



獎勵計劃 2025

AMARE 亞洲

2025年9月1日



歡迎加入AMARE亞洲獎勵計劃!

當前世界正處於心智保健領域的全新變革之中。
Amare作為The Mental Wellness Company®旗下品牌，非常榮幸能引領這場心智保健運動，透過我們獨特、屢獲殊榮，且經臨床與科學研究證實的產品，協助客戶追求幸福。

好消息是，Amare的獎勵計劃是業界最具競爭力和創新性的商業模式。

我們已經為您的Amare之旅創建大量的工具和資源，並讓一切變得簡單易行。

每個人都該享有心智保健。有了您的幫助以及Amare社群的支持，我們將達成
#MarchToAMillion 的目標，在五年內進入全球100 萬個家庭。

詞彙釋義

縮寫	詞彙	定義
BP	品牌夥伴	以會員身份加入並希望與其他人分享產品的人。作為獨立事業經營者，品牌夥伴也可以根據他們的努力來獲得獎金和其他獎勵。
C	消費者	購買Amare產品但未以品牌夥伴身份加入的人。消費者不能推薦人（建立架構），也不會獲得獎金。
PV	個人銷售業績	來自品牌夥伴下的訂單及由其直接推薦消費者的訂單所產生的總業績。
PCV	個人消費者銷售業績	由您直接推薦的消費者所購買的總業績。個人訂單的業績不計入此業績要求。
PTV	個人團隊銷售業績	您的PV加上由您直接推薦的品牌夥伴和消費者的PV。
OV	團隊銷售業績	來自品牌夥伴及其整個下級所有符合要求的業績總和。
VOLL	最大區以外之銷售業績	品牌夥伴除去其安置圖上最大區外的所有銷售業績。
CV	獎金積分	用於計算品牌夥伴所得獎金的業績。每個產品都有一個 CV 值，該數值不等於消費金額。
QV	資格積分	分配給訂單的數值，用於確定業績和級別資格的資格狀態。
	可領取獎金資格	品牌夥伴必須維持至少100 PV才能被視為活躍並獲得當月的獎金。否則，他們將被視為不活躍，並且無法獲得任何獎金。
	推薦人*	當一名品牌夥伴招募另一名品牌夥伴或消費者時，招募的品牌夥伴被稱為「推薦人」，而被招募的人則被稱為「被推薦人」。
	安置人*	「安置人」是根據安置圖來確定的。當一名品牌夥伴加入公司時，推薦他們加入公司的那個人（即推薦人）可以選擇將新品牌夥伴放置在推薦人下線的某個位置，這個位置下的另一個人則成為新的安置人。
	級別資格	您的每月級別取決於您是否能達到事業路徑所設定的特定業績和組織結構要求。「級別資格」決定獎金的金額。
	最大區	組織內擁有最高CV積分的區。
	合併區	除組織內最大區以外所有區之CV積分總和。

* 更多資訊請見完整條款及細則。



5

Ways

to

Earn

1.

快速起動獎金

產品分享獎金、我+3 獎金

保持動力！您的獎勵視您投入在推薦夥伴的心力而定。只要他們表現穩定，您就可以賺取額外收入！

2.

零售獎金

消費者零售獎金

當您的消費者業績超過 25,000CV，可獲得高達40%的獎金。

3.

級別晉升獎

領袖之路獎金、晉級獎

從銀牌開始，每晉升一級都能獲得獎勵，助您順利起步。

4.

創建傳承

平衡獎金、無限獎金

隨著您在Amare的成長，您從合併區（第二大及各小區）中獲得平衡獎金獎金百分比最高可達 12%、無限獎金的百分比可達 1%！

5.

世代獎金

如果能夠建立強健的基礎，就能開啟獲得世代獎金的機會，最多可領取七代。爭取晉升至我們的領袖和全球大使級別，利用您的團隊平衡獎金收入，深度拓展團隊世代。

事業路徑

級別	個人銷售業績 (PV)	總銷售業績 (OV)	最大區以外之銷售業績 (VOLL)	總區要求 - 推薦圖
品牌夥伴	100	100		
品牌建立者	100	1,000	300	
銅牌	100	2,000	600	
銀牌	100	4,000	1,200	1位品牌建立者
金牌	100	8,000	2,400	2位品牌建立者
白金級	100	15,000	4,500	2位銅牌
領袖級	100	25,000	7,500	2位銅牌
資深領袖	100	50,000	15,000	2位銀牌
高階領袖	100	75,000	22,500	2位銀牌
鑽石	100	125,000	37,500	2位金牌
一星鑽石	100	250,000	75,000	2位金牌
二星鑽石	100	500,000	150,000	2位白金級
三星鑽石	100	750,000	225,000	2位白金級
總裁鑽石	100	1,000,000	300,000	2位領袖級

獎金概覽

	導師級別						領袖級別			全球大使級別				
	品牌夥伴	品牌建立者	銅牌	銀牌	金牌	白金級	領袖級	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
個人銷售業績 (PV)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
團隊銷售業績 (OV)		1,000	2,000	4,000	8,000	15,000	25,000	50,000	75,000	125,000	250,000	500,000	750,000	1,000,000
個人消費者銷售業績 (PCV)		1,000	2,000	4,000	8,000	15,000	25,000	50,000	75,000	125,000	250,000	500,000	750,000	1,000,000
最大區以外之銷售業績 (VOLL)*		300	600	1,200	2,400	4,500	7,500	15,000	22,500	37,500	75,000	150,000	225,000	300,000
總區職級要求*				1 位品牌 建立者	2 位品牌 建立者	2 位銅牌	2 位銅牌	2 位銀牌	2 位銀牌	2 位金牌	2 位金牌	2 位白金級	2 位白金級	2 位領袖級
領袖之路 - 晉升獎金				\$3,875 港元	\$7,750 港元	\$15,500 港元								
晉級獎金							\$23,250 港元	\$38,750 港元	\$54,250 港元	\$77,500 港元	\$96,875 港元	\$116,250 港元	\$135,625 港元	\$155,000 港元
平衡獎金	7%	9%	10%	11%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
無限獎金				0.5%	0.5%	0.5%	0.75%	0.75%	0.75%	1%	1%	1%	1%	1%
世代獎金														
世代 1						10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
世代 2						10%	15%	18%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
世代 3							8%	10%	12%	15%	15%	15%	15%	15%
世代 4								8%	10%	12%	12%	12%	12%	12%
世代 5									5%	8%	10%	10%	10%	10%
世代 6										3%	5%	8%	10%	10%
世代 7											3%	5%	8%	10%

*如果個人消費者銷售業績 (PCV)已達成職級要求，則不需要滿足最大區以外之銷售業績 (VOLL)及總區職級要求。

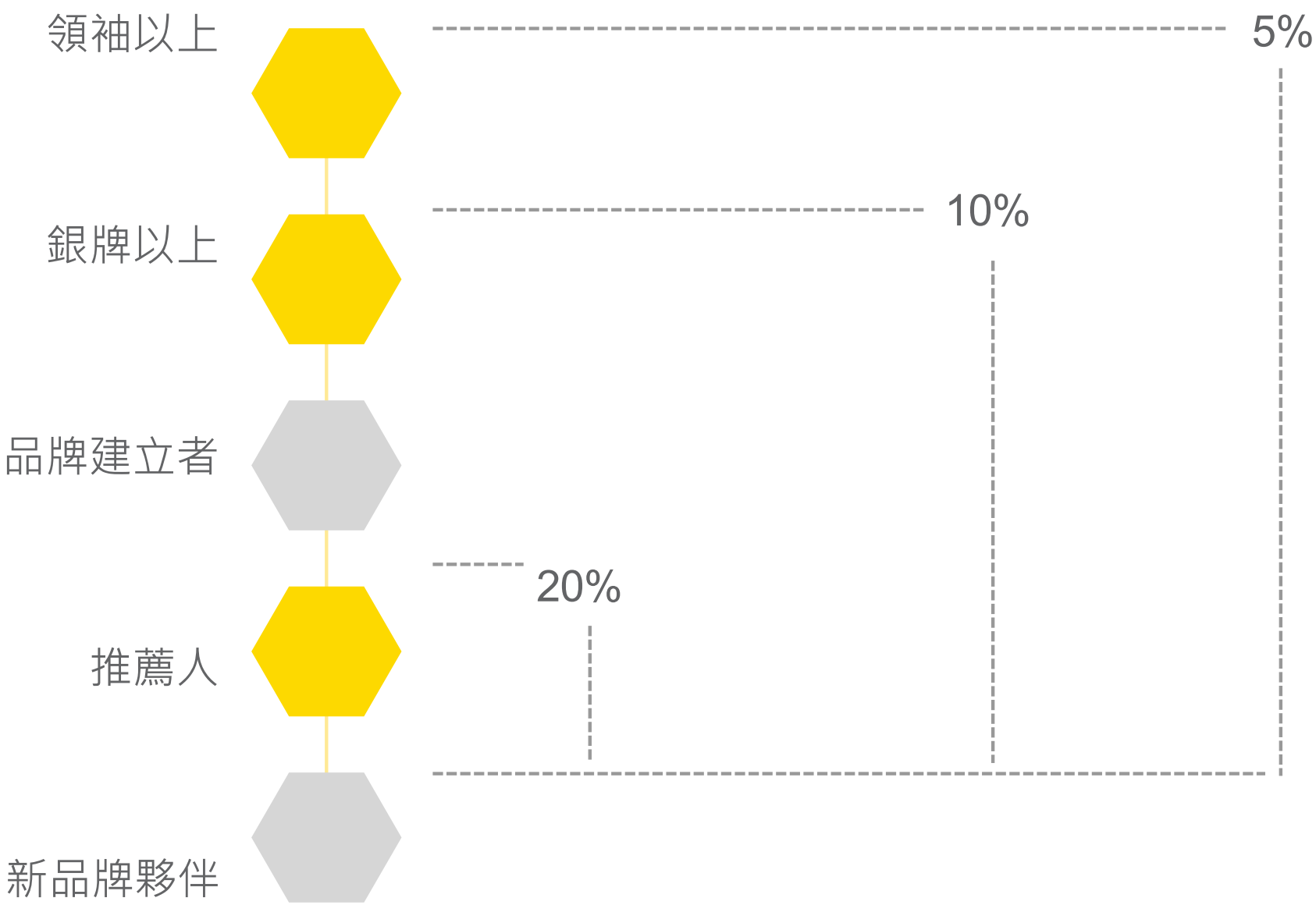
產品分享獎金

以指定產品組合和積分賺取豐厚獎金。激勵您持續努力，獎金為每週及每月發放。達到銀牌以後，更能從持續成長的團隊賺取首個訂單獎勵。

所有級別：分享新品牌夥伴購買指定的產品組合，您將可獲得推薦獎金。

銀牌及以上：當您的下級推薦的新品牌夥伴購買產品組合，您亦可獲得產品分享獎金。

獎金發放：	獎金
推薦人	20%
下一個銀牌以上	10%
下一個領袖級以上	5%



直接推薦人的獎金 及 按級別發放的獎金 為每週或每月發放。按級別發放會根據上月或當月的獎金等級而發放。產品分享的獎金將依據推薦圖計算，您必須擁有至少100 PV才能領取本獎金。獲得產品分享獎金後，該產品組合的CV之65%，用於計算其他獎金。

我 + 3 獎金

只要您與您的團隊表現穩定，就能賺取更多獎金。

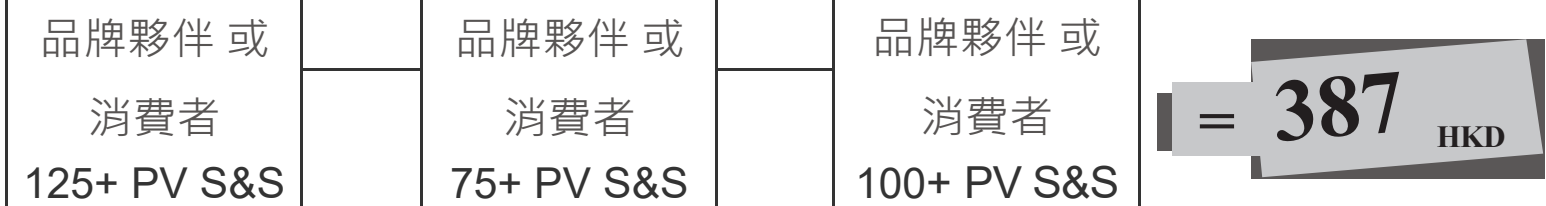
我+3 獎金為每月發放— 您親自推薦至少三位新品牌夥伴或新消費者，且他們當月於首個訂單內合共有重覆消費購貨量達300 PV或以上，您將獲得387港元的獎金。另外，您親自推薦的三位現有品牌夥伴或現有消費者，且他們當月的「自動訂貨」購貨量合共達到300 PV或以上時，您將獲得387港元的額外獎金。此外，當您的團隊中有三人獲得此獎金，您將獲得1,937港元的額外獎金。您必須擁有100 PV及600 PTV才能領取獎金。

個人分享獎金



每月由您直接推薦的三名新品牌夥伴或新消費者合共達到 300 PV或以上的銷售業績，並且達到600 的團隊總業績PTV，您將獲得 387港元獎金。只有在註冊訂單中購買的自動重覆消費業績可計入此獎金。

重消維持獎金



每月只要維持三名由您推薦的現有品牌夥伴或現有消費者在「自動訂貨」達到合共 300 PV或以上的銷售業績，並且達到600 的團隊總業績PTV，您將獲得 387港元獎金。註冊訂單中購買的「自動訂貨」業績不計入此獎金。

團體獎金

當您和由您直接推薦的三名品牌夥伴各自獲得「重消維持獎金」，您可再獲得 1,937 港元的**額外獎金**。獎金為每月發放。



零售獎金

從您直接推薦的消費者購貨所產生的CV積分來賺取獎金。
您必須擁有100 PV才能領取本獎金，本獎金為每月發放。

消費者總績分 (PCV)	獎金
1 - 499	10%
500 - 999	15%
1,000 - 1,999	18%
2,000 - 2,999	20%
3,000 - 4,999	25%
5,000 - 6,999	28%
7,000 - 8,999	30%
9,000-14,999	35%
15,000 - 24,999	38%
25,000 及以上	40%

獲得零售獎金後，該訂單餘下的CV值用於計算其他獎勵



ROAD *to* LEADER

領袖之路 晉升獎金

銀牌

金牌

白金級



SILVER
\$3,875 港元

BONUS

快速起步，在領袖之路的第一
站賺取 3,875 港元獎金。

領取條件

達到新的級別的6個月內維持銀牌
4次 *



GOLD
\$7,750 港元

BONUS

保持穩定步伐，賺取 7,750 港元
獎金。

領取條件

達到新的級別的6個月內維持金牌
4次 *



PLATINUM
\$15,500 港元

BONUS

保持動能，賺取 15,500 港元獎
金！

領取條件

達到新的級別的6個月內維持白
金級4次 *

級別維持不需連續四個月，但必須在晉升至符合資格級別的六個月內（含晉升該月）完成。本獎金為每月發放，您必須擁有100 PV才能領取獎金

RISE & REWARD

規劃
事業路徑

創建
動量動能

賺取
豐厚獎勵

在煩惱如何讓事業更
上一層樓嗎？

等級 晉升獎勵

這項獎勵旨在幫助您規劃通向更高成就等級
的道路，並在您從領袖晉升至總裁鑽石級別
過程中給予獎勵與認可。

如何賺取晉級獎金

在達到領袖級別以上的資格後，每次晉升將獲得一次性級別晉升獎金。

級別	資格要求	獎勵
領袖	十二個月內達到領袖級別三次 *	23,250 港元 一次性獎金
資深領袖	十二個月內達到資深領袖級別三次 *	38,750 港元 一次性獎金
高階領袖	十二個月內達到高階領袖級別三次 *	54,250 港元 一次性獎金
鑽石	十二個月內達到鑽石級別三次 *	77,500 港元 一次性獎金
一星鑽石	十二個月內達到一星鑽石級別三次 *	96,875 港元 一次性獎金
二星鑽石	十二個月內達到二星鑽石級別三次 *	116,250 港元 一次性獎金
三星鑽石	十二個月內達到三星鑽石級別三次 *	135,625 港元 一次性獎金
總裁鑽石	十二個月內達到總裁鑽石級別三次 *	155,000 港元 一次性獎金

* 級別的維持不需連續三個月，但必須在晉升至新級別的十二個月內（包含晉升該月）完成。本獎金為每月發放，您必須擁有100 PV才能領取獎金

平衡獎金

任何等級都能建立您的事業。

累積整月業績讓獎金最大化！

最大化您的每月收入而設計的獨特獎金，平衡獎金¹將您的安置圖簡化為兩個區。將您的安置圖整合為最大區（CV積最高的區）及合併區（由所有其他區的CV總和組成）。您的獎金將以較少區的CV積計算。您必須擁有 100 PV 才能領取本獎金。

¹平衡獎金在此計劃中最高可發放額度為亞洲市場 CV 的 35%。若平衡獎金的總發放額超過亞洲市場 CV 的 35%，則所有平衡獎金將按相同比例進行調整，以保持在此上限內。

級別	獎金	每月上限（亞洲市場）
品牌夥伴	7%	\$1,550 港元
品牌建立者	9%	\$3,875 港元
銅牌	10%	\$5,812 港元
銀牌	11%	\$7,750 港元
金牌	12%	\$19,375 港元
白金級	12%	\$38,750 港元
領袖級	12%	\$58,125 港元
資深領袖	12%	\$77,500 港元
高階領袖	12%	\$116,250 港元
鑽石	12%	\$193,750 港元 *
一星鑽石	12%	\$232,500 港元 *
二星鑽石	12%	\$271,250 港元 *
三星鑽石	12%	\$310,000 港元 *
總裁鑽石	12%	\$387,500 港元 *

* 非亞洲地區的鑽石級及以上的品牌夥伴，獎金上限為 25,000 美元或亞洲市場 CV 的 2%，以較高者為準

範例(領袖級)

最大區

A區

25,000 CV

合併各區

B區

5,000 CV

C區

10,000 CV

您能獲得

15,000 CV 的 12%

↓

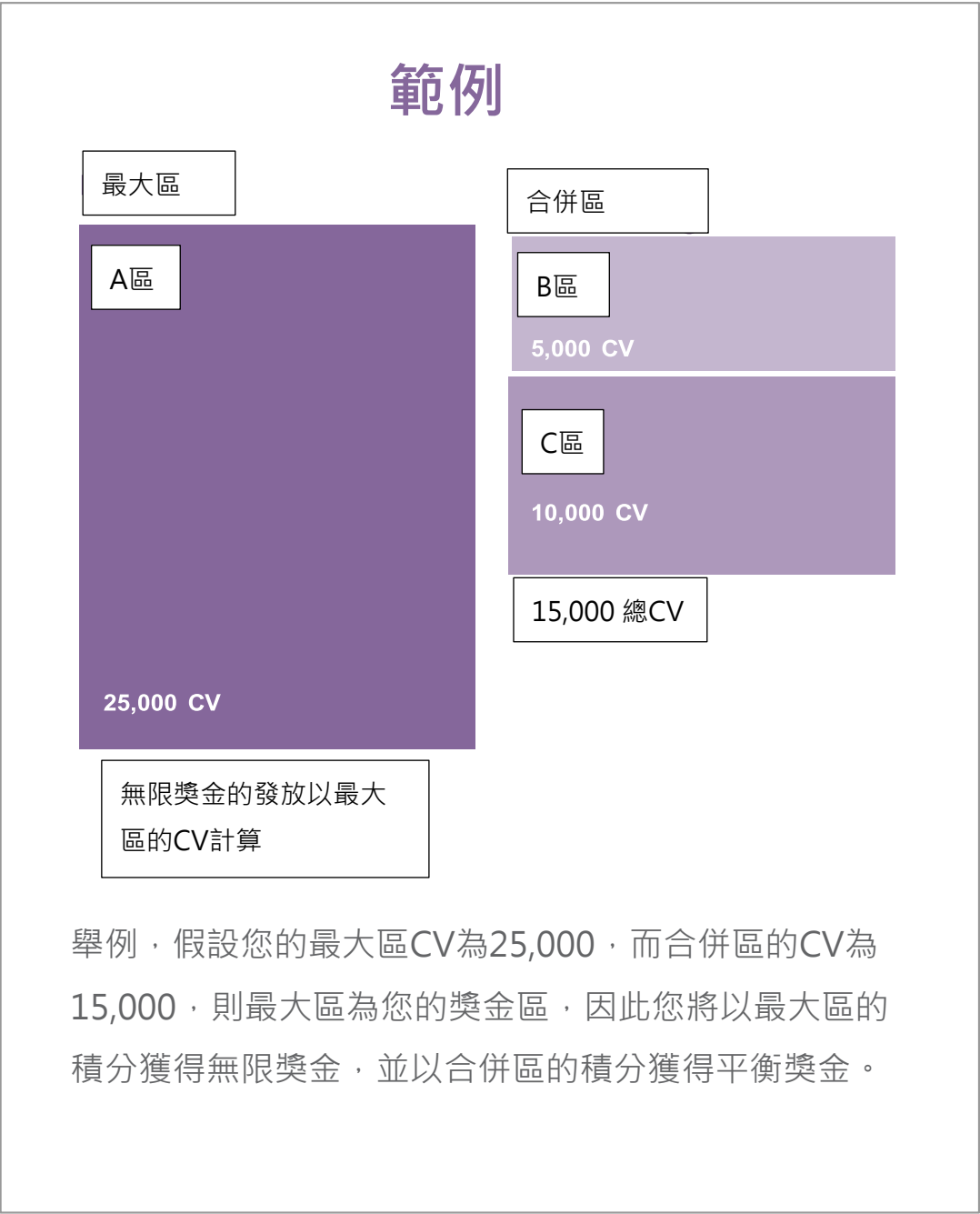
\$1,800 USD Balance Bonus

平衡獎金

舉例，假設您有三個區，A區有25,000 CV，B區有5,000 CV，C區有10,000 CV；A區即為您的最大區，B區及C區合併後則為您的合併區。合併區的總CV為15,000 CV，少於最大區的CV，因此將以合併區作為計算基礎，平衡獎金將以15,000 CV的12%進行發放，即1,800美元。

無限獎金

當月級別達到或高於銀牌時，就能從其他未計算獎金的區賺取所有亞洲市場CV的每月無限獎金1。獎金百分比以您的當月級別計算，且為平衡獎金之外的額外獎金。您必須擁有 100 PV 才能領取本獎金。



獎金級別	CV 百分比	每月上限
銀牌	0.5%	\$1,937 港元
金牌	0.5%	\$3,100 港元
白金牌	0.5%	\$4,650 港元
領袖級	0.75%	\$7,750 港元
資深領袖	0.75%	\$15,500 港元
高階領袖	0.75%	\$23,250 港元
鑽石	1%	\$38,750 港元
一星鑽石	1%	\$54,250 港元
二星鑽石	1%	\$77,500 港元
三星鑽石	1%	\$96,875 港元
總裁鑽石	1%	\$116,250 港元

1無限獎金在此計劃中最高可發放額度為亞洲市場 CV 的 7%。若無限獎金的總發放額超過亞洲市場 CV 的 7%，則所有獎金將按相同比例進行調整，以保持在該上限內。在此獎勵制度啟動後加入的非亞洲地區的品牌夥伴可賺取本獎金。



世代獎金

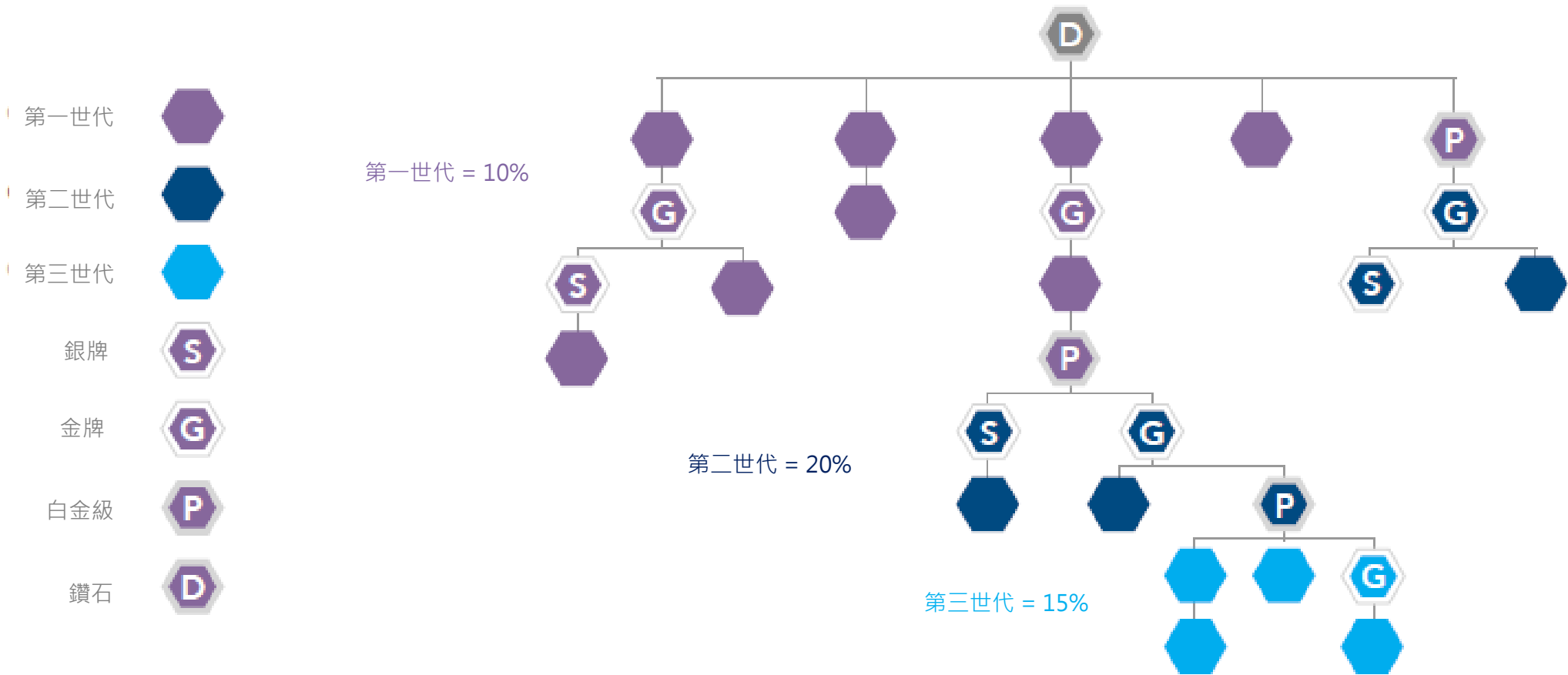
我們的世代獎金優於同業，業務越深越廣，獎金越高！
世代獎金¹將根據您的推薦圖中獎金級別達到銀牌和以上的品牌夥伴獲得的平衡獎金金額來發放，您必須擁有100 PV才能領取本獎金。

您的推薦圖中所有獎金級別達到白金級和以上的品牌夥伴稱為一個**世代**。

第一世代是從您的推薦圖中當月等級未達白金級的品牌夥伴，直到下一位當月級別達到白金級的品牌夥伴之以上的夥伴，包括此白金級品牌夥伴。

第二世代是從第一個當月級別達到白金級的品牌夥伴**開始**，到下一個達到白金級的品牌夥伴以上則為第二世代，包括此白金級品牌夥伴。

¹世代獎金在此計劃中最高可發放額度為亞洲市場 CV 的 13%。若世代獎金的總發放額超過亞洲市場 CV 的 13%，則所有獎金將按相同比例進行調整，以保持在該上限內。在此獎勵制度啟動後加入的非亞洲地區的品牌夥伴可賺取此獎金。



獎金將依據您的當月級別，您的獎金百分比、能賺取獎金的世代數計算，您的世代中每個當月級別達到銀牌及以上的品牌夥伴的最高獎金額可達10,000美元！

	白金級	領袖級	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
第一世代	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第二世代	10%	15%	18%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第三世代		8%	10%	12%	15%	15%	15%	15%	15%
第四世代			8%	10%	12%	12%	12%	12%	12%
第五世代				5%	8%	10%	10%	10%	10%
第六世代					3%	5%	8%	10%	10%
第七世代						3%	5%	8%	10%
每個銀牌及以上的世代獎金上限 *	\$3,875 港元	\$7,750 港元	\$15,500 港元	\$23,250 港元	\$31,000 港元	\$38,750 港元	\$46,500 港元	\$62,000 港元	\$77,500 港元

* 世代獎金上限為您從任何一位品牌夥伴獲得的最高獎金額，該上限不是限制您的對等獎金總收入

AMARE GLOBAL獎勵制度條款及細則 - 亞洲區

Amare獎勵制度旨在幫助品牌夥伴加速邁向成功。品牌夥伴將隨著級別持續晉升獲得更高的收入，也將有更多機會指導其他品牌夥伴，幫助他們同樣邁向成功。Amare Global的最高級別稱為全球大使。我們的目標是，當品牌夥伴晉升至全球大使後，他們擁有足夠的資源推動社會進步並提高大眾對心智保健的認識。

一、詞彙釋義

帳戶狀態：有多種帳戶狀態。

活躍：與他人分享Amare產品的品牌夥伴。

可領取獎金資格：為了符合領取獎金資格，品牌夥伴在合格期間內必須擁有至少 100 個人銷售業績（PV）。

暫停：品牌夥伴的帳戶可能會因《Amare政策手冊》規範的各項原因遭到停用。已計算的獎金將因帳號遭到停用而暫不發放。

終止：帳戶可能因《Amare政策手冊》規範的各項原因進入終止狀態。若帳戶遭到終止則不再有資格獲得獎金。

帳戶類型：帳戶分為兩種：

品牌夥伴（BP）：加入Amare並希望與他人分享產品的人。作為獨立事業經營者，品牌夥伴有機會根據其努力獲得獎金和其他獎勵。

消費者（C）：購買Amare產品的人。消費者不能擔任推薦人（建立架構），也不會獲得獎金。

升級：消費者藉由符合《Amare政策手冊》對品牌夥伴的相關規範要求，將帳戶升級為品牌夥伴。

品牌夥伴會籍：在按照《Amare政策手冊》進行註冊後，品牌夥伴將獲得一個帳號。品牌夥伴的會員資格將依品牌夥伴會員加入日期每年更新一次。只要每年成功支付年費，即能延續品牌夥伴的會員資格。

獎金、獎賞、獎勵：品牌夥伴可以參與獎勵計劃，並根據本獎勵制度和Amare Global不時發佈的其他促銷活動賺取獎金、獎賞及獎勵。

獎金計算期：獎金計算期為獎金領取資格、獎金的起迄日期。獎金計算期分有兩種：

每週結算：從星期一當地時間凌晨12:00:00開始，到星期日當地時間晚上11:59:59結束。

每月結算：從每月 1 日當地時間凌晨12:00:00開始，到該日曆月的最後一天當地時間晚上11:59:59結束。

獎金扣除：任何退回、退款、退會等的訂單涉及已發放的獎金、獎勵或銷售業績，將會被扣回。

組織：品牌夥伴的所有團隊。

架構：架構分為兩種：

推薦圖：所有直接推薦的品牌夥伴、消費者及其直接推薦的品牌夥伴所直接推薦的品牌夥伴、消費者等，直到推薦圖的最底層。

安置圖：根據安置關係安置的品牌夥伴。

推薦人：介紹品牌夥伴和消費者給Amare的人。

安置：品牌夥伴被分配給另一位品牌夥伴，以便在業務發展方面進行指導。此關係由安置圖中的安置位置決定，並影響各種獎金和銷售總業績（OV）的計算。

區：為安置圖結構中您的第一層品牌夥伴。如您直接推薦一個新品牌夥伴時，會在您的推薦組織中添加一個新區。品牌夥伴擁有的區數量等於他們擁有的第一層品牌夥伴數量。

最大區：安置圖中最大組織銷售總業績即為最大區。

直接推薦區：擁有直接推薦的品牌夥伴或安置於推薦關係內的直接推薦品牌夥伴。

訂單：品牌夥伴或消費者與Amare進行商品交易。各項商品皆配有資格積分（QV）和獎金積分（CV），用於確定資格和獎金發放。QV 也可能被稱為 PV。

價格類型：價格分為兩種：

一次性購買價格：為無持續的購買價格。

自動重覆消費價格：為加入自動訂單的購買價格。此類價格會產生自動訂單積分（SSV）。

級別：根據完成每個級別資格要求給予品牌夥伴的頭銜。等級可分為三種類型：

事業級別：品牌夥伴在Amare職業生涯中獲得的最高級別。品牌夥伴的級別晉升皆以事業級別進行。

獎金級別：品牌夥伴在特定獎金期內獲得並領取獎金的級別。

銷售業績類型：銷售業績是每筆訂單能獲得的積分，用於確定獎金資格：

個人銷售業績（PV）：一位品牌夥伴從個人訂單及其直接推薦的消費者訂單中獲得的總銷售業績。

資格積分（QV）：資格積分是每筆訂單獲得的積分，用於確定獎金和獎賞、級別及計算獎金的資格。

獎金積分（CV）：每筆訂單獲得的積分，用於計算獎金。

組織銷售業績（OV）：品牌夥伴的OV是品牌夥伴的 PV（基於 QV）與安置圖中所有品牌夥伴和消費者的QV之和。

最大區外的銷售業績（VOLL）：品牌夥伴的VOLL是組織銷售業績（基於 QV）減去最大區的銷售業績，以安置圖包括品牌夥伴的PV以及他們直接推薦的消費者的銷售業績進行計算。

消費者銷售業績（PCV）：品牌夥伴直接推薦消費者訂單的總銷售業績。個人訂單的銷售業績不包括入此銷售業績要求。

團隊銷售業績（PTV）：品牌夥伴的PTV是品牌夥伴自身的 PV（基於 QV）和其直接推薦的品牌夥伴以及消費者的PV的總和。PTV以推薦圖進行計算。

自動重覆消費積分（SSV）：自動重覆消費產品所獲得的積分。

二、 獎金結算

Amare獎勵制度的獎金結算期：

	每週	每月
產品分享獎金	X	X
我+3 獎金	X	X
零售獎金		X
領袖之路晉升獎金		X
晉級獎金		X
平衡獎金		X
無限獎金		X
世代獎金		X

三、 事業路徑

Amare Global的獎勵計劃包含14個等級。等級資格取決於每月獎金結算，和結算品牌夥伴在該月份能獲得的獎金。級別要求如下表所示：

1. 如品牌夥伴親自推薦的消費者銷售業績 (PCV) 總和與OV 要求相同，將有資格獲得該等級。

例如，如果該品牌夥伴有25,000個人消費者的銷售業績，將以領袖級級別領取獎金。個人銷售額不計入此要求。

	品牌夥伴	品牌建立者	銅牌	銀牌	金牌	白金級	領袖級	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
個人銷售業績 (PV)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
個人消費者銷售業績 (PCV)		1,000	2,000	4,000	8,000	15,000	25,000	50,000	75,000	125,000	250,000	500,000	750,000	1,000,000

2. 如品牌夥伴透過推薦品牌夥伴、建立組織與架構來發展業務，級別要求如下表所示：

	品牌夥伴	品牌建立者	銅牌	銀牌	金牌	白金級	領袖級	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
個人銷售業績 (PV)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
組織銷售業績 (OV)		1,000	2,000	4,000	8,000	15,000	25,000	50,000	75,000	125,000	250,000	500,000	750,000	1,000,000
最大區外的銷售業績 (VOLL)		300	600	1,200	2,400	4,500	7,500	15,000	22,500	37,500	125,000	150,000	225,000	300,000
總區要求				1位品牌建立者	2位品牌建立者	2位銅牌	2位銅牌	2位銀牌	2位銀牌	2位金牌	2位金牌	2位白金級	2位白金級	2位領袖

品牌夥伴需要達到新級別的要求才能晉升。每月獎金結算時，所有品牌夥伴的「當月等級」會被重置，但其事業級別會保留，並標識品牌夥伴曾經達到的最高級別。隨著品牌夥伴晉升至更高的級別，能夠獲得的獎金也越多。為表彰品牌夥伴，「表彰級別」將計算他們在職業生涯中達到的最高獎金級別。

PV：品牌夥伴在每月獎金期限內需要達到的最低個人銷售業績。

OV：品牌夥伴在每月獎金期限內需要達到的最低組織銷售業績。

最大區外的銷售業績：最大區以外需達到的最低組織銷售業績。以安置圖進行計算。

總區要求：在每月獎金結算時需滿足或超過最少的等級品牌夥伴數量，以推薦圖做為計算基準。舉例而言，品牌夥伴若想達到「銀牌」獎金級別，他們必須在推薦關係中擁有一位「品牌建立者」。

獎金領取資格：要在符合條件的月份領取任何獎金，品牌夥伴必須在該月份至少擁有100 PV。

四、 產品分享獎金

當您推薦一位新品牌夥伴，且該夥伴在加入時購買指定的產品組合，您將獲得分享獎金。當您的級別達到「銀牌」或更高，您還可以由下級的新品牌夥伴購買產品組合獲得產品分享獎金。產品分享獎金將發放給三位符合條件的上級品牌夥伴。獎金發放後，產品組合的CV會減少35%，用於計算其他獎金。

直接推薦人的獎金 及 以級別發放的獎金為每週或每月發放。產品分享獎金將以推薦圖進行計算。您必須擁有至少100 PV才能領取本獎金。

如果直接推薦人在產品分享結算週內未達到可領取獎金資格，該位品牌夥伴將無法獲得該週的推薦獎金。銀牌和領袖級別的獎金將根據當月或上月的獎金級別來發放，此獎金為每週和每月發放。

獎金發放：	獎金
推薦人	20%
下一個銀牌以上	10%
下一個領袖級以上	5%

五、 我 + 3 獎金

我+3 獎金是月結，依據我們的主要營運模式構建— 您親自推薦三位新品牌夥伴或新消費者合共有300 PV或以上即可獲得獎金。讓三位品牌夥伴創造銷售業績，然後協助他們各自幫助另外三位品牌夥伴創造業績！品牌夥伴需達到領取獎金的資格，並且在該月擁有600 PTV，才能獲得獎金。本獎金以推薦圖進行計算。每月發放，您必須擁有至少100 PV才能領取獎金。

我 + 3 個人分享獎金

每月只要有由您直接推薦三名的新品牌夥伴或新消費者有合共有300 PV或以上的銷售業績，並且達到600 的團隊總業績PTV，您將獲得 387港元獎金。在註冊訂單中購買的「自動訂貨」積分可計入本獎金。非亞洲地區的品牌夥伴可列入計算。

我 + 3 重消維持獎金

每當一位品牌夥伴每月維持擁有三位直接推薦的現有品牌夥伴，而且合共有300 PV或更多的「自動訂貨」積分，並且擁有600 的團隊總業績PTV，他們將獲得387港元的獎金。該獎金可每月賺取自相同的下級。註冊訂單上的「自動訂貨」積分不計入本獎金。非亞洲地區的品牌夥伴可列入計算。

我 + 3 團體獎金

每當一位品牌夥伴每月有三位直接推薦的品牌夥伴獲得「我+3 重消維持獎金」時，他們將獲得額外的1,937港元獎金。品牌夥伴必須擁有600 PTV及為可領取獎金資格才能獲得本獎金。非亞洲地區的下級品牌夥伴可列入計算。非亞洲地區的品牌夥伴必須根據他們市場的獎勵計劃進行資格審查。

六、零售獎金

當品牌夥伴直接推薦一位消費者，他們將從該消費者購貨的獎金積分（CV）中賺取獎金。零售獎金為每月發放，品牌夥伴必須擁有100 PV才能領取本獎金。

消費者銷售業績	獎金
1- 499	10%
500 – 999	15%
1,000 – 1,999	18%
2,000 -2,999	20%
3,000 – 4,999	25%
5,000 – 6,999	28%
7,000 – 8,999	30%
9,000 – 14,999	35%
15,000 – 24,999	38%
25,000 及以上	40%

七、領袖之路晉升獎金

當品牌夥伴晉升為「銀牌」、「金牌」或「白金級」，並在晉升後的六個月內至少有四個月維持該級別，將獲得「領袖之路晉升獎金」。級別晉升指的是品牌夥伴從原本的事業級別達到新的級別。晉升月份將被視為六個月資格期的第一個月，等級維持期間不需連續四個月。每個獎勵級別只能領取一次，但如果同一期間內達到多次級別晉升，則可以領取多個級別的獎金。獲取資格必須在晉升至新事業級別後六個月內完成，未能在該資格期限內完成的級別晉升獎金將不予發放，未來亦無法領取。若品牌夥伴因未能達到資格而錯過一個獎勵級別，只要在到達下一個獎勵級別時符合資格，仍能領取下一個級別的獎金。

領袖之路晉升獎金為每月發放，您必須擁有至少100 PV才能領取獎金。

	銀牌	金牌	白金級
領袖之路晉升獎金	\$3,875 港元	\$7,750 港元	\$15,500 港元

例如：假設一位事業級別為「銀牌」的品牌夥伴在2025年1月達到白金級，該位夥伴可以領取金牌和白金級的級別晉升獎金。為符合資格，該夥伴必須在2025年1月至2025年6月的資格期限內，有四個月達到白金級的領取標準。如果符合資格，該品牌夥伴將獲得總計23,250港元的獎金，其中金牌7,750港元，白金級15,500港元。若該位夥伴在六個月內無法維持四個月的白金級，該位夥伴僅符合金級的晉升獎金資格，則無法領取白金級晉升獎金，未來亦將無法領取。

八、晉級獎金

當品牌夥伴晉升為「領袖級」或更高級別，並在晉升後的十二個月內至少有三個月維持該級別，他們將獲得「晉級獎金」。級別晉升指的是品牌夥伴從原本的事業級別達到新的級別。晉升月份將被視為十二個月資格期限的第一個月，等級維持期間不需連續三個月。每個獎勵級別只能領取一次，但如果同一期間內達到多次級別晉升，則可以領取多個獎金。獲取資格必須在晉升至新事業級別後十二個月內完成，未能在該資格期限內完成的級別晉級獎金將不予發放，未來亦無法領取。若品牌夥伴因未能達到資格而錯過一個獎勵級別，只要在到達下一個獎勵級別時符合資格，仍能領取下一個該級別的獎金。

晉級獎金每月發放，您必須擁有至少100 PV才能領取獎金。

	領袖	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
晉升獎金	\$23,250 港元	\$38,750 港元	\$54,250 港元	\$77,500 港元	\$96,875 港元	\$116,250 港元	\$135,625 港元	\$155,000 港元

例如：假設一位白金級事業級別的品牌夥伴在2025年1月達到「資深領袖」級別，該位品牌夥伴可以領取領袖級和資深領袖級的級別晉升獎金。為符合資格，該位夥伴必須在2025年1月至2025年12月的資格期限內，有三個月達到資深領袖級的領取標準。如果符合資格，該品牌夥伴將獲得總計62,000港元的獎金，其中包含領袖級23,250港元，資深領袖級38,750港元。若該品牌夥伴在十二個月內無法維持三個月的資深領袖級，僅符合領袖級的級別晉升獎金資格，則無法領取資深領袖級的級別晉升獎金，未來亦無法領取。

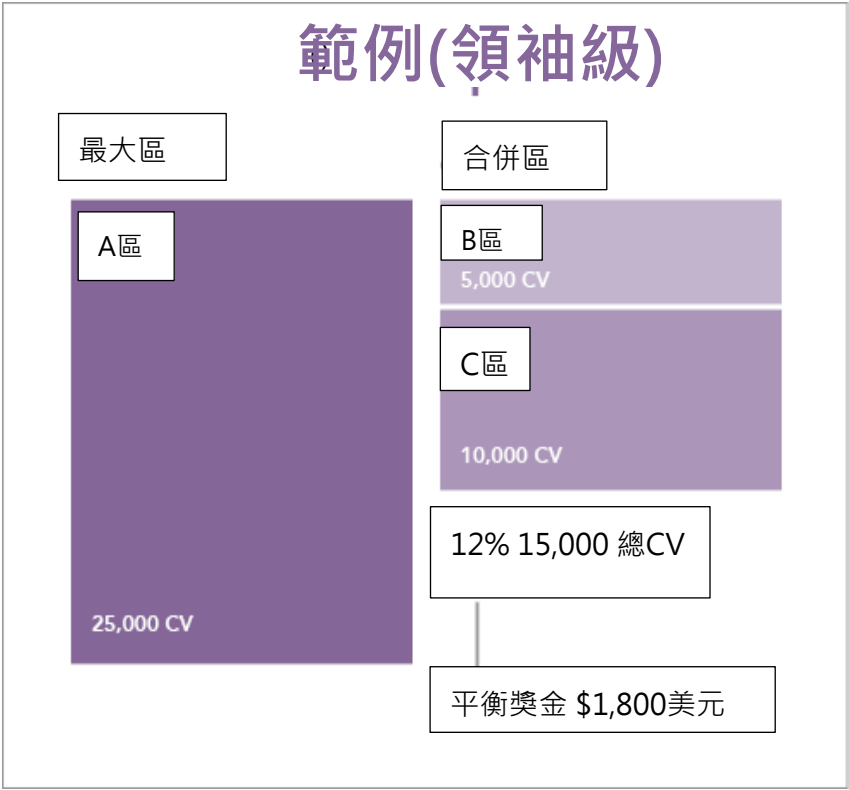
九、平衡獎金

平衡獎金是為獎勵品牌夥伴構建平衡的組織。品牌夥伴可以根據其下級在亞洲市場的獎金積分（CV）領取一定比例的獎金，能夠領取的比例取決於個人的獎金級別。平衡獎金把安置圖的多個區合併為兩個區，第一區是獎金積分最高的區，稱為「最大區」（主區），而其他所有區將合併為一個區，稱為「合併區」，其中包括所有其他區的總積分。平衡獎金將以積分較少的區計算並發放。獎金積分僅計算來自亞洲市場的訂單。品牌夥伴的個人銷售業績或消費者零售業績不會計入本獎金。平衡獎金每月支付，您必須擁有至少100 PV才能領取此獎金。

每個獎金級別都有一個每月領取上限。例如，假設品牌夥伴的獎金級別為銀牌，那麼在符合資格的那個月最多可以領取7,750港元的平衡獎金。平衡獎金的最高發放額為亞洲市場CV的35%，若平衡獎金的總發放額度超過亞洲市場CV的35%，則所有平衡獎金將按相同比例進行調整，以保持在該上限內。若總發放額超過亞洲市場的預定的上限，Amare Global保留均等減少平衡獎金總額的權利。事業級別的每月領取上限將優先適用於前述之每月獎金總額上限。

	\品牌夥伴	品牌建立者	銅牌	銀牌	金牌	白金級	領袖級	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
CV之百分比	7%	9%	10%	11%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
每月上限 (亞洲區品牌夥伴)	\$1,550 港元	\$3,875 港元	\$5,812 港元	\$7,750 港元	\$19,375 港元	\$38,750 港元	\$58,125 港元	\$77,500 港元	\$116,250 港元	\$193,750 港元	\$232,500 港元	\$271,250 港元	\$310,000 港元	\$387,500 港元
Amare 2.0 每月上限 (非亞洲區)	\$1,550 港元	\$3,875 港元	\$5,812 港元	\$7,750 港元	\$19,375 港元	\$38,750 港元	\$58,125 港元	\$77,500 港元	\$116,250 港元	\$193,750 港元 *	\$193,750 港元 *	\$193,750 港元 *	\$193,750 港元 *	\$193,750 港元 *

* Amare 2.0 的（非亞洲區）品牌夥伴若達到鑽石級或更高級別，其獎金上限為 25,000 美元或亞洲市場所有CV的 2%，以較高者為準。



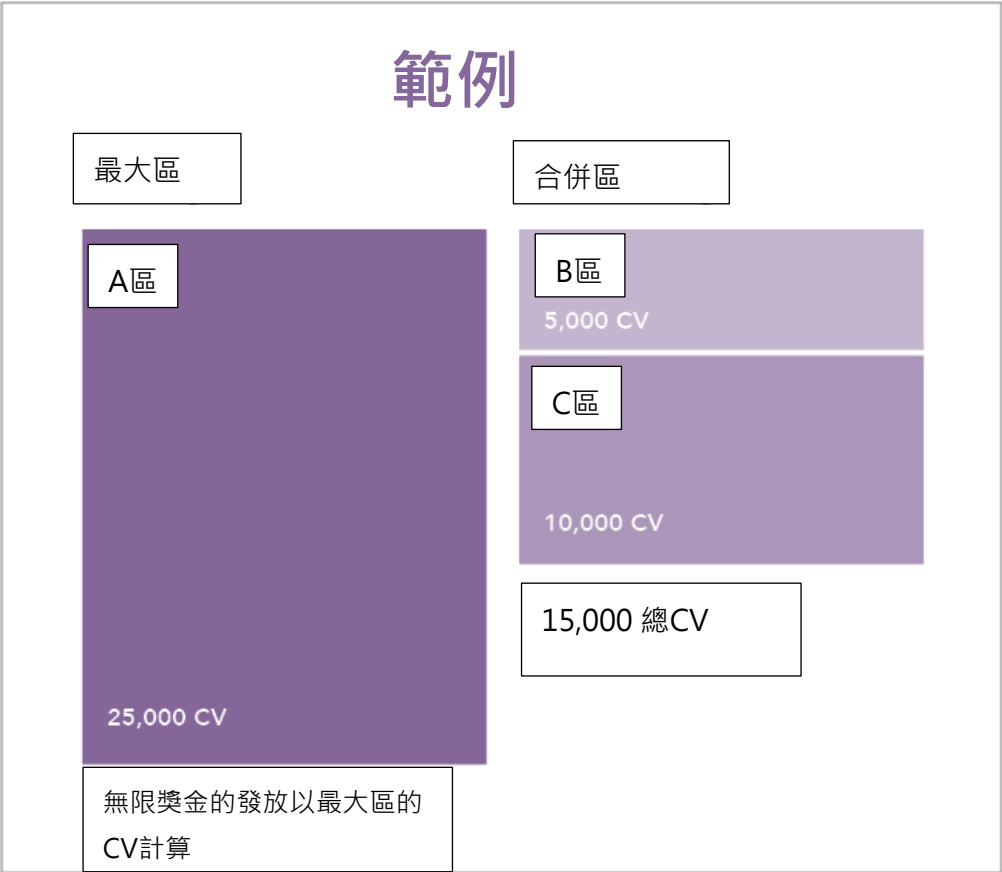
例如：假設您有三個區，A區有25,000 CV，B區有5,000 CV，C區有10,000 CV，則A區為您的最大區，B區和C區將一同成為您的合併區。合併區的總CV為15,000 CV，比最大區的CV積分少。因此，合併區為計算獎金區，平衡獎金將以15,000 CV發放12%的獎金，即1,800美元。

十、無限獎金

當您達到銀牌或更高的級別，您可以從主區的CV(所有亞洲市場)獲得無限獎金。主區指的是非計算平衡獎金的另一區。獎金比例將依據您的當月級別計算，並且將與平衡獎金同時發放。無限獎金每月發放，您必須擁有100 PV才能領取本獎金。

每個獎金級別都有一個每月領取上限。假設品牌夥伴的獎金級別為銀牌，那麼他在符合資格的那個月可以領取最多1,937港元的無限獎金。無限獎金的最高發放額為亞洲市場CV的7%，若無限獎金的總發放額超過亞洲市場CV的7%，則所有獎金將按相同比例進行調整，以保持在該上限內。2024年8月1日起加入的非亞洲地區的品牌夥伴（ Amare 2.0獎勵制度的品牌夥伴 ）方能參與此本獎項。若總發放額超過亞洲市場的上限，Amare Global保留均等減少平衡獎金總額的權利。事業級別的每月領取上限將優先適用於前述之每月獎金總額上限。

	銀牌	金牌	白金級	領袖級	資深領袖	執行領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
領取獎金百分比	0.50%	0.50%	0.50%	0.75%	0.75%	0.75%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
每位品牌夥伴之每月上限	\$1,550 港元	\$3,100 港元	\$4,650 港元	\$7,750 港元	\$15,500 港元	\$23,250 港元	\$38,750 港元	\$54,250 港元	\$77,500 港元	\$96,875 港元	\$116,250 港元

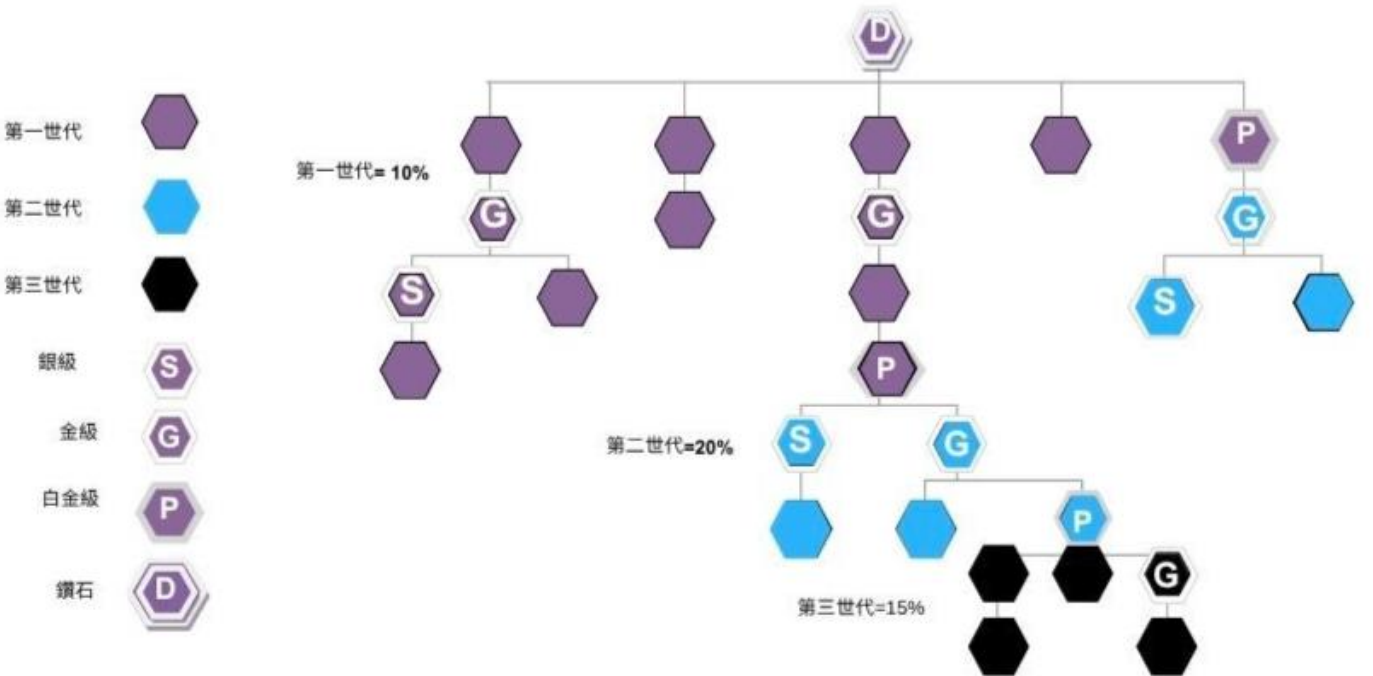


例如：假設您的最大區CV為25,000，合併區的CV為15,000，則合併區作為平衡獎金，並以最大區的CV發放無限獎金。

十一、 世代獎金

世代獎金將根據品牌夥伴的推薦圖中達「銀牌」及以上的品牌夥伴在「平衡獎金」中所獲得的收入進行發放。推薦圖中的每一世代是指從品牌夥伴開始，直至下一個達到「白金級」或更高的品牌夥伴為止的品牌夥伴。第一世代包含位於推薦圖中直接位於品牌夥伴下方達到白金級的所有夥伴，第二世代則從第一個達到白金級的品牌夥伴開始，並包含所有位於其下方達到白金級的品牌夥伴，而再下一位達白金級的夥伴則為第三世代的開始。世代獎金每月發放，您必須擁有至少100 PV才能領取獎金。所有獎金級別的要求必須在每月獎金結算期內達成。

非亞洲區獎勵制度不計算入本獎金。



您在每月獎金期限內的獎金級別將決定您賺取獎金的比例和世代數，以及您能夠從每位符合資格的品牌夥伴賺取的最高金額，但不會限制您整體的世代獎金收入。例如，品牌夥伴的獎金級別為白金級，而在第二世代有一位總裁鑽石級的品牌夥伴領取155,000港元的平衡獎金，那麼該白金級品牌夥伴最多可以從這位總裁鑽石級夥伴獲得3,875港元的世代獎金。這項獎金上限為您從任何一位品牌夥伴獲得的最高獎金額，並不限制整體的世代獎金收入。

	白金級	領袖級	資深領袖	高階領袖	鑽石	一星鑽石	二星鑽石	三星鑽石	總裁鑽石
第一世代	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
第二世代	10%	15%	18%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
第三世代		8%	10%	12%	15%	15%	15%	15%	15%
第四世代			8%	10%	12%	12%	12%	12%	12%
第五世代				5%	8%	10%	10%	10%	10%
第六世代					3%	5%	8%	10%	10%
第七世代						3%	5%	8%	10%
每個銀牌及以上的 世代獎金上限	\$3,875 港元	\$7,750 港元	\$15,500 港元	\$23,250 港元	\$31,000 港元	\$38,750 港元	\$46,500 港元	\$62,000 港元	\$77,500 港元

世代獎金在本計劃中的最高發放額為亞洲市場CV 的13%，若世代獎金的總發放額超過亞洲市場的13%，則所有獎金將按相同比例進行調整，以保持該上限內。僅有於2024年8月1日後加入的非亞洲區的品牌夥伴可以從平衡獎金領取世代獎金。若世代獎金的總發放額超過亞洲市場的預定上限，Amare Global保留均等減少世代獎金總額的權利。事業級別的每月領取上限將優先適用於前述之每月獎金總額上限。

十二、 附加條款

原籍國

Amare瞭解品牌夥伴可根據《Amare Global政策手冊》在國際市場開展業務。品牌夥伴在居住國以外市場的特定獎勵制度所創造的任何業績，將根據該業績來源市場的獎勵計劃而非本計劃進行發放。任何市場的品牌夥伴都可以利用銷售業績在其他市場賺取獎金，惟需遵守其原籍國的獎金規則。例如，亞洲市場的品牌夥伴可以利用亞洲市場以外的獎金積分領取代數獎金（Unilevel Bonus），但無法領取 Amare 2.0 計劃內的其他獎金。Amare鼓勵品牌夥伴閱讀並瞭解其欲建立組織的市場之獎勵計劃條款及細則。

居住在亞洲以外的品牌夥伴可以根據Amare Asia銷售業績賺取平衡獎金、產品分享獎金和零售獎金。於2024年8月1日後加入的居住在亞洲以外的品牌夥伴（適用Amare 2.0獎勵計劃的夥伴）也能夠賺取無限獎金或世代獎金。之前加入的將無法領取無限獎金或世代獎金。

國際化係數

各國特定獎勵計劃發放的獎金將以獎金掛鉤率及實際貨幣匯率進行調整，該調整稱為國際化係數。Amare將為品牌夥伴在每個國家創造的銷售業績套用國際化係數，計算每筆訂單消費地金額的獎金積分。國際化係數將根據該國的獎金掛鉤率和當前匯率，每季度進行計算和更新。

居住國變更

品牌夥伴若申請變更其居住國，必須提供必要的文件以證明其在申請國的居住資格。Amare有權根據所提供的資料自行決定是否批准或拒絕此變更。Amare 將考量以下幾項標準：

- 若品牌夥伴為銀牌或以上，且擁有雙重居住身份並申請變更國家，則須證明每年在該國居住超過180天；及
- 品牌夥伴在過去12個月內是否有至少3個月在申請市場中維持至少60%的組織銷售業績。

每項申請將依個別情況進行審查。

Amare持續推出未列於本獎勵計劃的創新且具吸引力的計劃，以獎勵所有品牌夥伴的成功。任何未明確描述的計劃可能包含補足本條款及細則之獨立條款及細則。

Amare 不保證任何具體收入。個人收入結果會因多種因素而異，包括個人努力、市場條件和個人技能。任何收益或損益表均為估計值，不應被視為對實際收益 的保證或承諾。收入和獎賞需要奉獻精神和努力，向客人和品牌夥伴推廣和銷售Amare 產品。維持業務的成本可能差異很大，包括營運和推廣業務而產生的費用，例如廣告或促銷費用、商品樣品、培訓、差旅、電話和互聯網費用等。



百萬始於一

全球心智保健市場的經濟價值達1200億，絲毫沒有放緩跡象。

我們現在處在一個絕妙的時機點，商業環境、科學以及社會在心智保健領域難得同時出現與日俱增的需求。而如您所見，**Amare**的獎勵計劃與眾不同、具競爭力。這讓分享**Amare**成為一件能夠帶來成就感的事，不僅幫助他人，您自己也能獲得獎勵。我們的獎金和獎勵計劃，讓您的事業從一開始就變得簡單且充滿樂趣。

透過與我們的品牌夥伴攜手合作，這個社群無疑將在全球產生影響，而這些回報將遠遠超出金錢及獎勵。

我們正處於指數增長與拓展新市場的最佳時機，致力於將**Amare**的益處帶給全球更多人。有您的加入，我們能夠在五年內將心智保健及**Amare**帶進一百萬個家庭，實現 **#MarchToAMillion** 目標。

百萬始於一 **實現百萬目標 從你開始**