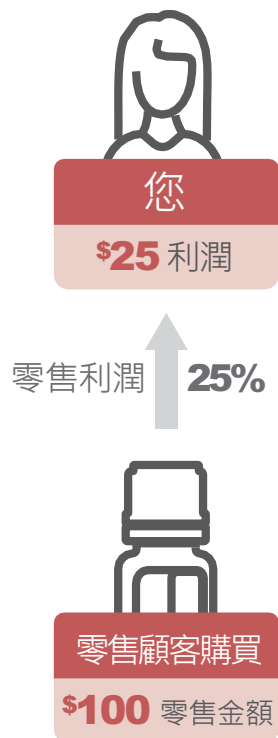


dōTERRA®

多特瑞獎勵制度升級版

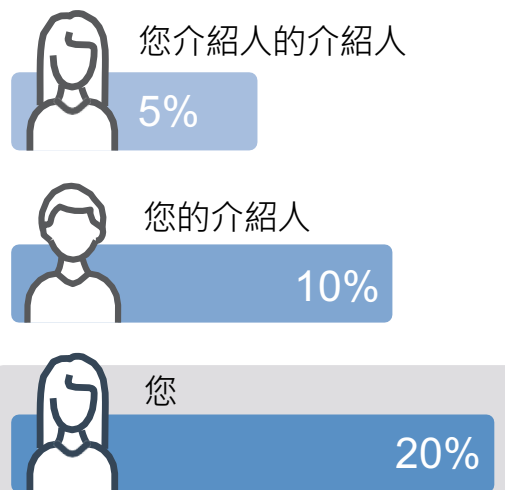
零售利潤

可從零售產品獲得25%的零售利潤 (顧客不是多特瑞會員)。



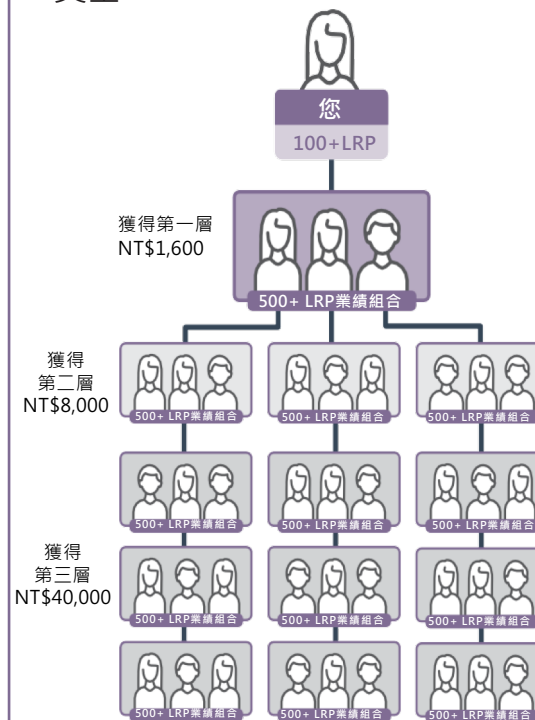
快速獎金 (按週給付)

從您親自介紹的新會員入會後60天內訂購的產品銷售業績中賺取**20%獎金**。



三次方威力團隊獎金 (按月給付)

詳情請見下一頁三次方威力團隊獎金介紹，並了解如何增加您的獎金。



* 必須符合健康倡導者資格才能獲得這些獎金。請參閱 dōTERRA 政策手冊，瞭解完整的獎勵制度詳情。

三次方威力團隊獎金-基礎獎金

如何獲得

第一層獎金| NT\$1,600

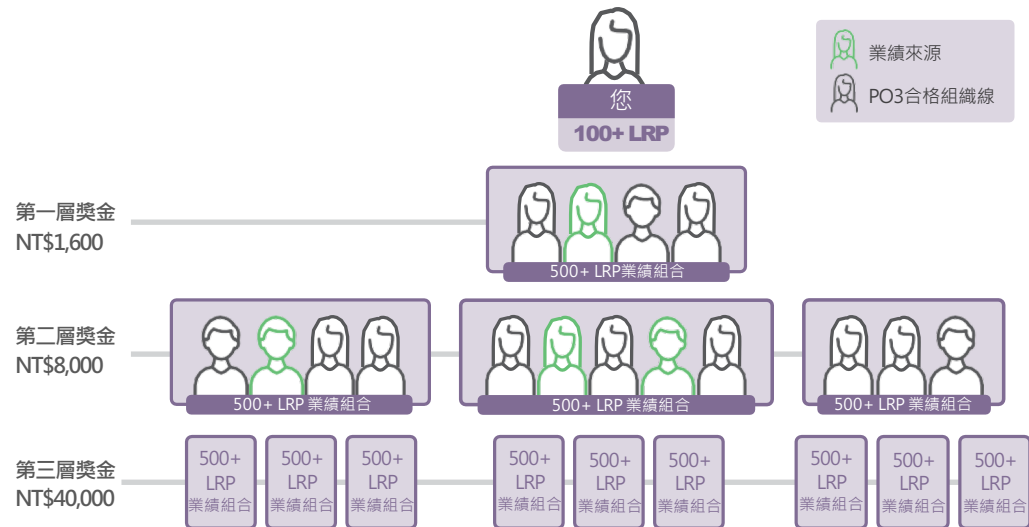
- 1 自己完成至少100PV的LRP訂單
- 2 第一代下線的LRP業績至少500PV
*500PV中須有至少100PV來自親推下線

第二層獎金| NT\$8,000

- 1 獲得NT\$1,600獎金，並且
- 2 幫助三位您的第一代下線獲得NT\$1,600
- 3 達到菁英位階：3,000 OV

第三層獎金| NT\$40,000

- 1 獲得NT\$8,000獎金，並且
- 2 幫助三位您的第一代下線獲得NT\$8,000
- 3 達到銀級位階：3位合格的菁英



三次方威力團隊獎金-激勵獎金

如何獲得

當LRP業績符合要求後您就可獲得三次方基礎獎金，接著再符合個人成長業績要求就可提升您的收入！您有機會獲得額外的三次方獎金，每位健康倡導者每月最多可獲得一次激勵獎金。

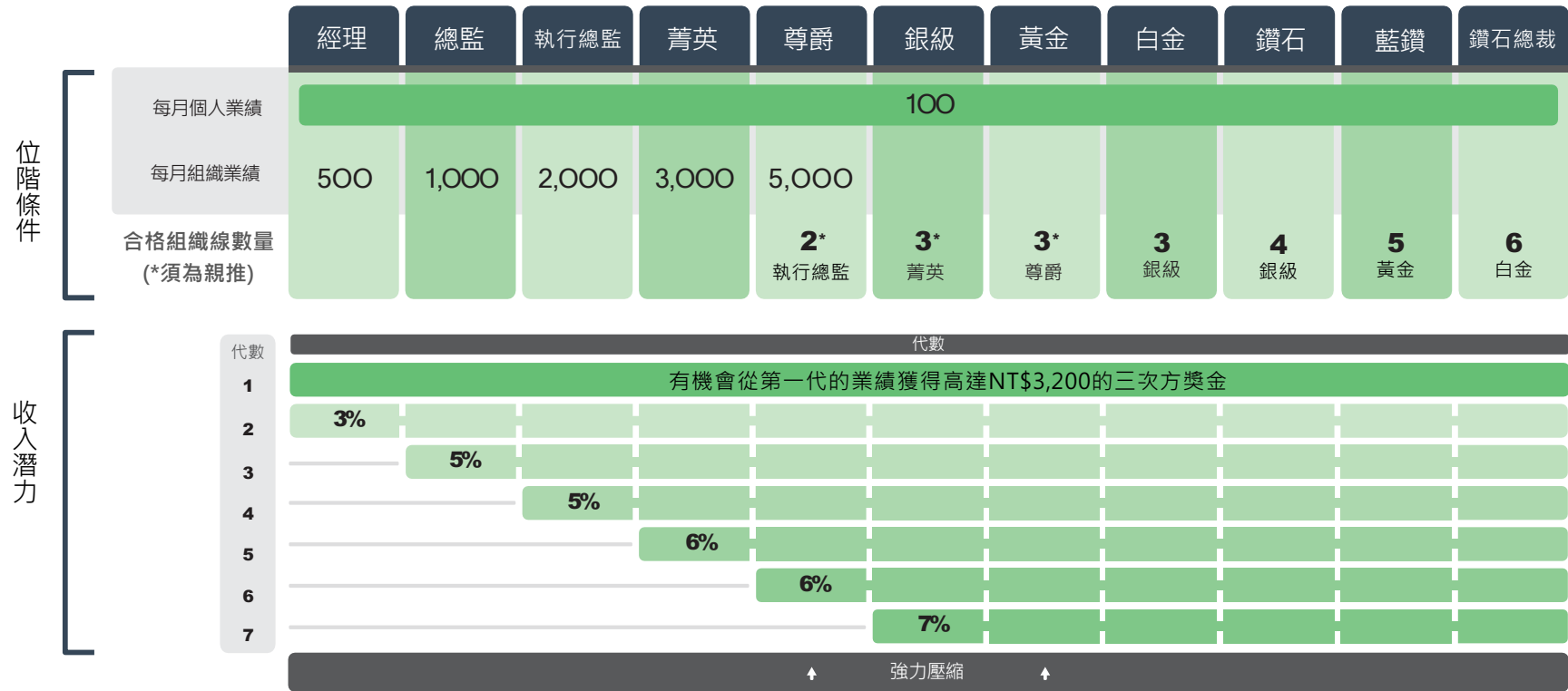
個人成長業績(PGV)：過去12個月親自介紹的新人在當月訂購的LRP業績總和*。

*入會當月的業績不包含在內。

達成個人成長業績
獲得額外三次方獎金

三次方獎金層數	個人成長業績(PGV)	
	400+PGV	800+PGV
第一層 (NT\$1,600)	\$1,600+ \$1,600	
第二層 (NT\$8,000)	\$8,000+ \$1,600	\$8,000+ \$4,000
第三層 (NT\$40,000)	\$40,000+ \$1,600	\$40,000+ \$4,000

太陽系組織獎金 (按月給付)



- ▲**團隊成長業績(TGV)**：TGV是過去12個月入會或停止活動超過12個月後重啟的團隊成員在當月的所有業績總和，團隊成員為保薦人譜系，代數取決於您的位階。在計算 TGV 時，不包括入會或重啟當月的訂單業績。
- ▲**菁英到黃金位階**的健康倡導者須達到業績成長要求以獲得最深兩代的太陽系獎金。

分紅獎金 (按月給付)

健康倡導者可以從 dōTERRA 全球可計傭業績中賺取一定百分比的獎金。只要達成並維持位階資格，每個月就能從獎金池中賺取分成。

支付位階	尊爵	銀級	黃金	白金	鑽石	藍鑽	鑽石總裁
		領袖基金			鑽石基金	藍鑽基金	鑽石總裁基金
可能獲得份數		1	5	10	2 4	2 4	2 4
*業績成長要求		—	—	—	6,000	12,000	18,000
全球總業績占比		2%			1%	1%	1%
	全球新領袖基金			業績基金			
可能獲得份數	1	1	2	1 3	3 4	3 6	3 8
*業績成長要求	介紹一位100PV入會新人領取1份			4,000	6,000	12,000	18,000
全球總業績占比	1.50%			1.50%			

▲ **全球新領袖基金**：符合資格的尊爵、銀級或黃金位階的健康倡導者，在當月介紹一位新入會的健康倡導者或愛用會員且購買100PV以上業績，將可獲得一份分紅。黃金位階的健康倡導者最多可獲得兩份分紅，若當月介紹兩位以上合格新人就可獲得第二份分紅。

▲ **領袖基金**：每位銀級獲得一份、每位黃金獲得五份、每位白金獲得十份分紅。

▲ **業績基金**：當達成位階時，每位白金獲得一份分紅，每位鑽石、藍鑽、鑽石總裁獲得三份分紅。當達成位階且符合團隊業績成長要求時，每位白金獲得三份、每位鑽石獲得四份、每位藍鑽獲得六份、每位鑽石總裁獲得八份分紅。

▲ **業績成長要求**：依據位階而定的團隊業績成長指標，每月計算一次。

▲ **鑽石、藍鑽、鑽石總裁基金**：每位鑽石、藍鑽、鑽石總裁達成位階時可獲得兩份分紅。當達成位階且符合各自的團隊業績成長要求時，每位鑽石、藍鑽、鑽石總裁可各自從自己的獎金池獲得四份分紅。

▲ **額外分紅份數**：若健康倡導者幫助親自介紹入會的健康倡導者達成菁英位階，可從領袖基金額外獲得一份分紅；達成尊爵位階，可從業績基金額外獲得兩份分紅，或從鑽石基金、藍鑽基金額外獲得一份分紅；達成銀級位階，可從鑽石總裁基金額外獲得一份分紅。親自介紹的健康倡導者必須是第一次合格位階，額外分紅份數沒有上限。