

香港康寶萊國際有限公司
香港九龍尖沙咀廣東道 33 號

客戶服務部：
電話：(852) 2834 1821
傳真：(852) 2737 8690

此表格必須簽署、填寫日期及遞交到康寶萊以處理您的會籍申請及契約。請勾選各方格茲并證明已閱讀及了解這些重要的保障條例。

黃金準則保證

康寶萊以保障所有會員而實行的政策為傲。請細閱黃金準則保證，並勾選各方格茲證明已閱讀及了解。

1. 可以低成本開始康寶萊事業，且無最低應購買產品金額要求

成為康寶萊會員或從事康寶萊生意的唯一要求是購買康寶萊會員套裝，並不需要購買產品。若本人選擇購買產品，本人明白所購買的貨量不應超過合理時間內供自用或能轉售的。

本人已閱讀及了解此信息

2. 在成為會員後之 90 天內若因任何理由不再繼續康寶萊事業而解約時，其康寶萊會員套裝可獲得全額退款

若本人於成為會員後之 90 天內決定取消會籍，本人可以得到康寶萊會員套裝的全額退款。

本人已閱讀及了解此信息

3. 會員若因任何原因不再繼續康寶萊事業而解約時，其在前 12 個月內所購買之未開封且可再供銷售之產品均可享有 100% 退款保證

若本人因任何理由取消會籍，本人可以向康寶萊公司退回前 12 個月內未開封且可再供銷售之產品或輔銷工具，而得到全額退款。本人可瀏覽 hk.MyHerbalife.com 或參閱會員套裝第 4 冊的「表格樣本」並遵循當中的指引。

本人已閱讀及了解此信息

4. 康寶萊會員不需要購買任何輔銷及生意工具以開展事業

本人毋需購買任何的生意工具，並且可以使用康寶萊提供的免費或廉價宣傳刊物及其他輔銷工具。本人必須成為會員滿 90 日，並完成康寶萊公司要求之營養俱樂部登記程序及所需之訓練，方能開設營養俱樂部，包括任何進行健身活動的俱樂部。

本人已閱讀及了解此信息

5. 康寶萊公司直接在產品標籤上或在產品簡介中，明確說明每項產品的優點與適當的使用方法，以確保使用者以正確的方法使用適合的產品，以達到最佳的效果。康寶萊對事業機會和晉升至各級別所需要付出的努力提供了切實可行的預期

康寶萊直接在產品標籤上或在康寶萊產品目錄中，明確說明每項產品的優點與適當的使用方法，確保使用者以正確的方法使用適合的產品，而會員有正確的資料向客戶講解產品。同樣，康寶萊提供有關會員所達致財務業績的準確資料，使會員可於介紹康寶萊事業機會時講述。本人作出有關康寶萊®產品或康寶萊事業機會的任何聲明，必須合法、真確、並無誤導、事先有書面依據、與康寶萊其時所發佈資料中的聲明一致。除康寶萊發佈資料所載者外，本人介紹康寶萊®產品時，不得就康寶萊®產品作任何書面、治療或醫療聲明（不論是否關於本人個人體驗），或使用衛生署或任何其他監管機構名義作出有關聲明。

本人已閱讀及了解此信息

6. 康寶萊公司為潛在會員提供清晰、正確且披露及時的收入資訊

人們加入康寶萊團隊的原因有很多。很多人為以批發價購得康寶萊®產品，其他則想建立自己的業務。若本人的目標是建立康寶萊業務，本人明白將需要付上努和精神使之成功。本人明白以下的「平均總報酬聲明」能於 hk.MyHerbalife.com 取得，且是康寶萊會員所取得的唯一授權之財政成果表述。本人確認本人不依據任何其他信息。

要查看作為康寶萊會員所有權利和義務，可細閱會員套裝中的行為規範或瀏覽 hk.MyHerbalife.com。

本人已閱讀及了解此信息

本人茲證明本人了解康寶萊黃金準則保證。

(申請人姓名)

(康寶萊會員編號)

(申請人簽名)

月 日 年

康寶萊 2013 年支付香港會員的平均總報酬聲明

人們因不同原因而成為康寶萊會員。當中大多數（73%）¹主要為以折扣價購得自己及家人享用的康寶萊產品。其他人則由於希望賺取外快，嘗試當會員，因為康寶萊可以最低成本創業（康寶萊會員套裝售價僅為[港幣]1670.00元²，另加運費），而且有退款保證³。加入康寶萊毋需購買大量的存貨或購買其他設備。事實上，康寶萊的公司政策不鼓勵購買銷售輔助工具，尤其是剛加入成為會員後的首數個月。

如您尋求建立兼職或全職的收入，我們希望您對可能賺取的收入有貼近現實的預期。康寶萊的收入機會就有如健身中心會籍：成果會因時間、精神及您付出的努力而有所不同。任何人如考慮加入康寶萊，需了解直銷行業的實際狀況。這是辛苦並需要付出努力的工作，沒有致富的捷徑，也不保證成功。但對於那些致力付出時間及精力去發展穩定客戶群、又指導及訓練其他人同樣努力的會員，達致個人發展和賺取可觀的兼職或全職收入的機會是存在的。

您個人銷售所得的利潤：會員可得的收入其中一個元素為轉售康寶萊®產品扣除開支後的利潤。會員自行決定經營生意的方法、工作的日數和時間、所產生的開支，以及所收取的價格。

多層報酬：部份會員（22.3%）推薦他人成為康寶萊的會員。他們可從而建立及維持自己的下線銷售組織。他們不會因推薦新會員而獲得任何金錢上的回報。他們的回報只會來自銷售產品給下線會員自用或出售予其他人的銷售業績。這個多層報酬的機會於康寶萊的市場計劃中詳細刊載，會員請瀏覽網頁 hk.MyHerbalife.com。

對於康寶萊會員中12.4%有下線的銷售領袖而言，於2013年獲本公司支付的平均報酬為（港幣）51,886元。此等金額為未計其業務營運或推廣所產生的開支。

在以下圖表中，我們概要說明2013年康寶萊會員獲得的經濟利益。對於大部份人（90%），經濟利益均為來自以折扣價購買產品自用和給家人享用或將產品轉售，而非來自本公司支付款項的形式。

下表概述向會員支付的多層報酬並不包括會員在其業務營運或推廣中產生的開支，此等開支可以差距很大，並可能包括廣告或推廣開支、產品樣本、培訓、租金、交通、電話和互聯網費用，以及其他雜項開支。以下概述的酬勞不一定代表任何特定會員可獲得的酬勞（如有）。此等數字不應被視為對您的實際酬勞或利潤的擔保或預測。只有透過成功的產品銷售方可在康寶萊取得成功，而成功的產品銷售則需要付出努力、投入和發揮領導才能。您的成功將須取決於您如何有效地展現此等特質。

單層會員（沒有下線）						
經濟機會	會員*		單層會員的經濟回報是能夠以批發價購買產品供自己及家人使用，以及向非會員零售產品的機會。以上兩者均並非本公司支付的報酬，故不包括在此表內。			
	數目	%				
<ul style="list-style-type: none"> 以批發價購買產品 向非會員零售產品的利潤 	16,394	77.7%				
擁有下線的非銷售領袖						
經濟機會	會員		除上述單層會員的經濟回報（不包括在此表內）外，某些擁有下線的非銷售領袖符合資格因直接向康寶萊購買下線產品而獲得康寶萊支付的批發佣金。於2013年，377名合格會員中182名獲得上述報酬。該182名會員的總報酬平均為（港幣）1,100元。			
	數目	%				
<ul style="list-style-type: none"> 以批發價購買產品 向非會員零售產品的利潤 向其他會員批發產品的利潤 	2,087	9.9%				
擁有下線的銷售領袖						
經濟機會	會員		所有擁有下線的銷售領袖			
	數目	%	康寶萊平均支付款項（港幣）	會員數目	本組總數的百分比	平均總付費（港幣）
<ul style="list-style-type: none"> 以批發價購買產品 向非會員零售產品的利潤 向其他會員批發產品的利潤 下線銷售的多層報酬 <ul style="list-style-type: none"> 代銷佣金 獎金 	2,605	12.4%	>1,000,000	26	1.0%	2,864,583
			500,001-1,000,000	24	0.9%	676,568
			250,001-500,000	28	1.1%	377,610
			100,001-250,000	78	3.0%	156,506
			25,001-100,000	278	10.7%	48,253
			5,001-25,000	561	21.5%	11,290
			1-5,000	1,018	39.1%	1,884
			0	592	22.7%	0
			總計	2,605	100.0%	51,886

* 16,394名單層會員中2,037名為沒有下線的銷售領袖。

於2013年大部份在康寶萊賺取超過（港幣）1,000,000元的會員已達致康寶萊總裁組的層級。在2013年期間，一名香港會員達到總裁組的層級。他們在達到總裁組的層級前平均擁有15年作為康寶萊會員的經驗，最長的為15年，最短的為少於15年。

¹ 73%，根據Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") 於2013年1月在美國進行的一項會員研究調查，誤差為+/-3.7%。

² 所列出的價格為截至2014年4月適用於香港地區的價格，可作出修改。現時的價格請瀏覽 Opportunity.Herbalife.com。

³ 於退出業務時，退回康寶萊會員套裝後90日內及於退回可重售的貨品後1年內。

⁴ 銷售領袖為達致領班或以上層級的會員。詳情可參閱 hk.MyHerbalife.com 的康寶萊市場計劃。

截至2013年2月1日47.8%的銷售領袖於2014年1月31日前再度符合銷售領袖的資格（包括30.2%的首次銷售領袖）。