



## 代理商规则

1. 所有代理商的最低起征点将从批发量 RM2000 起。如果有合作伙伴（2 人）同时加入的情况下为最低批发量 RM3000 起。招募代理商时，所有代理商均不得未经授权降低门槛。
2. 代理商的批发价门槛为 RM2000，RM5000 和 RM10,000。代理商的升级可以从证书发出日开始享受 30 天的积累期享有价格区的升级。（如证书发布日期为 6/4/2019，这位代理的每一个 30 天累计期将为每个月的 6 日开始至下个月的 5 日结束，只限第一个月）
3. 每一位 10k 等级代理商都可享有 30 天累计销售量，当销量高达 RM15,000 时，可以享受当月总金额的 5% 回扣。月销量包括团队（三代制度）的 30 天累计销量。累计月销量期限将以每个月份计算。如出现直属下线与上线同等级代理关系（10k 等级），第三代的业绩将不会计算在第一代的累计销量内。
4. 每一位 10k 等级代理商都可享有 30 天累计销售量，当销量高达 25k 时，可以享受当月总金额的 1% 产品奖励金。当销量高达 50k 时，可以享受当月总金额的 1.5% 产品奖励金。当销量高达 80k 时，可以享受当月总金额的 2.0% 产品奖励金，月销量包括团队（三代制度）
5. 禁止所有代理商降价或参与平台活动或组织优惠活动（包括 Lazada 与 Shopee 等）。任何礼品营销活动必须事先知会上线传达与公司并获得批准。
6. Internet 营销代理必须报告其在线商店名称和任何销售平台的商店名称，以方便官方与顾客做代理认证。
7. 所有代理人的授权书期限为 1 年（从第一次发货之日算起），下一年的授权书发行将根据代理个人意愿与总年销量作为探讨是否续约。
8. 所有个人年表现（个人拿货和招收代理的第一个订单，此业绩与团体业绩无关）未达到 RM20000 的地区代理商公司将会进行了解与决定是否开放新的地区代理加入。
9. 所有代理在收到货物后务必检查，如有任何产品外观品质问题需要更换需要在收到货物后 14 天内向公司汇报进行替换与补偿。所有产品内部问题（例：奶嘴等）可以在顾客给与投诉后反馈公司进行补偿。
10. 任何代理都不允许擅自私聊官方主页的顾客，一旦受到举报直接取消代理资格。
11. 公司有权根据每个代理商的进度取消或继续执行代理商合同。
12. 所有代理条规将会根据公司当时发展情况做出更改或者调整。

此条规更新于 19/7/2020

