

創始人全球分紅計劃

經銷商是婕斯事業的基石。我們將永遠珍惜這樣的合作關係，並透過創始人全球分紅計劃來回饋獎勵給我們的經銷商。

經銷商可以購買創始分紅套裝（並滿足其它必要條件）以參加創始人全球分紅計劃，獲得分享全球每季新產生業績總積分2%的獎勵資格。創始分紅獎金按季度計算，根據經銷商在季度獎金期間累計的積分計算股份後，按比例進行支付。

參加條件

1. 要參加創始人全球分紅計劃，您必須購買一個婕斯創始分紅套裝或升級到創始分紅套裝（不適用於印度或越南）。同時完成條件2和條件3，您就可以參加每個季度的創始人全球分紅計劃。
2. 每季三個月內，每月皆需完成重購至少60積分，維持活躍（Active）狀態，直到獎金發放為止。
3. 北美經銷商必須有五個客戶參加婕斯優惠客戶計劃，每位客戶在每個季度中的每個月，皆必須完成60積分的產品消費。其他國家的經銷商必須有五個直接推薦的下屬經銷商在智能購貨系統中（前自動重購系統），每個季度中的每個月都完成60積分的產品消費（印度須完成100積分）。

分紅方式

經銷商個人直推團隊業績（PGV）每達 1,000積分，即可在當季度獲得一股參與創始人全球分紅計劃的股份，可計入的PGV依不同級別說明如下。

- 合格經銷商（星光藍寶石以下級別）：個人直推團隊於每季新產生之積分，可計算至第三代。
- 紅寶石總裁：個人直推團隊於每季新產生之積分，可計算至第四代。
- 綠寶石總裁：個人直推團隊於每季新產生之積分，可計算至第五代。
- 鑽石總裁：個人直推團隊於每季新產生之積分，可計算至第六代。
- 雙鑽石總裁以上級別：個人直推團隊於每季新產生之積分，可計算至第七代。

您必須知道的事

- 必須於完整季度中達成所有必要條件才可參與當季分紅。例：經銷商於2月份加入，則無法參與第一季分紅，因並非完整季度。
- 適用於北美以外市場：
 - 新推薦的經銷商若當月完成60積分的產品消費，可以計入五個直接推薦的必須名額中，無論他的產品消費是否經由智能購貨 / 自動重購完成（因為智能購貨系統將於設定後次月正式啟動）。然若此經銷商在新進當月即又推薦另一新進經銷商，則不能計入五個直接推薦的必須名額中。
 - 若您新推薦的經銷商在其次月或第三個月未有成功完成的智能購貨 / 自動重購訂單，在其未完成的月分，此經銷商不能計入您的五個必須名額中。
- 適用所有市場：
 - 五個直接推薦的經銷商必須是實際經銷商，也就是該帳號登記資料不可與您的帳號登記資料重複，不可重複的資料包括：信用卡付款信息、收貨地址與電郵地址。這五個人必須是真正經營婕斯事業的經銷商，或是真正的產品客戶。

