



獎勵計劃 2025

美商愛瑪蕊

(台灣繁體中文版09-2025)



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的獎勵計畫是業界最具競爭力和創新的商業模式。

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

為利正確理解本獎勵計劃，本節先行說明所使用之用語與定義。

| 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 | 顧客 | 購買愛 Amare 產品但未以品牌夥伴身份加入的人。顧客不能擔任推薦人（建立下線），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顧客的訂單所產生的總業績。 |
| PCV | 個人顧客銷售業績 | 由您直接推薦的顧客所購買的總業績。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顧客的PV。 |
| OV | 團隊銷售業績 | 來自品牌夥伴及其整個下線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組織業績。 |
| 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100PV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顧客時，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.

快速啟動獎金

產品分享金、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.

銷售獎金

顧客獎金

如您的顧客業績超
過25,000CV，就
可以獲得高達40%
的獎金。

3.

級別晉升獎金

領袖之路獎金
晉升獎金

從銀級開始，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)
中獲得平衡獎金的獎
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 (VOL) | 總區要求—推薦圖 |
|-------|---------------|--------------|--------------------|----------|
| 品牌夥伴 | 100 | 100 | | |
| 品牌建立者 | 100 | 1,000 | 300 | |
| 銅級 | 100 | 2,000 | 600 | |
| 銀級 | 100 | 4,000 | 1,200 | 1位品牌建立者 |
| 金級 | 100 | 8,000 | 2,400 | 2位品牌建立者 |
| 白金級 | 100 | 15,000 | 4,500 | 2位銅級 |
| 領袖 | 100 | 25,000 | 7,500 | 2位銅級 |
| 資深領袖 | 100 | 50,000 | 15,000 | 2位銀級 |
| 高階領袖 | 100 | 75,000 | 22,500 | 2位銀級 |
| 鑽石 | 100 | 125,000 | 37,500 | 2位金級 |
| 一星鑽石 | 100 | 250,000 | 75,000 | 2位金級 |
| 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 |

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 | 銅級 | 銀級 | 金級 | 白金級 | 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 |
| 個人銷售業績 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 團隊銷售業績 | | 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 |
| 個人顧客銷售業績 | | 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 | | 300 | 600 | 1,200 | 2,400 | 4,500 | 7,500 | 15,000 | 22,500 | 37,500 | 75,000 | 150,000 | 225,000 | 300,000 |
| 總區要求 | | | | 1位品牌 建立者 | 2位品牌 建立者 | 2位銅級 | 2位銅級 | 2位銀級 | 2位銀級 | 2位金級 | 2位金級 | 2位白金級 | 2位白金級 | 2位領袖 |
| 領袖之路獎金 | | | | NT\$15,000 | NT\$30,000 | NT\$60,000 | | | | | | | | |
| 晉級獎金 | | | | | | | NT\$90,000 | NT\$150,000 | NT\$210,000 | NT\$300,000 | NT\$375,000 | NT\$450,000 | NT\$525,000 | NT\$600,000 |
| 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% |

*若已達成該級別的個人顧客銷售業績(PCV)，此項要求可無需符合。

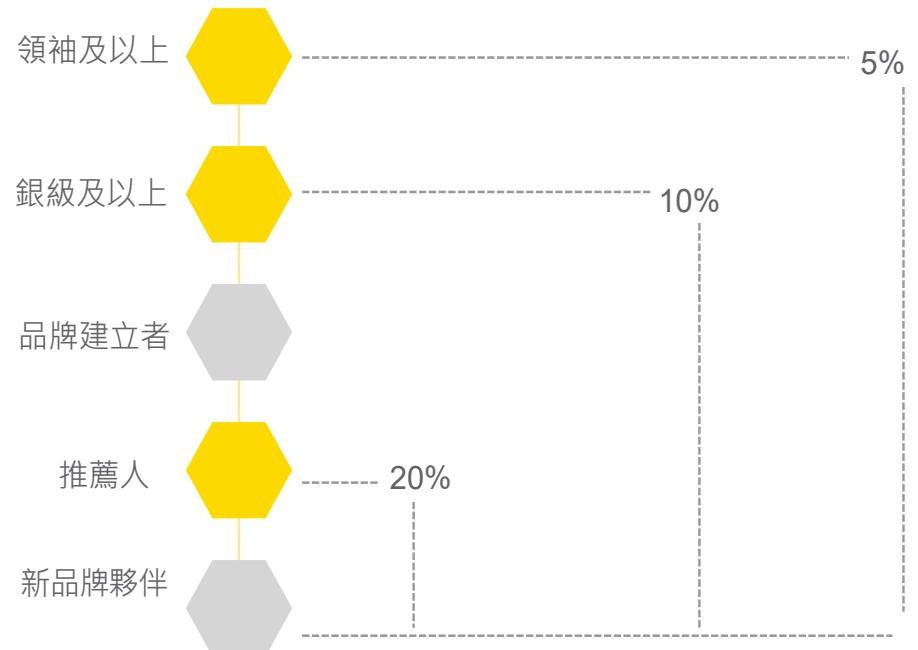
產品分享獎金

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。達到銀級以後，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。

銀級以上：當您的下線推薦的新品牌夥伴購買產品組合，您亦可獲得產品組合獎金。

| 獎金發放： | 獎金 |
|---------|------|
| 推薦人 | 20 % |
| 下一個銀級以上 | 10 % |
| 下一個領袖以上 | 5 % |



- 直接推薦人根據當月的獎金級別 (Paid Rank) 每週領取獎金。
- 第2層(銀級及以上)和第3層(領袖及以上)的級別獎金每週領取獎金且其發放依據為前一個月或當週的獎金級別。
- 產品分享獎金則依推薦圖計算。
- 計算獎金當週您必須擁有至少100PV，才符合獲得此獎金的資格。
- 產品分享獎金發放後，另撥出該產品組合的CV65%，用於其他獎金的計算與發放。

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，鼓勵品牌夥伴有效的落實親自推薦與團隊複製——

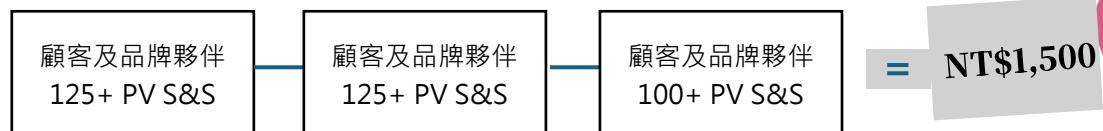
當您親自推薦三位顧客或品牌夥伴，且當月他們三位各自透過「自動訂貨」下單合計達300 PV時，您將可獲得NT\$1,500獎金。若品牌夥伴以入會套組並同時透過「自動訂貨」下單完成，也符合此獎金資格。

當您維持三位顧客或品牌夥伴於當月透過「自動訂貨」下單合計達300 PV時，還可再額外獲得NT\$1,500獎金。

另外，當您親自推薦的品牌夥伴中有三位成員各自達成「我+3獎金」時，您將可再獲得NT\$7,500獎金。你當月必須擁有至少100 PV與600 PTV，方能獲得以上獎金。

前三個月的推薦獎金幾乎可達100%

個人推薦獎金



每月當您親自推薦三位顧客或品牌夥伴，且他們三位皆透過「自動訂貨」下單合計達300 PV以上，且您當月總體PTV達600時，您將可獲得NT\$1,500獎金。此獎金僅計入新入會訂單中的「自動訂貨」PV。

重消維持獎金



每月只要維持三名由您直接推薦的品牌夥伴（非新加入夥伴）在「自動訂貨」下單合計達300 PV以上的積分，並且達到600PTV的團隊總業績，您將獲得NT\$1,500的額外獎金。此獎金不計入新入會訂單的「自動訂貨」PV。

團體獎金

當您與三位親自推薦的品牌夥伴每人皆成功獲得「我+3重消維持獎金」，您可再獲得NT\$7,500的額外獎金。獎金為每月發放。

= NT\$7,500



顧客獎金

從您直接推薦的顧客購貨所產生的CV積分來賺取獎金。

您必須擁有100PV才能領取本獎金，本獎金為每月發放。

| 顧客總積分 (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% |
| 25000+ | 40% |



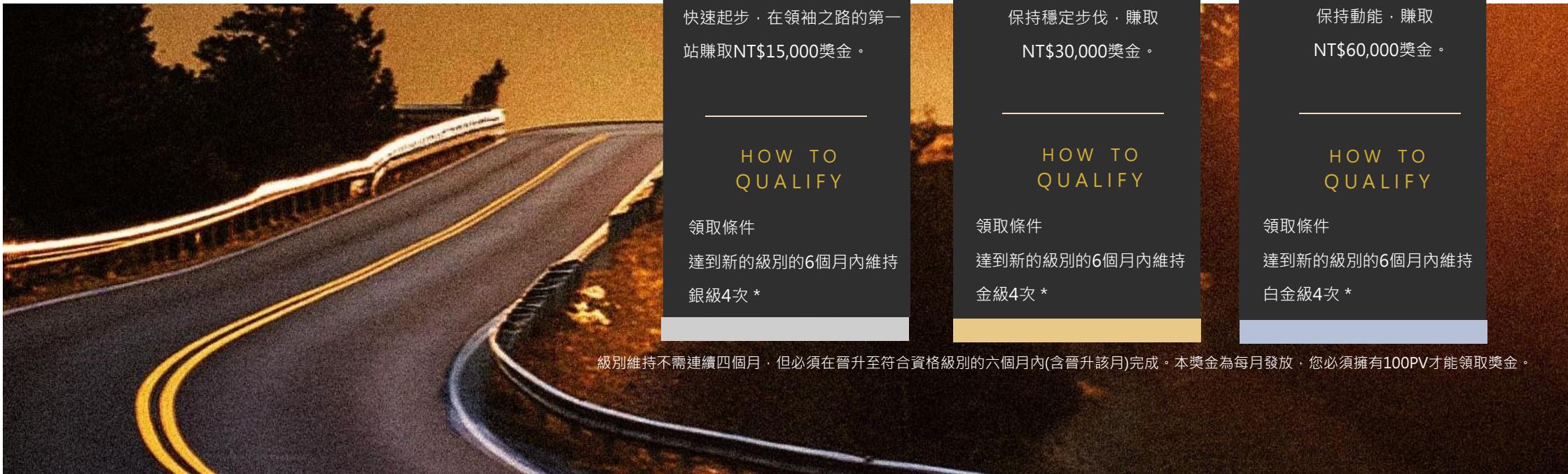
Earn
UP
to
40%

*顧客訂單所產生的CV，將依公司規範調整後分配至其他獎金項目。

ROAD *to*

LEADER

領袖之路獎金



銀級

金級

白金級

SILVER

GOLD

PLATINUM

SILVER

NT\$15,000

BONUS

快速起步，在領袖之路的第一站賺取NT\$15,000獎金。

HOW TO
QUALIFY

領取條件

達到新的級別的6個月內維持
銀級4次 *

GOLD

NT\$30,000

BONUS

保持穩定步伐，賺取
NT\$30,000獎金。

HOW TO
QUALIFY

領取條件

達到新的級別的6個月內維持
金級4次 *

PLATINUM

NT\$60,000

BONUS

保持動能，賺取
NT\$60,000獎金。

HOW TO
QUALIFY

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100PV才能領取獎金。



RISE & REWARD

規劃

事業路徑

|
創建

事業動能

|
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
過程中給予獎勵與認可



如何賺取獎金

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 * | NT\$ 90,000 一次性獎金 |
| 資深領袖 | 十二個月內達到資深領袖級別三次 * | NT\$ 150,000 一次性獎金 |
| 高階領袖 | 十二個月內達到高階領袖級別三次 * | NT\$ 210,000 一次性獎金 |
| 鑽石 | 十二個月內達到鑽石級別三次 * | NT\$ 300,000 一次性獎金 |
| 一星鑽石 | 十二個月內達到一星鑽石級別三次 * | NT\$ 375,000 一次性獎金 |
| 二星鑽石 | 十二個月內達到二星鑽石級別三次 * | NT\$ 450,000 一次性獎金 |
| 三星鑽石 | 十二個月內達到三星鑽石級別三次 * | NT\$ 525,000 一次性獎金 |
| 總裁鑽石 | 十二個月內達到總裁鑽石級別三次 * | NT\$ 600,000 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100PV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積分最高的區）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積分計算。您必須擁有100PV才能領取本獎金。

1 平衡獎金在此計畫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，以保持在該上限內。

| 級別 | 獎金 | 每月上限(亞洲市場) |
|-------|-----|---------------|
| 品牌夥伴 | 7% | NT\$6,000 |
| 品牌建立者 | 9% | NT\$15,000 |
| 銅級 | 10% | NT\$22,500 |
| 銀級 | 11% | NT\$30,000 |
| 金級 | 12% | NT\$75,000 |
| 白金級 | 12% | NT\$150,000 |
| 領袖 | 12% | NT\$225,000 |
| 資深領袖 | 12% | NT\$300,000 |
| 高階領袖 | 12% | NT\$450,000 |
| 鑽石 | 12% | NT\$750,000 |
| 一星鑽石 | 12% | NT\$900,000 |
| 二星鑽石 | 12% | NT\$1,050,000 |
| 三星鑽石 | 12% | NT\$1,200,000 |
| 總裁鑽石 | 12% | NT\$1,500,000 |

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

範例 (領袖)

最大區

A 區

25,000 CV

合併區

B 區

5,000 CV

C 區

10,000 CV

您能獲得
15,000 CV的12%

\$1,800 USD 平衡獎金

舉例，假設您有三個區，A區有25,000CV，B區有5,000CV，C區有10,000CV：A區即為您的最大區，B區及C區合併後則為您的合併區。合併區總CV為15,000CV，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15,000CV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級時，就能從其他為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100PV才能領取獎金。

範例

| 最大區 A區 | 合併區 B區 5,000 CV | 合併區 C區 10,000 CV | 總CV 15,000 |
|-----------|---------------------------|----------------------------|---------------|
| 25,000 CV | | | |

無限獎金的發放以
最大區的CV計算

舉例，假設您的最大區CV為25,000，而合併區的CV為
15,000。由於合併區即為您的小區，您將就該區的CV
取得平衡獎金，而大區的CV則計入無限獎金。

¹無限獎金在此計畫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。

| 獎金級別 | CV百分比 | 每月上限 |
|------|-------|-------------|
| 銀級 | 0.5% | NT\$7,500 |
| 金級 | 0.5% | NT\$12,000 |
| 白金級 | 0.5% | NT\$18,000 |
| 領袖 | 0.75% | NT\$30,000 |
| 資深領袖 | 0.75% | NT\$60,000 |
| 高階領袖 | 0.75% | NT\$90,000 |
| 鑽石 | 1% | NT\$150,000 |
| 一星鑽石 | 1% | NT\$210,000 |
| 二星鑽石 | 1% | NT\$300,000 |
| 三星鑽石 | 1% | NT\$375,000 |
| 總裁鑽石 | 1% | NT\$450,000 |

Paid

in addition

to

All other commissions

!



世代獎金

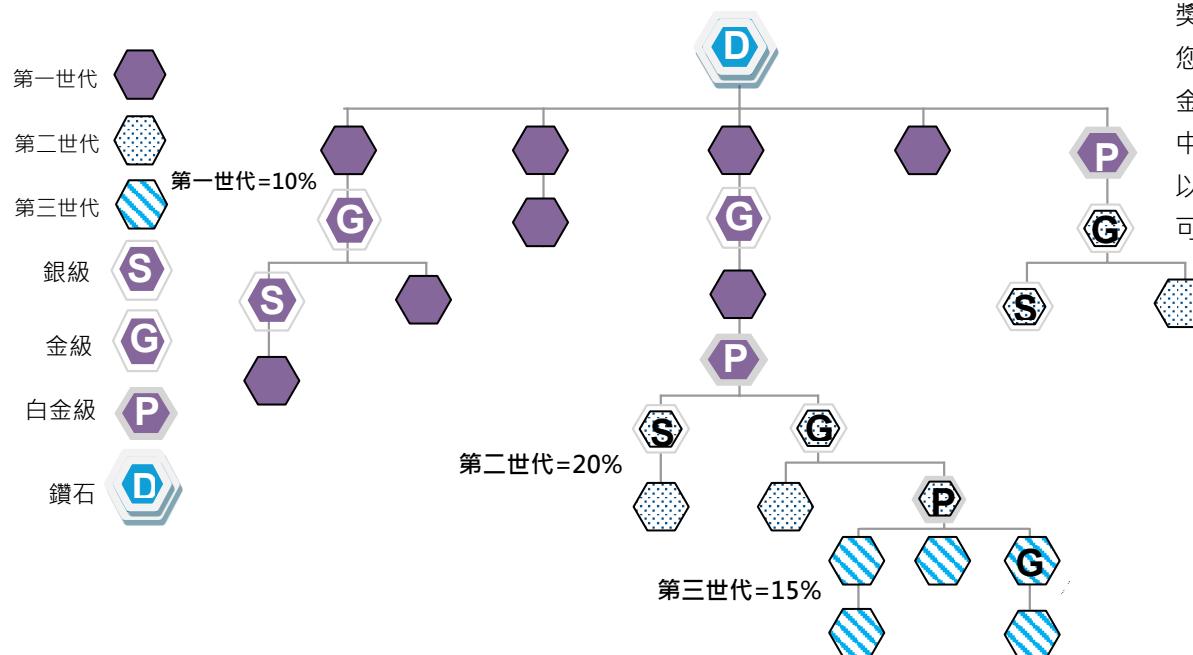
我們的世代獎金優於同業，業務越深越廣，獎金越高！世代獎金¹將根據您的推薦圖中獎金級別達到銀級和以上的品牌夥伴獲得的平衡獎金金額來發放，您必須擁有100PV才能領取本獎金。

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，包含此白金級品牌夥伴。

第二世代 是從第一個當月級別達到白金級的品牌夥伴以下的夥伴開始，到下一個達到白金級的品牌夥伴以上則為第二世代，包含此白金級品牌夥伴。

1世代獎金在此計畫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級和以上的品牌夥伴的最高獎金可達NT\$300,000！

| | 白金級 | 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 |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 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% |
| 每個銀級及以上的對等獎金上限* | NT\$15,000 | NT\$30,000 | NT\$60,000 | NT\$90,000 | NT\$120,000 | NT\$150,000 | NT\$180,000 | NT\$240,000 | NT\$300,000 |

*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世代獎金收入。

AMARE GLOBAL 嘉獎制度條款及細則-亞洲區

Amare 嘉獎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。

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

升級：顧客藉由符合《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專屬帳號。品牌夥伴的會員資格一年須有一張100QV的訂單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畫，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、獎金的起訖日期。獎金計算期分為兩種：

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、顧客及其直接推薦的品牌夥伴所直接推薦的品牌夥伴、顧客等，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：介紹品牌夥伴和顧客給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：品牌夥伴或顧客與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），用於確認資格和獎金發放。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。

自動重複消費價格：為加入自動訂貨方案的購買價格。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。等級可分為二種類型：

事業級別：品牌夥伴在Amare職業生涯中或獲得的最高級別。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：銷售業績是每必訂單能獲得的積分，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顧客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顧客的QV之總和。

最大區以外的銷售業績 (VOL) : 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銷售業績進行計算

顧客銷售業績 (PCV) : 顧客銷售業績是品牌夥伴親自推薦的顧客所購買的總業績 (基於QV)。個人訂單的業績不計入此銷售業績。

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顧客的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 | V | |
| 我+3獎金 | V | V |
| 顧客獎金 | | V |
| 領袖之路獎金 | | V |
| 晉升獎金 | | V |
| 平衡獎金 | | V |
| 無限獎金 | | V |
| 世代獎金 | | V |

三、事業路徑

Amare Global的獎勵計畫包含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。

1. 若品牌夥伴希望透過招募顧客來建立事業，其個人顧客銷售業績 (PCV) 的總和必須等同於該級別的OV要求，方可符合該級別的資格。

例如，若品牌夥伴擁有25,000的個人顧客銷售業績 (PCV)，則將以領袖 (Leader) 級別領取獎金。其級別要求如下表所示

| | 品牌夥伴 | 品牌建立者 | 銅級 | 銀級 | 金級 | 白金級 | 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 |
|---------------|------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| 個人銷售業績(PV) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 個人顧客銷售業績(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. 若品牌夥伴希望透過招募其他品牌夥伴並建立組織與架構來發展業務，其級別要求如下表所示：

| | 品牌夥伴 | 品牌建立者 | 銅級 | 銀級 | 金級 | 白金級 | 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 |
|------------------|------|-------|-------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| 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 |
| 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 | 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位銅級 | 2位銀級 | 2位銀級 | 2位金級 | 2位金級 | 2位白金級 | 2位白金級 | 2位領袖 | |

品牌夥伴須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，並標示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。為表揚品牌夥伴，將以事業生涯中曾達成的最高「獎金級別 (Paid Rank)」進行表揚。

PV：品牌夥伴在每月獎金期限內須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須要達到的最低組織銷售業績。

最大區以外的銷售業績：最大區以外須達到的最低組織銷售業績。以安置圖進行計算。

總區要求：在每月獎金結算時須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「銀級」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100PV。

四、產品分享獎金

當您推薦一位新品牌夥伴並且他在入會時購買符合條件的入會套組，您將可依該筆訂單的CV（獎金積分）獲得一筆推薦人獎金（Enroller Bonus）。

當您當月達到銀級（Silver）或更高的獎金級別時，您也可以從其它下線所招募的新品牌夥伴購買的入會套組中，獲得入會套組獎金（Product Pack Bonus）。

入會套組獎金將始終支付給三位符合條件的上線品牌夥伴。

這些入會套組的CV將提撥65%，以提供給其他獎金項目的發放使用。

入會套組獎金將依照**推薦圖（Enrollment Tree）**來計算。您必須當月擁有至少100PV才能獲得此獎金。

第一層推薦人的獎金（Level 1 Enroller Bonus）依照當月的獎金級別（Paid Rank）進行每週與每月獎金發放。

若第一層推薦人（Enroller）在某一週的獎金期間未達成領取獎金級別（Commission Active），即使原本有資格會得產品套組獎金，也將不會獲得該週的獎金。此筆獎金不另行補發。

| 獎金發放： | 獎金 |
|---------|-----|
| 推薦人 | 20% |
| 下一個銀級以上 | 10% |
| 下一個領袖以上 | 5% |

至於上線的銀級（Silver）與領袖（Leader）夥伴，則會根據其該週的合格獎金級別，領取相應的產品分享獎金。

第二層（銀級及以上）與第三層（領袖及以上）的等級獎金（Level 2&3 rank-based bonuses）會以每週發放。

若第二層與第三層的上線品牌夥伴在當期尚未達到所須的獎金級別（Paid Rank），系統將會採用前一個月的獎金級別來判定其是否有資格領取該週的獎金，領取當期必須達到個人100PV之資格要求。

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——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！品牌夥伴須達到領取獎金資格，並且在該月擁有600PTV，才能獲得獎金。本獎金以推薦圖進行計算。「我+3獎金」每月發放，並須符合條件如下：至少擁有100PV、當月達成600PTV。

我+3 個人推薦獎金

每月當您親自推薦三位顧客或品牌夥伴，且他們三位皆透過「自動訂貨」（Subscribe & Save）下單合計業績達到至少300PV，您將可獲得NT\$1,500獎金。

此獎金僅計入入會訂單中的「自動訂貨」的PV。

居住在亞洲以外地區的品牌夥伴，亦可計入本向資格計算中。

我+3 重消維持獎金

每月當品牌夥伴維持三位既有的親推顧客或品牌夥伴，他們皆透過「自動訂貨」（Subscribe & Save）下單合計業績達300PV以上，將可獲得NT\$1,500獎金。

此獎金可每月重複領取，即使使用相同的合資格下線也可獲得。

入會訂單中的「自動訂貨」PV不計入此獎金資格。

居住在亞洲以外地區的品牌夥伴亦可計入本項資格計算中。

我+3 團隊獎金

每月當品牌夥伴有三位親自推薦的品牌夥伴，各自達成「我+3」重消維持獎金資格時，該品牌夥伴將獲得額外的NT\$7,500獎金。品牌夥伴必須擁有600PTV及100PV為可領取獎金資格才能獲得本獎金。非亞洲地區的下線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、銷售獎金

當品牌夥伴直接推薦一位顧客，他們將從該顧客購買的獎金積分（CV）中賺取獎金。此獎金為每月發放，品牌夥伴必須擁有100PV才能領取獎金。

| 顧客銷售業績 | 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+ | 40% |

*顧客訂單所產生的 CV，將依公司規範調整後分配至其他獎金項目。

七、領袖之路獎金、晉升獎金

當品牌夥伴晉升為「銀級」、「金級」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，但如果在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。

| | 銀級 | 金級 | 白金級 |
|--------|------------|------------|------------|
| 領袖之路獎金 | NT\$15,000 | NT\$30,000 | NT\$60,000 |

例如：假設一位事業級別為「銀級」的品牌夥伴在2025年1月達到白金級，該位夥伴可以領取金級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NT\$90,000的獎金，其中包含金級NT\$30,000，白金級NT\$60,000。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。

八、晉升獎金

當品牌夥伴晉升為「領袖」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。晉升的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，但如果在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。未能在該資格期間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，只要在達到下一個獎勵級別時符合資格，仍能領取下一個級別的獎金。

晉升獎金每月發放，您必須擁有至少100PV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 | NT\$90,000 | NT\$150,000 | NT\$210,000 | NT\$300,000 | NT\$375,000 | NT\$450,000 | NT\$525,000 | NT\$600,000 |

例如：假設一個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和資深領袖的級別晉升獎金。為符合資格，該位夥伴必須在2025年1月至2025年12月的資格期間內，有三個月達到資深領袖的領取標準。如果符合資格，該品牌夥伴將獲得NT\$240,000的獎金，其中包含領袖NT\$90,000，資深領袖NT\$150,000。若該品牌夥伴在十二個月內無法維持三個月的資深領袖，僅符合領袖的級別晉升獎金資格，則無法領取資深領袖的級別晉升獎金，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團隊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。品牌夥伴的個人業績或顧客業績不會計入本獎金。平衡獎金每月支付，您必須擁有至少100PV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級，那麼在符合資格的那個月最多可以領取NT\$30,000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 | 銅級 | 銀級 | 金級 | 白金級 | 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 |
|------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| CV 之百分比 | 7% | 9% | 10% | 11% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% |
| 每月上限 (亞洲品牌夥伴) | NT\$6,000 | NT\$15,000 | NT\$22,500 | NT\$30,000 | NT\$75,000 | NT\$150,000 | NT\$225,000 | NT\$300,000 | NT\$450,000 | NT\$750,000 | NT\$900,000 | NT\$1,050,000 | NT\$1,200,000 | NT\$1,500,000 |
| Amare2.0每月 上限(非亞洲區) | NT\$6,000 | NT\$15,000 | NT\$22,500 | NT\$30,000 | NT\$75,000 | NT\$150,000 | NT\$225,000 | NT\$300,000 | NT\$450,000 | NT\$750,000* | NT\$750,000* | NT\$750,000* | NT\$750,000* | NT\$750,000* |

*Amare2.0的(非亞洲區)品牌夥伴若達到鑽石或更高級別，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。

範例 (領袖)



例如：假設您有三個區，A區有25,000CV，B區有5,000CV，C區有10,000CV，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15,000CV，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15,000CV發放12%的獎金，即1,800美元。

\$1,800 USD平衡獎金

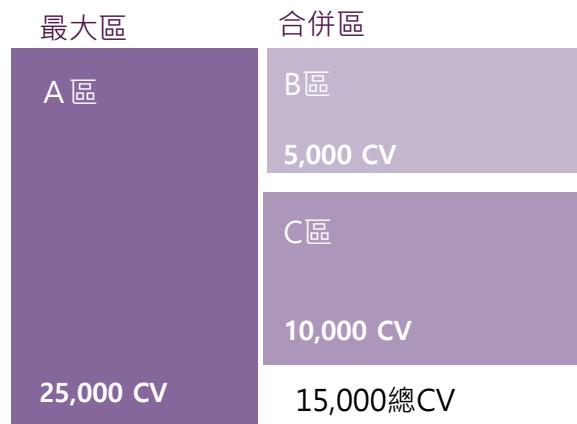
十、無限獎金

當您達到銀級或更高的級別，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100PV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級，那麼他在符合資格的那個月可以領取最多NT\$7,500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保留均等減少無限獎金總額的權利。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。

| | 銀級 | 金級 | 白金級 | 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 |
|-------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 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 | NT\$7,500 | NT\$12,000 | NT\$18,000 | NT\$30,000 | NT\$60,000 | NT\$90,000 | NT\$150,000 | NT\$210,000 | NT\$300,000 | NT\$375,000 | NT\$450,000 |

範例



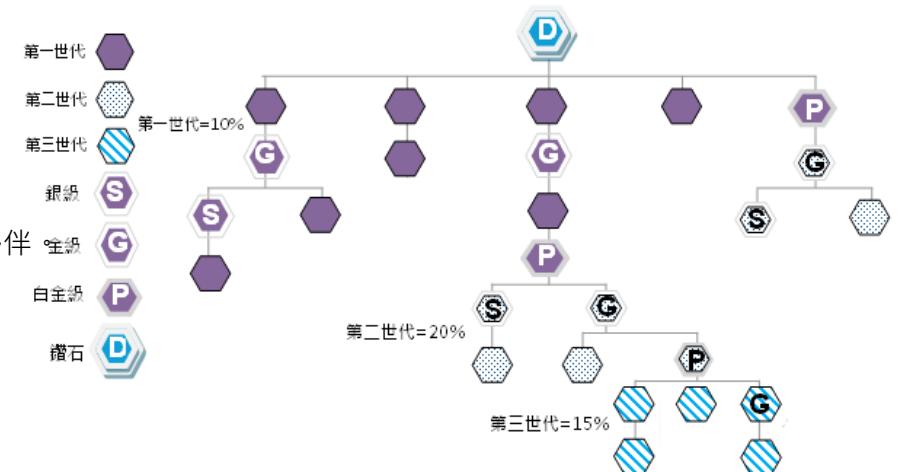
例如：假設您的最大區CV為25,000，合併區的CV為15,000，則合併區做為平衡獎金，並以最大區的CV發放無限獎金。

無限獎金發放以最大區的CV計算

十一、世代獎金

世代獎金是根據品牌夥伴推薦圖中，達到「銀級」或以上的品牌夥伴，在「平衡獎金」中所獲得的收入來計算並發放。在推薦圖中，每一「世代」是指從某位品牌夥伴起，延伸至下一位達到「白金級」或更高等級的品牌夥伴為止的組織範圍：

第一世代：包含從該品牌夥伴直接下方開始，一直到遇到第一位達到白金級為止的所有夥伴
 第二世代：從第一位達到白金級的夥伴以下開始，包含其下方所有尚未達到白金級的品牌夥伴，直到下一位達到白金級的夥伴為止，該位白金級夥伴即為第二世代的終點。
 世代獎金為每月發放。您必須擁有至少100PV，才能領取該獎金。此外，所有獎金級別的資格要求，必須在每月的獎金結算期間內達成。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匹配夥伴身上賺取的最大金額，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的品牌夥伴領取NT\$600,000的平衡獎金，那麼該白金級品牌夥伴最多可以從該總裁鑽石級夥伴身上獲得NT\$15,000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，並不限整體的世代獎金收入。

| | 白金級 | 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 |
|----------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 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% |
| 每個銀級及以上的對等獎金上限 | NT\$15,000 | NT\$30,000 | NT\$60,000 | NT\$90,000 | NT\$120,000 | NT\$150,000 | NT\$180,000 | NT\$240,000 | NT\$300,000 |

世代獎金在本計劃中的最高發放額為亞洲市場獎金積分 (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，以保持在該上限內。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

原國籍

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Amare2.0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、產品分享獎金和顧客獎金。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Amare2.0的獎勵計劃的夥伴）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。

居住國變更

品牌夥伴若申請變更其居住國，必須提供必要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：

- 若品牌夥伴為銀級或以上，且擁有雙重居住身分並申請變更國家，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。
- 購買產品換算的各積分值(Volume)，為獎金計算的基準。國際獎金計算以美金為主，依各地之匯率計算，台灣地區目前暫定為1:30（依公司最新公告為準）
- 經銷商須提供公司指定銀行之個人帳戶，由公司統一匯款。凡未繳齊經銷商申請書、身分證正、反面和指定金融機構存摺2項影本，或該期獎金低於10美元者，則獎金暫予保留。
- 登記為公司戶之獨立經銷商，週獎金請於隔週三前開立正確佣金發票寄達財務部，以便公司如期撥發獎金；月獎金則應於每月15日前開立正確佣金發票寄達財務部，未如期繳交發票者，該獎金將予以保留。如逾期補開立發票者，發放獎金時間將延至下一次獎金發放日。
- 提供合作金庫或郵局者，獎金匯入免手續費；其他銀行須由經銷商負擔手續費NT\$30。
- 任何獎金發佈或發放日適逢周末或假日，則將遞延至下一個營業日發佈或發放日。

Amare持續推出未列於本獎勵制度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。

收入免責聲明

獲得有意義的收入與獎勵，需要付出持續的努力與工作，以推廣並銷售 Amare 的產品給顧客與品牌夥伴。

經營此事業的固定成本可能有很大差異，且可能包括但不限於品牌夥伴在經營及/或推廣業務時所產生的各項支出，例如廣告或宣傳費用、產品試用品、培訓、差旅、電話與網路費用等。

Amare 不保證任何特定的收入水準。實際收入結果會因多種因素而異，包括個人努力、市場狀況及個人技能。任何收益或收入的陳述僅為估算，不應視為對實際收益的保證或承諾。



百萬始於一

全球心智保健市場的經濟價值達1,200億，絲毫沒有放緩跡象。

我們現在處於一個絕妙的時機點，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，實踐#MarchToAMilion目標。

百萬始於一 實現百萬目標 從你開始



美商愛瑪蕊股份有限公司台灣分公司

105台北市南京東路三段248號13樓之1 TEL : (02)2778-3130

<http://www.amare.com>