

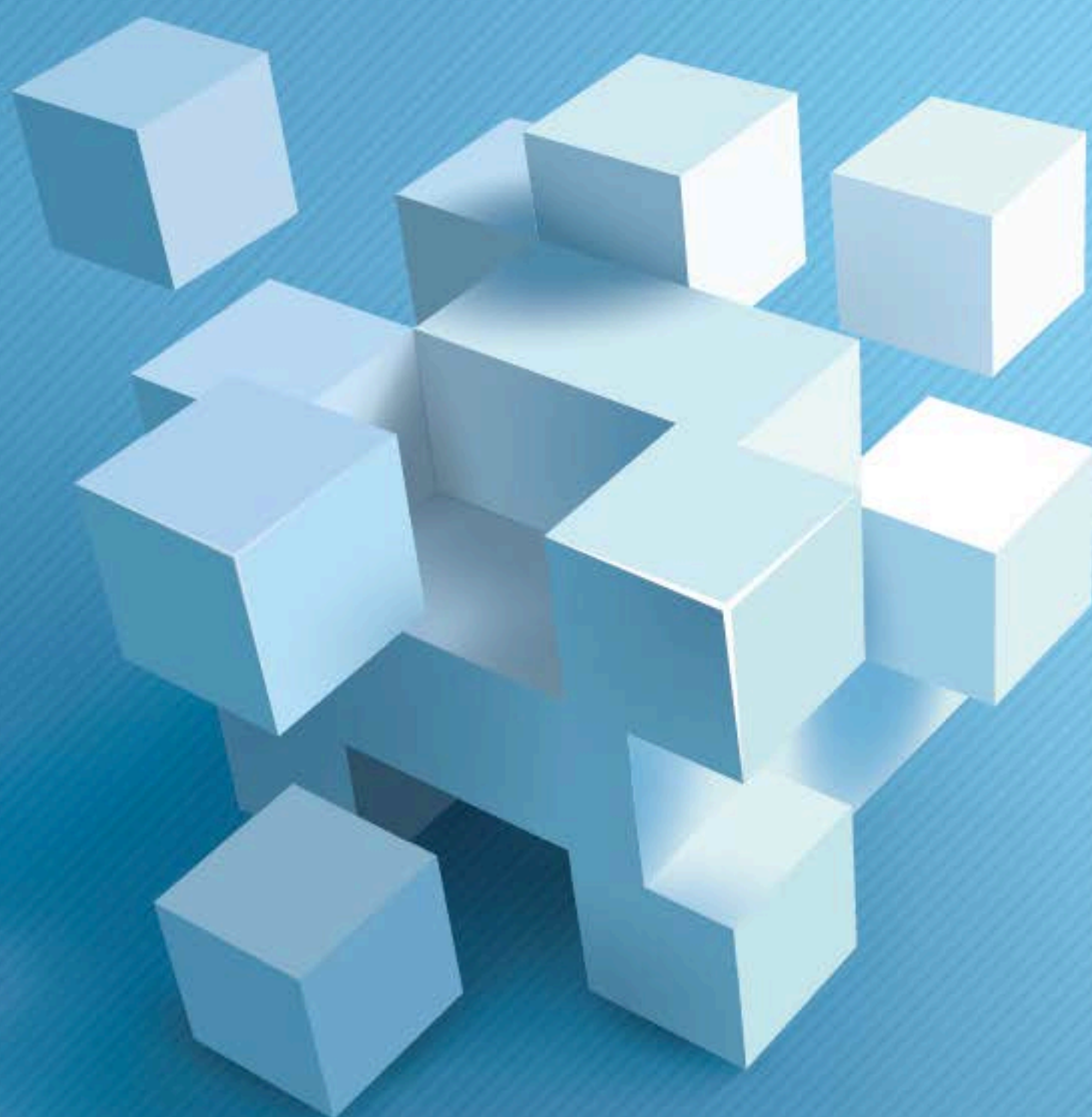
LOTES

蘿雅蒂詩業務規則暨傳銷商須知

蘿雅蒂詩事業營運規章

多層次傳銷管理法及施行細則

蘿雅蒂詩制度簡表



蘿雅蒂詩業務規則暨傳銷商須知

BUSINESS RULES

公司一般規則

1. 傳銷商同意報酬或獎金按本公司制度規定辦理，並由本公司指定金融單位轉帳發放。
2. 業績結算日為當月月底（新加入『蘿雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』之人，第一次結算日為加入後滿30日的當月月底），若遇到例假日，則提前一天或順延一天結算業績。
3. 蘿雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度獎金核發日為業績結算日次月20日，〔若『鳳凰專案制度』之人，則為業績結算日次月15日及30日〕，當遇例假日則順延一天核發。
4. 發放方式：直接匯入傳銷商所提供之銀行帳戶內。
5. 代扣款項：依法令之規定，相關款項可能代扣：(1) 所得稅。(2) 二代健保補充保險費。

傳銷商基本須知

1. 辦理任何業務作業、訂、換貨等表單處理，均以電腦編號為依據。
2. 未經蘿雅蒂詩國際開發股份有限公司（以下簡稱本公司）同意，不得擅自在本公司舉辦的各項活動、教育訓練中拍照、攝影或錄音。
3. 本公司的業務活動現場內，禁止從事其他商務性質活動或使用未經公司認可之私人業務資料或任何輔助資料。
4. 傳銷商應給予顧客至少十四日之購物反悔期限（滿意保證期）。
5. 傳銷商加入後，參加契約之效期、續約之條件與手續等相關事宜，均依『蘿雅蒂詩事業手冊』以及『蘿雅蒂詩公司事業營運規章』之規定辦理。未續約完成或連續一年未訂貨之傳銷商，視同其無條件同意放棄本公司傳銷商之權利與義務，本公司將取消其一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消其傳銷商資格以及可享有之一切權益或福利，其原有組織體系之權益由公司處理，不得異議。前述取消，不得以任何方式回復。傳銷商應於申請加入前先行詳閱該等規定。
6. 傳銷商同意，本公司所製作之『蘿雅蒂詩事業手冊』（以下簡稱事業手冊）以及『蘿雅蒂詩公司事業營運規章』（以下簡稱營運規章），亦視為傳銷商與本公司約定之一部分。本公司有權因市場結構變化、經營政策調整、業務需求或法令變動等因素，變動或修改前述事業手冊或營運規章之內容，傳銷商同意遵守變動或修改後之一切條款規定。惟事業手冊或營運規章中之條款，若與參加契約之內容彼此間發生出入或規範不一致時，則在法律最大允許之範圍內，均視為該事業手冊或營運規章中之條款，與參加契約之內容彼此間屬於相互補充關係，同樣具有效力。但倘若事業手冊或營運規章中之條款與參加契約之內容明顯牴觸不相容，完全無法透過前述規定解釋為彼此互相補充、亦無法透過任何解釋使兩者皆具有效力時，應以參加契約之記載為準。傳銷商應於申請加入前先行詳閱該等規定。
7. 本公司任何傳銷商均不得直接或間接在公共場所擺賣本公司商品，亦不得於未取得本公司同意的情況下，自行透過各種傳播媒體、網路、手機APP應用或其他相類似之方式，販售本公司商品，如有違反，本公司得隨時停止或終止本契約、取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償。

8. 傳銷商不得從事下列行為，如有違反，本公司得隨時停止或終止本契約、取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償：
 - A. 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。
 - B. 假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
 - C. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 - D. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
 - E. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
9. 傳銷商於推薦他人加入本公司傳銷計畫時，就下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示，如有違反，本公司得隨時停止或終止本契約、取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償：
 - A. 本公司資本額及推薦時之年度營業額。
 - B. 本公司傳銷制度及傳銷商參加條件。
 - C. 本公司營業規則、各項規範以及多層次傳銷相關法令。
 - D. 傳銷商之義務及負擔、傳銷商退出傳銷計畫之條件及因退出而生之權利義務。
 - E. 傳銷商申請退出退貨時，本公司所定之買回商品之減損價值基準、計算方法及理由。
 - F. 本公司商品之種類、性能、品質、價格、用途及其有關事項。
 - G. 其他經公平交易委員會指定之事項..
10. 舉凡因參加契約或事業手冊或營運規章或其他與本公司規範有關之事項，所生之一切紛爭或訴訟，概以台中地方法院為第一審管轄法院。

入會申請須知

1. 任何人無分性別、學歷、種族、國籍、政治或宗教信仰，均可經由本公司傳銷商之推薦，享有申請成為本公司傳銷商之機會。申請人必須由一名本公司傳銷商之推薦，方能加入。
2. 申請人為自然人時，應年滿20歲，並具備法定行為能力，如年滿18歲但未滿20歲者申請加入，必須事先取得該法定代理人或監護權人之同意，且須由法定代理人或監護權人親自簽章、填寫本公司所提供的同意書，並附於經銷商申請書暨契約書。前述同意書之填寫與簽章，均不得以電子文件之形式為之。以自然人名義申請加入者，須檢附個人身分證正反面影本及公司之指定銀行或郵局存摺正面影本。
3. 申請人為公司、商號或社團時，須為依據中華民國法令，有效成立並可於中華民國境內經營多層次傳銷業務之公司或商號或社團組織。應檢附公司執照、營業登記證明文件、三個月內之最新變更事項登記卡（或最新之登記相關文件）、核准設立執照、負責人當選證書、公司指定之銀行或郵局存摺正面影本與負責人身分證正反面影本。
4. 任何人申請加入時，均必須提出經銷商申請書暨契約書，且必須遵照其中之指示，填寫必要之欄位（或申請表）並由各署名人、推薦人親簽用印，檢附其他證明文件後，購買加入本公司之產品、直接交予羅雅蒂詩公司並繳交入會費新台幣1,000元方符合基本申請條件。經羅雅蒂詩公司審核通過、建檔，並授予傳銷商（會員）編號後，申請方為生效，即可取得傳銷商資格，公司將立即發放資料袋及其他附件。舉凡購買加入本公司之產品、繳交資

料處理費、填妥傳銷商申請書暨契約書等申請文件並經本公司之審核通過後，即可註冊成為本公司之獨立傳銷商。但，是否審核通過、授予傳銷商編號，本公司於任何情況下均保有任意決定之權利，並保有授予傳銷商編號與否之最終決定權。

5. 請注意，申請通過成為『羅雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』之傳銷商，以及本公司現存已加入『羅雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』之傳銷商，均無法當然成為『鳳凰專案制度』之傳銷商；如果欲申請加入『鳳凰專案制度』之人，必須另外填寫『鳳凰專案傳銷商申請表』並載明申請加入『鳳凰專案制度』之意旨，並依據羅雅蒂詩國際開發(股)公司鳳凰專案傳銷商申請書暨契約書之規定以及本公司相關傳銷商權利義務之規範辦理。
6. 成為『鳳凰專案制度』會員條件，需繳納1000元資料處理費，同時購買相應PV的產品並註冊，即可成為會員。PV約為購買金額的70%（以美金計算之，目前約定值為1:30，浮動將依公司公告為主），『鳳凰專案制度』會員分為兩種等級，依首次購買配套金額分為小太陽和大太陽。
7. 任何人是否通過審核被允許成為『鳳凰專案制度』之傳銷商，對此，本公司於任何情況下均保有任意決定之權利。
8. 傳銷商申請書暨契約書一式三聯，請勿撕開，併同資料、入會費及其他附件辦理。
9. 任何人申請加入之前，均必須同意並填寫羅雅蒂詩公司提供之「佳聯國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」。該同意書之條款，將作為申請人權利義務之一部分。
10. 傳銷商（含法定代理人或監護人）聲明：於簽訂本契約前，本公司或推薦人確已主動告知一切法律及契約之規定事項，申請人並已充分明瞭「羅雅蒂詩事業手冊」（包含其中之佳聯羅雅蒂詩公司事業營運規章在內）以及「傳銷商申請暨契約書」之一切內容與意義，且申請人於申請加入前已詳讀、瞭解並同意本公司之隱私權政策，亦即，當申請人成為佳聯事業集團之關係企業「羅雅蒂詩國際開發(股)公司」傳銷商時，即表示申請人已事先閱讀、瞭解並同意本『傳銷商申請書暨契約書』規範及『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定。
11. 傳銷商於契約存續期間內，取得推廣、銷售本公司商品或服務，及介紹他人亦成為傳銷商之權利，並負擔相關之義務。請注意，傳銷商與本公司彼此間並無任何僱傭、代理、代表、委任或隸屬關係，其推廣、銷售本公司商品或服務時，應遵守相關法令規定，並自負責任。傳銷商違反上述規定時，應對本公司及相關第三人負擔損害賠償責任。
12. 申請人或傳銷商向本公司購買商品或銷售商品予顧客時所發生之一切稅捐或應繳納費用，應由申請人自行負責，與本公司無涉。

入會申請限制（傳銷權限制）須知

1. 『羅雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』中，每一個申請人，形式上與實質上總共只能擁有一個傳銷權，任何人均不能直接或間接，親自或利用他人名義（包括但不限於：自然人名義、商號名義、社團或公司或合夥事業之名義），擁有（或掌控、或操縱、或運作、或實質影響）兩個或以上的傳銷權。如有違反，一經發現，羅雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷多出之傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，本公司亦有權決定是否溯

及至多出傳銷權之日起，全部或一部追回該多出傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

2. 『鳳凰專案制度』中，每一個申請人名下，形式上與實質上總共只能擁有三個傳銷權，且均僅能位於同一體系之內，如有違反，準用前條之規定辦理。
3. 無論是『蘿雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』或『鳳凰專案制度』，傳銷商均應以本人之名義申請傳銷權。若以他人名義提出申請，必須於申請前事先告知本公司並取得本公司之同意，否則一經發現，本公司有權自行選擇並決定是否註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，本公司亦有權決定是否溯及至以他人名義取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。
4. 請注意，任何情況下，一人形式上或實質上擁有、操控、影響、掌握兩個（含）以上的傳銷權時（包括同時擁有『蘿雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』的傳銷權以及『鳳凰專案制度』的傳銷權的情況在內），當該人或其中一個傳銷權名下發生違反參加契約書或本公司之『蘿雅蒂詩事業手冊』、『蘿雅蒂詩公司事業營運規章』或本公司其他規範之情況，導致本公司有權作成解除契約、終止契約、停止契約、取消權益、變動組織體系、註銷、無效、被撤銷、歸於消滅或無法履行…等各種法律效果時，其效力均可無條件擴張（併罰）及於同一人形式上或實質上所擁有的全部傳銷權。
5. 傳銷商的配偶、直系親屬等，得個別分開以個人名義申請個人傳銷權。但蘿雅蒂詩公司有權限定或自行調動使配偶或直系親屬僅能處於同一組織上下線關係。
6. 以個人名義申請加入者，其本人不能再使用公司或商號或社團名義申請加入（包含：該個人為公司或商號或社團名義上負責人、實質上負責人、依相關法令之規定具有負責人資格或地位之各種情形在內）。反之，以公司或商號或社團名義申請者，其負責人本人（包括上述各種情況之負責人類型在內），亦不得再以個人名義申請加入。如有違反，一經發現，蘿雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷多出之傳銷權、終止契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，且本公司亦有權決定是否溯及至多出傳銷權之日起，全部或一部追回該多出傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。
7. 以公司或商號或社團名義申請者，除前述規定外，負責人（包括上述各種情況之負責人類型在內）之配偶或公司其他股東可以個人名義申請加入，但蘿雅蒂詩公司有權限定負責人之配偶或公司其他股東，與該公司或商號或社團僅能處於同一組織上下線關係。
8. 以個人名義申請者，其配偶可以公司或商號或社團負責人的身分（包括上述各種情況之負責人類型在內），使用公司或商號或社團名義申請加入，但蘿雅蒂詩公司有權限定或自行

調動使該個人、配偶與該公司或商號或社團，均僅能處於同一組織上下線關係。

9. 傳銷商必須事先取得本公司書面同意，始得將傳銷商之權利義務全部或一部轉讓與他人。傳銷權如果合於規定並經本公司書面同意而發生繼承或轉讓時，繼承人或受讓人雖然可以承受被繼承人或出讓人的權利義務，但轉讓或繼承之後，受讓或繼承而來的權利義務將會與受讓人的權利義務合併，而不再個別、獨立存在，也就是說，被繼承人或出讓人的傳銷權與傳銷商資格，將併入成為繼承人或受讓人的傳銷權與傳銷商資格的一部分而歸於消滅，被繼承人或出讓人的相關權利義務亦隨之一併歸於繼承人或受讓人承受而不再個別、獨立存在。

業務用表單填報須知

1. 傳銷商向公司進貨時須填「訂購單」，公司另開出貨單及發票。
2. 訂購單請詳實填寫，金額須計算正確，以免因錯誤造成公司無法出貨。
3. 貨款除現場以現金、刷卡繳款外，也可以銀行匯款單、傳真刷卡、網站購貨等方式，併同訂購單，傳真回公司即可。

蘿雅蒂詩事業營運規章

OPERATION STANDARDS

<< 前 言

本規章為蘿雅蒂詩國際開發股份有限公司（以下簡稱蘿雅蒂詩公司）契約之一部份，主旨在規範所有會員（即傳銷商）與蘿雅蒂詩公司的權利義務關係、促進傳銷商相互間的和諧、保障傳銷商的權益，且亦適用於傳銷商相互間之關係，並確保傳銷商在蘿雅蒂詩公司行銷企劃下可獲得之利益，且享有公平合理的蘿雅蒂詩事業機會。

蘿雅蒂詩公司所製作之『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章），亦視為傳銷商與蘿雅蒂詩公司約定之一部分。公司有權因市場結構變化、經營政策調整、業務需求或法令變動等因素，變動或修改『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）之內容，傳銷商同意遵守變動或修改後之一切條款規定。若『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）中之條款，與參加契約之內容彼此間發生出入或規範不一致時，則在法律最大允許之範圍內，均視為『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）中之條款，與參加契約之內容彼此間屬於相互補充關係，同樣具有效力。傳銷商應於申請加入前先行詳閱該等規定。

第一章 傳銷商之基本權利義務與管轄約定

第一節 傳銷商於申請加入之前，應親自詳閱「蘿雅蒂詩事業手冊」、「傳銷商申請書暨契約書」、「佳聯國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」，以及蘿雅蒂詩公司事業營運規章與一切會員（傳銷商）須知、各種公告、規範與通知之內容後，再決定是否申請加入。

第二節 傳銷商從事任何行為時（包括但不限於：對外銷售或交付蘿雅蒂詩公司之產品；宣稱或使用蘿雅蒂詩公司傳銷商之資格與地位；招募、教育、訓練多層次傳銷事業之參加人；或使用、推廣、關乎蘿雅蒂詩公司之形象、品牌、產品或商譽時），應遵守「公平交易法」及「多層次傳銷管理法」與中華民國之一切法令（包括但不限於：民法、商法、刑法、行政法、稅法或其他工商管理法令等等），並應遵守「蘿雅

蒂詩事業手冊」、「傳銷商申請書暨契約書」、「國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」，以及蘿雅蒂詩公司事業營運規章與一切會員（傳銷商）須知、各種公告、規範與通知，或雙方間任何有拘束效力之規範或約定，尤應尊重維護第三人或其他傳銷商之權益，不得使蘿雅蒂詩公司之品牌、商譽、形象、產品受損。

第三節 傳銷商於參加契約存續期間內，取得推廣、銷售蘿雅蒂詩公司商品或服務，及介紹他人亦成為傳銷商之權利，並負擔相關之義務。

傳銷商應明瞭：傳銷商與蘿雅蒂詩公司並無任何合夥、僱傭、代理、代表、委任或隸屬關係，亦非蘿雅蒂詩公司的員工、股東、合夥人、受僱人、經理人、代表人、代言人或代理人。傳銷商雖擁有經銷權（傳銷權），但仍為獨立之個體，其推廣、銷售蘿雅蒂詩公司商品或服務時，應遵守相關法令規定，並自負責任。

傳銷商對外不能代表蘿雅蒂詩公司，且傳銷商亦不能逕以蘿雅蒂詩公司之名義發表任何言論或意見或保證、從事任何行為、締結任何形式之文書，且傳銷商對外之一切行為均應自負完全責任。

傳銷商違反上述規定時，蘿雅蒂詩公司除有權依相關規範辦理外，該傳銷商並應對蘿雅蒂詩公司及相關第三人負擔損害賠償責任。

第四節 傳銷商不能以任何明示或暗示之方式，表示其為蘿雅蒂詩公司之員工、股東、合夥人受僱人、代理人、經理人、代表人或代言人。又，除非經蘿雅蒂詩公司特別書面同意，否則任何傳銷商均不能對外聲稱其為蘿雅蒂詩公司之獨家經銷商（或代理商）。

第五節 傳銷商不得發表任何不利於蘿雅蒂詩公司的言論，亦不得從事任何有害於蘿雅蒂詩公司權益之行為。

第六節 蘿雅蒂詩公司出售或交付予傳銷商之商品，均符合一般合理之品質標準。傳銷商銷售商品時，亦應基於上述品質標準範圍內為之，不得添加、提供或補充逾越此標準之額外承諾，亦不得另行承諾商品包裝說明以外、商品獲得認證之範圍以外，以及蘿雅蒂詩公司說明範圍以外之保證、品質、說明或效果。

第七節 傳銷商不得有任何違法、違約、違反公序良俗或違反傳銷倫理與慣例之行為，亦不得有任何不當損害其他傳銷商利益之行為，亦不對於蘿雅蒂詩公司之產品或獎金制度，從事任何誇大不實或違背蘿雅蒂詩公司說明內容之陳述或宣傳。

第八節 傳銷商不得以欺罔或引人錯誤之方式推廣銷售商品、勞務，或介紹他人參加傳銷組織。

第九節 傳銷商於推薦他人成為傳銷商之前，應向受推薦之對象據實講解前述「蘿雅蒂詩事業手冊」、「傳銷商申請書暨契約書」、「佳聯國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」，以及蘿雅蒂詩公司事業營運規章與一切會員（傳銷商）須知、各種公告、規範與通知之內容後，尊重受推薦

人之意願與決定，不得有任何違法或不當之強暴、詐欺、脅迫、利誘或違反受推薦人自由意志之行為，亦不得有虛偽、隱瞞或誇大、誤導之表示。

第十節 傳銷商邀請他人加入羅雅蒂詩公司，除應遵守「羅雅蒂詩事業手冊」、「傳銷商申請書暨契約書」、「國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」，以及羅雅蒂詩公司事業營運規章與一切會員（傳銷商）須知、各種公告、規範與通知外，並應對該他人強調唯有不斷努力銷售羅雅蒂詩公司之產品並給予完善之服務，並配合羅雅蒂詩公司之協助、說明與指示，方可能獲得穩定的利潤與獎金。

第十一節 傳銷商於推薦他人加入成為傳銷商時，不得規定或要求受推薦人必須囤積羅雅蒂詩公司之產品，亦不得規定被推薦人必須花費任何不必要（即：非加入所必須）之金錢、購買任何不必要（即：非加入所必須）之物品或課程，更不得規定被推薦人必須參加、從事任何不必要（即：非加入所必須）之非羅雅蒂詩公司活動、研討、會議、訓練、補習或課程。

第十二節 傳銷商不得對其他傳銷商、被推薦人或欲申請加入者提出下列要求：

1. 要求其必須購買或儲存顯不合理之產品數量（舉凡：超出一般相同位階、正常運作傳銷商平均三個月之總銷售數量者，即屬不合理）或業務輔助品。
2. 要求其必須購買非羅雅蒂詩公司產品。
3. 要求其必須購買任何非羅雅蒂詩公司規定必須購買之業務輔銷資料及文宣用品。
4. 要求其必須參加非羅雅蒂詩公司舉辦之研討會或其他會議，或要求其必須購買非羅雅蒂詩公司舉辦之活動之入場券，或要求其必須繳交任何非羅雅蒂詩公司舉辦之課程之費用。
5. 以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與加入成本相較而言顯不相當之費用。
6. 以違背或抵觸本公司傳銷計畫、參加契約、事業手冊或營運規章之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之權益。
7. 要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

第十三節 傳銷商不得從事下列行為：

1. 使人誤以為將因加入傳銷商而受僱於羅雅蒂詩公司，或誤以為將因加入傳銷商而成為羅雅蒂詩公司之股東、合夥人、經理人、代表人、代言人或代理人。
2. 使人誤以為其獲利來源將純繫於介紹第三人成為傳銷商。
3. 向人保證或承諾加入後將有固定或特定之收入。
4. 就傳銷商可能收入之預估，逾越了本公司傳銷計畫暨獎金制度之合理範圍。
5. 使人誤以為將可保證獲得利潤或獎金。
6. 使人以行銷技術以外之不當手法（例如：利用不當之男女關係、利用宗教迷信之手段…等等）推廣或銷售商品。
7. 使人誤以為可以不必付出（或僅須極少量付出）努力、成本，即可輕鬆獲得利潤或獎金。
8. 不當誇大利潤、報酬、獎金或其他利益。

9. 使人誤以為可以取得蘿雅蒂詩公司之獨家經銷權或特定區域之專屬經銷權。
10. 使用類似『快速致富』、『立即成功』、『沒有風險』、『保證年薪或獎金』…等諸如此類之字眼或形容詞。
11. 要求消費者或傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
12. 收受下線傳銷商之入會資料及產品貨款，卻積壓不報件或延遲繳交或侵吞貨款等行為。

第十四節 傳銷商於推薦他人加入本公司傳銷計畫時，就下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示，如有違反，本公司得隨時停止或終止本契約、取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消申請人基於本契約或傳銷商之地位所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求申請人承擔賠償責任，申請人不得請求任何形式之補償：

1. 本公司資本額及推薦時之年度營業額。
2. 本公司傳銷制度及傳銷商參加條件。
3. 本公司營業規則、各項規範以及多層次傳銷相關法令。
4. 傳銷商之義務及負擔、傳銷商退出傳銷計畫之條件及因退出而生之權利義務。
5. 傳銷商申請退出退貨時，本公司所定之買回商品之減損價值基準、計算方法及理由。
6. 本公司商品之種類、性能、品質、價格、用途及其有關事項。
7. 其他經公平交易委員會指定之事項。

第十五節 特定違約事由及其處理：依照多層次傳銷管理法之規定，將下列違約事由明訂為註銷處分之事由（如有符合後述行為者，蘿雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，且不受理其退貨，除此之外，蘿雅蒂詩公司亦有權決定是否溯及至下列事由發生之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將其一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將其所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下，傳銷商不得、有異議，亦不得請求任何形式之補償或賠償，且造成蘿雅蒂詩公司損失時，本公司有權另行請求傳銷商履行賠償之責）：

1. 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。
2. 假借多層次傳銷事業之名義（例如：本公司之名義）向他人募集資金。
3. 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
4. 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。

5. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

第十六節 傳銷商就本公司傳銷計畫、獎金制度或商品服務等，與他公司進行分析比較時，應以公正客觀之態度與事實為依據，不得陳述或散布足以損害本公司或他公司信譽之不實情事。

第十七節 任何傳銷商均不得直接或間接在公共場所擺賣本公司商品，亦不得於未取得本公司同意的情況下，自行透過各種傳播媒體、網路、手機APP 應用或其他相類似之方式，販售本公司商品，且不得對本公司商品進行不合理之削價致影響其他傳銷商之經營利益（例如：進行不合理之削價，導致影響其他傳銷商對於商品之推廣或下線之招攬等等，又所謂不合理之削價，係指價格低於「本公司訂價扣除該傳銷商自己因銷售該特定商品可取得之獎金」者而言）如有違反，本公司得隨時停止或終止本契約、取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償。

第十八節 傳銷商不得為下列廣告招攬行為：

1. 未經本公司同意，以傳單、書籍、報紙、雜誌、廣播、電視網際網路或其他使公眾得知之方法，招攬下線成員、宣傳推廣本公司傳銷計畫或商品服務。
2. 未經本公司同意，使用本公司名義或商標印製文宣刊物，或使用本公司名義或商標舉辦演講、訓練、課程、座談、展覽、餐會、義賣等類似之活動。

第十九節 傳銷商可以儲備適量的蘿雅蒂詩公司產品以作為輔助推廣業務之用途，但不應囤積超出傳銷商（或一般人）推銷能力而無法於合理期間內售畢之數量，尤不應為追求業績或晉升等因素而囤貨。

第二十節 傳銷商不得利用其資格、地位、或基於傳銷商身分而享有之機會、聚會與場合，從事、宣傳、推廣、介紹、媒介或經營任何非關蘿雅蒂詩公司產品或業務之行為。

第二十一節 傳銷商不得以任何方式，自行或透過第三人，謀議或共同施行，由下線逕向上線進（借）貨、銷貨，卻未於銷貨完畢一個月內向公司登錄業績、請求出貨並將之返還予該上線，致影響任何上線成員原本可獲得之獎金、報酬或利益。

第二十二節 傳銷商不得以任何手段，自行或透過第三人，妨礙其他傳銷商，使其無法或難以依據蘿雅蒂詩公司之獎金或報酬制度獲得原本可領取之獎金、報酬或利益。

第二十三節 傳銷商不得假借多層次傳銷、蘿雅蒂詩公司之名義或產品或傳銷組織，向他人募集資金。

第二十四節 傳銷商不得以任何違法、違約、違反誠信、違反蘿雅蒂詩公司有拘束效力之規範或違背公序良俗之方式從事多層次傳銷活動。

第二十五節 傳銷商不得以任何手段，直接或間接，誘導、干預、鼓勵或促成另一傳銷商脫離原推薦體系或放棄、怠於經營蘿雅蒂詩公司旗下之多層次傳銷事業。

第二十六節 傳銷商不得為其他事業，對其他傳銷商從事挖角之行為，亦不得偕同、指揮、鼓勵、慫恿、幫助、促成、煽動、教唆或媒介其他傳銷商同時經營其他事業。

- 第二十七節 非經蘿雅蒂詩公司於正式文件或官方網站上公布，任何傳銷商均不得自行對蘿雅蒂詩公司或其產品、政策、（傳銷或獎金）制度、意見或決定，進行任何請求、主張、保證、聲明或陳述。
- 第二十八節 傳銷商應善盡輔導下線組織與傳銷商之責任，尤應盡力從事正確傳銷技術、倫理、經驗與觀念之分享及傳承，亦應盡最大努力回應下線組織與傳銷商之疑問或請益，不得散布或灌輸違法、不勞而獲、違反蘿雅蒂詩公司政策與理念之思維及想法予其他傳銷商。
- 第二十九節 傳銷商應全力配合出席參加蘿雅蒂詩公司或其所屬組織體系所舉辦之各種活動、聚會、研討、會議、訓練、補習或課程，並應據實辦理簽到與簽退。非經蘿雅蒂詩公司之同意，或非基於天災、事變、疾病、不可抗力、蘿雅蒂詩公司所允許其他事由所致者，不得缺席、遲到或早退。
- 第三十節 傳銷商如於當月未善盡輔導下線組織與傳銷商之責任，或未配合出席參加蘿雅蒂詩公司或其所屬組織體系所舉辦之各種活動、聚會、研討、會議、訓練、補習或課程，或未據實辦理簽到與簽退者，蘿雅蒂詩公司有權於次月對其施以停權處分——即：停止傳銷商之經銷權（傳銷權）、傳銷資格，以及本於傳銷商地位或契約關係而可享有之一切權益（按，停權時間無期限之限制，自停止之日起，傳銷商資格與權益亦一併停止。但傳銷商基於各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款而應承擔之各種義務，仍繼續有效、必須遵守）。如連續三次或累積六次以上有前述各種情況之一者，蘿雅蒂詩公司有權逕行終止雙方間之契約關係、註銷其一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並註銷其傳銷商資格以及可享有之一切權益或福利，其原有組織體系之權益由公司收回並自行安排處理，傳銷商不得有異議，亦不得請求任何形式之補償或賠償，且造成蘿雅蒂詩公司損失時，本公司有權另行請求傳銷商履行賠償之責。
- 第三十一節 傳銷商不得從事任何有害於其他傳銷商或組織體系權益之行為，亦不得破壞或侵害其他傳銷商或組織體系之團結或和諧（例如：不得挑撥或破壞傳銷商間之感情、不得引發傳銷商間之紛爭、不得攻訐其他傳銷商或妨害其他傳銷商之名譽、不得破壞或介入其他傳銷商之家庭、不得鼓勵或促使其他傳銷商兼營其他事業、不得造成其他傳銷商怠於經營或退出蘿雅蒂詩公司之多層次傳銷事業、不得剝奪或損及其他傳銷商之利益、不得妨礙或影響其他傳銷商之晉升、不得以任何非法或違背傳銷倫理之手段，損害其他傳銷商或組織體系權益…等等）
- 第三十二節 傳銷商不得於商品附加其他標示或更改產品原有之標示，亦不得變更產品之包裝或內容物。
- 第三十三節 傳銷商必須依照蘿雅蒂詩公司所制定公布之制度，領取獎金、報酬或其他利益。
- 第三十四節 除非經蘿雅蒂詩公司之特別同意，否則傳銷權所牽涉之權利義務不得分割，且傳銷商亦不得將其權利義務切割一部分轉由其他傳銷商（或非傳銷商）分享、分擔或代為履行。
- 第三十五節 任何傳銷商不可以任何方式干（騷）擾、破壞、挑撥、阻隔、離間、分化其他傳銷商與傳銷商間、傳銷商與推薦人間的關係。

第三十六節 『羅雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』中，每一個申請人，形式上與實質上總共只能擁有一個傳銷權，任何人均不能直接或間接，親自或利用他人名義（包括但不限於：自然人名義、商號名義、社團或公司或合夥事業之名義），擁有（或掌控、或操縱、或運作、或實質影響）兩個或以上的傳銷權。如有違反，一經發現，羅雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷多出之傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，本公司亦有權決定是否溯及至多出傳銷權之日起，全部或一部追回該多出傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，羅雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

『鳳凰專案制度』中，每一個申請人名下，形式上與實質上總共只能擁有三個傳銷權，且均僅能位於同一體系之內，如有違反，準用前條之規定辦理。

第三十七節 無論是『羅雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』或『鳳凰專案制度』，傳銷商均應以本人之名義申請傳銷權。若以他人名義提出申請，必須於申請前事先告知羅雅蒂詩公司並取得羅雅蒂詩公司之同意，否則一經發現，羅雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，羅雅蒂詩公司亦有權決定是否溯及至以他人名義取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，羅雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

第三十八節 任何情況下，一人形式上或實質上擁有、操控、影響、掌握兩個（含）以上的傳銷權時（包括同時擁有『羅雅蒂詩國際開發(股)公司傳銷制度』的傳銷權以及『鳳凰專案制度』的傳銷權的情況在內），當該人或其中一個傳銷權名下發生違反參加契約書或羅雅蒂詩公司之『羅雅蒂詩事業手冊』、『羅雅蒂詩公司事業營運規章』或羅雅蒂詩公司其他規範之情況，導致羅雅蒂詩公司有權作成解除契約、終止契約、停止契約、取消權益、變動組織體系、註銷、無效、被撤銷、歸於消滅或無法履行…等各種法律效果時，其效力均可無條件擴張（併罰）及於同一人形式上或實質上所擁有的全部傳銷權。

第三十九節 傳銷商的配偶、直系親屬等，得個別分開以個人名義申請個人傳銷權。但羅雅蒂詩公司有權限定或自行調動使配偶或直系親屬僅能處於同一組織上下線關係。

- 第四十節 以個人名義申請加入者，其本人不能再使用公司或商號或社團名義申請加入（包含：該個人為公司或商號或社團名義上負責人、實質上負責人、依相關法令之規定具有負責人資格或地位之各種情形在內）。反之，以公司或商號或社團名義申請者，其負責人本人（包括上述各種情況之負責人類型在內），亦不得再以個人名義申請加入。如有違反，一經發現，蘿雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷多出之傳銷權、終止契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，且本公司亦有權決定是否溯及至多出傳銷權之日起，全部或一部追回該多出傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。
- 第四十一節 以公司或商號或社團名義申請者，除前述規定外，負責人（包括上述各種情況之負責人類型在內）之配偶或公司其他股東可以個人名義申請加入，但蘿雅蒂詩公司有權限定負責人之配偶或公司其他股東，與該公司或商號或社團僅能處於同一組織上下線關係。
- 第四十二節 以個人名義申請者，其配偶可以是公司或商號或社團負責人的身分（包括上述各種情況之負責人類型在內），使用公司或商號或社團名義申請加入，但蘿雅蒂詩公司有權限定或自行調動使該個人、配偶與該公司或商號或社團，均僅能處於同一組織上下線關係。
- 第四十三節 傳銷商必須事先取得本公司書面同意，始得將傳銷商之權利義務全部或一部轉讓與他人。傳銷權如果合於規定並經本公司書面同意而發生繼承或轉讓時，繼承人或受讓人雖然可以承受被繼承人或出讓人的權利義務，但轉讓或繼承之後，受讓或繼承而來的權利義務將會與受讓人的權利義務合併，而不再個別、獨立存在，也就是說，被繼承人或出讓人的傳銷權與傳銷商資格，將併入成為繼承人或受讓人的傳銷權與傳銷商資格的一部分而歸於消滅，被繼承人或出讓人的相關權利義務亦隨之一併歸於繼承人或受讓人承受而不再個別、獨立存在。
- 第四十四節 任何傳銷商均不得出借或提供其名義予第三人（亦不得擔任人頭之角色）、由非傳銷商之第三人實際掌控、運作、使用、經營其傳銷權或傳銷資格。否則一經發現，蘿雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，蘿雅蒂詩公司亦有權決定是否溯及至以他人名義取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將不當成立之新傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該不當成立之新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

- 第四十五節 傳銷商應充分明瞭：針對『涉及非科學、宗教、信仰、迷信、靈修、禪修、看診、開藥、療癒、救贖、制解、度化、消災（消業障）、解厄、修行，或其他性質接近、類似之活動或行為（包括但不限於：宣稱以任何有形或無形之憑藉，可助益個人或團體之身體、健康、能量、潛能、磁場、壽命、心靈、愉悅、靈魂、因果、福報、永生、長生、境界，或其他性質接近、類似之活動或行為）』等事，蘿雅蒂詩公司未曾授權或准許任何傳銷商，親自或透過第三人，以任何名義或形式，結合蘿雅蒂詩公司之品牌、商譽、形象、產品、制度從事此類公開活動或行為，亦未曾允許或授權任何此類活動或行為與蘿雅蒂詩公司發生任何形式或實質之關聯。以上重要事項，傳銷商應一律同意配合遵守。
- 第四十六節 本事業手冊及營運規章所規定之內容，除傳銷商應據實遵守外，傳銷商並應在最大範圍內，使任何提供傳銷商勞務、商品、招募、教育、訓練、服務、夥從、捐（資）助、贊（挹）助、幫助、協力、媒介、推銷（推廣）之第三人，亦應一併明瞭且遵循辦理，並應確保該第三人遵守中華民國法令之規定。
- 第四十七節 傳銷商招募傳銷商時，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。
- 第四十八節 傳銷商以聲稱成功案例之方式，推廣、銷售本公司商品及服務，或介紹他人加入本公司傳銷計畫時，就該等案例進行之期間、獲益及發展過程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。
- 第四十九節 傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知本公司解除或終止契約；於解約猶豫期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出本公司之傳銷計劃與組織。
- 第五十節 解除、終止契約，係因傳銷商違反參加契約或本公司之『蘿雅蒂詩事業手冊』或本公司之『蘿雅蒂詩公司事業營運規章』或本公司其他規範所致，本公司得隨時取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商基於參加契約或傳銷商之地位所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，且本公司有權拒絕其退貨之申請。
- 第五十一節 傳銷商不得聯合他人或利用他人名義加入本公司傳銷組織，於領取獎金或報酬後，再有計劃的主張解除或終止契約、退出本公司傳銷組織，造成溢領獎金之結果。如有違反，除追究渠等之民、刑事責任外，本公司並有權決定是否註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，蘿雅蒂詩公司亦有權拒發獎金、利益或報酬（或使用任何方式扣除或抵銷獎金、利益或報酬），並可全部或一部追回已發放之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

第五十二節 傳銷商提出解除或終止契約，等於其自願結束與公司間之合作關係，故，除非經蘿雅蒂詩公司之特別同意，否則傳銷商名下之所有傳銷權、契約關係、傳銷商品及受領獎金與報酬之權益、可享有之一切權益或福利、一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益…等，均全部終止，不得保留。

第五十三節 參加契約、蘿雅蒂詩公司之『蘿雅蒂詩事業手冊』、蘿雅蒂詩公司之『蘿雅蒂詩公司事業營運規章』或蘿雅蒂詩公司其他規範，其中所使用之各種名詞、形容詞或描述性用語，蘿雅蒂詩公司對之均擁有定義權與解釋權。任何條款之意義、範圍與內容，蘿雅蒂詩公司有權自行解釋與認定。

第五十四節 舉凡任何關於傳銷商與蘿雅蒂詩公司間因本事業手冊相關內容（含本營運規章）、其他契約條款或各類規範、履約行為、多層次傳銷之權利義務、產品相關問題所衍生之爭議，均以台灣台中地方法院作為第一審管轄法院。

第二章 蘿雅蒂詩公司傳銷商資格之特殊限制

第一節 為保障推薦權利，傳銷商申請書暨契約書上之「推薦人」不得更改。但如為筆誤，或推薦人會員（傳銷商）編號輸入錯誤，可於當月月底前提出證明並申請更正，其他原因一律不得申請變更。

第二節 續約：

1. 傳銷商須於每年1月1日至2月28日辦理續約手續。
2. 新加入傳銷商於加入之當年度起至次年度12月31日為止，均無須辦理續約手續，視同自動續約完成；至再次一年度1月1日至2月28日需按續約手續規定辦理第一次續約手續。第二次續約（含）以後，均係於每年1月1日至2月28日辦理續約手續。
3. 續約手續規定：
 - 〈1〉 前一年度個人名義訂貨累計達5000PV視同已完成續約手續。
 - 〈2〉 不符合前項規定時，亦可檢附續約同意書及新台幣360元刊物費用繳交至公司，即可視同已完成續約手續。
4. 續約完成可享贈一年最多四期蘿雅蒂詩季刊（以實際之出刊期數為準）。
5. 未續約完成之傳銷商，視同無條件同意放棄蘿雅蒂詩公司傳銷商之權利與義務，公司得取消其一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消其傳銷商資格以及可享有之一切權益或福利，其原有組織體系由公司自由處理，不得異議。前述取消，不得以任何方式回復，傳銷商亦不得請求任何形式之補償，且本公司有權拒絕其退貨之申請。

第三節 傳銷商連續一年未訂貨，視同該傳銷商自動放棄傳銷商權利，蘿雅蒂詩公司有權選擇以下任何一種處分方式：

1. 停權處分——即：停止傳銷商之經銷權（傳銷權）、傳銷資格，以及本於傳銷商地位或契約關係而可享有之一切權益（按，停權時間無期限之限制，自停止之日起，傳銷商資格與權益亦一併停止。但傳銷商基於各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款而應承擔之各種義務，仍繼續有效、必須遵守）。

2. 註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償。此外，蘿雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。本條處分，不得以任何方式回復。

第三章 傳銷商資格權益之解消或障礙事由

除傳銷商申請書暨契約書已有之特殊規範外，一般而言，本營運規章有關傳銷商資格權益之解消或障礙事由如下（但，個別規定中如果有特殊條款或效力者，則以該個別規定優先適用）：

第一節 解除契約：

1. 傳銷商在加入30天內，得辦理解除或終止契約。
2. 如有法定或約定解除事由發生，公司亦得主張解除契約。

第二節 終止契約：

1. 傳銷商於前述解約期間經過後，仍得辦理終止契約。如有法定或約定終止事由發生，公司亦得主張終止契約。

第三節 停止契約（即：停權處分）：即：停止傳銷商之經銷權（傳銷權）、傳銷資格，以及本於傳銷商地位或契約關係而可享有之一切權益（按，停權時間無期限之限制，自停止之日起，傳銷商資格與權益亦一併停止。但傳銷商基於各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款而應承擔之各種義務，仍繼續有效、必須遵守）。

第四節 未續約完成以及連續一年未訂貨之情形：指第二章所規範之情況。

第五節 註銷（取消）：指特定事由發生時，公司使傳銷商之傳銷權以及傳銷商品、受領獎金與報酬的權益歸於消滅，並使其傳銷商資格以及可享有之一切權益或福利歸於消滅之情況。此時，通常一併發生終止全部契約關係之效果，且公司得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，且不受理其退貨。此外，發生此一情形時，蘿雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷（使之消滅），並可自行決定將該傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

第六節 契約無效、被撤銷、歸於消滅或無法履行：指依法律規定，傳銷商的資格、雙方間的契約關係或傳銷商的權益，發生無效、被撤銷、消滅或無法履行之情形。

第七節 發生前述各節情況導致傳銷商確定、終局退出時（停止契約或停權處分不包括在內），蘿雅蒂詩公司有權自行決定該傳銷商原有組織體系之權益將如何處理。

第八節 蘿雅蒂詩公司作成任何處分前，有權保留相當之查證期間。於該期間內，蘿雅蒂詩公司有權暫停特定傳銷商之一切權益資格及任何金錢、款項或福利之發放，待查證釐清後，再行決定是否作成相關處分或恢復其權益與各種金錢、款項或福利之受領資格。

第四章 再申請加入或復權

第一節 任何傳銷商因參加契約、事業手冊或本規章之規範導致確定、終局退出時（停止契約或停權不包括在內），如欲再申請加入，必須歷經六個月以上之等候期（即：自退出之日翌日起算。算至再申請加入之日為止，必須超過180日以上之不變期間），且須重新符合「羅雅蒂詩事業手冊」、「傳銷商申請書暨契約書」、「佳聯國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」，以及羅雅蒂詩公司事業營運規章與一切會員（傳銷商）須知、各種公告、規範與通知，或雙方間任何有拘束效力之規範或約定…等等所述的條件，並應符合加入程序與義務，方可申請加入審核。此外，羅雅蒂詩公司保留接受或拒絕加入申請的權利。

第二節 在前述等候期內，任何人均不得直接或間接透過他人之名義，或指揮控制他人申請加入或從事羅雅蒂詩公司傳銷事業，並且應於等候期內停止任何一切有關羅雅蒂詩公司傳銷事業的經營活動或傳銷活動，尤不得直接或間接取得經營羅雅蒂詩公司傳銷事業之獎金、利益或報酬，否則羅雅蒂詩公司對其退出後再加入之申請可逕予否決。若於核准後發現上述情形者，羅雅蒂詩公司有權自行選擇並決定是否註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，羅雅蒂詩公司亦有權決定是否溯及至其取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，羅雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

第三節 任何傳銷商因參加契約、事業手冊或本規章之規範導致確定、終局退出時（停止契約或停權不包括在內），退出後再申請加入者，必須重新以新加入者的身分從頭經營起，原有的一切資格、頭銜位階、權益、下線組織均全部歸零。羅雅蒂詩公司並擁有是否同意核准其加入之權利。

第四節 若傳銷商發生停止契約或停權之效果時，經羅雅蒂詩公司同意後可恢復傳銷商之經銷權（傳銷權）、經銷資格，以及本於傳銷商地位或契約關係而可享有之一切權益，沒有前述等候期間的限制。但：該傳銷商於停止契約或停權期間所失之任何權益均不予彌補，該傳銷商不得請求 羅雅蒂詩公司承擔任何形式之補償、賠償或給付義務。

第五章 傳銷權（或稱經銷權、會員資格）之轉讓

第一節 傳銷商必須事先取得本公司書面同意，始得將傳銷商之權利義務全部或一部轉讓與他人。傳銷權如果合於規定並經本公司書面同意而發生繼承或轉讓時，繼承人或受讓人雖然可以承受被繼承人或出讓人的權利義務，但轉讓或繼承之後，受讓或繼承而來的權利義務將會與受讓人的權利義務合併，而不再個別、獨立存在，也就是說，被繼承人或出讓人的傳銷權與傳銷商資格，將併入成為繼承人或受讓人的傳銷權與傳銷商資格的一部分而歸於消滅，被繼承人或出讓人的相關權利義務亦隨之一併歸於繼承人或受讓人承受而不再個別、獨立存在。

- 第二節 傳銷權（或稱經銷權、會員資格）之轉讓，須先將有關傳銷權轉讓之條件、約定內容、協議文件以及上線推薦人簽認，全部以書面報請蘿雅蒂詩公司同意，通過同意，方生轉讓之效力。倘若違反蘿雅蒂詩公司各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款，或有害於蘿雅蒂詩公司、其他傳銷商或組織之權益者，蘿雅蒂詩公司均可逕行否決其申請。
- 第三節 在任何情況下，蘿雅蒂詩公司均保有任意決定是否同意的權利，且不必提出任何拒絕的理由。
- 第四節 傳銷權轉讓，受讓人必須是既存有效、合法擁有傳銷權之傳銷商，或新加入之傳銷商（包括：全新加入之傳銷商，以及曾經退出但後來順利加入獲准的傳銷商），否則蘿雅蒂詩公司可逕行否決其申請。
- 第五節 傳銷權之轉讓，一經蘿雅蒂詩公司同意，將通知出讓人與受讓人辦理相關手續。相關手續未辦妥前，不生轉讓之效力。
- 第六節 因傳銷權轉讓所發生的轉讓手續費或必要成本費用，均概由受讓人負擔。
- 第七節 因傳銷商轉讓所衍生之一切問題（包括但不限於：民事、刑事、行政、稅務、相關法令…等各方面之問題）、費用、成本或風險，均應由出讓人或受讓人，依法自行或共同承擔，概與蘿雅蒂詩公司無關。如因而損及蘿雅蒂詩公司之權益，或使蘿雅蒂詩公司承擔任何成本與費用者，應由出讓人與受讓人共同連帶承擔補償或賠償義務。
- 第八節 傳銷權之轉讓，經蘿雅蒂詩公司同意後，於辦妥相關手續之次月1日起生效。
- 第九節 蘿雅蒂詩公司考量是否同意傳銷權之轉讓時，得基於「傳銷倫理」、「組織發展」、「企業政策」、「傳銷商之意見」、「產品行銷與推廣」、「傳銷制度、傳銷組織與參加人之權益、管理、團結、和諧等因素」、「蘿雅蒂詩公司、傳銷組織之權益與利潤」…等等各種因素，以及其他基於傳銷事業經營者可能考量之一切原因，對於同意與否保有最大範圍之任意決定權。

第六章 傳銷權（或稱經銷權、會員資格）之繼承

- 第一節 傳銷商必須事先取得本公司書面同意，始得將傳銷商之權利義務全部或一部轉讓與他人。傳銷權如果合於規定並經本公司書面同意而發生繼承或轉讓時，繼承人或受讓人雖然可以承受被繼承人或出讓人的權利義務，但轉讓或繼承之後，受讓或繼承而來的權利義務將會與受讓人的權利義務合併，而不再個別、獨立存在，也就是說，被繼承人或出讓人的傳銷權與傳銷商資格，將併入成為繼承人或受讓人的傳銷權與傳銷商資格的一部分而歸於消滅，被繼承人或出讓人的相關權利義務亦隨之一併歸於繼承人或受讓人承受而不再個別、獨立存在。
- 第二節 由於傳銷商的身分資格與權利義務具有高度專屬性，因此當自然人傳銷商身故時，其全部合法繼承人必須先具備蘿雅蒂詩公司的合格傳銷商身分後，再經由蘿雅蒂詩公司的同意核可，方可繼承原傳銷商的一切權利義務。且原傳銷商所應遵守之各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款，原則上亦應由順利繼承的全部繼承人一併概括承受並遵守。再者，法定期間內無人可繼承、無人提出繼承之要求、無人通過繼承之核可，或繼承人全體均檢附法院核准備查之文件表明拋棄繼

承時，原傳銷商之一切權利義務將悉數消滅，其原有組織體系與權益由公司任意處理，任何傳銷商均不得有異議，亦不得請求任何形式之補償或賠償。

第二節 依上述，若非傳銷商身故，將不構成任何繼承要件，羅雅蒂詩公司對其傳銷權之繼承申請得不予同意，且不需要提出任何拒絕的理由。

第三節 傳銷權之繼承，除必須遵守前述規範外，尚必須檢送後述文件供羅雅蒂詩公司審閱，否則得一律不予同意：全體繼承人之身分證影本、被繼承人之死亡證明書與除戶謄本正本、完整之繼承系統表正本、如有部份繼承人拋棄繼承時應檢附法院核準備查之文件正本或影本、如各繼承人協議僅由其中一人繼承時應檢附經公證人公證之協議書正本、上線推薦人簽認，以及其他一切經由羅雅蒂詩公司要求提出之文書或證明。

第四節 全體繼承人申請羅雅蒂詩公司同意繼承時，必須約定：原本被繼承人可受領之獎金、報酬或其他利益，日後應如何由全體繼承人受領？是由其中一位繼承人代表受領？或是由全體繼承人平均受領？如果選擇全體繼承人平均受領，則各種獎金報酬或其他利益的核發，除以繼承人人數後，無法除盡之剩餘款項或利益應如何處理？…等問題，並提出經公證人公證的約定協議文件正本、相關銀行帳戶存摺影本以及其他一切經由羅雅蒂詩公司要求提出之文書或證明予羅雅蒂詩公司，否則羅雅蒂詩公司有權直接不予同意繼承，或逕行認定由全體繼承人平均受領且無法除盡之剩餘款項或利益一律視為全體被繼承人完全捨棄。

第五節 若傳銷商為法人，其因合併或其他原因，導致傳銷商消滅而其權利義務由另一法人概括承受時，由於傳銷商的身分資格與權利義務具有高度專屬性，因此該法人必須先具備羅雅蒂詩公司的合格傳銷商身分後，再經由羅雅蒂詩公司的同意核可，方可繼承原本傳銷商的一切權利義務。且原傳銷商所應遵守之各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束的條款，原則上亦應由該法人一併概括承受並遵守。羅雅蒂詩公司審核並決定是否同意時，有權要求該法人提出一切羅雅蒂詩公司認為必要之文件及證明，該法人若未配合，則羅雅蒂詩公司有權不予同意。

第六節 羅雅蒂詩公司考量是否同意時，得基於「傳銷倫理」、「組織發展」、「企業政策」、「傳銷商之意見」、「產品行銷與推廣」、「傳銷制度、傳銷組織與參加人之權益、管理、團結、和諧等因素」、「羅雅蒂詩公司、傳銷組織之權益與利潤」…等等各種因素，以及其他基於傳銷事業經營者可能考量之一切原因，對於同意與否保有最大範圍之任意決定權。



第七章 違約處理與權利義務的專屬性

第一節 傳銷權、傳銷資格、傳銷商之權利（益）與義務、各種對傳銷商發生拘束力的書面或非書面，皆具有一身專屬性，在任何情況下傳銷商未依規定並取得蘿雅蒂詩公司的允許，均不得使第三人承受其一部或全部，亦不得使第三人代為履行、主張、行使、受領其一部或全部。

第二節 傳銷商如有下列情形之一，依後述第三節、第四節、第五節之規定辦理：

1. 傳銷商違反「蘿雅蒂詩事業手冊」、「經銷商申請暨契約書」、「佳聯國際美學事業集團隱私權政策（個資使用同意書）」，以及蘿雅蒂詩公司事業營運規章（即本規章）與一切會員（傳銷商）須知、各種公告、規範與通知，或雙方間任何有拘束效力之規範或約定。
2. 傳銷商違反直銷倫理或規章，或違反公平交易法、多層次傳銷管理法或其他有效之法律或命令。
3. 傳銷商損及蘿雅蒂詩公司或其關係企業（含：轉投資事業、交互持股公司、分公司、子公司、控制或從屬公司、策略合作公司等等）以及國內外各委外之服務或協力廠商之權利、利益、名譽、商譽或形象。
4. 傳銷商損及其他傳銷商之權益，或破壞傳銷組織之和諧與團結，或未善盡傳銷商輔導下線組織與傳銷商之責任，或未善盡傳銷商出席參加各類活動、課程、訓練之責任。

第三節 傳銷商如有前述第二節之各條情形時，除各條款、規章、規範、契約、公告、通知或規定其中已經規定其法律效果、罰則與處理方式外，蘿雅蒂詩公司尚可另行依法追究其賠償責任與各種法律責任。

第四節 承前述第二節、第三節之規定，傳銷商如有前述第二節之各條情形時，在法律所允許的最大範圍內，蘿雅蒂詩公司除可依各條款、規章、規範、契約、公告、通知或規定其中已經規定的法律效果、罰則與處理方式辦理外，尚可（亦得一併）依據下列規範，同時（併行）作成以下處分的一部或全部：

1. 蘿雅蒂詩公司於得悉傳銷商有前述第二節之行為時，可發函給予傳銷商告知其情節，並自發函日起7日內（以蘿雅蒂詩公司寄發函文之翌日起算），給予傳銷商澄清說明之機會。
2. 承上，若情節明確且傳銷商於7日內未澄清說明，或雖澄清說明但情節仍屬明確者，蘿雅蒂詩公司有權處以停止契約處分（即：停權），即：停止傳銷商之經銷權（傳銷權）、傳銷資格，以及本於傳銷商地位或契約關係而可享有之一切權益（按，停權時間無期限之限制，自停止之日起，傳銷商資格與權益亦一併停止。但傳銷商基於各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款而應承擔之各種義務，仍繼續有效、必須遵守）。
3. 承上，停止契約（即：停權）期間若傳銷商（即會員）仍無明顯之改正，蘿雅蒂詩公司有權無限期繼續停止契約（即：停權），亦可不再停止契約逕行發函註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，蘿雅蒂詩公司

亦有權決定是否溯及至其取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

第五節 傳銷商如有前述第二節之各條情形，且情節嚴重者，蘿雅蒂詩公司有權決定不經前述第四節之程序與過程，亦有權決定不給予任何改正機會且不給予停止契約（即：停權）之機會，即逕行發函註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，蘿雅蒂詩公司亦有權決定是否溯及至其取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，蘿雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。

第六節 第五節所謂情節嚴重，包括但不限於以下情形：

1. 因傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，導致權益受損之其他傳銷商達到三人或以上者。
2. 因傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，導致權益受損之其他傳銷商及蘿雅蒂詩公司本身，其累計受損總額已超過新台幣五十萬元以上者。
3. 傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，已經直接傷害傳銷基本倫理、破壞傳銷組織之和諧或團結者。
4. 傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，導致其他傳銷商怠於或無意繼續經營蘿雅蒂詩公司之傳銷事業，或導致其業績明顯下滑者。
5. 傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，導致其他傳銷商退出蘿雅蒂詩公司之傳銷事業者或退出原本經營之體系者。
6. 傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，引起三名（含）以上、且具有董事位階（含）以上之其他傳銷商具名檢舉，並表明無法給予寬容或機會者。
7. 傳銷商曾經遭受停止契約（即：停權）處分，或雖未遭受停止契約（即：停權）處分但曾構成前述第二節規定且事實明確，嗣後再次發生構成前述第二節規定之行為或事實者。
8. 傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，導致蘿雅蒂詩公司名譽、信用、形象或其他財產上或非財產上之權益受損者。
9. 傳銷商構成前述第二節規定之行為或事實，構成刑事責任或違反中華民國之法令者。

第八章 傳銷商競業禁止條款

第一節 傳銷商於加入後，位階達董事（或以上）者，其本人與配偶除經羅雅蒂詩公司之書面同意外，不得直接或間接、親自或使第三人，以任何方法或形式，從事、參加、經營、任職於任何與羅雅蒂詩公司彼此間具有競爭關係之活動或事業（含：以商號、合夥、法人或其他任何形態經營之事業），亦不得對於該等活動或事業有任何投資或入股或合夥、協助或資助、配合或接受邀請、擔任董事監事或負責人、擔任實質負責人或經理人或運營者、擔任顧問、講師或代理人、擔任使用人或約聘人員…之行為。

第二節 傳銷商如為法人時，該法人之負責人、經理人、董監事、實質經營者或高階主管（管理或監督人數達三人或以上者，或職階達該法人所有職階前二分之一或更高者，稱之為高階主管），及其等之配偶，亦必須遵守前項義務。傳銷商並應與前述人員簽訂契約，確保其真誠、切實遵守前項義務。

第三節 前二節規定之人員違反前述義務時，除本規章之其他規定外，羅雅蒂詩公司尚有權選擇、先後或併行作成下列處分：

1. 羅雅蒂詩公司有權立即對前二節規定之人員施以停止契約處分（即：停權）處分，即：停止傳銷商之經銷權（傳銷權）、傳銷資格，以及本於傳銷商地位或契約關係而可享有之一切權益（按，停權時間無期限之限制，自停止之日起，傳銷商資格與權益亦一併停止。但傳銷商基於各種契約、手冊、規章、公告、通知或其他有拘束力的條款而應承擔之各種義務，仍繼續有效、必須遵守）。
2. 羅雅蒂詩公司有權將前二節規定之人員本得受領之一切獎金、報酬或利益，全部沒收，以作為懲罰性違約金。
3. 羅雅蒂詩公司有權不經催告即逕行發函註銷其傳銷權、終止全部契約關係以及取消傳銷商一切傳銷商品、受領獎金與報酬之權益，並取消傳銷商所可享有之一切權益或福利，並得依實際損害情況，請求傳銷商承擔賠償責任，傳銷商不得請求任何形式之補償，除此之外，羅雅蒂詩公司亦有權決定是否溯及至其取得傳銷權之日起，全部或一部追回該傳銷權曾經受領之獎金、利益或報酬。此外，羅雅蒂詩公司並可將該傳銷權所涉及之一切推薦資格、推薦人地位、推薦人可享有之全部權益均予註銷，並可自行決定將該新傳銷商所推薦之一切傳銷商與一切傳銷組織，撥歸至任何其他傳銷組織或參加人之下。
4. 若前二節規定之人員違反上開義務之行為導致羅雅蒂詩公司或其他傳銷商受有損害，羅雅蒂詩公司或其他傳銷商亦得請求前二節規定之人員承擔一切賠償責任。



第九章 傳銷商之權利

傳銷商之權利於有效期間內享有下列權利：

第一節 進貨權

1. 傳銷商擁有向蘿雅蒂詩公司直接進貨之權益。
2. 傳銷商應儲存適量之蘿雅蒂詩公司產品及業務輔助品，以協助業務之正常需要，但應注意遵守前述營運規章之規定。

第二節 售貨權

1. 傳銷商應遵守產品包裝盒及說明書所列示之使用方法、注意事項而從事產品之銷售，並應遵守正式官方文件之說明與內容。
2. 傳銷商應明瞭，其與公司間之一切買賣行為，皆係以獨立個體之契約當事人身分為之。
3. 傳銷商銷售產品時，應注意遵守前述營運規章之規定。

第三節 推薦權

1. 傳銷商有權推薦他人成為蘿雅蒂詩公司之傳銷商。
2. 傳銷商行使推薦權時，應注意遵守前述營運規章之規定。

第十章 蘿雅蒂詩公司名稱、資料、商標之使用辦法與資料使用規範

第一節 蘿雅蒂詩公司一切商標與服務標章，以及官方網頁、著作或編輯或發行之刊物或文書或電磁記錄物所使用之文字、圖片、圖樣、影像、聲音、肖像或照片，均為蘿雅蒂詩公司所專有，非經蘿雅蒂詩公司之同意或授權，任何人均不得以任何方式，親自或使第三人，直接或間接對之進行利用、刊登、重製、展示、編輯、擷取等行為。

第二節 傳銷商不得在蘿雅蒂詩公司產品上附加其他標示或更改標示，也不得擅自更改包裝。

第三節 傳銷商所使用之一切法人或商號或合夥事業名稱、聲音或影像、銷售用語或圖片照片、商標圖樣或服務標章、形象標語或圖樣或文字、網頁內容或文書內容，均不得明示或暗示該傳銷商是蘿雅蒂詩公司的員工、股東、董監事、負責人、合夥人、經理人、代言人、代表人、受任人或代理商（人），亦不能使人誤會該傳銷商與蘿雅蒂詩公司之間具有任何官方、委任、合夥、僱傭、隸屬、控制、分支、直營、轉投資、關係企業或授權代理關係。

第四節 在任何情況下，傳銷商均應隨時表明其為一獨立之傳銷商，絕非蘿雅蒂詩公司之分支機構、轉投資企業、分公司、子公司、營業處或關係企業。在任何情況下，傳銷商均不得以蘿雅蒂詩公司或其分支機構、轉投資企業、分公司、子公司、營業處或關係企業之名義、對外從事任何行為。

第五節 傳銷商得使用蘿雅蒂詩公司發行之刊物及輔銷資料，但僅限於執行蘿雅蒂詩公司事業拓展業務之用，不得將其利用於此等用途之外。

第六節 舉凡蘿雅蒂詩公司或推薦人在當事人同意或無異議（或不曾表示異議）之情況下，攝錄後提供予蘿雅蒂詩公司之產品使用者或各傳銷商之相片、幻燈片、影片與聲音

，在法律所允許之最大範圍內，蘿雅蒂詩公司均擁有使用、利用、刊登、重製、展示、編輯、擷取之權利。

第七節 傳銷商除非取得蘿雅蒂詩公司事先之書面同意，否則不得自行製作非由蘿雅蒂詩公司提供之文宣品、輔銷品或媒體新聞稿。

第十一章 特約事項

第一節 傳銷商除非取得蘿雅蒂詩公司之同意，否則不得以任何方式，直接或間接，親自或透過第三人從事下列行為：

1. 在公共場所（即不特定人得共見共聞之場所，或二十人以上之特定多數人得共見共聞之場所）或店面，擺放或販售蘿雅蒂詩公司之商品。
2. 透過網路、手機 APP 應用或其他相類似之方式，販售蘿雅蒂詩公司商品。
3. 以任何媒體方式（包括但不限於：DM、電視、廣播、報紙、網路、手機APP、車輛廣告、外牆廣告、看板或電視牆廣告、布條或海報廣告、宣傳單或電影電視廣告，或其他大眾傳播媒體廣告）或傳銷以外之通路方式（例如：店銷），銷售或推廣蘿雅蒂詩公司之商品或服務。

第二節 『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）中之條款，若與其他法令、解釋、規範、條款、公告、通知之內容彼此間發生出入或不一致時，在法律最大允許之範圍內，均視為與上述各法令、解釋、規範、條款、公告、通知之內容彼此間屬於相互補充關係，同樣具有效力。

第三節 『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章），適用中華民國法令之規定。

第十二章 個人資料之保護

第一節 蘿雅蒂詩公司（以下簡稱本公司）屬於佳聯美學事業之相關企業。佳聯美學事業之相關企業包含：轉投資事業、投資或持股公司、分公司、子公司、控制或從屬公司、策略合作公司等等，以及國內外各委外之服務或協力廠商（以下統稱佳聯事業集團相關廠商）。

第二節 傳銷商於申請加入時，均應閱讀、瞭解並同意『傳銷商申請書暨契約書』規範及『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定。

第三節 除『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定外，另就本公司之個人資料保護規於於本章。

第四節 本章之規定，若與『傳銷商申請書暨契約書』規範及『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定彼此間發生出入或規範不一致時，則在法律最大允許之範圍內，均視本章中之條款，與前述傳銷商申請書暨契約書』規範及『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定彼此間屬於相互補充關係，同樣具有效力。但倘若本章之條款與前述文件之內容明顯抵觸不相容，完全無法透過前述規定解釋為彼此互相補充、亦無法透過任何解釋使兩者皆具有效力時，應以『傳銷商申請書暨契約書』規範及『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定之記載為準。傳銷商應於申請加入前先行詳閱該等規定。

第五節 除『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定外，本公司基於推動或辦理多層次傳銷相關業務、舉辦多層次傳銷相關活動或發行相關期刊、銷售（行銷）產品，以及「多層次傳銷經營」之目的範圍（有關「多層次傳銷經營」之目的範圍，包括：「為執行多層次傳銷業務之必要範圍」，例如多層次傳銷事業之商品銷售、參加人招募、參加人管理、獎（佣）金或其他利益之發放給予或補貼、教育訓練；參加人（傳銷商）招募下線參加人及商品銷售等），在雙方契約關係存續期間內及其後，可於中華民國境內或境外以任何方式蒐集、處理、利用與傳輸有關傳銷商本人之個人資料（包括但不限於以任何方式所呈現之：姓名、性別、出生年月日、身分證字號、統一編號、住居所或通訊地址、特徵、指紋、婚姻、家庭、教育、職業、聯絡方式、金融或財務資訊、收入情況、消費模式與習性、社會活動、影像或聲音、圖片或照片，以及其他任何得以直接或間接方式識別傳銷商之資料），並得在前述目的範圍內，將個人資料提供予第三人以任何方式蒐集、處理、利用或傳輸（該第三人包括但不限於：「佳聯事業集團相關廠商、佳聯事業集團相關廠商之參加人、上下線、推薦人或介紹人」、「佳聯事業集團相關廠商直接或間接，授權或委託或配合處理前述目的範圍相關事務之第三人」等）。

第六節 如傳銷商本人的個人資料有所變更或有修正之必要，傳銷商同意立即通知本公司。對於傳銷商的個人資料，傳銷商可以依法以書面請求查詢、閱覽、補充、更正或要求本公司提供複製本，亦可隨時以書面請求本公司刪除、停止蒐集、處理、傳輸或利用。但當傳銷商行使上述權利時，傳銷商同意依本公司規定之程序，由傳銷商填寫申請文件並檢附身分證明文件進行申請，本公司並得依據作業需求收取必要之成本費用。

第七節 傳銷商真誠瞭解：傳銷商有權利選擇拒絕提供上述個人資料或禁止上述個人資料之蒐集、處理、利用或傳輸，亦有權依法以書面請求查詢、閱覽、補充、更正或要求本公司提供複製本，亦有權選擇拒絕提供上述個人資料或請求刪除、停止上述個人資料之蒐集、處理、利用或傳輸。但若傳銷商選擇拒絕提供、請求刪除上述個人資料或禁止上述個人資料之蒐集、處理、利用與傳輸，將可能導致本公司無法達成上述特定目的，或無法有效的運作多層次傳銷組織、銷售各種商品或核發各類獎金與報酬，進而影響傳銷商基於契約本可享有的一切權益，亦可能導致佳聯事業集團相關廠商無法有效達成「行銷商品」、「推動業務」，以及「多層次傳銷經營」之目的，進而造成傳銷商之權益受損；如因而發生上述結果，傳銷商應自行承擔，本公司及佳聯事業集團相關廠商不須負任何責任。當傳銷商行使上述各種權利時，應依佳聯事業集團相關廠商規定之程序，填寫申請文件並檢附身分證明文件進行申請，本公司或佳聯事業集團相關廠商並得依據作業需求收取必要之成本費用。

第八節 傳銷商的個人資料，一經本公司蒐集、處理與利用後，本公司將妥善保管並維護，防止傳銷商的個人資料被使用於『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）或參加契約所規定的範圍之外，並防止個人資料被竊取、竄改、毀損、滅失或洩露。

第九節 直接上線傳銷商若收受、蒐集、處理、傳輸或利用任何有關參加人的個人資料時，均應符合法令規範，且必須妥善保管並維護，防止個人資料被使用於『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）或契約所規定的範圍之外，並防止個人資料被竊取、竄

改、毀損、滅失或洩露，且僅得將該等個人資料運用於自身所經營之本公司相關業務，不得另作他用。如有違反者，應自負其責並依相關規定辦理，倘因而致本公司、參加人、其他第三人受有損害者，應對受損之人負責，不得有害於本公司之權益。前述一切義務，均不因傳銷商和本公司間之契約關係、供貨關係（或傳銷商資格、會員資格）無效、被撤銷、被註銷、被取消、終止、中止（停止、停權）、解除、一部或全部失效而受影響。

第十節 本章之一切規定，均與『傳銷商申請書暨契約書』規範及『佳聯國際美學事業集團』隱私權政策個資使用規定構成相互補充關係，並依本章第三節之規定辦理。

第十三章 蘿雅蒂詩公司事業計劃之說明

第一節 傳銷商邀請他人參與創業說明會，介紹蘿雅蒂詩公司事業計劃時，應遵循『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）一切規定，並明確強調說明會僅為介紹一個創業機會，尤其不得以下列誤導或欺騙的方式說明蘿雅蒂詩事業計劃：

1. 予人以為有受僱機會的錯覺。
2. 表示其獲利來源純係來自使他人加入成為傳銷商。
3. 承諾有固定收入或保證必定有獎金。
4. 誇大可獲得之利潤或稅捐利益。
5. 宣稱蘿雅蒂詩公司授權獨家經銷或劃分銷售區域予傳銷商。

第二節 傳銷商說明蘿雅蒂詩公司事業計劃，應遵守『蘿雅蒂詩事業手冊』（含本營運規章）以及下列規定：

1. 須依照蘿雅蒂詩事業計劃之內容作說明。
2. 不得宣稱事業為「快速致富」、「保證賺錢」之機會或進行諸如此類之說詞，亦不得宣稱只須花費少許努力及時間即可成功或諸如此類之說詞。
3. 必須表示唯有不斷銷售蘿雅蒂詩產品給顧客，並給予完善之售後服務，以及保持某些特定資格，才能獲致穩定的收入或獎金。

第十四章 訂貨辦法

第一節 凡具備蘿雅蒂詩傳銷商資格者，均可選擇下列兩種不同管道訂貨：

1. 向上線或推薦人訂貨。但應遵守第一章第二十一節以及參加契約、事業手冊、營運規章之規定。
2. 向蘿雅蒂詩公司全省發貨中心辦理訂貨。

第二節 訂貨方式可視傳銷商本身需求加以選擇。公司訂貨方式可分為：

1. 電匯訂貨
2. 現場訂貨
3. 傳真訂貨
4. 網站訂貨

第三節 公司交貨方式可分為：

1. 現場提貨
2. 貨運或郵寄

- 第四節 每筆訂單公司一律在出貨開立出貨單及統一發票，交予傳銷商保存作為雙方訂、出貨之合法憑證。
- 第五節 購貨發票應妥善保存。本公司於傳銷商訂貨時簽發交付之統一發票，有銷貨退回、換貨或折讓等情事發生時，應依政府頒定之「統一發票使用辦法」等相關規定辦理。
- 第六節 傳銷商於退貨時除產品外，須檢附該產品之購貨發票及出貨單原件，以符合稅法之規定，如傳銷商無法提供該退貨項目之原購貨統一發票者，本公司依法有權拒絕接受任何產品之退回。
- 第七節 本公司係以電腦精確計算各項獎金，傳銷商如對所核對之業績額存有疑問，請以出貨單或統一發票之金額為佐證。
- 第八節 訂貨相關表單使用須知
1. 「訂購單」供傳銷商直接向公司訂貨或郵遞訂貨用，「訂購單」請詳實填寫，金額須計算正確，以免因錯誤延誤交貨日期。
 2. 「輔銷品訂購單」供傳銷商購買輔銷品、資料袋用，其餘規定同「訂購單」。
 3. 「出貨單」供傳銷商零售產品予消費者時用，可供日後諮詢服務用，本單據請消費者妥善保存可作為日後退換貨時之憑證。

訂貨規定一覽表

RULES OF ORDER

種類 項目	現場訂貨 (公司櫃台)	電匯傳真訂貨
訂貨方式 付款方式	<ol style="list-style-type: none"> 1. 請填妥訂購單連同貨款攜帶至本公司櫃台繳交即可。 2. 請詳細填寫訂購單各欄，尤其是提貨人姓名、傳銷商(會員)編號一定要相符。 3. 以現金給付或刷卡付款均可。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 傳真訂貨專線：04-23280580 2. 電話訂貨專線：04-23209700 3. 以匯款或刷卡方式付款，並傳真匯款單或刷卡單
送(取) 貨方式	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現場立即提領。 2. 可指定送貨地點由公司代寄，但須酌收郵寄運費。 	貨款確認後三個工作天內，由郵局以限時掛號包裹寄出，或由貨運公司送出。 (酌收運費)
注意事項	<ol style="list-style-type: none"> 1. 提貨時請務必詳細查驗貨品內容、數量是否相符。 2. 產品暫時缺貨或一個月內尚未上市之新產品，可以傳真方式先行訂購。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 傳真刷卡資料務必詳填各欄資料，尤其信用卡卡號、簽名、金額等務必正確。 2. 運費部份 <ol style="list-style-type: none"> a. 快遞費用由傳銷商或訂購人自行支付 b. 一般郵件貨運一次提貨超過20,000PV以上由公司支付，如訂貨金額未達20,000PV者，需傳銷商或訂購人自付運費。 c. 國外寄貨一律由傳銷商自付。 3. 訂單結算截止期 <ol style="list-style-type: none"> a. 營業日最後一天下午三時。 b. 刷卡傳真以當日傳真機之記載為憑。

第十五章 換貨辦法

第一節 正常品之換貨

1. 因傳銷商之存放或囤積而逾越有效保存期限、或因可歸責於傳銷商之事由致一部或全部毀（減）損滅失者，本公司有權拒絕換貨或主張應扣除一部或全部價值減損金額後方同意辦理換貨。
2. 若發生超過兩次以上無正當理由或無原因之換貨，從第三次（含）開始，公司有權拒絕受理，而且公司得對退貨人處以暫停出貨權利三個月之處分，退貨人不得異議或請求任何形式之補償或賠償。
3. 換貨時之結算總金額必須大於原購貨金額，且須補足差價金額後，手續才算完成。目的在避免造成追回獎金發放及位階被降級之困擾。
4. 換貨應檢附以下附件： A. 原購貨發票、B. 退換貨申請書
5. 自訂貨日起30日內辦理，逾期不受理。
6. 若無法親至公司辦理，可以郵寄之方式將產品、原購發票及換貨單郵寄至原購分公司營業部辦理即可，但須自行負擔回寄運費116元。
7. 任何情況下，傳銷商均不得明知商品價值一部或全部有所減損、過期或於90日內即將過期，仍隱瞞實情而將商品銷售予客戶。

第二節 瑕疵品之換貨

1. 傳銷商收貨後七日內可親自以「退換貨申請書」通知公司，並送回產品公司審查，若確實為瑕疵品時，本公司同意當場更換相同規格相同數量之新品。但因可歸責於傳銷商之事由致發生瑕疵者，本公司有權拒絕換貨或主張應扣除一部或全部價值減損金額後方同意辦理換貨。
2. 瑕疵品只能換貨不能退貨。傳銷商收貨後七日內先以電話告知公司，並填具「退換貨申請書」併同產品寄回公司審查，若確實為瑕疵品且符合換貨之條件者，三個工作天將可寄回新品。其換貨方式參照前述正常品之換貨方法處理。
3. 所謂瑕疵品的認定限於下列狀況：
 - 產品送達收件地時，包裝已受損而不堪使用者。
 - 產品包裝與內容不符。
 - 產品過送達收件地時已經到期或即將於 90日內到期。
 - 產品品質明顯變質。
 - 未開封即發現容量明顯不足。
4. 瑕疵品換貨注意事項：
 - 收到瑕疵品 7日內可辦理換貨，逾期恕不受理。
 - 不良品發現外觀不良及破損問題，請勿拆封，保持原樣，否則本公司得拒絕換貨。
 - 瑕疵品得換取相同產品或限定必須換成積分金額較大或相等的其他產品（如有差價，應補足之）。
 - 倘若已經使用一半以上始提出換貨要求，公司得拒絕傳銷商或購買人換貨的要求。

第三節 其他規定

1. 除前述規定外，於任何情況下若產品剩餘量少於原容量二分之一時，則公司得一律拒絕辦理換貨。
2. 該產品之瑕疵或消費者不滿意之理由，若係因傳銷商之故意過失行為所造成者，本公司得拒絕辦理退換產品。
3. 任何情況下，傳銷商均不得明知商品存有瑕疵，仍隱瞞實情而將商品銷售予客戶。

4. 個人存放、使用不當，致產品產生瑕疵之情形，本公司不受理產品換貨。
5. 人為蓄意之破壞，或有參雜其他不明之原料或成分之情形，本公司不受理產品換貨。
6. 提供之產品購買資料經查為不實者，本公司不受理產品換貨。
7. 非經由本公司購買者，本公司不受理產品換貨。

第十六章 退貨辦法

第一節 新加入之傳銷商辦理退貨：

1. 傳銷商得於訂約之日起三十日內以書面通知本公司解除或終止契約。本公司將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，並於受領傳銷商送回之商品後，扣除商品返還時已因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對傳銷商給付之獎金、報酬以及退回商品所需運費後，返還傳銷商於契約解除或終止時所有商品之進貨價金及其他加入時給付之款項。
2. 傳銷商於前條第一項期間經過後，得隨時以書面通知本公司終止契約並要求退貨。傳銷商依前述規定終止契約生效後三十日內，本公司應接受退貨之申請，並以原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品，但買回前得扣除已因該項交易而對傳銷商給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額，與取回商品所需之運費。又，傳銷商持有商品自可提領日起算超過6個月者，不得要求退貨。

第二節 退貨之一般注意事項：

1. 訂貨日起7日內，全額退款。
2. 訂貨日起7日後至30日內辦理退貨者，扣除10%手續費。
3. 以上情形，均必須扣除商品返還時已因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對傳銷商給付之獎金、報酬以及退回商品所需運費。
4. 辦理退貨，應備妥發票、原出貨單及產品至各分公司辦理，未附發票者，恕不受理。且發票內容必須與退貨商品完全相符，辦理退貨之人亦必須為該商品之原訂購人始得辦理退貨。如有代辦退貨，必須有委託書且委託人須與發票內姓名相同始得辦理退貨。
5. 所退產品應自該傳銷商之業績中扣除之。
6. 已支付給該傳銷商之推薦人的獎金，將依規定予以追回或扣繳，本公司亦得由推薦人次月所得之獎金中直接扣除。
7. 產品價值減損扣除方式
產品具時效性經過一定時間減損價值，其扣除標準如下：
 - A. 自可提領日起30日內，不適用時間價值減損。
 - B. 自可提領日起第31日至第45日，以原購價格90%買回，並依前述說明辦理，不另計算時間價值減。
 - C. 自可提領日起第46日至第60日，以原購價格80%買回，並依前述說明辦理。

- D.自可提領日起第61日至第90日，以原購價格70%買回，並依前述說明辦理。
- E.自可提領日起第91日至第120日，以原購價格60%買回，並依前述說明辦理。
- F.自可提領日起第121日至第180日，以原購價格50%買回，並依前述說明辦理。
- G.自可提領日起起算超過180日者，不得要求退貨。
- H.該產品因使用不當導致產品變質者，公司得扣除原價全部款項。
- I.該產品已經到期者，本公司得拒絕辦理退貨。

第三節 其他事項

- 1.商品經拆封使用或遭破壞損毀等情事，致無法再行銷售，無商業交易價值者，視為100%價值減損。
- 2.申請退貨商品之保存期限不得低於6個月之保存期限。否則本公司得拒絕辦理退貨
- 3.傳銷商自願解除或終止契約者，本公司得就退還或買回價款中，扣除傳銷商因原交易所領得之獎金或報酬。該傳銷商所屬上線傳銷商，曾因該項交易領取獎金或報酬者，負返還本公司之義務，本公司得予向該傳銷商所屬上線傳銷商扣繳或追回。
- 4.傳銷商遭本公司處分者，本公司得拒絕其退貨或換貨之申請。
- 5.傳銷商違反多層次傳銷管理法第十五條之規範時，公司有權不受理其退貨。

第十七章 稅務須知

繳納稅捐為國民應盡義務。公司依法作業，遵照稅務法規辦理，如下：

- 1.您所領取之獎金，依稅法規定如達一定額度，為個人名義者，必須由本公司代為扣繳稅款；為公司行號者，必須開立憑證予本公司，方能領取獎金。
- 2.公司依法於每年一月底前，申報個人綜合所得稅作業一併申報。
- 3.公司依法將會寄發前一年度有所得之會員之扣繳憑單。
- 4.營利事業參加人向本公司進貨後，將產品售予非本公司傳銷組織之一般消費者，須開立該營利事業之發票予買受人。



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

第一章 總則

第一條 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。

第二條 本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條 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。

第四條 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。

第五條 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

第六條 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 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 前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條 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

第十條 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、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 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 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 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。

第十四條 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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。

第二十六條 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。

第二十七條 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。

第二十八條 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

第二十九條 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 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 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 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 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 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 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 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；屆期末報備者，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；屆期末補正者，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；屆期末以書面通知者，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 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 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 本法施行細則，由主管機關定之。

第 四十一 條 本法自公布日施行。



多層次傳銷管理法施行細則

中華民國103年4月17日公法字第10315602971號令訂定發布全文
中華民國104年10月7日公法字第10415608581號令修正發布第19條

- 第一條 本細則依多層次傳銷管理法（以下簡稱本法）第四十條規定訂定之。
- 第二條 本法第六條第一項第一款所稱多層次傳銷事業基本資料，指事業之名稱、資本額、代表人或負責人、所在地、設立登記日期、公司或商業登記證明文件。
本法第六條第一項第一款所稱營業所，指主要營業所及其他營業所所在地。
- 第三條 本法第六條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件、計算方法及其合計數占營業總收入之最高比例。
- 第四條 本法第十條第一項第一款所稱多層次傳銷事業之營業額，指前一年度營業總額，但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。
本法第十條第一項第二款所稱傳銷制度，指多層次傳銷組織各層級之名稱、取得資格與晉升條件、佣金、獎金及其他經濟利益之內容、發放條件及計算方法。
- 第五條 本法第十條第一項第五款所稱商品或服務有關事項，指商品或服務之品項、價格、瑕疵擔保責任之內容及其他有關事項。
- 第六條 本法第十八條所稱合理市價之判斷原則如下：
一、市場有同類競爭商品或服務者，得以國內外市場相同或同類商品或服務之售價、品質為最主要之參考依據，輔以比較多層次傳銷事業與非多層次傳銷事業行銷相同或同類商品或服務之獲利率，以及考量特別技術及服務水準等因素，綜合判斷之。
二、市場無同類競爭商品或服務者，依個案認定之。
本法第十八條所稱主要之認定，以百分之五十作為判定標準之參考，再依個案是否屬蓄意違法、受害層面及程度等實際狀況合理認定。
- 第七條 本法第二十條第三項及第二十一條第三項所稱傳銷商，指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他傳銷商。
- 第八條 本法第二十一條第一項但書所稱可提領之日，指多層次傳銷事業就推廣、銷售之商品備有足夠之存貨，並以書面或其他方式證明商品達於可隨時提領之狀態。
- 第九條 本法第二十五條第一項所定組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，包括下列事項：
一、事業整體及各層次之組織系統。
二、傳銷商總人數、各月加入及退出之人數。
三、傳銷商之姓名或名稱、國民身分證或事業統一編號、地址、聯絡電話及主要分布地區。
四、與傳銷商訂定之書面參加契約。
五、銷售商品或服務之種類、數量、金額及其有關事項。
六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
七、處理傳銷商退貨之辦理情形及所支付之價款總額。
前項資料得以書面或電子儲存媒體資料保存之。

- 第十條 多層次傳銷事業於傳銷商加入其傳銷組織或計畫後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。
- 第十一條 多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由主管機關公布於全球資訊網。
前項所稱多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，包括已完成報備名單、尚待補正名單、搬遷不明或無營業跡象名單及已起訴或判決名單等。
- 第十二條 多層次傳銷事業辦理解散、歇業或停業者，主管機關得將該事業名稱自前條報備名單刪除。
- 第十三條 主管機關對於無具體內容、未具真實姓名或住址之檢舉案件，得不予處理。
- 第十四條 主管機關依本法第二十八條第一項第一款規定為通知時，應以書面載明下列事項：
一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
二、擬調查之事項及受通知者對該事項應提供之說明或資料。
三、應到之日、時、處所。
四、無正當理由不到場之處罰規定。
通知書至遲應於到場日四十八小時前送達。但有急迫情形者，不在此限。
- 第十五條 前條之受通知者得委任代理人到場陳述意見。但主管機關認為必要時，得通知應由本人到場。
- 第十六條 第十四條之受通知者到場陳述意見後，主管機關應作成陳述紀錄，由陳述者簽名。其不能簽名者，得以蓋章或按指印代之；其拒不簽名、蓋章或按指印者，應載明其事實。
- 第十七條 主管機關依本法第二十八條第一項第二款規定為通知時，應以書面載明下列事項：
一、受通知者之姓名、住居所。其為公司、行號或團體者，其負責人之姓名及事務所、營業所。
二、擬調查之事項。
三、受通知者應提供之說明、帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
四、應提出之期限。
五、無正當理由拒不提出之處罰規定。
- 第十八條 主管機關收受當事人或關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物後，應依提出者之請求掣給收據。
- 第十九條 依本法量處罰鍰時，應審酌一切情狀，並注意下列事項：
一、違法行為之動機、目的及預期之不當利益。
二、違法行為對交易秩序之危害程度。
三、違法行為危害交易秩序之持續期間。
四、因違法行為所得利益。
五、違法者之規模及經營情況。
六、以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰。
七、違法後懊悔實據及配合調查等態度。
- 第二十條 本細則自發布日施行。

羅雅蒂詩國際開發股份有限公司 / 制度簡表

位階	晉階條件 (位階可重複認定)	銷售獎金 30%	經理同階輔導獎金 17%							卓越獎金 2%	領導同階獎金 7%			業績競賽獎金 2%			皇冠組織獎金 2%		
			自己	一代	二代	三代	四代	五代	六代		七代	一代	二代	三代	比例	自己	一代	二代	自身組織
皇冠	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 8系合格經理 (含3系董事, 董事須為合格經理) ◆ 次月晉升 	30% (個人1500PV)															自身組織	一代	二代
董事	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 8系合格經理 (含2系顧問, 顧問須為合格經理) ◆ 次月晉升 	30% (個人1500PV)							10萬2K	1%	0.5%	0.5%	0.5% (100萬)	3K	1K	1K			
顧問	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 5系合格經理 (含2系協理, 協理須為合格經理) ◆ 次月晉升 	29% (個人1500PV)	4% 自身合格	3% 自身合格	2% (2系)	1% (3系)	1% (4系)	1% (5系)	20萬3K	1%	0.5%	0.5%	0.5% (60萬)	3K	1K	1K	自身組織合格	自身合格皇冠	自合+一系合格同階
協理	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 3系合格經理 ◆ 次月晉升 	27% (個人1500PV)						50萬5K		2%	0.5%	0.5%	1.0% (40萬)	3K	1K	1K	領取條件		
經理	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 累積25萬PV, 當月5萬PV ◆ 完成產品專業研習班 ◆ 3系主任 (須為正常會員), 次月晉升 	24% (個人1500PV)	4% 自身合格	3% 自身合格	2% (3系)	1% (4系)	1% (5系)			自身組織合格	自身 (含一系合格同階)	自身 (含二系合格同階)					領取條件: 皇冠: 自身合格經理+2系合格董事組織 (合格經理之董事+4系合格經理組織) 可領取自身皇冠組織業績之0.5%獎勵		
主任	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 累積60,000PV以上 ◆ 當月晉升 (不分割計算) 	16% (3%同階)	領取條件							領取條件	領取條件			領取條件			合格皇冠: 自身合格經理+3系合格董事組織		
專員	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 個人累積達20,000PV以上 ◆ 當月晉升 (分割計算) 	10% (無條件)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 合格經理小組條件: 小組3萬PV, 個人1,500PV ◆ 系合格條件: 一系至少須一個合格經理以上 ◆ 採緊縮 (向上) 							<ul style="list-style-type: none"> ◆ 自身合格 ◆ 依經理小組業績額度參與加權分配 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 合格董事: 自身合格經理+4系合格經理 ◆ 合格顧問: 自身合格經理+3系合格經理 ◆ 合格協理: 自身合格經理+2系合格經理 ◆ 本獎金可重複領取 ◆ 採壓縮 (向下) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 自身為合格經理 ◆ 小組業績符合 (額度) ◆ 本獎金採加權分配 ◆ 位階可重複認定 ◆ 本獎金可重複領取 	皇冠經營獎勵 0.5%			◆ 須符合皇冠績效考核			
會員	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 完成入會手續 	0%																	

蘿雅蒂詩國際開發股份有限公司 / 鳳凰專案 制度簡表

產品配套	小太陽	大太陽
PV / 新台幣金額	300 PV / 12857 元新台幣	1500 PV / 64285 元新台幣
推薦獎金	15%	20%
對碰獎金	10% (小區無限代、日封頂300PV)	15% (小區無限代、不封頂)
安置見點獎金	10% (安置左右10代1%)	15% (安置左右15代1%)
直推1位·大太陽分紅獎金	無	5% (2000PV 封頂)
直推2位·大太陽分紅獎金	無	10% (4000PV 封頂)
重消獎金	直推 4% (15代)	直推 4% (15代)

● 1: 0.7PV 美元 / PV : 1美元 / 1PV = 30元 新台幣。

蘿雅蒂詩國際開發股份有限公司

《鳳凰專案-制度說明》

名詞解釋

一、PV值

PV是產品的業績積分，用於計算獎金，本市場計畫PV以美金計算之，各國轉換匯率以公司公告為主。

二、K值

獎金制度最高撥出比為PV值的85%。當獎金發出超過此值時，將啟動加權計算並調整比值，保證獎金撥出不超過最高撥出比，以確保公司能夠正常營運及穩定持續的發展。

三、小區（小邊）

根據本獎金制度，每個傳銷商需至少開拓兩個區域市場才能獲取相應的獎金；相對兩個區域累計業績而言，業績小為小區（小邊），反之即為大區（大邊）。

四、代數

按照推薦關係計算代數，直接推薦為第一代，第一代直接推薦為第二代，以此類推。

五、層數

層數是組織自然結構，左右兩個區的第一個會員為第一層，與推薦沒有關係。

六、個人積分（PV）

個人訂購產品的積分。

七、直推組織圖

記錄您個人直推的傳銷商。

八、獎金撥發

A：獎金結算周期

- ①推薦獎金、對碰獎金及安置獎金之業績為日結算。
- ②大太陽分紅獎金之業績為日結算/獎金月發放。
- ③重複消費獎金之業績為月結算/獎金月發放。

B：獎金發放方式

- ①詳細獎金撥發日將依照公司頒布之撥發期程表為依據。



蘿雅蒂詩國際開發股份有限公司

台中市西區台灣大道二段220號6.7樓
TEL: 04-23209700 · FAX: 04-23203214