



COSWAY

精明會員手冊

豐富生活 • 精明之選

eCosway的獲利消費者創新活動

獲利消費者是既可省錢又可獲享利潤的積極消費者。

節省金錢！

我們以強大的採購能力為您帶來更低價格、更多種類的優質產品，供您方便選購。

分享可觀利潤

當您因為eCosway的優質產品及優惠價格感到雀躍不已時，您自然也想要和他人分享這好消息。當您向他人介紹eCosway時，您將可通過這些人的購物額而永久性的獲得盈利！

當您的顧客再將eCosway推廣給更多人時，您的獲利消費者網絡即可持續成長。通過eCosway創新的盈利計劃，任何由您原來的網絡產生的消費額，皆可讓您獲享盈利。當消費者通過eCosway網站或遍佈全球各地的eCosway商店購物時，您的獲利消費者網絡即可由此擴展至全世界。您可能賺取的盈利可說是毫無上限的！



確保成功的5P

產品

談到產品與業務成功的關鍵，必定少不了三個重大的因素__品質、種類及產品安全性。在過去的四十年以來，eCosway和世界各地著名的原料及成份供應商、聲譽卓越的製造商及研究人員建立了緊密的聯盟，以便為您提供一系列種類包羅甚廣的高品質產品（簡直就是“好上加好”的產品）。這些多樣化的種類包括個人護理品、美容護膚品、保健營養品、健康儀器、包裝食品、家居清潔用品、淨水過濾及轉化系統、高效蔬果萃取物以及其它令人雀躍、能引來顧客的注意和帶動銷售業績的產品。

隨著全球消費人的健康與環保意識逐漸抬頭，eCosway也傾注心力，為您提供各類添加天然及有機成分之產品。我們的大部分保健及美妝用品皆不含可能對人體有害的月桂醇硫酸酯鈉(Sodium Lauryl Sulfate，簡稱SLS)、月桂醇聚醚硫酸酯鈉(Sodium Laureth Sulfate，簡稱SLES)、對羥基苯甲酸酯(Parabens)、礦物油(Mineral Oil)、甲醛(Formaldehyde)、氟化物(Fluoride)及重金屬(Heavy Metals)。我們的大部分食品都是以有機或天然原料製成，且不含化學殺蟲劑、抗黴菌劑，人工色素、味素及食品添加劑。您和心愛的家人絕對可毫無顧慮、安心享用最佳品質的產品。



eCosway 盈利計劃

價格

我們以極具競爭力和低廉的價格供應優質產品，因而造就持續增長的銷售業績和忠誠顧客群，對此，我們深感自豪。

地點

您或許已聽聞，促使業務成功的關鍵“除了地點、還是地點！” eCosway商店全都位於人潮密集的住宅區或商業區，好讓購物者能方便又輕鬆地選購各類令人欣喜的產品。

促銷

eCosway創新的購物獎勵計劃讓購物者盡享各項促銷、折扣、新產品優惠價格及令人難以抗拒的RP換購產品和定期推出的產品型錄和促銷會訊上令人振奮的優惠，大大吸引購物者前來選購。

盈利計劃

eCosway獨一無二的盈利計劃，能讓您憑著所建立的人脈獲得利潤。當您介紹新會員加入成為“獲利消費者”以購買eCosway的高品質、低價格產品或介紹eCosway商機時，您也同時為您個人的顧客網絡建立新分支，更可通過這些顧客轉告更多人；層層傳遞之下，您的分支便可不斷持續增長、遍佈全球各地，而您也將擁有屬於自己的興旺eCosway業務！畢竟，無論從事任何業務，最珍貴的部份就是其顧客網絡。通過經營建立一個由忠誠的eCosway購物者和獨立自主業主所組成的網絡，您便可從中獲享一份永久持續性的收入，甚至可以把它遺贈給您的繼承人！

加入成為獨立自主的業主

您可以填寫申請表格，並選擇已公告的方式註冊成為eCosway業主。

關於註冊，請諮詢您的上線、推薦人或介紹人以協助您填妥表格。

然後，將表格連同費用呈交給您的推薦人或親臨您鄰近的銷售中心，或是透過網上進行註冊。

我們會開立正式收據給您，之後您便能立即以您的業主編碼進行銷售或招募。

您也將會收到一封關於eCosway網上辦公室的電郵通知。

※網上註冊

- * 您也可選擇透過網站完成註冊，並於7日內將申請文件交寄至公司行政管理處。之後您將會收到公司寄出的申請文件(副本)以及事業手冊，完成註冊程序。
- * 如果您在期限內沒有交寄完整申請文件，或存有瑕疵，公司將視為未完成業主註冊，將無法享有業主相關權利，會員身份將視同一般消費者。

eCosway 盈利計劃

每當您或您的網絡中任何業主或VIP購物者完成一項eCosway銷售或從我們的服務據點及官方購物網站購物時，都會為您帶來“電子盈利積分”(eV)。eV是指定給每一項購物交易的、用以計算應得e\$利潤的銷售額。

每個月，eCosway將計算您的網絡所取得的eV總額，並依據您的合格條件，付給您六種利潤：

- 開拓獎勵 (RI)
- 分支差額利潤 (BOP)
- 額外開拓獎勵 (ERI)
- 分支表現獎勵 (BPI)
- 個人銷售利潤 (PBP)
- 額外獎勵 (EI)

開拓獎勵 (RI)

如您介紹新業主加入，倘若他在加入的當月份購買業主特別配套達到1,000eV，您將可以獲得總額高達e\$60的開拓獎勵。獲得此利潤的首要條件是您必須在特定期限已經達到至少50eV特別配套的資格。

額外開拓獎勵 (ERI)

如您或您的下線介紹新業主加入，倘若他在首30天內購買特別配套達50eV以上，您將可以獲得額外開拓獎勵。此利潤則取決於您加入成為業主後，於特定期限內，您的個人分支購買特別eV產品配套所達成的eV額。

個人銷售利潤 (PBP)

您將獲付以您的個人分支(包括您本身以及您的VIP購物者之銷售額)所帶來的每月電子盈利積分(eV)為計算標準、高達23%的個人分支利潤。這一筆個人分支利潤雖然只是以您的個人分支為計算標準，但您所獲享的百分比是以您的整個業務團隊所得銷售額為準，因此，您的團隊越大，您的個人購物額及銷售額所為您帶來的利潤自然越高。

分支差額利潤 (BOP)

一旦達至合格要求，您的每一個業主分支所取得的eV額將為您帶來分支差額利潤(以您的網絡總銷售額所為您帶來的應得百分比與這些分支本身的總銷售額的應得百分比之差額為根據)。我們將根據右邊的個人銷售利潤及分支差額利潤圖表，計算您應得的利潤額。

個人銷售利潤及分支差額利潤

電子盈利積分(eV)	利潤(%)
50	2%
150	3%
300	4%
500	5%
1,000	6%
2,000	7%
3,000	8%
4,000	9%
5,000	10%
8,000	11%
10,000	12%
12,500	13%
15,000	14%
17,500	15%
20,000	16%
22,500	17%
25,000	18%
30,000	19%
35,000	20%
40,000	21%
45,000	22%
50,000	23%

註:計算eV以及利潤的依據：1e\$=NT\$30

分支表現獎勵 (BPI)

一旦達至合格要求，每個月取得超過500eV的每一個業主分支（包括您的個人分支）將為您帶來一筆固定金額的分支表現獎勵，（eV最高的分支除外，因為此分支將作為您獲享此獎勵的合格分支）。請查閱以下圖表以了解每個分支為您帶來的獎勵額。

每個分支所得eV	BPI(e\$)
500	20
1,000	40
1,500	60
2,000	80
2,500	100
3,000	125
3,500	150
4,000	200
4,500	250
5,000	300
5,500	375
6,500	450
8,000	525
10,000	600
12,500	675
15,000	750
17,500	825
20,000	900
22,500	1,000
25,000	1,100
27,500	1,200
30,000	1,300
35,000	1,400
40,000	1,600
45,000	1,800
50,000	2,000
60,000	2,500
70,000	3,000
80,000	3,500
90,000	4,000
100,000	5,000
125,000	6,000
150,000	7,000
200,000	8,000
250,000	9,000
300,000	10,000

額外獎勵 (EI)

一旦達至合格要求，每個月取得超過500eV的每一個分支（包括您的個人分支）將為您帶來一筆額外獎勵（eV最高的分支除外，因為此分支將作為您獲享此獎勵的合格分支）。請查閱以下圖表以了解每個分支為您帶來的獎勵額。

我們的處理系統也會將您的所有小分支（500eV以下）所取得的eV額加總合計，以達至合格eV基準（如所示圖表的左欄）。不過，合計分支的eV額不可大於（而且以此為上限）您的合格分支之eV基準。

每個分支所得eV	EI(e\$)
500	25
1,000	100
1,500	200
2,000	300
3,000	350
4,000	400
5,000	450
6,000	500
7,000	550
8,000	600
9,000	650
10,000	700
12,000	750
14,000	800
16,000	850
18,000	900
20,000	1,000
25,000	1,100
30,000	1,200
35,000	1,400
40,000	1,600
45,000	1,800
50,000	2,000

註：計算eV以及利潤的依據：1e\$=NT\$30

達至合格要求並獲得額外盈利單位

身為一名獨立自主的業主，您只要達至每月合格要求，就有資格獲得開拓獎勵(RI)和個人銷售利潤(PBP)、分支差額利潤(BOP)和分支表現獎勵(BPI)。至於您是否可賺取額外獎勵(EI)，以及您所能保持的盈利單位數量則取決於您加入成為業主後，於特定期限內，您的個人分支憑購買特別eV產品配套所達成的eV額。如下述：

合格要求圖表：

首次購買特別配套 30天內購買額	開拓獎勵(RI)/ 額外開拓獎勵(ERI)	個人銷售(PBP)/ 分支差額利潤(BOP)	分支表現獎勵 (BPI)	額外獎勵 (EI)	盈利單位數目 (PC)
<100eV	-	✓	無限	0	1
100eV	✓	✓	無限	1	1
200eV	✓	✓	無限	2	1
500eV	✓	✓	無限	無限	3
1,000eV	✓	✓	無限	無限	7

領取開拓獎勵和額外開拓獎勵的合格要求圖表：

首次購買特別配套30天內購買額	領取開拓獎勵/額外開拓獎勵的頂限
100eV	\$13
250eV	\$35
500eV	無限
1,000eV	無限

額外開拓獎勵的計算方式：

新業主特別 配套購買額	開拓獎勵(e\$): *根據個人利潤圖表(PBP)	額外開拓獎勵(e\$): *固定金額	總額(e\$)
50eV	50eV x 2% = \$ 1.0	5.0	6
100eV	100eV x 2% = \$ 2.0	11.0	13
200eV	200eV x 3% = \$ 6.0	22.0	28
250eV	250eV x 3% = \$ 7.5	27.5	35
500eV	500eV x 5% = \$ 25.0	57.0	82
1,000eV	1,000eV x 6% = \$ 60.0	145.0	205

業主在首30天合格要求期間過後，若他在首30天內達成 50eV 或 100eV 配套，將可獲得3個月的延長期限，以再次購買500eV 或 1,000eV特別配套來達成上述圖表中的合格基準。
當業主在此3個月期間內再次購買配套，將會再次計算新的30天期限，業主可以在這新的30天內完成500eV或1,000eV配套，藉以獲得合格。

一旦確定合格基準，就表示在您的業主資格有效期間，您都可獲享同一基準的盈利計算資格。

特別eV產品配套

此特別的開拓獎勵、額外獎勵和盈利單位之合格要求eV只限於來自購買特別eV產品配套而達至的eV額。

顧問佣金

eCosway提供給業主用於分享科士威購物網站(www.ecosway.com.tw) 指定的直購商品，在購物網站透過專屬連結網址將商品分享給自己的親朋好友，透過點擊該連結後至科士威網站(www.ecosway.com.tw) 的『直購商品』頁面完成購物，則該業主將可獲享該筆購物所產生的分潤(佣金與電子盈利積分(以下簡稱eV))。

舉例

舒馥蕾超薄草本護墊(24入) 的直購價格是 NT\$2,150，顧問佣金NT\$190(未稅) 與 12.5 eV

顧問佣金 = $190 \div 1.05 = 181$ (四捨五入)

注意事項

1. 開放所有業主可以使用。業主須開通購物網站(www.ecosway.com.tw)的帳號，若業主尚未開通帳號，將無法使用顧問相關功能。
2. 消費者經點擊業主提供的分享連結不會逾期。若消費者購物時，該業主狀態已經逾期或無效，則該業主無法獲享顧問佣金與eV。
3. 業主自己購買『直購商品』，仍須點選連結網址進行購物，才能賺取顧問佣金與eV。
4. 若業主資格已經終止或逾期，將無法使用分享連結功能。
5. 結帳週期：銷售『直購商品』的顧問佣金與eV採每月結帳。
6. 查詢：業主當月透過分享連結購物所獲得的顧問佣金與eV，可在購物網站(www.ecosway.com.tw) 的後台進行查詢瀏覽。
7. 收入紀錄：『直購商品』的銷售佣金，會隨每月eCosway獎金同時匯入業主的帳戶中，並在收入紀錄明細表中呈現。
8. 『直購商品』產生的eV不列入業主每月領取獎金的個人重消。業主要達成領取eCosway獎金的合格要求，必須使用自己的業主編號完成購買。

每月合格要求

要符合獲取利潤的合格要求，您每個月必須憑您的個人購物額達成至少15eV及所需之“合格單位”（QU）。

每個盈利單位都必須達成上述的每月合格要求，才有資格取得該月份的任何相關利潤。如果您有七個盈利單位，您的每一個盈利單位都必須達成個別的合格要求以及所需的QU數量。由個別盈利單位的購物額獲得的QU將統一儲存在您的主單位QU儲備內，系統將從儲備中扣除您的盈利單位所需要之QU數量，以取得獲付利潤的合格要求。只要您的業主會籍仍然生效，所積取的QU將永遠不會過期。任何時候賺得的QU都可讓您取得合格要求以獲付來自該月份或隨後的月份之利潤。只有在您需要達至合格要求以獲付利潤時，所需QU才會從儲備額中扣除。

以下圖表說明，根據盈利計劃，您每個月需要多少eV和QU才能符合獲付利潤的合格要求。

您的個人分支所需達成的當月eV額	您的當月所需QU額	您的當月可得利潤頂限為
15eV	5 QU	限於e\$200
15eV	10 QU	限於e\$400
15eV	15 QU	限於e\$600
15eV	20 QU	限於e\$800
15eV	25 QU	限於e\$1,000
15eV	30 QU	高於e\$1,000

註：當月的盈利將於下個月底計算。因此，您的盈利單位內於本月底所顯示的QU數量可能尚未扣除上個月所需的QU數量（例：一月底您單位內的QU數量可能尚未扣除12月所需QU數量。）因此，每月在查閱您的單位內是否有足夠的QU數量以獲付當月的利潤合格需求時，請確保您細心詳查並知悉以上因素。

如何賺取QU：

每當您憑單一發票購物達NT\$500，就可獲得5個QU。

年度續約及使用自主商業支援系統(B.O.S.S)

要持續獲享作為一名獨立自主的eCosway業主所應得的好處，您每年須在您的業主會籍屆期的該月份之內，繳付[行政、訊息及資料費]。

業主會籍一旦過期，業主所享有的一切特惠和權利將全部無效。您的業主會籍一旦過期，您的身份將會自動轉為購物者，為期一年。欲知詳細的業主守則，請參閱eCosway政策與程序。

COSWAY 盈利計畫:開啟您財務自由的人生

從這裡開始吧！

您可以填上申請表格註冊成為COSWAY業主會員，註冊費為 NT\$500。

關於註冊，請諮詢您的上線、推薦人或介紹人以協助您填妥表格。然後，將表格連同註冊費呈交

給您的推薦人或親臨您鄰近的COSWAY銷售中心。我們會開立正式收據給您，之後您便能立即以您的會員編碼進行銷售或招募。

您也將會收到一封關於COSWAY網上辦公室的電郵通知。請登錄您的網上辦公室及修改您的登入密碼以便收到我們的郵件。

重要信息：我們的系統將設置您的出生月份為您的下一個續約月份。我們需要您填寫電郵地址以完成您的會員註冊。

當您在COSWAY購物的同時，可盡享豐富的優惠、獎勵！

作為我們的新業主，您能夠立即以您的會員編碼在任何一家COSWAY服務據點或官方購物網站購買COSWAY產品，以盡享會員獨享的優惠、豐富的獎勵及更多！

啟用產品配套

您可於註冊後的30天內，一次性的優惠價購買指定產品。每一位新會員只限購買一套。

會員特別優惠會訊

您所繳付的註冊費可讓您享有我們每月刊登的印刷優惠會訊。此每月優惠會訊收錄了新產品推介、產品介紹、特別優惠及公告。為了配合我們無紙化政策，我們強烈鼓勵您選擇電子版的會訊。

免費年度會員籍續約獎勵

要您在會員籍有效期的12個月內累積個人銷售額達NT\$10,000，您就能享有免費年度會員籍續約(NT\$500)。

更多資訊

若您有任何疑問，請撥打我們的客戶服務部熱線04-23102030或通過聯繫中心聯絡我們(請瀏覽 <http://msg.cosway.com.tw>)。

非會員購買

非會員可依零售價在科士威服務據點或前往官方購物網站購買Cosway產品。這些交易將不獲得任何SV、GV、紅利及獎勵。

品質保證

科士威致力貫徹為顧客提供卓越產品的承諾。若您所取得的產品有任何缺損，請在購物後的14日內把產品(連同有關收據)退還任何一家科士威服務據點，以便即刻予以替換。

隨著COSWAY成為精明的消費者並獲得7項獎勵

您只需做3件事

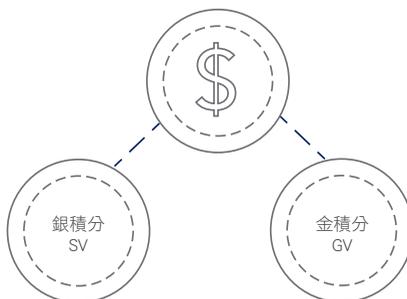


就可獲得獎勵

- 個人銀紅利
- 銀獎勵
- 組織發展紅利
- 分支紅利
- 領袖發展紅利
- 金紅利
- 金獎勵

您與您的團隊所銷售的每樣Cosway產品將產生用以計算紅利及獎勵的銀積分(SV)及金積分(GV)。

每項產品銷售額



SV(銀積分)及GV(金積分)

產品類別	銀售額(SV)	金售額(GV)
配套	100%	50%

例子：

個人銷售額	銀售額(SV)	金售額(GV)
配套	100SV	50SV
總計	100SV	50GV

免責聲明

以下的例子是為了說明COSWAY盈利計劃的組成部分和操作，並說明依據情況時所獲得的獎勵。例子並不具象徵性的。且不在暗示任何特定會員可以或將獲得任何特定的獎金。賺取獎金是根據組織網絡產生的銷售額。

個人銀紅利(PSB)

PSB是根據您的個人銷售額，依所達致的SV基準，按百分比給付的紅利。
這表示您將根據個人銷售額以及來自您下線會員所傳上來的銀積分(SV)中獲取紅利。

合格條件

每月個人淨銷售額必須達致至少NT\$500。

您的個人銷售

個人銷售額	SV產生
100SV配套	100
總計	100SV

個人銀紅利表

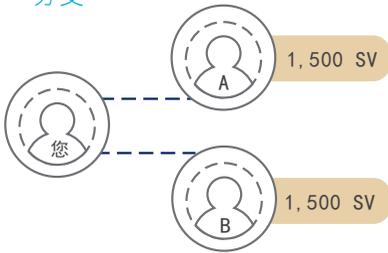
SV	百分比
≥ 50	5%
≥ 100	10%
≥ 250	15%
≥ 400	20%

您的總個人銷售 = 100 SV
您的PSB % = 10%
您的PSB = 100 SV x 10% = C\$10

銀獎勵(SI)

合格條件

- 您必須擁有至少兩個分支(A & B)，而每個分支必須擁有至少1,500銀積分(SV)的月銷售額。
- 最高分支將不獲取任何獎勵，因為該分支是合格分支。

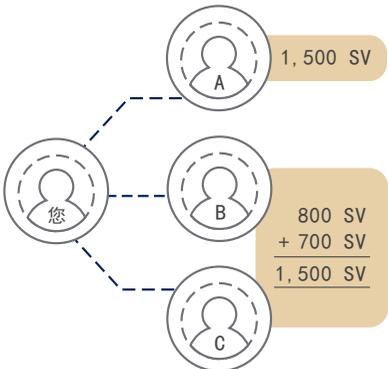


您將根據圖表獲得銀獎勵，最高分支除外，即是您的合格分支。

組織SV	SI(C\$)
1,500	200
2,500	500
5,000	750
7,500	1,000
≥10,000	1,200

或可通過以下條件以符合資格

- 擁有一個至少有1,500 銀積分(SV)的分支(A)，及任何小分支(B及C，或更多，包括您的個人分支)加起來達到至少1,500 銀積分(SV)。

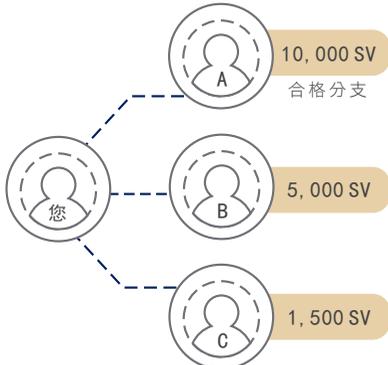


您將根據圖表獲得銀獎勵，最高分支除外，即是您的合格分支。

組織SV	SI(C\$)
1,500	200
2,500	500
5,000	750
7,500	1,000
≥10,000	1,200

* 合計分支的 SV 額不可大於合格分支之基準

例子：銀獎勵(SI)



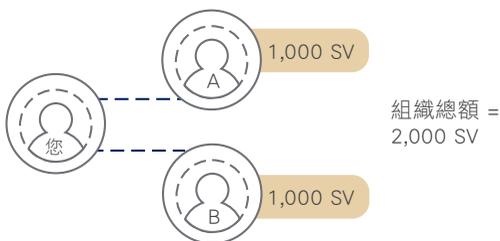
銀獎勵

分支SV	SI(C\$)
A = 10,000	合格分支
B = 5,000	750
C = 1,500	200
總計	950

組織發展紅利(GDB)

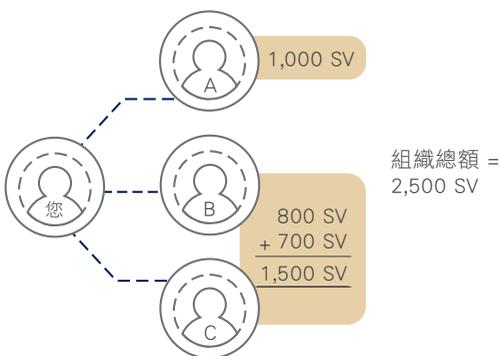
合格條件

- 您必須擁有至少兩個分支(A & B)，而每個分支必須擁有至少1,000銀積分(SV)的月銷售額。
- 您將根據組織總銷售額獲取紅利。

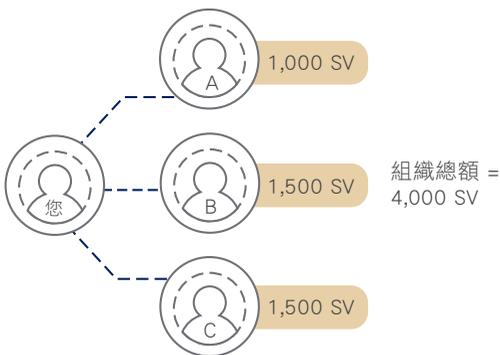


或可通過以下條件以符合資格

- 擁有一個至少1,000銀積分(SV)的分支(A)，及任何小分支(B及C，或更多，包括您的個人分支)加起來達到至少1,000銀積分(SV)。
- 您將根據所有分支的組織總銀積分額(SV)獲取組織發展紅利(GDB)。



例子: 組織發展紅利(GDB)



您將根據圖表的組織總銷售額獲取組織發展紅利

組織SV	GDB(C\$)
2,000	480
4,000	600
6,000	720
8,000	840
10,000	960
≥ 15,000	1,080

您將根據圖表的組織總銷售額獲取組織發展紅利

組織SV	GDB(C\$)
2,000	480
4,000	600
6,000	720
8,000	840
10,000	960
15,000	1,080

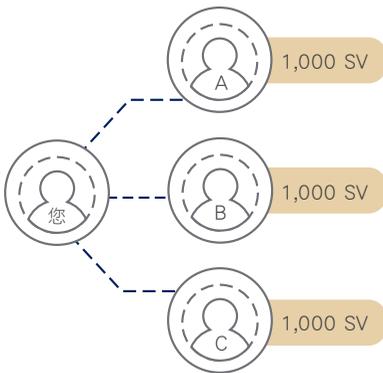
組織SV	GDB(C\$)
2,000	480
4,000	600
6,000	720
8,000	840
10,000	960
≥ 15,000	1,080

組織 SV: (A) + (B) + (C) = 4,000 SV
您的GDB = C\$600

分支紅利(BB)

合格條件

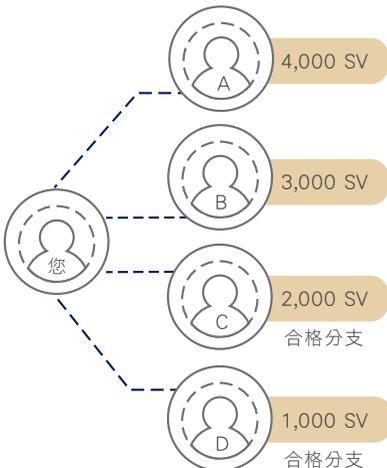
- 您必須擁有至少三個分支(A,B及C)，而每個分支必須擁有至少1,000銀積分(SV)的月銷售額。
- 您將透過第三個或以上的分支獲得紅利。兩個最小且個別擁有1,000銀積分(SV)的分支是您的合格分支。



依據第三高或以上的分支，您將根據圖表獲得分支紅利(BB)。兩個最小的分支是您的合格分支。

分支SV	BB(C\$)
1,000	360
2,000	480
4,000	600
6,000	720
8,000	840
10,000	960
≥ 15,000	1,080

例子:分支紅利(BB)

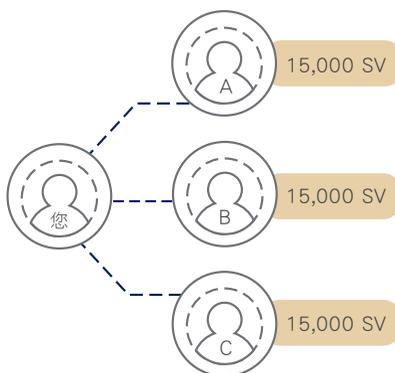


分支SV	BB(C\$)
A = 4,000	600
B = 3,000	480
C = 2,000	} 兩個最小的分支是您的合格分支
D = 1,000	
總計BB	1,080

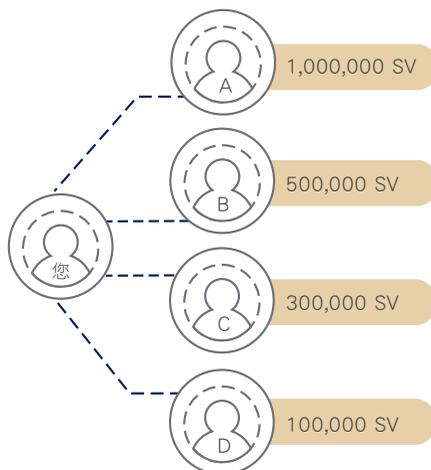
領袖發展紅利(LDB)

合格條件

- 您必須擁有至少三個分支(A,B及C)，而每個分支必須擁有至少15,000銀積分(SV)的月銷售額。



例子:領袖發展紅利(LDB)



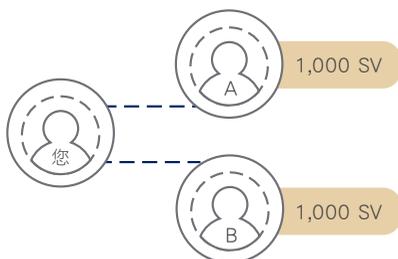
領袖發展紅利將根據LDB圖表支付給超過15,000 SV的分支，最高分支除外。最高的分支將根據第二高分支的SV支付。

分支SV	LDB(C\$)
15,000	800
25,000	1,200
35,000	1,600
50,000	2,000
75,000	2,500
100,000	3,000
150,000	3,500
200,000	4,000
300,000	4,500
400,000	5,000
500,000	5,500
600,000	6,000
700,000	6,500
800,000	7,000
1,000,000	7,500
1,200,000	8,000
1,400,000	8,500
1,600,000	9,000
1,800,000	9,500
2,000,000	10,000
之後的每500,000	1,000

分支SV	LDB(C\$)
A = 1,000,000 最高的分支	5,500 第二高分支的LDB
B = 500,000 第二高分支	5,500
C = 300,000	4,500
D = 100,000	3,000
總計LDB	18,500

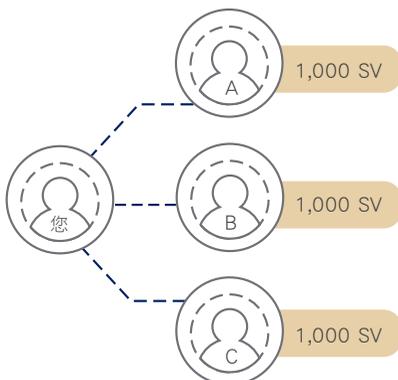
例子：以銀積分(SV)計算獎勵及紅利

兩個分支



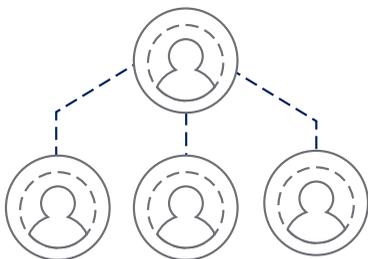
分支SV	(C\$)
個人銀紅利 (PSB) 50SV	2.50
銀獎勵(SI)	-
組織發展紅利 (GDB)	480
分支紅利(BB)	-
領袖發展紅利 (LDB)	-
總計	482.50

三個分支



分支SV	(C\$)
個人銀紅利 (PSB) 50SV	2.50
銀獎勵(SI)	-
組織發展紅利 (GDB)	480
分支紅利(BB)	360
領袖發展紅利 (LDB)	-
總計	842.50

三個分支網絡的銀獎賞



銀積分(SV)獎賞	每個分支SV						
	1,500	3,000	6,000	8,000	10,000	15,000	25,000
個人銀紅利 (PSB) 50SV	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50
銀獎勵(SI)	400	1,000	1,500	2,000	2,400	2,400	2,400
組織發展紅利(GDB)	600	840	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080
分支紅利(BB)	360	480	720	840	960	1,080	1,080
領袖發展紅利(LDB)	-	-	-	-	-	2,400	3,600
總計 (C\$)	1,362	2,322	3,302	3,922	4,422	6,962	8,162

您可無限制地擴展您的網絡，因此您所賺取的紅利也是無限制的！

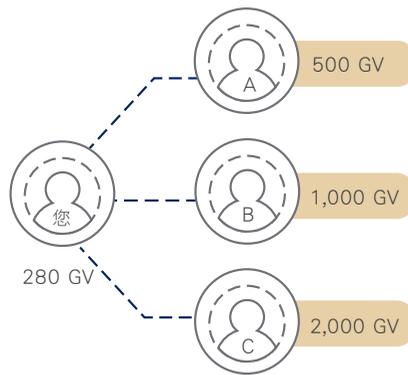
金紅利(GB)

金紅利(GB)是根據所達致的金積分額為(GV)基準，按百分比支付給組織銷售額的紅利。您所獲取的金紅利(GB)是扣除您每個分支所享有的金紅利(GB)後的淨額。

您所獲得的金紅利(GB)是以您和您的組織每個月所達致的GV而計算，而您的這一筆金紅利(GB)是在扣除您的下線會員應享之金紅利(GB)後的淨額。

分支GV	GB %
1,000	2.0
2,000	3.0
3,000	4.0
5,000	5.0
7,500	5.5
10,000	6.0
15,000	6.5
25,000	7.0
35,000	7.5
50,000	8.0
75,000	8.5
100,000	9.0
125,000	9.5
150,000	10.0
175,000	10.5
200,000	11.0
225,000	11.5
250,000及以上	12.0

例子:金紅利(GB)



			GB(C\$)
您的組織銷售額	GV	百分比	-
您	280	-	-
A	500	-	20
B	1,000	2.0%	60
C	2,000	3.0%	151.20
總計	3,780	4.0%	

$$\begin{aligned}
 & \text{您的淨金紅利(GB)} \\
 & = \text{C\$}151.20 - (\text{C\$}20 + \text{C\$}60) \\
 & = \text{C\$}151.20 - \text{C\$}80 \\
 & = \text{C\$}71.20
 \end{aligned}$$

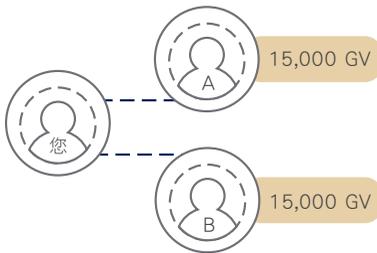
金獎勵(GI)



金獎勵(GI)是根據個人分支的月銷售額，依所達致的GV基準而付給的一筆固定額(合格分支除外)。

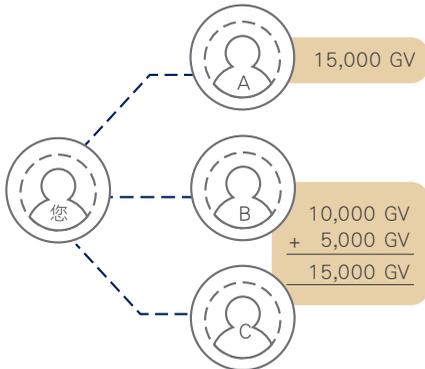
合格條件

- 您必須擁有至少兩個分支(A & B)，而每個分支 必須擁有至少15,000金積分(GV)的月銷售額。
- 最小的分支將不獲賺取任何獎勵，因為該分支是合格分支。

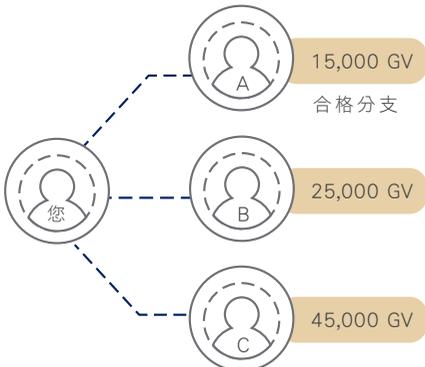


或可通過以下條件以符合資格

- 擁有一個至少有15,000 金積分(GV)的分支(A)，及任何小分支(B及C，或更多，包括您的個人分支)加起來達到至少15,000金積分(GV)。



例子:金獎勵(GI)



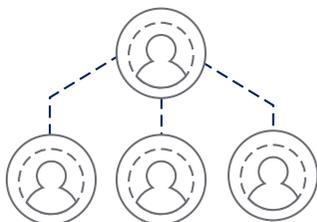
您將根據下圖表賺取金獎勵(GI)，最小分支除外，即是您的合格分支。

分支GV	GI (C\$)
15,000	300
25,000	400
35,000	500
45,000	600
60,500	800
75,000	1,000
100,000	1,200
150,000	1,400
200,000	1,600
300,000	1,800
400,000	2,000
550,000	2,250
700,000	2,500
850,000	2,750
1,000,000及以上	3,000

分支GV	GI (C\$)
A = 15,000	最小的分支(合格分支)
B = 25,000	400
C = 45,000	600
總計	1,000

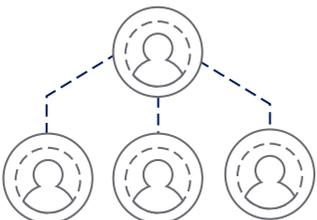
三個分支網絡的總合紅利

三個分支網絡的金獎賞



金獎賞	每個分支 GV						
	1,500	3,000	6,000	8,000	10,000	15,000	25,000
金紅利(GB)	90	135	270	240	300	450	1,125
金獎勵(GI)	-	-	-	-	-	600	800
總計(C\$)	90	135	270	240	300	1,050	1,925

三個分支網絡的銀及金獎賞



獎賞	每個分支 SV/GV						
	1,500	3,000	6,000	8,000	10,000	15,000	25,000
銀獎賞*	1,362	2,322	3,302	3,922	4,442	6,962	8,162
金獎賞	90	135	270	240	300	1,050	1,925
總計(C\$)	1,452	2,457	3,572	4,162	4,742	8,012	10,087

每月合格要求

- 1) NT\$500個人銷售額 - 僅限PSB。
- 2) 50合格銷售額(QV) - 可享受所有紅利及獎勵(PSB除外)。

合格售額(QV)

您每購買或銷售Cosway商品所獲取的SV將以等值數額轉換為QV，而QV只作為紅利和獎勵所需之資格。

儲備的QV可幫助您有彈性地達到合格要求。當您在某些月份需要QV以獲享您的紅利和獎勵，而您卻無足夠或甚至沒有QV時，此QV儲備正好派上用場。這些儲備QV只有在您需要達致合格要求以計算紅利和獎勵時才予以扣除。若您在某個月裡無法合格享有任何紅利和獎勵，該月份將不會扣除任何儲備的QV。

如果您達成合格要求：一旦達成有關月份的合格要求，任何超額的QV將存作儲備之用，以幫助您在未來的月份中達到合格要求。

如果您無法達成合格要求：您所積取的任何QV將作儲備之用，以幫助您在未來的月份中達成合格要求。(請注意，您每個月只可保存最多50 QV的儲備。)

例子：如何產生合格售額(QV) 1 銀積分(SV)=1 合格售額(QV)			
產品類別	個人銷售額	SV	QV
配套	100SV	100	100
總計	100SV	100	100QV

*依據上圖所示，合格售額僅需50QV，餘下的50QV將保存至QV儲備以作為下個月的合格QV之用。

C幣兌換率

銀積分(SV)、金積分(GV)是計算每月利潤C幣的銷售額，每一C幣(C\$) = NT\$7.5。市場上馬幣與新台幣之兌換率浮動狀況將不影響本公司設定之C\$與新台幣的兌換率。

多個盈利單位

每一位業主最多可經營3個Cosway盈利單位。每個盈利單位的註冊費用是個別收取。業主取得多個Cosway盈利單位時，只有第一個編碼可以獲贈免費eCosway盈利單位。每個Cosway盈利單位的合格要求須個別完成。

您每月獎賞的簡覽

		您的獎賞	每月合格要求	最低分支	最低售額	例外與備註
銀	個人銀紅利	個人銷售 NT\$500以上	-	-	50SV	
	銀獎勵	50 SV	2	2	每個分支擁有 1,500銀積分(SV)	· 最高分支將不獲取任何獎勵， 因為它是合格分支
	組織發展紅利			2	每個分支擁有 1,000銀積分(SV)	· 於組織總售額中獲取
	分支紅利			3	每個分支擁有 1,000銀積分(SV)	· 兩個最小的分支將不獲取任何 獎勵，因為它們是合格分支 · 於第三個或以上的分支中獲取
	領袖發展紅利			3	每個分支擁有 15,000銀積分(SV)	· 於每個分支中獲取 · 然而最高分支獲取與第二大分 支同等的紅利
金	金紅利		-	-	組織總銷售達 1,000金積分(GV)	· 您的金紅利是扣除您的每個分 支所享有的金紅利後的淨額 (根據百分比)
	金獎勵			2	每個分支擁有 15,000金積分(GV)	· 最小分支是合格分支 - 將不獲取任何獎勵

紅利結算單及支付

紅利及支付

當您於任何月份賺取紅利及獎勵時（以下簡稱為“紅利”），您的第一次紅利將於加入成為會員的一個半月後發放。例子：如果您於1月份加入，您將於3月中旬收到您的1月份紅利結算單，以及於4月中旬收到您的2月份紅利結算單，以此類推。

紅利結算單

您的紅利結算單可以於網上辦公室查看及下載。為了響應無紙化政策，我們不列印及郵寄紅利結算單。若想留存影印版紅利結算單，請於網上辦公室下載後列印。

銀行戶口

如果您已提供您的銀行戶口資料，您的月結紅利等於 NT\$500 或以上將每月自動轉入您的戶口。非指定銀行的每筆交易將收取 NT\$10 的手續費。

支票

如您尚未提供您的銀行帳戶資料，且您的月結紅利等於或高於 NT\$500，您將會收到獎金支票。每筆將收取 NT\$28 的郵寄費。

紅利戶口(eAccount)

如您尚未提供，或提供非指定銀行的帳戶資料，且您的月結紅利小於 NT\$500，您的紅利將保存於您的個人紅利電子戶口(eAccount)。

您可於任何一間銷售中心使用紅利電子戶口(eAccount)內的金額購物。

如在當年度12月底之前，您仍有紅利電子戶口(eAccount)餘額未使用完畢，款項將會以支票方式寄至您的通訊地址，每筆將收取 NT\$28 的郵寄費手續費。

政策與程序

馬來西亞商科士威有限公司台灣分公司(以下簡稱"本公司")是馬來西亞Cosway(M)Sdn Bhd (50118-A)(以下簡稱為"科士威")在台灣的事業處。其營運方針執行科士威Cosway與子公司eCosway.com有限公司(以下簡稱"eCosway")的商業模式。本公司之政策與程序自2005年2月1日起生效，並對本公司的業主具有約束力。業主於2005年2月1日以後的活動必須符合政策與程序。本公司可隨時酌情決定更改本政策與程序的任何部分，無須取得個別業主的同意，而該等更改公佈於本公司在台灣之正式刊物上或eCosway.com網站發表後生效並具約束力。

1. 序言

- 1.1 政策和盈利計畫納入業主協議
現有以及由本公司所擬訂之政策與程序，納入及構成本公司業主協議的一個組成部份。在本政策與程序中，凡是"協議"字眼包括但不限於以下各項：
 - a) 業主協議；
 - b) 本政策與程序；
 - c) Cosway與eCosway盈利計畫。上述文件是參考業主協議(現有的及由Cosway所修訂的協議)，而納入本協議。每名業主有責任閱讀、了解、遵守及確實明瞭本政策與程序的最新版本並遵照本協議運作。
- 1.2 遵從
Cosway和eCosway 業主必須遵守本協議所列明的全部條文以及本公司隨時有權修訂的上述條文，並同意遵守所有中華民國對業主的Cosway和eCosway業務及操守之要求。由於業主可能不熟悉其中許多的作業標準，因此每名業主必須詳細審閱、遵守本協議。請仔細閱讀本協議的資料，因為它說明和管制業主作為獨立承包商(即參加人)時和本公司之間的關係。
- 1.3 協議的修訂
鑑於法律、命令以及商業環境的經常改變，本公司保留絕對的修改協議、商品的訂價以及電子盈利積分(eV)、銀積分(SV)、金積分(GV)之權力。業主簽署業主協議，即同意接受及遵守本公司選擇進行的所有修正和更改。有關修改的通知將刊登在本公司的正式刊物上。本公司也以下列其中一種方式，為全體業主提供一份完整的修訂條文：(1)公佈在Cosway和(或)eCosway正式網站上；(2)通過電子郵件通知業主。於本公司修改後，如果業主繼續經營Cosway和(或)eCosway業主業務，或業主接受盈利及獎勵金，即被確認為接受對本協議的任何或全部的修正。
電子盈利積分(eV)是計算每月利潤e幣的銷售額，每一e幣(e\$) = NT\$30。市場上美元與新台幣之兌換率浮動狀況將不影響本公司設定之e\$與新台幣的兌換率。
銀積分(SV)、金積分(GV)是計算每月利潤C幣的銷售額，每一C幣(C\$) = NT\$7.5。市場上馬幣與新台幣之兌換率浮動狀況將不影響本公司設定之C\$與新台幣的兌換率。

2. 成為業主

- 2.1 成為業主的條件
凡欲申請成為Cosway和(或)eCosway業主，可用其自然人名義，或以一家已向中華民國政府有關機關設立登記的商號或公司名義申請。
 - 2.1.1 欲以自然人名義申請加入者必須
 - a) 年滿二十歲。如為十八歲以上但未滿二十歲，得由其父母或監護人簽署書面同意而申請成為業主；
 - b) 擁有有效、可接受的身份鑑定形式(如政府發出的身份證明)，以便在其居住的地區開設銀行戶口；
 - c) 繳付加入費(行政、訊息與資料費，詳細費用本公司將另行通知)；
 - d) 提呈填妥的業主申請表格及協議給本公司。
 - 2.1.2 欲以一家已設立登記之商號或公司名義申請加入者必須
 - a) 擁有合法的公司之營利事業登記證，並將其影本加蓋公司大小章後，與公司負責人身份證正反面影本呈交給本公司；
 - b) 繳付加入費(行政、訊息與資料費，詳細費用本公司將另行通知)；
 - c) 提呈填妥的業主申請表格及協議給本公司；
 - d) 能夠開立"佣金收入"之統一發票。
 - 2.1.3 本公司有權拒絕任何要成為Cosway和(或)eCosway 業主的申請而不必說明理由或解釋。
一等親屬(父母、子女、夫妻)不得同時擁有科士威會員資格，若同時擁有會員資格，則不得隸屬於不同組織。
- 2.2 登記註冊
申請者可在本公司或任何由本公司授權之服務據點或官網辦理加入手續。申請者成功呈上業主申請表格及簽署協議，並繳交加入費後，即被接納為新業主及獲得業主卡(含有業主編號)，此業主卡用以鑑定業主的身份。

- 2.3 業主之權利
業主申請書及業主協議一經被本公司接受後，新業主便可享有盈利計畫和業主協議的利益。有關利益包括以下權利：
- a) 在指定的科士威銷售中心購買及銷售商品；
 - b) 參與Cosway和(或)eCosway盈利計畫(如業主達到Cosway和(或)eCosway所要求之條件，則可以獲取利潤及獎勵金)；
 - c) 介紹其他個人或團體成為eCosway的購物者或Cosway和(或)eCosway業主，以建立業務網絡及透過Cosway和(或)eCosway盈利計畫而受惠；
 - d) 獲得Cosway和(或)eCosway刊物及其它資料；
 - e) 參與Cosway和(或)eCosway為業主舉辦的促銷及獎勵金競賽和活動。

- 2.4 續約
業主協議的期限最長為兩年，有效期從本公司接受為業主的月份算起。業主必須每年對業主協議續約，以及在業主協議屆滿的月份或之前，繳付由本公司決定並宣佈的行政、訊息與資料費。若上述費用未在業主協議屆滿時或之前繳付，本業主協議將被視為不續約終止。

3. 業主之義務

- 3.1 遵守Cosway和eCosway盈利計畫
業主必須遵守本公司正式文件內所列明的Cosway和eCosway盈利計畫之條規。除依本公司正式文件內所特別註明的方法或者業主獲得本公司另行出具之書面同意，否則業主不得透過或連同其它系統、計畫或行銷方法提供Cosway和(或)eCosway的商機，亦不得要求或鼓勵其他現有或潛在購物者及業主簽署任何協議或合約以成為Cosway和eCosway業主。另外，除了經正式的Cosway和eCosway刊物鑑定為推薦或指定的購物或付款以外，業主不得要求或鼓勵其他現有或潛在業主或購物者向任何個人或團體購物或付款以參與Cosway和(或)eCosway的盈利計畫。
- 3.2 業主業務的變更
如業主的業主申請表格及協議所填資料有所更改，業主必須即刻以書面通知本公司，以維護資料的正確性。業主於更改他們的現有協議(包括但不限於因婚姻而改名、使用新名字、更改銀行帳戶或個人身份鑑定、更改政府的身份證號碼、或更改業務的擁有權形式，如從個人獨自經營改為業主所擁有的商業實體等)。業主必須呈上本公司提供的"更改細則表格"，連同相關的證明文件，呈交予本公司。
- 3.3 取消及重新申請
業主如以書面通知本公司取消其Cosway和(或)eCosway業主之身份，自核准當月起後，推算6個月保持不活躍(即沒有購買本公司商品、不銷售公司商品、不介紹新業主或購物者、不參加Cosway和(或)eCosway任何的活動或不參與任何形式的業主活動)，於前述期間經過後，前業主仍得在本公司所屬不同的網絡分支下，重新申請成為業主。
- 3.4 利益衝突
Cosway和(或)eCosway業主可參與其它直銷或網絡行銷或多層次傳銷事業(統稱"網絡行銷業務")；且業主亦可從事非本公司商品的銷售，惟如業主選擇參與另一個網絡行銷業務，為了避免利益和誠實信用上的衝突，業主不得未經本公司許可，從事以下的介紹活動：
- 3.4.1 在本協議有效期間，直接或透過第三者確實或試圖介紹其他Cosway和(或)eCosway業主參與其它網絡行銷業務。包括但不限於向其他Cosway和(或)eCosway業主介紹或協助陳述其它網絡行銷業務，或明示、暗示地鼓勵其他Cosway和(或)eCosway業主加入其它網絡行銷業務。因同時經營兩個網絡行銷業務，極可能引起利益上的衝突，業主有責任在介紹或註冊潛在業主加入另一個網絡行銷業務之前，先確定該潛在的介紹對象是否為Cosway和(或)eCosway之業主。
- 3.4.2 在本業主協議解除或終止後六(6)個月內，前業主不得介紹其他Cosway和(或)eCosway業主加入另一個網絡行銷計畫。
- 3.5 禁止購買過多存貨
本公司嚴禁業主為了爭取在盈利計畫中所規定的利潤及獎勵金或升級資格而購買不合理數量的商品。業主不得購買超過其在一(1)個月內合理轉售或消費的存貨，亦不得鼓勵他人為之。
- 3.6 獨立承包商地位
業主是獨立承包商而不是特許專營權或商業機會購買者。本公司與業主之間的協議，不形成本公司與業主之間的僱主/僱員關係、代理權、合夥關係或聯營關係。業主不得因為其服務，或為了國家、聯邦、州、省、地區、或地方稅務目的，而被視為本公司的僱員。業主須自行負責繳納因作為業主所賺取的一切盈利於政府機關作為稅金。業主無權(明確或暗示地)約束本公司負起任何義務。每名業主應訂定本身的目標、時間及銷售方法，但須遵守業主協議的條件、本政策和程序以及有關的法律。科士威台灣分公司和Cosway/eCosway名稱及其它可能被本公司採納的名稱皆是本公司的專有商號、商標、服務標誌及識別標誌，業主僅限於本公司所明文規定的方式使用。
- 3.7 任何Cosway或eCosway業主每次與本公司或本公司指定的銷售中心交易時，都必須隨時出示他/她的業主卡。
- 3.8 不任意散佈不實事項
本公司的宗旨是為業主提供此行業中的最佳商品、盈利計畫及服務。因此，本公司珍惜業主所提供的建設性批評及評論。業主類似評論須透過電子郵件發送到本公司。雖然本公司歡迎業主建設性的意見，惟業主在外經營業務時，對本公司、其商品或盈利計畫等發表負面的評論及談話，將毫無用處，而只會打擊其他業主的熱誠。因此為了向其分支網絡的業主以身作則，業主不得中傷本公司、其他業主、本公司商品、盈利計畫、或本公司董事、高級職員或僱員或散佈不實事項，否則將被視為嚴重違反本公司政策及程序，本公司並可能對該行為採取法律行動。

- 3.9 遵守法律
業主在從事其業務時，須遵守中華民國之法律以及相關行政命令。若業主之行為違反前述規定，而致第三人受損害時，業主應自負相關法律責任，與本公司無涉。
- 3.10 業主得以非固定零售點，或在科士威指定的營業地點，直接將商品或服務直接售予消費者，藉由面對面的解說確保消費者均能瞭解產品使用方式，並為消費者提供完善的銷售服務。業主不得於零售店面或其它通路，包含但不限於實體商店、攤位、市場、網際網路或其它類似場合，銷售或展示科士威商品，或提供商品給他人進行銷售。

4. 通則

- 4.1 錯誤或疑問
如業主對利潤及獎勵金或商業狀況報告或收費有疑問，或認為存有錯誤，業主須在有關錯誤或有疑問事件發生後六十(60)天內，透過電子郵件，或以書面通知本公司。本公司將不對任何未在六十(60)天內報告的錯誤、遺漏或問題負責。
- 4.2 所得稅
業主有責任就作為業主所賺取的任何收入而依法繳付相關稅賦，與本公司無涉。
- 4.3 繼承
如一名業主死亡或陷於無行為能力，其Cosway和(或)eCosway業主業務可由其繼承人、遺囑所指定之人繼承或法定代理人繼續經營。為確保轉讓妥當完成，其繼承人、遺囑所指定之人或法定代理人須向本公司提供適當的法律文件。因此，業主應請教律師以協助他準備遺囑或其它法律文件。當某一個Cosway和(或)eCosway業主業務按照遺囑或其它法定程序轉讓，遺囑所指定之人、繼承人或法定代理人可獲得相關權利，並領取已故業主分支網絡的所有利潤及獎勵金；但須依循以下的條件。前述人等必須：
a) 簽署新的業主協議；
b) 遵守協議的條件與條款。
按照本節所轉讓的Cosway和(或)eCosway的利潤及獎勵金款項，將匯入遺囑所指定之人、繼承人或法定代理人的銀行帳戶。前述人等須提供本公司有關銀行帳戶的詳細資料，以匯入利潤及獎勵金。如Cosway和(或)eCosway業主業務遺留給數人時，該數人必須組成一個商業實體。本公司將把所有利潤及獎勵金及適當的稅務報表(若有)，發出給該商業實體。
- 4.4 因業主死亡的轉讓
要按照遺囑實行Cosway和(或)eCosway業主業務的轉讓，繼承人或其遺囑指定之人須向本公司提供以下文件：(1)死亡證明書；(2)經過公證的遺囑或其他確定繼承人繼承eCosway業主業務權利的文件；以及(3)填妥及簽名的業主協議。
- 4.5 因業主陷於無行為能力的轉讓
由於業主無行為能力而實行Cosway和(或)eCosway業主業務的轉讓，法定代理人須向本公司提供以下文件：(1)經法院宣告為無行為能力之文件；(2)經法院選任為法定代理人之文件；以及(3)由法定代理人填妥及簽名的業主協議。
- 4.6 反垃圾郵件政策(Anti-Spam)
為了保護全體購物者及業主的利益，本公司不允許任何垃圾郵件和不恰當的商業廣告之發送。任何業主被發現以垃圾郵件或不恰當的廣告方法促銷Cosway和(或)eCosway業主業務，將被即刻終止業主資格。如業主或購物者因進行垃圾郵件活動而被終止其資格，其將喪失一切的業主/購物者權益、一切本公司未支付的款項、卡超值積分、超值積分和換購積分將被沒收，喪失一切推薦及失去在任何其他業主資格下重新加入Cosway和(或)eCosway的資格。如上述垃圾郵件活動導致Cosway或eCosway網站(頁)、網域名稱、網站空間、伺服器或活動的正常運作受到損害或干擾，有關業主將須對本公司eCosway業務的損失，負責賠償。

5. 糾紛的解決和紀律程序

- 5.1 本項協議將依照馬來西亞法律執行及詮釋。任何有關本協議，Cosway和eCosway及其盈利計畫或其商品，以及一名獨立業主或有關一名獨立業主或本公司在此協議下的表現所應享有的權益和應負的責任，若有任何爭執或索償，雙方同意依誠信原則協商解決。
任何因本協議書而生的爭議(不論其為契約上或非契約上原因)，若雙方未依和平方式或協調方式解決，雙方同意以台灣台中地方法院為第一審管轄法院。
若該爭議涉及其它在台灣地區以外之業主的權利或利益，在台灣地區以外之行為，業主同意應按照馬來西亞法律執行及詮釋。因此種解釋本協議書或各業主間之權利而產生或有關的爭議均應在吉隆坡或依據1952年馬來西亞仲裁法令，以及吉隆坡區域仲裁中心仲裁規則所指定的其它地點，仲裁解決。
其他業主若向本公司提出訴訟或反訴訟，其法律關係係屬個別承審法官之認定，業主同意不援引個別案例內容或相關證據為向本公司請求之基準。亦不得參與與其他業主或集團訴訟的一部份。
- 5.2 紀律制裁
業主違反任何一則Cosway和(或)eCosway政策與程序，本公司有權採取以下任何一項或多項紀律處分：
- 5.2.1 任何Cosway和(或)eCosway 業主若被發現有任何抵觸、破壞及/或違反上述政策與程序之行為，公司有權取消其業主身份及/或終止其業主協議。
- 5.2.2 在任何情況及理由之下，一名業主之協議一旦被公司終止，該業主之網絡組織將任由公司作出轉移或重新調整之安排。
- 5.2.3 在任何情況及理由之下，若網絡組織被錯誤轉移，公司有權作出必要及妥善的安排與更正。
- 5.2.4 除了上述權利之外，本公司亦有權對任何違反上述任何一則政策與程序的業主，採取進一步法律行動(包括但不限於刑事訴訟以及損害賠償之請求)。

6. 退換貨政策

- 6.1 若本公司之產品有瑕疵：以購貨發票日期為計算日，三十日之內接受退換。
- 6.2 解除契約之退貨
- 6.2.1 業主在加入三十日內以書面通知本公司解除契約或終止契約
- 加入費全額退還。該業主須退還創業資料袋所含之所有資料，且資料應處於可再使用之狀態，可依發票及售貨單明細辦理退貨，如該產品已經使用，須補足售貨單所列之產品即可，如無補足以使用產品，將以產品建議價金額扣除退還費用。
 - 本公司於契約解除或終止三十日內接受申請退貨。如係由本公司前往取回者，本公司得扣除取回該商品所需運費。
 - 該業主所退還之商品必須可再持續銷售且有效期限大於六個月。
 - 退款以實際發票淨價為準，但須扣除當事人因該項進貨而獲得的所有獎金，其他上線業主因該項進貨所得之相應獎金也將分別自上線業主的獎金中扣除。
- 6.2.2 業主在加入三十日後以書面通知本公司終止契約
- 加入費不退還。
 - 該業主所退還之商品必須可再持續銷售且有效期限大於六個月。
 - 商品退款以實際發票淨價為準，業主依前款規定終止契約後三十日內，本公司應以業主原購價格百分之九十買回參加入所持有之商品，但須扣除當事人因該項進貨而獲得的所有獎金；其所屬相關業主因該項進貨所得之相關獎金也將分別自相關業主的獎金中扣除。取回商品之價值減損者亦得扣除減損之金額。如商品由本公司前往取回者，本公司得扣除取回該商品所需運費。
 - 業主辦理終止契約依以下價值減損表辦理退貨。

發票日起計算	價值減損
45日內	0%
46日至90日	20%
91日至180日	50%

* 退貨應檢附原購物發票正本，填妥退貨申請表並加蓋買受人私章。

- e) 但其所持有商品自可提領之日起算已逾6個月者，不得要求退貨。
- 6.2.3 業主違反營運規章、計畫或下列違約事由，遭本公司解除或終止契約者，退貨依本程序第6.2.2 節處理
- 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織；
 - 假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金；
 - 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動；
 - 以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成消費者重大損失；
 - 從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。

7. 不活躍及終止

- 7.1 終止的影響
- 於業主不再對其業主協議續約、違反業主協議或由於不活躍而被終止、或自願或強迫終止其業主協議(以上各種方法統稱"終止")後，該前業主不得對其曾經操作的網絡組織擁有任何權益、所有權、利益請求權，亦不得享有其組織所爭取的銷量的利潤及獎勵金。被終止業務的業主永遠喪失作為業主的一切權利。這包括銷售Cosway和(或)eCosway商品的權利及獲取該業主之前分支網絡業主的銷量及其它活動所得的未來利潤獎勵金。終止業主協議後，業主同意放棄他們可能擁有的一切權利，包括且不限於對他們前分支網絡的權利、以及對其前分支網絡所爭取到的銷量及其它活動的任何利潤或報酬。
- 在業主協議被終止後，本公司擁有絕對的權力決定是否取消給予業主完成的電子盈利積分。
- 前業主不得聲稱其為Cosway和(或)eCosway業主，亦無權銷售Cosway和(或)eCosway商品。被終止業主協議的業主只能獲取在他終止前的最後一個完整付款期的利潤及獎勵(扣除任何在業主被強制終止前進行調查時所扣留的任何利潤及獎勵金)。
- 7.2 強制終止
- 業主違反本協議條件(包括Cosway和eCosway絕對有權力進行的任何修訂條件)，本公司有權行使本程序第5.2節所明文的任何制裁，包括強制終止其業主協議。終止行動在書面郵寄至業主最後已知的郵寄地址，或當業主收到確實的終止通知(包括書面以及口頭告知)後生效，並以最先發生者為準。本公司表明在以下情形下保留權利，得提前三十(30)天向業主發出書面通知以終止協議並停止Cosway和(或)eCosway業務：(1)本公司停止業務；(2)本公司解散；或(3)停止以直銷方式經銷商品。於前述情形之終止，業主除了可依本程序第6條之退換貨政策辦理退貨外，不得向公司要求任何補償或賠償。
- 7.3 自願終止
- 業主有權隨時以任何理由終止其業主協議。終止通知須以書面通知送達本公司的主要營業地址，於該通知送達後，審經核無誤後即可產生效力。上述書面通知須包括業主名字、身份證影印本、地址及業主編碼(ID)。不續約
- 7.4 業主也可在登記屆滿時或之前不對本協議續約，而使業主協議發生終止之效。

稅務與補充保險費須知

科士威Cosway和eCosway業主所經營的是一份多層次傳銷事業，為了完善管理事業，提供以下的稅務須知供您了解：

財政部於民國104年12月15日以台財稅字第10404684260號令，核釋多層次傳銷事業參加人銷售商品或提供勞務取得之所得課稅。本公司根據上述財政部函有關個人參加人部分之具體規定，作扼要之說明如下：

1. 個人直銷商

- (1) 營利所得
指個人直銷商銷售商品予消費者時，所賺取之零售利潤。
自105年度起，全年進貨累積金額超過新臺幣77,000元者，就其超過部分銷售額所賺取之零售利潤。稽徵機關得依參加人之進貨資料按建議價格（參考價格）計算銷售額，如查無上述價格，則參考參加人進貨商品類別，依當年度各該營利事業同業利潤標準之零售毛利率核算之銷售價格計算銷售額，再依一時貿易盈餘之純益率6%核計個人營利所得予以歸戶課稅。
- (2) 執行業務所得
個人直銷商(即業主)因其下層直銷商(即業主)向傳銷事業進貨或購進商品累積積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費，屬執行業務所得。
依所得稅法第14條第1項第2類規定，減除直接必要費用後之餘額為所得額。納稅義務人如未依法辦理結算申報，或未依法記帳及保存憑證，或未能提供證明所得額之帳簿文據者，可適用財政部核定各該年度經紀人費用率（105年度為20%）計算其必要費用。
- (3) 其他所得
- (4) 個人直銷商(即業主)因直接向傳銷事業進貨或購買商品累積積分額（或金額）達一定標準，而自該事業取得之業績獎金或各種補助費。
個人業主如無固定營業場所，可免辦理營業登記，並免徵營業稅及營利事業所得稅，但必須在每年5月31日前就前一年度銷售產品或提供勞務所賺取之利得申報個人綜合所得稅。

2. 營利事業直銷商

- (1) 帳務處理
佣金收入
盈利事業直銷商因其下線向傳銷事業購進商品達一定標準而取得報酬，按佣金收入處理。
- (2) 應依國稅局規定時間辦理營業稅及營利事業所得稅申報作業。

3. 業主所獲取之獎金由公司依所得稅法及各類所得扣繳率標準和薪資所得扣繳辦法辦理扣繳及申報手續後發放之

例：中華民國境內居住之個人及有固定營業場所之營利事業執行業務所得－每次給付金額20,000元以上，代扣繳10%；非中華民國境內居住之個人及無固定營業場所之營利事業執行業務所得－每次給付金額20,000元以上，代扣繳20%

4. 全民健康保險

業主所獲取之獎金由公司依全民健康保險扣取及繳納補充保險費辦法辦理代扣繳手續後發放之(給付額及補充保險費費率依政府及相關主管機關公告數據辦理)

- (1) 自105年度起，獨立業主(法人不適用)領取的獎金屬於「執行業務所得」類別者，在單次執行業務所得給付額達20,000元(含)以上時，本公司會從該筆獎金中代扣1.91%補充保險費並繳納給中央健康保險局。
- (2) 如果獨立業主的身份符合下列免扣補充保險費身份，可填寫「免扣取二代健保補充保險費申請書」並檢附證明文件向本公司申請辦理。免扣補充保險費身份如下
 - * 無投保健保資格者(如：外國人)
 - * 低收入戶者
 - * 專門職業及技術人員自行執業者
 - * 參加職業工會者獨立業主須自行提供免扣補充保費之證明，若無法提出及未依程序申請者，本公司依法得須就源扣繳之。

多層次傳銷管理法

中華民國一百零三年一月二十九日總統華總一義字第10300013741號
令制定公布全文41條；並自公佈日施行

第一章 總則

第1條
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2條
本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第3條
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4條
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5條
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6條
多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具在名下列事項之文件、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、擬與傳銷商簽訂之參加契約內容。
- 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7條
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8條
前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第9條

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10條

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義務、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、其他主管機關指定之事項。傳銷商介紹他人參加時，不得前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第11條

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12條

多層次傳銷事業或傳銷商已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13條

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，不得以電子文件為之。

第14條

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十項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、契約如訂有參加其限者，其續約之條件及處理方式。

第15條

多層次傳銷事業應將下列事項為傳銷商違約事由，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16條

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17條

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上半年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18條

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19條

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、進階或其他名義，要求傳銷商繳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20條

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，並反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反還傳銷商之款項，得扣除商品反還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損減失之價值，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21條

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22條

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23條

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24條

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25條

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，並將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26條

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27條

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28條

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29條

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新台幣一億元以下罰金。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，除依前項規定處乏其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第30條

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第31條

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32條

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，並得處新台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，並按次處新台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33條

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，並得處新台幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆滿仍不停止、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，並按次處新台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34條

主管機關對於違反第七條第一項、第九條第十二條、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，並得處新台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，並按次處新台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35條

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，主管機關得處新台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，並按次處新台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36條

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；屆滿未報備者，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37條

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，以書面通知修改貨增刪之處，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38條

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。其捐助數額的抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，的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39條

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40條

本法施行細則，由主管機關定之。

第41條

本法自公佈日施行。



【台灣科士威購物
官網已正式開通，
敬請參閱
以下網址：

<https://www.ecosway.com.tw>】



COSWAY

馬來西亞商科士威有限公司台灣分公司

COSWAY (M) SDN BHD TAIWAN BRANCH

403台中市西區大隆路20號11樓之2

客服專線：(04) 2310-2030

