

壹諾廣告行銷事業手冊

壹諾會員標準手冊是壹諾為所有會員編寫之事業引導。

內容記載壹諾簡介、制度解說及會員申請手續和各項規章、商品介紹等。從事壹諾廣告社群行銷計劃，須詳細閱讀本事業手冊，並充分運用此制度進行有關商業經營活動及辦理各項手續。參加壹諾之後，如有違反壹諾有關之規定，經查明情節嚴重者，壹諾有權做出必要處分。

公司簡介

壹諾廣告行銷公司（以下簡稱壹諾公司）為一個突破已往思維的新興廣告業，我們致力於將其發展成一間能夠帶給所有消費者實質享益以及輕鬆優惠的新型態廣告傳直銷產業，將其發展成為多層次傳銷產業主因也是為達到將通路成本降為最低，將所有利益最大化的給予所有傳銷商將其直接反映於價格上。任何廣告公司之立基建立在曝光率以及實際購買率上，壹諾也不例外，所以希望將公司型態設定為多層次傳銷企業另一大主因為提升實質曝光率以及購買率，拿傳統的電視廣告業者為例，廣告刊登方付予一定的金額購買某時段某節目的廣告時間的某片刻來播放自身公司宣傳廣告內容，再由收視率的多寡來衡量此時段將會有多少人觀看到宣傳廣告內容，其中又會有多少人將其觀看至結束，再者又有多少人會心動觸發傳銷商起身購買，這是傳統的廣告傳播業者在意的地方也是他們的營利重點，但是壹諾所要創造的就與其有所不同。

我們壹諾若為傳直銷產業代表經營權以及會員數是很實質化的數字，無須再做統計學的機率運算，即可得知若將廣告放至於壹諾廣告平台上頭會有多少人觀看到又會有多少人去實質使用，在經營權方面因每位傳銷商皆有填寫入件單之基本資料，壹諾可將其做地域性的劃分，年齡層的分層，以及性別上的差異分類，將這些數據提供給欲將其廣告張貼在壹諾平台上之廣告商，不僅可以節省他們不必要的開銷，也能更準確的達到宣傳廣告的目的，在此環節上，提升了結盟產業（在壹諾平台上刊登廣告之民間產業）的實質收益率，必能以此立基向結盟產業談洽更大的優惠空間給予我們壹諾的平台使用會員，此種互惠也將創造極可觀的經濟利益，對於廣告商、結盟企業以及消費者何樂而不為呢？

壹諾之營利來源，壹諾設定最高將總收入之64.53%回饋給所有傳銷商平台使用者，以約36%的總收入來做為營利，提供給消費者最大的立基 壹諾售予經營權給予傳銷商以及欲張貼廣告。之結盟產業，在於經營權上並不劃分，此舉重點在於為了剛起步或者正想起步的創業青年做鋪路，假設有位傳銷商本為消費者身分並未在平台上做刊登廣告的動作 但為了實踐從小開，店的夢想，在壹諾平台上提出要求刊登自己創立的小小網路拍賣商店廣告，壹諾是不做另外收費的，為的是讓每位傳銷商都能有機會在壹諾平台上刊登自己的廣告為自己的夢想或產業做宣傳。

目錄

1.事業規章 P.5

1-1 傳銷商之推薦

1-2 傳銷商義務

2.壹諾各項相關申請 P.9

2-1 傳銷商入會申請

2-2 入會注意事項

3.獎金制度、商品說明 P.16

3-1 獎金制度

3-2 獎金領取資格

3-3 職級分別

3-4 獎金結算、發放

3-5 商品介紹

4.會員規章 P.26

4-1 各項變更申請

4-2 退貨、終止契約辦法

4-3 多層次傳銷管理法

1.事業規章

1-1 傳銷商之推薦 P.6

1-2 傳銷商義務 P.7

1-1 傳銷商之推薦

法令之遵守

傳銷商應遵守中華民國之一切法令規章，並保證避免壹諾公司涉及或遭受任何訴訟行為與損害賠償。

推薦之注意事項

推薦時須告知被推薦人下列事項，不得有虛偽、隱瞞或引人錯誤之表示：

*壹諾公司資本額。

*壹諾公司組織及計畫、獎金。

*壹諾公司營運規章、交易須知及多層次傳銷管理法相關法令。

*傳銷商應負之義務及負擔。

*平台之種類、性能、品質、用途及其他相關事項。

*傳銷商取消或退出壹諾公司經銷權而生之權利義務。

*其他中華民國政府中央主管機關所指定之事項。

1-2傳銷商之義務

申請義務

*傳銷商應瞭解其與公司之一切買賣行為皆以獨立個體之締約身份為之。傳銷商不得於任何交易中表示其為壹諾公司授權之代表人、代理人、委任人或受雇人；亦不得代表壹諾公司有任何意思表示或保證。經銷商之權利僅於經銷權有效期間內享有銷售壹諾公司產品及推薦新經銷商，並得履行傳銷商之責任。傳銷商必須讓下線傳銷商瞭解上下線關係，乃是獨立個體傳銷商。傳銷商對其所推薦之下線傳銷商有加強訓練及激勵之責任。督導其所屬之下線傳銷商均能確實遵守與執行壹諾公司之營運規章。

違反義務之處置

*傳銷商應明瞭非經壹諾公司事先書面同意，或該項事實聲明與規定已於壹諾公司正式文件上公佈，不得對壹諾公司與產品做任何請求、主張、保證或聲明。傳銷商違反上述規定所造成壹諾公司之一切有形、無形損失或法律責任，應由傳銷商自行負責，壹諾公司並得以書面通知終止經銷權及解除傳銷商資格。

禁止之行為

*以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加壹諾組織。

*假借壹諾傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。

*以違背公共秩序或善良風俗之方式從事壹諾事業。

*以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成傳銷商重大損失。

*從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。

*違反壹諾公司營運規章及其他相關規定。

若有行為之一者，壹諾公司得逕行終止其經銷權及解除傳銷商資格，
並追究商譽損害賠償及其他相關法律責任

2.壹諾各項相關申請

2-1 傳銷商入會申請 P.10

2-2 入會注意事項 P.12

2-1 傳銷商入會申請

傳銷商申請

*未滿十八歲或經法院為監護宣告之無行為能力人，不得申請為「參加人」。

*年滿十八歲以上未滿二十歲之未婚者，須事先取得【法定代理人同意書】。

*法人、年滿二十歲以上有行為能力之成年人。

*符合申請資格者，自願參加並向壹諾公司主動提出申請為「傳銷商」，並經壹諾公司核可，或經壹諾公司現有傳銷商推薦並向壹諾公司主動提出申請參加且經壹諾公司核可，並簽訂契約書者，始取得壹諾公司合格傳銷商資格。

傳銷商之申請義務

*壹諾公司於受理申請並經審核後，將以書面通知申請人，核准者即成為壹諾公司傳銷商，允許其參加「壹諾廣告行銷公司」營運之權，壹諾公司核准申請後授予權力並將期限載明於傳銷商資格申請書上，其經銷權始生效力。經銷權之核准期限由申請加入後即可擁有永續經營之權益。

*申請人應詳細閱讀「壹諾廣告行銷事業手冊」，了解交易須知及「多層次傳銷管理法」等相關法令，並願意遵守壹諾公司及中華民國政府相關規定後，詳細填寫壹諾公司傳銷商申請書，並交付壹諾公司。

*偽稱壹諾公司之傳銷商或偽造壹諾公司傳銷商證者，壹諾公司將依法訴追，絕不寬待商或具經銷權者如有冒稱或偽造傳銷商資格者，經查屬實，壹諾公司得立即終止該人之經銷權並解除傳銷商資格。與他人共謀者亦同。

入件費用

*一般會員入會費：新台幣伍仟貳佰伍拾元 (5000PV)

*VIP會員入會費：新台幣貳萬玖仟捌佰元 (25000PV)

傳銷商在經營期間內須完成之條件

*壹諾公司之經營權益在完成入件後，即可擁有經銷權益。

VIP經營權以及一般經營權之使用期限為一年。

使用期限僅指該商品提供之服務之有效期限。

若逾期仍尚需延長使用期限，則需填寫續購單進行購買，使得使用期限延長。

*經終止經銷權或解除傳銷商資格者，三個月內不得再申請為傳銷商，並不得以他人名義經營「壹諾廣告行銷公司」，若經發現即終止被使用名義者之經銷權及解除傳銷商資格，並將其所發展之直銷網回歸其原有推薦人下之傳銷組織。同時壹諾公司有權訴追相關侵權之民、刑法等法律責任。

2-2 入會注意事項

經營權之授予

*偽稱具有壹諾公司之經銷權或偽造壹諾公司會員證之經銷權登錄者，壹諾公司依法訴追詐欺、偽造、背信等罪嫌絕不寬貸。如現職於壹諾公司之傳銷商或具經銷權者涉嫌共謀從事偽稱、偽造經銷權資格，壹諾公司得立即終止涉案人經銷權並解除傳銷商資格。

經銷權之限制

*每一個人無限制擁有經銷權，不得另以合夥名義擁有另一經銷權。以法人型態申請加入壹諾廣告行銷公司者，壹諾公司經銷權僅授予法人之負責人，惟該法人不得以法人名稱或其他股東私人名義擅自表示、使用「經銷權」經營壹諾廣告行銷公司，一經違反本款壹諾公司得立即解除並終止該法人之經銷權。

*傳銷商不得以他人名義加入、經營，否則須自負相關之民、刑事等法律責任，若因此而損害壹諾公司權益及信譽時，壹諾公司有權追訴相關法律責任。違反本條前述規定者，壹諾公司有權終止其經銷權及解除經銷商資格，並有核定其下線直銷網歸屬之權力。

違規之行為處理

依照多層次傳銷管理法第十五條（特定違約事由及其處理）

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。

二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。

三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。

四、以不當之直接訪問買賣影響傳銷商權益。

五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。

多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

*傳銷商違反任何規定時，本公司得通知傳銷商於一定期限內改正。

*若傳銷商不於上述期限內改正時，本公司得以書面通知傳銷商終止本參加契約。

*傳銷商違約情節重大時，本公司得不給予改正期限，逕行終止本契約。

*所謂違約情節重大，包括但不限於下列情形：

1. 傳銷商惡意違反本參加契約或公司發佈相關公告文件之相關規定，情節嚴重者。
2. 傳銷商在申請書上填寫不實的資料，或冒簽他人姓名者。
3. 傳銷商惡意破壞組織運作規範，妨礙其他行銷經紀人合理經營權益者。
4. 傳銷商為公司或商號者，其停業或解散未依程序通知本公司者。
5. 違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。
6. 傳銷商以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加事業組織。
7. 傳銷商假借經營事業之名義或組織向他人募集資金。
8. 傳銷商以違背公共秩序或善良風俗之方式從事推薦或銷售活動。
9. 傳銷商以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成傳銷商重大損失。

*自本公司終止契約之終止日期開始，傳銷商喪失一切依本參加契約所享有權利。

*經本公司終止契約之傳銷商，其原經營之組織體系由本公司指定之行銷經紀人承接。

*傳銷商有任何違反本參加契約及本公司發行刊物或書面通知上的任何規定情事，本公司得將應發給傳銷商之所有獎金凍結保存，直至該參加人改正其違約行為或就其行為提出合理說明後，本公司再將保存於專戶內之獎金，無息返還該傳銷商。

*如因傳銷商之違約行為致本公司商譽及其他利益受損害，無論本公司是否已終止其參加契約，均得向傳銷商請求損害賠償。本公司並得就損害賠償額與傳銷商對本公司之獎金請求權，主張抵銷。

3.獎金制度、商品說明

3-1 獎金領取資格 P.17

3-2 獎金說明 P.18

3-3 職級分別 P.21

3-4 獎金結算、發放 P.23

3-5 商品介紹 P.24

3-1 獎金領取資格

*晉升條件達成後於隔周獎金計算。

*合格入件之傳銷商，即可擁有取得條件

*獎金計算基礎，為當月有效組織代數內之有效成員

*晉升條件達成後於隔周獎金計算日起則取得晉升職級。

(註：獎金計算日為每周一起，結算日為每周周日，獎金發放日為結算日後第五週之週三發放獎金)

3-2 獎金說明

獎金內容

1. 直接推薦獎金：

(1) 一般會員 (5000 PV)

直接推薦一位一般會員，即可得新台幣**350**元整；

$(5000 \text{ PV} \times 7\% = 350)$

直接推薦一位VIP會員，即可得新台幣**1750**元整。

$(25000 \text{ PV} \times 7\% = 1750)$

(2) VIP會員 (25000 PV)

直接推薦一位一般會員，即可得新台幣**750**元整；

$(5000 \text{ PV} \times 15\% = 750)$

直接推薦一位VIP會員，即可得新台幣**3750**元整。

$(25000 \text{ PV} \times 15\% = 3750)$

2. 社群獎金：

壹諾公司採雙向制發放社群獎金，以組織安置社群小邊作為發放標準，當小邊產生1000 PV則壹諾公司將發放社群獎金；依照會員分級不同，發放方式不同，獎金領取上限亦不同。

(1) 一般會員 (5000 PV)：社群獎金為小邊PV值之10%

當小邊產生1000 PV則公司發放新台幣100元整；

一般會員之社群獎金發放周上限為新台幣50萬。

(2) VIP會員 (25000 PV)：社群獎金為小邊PV值之20%

當小邊產生1000 PV則公司發放新台幣200元整；

一般會員之社群獎金發放周上限為新台幣150萬。

3. 對等獎金：(一般會員無領取對等獎金之資格)

領取代數內傳銷商所產生之社群獎金**5%**，依照傳銷商晉升資格不同，所領取代數不同；代數的資格依照傳銷商個人直接推薦依序。

舉例：傳銷商A推薦傳銷商B，則傳銷商B為傳銷商A之“ 第一代”

傳銷商B推薦傳銷商C，則傳銷商C為傳銷商A之“ 第二代”

傳銷商C推薦傳銷商D，則傳銷商D為傳銷商A之“ 第三代”

傳銷商D推薦傳銷商E，則傳銷商E為傳銷商A之“第四代”

傳銷商E推薦傳銷商F，則傳銷商F為傳銷商A之“第五代”

職級	晉升資格領取代數
1.經銷商	領取 1 代內之社群獎金 5%
2.代理商	領取 1 代內之社群獎金 5%
3.主任	領取 1~2 代內之社群獎金 5%
4.督導	領取 1~3 代內之社群獎金 5%
5.資深督導	領取 1~3 代內之社群獎金 5%
6.總監	領取 1~4 代內之社群獎金 5%
7.執行總監	領取 1~4 代內之社群獎金 5%
8.鑽石	領取 1~5 代內之社群獎金 5%
9.藍鑽	領取 1~5 代內之社群獎金 5%
10.皇冠	領取 1~5 代內之社群獎金 5%

對等之獎金發放%數計算說明如下：

「對等獎金」之最高發放比例假設全數傳銷商均係VIP會員，故其發放比例應為20%(社群獎金發放比例) X 5%(對等獎金發放比例) X 5代= 5%

4. 分紅獎金：(一般會員無領取分紅獎金之資格)

壹諾公司將公司總業績值8%作為分紅獎金，其獎金發放給予**督導及督導**以上之所有會員，依照晉升資格不同，發放比例不同。

職級	晉升資格領取獎金
1.經銷商	無領取分紅獎金資格
2.代理商	無領取分紅獎金資格
3.主任	無領取分紅獎金資格
4.督導	領取獎金比例之 20%
5.資深督導	領取獎金比例之 20%
6.總監	領取獎金比例之 15%
7.執行總監	領取獎金比例之 15%
8.鑽石	領取獎金比例之 10%
9.藍鑽	領取獎金比例之 10%
10.皇冠	領取獎金比例之 10%

舉例：

壹諾公司總業績值為1000萬，則壹諾公司所撥放分紅獎金8%，共為80萬。

其公司之督導職級傳銷商如數共為16位可得分紅獎金之比例20%，則每位各得10000

元分紅獎金；

其公司之總監職級傳銷商如數共為6位可得分紅獎金之比例15%，則每位各得20000元分紅獎金；

其公司之鑽石會員如數共為2位可得分紅獎金之比例10%，則每位各得40000元分紅獎金。

5. VIP經銷獎金：(一般會員無領取vip經銷獎金之資格)

一般會員無資格領取此VIP經銷獎金，此獎金僅限VIP會員擁有領取資格。

VIP經銷獎金發放 % 數為壹諾廣告行銷有限公司當期公司所營業之業績值總額之2%來平分給所有BD點數。

名詞解釋：

BD：獎金兌換點數值，依不同國家(地區)的國民所得、消費狀況調整的比值，獎金兌換點數值之加權計算方式於【VIP經銷獎金】內有所詳細解釋。

VIP經銷獎金：

壹諾廣告行銷有限公司將VIP會員在本公司所推出之APP軟體以及網站社群平台上操作的所有動作(Ex分享.留言.點讚...等)都設定加權點數回饋給VIP會員。

在本公司所研發推廣出的APP軟體中，VIP會員在動態時報內若有做所謂累計BD之操作(Ex 分享.留言.點讚.評價) 則平台系統將會把所操作動作之累計出來，的BD回饋予VIP會員。

至於BD的加權算法則為：

點讚 = 不列入 BD ， 留言 = 不列入 BD ， 評價 = 不列入 BD ， 分享 = 100 BD

VIP會員所累計之BD每日系統轉入上限為125 BD，代理商會員每日系統轉入上限為140BD，主任會員每日系統轉入上限為165BD，為防止系統惡意灌水操縱點數，造成BD的計算不實質。

壹諾廣告行銷有限公司將於2/15、8/15結算VIP會員所累計之BD總數，並於結算後15個工作天做BD社群經銷獎金發放。

VIP經銷獎金發放 % 數為壹諾廣告行銷有限公司當期公司所營業之營業總額之2%來平分給所有BD點數。

每一期之計算則為8/16~2/15為首期，首期社群經銷獎金結算日為2/15。

第二期之計算則為2/16~8/15為次期，次期社群經銷獎金結算日為8/15。

6.見點放置獎金：

1、一般會員無領取資格。

2、VIP 會員往下 10 代(依安置組織論代數)，每代 PV 值 X1%。

試算如右：

如右舉例 10 代所有 PV 皆是

25000PVx1%=511,500 元

第一代	2	x 25000PV x 1% = 500 元
第二代	4	x 25000PV x 1% = 1000 元
第三代	8	x 25000PV x 1% = 2000 元
第四代	16	x 25000PV x 1% = 4000 元
第五代	32	x 25000PV x 1% = 8000 元
第六代	64	x 25000PV x 1% = 16000 元
第七代	128	x 25000PV x 1% = 32000 元
第八代	256	x 25000PV x 1% = 64000 元
第九代	512	x 25000PV x 1% = 128000 元
第九代	1024	x 25000PV x 1% = 256000 元

總獎金計算說明：

最高獎金發放比例應為：15%(直接推薦獎金)+35%(社群獎金)+5%(對等獎金)+10%(見點放置獎金)=65% X(25000PV/29800元)= 54.53%，再加上8%(分紅獎金)及2%(VIP經銷獎金)，共64.53%。

3-3 職級分別

壹諾經銷權職級依規定分為：

(傳銷商\代理商\主任\督導\資深督導\總監\執行總監\鑽石\藍鑽\皇冠)

職級取得

*繳交規定之入會費

*簽訂傳銷商資格申請書

*晉升條件達成後於隔周獎金計算日起則取得晉升職級。

(註：獎金計算日為每周一起，結算日為每周周日，獎金發放日為結算日後第五週之週三發放獎金)

資格晉升辦法：

職級	晉升辦法
1.經銷商	完成入會條件之合格經銷商會員
2.代理商	直接推薦業績值達 100,000PV
3.主任	左右線區各產生一位代理商，下期晉升。
4.督導	左右線區各產生一位主任經銷商，下期晉升。
5.資深督導	左右線區各產生一位督導經銷商，下期晉升。
6.總監	左右線區各產生一位資深督導經銷商，下期晉升。
7.執行總監	左右線區各產生一位總監經銷商，下期晉升。
8.鑽石	左右線區各產生一位執行總監經銷商，下期晉升。
9.藍鑽	左右線區各產生一位鑽石經銷商，下期晉升。
10.皇冠	左右線區各產生一位藍鑽經銷商，下期晉升。

註記：

社群獎金設有K值防爆機制，何謂K值如下：

K值：為組織獎金防爆系值，因組織獎金計算，是由左右兩區無限代累積加總後的PV值做為獎金計算的依據，為防止獎金發爆須設計出防止獎金超發的設計，謂之K值。

K值設計＝ 組織獎金不可發超過預算，若超過則該獎金須打折發放(意即該獎金須乘上K值作為保護)

K值計算方式如下：

當期總體PV值x 組織獎金預算百分比(預估發放的預算)/當期總碰數依正常碰法之實際發放總金額(正常發放金額)

說明：當K值大於1時，代表組織獎金未超發，所以按原金額發放

當K值小於1時，代表組織獎金已經超出預算，該項獎金必須乘以K值

否則獎金會超發，作為保護

當K值小於1時，公司實際發放獎金即為乘以K值後之數值發放

EX:K值=0.9 則公司發放之社群獎金將以九折發放。

本公司預計發放之預算%數為公司總業績值之35%

3-4 獎金結算、發放

業績結算日

*每週週一起算，每週週日結算當周業績。

獎金發放日：

*獎金計算日為每周一起，結算日為每周周日，獎金發放日為結算日後第五週之週三發放獎金，壹諾公司將代扣所得稅於發放獎金時，但若遇假日時則提早發放。

*補開立壹諾公司所指定帳戶者，申請書需於每月15日前送至壹諾公司，經壹諾公司審核同意後於隔月生效(以核准日為準)。

*每位傳銷商獎金發放會以電子錢包發放再轉匯款至個別銀行個人帳戶。

3-5 商品介紹

壹諾廣告行銷公司（以下簡稱壹諾）的壹諾廣告社群行銷計畫內容部分，在經營權部分以傳銷商以及供應商（欲張貼廣告在壹諾平台上做宣傳目的之民間企業）之間做區隔。

供應商付費享有權利於在壹諾平台上刊登其促銷優惠方案及廣告內容，與壹諾公司僅為正常合作關係之付費互利合作廠商。

壹諾廣告社群行銷計畫詳細內容如下：

壹諾將與大量的民間企業供應商做結盟，令其購買壹諾之VIP經營權在平台上做廣告優惠刊登，然而為一般傳銷商的傳銷商可使用平台上之所有供應商刊登優惠，讓結盟供應商以及傳銷商達到互惠的經濟利益。此舉不僅能促進實際消費的增長，更能提升商家的產品品質，傳銷商的消費實質增加，提高供應商銷量，使得供應商擁有更大的動力在自家的產品上做品質提升，對於傳銷商及供應商形成互利共生的自由市場。

壹諾致力於推廣平台使用普及，可使壹諾廣告平台不論帶給傳銷商或供應商都極大的經濟效益，廣告刊登一事重點無非是在增加傳銷商的購買慾望，以及提升供應商所張貼廣告的實質曝光率，在壹諾的平台上，傳銷商與供應商能夠各取所需，經濟也會相互平衡，更能造就更美好的消費環境與品質。

壹諾廣告社群行銷計畫內容使用部分，詳細內容如下：

供應商能夠將自身的商家行銷廣告優惠刊登於壹諾廣告平台上供所有使用者做消費參考依據，然而傳銷商再以電腦登錄壹諾廣告平台會員優惠專區將欲使用之該優惠訊息內容做列印方可憑此憑證至該商家做消費享有該店家提供之優惠方案，此外在這個E世代普及的社會壹諾也提供傳銷商相當便利之使用方式，傳銷商可利用隨身的智慧型手機做線上登錄手機網頁版會員優惠專區，將欲使用之優惠訊息內容顯示於手機屏幕上供該提供優惠之店家做參考依據使用，不僅方便傳銷商的衝動性消費行為，也創造傳銷商的衝動性消費行為，無須一定得在事前先大費周章的將消費憑證列印出來才可做使用，使傳銷商更頻繁且普及的使用平台優惠，活化壹諾提供之行動優惠方案。

舉例如下：

假設速食連鎖餐飲企業與壹諾做結盟，在平台上刊登”速食店夏日優惠 全天買套餐送冰淇淋一支”，傳銷商可預設今日可能到店消費所採取提前在家或辦公室登錄壹諾平台將優惠憑證列印出來攜帶至店家出示使用，或者身邊正好沒有列印機也可直接至店家現場，將手機連結至壹諾廣告平台將優惠憑證顯示於手機屏幕上供店家做確認使用。

簡單且便利的壹諾廣告平台，希望的就是將供應商及傳銷商串聯成一個社群網，在供需市場法則下各取所需，及時的更新消費優惠新方案，提供傳銷商更多更好更優質的消費選擇，賦予供應商一個更有力有效的曝光平台讓供應商在刊登廣告的使用達到效益最大化，這將會是促進龐大經濟成長且提升消費環境品質的最佳新利器。

VIP經營權以及一般經營權之使用期限為一年。

使用期限僅指該商品提供之服務之有效期限。

若逾期仍尚需延長使用期限，則需填寫續購單進行購買，使得使用期限延長。

「一般會員」係指單純使用優惠內容「傳銷商」；「VIP會員」係指可張貼優惠內容之「供應商」

4.會員規章

4-1 各項變更申請 P.27

4-2 退貨、終止契約辦法 P.29

4-3 多層次傳銷管理法 P.34

4-1 各項變更申請

營運規章之修改

*壹諾公司為因應市場結構變化及業務要求或法令變動，於兼顧傳銷商權益下，得依中華民國政府相關規定修改營運規章，傳銷商並應遵守修改生效後之條款規定。

經銷權之變更

*傳銷商於經銷權有效期限內，不得向壹諾公司提出申請變更推薦人。

經銷權之繼承

*擁有經銷權之傳銷商死亡或喪失行為能力時，得由法定繼承人繼承其於壹諾公司之經銷權，該法定繼承人須檢具經銷權繼承之申請書、死亡證明書及戶籍謄本等相關證明文件，經壹諾公司核准後始生效力。

*本辦法未盡事宜，均依中華民國政府相關法律規範之。經銷權之繼承由法定繼承人繼承，如繼承人已擁有壹諾公司經銷權時，應放棄其中一經銷權。

*法定繼承人需於繼承開始後之六個月內，檢具相關證明文件，向壹諾公司申請辦理經銷權繼承，申請經核准後始生效力，逾期未辦理者，視同放棄該權利。

*法定繼承人同一順序為多人時，可由所有繼承人於六個月內自行協商由其中一人繼承經銷權，繼承者應出具所有繼承人簽名之同意書向壹諾公司申請繼承，若逾期未辦理者視同放棄。

經銷權之撤銷

*如有違反中華民國法令或壹諾公司營運規章者，經終止其經銷權及解除傳銷商資格者，須於終止經銷權六個月後方可重新申請加入，壹諾公司並有核准與否之權利。

經銷權轉讓之限制

*經銷權不得轉讓及轉售。

*重複加入：

發現傳銷商如重複或以他人名義經營壹諾廣告行銷公司時，壹諾公司有權終止其後加入之經銷權及解除傳銷商資格。

變更申請

*傳銷商各項變更（含更名、更址），申請文件應由本人或以掛號郵寄至壹諾公司辦理。

4-2 各項退貨、終止契約相關辦法

依多層次傳銷管理法第20條至第22條規定：

第二十條（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

壹諾公司獎依照多層次傳銷管理法第二十四條規定之。

第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

價值減損標準

*傳銷商於使用者帳號開通使用日後30天內向壹諾公司退貨、解除及終止契約，壹諾公司將予以全額退費；30天後即開始計算發生之價值減損。

價值減損計算如下：

*.退款計費方式：

項目	代號	說明	公式 (NT\$) (含稅金額四捨五入至整數)
商品原購價格	A	壹諾廣告社群行銷計劃	A
依法可扣除商品原購價格10 %	B	依照多層次傳銷管理法第21條辦理	$A \times 10 \% = B$
商品原購價格90%	C	商品原購價格 $\times 90 \%$	$A \times 90 \% = C$
使用天數	D	自使用者帳號開通使用日起算，往後核算至終止契約生效日止。	D
網路平台空間之商品價值減損	E	$[(\text{商品原購價格} \times 90 \%) \div 365 \text{天}] \times \text{使用天數}$	$(C \div 365 \text{天}) \times D = E$
依法得扣除已給付之獎金	F	依照多層次傳銷管理法第21條辦理	F
實際應退還金額	G	商品原購價格－依法可扣除商品原購價格10 %－網路平台空間之商品價值減損－依法得扣除已給付之獎金	$A - B - E - F = G$

退貨、終止契約辦法：

*自使用者帳號開通使用日起算30日內因解除契約而提出退貨申請，本公司將予以全額退費。

30日後之終止契約退貨辦法以行銷經紀人原購價格百分之九十，扣除行銷經紀人退回商品所發生之下列價值減損，扣除後之餘款，本公司將依照相關規定辦理退費作業：

壹諾廣告社群行銷計劃為一套完整的計劃專案，每單位的商品自使用者帳號開通使用日起，本公司即開始執行並落實本計劃既有之365天日程，即商品之義務之履行，其中包含當然之固定成本，因本商品之性質，一經出貨，商品價值即開始有所減損，而商品價值減損係採逐日遞減方式核算。商品價值減損核算方式為自使用者帳號開通日當天起算，往後延伸365日。

商品價值減損按日計算至商品價值等於零為止。

*.退款計費方式：

*.退款計費方式：

項目	代號	說明	公式 (NT\$) (含稅金額四捨五入至整數)
商品原購價格	A	壹諾廣告社群行銷計劃	A
依法可扣除商品原購價格10 %	B	依照多層次傳銷管理法第21條辦理	$A \times 10 \% = B$
商品原購價格90%	C	商品原購價格 $\times 90 \%$	$A \times 90 \% = C$
使用天數	D	自使用者帳號開通使用日起算，往後核算至終止契約生效日止。	D
網路平台空間之商品價值減損	E	$[(C \div 365 \text{天}) \times D]$ $\times \text{使用天數}$	$(C \div 365 \text{天}) \times D = E$
依法得扣除已給付之獎金	F	依照多層次傳銷管理法第21條辦理	F
實際應退還金額	G	商品原購價格－依法可扣除商品原購價格10 %－網路平台空間之商品價值減損－依法得扣除已給付之獎金	$A - B - E - F = G$

歸責傳銷商事由下之退貨處理規定

*傳銷商因違反國家法令、傳銷商申請契約、營業規章或其他損害本公司權益之行為，經本公司撤銷其傳銷商資格者，本公司得拒絕其解除或終止契約之申請。

*傳銷商違反經營守則、事業計畫而終止契約，傳銷商得於終止契約生效後15日內檢附商品及相關文件辦理退貨，本公司得以原購買價格百分之九十買回其所持有之商品，但得扣除已因該項交易而給付傳銷商與其上線會員之獎金或報酬，以及其取回商品之價值有減損時，其減損之金額。

1. 商品已超過使用有效期限內。
2. 商品若在有效期限內，則以傳銷商之退款方式，公司之商品價值減損按日計算至商品價值等於零為止，以下為退款之標準。

*退款計算方式：

項目	代號	說明	公式 (NT\$) (含稅金額四捨五入至整數)
商品原購價格	A	壹諾廣告社群行銷計劃	A
依法可扣除商品原購價格10 %	B	依照多層次傳銷管理法第21條辦理	$A \times 10 \% = B$
商品原購價格90%	C	商品原購價格 $\times 90 \%$	$A \times 90 \% = C$
使用天數	D	自使用者帳號開通使用日起算，往後核算至終止契約生效日止。	D
網路平台空間之商品價值減損	E	$[(\text{商品原購價格} \times 90 \%) \div 365 \text{天}] \times \text{使用天數}$	$(C \div 365 \text{天}) \times D = E$
依法得扣除已給付之獎金	F	依照多層次傳銷管理法第21條辦理	F
實際應退還金額	G	商品原購價格－依法可扣除商品原購價格10 %－網路平台空間之商品價值減損－依法得扣除已給付之獎金	$A - B - E - F = G$

瑕疵擔保條款：

如因可歸責於本公司之因素致傳銷商無法使用商品，依多層次傳銷管理法第二十條及第二十一條之規定與傳銷商解除契約或是終止契約並辦理退貨。

傳銷商使用產品若有任何疑問未盡滿意之處，得以利用官方網站的網頁表單與本公司聯繫或直接透過公司之聯絡方式做相關洽詢。

壹諾廣告行銷有限公司所提供之商品為壹諾平台廣告社群行銷計劃，此商品所帶給傳銷商的實質效益為服務類型商品也稱作為無形商品，雖本公司提供實質性的商品效益但此商品是看的見用的到卻摸不著的。

在商品使用過程中唯一有機會發生的商品瑕疵為簽約結盟供應商所提供之優惠方案無法使用，若是在供應商所訂定之優惠有效期限內發生此類問題，壹諾公司都將全額補償傳銷商未享有之折扣，若該權益受損之傳銷商無意願繼續使用壹諾會員資格，必須先行完成解除、終止契約之正常程序，則壹諾公司將該名傳銷商扣除應扣除之已發放獎金及行政費用後全額退還。

若所謂供應商提供其優惠方案無法使用之瑕疵非供應商所造成，而是因壹諾廣告行銷有限公司所為，則壹諾廣告行銷公司必須自行承擔消費者因其所產生之所有損失，並給予該傳銷商享有下一單期消費基本責任額免付費之補償，若該權益受損之傳銷商無意願繼續使用壹諾會員資格，必須先行完成解除、終止契約之正常程序，則壹諾公司將該名消費者扣除應扣除之已發放獎金及行政費用後全額退還。

例如：供應商已遵循合作經銷合約書規定向壹諾公司提出將其廣告優惠期限提前結束之申請，卻因壹諾公司行政流程之疏失未將其廣告優惠方案內容補正，導致傳銷商權益受損，無法取得應享有之折價優惠，壹諾公司將補償該傳銷商當次消費應享有而未享有之折價差額，並給予該消費者享有下一單期消費基本責任額免付費之補償。

4-3 多層次傳銷管理法

中 華 民 國 103 年1 月29 日

華 總 一 義 字 第 10300013741 號

第 一 條 (立法宗旨)

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第 二 條 (主管機關)

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第 三 條 (多層次傳銷之定義)

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第 四 條 (多層次傳銷事業之定義)

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第 五 條 (傳銷商之定義)

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第 六 條 (開始實施傳銷行為之報備、退件及補正)

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。

四、商品或服務之品項、價格及來源。

五、其他法規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備（變更報備、退件及補正）

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條（報備方式及格式之授權依據）

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條（停止實施傳銷行為之報備及公告）

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條（應告知傳銷商之事項）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。

二、傳銷制度及傳銷商參加條件。

三、多層次傳銷相關法令。

四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。

五、商品或服務有關事項。

六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。

七、其他經主管機關指定之事項。

傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。
第十一條（明示從事傳銷行為之義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條（宣稱案例之說明義務）

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條（參加契約之締結及交付）

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條（參加契約應記載事項）

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。

二、傳銷商違約事由及處理方式。

三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。

四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。

五、契約如訂有參加期限者，其重消之條件及處理方式。

第十五條（特定違約事由及其處理）

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
 - 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
 - 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
 - 四、以不當之直接訪問買賣影響傳銷商權益。
 - 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。
- 多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條（招募無行為能力人、限制行為能力人之禁止及限制）

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條（財務報表之揭露）

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條（變質多層次傳銷之禁止）

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條（禁止行為）

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉階或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。

四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。

五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。

六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條（傳銷商猶豫期間內解除或終止契約及退貨規定）

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條（傳銷商猶豫期間後終止契約及退貨規定）

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條（多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制）

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因

該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條（不當阻撓退貨及扣發佣金、獎金之禁止）

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條（服務準用之規定）

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條（記載及備置傳銷經營資料）

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業務者，其資料之保存亦同。

第二十六條（接受檢查及提供資料之義務）

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條（依檢舉或職權調查處理）

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條（調查之程序）

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期

間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰 則

第二十九條（罰則一）

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條（罰則二）

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條（罰則三）

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條（罰則四）

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條（罰則五）

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條（罰則六）

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條（罰則七）

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附 則

第三十六條（本法施行前非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業適用本法之補正規定）

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條（本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業應配合本法規定辦理事項之補正規定）

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條（保護機構之設置及授權依據）

主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條（公平交易法有關傳銷之規定停止適用）

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條（施行細則）

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條（施行日）

本法自公布日施行。