



政策與程序

目錄

1.0 引言	5
1.1 共同承諾聲明	5
1.2 道德準則	6
1.3 納入推廣者協議的譜偉政策及收益計劃	6
1.4 政策目的	7
1.5 更改、補充及完善	7
2.0 基本準則	8
2.1 成為譜偉推廣者	8
2.2 新推廣者註冊	8
3.0 推廣者的責任	8
3.1 確保地址準確無誤	8
3.2 培訓與領導	9
3.3 引薦	9
3.4 不道德引薦	10
3.5 禁止跨線引薦	10
3.6 推廣其他公司或產品的行為	11
4.0 協議與基礎共識	11
4.1 授權	11
4.2 譜偉協議的更新與期限	11
4.3 終止協議的影響	12
4.4 完善譜偉協議	13
4.5 未授權的轉讓與再註冊	13
4.6 更改引薦人或現有推廣者的排位	13
4.7 變換組織	13
4.8 預備隊	14
4.9 自願終止協議	14
4.10 非自願終止協議	14
5.0 商業實體	15
5.1 定義	15
5.2 獨立業務關係（行動彌償）	15
5.3 保險	16

6.0 違反政策	17
6.1 舉報違規行為	17
6.2 遵守譜偉收益計劃	17
6.3 遵守法律法規與條例	18
6.4 遵守適用的收入稅法	18
6.5 每名推廣者僅限唯一會籍	18
6.6 家庭成員或附屬成員行為	18
6.7 身份證號與收益支付	19
6.8 出售、轉讓或授予會籍擁有權	19
6.9 分拆譜偉業務	19
6.10 繼承	20
7.0 紀律制裁	21
7.1 實施紀律處分（目的）	21
7.2 違規的後果及補償	22
7.3 封鎖賬戶程序	22
8.0 解決糾紛	23
8.1 不滿	23
8.2 調解	24
8.3 終止調解	25
8.4 可分割	25
8.5 豁免權	26
8.6 管制法例	26
9.0 支付收益與獎金	26
9.1 獲得獎金與收益應具備的資格	26
9.2 計算獎金及出入	26
9.3 就退貨或退會而調整收益及獎金	27
10.0 訂貨	27
10.1 一般訂貨政策	28
10.2 零售客戶銷售	28
10.3 餘額不足	28
10.4 信用卡交易	28
10.5 銷售稅責任	29
10.6 退款政策	29

10.7 退回流程	30
11.0 介紹譜偉商機	30
11.1 介紹譜偉收益計劃	30
11.2 依據收益計劃制定並管理銷售規則	30
12.0 專有資料及商業機密	31
12.1 業務報告、名單及專有資料	31
12.2 保密責任	32
12.3 違規及退回材料	32
12.4 退回材料	32
13.0 隱私政策	32
13.1 引言	32
13.2 預期的隱私保障	32
13.3 雇員查閱資訊權限	33
13.4 限制披露帳戶信息	33
14.0 廣告、推廣材料、使用公司名稱及商標	33
14.1 標籤、包裝及展示產品	33
14.2 使用公司名稱及受保護材料	34
14.3 傳真及電郵——限制	35
14.4 互聯網及第三方廠商網站限制	36
14.5 廣告及推廣材料	37
14.6 見證許可	38
14.7 電話行銷——限制	38
15.0 國際行銷	39
15.1 國際行銷政策	39
16.0 譜偉詞彙	40

1.0 引言

1.1 共同承諾聲明

Pruvit Ventures Inc.（以下簡稱「譜偉」及「本公司」）認同，為了跟參與者（以下簡稱「推廣者」或「推廣者」）及零售客戶發展互利的長遠關係，譜偉及推廣者必須承認及尊重關係的本質，並支持零售客戶。

(a) 譜偉秉承互相尊重及瞭解的精神，承諾：

- (i) 向各推廣者及零售客戶積極提供專業及周到的服務和資訊溝通；
- (ii) 以公平合理的價格提供最高質素的產品；
- (iii) 按本公司的退貨政策，對任何產品、服務或會籍作出退換或退款安排；
- (iv) 從速及準確發送訂購產品；
- (v) 準確且準時支付獎金；
- (vi) 若出錯或發生不合理延誤，將加快送出訂購產品或支票；
- (vii) 根據推廣者的意見及計劃推出新產品及計劃；
- (viii) 根據推廣者的意見更改影響推廣者的收益計劃或政策及程序；
- (ix) 支持、保護及捍衛譜偉商業機會；
- (x) 按照服務式領導原則，為推廣者提供跟譜偉一起成長的機會。

(b) 相應地，譜偉希望推廣者：

- (i) 用專業的態度做事、用誠實的態度做人，顧及他人的感受；
- (ii) 準確而專業地介紹譜偉公司及產品資料；
- (iii) 準確而全面地介紹收益計劃及退貨政策；
- (iv) 禁止做出誇大的收入或產品聲明；
- (v) 作出合理努力支持及培訓推廣者及其引薦的零售客戶；

- (vi) 禁止跨線招募、禁止不良競爭或不道德經營；
- (vii) 正面引導及培訓推廣者及其引薦的零售客戶，並且小心避免干涉其他下屬團隊成員，故此未得推廣者或零售客戶的上屬領袖同意，推廣者不宜為不同團隊的推廣者或零售客戶提供越級培訓；
- (viii) 支持、保護及捍衛譜偉商業機會；

1.2 道德准則

- (a) 譜偉希望向獨立的推廣者提供最佳的產品及服務及制定業界最佳的收益計劃，故此重視有建設性的批評意見，並歡迎向譜偉的合規部提交書面意見。
- (b) 推廣者在推銷、出席譜偉會議或活動時，對譜偉、譜偉的產品或收益計劃作出負面批評或詆譏言論，或在譜偉會議或活動中作出擾亂行為，都只會打擊其他推廣者的熱忱。推廣者不得貶低譜偉、其他推廣者、譜偉的產品及服務、收益計劃、或譜偉的董事、高層人員、僱員、產品供應商或代理。這類行為嚴重違反本政策及程序，譜偉可能採取其認為適當的制裁。
- (c) 譜偉推行以下道德守則：
 - (i) 推廣者必須不論種族、性別、社會階層或宗教，一律公平對待、包容及尊重所有跟譜偉有關的人，以營造團隊合作、奮發向上及具社群精神的良好氛圍。
 - (ii) 推廣者必須致力攻克業務挑戰（包括跟上級和下級推廣者的問題），運用的方法必須思慮周全、敏銳、維護商譽及審慎，並避免產生更多問題。
 - (iii) 推廣者必須誠實、負責任、專業及正直行事。
 - (iv) 推廣者不得作出詆譏譜偉、其他推廣者、譜偉僱員、產品供應商或代理、產品、服務、銷售及行銷宣傳或收益計劃的陳述，或作出不合理冒犯、誤導或脅逼他人的陳述。
- (d) 如果譜偉全權酌情斷定推廣者的行為有損、干擾或傷害譜偉或其他推廣者，譜偉可能會對該推廣者採取適當的行動。

1.3 譜偉政策及收益計劃納入推廣者協議

- (a) 在本政策中，凡提述「協議」一詞當泛指推廣者網上申請協議、本政策及程式的最新版本以及附錄、和譜偉收益計劃，也叫做「偉業嘉獎計劃」（詳情見「附錄2」）、以及所有社交媒體指南或其他會用到的指南和附錄。

- (b) 在每名申請人簽署推廣者協議之前，直薦推廣者有責任向其提供本政策及程式（可在譜偉網站下載）、收入免責聲明、譜偉收益計劃、以及所有社交媒體指南或其他會用到的指南和附錄的最新版本。

1.4 政策目的

- (a) 譜偉是直接向社群營銷的公司，透過經銷商的人脈及社交網絡行銷產品及服務。譜偉制定本政策及程序，以清楚界定推廣者跟譜偉的關係，及明確可接受的商業行為標準。
- (b) 推廣者必須遵守以下各項：(i) 推廣者協議註明的一切條款及細則，譜偉將不時全權酌情修訂這些條款及細則；(ii) 規管推廣者本身及/ 或譜偉業務的一切聯邦、州、省、區及/ 或地區法例；及 (iii) 本政策及程序。
- (c) 推廣者必須細心閱讀本政策及程序的資料。如果推廣者對政策或規則有任何疑問，請隨時諮詢其引薦人或任何其他資深的推廣者。如需進一步澄清，可發送郵件聯絡譜偉客戶服務部support@pruvithq.com(全球)，supporthk@pruvithq.com（亞洲）。

1.5 更改、補充及完善

- (a) 由於聯邦、州及地區法例和營商環境不時改變，譜偉保留修訂協議及譜偉產品價目表（詳情見「附錄1」）的絕對酌情權。修訂通知會透過所有官方譜偉資料、譜偉網站、社交媒體或推廣者的後臺辦公室公佈。
- (b) 任何該等更改、補充及完善按下述方法發出通知後30天內生效：
 - (i) 在譜偉的官方網站發佈；
 - (ii) 以電子郵件（電郵）發送；或
 - (iii) 透過譜偉通訊或譜偉其他傳訊渠道（比如臉書, Instagram, 推特和/或譜偉心跳APP等社交媒體）。

2.0 基本原則

2.1 成為推廣者

- (a) 申請人如要成為推廣者，必須符合以下規定：
 - (i) 已屆滿居住國的法定年齡（並非未成年人）；
 - (ii) 在註冊國或註冊地區居住或有有效的地址；
 - (iii) 有有效的納稅人識別號（例如社會保障號碼、聯邦稅務識別號、個人納稅人識別號碼等）；
 - (iv) 輸入與其他譜偉帳戶無關聯的有效電話號碼，通過發送驗證碼綁定手機號。

2.2 新推廣者註冊

- (a) 準推廣者可以在引薦人的網站自行登記。自行登記的推廣者無需實際簽署推廣者協議，而是透過「電子簽名」表明其接受推廣者協議的條款及細則，以接受網站登記和推廣者協議。請注意，電子簽名構成推廣者跟譜偉之間具法律約束力的協議。
- (b) 已簽署的文件（包括但不限於推廣者個人協議）是具法律約束力的合約，在簽署後不得以任何方式更改、篡改或改動。提供虛假或誤導性資料、假冒簽名或在簽署任何文件後更改該文件（包括商業登記表）可能會受到制裁，最嚴重包括在非自願的情況下終止推廣者的身份。
- (c) 如果準推廣者登記時創建的帳戶列出了一位特定的引薦人，第二次登記時又列出了幾位引薦人，譜偉只接受第一次創建的表格信息。譜偉保留所有權，針對所有爭端酌情更改。

3.0 推廣者的責任

3.1 確保地址準確無誤

- (a) 在任何訂單付運之前，推廣者或零售客戶有責任向譜偉提供正確的付運地址。

- (b) 推廣者或零售客戶必須預留時間，讓譜偉在接獲更改地址通知之後有72小時處理。

3.2 培訓與領導

- (a) 任何推廣者若直薦另一名推廣者，必須秉誠提供協助及培訓，確保這位下屬推廣者能正確經營譜偉業務。負責引薦的推廣者須與其架構內的推廣者保持聯絡及溝通。（溝通的例子包括但不限於通訊、書信、電話聯絡、團隊電話會議、電話留言、電郵、個人見面、陪下屬推廣者參加譜偉會議、培訓課程及任何其他相關職能。）
- (b) 引薦人必須監督其架構內的推廣者，確保其沒有作出不恰當的產品或業務宣稱或從事任何非法或不當行為。若被要求，推廣者必須能夠向譜偉提供證明文件，證明其一直有履行引薦人的責任。
- (c) 譜偉鼓勵上級推廣者激勵及培訓新推廣者認識譜偉的產品及服務、有效的銷售技巧、譜偉收益計劃及遵守本公司的政策及程序。為產品做市場推廣是推廣者在進行招募講解時必須強調的重點。
- (d) 本公司強調且鼓勵所有推廣者向零售客戶銷售譜偉的產品及服務。
- (e) 使用市場工具。為推廣譜偉提供的產品和商機，推廣者必須使用譜偉製作的市場及銷售支援材料。如果推廣者自行製作包括網上廣告的助銷及宣傳材料，即使是出於好意亦可能無意中違反法例或法規的任何規定，因而影響譜偉的業務。即使只是輕微違規，亦可能危害所有推廣者在譜偉的機會。因此，推廣者在使用書面市場工具、宣傳材料、廣告、網站資料或其他書面資料之前，必須將該些材料提交給本公司批核。批核郵件：compliance@pruvithq.com（全球），complianceasia@pruvithq.com（亞洲）。除非推廣者接獲明確書面批准使用該些材料，否則當視要求被拒。所有推廣者必須維護及增進譜偉及其產品的良好聲譽。行銷及推廣譜偉、譜偉商機、收益計劃、譜偉的產品及服務時必須符合公眾利益，且不得使用任何無禮、欺詐、誤導、不道德或傷風敗俗的行為或手法。

3.3 引薦

- (a) 引薦人是介紹推廣者或零售客戶加入譜偉並協助其完成登記，及支援和培訓其架構內推廣者的人。
- (b) 譜偉視以下文件顯示的第一個姓名為引薦人；或

- (i) 已存檔的紙本簽名推廣者協議；或
 - (ii) 網站或譜偉網站儲存的電子簽名推廣者協議。
- (c) 有「透過電話」等註明或有其他人士（即引薦人、配偶、親戚或朋友）簽名的推廣者協議無效，譜偉概不接受。
- (d) 譜偉認同每位新的潛在客戶有權最終選擇自身的引薦人，但譜偉不容許推廣者從事不道德的引薦活動。
- (e) 所有信譽良好的活躍推廣者均有權引薦及招募其他人加入譜偉。從事引薦活動時，經常會有超過一名推廣者試圖引薦同一位潛在客戶。一般禮貌上應該由第一位全面介紹譜偉產品或商機的推廣者引薦該潛在客戶。

3.4 不道德引薦

- (a) 不道德引薦活動包括但不限於誘使、爭取或從事不健康的競爭，以試圖從另一名推廣者手上爭奪準推廣者或新推廣者，或影響另一名推廣者轉往不同的引薦人。
- (b) 舉報不道德引薦須在登記之後首90天內以書面向譜偉的合規部提出。如果舉報成立，譜偉可能不經現時的上級引薦人或負責家譜排位的推廣者批准，而將該推廣者調離或將推廣者的下屬團隊調至另一名引薦人、或另一個位置或團隊。在這類情況，譜偉的決定為最終決定。
- (c) 譜偉禁止「作弊」作為。作弊是指推廣者擅自操控酬金制度及/ 或行銷計劃，以試圖不當地產生獎金或促致下級推廣者無端失去晉升機會。作弊的例子：引薦人在參與者不知情下將其安置在不活躍的下級線，藉此不當地獲取獎金的資格。作弊是不道德且不能接受的行為，故是可判罰的過失，最重的刑罰包括終止所有被發現直接涉及的個人及/ 或實體的獨立顧問職位。
- (d) 如果推廣者招徠及/ 或誘使直銷公司的成員銷售或分銷譜偉的產品及服務，便可能會被該直銷公司控告。如果推廣者在任何訴訟、仲裁或調解中被指稱從事不適當招募其他公司的銷售人員或顧客的活動，譜偉不會支付推廣者的任何抗辯費或法律費用，亦不會就任何裁決、判給或和解為推廣者作出彌償。

3.5 禁止跨線引薦

- (a) 「跨線引薦」的定義是將已簽署推廣者協議的個人或業務實體引薦至不同的直推線。禁止進行實際或企圖跨線引薦。跨線引薦一經譜偉核實，推廣者便可能受到制裁，包

括嚴重至終止推廣者的身份。

- (b) 概不容許使用配偶或親戚的姓名、商號、假名、數據庫管理員名稱、公司、合夥企業、信託或聯邦身份編號或虛假的身份編號，藉以逃避或繞過本政策。
- (c) 本政策不禁止根據本政策列明的譜偉銷售或轉讓政策來轉讓譜偉業務。

3.6 推廣其他公司或產品的行為

- (a) 推廣者和/或零售客戶可以參與其他直銷、網絡行銷或關係行銷創業計劃或行銷機會，但在本協議生效期間及生效期屆滿之後的六（6）個月內，推廣者不得招募任何推廣者或零售客戶加入任何其他銷售或網絡行銷業務，除非推廣者或零售客戶是由該推廣者個人直薦。
- (b) 「招募」是指實際或試圖招攬、登記、鼓勵或以任何其他方式影響（直接或透過第三方）另一位推廣者或零售客戶登記或加入任何銷售或網絡行銷機會。即使推廣者只是因應另一位推廣者或零售客戶的要求作出，這種行為亦屬於招募。
- (c) 在本協議生效期間，推廣者不得向推廣者的零售客戶或推廣者出售或誘使其向其他人出售任何競爭性產品或服務，包括培訓資料。任何跟譜偉的產品或服務同屬一個類別的產品或服務當視為競爭性（即使價格或質量不同的任何競爭性產品或服務）。
- (d) 不過，推廣者可以向其個人直薦推廣者或零售客戶出售非競爭性產品或服務。
- (e) 推廣者不得在銷售材料、網站或銷售會上將譜偉的產品或服務跟任何其他產品或服務一同展示或綑綁銷售，以免引起混淆或誤導零售客戶或推廣者，使其認為譜偉的產品或服務跟非譜偉產品或服務有關係。
- (f) 推廣者不得在任何譜偉相關會議、研討會或大會或在緊接譜偉活動之後提供任何非譜偉的商機、產品或服務。
- (g) 違反本條規定的行為構成譜偉跟推廣者之間的不合理及不當合約干擾，並對譜偉造成無法彌補的傷害。若然，譜偉可能會全權酌情對該推廣者或該推廣者的身份實施其認為必要及適當的制裁，包括終止身份或尋求即時禁制，而且無需支付保金。

4.0 協議與基礎共識

4.1 授權

- (a) 譜偉根據推廣者協議的條款及細則和本政策及程序, 謹此向推廣者授予非專屬權利：
 - (i) 購買譜偉產品及服務；
 - (ii) 推廣及銷售譜偉的產品及服務；以及
 - (iii) 在本政策及程序的生效日期後，在美國及譜偉成立的國家直接推薦新的推廣者及零售客戶。
 - (iv) 收益計劃不存在任何需要購買產品的個人成為推廣者、晉升級別或是完全加入譜偉收益計劃中的要求。任何人任何時候也不需要成為推廣者之後才能購買產品。

4.2 譜偉協議的更新及期限

- (a) 如果推廣者因為未能付款而令譜偉協議逾期，除非其於協議逾期之後60天內再次啟動協議，否則推廣者會喪失其及其在下屬團隊所享有的任何及所有權利。
 - (i) 如果前推廣者在60天限期內再次啟動協議，推廣者可以恢復在推廣者協議逾期之前的級別和職位，但除非其本人及/ 或實體在新月份符合支付水平，否則推廣者不會恢復原本的支付水平。在推廣者身份逾期時段，推廣者將不符合資格獲支付獎金。
 - (ii) 任何推廣者若遭終止協議或協議逾期並過了60天寬限期，其在推廣者協議逾期日起計12個月內不得重新申請譜偉業務。
 - (iii) 協議逾期的推廣者的下屬團隊會轉予其活躍的上一級直薦人。

4.3 終止協議的影響

- (a) 推廣者因不活躍而被取消、自願終止或非自願終止身份（統稱「取消」）後，該推廣者：
 - (i) 對於前組織從銷售產生的任何收益或獎勵、或跟推廣者以前的獨立職位相關的任何其他付款，推廣者一概不享有權利、職銜、申索權或權益；
 - (ii) 有效地豁免在推廣者的所有財產權申索或在前下級組織或與與之相關的任何權益；
 - (iii) 只能收取其被取消身份之前最後一個活躍完整結算週期的收益和獎勵，並減

去在被非自願取消身份之前於調查期間被扣的任何款項和欠譜偉的任何其他款項。

4.4 完善譜偉協議

- (a) 推廣者要完善現有譜偉協議（即將社會保障號碼改為聯邦身份識別號、將配偶或伴侶加入帳戶或將擁有權形式從個人改為推廣者擁有的業務實體），必須透過書面要求提出，將新的譜偉協議連同商業登記表（若適用）及任何適當的支持文件一併遞交，並須重新署名（並非在第一份協議上「劃掉」或「塗白」）。

4.5 未授權轉讓與再註冊

- (a) 如果推廣者發現其下屬團隊的一名推廣者被重新引薦至其他的推廣者名下，從未授權被轉讓當天起算的30天內，該名推廣者須以書面向譜偉合規部門提出，要求將下屬推廣者重新轉回自己的名下。若逾期30天未向譜偉合規部門提出轉回請求，則該名推廣者再申請一名新的下屬推廣者權利作廢。

4.6 更改引薦人或現有推廣者的排位

- (a) 引薦人可以在推廣者登記的首72小時內作出排位更改/糾正。引薦人要在後臺辦公室更改或糾正推廣者或是下屬團隊（如有），需要譜偉支援部門的書面批准才能生效。
- (b) 引薦人的更改一般不會批准。但是引薦人的糾正如果在引薦後72小時之內向譜偉支援部門提出，則會生效。引薦人的糾正申請須從原引薦人的後臺辦公室發出，並闡明糾正的原因。
- (c) 在譜偉酌情許可下，至少12個月沒有參加智匯計劃或沒有訂購產品或服務，但又沒有遞交辭職信的推廣者，可以符合資格在自選的引薦人/ 位置重新登記為推廣者。
- (d) 譜偉在接獲前推廣者希望重新登記的書面通知後，會「壓縮」（結束）原帳戶，前推廣者會獲發給新的推廣者身份識別號。
- (e) 該推廣者不會保留前職級、下屬團隊或收取前團隊獎金支票的權利。
- (f) 譜偉有權隨時以其認為必要的方式糾正引薦人或排位錯誤。

4.7 變換組織

- (a) 如果推廣者希望轉移團隊，可以向譜偉客戶服務部遞交辭職信，並在接信日期起計六個月時間保持不活躍（不訂購產品或不參加自動訂貨計劃），才符合資格在不同的引薦人/ 排位重新登記。
- (b) 譜偉有權批准或拒絕推廣者辭職後提出的任何重新登記要求。
- (c) 如果前推廣者獲批准重新登記，將獲發給新的譜偉身份識別號，並須提交新的推廣者協議。該推廣者無權保留前職級、下屬團隊或收取前團隊獎金支票的權利。

4.8 預備隊

- (a) 個人引薦推廣者或零售客戶時，推廣者或客戶將會被自動列為引薦人的預備隊員，最長期限為60天。
- (b) 引薦人可在60天內將新的推廣者或客戶列入區域家譜的單線中。當60天屆滿時將不能再做任何預備隊的調動。一旦推廣者或客戶被列在區域家譜中，就不能再調動。

4.9 自願終止協議

- (a) 推廣者可向譜偉的合規部門提交書面或電郵通知即時終止職位（compliance@pruvithq.com（全球），complianceasia@pruvithq.com（亞洲））。書面通知必須包括以下內容：
 - (i) 推廣者的終止意向；終止日期；
 - (ii) 推廣者身份識別號；
 - (iii) 終止理由；及
 - (iv) 推廣者不得利用終止協議即時更改引薦人和排位。自願終止其身份的推廣者在收到其終止身份的書面通知起6個月內不得重新申請職位或獲取任何譜偉業務的財政收益。
 - (v) 簽名。

4.10 非自願終止協議

- (a) 譜偉有權基於（但不限於）以下理由而終止推廣者身份：

- (i) 違反推廣者協議的任何條款或細則；
 - (ii) 違反本政策及程序的任何條文；
 - (iii) 違反收益計劃的任何條文；
 - (iv) 違反有關譜偉業務的任何適用法例、條例或法規；
 - (v) 從事不道德業務手法或違反公平交易標準；或
 - (vi) 在12個月內退回價值超過500美元的產品、服務及/ 或銷售工具並要求退款。
- (b) 譜偉會透過將掛號信、回執信或次晨達郵件寄發至最新得知的推廣者地址，以書面通知其譜偉擬算終止其身份及終止理由。推廣者可在投寄通知日期起計15個日曆日內以書面形式就通知註明構成終止理由的指稱或宣稱作出回應。譜偉會在接到推廣者回應日期起計30個日曆日內就終止協議作出最終決定。
- (c) 如果譜偉決定終止推廣者的身份，譜偉會以書面通知推廣者其身份被終止並於書面通知日期起生效。
- (d) 如果沒有取消終止身份，終止將於譜偉發出的原終止通知日期起生效。前推廣者由當時起不得使用提述或有關譜偉產品或服務的名稱、標誌或標記、標籤、文具、廣告或業務材料。譜偉會在身份終止之後10天內通知活躍的上一級引薦人，被終止的推廣者的團隊會「轉予」在案的活躍上一級引薦人。
- (e) 未經譜偉高層人員明確書面同意，且經由譜偉合規委員會審議，在非自願下被譜偉終止身份的推廣者不得以自己的現名稱、任何其他名稱或實體重新申請身份。在任何情況下，該推廣者均不得在終止日期起計12個月內重新申請身份。

5.0 **商業實體**

5.1 **定義**

- (a) 公司、合夥企業、有限公司或信託（統稱「業務實體」）可以申請成為推廣者。
- (b) 推廣者可以在同一引薦人之下將身份從個人轉為合夥企業、有限公司或信託，或從一種業務實體轉為另一種。

5.2 **獨立業務關係、行動彌償**

- (a) 推廣者是獨立的合約方，並非特許權或業務機會購買人，因此每名推廣者是否成功視乎其個人的努力。推廣者本身不構成股份、經銷權或是分銷權（獨家或是其他）的任何一方，根據推廣者協議，銷售公司產品也就不會向推廣者收取任何費用。譜偉跟推廣者訂立的協議並不構成譜偉跟推廣者之間的僱主/ 僱員關係、代理、合夥或合資企業。作為獨立的合約方，推廣者須：(1) 遵守推廣者協議的條款及細則以及適用的州、聯邦或縣法例，包括公司產品的銷售、分銷和推廣；(2) 根據推廣者協議以及推廣者的活動準則，推廣者在適用的當地、聯邦和州的法律法規下的訴訟案件和許可證獲得所產生的費用全部自理。
- (b) 推廣者無權將譜偉和任何義務掛鉤。所有推廣者須負責就其作為推廣者賺取的一切獎金繳納當地、聯邦、州或省的徵稅。推廣者不享員工福利，包括失業補償金、勞工賠償金或最低工資等。譜偉鼓勵所有推廣者定明其銷售時間以及運營的所需設備工具，比如電話、交通、專業服務、辦公室設備和供應等。此外，推廣者可以自己制定符合譜偉政策的銷售方法。除了上述的自由決策，所有推廣者須(1) 將實際賺取的收入按照工傷賠償金的比例來繳納適用的聯邦、州和當地徵稅；(2) 所有譜偉業務涉及到的費用，包括旅行、飲食、住宿、秘書、辦公、電話等費用全部自理。
- (c) 推廣者須就非明確包括在譜偉官方資料的譜偉產品、服務、收益計劃作出的一切口頭及書面傳訊負全責。如因推廣者未獲授權的陳述或行動而招致譜偉有任何及一切法律責任（包括裁決、民事刑罰、退款、律師費及法庭訟費），推廣者須向譜偉、其董事、高級人員、僱員、產品供應商及代理彌償及免使其受損。本條在推廣者協議終止後依然存續。

5.3 保險

- (a) 業務工作保險。譜偉鼓勵推廣者為自己的業務投保。家居保單的範圍並不涵蓋業務相關的受傷、存貨或業務設備被盜或損害。推廣者須聯絡本身的承保商以確定業務財產受到保障。在大部分情況中，這可能需要在現有的家居保單批註「業務工作」。
- (b) 如果推廣者對獎金、獎勵、業務報告、訂單或收費有問題或相信有任何錯誤，必須在出錯或事件發生日期起計30天內以書面通知譜偉。如果沒有在30天內報告任何該類錯誤、疏忽或問題，當視為推廣者對之棄權。

6.0 違反政策

6.1 舉報違規行為

- (a) 若推廣者發現另一名推廣者違反政策，須發送電郵至 compliance@pruvithq.com（全球），complianceasia@pruvithq.com（亞洲）或直接聯絡譜偉公司辦事處舉報該違反政策情況。舉報時必須提交以下的事件資料：
 - (i) 支持指稱的具體事實；
 - (ii) 日期；
 - (iii) 發生次數；
 - (iv) 涉及的人；及
 - (v) 支援文件
- (b) 譜偉在接報後，合規部會進行徹查，若有需要會採取適當行動。
- (c) 本條提述由推廣者一般舉報觀察到的政策違反事件，是旨在鼓勵彼此努力支持、維護及捍衛譜偉業務的誠信及機會。如果推廣者對另一名跟其譜偉業務有關的推廣者有不滿或投訴，必須遵照本政策列明的程序。

6.2 遵守譜偉收益計劃

- (a) 推廣者必須遵守本政策及譜偉官方文件列明的譜偉收益計劃條款。概不容許違反收益計劃。
- (b) 推廣者不得透過或合併任何其他非在譜偉官方文件列明的其他制度、計劃或行銷法提供譜偉商機。
- (c) 推廣者不得要求或鼓勵現有或準零售客戶或推廣者以有別於譜偉官方文件列明的收益計劃的任何形式參與譜偉。
- (d) 推廣者不得要求或鼓勵現有或準零售客戶或推廣者在自然建立關係所需的購買或付款以外，向任何個人或其他實體購買或付款，以作為參加譜偉收益計劃的條件。

6.3 遵守法律法規與條例

- (a) 很多城市及縣郡均有法例規管家庭式業務。推廣者必須查核當地法例並遵守適用的法例。
- (b) 推廣者/零售客戶在進行譜偉業務時，必須遵守一切聯邦、州、省及當地法例及法規。
- (c) 推廣者接受全權負責並同意支付任何有違法律法規的行為產生及招致的費用和債務。

6.4 遵守適用的收入稅法

- (a) 就作為獨立推廣者產生的任何收入，推廣者接受全權負責並同意支付一切聯邦、州、省及地方稅，此外亦同意若沒有在到期時支付該等稅款，必須向譜偉作出彌償。
- (b) 如果推廣者的業務獲免稅，必須以書面向譜偉提供聯邦稅務識別號。
- (c) 譜偉鼓勵所有推廣者就其業務進一步諮詢稅務顧問。譜偉需要根據零售價格在不同的州或省修改或免除營業稅。（價值600美元或以上的差旅、獎品、獎金或獎勵）

6.5 每名推廣者僅限唯一會籍

- (a) 每名推廣者只能以獨資經營、合夥經營、信託或受益人的身份經營一（1）項譜偉業務或擁有其合法或衡平法權益。概無個人可以擁有、經營或接受超過一項譜偉業務的酬金。屬同一家庭單位的個人可以設立或擁有其獨立譜偉業務的權益，惟每個後繼家庭身份必須由排位於首位登記的家庭成員直接推薦。「家庭單位」是指在同一地址居住或經營業務的配偶或受供養子女。每個家庭身份需要獨立於其他家庭，否則身份將會被視為重疊。

6.6 家庭成員或附屬成員行為

- (a) 如果推廣者的任何直系家屬從事違反協議任何規定的任何活動（若是由推廣者主理），該活動當視為推廣者的違規，譜偉可能會根據本政策及程序對推廣者採取紀律處分。同樣，如果以任何方式跟企業、合夥企業、有限公司、信託或其他實體（統稱「業務實體」）有關聯的個人違反協議，該等行動當視為業務實體的違規，譜偉可能會根據本政策及程序對業務實體採取紀律處分。同樣，如果推廣者以業務實體的身份登記加入譜偉，該業務實體的每名關聯方必須親自及個別受制於及遵守協議的條款及細則。

6.7 身份證號與收益支付

- (a) 身處美國或任何美國領土的每名推廣者均必須於推廣者協議中向譜偉提供本人的社會保障號碼或聯邦稅務識別號。在其他譜偉成立的國家或地區，推廣者必須提交真實的身份證件信息。推廣者若沒有提供該些資料或提供虛假資料，譜偉有權不發放獎金。
- (b) 登記後，譜偉會為每名推廣者提供譜偉識別號。此號碼將用來下訂單、建構組織和追蹤獎金和獎項。

6.8 出售、出讓或授予會籍擁有權

- (a) 為保存體系結構完整，譜偉必須對身份的轉讓、出讓、出售設定限制。
- (b) 未得譜偉事先書面批准，推廣者不得出售或出讓其作為推廣者的權利或授予該身份，譜偉不會無理不給予批准。對於任何未得批准而試圖出售、出讓或授予擁有權，譜偉可能會酌情決定其無效。
- (c) 如果譜偉批准出售，買方會以賣方的當時合資格職銜出任該身份，「支薪」級別以出售之時為準，並且接收賣方的下級人員。
- (d) 如須要求公司授權出售或轉讓譜偉身份，必須向譜偉的合規部提交以下文件：
 - (i) 填妥出售/ 轉讓身份表格並簽名；
 - (ii) 買方和賣方簽名及註明日期的出售協議副本；
 - (iii) 買方填妥及簽名的推廣者協議；
 - (iv) 支付100美元行政費；
 - (v) 譜偉要求的任何額外支援文件。
 - (vi) 買方和賣方對譜偉的任何債務責任必須在譜偉批准出售或轉讓協議之前履行。
 - (vii) 除非本政策及程序明確註明，否則在出售日期起計的足六（6）個日曆月內，出售職位的推廣者不得在任何組織重新登記為推廣者。

6.9 分拆譜偉業務

- (a) 在離婚或解散合夥企業或其他業務實體之前，各有關方必須採取以下一種營運方式：

- (i) 其中一方獲另一方或多方的書面同意後，可以經營譜偉業務，離異的配偶、股東、合夥人、成員或受託人授權譜偉直接及全權處理另一配偶、非分離股東、合夥人、成員或受託人。
 - (ii) 各有關方可以繼續以「一切如常」的方式合力經營譜偉業務，譜偉會向指定為推廣者的人士或將予分拆的實體發放一切收益，視乎各有關方獨立彼此議定。如果不指定姓名，譜偉會向姓名記錄在案的人士支付收益，若然，帳戶顯示的推廣者須向譜偉彌償其他業務擁有人或另一配偶就該等支付提出的任何申索。
- (b) 譜偉只承認一個經營者賬戶，每個收益週期只會向一項譜偉業務支付一張收益支票。在任何情況下，經營者賬戶都不得分拆，譜偉亦不會分拆收益及/ 或獎金支票。
- (c) 如果離異的配偶、合夥人或業務擁有人（「離異方」）以書面放棄對原譜偉業務的所有權利，便可以即時在自選的引薦人/ 位置重新登記，但離異方無權招攬亦不得招攬前組織的任何推廣者或活躍零售客戶，並須跟任何其他新推廣者一樣設立新業務。離異方的前下級推廣者若希望轉往離異方的新組織或任何其他組織，必須遵照第4.0條的規定。

6.10 繼承

- (a) 推廣者協議須對其相關繼承人和受讓人的權益全權生效。
- (b) 倘推廣者去世或喪失行為能力，推廣者的業務可以傳承給其合法權益繼承人（繼承人）。若譜偉業務根據遺囑或其他遺囑性程序轉移，繼承人可取得接受已故推廣者銷售團隊一切獎勵及收益的權利。繼承人必須：
- (i) 填妥及簽署一份新的推廣者協議；
 - (ii) 遵照推廣者協議的條款及條文；及
 - (iii) 符合前推廣者最後達到的級別的一切資格。
- (c) 根據本條轉移的譜偉業務的獎勵及收益支票會以單一張支票支付給繼承人。繼承人必須向譜偉提供發放一切獎勵及收益支付用的「備案地址」。付款是按職位當下的表現而非取得的最高職級或積分計算。
- (d) 如果業務遺贈給共同受遺贈人（繼承人），他們必須組成業務實體並取得聯邦納稅人身份識別號碼。譜偉只向管理業務實體發放一切獎勵及收益。
- (e) 必須向譜偉的合規部提交適當的法律文件確保轉移妥當完成。通過遺囑性程序轉移譜

偉業務，繼承人必須向譜偉的合規部提交以下文件：

- (i) 死亡證認證副本一份；及
 - (ii) 確立繼承人對譜偉業務權利的遺囑或其他適當法律文件公證本一份。
- (f) 要執行因喪失行為能力而轉移譜偉業務，繼承人必須向譜偉的合規部提交以下文件：
- (i) 受託人委任書公證本一份；
 - (ii) 確立受託人有權管理譜偉業務的信託文件或其他適當法律文件公證本一份；及
 - (iii) 由受託人完成及簽署的推廣者協議。
- (g) 如果繼承人已是現行推廣者，譜偉會容許其保留本身的身份另加繼承的職位活躍最多六（6）個月。在6個月期滿後，推廣者必須壓縮（若適用）、出售或以其他方式轉讓現有或繼承的身份。
- (h) 如果繼承人希望終止譜偉身份，必須提交公證聲明註明有意終止身份，另外須一併提交死亡證、受託人委任書及/ 或其他適當法律文件的公證本。
- (i) 譜偉收到書面要求後，可能會給予一個月哀喪豁免期及發放最後一期「支薪」級別收益。

7.0 紀律制裁

7.1 實施紀律處分 — 目的

- (a) 譜偉精神是要推廣者行事正直公平，藉此為各人提供平等機會建立成功事業。因此，譜偉有權在斷定某推廣者違反（譜偉可能不時作出修訂的）協議、本政策及程序的任何一條或收益計劃時，可以隨時實施紀律處分。

7.2 違規的後果及補償

- (a) 紀律處分可能包括以下一項或多項：
- (i) 監督推廣者一段時間以確保其遵行規定；
 - (ii) 發出書面警告或要求推廣者即時採取糾正行動；

- (iii) 判處罰款（可能判處即時罰款或從未來的收益付款中扣除）或抵扣收益支付（「抵扣收益」），直至解決導致抵扣收益的事情或直至推廣者向譜偉作出在未來會遵行規定的額外保證；
- (iv) 暫時禁止參加本公司或譜偉的活動、獎賞或認可；
- (v) 暫時停止推廣者協議及身份一個或多個結算週期；
- (vi) 非自願終止推廣者協議及身份；
- (vii) 譜偉認為能公平解決推廣者違反政策或合約造成的損害的任何其他可行適當措施；或
- (viii) 透過法律程序尋求金錢或衡平法濟助。

7.3 封鎖賬戶程序

(a) 第一次違規：法律諮詢與首次警告通知

- (i) 通常推廣者第一次違規是因為還不熟悉譜偉政策與程序或法律。法律諮詢和首次警告讓譜偉合規部門能夠引起推廣者對政策與程序，以及特定違規事項的重視，也能為其提供遵守相關法規的法律諮詢。譜偉合規部門也會告知推廣者有關解決違規問題的做法與步驟，包括取消或修正不合規聲明或糾正其他違反政策的行為。在發出通知後的三天內，譜偉合規部門將會檢查是否已經糾正不合規材料或其他違反政策的行為，若已糾正，合規部將會結案。若尚未糾正，合規部將發出第二次違規通知。

(b) 第二次違規：第二次警告通知與暫時停止

- (i) 儘管譜偉希望各位推廣者能及時改正違規行為，但有些推廣者仍然會繼續犯規。第二次警告體現了再次違規的嚴重性，並會暫時停止該推廣者的賬戶使用。在暫停使用期間，推廣者的Pay-Out使用權將會失效，且必須寫一封承認違規行為以及如何改正錯誤的重申信，並簽好名上傳給譜偉。經批准後才可繼續使用賬戶和Pay-Out。該推廣者可能還需要服從其他的規定，若違規行為尚未改正或再次違規，譜偉可能會終止其推廣者的身份。

(c) 第三次違規：暫時停止與最終書面警告

- (i) 多次違反譜偉政策與程序的行為情節嚴重，危害甚大。因此，最有效慎重的舉

措就是暫停該名推廣者的協議並沒收其至少一個月的獎金。最後書面警告將會包含暫停協議以及獎金沒收的內容，並警告該名推廣者若再次違規，譜偉將會立即終止其推廣者的身份。

(d) 第四次違規：永久終止

- (i) 如上所述，譜偉秉持規則政策的程序，先發出多次警告，再發出最終書面警告以及暫時停止協議和沒收獎金，最後才會永久終止推廣者協議；但譜偉有權根據實際情況和違規行為的嚴重性來決定是否嚴格按照上述程序執行暫停程式。此外，譜偉政策與程序批准，推廣者協議可無需提前通知或行為規範即可終止。

8.0 解決糾紛

8.1 不滿

- (a) 如果某推廣者對另一位推廣者就各自的譜偉業務營運手法或行為有不滿或投訴，應直接跟對方解決問題。如果未能達成協議，必須按本條下述規定直接向譜偉的合規部報告。
- (b) 在解決這類不滿或投訴方面，譜偉的合規部享有最終權力，其書面裁決是最終裁決，對涉及的推廣者有約束力。
- (c) 譜偉只會參與解決有關譜偉業務的糾紛。譜偉不會裁決涉及推廣者之間在譜偉業務以外的個性衝突或非專業行為。這些問題超越譜偉的範圍，未必能用以判斷是否要變更引薦人或排位或轉調往另一個譜偉組織。
- (d) 譜偉不會考慮、強制執行或調解推廣者之間的第三方協議，亦不就聘用外間法律顧問作推介或提供資金或意見。
- (e) 處理不滿的流程：
- (i) 推廣者應直接向譜偉的合規部遞交投訴信（電郵會獲受理），信內須列明事件的以下資料：
- (A) 違規的性質；
 - (B) 支持指稱的具體事實；
 - (C) 日期；

- (D) 發生次數；
 - (E) 涉及的人士；及
 - (F) 支持文件。
- (ii) 譜偉接到書面投訴後會按照以下程序進行調查：
- (A) 合規部會向投訴的推廣者發出認收信；
 - (B) 合規部會以口頭或書面方式將有關指稱通知接受調查的推廣者。向推廣者發出書面通知，該推廣者可在通知書日期起計的10個營業日內就譜偉審議事件提供一切有關資料。
 - (C) 合規部會徹查投訴，並考慮其認為相關的一切獲提交資料，包括來自附帶來源的資料。由於每個情況性質獨特，故此會按個別情況來決定適當的措施，每宗個案的解決時間亦各不相同。
 - (D) 在調查過程中，合規部只提供定期更新，簡述調查正在進行，在此階段不會提供其他資料。推廣者在調查過程中的來電、來信及「進度報告」要求將不獲接聽及回覆。
- (f) 譜偉會作出最終裁決，並從速通知涉事的推廣者。

8.2 調解

- (a) 推廣者與譜偉（總稱“雙方”）都認為雙方之間可能會發生衝突與分歧，因此為了雙方的最大利益，同意指定一名公正的調解人來解決爭端。此外，雙方都認為打官司既耗時又耗錢，因此雙方就以下幾個方面達成共識：
- (b) 雙方在此同意與調解人的相關事宜和責任：
- (i) 調解人須建立在雙方自主決定的基礎上進行調停，最後雙方能夠在自願、非強迫的情況下做出自由、有依據的決策。
 - (ii) 調解人有必要在正式調解會議之前、之中和之後的時間內，與雙方進行必要的單獨或單方面的交流。
 - (iii) 雙方須交換與和解有關的所有材料。調解人可能會需要會議記錄以及其他信息的交換；若其中一方有需要保密的資料，也可在單獨交談中交給調解人。

- (iv) 調解人無權決定和解的結果，但會輔助雙方達成各方滿意的爭端解決方式。
- (v) 調解人不會為任何一方做決定或作為仲裁人決定解決方式。若在調解期間沒有達到完全的和解，調解人須在後續的調解會議中繼續與雙方溝通。
- (vi) 調解人不屬任何一方的法人代表。
- (vii) 調解人須制定每一場調解會議的日期、時間和地點，雙方也須及時回應。
- (c) 調解人須讓雙方提交各自的情況說明，法律意見書和和解請求等。各方需要對另一方的說明作出答辯。調解人須讓雙方提供支持各方辯詞的材料文件。
- (d) 調解人可允許雙方由各自的代表發言，其代表有權達成和解協議。各方也可親自參與調解，無需法人代表（自任代表）。
- (e) 調解會議與相關調解對話都是私人的會議。雙方和其代表均可出席會議。其他人除非征得雙方和調解人的許可才能參加調解會議。

8.3 終止調解

- (a) 調解須在以下情況下終止：
 - (i) 雙方達成的和解協議執行時；或
 - (ii) 調解人的書面或口頭聲明，以便後續的調解會議不會對雙方的爭端解決方式有影響；或
 - (iii) 雙方的書面或口頭聲明，表示調節會議終止；或
 - (iv) 調解會議結束後的21天內，調解人與各方及其代表人沒有任何交流時。
- (b) 除非雙方另有協議，否則各方都應支付自己的調解費用。各方也須承擔其他出席者的費用。
- (c) 除非雙方放棄或拒絕，或不是由於公開或用於調解而將會議的對話內容用作證據，所有調解會議的對話都是保密不公開的，亦不用作訴訟證據。
- (d) 任何調解規定的爭端司法管轄權和調解場地都應由德克薩斯州科林縣的調解總辦事處決定。調解應在調解人辦公室或德州科林縣的任何地區進行。雙方都認同所有協議相關的爭端、聲明或衝突調解都服從德州的法律。

8.4 8.4 可分割

- (a) 如果本政策及程序被認為無效或基於任何理由不可強制執行，只有無效的條文會被分割出來，餘下的條款及條文將維持十足效力，猶如該無效或不可強制執行的條文從未構成本政策及程序的一部分。

8.5 豁免權

- (a) 只有譜偉的高層人員能以書面影響譜偉政策及程序的豁免權。譜偉對任何推廣者的任何違規予以豁免並不影響譜偉對之後任何違規的權利，亦不影響任何其他推廣者的權利或義務。
- (b) 推廣者對譜偉提出任何申索或具訴訟因由，並不構成對譜偉強制執行本政策及程序的任何條款或條文的抗辯。

8.6 規管法例

- (a) 推廣者和譜偉必須服從上述8.2（調解）和8.3（終止調解）條例，雙方任何爭端或聲明的司法管轄權及調解場地都必須在德州科林縣境內。本政策及程序必須按照德州的法例及具專有審判權的美國法庭規管並按之詮釋。

9.0 支付收益與獎金

9.1 獲得獎金與收益應具備的資格

- (a) 推廣者必須保持活躍並遵守譜偉的政策及程序才有資格獲得獎金及獎勵。只要推廣者遵守協議條款，譜偉便須根據收益計劃向該推廣者發放獎金。
- (b) 譜偉若未收到已簽妥的電子協議，不會向推廣者發出付款。
- (c) 譜偉有權延遲發放獎金，直至金額累積至超過25美元。

9.2 計算獎金及出入

- (a) 推廣者必須信譽良好並且遵守協議條款及本政策及程序才符合資格獲得獎金和獎勵。獎金、獎勵、銷售酬金及成就級別均每月計算。

- (b) 推廣者接獲月結單和收益/ 獎金報告後，必須從速閱讀並且在30天內報告任何差異。在30天「寬限期間」過後，重新計算獎金的要求將不獲考慮。
- (c) 更多有關支付獎金的資料，請參閱收益計劃。

9.3 就退貨或退會而調整收益及獎金

- (a) A. 推廣者是按照透過購買產品及服務並向最終消費者和推廣者實際銷售產品或服務獲發放收益及獎金。如果最終消費者或推廣者將產品或服務退回譜偉要求退款，將從推廣者已就該些銷售獲發放的獎勵或獎金扣除退回產品或服務應佔的獎金。扣除將於發放退款當月開始，並於其後每個結算週期扣除，直至討回獎勵及/ 或獎金。
- (b) B. 如果推廣者終止協議，而譜偉尚未悉數討回退回產品或服務應佔的獎金，餘額會以譜偉欠推廣者的款項抵銷。

10.0 訂貨

10.1 一般訂貨政策

- (a) 譜偉嚴格及絕對禁止「為獎賞而購買」。為獎賞而購買包括：(a) 登記不知道有協議及/ 或沒有簽署協議的個人或實體；(b) 以欺詐手法將個人或實體登記為推廣者或零售客戶；(c) 登記或企圖登記不存在的個人或業務實體（「影子」）為推廣者或零售客戶；(d) 替另一名推廣者或零售客戶或利用另一名推廣者或零售客戶的身份識別號購買譜偉的產品或服務，以取得獎金資格；(e) 購買無法在一個月內合理使用或轉售的過量產品或服務；及/ 或 (f) 任何其他並非出於最終消費者的真正需要、而是旨在符合晉級、獎勵、獎品、獎金或獎勵而購買產品或服務的機制或詭計。
- (b) 譜偉建議推廣者使用自己的信用卡並且不要容許別人使用其信用卡。推廣者未得信用卡或扣帳戶口持有人給予書面許可，不得使用其他推廣者或零售客戶的信用卡或扣帳戶口登記加入譜偉或購買產品或服務。推廣者必須永久保存這些許可文件，以便譜偉查閱。
- (c) 如果有訂單的付款無效或不正確，譜偉會嘗試以電話、郵件或電郵聯絡推廣者改用另一種方式付款。如果在10個工作日後仍然聯絡不果，訂單將予取消。
- (d) 價格可能會有變動，不作另行通知。

- (e) 如果推廣者或零售客戶收到的產品損毀或出錯，必須在收到訂貨之後30個日曆日內通知譜偉，並遵照本政策列明的程序，以及退貨/退款政策和任何相關的準則及修改條例。

10.2 零售客戶銷售

- (a) 零售客戶可直接從推廣者的網站上訂購產品或直接使用譜偉庫存裡的產品。
- (b) 推廣者將服從所有適用的消費者保護法律法規（包括消費者接受特定通知的退貨的任何權利）以保護消費者的合法權益。銷售給終端客戶時，推廣者須在每一次銷售時或之前為客戶提供其專屬的譜偉官方零售憑證。若客戶取消銷售交易，推廣者須按此條例遵循退款步驟。
- (c) 客戶須退回所有未使用過的譜偉產品。銷售憑證如下：
 - (i) 適用性法律保護消費者直銷權益，包括在終端客戶收到憑證或發票後的10天內（無理由）取消交易；以及
 - (ii) 譜偉30天退款退貨政策。譜偉官方零售憑證可從推廣者後臺辦公室下載。推廣者須備有兩份憑證，一份自留，一份給零售客戶。

10.3 餘額不足

- (a) 一切因餘額不足而退回的支票將被再次提交以作付款，一切退票和餘額不足的情況均會向推廣者或零售客戶的帳戶扣取35美元費用。
- (b) 若推廣者或其零售客戶因支票餘額不足無法兌現、退票費用或帳戶餘額不足用而對譜偉有的任何結欠，譜偉會從推廣者日後的獎勵及獎金支票扣除相應費用。
- (c) 一切涉及退回支票或退票費用/ 餘額不足手續費或信用卡超支等未能及時由推廣者解決的交易，當構成紀律制裁的理由。
- (d) 如果信用卡或自動扣賬於第一次嘗試遭拒，譜偉將聯絡推廣者或零售客戶改用另一種方式付款。如果第二次嘗試再次遭拒，推廣者或零售客戶可能會被視為不符合資格購買譜偉產品或服務或參加智匯計劃。注意：每月自動下單的智匯計劃是推廣者自願加入的項目，而非成為推廣者、晉升級別和參與偉業嘉獎計劃的必要條件。

10.4 信用卡交易

- (a) 信用卡交易只可由卡主本人使用。任何使用他人信用卡支付的推廣者或客戶會因涉嫌非法交易而面臨暫停其賬戶接受調查和爭端解決的風險。譜偉將此類交易視為欺詐行為並交予相關機構處理。
- (b) 任何推廣者或客戶在任何情況下都不得拖欠信用卡交易款項，否則將會立刻剝奪其信用卡交易的所有特權。若信用卡交易出現款項錯誤，請立即發送郵件至 support@pruvithq.com (全球)，supporthk@pruvithq.com (亞洲)，向譜偉援助團隊申請調查並解決問題。
- (c) 若推廣者或客戶向信用卡所在銀行機構申請交易退款，根據譜偉的爭端交易條例，將會自動關閉該推廣者或客戶的賬號。

10.5 銷售稅責任

- (a) 推廣者必須遵守一切州、省及當地稅務和規管譜偉產品及服務銷售的規例。
- (b) 除非推廣者向譜偉提交適當的轉售稅證明表格，否則譜偉會收取及匯出譜偉訂單的銷售稅。銷售稅將於向譜偉訂貨時根據建議零售價預付。譜偉會向適當的州、省及司法轄區匯出銷售稅。推廣者銷售時可以轉嫁銷售稅。推廣者須負責任何基於產品加成及以更高價格出售產品所產生的額外銷售稅。
- (c) 譜偉鼓勵每名推廣者就其業務進一步諮詢稅務顧問。
- (d) 譜偉須根據不同地區的稅收法規徵收或免除銷售稅。

10.6 退款政策

- (a) 譜偉的零售客戶
 - (i) 倘若購買完7天之內對產品不滿意，您可以聯繫 support@pruvithq.com (全球)，supporthk@pruvithq.com (亞洲) 退回尚未使用的那部分產品，并要求全額退款，不包括運費和手續費。
- (b) 譜偉的推廣者
 - (i) 倘若在第一次購買完的7天內對產品不滿意，您可以聯繫support@pruvithq.com (全球)，supporthk@pruvithq.com (亞洲) 退回尚未使用的那部分產品，并要求全額退款，不包括運費和手續費。您的推廣者帳戶也將被暫停使用半年的時間。

- (c) 運輸的相關問題
在送達日期的7天內，倘若您沒有及時向 support@pruvithq.com（全球），supporthk@pruvithq.com（亞洲）告知您的訂單有問題，包括沒收到貨品，密封不當，包裝盒有損，產品品質不佳，或是產品有誤等問題，將不予退款換貨。
- (d) 所有交易退款的貨幣單位都是美元。所有的退貨、退款和換貨也都是以美元為單位。譜偉公司對匯率波動問題概不負責。

10.7 退回流程

- (a) 零售客戶或推廣者退回的一切物品必須遵照以下流程：
 - (i) 發送郵件至support@pruvithq.com（全球），supporthk@pruvithq.com（亞洲）向譜偉索取退回商品授權書（「RMA」）
 - (ii) 獲提供商品退回授權書時，將物品付運至譜偉客戶服務部所提供的地址。
 - (iii) 連同發票副本一同退回產品或服務。商品退回授權書必須填上發票號碼並註明退回理由。
 - (iv) 按交付時的樣式將產品放回製造商的包裝盒，然後付運。
- (b) 所有退件必須以預付方式退回譜偉，譜偉不接受貨到付款的包裹。由於退件在付運途中遺失或損毀將由零售客戶或推廣者自行負責，因此譜偉建議交由提供追蹤功能及保險的聯合包裹服務公司或聯邦快遞退回產品。如果譜偉收不到退件，零售客戶或推廣者須負責追蹤付運狀況，本公司概不負責。
- (c) 推廣者在一個曆年內累積退回價值500美元或以上的產品並要求退款可能構成非自願終止協議的理由。

11.0 介紹譜偉商機

11.1 介紹偉業嘉獎計劃

- (a) 推廣者向準零售客戶及推廣者介紹譜偉商機時，必須遵守以下規定：
 - (i) 推廣者不得錯誤引述或忽略任何有關收益計劃的重要事實。
 - (ii) 推廣者必須清楚表明，收益計劃是以銷售譜偉的產品或服務和引薦其他推廣者

為基礎。

- (iii) 推廣者必須清楚表明，成功全賴個人的獨立努力。
- (iv) 推廣者向準推廣者或零售客戶介紹或討論譜偉機會或收益計劃時，不得作出收入預測、宣稱或保證。推廣者必須告訴所有的推廣者成功須苦幹。
- (v) 推廣者不得就譜偉的產品或服務作出官方譜偉資料載明以外的譜偉產品或服務相關宣稱。
- (vi) 推廣者不得利用官方譜偉資料在譜偉未註冊「經營」的國家推廣譜偉業務商機。

11.2 依據收益計劃制定並管理銷售規則

- (a) 除非譜偉或其產品供應商按個別產品另有規定，否則推廣者可購買譜偉產品並按其選擇的任何價格作轉售。譜偉會提供建議售價，但不會向任何人授予專屬區域，譜偉業務並不徵收特許費。
- (b) 譜偉的計劃以向最終零售客戶的銷售額為準。譜偉鼓勵推廣者只購買他們及其家人會自用、用作銷售工具或轉售他人作最終消費的貨品。推廣者切勿試圖影響任何其他推廣者購買多於其在一個月內能合理使用或售予零售客戶的產品。
- (c) 每位推廣者承諾，必須自用、銷售或在零售店消費完所訂貨品的至少70%後，才向公司下新訂單，且若公司或任何監管機構要求，必須證明這點。嚴禁純粹為了取得收益或級別而購買產品。若譜偉根據全權判斷而相信推廣者純粹是為了取得資格而非使用或轉售而購買產品，譜偉保留可限制推廣者的購買量的權利。

12.0 專有資料及商業機密

12.1 業務報告、名單及專有資料

- (a) 推廣者同意推廣者協議，即承認由譜偉就譜偉業務撰寫及傳閱，並包含財務、科技或其他資料的業務報告、零售客戶及推廣者姓名名單、聯絡資料和任何其他資料（統稱「報告」），均屬譜偉所有的機密、專有資料及商業機密。

12.2 保密責任

- (a) 在譜偉跟推廣者訂立的推廣者協議有效期間及推廣者協議終止或屆滿之後兩（2）年內，推廣者不得：
- (b) 利用報告內的資料跟譜偉競爭或用於推廣其譜偉業務以外的任何目的；
- (c) 利用報告內的機密資料或向任何人士或實體披露該些資料，包括在另一間網絡行銷公司複製系譜。

12.3 違規及補償

- (a) 推廣者確認該等專有資料具獨特性，披露或使用該等資料構成違反本條的規定，並對譜偉和獨立的譜偉業務造成無法補償的損害。譜偉及推廣者有權對任何違反本條的規定的推廣者尋求禁制令，或以任何訴訟強制執行其在本條規定下的權利向其討回損害補償。勝訴一方有權獲判律師費、堂費及開支。

12.4 退回材料

- (a) 若譜偉要求，任何現有或前推廣者必須退回所有「報告」的正本及一切副本連同該人管有的任何譜偉機密資料。

13.0 私隱政策

13.1 業務報告、名單及專有資料

- (a) 推廣者同意推廣者協議，即承認由譜偉就譜偉業務撰寫及傳閱，並包含財務、科技或其他資料的業務報告、零售客戶及推廣者姓名名單、聯絡資料和任何其他資料（統稱「報告」），均屬譜偉所有的機密、專有資料及商業機密。

13.2 保密責任

- (a) 在譜偉跟推廣者訂立的推廣者協議有效期間及推廣者協議終止或屆滿之後兩（2）年內，推廣者不得：
- (b) 利用報告內的資料跟譜偉競爭或用於推廣其譜偉業務以外的任何目的；

- (c) 利用報告內的機密資料或向任何人士或實體披露該些資料，包括在另一間網絡行銷公司複製系譜。

13.3 違規及補償

- (a) 推廣者確認該等專有資料具獨特性，披露或使用該等資料構成違反本條的規定，並對譜偉和獨立的譜偉業務造成無法補償的損害。譜偉及推廣者有權對任何違反本條的規定的推廣者尋求禁制令，或以任何訴訟強制執行其在本條規定下的權利向其討回損害補償。勝訴一方有權獲判律師費、堂費及開支。

13.4 退回材料

- (a) 若譜偉要求，任何現有或前推廣者必須退回所有「報告」的正本及一切副本連同該人管有的任何譜偉機密資料。

14.0 廣告、推廣材料、使用公司名稱及商標

14.1 標籤、包裝及展示產品

- (a) 推廣者不得以任何方式將任何譜偉產品或服務、資訊、材料或程式重新標籤、重新包裝、補充或更改標籤。譜偉的產品及服務只能按譜偉的原裝包裝出售。重新標籤或重新包裝違反聯邦、州及縣法例，可能因此而須承擔刑事刑罰、民事刑罰或法律責任。
- (b) 推廣者不得促致在零售點出售或展示任何譜偉的產品或服務或任何譜偉商號，除非：
 - (i) 該零售點的主要收入源是專業服務，產品銷售屬次要收入源（例如醫務所、診療所、健身會、水療設施及美容院）；
 - (ii) 該零售點由推廣者擁有或管理、店舖的按年總收入不超過100萬美元，及在共同管理擁有權下設有五間店舖或以下。
- (c) 譜偉容許推廣者事先徵得譜偉書面批准而招攬或進行商業銷售。就本政策及程序而言，「商業銷售」一詞指銷售以下項目：
 - (i) 推廣者可以在任何適當的展銷攤位（例如交易會）出售譜偉的產品及服務和展示譜偉的商號。

- (ii) 譜偉有權拒絕授權參與其認為並不適合推廣譜偉產品及服務或譜偉商機 的場所舉行的任何活動。

14.2 使用公司名稱及受保護材料

- (a) 推廣者必須保障及增進譜偉及其行銷的產品及服務的良好聲譽。行銷及推廣譜偉、譜偉商機、收益計劃和譜偉的產品及服務必須符合公眾利益，且不得使用任何無禮、欺詐、誤導、不道德或傷風敗俗的行為或手法。
- (b) 除非獲得譜偉合規部事先書面同意，否則所有由譜偉供應或製作的推廣材料必須以原裝使用，不得更改、修訂或變更。
- (c) 譜偉的名稱、其每項產品及服務的名稱及其他經譜偉採納的譜偉業務相關名稱均是譜偉的專有商號、商標及服務標誌，因此這些標誌對譜偉的價值很高，僅按明確授權提供予推廣者使用。
- (d) 推廣者使用「譜偉」的名稱僅限於保護譜偉的專有權利，確保譜偉的受保護名稱不會喪失或因未獲授權使用而受到不利影響。不得將譜偉名稱用於非譜偉製作的物品，但以下情況除外：
 - (i) [譜偉的名稱] 獨立推廣者或分銷商
 - (ii) [譜偉的名稱] 譜偉產品及服務的獨立推廣者。
- (e) 有關使用譜偉的名稱的詳細程序如下：
 - (i) 推廣者如果打算使用一切有譜偉或標誌的文具（即信紙、信封及商業名片），需電郵至compliance@pruvithq.com（全球），complianceasia@pruvithq.com（亞洲）並獲得譜偉合規部的書面批准才能使用。
 - (ii) 推廣者可以在電話簿的空白頁在自己的姓名底下列明「獨立推廣者」。
 - (iii) 推廣者接聽來電、設立語音信息或使用接聽服務時不得使用譜偉的名稱或譜偉，令來電者覺得是致電公司辦公室，但他們可以自稱「獨立推廣者」。
- (f) 譜偉在廣告、包裝及網站使用的某些照片及平面影像是透過跟外間供應商的付費合約取得，並不延伸至推廣者。如果推廣者希望使用這些照片或平面影像，必須跟供應商洽商訂立個別合約，並且支付相應費用。

- (g) 未經譜偉合規部事先書面批准，推廣者不得上電視或電台或利用電視或電台或任何其他媒體推廣或討論譜偉或其計劃、產品或服務。
- (h) 未經譜偉合規部事先書面批准，推廣者不得為銷售或分銷用途而製作任何公司活動或演詞，亦不得為銷售用途或自用而複製譜偉的音訊或視像短片。
- (i) 譜偉有權撤銷先前對任何助銷或推廣材料作出的批准，以遵行法例及法規的修訂，並可能要求將該些材料抽離市場而無需對受影響的推廣者承擔財務責任。
- (j) 未經譜偉合規部事先書面批准，推廣者不得在同一個網站或同一個廣告同時推廣譜偉的產品或服務及非譜偉的產品或服務。
- (k) 除譜偉官方資料所列之外，推廣者不得作出有關任何譜偉產品的治療、消除或裨益特性的宣稱（包括個人見證），推廣者尤其不得宣稱譜偉的產品對消除、治療、診斷、舒緩或預防任何疾病有作用。這類聲明可以被視為醫學或藥物宣稱，不單止違反譜偉的政策，還可能違反聯邦及州法例及法規。
- (l) 推廣者不得聲明或暗示KETO//OS產品可以用作一種減肥法。KETO//OS產品主要是協助提升血液生酮水平，這可能有助減低食慾、增加飽腹感及改善精力。誠如上文指出，除譜偉官方資料所列外，推廣者不得作出有關任何譜偉產品的宣稱。

14.3 傳真及電郵 — 限制

- (a) 除本條規定的情況外，推廣者不得使用或傳送不請自發的傳真信息、電郵、大量發送電郵或「濫發電子訊息」，以宣傳或推廣其譜偉業務。例外情況包括：
 - (i) 發送傳真或電郵至已事先許可或邀請的任何人士；
 - (ii) 發送傳真或電郵至推廣者已跟其建立商務或私人關係的任何人士。
- (b) 除本條註明的情況外，在受法例禁止的所有州、省或領土，推廣者不得經由第三方（透過電話、傳真機、電腦或其他裝置）傳送或促致傳送不請自發的廣告往任何能夠將透過一般電話線、電纜、整合式服務數位網路、T1 或任何其他信號載送裝置接收的電子信號抄錄成文字或影像的設備。
- (c) 受本規定約束的所有傳真信息、電郵或電腦廣播的文件須包括以下每項：
 - (i) 清晰、明確地顯示傳真信息或電郵是廣告或招徠。信息的主旨須註明是「廣告」或「招徠」；

- (ii) 清晰的回覆路徑或路由資料；
 - (iii) 使用合法及正當的域名；
 - (iv) 有清晰明顯的通知，給予機會拒絕接受發文者發送更多商務傳真或電郵；
 - (v) 取消訂閱或選擇不接收的指示必須放在信息欄主文的最首段，字體大小必須跟信息的大部分內文相同；
 - (vi) 發文者的真實正確姓名、有效的發文者傳真號碼或電郵地址，及有效的發文者的實體地址；
 - (vii) 發送的日期和時間；
 - (viii) 獲收件人通知要求不再收取傳真或電郵文件後，推廣者不得再向該收件人發送任何文件。
- (d) 受本規定約束的所有電郵或電腦廣播文件不得包括以下每項：
- (i) 未獲許可而使用任何第三方域名；
 - (ii) 含有明顯性內容的材料。

14.4 互聯網及第三方廠商網站限制

- (a) 推廣者不得為著任何目的（包括但不限於網域名稱（URL）、第三方網站、電郵地址、網頁或網誌），而使用或企圖註冊譜偉的任何商號、商標、服務名稱、服務標誌、產品名稱、網址、廣告片語、本公司的名稱或任何由此衍生的資料。
- (b) 推廣者不得利用eBay®、亞馬遜、Esty、淘寶或其他非官方零售網站，銷售或以「網上拍賣」的方式推廣譜偉的產品、服務或提供商機。
- (c) 可合理利用社交媒體來銷售或邀約銷售譜偉的產品或服務。推廣者在任何討論或提述譜偉的社交群體所設定的個人資訊必須清楚識別推廣者是譜偉的推廣者。推廣者參與這些群體時，必須避免不恰當的對話、評論、影像、錄像、音訊、應用程式或任何其他成人、粗俗、歧視或下流的內容。譜偉將全權酌情判斷哪些內容屬不恰當，犯規的推廣者可能會受到紀律處分。在這些網站使用的橫幅廣告及影像必須為最新版，且必須來自譜偉批准的資料庫，如果提供連結，必定要連結到推廣者的複製網站或經批核的第三方網站。

- (d) 禁止在任何社交媒體匿名發佈或使用別名，犯規的推廣者可能會受到紀律處分。
- (e) 推廣者不得使用垃圾網誌、垃圾索引或任何其他大量複製法留下網誌評論。推廣者產生或留下的評論必須是有用、獨特、能產生共鳴及切合網誌的文章。
- (f) 推廣者必須在社交媒體的所有帖文中披露全名，並明確標識其為譜偉的獨立推廣者。禁止匿名發佈帖文或使用別名。
- (g) 禁止虛假、誤導性或欺詐的帖文，當中包括但不限於有關譜偉收入機會、譜偉產品及服務及/ 或您的個人資料和憑據的虛假或欺詐帖文。
- (h) 推廣者個人必須為其有關譜偉的帖文及一切其他網上活動負責，故即使推廣者並不擁有或運作某網誌或社交媒體網站，若推廣者在任何該類網站發佈有關譜偉或可以追溯至譜偉的內容，其必須為該帖文負責。另外，推廣者亦須為在其擁有、運作或控制的任何網誌或社交媒體網站的帖文負責。
- (i) 作為代表譜偉的推廣者，您不得跟任何發佈不利於您、其他推廣者或譜偉的人對話。您必須將不利的發佈向譜偉報告（support@pruvithq.com（全球），supporthk@pruvithq.com（亞洲）），回應這類不利發佈往往只會火上加油，促使這些滿心積怨的低層次人士大借題發揮，損害譜偉的聲譽和商譽。
- (j) 社交媒體網站跟網站未必有清晰的界定，因為有些社交媒體網站特別普及，因此譜偉可全權將某些社交媒體網站歸類為第三方網站，並規定使用或希望使用該些網站的推廣者遵從譜偉的第三方網站政策。
- (k) 如果您的譜偉業務基於任何理由被取消，您必須在任何帖文及您使用的一切社交媒體網站停止使用推廣者的稱謂及一切譜偉商標、商號、服務標誌、服務名稱、其他知識產權及衍生自該類標誌和知識產權的內容。如果您在任何先前將自己標識為譜偉的獨立推廣者的社交媒體網站發佈帖文，必須明確披露您不再是譜偉的獨立推廣者。
- (l) 推廣者在網上進行業務時若違反這些政策，可能會喪失宣傳及行銷譜偉產品、服務和網上譜偉業務機會的權利，此外還會受到本政策及程序規定的任何其他紀律處分。

14.5 廣告及推廣材料

- (a) 您宣傳譜偉產品或服務的價格不得以低於本公司就一項譜偉產品或服務的已公佈既定零售價另加運費、手續費及適用稅款的最高金額。不得採用以特別手法吸引受眾的廣告，包括但不限於提供免費會籍、免運費或本公司沒有提供的優惠。

- (b) 廣告及一切形式的傳訊必須以誠信及恰當為原則。
- (c) 一切廣告（包括但不限於印刷、互聯網、電腦佈告板、電視和電台等）必須事先由譜偉的合規部以書面批准。
- (d) 一切廣告批核要求必須以書面向譜偉的合規部提出。
- (e) 現時以冠軍獎級別收取獎金的推廣者可以自創廣告或推廣材料，包括製作商業訊息廣告、資訊型廣告及增設第三方網站，但這一切材料及其後的任何變動均必須提交譜偉的合規部徵求批准。
- (f) 譜偉鼓勵冠軍獎級別的推廣者在製作商業訊息廣告、資訊型廣告及網站之前跟合規部商討。
- (g) 譜偉有權取消先前對廣告或推廣材料作出的批准，以遵行法例及法規的變動，並可能要求推廣者將該些材料抽離市場而無需對受影響的推廣者承擔責任。

14.6 見證許可

- (a) 推廣者同意推廣者協議，即表示推廣者許可譜偉在公司銷售材料（包括但不限於印刷媒體、電子媒體、視像和音訊）中使用其見證、影像或肖像。由於獲許參與譜偉商機，即使譜偉可能就包含該些影像及肖像的項目或銷售材料獲得付款，推廣者亦放棄就使用其見證、影像或肖像而獲得酬金的任何權利。有時候，推廣者的見證可能出現於另一名推廣者的廣告材料。如果推廣者不希望參與譜偉的銷售或行銷材料，應向譜偉的合規部遞交書面通知，確保其見證、影像或肖像不被用於任何公司材料、公司表揚文章、廣告或年度盛事紀錄中。

14.7 電話營銷 — 限制

- (a) 推廣者不得利用電話營銷經營其譜偉業務。「電話營銷」是指向個人或實體致電一次或以上，誘使購買譜偉的產品或服務或招募其加入譜偉商機。
- (b) 聯邦政府制定了法例限制電話營銷以及「不得致電」電話號碼清單。推廣者不得致電「不得致電」清單上的電話或表明在以後不可再致電的人士。
- (c) 推廣者不得視自己為傳統角度的「電話營銷商」，這些規例廣泛界定「電話營銷商」和「電話營銷」，故推廣者無意中致電聯邦政府「不得致電」登記冊上的電話號碼聯絡可能違法。這些規例不容忽視，懲罰嚴重。

- (d) 向準零售客戶或譜偉「陌生拜訪電話」或「州濟電話」推廣譜偉的產品、服務或商機會被視為電話營銷，並受禁止。
- (e) 電話營銷規例下的例外情況
在以下有限的情況下，推廣者可以致電準零售客戶或推廣者：
 - (i) 如果推廣者已與準客戶建立業關係；
 - (ii) 因應準客戶在緊接致電日期之前三個月內向推廣者提出有關譜偉產品或服務的個人查詢或申請；
 - (iii) 如果推廣者收到準客戶書面簽名許可，授權推廣者來電；
 - (iv) 如果是致電給家人、私人朋友及認識的人。但如果推廣者慣於向見面的每個人索取名片並於其後致電他們，聯邦貿易委員會可能會視之為一種電話營銷形式，不受本條豁免；
 - (v) 推廣者致電給「認識的人」必須偶而為之，不得成為慣例。
- (f) 推廣者不得利用自動電話撥號系統來經營其譜偉業務。
- (g) 如果推廣者違反聯邦政府就電話營銷制定的政策或規則，其身份可能會受制裁，包括最嚴重至終止身份。
- (h) 推廣者簽署推廣者協議或接受譜偉發放的獎金支票、其他付款或獎賞，即表示推廣者容許譜偉及其他推廣者在聯邦政府「不得來電」規例容許的情況下聯絡他們。
- (i) 如果推廣者違反本條的規定，譜偉有權透過法律程序尋求金錢或衡平法濟助。

15.0 國際行銷

15.1 國際行銷政策

- (a) 推廣者獲授權僅在譜偉獲授權經營業務的國家、按照各國的政策及程序向零售客戶及推廣者銷售譜偉產品及服務。推廣者不得在譜偉產品及服務未獲相關政府授權或批准的任何國家銷售譜偉的產品及服務。
- (b) 推廣者不得在未獲授權的任何國家從事銷售、招募或培訓會議、招募或企圖招募準零售客戶或推廣者，亦不得從事旨在銷售譜偉產品及服務、設立銷售組織或推廣譜偉商機的任何其他活動。

16.0 譜偉詞彙

活躍的推廣者：符合最低積分要求的推廣者。收益計劃註明最低積分，以確保推廣者能符合資格獲發獎勵及獎金。

協議：本公司跟每名推廣者和零售客戶訂立的合約，包括譜偉協議、譜偉政策及程序、譜偉收益計劃，全部以最新版本呈現並且由譜偉全權酌情修訂。這些文件統稱「協議」。

取消：終止推廣者的業務。取消可能是自願、非自願或透過不續約作出。

收益計劃：說明推廣者可以怎樣產生獎金和獎勵的指引和參考文件。

零售客戶：購買譜偉產品但不參與建立業務或進行產品零售的客戶。

推廣者：引薦人：直薦零售客戶、零售商或另一名推廣者加入本公司，並在推廣者協議中被列為引薦人的推廣者。「引薦」是指直薦其他人加入公司並培訓他們成為推廣者。

***注意：**任何關於直薦/引薦是指建立推廣者社群的方式，例如個人或引薦他人加入計劃，並不是意味著招募、引薦、直薦以及獎金支付之間的關係。

推廣者錢包：管理譜偉者獎金的安全網站。

引薦人：直薦零售客戶、零售商或另一名推廣者加入本公司，並在推廣者協議中被列為引薦人的推廣者。「引薦」是指直薦其他人加入公司並培訓他們成為推廣者。

***注意：**任何關於直薦/引薦是指建立推廣者社群的方式，例如個人或引薦他人加入計劃，並不是意味招募、引薦、直薦以及獎金支付之間的關係。

譜偉者：個人或實體活躍於推廣、市場以及銷售譜偉產品的活動中賺取獎金，並在遵循譜偉協議的情況下招募他人加入此類活動。

引薦人線（LOS）：由譜偉系統中提取的報告，提供有關推廣者身份、銷售資料及每個推廣者組織引薦活動的重要資料。此報告包含屬於譜偉專有的機密和商業機密資訊。

團隊：置於某推廣者之下的零售客戶和推廣者。

譜偉官方材料：文件、聲帶、視訊短片及其他由譜偉研發、印製、出版及分發給推廣者的其他材料。

排位：您在引薦人團隊內的位置。

招募：就譜偉的利益衝突政策而言，「招募」一詞是指實際或試圖招徠、登記、鼓勵或致力以任何其他方式或透過第三方直接或間接影響另一名推廣者或零售客戶/ 消費者登記或參與網絡行銷或直銷機會。

再出售：產品若符合以下每項要求即被視為「可再出售」：1) 未開封及未使用，2) 原包裝及標籤未被更改或無損毀，3) 商品在商業角度而言可合理使用而能夠足價出售，4) 產品有譜偉現時使用的標籤。任何在出售之時清楚標明不可退貨、已停產的貨品或季節性貨品均不可再出售。

上級：上級是指在引薦人線中，某推廣者之上、直至公司的推廣者（一人或多人）。引薦人線將任何推廣者跟本公司連繫起來。