

直銷商政策及程序

目錄

第一節	專有名詞定義
第二節	如何成為直銷商
第三節	成為直銷商的限制
第四節	直銷商的責任
第五節	銷售佣金計劃
第六節	違反合約／終止合約程序
第七節	如何成為保薦人
第八節	保薦人的責任
第九節	如何成為直銷主任
第十節	訂購產品或服務及個人輔銷品
第十一節	產品更換政策
第十二節	公司退款政策
第十三節	零售顧客退款政策
第十四節	產品責任之索償
第十五節	營業稅（不適用）
第十六節	轉介公司保薦對象資料
第十七節	直銷商名單
第十八節	產品或服務聲明
第十九節	一般商業道德
第二十節	宣傳及使用公司名稱
第二十一節	輔銷品
第二十二節	零售店及服務相關性機構之銷售政策
第二十三節	更改合約
第二十四節	棄權聲明
第二十五節	完整的合約
第二十六節	合約條文之可分割性
第二十七節	準據法／管轄權
第二十八節	通知
第二十九節	繼承人與受讓人
第三十節	訴訟及索償
第三十一節	標題
第三十二節	撤銷（不適用）
第三十三節	國際性業務
第三十四節	特別會員專案（不適用）

Pharmanex 補充政策 – 香港及澳門

第三十五節	招募直銷商、獨立西藥房零售商，或保健專業諮詢師之新增限制規定（不適用）
第三十六節	產品聲明
第三十七節	西藥房（不適用）
第三十八節	自動購貨計劃政策
第三十九節	電子健康中心.com（不適用）
第四十節	特別會員專案（不適用）

Big Planet 補充政策 – 香港及澳門

第四十 A 節	零售及服務性機構之銷貨政策（不適用）
第四十一節	產品更換與退貨政策（不適用）
第四十二節	動態網頁（不適用）
第四十二 A 節	「我的全球網頁」

Nu Skin 補充政策 – 香港及澳門

第四十三節	產品聲明
第四十四節	Nu Skin 自動購貨計劃

下列直銷商政策及程序由 2007 年 4 月 1 日起於香港/澳門生效。爲了整合及簡化加入 Nu Skin Personal Care, Pharmanex 及 Big Planet 三個產品分部的程序，本直銷商政策及程序除了包括同時適用於以上三個產品分部的整合政策外，並包括三個分別適用於以上一個或一個以上(但非全部)產品分部的補充政策。前述三個補充政策個別稱爲 Pharmanex 補充政策，Nu Skin Personal Care 補充政策及 Big Planet 補充政策，並合稱爲“補充政策”。本直銷商政策及程序已取代以往的政策及程序版本。所有產品分部(定義如下)，個別及共同均稱爲公司(定義如下)。此外，根據以往的政策及程序版本所訂立的各種規定、經營方式和交易手法，均一概失效，並不爲公司所承認。

本直銷商政策及程序、銷售佣金計劃及其他合約(定義如下)文件，構成直銷商和公司之間的整份合約。爲了保障遵守合約規定的直銷商的權益，直銷商如不遵守此等文件的規定，可能會導致直銷戶籍被終止及喪失收取佣金或其他在合約中所規範的補償權益的權利。公司有權修訂此等文件，但將在該修訂生效前最少 30 天前，就有關修訂，以通告通知直銷商。用於本直銷商政策及程序的特定性別代名詞會隨時互相替換使用。

本政策與程序有兩種版本（英文和中文）。若兩種版本有任何差異，將以英文本爲準。

第一節 專有名詞定義

關聯企業/聯營公司：透過一個或一個以上的中間人，直接或間接控制或被控制的公司，就 Nu Skin Personal Care 而言，是指 Nu Skin International，就 Pharmanex 而言，是指 Pharmanex LLC；或經由一個或一個以上的中間人，直接或間接受 Nu Skin International 或 Pharmanex LLC 所共同控制的公司(如適用者)。

核准經營國家：公司以書面指定正式開放由所有直銷商經營業務的國家。

佣金：公司根據直銷商、其下線組織及其自立直銷主任零售產品或服務之總數，付予直銷商的報酬。詳細規定已列明於銷售佣金計劃中。佣金乃按月計付。

商業活動：指直銷商的任何活動包括簽署直銷商協議書、向公司購買產品或退貨、保薦新直銷商或公司自行裁量認爲是公司重要之業務推廣活動。

創業錦囊：創業錦囊以成本價發售，不具營利性，是成爲直銷商唯一必須購買的產品。創業錦囊內有政策及程序、銷售佣金計劃、直銷商協議、訂購產品協議、合夥企業/企業公司表格及其他銷售及示範物料，用以協助直銷商開展和進行其獨立業務。

公司：NU SKIN International (就 Nu Skin Personal Care 而言) 或 Pharmanex LLC (就 Pharmanex 而言)、聯營公司及 Nu Skin Personal Care, Pharmanex 及 Big Planet。

公司核准輔銷品：經核准可於公司書面指定的特定國家使用的市場推廣資料。

合約：直銷商與公司之間的協議，包括直銷商政策及程序、銷售佣金計劃、直銷商協議、訂購產品協議、合夥企業/企業公司表格、補充服務或特定產品分部的國際直銷及保薦協議書及其他國際協議書。此合約乃公司與直銷商之間完整且唯一的協議。

企業公司：任何機構主體，例如企業公司、合夥企業、有限公司或其他根據其組織所在地法合法成立的營業組織。

直銷服務中心：公司擁有及經營的產品貨倉及直銷商配備設施。

直銷商：經公司核准購買及零售產品與服務、招募下線直銷商，及根據銷售佣金計劃的規定獲取佣金的獨立訂約人。直銷商與公司之間的關係，乃由合約所規範。一份直銷商協議中的直銷商可包括超過一名人士。在直銷商協議包括超過一名人士的情況下，「直銷商」一詞乃所有該等人士之統稱，但其中每名人士均有權單獨行使直銷商的所有權利。

直銷戶籍：與公司簽訂合約成為直銷商的機構主體。

產品分部：公司任何一間以產品為主的關聯企業，目前包括 Nu Skin Personal Care、Pharmanex 及 Big Planet。

下線組織：各直銷商的下線組織，是指直接由同組織內的其他直銷商保薦或簽署的任何直銷商組織。

直銷主任：指已達到銷售佣金計劃所列明的考核資格的直銷商。直銷主任脫離其保薦組織，而其業績分數不會記入保薦人的業績總分及維持條件中，但保薦人仍可根據銷售佣金計劃的規定，從直銷主任的業績分數中收取自立直銷主任佣金。

整體業績分數：直銷商的個人業績分數，加上其下線組織中所有直銷商的個人業績分數(但不包括其自立直銷主任及其下線組織的業績分數)。

國際直銷及保薦協議書：直銷商與 NU SKIN International(就 Nu Skin Personal Care 而言)或與 Pharmanex LLC(就 Pharmanex 而言)訂立的一份協議書。根據此協議書，直銷商獲得 NU SKIN International(就 Nu Skin Personal Care 而言)或 Pharmanex LLC(就 Pharmanex 而言)授權作為國際保薦人。直銷商必須就其有意以國際保薦人身份開展業務的每一個國家、地區或其他政治管轄區域，填妥一份獨立的國際直銷及保薦協議書。

國際保薦人：直銷商凡具有良好信譽，並根據國際直銷及保薦協議書，獲准在其首次與公司建立直銷戶籍的國家、地區或其他政治管轄區域以外的核准經營國家作為保薦人，即為國際保薦人。

Nu Skin International：一家在 美國猶他州註冊成立的企業公司，其主要營業地址為 75 West Centre Street, Provo, Utah 84601, U.S.A. 。

合夥企業/企業公司表格：直銷商協議的補充文件。直銷商如為合夥企業、企業公司或其他法律實體（請參考「企業公司/合夥企業」之定義），須填妥並簽署一份合夥企業/企業公司表格，並列明其所有合夥人、股東、本人、行政人員、董事或成員。

人士：指個人、企業公司、合夥企業或其他法律實體。

個人業績分數：直銷商在一個月內向任何產品分部或指定的關聯企業購買產品，其主要作為轉售予顧客之用，而累積的分數。

個人輔銷品：同時印有公司名稱或標誌，及直銷商姓名、地址、電話號碼及其他聯絡資料的名片、信箋、文具、信封、便條紙、自動黏貼標籤、名牌或直銷協會名片。

Pharmanex LLC：一家在美國猶他州註冊成立的有限公司，其主要營業地址為 75 West Centre Street, Provo, Utah 84601,U.S.A. 。

政策及程序：本文件（包括補充政策）所列載，用以規範各直銷商應如何進行其獨立業務，以及規範相關當事人之間的權利與關係的政策。

訂購產品協議：在美國以外的國家，直銷商與聯營公司簽訂的一份獨立的批發訂購協議，作為直銷商在該國家購買、銷售及退回產品時的規範。直銷商於簽訂訂購產品協議前，必須先與 Nu Skin International (就 Nu Skin Personal Care 而言)或 Pharmanex LLC (就 Pharmanex 而言)簽訂一份直銷商協議，以容許直銷商成為該特定國家內的直銷商。根據訂購產品協議購買的產品，只可於購買該產品的特定國家內轉售。

輔銷品：為銷售產品或服務、招募他人作為直銷商或為訓練直銷商之用，而當中提及公司、其聯營公司或產品分部、產品、銷售佣金計劃，或附有商品名稱或標誌的任何物料。

銷售佣金計劃：列述每個產品分部對其直銷商計付佣金的條件及其他詳細規範的特定文件。

保薦人：成功介紹另一名人士成為其保薦下線組織內直銷商的直銷商。

US 或 USA：指美國。

第二節

如何成爲直銷商

- A. 任何人士如要成爲直銷商，必須購買一套創業錦囊，並實際審閱並填妥一份直銷商協議及訂購產品協議，簽署後交回公司。除此之外，並無規定申請成爲直銷商的人士必須購買其他產品。購買產品或服務完全出於自願。直銷商爲直銷商協議所載之合約所約束，惟公司保留接受或拒絕直銷商申請直銷戶籍之全權。
- 1) 申請人士可向作爲保薦人的直銷商直接購買創業錦囊，惟簽署後的直銷商協議必須交回公司。
 - 2) 直銷商必須在其原居國提交直銷商協議。未填寫完整、未填寫正確或非在其原居國提交的直銷商協議，公司均視爲無效。
 - 3) 直銷商在公司要求下，必須提供居留證明及在直銷商協議所述的國家具有合法經營業務能力的證明。如直銷商無法提供此等證明文件，公司可宣佈直銷商協議於簽訂日起作廢無效。
- B. 公司於接受直銷商協議時，將發給直銷商識別號碼。此外，爲處理稅務申報所需，每位個人或營業組織直銷商應將其香港身份證號碼或商業登記證號碼提供給公司。直銷商的所有佣金將由公司決定以支票形式發放，或直接存款至直銷商協議中第一申請人的銀行戶口中。
- C. 企業公司如欲申請成爲直銷商，必須符合以下規定：
- 1) 如直銷商爲企業公司，直銷商協議及訂購產品協議必須由其企業公司內所有代表人士全部簽署方有效力。在公司要求下，上述企業公司的所有代表人士或其他有代表權的人士，必須提供居留證明及在直銷商協議所述的國家具有合法經營業務能力的證明。如果直銷商未能提供此等文件，公司可宣佈直銷商協議於簽訂日起作廢無效；
 - 2) 簽署直銷商協議的營業組織內的所有代表人士，須同時填妥及簽署一份合夥企業/企業公司表格。如爲企業公司，該合夥企業/企業公司表格必須載有高級行政人員（總裁、副總裁、秘書及司庫）、董事局成員及全體股東的姓名及香港/澳門身份證號碼。如爲合夥企業，合夥企業/企業公司表格必須載有所有合夥人的姓名及香港/澳門身份證號碼；
 - 3) 企業公司必須將其商業登記證號碼提供給公司。所有董事局成員及全體股東必須爲香港居民；及
 - 4) 未經公司事前書面同意，任何直銷商均不得將其關於直銷商協議的權利轉讓、指派或以其他方式轉移予任何人士。直銷商雖可指派他人代爲履行有關合約的義務，惟直銷商應對合約義務的履行及適用法律與規則的確實遵守負最終責任。在該直銷商直接監督下，任何包括在直銷戶籍內而與該直銷商或爲該直銷商工作的人士均需符合前述要求。
- D. 申請人和直銷商不得向公司申報任何虛假或不準確的資料。如有任何更改，影響到直銷商協議或合夥企業/企業公司表格所載資料的準確性，直銷商必須通知公司。公司如確定直銷商所提供的資料虛假或不準確，有權立即終止直銷戶籍或在直銷戶籍

開始生效時，宣佈直銷商協議作廢無效。

- 1) 直銷戶籍如有更改，必須提交一份新的直銷商協議或合夥企業/企業公司表格。在表格上方寫上"Amended"（「資料修改」）字樣，並在表格上由所有相關當事人簽署，然後交回公司。
- 2) 如欲更改直銷商識別號碼，公司將酌收費用。如屬更改地址、電話號碼、增加人士或改正書寫錯誤，則免收費用。

E. 任何人士於直銷商協議送達公司辦事處，並經公司接受和認可之日起，即成為直銷商。有關人士須在當月最後一個工作天之前獲准成為直銷商，以便該月份的佣金和資格可列入計算。

F. (不適用)

第三節 成為直銷商的限制

- A. 申請成為直銷商的人士，必須達到其原居國規定的法定年齡，而香港/澳門的法定年齡為十八歲。(本公司不接受外籍家庭傭工之申請。)
- B. 任何直銷商不得同時在超過一個直銷戶籍中擁有受益權或參加超過一個直銷戶籍。前述受益權包括但不限於所有權、現在或將來收取利益（不論是否與財務有關）的權利、以批發價購買的權利、表揚或其他與直銷戶籍有關的實質或非實質的權益。
 - 1) 任何人士如其配偶或同居者為直銷商，則該人士在其配偶或同居者的直銷戶籍中擁有受益權。如直銷商的配偶或同居者希望成為直銷商，則必須列名於該直銷商先前成立的直銷戶籍內。
 - 2) 任何人士如列名於某合夥企業/企業公司表格內，則該人士將被視為在該企業公司名義下的直銷戶籍中擁有受益權。該人士如希望成為直銷商，必須列名於該企業公司/合夥企業先前成立的直銷戶籍內。
 - 3) 任何人士如列名於某合夥企業/企業公司表格內，而該人士本身乃直銷商，則該企業公司將被視為在該人士名下的直銷戶籍中擁有受益權。該企業公司如要成為直銷商，必須列名於先前由該人士所成立的直銷商協議內。
 - 4) 任何企業公司如申請成為直銷商，而名列其合夥企業/企業公司表格內的某名人士已根據其他直銷商協議成為直銷商，則該企業公司之申請將不會獲得批准。
- C. 任何直銷商（包括企業公司或已列名或應列名在合夥企業/企業公司表格之任何參與者）只有在以下任一情況下，方可由另一保薦人之下建立其直銷戶籍：
 - 1) 如果在最後一次商業活動之前二年內，直銷商為直銷主任或以上級別者，該直銷商於建立新直銷戶籍之前一年內，不得從事任何商業活動。
 - 2) 如果在最後一次商業活動之前二年內，直銷商未達直銷主任或以上級別者，該直銷商於建立新直銷戶籍之前六個月內，不得從事任何商業活動。在此所稱之「商業活動」包括簽署獨立直銷商協議書、向公司購買產品或退貨、保

薦新直銷商或公司自行裁量認為是公司重要之業務推廣活動。

- D. 任何從事商業活動的直銷商，均不得在任何時候獲得另一保薦人之下的直銷戶籍權益或與另一保薦人之下的直銷戶籍合併。
- E. 任何直銷商不得以其家族成員或不相關之個人名義享有或獲得另一直銷戶籍現在或未來的所有權益或以該等人之名義建立另一直銷戶籍。
- F. 任何直銷商不得鼓勵、慫恿或支持另一直銷商轉換到另一保薦人之下，此包括（但不限於）提供財務上或其他有形的獎勵給其他直銷商，使其終止現存直銷戶籍後，重新加入在另一保薦人之下直銷商。
如果公司斷定不當的更換保薦人行為確已發生，除依政策及程序第六節所示之措施外，違規直銷商可能會遭受處罰，且違規建立的第二個直銷戶籍將回歸且合併至第一個直銷戶籍中。公司亦得對教唆或慫恿現存直銷商更換保薦人的直銷商科以處罰。
- G. 直銷商在同一保薦人保薦下，可隨時將其個人直銷戶籍轉為企業公司直銷戶籍中的參與者（請參考第一節），但必須遵守適用法律的規定，以及填妥所需的合夥企業/企業公司表格交回公司。
- H. 直銷商經公司事前書面同意，可按適用法律允許的各種方式（包括售賣、贈與或饋贈），將其直銷戶籍之資產處分、變賣或轉讓，公司不得無理由拒絕給予前述同意。除非公司已收到關於轉讓的書面通知，並以書面正式表示同意，否則任何以對公司索取賠償或要求公司履行合約責任之形式的資產，將不獲公司承認為受讓人在公司紀錄中的資產。受讓之直銷戶籍應仍受公司於直銷戶籍轉讓前所能行使的所有補償措施所約束。
- I. 直銷商未經公司事前書面同意，不得將合約的任何權利移轉、轉讓或讓予他人，惟公司不得無理由拒絕前述同意。直銷商雖可指派他人代為履行有關合約之義務，惟直銷商應對合約義務之履行以及相關適用法規之確實遵守負最終責任。在直銷商直接監督下，任何包括在獨立直銷戶籍內而與該直銷商指派之人士均應符合前述的要求。

第四節 直銷商的責任

- A. 各直銷商均為獨立訂約人。
 - 1) 直銷商並非公司的代理人、僱員、合夥人或合營者。直銷商絕對不得聲稱與公司有此等關係。
 - 2) 直銷商乃獨立企業家。

- B. 直銷商必須以合乎道德及專業精神的方式，介紹產品、服務及事業機會。
- 1) 在介紹或推銷產品及服務時，有關價格、級別、品質、效能及貨源的資料必須準確及真實。
 - 2) 不得就盈利作出不合理、誤導或無代表性的聲明。不得作出任何收入保證。禁止出示佣金支票的正本或副本。
- C. 直銷商不得徵求或慫恿任何其他非由其親自保薦的直銷商銷售或購買不屬於公司的產品或服務。如有此等行爲，即對公司與各直銷商的合約關係作出不當及無理的干預。直銷商同意如違反此規定，將對公司造成不可彌補的傷害，並同意禁制措施是避免此等傷害的妥當補償方式。
- 1) 於任何時間晉升為紅寶石級級別或更高階級之直銷商，及/或任何此等直銷戶籍的參與者均不得：
 - a. 直接或間接加入或參與任何其他直銷或網絡直銷業務，或銷售或推廣任何與 Nu Skin/Pharmanex 有競爭關係之產品或服務；或
 - b. 直接或間接地親自，與他人或爲他人誘使、推薦或招募其下線組織任何成員加入或參與任何其他直銷或網絡直銷業務，或銷售或推廣任何與 Nu Skin/Pharmanex 有競爭關係之產品或服務。
- D. 直銷商須對其商業決定和開支負全責。
- E. 直銷商必須完全遵守合約的規定。
- F. 直銷商須就遵守所有適用法律、條例及規則負個人責任。
- G. 各直銷商均無專利區域或專屬的經銷權。各直銷商均有權在其居住國家內的任何地方經營業務。
- H. 直銷商只可於核准經營國家內經營業務。直銷商如希望在其擁有合法公民權的國家以外的核准經營國家經營業務，必須確保遵守該核准經營國家的一切適用法規。此外，直銷商於擁有合法公民權的國家以外的核准經營國家展開任何國際性活動前，必須與該核准經營國家內的聯營公司簽署一份國際直銷及保薦協議書及該國家特定的訂購產品協議，並取得公司之接受及認可。公司可自行酌情決定，保留拒絕或撤銷某直銷商在某核准經營國家的國際保薦權利。
- I. 公司任何產品分部的直銷商只可於該產品分部已正式開業的國家保薦其他人士作為直銷商。在未開業國家的任何直銷商活動均為本政策及程序第三十三節所明文限制。
- J. 公司在確定直銷商或其直銷戶籍內參與者之行爲乃不利於或有害於公司直銷商網絡的名聲或公司後，可自行決定對該直銷戶籍採取如本政策及程序第六節所列明的行動或其他合約規定的行動。

第五節 銷售佣金計劃

- A. 直銷商並不因為保薦其他人士成為直銷商而獲得報酬。
- B. 直銷商不會獲得擔保將有特定收入，亦不會獲得保證將有一定水平的利益或成就。直銷商的利益與成就，只能通過其本人和其下線組織直銷商成功零售產品或服務而得來。所有成就主要基於直銷商的努力。
- C. 為不影響直銷商銷售產品或服務而收取零售利益的權利，直銷商須符合銷售佣金計劃的所有規定，方可收取當月的佣金。前述規定包括但不限於該直銷商在其主要產品分部達成零售佣金條件，及沒有不履行合約的重要義務。
- D. 公司認可直銷服務中心須於每月份最後一個工作天前收到直銷商的產品或服務訂單（連同有關貨款），方會將其列入該直銷商當月的佣金及直銷主任資格審核計算內。如在該月份直銷商所訂購之產品或服務無存貨而由公司發出公司信用額時，則在該公司信用額使用月份之個人業績分數才會列入佣金及直銷主任資格審核計算內。
- E. 收取佣金的直銷商，同意保留有關的銷售單據最少四年，用以證明其於收取佣金之月份中確實有零售產品及提供服務之事實。直銷商同意，如公司要求其提供該等單據，須即予以照辦。如直銷商未能提供該等單據，即屬違反合約之規定，公司有權收回就該月份任何訂單發放的佣金。
- F. 除上述的收回佣金的權利外，公司亦有權收回已就下列產品或服務發給直銷商的佣金：
 - 1) 按公司所訂退款政策或按各認可直銷服務中心所訂立的例外辦法所退回的產品或服務；
 - 2) 按適用法律退回認可直銷服務中心的产品或服務；或
 - 3) 因直銷商行爲失當，包括但不限於就售或銷售產品或服務，或就銷售佣金計劃的機會和運作作出未經認可或誤導的說明，因而退回的產品或服務。
- G. 公司根據本節規定收回已發放的佣金時，可自行酌情要求相關直銷商直接還款，或以相關直銷商應得或其後應得的佣金作為抵銷。
- H. 所有佣金由公司決定以支票形式發放，或直接存款至直銷商協議中第一申請人的銀行戶口中。
- I. 如法律另有規定，公司將寄發通知予各相關的稅務機關，列明直銷商已購買之產品或服務及已收取佣金的數額。

第六節

違反合約/終止合約程序

- A. 直銷商在合約下的權利，乃根據該直銷商是否持續遵守合約條款為決定之首要條件。直銷商一旦未能按照合約履行義務，其直銷商之權利將被終止。公司可豁免直銷商未能履行合約之全部或部份責任，但公司在合約下所能行使的權利和補償將不受影響。此外，公司除可終止合約外，亦可採取以下一項或多項行動替代終止合約：
- 1) 以口頭或書面通知直銷商，表達公司對其違反合約之關注，以及直銷商如持續不履行合約義務，公司將終止直銷商在合約下之權利的意思；
 - 2) 於一段特定期間內，密切監察直銷商的行為，以確保該直銷商履行其合約義務；
 - 3) 要求直銷商作出額外的保證，以確保其表現與合約相符。該額外的保證可包括要求直銷商採取特定行動，以盡力減輕或糾正其不遵守合約的表現；
 - 4) 不承認公司隨時給予直銷商的特權，或停止履行公司在合約下的義務，其中包括但不限於獎項之領取、在公司活動或公司刊物中表揚直銷商、參加公司贊助的活動、訂購產品或服務、根據銷售佣金計劃獲晉升、或容許直銷商參與成為國際保薦人；
 - 5) 因直銷商不履行合約義務而終止或限制該直銷商及其下線組織全部或部份銷售佣金之發放，亦即直銷商無權要求給予佣金；
 - 6) 將其部分或全部下線組織轉授予另一保薦人；及
 - 7) 採取禁制行動或其他法律允許的補救措施。
- B. 公司調查涉嫌違反合約的事件，程序如下：
- 1) 公司會就涉嫌違約一事向直銷商發出口頭或書面通知。每位直銷商均同意：直銷商與公司的關係，完全為合約關係。因此，如果直銷商聲稱雙方關係於現在或曾經屬於準合約關係，或因任何持續行為或做法而成為默示關係，或經公司員工口頭授權但違反合約條款，或因其他理由而事實上是默示關係，公司一概不會承認或考慮；
 - 2) 公司如以書面通知違約直銷商時，從發出該通知書當日計起，公司會給予直銷商 20 个工作天的申辯期。直銷商可在此段時間內提出有關資料予公司審閱。自通知書發給直銷商，直到公司作出最終決定前，公司保留禁止該直銷戶籍從事直銷商活動（例如：訂貨、保薦下線、修改直銷商資料、收取佣金等）的權利；
 - 3) 公司將根據附屬來源及公司調查事實所獲得的資料，以及直銷商在申辯期間向公司提交的資料，就適當的處分作出最終決定，其中可能包括終止直銷商的合約。公司保留因應每宗違約事件的具體情況施加處分的權利。公司作出決定後，將立即通知有關直銷商。有關處分將於發出通知書當日開始生效；及
 - 4) 直銷商不服公司處分的申訴方式及本政策及程序第三十節第 B 項所規定之公司調停/仲裁政策，公司會於直銷商向公司索取時提供。
- C. 直銷商可隨時基於各種理由，填妥一份合約終止書交回公司，以終止其合約。在公司收到合約終止書當日或於合約終止書列明之日期，合約即告終止。惟直銷商的保密義務及本政策及程序第十七節所載之直銷商資訊及直銷商網絡等規定仍應繼續有

效。

- D. 直銷戶籍的任何參與者，或直銷商的配偶或合夥人的行爲，乃視爲直銷商的行爲。該等行爲所導致的一切處分，包括終止合約在內，均普遍適用於該直銷戶籍。
- E. 爲了避免因追究過期違約事件，而導致直銷戶籍目前經營的業務受阻，公司不會審理任何未於兩年內向公司報告的違約行爲。所有違約事件必須以書面方式記載，並提交公司的直銷商操守評審委員會。

第七節 如何成爲保薦人

- A. 直銷商必須符合合約規定的所有條件，並願意承擔合約中所規定的一切責任，才可作爲保薦人。
 - 1) 直銷商可向公司介紹人士申請成爲直銷商。公司接受申請人的直銷商協議表格後，申請人即成爲直銷商協議所載明的保薦人之下線組織直銷商。
 - 2) 直銷商要成爲成功的保薦人，必須負起訓練及支持下線組織直銷商的責任。直銷商的成就，只能通過其本人及下線組織直銷商有系統地零售公司的產品或服務而獲得。
- B. 直銷商只有權在核准經營國家中保薦其他直銷商。

第八節 保薦人的責任

- A. 保薦人如欲成功地作爲下線組織直銷商的領袖，必須履行下列責任：
 - 1) 保薦人應定期給予其下線組織有關零售及組織的訓練、指導及鼓勵。保薦人應與全體成員保持聯繫，隨時爲他們解答問題；
 - 2) 保薦人應盡全力確保其下線組織的全體獨立直銷商充份明瞭及遵守合約條款及規章，以及適用的國家與地方法例、條例及規則；
 - 3) 如顧客與其下線組織之間發生糾紛，保薦人應加以調停，並力求迅速而友善地予以解決；及
 - 4) 保薦人應提供訓練，以確保其下線組織舉辦的產品或服務銷售及創業機會推介會議符合合約規定，以及符合適用的法例、條例和規則。

第九節 如何成爲直銷主任

- A. 直銷商如符合銷售佣金計劃的直銷主任資格審核要求，並保持直銷主任資格的業績表現，即可獲得和維持直銷主任資格。

- B. 獲得直銷主任資格的直銷商如未能繼續達到維持直銷主任資格的要求，則自未能繼續達到要求的月份起（不包括銷售佣金計劃所述的「寬限月」），回復直銷商身份，並失去直銷主任所享有的一切權益。
- C. 直銷主任回復為直銷商身份後，在特定情況下會獲得有限度的直銷主任資格重審計劃。有關詳情請參閱銷售佣金計劃。
- D. 公司有權酌情停止、維持或提升直銷商之晉升，而不論其是否符合晉升該等級的資格。

第十節 訂購產品或服務及個人輔銷品

- A. 直銷商可藉由與公司在香港/澳門的聯營公司另外訂立一份訂購產品協議而在香港/澳門訂購產品及輔銷品(如適用者)。直銷商在其取得營業授權的國家訂購之產品及輔銷品將直接在該國家交付，並只可於該國家銷售。直銷商訂購產品，不設最低訂購量，但運費及手續費將視乎訂購量而異。

直銷商必須於訂購日期 30 日內提取所訂購之產品及/或輔銷品。如所訂購之產品及/或輔銷品於訂購日期 30 日內未於陳列處被提取的話，本公司會將有關訂購當作已被取消，並於扣除相等於訂購價之 10%的行政費用及任何適用的佣金後退回訂購價。實際退款方式將按本地的付款程序及訂貨時的實際付款方法決定，包括但不限於公司信用額、銀行支票或信用卡回賬，由本公司全權酌情決定。

- B. 直銷商在存貨方面不受特別規定所限制。直銷商必須運用個人的判斷力，根據合理推算的零售量及個人需要決定存貨量需要。直銷商所訂購的產品不得超過合理的存貨量。直銷商訂購產品時，必須證明其本人每月已向至少五名顧客轉售產品，並必須以書面記錄，及至少已售出或消費掉先前所訂購產品的八成。公司有權核對直銷商的產品存貨的轉售情況及檢查其相關文件。
公司假設直銷商的批發訂購均用作零售轉售之用。如訂購之產品為直銷商自行使用，直銷商必須通知公司。根據個人使用所購買之產品將不會列入銷售業績分數或佣金之計算。
- C. 直銷商可透過互聯網、電話或傳真，向認可的香港直銷服務中心訂貨。如以郵遞或傳真之方式訂貨時，產品訂購單必須整份填妥。澳門直銷服務中心只接受門市訂貨。
 - 1) 貨款必須以信用卡、現金或公司信用額支付。直銷主任更可利用私人支票或公司支票付款。
 - 2) 產品訂購的貨款未付清前，公司拒絕運送交付該訂購的產品。
- D. 認可的香港/澳門直銷服務中心必須於每月的最後一個工作天前收到訂單，方可將該訂單列入該月份的佣金及資格計算中。

- E. 公司可於直銷商有超額付款、換貨或訂購產品未能全部交貨的其他情況下，發出公司信用額給直銷商。該公司信用額經使用後亦將計入直銷商的個人業績分數及整體業績分數內。
- F. 直銷商可利用互聯網、電話、傳真或門市訂貨的方式向認可的香港直銷服務中心訂購個人輔銷品，而訂購單必須整份填妥。
- 1) 貨款必須以現金或信用卡支付。直銷主任可利用私人支票或公司支票付款。認可的澳門直銷服務中心只接受門市訂貨。貨款必須以信用卡或公司信用額支付。直銷主任更可利用私人支票或公司支票付款。
 - 2) 個人輔銷品只可根據本政策及程序第十二節第 D 項之規定退回或要求退款。
- G. 公司保留更改產品或服務價格的權利，而毋須事前發出通知。
- H. 公司已根據各市場的競爭價格，設定建議的零售價格。設定非直銷商的零售價格可保持公司產品及業務機會的價值。如公司裁定某直銷戶籍轉售產品時，其所設定之價格損害其他直銷戶籍設定真實零售價格的能力，公司可採取紀律處分，其中包括可能終止該直銷戶籍。嚴禁以低於公司直銷商批發的價格出售公司產品。
- I. 直銷商如事前未獲得另一名直銷商具體地以書面批准，不得以該直銷商的名義訂貨。
- J. 如直銷商未能付清應繳款項，即構成違反合約。如有需要，公司將向直銷商收取手續費。
- 1) 如直銷商不及時以公司可接受的方式付款，其有關的個人業績分數及整體業績分數均會被取消。
 - 2) 公司有權將直銷商應繳而未繳的款項，與直銷商現在或將來應得的佣金抵銷。
 - 3) 如直銷商協議上所列的人士超過一名，則所有人士均須對應繳而未繳的款項負有個別和共同之責任。
- K. 直銷商如事前未獲得他人具體地以書面批准前，不得使用他人的信用卡繳付相關款項。
- L. 直銷商只能使用其個人的信用卡。

第十一節 訂購產品或服務及個人輔銷品

- A. 本政策及程序之產品更換政策不適用於 Big Planet 的產品。Big Planet 的產品更換政策乃規定於 Big Planet 補充政策中。
- B. 公司只會更換因在運送途中損壞、錯誤交貨或品質次等而退回的產品。

- 1) 如情況許可，公司將儘可能以完好的相同產品更換退回的產品。然而，如無法更換相同產品時，公司保留權利按退回產品的批發價格發出公司信用額給該產品訂購的直銷商。
- C. 直銷商如要更換產品，必須按照以下規定辦理：
- 1) 於購買產品後 30 天內提出更換產品要求；
 - 2) 事先向公司取得退回認可（即退貨認可編號）。公司的銷售及發展部會為直銷商提供有關之正確退貨程序；
 - 3) (不適用)

第十二節 公司退款政策

- A. 如購買產品或輔銷品的直銷商，於訂購產品或輔銷品後十二個月內(以訂貨當日起計算)，只要產品及輔銷品完整、未經開封、未經更改，並可重新作存貨銷售，公司即會退回批發價的百分之九十，但應先扣除適用的佣金(以及預付的適用稅款)。但此退款政策不適用於清泉淨水器（需從訂貨當日起計六個月內退回)及輔銷品(需從訂貨當日起計三十天內退回)。為使公司正確地取消該退貨於訂貨時累計的適用佣金，原有銷售訂單發票上的號碼必須保留。當要求退款時，該原有銷售訂單發票必須提供給公司。
- 1) 任何屬於組合或套裝之一部份，但可獨立出售的產品，只要該產品是現售產品系列、未經開啓及可再銷售，亦可退回。
 - 2) 本政策及程序之公司退款政策不適用於 **Big Planet** 的產品。**Big Planet** 的產品退款政策乃規定於 **Big Planet** 補充政策中。
 - 3) 本退款政策亦不適用於有折扣優惠的產品，如屬此類產品，本公司將會提供具體的事先聲明。
 - 4) 公司可接受的退款方式包括但不限於：公司信用額、銀行支票或信用卡回帳。實際退款方式將根據當地的付款程序及訂貨時的實際付款方法來決定。
- B. 直銷商必須依從以下程序辦理產品或輔銷品之退回，方可獲得退款：
- 1) 直銷商要求退款或退回產品時，必須出示銷售收據；
 - 2) 公司將指示直銷商退回產品或輔銷品的正確程序和地點。所有退貨運費均由直銷商支付；
 - 3) 事前未取得認可而退回公司的產品或輔銷品，屬於違反退款規定。該產品或輔銷品將退回給直銷商，而有關費用將由直銷商支付；
 - 4) 此退款程序可能因不同管轄區域對於回購之規定不同而有所不同。退款政策的條款將由相關管轄區域之適用法律決定；及
 - 5) 直銷商之下線組織如根據退款政策退回產品，公司保留權利要求直銷商退還其已收取的有關佣金。公司可聯絡有關的直銷商直接付款，或扣除現在或將來應得的佣金。此政策適用於公司的退款政策所允許的所有退款。
 - 6) 此程序亦適用法律規定的退款政策之延伸部份、以及由於直銷商行爲失當、作

不實聲明或其他特殊情況，導致公司需退還較既定退款政策為多之款項，公司將根據每宗事件自行複查並作出個別決定。

- C. 個人輔銷品除因印刷錯誤外，不得退回或要求退款。印刷錯誤的個人輔銷品必須於收貨後三十日內退回本公司，且必須於送返公司前取得公司的香港/澳門直銷服務中心之書面退回認可。

第十三節 零售顧客退款政策

- A. 本政策及程序之零售顧客退款政策不適用於 Big Planet 產品。Big Planet 之零售顧客退款政策乃規定於 Big Planet 補充政策中。
- B. 直銷商必須給予零售顧客七天退款保證。因此零售顧客可因任何理由或要求，獲得退還訂購價的全數款項。唯一的條件是零售顧客須於購貨後七個工作天內提出退款要求，並退回產品未使用的部份。直銷商即須在收到零售顧客退款要求後 10 天內就退回的產品退款。
 - 1) 直銷商銷售公司產品時，必須向顧客提供已填妥的零售收據之兩份聯本。零售收據背面有關七天退款政策的空白部份必須填妥。零售收據正面亦應填妥，並包括訂購項目、銷售金額、顧客姓名、地址及電話號碼。
 - 2) 零售收據背面亦應填妥，並包括銷售日期、銷售後第七個工作天的日期、直銷商姓名、營業地址及營業電話號碼。
 - 3) 零售收據的第一聯本為顧客購貨收據。顧客要求退款時，應在第二聯本簽署及在該聯本背面註明日期，並交回給直銷商。第三聯本為直銷商的購貨收據。直銷商可根據顧客喜好全權酌情決定，以產品更換代替退款。
 - 4) 直銷商應保存所有零售收據最少四年。
- C. 即使超過七天退款保證期限，公司仍鼓勵直銷商履行零售顧客退款或更換產品的要求。如直銷商於零售產品予零售顧客 30 日內退款或更換產品給零售顧客，公司將提供替換產品給直銷商，作為支持此項政策。
 - 1) 公司會指引直銷商正確的程序，並提供退回認可給直銷商。
 - 2) 直銷商退款或更換產品給零售顧客而擬向公司取得替換產品，必須在退款或更換產品後 30 天內，將從零售顧客處收回的未經使用的產品部份及零售收據退回香港/澳門直銷服務中心。
 - 3) (不適用)

第十四節 產品責任之索償

第三者因產品瑕疵或使用產品導致損害，向直銷商提出產品責任之索償時，除有下述限制之情形，Nu Skin International 將賠償該直銷商因遭受索償所受之損害。直銷商為獲得該損害賠

償之保障應立即(於 60 天內)以書面通知公司該索償有關之事宜。

若直銷商有下列任一情形時，公司對該直銷商將不負上述損害賠償之責任：

1. 未遵循公司正式之政策及程序及其他任何有關直銷及（或）產品銷售之合約義務；
2. 重新包裝、改變或不當使用該產品，或就產品之安全性、使用或效益所作之聲明及指示與公司核准之刊物所載者不符；或
3. 未經公司書面允許，擅自為索償之和解或企圖和解。此外，公司對直銷商負前述損害賠償責任之前提要件，係直銷商必須同意公司得獨自對該索償提出答辯者為限。

第十五節 營業稅

(不適用)

第十六節 轉介公司保薦對象資料

- A. 公司經常直接收到其他人士向公司查詢獨立業務機會或產品。如公司得知該有關人士是從特定直銷商處獲得公司的資料，公司將轉介該有關人士給該直銷商。如有關人士曾聽聞公司而尚未與任何直銷商建立聯繫，公司會儘可能公平地將有關人士的資料轉介給現有的直銷主任，且通常是轉介給與提出該項查詢的有關人士居住於同一地區的直銷主任。公司保留權利就如何轉介公司保薦對象作出最後決定。

第十七節 直銷商名單

- A. 直銷商名單（「名單」）及所有聯絡資料均屬於機密文件，並為公司的專有財產。公司耗用了大量時間、人力與財力來收集、編纂、印製和保存該等名單。該等名單於現在及將來，不論形式為何，都構成公司擁有的專有商業資產及營業秘密。公司明確保留披露公司所保存的直銷商名單及其他直銷商資訊之權利，並可自行酌情不承認此等權利。
- B. 公司會按月將經過特別編製的名單摘錄，提供給各直銷主任和正在進行直銷主任資格審核的直銷商。其他直銷商如希望按月獲得該等名單摘錄，亦可繳費向公司索取。（此等直銷主任、正進行直銷主任資格審核的直銷商和其他直銷商全體及各人以下均稱為「收件人」）。公司所提供的名單摘錄，只刊載相關收件人之級別與其下線組織的資料。
 - 1) 該等名單只供收件人獨自作有限度使用，以供收件人訓練、支援下線組織及為下線組織提供服務，以便推廣與公司有關的業務。各收件人同意，每次對於該等名單之使用（須在准許範圍內使用），均應視為公司只特許收件人在該次獨自使用該等名單。
 - 2) 該等名單在任何時候均為公司的專有財產，公司可隨時酌情收回之。因此，各

直銷商同意：

- a. 為該等名單嚴守秘密，不向任何第三者透露名單或名單之任何部份。所謂第三者，包括但不限於現有的直銷商、競爭對手及一般大眾；
 - b. 該等名單只能作為直銷商推廣與公司有關的業務之用；
 - c. 任何使用或披露該等名單而超出本政策及程序之授權範圍，或為第三者之利益而使用名單者，均屬濫用、盜用及違反收件人使用名單之授權協議。此等行為將對公司造成不可彌補的損害；
 - d. 如有違反本節規定，收件人保證接受適用國家或地方法例規定的禁制措施，作為適當的補救方法，停止將名單作不法用途，並在公司要求下，將公司先前提供予收件人的所有名單立即取回並退還公司；及
 - e. 如收件人的合約終止，本節規定繼續有效。
- 3) 公司保留根據適用國家或地方的法例，提出適當索償的權利，以保障其對上述屬於專有營業秘密的名單之權利。公司如未提出索償，亦不代表放棄索償之權利。

第十八節 產品或服務聲明

- A. 直銷商作出有關產品或服務的聲明和說明時，限於根據公司在香港/澳門的聯營公司所發行的刊物內所刊載的聲明和說明(如適用者)。
- B. 直銷商不得就任何產品作出任何醫藥聲明，亦不得明確指示他人將任何產品用於治療任何特定疾病。若作該聲明，將錯誤地暗示該等產品是藥物而非化妝品或營養品。不論在任何情況下，任何產品均不得比擬作用以治療特定疾病的處方藥物。
 - 1) 所有關於產品的聲明及說明，均須與公司現行發行的刊物所刊載者相同。
 - 2) 雖然公司盡全力遵守政府衛生部門的法規，但直銷商不得聲稱或暗示任何產品已獲得政府衛生部門或其他政府相關部門的認可。若需獲知公司各產品分部關於產品或服務聲明的指引，請參閱公司之補充政策。

第十九節 一般商業道德

- A. 公司乃美國及世界各國之直銷協會(DSA)會員之一，並恪守 DSA 商德守則的規定。公司強烈鼓勵各直銷商，除應瞭解本節關於一般道德規範之規定外，亦應閱讀 DSA 商德守則，並於執行業務時採取相關的原則。DSA 商德守則現正刊載於 DSA 之網站，網址為 www.dsa.org。
- B. 各直銷商同意，不會對公司和公司的產品、服務或商業活動、其他人士、其他公司（包括競爭對手）或其產品或商業活動，以任何方式作出誤導、不公平、不準確或毀謗的比較、聲明、說明或言論。
- C. 直銷商同意，其無權在任何國家或其他政治管轄區域採取任何行動，以引進或推廣公司業務，當中包括但不限於任何企圖註冊或保留公司名稱、商標或商品名稱、保

證獲得產品或業務的許可，或以公司之名義建立商業的或政府有關部門的接觸。直銷商如以公司名義作任何不當之行爲，導致公司須採取補救行動以免除責任，則公司所付出的所有費用和律師費用，直銷商均同意賠償公司。直銷商並同意立即將因違反本節而取得之公司名稱、商標或商品名稱之註冊登記或保留登記轉移予公司。本節規定於本合約終止後仍具效力。

第二十節 宣傳及使用公司名稱

- A. 直銷商絕不得使用任何形式的廣告宣傳媒介來推廣產品或服務。直銷商只能透過個人聯繫或使用公司製作發行或由直銷商根據本政策及程序第二十一節第 A 項製作發行之刊物宣傳產品。在允許進行該項宣傳的管轄區域，則可進行一般性的業務機會宣傳，但仍須以符合公司政策及程序之方式進行。此外，非經公司在香港/澳門之聯營公司之總經理或市場推廣及資訊傳播部經理事前具體之書面許可，直銷商不得透過與任何媒體之採訪、出版品或新聞報導，或透過其他公共資訊或產業資訊之來源等方式推廣相關之產品、服務或業務機會。上述出版品包括私人出版品、付費之會員刊物或私人團體之出版品。任何媒體接觸或詢問均應轉介到公司在香港/澳門之聯營公司之總經理或市場推廣及資訊傳播部經理處理。
- B. 公司的任何標誌或名稱，均不得在路人看到之任何公寓、房屋、辦公室、商店店面或其他樓宇使用或標示。
- C. 直銷商如未與公司另行訂立書面授權協議，不得在任何形式的宣傳或推廣中，使用任何已註冊或未註冊的公司商品名稱、商標、服務標記、產品名稱、標誌或其他非實質商業資產。直銷商每次準備使用此等名稱或標記前，均須另行與公司訂立有關的書面協議。直銷商同意，任何以違反上述規定的方式使用此等名稱和標記，即屬違約，並會對公司造成不可彌補的損害。直銷商同意於接獲違約情況之通知時，接受適當的禁制措施，停止將此等名稱和標記用作相關用途。公司有權酌情禁止此等違約的宣傳推廣。
- D. 除非經由上述之個別書面授權，直銷商不得以任何方式複製全部或部份公司所擁有之受版權保護的各種資料。
- E. 直銷商同意，就業務機會之推廣所作之聲明或說明，必須符合及受限於公司目前所發行的資料和印刷品中刊載之聲明或說明，並應遵守所有適用之法律、條例與規則。
- 1) 直銷商不得就獲利潛力作出任何不合理、誤導或不具代表性的說明。
 - 2) 直銷商不得作如下聲稱：任何人士毋須親自付出努力，即可收取利潤或收益。
 - 3) 所有宣傳物料，包括但不限於根據下文第 F 項印製的廣告傳單、名片及小冊子，只可透過個人聯繫方式派送，不得張貼在公眾場所、大量郵寄、放置在停泊車輛上、投入郵箱，或以任何非個人聯繫之方式派送。相關資料不得向未經索取之傳真號碼或電子郵件信箱發送。

- 4) 直銷商爲了在其所屬地區的電話簿黃頁刊登廣告，或於該地區電話簿白頁刊列其姓名而在簽署刊登廣告之合約時，必須是曾爲或現爲紅寶石級(Ruby Level)或以上級別之直銷商。
 - a. 廣告只限兩行，並須刊登「某某（直銷商姓名），Pharmanex（或其他產品分部）獨立直銷代表」及電話號碼。不得刊登粗體字和大字排印的廣告。該廣告應以直銷商個人名義刊登。
 - b. 電話簿黃頁中之廣告只可刊登於如「醫藥」或「營養」的廣告類別下。如需獲知其他可接受之廣告類別，請洽詢相關產品分部。
 - c. 公司建議該直銷商應將藉由上述廣告所獲取之公司保薦對象資料全面提供其下線組織之直銷商使用。
 - d. 如違反上述規定，公司可要求中斷有關電話線，並根據合約對相關直銷商採取其他補償行動。
 - 5) 直銷商如欲得到名人推介，以促銷相關產品或服務，必須每次均於事前徵得相關名人之書面同意，方可引用該名人之姓名。
- F. 直銷商只可使用由公司製作之載有公司標誌及名稱之名片或其他個人輔銷品，且必須遵守以下規定：
- 1) 公司的標誌和名稱必須與註冊商標之圖樣同時出現（法律禁止者除外）；
 - 2) 如使用載有公司標誌或名稱之名片或其他個人輔銷品，則相關之名片或個人輔銷品亦須載有「獨立直銷商」字樣；
 - 3) 直銷商不得使用公司任何產品或指定業務之名稱；及
 - 4) 不論在任何情況下，直銷商均不得使用公司之任何公司名稱。
- G. 對於公司名稱或標誌之每次使用，原則上均應事前取得公司對於該次使用之書面同意。任何未經授權而對於公司的標誌、名稱、商標或商品名稱之使用均被禁止。任何未經授權的使用均屬商標法規之違反，並將對公司及其直銷商造成無法彌補之損害。如有直銷商或其他人士或主體不法使用公司的標誌、名稱、商標或商品名稱，公司有權向該直銷商或該人士或主體尋求各種法律上之合理補償。
- H. 直銷商於網際網路促銷公司產品與服務時，只能使用公司建立之直銷商網站、公司網站及網路工具(亦即動態網頁、全球網頁、E-clip 等)。此外，直銷商得建立一般商機網站及/或一般浮動網頁與公司網站或商業中心/全球網頁連結。這些一般網頁的內容不能包括公司之商標或其他有著作權之資料，也不得含有公司、其產品或業務之資料、或其產品或公司設施/人員之照片。除政策規定者外，直銷商不得以任何其他方式使用網際網路推廣公司業務，包括公司產品及服務。如有違反，公司除得要求違規直銷商立即移除違反公司政策之網站外，並得依照直銷商政策及程序第六節規定處分該負責之直銷商。直銷商之網站亦受下列規定之限制：
- 1) 曾獲得且目前仍享有藍鑽地位之直銷商得建立其獨立之網站，以促銷公司產品/服務及商機。但所有該等網站及其任何變更都必須事先經依照直銷商政策及程序第二十一節規定審查核准爲輔銷品，並取得公司指定之審核通過章。取得初次審核通過章後，如欲變更網站之內容，必須經直銷商紀律部門之代表以書面

授權使得為之。

- 2) 直銷商不得在公司為其代管之網站或一般商機網站上特有之網域名稱/URL（網站來源位置）或 meta-tags 內使用任何公司所擁有或公司經第三人授權之知識產物或專有資訊。此外，亦不得在公司為其代管之網站或一般商機網站將公司所擁有或公司經第三人授權之知識產物或專有資訊設定為「背景圖案」。
- 3) 直銷商不得以任何公司所擁有或公司經第三人授權之知識產物或專有資訊在搜尋引擎或網路指南登錄其網站。
- 4) 直銷商必須以一對一之個人連繫方式推廣公司為其代管之網站或一般商機網站。此外，直銷商不得轉寄與其網站有關之資訊給未明確要求有關公司之商機及/或產品資訊之個別使用者(即 spam)。

I. 請參閱補充政策有關各產品分部的廣告指引。

第二十一節 輔銷品

- A. 直銷商限於利用、發行或銷售下列輔銷品：1)由公司製作及發行，並註明著作權所有等字樣；或 2)由直銷商製作及銷售，但須事先經公司審核，並明確註明「內容已經審核」（"Content Reviewed"）之字樣及審核通過之識別號碼。前述識別號碼可經由下述程序及依照輔銷品審核合約之條款取得，但只能在申請審核之直銷商收到公司所批核准許銷售之證明文件後開始使用。該證明文件必須特別指明該輔銷品可用於發行。
- B. 公司為審核輔銷品，可收取合理的費用。公司對所提交的輔銷品進行審核，至少需時三個星期方可完成，直銷商應加以注意。
- C. 公司有權在其認為必要的情況下，要求修改提交的輔銷品，確保其內容正確無誤，輔銷品方能註明上述「內容已經審核」的字樣。
- D. 如因法規有所改變，或因情況所需，公司保留拒絕認可提交審核之輔銷品的權利，並可酌情要求從市場中抽離先前已通過審核的輔銷品，但對受影響之直銷商不負任何財務上之義務。
- E. 直銷商如根據此節規定自行製作輔銷品，或曾根據此節規定自行製作及發行輔銷品，應為輔銷品的內容負最終責任。雖然輔銷品經過公司審核，但並不保證輔銷品能夠符合一切適用的聯邦或國家法律及其他規定的要求。公司的審核過程未就有關輔銷品的合法性作任何法律建議。所有欲根據此節規定自行製作及發行輔銷品的直銷商，除應提交輔銷品予公司審核外，公司強烈建議直銷商先行就適用於輔銷品的法令規定及其合法性，諮詢獨立的法律顧問的意見。
- F. 直銷商可自行決定經公司根據本節規定審核之輔銷品之價格。

- G. 輔銷品上應表明製作人個人名義。整體或組織的名義不得使用於製作輔銷品之相關事項。
- H. 公司直銷商所得到的一切與製作或銷售獨立製作的輔銷品有關的郵寄名單，均為公司的機密及專有財產。獨立的錄音帶複製者或其他人士如透過製作或發行該等輔銷品而接觸到該郵寄名單，必須以訂立合約之方式同意為該等郵寄名單保密，並同意該等名單的機密及專有性質，且非為推廣公司業務之目的，不得使用該等資料。彼等亦須同意該等資料乃為公司的專有財產，且同意如欲提供提及公司或公司計劃的輔銷品予直銷商，每次提供前必須獲得公司的書面認可。
- I. 獨立直銷商對於其已生產或銷售之輔銷品之退貨政策，必須符合「公司核准輔銷品」之現行輔銷品退貨政策規定(參閱第十二節)。
- J. 直銷商如違反此節規定而使用、發行或銷售輔銷品，即有受公司紀律處分之虞，最嚴重包括終止其直銷戶籍。
- K. 於核准經營國家中，直銷商只能以公司當地之聯營公司所核准之輔銷品來從事宜傳或訓練活動。

第二十二節 零售店及服務性相關機構之銷售政策

- A. 直銷商非依本節第 C 項之規定或依 Pharmanex 補充政策之允許，不得透過零售商店銷售產品或服務或推廣業務機會。直銷商亦不得對準備購貨後再利用店面銷售的人士銷售產品或服務。
- B. 直銷商不得在以攤位形式展示公司產品和業務機會的會議、展銷會、舊貨市場、物品交換站或其他場合中，銷售公司的任何產品或服務或推廣公司的業務機會。
- C. 擁有或受僱於服務性相關機構的直銷商，只要其根據合約規定，持續為顧客提供適當及經過挑選的輔助性服務，即可在該機構內為顧客提供公司的產品及服務。無論在任何情況，公司的產品廣告招牌或其他輔銷品均不得以公眾可看到的方式在該機構展示，以吸引公眾入內購買產品或服務。
 - 1) 所謂服務性相關機構，是指該機構的主要收入來源是靠提供個人服務，而非靠銷售產品，且其顧客必須擁有會員資格或預約方可享用服務之類似機構。
 - 2) 直銷商可透過提供與產品相關之服務的服務性相關機構銷售產品。例如，Pharmanex 的產品可透過醫生、其他專業健康保健組織、健康俱樂部或健身房銷售。Nu Skin 產品可透過理髮店、美容院、指甲美容店或護膚中心銷售。
- D. 公司有權對機構是否屬於服務性相關機構，或是否銷售產品或服務的適當地點，作

最終決定。

第二十三節 更改合約

公司明確保留對合約作出任何修改之權利。修改之合約條款，須於修訂生效前 30 天前，以書面通知、個別郵遞或在公司刊物或公司網站上公佈，網址為 www.nuskin.com、www.pharmanex.com 及 www.bigplanet.com。直銷商同意，該經修改之合約條款在有關通知刊登後 30 天即告生效，並自動納入公司與有關直銷商所訂立的合約中，具有法律約束效力。該等經修改之條款生效後，直銷商只要仍繼續擔任直銷商或從事直銷戶籍活動，即表示其接納新的合約條款。

第二十四節 棄權聲明

公司如聲明放棄對直銷商的違約行為採取相應行動，須以書面方式表達。如公司對直銷商特定違約行為放棄採取相應行動，不代表亦放棄對直銷商其後和其他的違約行為採取相應行動。如公司暫未行使合約所賦予的權利或特權，並不能詮釋為公司放棄使用該等權利或特權。

第二十五節 完整的合約

- A. 合約是最終表達公司與直銷商就合約內一切事宜達成瞭解及協議的文件，並取代雙方之前或同時以口頭或書面形式達成的一切協議或瞭解。先前就合約事宜所作的記錄、備忘錄、說明、討論及敘述亦隨之失效。除非符合本政策及程序之規定，否則不得更改或修訂合約。同時，不得以之前或同時之口頭或書面協議作為駁斥合約存在的證據。
- B. 如合約條款與公司僱員對直銷商作出的口頭闡述互有出入，則以合約條款為準。

第二十六節 合約條文之可分割性

如合約之任何條款在某管轄區域內被禁止行使、失去法律效力或不能執行，則該條款只是在該管轄區域內禁止行使、失效或不能執行。如合約之任何條款被禁止行使、失去法律效力或不能執行，合約之其餘條款未隨同失效或不能執行，亦未導致該條款在其他管轄區域內失效或不能執行。

第二十七節 準據法/管轄權

合約的來源地及公司接納準直銷商簽訂合約的地方是美國猶他州。有關合約的效力及義務履行，應按照猶他州有關合約的法律加以詮釋。此有關合約的法律為適用於在猶他州訂立，並完全在猶他州履行合約者之法律。直銷商同意將任何因解釋合約或各直銷商間之權利而發生的爭議或訴訟均提交美國猶他州法院裁決。

第二十八節 通知

除非合約另有規定，合約所要求或同意發送的通知或其他通訊，均應以書面形式發出，並應透過親自遞送、傳真、預付郵費之掛號郵遞或快遞等途徑發送。除合約另有規定，若通知是親自遞送，則於送達時視為送達；若是以傳真發送，則於發送一天後視為送達；若是以郵遞方式發送，除非公司接到更改地址之通知，否則於寄送到直銷商協議所記載之公司總部地址或直銷商地址五天後視為送達。除本節規定之通知方式外，公司亦有權使用信差、公司網站或其他正常通訊途徑與直銷商聯絡。

第二十九節 繼承人與受讓人

合約對各當事人及其繼承人及受讓人均有法律約束力，並須保障各當事人及其繼承人及受讓人的利益。

第三十節 訴訟及索償

- A. 為保障公司、其資產及商譽不因第三者(非直銷商)之索償或爭執而受到損害，公司要求下列事項：若直銷商在使用公司專有財產時被控侵害第三者(非直銷商)的專有權利，或在進行與公司有關之直銷業務時成為其他人士之索償或訴訟對象，或直銷商所面對之索償或訴訟可能直接或間接地影響或危害到公司、公司的商譽或各種有形或無形資產時，直銷商應立即通知公司。公司可給予直銷商合理的通知後，自費採取其認為必要的各項行動（包括但不限於控制相關的所有訴訟或和解磋商），以保障公司本身、其商譽、以及有形和無形財產。對於所面對的索償和訴訟，直銷商如未得公司同意，不得隨意採取行動，但公司不得不合理地拒絕直銷商採取行動。
- B. 公司與直銷商均同意有強制力 與約束力的仲裁是解決爭議的唯一途徑，且該仲裁結果應為終局結果且不得上訴。為加速直銷商與公司或因合約而與其他直銷商間產生的爭議能適時解決，公司已擬定一調停/仲裁政策。此政策乃用以處理因公司與其獨立訂約人間產生的爭議，及/或公司獨立訂約人間之爭議。直銷商之申訴應先由直銷商操守評審委員會(Distributor Conduct Review Committee)依本政策及程序第六節之規定處理。若直銷商對公司所作之紀律處分或合約解釋不服時，應適用調停/仲裁政策。該調停/仲裁政策對一九九四年四月一日以後產生之爭議均有強制力及約束力。任何涉及前述爭議之當事人均可向公司法律門索取完整的調停/仲裁政策。

第三十一節 標題

合約所定的標題僅供參閱方便之用，不應限制或影響各項合約條款。

第三十二節 撤銷

(不適用)

第三十三節 國際性業務

- A. 直銷商在核准經營國家未正式開放前得進行之活動項目，僅限於提供名片和主持、組織或參與聚會。該聚會之出席人數包括該直銷商不得超過五人。任何參與該聚會之出席人士必須是該直銷商個人熟悉認識之人或出席該聚會之前述人士熟悉認識之人。本公司嚴格禁止所有在未開放市場以招攬陌生人之方式（即招攬非負責聯絡之直銷商個人所熟悉認識之人）進行活動。本公司在中國有特定限制的專賣店及直銷經營活動。任何在中國的直銷活動必須嚴格遵守本公司的書面守則。有關更多在中國的許可活動資料，可向本公司查詢。直銷商在本公司未正式開發的市場不得進行本公司禁止的開發行為，包括但不限於下列各活動項目：
- 1) 除本公司根據本地法律及慣例批准外，以任何方式進口或幫助進口、販賣、贈與或以任何方式直銷公司產品、服務或產品樣本；
 - 2) 除公司特別指明可在未開放市場內發放的公司核准輔銷品（請參閱第一節及第二十一節）外，放置有關公司、公司產品或事業機會的任何形式之廣告或發放其他宣傳性資料；
 - 3) 為使未開放市場之人民或居民承諾參與事業機會、受特定保薦人之引薦或參與特定之保薦權利而招徠或研商任何協議。再者，直銷商不得在核准經營國家簽署未開放市場之人民或居民為下線，或使用核准經營國家之獨立直銷商協議簽署未開放市場之人民或居民為下線，除非此未開放市場之人民或居民在授權市場具有永久居留權及合法之工作許可。前述居留權或合法之工作許可應由保薦之直銷商負責證明。在核准經營國家參與或擁有任何公司、合夥企業或其他法律實體，並不表示符合擁有居留權或合法工作許可之要求。如公司查證其工作和居留許可時，而直銷戶藉參與者無法提供資料，則本公司得自行裁量宣告其獨立直銷商協議自始無效；
 - 4) 為公司之產品或事業機會（包括承租、出租或購買用以推廣或經營公司相關業務為目的之設備）而接受金錢或其他報酬，或與任何準直銷商本人或其代理人進行金錢交易；
 - 5) 在核准經營國家與未開放市場之人民或居民主持、組織或參與聚會，而該聚會進行任何第三十三節禁止之任何活動。在核准經營國家與未開放市場之人民或

居民共同聚會時，應依在未開放市場參與聚會之相同規定進行，參與者人數限制除外；或

- 6) 推廣、協辦或進行任何類型的活動，而該活動逾越本政策及程序之限制規定，或該活動經公司自行裁量，被認為抵觸公司拓展國際市場之商業利益或商業道德。
- B. 在中國之活動，包括所有聚會，以公司依其專賣店之經營及特別規管中國直銷商之政策所授權的為限。任何在中國參與聚會之出席人士必須是籌備該次聚會之直銷商個人熟悉認識之人或出席該聚會人士熟悉認識之人。該聚會必須在家裏或其他公共場所舉行，但不得在飯店、旅館的房間內舉行。公司嚴格禁止所有在中國以招攬陌生人之方式（即招攬非個人熟悉認識之人）進行活動。
- C. 公司保留禁止在指定之市場中從事任何預先開發市場的經營行為的權利。直銷商每次在任何未開放市場進行預先開發市場之活動前，均有責任透過其與公司目前之聯絡人先行查證其所計畫進行業務活動之市場係非屬列為禁止活動之市場。直銷商得來電，撥 1-800-800-0260 詢問公司，以取得該禁止活動之市場名單以及經本公司核准得於未開放市場發放之輔銷品資料。
- D. 在授權市場，所有國際直銷商的活動必須嚴格遵守該市場之政策。國際直銷商必須通知授權市場當地的辦事處關於其所擬辦之活動及確保其業務活動完全遵守該市場之特別限制。
- E. 除本合約所允許之補救措施外，直銷商如違反第三十三節的規定，公司得禁止該直銷商於公司認為適當的一定期間內經營該國際市場。此項禁止得包括但不限於：該直銷商在該特定國際市場中不得享有國際直銷保薦權，以及該直銷商及其上線不得領取該直銷商及其下線組織在該國際市場中獲得之業績獎金。公司基於促使上線直銷主任對新直銷商提供持續性支持的考慮，得自行裁量根據該違規直銷商或其下線在該特定市場所賺取的個人業績分數支付第四、第五和第六代之自立直銷主任獎金。此外，在所有市場中，違反本節規定的直銷商於不超過一年之期間內不得享有傳統上給予直銷商之特權，例如在直銷商大會或本公司出版刊物中的獎銜表揚，及在正式開放新市場之前取得新直銷商資料袋的權利。
- F. 因未遵循本政策及程序第三十三節之規定而被禁止參與特定市場之直銷商，在禁止期間過後，必須以書面向公司申請書面許可，始可加入該特定市場。

第三十三節之規定不影響公司依本政策及程序以及本合約之其他規定所享有之權利。

第三十四節 特別會員專案

(不適用)

Pharmanex 補充政策－香港及澳門

本「Pharmanex 補充政策」乃「直銷商政策及程序」(以下簡稱「政策及程序」)總則部份之增補條文。目的在利用本補充政策對「政策及程序」總則有關個別產品分部之規定事項作出進一步釐清，或提供該產品分部專有計劃之相關資訊。此外，本補充政策亦可能對「政策及程序」之總則部份作出例外規定，即特別允許或不允許某些活動項目。若「政策及程序」總則部份與本補充政策有所牴觸，應以本補充政策之規定為準，但此等特別規定僅適用於該特定部份，並不影響「政策及程序」總則其餘部份之效力。至於其他產品分部之活動，除「政策及程序」總則下之各產品分部補充政策明文規定外，均不因本補充政策而有任何改變。

第三十五節 招募直銷商、獨立西藥房零售商，或保健專業諮詢師之新增限制規定

(不適用)

第三十六節 產品聲明

直銷商不得對任何產品做出任何療效聲明，亦不得明確指示他人將任何產品用於治療任何特定疾病。若作出該聲明，將錯誤地暗示該等產品是藥物而非營養品。不論在任何情況下，這些產品均不得用作治療特定疾病的處方藥物。雖本公司盡力恪遵複雜且經常修訂之相關法規，但直銷商不得聲稱或暗示任何產品經衛生署或其他政府相關機構之審定許可。

第三十七節 西藥房

(不適用)

第三十八節 自動購貨計劃政策

以下所述自動購貨計劃政策自 2007 年 4 月 1 日起正式生效，並取代先前任何有關此計劃之交易、承諾、聲明或約定。本自動購貨計劃政策所採用之部分語詞已於「政策與程序」中有明確定義，應準用之。本自動購貨計劃政策僅規範自動購貨服務，並未取代或修改本公司之「政策與程序」。

定義

自動購貨計劃：讓直銷商或自用客戶(若適用)得每個月自動收到已經指定的組合產品，簡稱「本計劃」。

直銷商編號：本公司發給直銷商的編號。

非個人零售活動：直銷商的零售與推廣業務活動，但不包含為提供產品使用前解說與客戶服務而與潛在顧客或實際之自用客戶之個人聯絡。

個人聯絡：與潛在顧客或實際之自用客戶之私人聯絡往來，包括私人探訪、產品介紹、以及本計劃的適當解說。

本計劃：指自動購貨計劃。

本計劃之限制規定

- A. 直銷商或其代理人不得參加非個人零售活動。該活動包括，但不限於：大量郵寄推廣資料、大規模電話推銷(例如聘電話推銷員作電話訪問、預錄語音訊息訪問等)、未經要求而寄送電子郵件或傳真廣告、及其他以大量散發廣告文宣資料、免費訂貨專線或在直銷商編號下大量的訂單之廣告方法。直銷商務必事前建立個人聯絡。
- B. 直銷商編號僅得出現於由本公司製作或經本公司審閱，並由本公司發行之資料上。
- C. 直銷商只能以個人聯絡的方式，並使用由本公司製作、經本公司審閱，並由本公司發行之資料，來推廣顧客使用本計劃或依本計劃銷售的產品。

暫停及終止參加權

- D. 直銷商有以下各種情事之時，惟不以此為限，本公司保留暫停或終止該直銷商參加本計劃之權利、或保留其獎金及/或銷售業績分數、或終止其直銷權之權利：
 - 1) 從事上述非個人零售活動；
 - 2) 未經他人事先書面許可，擅自使用他人之直銷商編號或信用卡；
 - 3) 未能遵行本公司之退款政策；
 - 4) 未能履行本補充政策前揭之各項直銷商責任；
 - 5) 直銷商之不當運用本計劃；
 - 6) 直銷權之終止；
 - 7) 違反本計劃之申請書、本計劃之政策、直銷權合約、或該直銷商與本公司簽訂之其他協議之任何規定；或
 - 8) 違反任何適用之法律、法規或規章。
- E. 直銷商違反或涉嫌違反上述第 D 條之任何情事時，本公司得自行裁量，不終止直銷商協議書，但暫停該直銷商參加本計劃之權利，並保留其獎金及銷售業績分數。本公司經調查後若選擇不追究該違約行為，則該直銷商得恢復參加本計劃之權利並取回其獎金、及銷售業績分數。否則，本公司即得行使其暫停或終止該直銷商參加本計劃之權利、保留其獎金及/或銷售業績分數、終止其直銷權或採取合約所列之其他救濟措施之權利。

營業稅

- F. 本公司產品之價格於本計劃係含營業稅之價格(若適用)。

自動購貨計劃之申請程序與合約

- G. 有意參加「自動購貨計劃」之直銷商或自用客戶(若適用)(簡稱「申請者」),應填妥並提交「自動購貨計劃申請合約」給本公司。
- H. 申請者之自動購貨計劃申請合約一旦獲得本公司接受,在該自動購貨計劃申請合約未取消或修改前,申請者將會按月持續自本公司收到產品。前述取消或修改應以書面方式為之。
- I. 申請者瞭解本公司將自自動購貨計劃申請合約所指定的日期開始,按期自動在其授權之信用卡帳戶扣款。該扣款義務與繳交應由申請者自行負責。申請者瞭解本公司將自自動購貨計劃申請合約所指定的日期開始,按期自動在其授權之信用卡帳戶扣款。該扣款義務與繳交應由申請者自行負責。
- J. 申請者同意將詳加研讀「自動購貨計劃申請合約」正反兩面列載有關「自動購貨計劃」的所有政策。
- K. 退貨與產品更換應依照「政策與程序」所規定的退貨與產品更換政策辦理。
- L. **自動購貨計劃保薦政策**
直銷商不得誘使其他直銷商之下線直銷商或自動購貨計劃客戶(定義如下)成為自動購貨計劃客戶、或保薦或簽署自動購貨計劃客戶成為直銷商,除非(1)該自動購貨計劃客戶由該直銷商親自保薦,或(2)該自動購貨計劃客戶已取消其自動購貨計劃訂單,並於六個月之內未有向本公司訂購任何產品(包括自動購貨計劃訂單)。自動購貨計劃客戶指選擇參加依照長期訂單按月自動送貨至該客戶之自動送貨/購貨計劃之非直銷商。違反本政策者,本公司有權依個案之事實及情況,採取其認為適當之措施,包括將曾是自動購貨計劃客戶之直銷商轉回其原有之保薦人名下。

第三十九節 電子健康中心.com

(不適用)

第四十節 特別會員專案

(不適用)

Big Planet 補充政策 – 香港及澳門

本「Big Planet 補充政策」係「直銷商政策及程序」總則部分之增補條文。本補充政策得對「直銷商政策及程序」總則有關個別產品事業處之規定事項作進一步釐清，或提供該產品事業處專有計畫之相關資訊。本補充政策亦得對「直銷商政策及程序」總則部分作例外規定，即特別允許或不允許某些活動項目。若「直銷商政策及程序」總則部份與本補充政策有所抵觸，除非另有規定，否則應以本補充政策之規定為準。此等例外或特別規定不影響「直銷商政策及程序」總則其餘部份之效力。此等例外或特別規定僅適用於該特定產品事業處之活動，並不適用於其他產品事業處之活動，除非「直銷商政策及程序」總則下之各該其他產品事業處補充政策另有規定。

第四十A節 零售及服務性機構之銷貨政策

(不適用)

第四十四節 產品更換與退貨政策

(不適用)

第四十四節 動態網頁

(不適用)

第四十二節 A 「我的全球網頁」

「我的全球網頁」乃美國如新國際(Nu Skin International, Inc. NSI)提供的網頁寄存服務。下文所載的條款與規章適用於「我的全球網頁」。如閣下啟動「我的全球網頁」網站，即代表閣下接受載於「我的全球網頁」協議書（「協議書」）的有關條款與規章。

A. 條款與規章

1. 本人明白並授權 NSI 於本人指定的信用卡戶口支付選購「我的全球網頁」服務的費用，及以支付網頁寄存月費。除非本協議書按照本文規定終止扣賬，否則該項收費將每月自動從本人指定的信用卡戶口扣收。
2. 本人明白及同意倘本人指定的信用卡逾期失效、被取消或因其他理由被終止，而本人尚未支付應繳的網頁寄存費用，則 NSI 可毋須通知本人而終止本協議書(只適用於香港)/立

即終止本協議書(只適用於澳門)。

3. 本人同意 NSI 有絕對酌情權隨時利用本人向 NSI 提供的聯絡資料，向本人發出事前三十天通知，以終止「我的全球網頁」服務。即使本協議書及 NSI 提供的「我的全球網頁」服務被終止，亦無損本人與 NSI 簽訂其他協議書項下本人作為 NSI 合資格直銷商所擁有的權利和責任。假如 NSI 終止「我的全球網頁」服務，本人將獲發還本人已付而尚未使用服務的時間之網頁寄存月費餘額。
4. 本人同意 NSI 有權隨時不發出事前通知修訂「我的全球網頁」服務及/或本協議書的內容和範圍，其中包括但不限於制訂本人使用「我的全球網頁」服務的限制規定，惟倘 NSI 調整網頁寄存月費，則必須在事前十五天向本人發出通知。網頁寄存月費的任何調整金額將在下次月費到期日起生效，此等調整概不影響已付網頁寄存月費之尚餘時間。
5. 本人有權隨時向 NSI 發出書面通知(不論透過書信、傳真或電郵)，而 NSI 收到有關通知後將終止「我的全球網頁」協議書，此後本人的網頁將正式終止及不能存取。本人明白，假若「網站啓用號碼」被啓動後 NSI 才接獲本人的終止通知，本人已繳的網頁寄存月費將不獲退還。
6. 本人明白及同意，不可作出任何本人居留國內之官方宣傳資料中並無載列與 Nu Skin、Pharmanex 及 Big Planet 產品或 NSI 有關的陳述或聲明。特別是有關 Pharmanex 產品，本人同意不會對任何 Pharmanex 產品作出任何關乎醫療功效的聲稱。Pharmanex 官方網站的連結只會連結至該網站的首頁，而非個別產品的網頁。
7. 有關保障本人與 NSI 的聲譽及業務利益方面，本人明白及同意提供網頁寄存服務的 NSI 可保留監察本人的「我的全球網頁」網站的權利。如有需要，並可移除非法資料或被視為不適當的資料，甚至有絕對酌情權終止本人的「我的全球網頁」。不適當的資料包括但不限於帶有色情或暴力性質的資料，或連結其他載有此等資料的網站。本人明白所有出現於本人的「我的全球網頁」網站之所有資料、數據、文字、軟件或其他物料(「內容」)全屬本人的個人責任，因此本人將對所有透過「我的全球網頁」服務上載、發佈或以其他方式傳送的内容承擔一切責任，而 NSI 概無須對此承責。除非明確獲 NSI 以書面批准，否則本人將不會在本人的「我的全球網頁」網站內設置任何連結。儘管如前所述，倘 NSI 通知本人其合理地認為本人的「我的全球網頁」網站內任何連結可能導致大量瀏覽者轉流至 Nu Skin、Pharmanex 或 Big Planet 「我的全球網頁」網站以外的其他網址，本人應即時採取必要措施移除該連結。
8. 本人同意倘因本人的網頁內容、本人使用或連結「我的全球網頁」服務或本人違反此協議書任何條款而招致任何第三者索償或賠款，包括合理律師費，本人將對 NSI 及其聯營公司、高級職員、董事、主管職員、代理及僱員作出賠償，並確保彼等免責。
9. 本人明白及同意，「我的全球網頁」服務及連結至此等網頁服務所需的任何軟件，乃屬於 NSI 或經 NSI 或其聯營公司許可、受適用知識產權及其他法律保障的專有機密資料。本

人同意除獲 NSI 明確批准外，概不會修改、租賃、出租、借貸、銷售、傳播全部或任何「我的全球網頁」的服務或隨「我的全球網頁」服務提供的軟件，或以此作為藍本製成任何衍生作品。

10. 本人清楚明白並同意 NSI 將不會對任何直接、間接、偶然、特殊或相應損失承責，其中包括但不限於下列情況所招致之利潤、本人名譽、資料或其他無形損失(即使 NSI 曾被知會此等損失的可能性)：(i)「我的全球網頁」服務的使用或無法使用；(ii)使用替代服務的費用；(iii)任何第三者未經許可進入或更改傳送訊息或資料；或(iv)任何其他關乎「我的全球網頁」服務的事宜。
11. 本人確認，NSI 或其聯營公司將透過本人在登記成為直銷商時所給予的電郵地址、傳真號碼或固定郵遞地址發出任何通知，並同意時刻更新有關資料及確保資料均屬正確。NSI 亦可能透過「我的全球網頁」發出任何通知或連結通知，以便展示「我的全球網頁」服務的變更或其他事宜。
12. 本人有權在購買日期起三十天內退回已選購的「我的全球網頁」套裝，並按本文附錄表格內訂明的退款政策獲得發還款項。
13. 本人同意不會複製、複印、抄襲、銷售或轉售「我的全球網頁」服務、其使用或登入服務的任何部份。本人並同意所有用於登入或搜尋本人「我的全球網頁」網站的萬用資源定位器(包括域名、次域名及任何其他名稱)(簡稱「網址 URL」)及所有有關權利均為 NSI 及其聯營公司所專有，本人概不擁有此等專有權。除非獲 NSI 認可，否則本人不會自行或透過第三者使用類似的網址登入互聯網其他內容，又或容許任何瀏覽者透過任何網址進入本人的「我的全球網頁」網站。
14. 本人清楚明白並同意(a)本人須獨自承擔因使用「我的全球網頁」服務的風險。「我的全球網頁」服務乃根據「現成」及「現有」的基礎提供。在法律許可的最大程度上，NSI 現明確免除所有形式的保證，不論明示或暗示亦然；及(b)NSI 概不保證(i)「我的全球網頁」服務能達到本人要求或期望；及(ii)所提供的服務為不間斷、準時、安全及無誤；或(iii)「我的全球網頁」網站是可持續登入。
15. 本人同意，本協議書將構成 NSI 與本人之間就本人使用「我的全球網頁」服務所達成的整體協議。作為 NSI 的直銷商，本人將遵從所有適用於本人與 NSI 及/或其聯營公司的額外條款與規章。本協議書及所有透過「我的全球網頁」服務進行的一切交易，將受美國猶他州法律管轄。任何 NSI 及本人因「我的全球網頁」服務所引起或招致之糾紛，將按照本人與 NSI 及/或其聯營公司所簽訂的獨立直銷商協議內訂明的糾紛調解程序解決。
16. 本人同意，NSI 及其聯營公司可能基於運作、管理及執行「我的全球網頁」服務的目的，以致需要以人手或電腦收集、處理或透過國際傳送向第三者提供本人的個人資料或作其他用途。此外，本人亦同意 NSI 擁有登入及管控所有交易資料的專有權，其中包括但不限於透過本人的「我的全球網頁」網站及其他渠道所傳送或進行的一切交易、資訊或消

息所收發的數據或紀錄。本人同意此等交易數據乃 NSI 的機密資料。

17. 倘「我的全球網頁」協議書的任何規定鑒於任何原因被視作無效、無法執行或違法，則此等規定將被視作刪除，而「我的全球網頁」協議書的其餘部份仍會維持全面生效。

B. 退款政策

「我的全球網頁」套裝必須於購買當日起計三十天內退回，才可獲退還有關款項。退款的條款及金額如下：

A. <u>條款</u>	B. <u>退款</u>
1. 於本協議書簽訂之日起計三十天內退回「我的全球網頁」套裝，及未啓用「網站啓用號碼」	1. 發還「我的全球網頁」套裝價錢及網頁寄存月費的 90%
2. 於本協議書簽訂之日起計三十天內退回「我的全球網頁」套裝，但已啓用「網站啓用號碼」（即已成功建立網站）	2. 將不獲發還「我的全球網頁」套裝價錢及網頁寄存月費
3. 於本協議書訂後三十天後退回「我的全球網頁」套裝，而不論是否已啓用「網站啓用號碼」	3. 將不獲發還「我的全球網頁」套裝價錢及網頁寄存月費

第四十四節 加盟計畫

(不適用)

Nu Skin Personal Care 補充政策 - 香港及澳門

本「Nu Skin Personal Care 補充政策」乃「直銷商政策及程序」(以下簡稱「政策及程序」)總則部份之增補條文。目的在利用本補充政策對「政策及程序」總則有關個別產品分部之規定事項作出進一步釐清，或提供該產品分部專有計劃之相關資訊。此外，本補充政策亦可能對「政策及程序」之總則部份作出例外規定，即特別允許或不允許某些活動項目。若「政策及程序」總則部份與本補充政策有所牴觸，應以本補充政策之規定為準，但此等特別規定僅適用於該特定部份，並不影響「政策及程序」總則其餘部份之效力。至於其他產品分部之活動，除「政策及程序」總則下之各產品分部補充政策明文規定外，均不因本補充政策而有任何改變。

第四十四節 產品聲明

- A. (不適用)
- B. 直銷商可向顧客說明，本產品乃用來改善個人外貌之用，而其使用並無安全之慮。
- C. 直銷商不得對任何產品作出任何醫藥的聲明，亦不得明確指示他人將任何產品用於治療任何特定疾病。若作出該等聲明，將錯誤地暗示該等產品是藥物而非化妝品。不論在任何情況下，這些產品均不得被當作治療特定疾病的處方藥物。雖然公司盡一切努力恪守複雜且經常修訂的法規，但直銷商不得聲稱或暗示任何產品已獲得政府衛生部門或其他政府相關部門的審定許可。

第四十四節 Nu Skin 自動購貨計劃

以下所述自動購貨計劃政策自 2007 年 4 月 1 日起正式生效，並取代先前任何有關此計劃之交易、承諾、聲明或約定。本自動購貨計劃政策所採用之部分語詞已於「政策與程序」中有明確定義，應準用之。本自動購貨計劃政策僅規範自動購貨服務，並未取代或修改本公司之「政策與程序」。

定義

自動購貨計劃：讓直銷商或自用客戶(若適用)得每個月自動收到已經指定的組合產品，簡稱「本計劃」。

直銷商編號：本公司發給直銷商的編號。

非個人零售活動：直銷商的零售與推廣業務活動，但不包含為提供產品使用前解說與客戶服務而與潛在顧客或實際之自用客戶之個人聯絡。

個人聯絡：與潛在顧客或實際之自用客戶之私人聯絡往來，包括私人探訪、產品介紹、以及本計劃的適當解說。

本計劃：指自動購貨計劃。

本計劃之限制規定

- A. 直銷商或其代理人不得參加非個人零售活動。該活動包括，但不限於：大量郵寄推廣資料、大規模電話推銷(例如聘電話推銷員作電話訪問、預錄語音訊息訪問等)、未經要求而寄送電子郵件或傳真廣告、及其他以大量散發廣告文宣資料、免費訂貨專線或在直銷商編號下大量的訂單之廣告方法。直銷商務必事前建立個人聯絡。
- B. 直銷商編號僅得出現於由本公司製作或經本公司審閱，並由本公司發行之資料上。
- C. 直銷商只能以個人聯絡的方式，並使用由本公司製作、經本公司審閱，並由本公司發行之資料，來推廣顧客使用本計劃或依本計劃銷售的產品。

暫停及終止參加權

- D. 直銷商有以下各種情事之時，惟不以此為限，本公司保留暫停或終止該直銷商參加本計劃之權利、或保留其獎金及/或銷售業績分數、或終止其直銷權之權利：
 - 1.) 從事上述非個人零售活動；
 - 2.) 未經他人事先書面許可，擅自使用他人之直銷商編號或信用卡；
 - 3.) 未能遵行本公司之退款政策；
 - 4.) 未能履行本補充政策前揭之各項直銷商責任；
 - 5.) 直銷權之終止；
 - 6.) 違反本計劃之申請書、本計劃之政策、直銷權合約、或該直銷商與本公司簽訂之其他協議之任何規定；或
 - 7.) 違反任何適用之法律、法規或規章。
- E. 直銷商違反或涉嫌違反上述第 D 條之任何情事時，本公司得自行裁量，不終止直銷商協議書，但暫停該直銷商參加本計劃之權利，並保留其獎金及銷售業績分數。本公司經調查後若選擇不追究該違約行為，則該直銷商得恢復參加本計劃之權利並取回其獎金、及銷售業績分數。否則，本公司即得行使其暫停或終止該直銷商參加本計劃之權利、保留其獎金及/或銷售業績分數、終止其直銷權或採取合約所列之其他救濟措施之權利。

營業稅

- F. 本公司產品之價格於本計劃係含營業稅之價格(若適用)。

自動購貨計劃之申請程序與合約

- G. 有意參加「自動購貨計劃」之直銷商或自用客戶(若適用)(簡稱「申請者」),應填妥並提交「自動購貨計劃申請合約」給本公司。
- H. 申請者之自動購貨計劃申請合約一旦獲得本公司接受,在該自動購貨計劃申請合約未取消或修改前,申請者將會按月持續自本公司收到產品。前述取消或修改應以書面方式為之。
- I. 申請者瞭解本公司將自自動購貨計劃申請合約所指定的日期開始,按期自動在其授權之信用卡帳戶扣款。該扣款義務與繳交應由申請者自行負責。
- J. 申請者同意將詳加研讀「自動購貨計劃申請合約」正反兩面列載有關「自動購貨計劃」的所有政策。
- K. 退貨與產品更換應依照「政策與程序」所規定的退貨與產品更換政策辦理。

L. 自動購貨計劃保薦政策

直銷商不得誘使其他直銷商之下線直銷商或自動購貨計劃客戶(定義如下)成為自動購貨計劃客戶、或保薦或簽署自動購貨計劃客戶成為直銷商,除非(1)該自動購貨計劃客戶由該直銷商親自保薦,或(2)該自動購貨計劃客戶已取消其自動購貨計劃訂單,並於六個月之內未有向本公司訂購任何產品(包括自動購貨計劃訂單)。自動購貨計劃客戶指選擇參加依照長期訂單按月自動送貨至該客戶之自動送貨/購貨計劃之非直銷商。違反本政策者,本公司有權依個案之事實及情況,採取其認為適當之措施,包括將曾是自動購貨計劃客戶之直銷商轉回其原有之保薦人名下。