

創業良機

主要內容：

1. 夢想可以成真!!!
2. 加盟澳生源的10大理由
3. 澳生源的商業特色
4. 10大成功準則
5. 10大獎勵方案
6. 澳生源商業獎勵計畫
7. 澳生源商業獎勵計畫的簡要說明
8. 4個關鍵點
9. 各項獎勵計畫的細節
10. 相關定義和術語

1. 夢想可以成真!!!

澳生源為您的人生提供了一種選擇——您的夢想，通過我們的體系可以迅速實現的夢想。

每一個人都有很多夢想——健康的身體，豐裕的財富和美滿的家庭。在很多情況下，這些夢想不可能同時實現。然而，澳生源卻可以使您的這些夢想同時實現。澳生源擁有一系列世界頂級的健康產品，它不僅可以給您最佳的健康狀態，而且通過我們的體系，還會給您帶來財富；於是，您便有了機會與家人共用天倫之樂。這是我們以前只能夢想的生活方式。現在，澳生源將幫助您美夢成真！

請與我們攜手，共同走進這段嶄新的人生旅程，從中您將體驗到生命的色彩和他人只有在夢中才會感受到的幸福——對，這就是澳生源!!

2. 加盟澳生源的10大理由

- | | |
|-----------------|--------------------|
| a) 無須任何文憑或相關經驗； | f) 通過額外收入實現財務獨立； |
| b) 提供世界頂級的產品； | g) 工作與健康生活方式的完美結合； |
| c) 提供商業發展培訓； | h) 加入穩健的行業； |
| d) 啓動成本低； | i) 分享您的歡樂和幸福； |
| e) 補充家庭收入； | j) 自我實現和個人滿足。 |



創業良機

3. 澳生源的商業特色

- a) 一系列世界頂級的保健產品；
- b) 多達10個獎金類別；
- c) 回報豐厚的銷售獎勵方案（占支出的54%）；
- d) 完善的積分系統；
- e) 不降級；
- f) 豐富多彩的獎勵計畫。



4. 10大成功準則

1. 夢想是真實；
2. 每位經銷商都能得到公司最好的支持；
3. 成長來自投入和堅持；
4. 這是一個培養人的生意；
5. 時間是我們的最大競爭對手；
6. 成功源自培養和發展領導者；
7. 我們必須發展成功的經銷商和領導者；
8. 領導以身作則方能獲得成功；
9. 人們會被一切增長財富的機會所吸引；
10. 掌握工作技巧，助您收穫更加豐厚。



5. 10大獎勵方案

1. 零售收入
2. 頂尖營銷者獎金
3. 快速啟動計畫
4. 8層代理傭金
5. 無限獎金
6. 新團隊經理獎金
7. 新團隊經理配對獎金
8. 領導發展獎金
9. 轎車與旅行獎金計畫
10. 全球分紅

創業良機

6. 澳生源商業獎勵計畫

第1階段：晉升到團隊經理

澳生源商業獎勵計畫	獨立銷售顧問	一星直銷商	二星直銷商	三星直銷商	四星直銷商	團隊經理
級別簡稱	經銷商	一星	二星	三星	四星	經理
晉升和保持受備的條件	提交獨立銷售顧問申請	• 100 PV • 一支活躍下線	• 100 PV • 兩支活躍下線	• 100 PV • 四支活躍下線 • 600 GV	• 100 PV • 四支活躍下線，其中兩支為合格的二星下線 • 1,200 GV	• 100 PV • 五支活躍下線，其中兩支為合格的三星下線 • 2,400 GV
零售收入%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
第一層		5%	6%	7%	7%	7%
第二層			2%	3%	4%	5%
第三層				2%	3%	4%
第四層					2%	3%
第五層						2%
第六層						
第七層						
第八層						
新團隊經理獎金						\$500
快速啟動獎金計畫	無	無	有	有	有	有

a) 起步：獨立銷售顧問 (IC)

您職業生涯的第一步是入職成為新的獨立銷售顧問。所有新人都是從獨立銷售顧問做起的。

創造100PV的獨立銷售顧問為活躍的獨立銷售顧問。

b) 一星 (Star 1)

重點：招募

要求：100 PV 的個人業績外加一支活躍的下線 (1 Active Leg)

獎勵：有資格獲得一級代理佣金。

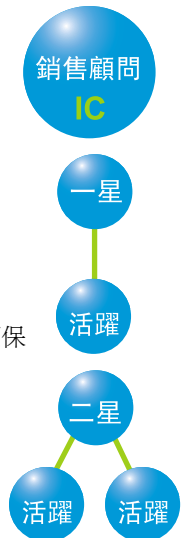
一支活躍的下線 (An Active leg) 指的是下線獨立銷售顧問中至少有一個保持活躍，也就是創造100 PV。

c) 二星 (Star 2)

重點：招募和銷售

要求：100 PV的個人業績外加兩支活躍的下線 (2 Active Legs)

獎勵：有資格獲得1-2級代理佣金，並可納入快速啟動獎金計畫。



創業良機

d) 三星 (Star 3)

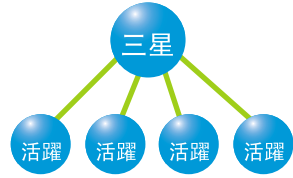
重點： 招募和銷售

要求： \$100 PV的個人業績)、600 GV的團隊業績外加四支活躍的下線 (4 Active Legs)

團隊業績 (GV) 指的是您的個人業績和您1-5級下線的產品業績。

獎勵：

- 有資格獲得1-3級代理傭金
- 納入快速啟動獎金計畫。



e) 四星 (Star 4)

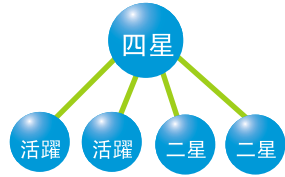
重點： 招募和銷售

要求：

- 100 PV的個人業績和1200 GV的團隊業績
- 四支活躍的下線，而且其中至少有兩支是二星級下線

獎勵：

- 有資格獲得1-4級代理傭金；
- 納入快速啟動獎金計畫。



f) 新團隊經理獎金 (Group Manager)

重點：

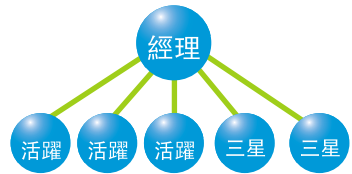
- 招募和銷售
- 發展並培訓下線
- 提高領導技能

要求：

- 100 PV的個人業績 & 2,400 GV 的團隊業績
- 五支活躍的下線，而且其中至少有兩支是三星級下線

獎勵：

- 有資格獲得1-5級代理傭金
- 納入快速啟動獎金計畫
- 獲得新團隊經理獎金\$500
- 獲得新團隊經理配對獎金
- 獲得一級領導發展獎金 (Leadership Development Bonus 1)



\$\$\$ 獎金 \$500

晉升到團隊經理，您就有資格進入一個新的平臺，獲得更多的財務收益。

創業良機

第2階段：加速晉升

	團隊經理	銅牌董事	銀牌董事	黃金董事	白金董事	鑽石董事
級別簡稱	經理	銅牌	銀牌	黃金	白金	鑽石
晉升和保持受備的條件	<ul style="list-style-type: none"> • 100 PV • 五支活躍下線，其中兩支為合格三星下線 • 2,400 GV 	<ul style="list-style-type: none"> • 100 PV • 五支活躍下線，其中一支為合格團隊經理下線 • 4,800 GV 	<ul style="list-style-type: none"> • 100 PV • 五支活躍下線，其中三支為合格下線 • 躍其為隊線 • 4,800 GV • 10k TNV 	<ul style="list-style-type: none"> • 100 PV • 五支活躍下線，其中四支為合格下線 • 躍其為隊線和銅牌下線 • 4,800 GV • 30k TNV 	<ul style="list-style-type: none"> • 100 PV • 五支合格團隊經理下線，其中兩支為合格銀牌董事下線 • 4,800 GV • 50k TNV 	<ul style="list-style-type: none"> • 100 PV • 六支合格團隊經理下線，其中兩支為合格金牌董事下線 • 4,800 GV • 100k TNV
零售收入%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
第一層	7%	7%	7%	7%	7%	7%
第二層	5%	5%	5%	5%	5%	5%
第三層	4%	5%	5%	5%	5%	5%
第四層	3%	4%	5%	5%	5%	5%
第五層	2%	3%	4%	5%	5%	5%
第六層		2%	3%	4%	5%	5%
第七層			2%	3%	4%	5%
第八層				2%	3%	4%
無限獎金					0.5%	1%
領導發展獎金 (一級)	5%	5%	5%	5%	5%	5%
領導發展獎金 (二級)			5%	5%	5%	5%
領導發展獎金 (三級)					5%	5%
新團隊經理獎金	\$500					
新團隊經理配對獎金	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
全球分紅					一股	兩股
快速啟動獎金	有	有	有	有	有	有
轎車獎金計畫	無	無	無	無	有	有
旅行獎金計畫	無	無	無	有	無	無

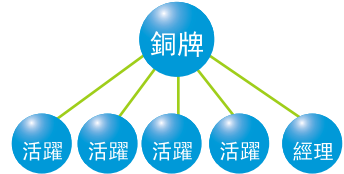
創業良機

您已進入商務精英團隊，您應該努力幫助下線成長為像您一樣的團隊經理，這樣很快就能享受到更多的獎金類別，從而增加財務收益。

g) 銅牌董事 (Bronze Executive)

重點：

- 招募和銷售
- 發展並培訓下線
- 提高領導技能（培養更多像自己一樣的管理人才）
- 培養團隊經理人（Group Managers）



要求：

- 100 PV 的個人業績 & 4,800 GV 的團隊業績
- 五支活躍下線包括一支合格的團隊經理下線
(5 Active Legs with 1 x Qualified GM Leg)

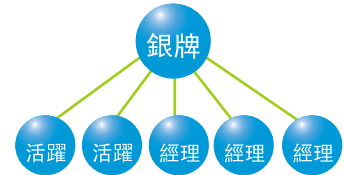
獎勵：

- 有資格獲得1-6級代理佣金
- 納入快速啟動計畫
- 獲得新團隊管理配對獎金
- 獲得一級領導發展獎金 (Leadership Development Bonus 1)

h) 銀牌董事 (Silver Executive)

重點：

- 招募和銷售
- 發展並培訓下線
- 提高領導技能（培養更多像自己一樣的管理人才）
- 培養團隊經理人（Group Managers）



要求：

- 100 PV 的個人業績 & 4,800 GV 的團隊業績
- 五支活躍下線包括三支合格的團隊經理下線
(5 Active Legs with 3 x Qualified GM Leg)
- 10k TNV （整體網路業績）

整體網路業績（TNV）指的是您的個人業績和您所有下線的業績，每個人都包括在內。

獎勵：

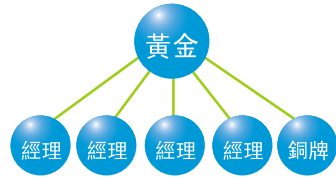
- 有資格獲得1-7級代理佣金
- 納入快速啟動計畫
- 獲得新團隊管理配對獎金
- 獲得一級和二級領導發展獎金 (Leadership Development Bonus 1 & 2)

創業良機

i) 黃金董事 (Gold Executive)

重點：

- 招募和銷售
- 發展並培訓下線
- 提高領導技能
(培養更多像自己一樣的管理人才)
- 培養團隊經理人 (Group Managers)



要求：

- 100 PV 的個人業績 & 4,800 GV 的團隊業績
- 五支活躍下線包括四支合格的團隊經理下線和一支合格的銅牌董事下線
(5 Active Legs with 4 x Qualified GM Legs and with 1 x BE Leg)
- 30k TNV (整體網路業績)

獎勵：

- 有資格獲得1-8級代理佣金
- 納入快速啟動計畫
- 獲得新團隊管理配對獎金
- 獲得一級和二級領導發展獎金
(Leadership Development Bonus 1 & 2)
- 納入旅行獎金計畫 (Vacation Program)



如果您渴望在澳生源獲得事業上的自我價值的實現，馬上來品味您的成功吧!!!!!!

現在，您已到達最後的成功階段，請您再往前走，繼續發展領導者吧，您將會獲得不可思議的財務收益！



創業良機

j) 白金董事 (Platinum Executive)

重點：

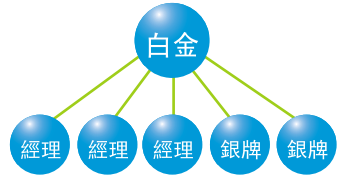
- 招募和銷售
- 發展並培訓下線
- 提高領導技能（培養更多像自己一樣的管理人才）
- 培養團隊經理人（Group Managers）

要求：

- 100 PV 的個人業績 & 4,800 GV 的團隊業績
- 五支合格團隊經理下線，其中兩支為合格銀牌董事下線
- 50k TNV（整體網路業績）

獎勵：

- 有資格獲得1-8級代理傭金
- 納入快速啟動計畫
- 獲得新團隊管理配對獎金
- 獲得一級到三級領導發展獎金
- 納入旅行獎金計畫（Vacation Program）
- 獲得0.5%的無限獎金（Infinity Bonus - 0.5%）
- 獲得一股全球分紅（Global Pool Bonus - 1 share）
- 納入轎車獎金計畫（Car Program）



k) 鑽石級主管 (Diamond Executive)

重點：

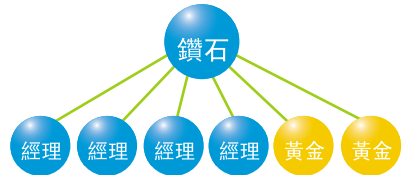
- 招募和銷售
- 發展並培訓下線
- 自體複製，培養更多像自己一樣的管理人才

要求：

- 100 PV 的個人業績 & 4,800 GV 的團隊業績
- 六支合格團隊經理下線，其中兩支為合格金牌董事下線
- 100k TNV（整體網路業績）

獎勵：

- 有資格獲得1-8級代理傭金
- 納入快速啟動計畫
- 獲得新團隊管理配對獎金
- 獲得一級到三級領導發展獎金
- 納入旅行獎金計畫（Vacation Program）
- 獲得1%的無限獎金（Infinity Bonus - 1%）
- 獲得兩股全球分紅（Global Pool Bonus - 2 shares）
- 納入轎車獎金計畫（Car Program）



成為鑽石級主管意味著您正在為您的長期商業成功奠定基礎。這個職位已經很高，而您的收入潛力卻不是這一職位所能衡量的！走到這裏，您的成功已遠遠超出想像，因為您的收益會源源不斷，從而將您與其他同事區分開來。您已經實現了自己的夢想，您已經功成名就！

創業良機

7. 澳生源商業計畫的簡要說明

如果您不是經驗豐富的直銷人員，很難在短時間內讓您對獎勵計畫有個全面的瞭解。多數人並不熟悉直銷的術語和概念。因此，我們在這裏為您作一點簡單明瞭的解釋。

我們的獎勵計畫提供四種賺錢途徑：

1. 首先，簽約後，您可立即按獨立銷售顧問特有的批發價購買產品，然後按推薦的零售價賣給零售客戶，賺取25%或更高的利潤——您可將其作為一種贏利途徑！
2. 其次，您可參與快速啟動計畫——該計畫含有特殊獎勵，並鼓勵您新招募的人員也這麼做，為他們也為您自己賺取額外的獎金！
3. 再次，您還可發掘其他的獨立銷售顧問，建立自己的團隊——在幫助他們盈利的同時，您可以從他們的月銷售額中提成7%，還可以從他們的下線的銷售額中提成5%，依此類推。等您成長起來並建立了自己的團隊後，您可從八或更多層的下線中獲得提成！
4. 最後，一旦您達到團隊經理級別，您只需要在下線中培養出更多的團隊經理，既可享受專為領導者設立的獎金。

採用這種模式，您最終會得到專職收入的回報。您的夢想就成真了！

這就是我們的獎勵計畫，就這麼簡單……

8. 4個關鍵點

1. 快速啟動計畫

對於獨立銷售顧問而言，從業的最初90天是他們銷售生涯中最關鍵的階段，是為他們將來的發展打基礎的階段。

2. 層級代理佣金

獨立銷售顧問可以從八個層級的代理佣金中獲取利潤，其他公司很少這麼做。此外，對領導者而言，優惠的累計積分制度可以幫助他們走得更遠，使得他們能在團隊中獲得更多財務收益。

3. 新團隊經理獎金與新團隊經理配對獎金

對於努力工作達到團隊經理層級的人來說，這個高達\$500的一次性獎金是個巨大極具誘惑力的獎勵。此外，新團隊經理配對獎金對於能幹的上線團隊經理和領導者也是一種積極有效的激勵，激勵他們推薦下線中的後起之秀，並幫助他們成長為新的團隊經理。

4. 領導者的收益

憑藉無限獎金、領導發展獎金以及八個層級的縱向代理佣金，領導者最終可獲得巨大的收益。因此，夢想必然成真！！！！



創業良機

9. 各項獎勵的詳細說明

1. 零售收入

獨立銷售顧問從公司購買產品與銷售給零售客戶的價差——25%或更高。

2. 頂尖營銷者獎金

如果獨立銷售顧問當月的個人業績達到2,000PV，他們的個人訂單就可享受額外津貼或回扣。津貼的數目取決於他們及客戶訂單上的備金額（CV）。

每月“個人業績”購買要求	回扣 %
一級 頂尖營銷者獎金：2,000 PV	3%
二級 頂尖營銷者獎金：5,000 PV	5%
三級 頂尖營銷者獎金：10,000 PV	10%

3. 快速啟動計畫

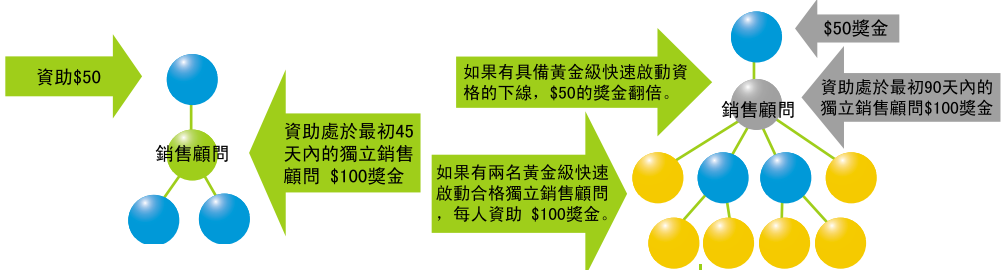
資格分類	資格要求	期限	獎金金額	配對獎金	配對獎金期限
黃金級快速啟動	資助兩名自動送貨合格獨立銷售顧問	45天	每增加兩名自動送貨合格獨立銷售顧問即可獲得\$100的獎勵	獲得黃金快速啟動獎金之獨立銷售顧問的上線如果具備自動送貨資格且享受二星或更高級別的待遇，也可獲得\$50的獎勵	無
白金級快速啟動	資助四名自動送貨合格獨立銷售顧問，並幫助其中兩名具備黃金級快速啟動資格	90天	在黃金級快速啟動計畫的\$100獎勵之上，再追加\$100	獲得白金快速啟動獎金之獨立銷售顧問的上線如果具備自動送貨資格且享受二星或更高級別的待遇，也可獲得\$50的獎勵	無

黃金級快速啟動資格

在您最初45天內，招募兩名經銷商，而且每位都要具備自動送貨資格。

白金級快速啟動資格

在您最初90天內，招募四名位於第一層的人員，其中兩人須具備黃金級快速啟動資格；每位都要具備自動送貨資格。



創業良機

4. 1-8級代理佣金

對於個人從公司購買的產品的CV值，公司會按照第一和第二階段的表格列出的百分比支付分紅給上面8層的上線；如果某個上線不具備接受該代理佣金的資格，該佣金將被累積，支付給再上一層的上線。就是說，公司會把佣金盡可能地支付給銷售顧問，從而幫助銷售顧問建立自己的銷售網，獲得巨大的財務收益。

5. 無限獎金

只有當第八級代理佣金支付後，才涉及無限獎金。無限獎金從第九層上線算起，可以無限制地深入下去，直到把所有的上線都包括在內。無限獎金的金額（高達3%）視獨立銷售顧問的受雇頭銜而定。當某一訂單上的某一銷售顧問已經領取了無限獎金，那麼，他的上一層銷售顧問的無限獎金的計算要先減去已經支付的無限獎金，再進行計算。

6. 新團隊經理獎金

獨立銷售顧問第一次晉升為團隊經理時會獲得高達\$500的一次性獎金。

7. 新團隊經理對等獎金

當下線獨立銷售顧問第一次晉升為團隊經理時，其直接上線團隊經理或更高頭銜的領導有資格獲得高達\$500的新團隊經理對等獎金。直接上線團隊經理或更高頭銜的領導獲得的獎金，按照他們該月業績所對應的頭銜進行計算。

8. 領導發展獎金

如果資深團隊經理或更高層領導者的代理佣金達到\$1000，則可從其深達三層的下線獨立銷售顧問的收益中提成5%。

領導發展獎金的層數（請參考“領導發展層”定義）取決於他們的頭銜。該獎金針對層級代理佣金達到\$1000的前三名上線資深團隊經理或更高層級的領導者。如果前三名中的某個人因為沒有贏得佣金資格而無法贏得該獎金，那麼這份獎金既不會累積達到下個月也不會壓縮給其他層。

9. 轎車計畫/度假計畫

a) 旅行獎金計畫：如果某一銷售顧問在晉升為黃金董事的最初六個月內培養出兩名銅牌董事，將會享受一次免費的度假計畫。

b) 轎車獎金計畫：白金董事和更高層級的領導者有資格獲得每月的汽車獎勵計畫。獲得享受汽車獎勵計畫的資格是，某獨立銷售顧問連續三次享受白金董事或更高層級的待遇。

10. 全球分紅

如果某獨立銷售顧問在最近四個月（當前月份和前三個月）中至少三個月享受白金董事或更高層級的待遇，即有資格獲得部分全球分紅。分配給獨立銷售顧問的股份的數目取決於該人在當前月份的頭銜。獎金金額為公司全球佣金總額的1%，按月發放。

創業良機

10. 定義和術語

活躍 (Active)：在澳生源商務機構 (Allife Business Kit) 登記的獨立經銷顧問的月度個人業績 (PV) 須至少達到100，才會在該月被視為“活躍”。如果某獨立銷售顧問在該月不活躍，就不能獲得其團隊代理佣金。(注：個人業績包括獨立銷售顧問本人的購買和其客戶的購買。)

活躍下線 (Active Leg)：保持活躍的下線。

自動送貨 (Autoship)：授權公司每月向獨立銷售顧問或優選客戶自動發送產品的可選計畫。

自動送貨資格 (Autoship Qualified)：如果獨立銷售顧問從自動送貨訂單中獲得的收益達到100PV，即被視為具備“自動送貨資格”。該資格僅適用於快速啟動計畫。

榮譽頭銜 (Badge Title)：獨立銷售顧問的榮譽頭銜指的是該人在行銷過程中所達到的最高頭銜。獨立銷售顧問的榮譽頭銜具永久性，只升不降。

佣金額 (Commissionable Volume/CV)：佣金額是每件出售產品的分配值，用於計算獨立銷售顧問的獎金或佣金，1CV=AUD1.00。

壓縮(Compress)：如果某位獨立銷售顧問在六個月內不活躍，將會被公司系統除名並失去所有的下線，這些下線會被壓縮成該銷售顧問上線的下線。比如，莎拉有三個legs：約瑟夫、艾瑪和約翰；莎拉有六個月的時間未能活躍（達到保持獨立銷售顧問地位的要求），因此從公司系統中被清除；由於莎拉不活躍，約瑟夫、艾瑪和約翰及他們各自的下線就會被壓縮給莎拉的上线哈裏，於是，約瑟夫、艾瑪和約翰都變成哈裏的下線。這種變動是永久的。

客戶 (Customer)：指按公司推薦的零售價購買產品自用且未與公司簽訂獨立銷售顧問協定的零售客戶。客戶無法支持他人（即擁有下線），不得提取佣金，也沒有業績累計。客戶的購買額計入支持他們的獨立銷售顧問的個人業績。

下線 (Downline)：某獨立銷售顧問介紹、引進並直接支援的獨立銷售顧問。下線是很多層的，就是說，某獨立銷售顧問下線的下線，也算作他的下線。

資格 (Eligible)：公司對某獨立銷售顧問的最低業績要求或其所培養的下線的成長情況。資格和提取佣金相關，也和榮譽頭銜相關。

招募負責人 (Enrolling Sponsor)：介紹他人到公司聽講座的即被認為是“招募負責人”。

團隊業績 (Group Volume/GV)：您和您下麵五層下線業績的總和。

獨立銷售顧問 (Independent consultant/IC)：指簽署並向公司提交獨立銷售顧問申請的任何個人，獨立銷售顧問也稱為經銷商。

獨立銷售顧問可以支援其他獨立銷售顧問和客戶，並有資格獲得佣金和獎金。他們可以按IC價格購買產品，再以零售價賣給客戶。獨立銷售顧問並非公司員工。

腿 (Leg)：某獨立銷售顧問的一條腿指的是，從其支持的第一級獨立銷售顧問算起，包括其下面所有的獨立銷售顧問。公司對獨立銷售顧問第一級支持的獨立銷售顧問的數目（腿）沒有限制。腿和下線不同，下線是個大概念，腿是個小概念，比如，某獨立銷售顧問傑克共有五個第一級下線，我們可以說他有五條腿，也可以說他有五個下線；可是，如果這每個第一級下線又各有兩個下線，那麼，我們就說，傑克共有五條腿，十個下線。

層級(Level)：某獨立銷售顧問直接支持的獨立銷售顧問為其第一級獨立銷售顧問（或下線），第一級獨立銷售顧問直接支持的獨立銷售顧問為其第二級獨立銷售顧問（或下線）。依此類推。下線的層級沒有限制。

領導發展級 (Leadership Development Level / LDL)：當獨立銷售顧問享受團隊經理或更高層級的頭銜，且1-8級的代理佣金達到\$1000(或更多)時，即被認為處於領導發展級並獲得獎金。這個獎項面向三個上線LDL，具體取決於獨立銷售顧

創業良機

問的頭銜。

受雇頭銜(Paid-as Title)：所有獨立銷售顧問都是根據當月業績水平獲得傭金或獎金的。因此，每位獨立銷售顧問都有兩個頭銜：一個是“受雇頭銜”，取決於他們當月實際合格的頭銜；另一個是榮譽頭銜，代表他們以前獲得的最高頭銜。受雇頭銜可能隨著獨立銷售顧問的每月業績水平而變更。

期間(Period)：指方案中計算資格和獎金的特定期間，相當於實際曆月，如六個期間即為六個曆月。

個人業績(PV)：獨立銷售顧問及其客戶當月購買的產品業績。

安置負責人(Placement Sponsor)：公司系統內獨立銷售顧問的直接上線即被認為是“安置負責人”。安置負責人不一定是招募負責人。

優選客戶(Preferred Customer)：簽約參加自動送貨系統、購買產品自用且未與公司簽署獨立銷售顧問協議的客戶。優選客戶無法支持他人成為獨立銷售顧問（即無法擁有一下線），不能提取傭金，也沒有業績累計。客戶的購買額計入支持他們的獨立銷售顧問的個人業績。

晉升(Promotion)：如果某獨立銷售顧問在一個月內符合某一頭銜的條件，則可晉升到更高的榮譽頭銜。晉升從當月的第一天開始生效並獲得承認。

比如，某獨立銷售顧問於6月23日達到白銀董事要求，那麼，他的白銀董事頭銜自6月1日起生效，並享受白銀董事待遇。

合格(Qualified)：如果某獨立銷售顧問在某個月份符合某種待遇條件，即被認為合格。合格是個很重要的概念，只有既有資格（具有榮譽頭銜）又合格（贏得該月受雇頭銜）的獨立銷售顧問才能贏得獎金。

比如，某獨立銷售顧問可能有資格獲得新團隊經理配對獎金，雖然他們已經有了有團隊經理的榮譽頭銜，但是，如果他們當月的業績只達到四星或更低的級別，就不能獲得該項配對獎金。

合格下線(Qualified Leg)：第一層級的獨立銷售顧問（及其下線）中在當月有資格享受規定職位（或以上）待遇的下線即為合格下線。比如，要成為團隊經理，就需要有兩名受雇頭銜為三星（或以上）的合格下線。

可用業績(Qualifying Volume /QV)：多數情況下，QV與獨立銷售顧問在當月的自動送貨價格相同。QV將計入個人業績、團隊業績和整體網路業績。QV用於計算和確定各獨立銷售顧問的業績。但是，傭金是根據CV而非QV來計算並支付的。

重新啟動政策(Re-activation Policy)：如果某獨立銷售顧問因故被免職或辭退，他們可以隨時要求重新啟動。如果獲得批准，可在他們的初始負責人下重新啟動。他們以前的下線機構及頭銜不能恢復。如果獨立銷售顧問希望加入其他初始負責人的網路，必須先行辭職並放棄現有的頭銜，然後，還須等六個月後才能重新申請，加入別的销售網路。

重新評估政策(Re-qualification Policy)：沒有重新評估要求，所有榮譽頭銜都是永久性的，只升不降。

累積(Roll Up)：指針對不活躍、不合格或無資格的獨立銷售顧問及獎勵上傳給活躍（合格）上線獨立銷售顧問的獎金累積。累積只適用於所有層級的代理傭金及領導發展獎金。

中止用戶和約條例(Termination-User Policy)：欲被評價為活躍且保持下線，獨立銷售顧問的個人業績須在六個月內達到100PV或以上。如果在六個月內未能達到這一要求，就會將他們從公司系統內除名，他們的下線和客戶會將被壓縮給保持活躍狀態次級直接上線。被免職的用戶會被轉到Allife消極檔夾。

整網業績(Total Network Volume/TNV)：指獨立銷售顧問整個下線機構（包括所有下線獨立銷售顧問和獨立銷售顧問本人）的QV之和。