

活
得
年
輕
是
一
場
健
康
革
命



嘉康利 傑出經營者 專刊

Shaklee
Outstanding Business Leaders
Special Edition

Shaklee®

• 新晉升成就表揚
• TOP風雲人物

2025

08
AUG

COLLECTION WISE

嘉羅
言傑
錄·
巴納
特

Rog Barnett



OF SAYINGS

親愛的嘉康利領導人們，您好！

我非常高興地宣布，Asma Ishaq即將加入我們嘉康利的大家庭，成為執行團隊的最新成員。我與Asma相識多年，對她在Modere的卓越領導深感敬佩。她透過創新與成長，讓Modere成為現代直銷產業的領導品牌。這正是我們決定收購Modere大部分資產以及其在北美、日本與澳洲所有庫存的重要原因之一。

Asma將擔任嘉康利Liquid Collagen Acquisition Corporation的執行長，這是一家由嘉康利新成立的子公司。

她將領導Liquid BioCell®、Trim以及更多未來的產品發展。Asma表示：「十七年前，我抱著一份信念賣出第一瓶Liquid BioCell，只希望能做出一件有意義的事。身為單親媽媽，這原本只是為了養育女兒，卻意外展開了一段將科學驗證的創新健康產品帶向全球的旅程。今天，這全新篇章延續了我個人的使命：挑戰健康、膠原蛋白科學與創新養生的各種可能。我迫不及待想與大家分享即將到來的一切。能加入Roger Barnett與嘉康利——一個引領營養產業、如今更以驚人速度重新定義健康領域的企業——我感到無比興奮。」

我對Asma帶來的創業精神及她對健康與養生創新的熱情深感期待。讓我們一同熱烈歡迎她加入嘉康利的行列！過去一年，嘉康利擁有許多成長與拓展的珍貴機會，這一切都建立在我們七十年來對品質與科學誠信的堅持、服務導向社群的茁壯，以及我們持續投入的產品創新、品牌重塑與科技建設上。這些都是為了支持你們的發展，並與你們一同成長。我們有充分的理由相信，嘉康利將成為全球健康產業的領導者。我對這項使命的承諾從未如此堅定，並迫不及待想與大家共創接下來的70年榮耀！

感謝我們最棒的嘉康利家人，感謝你們一直以來的付出與努力，讓我們來到這激動人心的時刻！

嘉康利董事長暨執行長
羅傑·巴納特 Roger Barnett

GENERAL MANAGER'S BLESSINGS

祝 總
福 經
理 的

親愛的嘉康利夥伴們：

首先，讓我們由衷恭喜每一位在這半年中榮獲表揚的您！您不只是成就了個人的里程碑，更讓嘉康利「全方位健康」的理念在台灣發光發熱，走進更多家庭與人生中。

在今年的《Time》時代雜誌專訪中，我們的董事長Roger Barnett分享了他對嘉康利的初心與展望。他提到，嘉康利存在的意義，是為了解決當代健康系統的盲點：我們不該只在生病後才尋求治療，而應該從今天起，為自己的健康負責、做出選擇，主動經營更好的生活狀態。

嘉康利曾進行一項跨世代的里程碑研究，追蹤長期使用嘉康利的族群，結果顯示其整體健康狀況明顯優於其他人。這進一步證實了我們一直相信的理念：健康，是每天累積的結果，是一種生活方式的選擇。

這半年，我們見證了台灣團隊的高度動能與影響力。四月，我們於台北W Hotel舉辦了盛大的TOP100年會，邀請到全球業務總裁Jeff Hill與新任的全球業務副總裁Paul Haacke首度來台。他們親自體驗台灣領導人的專業、熱情與視野，也讓我們更堅定：台灣，是嘉康利全球版圖中的關鍵力量。

六月，我們帶領超過百位夥伴前往北海道，開啟一段融合文化、健康與情誼的獎旅體驗。那不只是一場旅行，更是一段彼此成就、共同走過的珍貴回憶。

現在，我們正全力衝刺下一站——馬來西亞獎旅。我誠摯邀請您，一起出發。因為我們深信：成功從來不是一個人的故事，而是團隊攜手築起的成果。

董事長說：「Wellness is a team sport.」——健康是一場團隊運動。在這條持續前行的路上，我們有彼此同行，也有無限可能等待實現。讓我們持續攜手，把這份價值與使命，帶給更多人。

嘉康利台灣總經理
梁朝翔 博士 Dr. Darryl Liang



Shaklee®

2025上半年度 - 1月至6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)。

成長(OV)TOP6

組織(OV)業績較去年度同期增長淨額排名前6名

風雲人物

TOP
ACHIEVER

TOP ACHIEVER ORGANIZATION SALES VOLUME

2025／1月至6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



張紫彤



顏志佑／陳怡君



王仁宏／劉英鳳

TOP ACHIEVER TEAM SALES VOLUME

2025／1月至6月 團隊TOP10



黃良一／葉珮帆



陳慧倫



林文馨



林欣穎



林怡君／鄧瑞龍



顏志佑／陳怡君



田立偉／黃淑滿



林季榛／廖鼎睿



劉雅惠／胡家榮



鄭志偉／蔡秀金

新晉升成就表揚／總監

毛麗鳳

用歡樂的心過日子,用感恩的心寫人生。

甘詒矜

我是豐盛、喜悅與愛的存在。

何宜寶

設立目標,加上行動必能實現。

何鈺涵

不忘初心,方得始終。

林秀足

吃嘉康利8年,75歲照樣衝!
全台跑透透,總監我可以!

林桂瑛

每天的歸零是一種享受。

林珮綺

每天持續肯定自己,每天創造自己想要的未來,
每天就會離成功更近一步。

許艷雲

因為接觸嘉康利,我的身體調理得越來越健康。
這份親身感受讓我希望能夠幫助更多人,透過嘉
康利找到健康與快樂的生活方式。

陳月真

健康就是王道,只有健康才能有好日子!

湯潔華

不創造想要的生活,
將會花更多時間應付不想要的生活。

劉少輝

所謂成功,就是在平凡中創造不平凡的自己。

戴溢威

不能等待機會,而是要創造機會。

新晉升成就表揚

RANK ADVANCEMENT RECOGNITION

RANK ADVANCEMENT RECOGNITION

TOP ACHIEVER SPONSORING

2025／1月至6月 推薦TOP10



馬月香



鄭惠華



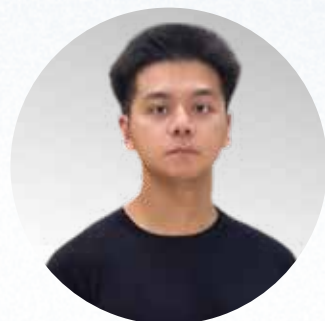
蔡素津



蔡淑芬



鄭子姍



謝豐煜



許宜珍／李曹均峰



劉秋菊／張滇湘



林均蒂／鍾宇光



黃素卿

TOP ACHIEVER SUBSCRIPTION RECRUITMENT

2025／1月至6月 定期購TOP10



蘇琬婷



黃良一／葉珮帆



林怡君／鄧瑞龍



蔡金泉



薛淑娟



陳慧倫



陳秋燕



林均蔚



林文馨



王惠玫

TOP ACHIEVER NURTURING

2025／1月至6月 培育TOP3



賴春霞／蕭慶輝



張平輝／翁佩君



陳金匙／游鈞鋒

TOP ACHIEVER ORGANIZATION SALES GROWTH

2025／1月至6月 成長TOP6



賴春霞／蕭慶輝



許宜珍／李曹均峰



陳金匙／游鈞鋒



王秀惠／王鳳翔



林琬潔／莊榮堯



張水綿／劉文義

Shaklee®



2025

10.13
MON

10.14
TUE

參加資格

採邀請制，於7/1~9/30期間，獎金位階（PR）符合總監至資深領導總監位階資格，且每月GPV積分達80,000以上，可獲邀請參加。

ONE SHAKLEE ONE FAMILY!

嘉康利菁英共識營

楊梅中華汽車人才培訓中心

ONE SHAKLEE ONE FAMILY!

嘉康利菁英共識營

楊梅中華汽車人才培訓中心

參加費用

每一直銷權一人可獲邀全額免費參加，同直銷權之配偶，酌收1,500元學費。

課程規劃

- 外聘資深專業講師全程引導帶領
- 體驗式課程安排，探索與學習結合
- 做中學、學中悟、悟後行
- 增強擔當力，成為團隊核心
- 共同成長，共強共榮

注意事項

1. 不談享樂，房型安排以六人一室為主，專注學習與實戰精進。
2. 符合邀請資格者，僅限本人或配偶參加，資格不得轉讓。
3. 因故無法參加活動者，則視同自動放棄，亦不能折現。
4. 總監至領導總監位階資格需達PV3,300及GPV66,000以上；資深領導總監位階資格需達PV3,300及GPV33,000以上，考核期間不得降階。
5. 所有嘉康利直銷商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方案。
6. 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。
7. 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

吉隆坡文華東方酒店

大紅花渡假飯店

布特拉粉紅清真寺

吉隆坡-獨立廣場

馬六甲世界文化遺產-紅屋

馬來雙城紅花文華

Malaysia 奢華之旅

考核期間

2025.04.01~
2025.09.30

合格名額

1位名額100分
2位名額220分
3位名額320分

必要條件

考核期間至少成功推薦3位
嘉康利直銷商(首單 NT\$8,000 (含)以上)
2025年9月及10月須維持總監以上獎金位階

獎勵旅遊考核規則

Malaysia 奢華之旅

合格名額



1名

100分



2名

220分



3名

320分

考核期間至少成功推薦3位嘉康利直銷商
(首單 NT\$8,000 (含)以上)
2025年9月及10月須維持總監以上獎金位階

1 獎金位階 每月可獲得5分至14分



2 團隊積分 每月可獲得8分至15分



3 推薦新人 每推薦一位嘉友可獲得1分 每推薦一位直銷商可獲得3分



備註:
1.如嘉友加入當月轉為嘉康利直銷商亦可計為3分。跨月則不予計分。

4 培育新總監 每培育1位可獲得10分至45分



備註:
1. 新總監定義為2025年4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. 培育新總監第2個月至第4個月必須連續不能中斷。
3. 新總監之【壓縮上線總監】當月必須達PV及GPV之合格規定, 規定如下:
(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需達PV3,300和GPV33,000以上。* 壓縮上線總監定義: 當月業績壓縮後上推第一位, 其獎金位階合格資深總監(含)以上位階者。

注意事項

1.【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。2.各項計分, 僅限台灣所產生的業績與推薦。3.所有獎金位階使用緩衝者皆不予計分。4.符合2個名額或3個名額者, 本人必須參加, 其他名額僅限直系親屬或配偶, 參加者不限年齡皆視為一人計算名額。5.此旅遊行程不得轉賣, 因故無法成行則視同放棄, 亦不能折現。6.所有嘉康利直銷商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方案。7.依所得稅法規定, 獎勵旅遊須列入個人執行業務所得, 並依稅法扣繳申報。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。8.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。

星野極旅

夏祭嘉典

Shaklee

北海道



夥伴同樂



鏡開儀式



特製清酒杯



2025嘉康利 日本北海道之旅





Shaklee®

嘉康利Top100高峰會是一場專為最優秀經銷商與合作夥伴量身打造的年度盛會，特別選在台北W Hotel隆重舉行。今年特別邀請到全球業務總裁Jeff Hill及新任全球業務副總裁Paul Haacke首次來台，與會者不僅可接收到高層管理團隊分享嘉康利的未來計畫與長遠願景，更能透過專案講師引導的小組討論，促進知識交流與團隊合作。此外，精心設計的專屬電子名片作為報到禮，不僅是入場憑證，更象徵與會者尊貴非凡的身份。



健身環

— 爆汗挑戰賽 —

透過健身環與夥伴一同揮灑汗水
不僅健康燃燒卡路里、樂趣嘉分，還能獲得精美好禮！

增進運動意願



運動趣味兼顧



與夥伴開心遊戲



持續成長 **VIP** 禮遇不停

Shaklee

獎勵期間：2025/04~2026/03

參加資格：1. 當季GPV加總須達198,000以上 (PV須達3,300)
2. 從未領取獎勵者(已領取獎勵者無法再次參加)

符合條件：1. 單季、雙季(任2季)GPV較去年同期成長
2. 年度GPV較去年同期成長達60萬以上

單季成長

任1季GPV成長即成為VIP並贈送專屬運動毛巾乙條(每人限領乙次)



雙季成長

任2季GPV成長即贈送VIP專屬環保托特包乙個(每人限領乙次)



年度成長

年度GPV合計較去年成長達60萬以上即贈送VIP專屬榮耀外套乙件(每人限領乙次)



注意事項：

1. 新加入者單季GPV加總達198,000以上即符合VIP資格、年度GPV加總須達60萬以上。2. 每位符合獎勵資格者，最多可獲得各階段獎勵乙份，不得重複領取。3. 贈品於符合獎勵資格後，將於下一季季度表揚頒獎時致贈。4. 嘉康利公司保有獎勵方案條款之解釋權、審核與修訂。

POLICY REMINDER

x 嚴格禁止

不得以任何非公司認可之形式於網路及拍賣網站銷售產品，恐違反智慧財產權及侵犯創作來源。

不得以私自減價或將獎金退還顧客等直接或間接方式以達銷售目的，影響公司商品統一定價。包含公司現行之產品、促銷活動及輔銷品，若有公開亂價等行為經檢舉且查證屬實，公司有權逕行取消該直銷商所有權益及資格，並負相關法律追訴責任(包括但不限於律師費和訴訟費用等)。

不得盜用他人個資申請加入會員，或其他不正當之利用，以免觸法。包含直銷商申請書應由本人親自簽名；嘉友加入申請應由本人申請或授權辦理申請，企圖盜用他人個人資料之行為，不僅違反法律，更是侵犯個人隱私。若發生上述狀況，公司將予以處分並依法追究法律責任。

v 敬請協助宣導

美商嘉康利台灣分公司之商品僅透過公司據點及嘉康利直銷商直接販售，請勿購買於其他平台販售來歷不明之商品。

請共同捍衛嘉康利公司商品之統一定價原則及商譽，切勿在其他平台或拍賣網站以低價販售公司之商品。

直銷商不得於同時間以直接或間接或透過任何安排設計，經營兩個不同推薦體系的嘉康利直銷權。若發生上述狀況，公司有權逕行取消該配偶之帳號並追回相關獎勵及活動點數。

嘉康利直銷商不得為非核准之訴求而表示嘉康利營養補充食品或個人護理產品及保養品有助於任何疾病或健康相關症狀之治療或治癒，亦不得宣稱表示嘉康利台灣分公司產品適合用來治療任何病痛。

非核准獎金計劃行為或歪曲獎金計劃內容，例如誇大收入之宣傳並鼓勵先付費用等，均為絕對禁止之行為。

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。

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

- 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。
- 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)。
- 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。
- 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。
- 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)。
- 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