



NEW ZEALAND
TEAM ELITE

總裁級品牌大使考核相關FAQ

Q1：我如何做才能達標2019總裁級品牌大使？

A1：詳情請參照 2019 年總裁級品牌大使計畫獲取更多細節。

Q2：如果我還沒有選擇進入獎勵提速計劃的獎銜考核辦法，我能否使用銷售獎勵計劃寰宇之旅考核規則來達標獎賞和旅遊？

A2：可以。在每個考核月份你可以使用任何一種獎銜考核方式滿足當月獎銜的要求，達標 2019 總裁級品牌大使以參加 2020 紐西蘭寰宇之旅。

Q3：如果我在 2019 年選擇加入了獎勵提速計劃，我的總裁級品牌大使考核會受到什麼影響？

A3：在每個考核月份你均需要滿足當月獎銜的要求。每個考核月份僅可用於一次總裁級品牌大使考核。6 個考核月份可自由組合使用銷售獎勵計畫和獎勵提速計畫達成。

Q4：如果我在 2019 年成功考核了 2020 紐西蘭寰宇之旅並且在 2020 年 1 月選擇加入了獎勵提速計劃，我應該如何做才能夠維持我的總裁級品牌大使狀態以出席 2020 紐西蘭寰宇之旅？

A4：你需要在 2020 年 1 月至 2 月維持 6 位第一代品牌代表和 3 個領導力團隊 (1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊)。

Q5：如果我達成了 2020 紐西蘭寰宇之旅的總裁級品牌大使考核要求，我的維持要求是什麼？

A5：考核 2020 紐西蘭寰宇之旅，你必須在 2020 年 1 月至 2 月完成以下的維持要求（依照你所選擇的獎銜考核方式）：

- 銷售獎勵計劃獎銜考核：維持至少 12 位合格自立直銷主任；或
- 獎勵提速計劃獎銜考核：維持至少 6 位第一代品牌代表和至少 3 個領導力團隊（1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊）

Q6：已知的與獎勵提速計劃相關的變更將如何影響我的總裁級品牌大使考核？

A6：以下的舉例解答並未能包含所有的情形。請參照過渡時間及細節瞭解更多資訊。如有更多問題，請諮詢您的事業發展夥伴。

- A6.1—2019 年 1 月前未選擇加入獎勵提速計劃：
 - ✧ 在 2019 年考核期間維持 15 位合格自立直銷主任。
- A6.2—在 2019 年 1 月前選擇加入獎勵提速計劃：
 - ✧ 維持 6 位第一代品牌代表和 4 個領導力團隊（1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊）
- A6.3—在 2019 年任意時間選擇加入獎勵提速計劃：
 - ✧ 在選擇加入獎勵提速計劃獎銜考核之前的已完成的考核月份，維持 15 位合格自立直銷主任；

✧ 在選擇加入獎勵提速計劃獎銜考核之後的部分或所有考核月份，維持 6 位第一代品牌代表和 4 個領導力團隊（1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊；1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊）。

Q7：我是一個新晉總裁級品牌大使同時在考核白金總裁級品牌大使，我同樣需要在 2019 年 12 月 31 日前完成我的新晉總裁級品牌大使考核嗎？

A7：不需要。你可以在 2020 年 1 月 31 日前完成新晉總裁級品牌大使的考核。但是你必須在 2019 年 12 月 31 日前完成所有白金總裁級品牌大使考核的其他要求。

Q8：我的寰宇之旅維持月份（2020 年 1 月至 2 月）也可以計入 2021 寰宇之旅的考核月份嗎？

A8：依情況而定。如果你是一個總裁級品牌大使，當然可以計入。如果你是一個新晉總裁級品牌大使同時 2020 年 1 月是你達標 2020 寰宇之旅的最後一個考核月份，就不可以計入，你不能將這個月份計入 2021 寰宇之旅的考核月份。但你仍舊可以將 2020 年 2 月計入你的 2021 寰宇之旅考核。

Q9：我可以將同一個月份同時計入執行總監級品牌大使和總裁級品牌大使的考核嗎？

A9：可以的。如果你滿足了所有必要的要求，你可以將同一個月份同時計入執行總監級品牌大使和總裁級品牌大使的考核。

Q10：我同時達標了新晉執行總監級品牌大使和新晉總裁級品牌大使。如果我在第一個月完成了總裁級品牌大使的考核，但在第二個月僅完成了執行總監級品牌大使的考核，我還可以將第一個月計入總裁級品牌大使考核月份嗎？

A10：可以的。但你必須在兩個月均滿足執行總監級品牌大使要求才可以將第一個月計入總裁級品牌大使的考核月份。你必須已經成為或正在考核執行總監級品牌大使才可以考核總裁級品牌大使，也就是說要在至少 2 個連續月份滿足執行總監級品牌大使的要求。因此，在第二個月未能滿足執行總監級品牌大使的要求意味著你不再是考核中的執行總監級品牌大使，所以無論第一個月還是第二個月均不能算作是執行總監級品牌大使和總裁級品牌大使的考核。

白金總裁級品牌大使考核相關

Q1：我必須如何做才能達標 2019 白金總裁級品牌大使？

A1：詳情請參照 [2019 年白金總裁級品牌大使計畫](#) 獲取更多細節。

Q2：作為一個新加入的會員，我可以在我事業的第一年獲得白金總裁級品牌大使嗎？

A2：可以的，只要你滿足總裁級品牌大使和白金總裁級品牌大使的要求。

Q3：如果我是一個在 2020 年 1 月完成考核的新晉總裁級品牌大使，我如何才能滿足白金總裁級品牌大使的維持要求？

A3：如果 2020 年 1 月是你的新晉總裁級品牌大使考核月份，你同樣需要在 2019 年 12 月 31 日前完成你的白金總裁級品牌大使要求。但在 2020 年 1 月份滿足總裁級品牌大使之要求，同時也滿足了白金總裁級品牌大使在該月的維持要求。你同樣需要在 2020 年 2 月滿足白金總裁級品牌大使的維持要求。

Q4：考核白金總裁級品牌大使一定要選擇加入獎勵提速計畫獎銜考核嗎？

A4：不需要。白金總裁級品牌大使考核規則是獨立於獎勵提速計畫獎銜考核的。

Q5：如果我還處於銷售獎勵計畫獎銜考核，我如何考核白金總裁級品牌大使？

A5：白金總裁級品牌大使考核規則是獨立於獎勵提速計畫獎銜考核的。考核白金總裁級品牌大使，你必須首先使用銷售獎勵計畫規則考核 2020 寰宇之旅，同時滿足所有其他白金總裁級品牌大使考核要求。

考核要求

在考核期間 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日獎金計算範圍內的銷售業績總和不少於

2,500,000 分

Q6：為了對比，我在哪裡可以查詢到我 2018 年的銷售業績總和？

A6：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q7：我在哪裡可以查詢到我 2019 年的銷售業績總和？

A7：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q8：白金總裁級品牌大使銷售業績總和的增長的要求，是全年累計的對比還是 2018 年 12 月對比 2019 年 12 月？

A8：是 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日的累計銷售業績對比 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日的累計銷售業績。

Q9：2,500,000 分銷售業績總和的要求和 500,000 分銷售業績總和增長的要求意味著我必須有至少 3,000,000 分銷售業績總和才可以達標 1 星白金總裁級品牌大使？

A9：不是的。在增長 500,000 分銷售業績總和的同時可以滿足 2,500,000 分銷售業績總和的要求。例如，如果你在 2018 年累計銷售業績總和為 1,900,000 分，但在 2019 年增長到 2,500,000 銷售業績總和，你將同時滿足兩個要求。

在考核期間 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日獎金計算範圍內的銷售業績總和*相較 2018 年有如下增長：

1 星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於 500,000 分

2 星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於 1,000,000 分

3 星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於 1,500,000 分

4 星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於 2,000,000 分

重要提示：僅針對第三條考核規則，白金總裁級品牌大使考核者可從其每個領導力團隊計入

最多 1,000,000 分的銷售業績總和的增長。

Q10：我在哪裡可以查詢到我 2018 年的銷售業績總和？

A10：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q11：我 2018 年的銷售業績總和是由什麼決定的？

A11：你的 2018 年銷售業績總和是你的小組銷售業績和第一代到第六代的銷售業績加總。

Q12：我在哪裡可以追蹤 2019 年全年累計銷售業績總和的增長？

A12：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q13：最多 1,000,000 分的銷售業績總和增長適用於 1 星白金總裁級品牌大使嗎？

A13：因為 1 星白金總裁級品牌大使銷售業績總和增長的要求低於最多銷售業績總和的增長，所以不會對此要求產生影響。

Q14：如果我在 2019 年全年的銷售業績總和增長超過 500,000 分，但 2019 年全年累計的銷售業績總和少於 2,500,000 分，我有什麼方式可以達標白金總裁級品牌大使嗎？

A14：沒有。白金總裁級品牌大使的所有考核要求均需滿足才可以達標。

與 2018 年 12 月的領導力團隊基數相比，2019 年 12 月增加一個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊。

Q15：增加的領導力團隊如何計算？

A15：增加的領導力團隊是由 2019 年 12 月的領導力團隊數量與 2018 年 12 月的領導力團隊基數比較決定的。

Q16：如果我使用銷售獎勵計劃達標了總裁級品牌大使，我需要 4 個領導力團隊才可以考核白金總裁級品牌大使嗎？

A16：不。銷售獎勵計劃達標白金總裁級品牌大使的領導力團隊最低要求是 1 個。你需要在 2019 年 12 月增加至少 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊（與你在 2018 年 12 月的領導力團隊數量比較）。例如，如果你在 2018 年 12 月沒有領導力團隊，在 2019 年 12 月你需要有 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊。如果你希望在 2020 年再次考核白金總裁級品牌大使，在 2020 年 12 月你需要 2 個領導力團隊銷售業績均不少於 10,000 分的領導力團隊（與 2019 年 12 月相比），之後的每一年你希望使用銷售獎勵計劃達標將以此類推。

Q17：我在 2019 年 12 月的領導力團隊可以和 2018 年 12 月的領導力團隊不一樣嗎？

A17：可以。領導力團隊的要求是由你所擁有的領導力團隊數量決定的，無論是否與 2018 年 12 月的領導力團隊完全一致。增加的領導力團隊也是一樣的計算方式。

Q18：我在哪裡可以查詢到 2018 年 12 月的領導力團隊和領導力團隊銷售業績等級以做比較？

A18：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q19：我在哪裡可以查詢到我的領導力團隊目前的領導力團隊銷售業績？

A19：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q20：我在哪裡可以查詢到 2019 年 12 月的領導力團隊和領導力團隊銷售業績？

A20：V&G>表揚>白金總裁級品牌大使

Q21：我可以將一個之前達到過不少於 10,000 分領導力團隊銷售業績的第一代品牌代表算作是 2019 年增加的一個領導力團隊嗎？

A21：增加的領導力團隊是由 2019 年 12 月對比 2018 年 12 月的領導力團隊基數計算得出的。因此，你只需要確保 2019 年 12 月相比 2018 年 12 月有增加一個領導力團隊即可。每個單獨的領導力團隊的表現不會影響此計算方式。

Q22：如果我是一個新晉品牌代表並且在 2018 年 12 月沒有領導力團隊，我需要怎樣做才可以達標白金總裁級品牌大使？

A22：如果你在 2018 年 12 月沒有領導力團隊，你必須在 2019 年總裁級品牌大使考核期間達標至少 6 個月總裁級品牌大使同時在 2019 年 12 月至 2020 年 2 月維持 4 個領導力團隊 (1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊)。

你同樣必須在 2019 年 1 月至 12 月完成所有其他白金總裁級品牌大使的考核要求。因為你在 2018 年 12 月沒有領導力團隊，你必須符合領導力團隊的要求。

Q23：如果我在 2019 年減少了一個領導力團隊，之後在 2019 年 12 月增加了一個新的領導力團隊，我會滿足增加領導力團隊的要求嗎？

A23：不會。增加的領導力團隊是由 2019 年 12 月的領導力團隊總數對比 2018 年 12 月的領導力團隊基數計算得出的，你的領導力團隊總數並沒有改變。

Q24：在 2019 年 12 月我需要幾個領導力團隊才可以達標白金總裁級品牌大使？

A24：為達標 2019 年 12 月白金總裁級品牌大使，你需要至少四個領導力團隊 (1 個領導力團

隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊)，同時相比 2018 年 12 月的領導力團隊基數需至少增加一個領導力團隊。

Q25：什麼是領導力團隊的 4 個層級？

A25：1 個層級指有至少 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊；2 個層級指有至少 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊和 1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊；3 個層級指有至少 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊和 1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊；4 個層級指有至少 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊和 1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊。

例如：我有 4 個領導力團隊，如果他們的領導力團隊銷售業績分別是 10,000 分/10,000 分/20,000 分/20,000 分，那麼我的領導力團隊層級是 2；如果他們的領導力團隊銷售業績分別是 10,000 分/20,000 分/20,000 分/40,000 分，那麼我的領導力團隊層級是 3。

Q26：關於領導力團隊基數的舉例有哪些？

A26：關於領導力團隊基數的舉例：你在 2018 年 12 月有 4 個領導力團隊，他們的領導力團隊銷售業績分別是 10,000 分/10,000 分/10,000 分/10,000 分，並在 2019 年 12 月選擇進入獎勵提速計劃，那麼，在 2019 年 1 月至 11 月期間你的領導力團隊基數是 4，在 2019 年 12 月你的領導力團隊基數會變成 1。請注意，選擇進入獎勵提速計劃後，領導力團隊基數的計算以獎勵提速

計劃為準。

Q27：關於增加領導力團隊的舉例有哪些？

A27：以下是幾個增加領導力團隊的舉例：

銷售獎勵計劃舉例 A：如果你在 2018 年 12 月有 1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，領導力團隊基數等於 1，在 2019 年 12 月未選擇進入獎勵提速計劃，10,000+分的領導力團隊總數需要相比領導力團隊基數增加至少一個，也就是在 2019 年 12 月你需要有至少 2 個領導力團隊（每個領導力團隊銷售不少於 10,000 分）

銷售獎勵計劃舉例 B：如果你在 2018 年 12 月有 3 個領導力團隊，每個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，領導力團隊基數等於 3，在 2019 年 12 月未選擇進入獎勵提速計劃，10,000+分的領導力團隊總數需要相比領導力團隊基數增加至少一個，也就是在 2019 年 12 月你需要有至少 4 個領導力團隊（每個領導力團隊銷售不少於 10,000 分）

獎勵提速計劃舉例 C：如果你在 2018 年 12 月有 2 個層級的領導力團隊，在 2019 年 12 月你需要滿足至少 4 個層級的領導力團隊（1 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊）。

獎勵提速計劃舉例 D：如果你在 2018 年 12 月有 5 個領導力團隊在 2019 年 12 月你需要有至少 6 個領導力團隊（3 個領導力團隊銷售業績不少於 10,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 20,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 30,000 分的領導力團隊，1 個領導力團隊銷售業績不少於 40,000 分的領導力團隊）。

銷售獎勵計劃增加一個領導力團隊舉例

2018 年 12 月的領導力團隊基數	2019 年 12 月要求的領導力團隊
<p>舉例A：1個領導力團隊銷售業績不少於10,000分的領導力團隊，領導力團隊基數等於1</p>	<p>至少2個領導力團隊，每個領導力團隊銷售業績不少於10,000分的領導力團隊</p>
<p>舉例B：3個領導力團隊，每個領導力團隊銷售業績不少於10,000分的領導力團隊，領導力團隊基數等於3</p>	<p>至少4個領導力團隊，每個領導力團隊銷售業績不少於10,000分的領導力團隊</p>
<p>舉例C：2個層級的領導力團隊 (1個領導力團隊銷售業績不少於10,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分) 領導力團隊基數等於領導力團隊層級數，即2</p>	<p>至少滿足4個層級的領導力團隊 (1個領導力團隊銷售業績不少於10,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於30,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於40,000分)</p>
<p>舉例D：5個領導力團隊 (2個領導力團隊銷售業績不少於10,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於30,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於40,000分) 領導力團隊已滿足4個層級，領導力團隊基數等於10,000+分的領導力團隊總數，即5</p>	<p>至少滿足4個層級的領導力團隊，同時10,000+分的領導力團隊總數相比領導力團隊基數增加至少1個，即至少6個領導力團隊 (3個領導力團隊銷售業績不少於10,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於30,000分 1個領導力團隊銷售業績不少於40,000分)</p>