

姓名：_____

【欣漾輔導師考題：公司】 20251202版

Q：欣漾生醫的老闆是誰？欣漾生醫是什麼？

A：欣漾生醫的老闆是_____董事長_____，是我們欣漾生醫的創辦人。_____股份有限公司，股票代號3294，在徐創辦人帶領下，結合其於高精密零組件與欣漾生醫跨足生技，精準預防醫學與保健品市場，推動健康產業發展。秉持薪火相傳理念，透過欣漾生醫打造結合_____與_____的平台，提供發展空間，協助有志之士在健康產業中實現夢想。同時，欣漾生醫也秉持回饋社會的初心，持續推動各項公益計畫，期望透過企業力量，凝聚更多正向能量，攜手共創健康、幸福且永續的未來。

Q：欣漾生醫的目標是什麼？

A：致力於幫助人們獲得_____、_____、_____、_____。

Q：欣漾生醫在產品研發上有何堅持？

A：欣漾生醫始終秉持「_____、_____、_____」的理念，投入專業團隊不斷技術升級與配方改良，並通過_____與_____，確保每一項產品讓消費者安心信賴。

Q：欣漾生醫獲得哪些重要獎項肯定？

A：欣漾生醫榮獲_____獎、_____大獎、_____大獎、_____大獎等多項國內外重要獎項，展現品牌在生技創新、品質管理、經營領導等全方位卓越實力。

Q：欣漾生醫如何持續強化品牌競爭力？

A： 欣漾生醫不僅專注於產品創新，更積極推動數位轉型，_____、_____，深耕年輕市場，並持續透過_____與會員經營，強化品牌影響力，走向國際市場。

Q：欣漾目前在台灣哪些城市有公司據點？營業時間分別為？

據點分別位於_____、_____、_____。以下為各據點資訊與營業時間：

_____分公司在捷運_____站旁，台北市信義區基隆路一段 163 號 3 樓之 3。

營業時間：星期一至星期_____ : _____ - _____ :

營業時間：星期_____ : _____ - _____ :

中午休息時間：星期一至星期_____ : _____ - _____ :

_____分公司在捷運_____站旁，台中市北屯區文心路4段462號4樓_____。

營業時間：星期一至星期_____ : _____ - _____ :

中午休息時間：星期一至星期_____ : _____ - _____ :

地理位置都很優異，交通非常方便，好停車，大小皆為百坪以上，都有交誼廳、大教室、小會議室以及美容體驗。

Q：欣漾的 LINE 客服回覆時間是？

星期_____至星期_____ : _____ - _____ :

姓名: _____

【欣漾輔導師考題：入會】 20251202版

Q: 請問入會必須要滿幾歲？

_____歲以上可入會，_____歲以上_____歲未滿者，需填寫_____。
_____。

Q: 請問入會訂單、升級訂單、當月重消訂單和多月重消訂單的差別是什麼？

首次加入_____，就勾選_____。

若是曾經以某級別加入，要升級到下一個級別，_____可以補級別中間的差額升級成下一個級別，這時候勾選_____。

若是想滿足_____PV 重消讓當月活躍，就勾選當月重消。

若是要進行想讓當次消費可以帶來多月的活躍資格，滿足每_____PV 就讓自該月起多一個月活躍，就勾選多月重消。

目前最多可以一次多月重消上限為_____個月。

Q: 重消訂單必須購買多少PV以上的產品才可完成活躍資格？

_____PV。

Q：特約代理要升級到合夥人，需要補多少差額PV數？

合夥人是_____PV，特約代理是_____PV，需要補差額_____PV。

Q：現場入會時需要填哪幾張單據？需要繳交哪些資料才可入單？

_____、_____、_____。

需要繳交_____、_____ (若為_____則免手續費_____元)

* 只有_____影本可以後補，其他缺一不可入單。

Q：送單之後大約多久可以收到產品呢？

台灣本島大約_____個工作天，離島大約_____個工作天。

Q：一次購買多少以上免運？如未滿運費是多少？

一次購買_____元以上免運費，如未滿_____元，運費為_____元。

Q：建議月每月什麼時候重消？

在經營事業上，每月維持_____資格非常重要，會影響到每月的_____資格，因此建議自行設定每月_____自動重消，保障個人之每月_____資格，後台也可看到更正確的本月獎金明細。

Q：取貨方式有哪些？

選擇_____，或親自前往_____、_____任一據點自取。
(自取需提前2-3天至欣漾的官方LINE告知)

Q：繳費方式有哪些？

可以透過_____刷卡或是_____。

Q：可以分期付款嗎？

目前_____分期付款制度。

如需信用卡分期，請洽發卡銀行。

Q：可以送單的方式有哪些？

可以透過____，直接登入推薦人的帳號，協助新朋友線上入單。

姓名：_____

【欣漾輔導師考題：產品】

20251202版

Q：欣漾有哪六大特色？

1. _____：嚴選高品質植物來源與科學配方，溫和調理，友善選擇。
2. _____：_____堅持科學實證，效果安心有感。
3. _____：集結_____、_____、_____、_____、_____、_____ 6 國頂尖研發團隊，跨國技術整合。
4. _____：全產品通過_____，投保_____，嚴選多國專利原料。
5. _____：結合生醫碩博士、醫師、營養師、藥師等專業團隊，嚴格把關品質。
6. _____：採用市場最高等級_____與____，堅持親民價格，讓好產品人人可及。

Q：欣漾目前有幾個保健品品項？分別是哪些？

各自價錢、功能和使用注意事項？

個。

_____、_____、_____、_____、_____

吉利百種蔬果粉 - 腸道清道夫、粒線體啟動、代謝不卡關

大罐：30 包，建議售價_____元，經銷價_____元

小罐：10 包，建議售價_____元，經銷價_____元

吉利百種蔬果粉，是一款從腸道、粒線體到細胞三重調理的代謝升級營養品。

很多人代謝不好、易胖、氣色差，不只是因為吃太多，而是因為粒線體與腸道沒有啟動好。

吉利百種蔬果粉，嚴選百種五色蔬果精華，搭配 8 株專利_____，加上_____

一、_____、_____、_____、_____、_____、_____群，幫助優化腸道菌相、

促進腸道蠕動、調整代謝環境，進一步支援啟動、促進脂肪燃燒，打造順暢、輕盈的代謝節奏。

吉利百種蔬果粉，富含多元____（如花青素、類胡蘿蔔素、類黃酮…）、_____、_____、_____，幫助分解食物、提升消化力、促進腸道蠕動、減少毒素堆積，打造乾淨順暢的腸道環境，同時支援好菌增生，降低_____，減少_____負擔。
_____（難消化麥芽糊精），直達大腸，成為好菌最愛的能量來源，促進_____與短鏈脂肪酸產生，優化菌叢生態，進一步降低_____壓力，穩定_____機制，促進代謝平衡。

更特別的是，加入_____、_____、_____、_____、_____等高效多酚類，這些天然植化素能幫助_____、清除老化_____，活化_____（UCP），穩定細胞能量、促進脂肪燃燒、產熱，維持年輕代謝。

後生元則進一步刺激腸泌素（GLP-1、PYY），這些腸道分泌的重要代謝激素，能抑制食慾、延長飽足、提升代謝率、促進脂肪燃燒，幫助打造易瘦體質。

研究指出，_____分泌不足，容易導致食慾旺盛、脂肪囤積，特別是現代人因為腸道菌相失衡、飲食習慣錯誤，更難自行產生足夠的____。此時，透過《吉利百種蔬果粉》的幫助，才是改善易餓、易胖體質的關鍵。

建議搭配蘭藤健一起使用，形成代謝正向循環，從啟動到燃燒，代謝升級一步到位。一天 1 - 2 次，搭配足夠水份，溫冷開水（40 度以下）使用。建議餐前飲用。

蘭藤健精華露 - 自噬開關、粒線體解偶聯、燃脂代謝啟動

30瓶組：建議售價 4560 元，經銷價 3600 元

蘭藤健精華露，是一款專為代謝啟動、脂肪燃燒、體質調整設計的代謝營養飲。

代謝卡卡、脂肪囤積、易胖族群，常常不只是吃錯，而是_____能量工廠沒啟動、細胞自噬反應太低。

尤其熬夜、壓力、久坐，更容易造成_____功能老化、代謝怠速。

蘭藤健精華露，嚴選_____、_____、_____、_____、_____、_____、_____，並新加入_____與_____，透過多重成分協同作用，幫助啟動_____、促進_____（UCP）活化，打造進階燃脂模式，讓脂肪燃燒、產熱、

轉成易瘦體質。

_____油中的植物性_____，提供_____穩定燃料、提升細胞膜彈性、降低發炎，守護細胞穩定。

_____、_____、_____，強效抗氧化，幫助啟動 AMPK 能量開關，打開脂肪燃燒路徑，協助控制內臟脂肪、減少脂肪堆積。

_____、_____、_____，幫助提升代謝環境、支持消化、減輕_____負擔，讓燃脂過程更順暢。

_____富含三萜類，支持抗氧化與微循環、協助壓力後的修復穩定。

_____調節生理機能、腸道免疫與代謝穩態，強化「壓力—腸道—_____」的協同調節，讓身體在忙碌節奏下也能維持穩定燃脂節律。

蘭藤健的重點，就是幫助_____進入_____模式，這是一種進階燃脂模式，讓多餘熱量優先被燃燒掉，不轉脂肪、不囤積，同時幫助_____、_____、_____。

搭配吉利百種蔬果粉一起使用，更能形成代謝正向循環，從_____、_____刺激，到_____，一步步打開燃脂通道，打造易瘦不復胖的代謝生態。

一天 1 瓶，建議餐中飲用，連續飲用至少 3 個月，讓代謝模式自然啟動、穩定不反彈。

蒔蒔潤膠原蛋白胜肽 - 肌膚修復、澎潤透亮、抗老青春

建議售價_____元，經銷價_____元

蒔蒔潤膠原蛋白胜肽，是一款針對肌膚鬆弛、暗沉、乾燥、細紋困擾，從肌底開始全面修護的美肌營養飲。以高純度小分子_____為核心，搭配_____、_____、_____、_____、_____、維生素 C、日本專利_____萃取、頂級珍稀_____與多重抗氧成分，幫助肌膚由內而外恢復彈潤亮澤，定格青春。

嚴選_____專利_____，分子低、吸收快，直達真皮層，支撐肌膚結構、提升彈性、減少細紋。

_____是膠原生成必要助力，協助膠原胜肽被有效利用，彈潤更久更有感。

初乳蛋白含天然_____，像肌膚的快遞，輸送修復訊號，幫助肌膚自我溝通、修護代謝、促進膠原新生。

_____與_____雙重保濕鎖水，強化屏障、鎖住水分，打造澎潤水嫩感。

日本專利_____萃取富含多酚與植物性抗氧元素，溫和調理膚況、改善黯沉與蠟黃，提亮肌膚光澤；同時著重_____調理，協助降低_____形成、維持膠原彈性與澄亮度，讓膚色更勻、更透亮。

頂級珍稀_____含珍貴營養，為肌膚提供彈潤與保水基礎，搭配膠原胜肽更相得益彰；同時_____溫和支援角質更新與膚況修護，讓細緻度與平滑度更到位。

(NANA) 能作為水潤與彈性的關鍵養分，幫助維持肌表保水環境、提升柔嫩度與光澤感，並支援肌膚天然屏障與穩定度，搭配維生素 C 與_____形成「彈潤 × 亮澤 × 修護」的三角協同。

特別添加_____、_____、_____等高抗氧成分，與_____串聯成防護網，協同對抗自由基，淡化蠟黃、提升晶透光采。

從修復、抗氧、保濕、膠原啟動四效防護全面佈局，

特別推薦給熬夜、壓力大、肌膚疲憊暗沉、膠原流失族群。

一盒 30 包，每日 1–2 次，每次搭配 200 cc 溫冷開水（40 度以下）飲用；建議持續 3 個月以上，肌膚澎潤緊緻、自然透亮，維持穩定不反彈。

雪玫瑰發泡錠 - 建議售價_____元，經銷價_____元

雪玫瑰發泡錠，是專為現代女性打造的日常美容抗氧飲。

面對忙碌生活、熬夜、紫外線、空氣污染，每天肌膚都在默默承受自由基的侵襲，導致膚色暗沉、乾燥、鬆弛、失去彈性。

如果只是外在保養，往往無法真正改善肌膚的底層問題。這時候，從內而外的營養補給就變得非常重要。

雪玫瑰發泡錠，以_____、_____、_____三重抗氧為核心，幫助中和體內_____、降低肌膚老化速度，是日常內養美顏的基礎。

其中_____作為人體內強效的抗氧化劑，不僅能提升細胞對抗外界侵害的能力，更能協助膚色提亮、改善黯沉；搭配_____、____，形成內外防護，進一步支援_____生成，延緩老化。

除了強效抗氧化，雪玫瑰發泡錠也結合了來自_____、_____、_____等天然植化素，從不同層面提供潤白、保濕、舒緩。

_____擁有被譽為天然維他命 C 之王的美譽，富含多酚與B群，可以促進_____生成，幫助膚色提亮、改善暗沉。

_____取則富含花青素與類黃酮，能支持女性私密健康，同時抗氧、提升氣色活力。

而_____更能帶來溫柔的抗敏與保濕效果，放鬆心情之餘，也減少壓力對膚況的影響。

為了加強日常保濕防護，特別加入了賽洛美（_____）與_____，這是保濕與防禦雙重屏障組合。

_____能幫助修復肌膚屏障、鎖住水分、降低乾燥與敏感，維持肌膚穩定；玻尿酸則從內層補水，讓肌膚持續水嫩、不緊繃、不脫皮。

每天一錠，放入 300cc 冷開水中，水溫控制在 40 度C 以下即可享用。清爽莓果口感，隨時隨地補水、潤白、抗氧，一錠搞定日常美顏需求。

綠兆翠益生菌- 10 株益生菌協同防護，從腸道啟動免疫力

建議售價_____元，經銷價_____元

綠兆翠益生菌，是一款專為現代人打造的全方位腸道菌相管理益生菌。

生活忙碌、飲食精緻、作息錯亂，讓腸道菌相亂七八糟，便秘、腹瀉、濕疹、過敏、肥胖、三高連環爆，連帶影響情緒、代謝、免疫力。

更重要的是，菌相亂，_____ (GLP-1、PYY) 分泌也會出問題，連帶讓食慾、血糖、燃脂失控。

綠兆翠嚴選十五株專利益生菌，幫您從_____、_____、_____三效啟動：

1. 菌相平衡 | 告別腸道不適：調整腸道菌叢，改善乳糖不耐與脹氣，幫助排便順暢，減少腹瀉與不適。

菌株：長雙歧桿菌、兩歧雙歧桿菌、短雙歧桿菌、動物雙歧桿菌亞種乳酸菌(乳雙歧桿菌)、鼠李糖乳桿菌、嗜酸乳桿菌、乾酪乳桿菌、發酵乳桿菌、比菲德氏菌。

2. 免疫調節 | 穩定內在防線：調節_____，提升保護性抗體 (IgA/IgG)，降低_____與_____反應，穩定膚況與情緒。

菌株：長雙歧桿菌、兩歧雙歧桿菌、雷特氏B菌、短雙歧桿菌、凝結芽孢桿菌、比菲德氏菌。

3. 代謝活化 | 掌握食慾關鍵：促進_____ (GLP-1/PYY) 分泌，以延長飽足感、穩

定血糖、啟動脂肪代謝。

菌株：長雙歧桿菌、雷特氏B菌、植物乳桿菌、凝結芽孢桿菌。

女性貼心守護：嗜酸乳桿菌、鼠李糖乳桿菌、羅伊氏乳桿菌、發酵乳桿菌、植物乳桿菌，透過益菌競爭附著、分泌乳酸維持弱酸性環境，並強化黏膜屏障，有效抑制壞菌生長，降低感染與復發風險，穩定私密處健康。

長期補充，能穩定_____、活化_____、提升_____、改善_____、控食慾、降脂肪，是年長者、嬰幼童、免疫低下、過敏族、壓力大族、便秘腹瀉族的日常必備。

每天1~2包，守護腸道，讓_____、_____、_____、_____通通回歸平衡。

Q：欣漾的Jesuis保養品特色為何？

活的植物_____保養品，____天____，____天____，____天____。

Jesuis 發現肌膚本身的秘密大過於目前科學研究範圍，能夠影響肌膚好壞的關鍵因素多半是肌膚本身的____，而市面上大多數的保養品，即便是專櫃品牌，也都因為有其銷售目標、成本及各國法規等種種因素，導致都無法專注提升養護肌膚健康力的根本上，因此保養效果大打折扣，更看不到效果。而 Jesuis 堅持給大家正確的觀念，用進階式保養，讓大家看見自然健康不一樣的自信好肌膚。

Q：欣漾的Jesuis保養品有哪五大核心技術？

- 一、超越侷限的_____：富含植物幹細胞活性，實驗證實帶來5倍澎潤活力。
- 二、嚴格穩定的_____精華：投入大量資本，突破頂尖規格，讓保養更安全有效。
- 三、_____的肌膚修復再生：加速表層養護，協同膠原撐起澎彈。
- 四、改變原生肌膚色_____：有效降低黑色素等多種暗沉因子。
- 五、奈米分子牽引_____保養：調和牽引，層層導引直達肌底。

Q：欣漾的Jesuis保養品全套是幾個品項？整套價錢與個別價錢多少？SV數多少？每一項各是什麼？功能和使用注意事項？分別有哪四大步驟？

_____個品項。一整套_____元。

Jesuis，專為亞洲肌膚設計的高效保養品牌。

我們相信，肌膚不需要太複雜，只要給對的成分，肌膚自然會發光。

Jesuis堅持高滲透、低負擔、極速有感，

讓保養從清潔到妝前，一瓶接一瓶，輕鬆打造穩定、透亮、年輕肌。

Jesuis，讓肌膚每天都在發光。

保濕抗敏修護 ，建議售價 元，經銷價 元。

『洗臉，是保養的第一步，也是最重要的一步』

Jesuis保濕抗敏修護_____，不只是洗掉髒污，更用_____胜肽精華、_____酵素，邊洗邊修護。每天清潔，同時幫肌膚補水、鎖水，洗完臉不乾澀、不緊繃，連敏感肌也安心。

使用方法：取適量按壓於手心，輕輕推開全臉按摩，髒污溶出後，加水乳化，再用清水洗淨即可。

高注氧保濕 ，建議售價 元，經銷價 元。

『保養吃不進去？先幫肌膚打開吸收通道』

_____添加_____、_____萃取，幫肌膚開門打底，配合玻尿酸、B5補水，讓後續保養吸收更深更快。每天洗完臉，第一時間喚醒沉睡肌。使用方法：洗完臉後，用_____硬幣量，輕拍全臉與頸部，直到吸收。

晶嫩水光 ，建議售價 元，經銷價 元。

『澎潤V臉不是夢，從補膠原開始』

晶嫩水光膠_____，採用椰蛋白肽、_____、_____，補進滿滿膠原能量，讓臉部輪廓自然支撐，打造立體緊緻水光肌。使用方法：取適量點於臉部，順紋路輕輕按摩到吸收。

極淨白肌 , 建議售價 元, 經銷價 元。

『夜晚，是肌膚潤白修護的黃金時間』

新生乳霜加入_____、_____、_____、_____、_____，

深夜修護、潤白、抗老、撫紋，讓你一覺醒來，肌膚穩定透亮。

使用方法：夜間保養最後一步，取適量塗抹全臉與頸部，按摩至吸收。

完美能量 , 建議售價 元, 經銷價 元。

『眼周問題多，這瓶一條龍解決』

新生眼霜結合小分子_____、_____、_____、乳酸菌生

物，淡紋、淡黑、緊緻、提亮，一瓶搞定累累眼周。

使用方法：取米粒大小，用無名指輕輕點拍於眼周，直到吸收。

奧沁 , 建議售價 元, 經銷價 元。

『肌膚緊急救援，15分鐘回春』

高濃度_____、_____、_____，深層保濕、舒緩鎮定，讓疲憊肌

立即有感。

使用方法：厚敷全臉15分鐘，再用清水沖洗，特別適合熬夜後、重要日子前。

28天肌因 (A+B), 建議售價 元, 經銷價 元。

『黑色素不留情，28天見證透亮』

Jesuis煥白精華，結合高濃度_____、_____、_____，加上苦橙花油、左旋維他命C，層層擊退黑色素，淡斑、潤白、提亮一次搞定，28天點亮透亮肌。

使用方法：取1滴管量，塗抹於全臉與重點斑點區域，輕拍吸收。

童顏16小時保濕CC霜, 建議售價 元, 經銷價 元。

『上妝同時保養，一瓶搞定』

Jesuis CC霜結合_____、_____、_____、玻尿酸、維他命E，16小時保濕、防曬、潤色、控油，裸妝感、透亮感，一瓶就能搞定。使用方法：取適量均勻塗抹全臉，自然呈現水光裸妝

Q：欣漾的美髮品牌「奢沁」有哪些品項？

奢沁系列有兩種產品，分別是：

_____為____ml, 建議售價_____元, 經銷價_____元。

_____容量為____ml, 建議售價_____元, 經銷價_____元。

Q：奢沁系列的核心技術是什麼？與一般坊間的產品有何不同？

奢沁產品的驚人效果來自於獨家的_____配方，運用特殊製程做出最好的比例活性，每瓶含有超過_____億顆的_____（又稱_____），比一般植物外泌體效果好_倍以上。除此之外，更含有多種頭髮生長所需的_____等營養物質，以及通過_____認證超過_____億顆的_____植物外泌體，經科學研究證實可以促進_____生長。

一般坊間產品無法添加類似的成份，是因為_____保存不易，加在產品中無法維持活性，而且容易產生異味。因此雖然聲稱添加外泌體，但通常_____、_____或添加的是_____的外泌體。

奢沁使用了領先業界的獨家專利_____技術，能達到幫助_____、_____與_____的效果，使奢沁成為目前市場上最具有競爭力的外泌體美髮產品。

Q：奢沁系列的產品有哪些特色？

_____：結合_____、_____技術、_____、_____等多種天然植物精油，使用_____、_____、_____、_____次就能感覺落髮明顯變少，_____次可以感覺到髮量增加。____個月有明顯的效果。

_____：拒絕添加坊間產品常見的_____、_____、_____、_____等有害物質，遠離這些物質可以幫助我們遠離_____、_____、_____及_____等風險。

_____：洗髮精氣味清爽，泡沫柔細，沖洗後不會在頭髮上殘留黏膩感與毛躁感，養髮液噴灑方便，直接用於頭皮或使用頭皮按摩器，操作輕鬆又簡單，更可用於髮梢做護髮效果。

_____：比起市面上天然無毒產品或是外泌體生髮產品的價格，奢沁系列顯得物超所值，極具競爭力。

Q：一定要搭配養髮液嗎？

如果要達到最佳效果，推薦一定要搭配養髮液，因為養髮液在頭皮停留時間

，就像想改善膚質，洗完臉會上保養品是一樣的道理。

只用洗髮精同樣有效果，但有效成份停留時間較短，搭配一起使用才能達到最好的效果。

Q：有沒有推薦和哪些保健品一起使用？

毛髮的脫落和變白，與毛囊的_____和_____不足有關，通常用到第__個月會發現白髮變少，建議可搭配__或____使用，可以達到更好的效果。

Q：奢沁系列工廠是什麼等級的？有哪些檢驗報告？是否有投保產品責任險？

奢沁系列生產工廠為衛福部_____認證廠，工廠擁有高規格製造設備，並具有符合國際標準之_____，擁有安法諾ISO22716等認證。

擁有_____檢驗合格報告、SGS無_____、_____、_____與

_____檢驗報告，並投保有產品責任險_____萬。

姓名：_____

【欣漾輔導師考題：制度】

20251202版

Q：欣漾生醫產品的建議售價與經銷價有什麼差別？

經銷價為所有經銷商向公司進貨時的統一價格。

_____為經銷商對外販售時之參考定價。經銷商如於網路平台上販售產品，不得低於_____，違者公司有權依合約規定處理。

Q：請問欣漾生醫獎勵制度中的進場方案、重消資格等等，是以經銷價來判定，還是以PV數來判定？

_____數。經銷價金額僅為參考，所有資格認定都是以____數為準。

Q：欣漾生醫的獎金撥比有多高？

欣漾生醫的獎金撥比為營業額的_____%，是公平會規定的法定最高。

一般業界的撥比無論怎麼玩數字遊戲，實際上大多低於營業額_____%。

Q：請問要加入欣漾生醫，有哪幾種級別？要達成的價錢和PV數各是多少？各可以經營幾個經營權？

共有4個級別，以PV數認定。

_____, PV, 約_____元；
_____, PV, 約_____元；
_____, PV, 約_____元；
_____, PV, 約_____元。

Q：請解釋什麼叫新增業績？

訂單為_____或_____的，即為新增業績。

Q：請問加入多久時間內可以補差額升級？

會員可在加入後的_____個月內得補_____差額升級，超過_____個月則需補_____全額升級。

Q：請解釋什麼叫重消業績？每月需要重消多少PV數才算活躍？大約台幣多少錢？

訂單為_____的，即為重消業績。經銷商想在當月活躍，必須在當月完成至少_____PV的重消業績，大約是_____元。月底重消，整個月都算活躍。

Q：請問您本月不活躍，本月重消訂單如果下了480PV，有哪一種業績計算的方式？

下單_____重消，_____PV分成_____個月的重消業績，剩餘的_____PV會留在第_____個月，第_____個月再補_____PV就可以算第_____個月的活躍。

重消活躍最多只能累積_____個月。

Q：如果我想成為合夥人，又想買988PV的產品，我該怎麼做？

先用_____訂單下_____PV，再下特約代理_____PV。

Q：我用特約代理級別加入了5天，現在想升經銷商可以怎麼做？想升總代理可以怎麼做？想升合夥人可以怎麼做？

特約代理加入，想升經銷商需下_____訂單_____PV；想升總代理需下_____訂單_____PV；想升合夥人需下_____訂單_____PV。

Q：我是特約代理，這個月不活躍，下了升級訂單 變合夥人，我會變活躍嗎？

_____。升級訂單_____使經營權活躍。

Q：請問新入會的經銷商，需要重消來保持活躍嗎？

無論任何級別加入，都享有_____個月活躍，第_____個月開始需要重消來達成活躍。

Q：請問欣漾生醫有哪些聘級？達成的條件是什麼？

欣漾生醫共有_____個聘級。每一聘階條件達成即可升至該聘階。

_____，本人為活躍，並達成下列任一條件：

1. 親推活躍人數____位活躍經銷商，左右線至少____位。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 累積直推活躍數____位，且需親推活躍數任一線達____位。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 累積直推活躍數____位，且需親推活躍數任一線達____位。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV。且直推____位以上首席活躍經銷商。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 累積直推活躍數____位，且需親推活躍數任一線達____位。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV。且需有直推活躍____位首席以上活躍經銷商（左右任一線至少____位）。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 直推活躍人數_____人以上。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV，且需有直推活躍_____位高階首席以上活躍經銷商（左右任一線至少_____位）。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 直推活躍人數_____人以上。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV，且需有直推活躍_____位白金榮耀首席長以上活躍經銷商（左右任一線至少_____位）。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 直推活躍人數_____人以上。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV，且需有直推活躍_____位鑽石首席創辦人以上活躍經銷商（左右任一線至少_____位）。

_____，本人為合夥人以上活躍，且左右線各_____位，並達成下列任一條件：

1. 直推活躍人數_____人以上。
2. 當月小邊團隊積分總和達_____PV，且需有直推活躍_____位星鑽首席創辦人以上活躍經銷商。

Q：升聘條件所需的直推活躍是不是一定要左右邊各放一位？可計算幾代？

_____。如果升聘條件中所說的直推活躍2位，假設這2位是白金榮耀首席長，且都在左邊，_____上鑽石首席創辦人。2位白金榮耀首席長，只要在_____代組織內出現的白金榮耀首席長皆可列入計算。

Q：請問超先生已達成白金榮耀首席長，以下哪種組織情況符合升鑽石首席創辦人的資格？

- (1) 超先生安置組織左右線都出現一個白金榮耀首席長，其中一個白金榮耀首席長不是他的直推組織。
- (2) 超先生直推了好小姐，好小姐直推了好先生，好小姐跟好先生都晉升為白金榮耀首席長。
- (3) 超先生直推了好先生跟好小姐，好先生第十代下線晉升白金榮耀首席長，好小姐第三十代下線晉升白金榮耀首席長，但好先生跟好小姐都在超先生右邊。

A: _____。

Q：請問欣漾生醫的獎金結算周期和發放日期是怎麼規定的？

每個月_____結算_____期獎金_____結算_____期獎金；結算日後加上_____日發放獎金，所以是每月_____日發放02期獎金和每月_____日發放01期獎金，如遇國定假日則會順延至最近的上班日發放。

Q：請問欣漾生醫有幾項獎金？領取的資格各別是什麼？用什麼業績和組織計算？結算周期？

欣漾生醫共有_____項獎金。

1. _____：直接推薦的部分_____當月活躍，依照_____的PV數計算獎金；差額向上的部分_____當月活躍。_____結。
2. _____：_____當月活躍，左邊右邊各有_____就能領。安置組織_____業績會在左右邊累積PV數，依照_____以_____比_____的比例，與兩邊對碰扣除來計算獎金。_____結。
3. _____：_____當月活躍。依照_____領取的_____金額計算。_____結。
4. _____：_____當月活躍。依照_____,運用直推組織活躍人數、新增業績，加權計算進行分配。_____結。
5. _____：取得資格後，_____當月活躍。依填有編號的_____訂單PV數計算。_____結。
6. _____：_____當月活躍。依照_____組織的_____PV數計算。_____結。

Q：請問推薦獎金各級別的%數為多少？

級別	推薦特約代理	推薦經銷商	推薦總代理	推薦合夥人
特約代理	_____%	_____%	_____%	_____%
經銷商	_____%	_____%	_____%	_____%
總代理	_____%	_____%	_____%	_____%
合夥人	_____%	_____%	_____%	_____%

Q：請問公司推薦獎金沒有發滿32%的時候，會怎麼處理？

_____會向上發給_____，直到發滿為止。

Q：請問我是合夥人，推薦一位合夥人，可以領多少推薦獎金？（需寫出算式）

合夥人推薦合夥人是_____%，合夥人為_____PV，
推薦獎金為_____元。

Q：請問對碰獎金各級別的%數為多少？發超過多少%會起K？

特約代理_____%；經銷商_____%；總代理_____%；合夥人_____%。當
全公司對碰獎金總額超_____%時就會啟動K值，將總額調到最高_____%。

Q：請問對碰獎金各級別的半月封頂金額？

特約代理_____；經銷商_____；總代理_____；合夥人_____；
白金榮耀首席含以上_____。

Q：我是合夥人請問大邊有5000PV，小邊有860PV，這樣可以領多少對碰獎金？（需寫出算式）

對碰獎金以小邊PV計算，每_____PV可對碰，_____ = _____ →
只取整數「_____」。_____ = _____ PV可計入對碰獎金。

計算對碰獎金：_____ = _____ 元。

對碰結算後，小邊會變_____ = _____ PV，大邊會變_____ = _____ PV，
留至下期繼續計算。（需寫出算式）

Q：請問左右兩邊無限代累積的PV數，保留的規則是什麼？

維持個人活躍，大小邊分數會_____，不會空碰也不會歸零。
如果不活躍未滿_____個月，大小邊分數會_____且_____累積；
不活躍滿_____個月，大邊_____，小邊_____，兩邊都不再累
積；不活躍滿_____個月，大邊分數_____。

Q：請問領導獎金各級別的%數為多少？

	第一代	第二代	第三代	第四代	第五代	第六代
品牌大使	%					
首席	%					
資深首席	%	%				
高階首席	%	%	%	%		
白金榮耀首席長	%	%	%	%		
鑽石首席創辦人	%	%	%	%	%	%
星鑽首席創辦人	%	%	%	%	%	%
傳奇首席創辦人	%	%	%	%	%	%

Q：請問您是首席，您第一代直推夥伴領50000元對碰獎金，您可以領多少領導獎金？（需寫出算式）

您可以領到_____元。

Q：請問全球分紅獎金各級別的%數為多少？

	分紅%
首席	%
資深首席	%
高階首席	%
白金榮耀首席長	%
鑽石首席創辦人	%
星鑽首席創辦人	%
傳奇首席創辦人	%

Q：請問全球分紅獎金分別為哪兩項？

_____獎金及_____獎金

Q：請問全球分紅領導池獎金代數%數為多少？

直推代	第一代	第二代	第三代
%數	%	%	%

Q：請解釋什麼叫代數壓縮？

_____組織中_____的經銷商，不計算代數。第一代如果被壓縮，他所延伸的第二代變第一代、第三代變第____代，以此類推。

Q：請問重消獎金各級別能領多少層，各層可以領幾%？

特約代理領_____層； 經銷商領_____層； 總代理領_____層； 合夥人_____層；

1至_____層領_____%； _____至 8 層領_____%；

9至_____層領_____%； _____至_____層領_____%。

Q：請問夥伴一次下了160PV的多月重消，獎金會怎麼發放？

重消獎金會每月發出 _____ PV，全球分紅本會按照聘階連續發三個月(若有達成) _____ PV的重消業績。

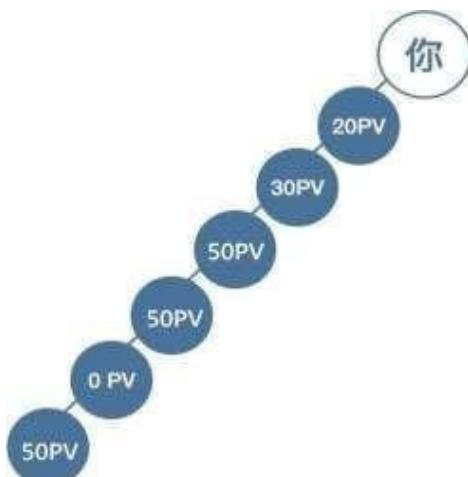
Q：請問您的安置組織前4層共有35個人重消活躍，請問您會領到多少重消獎金？（請寫出算式）

您會領到

元

Q：重消獎金會有層數壓縮，請在以下圖例中，畫出第一層的位置，並且計算出第一層的重消獎金。

(請寫出算式)



元。

Q：請問您是輔導師，您談進一位合夥人，可以領多少輔導師獎金？（需寫出算式）

合夥人是 _____ PV，獎金為 _____ 元。

Q：請問各聘級可以領多少全球分紅？

首席可以領 _____ %；資深首席 _____ %；高階首席 _____ %；白金榮耀首席長 _____ %；鑽石首席創辦人 _____ %；星鑽首席創辦人 _____ %；傳奇首席創辦人 _____ %。高聘可以參與較低聘的分紅。

Q：請問全球分紅計算時，直推組織人數如何加權？

個人組織加權乘____倍；第一代加權乘____倍；第二代加權乘____倍；第三代加權乘____倍；第四代加權乘____倍；第五代以後都乘____倍。（此「直推代」指的是同聘階小組之間的代數）

Q：請問全球分紅加權後的積分？

- 1.新增業績可獲得_____個月會獲得加權積分。
- 2.自己每親推滿 128PV 第一個月加權後積分得到_____，第二個月加權積分是_____積分。
- 3.自己每親推滿 256PV 第一個月加權後積分得到_____，第二個月加權積分是_____積分。兩個月總計_____分
- 4.自己每親推滿 512PV 第一個月加權後積分得到_____，第二個月加權積分是_____積分。兩個月總計_____分
- 5.自己每親推滿 860PV 第一個月加權後積分得到_____，第二個月加權積分是_____積分。兩個月總計_____分
- 6.自己和自己的第一代重銷 50PV，共得_____加權積分
- 7.依重消活躍代數計算，加權積分總共可以計算_____代，且每代都會有額外加權積分，收入無限大