



活動概述 & 常見問題

美東時間：2020年4月30日 晚上11:59 - 2020年6月30日 晚上11:59

此獎勵計劃鼓勵所有新入會及現有經銷商，只要在活動開始時獎金支付級別在綠寶石級總裁以下級別（含綠寶石級總裁）皆可參加此獎勵計劃。活動時間為美東時間：2020年4月30日 晚上11:59 至 2020年6月30日 晚上11:59，透過晉升更高級別及累積個人團隊消費積分（PGV）來獲得此額外現金獎勵。依據《Jeunesse 財務獎勵計劃》，此獎勵計劃的參與者除了原有的獎金收入外，還可獲得躍升璀璨新視界獎勵計劃的額外現金獎勵。

如何參加？

躍升璀璨新視界獎勵計劃適用於新進經銷商（包含活動期間內加入）及現有經銷商（未達鑽石級總裁以下級別），皆可參加這個為期二個月的獎勵計劃，透過晉升更高級別及累積個人團隊消費積分（PGV）來獲得額外現金獎勵！

累積PGV積分：透過您個人直屬網店成員在活動期間所購買的套餐或產品產生新PGV，用以累積個人團隊消費積分。除了原有獎金收入之外，還可獲得額外現金獎勵，並配合各地區參與晉升表揚活動。

有關PV和PGV的定義，請參閱財務獎勵計劃詞彙表。

鼓勵所有團隊夥伴共同參與，一起成就未來！

獎勵級別 無論您曾經達成的最高級別為何，您都可以從目前實際獎金支付級別開始	2020 獎勵活動時間	累積新產生的個人團隊消費積分	新晉升的全額獎金	*50% 獎金規則
合格經銷商	五月至六月	250	\$75 美元	
翡翠級經銷商	五月至六月	750	\$200 美元	
珍珠級經銷商	五月至六月	2,500	\$800 美元	
藍寶石級經銷商	五月至六月	4,500	\$1,500 美元	
藍寶石 25 級經銷商	五月至六月	10,000	\$3,000 美元	
藍寶石 50 級經銷商	五月至六月	15,000	\$4,000 美元	\$2,000 美元
星光藍寶石級經銷商	五月至六月	25,000	\$6,000 美元	\$3,000 美元
紅寶石級總裁經銷商	五月至六月	75,000	\$10,000 美元	\$5,000 美元
綠寶石級總裁經銷商	五月至六月	175,000	\$15,000 美元	\$7,500 美元
鑽石級總裁經銷商	五月至六月	350,000	\$20,000 美元	\$10,000 美元

*獎金支付說明：獲獎者僅會獲得一項最後完成之最高級別獎項。意即若您由合格經銷商開始，並在活動期間內晉升至鑽石級總裁經銷商（且完成累積該級別所需PGV），您僅會獲得一筆\$20,000 美元獎金。

*50% 獎金規則：如果於近兩年內的任一獎勵活動中曾獲得累計\$6,000美元或以上獎金，如重新合格藍寶石50級或以上級別資格，則可獲得符合條件獎金的50%。



如何獲得獎勵

從您的獎金支付級別開始，累積個人團隊消費積分(PGV)及晉升更高級別來獲得獎金，參與者在活動期間將依達成的最高條件獲得一項獎金，詳情請參閱上方圖表。

如何累積個人團隊消費積分

活動期間 (美東時間2020年4月30日晚上11:59至2020年6月30日晚上11:59)，由您個人直屬網店產生之PGV方可列入計算，不含上屬網店推薦所產生的積分。

合格 PGV

可列入計算的合格 PGV包含：

- 活動期間新產生的PGV方可列入計算。
- 每月重購積分60CV 皆不列入計算，惟直屬網店與批發客戶超過每月重購60CV之外的SmartDelivery智能發貨訂單積分可列入計算。
- 直屬網店購買與其註冊國家/地區同一區域市場的獎勵套餐產生的新PGV。
- 來自零售客戶和優惠客戶所產生的 PGV 皆可列入計算。
- 台灣地區經銷商必須在獎勵活動結束前，繳回入會申請書正本，方可具備參加本獎勵計劃之資格。若未在活動結束前繳回申請書正本，致使會員狀態為保留(Hold)，即便積分已達獎勵標準，仍將視為未完成完整入會程序而取消獲獎。

不可列入計算的 PGV包含：

- 非活動期間所產生的PGV。
- 個人與直屬網店以及批發客戶每月重購積分60CV皆不列入計算。
- 經銷商購買非本人所屬國家/地區之其他區域市場獎勵套餐，其套餐積分將不列入本獎勵計劃計算。
- 所有PGV 皆適用35% 積分規則，超過35% 積分皆不列入本獎勵計劃計算。
- 退貨規則。(詳見獎勵活動規則)
- 上屬網店推薦或安置所產生的積分。
- 大額訂單 (每張訂單同品項之商品訂購數量超過17個以上，包括17個) 之積分將不列入本獎勵計劃計算，此規則不適用於印度市場。
- 本獎勵計劃適用「超越積分規則」。(詳見獎勵計劃規則說明)

躍升璀璨新視界獎勵計劃規則說明

1. 經銷商必須為活躍狀態且無涉及任何違規爭議案件，方具備參與本獎勵計劃之資格。

2. 大額訂單：每張訂單同品項之商品訂購數量超過17個以上(包括17個)將被認定為大額訂單；「自選套餐」同樣適用於此規則，意即若同品項之商品訂購數量超過17個以上，其訂單之所有積分將不列入本獎勵計劃計算。惟此規則不適用於印度市場。

3. 超越積分規則：本獎勵計劃適用「超越積分規則」，意即當您的下屬晉升並超越您的級別後，所產生的積分將不會計入您的團隊積分。

- 參與者累積的新PGV為個人直屬網店(相同級別或以下)所產生，在級別被超越之前產生的合格PGV將會計入。
倘若您的直屬網店級別高於您，在您達成相同或更高級別之前，您無法累積其所產生之PGV；當您超越(或相同)級別後方可開始累積，先前的PGV仍不會被計入。

《舉例說明1》在活動開始「前」，您是珍珠級經銷商，在獎勵計劃期間準備爭取晉升更高級別，而在您的直屬網店中有一位珍珠級經銷商，在他晉升藍寶石級經銷商後，他產生的團隊積分將不會計入您的PGV中。(其他級別的晉升狀況亦同此道理)。

《舉例說明2》在活動開始「前」，您是珍珠級經銷商，而您的直屬網店中有一位藍寶石級經銷商，則他的團隊積分將不會計入您的PGV中，直到您在活動期間晉升至與他同級別或更高級別後，他的團隊積分才可開始計入您的PGV。

- 此一限制僅針對此次活動積分累積，原Jeunesse獎勵計劃則沒有此限制。

4. 退貨：在本獎勵活動結束後，經銷商和客戶可於30天內退回在活動期間內購買的產品。(詳情見政策及程序附錄B)

退貨產品的PGV將從您的合格PGV中扣除，且不得返還。請注意，如果扣除後使您的合格PGV低於合格最低要求，那麼您將會喪失獲獎資格。提醒：要避免這種情況的發生，一定要在活動期間內獲得超出所需數量的消費積分。

在獎金發放前因發生任何退單而未符合獲獎資格之團隊消費積分或未符合獲獎級別，都會喪失獲獎資格。

5. 獎金發放：獎勵計劃結束後，將會查核經銷商的合格級別與PGV。獎金將於30天退貨審核期結束的兩週後進行發放。獲獎者必須在獎勵計劃結束後持續保持活躍(Active)狀態與維持相對應獲獎級別，且無涉及任何違規爭議案件，以符合獎金領取資格。

6. 所有銷售必須是由真正的終端消費者購買產品，無論是透過客戶或是新進經銷商。公司不允許發生任何以為達到獎勵資格為目的，而進行的不正當銷售行為。一經確認有前述違規行為發生，其所產生之PGV皆會判定為「不當得利」而不列入獎勵計劃計算；違規之經銷商除會喪失參與本獎勵計劃之資格外，情節重大者經銷商資格將被直接撤銷。相關規定可參考Jeunesse政策與程序規範。

建議您在Joffice™ 電子錢包中上傳有效的正本身份證照片，以避免任何與合規性相關的問題。

7. 35% 規則：每個直屬網店的新個人團隊消費積分，最多只能計算35%的比例。

《舉例說明》若您在此獎勵計劃中挑戰級別為翡翠級經銷商，活動期間您所累積的合格PGV，由單一直屬網店下的每位經銷商所延伸的團隊積分，最多僅能獲得262 PGV。

8. 50% 獎金規則：如果於近兩年內的任一獎勵活動中曾獲得累計\$6,000美元或以上獎金，如重新合格藍寶石50級或以上級別資格，則可獲得符合條件獎金的50%。

常見問題

新加盟 & 直推

1. 需於活動開始前成為經銷商，才具有參加資格嗎？

不用，於美東時間2020年4月30日晚上11:59至2020年6月30日晚上11:59 註冊的經銷商皆可參與本獎勵計劃。然而，註冊啟動的時間越晚，可完成本獎勵計劃的天數越短。所有參與者必須於美東時間2020年6月30日晚上11:59之前，完成級別及所需相對應之PGV。

2. 非活躍經銷商，是否可累積其直屬網店PGV，並參與本獎勵計劃？

不行，依據財務獎勵計劃的定義，經銷商必須為「活躍狀態」，方具備參與本獎勵計劃之資格。



3. 若經銷商有一個直屬網店所產生的積分，已達獲取獎金所需之PGV，那麼是否可獲得獎金？

不行，依據35% 積分規則：每個直屬網店的新個人團隊消費積分，最多只能計算35% 的比例。

亦即，每位經銷商必須至少有3個直屬網店，以累積所需PGV達成獎勵合格資格。

個人團隊消費積分(PGV)

4. 什麼是個人團隊消費積分？

個人團隊消費積分由您直屬團隊所產生之積分，不含上屬網店推薦所產生的積分。

5. 什麼是上屬網店推薦？

非由您直接推薦的直屬網店，即為上屬網店推薦。其所產生的積分不計入本獎勵計劃。

6. 什麼是新PGV？

於活動期間內(美東時間2020年4月30日晚上11:59至2020年6月30日晚上11:59)所產生的團隊消費積分。

7. 獎勵套餐與積分套餐是否會計算至本獎勵計劃？如何計算？

a. 無論是LEAD、婕斯大學套餐、EXPO年會套餐，經銷商購買與其註冊國家/地區同一區域市場的獎勵套餐，所產生的PGV可列入計算。

《舉例說明》若經銷商註冊於歐洲地區，其購買德國的獎勵套餐，則此套餐的PGV可計入，因德國屬於歐洲地區市場。（每個經銷商限2個獎勵套餐積分可列入計算）

b. 若經銷商購買與其註冊國家/地區同一區域市場的 Power leg積分套餐，PGV可列入計算。但上屬僅能累積該套餐所對應的標準積分，無法獲得與購買者相同的積分。

8. 優惠客戶的積分是否會被計入？

是，所有優惠客戶的積分都會計入，包括SmartDelivery 智能發貨訂單，不過依然適用「35%積分原則」。

9. 本獎勵計劃的PGV是否持續累計？

是，PGV在活動期間內可持續累積。

《舉例說明》若活動期間內，您為合格經銷商資格，並累積375 PGV，若您再累積375 PGV，並完成翡翠級經銷商資格，即能獲得200美元獎金。更進一步的級別描述，請參閱財務獎勵計劃。

10. 經銷商必須完成每月重購責任額60CV，才能維持活躍狀態，而此60CV可計算至本獎勵計劃中上屬所需的PGV嗎？

不行，但是超過每月重購60CV之外的SmartDelivery 智能發貨訂單積分可列入計算。

11. 經銷商可經由哪個報表查核其於本獎勵計劃中所獲得的合格PGV？

請於個人網店後台 - 我的事業 事業報表中查核。

12. 零售客戶產生的積分可列入推薦人的合格PGV嗎？

不行，來自零售客戶的積分並不會列入推薦人的合格PGV中，但團隊中的上屬網店可累積所有的客戶積分。

13. 額外的個人積分是否可計入合格PGV？

不行，經銷商於自己左區或右區所獲得的額外個人積分，皆不可列入自己的PGV中。



級別

14. 本獎勵計劃是以曾經最高級別或獎金支付級別為起始級別？

活動開始時，以您當時在系統中顯示之實際獎金支付級別計算。

《舉例說明》若您曾經到達藍寶石級經銷商，但目前在婕斯獎金計劃中領取獎金的級別為合格經銷商，則您於本獎勵計劃中的起始級別為合格經銷商。

您要挑戰的下一個級別為翡翠級經銷商，但於系統記錄中，您曾經到達之最高級別仍為藍寶石級經銷商。

15. 什麼是獎金支付級別？

獎金支付級別指獎勵計劃期間，現有經銷商於美東時間2020年4月30日晚上11:59在婕斯獎金計劃中領取獎金的級別依據，不包括由購買套餐所獲得的暫時級別。更進一步的級別描述，請參閱財務獎勵計劃。

16. 什麼是暫時級別？

暫時級別是由購買套餐所獲得的短期級別，本獎勵計劃並不會以暫時級別計算。

例如：在許多國家經銷商會購買Supreme Package超級套餐，其可獲得60天珍珠級經銷商資格。但這種暫時級別不會被視為真正的獎金支付級別。

17. 本獎勵計劃期間，經銷商是否可獲得多個獎金級別？

不行，獲獎者僅會獲得一項獎勵。

©2020 Jeunesse Global Holdings, LLC. All Rights Reserved. Published 04082020

