵參加培訓
藉由培訓課程有系統的快速學習，吸取成功者的寶貴經驗，從中獲得激勵。



持續推薦與複製成功模式，都是讓收入與事業加速擴展的燃料。而輔導更是維持團隊組織，持續穩定成長的關鍵！

嘉康利台灣榮譽位階

嘉康利台灣的獎金制度分別有 10 個位階。

每踏上一個位階，會獲得嘉康利公司的表揚與獎金分潤，更重要的是實現您的夢想；隨著晉升位階越高，代表您不但實現自己的夢想，也代表您引領著夥伴一同化夢想為現實的不凡領導力。



專用名詞定義

銷售積分 (Point Value, 簡稱為 PV)：每一產品均有特定銷售積分，用以計算位階資格及獎金或分紅。

個人銷售積分 (Personal PV, 簡稱為 PPV)：個人訂購產品而累積之銷售積分。

團隊銷售積分 (Group PV, 簡稱為 GPV)：個人推薦的直銷商或其他直銷商推薦於個人組織以下，且其中不包含任何直銷商的團隊銷售積分達到脫離獨立之標準 66,000GPV，其銷售積分之總合。

組織銷售積分 (Organization PV, 簡稱為 OV)：個人推薦的直銷商或其他直銷商推薦於個人組織以下，且其中包含任何直銷商的團隊銷售積分達到脫離獨立之標準 66,000GPV，其銷售積分之總合。

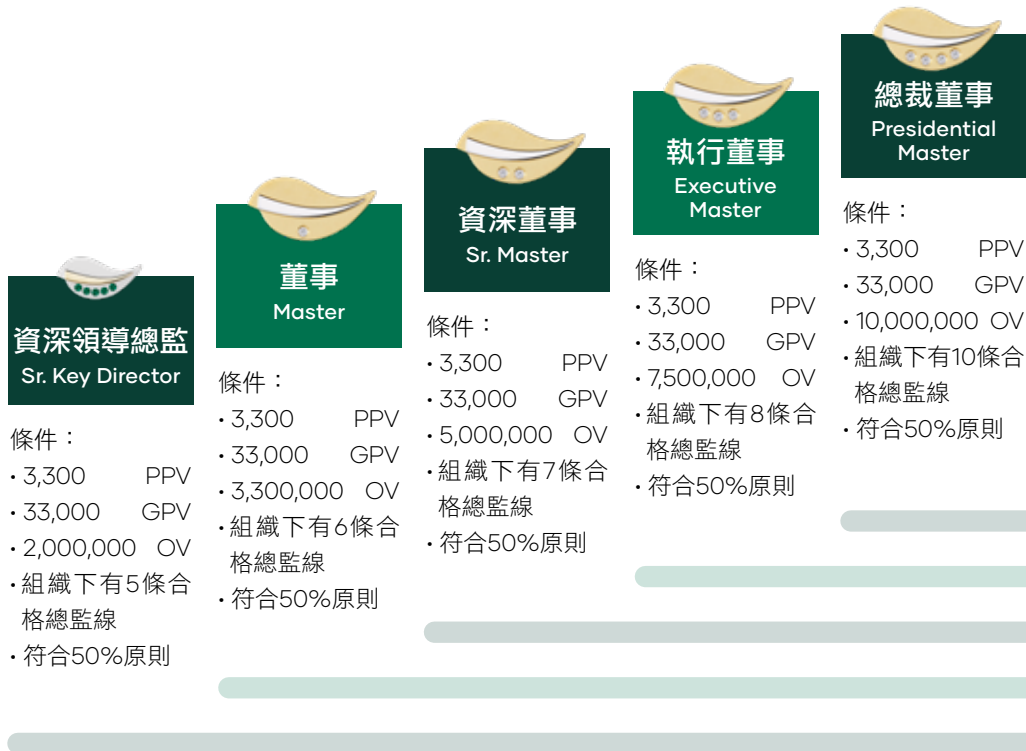
活躍組織線 (Active Leg)：被推薦之直銷商每月至少訂購 3,300PV 的產品，則該組織線稱為活躍組織線。

上線 (Up-line) 及下線 (Down-line)：組織中之上下安置之位置，在上層位置稱為上線 (Up-line)，在下層位置稱為下線 (Down-line)。

輔導上線 (Direct Up-line)：組織中之上下安置之緊鄰位置，在上層緊鄰位置稱為輔導上線。

層數 (Level)：在組織線中，直銷商與直銷商的相對位置稱為層數，每一直銷商即代表一層位置。

代數 (Generation)：以直銷商達成總監以上位階資格為壓縮的層數作分界，稱為代數。



組織線 (Leg)：直銷商的直接下線組織稱為組織線。

總監線 (Director Leg)：直銷商的組織線中有任一位直銷商達成總監位階資格，稱為總監線。

單一組織線 50% 原則 (50% One Leg Rule)：50% 原則為最大組織線的總銷售積分，不得超過該位階資格的組織銷售積分 (OV) 的 50%，如有超過 50%，則該單一組織線的總銷售積分，將以該位階資格的組織銷售積分的 50% 來做計算。

達成獎金位階資格 (Reach the qualification of title)

- 您當月的合格獎金位階，取決於嘉康利獎金制度所規定之資格。
- 決定您在該月份可獲得的獎金和其他獎勵。

合格位階晉升 (Qualify for the title advancement)

- 連續三個月符合某一位階的個人銷售積分、團隊銷售積分、活躍總監線、組織銷售積分及 50% 原則。
- 在嘉康利台灣獎金制度下您所達到的最高位階必須符合條款和條件。



如何創薪

成為嘉康利直銷商 創造7種額外收入及獎勵

1.

團隊分紅

最高達 20%，鼓勵個人持續推薦及輔導下線持續產生業績。

2.

活躍總監分紅

由當月合格活躍總監，均分當月台灣市場總銷售積分 (PV) 的 1%。

3.

組織代數獎金

以壓縮後的 6 代
($6+6+5+5+4+4=30\%$)
計算。

4.

無限代1%-3%獎金

當您的位階到達資深董事以上，可以從第一代及以下銷售額，額外再獲得高達 1%-3% 的無限代獎金。



立即加入嘉康利直銷商 開啟創薪之路



中華民國國民

您必須為年滿 18 歲以上的中華民國國民，方得申請加入。



外籍人士

如您欲申請加入成為台灣市場之嘉康利直銷商，須自行申請、取得必要之相關簽證或許可。

5.

特別加碼獎金

獎勵位階的晉升，您將有機會獲得高達 NT\$ 3,625,000 加碼獎金。

6.

總裁董事分紅

鼓勵您和您的夥伴，不斷向最高位階挑戰，並維持最高的榮耀。

7.

旅遊獎勵

為了獎勵您與夥伴的努力與成就，將不定期推出獎勵旅遊或是獎金方案，讓您與家人及夥伴共同參加國內外旅遊，領略生活的無限精彩！

申請步驟：

- ① 入會費 NT\$1,000。
- ② 繳交完整詳實填寫及親自簽名的「嘉康利直銷商申請書」並附上身分證影本，親送或郵寄申請書正本及資料至嘉康利台灣各服務中心。
- ③ 年度續約費為 NT\$300，直銷商每年須完成續約手續，方可延續下一年度之直銷商資格並保有相關權益。

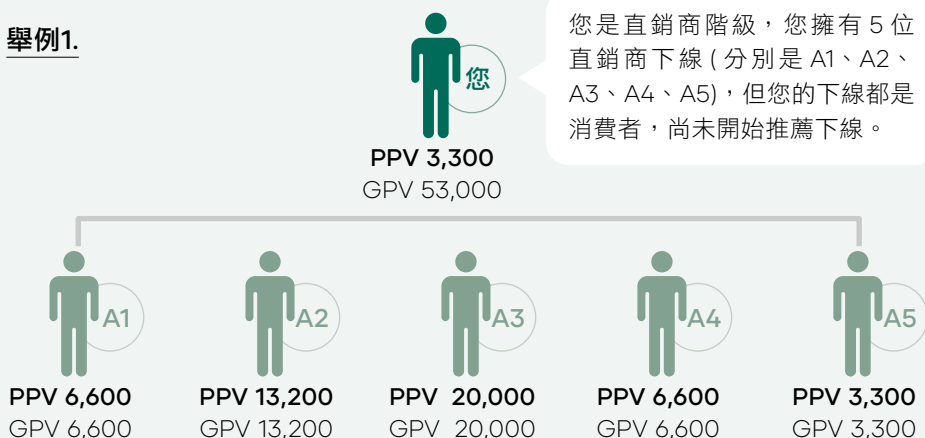
1. 團隊分紅 · Personal Group Bonus, PGB

1. 所有的分紅都以銷售積分 (PV) 作基礎計算，此一分紅為 20% 差額分紅方式，故上線可領取自己的全額分紅或下線的全額或差額分紅。
2. 個人每月 PPV 須達 3,300PV 以上，個人推薦的直銷商或下線直銷商推薦的直銷商 (且其中均無任何直銷商的團隊銷售積分達到脫離獨立之標準 66,000GPV)，其銷售積分之總合，即是個人團隊銷售積分 GPV，並決定個人領取團隊分紅之比率 (如下表)。

8% 團隊分紅	12% 團隊分紅	16% 團隊分紅	20% 團隊分紅
GPV 10,000 PPV 3,300	GPV 20,000 PPV 3,300	GPV 40,000 PPV 3,300	GPV 66,000 PPV 3,300

如何賺取您的團隊分紅？

舉例1.



團隊積分計算：
包含您本人及下線A1~A5的個人積分合計。

Tip: A1~A5尚未推薦下線，故其PV積分即為本人之GPV積分。

團隊積分(GPV) 53,000 =

3,300+6,600+13,200+20,000+6,600
+3,300

您本人的
團隊分紅

團隊分紅獎金 NT\$ 5,024 =

$3,300 \times 16\% + 6,600 \times 16\% + 13,200 \times (16\% - 8\%) + 20,000 \times (16\% - 12\%) + 6,600 \times 16\% + 3,300 \times 16\%$

您下線的
團隊分紅

A1
無獎金

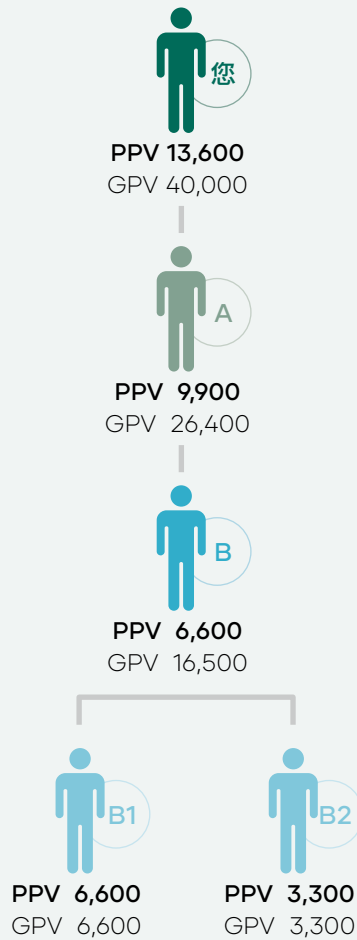
A2
NT\$ 1,056
= $13,200 \times 8\%$

A3
NT\$ 2,400
= $20,000 \times 12\%$

A4
無獎金

A5
無獎金

舉例2.



團隊積分計算：

您本人的團隊積分

您下線A的團隊積分

您下線B的團隊積分

團隊積分(GPV) 40,000 = 13,600 + (A GPV) 26,400

團隊積分(GPV) 26,400 = 9,900 + (B GPV) 16,500

團隊積分(GPV) 16,500 = 6,600 + (B1) 6,600 + (B2) 3,300

您本人的
團隊分紅

團隊分紅獎金 NT\$ 3,232 =

$13,600 \times 16\% + (A \text{ GPV}) 26,400 \times (16\% - 12\%)$

您下線的
團隊分紅

A

$NT\$1,848 = (A) 9,900 \times 12\% +$
 $(B \text{ GPV}) 16,500 \times (12\% - 8\%)$

B

$NT\$1,320 = (B) 6,600 \times 8\% +$
 $(B1) 6,600 \times 8\% + (B2) 3,300 \times 8\%$

3. 如有任何組織內之下線其個人積分達 3,300PPV，團隊銷售積分達 66,000GPV 以上時，該下線及其以下組織即為脫離獨立 (Breakout)，當月份其 GPV 即不列入任何上線的 GPV 計算。而該上線隨下線之連續合格月分，最多得享有以下 3 個月的緩衝資格 (如下表)。

	脫離獨立 當月	第 2 個月	第 3 個月	第 4 個月
達成 GPV	33,000 50%	33,000 50%	49,500 75%	66,000 100%
可領取 20% 團隊分紅				

4. 如有任何組織內之下線，有兩條 (含) 以上新組織線，其個人積分達 3,300PPV，團隊銷售積分達 66,000 GPV 以上時，該下線及其以下組織即為脫離獨立 (Breakout)，當月份其 GPV 即不列入任何上線的 GPV 計算，而該上線隨下線之連續合格月分，最多得享有以下 3 個月的緩衝資格 (如下表)。

	脫離獨立 當月	第 2 個月	第 3 個月	第 4 個月
達成 GPV	16,500 25%	33,000 50%	49,500 75%	66,000 100%
可領取 20% 團隊分紅				

2. 活躍總監分紅 · Active Director Bonus 1%

1. 每月台灣市場總銷售積分，提撥 1%，做為活躍總監之獎勵。
2. 連續 2 個月達成團隊積分 66,000GPV 並僅領取團隊分紅 20% 者可參與分紅，但不可連續領取超過 12 個月。
3. 活躍總監分紅採合格者均分。

嘉康利公司針對活躍總監分紅保留所有權利，適時檢討做出必須之調整以符合獎金分配之合理公平原則。

範例說明 .

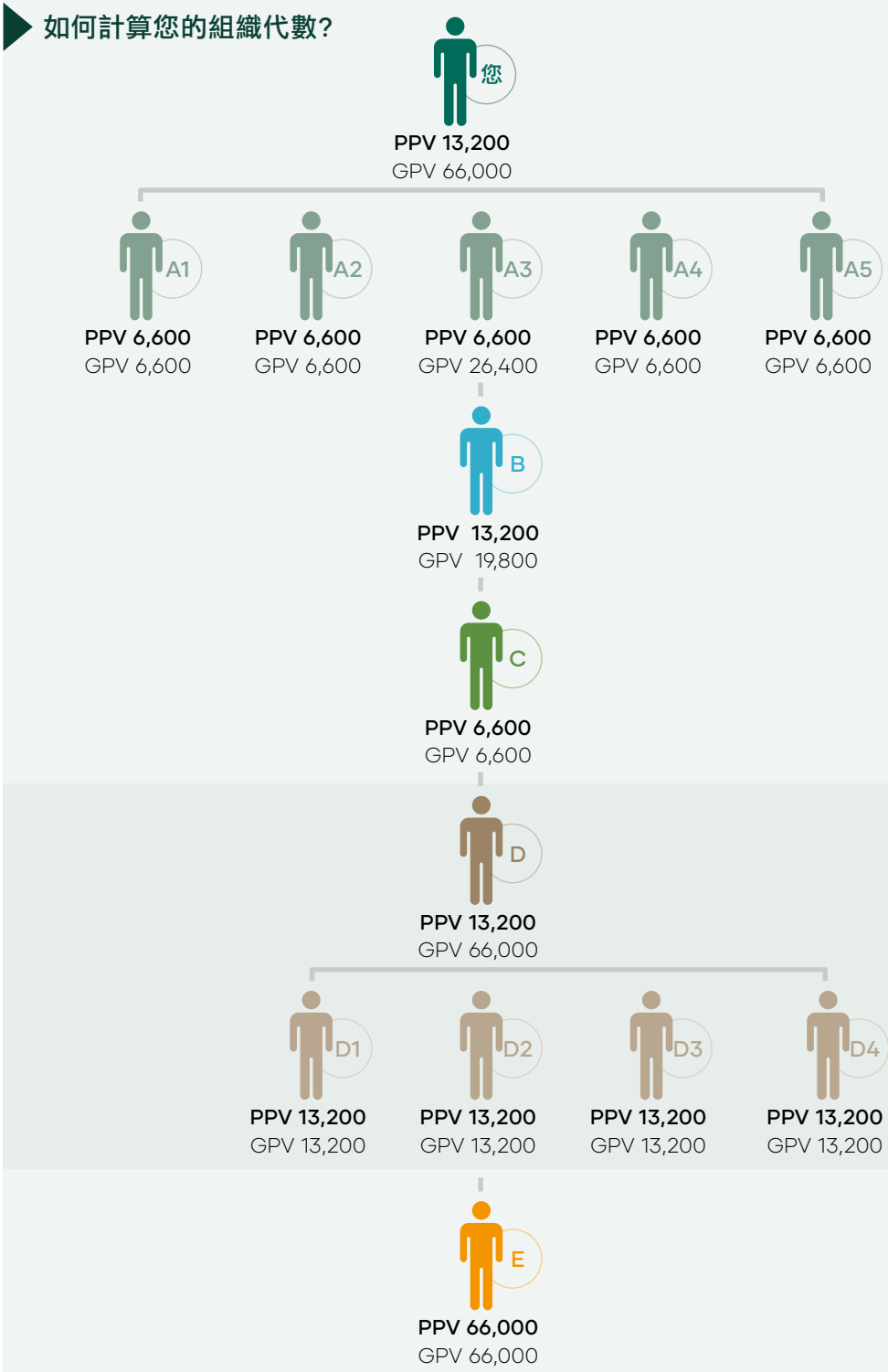
直銷商 A 於 5 月達成 66,000GPV 並僅領取團隊分紅 20%，
且 6 月維持 66,000GPV 並僅領取團隊分紅 20%，
連續 2 個月達成條件，將可於 7 月 15 日領取一份活躍總監分紅。

3. 組織代數獎金 · Generational Bonus

1. 當直銷商該月達成 3,300PPV/66,000GPV 總監 (Director) 之位階資格時，該直銷商當月之組織就不再計入上線的個人團隊銷售積分，而上線也無法再領取該直銷商組織的團隊分紅，此為脫離獨立 (Breakout)。
2. 該上線此時可開始自脫離獨立的組織線領取組織獎金。
3. 依照不同的達成位階資格，上線可領取最深達壓縮後的 6 代組織代數獎金。
4. 壓縮後代數計算，是自組織線以下遇有直銷商達成 3,300PPV/66,000GPV 總監 (Director) 以上之位階資格時，即算第 1 代，組織往下再遇有直銷商達成 3,300PPV/66,000GPV 總監以上之位階資格時，即算第 2 代，以此類推。

資格達成 Qualification (連續3個月達成為晉階合格)											
位 階 Title	總監線 Director Leg	個人 積分 PPV	團隊 積分 GPV	組織 積分 OV	50% 原則	組織代數獎金Generational Bonus					
						第1代	第2代	第3代	第4代	第5代	第6代
總裁董事 Presidential Master	10	3,300	33,000	10,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
執行董事 Executive Master	8	3,300	33,000	7,500,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
資深董事 Sr. Master	7	3,300	33,000	5,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
董事 Master	6	3,300	33,000	3,300,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	4%
資深領導總監 Sr. Key Director	5	3,300	33,000	2,000,000	Y	6%	6%	5%	5%	4%	
領導總監 Key Director	4	3,300	66,000	1,000,000	Y	6%	6%	5%	5%		
資深執行總監 Sr. Executive Director	3	3,300	66,000	528,000		6%	6%	5%			
執行總監 Executive Director	2	3,300	66,000			6%	6%				
資深總監 Senior Director	1	3,300	66,000			6%					
總監 Director		3,300	66,000								

► 如何計算您的組織代數？



您的代數計算
2 代

您的個人團隊

A1、A2、A3、A4、A5 的團隊積分皆列入您的團隊積分中計算。

直銷商 D 的代數計算
1 代

D 的個人團隊

D1. D2. D3 與 D4 的團隊積分皆列入 D 的團隊積分中計算。

您的第一代

D 個人積分超過 3,300PPV，且團隊積分達 66,000GPV，已達脫離獨立標準，為您的第一代。

您的第二代

E 個人積分超過 3,300PPV，且團隊積分達 66,000GPV，已達脫離獨立標準，為您的第二代。

D 的第一代

E 個人積分超過 3,300PPV，且團隊積分達 66,000GPV，已達脫離獨立標準，為 D 的第一代。

4. 無限代1%-3%獎金 · Infinity Bonus

1. 當直銷商達成資深董事以上位階資格時，即可領取自己無限代組織的1~3% 獎金。
2. 此一無限代獎金為差額分紅方式，故直銷商可領取自己無限代的全額獎金或下線無限代差額獎金。
3. 領取您自己無限代獎金時，如組織下遇有直銷商也領取無限代獎金，您將領取該直銷商組織銷售積分的無限代獎金之差額。

	資深董事 Sr.Master	執行董事 Executive Master	總裁董事 Presidential Master
總監線 Director Leg	7	8	10
個人積分 PPV	3,300	3,300	3,300
團隊積分 GPV	33,000	33,000	33,000
組織積分 OV	5,000,000	7,500,000	10,000,000
總監代數	六代	六代	六代
第一代	6% +1%	6% +2%	6% +3%
第二代	6% +1%	6% +2%	6% +3%
第三代	5% +1%	5% +2%	5% +3%
第四代	5% +1%	5% +2%	5% +3%
第五代	4% +1%	4% +2%	4% +3%
第六代	4% +1%	4% +2%	4% +3%
⋮			
無限代			

如何計算您的無限代獎金？

您的獎金位階是**資深董事**
可領取總組織代數銷售積分的 **1% 無限代獎金**

舉例
1.

您的組織下，無任何直銷商為同階或更高階身份
您可領取總組織代數銷售積分的 1% 無限代獎金

舉例
2.

您的組織下，**第 5 代**有一位**資深董事**獎金位階直銷商

- ① 您可領取您的第 1-5 代的 1% 無限代獎金
- ② 第 6 代以下至無限代，由於差額為 0%(1%-1%)，因此無差額無限代獎金

您的獎金位階是**執行董事**
可領取總組織代數銷售積分的 **2% 無限代獎金**

舉例
1.

您的組織下，**第 5 代**有一位**資深董事**獎金位階直銷商

- ① 您可領取您的第 1-5 代的 2% 無限代獎金
- ② 第 6 代以下至無限代，因差額為 1%(2%-1%)，可領取 1% 差額獎金



5. 特別加碼獎金 · Title Bonus

1. 直銷商必須自加入日次月，連續三個月達成並晉升總監位階以上，即取得日後獲取特別加碼獎金之資格。
2. 當您達成資深總監及以上之資格，且同時符合以下條件，即可獲得單次性的特別加碼獎金。
3. 特別加碼獎金將於合格後，次次月發出。
4. 如是跳階合格晉升，您可重疊領取相關特別加碼獎金。
5. 特別加碼獎金係一次性之獎金，嘉康利公司會考量市場營運情況、物價指數、成本變動等等因素，做適時合理之調整。
6. 特別加碼獎金之考核期內，不得使用緩衝資格。

資格達成 Qualification (連續3個月達成為晉階合格)						特別加碼獎金	
位 階 Title	總監線 Director Leg	個人積分 PPV	團隊積分 GPV	組織積分 OV	50% 原則	考核期 (月)	獎勵金額
總裁董事 Presidential Master	10	3,300	33,000	10,000,000	Y	+3	NT\$1,200,000
執行董事 Executive Master	8	3,300	33,000	7,500,000	Y	+3	NT\$800,000
資深董事 Sr. Master	7	3,300	33,000	5,000,000	Y	+3	NT\$600,000
董事 Master	6	3,300	33,000	3,300,000	Y	+2	NT\$400,000
資深領導總監 Sr. Key Director	5	3,300	33,000	2,000,000	Y	+2	NT\$250,000
領導總監 Key Director	4	3,300	66,000	1,000,000	Y	+2	NT\$175,000
資深執行總監 Sr. Executive Director	3	3,300	66,000	528,000		+1	NT\$125,000
執行總監 Executive Director	2	3,300	66,000			+1	NT\$50,000
資深總監 Senior Director	1	3,300	66,000			+1	NT\$25,000
總監 Director		3,300	66,000				

如何計算您的特別加碼獎金？

您考核前的位階是總監

舉例 1.

您於 6 至 8 月間，完成資深總監考核且每月 GPV 皆達 66,000 以上、若 9 月份又再次完成同樣考核條件，則可額外領取 \$25,000 的特別加碼獎金。



資深總監的考核期間為
3 個月晉階合格 + 1 個月特別獎金考核期

舉例 2.

您於 6 至 8 月間，跳階完成資深執行總監考核且每月 GPV 皆達 66,000 以上，若 9 月份又再次完成同樣考核條件，則可額外領取 \$200,000 的特別加碼獎金。



跳階資深總監、執行總監，直接晉階資深執行總監，
共可重疊領取此三位階的特別加碼獎金，
$$\text{NT\$25,000} + \text{NT\$50,000} + \text{NT\$125,000}$$
$$= \text{NT\$200,000}$$



6. 總裁董事分紅 · Presidential Master Bonus

1. 當總裁董事底下擁有總裁董事下線時，將可開始領取 1% 總裁董事分紅。
2. 1% 總裁董事分紅根據該組織代數積分給付，最多可領取 2 代總裁董事下線，此一總裁董事分紅獎金為差額分紅方式，故您可領取自己總裁董事分紅或下線總裁董事分紅差額獎金。
3. 嘉康利公司會考量市場營運情況、物價指數、成本變動等等因素，做適時合理之調整。

如何計算您的總裁董事分紅？

您 (A) 達成總裁董事獎金位階

您 (A) 組織下有第一代總裁董事 (B) 及第二代總裁董事 (C)，組織銷售及分紅計算如下：

	您(A)的組織銷售積分 OV=21,000,000	(A)可領取總裁董事分紅 NT\$ 150,000
第一代	總裁董事(B)的組織代數銷售 積分爲15,000,000	$(15,000,000 - 10,000,000) \times 1\%$ =NT\$ 50,000
第二代	總裁董事(C)的組織銷售積分 爲10,000,000	$10,000,000 \times 1\%$ =NT\$ 100,000

獎金發放時間

- 一律採獎金匯款至直銷商個人銀行帳戶，如未附銀行帳戶者，公司將保留至其附上銀行資料為止。
- 業績獎金發放日：每月結算後於次月 15 日發放。
- 特別加碼獎金發放日：為達成該獎金位階資格及通過公司考核期後，次次月 15 日發放。

美商嘉康利股份有限公司台灣分公司保留任一直銷商是否符合晉階及獎金資格之權利，直銷商於從業過程中須遵守「嘉康利獨立直銷商權利與責任」之約定，若有違反情事，或其個人及下線的退貨及退出，其相關獎金須予扣除並追回。

7. 獎勵旅遊 · Shaklee Incentive Trip

為每個階段的成功慶賀，是持續拓展嘉康利事業的絕佳動力！

嘉康利每年度制定不同獎勵方案，鼓勵夥伴們在辛勤耕耘後，就能獲得一趟尊榮旅程，除了為成功慶賀，更激勵團隊持續發展組織、朝下階段目標邁進！



一段旅程 可以記錄幸福生活的點滴

一段奢華的旅程 更可以寫下畢生難忘的尊榮體驗

在嘉康利 旅行不止是遠行 而是一場改變人生的盛宴

在通往成功的路上 給予您最高的肯定與激勵

請準備好下一段旅程

和嘉康利一起 征服世界各大地標

嘉康利 10 年來
尋訪世界知名地標



帶領嘉康利夥伴
體驗多元文化洗禮



超過 10 個國家、地區
拓展人生無限視野



美商嘉康利 台灣國際獎金制度

1 團隊分紅 Personal Group Bonus

8% to 20%

個人最低購貨達3,300PV

10,000
GPV
8%

20,000
GPV
12%

40,000
GPV
16%

66,000
GPV
20%

2 活躍總監分紅 Active Director Bonus

1%

當月全國總PV1%：當月合格活躍總監均分合格條件：

連續2個月達成團隊積分66,000，並僅領取團隊分紅20%者，可參與分紅，但不可連續領取超過12個月。

3 組織代數獎金 Generational Bonus

高達6代 30% (壓縮)

4 無限代獎金 Infinity Bonus

3% 無限代

資深總監 Senior Director	執行總監 Executive Director	資深執行 Sr. Exec. Director	領導總監 Key Director	資深領導 Sr. Key Director	董事 Master	資深董事 Sr. Master	執行董事 Executive Master	總裁董事 Presidential Master
1 總監線	2 總監線	3 總監線	4 總監線	5 總監線	6 總監線	7 總監線	8 總監線	10 總監線
3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV	3,300PPV
66,000GPV	66,000GPV	66,000GPV	66,000GPV	33,000GPV	33,000GPV	33,000GPV	33,000GPV	33,000GPV
-	-	528,000 OV	1,000,000 OV*	2,000,000 OV*	3,300,000 OV*	5,000,000 OV*	7,500,000 OV*	10,000,000 OV*
總監代數 1代	總監代數 2代	總監代數 3代	總監代數 4代	總監代數 5代	總監代數 6代	總監代數 6代	總監代數 6代	總監代數 6代
6%	6%	6%	6%	6%	6%	1%+ 6%	2%+ 6%	3%+ 6%
		5%	5%	5%	5%	1%+ 6%	2%+ 6%	3%+ 6%
			5%	5%	5%	1%+ 5%	2%+ 5%	3%+ 5%
				4%	4%	1%+ 4%	2%+ 4%	3%+ 4%
						1%+ 4%	2%+ 4%	3%+ 4%
						1%	2%	3%

5 特別加碼獎金 Title Bonus

高達3,625,000(NTD)

考核期：
依位階不同而劃分為4至6個月

資深總監 Senior Director	執行總監 Executive Director	資深執行 Sr. Exec. Director	領導總監*	資深領導*	董事*	資深董事*	執行董事*	總裁董事*
NT\$25,000	NT\$50,000	NT\$125,000	NT\$175,000	NT\$250,000	NT\$400,000	NT\$600,000	NT\$800,000	NT\$1,200,000
考核期4個月	考核期4個月	考核期4個月	考核期5個月	考核期5個月	考核期5個月	考核期6個月	考核期6個月	考核期6個月

6 總裁董事分紅 1% Presidential Master Bonus 1%

相關注意事項：

1. 標註“*”的部份，皆須符合50%OV原則。2. 特別加碼之獎金考核期間，不得使用緩衝資格。

#20110701修

Global Ambassador

全球大使計畫

如何取得全球大使資格：

1. 您必須為台灣直銷商且完成1個月以上總監資格，才可申請全球大使。
2. 若您符合單張訂單 66,000PV 資格，即自動取得全球大使身份。
3. 嘉康利全球直銷商藉由加入全球大使計劃，即可展開國際事業並開始領取國際獎金。

如何申請成為全球大使：

1. 進入嘉康利官網 www.shaklee.com.tw 下載全球大使申請書（台灣中文版）。
2. 填寫完畢，傳真或郵寄至嘉康利各區服務中心並繳交 NT\$ 3,000 即完成申請。
3. 每滿週年，年度續約費為 US\$49。

如何才能領取全球大使的國際獎金：

- 全球大使直銷商的會籍所在市場的個人及團隊積分必須符合所在市場的總監資格，才可計算國際獎金。
- 您可合併計算其他市場中的總監線及總組織積分，以符合您會籍所在市場的位階資格。
- 如有跨國獎金，將收取跨國獎金計算手續費 2%。



為因應各國法規與市場需求不盡相同，嘉康利公司對於每個已開放經營之市場作業規定均略有調整，**詳細資訊請洽嘉康利直銷商或美商嘉康利（股）公司台灣分公司業務部。**

Shaklee®

紅利積點計畫

會員專屬紅利積點計畫

首次購物即享紅利積點回饋
月月買越划算，最高回饋 15%*

*以VIP會員回饋方式計算

天天購物
享紅利回饋
每月1日至13日



月月積點
最高回饋 15%*
持續訂購最划算

生日好好
最高 500 點
優質好禮任你選



會員級別

M 一般會員

註冊且消費即可取得一般會員身分

每月1日至13日，消費即享10%紅利積點回饋
回饋以產品積分(PV)10%計算

首次購物之會員不受紅利積點期間限制

V VIP會員

連續6個月累計紅利積點可升等VIP會員

每月1日至13日，消費即享15%紅利積點回饋
回饋以產品積分(PV)15%計算

升等VIP會員後，加贈前6個月消費總積分
(PV)5%



紅利積點計畫基本說明

【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】於紅利積點期間消費，可享紅利點數回饋，一般會員回饋以產品積分(PV)10%計算，VIP會員回饋以產品積分(PV)15%計算(部分套組如VIVIX全球大使超值套組不給予紅利點數回饋)。

【會員身分】一般會員：註冊且消費即可取得一般會員身分。

VIP會員：連續6個月累計紅利積點可升等為VIP會員。

點數規則



消費即累點 越買越省錢

紅利積點期間享回饋
產品積分(PV)10%或15%



升等好禮 加碼點數回饋

升等VIP即獲得前6個月
累計產品積分(PV)5%



1點抵1元 點數變現金

點數自由兌換
等值金額產品



紅利積點，有點真好
1點抵1元，抵用無上限

【注意事項】

- 所有紅利點數回饋、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積分(PV)產品計算。運費、續約費、紅利兌換、輔銷品、訓練課程、訂單退換貨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相關回饋，如因訂單異動影響滿額贈資格者，贈品照價計費（實際計算方式以嘉康利系統消費紀錄為主）。
- 任一月份未於紅利積點期間消費積分(PV)產品者，原累計紅利點數、滿額禮累計金額、紅利積點連續月數、滿額禮及升等禮各項相關資格，電腦系統將於當月紅利積點期間結束後全數自動歸零，如為VIP會員而未保持連續消費者，將以一般會員身分計算回饋，並需重新計算連續消費月份以取得VIP會員資格。
- 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。

生日好好



會員生日禮

生日當月贈送紅利點數
100點



VIP生日禮

生日當月贈送紅利點數
500點

滿額贈禮



會員滿額禮

一般會員連續3個月於紅利積點期間消費
且累計消費金額達NT\$15,000元
即可獲得會員滿額禮



VIP滿額禮

VIP會員連續12個月於紅利積點期間消費
且累計消費金額達NT\$100,000元
即可獲得VIP滿額禮

紅利積點計畫好禮說明

【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%紅利加碼點數回饋(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，生日當月贈送紅利點數100點(點數效期至隔月月底)。

VIP生日禮：生日當月升等為VIP會員，且前6個月累計消費NT\$5,000，生日當月贈送紅利點數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元，即可獲會員滿額禮葡萄籽E乙瓶(贈品於第3個月隨單附贈)。

VIP滿額禮：自升等為VIP會員起(2023/4前VIP會員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)。

會員權益比較表

會員級別	紅利回饋	生日好禮
 一般會員	均享 10% 點數回饋 紅利積點期間 消費均享 產品積分(PV)10%點數回饋	贈送 100 點 生日月前1個月入會者，可獲得 會員生日禮
 VIP會員	均享 15% 點數回饋 紅利積點期間 消費均享 產品積分(PV)15%點數回饋	贈送 500 點 生日當月為VIP身份，且前6個 月累計消費金額NT\$5,000，可 獲得VIP生日禮

紅利積點計畫注意事項

- 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：於紅利積點期間消費，可享紅利點數回饋，一般會員回饋以產品積分(PV)10%計算，VIP會員回饋以產品積分(PV)15%計算 (部分套組如VIVIX全球大使超值套組不給予紅利點數回饋)。
- 會員身分：一般會員-註冊且消費即可取得一般會員身分；VIP會員-連續6個月累計紅利積點可升等為VIP會員。
- 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%紅利加碼點數回饋 (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，生日當月贈送紅利點數100點 (點數效期至隔月月底)；VIP生日禮-生日當月升等為VIP會員，且前6個月累計消費金額NT\$5,000，生日當月贈送紅利點數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元，即可獲會員滿額禮葡萄籽E乙瓶 (贈品於第3個月隨單附贈)；VIP滿額禮-自升等為VIP會員起 (2023/4前VIP會員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)。

消費滿額

贈送 葡萄籽E

首次完成連續3個月紅利積點且累計消費金額NT\$15,000，可獲得會員滿額禮

滿額獨享

加碼 5%點數回饋 =15%

完成連續6個月紅利積點，次月消費即享前6個月產品積分(PV)5%點數回饋

贈送 維可適營養液

每完成連續12個月紅利積點，且累計消費金額 NT\$100,000，可獲得VIP滿額禮

獨享 VIP專屬優惠

7. 所有紅利點數回饋、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積分(PV)產品計算。運費、續約費、紅利兌換、贈品、訓練課程、訂單退換貨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相關回饋，如因訂單異動影響滿額贈資格者，贈品照價計費(實際計算方式以嘉康利系統消費紀錄為主)。
8. 任一月份未於紅利積點期間消費積分(PV)產品者，原累計紅利點數、滿額禮累計金額、紅利積點連續月數、滿額禮及升等禮各項相關資格，電腦系統將於當月紅利積點期間結束後全數自動歸零，如為VIP會員而未保持連續消費者，將以一般會員身分計算回饋，並需重新計算連續消費月份以取得VIP會員資格。
9. 每月維持紅利積點期間持續訂購積分(PV)產品者，點數效期自發放日起至隔年年底，請於效期前兌換完畢逾期點數自動失效。
10. 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)。
11. 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。