



丞燕政策與規範

目錄

第一章	4
概述	
1.1 簡介：完整協議	
1.2 定義	
1.3 法律和爭議解決辦法	
第二章	4
如何成為台灣丞燕的經銷商	
2.1 成為台灣丞燕經銷商的條件	
2.2 申請程序	
2.3 銀行帳戶資訊	
2.4 經銷商的責任	
2.5 銷售和轉讓台灣丞燕經銷權	
2.6 不活躍的經銷商	
2.7 繼承人與委託人	
2.8 媒體發布	
第三章	6
破壞商業道德	
3.1 遵守商德	
3.2 交替推薦	
3.3 雙重推薦	
3.4 更換推薦人	
3.5 意圖破壞丞燕制度之惡性行為	
3.6 未經授權的網路銷售	
3.7 經銷商的責任	
第四章	8
訂購產品	
4.1 訂購產品的條件	
4.2 訂購方式	
4.3 付款方式	
4.4 領取訂購的產品	
4.5 產品運送	
第五章	9
零售政策	
5.1 零售商店	
5.2 服務業相關機構	
5.3 經銷商中心	
第六章	9
產品保證、退換規範和回購規則	
6.1 解除或終止經銷合約之退貨方式（加入三十天內解除經銷合約者）	
6.2 終止經銷合約之退貨方式（加入三十天後終止經銷合約者）	
6.3 違約處理之退貨方式	
6.4 品質瑕疵或包裝損壞	
6.5 短少	
6.6 郵寄短溢或破損	
6.7 顧客不滿意	
6.8 獎金退還和扣繳	
6.9 免責聲明	

目錄

第七章	10
廣告	
7.1 網路媒體內容	
7.2 輔銷工具	
7.3 產品聲明	
7.4 陳述	
7.5 名片與文具	
7.6 電話指南	
7.7 媒體詢問	
7.8 保障	
第八章	11
服務	
8.1 報表	
8.2 獎金報表	
8.3 SV轉移	
8.4 獎金	
8.5 SV查詢	
8.6 免責聲明	
第九章	12
國際推薦計畫	
9.1 申請參加國際推薦計畫	
9.2 保留經理職級	
9.3 責任	
9.4 暫停或終止	
第十章	12
調查及紀律處罰程序	
10.1 一般情況	
10.2 程序	
10.3 程序執行之中及之後	
第十一章	13
違約、終止和制裁	
11.1 違反合約	
11.2 終止或制裁的依據	
11.3 終止效力	
11.4 終止條例	
11.5 制裁	
11.6 其他補救措施	
11.7 豁免責任	
11.8 經銷商的終止權利	
第十二章	13
通告、信函和資料的服務	

目錄

第十三章	14
台灣丞燕市場計畫	
13.1 簡介	
13.2 經銷商發展獎金(15%)	
13.3 如何成為經理	
13.4 領導級經理職級	
13.5 合格經理獎金(5%)	
13.6 經理領導獎金(40%)	
13.7 歸併	
13.8 緊縮	
13.9 單個下線組織獎金上限	
13.10 獎金表格	
【相關規範】	
多層次傳銷管理法	18
中華民國直銷協會商德約法	20

第一章 概述

1.1 簡介：完整協議

這份《丞燕政策與規範》約束經銷商（不論是個人、公司或合夥人）與台灣丞燕國際股份有限公司（以下簡稱台灣丞燕）、其他經銷商與消費者之間的事業往來關係。

這份《丞燕政策與規範》、經銷商申請契約書、市場計畫、台灣丞燕的所有表格（包括但不限於SV轉讓表格、退貨表格和價目表或訂貨單）、以及由台灣丞燕批准的其他所有相關文件（以下統稱為「合約」），構成一份全部的、完整的、最終的、專屬的台灣丞燕與經銷商之間的合約。這份合約，將取代以往或同期的與台灣丞燕相關的或合約所涵蓋其他事宜的所有協商、提議、協議、合約以及陳述，無論是口頭還是書面的。為了每位經銷商與台灣丞燕雙方的利益，每一位經銷商必須完全遵守這份合約所制定的政策與規範。如果《丞燕政策與規範》或合約的任何條款規定被認為無效的、無法執行的或是違法的，剩餘條款規定將不受影響，繼續完全有效。

經銷商只要不遵守台灣丞燕的這份《丞燕政策與規範》，該經銷商將喪失從台灣丞燕獲取獎金的權利，甚至其經銷權亦可能被終止或需接受《丞燕政策與規範》所述的其他制裁。

台灣丞燕有權在事先不予通知的情況下，可以任何理由修改這份《丞燕政策與規範》的內容。凡台灣丞燕修正、改變、增添或刪減後之內容，經公告並向公平交易委員會報備後會立即生效。經銷商必須更新其《丞燕政策與規範》版本並須遵照最新版本內容經營丞燕事業。最新版本的《丞燕政策與規範》取代之前的所有版本。

1.2 定義

合約：《丞燕政策與規範》、經銷商申請契約書、市場計畫、台灣丞燕受理的所有表格（包括但不限於SV轉讓表格、退貨表格、價目表或訂貨單）、以及由台灣丞燕批准的其他所有相關文件，構成一份完整的台灣丞燕與經銷商之間的合約。

月：一個西曆月份，開始於其第一天，結束於其最後一天。

經銷商：依照《丞燕政策與規範》的第二章所批准的申請人，銷售台灣丞燕產品。

台灣丞燕：也就是丞燕國際機構台灣公司。

家庭成員：包括但不僅限於父母、兄弟姐妹、叔叔、舅舅、阿姨、表（堂）兄弟姐妹、姻親成員、孩子，以及其他家人類別。

台灣丞燕經銷權：在任何時候，經銷商只能擁有或參與一個台灣丞燕的經銷權，不能以聯合或個別的方式擁有多於一個的台灣丞燕經銷權。

第二章 如何成為台灣丞燕的經銷商

2.1 成為台灣丞燕經銷商的條件

符合以下條件的人士均有資格向台灣丞燕申請成為經銷商：

- a) 年滿18歲，且具行為能力者；
- b) 依法設立的公司／商號；或
- c) 台灣丞燕所批准的人士。

任何欲向台灣丞燕申請成為經銷商的人士，必須全權負責以確保其具有申請資格，也須免除台灣丞燕的一切責任而自行負責任何因未遵守本章節所述的經銷商義務而引起的索賠、責任、費用等。

個人組織：經銷商的直接組織（經理級別下線及其組織除外）。

積分額（SV）：每項產品做為獎金計算的固定數額。

經銷價（DP）：經銷商從公司訂購產品之購買價格，不含任何稅費。

個人積分額（PSV）：經銷商在一個月內購買產品所獲得的總積分額。

個人組織積分額（PGSV）：經銷商及其個人組織在一個月內購買產品所獲得的總積分額。

累積個人組織積分額（AGV）：經銷商及其個人組織購買產品所獲得的總積分額。

推薦人：招募經銷商的人。

配偶：丈夫、妻子，或在合法配偶關係中互為伴侶的人。

1.3 法律和爭議解決辦法

本合約在任何情況下應受台灣法律的管轄和解釋，而不考慮可能導致另一個法域的法律適用的任何規定。

由經銷商或除了台灣丞燕以外的人所提出的因合約或台灣經銷權（包括關於其存在、有效或終止的任何問題）而引起的或與之相關的的任何及所有的爭議、索賠以及訴訟事由，應當參照並透過最終有約束力的仲裁來解決，而不是根據法庭或陪審團來解決。此類爭議、索賠以及訴訟事由應該單獨解決，不應該與其他人或實體的爭議、索賠以及訴訟放在一起處置；並且不受上述限制，在任何情況下都不得作為團體訴訟的一部分來處置。仲裁語言應為中文，仲裁庭應由一名台灣丞燕委任的仲裁員進行。仲裁應當根據台灣仲裁法或當時生效的此類法規或法令修改。有關於費用需由仲裁員最終裁定，仲裁員以及仲裁行政費等，由各方當事人平均負擔。

台灣丞燕，而不是經銷商，可全權自行決定撤銷或放棄任何的爭議、索賠和訴訟事由。在台灣丞燕撤銷或放棄仲裁的任何情況下，各方同意遵守台灣法院的非專屬管轄。任何索賠、判決和/或裁決應僅限於實際成本；經銷商必須放棄任何對律師費，以及間接的、特別的、懲罰性的、偶然的或必然的損害之權利或索賠，無論這是否是可預見的，也不論是否是因疏忽或其他方式所致。任何根據本條款，由台灣丞燕做出對仲裁的撤銷或放棄，不得作為台灣丞燕和經銷商之間任何其他糾紛、索賠和訴訟事由之仲裁的撤銷或放棄。

2.2 申請程序

每一位申請成為台灣經銷商者必須完整填寫、簽署「經銷商申請契約書」，並呈交台灣丞燕等待批准。只有成功申請者才可成為經銷商以訂購產品或推薦其他人成為經銷商。所有的簽名必須由申請者本人親自簽署。

在簽署「經銷商申請契約書」時，申請人必須同意及接受以下事項：

- a) 同意及遵守「經銷商申請契約書」上的所有規範；
- b) 確保提供給台灣丞燕的、填寫於「經銷商申請契約書」以及其他申請的資料之真實、完整、正確；

- c) 確保簽署人在簽署時根據相關文件具有訂立合約的行為能力、資格及權利與台灣丞燕簽署合約；以及
- d) 確認台灣丞燕並不保證經銷商有特定收入、收益或成功，並且明白台灣經銷權的收入、收益與成功只來自台灣丞燕產品的銷售。經銷商僅憑推薦或介紹新經銷商從事丞燕事業，不會獲得任何佣金或報酬。

一經台灣丞燕的批准，申請者便可成為經銷商。之後經銷商可參與台灣丞燕市場計畫。

2.3 銀行帳戶資訊

經銷商必須在加入台灣丞燕後的90天內，向公司提交個人銀行帳戶號碼，否則經銷商的台灣經銷權將被暫停。若在180天內未向公司提交銀行帳戶資訊，其台灣丞燕經銷權將被終止。

經銷商須確保提交的有關銀行帳戶的所有資訊均真實正確，經銷商是銀行帳戶的持有者，並且該銀行帳戶不是第三方帳戶。

經銷商同意並確認，台灣丞燕有權依靠由經銷商所提供資訊的完整性和準確性。因此，經銷商將為台灣丞燕提供全部所需的相關資訊，其中包括根據需要及時更新資料。

2.4 經銷商的責任

A 一般情況

經銷商為獨立作業，其成功與否全憑個人努力。經銷商所獲得的收入取決於銷售產品的情況，而不取決於招募新經銷商的人數。經銷商應給予其團隊組織以及公眾適當而充分的客戶服務與支援。這包括但不限於舉行培訓課程、會議、及時回覆問題，對團隊進行有關法律法規的教育以及督導團隊成員的行為。

經銷商在銷售台灣丞燕產品時產生的一切費用，包括稅務、保險等，均需自行負責。任何具有法定資格的稅務機關對經銷商所徵收的個人所得稅（包括利息、罰金或因未支付而產生的罰款），經銷商必須自行負責。

經銷商、其配偶和經銷商的雇員在任何情況下，都不可被視作台灣丞燕的代表或代理人。身為一名獨立的合約人，經銷商依法應對自己的行為和任何索賠負責。經銷商須聯合或個別的自行負責任何因其作業所致、或與作業相關而引起的索賠、起訴、損害、費用、要求、義務、損失、成本及花費（包括但不限於合理的法律費用），並使台灣丞燕不受任何損害。

在任何時候，經銷商只能擁有或參與一個台灣丞燕的經銷權，不能以聯合或個別的方式擁有任何其他的台灣丞燕經銷權。

經銷商不能購買其他台灣丞燕經銷權以歸入自己的行銷組織。

公司及其董事、管理層和股東不得單獨擁有台灣丞燕獨立經銷權。合夥人及其成員不得單獨擁有台灣丞燕經銷權。

在任何情況下，經銷商都不得合併或聯合各自的行銷組織。

除非是在第2.5章節特別註明外，經銷商不可銷售、轉變、分派、更新、轉移或以其他方式轉讓合約中的任何權利或台灣丞燕經銷權給任何第三方。

會影響到任何提供給台灣丞燕的文件或資訊之完整性、真實性、準確性的任何改動，包括但不限於姓名、地址、電話號碼、電子郵件地址、婚姻狀況、銀行帳戶資訊等的變動，經銷商必須以書面的形式告知台灣丞燕。如果任何經銷商違反第2.1或2.4章節所載的一項或多項資格或責任標準，經銷商可能面臨紀律處分，如終止經銷權。

經銷商必須協助台灣丞燕提交任何在調查訴訟過程中台灣丞燕認為有必要或相關的文件資料（經銷商擁有或保管的）。

經銷商不得以違反本合約規定的方式購買、供應、銷售、交易、分銷、推廣或促使購買、供應、交易、分銷、推廣台灣丞燕的產品，無論是有意或無意，無論是單獨或協力。

B 資料和產品

台灣丞燕具備相關資料及產品供經銷商購買，讓經銷商經營事業。台灣丞燕不會對經銷商經營或在經營過程中使用向台灣丞燕購買的資料和產品時所導致的、或與之相關而引起的任何索賠、要求、義務、損失、花費等負責。

經銷商有責任獲取並瞭解有關台灣丞燕的所有最新資訊並傳遞給其下線組織。更新的表格將取代舊的表格，一旦現有的表格被更新，台灣丞燕將不再接受舊的表格。請留意表格上的更新日期以確認其是否為最新的版本。

經銷商不得以任何方式修改、增刪或篡改從台灣丞燕購買的丞燕產品的任何部分，包括其包裝、包裝上的任何代碼、文宣、輔銷工具，或任何其他相關物品。

台灣丞燕將對篡改產品條碼及資訊等的任何人採取法律行動。

C 台灣商業行為

台灣經銷商在經營丞燕事業時必須遵守台灣法律。

台灣丞燕依據個人資料保護法，保護經銷商的個人資料。經銷商在處理其他經銷商、消費者，或與台灣丞燕相關人士的個人資料時，應遵守個人資料保護法。

D 結婚

如果經銷商的配偶加入成為經銷商，配偶可和該經銷商共同擁有台灣經銷權，或擁有獨立的台灣經銷權。只有當配偶成為該經銷商的直屬下線時，才可擁有一個獨立的台灣經銷權。

如果兩位經銷商結婚，他們在婚後可以擁有各自獨立的經銷權，或是共同擁有經銷權，但不可兩者兼具。

- a) 只有配偶成為另一半的直屬下線，才可擁有獨立的台灣經銷權。作為下線的一方，其婚前的原經銷權組織必須被取消，併入其活躍的直屬推薦人名下。
- b) 如果夫妻二人決定共同擁有台灣經銷權，其中一位必須取消其婚前的原經銷權組織，並將之併入其活躍的直屬推薦人名下。

當申請成為經銷商時，或在婚姻狀態改變的30天內（以較早者為準），經銷商必須書面通知並向台灣丞燕更新其婚姻狀態。

E 公司、商號

如果兩位經銷商（公司或商號）合併、收購或以其他方式結合，其中一位必須取消其台灣經銷權，並與另外一位共同擁有台灣經銷權。被取消的原經銷權組織將併入其活躍的直屬推薦人名下。

2.5 銷售和轉讓台灣丞燕經銷權

任何經銷商在銷售、更新、轉讓或授權（統稱為「銷售」）其台灣丞燕經銷權之前，必須獲得台灣丞燕的書面批准。

要獲得銷售批准的經銷商（簡稱「賣方」），必須提交銷售申請書，並符合以下幾項條件：

- a) 在提交銷售申請書之前，賣方不曾違背任何合約內容（包括《丞燕政策與規範》的內容）；
- b) 在提交銷售申請書之前，至少連續6個月內賣方必須是合格經理；

- c) 賣方須優先將經銷權出售給以下之人（簡稱「買方」）（排名為優先受讓權順序）：
- (i) 賣方的配偶；
 - (ii) 賣方之經理級上線（最多至四代），若有；或
 - (iii) 賣方之第一代經理級下線，若有。
- d) 賣方出售經銷權給買方的各項條款，必須與賣方以其他方式銷售的條款相同。
- e) 買方有至少7天的時間（從出售之日起）決定是否要承購賣方的經銷權。
- (i) 當買方欲承購經銷權，且在台灣丞燕已批准賣方的銷售申請書的情況下，賣方必須將台灣丞燕經銷權銷售給買方。
 - (ii) 當買方不欲承購經銷權，在台灣丞燕批准賣方的銷售申請書的情況下，賣方僅可以將台灣丞燕經銷權銷售給所指定購買的經銷商。
- f) 銷售申請書必須列明所需的全部相關資訊，以讓台灣丞燕能就銷售做出明智的決定。這些資訊包括銷售經銷權的原因、銷售條款、指定買方經銷商的資格以及其經營與發展事業的計畫。

台灣丞燕有權決定是否接受或拒絕銷售申請書，且台灣丞燕的決定為最終決定。

獲批准的銷售經銷權必須擬定成一份書面合約供賣方和買方雙方簽署，然後呈交一份經公證的副本給台灣丞燕。

出售經銷權之後，賣方如果有意重新申請成為台灣丞燕經銷商，則需是在成功出售經銷權的至少6個月之後。

當轉變為公司所有的經銷權時，在董事或者公司狀態發生任何變動的30天內，個人經銷商要負責通知台灣丞燕、更新銷售申請書上的資訊。

本條約在遵循第十一章的條例下，不影響經銷商終止其台灣丞燕經銷權的權利。

第三章 破壞商業道德

3.1 遵守商德

台灣丞燕不允許也不能忍受任何不道德行為，雖然有時積極的銷售行為和不道德行為只是一線之差。當台灣丞燕發現經銷商有不道德行為或違反合約時，將予以調查。台灣丞燕將保留全權及絕對的決定權以判斷有關經銷商的活動是否屬不道德之行為或是否違反合約；如果被證實如此，台灣丞燕將採取堅定的行動。

不道德商業行為或違反合約的例子包括但不僅限於以下諸項：

- a) 交替推薦/銷售或導致交替推薦/銷售的行為；
- b) 任何導致或可能導致錯誤陳述，或對產品錯誤聲明的行為，無論是口頭或書面的；
- c) 以除了台灣丞燕經銷商之外的身份（例如：台灣丞燕員工、代理人或代表）與媒體交流；
- d) 任何導致或可能導致有關台灣丞燕經銷權的潛在收益的誤導或不合理陳述的行為，不論是口頭還是書面的；
- e) 以任何方式作出此類陳述或表達：僅憑推薦、招募或發展新經銷商就能獲取利潤或收入；

2.6 不活躍的經銷商

經銷商不活躍，即是在12個月內未有一次單月達成4,500PSV。不活躍的經銷商將在不獲通知的情況下被終止經銷權。被終止經銷權的經銷商可重新呈交一份新的申請，並遵照第11.3章節所述的步驟重新申請台灣經銷權。

2.7 繼承人與委託人

合約對經銷商及其繼承人、委託人都有約束力。

2.8 媒體發布

有時，台灣丞燕及其員工或代理人會拍攝有關訓練會、課程、活動的數位照片和錄影。

在此，您的照片、動態影像、錄影素材、數位圖檔、陳述、採訪、電子錄音統稱為「媒體」。提交上述的內容，在此統稱為「提交內容」。

您授權台灣丞燕以及其代理人、員工獲取您上述的媒體內容。

您的提交內容必須是原創作品。您聲明並保證，提交的內容不會侵犯任何人的任何著作權、隱私權或公開權，或任何第三方的任何其他權利。

除非法律禁止，否則您授予台灣丞燕及其代理人及員工擁有不可撤銷的、全球性的、永久性的、可轉讓的、免版稅的、非專屬的許可以及不受限制的權利，使用上述之「媒體」和「提交內容」，在全球的任何媒體（現在已知或以後開發的），於任何時間，進行複製、推廣、印刷、出版、廣播、改編、修改、散布、公開表演、創作衍生作品，用於廣告、出版物、插圖、交易、推廣用途，或其他丞燕以任何方式或於任何媒介認為適當的公眾媒體或用途，而無需現在或未來對您有任何的損耗、考慮、補償、報酬、許可或通知。

- f) 任何造成或可能造成陳昭妃博士、台灣丞燕、台灣丞燕員工及附屬機構、相關人士或任何經銷商名譽受損的行為；
- g) 任何台灣丞燕認為有可能損害其業務的行為；
- h) 未經授權使用陳昭妃博士或丞燕及其產品的名字、標誌或肖像（或任何相似的名字、標誌或肖像）於任何材料並刊登於任何媒體，不論是電子通訊或其他方式；
- i) 直接或間接地鼓勵、慫恿、誘導，或以其他方式協助其他經銷商終止台灣丞燕經銷權，或幫助其加入其他直銷或傳銷事業、任何有利於其他直銷或傳銷事業的行為；
- j) 直接或間接地鼓勵、慫恿、誘導，或以其他方式協助其他經銷商推銷或銷售台灣其他公司的類似產品或具有競爭性產品的行為；
- k) 直接或間接地參與其他任何台灣直銷或傳銷事業；
- l) 推銷或銷售直接或間接地與台灣丞燕的產品和事業存在競爭關係的產品或服務的行為；

- m) 使用欺詐、脅迫、騷擾、不合理或非法的手段來推銷或銷售產品；
- n) 為營造公平競爭環境，禁止經銷商惡意以低於成本價銷售方式消除競爭對手，進而影響其他經銷商權益或破壞組織間的和諧；
- o) 購買不合理數量的產品（例如：為獲得優惠或獎勵旅遊的資格而購買）；
- p) 刪改、覆蓋、塗抹、改變或篡改台灣丞燕產品的任何部分，包括但不限於包裝、標籤、條碼（包括插入任何未授權的條碼）及其上的任何代碼；
- q) 未經授權訪問、使用或者干涉任何人（無論是過去的、現有的或潛在的消費者、客戶、經銷商、供應商或台灣丞燕員工）之身分證號碼、經銷商編號、銀行存摺、銀行帳戶號碼、ATM提款卡、信用卡，以及任何其他個人資料，即便使用這些個人資料不會再促進經銷商的台灣丞燕事業，也無論這種未經授權的訪問、使用或干涉是否會導致違法或違規；
- r) 供應、銷售、購買或處理任何被篡改的丞燕產品（包括產品包裝、標籤、條碼或上面的任何代碼被刪除、覆蓋、塗抹或改動的產品，以及嵌入任何未經授權的條碼或任何代碼的產品）；
- s) 單獨或聯同任何人一起從事操控性、不誠實、欺詐、誤導或不當的行為（包括使用人頭排隊）以獲得傭金或獎金，或額外的傭金或獎金；
- t) 在任何時間、台灣任何地點（包括但不限於台灣丞燕舉辦的活動、會議、訓練會或年會等），向任何過去的、現有的或潛在的台灣丞燕消費者、客戶、經銷商、供應商或員工，推銷、勸說、銷售或執行任何除了台灣丞燕事業以外的業務（不論該業務是否涉及直銷或網路行銷），除非台灣丞燕另行決定；
- u) 以任何方式出售、贈與、買賣或洩露經銷商、消費者或與台灣丞燕相關人士的個人資料；
- v) 脅迫、誘導或強迫任何人以任何方式銷售、贈與、買賣或洩露經銷商、消費者或與台灣丞燕相關人士的個人資料；
- w) 以任何方式購買或接受經銷商、消費者或與台灣丞燕相關人士的個人資料；
- x) 以任何方式脅迫、誘導或強迫購買或接受經銷商、消費者或與台灣丞燕相關人士的個人資料；
- y) 使用一位家庭成員的名字來掩飾某人在台灣經銷權（包括經銷商）的利益，或使用一位家庭成員的名字以任何方式欺騙台灣丞燕；
- z) 台灣丞燕全權認為的任何對台灣丞燕存在欺騙傾向的行為，包括但不限於：
 - (i) 未向台灣丞燕報告或更新其婚姻狀況；
 - (ii) 未向台灣丞燕報告或更新其公司董事或狀態的變動；和
 - (iii) 未向台灣丞燕報告或更新銷售申請書上的資訊變動。
- aa) 在台灣加入其他直銷或網路行銷事業成為顧問、諮詢師等；
- bb) 招聘、採用或僱傭任何不是經銷商的人作為中間人或跑腿者（或其他任何身分），去銷售產品或執行任何與銷售產品相關的行動；跨越台灣國境進口或出口，或以任何形式參與進口或出口產品；
- cc) 在台灣銷售非購自台灣丞燕的產品，或任何與非購自台灣丞燕產品之銷售相關行為；
- dd) 在台灣境外銷售產品，或任何與在台灣境外銷售產品之相關行為；
- ee) 台灣丞燕全權認為的任何違反合約的行為；
- ff) 使用欺罔或引人錯誤之方式、脅迫、騷擾、不合理或非法的手段來推廣、銷售產品及介紹他人加入；
- gg) 假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金；
- hh) 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動；
- ii) 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益；
- jj) 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

3.2 交替推薦

禁止經銷商參與任何介紹或可能導致另一位經銷商通過某人推薦而進入另一家台灣公司或組織的行為。推薦就像一種投資，它能在兩位經銷商之間形成一種有價值的事業關係。台灣丞燕相信作為推薦人的經銷商有責任保護這種關係，同時視交替推薦為終止經銷權的理由。

3.3 雙重推薦

有時一位以上的經銷商會同時推薦同一位消費者或預期可成為經銷商的人士從事丞燕事業，而導致在推薦權方面產生糾紛。當台灣丞燕從經銷商處收到兩份以上意欲推薦同一人成為經銷商的申請時，台灣丞燕只會承認及批准最先收到的那一份。台灣丞燕不會調解因推薦而引起的糾紛。如果同時收到兩份申請，台灣丞燕將全權決定哪一份優先；並且一經決定，不可更改。

3.4 更換推薦人

台灣丞燕嚴禁隨意更換推薦人。只有下列兩種情況才可更換推薦人：

- a) 經銷商終止其台灣丞燕經銷權。
- b) 經銷商由於不活躍（參見第2.6章節），被自動取消台灣丞燕經銷權。

被終止經銷權的台灣丞燕經銷商可根據第11.3章節重新申請台灣丞燕經銷權。

3.5 意圖破壞丞燕制度之惡性行為

為維護交易秩序與消費者利益，確保公平競爭，促進經濟之安定與繁榮，凡破壞台灣丞燕企業形象、傳銷制度，或台灣丞燕及其他經銷商利益，致生損害台灣丞燕或其他經銷商之虞，屬違反契約之嚴重行為。台灣丞燕非常重視這一違約行為，並且一經發現經銷商有上述行為，將毫不猶豫地採取適當的措施依約處理。

3.6 未經授權的網路銷售

丞燕產品的購買、供應、銷售、交易或分銷，無論是有意還是無意，無論是單獨還是協力，經由或透過線上平台，包括電子商務平台（例如：蝦皮、奇摩拍賣、露天拍賣、PChome商店街）和社交媒體（例如：臉書和Instagram），這些統稱為「未經授權的網路銷售」。

經銷商同意就涉及違反本合約而進行銷售或通過未經授權的網路銷售任何丞燕產品或其任何部分的交易行為，向台灣丞燕負起全部責任。不論經銷商係為支付、購買、郵寄、現場提貨或經手處理，包括但不限於作為交易的受益者、參與交易者或以任何形式提供幫助者，且無論知情或不知情，有意或無意，單獨或協力。

如果台灣丞燕確定發生未經授權的網路銷售案件，則可能會立即對經銷商和其各自的組織（包括但不限於六代或更多代，包括上線和下線）採取行動。此類行動包括但不限於：

- a) 暫停經銷權六個月或由台灣丞燕自行決定的其他期限；
- b) 暫停和/或沒收根據合約授予經銷商的所有和任何特權，例如：
 - (i) 獲得獎金；
 - (ii) 進入台灣丞燕營業處所；
 - (iii) 列印報表；
 - (iv) 下訂單；
 - (v) 參與計畫；
 - (vi) 參加市場計畫；
 - (vii) 作為推薦人；
 - (viii) 出現在公司刊物上；和
 - (ix) 參加獎勵旅遊計畫；
- c) 終止經銷權；或
- d) 法律訴訟。

第四章 訂購產品

4.1 訂購產品的條件

經銷商須確保(1)已經售完或(2)退還手上所有存貨，方能訂購下一筆台灣丞燕產品。

經銷商最遲需在每月的最後一個營業日下訂單，才能符合獲取該月獎金的條件。

台灣丞燕保留在無預先通知的情況下改變SV和/或台灣丞燕產品價格的權利。

台灣丞燕將儘快處理所有訂單。

台灣丞燕可全權決定更改或拒絕任何訂單。若經銷商的訂單被更改或取消，台灣丞燕將嘗試盡快通知經銷商。

4.2 訂購方式

經銷商可通過以下方式來訂購產品：

- a) 櫃檯訂貨 - 經銷商應遵循以下訂購規則：
 - (i) 除非獲得授權，否則非經銷商不得透過櫃檯訂貨來購買台灣丞燕產品。
 - (ii) 經銷商只能為自己及自己的組織購買產品。
- b) 網路訂貨 - 經銷商可以登入台灣丞燕的網站來訂購產品。訂單被處理或付款之前可審查或修改訂單。台灣丞燕在收到訂單的全額付款後方才開始處理訂單。

4.3 付款方式

經銷商可通過以下方式來支付訂單：

- a) 現金。
- b) 信用卡：台灣丞燕接受VISA、MasterCard及JCB。
- c) 晶片金融卡。
- d) 貨到付款：依宅配代收業務之規定，單筆訂單總金額最多以5萬元為限，僅受理現金付款，收件地址僅限台灣本島，外島恕不受理。收單截止日為每月20日。

為避免疑慮，並與第11.1章節一致，任何違約經銷商的行為，包括其管理人員、員工、配偶或伴侶（視情況而定）的行為都歸屬於該經銷商的行為。因此，對違約經銷商還可能導致對其包括其管理人員、員工、配偶或伴侶（視情況而定）的制裁。

經銷商同意教育、管理和監控其在各自台灣經銷權中的相關經銷商的行為，以確保沒有丞燕產品違反本合約未經授權的網路銷售之規定。

3.7 經銷商的責任

經銷商同意應對其各自組織的任何不道德行為或違反本合約的行為負責，包括第三章所規範的內容。

經銷商進一步同意，如果他們知道任何不道德的行為或違反合約的行為（無論是傳說的還是事實上的），必須將證據或相關文件通知台灣丞燕。不通知本身就是違反合約的不道德行為。

- e) 郵政劃撥
戶名：丞燕國際股份有限公司
劃撥帳號：1430280-5
- f) 聯行存款／匯款帳戶
合作金庫長春分行
戶名：丞燕國際股份有限公司
帳號：08447171936-1

第一商業銀行光復分行
戶名：丞燕國際股份有限公司
帳號：153-10-020010

4.4 領取訂購的產品

經銷商可從台灣丞燕指定的地點領取訂購的產品。需要提供領取人的全名、聯繫電話和簽名。經銷商在領取產品時必須檢查產品數量和狀況。在適用法律許可下，當經銷商領取並簽署後，台灣丞燕不接受因損壞或不正確產品的退還，也不會補發遺漏產品。

4.5 產品運送

台灣丞燕提供產品運送服務，僅限於台灣境內。訂單可能需要徵收額外的運費。丞燕將對需要特殊處理或包裝的訂單收取額外的手續費。

台灣丞燕將自行決定運送方式，並可能選用第三方運輸公司的運輸服務。台灣丞燕會儘量選擇一些可靠的運輸公司，然而將貨物交給第三方運輸公司後，台灣丞燕不再掌握貨物。因此，有關產品交付錯誤或未送達等問題，經銷商需遵守第三方運輸公司的規則。

如果包裹送至收貨地址後被拒收，訂購此批貨物的經銷商需完全負責退貨之運費以及第三方運輸公司和台灣丞燕所產生的其他費用。而該包裹如欲再次運送，經銷商須完全承擔相關的所有費用，並負責與第三方運輸公司作出必要的安排。

第五章 零售政策

5.1 零售商店

經銷商在未獲得台灣丞燕的書面批准前，不得在零售商店或通過零售商店（如食物市場、藥房和其他類型的商店）銷售或推銷丞燕產品。

5.2 服務業相關機構

經銷商在未獲得台灣丞燕的書面批准前，不得在服務業相關機構或通過服務業相關機構（如下所述）向顧客銷售或推銷丞燕產品，而不論此服務業相關機構是否屬經銷商所有。

服務業相關機構主要是以提供個人服務，而不是以銷售產品為主要收入的機構。這些機構包括醫生、牙醫、其他健康專業人士的工作場所，健康俱樂部或健身中心、美容院和其他使用會員證或以預約方式取得服務的機構。

台灣丞燕可全權作出以下判斷：

- a) 批准或拒絕在該服務業相關機構銷售或推銷丞燕產品；

- b) 決定該機構是否為服務業相關機構；以及

- c) 選擇銷售丞燕產品的恰當地點。

5.3 經銷商中心

經銷商須事先獲得台灣丞燕的書面批准，方能開設或經營經銷商中心以銷售台灣丞燕產品。台灣丞燕可全權決定批准或拒絕開設或經營經銷商中心的申請。

經銷商可在其經銷商中心擺放台灣丞燕的旗幟或其他從台灣丞燕直接購買的事業工具。在未獲得台灣丞燕的書面批准前，經銷商不得使用任何其他代表台灣丞燕的物品。

為了維持規範化，台灣丞燕將根據地理位置為各地區的經銷商中心命名。

第六章 產品保證、退換規範和回購規則

以下的產品保證、退換規範和回購規則適用於任何丞燕的產品，除了輔銷工具。

6.1 解除或終止經銷合約之退貨方式 （加入三十天內解除經銷合約者）

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料親自送交各服務中心辦理退貨：
 - (i) 產品退貨表格。
 - (ii) 解除經銷合約通知書。
 - (iii) 原購貨發票。
 - (iv) 進貨退回折讓證明單。
- b) 期限：解除或終止經銷合約日起三十天內。
- c) 退費／換貨標準：返還其購買退貨產品所付價金及其他給付台灣丞燕之款項，但應扣除以下項目：
 - (i) 因該項進貨而發給該經銷商之獎金或報酬。
 - (ii) 因可歸責於經銷商之事由致產品毀損滅失之價值。

備註：欲再申請加入者，應依照《丞燕政策與規範》之規定辦理，但台灣丞燕保留核准與否之權利。

6.2 終止經銷合約之退貨方式 （加入三十天後終止經銷合約者）

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料親自送交各服務中心辦理退貨：
 - (i) 產品退貨表格。
 - (ii) 終止經銷合約通知書。
 - (iii) 原購貨發票。
 - (iv) 進貨退回折讓證明單。
- b) 期限：終止經銷合約日起三十天內。
- c) 退費／換貨標準：產品以原購價格之90%購回，但應扣除以下項目：
 - (i) 因該項進貨而發給該經銷商之獎金或報酬。
 - (ii) 產品減損之價額。（產品已過期者，視為價值完全耗損）
- d) 不得退貨：經銷商所持有產品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

備註：欲再申請加入者，應依照《丞燕政策與規範》之規定辦理，但台灣丞燕保留核准與否之權利。

6.3 違約處理之退貨方式

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料親自送交各服務中心辦理退貨：
 - (i) 產品退貨表格。
 - (ii) 原購貨發票。
 - (iii) 進貨退回折讓證明單。
- b) 期限：終止經銷合約日起十四天內。
- c) 退費／換貨標準：產品以原購價格之90%購回，但應扣除以下項目：
 - (i) 因該項交易而發給該經銷商之獎金。
 - (ii) 產品減損之價額。（產品已過期者，視為價值完全耗損）

備註：欲再申請加入者，應依照《丞燕政策與規範》之規定辦理，但台灣丞燕保留核准與否之權利。

6.4 品質瑕疵或包裝損壞

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料送交各服務中心辦理換貨：
 - (i) 產品換貨申請單（並說明產品之情況）。
 - (ii) 原購貨發票。
- b) 期限：依發票日起三十天內。
- c) 退費／換貨標準：有下列狀況之一者，恕不接受：
 - (i) 蓄意破壞。
 - (ii) 存放不當。
 - (iii) 已過期之產品。
 - (iv) 提供之資料不實。
 - (v) 更換他種產品。

6.5 短少

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料送交各服務中心辦理換貨：
 - (i) 產品換貨申請單。
 - (ii) 原購貨發票。

- b) 期限：依發票日起三十天內。
- c) 退費／換貨標準：有下列狀況之一者，恕不接受：
 - (i) 資料不齊全者。
 - (ii) 提供之資料不實。
 - (iii) 更換他種產品。

6.6 郵寄短溢或破損

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料送交各服務中心辦理換貨：
 - (i) 產品換貨申請單。
 - (ii) 原購貨發票。
- b) 期限：請於收貨後五日內告知台北客服中心。
- c) 退費／換貨標準：有下列狀況之一者，恕不接受：
 - (i) 蓄意破壞。
 - (ii) 資料不齊全者。
 - (iii) 提供之資料不實。
 - (iv) 更換他種產品。

6.7 顧客不滿意

- a) 辦理方式：請將產品及下列資料送交各服務中心辦理換貨：
 - (i) 顧客不滿意換貨申請單。
 - (ii) 原購貨發票。
- b) 期限：依訂貨日（發票日）起九十天內提出。
- c) 退費／換貨標準：有下列狀況之一者，恕不接受：
 - (i) 蓄意破壞。
 - (ii) 存放不當。
 - (iii) 已過期之產品。
 - (iv) 提供之資料不實。
 - (v) 更換他種產品。

備註：

1. 經銷商得同意給予顧客七天退款保證。因此，零售顧客可以各種理由，在購入產品後七天內，向經銷商要求按買價退回貨款。
2. 為支持此項保證，經銷商在退款給零售顧客後三十天內，得向台灣丞燕辦理產品補換。

第七章 廣告

7.1 網路媒體內容

關於銷售和/或推銷丞燕產品和/或丞燕事業的所有媒體內容，經銷商在使用前都必須獲得台灣丞燕的書面批准。為避免疑慮，本第七章中提及的媒體內容不包括本合約禁止的未經授權的網路銷售。

經銷商必須提交書面申請，並允許公司以三個星期的時間來審批。這包括但不限於報紙、雜誌、傳單、廣播、電視、廣告牌和互聯網（例如：推特、臉書和其他網路平台）。

在這方面的批准由台灣丞燕全權酌情處理，如果任何請求被拒絕，台灣丞燕無需提供解釋或理由來證明其立場。

經審查和批准後，經銷商將接獲書面批准以及一個審核證號碼。所有由台灣丞燕批准的資料上，必須清楚地展示該號碼。只有提交申請的經銷商可使用被批准的資料，使用權不可轉讓。違反此項規範被視為嚴重違反本合約。台灣丞燕將對任何不遵守此規範的經銷商立即採取紀律處罰行動。

※依據多層次傳銷管理法第十四條第四款之規定「解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式」，則依「違約處理之退貨方式」之規定辦理。

※解除經銷合約或終止經銷合約申請退貨者，台灣丞燕返還之金額中，除依表列「退費／換貨標準」所列之應扣除項目外，將不另行扣除台灣丞燕因此衍生的損害賠償或違約金，以符合多層次傳銷管理法第二十二條第一項之規定。

6.8 獎金退還和扣繳

產品退貨可能會使經銷商的SV被扣除。如果經銷商或經銷商組織中的任何人間接或直接參與不道德的行為，包括與銷售或推銷產品有關的掠奪性定價，SV也可能因此被扣減。如果經銷商因產品退貨而導致SV被扣除，則經銷商可能會被要求退還因該退貨產品所收到的獎金。

6.9 免責聲明

除合約另有規定，在法律允許的範圍內，台灣丞燕不提供有關產品的其他保證，特別是不承擔因法律或其他方式產生的其他明示或暗示的擔保，包括但不限於品質令人滿意、適銷性或特殊用途的適用性，不論其目的或用途是否已被披露給台灣丞燕。

台灣丞燕不承擔由於侵權、合同、法令所規定，或因產品損壞、運送錯誤、根據合約規定的其他事項而造成的任何間接的、特殊的、經濟的、偶然的或後果性的損失或損害（包括預期利潤的損失、市場損失和預期可節省款項的損失），即使台灣丞燕已被告知這種損失或損害的可能性。

在適用法律允許的最大程度下，台灣丞燕或任何第三方、數據、內容供應商，對於網站、丞燕服務的運作、經銷商提供的資料（例如：經銷商本人或其公司的個人資料），或第三方、數據或內容供應商所提供的資訊，均不作任何形式的保證、陳述、聲明或保障（無論是法律明訂、暗示或未加說明的）。台灣丞燕不保證或不表示所提供的服務或伺服器，或從台灣丞燕發送的電子通訊資訊是不受干擾的、無誤的、無病毒或其它有害成分的。

基於本章的規定，台灣丞燕對經銷商任何損失、損害的責任，無論是在合同、侵權（包括疏忽或違反法定職責）等，或由於違反或未執行台灣丞燕合約條款所引發的責任，都將受限於原始購貨發票上所示的產品購買總價格。

7.2 輔銷工具

台灣丞燕提供廣泛的促銷工具與文宣刊物供經銷商使用。台灣丞燕鼓勵經銷商使用這些資料去銷售產品及發展行銷組織。然而，台灣丞燕保留重新製作這些資料的專屬權利。因為私自影印、錄影、錄音等的品質通常都不如原版，經銷商只能使用台灣丞燕官方製作的輔銷工具，以保持公司的名譽。

若未獲得台灣丞燕的書面同意，經銷商不可修改、複製、影印或重新製作台灣丞燕的任何輔銷工具或刊物。這包括但不限於書籍、雜誌、影片、視聽器材、小冊子、通訊、傳單。

7.3 產品聲明

除了與台灣丞燕官方資料相符的資訊外，經銷商不得就任何產品的療效作出聲明。所有關於產品的聲明必須遵守台灣《丞燕政策與規範》。經銷商不可使用任何非官方的文宣刊物，或發表有關台灣丞燕的任何非官方聲明。除了刊載在台灣丞燕官方資料的資訊，台灣丞燕不會對任何人以任何形式對任何台灣丞燕產品和/或服務作出的聲明承擔間接或直接責任。此外，對於任何違反上述規範所引起的任何索賠、要求、損失或花費，台灣丞燕不承擔任何責任。

7.4 陳述

經銷商遵循《丞燕政策與規範》，並遵守所有規範與規定是非常重要的。經銷商須避免的重點包括：作出不實或具有誤導性的產品或收益的聲明，以及使用非台灣丞燕製作或批准的資料。關於陳述的一般準則包括：

- a) 經銷商不得為潛在收益、台灣丞燕的經銷權和/或丞燕產品作出、引發或允許作出不合理、不實或具有誤導性的陳述。
- b) 經銷商不得遺漏、導致遺漏或允許遺漏任何有關於台灣丞燕經銷權或丞燕產品的特定資料。
- c) 經銷商不得參與、引發或允許任何對潛在收益、台灣丞燕經銷權或丞燕產品具有誤導性或可能造成誤導的行為。
- d) 經銷商不得以任何方式表達「任何人不需要自己努力，僅憑推薦和介紹新經銷商也能獲得利益或收入」的觀點。
- e) 對於使用丞燕產品，經銷商不得作出任何其具有療效的聲明。

7.5 名片與文具

經銷商必須確保所使用的名片以及其他與台灣丞燕經銷權有關的個人印刷材料都遵照並符合台灣丞燕所批准的格式。經銷商不可在其名片或其他個人印刷材料上使用「台灣丞燕職員」或「台灣丞燕代理」（或具有相似意思）等的文字。

經銷商欲使用及展示任何台灣丞燕的名稱或標識，必須首先獲得台灣丞燕的書面批准。經批准後，台灣丞燕會為經銷商提供一份該名稱與標識的原版。經銷商須遵循台灣丞燕關於使用名稱或標識的任何指示，包括下令立即停止使用。

7.6 電話指南

如果經銷商是珍珠經理或以上職級，其可在當地常用的電話指南上刊登廣告。這項廣告只限含有以下兩行文字：「台灣丞燕，獨立經銷商：（經銷商姓名）」，以及電話號碼。除上述文字外，不得有其他文字。廣告費用將由經銷商自行負責。

如果違反此條款，除了採用其他任何補救措施外，台灣丞燕也可要求違規經銷商永久切斷在該廣告中刊出的電話號碼。因切斷電話而導致的所有開銷和費用由經銷商自己承擔。

7.7 媒體詢問

由於公眾對台灣丞燕越來越感興趣，媒體可能會自行聯絡或訪問經銷商。為確保訊息準確，並維護公司形象，經銷商必須將所有的媒體諮詢（包括廣播、電視、網路和發行刊物）直接交由台灣丞燕處理。

7.8 保障

由於使用與陳昭妃博士、台灣丞燕和/或丞燕產品的名稱、標識、圖像、肖像或類似的名稱、標識、圖像、肖像，而導致的、或與此相關的任何形式的台灣丞燕的任何損失、訴訟、索賠、損害、費用，經銷商須同意負責，並且保障台灣丞燕不受牽連。

第八章 服務

8.1 報表

經銷商可向丞燕公司申請組織業績報表、獎金報表、月銷售報表等。這些資料均屬於台灣丞燕所有。經銷商不得影印、複製或分發此類報表給第三方。

經銷商可使用台灣丞燕網上服務來瞭解PSV、PGSV以及其行銷組織內的經銷商之PSV、PGSV。

8.2 獎金報表

獲得獎金的經銷商可上網查看每月獎金報表。列印相關報表需要支付額外費用。經銷商有責任去核實其獎金情況。

8.3 SV轉移

SV轉移申請需於當月25日或之前呈交。逾期轉移將不予受理。經銷商有責任向台灣丞燕確認其轉移申請已受處理。

經銷商可透過親臨台灣丞燕或上網方式呈交轉移申請。在台灣丞燕櫃檯辦理SV轉移可能需要支付額外費用。

8.4 獎金

台灣丞燕將會把獎金直接匯入經銷商的銀行帳戶內，並於下一個月的20日前發放。

經銷商需比對其每月獎金報表檢查其銀行帳戶，以確保匯入的獎金數額正確。獲取獎金的經銷商將被收取行政費用。獎金如有任何出入，經銷商必須在台灣丞燕匯入獎金至銀行帳戶之日起的20天內，向台灣丞燕報告。

如果經銷商未提交、延遲提交或更新所需的銀行帳戶資料（參考第2.3章節），該經銷商將不會收到獎金，並可能面臨經銷權的暫停或終止。台灣丞燕不負責任何由於延期支付獎金、暫停或終止台灣經銷權而給經銷商或其配偶，或第三方所造成的利息、直接、間接或後果性的任何損失或損害。

8.5 SV查詢

SV查詢提供的所有資訊均為台灣丞燕的機密資料和公司專屬資產。SV查詢所得到的現在和將來的資訊，均為台灣丞燕在商業上有價值的公司專屬資產和商業秘密，並且是花費大量時間、努力和金錢資源的結果。台灣丞燕明確保留經銷商從SV查詢取得任何資訊對外揭露之權利，並且台灣丞燕可以自行決定拒絕該權利。

為每個經銷商顯示的SV查詢資訊都是個別訂做的，僅包含特定經銷商級別及其下線組織等資訊。

- a) 此資訊僅專供經銷商有限地使用，以促進其對下線組織的培訓、扶持和服務，僅限使用於促進與公司相關的業務。經銷商同意每一次的使用均已分別取得公司之專用許可。
- b) 此資訊是台灣丞燕的專有公司資產，台灣丞燕可全權酌情決定隨時收回並擁有該資訊。因此，各經銷商均同意：
 - (i) 嚴格保密，不得將SV查詢或其任何部分的任何資訊透露給任何第三方，包括但不限於現有的經銷商、競爭對手和公眾；
 - (ii) 將SV查詢的使用限制在其預期範圍內，以促進經銷商與公司相關的業務；
 - (iii) 任何未授權範圍內使用或披露SV查詢，或為了任何第三方的利益，均構成濫用、挪用和違反經銷商合約的行為；
 - (iv) 一旦違反本章節規定，經銷商必須根據台灣丞燕的要求或基於任何可適用的當地法律和法規，立即將先前從SV查詢所獲得且提供給經銷商的全部訊息收回並返回給台灣丞燕；和
 - (v) 本章節之義務在合約終止後仍繼續有效。

8.6 免責聲明

台灣丞燕會盡力為經銷商提供最即時準確的資訊，然而台灣丞燕（包括其員工）並不能確保所提供的任何資訊或觀點之準確性，也對此不負任何責任。

第九章 國際推薦計畫

台灣丞燕設計國際推薦計畫（「ISP」），讓經銷商有機會在台灣以外的國家發展丞燕事業行銷組織。在這項計畫下，任何活躍的經銷商都可以在丞燕已設立了一個或以上辦公室的任何國家拓展事業。丞燕公司或丞燕國際機構成員即為台灣丞燕或其他丞燕公司之任何一員，並為台灣丞燕於其網站被公佈為丞燕公司或丞燕國際機構成員。

9.1 申請參加國際推薦計畫

要參加國際推薦計畫，經銷商必須直接向其欲加入的外國丞燕公司申請。經銷商必須：

- 聯絡外國丞燕公司索取申請表格及申請程序；
- 從台灣丞燕取得經銷商職級證明，以確認經銷商目前的職級；
- 符合所有要求和資格並且遵守該外國丞燕公司的《丞燕政策與規範》；以及
- 遵守外國丞燕公司所在國家的所有法律和規則（外國司法管轄區）。這包括承擔在外國管轄權下開展事業的任何相關費用、罰款、稅務或任何其它開支之責任。

9.2 保留經理職級

如果經銷商在申請國際推薦計畫前，於6個月內至少3次在台灣丞燕達到合格經理職級，該經銷商可在外國管轄權下，以經理職級開始新的外國經銷權。舉例來說，如果經銷商是金級經理，同時在其申請前6個月內3次達到合格金級經理的話，那麼該經銷商在外國司法管轄區內就可以從金級經理開始；如果經銷商是金級經理，不過在申請前6個月內4次達到合格銀級經理，那麼其在外國司法管轄區內，就由銀級經理開始。

9.3 責任

經銷商不會僅僅因為推薦或介紹其他經銷商加入丞燕事業而獲取獎金或報酬。經銷商的報酬取決於其在外國司法管轄區內，銷售的產品、提供的售後服務以及為發展下線和行銷組織而開設的相關事業訓練。在外國司法管轄區內的珍珠經理及以上職級的經銷商，必須至少每年3次、和/或根據公司需要開展訓練和會議（須經批准）。未達到以上要求，經銷商的經銷權可能被暫停。

9.4 暫停或終止

如果參與此項計畫的經銷商因為不道德行為、參加非法活動或違反合約而被暫停或終止經銷權，其所有的海外經銷權也將同樣地被暫停或終止。

第十章 調查及紀律處罰程序

10.1 一般情況

台灣丞燕會對經銷商啟動調查和紀律處罰程序（以下統稱為「程序」）。此程序是針對任何被投訴之經銷商所展開的。在有足夠理由的情況下，台灣丞燕也將會主動對任何經銷商啟動調查及紀律程序。

如果您違反合約，您將可能被要求以書面形式承認您所違反的事項。

如果您在調查程序之前或期間對台灣丞燕提出任何爭端、索賠、民事糾紛或訴訟事由，則調查程序將被取消，並且您將喪失調查程序提供的所有機會。

10.2 程序

任何受到投訴，或是台灣丞燕對之啟動程序的經銷商，都被稱為「被投訴之經銷商」。

台灣丞燕擁有不受限制的權利制定條例和規範來管理程序。

台灣丞燕可根據自己的意願並全權酌情決定任命一個紀律委員會，該委員會由獲授權代表台灣丞燕行事的人員組成，以執行程序。為避免疑慮，台灣丞燕有權不經過紀律委員會來發起和進行程序。

被投訴的經銷商可能被面談，費用由經銷商承擔，並有機會發表意見。台灣丞燕保留暫停任何有意或無正當理由缺席任何預定面談的經銷商的權利。

即使被投訴的經銷商未配合或未協助或未出席，該程序仍將繼續執行。

10.3 程序執行之中及之後

台灣丞燕擁有不受限制的權利和自由的決定權：

- 要求任何經銷商協助台灣丞燕的程序；
- 要求任何經銷商出示台灣丞燕認為必要的任何文件；
- 在調查程序期間，暫停被投訴之經銷商的經銷權；
- 在整個程序執行的過程中，暫停被投訴之經銷商的經銷權；
- 在執行程序期間，拒絕任何被投訴之經銷商進入公司辦公室或獲取客戶服務，例如列印報表等；及
- 對被投訴之經銷商實施包括終止經銷權等的制裁；

被投訴之經銷商不得在任何法庭上對台灣丞燕和/或紀律委員會或其任何成員在此合約下履行其功能、職權、責任的、出於善意的作為或疏忽行為啟動或執行任何訴訟或程序。對紀律委員會所作的決定有任何爭議、分歧或不同意，被視為經銷商和台灣丞燕之間的爭議，並應按照本合約的條款提交仲裁。

第十一章 違約、終止和制裁

11.1 違反合約

在台灣違反合約或《丞燕政策與規範》，該經銷商也被視為是違反了其受所制或參與的台灣以外地區之任何合和/或《丞燕政策與規範》。

任何經銷商，包括其管理人員、員工、配偶或伴侶（視情況而定）的行為都歸屬為該經銷商的行為。

11.2 終止或制裁的依據

台灣丞燕可全權決定終止合約和經銷商的台灣丞燕經銷權，或在經銷商處於以下任何情形時採取其他制裁措施：

- a) 根據上述第11.1章節，經銷商違反或不遵守合約的協議或條款以及條件；
- b) 如果經銷商沒有償還能力，處於破產清算、清償或破產（無論是自願還是非自願的），或者如果經銷商對債權人的利益作出任何分配；或
- c) 針對經銷商作出的裁決超過14天仍未被履行。

為避免疑慮，調查程序不應成為台灣丞燕終止合約或台灣丞燕經銷權或對任何經銷商實施制裁的先決條件或強制性要求。

11.3 終止效力

除本合約特別說明外，合約終止時合約中的其他義務會停止效力。

如果違約經銷商的合約及台灣丞燕經銷權被終止，該經銷商的行銷組織將向上轉移給直屬活躍合格經銷商。

如果由於不活躍而被終止，被終止的經銷商可在終止之日起90天後重新加入台灣丞燕。

如果經銷商自願終止，被終止的經銷商可於終止日起30天後，由同一推薦人推薦重新加入台灣丞燕；或於終止日期起365天後，由不同的推薦人推薦重新加入台灣丞燕。

如果經銷商因為不道德的緣由而被終止，被終止的經銷商經台灣丞燕的書面批准後，最快可於終止日起365天後重新申請加入台灣丞燕。

11.4 終止條例

終止條例如下：

- a) 台灣丞燕會以書面形式通知違約經銷商關於終止其合約及台灣丞燕經銷權的意向；
- b) 違約經銷商須在收到書面通知的20天內作出書面回復並將個案提交丞燕公司審查。

- c) 對於違約經銷商的終止事項，台灣丞燕將保有最終的決定權。

當經銷商通過程序被終止經銷權時，此條例不適用。

11.5 制裁

台灣丞燕可透過下列一種或多種方式對違反合約的經銷商實行制裁：

- a) 書面警告，澄清某一政策或規範的意義與用途，涵蓋再犯將導致更進一步的制裁；
- b) 監察，這包括要求經銷商在規定的期限內採取補救行動，以及接受台灣丞燕的後續監管，以確保其遵守規範；
- c) 撤回或取消台灣丞燕授予的獎勵和/或在刊物中的表揚；
- d) 限制參與台灣丞燕舉辦的活動，直至另有通知；
- e) 暫停一些特權，包括但並不限於：在暫停經銷權被解除後的最長一年內獲得獎金、進入台灣丞燕辦公室、列印報表、下訂單、參與公司活動、市場計畫、成為推薦人、被刊登於公司出版物上、參加獎勵旅遊計畫。經銷權暫停期限可在給予書面通知的情況下延長，如果經銷權暫停可協助調查，或後續進展/發現可推動調查，和/或借此保障台灣或其經銷商的利益；和/或
- f) 罰款。

11.6 其他補救措施

台灣丞燕有權尋找其他補救措施，包括從任何有管轄權的法院尋求特定的措施或禁令。

11.7 豁免責任

在任何情況下，台灣丞燕將不負責任何經銷商因執行《丞燕政策與規範》或合約所經歷之任何損失，包括但不限於後續性損失。

台灣丞燕可以全權決定批准或拒絕任何申請（例如：加入成為經銷商之申請或銷售申請），並無須為其決定提供任何理由，也無須為此類決定對申請者或其他人負責任。

台灣丞燕可在無事先通知、未經經銷商同意的情況下，分配或轉讓該合約的權利。

11.8 經銷商的終止權利

如果經銷商選擇終止台灣丞燕經銷權，此經銷商必須以書面的形式通知台灣丞燕。其行銷組織將由台灣丞燕全權決定向上轉移給直屬活躍合格的經銷商。

第十二章 通告、信函和資料的服務

從屬於《丞燕政策與規範》或與之相關的通告、信函或資料，會透過電子郵件、預付郵資的掛號信或快遞服務公司郵寄至經銷商最近提交的地址，並被視為在寄送之日起的第5天被經銷商收到。

如果有通告、信函或資料被退回給台灣丞燕或未成功被接收等情況，第十二章不得損害合約中台灣丞燕的任何權利。

第十三章 台灣丞燕市場計畫

13.1 簡介

台灣丞燕非常榮幸地呈獻極佳的市場計畫。在這項計畫中，經銷商有機會透過自己及其行銷組織銷售產品而獲得獎金與報酬。很多經銷商總是盡力地提供完善的售後服務，並且經常舉辦各種事業訓練會以發展及鞏固自己的下線和行銷組織。

13.2 經銷商發展獎金 (15%)

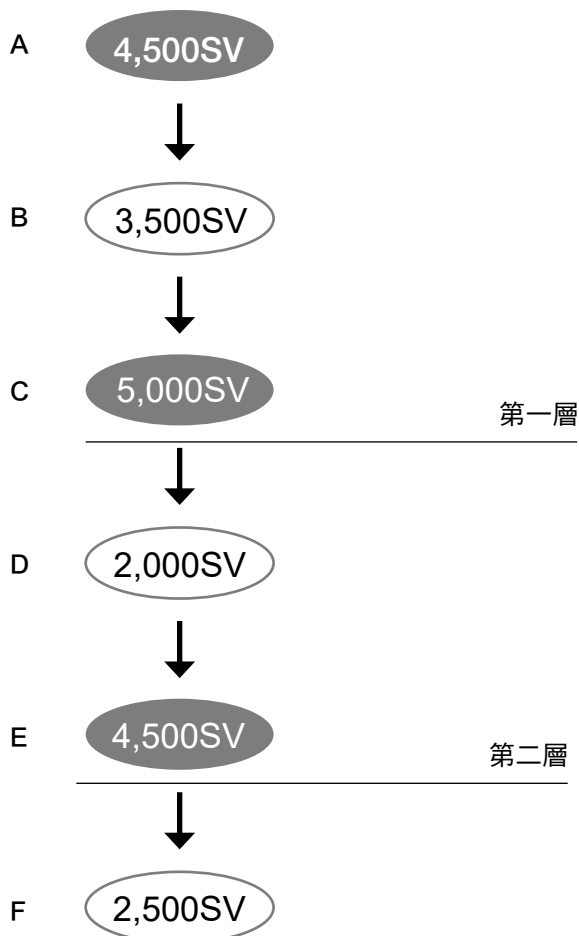
為鼓勵經銷商發展及輔導下線，只要經銷商當月個人訂貨達4,500 PSV，便符合領取經銷商發展獎金的資格，且不限任何職級。

13.2.1 經銷商只要當月個人訂貨達4,500 PSV以上，便可領取其組織內首二層PSV之經銷商發展獎金。

13.2.2 直接下線之個人訂貨達4,500 PSV以上者為第一層，不足4,500 PSV者不算一層，但其PSV仍可計算發展獎金，直至下一個達4,500 PSV以上者為第二層。

經銷商發展獎金	
第一層下線PSV	10%
第二層下線PSV	5%

舉例說明：



A 可領發展獎金				
B	3,500	x	10%	= 350
C	5,000	x	10%	= 500
D	2,000	x	5%	= 100
E	4,500	x	5%	= 225
共計				1,175

13.3 如何成為經理

在一個月內達到以下要求的經銷商就能成為合格經理：

- a) PSV達4,500；
- b) PGSV達80,000；以及
- c) AGV達150,000

第一次符合以上資格者，就晉升為經理。若經銷商沒有維持以上要求，該經銷商可以繼續保留經理的稱謂和職級，但不再被視為合格經理。

13.4 領導級經理職級

當合格經理擁有一名或多名合格經理下線時，此合格經理可晉升為領導級經理職級：

銀級經理：擁有一名第一層合格經理下線。

金級經理：擁有兩名第一層合格經理下線。

珍珠經理：擁有四名第一層合格經理下線。

翡翠經理：擁有六名第一層合格經理下線。

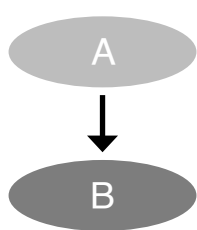
鑽石經理：擁有十名第一層合格經理下線。鑽石經理無需維持經理PGSV之要求。

13.5 合格經理獎金 (5%)

PGSV達到至少80,000的合格經理，每月可獲得PGSV的5%作為合格經理獎金。

13.5.1 經銷商晉升經理當月，其超出晉升資格的SV，由當月晉升經理自行領取合格經理獎金。

舉例說明：

	經理			A的合格經理獎金
	PSV	4,500		$84,500 \times 5\% = 4,225$
	PGSV	94,500		
	經銷商			B的合格經理獎金
	PSV	4,500		$10,000 \times 5\% = 500$
	PGSV	90,000		註：B經銷商當月上經理，其多出10,000SV之合格經理獎金由B自行領取。
	AGV	70,000（至上月累計）		

13.6 經理領導獎金 (40%)

合格的領導級經理若符合以下條件，可以獲得經理領導獎金：

- a) 合格的領導級經理透過開展培訓或其他課程等活動，來管理、發展和領導他們的團隊；以及
- b) 合格的領導級經理其下線經銷商已經達到並維持合格經理狀態。

經理領導獎金					
	銀級經理	金級經理	珍珠經理	翡翠經理	鑽石經理
第一層PGSV	10%	10%	10%	10%	10%
第二層PGSV		5%	10%	10%	10%
第三層PGSV			5%	5%	5%
第四層PGSV				5%	5%
第五層PGSV					5%
第六層PGSV					5%

13.7 歸併

未達到合格經理要求的經理級經銷商，可歸併其不合格下線經理的PGSV以幫助其達成合格經理。此歸併數額不會計算在經理領導獎金內。透過歸併而達至合格的經理，無法獲得合格經理獎金。

13.8 緊縮

台灣丞燕的緊縮特別處理方法僅適用於合格經理。其特色是確保合格經理的不合格經理下線經理不會影響其經理領導獎金。合格經理的下線經銷商的PGSV會自動緊縮，從而幫助經理得到更多的獎金。

13.9 單個下線組織獎金上限

此條款適用於合格翡翠和鑽石經理。

在一個月內，若經銷商超過70%的緊縮後總獎金來自於單一下線組織，則來自於此下線組織獎金的上限將為該經銷商緊縮後總獎金的70%。

經銷商有責任提供良好的售後服務，舉辦相關的事業訓練會拓展組織和銷售團隊。經銷商賺取的獎金應該是基於產品銷售，而不是單純來自於推薦他人加入。

13.10 獎金表格

	經銷商	經理	銀級經理	金級經理	珍珠經理	翡翠經理	鑽石經理
所需PSV	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
所需PGSV	—	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	0
所需經理線	0	0	1	2	4	6	10
經銷商發展獎金							
第一層下線PSV	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第二層下線PSV	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
合格經理獎金							
合格經理PGSV	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
經理領導獎金							
第一層PGSV			10%	10%	10%	10%	10%
第二層PGSV				5%	10%	10%	10%
第三層PGSV					5%	5%	5%
第四層PGSV						5%	5%
第五層PGSV							5%
第六層PGSV							5%

多層次傳銷管理法

中華民國103年1月29日華總一義字第10300013741號令制定公布全文41條
中華民國113年8月7日華總一義字第11300069621號令修正公布第13條條文

第一章 總則

第一條（立法宗旨）

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第二條（主管機關）

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條（多層次傳銷之定義）

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第四條（多層次傳銷事業之定義）

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第五條（傳銷商之定義）

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條（開始實施傳銷行為之報備、退件及補正）

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第七條（變更報備、退件及補正）

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條（應告知傳銷商之事項）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。

五、商品或服務有關事項。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條（明示從事傳銷行為之義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條（宣稱案例之說明義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條（參加契約之締結及交付）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，得以電子文件為之。

第十四條（參加契約應記載事項）

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。

二、傳銷商違約事由及處理方式。

三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。

四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。

五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條（特定違約事由及其處理）

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。

二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。

三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制）

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條（財務報表之揭露）

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條（變質多層次傳銷之禁止）

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條（禁止行為）

多層次傳銷事業不得為下列行為：

一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。

二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。

三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。

四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並該該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條（依檢舉或職權調查處理）

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰 則

第二十九條（罰則一）

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條（罰則二）

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條（罰則三）

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條（罰則四）

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條（罰則五）

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條（罰則六）

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條（罰則七）

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第三十六條（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條（本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定）

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條（保護機構之設置及授權依據）

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助

數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由

主管機關定之。

第三十九條（公平交易法有關傳銷之規定停止適用）

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條（施行日）

本法自公布日施行。

【相關規範】

中華民國直銷協會商德約法

- 1995年12月15日 第三屆第二次會員大會通過
- 1996年6月1日 商德約法正式實施
- 2009年12月15日 第十屆第二次會員大會修正通過
- 2011年12月21日 第十一屆第二次會員大會修正通過
- 2017年12月22日 第十四屆第二次會員大會修正通過

前言

直銷協會認為，從事直銷行為的直銷商是基於個人關係而建立產品與服務銷售管道，因此對其消費者負有責任。因此，本協會訂立本商德約法，建立基本的公平與道德性之行為準則，主要宗旨在於滿足消費者需求及保護消費者權益，提倡公平競爭以及加強直銷之整體社會形象。以使直銷公司及其直銷商在從事業務行為上可持續遵循本商德約法之準則規範。

一、通則

1.1專門用語

商德約法中之專門用語解釋如下：

- 商德約法督導人：由直銷協會指派的獨立個人或團體，其任務是督導會員公司對商德約法遵循，同時根據商德約法負責處理申訴案件。
- 直銷公司：直銷公司是透過直銷體系來銷售其商品的商業組織，並且是直銷協會之會員公司。
- 消費者：向直銷公司或直銷商購買其產品之顧客。
- 直銷協會：直銷協會是由直銷公司所組成的全國性協會，代表一個國家的直銷業。
- 直銷商：直銷商由直銷公司授權銷售公司產品及推薦新人加入，直銷商通常無固定銷售地點，並透過產品之說明或展示及服務等方式直接銷售給消費者。直銷商可以是代理商、承包商、經銷商或批發商，受雇或獨立經營，經特許授權等。
- 訂單：包括印刷或手寫的訂單、收據及合約等。
- 商品：包括有形及無形產品及服務。
- 銷售：銷售行為包括拜訪潛在消費者，介紹並示範商品使用方法，接訂單並於買賣成交後送貨及收款。
- 家庭聚會：由直銷商到邀請了其他人聚會的主人家中或其他場所，介紹並示範產品使用方法以銷售商品。
- 推薦活動：任何為介紹他人成為直銷商的活動。

1.2協會

每一個國家的直銷協會須承諾採用商德約法主要條文作為營業守則，以作為加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。

1.3直銷公司

每一個直銷協會會員公司，均須遵守以商德約法為最低標準之商德規約，方可成為或繼續為直銷協會的會員。直銷協會會員公司亦需公告商德約法及其內容中與消費者及直銷商相關之條款，與如何取得商德約法影本之指引。

1.4直銷商

直銷商不直接受制於商德約法，但其直銷公司須要求其直銷商遵守商德約法或公司之營業守則，以作為保有公司之直銷商資格的條件。

1.5自律

商德約法是直銷業自律的準則，並非法令。其所要求的職責是一種超乎法令所要求的商業道德。不遵守商德約法並不直接產生民事責任。直銷公司之直銷協會會員資格被終止者，即不再受制於此商德約法，但是會員公司在離開協會前所從事之活動與交易仍屬本商德約法之適用範圍內。

1.6法令

直銷公司及直銷商必須遵守其所在國家之法令，本商德約法並不重述所有法令的規定。會員公司與其直銷商如欲獲得或延續其直銷協會成員資格，嚴守法律相關規定乃為基本條件。

1.7準則

商德約法含有直銷公司和直銷商之商德行為準則，各國直銷協會可修改這些準則，但須維持商德約法之基本精神或法令所要求者。商德約法可作為直銷業的準則根據。

1.8商德約法在本地市場區域外的效力

每一個國家的直銷協會須承諾，要求其會員公司於境外所從事的直銷相關活動亦遵循世界直銷聯盟（WFDSA）商德約法之約束，除非這個境外地區的直銷活動也受到當地直銷協會商德約法所約束，以此作為其加入並繼續保有世界直銷聯盟會員資格的條件。若該會員公司並非該當地市場的直銷協會會員而依商德約法提出申訴或被申訴，該會員公司須接受本地直銷協會之商德約法督導人之裁決，且應負擔商德約法督導人於處理申訴案件時所產生之合理費用。此外，商德約法督導人可與該當地市場之商德約法督導人（如有）合作，依以下之優先順序：（i）申訴提出國之商德約法準則；（ii）提起申訴公司所屬國家之商德約法準則，或（iii）至少依WFDSA商德約法中的最低標準，來對申訴案件進行審酌處理。

二、有關消費者之營業守則

2.1禁止行為

任何直銷公司或其直銷商都不可從事具有誤導性、欺騙性、錯誤性、不道德或違法的業務或招募行為。會員公司應確保不得發表任何可能誤導潛在消費者或直銷商之聲明、保證或推薦。

2.2表明身份

開始介紹直銷計畫時，直銷商即應自動向潛在的消費者表明身分並告知其代表的公司、銷售的商品及拜訪的目的。在聚會銷售中，直銷商應向主人及在場參加聚會者，表明聚會的目的；並應在合理的時間下，以有禮的態度與參加聚會者接觸。如參加聚會者要求停止銷售說明或商品展示，應立即停止。會員公司與直銷商並應依法令要求保護消費者、直銷商或任何人所提供的個人資料。

2.3說明及示範

會員公司與其直銷商所提供給潛在與現任直銷商或消費者的任何有關事業機會與權利義務的資料、商品的說明及示範，都必須完整與正確，尤其是關於商品價格或分期付款價格、付款方式、猶豫期或退貨權利、品質保證及售後服務，送貨等事項。會員公司與其直銷商不應提供未經證實的資訊，或對外作出無法達成的承諾。會員公司與其直銷商不得運用不實、不公平或欺騙性的方式對潛在與現任的直銷商或消費者進行推薦或銷售行為。針對消費者的疑問，直銷商應提供易懂與確實的解答。如需提供商品相關聲明，直銷商應僅止於提供經會員公司所授權的商品聲明內容。

2.4答覆問題

直銷商應明確答覆消費者所提出有關商品及買賣的問題。

2.5口頭承諾

直銷商對商品的口頭承諾，不得逾越其公司授權的範圍。

2.6訂單

於買賣成交時應給予消費者一份書面訂單或收據，上面應列出直銷商及其所屬公司的全名、事務所或住居地址及電話號碼，並應詳列買賣條款。所有條款須清楚易讀。如果交易行為非透過面對面的銷售方式，如透過信函、電話或網路，訂單或收據需在事前準備妥當並於交付商品之同時提供予消費者，或者提供可列印或下載的訂單。訂單或收據內容必須清楚、易讀與明確。

2.7商品聲明、品質保證及售後服務

直銷公司與所屬直銷商，針對商品所做出的聲明必須具有有效與可靠的證明，並且絕不可誤導消費者。消費者對商品所下的訂單必須即時處理與完成。訂單或其他附件或商品上，應明列品質保證條件、售後服務的方式及範圍、保證人的姓名住址、買方所享有的保證期限及補償辦法。

2.8文宣

促銷文宣、廣告或郵寄信件均不得刊載誇大不實、欺騙性或誤導性的商品

介紹、聲明、描述、照片或插圖，而應印有公司或直銷商之全名及地址或電話。

2.9 薦證資料

直銷公司及直銷商不得引用未經授權、不實、過期、已作廢的證明書或擔保書來誤導消費者。

2.10 比較及詆毀

直銷公司及直銷商不得使用容易誤導且有違公平競爭原則的比較方式，作為比較的論點。須公平且根據事實並有明確證據。直銷公司及直銷商不得以直接或影射方式來詆毀任何公司或商品。直銷公司及直銷商不得冒用其他公司之名稱或產品之商標以獲取不當的利益。

2.11 猶豫期及退貨

不論是否法令有規定，直銷公司及直銷商應在訂單或其他文件上，明列消費者得在一定期間內隨時解除或終止合約，返還所購商品及取回貨款的猶豫期條款。若直銷公司或直銷商所提供的是無條件退貨者，應書面明列之。

2.12 尊重隱私權

直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。並應於消費者要求停止時，立即中止商品示範或直銷計畫說明。

2.13 正直原則

直銷商不得濫用消費者的信賴，應顧及對方商業經驗的不足，不得利用對方之高齡、疾病、理解力之不足或缺乏語言能力。

2.14 介紹式推銷

直銷公司及直銷商，不得以介紹其他消費者給賣方即可享受折扣或折現之方式，來引誘消費者購買產品或服務，若此種折扣或折現優待並無任何保障時。

2.15 送貨

直銷公司及直銷商應確保消費者所訂購的產品能按約定時間準時送達。

三、有關直銷商之營業守則

3.1 直銷商之遵循

直銷公司應要求其直銷商遵守本商德約法或相類同的營業守則，以作為加入公司的直銷體系成為直銷商的條件。

3.2 推薦活動

直銷公司及直銷商不得有誤導、欺騙或不公平的推薦行為。

3.3 資訊

直銷公司提供其直銷商有關直銷創業機會及其權利義務的資料應詳盡且正確，直銷公司不得對推薦對象提出不實的言論或無法實現的承諾。直銷公司不得以錯誤或不實的方式，向推薦對象表示有關直銷創業機會的各種好處。

3.4 獎金及獎金清單

直銷公司應提供一份周期性的各項獎金清單予直銷商，例如銷售、購買、所得細目、佣金、獎金、折扣、運費、取消訂單及其他相關的事項，並應根據直銷公司和直銷商間的安排，所有應付款項應準時支付，且不得有不合理的扣留。直銷商領取之獎金應來自提供給消費者之產品或服務之銷售。獎金計算可基於直銷商或其下線自身使用或銷售給消費者之產品數額。直銷商不應藉由招募新進直銷商進入事業體系獲取獎金。

3.5 收入聲明

直銷公司及直銷商不得以誇大、誤導或錯誤性方式呈現直銷商實際或可能達到的銷售業績及收入。若提及任何收入或銷售業績，均須有可證明之事實及文件作根據。對於可能被推薦加入之新人，直銷公司及直銷商必須做到：告知其實際收入及銷售額因人而異，且取決於銷售者本身之銷售技巧、投入時間、努力程度及其他因素。此外，並應提供其相關資訊，使其對可能收入作出合理評估。

3.6 契約關係

直銷公司應提供其直銷商一份經過雙方簽署的契約書或聲明書，此契約書或聲明書應詳列雙方基本的權利義務關係。直銷公司應告知直銷商其應負的法律責任，如營業執照、註冊登記及稅金等。

3.7 費用

直銷公司及直銷商不得向其他直銷商收取於當地市場標準下明顯不合理的高額入會費、訓練費、經銷權費、業務推廣資料的費用，或任何有關加入直銷業或維持直銷商身分之費用等。任何基於加入直銷業或維持直銷商身分之費用所生之獎金，實質上等同藉由招募新進直銷商進入事業體系而獲得之報酬，應禁止之。

3.8 尊重隱私權

直銷公司及直銷商應選擇適當時機且以得體的態度，進行個人拜訪或電話拜訪，以避免妨礙對方。直銷商及直銷公司應採取適當方式確保所有由消費者、可能之消費者、或直銷商所提供之個人隱私資料受當地相關法律規定所訂標準之保護。

3.9 存貨

直銷公司不得要求或鼓勵直銷商購買無法在合理時間內銷售或使用之過量存貨。直銷公司應採取明確與合理措施以確保直銷商銷售給下線或消費者之商品為實際消費或轉賣所購買的產品或服務，才能領取獎金。直銷公司或直銷商若要求或鼓勵其他直銷商購買不合理數量之產品庫存或輔銷品，將被視為違反公平性且具欺騙性之行為。商德約法督導人得以任何適合之方式確保任何直銷商不因前述行為而受重大財務損失。商德約法督導人若發現會員公司有任何錯誤性、誤導性或欺騙性之招募行為，得以任何適當方式確保任何申訴人不因前述行為而受重大財務損失，包括但不限於要求該違規會員公司買回該申訴人先前購買之任何產品庫存、文宣材料及輔銷品。

3.10 其他文宣資料

直銷公司應禁止其直銷商販賣給其他直銷商未經公司授權或不符合直銷公司營業守則之任何文宣與資料。直銷商販賣公司授權之任何物品應遵循下列原則：

- 1) 使用公司正統資料；直銷公司並應確保直銷商個人製作之輔銷文宣品，完全符合商德約法，不可誤導或欺騙消費者。
- 2) 不得強制下線購買輔銷文宣品。
- 3) 輔銷文宣品需為合理價格，且直銷商不得自銷售輔銷文宣品中取得顯著利益。
- 4) 提供與公司相同之退貨保證。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，並達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉由招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。

3.11 教育及訓練

直銷公司應提供直銷商適當的教育及訓練，使其以誠信的方式經營並應竭其所能地確保其直銷商所製作的行銷或訓練素材符合本商德約法的規定，而無虛構、誤導或欺騙性。直銷公司並應禁止直銷商要求他人購買與其政策與制度不符的素材。教育訓練可透過訓練課程，或事業手冊，或事業指南，或視聽資料來進行。

直銷商藉由銷售訓練教材、促銷推廣等輔銷文宣品獲取獎金，以達成或維持直銷商級別考核或維持級別身分者，實質上等同藉由招募新進直銷商進入事業體系而獲得報酬，應禁止之。直銷商在販售公司所核准的行銷或訓練素材時，無論以書面或電子檔案的形式呈現，都需遵守以下規定：

- 1) 只使用符合該直銷公司標準的素材；
- 2) 不應硬性要求購買素材；
- 3) 所提供素材的價格不應高於其他在市場上類似素材的價格；
- 4) 需提供與該直銷公司相同的書面退貨規定。

3.12 終止契約

終止直銷商契約時，直銷公司應接受直銷商之退貨並買回可供再銷售之存貨，包括業務推廣資料、輔銷器材及創業資料袋，並依據相關法令所訂標準，向直銷商買回可供再銷售之存貨，但可扣除直銷商購買該批存貨時所獲得的獎金。

四、有關直銷公司之間的營業守則

4.1 原則

直銷公司應對其他直銷公司公平相待。直銷公司從事與其他直銷公司相關的活動時，都應遵守此商德約法與所有法律規定。直銷公司與其直銷商皆不可針對其他直銷公司的銷售機會、商品作出誤導性的比較，任何比較必須有客觀與正當的事實依據與證明。直銷公司與其直銷商，無論是以直接或間接的手法、或以虛構或誤導的方式，皆不可毀謗其他直銷公司或其業務、商品，並且不得以任何不公平的方式，利用他人的品牌、商譽、生意、商標來享有不當好處或利益。

4.2 勸誘

直銷公司及直銷商不得向其他公司的直銷商，以有計畫性的誘導方式，來慫恿其離開或勸誘其加入自己的組織。

4.3 詆毀

直銷公司不得且不得允許其直銷商，不公平的詆毀其他公司的商品、業務計畫或該公司的其他事項。

五、商德約法之施行

5.1 直銷協會之職責

直銷協會應指派人員負責處理申訴案件。協會應在合理的範圍內，盡其所能妥善處理申訴案件。

5.2 直銷公司之職責

直銷公司之首要職責即遵守本商德約法，應建立、公布與執行處理申訴案件流程，以確保所有申訴案件迅速地獲得解決。若有違反商德約法的情形發生。例如申訴人提出申訴，因提供商品的直銷商，運用不當言行解說所欲販

售之商品，致申訴人被誤導而購買，直銷公司應迅速進行申訴調查，並在需要的情況下，執行必要與適當的行動，並對調查後所發現的不良行為進行補救的動作，且應在合理的範圍內盡其所能滿足申訴人之要求。

5.2.1直銷公司的行銷規範

直銷公司應竭盡所能地告知其員工與直銷商，在行銷其商品時，有遵循本商德約法的義務。直銷公司不應以任何方式企圖勸說、引誘或遊說其他公司違反本商德約法。企圖誘導違反本商德約法乃視為本商德約法之違反。

5.2.2必要的規範宣傳

所有直銷公司都需對其直銷商與消費者宣傳直銷協會商德約法與宣導違反商德約法的處理流程，並需要做到下列至少一項。於完成上述作業後，每年向直銷協會呈報其運作狀態與變動狀況：

5.2.3商德約法聯絡人

- 直銷公司的網站上需包含直銷協會商德約法與處理違反商德約法的明確流程。
- 直銷公司的網站上需將能導入至直銷協會商德約法網頁的連結放於明顯位置，並宣導違反商德約法的處理辦法。
- 直銷公司的網站上需說明當糾紛案件發生時，申訴人在依據商德約法申訴處理辦法下，如對解決方式仍有不滿，應如何將違反商德約法之案件呈報給商德約法督導人，同時需提及資料來源為直銷協會商德約法網頁。

直銷公司之商德約法聯絡人須負責促進該公司遵循此商德約法之規範，此聯絡人同時是該直銷公司向其直銷商、員工與消費者及一般大眾宣導直銷協會商德約法的主要窗口。被申訴人之商德約法聯絡人須負責回覆申訴個案中由商德約法督導人所提出的質疑。

5.3商德約法督導人

直銷協會理事會應指派獨立個人擔任商德約法督導人（督導人）之職，任期為兩年。在任期間，直銷協會理事會除有正當理由外不得解除督導人的職務，理事會應提供充足的權限以使督導人完整地執行在本商德約法中所賦予的職責。商德約法督導人僅直接對理事會負責，並應採取適當行動來督導直銷公司遵守商德約法，並應妥善處理因違反商德約法而產生的申訴案件。有關督導人之權責事項，授權協會理事會，於商德約法施行細則訂定之。

5.4違反商德約法之處分

違反商德約法之處分可由直銷公司、直銷協會或商德約法督導人自行決定，其中包括取消訂單、退回訂購商品，返還價金或其他適當的處分，包括告誡涉及違反的直銷商，終止直銷商與直銷公司契約關係、告誡涉及違反規範的直銷公司，終止協會會員資格，及公布該處分。

5.5申訴之處理

直銷協會另訂立「商德約法申訴處理辦法」作為處理依據，以確保直銷公司、直銷商及消費者間，因違反商德約法所產生之申訴案件的收件迅速，且於合理期限內提出申訴案件解決方案，並免費處理申訴案件；「商德約法申訴處理辦法」之修訂，授權協會理事會，依多數決為之。

5.6直銷公司之申訴

直銷公司對另一直銷公司之申訴，應交由商德約法督導人處理。



台北市大安區忠孝東路四段270號4樓

TEL：(02) 2781-3311

FAX：(02) 2781-5021

丞燕台灣官網：www.eexcel.com.tw

服務中心營業時間：星期一~星期五 上午10:30~下午6:30

免費客服專線：0800-098699

免費訂貨專線：0800-211759

台北服務中心

台北市大安區忠孝東路四段270號4樓

TEL：(02) 2781-3311

FAX：(02) 2781-1129

台中服務中心

台中市南區忠明南路789號3樓

TEL：(04) 2265-4368

FAX：(04) 2265-4356

高雄服務中心

高雄市鼓山區明誠三路689號2樓

TEL：(07) 552-5131

FAX：(07) 552-5132