



简介及常见问题

2022 年 1 月 31 日, 美东时间晚上 11:59 至 2022 年 3 月 31 日, 美东时间晚上 11:59

促销鼓励且奖赏于促销开始时支付级别为蓝宝石菁英经销商或以下级别的新和现有经销商。当经销商在促销期间内累积个人团队消费积分 (PGV) 并晋升级别时, 此促销为他们提供一个机会赚取一 (1) 份现金“奖金”。根据婕斯财务奖励计划, 此促销的参与者可在一般佣金以外赚取现金奖金。

于 2021 年 1 月及 2 月份的全球奔向红宝石促销中, 36,183 位活跃经销商中, 有 4,631 优胜者达到级别晋升并赚取了一份奖金。

活跃资格意味着任何活跃经销商, 绿宝石总裁或以下, 皆有资格参与奔向红宝石促销。当经销商每月获取 60CV 并在公司拥有良好信誉则视为活跃。级别晋升意味着在促销期间内晋升至红宝石级别 (含)。

如何运作?

欲激活您的报表, 请在促销期间内到 Joffice 下的经销商报表并点击‘奔向红宝石’报表。

达至合格经销商至红宝石总裁以赚取一份现金分红。累积个人团队消费积分-透过您的直推团队而产生的积分-除了原有佣金之外, 可赚取一份奖金, 并表彰成为我们全球领域领导之一! 参考财务奖励计划词汇表以寻找个人消费积分 (PV) 和个人团队消费积分 (PGV) 的定义。

鼓励您所有的团队会员参与。并肩合作, 每个人可实现更多!

“支付”级别 不管您的最高级别是什么, 您可以当前的支付级别开始。	获取2022年分红的每月时限	累积新个人团队消费积分	新级别所获得的完整奖金	50%规则
合格经销商	2月和3月	250	\$75美元	
翡翠级经销商	2月和3月	750	\$200美元	
珍珠经销商	2月和3月	2,500	\$800美元	
蓝宝石经销商	2月和3月	4,500	\$1,500美元	
蓝宝石25级经销商	2月和3月	10,000	\$3,000美元	
蓝宝石50级经销商	2月和3月	15,000	\$4,000美元	\$2,000美元
蓝宝石菁英经销商	2月和3月	25,000	\$6,000美元	\$3,000美元
红宝石总裁	2月和3月	75,000	\$10,000美元	\$5,000美元

促销条件和支付: 经销商可透过于促销期间内晋升级别及累积所需的新个人团队消费积分以获得一份奖金。

*50%规则若经销商于前两年间的任何单一促销中曾赚取过一份\$6,000 美元的奖金, 如果符合资格, 他们将获得与蓝宝石 50 级经销商及以上级别相关奖金的 50%。

如何赚取

从您的“支付”级别开始及累积个人团队消费积分以晋升级别并赚取一份奖金。参与者的奖金数额将根据促销期间所累积的个人团队消费积分及达到合格经销商至红宝石总裁级别为准。请看以上图表。

如何累积个人团队消费积分

此促销需要“新的个人团队消费积分”，该积分是于 2022 年 1 月 31 日，美东时间晚上 11:59 至 2022 年 3 月 31 日，美东时间晚上 11:59 的促销期间内透过您推荐团队的产品销售而获取。您的直推团队包括您的推荐线（您的直推和您直推伙伴所推荐的经销商和顾客。）

合格个人团队消费积分包括：

- 新个人团队消费积分（于促销期间内新产生的个人团队消费积分）。
- 来自智能邮递订单的新个人团队消费积分，但必须是一位经销商累积 60PV 以维持活跃之后的积分。此个人团队消费积分可源自您推荐团队下的经销商和批发顾客。超过 60PV 的个人购买，其积分将计入给上线。
- 由一位经销商的下线在他们所注册的区域或国家购买的活动配套所产生的新个人团队消费积分。
- 所有来自零售顾客和婕斯优惠顾客的所有新个人团队消费积分将计入在促销内，积分将提供给他们的推荐人的上线。

一些个人团队消费积分将不包括在内，如：

- 于促销期间之前和之后所产生的个人团队消费积分。
- 由您的经销商和批发顾客所订购的每一个智能邮递的首 60PV。
- 经销商在户口注册之外的市场所购买的活动配套。
- 利用金币所下的订单的个人团队消费积分。
- 被“35%规则”排除在外的任何个人团队消费积分
- 来自退品的个人团队消费积分。
- 来自安置积分的团队消费积分（由您上线团队放置在您组织下的积分）。
- 大额批发订单（每张订单同品项之商品订购数量超过 17 个以上）。此规则不适用于印度。
- 超越积分(请看促销规则以获详情)。

婕斯促销规则：

1. **活跃及维持信誉良好。**一位经销商必须活跃，如于财务奖励计划中所定义，以参与此促销。活跃的经销商必须保持信誉良好，没有任何合规问题方可参与此促销。
2. **大额批发订单：**订单同品项之商品订购数量少于 17 个将不计算为大额批发订单。订单同品项之商品订购数量超过 17 个以上将视为大额批发订单且不计算在促销内。此规则适用于所有区域和国家，除了印度。大额批发订单适用于“创建产品包”。被视为大额批发的订单不可计算在促销内。
3. **“35%规则”：**35%规则适用于此促销。任何一条推荐线或零售顾客积分皆不能对其总个人团队消费积分贡献超过 35%。
*举例说明：*若您正朝向翡翠级经销商奖金，没有任何一位亲推经销商(和他们及他们亲推的经销商的下线)所贡献的个人团队消费积分可超过 262 点。
4. **超越积分。**有些个人团队消费积分可能已“超越”而因此在此促销内不能计算在您的个人团队消费积分内。

- 可计算在此促销的个人团队消费积分是产生自您的亲推下线(那些来自您的直推团队)的经销商，而他们在此促销开始时的级别必须与您的支付级别同等或更低。当您的直推团队的一位经销商超越您的支付级别，该经销商的积分将不计算在您的合格个人团队消费积分中。一旦您达到或超越您下线的支付级别，他们的个人团队消费积分将开始计入到您的合格个人团队消费积分中。任何超越的积分将保持超越，并不计入到您的合格个人团队消费积分中。
- 超越积分可以以下例子作为解释：
若您是一位珍珠级经销商并迈向蓝宝石经销商级别，来自一位珍珠级及以下经销商（您亲推的下线）的新个人团队消费积分将会计算在此促销直到那些经销商达到蓝宝石经销商为止。当他们晋升至蓝宝石经销商后所产生的任何新个人团队消费积分将不计入在您的合格新个人团队消费积分内。（此规则适用于此促销的所有目标阶衔。）
- 此“超越”规则只适用于此促销而不适用于正常的奖励计划。

5. **退货：**根据此促销，经销商和顾客在此促销期间内拥有 30 天的退货权益。(请看政策与程序以获更多详情。)退还产品的个人团队消费积分将会从您的合格个人团队消费积分中扣除。若个人团队消费积分因退货而减少，该个人团队消费积分不能于退货期间被替换。若您的合格个人团队消费积分少于赚取奖金的最低要求，您则将无法赚取奖金。我们建议经销商在促销期快完结之前，拥有多于基本要求的所需积分以避免此情况出现。
6. **分红支付：**促销结束之后，将拥有 30 天的退货期间。所有奖金将会在退货期结束的两周后方发放到经销商的电子钱包。经销商必须是活跃和在公司维持优良信誉（无未解决的合规问题）以参与此促销。
7. **“囤货而获奖金”在此或任何其他婕斯促销皆不被允许。**所有销售，不管是顾客或是新经销商，必须是真实且被真实产品所驱动而购买的消费者。囤货而获奖金（也称“游戏”）包括在下线户口下购买产品以赚取更多的佣金，奖金和/或其他奖励，或晋升级别，而这是严厉被禁止的。任何造假活动将会导致经销商失去参与促销的资格且可成为经销商权被终止的理由。请看婕斯政策与程序以获更多资讯。我们建议您上载附有照片的有效政府身份证到您的 Joffice 电子钱包以避免任何合规问题。
8. **50%规则**若经销商于前两年间的任何单一促销中曾赚取过一份 \$6,000 美元的奖金，如果符合资格，他们将获得与蓝宝石 50 级经销商及以上级别相关的 50%美元奖金。

婕斯促销常见问题

入会与推荐

1. **经销商是否需要在此促销开始前登记参与此促销？不需要。**于 2022 年 1 月 31 日，美东时间晚上 11:59 至 2022 年 3 月 31 日，美东时间晚上 11:59 间加入的经销商皆可参与此促销。经销商越迟开始，他/她可完成此促销的日子就越少。所有参与者必须于 2022 年 3 月 31 日，美东时间晚上 11:59 前完成所需级别和 PGV 要求。
2. **若一位经销商不活跃，但是下线拥有个人团队消费积分，他们可否参与此促销？不能。**一位经销商必须保持活跃以累积

个人团队消费积分。一位经销商必须活跃，如于财务奖励计划中所定义，以参与此促销。

3. 若一位经销商拥有一个直推团队生产所需的个人团队消费积分以获取奖金，他们是否可赚取奖金？**不能**。所需的 PGV 最多只能有 35% 是来自同一条直推团队以获任何奖金。一位经销商必须至少要有三条个人推荐线方可赚取奖金。

个人团队消费积分 (PGV)

4. 什么是个人团队消费积分？个人团队消费积分透过您的直推团队和顾客的销售而产生的消费积分 (CV)。它不包括安置团队积分。
5. 什么是安置积分？被您的上线放置在您团队树系下的经销商被称为安置积分。他们的销售包括在您的团队积分里，但不能够计入在此促销内。
6. 什么是“新个人团队消费积分”？“新个人团队消费积分”是于促销期间内所产生的个人团队消费积分：
7. 活动配套和大边(power leg)配套的个人团队消费积分是否会计算在此促销内？有什么具体特点？所有活动配套标准 CV 将计算到上线参与的促销而非其购买者。
8. 婕斯优惠的消费积分 (CV) 是否会被计算在内？**可以**。所有婕斯优惠 CV 将会计算，包括来自智能邮寄订单，但是 35% 规则适用。
9. 个人团队消费积分是否可在此促销中累积？**可以**。个人团队消费积分可在此促销中累积。例如，一位经销商拥有 375 合格个人团队消费积分，该经销商必须累积额外的 375 个人团队消费积分以达到翡翠级经销商或以上级别以赚取相关的 \$200 美元奖金。欲获更深入的婕斯级别系统叙述，请参阅财务奖励计划。
10. 一位经销商每个月必须拥有 60CV 以保持活跃，在此促销中该 CV 是否计入在他们推荐人的个人团队消费积分中？**不计入**。但是若一位经销商购买智能邮递，任何多于 60CV 的积分将会去到他们的小边团队，且将会在此促销中计入到他们的推荐人所需的个人团队消费积分。
11. 若经销商要查阅他们在此促销所取得的合格个人团队消费积分，最好利用哪个报告？利用“直推团队（无安置积分）销售积分报表。”在国际市场，这坐落在 Joffice，报表>经销商报表下。在美国，此报表在 Joffice，我的业务>经销商报表下。
12. 来自顾客的个人积分是否可计入在他们的推荐人所需的个人团队消费积分以赚取奖金？**不能**，来自顾客的个人积分将不可计入在他们的推荐人所需的个人团队消费积分以赚取奖金。所有顾客积分算入直推团队内的上线经销商。
13. 小边团队积分是否将会计算在所需的个人团队积分以赚取奖金？**不会**。小边团队积分将不会计算在该经销商的左或右边。小边团队积分将计入给直推团队内的上线经销商。

级别

14. 此促销是根据经销商的最高级别还是支付级别？此促销根据“支付”级别为标准。举例说明：若一位经销商的最高级别是蓝宝石经销商，而该经销商现在的支付级别为合格经销

商，该经销商在此促销中将以合格经销商开始。对该经销商而言，第一个目标是翡翠级经销商。但在系统内，该经销商不会失去他们的最高级别，且将会被受聘为蓝宝石经销商。

15. 什么是“支付”级别？支付级别即是于 2022 年 1 月 31 日，美东时间晚上 11:59 参与此活动时的现有经销商的级别。购买暂时性级别将不被计算在此促销内；级别必须真正获得/建立。欲获更深入的婕斯级别系统叙述，请参阅财务奖励计划。
16. 什么是“暂时级别”？暂时性级别是短期支付级别，它与购买配套或其他促销有关。暂时性级别将不计算在此促销内。举例说明：例如，在许多国家，购买高级配套的经销商将可获取 60 天的珍珠级经销商支付级别。这类的“暂时级别”不可考虑为达标级别。
17. 在促销期间，经销商是否可获得超过一次的级别奖金？**不可以**。一位参与者在此促销仅能够赚取一个级别奖金。

此促销将表彰新科蓝宝石 25 级、蓝宝石 50 级、蓝宝石菁英和红宝石总裁支付级别。

于 2021 年 1 月及 2 月份的全球奔向红宝石促销中，36,183 位活跃经销商中，有 4,631 优胜者达到级别晋升并赚取了一份奖金。

活跃资格意味着任何活跃经销商皆有资格参与奔向红宝石促销。当经销商每月获取 60CV 并在公司拥有良好信誉则视为活跃。

级别晋升意味着于促销期间晋升至合格经销商或更高级别。