

## Young Living香港政策及程序

本文件於2020年12月1日發布，並於2021年1月1日生效。

### 目錄

#### 1: 簡介

- 1.1 歡迎
- 1.2 解釋
- 1.3 宗旨
- 1.4 納入品牌夥伴協議的政策和銷售獎勵計劃
- 1.5 道德規範
- 1.6 修訂/接受
- 1.7 包容及反歧視

#### 2: 成為品牌夥伴

- 2.1 成為品牌夥伴的要求
- 2.2 品牌夥伴協議
- 2.3 網上申請

#### 3: 營運您的銷售組織

- 3.1 獨立承辦商身份
- 3.2 零售客戶及品牌夥伴
  - 3.2.1 零售客戶
  - 3.2.2 品牌夥伴
- 3.3 雙重會籍中的受益權
- 3.4 家庭品牌夥伴或關聯人士的行為
- 3.5 支援團隊支援團隊品牌夥伴的行為
- 3.6 公司、合夥、有限責任公司及信託
- 3.7 銷售、轉讓或轉易
  - 3.7.1 承讓及繼承
- 3.8 品牌夥伴業務分拆
- 3.9 銷售組織晉升
- 3.10 稅項
- 3.11 限制/3.1
  - 3.11.1 違規招募
  - 3.11.2 限制契諾
  - 3.11.3 非競爭
  - 3.11.4 以其他直銷商為目標
  - 3.11.5 跨線招募
  - 3.11.6 操縱銷售獎勵計劃
- 3.12 國際業務
  - 3.12.1 不作轉售產品及服務地點
  - 3.12.2 反賄賂
- 3.13 重新包裝及重貼標籤

- 3.14 保密
- 3.15 舉報違反政策及程序行為
- 3.16 個人資料
- 3.17 授權片
- 3.18 晉階嘉許
- 3.19 非獨佔
- 3.20 不作詆毀、反騷擾及僱員私隱

#### 4: 保薦人的責任

- 4.1 保薦
- 4.2 網上保薦
- 4.3 品牌夥伴和保薦人責任
- 4.4 私隱

#### 5: 廣告

- 5.1 Young Living 材料使用
- 5.2 品牌夥伴自製廣告材料及產品
- 5.3 廣告宣稱和陳述
  - 5.3.1 產品宣稱
  - 5.3.2 收入宣稱
  - 5.3.3 銷售獎勵計劃宣稱
  - 5.3.4 政府許可或授權
  - 5.3.5 不法廣告陳述的彌償
- 5.4 見證及會議
- 5.5 商標及版權
- 5.6 域名及電郵地址
- 5.7 互聯網政策
- 5.8 網上銷售限制
- 5.9 電話及電郵招攬
- 5.10 Young Living 個人網站
- 5.11 零售店鋪
- 5.12 建議價格
- 5.13 貿易展覽會
- 5.14 媒體查詢

#### 6: 銷售要求

- 6.1 產品銷售及銷售單據
- 6.2 非品牌夥伴
- 6.3 客戶及銷售要求
- 6.4 禁止過度存貨

#### 7: 佣金及獎金

- 7.1 佣金及獎金查閱
- 7.2 佣金及獎金報告
- 7.3 調整
- 7.4 扣除/行政費
- 7.5 錯誤或問題

## 8: 訂購

### 8.1 訂購方法

#### 8.1.1 電話

#### 8.1.2 郵寄

#### 8.1.3 Young Living網站

### 8.2 基本獎勵Essential Rewards Autoships 計劃

### 8.3 一般訂單政策

#### 8.3.1 延交訂單

#### 8.3.2 月底訂單處理和截數日期

#### 8.3.3 異常訂單

## 9: 送貨

### 9.1 送貨方式及收費

### 9.2 送貨差異

## 10: 付款

### 10.1 付款方式

### 10.2 佣金及獎金發放表格

## 11: 產品退貨

### 11.1 退貨政策

#### 11.1.1 退貨指引

#### 11.1.2 存貨回購

#### 11.1.3 產品套裝及系列

#### 11.1.4 促銷產品退貨

### 11.2 退貨程序

## 12: 品牌夥伴帳戶管理

### 12.1 更改品牌夥伴帳戶

#### 12.1.1 保薦人變更

#### 12.1.2 放棄申索

#### 12.1.3 保薦人分配計劃

### 12.2 團隊組織報告

### 12.3 D. Gary Young基金會： Young Living Outreach

## 13: 爭議解決及處分

### 13.1 與其他品牌夥伴的爭議

### 13.2 與Young Living爭議

#### 13.2.1 調解

#### 13.2.2 管轄法律

#### 13.2.3 銷售獎勵計劃的管轄法律

### 13.3 處分

### 13.4 覆核處分

## 14: 非活躍、重新激活及註銷註銷

### 14.1 非活躍

### 14.2 重新激活

### 14.3 非自願註銷或終止品牌夥伴帳戶

### 14.4 自願註銷品牌夥伴帳戶

## 14.5 註銷或終止品牌夥伴帳戶的效力

## 15. 其他

### 15.1 延誤

### 15.2 部分效力

### 15.3 棄權

### 15.4 標題無實質涵義

### 15.5 獨立法律意見

### 15.6 第三方權利

### 15.7 通知

## 1: 簡介

### 1.1 歡迎

歡迎來到Young Living Hong Kong Limited（「Young Living」）！我們很高興您選擇成為Young Living的品牌夥伴。

### 1.2 解釋

於本文中提述法律條文應解釋為提述經不時修訂或重新制訂或其應用被其他條文修改（不論是在本文日期之前或之後）之條文，並應包括其為重新制訂之任何條文（不論是否有修改）。

本文之標題僅為方便而加入，並不影響協議的詮釋。

除非文義另有規定，否則單數詞包括複數詞，反之亦然，表示某性別的詞包括各種性別；提述章節是指本政策及程序的章節。

於本文中提述人士包括提述個人、商號、有限責任公司、公司及人士的非法人團體，反之亦然（在文義需要的情況下）。

### 1.3 宗旨

本政策及程序的宗旨是：

- 設定您應作出的可接受業務行為之標準；
- 界定您與Young Living、您的零售客戶及其他品牌夥伴的關係；及
- 協助您建立及保護您的Young Living業務。

### 1.4 納入品牌夥伴協議的政策和銷售獎勵計劃

於本政策及程序中，每當使用「協議」一詞時，均指品牌夥伴協議（您據此成為品牌夥伴）、本政策及程序、私隱政策聲明及銷售獎勵計劃之合稱。本政策及程序、私隱政策聲明及銷售獎勵計劃經引用載入品牌夥伴協議（以其現時格式並經Young Living不時修訂）。您有責任閱讀、理解及遵守所有該等文件之最新版本（可於

[https://www.youngliving.com/en\\_HK](https://www.youngliving.com/en_HK)查閱），並確保您據此經營。

### 1.5 道德規範

您在經營銷售組織及您參與Young Living的業務時，須遵守以下道德守則。違反道德守則會受到處分（無損Young Living的其他權利）。

#### 道德守則

- 您在發展及經營您的銷售組織時，將遵循誠實、專業及正直的最高標準。
- 您將為您向其介紹Young Living產品的任何人士以及您的團隊品牌夥伴提供及時有效的服務。
- 您不得對Young Living、Young Living的創辦人、任何Young Living的競爭對手或其人員、產品或組織發表負面或貶低的評論。
- 您不得進行可能引致Young Living或其他品牌夥伴損失的活動。

- 您在建立Young Living業務時，將履行保薦人及領袖者的所有職責，包括提供必要的培訓及支援。
- 您將尊重您的支援團隊和團隊品牌夥伴及零售客戶之私隱。
- 您不得招募任何品牌夥伴參與其他業務。
- 您將遵守適用於經營您作為品牌夥伴的銷售組織的所有規則、法規、法律及條例。

## 1.6 修訂/接受

Young Living或會不時修訂協議的條款及細則。有關變更將於Young Living透過Young Living官方出版物首次發佈分發予所有活躍品牌夥伴（如電子新聞）或在Young Living官方網站發佈後30天生效。修訂不得追溯適用於有關修訂生效日期前發生的行為。

當您簽署品牌夥伴協議時即表示您同意遵守Young Living作出的所有修訂或變動。如品牌夥伴不願意接受有關變更，必須在有關變更生效前30天內以書面通知Young Living。凡品牌夥伴按本協議約定持續經營、訂貨、接受佣金或獎金支付或任何其他福利，即構成接受本協議之全部與任何及一切修訂。

## 1.7 包容及反歧視

您須遵守Young Living品牌夥伴包容及反歧視政策，有關政策可於[www.youngliving.com/iap/](http://www.youngliving.com/iap/)查閱。違反該政策是對協議之重大違反。

## 2: 成為品牌夥伴

### 2.1 成為品牌夥伴的資格

如欲成為品牌夥伴，您必須符合以下要求：

- 如您為個人身份，必須年滿18歲，並提供香港身分證號碼。
- 如您為商業團體，須提供公司章程副本及稅號 / 商業註冊編號。
- 已閱讀並同意政策及程序、私隱政策聲明以及銷售獎勵計劃。
- 在遞交申請後的30天內，需填妥、簽妥並遞交Young Living 品牌夥伴協議。
- 購買入門套裝。

Young Living保留權利得全權斟酌決定以任何理由拒絕您的品牌夥伴協議。所有向Young Living呈交的文件和聲明必須完整、真實和準時提交。

### 2.2 品牌夥伴協議

您可通過Young Living 網站([https://www.youngliving.com/en\\_HK](https://www.youngliving.com/en_HK))遞交填妥並簽妥的品牌夥伴同意表格。申請必須在您加入的30天內遞交，以獲得品牌夥伴福利。若未能在30天內收妥品牌夥伴同意表格，您的品牌夥伴申請將會被擱置，直至收妥品牌夥伴同意表格。

### 2.3 網上申請

若您通過Young Living 網站或任何Young Living保薦之複製連結加入品牌夥伴，您並不需要遞交紙本申請表格，但仍須同意於網站列出的品牌夥伴同意表格、政策及程序及銷售獎勵計劃。即使您的保薦人或客戶服務代表或會協助您完成網上入會手續，您仍須親自閱覽並同意上述的品牌夥伴同意表格、政策及程序及銷售獎勵計劃。

## 3: 營運您的銷售組織

### 3.1 獨立承辦商身份

作為品牌夥伴，您是獨立的銷售承辦商，而非特許經營或商業機會的購買者。您與Young Living之間的協議並不構成僱主/僱員關係、代理、合夥或合資。你亦不會因為任何原因而提供的服務被視為品牌夥伴。您需自行負責就作為品牌夥伴而賺取的所有報酬產生之稅項。您無權（明示或暗示）約束Young Living承擔任何義務。我們鼓勵您要在遵守適用法律規定及本協議條款和條件的前提下，設定您自己的目標、工作時間和銷售方法。

### 3.2 零售客戶及品牌夥伴

個人可以零售客戶或品牌夥伴的身份加入Young Living。

#### 3.2.1 零售客戶

非品牌夥伴的零售客戶可直接向Young Living購買產品供個人使用，但不能參與品牌夥伴銷售組織或銷售獎勵計劃。零售客戶毋須簽署品牌夥伴協議。零售客戶以公佈的零售價購買產品。零售客戶的購買適用於其保薦人的組織團體數量。因此，品牌夥伴的任何零售客戶所下的訂單將納入其保薦人銷售組織的總銷量(OGV)。零售客戶可隨時透過滿足第2.1節概述的要求而成為品牌夥伴。

#### 3.2.2 品牌夥伴

品牌夥伴按公佈的批發價向Young Living購買產品，並可按照銷售獎勵計劃中概述的資格並成就級別賺取佣金和獎金。

於本政策及程序中，如品牌夥伴註冊成為新品牌夥伴，並在過去12個月內購買至少50個人點數(PV)的產品，則該品牌夥伴的品牌夥伴帳戶被稱為「活躍」，否則被稱為「非活躍」。如任何品牌夥伴連續12個月訂購少於50個人點數(PV)，則該品牌夥伴被視為非活躍。

### 3.3 雙重會籍中的受益權

除非第3.3節的其他部分已有規定，一個品牌夥伴僅可操作一個品牌夥伴帳戶或在一個品牌夥伴帳戶擁有法定或衡平法權益。如Young Living發現您在多個品牌夥伴帳戶擁有權益，Young Living將會終止重複的品牌夥伴帳戶，並只保留首個建立的品牌夥伴帳戶。Young Living嚴禁重複建立品牌夥伴帳戶以試圖變更保薦線、操控銷售獎勵計劃或以任何方式規避該協議。

若您以繼承方式（透過直接承讓或作為信託的受益人）成為其他品牌夥伴帳戶之受益人，您可同時受益於一個以上的品牌夥伴帳戶，您應以書面通知Young Living有關繼承事宜（如第3.7節及第3.7.1節所述），並由Young Living以書面批准有關轉讓。Young Living保留權利，以自行酌情決定在Young Living判定您因最近未能進行領袖活動（如聯絡及培訓您的團隊、未參加會議、未提高介紹人數，及/或在您團隊的付款級別內增加個人數量(PGV)及組織團體數量(OGV)）以致Young Living認為您不適合同時經營兩個銷售團隊可隨時以任何理由（1）拒絕您於您的原有品牌夥伴帳戶及承讓品牌夥伴帳戶擁有權利，或（2）拒絕您賺取繼承品牌夥伴帳戶的領袖獎金或鑽石領袖獎金領袖的權利（不論是否解釋原因）。如Young Living拒絕您從繼承收取的第二個品牌夥伴帳戶擁有實益權益的權利，或會批准您在四個月的寬限期內出售您在其中一個品牌夥伴帳戶中的權益。在該寬限期後，繼承品牌夥伴帳戶將被擱置或終止。

Young Living強烈建議並希望品牌夥伴與其配偶/事實伴侶（如適用）共同努力建立和經營一個銷售組織。然而，由於離婚、分居、共同協議等，則可能出現例外情況。自2018年8月1日起，您及您的配偶/生活伴侶可以有各自的品牌夥伴帳戶，只要第二個品牌夥伴帳戶獲保薦為其配偶品牌夥伴帳戶的第一或第二代。Young Living將定期審核該兩個品牌夥伴帳戶，

如被發現配偶帳戶被用於操縱銷售獎勵計劃、或不遵守70%規定(如第6.1節所述)，Young Living有權自行決定終止第二個申請的帳戶。一個共有銷售組織將被視為同一個具有生存者財產權的共同財產。

### 3.4 家庭品牌夥伴或關聯人士的行為

如您其中一個家庭成員作出任何違反協議任何條文的行為，該活動即會視為您本人的違規行為；Young Living可能會按本政策與程序規定對您採取處分，並無損Young Living的其他權利。同樣地，如以任何方式與公司、合夥人、有限責任公司、信託或其他實體（統稱為「實體」）相關聯的任何個人違反協議，有關行為會被視為該實體之違反，Young Living可對該實體採取處分，並無損Young Living的其他權利。同樣地，如品牌夥伴在Young Living註冊為實體，

則該實體的各關聯方將個人及獨立地受協議的條款及細則約束，並須遵守該等條款及細則。

### 3.5 支援團隊的行為

如任何支援團隊於任何活動中鼓勵、幫助或支持團隊，而有關行為是由支援團隊開始發生，會違反協議之任何條文（如建立多個品牌夥伴帳戶或跨線招募），該行為會被視為支援團隊的違規。

Young Living可能會按本政策與程序規定對該支援團隊品牌夥伴採取處分。如這類違規行為仍持續發生，Young Living保留權利得終止支援團隊支援團隊的品牌夥伴帳戶。

支援團隊團隊支援團隊支援團隊；支援團隊支援團隊

### 3.6 公司、合夥、有限責任公司及信託

合夥、公司、有限責任公司或信託可成透過向Young Living遞交合夥協議、信託協議、註冊證書、組織章程大綱及細則以及該有限責任公司最新的週年申報表和該合夥、公司、有限責任公司或信託的其他文件（不論是否已提交香港公司註冊處存檔），註明有關實體的所有股東、董事、成員、管理人、合夥人或受託人（視情況而定）（「關聯方」）的姓名，而成為品牌夥伴。實體必須證明該實體中並無任何部分或參與者參與其他銷售組織，因為任何人不得以任何方式參與一個以上銷售組織。品牌夥伴可透過遞交上述適當文件，把同一保薦人下的身份由個人改為合夥或公司。

Young Living保留批准或不批准任何品牌夥伴為稅務、遺產規劃及有限責任之目的而變更業務名稱、合夥及公司及信託組成的權利。此外，遞交合夥註冊證書或其他證明文件副本，即證明在遞交有關證書起6個月內，概無在新業務實體中擁有權益的人士在其他銷售組織中擁有權益（除非是既有銷售組織要變更其營業型態且該組織會持續營運）。

### 3.7 銷售、轉移或轉讓

您可向Young Living提出申請並繳交\$50美元或等值當地貨幣之處理費，出售、轉移或轉讓(統稱「轉移」)您整個團隊組織。您的申請必須滿足以下條件，方可獲批：

「團隊」

- 您和接受方必須書面通知Young Living雙方出售或轉移銷售組織之意願。該申請書必須由雙方簽名並公證。
- 轉移前必須先取得Young Living批准
- 轉讓方不得於交易完成後保留其團隊品牌夥伴之任何團隊個人資料之任何副本（數碼或其他形式）。
- 接收方必須為（或必須成為）信譽良好的品牌夥伴。
- 如接收方已有團隊，則需在接受新的銷售組織前，必須先轉移該銷售組織或安排好移轉並取得Young Living同意。或者，接受方可選擇註銷原有的銷售組織，讓該下線向其保薦人遞升，如第3.9節所規定。註銷
- 您的保薦關係上下支援團隊或團隊不會因為轉移而產生變動。
- 您和接受方對Young Living的全部債務都必須獲得償還出售及/或轉移銷售組織方必須具備領袖能力，才有資格獲得領袖佣金付款。
- 在您轉移您的銷售組織前，您及接收方均須遵守協議的所有條款。
- 您不得轉移組織團體數量(OGV)為50,000或以上的任何銷售組織，除非獲得Young Living書面批准。

Young Living保留以任何理由批准或不批准您轉移您的銷售組織的申請權利。未經Young Living事先書面批准，您不得

向任何人士或實體轉移您的銷售組織。

Young Living不放棄追究本協議任何違約行為之權利，即使違約行為是在您銷售組織由前擁有人營運時發生。作為既有銷售組織的新擁有人，您須就有關您的銷售組織對先前擁有人違反協議承擔責任。可能根據第13.3節對先前擁有人的銷售組織採取的任何行動，都可能對您採取。

### 3.7.1 承讓及繼承

品牌夥伴死亡或喪失能力後，其業務組織將移交品牌夥伴的法定繼承人或法定遺產執行人，該等人士應向 Young Living（發送至 [accountupdates@youngliving.com](mailto:accountupdates@youngliving.com)）提供該品牌夥伴死亡或喪失能力的證明、有關法律文件，以及經簽署的協議。如 Young Living 認為您未能證明經營兩個銷售組織的能力，Young Living 保留因任何理由隨時自行及絕對酌情拒絕您在您的原有帳戶及繼承帳戶擁有權的權利。

如 Young Living 拒絕以繼承方式獲得第二個帳戶的權利，或會批准您在四個月的寬限期內出售您在其中一個帳戶中的權益。在該寬限期後，繼承帳戶將會被暫停或終止。

### 3.8 品牌夥伴業務分拆

您可與他人以夫妻合夥關係、普通合夥、公司、有限責任公司或信託（後四種實體統稱為「業務實體」，各自為一個「業務實體」）的形式經營單一銷售組織。如您的婚姻因離婚而終止，或您的業務實體解散，必須立即作出安排，以確保完成業務的任何形成的分拆，以免對保薦的其他業務支援團隊或團隊的權益及收入造成不利影響。如離婚配偶或解散業務實體未能提供其他品牌夥伴及Young Living的最佳利益，有關行為將違反協議，Young Living可根據本政策及程序終止協議。

在離婚或業務實體解散過程中，離婚配偶或解散業務實體必須採用以下其中一種經營方法：

- 其中一方可在另一方同意的情況下，根據放棄方藉以授權Young Living直接及單獨與其他方進行交易的書面轉讓經營業務。<sup>12</sup> 須提交由被移除人士妥為簽署的請求。仍留在品牌夥伴帳戶的人士須提供新品牌夥伴協議。
- 各方可按「照常營業」的方式繼續共同經營銷售組織，據此，由Young Living支付的所有獎勵將以品牌夥伴聯名或各方之間獨立同意分立的業務實體的名稱支付。
- 各方可根據涉及有關各方的法院命令經營業務。
- 如不滿足其中一項要求，Young Living將維持佣金支付方式之狀況。

Young Living不會把您的銷售組織與離婚配偶或解散業務實體的關聯方分開。同樣地，Young Living不會在您和離婚配偶或解散業務實體的關聯方之間分配您的佣金或獎勵。Young Living將僅認可一個銷售組織，及在每個佣金週期為每個銷售組織發出一筆佣金按金。佣金按金將只存入同一個人或業務實體，除非銷售組織的所有各方同意把佣金支付予其他人，或根據對Young Living有司法管轄權的法院命令支付。如您已完全放棄您作為前配偶或銷售組織前關聯方之所有權利，您可自由註冊為您選擇的任何保薦人下的新品牌夥伴。然而，在此情況下，您不享有您前銷售組織的任何品牌夥伴或零售客戶權利。在此情況下，您必須以任何其他新品牌夥伴相同的方式開發新業務。

### 3.9 銷售組織晉升

如由於品牌夥伴的品牌夥伴帳戶註銷或終止，導致Young Living的任何銷售組織出現空缺，於註銷當日當日緊接被終止品牌夥伴下的第一級別各品牌夥伴將會「晉升」，即移至被終止品牌夥伴保薦人的第一級別。例如，若A保薦B，而B保薦C1、C2及C3，如B終止其業務，則C1、C2及C3將晉升至A，並成為A的第一級別之一部分。Young Living亦保留出售因不當行為而被註銷或終止的銷售組織的權利。

### 3.10 稅項

您確認您為自僱人士，並非受僱為Young Living的僱員。在香港，作為自僱人士，您須就透過您的銷售組織產生的收入繳納利得稅。您確認您須：

- 保留足夠的業務記錄至少7年；
- 基於您的會計記錄編制賬目；
- 每年填妥並向稅務局遞交報稅表，以報告業務盈虧；
- 在相關課稅年度基準期結束後，以書面通知稅務局有關您的利得稅責任，除非您已自稅務局收到報稅表；
- 在您業務停止後一個月內，通知稅務局有關業務停止的資料；
- 在您地址變更後一個月內，通知稅務局有關地址變更的資料；及
- 繳納利得稅。

其他國家或會要求Young Living收取增值稅、關稅或徵費。您將須支付該等額外費用。如您對於您的納稅義務有任何問題，應諮詢您的稅務顧問。零售客戶毋須提供任何稅務資料。

### **3.11 限制/違規招募**

#### **3.11.1 違規招募**

支援團隊您可以從事其他不會產生競業衝突的商業行為，但您不得利用您對其他Young Living品牌夥伴的認識或關係(包括您因為上下線支援團隊和團隊關係而獲得或相關的認識)來推動或拓展您從事的其他商業行為。不當及不合理干擾其他品牌夥伴和Young Living業務行為，Young Living有權終止其品牌夥伴協議。

#### **3.11.2 限制**

若要獲得銷售獎勵計劃中的獎勵資格，您必須持續幫助、教育、培訓、激勵及協助您銷售組織團隊。此外，您有責任推廣Young Living的產品及Young Living的收入機會。Young Living及其品牌夥伴所投入了大量資源建立由零售客戶與品牌夥伴組成的團隊您亦能從中受益。Young Living保留停止向招募任何零售客戶或品牌夥伴參與競爭業務的任何品牌夥伴(包括您)支付獎金的權利。

為保護所有品牌夥伴努力建立及維護的銷售組織和客戶的努力，以及維護Young Living在整體客戶的權益及投資，您茲此向Young Living承諾，除非經Young Living書面同意，否則不得進行以下零售客戶及品牌夥伴招攬活動：

- 於協議有效期內，您和您的所有直系家屬不得在香港單獨或與任何人士、事務所或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接進行或從事競爭業務，或從中受益。
- 在協議由於任何原因終止當日起6個月期間，您和您的所有直系家屬不得在香港單獨或與任何人士、事務所或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接進行或從事競爭業務，或在其中擁有權益。
- 於協議有效期內，您和您的所有直系家屬不得在香港單獨或與任何人士、事務所或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接慫恿您銷售組織內的任何品牌夥伴或零售客戶，以促使或聘用該等品牌夥伴或零售客戶從事與業務相競爭的其他業務。
- 在協議由於任何原因終止當日起6個月期間，您不得(並須促使您的關聯人士不得)在香港單獨或與任何人士、事務所或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接慫恿您銷售組織內的任何品牌夥伴或零售客戶，以促使或聘用該等品牌夥伴或零售客戶從事與業務相競爭的其他業務。
- 於協議有效期內，您不得(並須促使您的關聯人士不得)在香港單獨或與任何人士、商號或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接慫恿Young Living集團的任何高級職員、顧問、僱員。
- 在協議由於任何原因終止當日起6個月期間，您不得(並須促使您的關聯人士不得)在香港單獨或與任何人士、商號或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接慫恿您為品牌夥伴期間曾接觸過的Young Living集團的任何高級職員、顧問、僱員。
- 於協議有效期內，您不得(並須促使您的關聯人士不得)直接或間接招攬您並未親自招收或保薦的其他品牌夥

伴出售、要約出售、推廣或營銷並非由Young Living提供或營銷或與之相關的其他產品、服務或業務、投資、證券或貸款，Young Living或採取可能導致所述其他品牌夥伴與Young Living的業務關係終止或縮減的任何行動。「招攬」一詞是指以任何其他方式直接、間接或透過第三方實際或企圖保薦、招攬、招募、鼓勵、誘導或努力影響其他品牌夥伴加入或參與其他多層營銷、網絡營銷或直銷公司、網絡、業務或機會。

(h) 在協議由於任何原因終止當日起6個月期間，您不得（並須促使您的關聯人士不得）直接或間接招攬您並未親自招收或保薦的其他品牌夥伴出售、要約出售、推銷或營銷並非由Young Living提供或營銷或與之相關的其他產品、服務或業務、投資、證券或貸款，或採取可能導致所述其他品牌夥伴與Young Living的業務關係終止或縮減的任何行動。「招攬」一詞是指以任何其他方式直接、間接或透過第三方實際或企圖保薦、招攬、招募、鼓勵、誘導或努力影響其他品牌夥伴加入或參與其他多層次營銷、網絡營銷或直銷公司、網絡、業務或機會。

(i) 於協議有效期內及在協議由於任何原因終止後，您不得（並須促使您的關聯人士不得）單獨或與任何其他人士聯合或代表該等人士使用與Young Living集團或業務所使用者相同或類似的任何材料、事務所或業務名稱或標誌或標記，或有意或可能與Young Living集團及/或業務所使用者混淆的任何材料。

(j) 於協議有效期內，您不得（並須促使您的直系親屬不得）單獨或與任何人士、事務所或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接招募任何零售客戶或品牌夥伴參與競爭業務，不論是誰發起有關聯絡。

(k) 在協議由於任何原因終止當日起12個月期間，不論是誰發起有關聯絡，您不得（並須促使您直系親屬的所有品牌夥伴不得）單獨或與任何人士、事務所或公司的管理人、代理、顧問或僱員聯合或作為該等人士或透過第三方直接或間接招募符合以下所有條件的任何零售客戶或品牌夥伴參與競爭業務，：

- (i) 於其與Young Living協議有效期內，曾在您的銷售組織或支援團隊之人士；
- (ii) 於您與Young Living協議有效期內，曾與您有聯絡之人士；
- (iii) 於您與Young Living協議有效期內，您或您直系親屬的任何品牌夥伴取得其聯絡資料（姓名、地址、電話號碼或電郵地址等）之人士；或
- (iv) 您或您直系親屬的任何品牌夥伴於任何時間自其他人取得的其聯絡資料（姓名、地址、電話號碼或電郵地址等），而該其他人是出於任何其他人士與Young Living有關而取得有關資料。

(l) 於協議有效期內，您不得（並須促使您直系親屬的所有品牌夥伴不得）：

- (i) 製作任何書籍、錄音帶或宣傳素料（包括但不限於網站及電郵），供您或任何第三方用作招募任何零售客戶或品牌夥伴參與競爭業務；
- (ii) 並列Young Living產品、服務、收入，提供並非由Young Living或任何競爭業務提供的產品及服務。

(m) 在協議由於任何原因終止當日起12個月期間，您不得（並須促使您直系親屬的所有品牌夥伴不得）：

- (i) 製作任何書籍、錄音帶或宣傳素料（包括但不限於網站及電郵），供您或任何第三方用作招募任何零售客戶或品牌夥伴參與競爭業務；
- (ii) 並列Young Living產品、服務、收入，提供並非由Young Living或任何競爭業務提供的產品及服務。

上述第3.11.2 (j)及(k)節的禁制包括但不限於向任何零售客戶或品牌夥伴呈示或協助呈示任何競爭業務，及暗示或明示地鼓勵任何零售客戶或品牌夥伴加入可能削弱其與Young Living關係的任何競爭業務（由Young Living自行酌情決定）。招募任何零售客戶或品牌夥伴參與競爭業務，屬違反本政策及程序，即使您不知道有關潛在客戶是零售客戶或品牌夥伴。您有責任在招募潛在客戶參與競爭業務前，先行確定潛在客戶是否零售客戶或品牌夥伴。本文所用的「招募」一詞是指：1) 招收、招引或招攬個人或實體以加入業務、計劃或組織，或持有相關行為的企圖。2) 促進、影響或鼓勵個人或實體加入業務、計劃或組織，或持有相關行為的企圖。；或3) 向個人或實體呈示或參與或協助呈示業務、計劃、組織或其產品。該等招募違反第3.11.2 (j)或(k)條，不論有關個人或實體是否最終結束與Young

Living的關係。要構成招募，企圖嘗試可透過個人聯絡方式（包括但不限於電子及社交媒體方式）直接或由第三方間接進行。

本第3.11.2節的上述條文項下之各義務應被視為單獨義務，並應分開執行，如任何一項或多項義務之全部或部分無法或變為無法執行，則無法執行的相關一個或多個部分應從第3.11.2節刪除，任何該等刪除不得影響本第3.11.2節所有未刪除部分之可執行性。

您同意，Young Living於其商譽、客戶群、品牌夥伴網絡、保密資料及商業秘密中享有可保護之權益。您進一步確認，任何違反您於本第3.11.2節所述的義務，將對Young Living產生即時及無法彌補之傷害，而金錢損害賠償及其他法律補救措施無法對此作出充分賠償。您進一步確認，本第3.11.2節所述限制，對於保護、維持及維護Young Living和其他品牌夥伴的合法商業權益屬合理及必要，並僅在為保護、維持及維護該等權益而屬必要的範圍內限制您的行為。您進一步保證，您明白本第3.11.2節所述的契諾及協議的法律及其他後果，本條之執行不會為您帶來不必要的困難。您同意，有關限制不會妨礙您工作或以其他方式謀生。在不限上述規定之一般性的前提下，儘管您認為本第3.11.2節所述限制在一切情況下屬合理，但知悉相關性質之限制或會由於不可預見之技術原因而失效，因此，茲此同意及宣布，如任何該等限制由於超出在為保護業務或Young Living集團之權益或品牌夥伴之權益而屬合理的範圍的所有情況下應被裁定為無效，但若刪除其中部分措詞、減少其期間或減少其處理的活動或領域的範圍，則為有效，所述限制應經使其有效及生效屬必要之修改而適用。違反本第3.11.2節任何條文，構成您自願註銷協議，於違反當日生效，及

(i) 您放棄於違反發生的曆月或之後應支付予您的所有佣金或獎勵。

(ii) 如Young Living在違反當日後向您支付任何獎勵或佣金，於違反發生的曆月或之後的所有獎勵及佣金應退還予Young Living。

(iii) Young Living可就違反本第3.11.2條尋求及取得禁令濟助及損害賠償。

(iv) 除有權獲得上述獎勵及佣金之退款及損害賠償外，如您違反本第3.11.2條，Young Living及因您違反本第3.11.2條而遭受不利財務影響的任何品牌夥伴有權獲解釋及償還您直接或間接收取及/或可能因任何違反本條而收取或產生或與之相關的一切利潤、報酬、佣金、酬金或其他利益。有關補救措施應為Young Living根據法律或衡平法有權獲得或可能有權獲得的任何損害賠償或禁令濟助或其他權利或補救措施之補充，且不得對此有所限制。

(v) 您確認，本條之限制對於保護Young Living及其他品牌夥伴的合法商業權益屬合理及必要，且有關限制不會妨礙您工作或以其他方式謀生。

任何違反本第3.11.2條特別不利於其他品牌夥伴的Young Living業務之增長及銷售以及Young Living的業務。因此，如您得知任何其他品牌夥伴違反本第3.11.2條，必須立即向Young Living的商德團隊（[hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com)）報告有關資料。如品牌夥伴未能向Young Living報告有關資料，亦會構成違反本政策及程序。舉報者的姓名將予保密。

### **3.11.3 非競爭**

如在協議有效期內參與Young Living直銷計畫以外的直銷活動，您應確保您的銷售組織與非Young Living的直銷活動加以劃分和獨立營運。就此而言，除非得到Young Living書面同意外，您不得：

- 與非Young Living計劃宣傳材料（與另一直銷計劃或其產品相關）一起或在其相同地點展示Young Living的宣傳材料、銷售輔助、產品或服務（「宣傳材料」），或以任何方式或形式使觀看者同時看到Young Living的宣傳材料及非Young Living計劃的宣傳材料。例如，您不得在網站、博客、推文、帖子、文本、小冊子或印刷材料、標牌或電子或其他通訊上，呈示Young Living的宣傳材料及非Young Living計劃的宣傳材料；
- 與任何非Young Living計劃的計劃、機會、產品或服務一起，向潛在或現有零售客戶或品牌夥伴提供Young Living的計劃、機會、產品或服務；及

- 於任何Young Living相關的會議、研討會、大會、網絡研討會、電話會議或其他活動上，提供任何非Young Living計劃的產品、機會、產品或服務。

儘管有上述規定，在協議有效期內及在協議由於任何原因註銷、失效或終止後6個月，您不得（並須促使您的關聯人士不得）直接或間接以doTERRA International, LLC或該公司任何合夥人或關聯方的成員、代表、顧問、僱員、代理、高級職員、董事、股東、合夥人、賣方、分銷商或擁有人的身份提供服務。此限制適用於協議有效期內您（或您的銷售組織）提供服務或您（或您的銷售組織）親身工作所在的任何地理市場。

達到鑽石級及以上是非常尊貴的，需要花費大量時間投入到Young Living。此外，達到鑽石級及以上的品牌夥伴可專享額外的Young Living保密及商業秘密資料。要達到鑽石級及以上並參加鑽石領袖獎勵，品牌夥伴必須在其Young Living業務的各個方面都樹立榜樣，並致力於Young Living。因此，儘管有上述規定，一旦您在協議有效期內及在協議由於任何原因註銷、失效或終止後六（6）個月期間達到鑽石級或以上，您不得直接或間接以任何其他多層營銷、派對規劃或其他直銷公司的成員、代表、顧問、僱員、代理、高級職員、董事、股東、合夥人、賣方、分銷商或擁有人的身份提供服務，不論該實體提供的產品或服務類型如何。此限制適用於協議有效期內您（或您的銷售組織）提供服務或您（或您的銷售組織）親身工作所在的任何地理市場。截至2018年7月2日，達到鑽石級或以上的任何品牌夥伴如違反本條文，將獲寬限期至2018年12月1日，以遵從此等條文。然而，鑽石級品牌夥伴可自其他多層營銷、派對規劃或其他直銷公司購買產品，僅供其個人使用。

本第3.11.3條的上述條文項下之各義務應被視為單獨義務，並應分別執行，如任何一項或多項義務之全部或部分無法或變為無法執行，則無法執行的相關一個或多個部分應自本第3.11.3條刪除，任何該等刪除不得影響本第3.11.3條所有未如此刪除部分之可執行性。

您同意，Young Living於其商譽、客戶群、品牌夥伴網絡、保密資料及商業秘密中享有可保護之權益。您進一步確認，任何違反您於本第3.11.3條項下的義務，將對Young Living產生即時及無法彌補之傷害，而金錢損害賠償及其他法律補救措施無法對此作出充分賠償。您進一步確認，本第3.11.3條所載限制，對於保護、維持及維護Young Living和其他品牌夥伴的合法商業權益屬合理及必要，並僅在為保護、維持及維護該等權益而屬必要的範圍內限制您的行為。您進一步保證，您明白訂立本第3.11.3條所載契諾及約定的法律及其他後果，本條之執行不會為您帶來不必要的困難。您同意，有關限制不會妨礙您工作或以其他方式謀生。在不限上述規定之一般性的前提下，儘管您認為本第3.11.3條所載限制在一切情況下屬合理，但知悉相關性質之限制或會由於不可預見的技术原因而失效，因此，茲此同意及宣布，如任何該等限制由於超出在所有情況下為保護業務或Young Living集團之權益或品牌夥伴之權益而屬合理的範圍而被裁定為無效，但若刪除其中部分措詞或減少其期間或減少其處理的活動或領域的範圍，則為有效，則所述限制應經使其有效及生效屬必要之修改而適用。

#### **3.11.4 以其他直銷商為目標**

Young Living不容許品牌夥伴特別或故意地以其他直銷公司的銷售人員為目標銷售Young Living產品或成為Young Living的品牌夥伴。Young Living亦不容許招攬或誘使其他直銷公司的銷售人員品牌夥伴違反其與該其他公司所訂合約之條款。

#### **3.11.5 跨線招募**

嚴禁實際或企圖跨線招募。「跨線招募」是指（i）直接或以其他方式招募其他保薦人團隊中已經擁有Young Living品牌夥伴資格，或在6個月內曾與Young Living簽署協議的個人或實體；；（ii）教導不同保薦人之團隊品牌夥伴如何以Young Living不允許的手段更換保薦人，以致品牌夥伴轉移至您的團隊；或（iii）協助、鼓勵或促進定義（i）或（ii）中概述的行為。嚴禁使用配偶或親戚的姓名、商號、商業化名、假名、公司、信託、香港身份證/護照號碼或虛構的香港身份證/護照號碼以逃避此規定。

您亦不得貶低、抹黑或誹謗其他品牌夥伴，特別是企圖誘使其他品牌夥伴成為您的銷售組織。如未能遵守本節規定，Young Living保留終止您的銷售組織的權利。

### 3.11.6 操縱銷售獎勵計劃

Young Living的業務模式乃基於Young Living 100%的銷售原則是為消費者提供最優質的產品。如品牌夥伴直接或透過第三方設備或手法購買產品是為獲得額外獎金或佣金，有關行為均構成欺詐並且違反本規則。為確保符合本地有關法例，嚴禁以下活動，並可能導致終止您的會籍：

- 在當事人不知情的情況下介紹該人入會
- 在當事人不知情的情況下，替該人或該公司實體簽署品牌夥伴協議
- 以詐欺方式將個人或公司實體加入成為品牌夥伴或客戶。將不存在的個人或實體加入或企圖將其加入成為品牌夥伴或顧客(幽靈品牌夥伴或顧客)向品牌夥伴或客戶提供財務援助、購買產品，或透過他人帳戶提供運輸服務，以提高您組織的銷售業績
- 未取得書面授權即由品牌夥伴或顧客自行使用或代其使用品牌夥伴或顧客並非信用卡帳戶持有人的信用卡為追求佣金、獎勵或其他報酬，而購買超出合理使用或轉售範圍的產品
- 儘管本第 3.11.6 節的任何內容，品牌夥伴可為新登記入會人士或重新激活的品牌夥伴提供最高 200 港元作為登記入會獎勵(如禮品卡或禮品)，以及其他合宜的參考材料作為獎勵。但絕不能向新登記或重新激活的品牌夥伴提供其他折扣、促銷優惠或金錢作獎勵。

### 3.12 國際業務

遵守有關知識產權、資料私隱及保護、海關、稅務、作品內容的外國法律及其他直銷指引，對於Young Living在國際上成功拓展新市場至關重要。因此，您只可於Young Living獲授權的國家(列於Young Living的官方文獻中)及僅在遵守該等國家的政策及程序的情況下，才有權招募及保薦其他品牌夥伴。未經授權的開放市場前行為或會危害Young Living進入新市場的能力，並可能導致其他品牌夥伴失去機會。鑑於可能造成嚴重後果，Young Living可終止擅自進行市場開發活動的人士的品牌夥伴協議。您亦無權代表Young Living在任何國家註冊產品、商號、商標、專利、網絡域名或IP地址。您同意就您損害Young Living的任何有關行為彌償Young Living，包括但不限於利潤損失、商譽損失、任何損害賠償及合理的律師費。如您想保薦已正式確認為開放國家的品牌夥伴，您必須作出所有以下各項：

- 在居住國家無不良紀錄
- 閱讀、明白及同意遵守該國家的Young Living政策及程序。
- 同意遵守一切有關適用的法律。
- 同意該國家有可能徵收的任何稅項。

本政策及程序僅適用於美國品牌夥伴作出的銷售以及向美國客戶作出的銷售。如Young Living授權您向其他地區的客戶出售產品，但可能需遵守其他條款及/或當地的政策及程序並同意受其約束。只有已在美國註冊供出售的產品才可在美國宣傳和銷售。

在不擴大上述規定的前提下，品牌夥伴可在全球各地保薦及/或招收品牌夥伴，但只限於在已獲Young Living批准的國家。請留意基於不作轉售原則下，產品供應或有所不同。對於開放市場，只有已在該國註冊供出售的產品才可促銷及銷售，而有關銷售必須符合Young Living的任何授權，以及該等國家有關銷售的條款或政策。品牌夥伴不得進口產品至不能合法進口或銷售的任何國家。您同意遵守您在該國保薦品牌夥伴的任何國家的所有法律，包括但不限於所有直銷法律、所有招攬法律、所有廣告法律、所有申索法律、所有稅務法律，以及適用於在外國經營業務組織的任何其他法律。

若您並非美國居民，則您同意所有您提供的Young Living業務相關服務均在美國境外進行。若您在美國境內提供有關Young Living業務的服務，您則同意在提供該服務後 30 天內透過電郵 [USbusinessstrips@youngliving.com](mailto:USbusinessstrips@youngliving.com) 通知Young

Living您在美國境內所提供與Young Living業務相關的服務。

### **3.12.1 不作轉售產品及服務地點**

在部分國家，品牌夥伴或以零售顧客身分購買Young Living的不作轉售產品，但該產品是不能作轉售用途。如果您購買了不作轉售產品，您不可以把產品再售賣給別人。

### **3.12.2 反賄賂**

您和您的代理人、員工或顧問都不能支付或給予、也不能表示願意或承諾將會支付或給予任何金錢或任何有價物品給任何政府官員或公務員、政黨或公職候選人(以下合稱為「政府收受者」) — 也不能給明知或有理由知道對方會將相關金錢或有價值的物品全部或部分直接或間接支付給或提供給、或表示願意或承諾將會給政府收受者的任何人 — 目的是為取得不當利益或要影響政府收受者的任何行為或決定，或要引誘政府收受者運用其對政府或部門的影響力，以影響或改變相關政府或部門的任何行為或決定；而且您也會使您的員工、經理人、代理人和副顧問也遵守以上規定。

### **3.13 重新包裝及重貼標籤**

您不得重貼標籤、更改標籤、重新包裝或重新灌裝任何Young Living的產品。Young Living的產品只能以原包裝出售。Young Living強烈建議您不要把Young Living的產品作為任何轉售產品的成分或材料。如果品牌夥伴使用Young Living的產品作為任何可供銷售產品的成分，品牌夥伴絕不能在出售有關產品時使用Young Living的商標或標誌。相關重貼標籤或重新包裝可招致嚴重的刑事處罰。違反此規定的品牌夥伴將會受到第13.3條所述的處分，而無損Young Living的其他權利。此外，您同意對於因使用Young Living產品做為其他產品成分以及將其任何產品重新包裝或重貼標籤而產生的任何損害向Young Living 作出賠償。

### **3.14 保密**

作為品牌夥伴，您或會獲提供保密或專有性質的機密資料，例如由Young Living製作的組織架構報告、顧客名單、顧客資訊(包括但不限於顧客及品牌夥伴檔案和產品購買資訊)、品牌夥伴名單、製造商和供應商資訊、營業報告、佣金或銷售報告、市場推廣和計畫、產品配方、產品資訊，以及其他財務和商業資訊(下稱「機密資料」)。

所有機密資料(不論是書面的、口頭的或電子形式的)都是基於必須知悉的原則以最嚴格的保密方式傳送給你，並僅供在您的銷售組織中用於Young Living業務目的而使用。您須對所有機密資料予以保密，採取合理的安全措施來維護資料的保密性，並且不得向第三方人士直接或間接披露任何相關資料。您亦不得使用或披露有關資料與Young Living競爭，您亦不得將有關資料運用於推廣Young Living計畫、產品與服務以外之任何目的。在不限制前文的一般性的原則下，您只可嚴格按照Young Living可能不時酌情施加的條件和限制下使用及披露保密資料(例如：高階品牌夥伴不得將提早獲得的促銷資訊告知他人(包含其團隊品牌夥伴)，直到Young Living主動向所有品牌夥伴公開該促銷資訊為止。)。您及您的銷售組織同意就您作出或引致的任何及所有未經授權披露所產生的損害向Young Living 作出賠償。

協議因任何理由註銷、失效或終止後，您必須停止使用有關機密資料，並銷毀或立即向Young Living退還您管有的任何保密資料。在不限制本第3.14節所載您義務的情況下，Young Living可進一步要求簽署保密協議，方可向您發放任何業務資料，並可要求您根據《宣誓及聲明條例》(香港法例第11章)作出法定聲明，以證明您在您品牌夥伴資格終止後已退還或銷毀所有保密資料。

倘若任何保密資料載有關於可識別個人的資料(「個人資料」)，您確認您須遵守第3.16條及個人資料私隱條例項下有關(含其他)收集、處理、使用及保留個人資料的相關條文。

您於本第3.14章下之保密義務不可撤銷，並在協議因任何理由註銷、失效或終止後仍然有效，並受制於禁令、損害賠償及所有可用的補救方式的法律執行。您進一步同意，倘若Young Living在執行其本第3.14章下權利的任何法律訴訟中勝訴，Young Living有權獲得執行其本第3.14章下權利所產生的一切費用及合理的律師費。

### 3.15 舉報違反政策及程序的行為

您可透過電郵[hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com)，向Young Living舉報任何品牌夥伴對於本政策及程序之任何違反。

### 3.16 個人資料

您確認，Young Living將根據個人資料私隱條例及私隱政策聲明收集、使用及保留 (i) 您申請成為品牌夥伴時及其後不時根據協議向Young Living提供的您的個人資料；及 (ii) 您由於作為品牌夥伴之活動而可能擴充的任何其他個人資料（包括您的個人資料及其他第三方的個人資料）。就有關您向Young Living提供的其他第三方的個人資料，您保證該等第三方已同意向Young Living轉讓其個人資料，及由Young Living收集、使用、轉讓或保留其個人資料，以作私隱政策聲明所述之用途。

您亦確認，Young Living有權向Young Living的關聯人士及/或適用的政府機構或監管部門及/或根據適用法律之規定披露您的個人資料。

在不限上述規定一般性的前提下，您同意 (i) 使用您的個人資料，以處理您作為品牌夥伴之申請、訂單、訂單交付、為您提供行政支援（如經營、管理或發展您的品牌夥伴資格服務或保薦）、處理（在訂明銷售規定之規限下）向您支付銷售獎勵計劃項下的獎勵、佣金及其他利益，及維持銷售獎勵計劃之營運，組織研討會、培訓或Young Living的其他營銷或開發計劃或活動，製作Young Living的出版物或營銷材料，為您提供有關性質的服務或產品或活動，以及與上述相關或附帶的所有其他用途； (ii) 向您的推薦人及/或保薦人（包括根據Young Living下單計劃分配予您作為您的保薦人及/或推薦人）以及該等保薦人或推薦人的所有支援團隊品牌夥伴披露您的個人資料，以（含其他）提供持續監督、培訓及銷售，與您溝通以確保您不作出不當產品或業務申索，或從事任何非法或違反協議的不當行為； (iii) 向您的團隊披露您的個人資料，以（含其他）作培訓及支援用途；及 (iv) 使用您的個人資料作個人資料私隱條例中界定的直銷用途（「直銷」），包括但不限於營銷Young Living的產品或服務，及就此進行促銷或特別優惠，以及向其他人士轉讓您的個人資料，供該人士用作直銷。您須持續同意Young Living不時的要求。

您同意並向Young Living承諾，其有權使用、轉讓及保留上述向您收集的個人資料，以作協議所述之用途或任何直接相關用途。

Young Living 有權保留不時修改私隱政策聲明的權利，將在其網頁通知新修訂版本的私隱政策聲明的事宜，該修訂將在通知當日30天後生效（「生效日期」）。您應在獲通知有關修訂後查閱私隱政策聲明，以確保您知悉最新版本。請注意，一旦Young Living 修訂私隱政策聲明，而有關修訂的效果是使用及/或轉讓您被我們的個人資料以作個人資料私隱條例資料保護第3項原則項下界定的「新用途」，您應被視為已自願同意Young Living 使用及/或轉讓您的個人資料以作該等「新用途」，除非於生效日期或之前，您向Young Living的品牌夥伴教育主任（[hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com)）發送電郵，或不時向其營業地址發送信函

在不限Young Living於協議項下任何權利之前提下，如 (a) 您不同意上述「新用途」；或 (b) 您不同意使用及/或轉讓您任何個人資料；或 (c) 在您有權不作出或撤回您同意使用及/或轉讓您任何個人資料的情況下，您不作出或撤回有關同意，Young Living有權及可終止協議。

### 3.17 授權拍攝及使用您的照片影片

您成為品牌夥伴，即表示您同意Young Living的員工或代理在各種由Young Living保薦的活動中為您拍攝照片或影片圖像（統稱為「圖像材料」），就所有目的而言，Young Living應被視為圖像材料的作者，以及在完成的各個階段為圖像材料及其各部分的所有權利、所有權及權益的全宇宙永久唯一及獨家作者及擁有人，包括其中所有版權、有關版權的所有續展及擴展、所有類似權利，以及有關圖像材料的可能受現時或此後在香港或任何其他司法管轄區生效的法律保障任何種類、性質或描述的一切其他擁有權、執行權、固定權及利用權（所有該等權利統稱為「權利」）。權利包括但不限於授權、禁止及/或控制生產、複製、固定、改編、發行、出租、出借、表演、廣播、向公眾傳播、納入其他作品的權利，以及在任何及一切媒體及以現時已知或後來設計的任何或一切方式對圖像材料作其他利用之權利，獲識別為圖像材料的作者之權利，以及對此作出Young Living或其被許可人可能自行酌情認為必要或相宜的更改和使用及處置，以便Young Living按其認為合適的方式使用圖像材料之權利。如根據任何適用法律在在此範圍內，Young Living不被視為圖像材料的作者，以及圖像材料和其中一切權利、所有權及權益的唯一及獨家擁有人，則在該等適用法律允許的最大範圍內及在該等適用法律另行賦予您的整個保護期中，您茲此不可撤銷地向Young Living轉易、授予及轉讓全宇宙永久之一切權利，以及與之相關的您於、對及有關現時或此後創作的含有圖像材料的任何作品的所有權利、所有權及權益。如根據任何適用法律及在此範圍內，上述擁有權之轉易及轉讓未被視為有效，則在該等適用法律允許的最大範圍內及在該等適用法律另行賦予您的整個保護期中，您茲此不可撤銷地授予Young Living無限

制的、專有的、免使用權許可費的許可，以在全宇宙永久使用圖像材料，有關許可包括所有權利。如未能按上述轉讓或傳送予Young Living及在此範圍內，則在任何適用法律允許的最大範圍內，您茲此不可撤銷地放棄您可能現時或隨後於圖像材料以及現時或此後創作的含有圖像材料的任何其他作品中擁有的任何及所有作者人格權、作者權、個人權或類似權利（統稱為「特殊權利」）。倘若（如有）有關放棄無效或不可執行，您承諾不會起訴Young Living或其全球各地之任何關聯人士，或以其它方式對其執行任何特殊權利。在不限制上述規定一般性的前提下，您茲此確認並同意，Young Living及/或其關聯人士有無限及專有的權利，以作出以下事項：以任何方式，在任何媒介及為任何原因更改、編輯、添加、形成、改編、重新格式化或重新處理圖像材料，以及向公眾發佈、複製、廣播、分發或以其他方式傳播圖像材料之全部或部分，不論是否提及您的姓名。

您不會因上述任何使用圖像材料而獲得補償。如您對於拍攝您的照片或出現在視頻中有宗教或道德方面的反對，您有責任在拍攝照片及視頻的活動上，通知Young Living的員工或代理。本條之規定將於協議終止後仍然有效。

### **3.18 晉階嘉許**

銷售獎勵計劃基於該計劃所述之不同等級及條件而發放獎勵。您每個月可根據您符合資格的等級獲得獎勵。隨著品牌夥伴達到若干等級，將以不同方式及於不同時間獲確認。

僅供您參考，您應檢視經更新及約束您的銷售獎勵計劃，為獲確認為銀級或以上的新的及較高等級並享有其津貼，您必須獲得該等級或以上連續三個月。自第四個月開始，您將獲確認為該新的及較高等級。為保持銀級或以上之確認，在首次獲得該等級的資格後，您必須在您獲得該級別資格的最後一個月起六個月內再次獲得該等級（或以上）之資格。如您連續六個月未能再次獲得某等級之資格，則您將於第七個月獲確認您在該六個月期間獲得的最高等級，並須在連續三個月再次獲得資格，方可再次獲確認較高等級。於2018年8月1日，所有品牌夥伴將獲確認其於2018年7月達到的最高等級，並將被視為已首次獲得該等級之資格，意味著他們將毋須於連續三個月達到該等級，即可獲確認該等級。但如本條所述，他們必須保持該等級，方可繼續獲確認該等級。

如任何上述規定與現行銷售獎勵計劃條款不一致，應以現行銷售獎勵計劃條款為準。

### **3.19 非獨家**

作為品牌夥伴，您不會獲授予獨家區域，亦毋須支付特許費。Young Living保留透過任何銷售渠道（包括透過其他公司（如中國的直銷公司））發售其產品及服務之權利。

### **3.20 不作詆毀、反騷擾及僱員私隱**

品牌夥伴不得貶低、詆毀或誹謗Young Living、其他品牌夥伴、Young Living的僱員或高級職員，或Young Living的創辦人。但您得以口頭或書面形式，對Young Living的產品及服務作出誠實評價，包括負面評價，而不違反本條，只要有關評價為準確、誠實及非誤導。Young Living品牌夥伴對Young Living產品或服務的評價亦不得為誹謗、騷擾、辱罵、淫穢、庸俗、色情或在種族、性別、民族或其他內在特徵方面為不適當。

Young Living亦不容忍其僱員（就本第3.20條而言及為免疑慮，包括Young Living的公司高級職員）收到騷擾、網絡纏擾或以其他方式受到虐待。Young Living要求其品牌夥伴及專業客戶謹記，Young Living的僱員在其公司工作範圍之外有個人生活、個人見解及私隱。僱員在透過其個人電郵、社交媒體頁面、電話等進行交流時，並不代表公司發言。即使僱員以其Young Living僱員的身份發言，各僱員亦只是人類，或會說錯話或說話不完美。Young Living要求其品牌夥伴及專業客戶在相互之間或與公司僱員打交道時，均能展現優雅。對Young Living員工進行人身攻擊或言語虐待的品牌夥伴或會受到本政策及程序項下之處分。此外，所有等級的品牌夥伴及專業客戶應遵循適當的公司渠道以解決客戶問題或提供反饋（如客戶服務團隊、鑽石支援等），而非嘗試透過不當渠道直接聯絡Young Living的僱員。

違反本條構成品牌夥伴對協議之重大違反，並會導致Young Living終止其與違約品牌夥伴之品牌夥伴協議。

## **4: 保薦人的責任**

### **4.1 保薦**

每名品牌夥伴，包括您，均可保薦其他品牌夥伴。每名擬加入的品牌夥伴都有權選擇其保薦人。若兩名品牌夥伴同時希望成為某名新品牌夥伴或零售客戶的保薦人，該新品牌夥伴或零售客戶有權在首20天內在該兩名品牌夥伴之間仍出選擇。其後，Young Living 會把首先收妥之申請視為有效。

在保薦新品牌夥伴前，您必須在其簽妥品牌夥伴同意表格前，向其提供最新的品牌夥伴同意表格、政策及程序及銷售獎勵計劃，或確保該名人士已於網上閱覽該等資料。

## 4.2 網上保薦

當通過網上加入程序保薦新品牌夥伴，您可協助新申請人填寫加入資料。但是，該申請人必須您仍須親自閱覽並同意上述的品牌夥伴同意表格、政策及程序及銷售獎勵計劃。您或不需要就新申請填寫網上申請和品牌夥伴同意表格。

## 4.3 品牌夥伴和保薦人責任

作為保薦人，您需通過信件、通訊、電話聯絡、留言、電郵、訓練及陪伴加入者出席Young Living 訓練會議，以訓練、監督及與您的下屬聯絡。若您覺得您未能從保薦人得到一定程度的支援，您可諮詢下一個上級領袖，或電郵至 [hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com) 與品牌夥伴服務聯絡。作為保薦人，您亦可把聯絡資料（電話號碼 / 電郵）給了您的下屬，作為訓練和支援用途。

您應監察下屬品牌夥伴，以確保他們不會作出不合適的行為或商業主張或參與任何非法或不恰當的違約行為。

隨著您在領袖階梯中升級，您會對銷售變得更有經驗和技巧，對於產品知識更為熟識，亦更了解Young Living 計劃。此時，您或會被邀請跟較沒有經驗的下屬分享知識。

不論您獲得怎樣的成就，您仍有持續的責任，通過新一代的客戶和服務現有客戶，繼續進行宣傳銷售。為了符合所有及完整的領袖條件，所有級別的品牌夥伴均需與所有團隊的人每三個月通過電郵或社交媒體進行溝通。

## 4.4 私隱

您必須根據載於 [youngliving.com](http://youngliving.com) 的 Young Living 私隱條款，保障及保護由品牌夥伴及客戶在您企業運作期間向您提供之所有私隱資料。您不得售賣任何私隱資料，或因本合約所預示之商業關係以外的用途，保留、使用或披露任何私隱資料。此外，您必須跟據以下私隱儲存指引，使用及存放私隱資料：

- 把紙本私隱資料存放在只有您能接觸到的安全空間，盡可能在鎖櫃裡。
- 只在您能開啟的已加密電腦、手提電腦及設備內，查閱電子本的私隱資料。
- 在您存放及使用私隱資料私設備，採取適當的安全措施，包括惡意程式掃描、清除工具。
- 在必須儲存電子文件時，應把私隱資料存放於只有您能開啟的已加密電腦、手提電腦及設備內，而不應把私隱資料存放於未加密之便攜式存儲設備，例如記憶棒或外置硬體。

## 5: 宣傳

### 5.1 Young Living 材料使用

為了避免疏忽而引致的錯誤或非法申索，您須在宣傳及解釋Young Living 產品或計劃時，使用現行的Young Living 宣傳物料、單張及官方文字。這些物料應在不涉及誤導的情況下使用。

所有 Young Living 物料 – 不論是紙本、影片、光碟、聲音錄製或其他電子方式，均是受版權保護的。您或團隊可在以品牌夥伴身份發展商業活動時，複製該等物料以重製自己的宣傳物料。但是，您不得在會籍範圍的商業活動外使用這些物料。

在 Young Living 的會議中，錄影是禁示的。任何品牌夥伴，若在Young Living 會議中被發現錄影行為，該錄影會被銷除，並需接受處分，而該錄影亦會被充公。此外，製作或分發任何Young Living 活動的品牌夥伴筆記是禁止的。

## 5.2 品牌夥伴自製廣告材料及產品

若您選擇製作或使用不是由Young Living Group製作的宣傳物料，您必須列明該資料是由「獨立品牌夥伴」或「獨立分銷商」，而不是Young Living Group製作的。

使用任何不是由Young Living Group製作的宣傳物料必須遵守所有適用的法律及該等政策及程序，特別是5.3章。該物料必須以專業及知性的方式製作。使用的物料不得損害Young Living Group。違規行為，在不損害Young Living的其他權利下，會招致列於13.3章的處分。

## 5.3 宣傳聲明及表現

### 5.3.1 產品宣稱

您不得作出任何有關Young Living產品的不正確及未經許可的聲明。特別是，您不得宣稱Young Living產品是用作診斷、舒緩、治療或預防疾病。您亦須避免作出任何有關Young Living產品的虛假或誤導聲明。您在作出任何聲明時，必須遵守所有有關法律，包括但不限於商品說明條例（香港法律第362章）。

除非您是持牌醫護專業人士並得到許可，否則您不可診斷任何疾病或疾病狀況，或處方任何Young Living產品。任何不當診斷或處方任何Young Living產品，將嚴重影響Young Living及其品牌夥伴的未來，Young Living將終止您的銷售機構。

### 5.3.2 收入宣稱

您禁止向潛在品牌夥伴作出收入估算，以製造虛假或誤導的期望。有時，一些品牌夥伴或因為熱情，而根據過往網絡銷售能力的收入估算，表示為真實的收入估算。這或會帶來反效果，而新品牌夥伴亦會因達不到預期而感到失望。每名品牌夥伴都擁有在現實中賺錢的潛力，並不需要倚靠虛假及不現實的估算。

Young Living已準備了一份收入披露聲明，設計用來展示其品牌夥伴收入的真實，實時及完整的資訊。該收入披露聲明的副本可於網站索取。您須為任何時間對銷售獎勵計劃作出的表述或討論，或任何有關銷售獎勵計劃的收入聲明，向潛在品牌夥伴提供一份收入披露聲明的副本。收入聲明包括：

- 銷售獎勵計劃下實際、平均或預計的收入
- 收入證明
- 銷售獎勵計劃下的收入估算

Young Living的宗旨並不在於創造奢華及財富，而是幫助人們建立均衡，有目標及豐盛的人生。因此，您不應聲稱（明示或暗示，用文字或圖像）營運生意會帶來奢華的生活（大屋，名車，渡假或類似的表述）或財富。您亦不應為了宣傳業務而披露您所賺取的佣金。

在任何與潛在品牌夥伴的非公開會議（包括在家的會議，一對一不限場地的會議），而該會議涉及銷售獎勵計劃的討論或作出其他收入聲明，您必須提供一份收入披露聲明。在任何公開會議，而該會議涉及銷售獎勵計劃的討論或作出其他收入聲明，您必須提供一份收入披露聲明。您亦須在場地中接近演講者的位置，放置至少一個3尺×5尺的告示板，在討論銷售獎勵計劃或在任何會議中作出收入聲明時，利用任何放映形式（包括投影機、電視或顯示屏）持續播放收入披露聲明的幻燈片。

### 5.3.3 銷售獎勵計劃宣稱

在介紹或討論銷售獎勵計劃時，您必須向潛在品牌夥伴清楚表述要取得財政上的成功需要努力，決心和銷售技巧。換句話說，您不得向任何人表達自身的成功並不需要努力。這方面的虛假陳述包括：

- 即使不努力或只付出少許努力也能成功
- 失敗只是因為不夠努力
- 系統會幫你完成工作
- 你只需加入，然後團隊人員會替你工作
- 你只需加入，然後我會幫你建立團隊

- 公司會幫你進行所有工作
- 你不需要銷售任何東西
- 你只需要在每個月購買你的產品

以上只是有關銷售獎勵計劃不當陳述的例子。最重要的是，您不得作出任何該等或其他陳述，以誤導潛在品牌夥伴相信，即使不投放時間或努力也能夠成為一名成功的品牌夥伴。

#### **5.3.4 政府認可或授權**

您不可作出任何有關銷售獎勵計劃已被認可的陳述，否則將會招致政府部門的制裁。

#### **5.3.5 有關非法宣傳陳述之保障**

除列明在官方物料外，您須為您作出的任何有關產品，服務及銷售獎勵計劃的口述或書面陳述負責。您同意保障董事，員工，品牌夥伴，股東，經理，給中介人，以免他們因為Young Living 所遭受由因為或有關您於宣傳或銷售機構營運時所引致的責任而所承擔的責任，包括判決，民事索償，退款，法律費用，法庭費用或失去生意的影響。本條款在合約終止的情況下仍然生效。

#### **5.4 見證及會議**

在品牌夥伴保薦的會議中，品牌夥伴不應安排任何於第5.3所述的可治療、預防疾病或護理的推薦發言。這些可治療、預防疾病或護理的推薦發言亦不可在會議中發表。若任何人發表未經安排的可治療、預防疾病或護理的推薦發言，帶領討論的品牌夥伴應重整方向，並說「Young Living 補充品的設計是為了改善營養；它們並不是為了診斷、護理、治療或預防任何疾病。但是，科學研究亦發現了營養與多種疾病情況的關係。」

經香港法律認可的第三方科學論文或可於香港的會議分發，但必需與宣傳物料分開。

#### **5.5 商標及版權**

Young Living、Young Living精油、YL、YLEO及Young Living或其相聯方可能採用或該等實體使用的任何其他名稱，如商用名稱、產品品牌名稱、商標、標誌、口號、話題標籤以及網址或URL（或任何相似而易於混淆的名稱）在本政策及程序中稱為「Young Living商標」，且均屬Young Living集團所擁有。

在您的會藉有效期間，您獲授權（i）複製及使用可於Young Living's Flickr®網頁（或其他日後會用的免費網頁或服務）找到的相片、由Young Living 提供的產品及服務資訊，及於Young Living 影片網頁上載的影片（例如Young Living's Vimeo® 及YouTube® 頁面）及（ii）除本文所提及的禁止項目外，您可以使用Young Living的商標（不包括Young Living公司圖片）製作網上與實體印製之材料，以利建立與管理您的Young Living銷售團隊，但不得使用於其他任何用途。此外，您不得在未取得Young Living書面許可的前提下使用這些受版權保護的材料或Young Living商標進行任何超出您權限範圍的活動。您亦不得出售含有Young Living資產（例如營銷材料（包含實體或電子材料）、精油配件、贈品、軟體或行動應用程式、品牌商品、書、小冊子、電影，或其他您販售給他人（包含其他Young Living品牌夥伴）之產品）之材料，不論直接或間接販售皆然。上述權限在您的品牌夥伴資格終止或註銷之際即自動失效，您必須立即停止使用所有Young Living商標、文字、相片與影片。您不可在世界上任何管轄權內申請、擁有、或註冊任何Young Living 商標，不論任何或部份、或相似的商標。若您已進行或在進行此行為，您須在Young Living 書面要求的10天內，不收取任何費用把商標註冊或申請同意轉讓Young Living。

您不可於任何有關網上收費市場推廣平台或計劃使用Young Living 商標（或相似的商標），包括一鍵付款的網上推廣，Google 關鍵字廣告、收費社交平台廣告、影片內容、系統內容及熒幕推廣。

#### **5.6 域名及電郵地址**

您不可在香港或海外使用、登記或擁有任何包含Young Living 商標或其他衍生名稱的領域名。您亦不可在電郵地址內加入或嘗試加入Young Living 商標或其他衍生名稱。依據本節，所有品牌夥伴擁有的現有域名如違反本條條文，將須在接獲Young Living發出的違規通知後3個月內糾正有關情況。在有限情況下，侵權的網域名稱或電子郵件地址註冊有可能在與Young Living簽訂年度商標授權協議（可能須支付授權費）之前提下而准許存在。這類授權協議得經Young Living全權斟酌決定而隨時提供、撤回或修改，且擁有違規網域名稱註冊的品牌夥伴如果不與Young Living簽署

此等協議，即須於前述3個月期間內將相關註冊轉讓給Young Living。

### 5.7 互聯網政策

很多品牌夥伴或會利用網頁、博客、或社交媒體等工具促進他們的業務（統稱為「品牌夥伴網站」），用作宣傳Young Living、Young Living 產品或活動的品牌夥伴網頁都必須在顯眼的位置展示現時的Young Living 獨立品牌夥伴標示（如第5.2節的描述）及品牌夥伴號碼。

品牌夥伴網頁可包含現時產品的描述、相片、影片及其他向品牌夥伴提供的媒體（包括透過Young Living 官方網站、虛擬辦公室、或Young Living Flickr® 帳戶）。這些網頁不得(a) 使用Young Living 的商業地址；(b) 作出於第5.3節列出的有關產品、收入或獎勵計劃的不當宣聲；(c) 宣傳其他公司的業務或產品；(d) 含有錯誤或誤導的資訊；或(e) 收集、貯存、處理、或傳送品牌夥伴或客戶的保密資料。品牌夥伴有責任應確保其品牌夥伴網站的所有使用者都遵守以上規定。

經Young Living全權斟酌決定，品牌夥伴網站可能會受到Young Living監察。任何段時間內未有進行監察，並不會導致Young Living 失去執行本節的權利。

使用社交媒體時，品牌夥伴不可使用可與任何Young Living集團成員混淆或暗示得到Young Living集團的贊助的任何Young Living集團的商用名稱、公司名稱或任何其他名稱為其使用者名稱、品牌夥伴帳戶名稱或其他識別名稱（統稱「使用者名稱」）。然而，使用者名稱可包括「Young Living」名稱，惟其亦必須包括「獨立品牌夥伴」或類似識別字眼，以使有效地與Young Living企業帳戶作出區分。

### 5.8 網上銷售限制

一般來說，品牌夥伴不可於任何網上分類廣告網站、網絡市場(marketplace)（包括但不限於Facebook marketplace、Walmart 市場）、拍賣網站（包括但不限於旋轉拍賣網站）、購物網站、訂購網站（包括但不限於eBay、Amazon、OrderDogTM.com、Overstock.com）、品牌夥伴限定網站（包括但不限於The ClubTM、亞洲萬理通、信用卡獎賞網站）或同類型網站出售或展示Young Living 產品。另外，品牌夥伴不可(1) 默許或明示容許第三方於任何網上分類廣告網站、拍賣網站、購物網站、訂購網店、品牌夥伴限定網站或同類型網站售賣任何Young Living 產品；或(2) 向任何品牌夥伴認為會於網上分類廣告網站、拍賣網站、購物網站、訂購網店、品牌夥伴限定網站或同類型網站售賣Young Living 產品的第三方。Young Living 保留權利全權酌情決定特別容許別於本節的例外情況，但品牌夥伴必須向Young Living登記網上賣家名稱和品牌夥伴編號。品牌夥伴可以在其個人的網站和獨立直銷商的零售網站銷售Young Living產品，但品牌夥伴必須向Young Living登記其網站，且必須在網站上以顯眼方式顯示獨立直銷商標誌及其品牌夥伴編號。

若品牌夥伴觸犯任何法律、條例及本政策及程序，Young Living 保留權利禁止、監督、收費及行使所有必要權力，包括但不限於終止品牌夥伴網上銷售帳戶。若您被發現觸犯本節的條款，Young Living 應獲得有關權利行使所牽涉的合理法律費用及有關費用。

### 5.9 電話及電郵招攬

您不可以自動撥號裝置或「鍋爐室」的操作方式使用Young Living的名義或版權材料以招攬潛在的品牌夥伴。此外，發出用以招攬業務的任何電郵訊息必須符合《個人資料（私隱）條例》。

您不可以電話行銷推廣Young Living的產品、Young Living的機遇或招攬潛在的品牌夥伴。就本節而言，電話行銷指未得對方事先明確批准或邀請而致電撥出一個或多個電話至該名人士。如您違反本節，您同意彌償Young Living及Young Living的董事、高級人員、成員、股東、經理、僱員及代理，並確保其免受因您的電話行銷活動而造成的任

何及所有法律責任的損害，包括判決、民事處罰、退款、律師費、法院訟費，或業務損失。

### **5.10 Young Living 個人網頁**

Young Living 提供個人化的網頁以協助您的市場營銷。品牌夥伴應確保網站內容和設計符合公司的規定。此外，品牌夥伴必須將其全名，品牌夥伴號碼，聯絡方法，其網址以及業務模式說明發送電郵至 [onsales@youngliving.com](mailto:onsales@youngliving.com)，以供批核。如有疑問，可發送電郵至 [hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com)，或登錄 Young Living 虛擬辦公室 ([YoungLiving.org](http://YoungLiving.org)) 了解更多。請留意您應在您的網站向公眾提供聯絡方法，以便他們可以向您提出問題。對於此服務的任何意外或不利後果，Young Living 概不負責。

### **5.11 零售店鋪**

您可以自行決定將 Young Living 的產品展示在規模不至於被視為地區或國家性的連鎖店的零售店鋪。如獲得 Young Living 批准，品牌夥伴必須在當眼處展示其獨立品牌夥伴身份和聯絡電話。

### **5.12 建議售價**

您可在銷售 Young Living 產品時自訂售價。

在《競爭條例》許可的範圍內並不限制您上述權利情況下，建議您在出現於零售場所以外之任何廣告或材料包括（但不限於）互聯網、報章、雜誌、產品目錄、廣告板或直郵為 Young Living 的產品刊登廣告時，其廣告價不應低於 Young Living 官方網站不定時更新的香港批發價的 10%。為避免誤會，不遵守上述建議將不會在本協議下有任何後果。

某些廣告可威脅精油及保健產品的良性競爭環境、減低 Young Living 的產品的銷售額，並貶低 Young Living 努力建立的形象，Young Living 將全權單方面酌情決定是否接受直接或間接使用媒體廣告以宣傳 Young Living 的產品。

### **5.13 貿易展覽會**

在受本協議規限下，您可在貿易展覽會及博覽會內展示及銷售 Young Living 的產品。活動中展示的所有文獻必須為 Young Living 的官方文獻，您亦必須清晰表明自己為獨立品牌夥伴的身分。

### **5.14 媒體查詢**

不可嘗試回答任何有關 Young Living、其產品或服務、或您的銷售機構的媒體查詢。所有媒體查詢必須立即轉介至 Young Living。這會確保轉達至大眾的都是正確及統一的資訊。如果您收到訪問邀請，您有責任通知 Young Living 公司，並在訪問的至少兩星期前將訪問資料（包括訪問主題，內容，日期，廣播頻道）發送至 [hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com) 作審批。

## **6: 銷售要求**

### **6.1 產品銷售及銷售單據**

本銷售獎勵計劃是以 Young Living 向終端客戶銷售之產品及服務作基礎。您必須達到一定的個人及團隊業績要求（以及履行符合此政策及程序列明的其他義務），方合資格獲取銷售獎勵計劃中的獎金、佣金及晉升至更高級別：

- 您同意不得囤貨，並遵守「70%規則」，即在訂購更多產品前需先售出 70% 的庫存。在您購買更多產品前，必須先至少售出您或您個人推薦零售顧客訂單的 70%。您個人推薦零售顧客之訂購量會計入用以釐定是否符合 70% 要求的銷售額。您不得在向終端客戶售出至少 70% 的訂購貨品前購買更多產品。向 Young Living 訂購產品時，代表您保證已出售或使用最少 70% 的已訂購貨品。

- 您必須向顧客提供2份Young Living正式銷售單據的副本，其中列明銷售日期、銷售額以及所購買的產品。若您向其他品牌夥伴出售產品存貨，您必須向買家提供銷售單據。品牌夥伴必須保存近兩年的所有銷售單據副本，並在Young Living要求時提供所有副本。Young Living會保存所有品牌夥伴之顧客和直接客戶的銷售記錄。

## 6.2 非品牌夥伴

您可以以個人形式向非品牌夥伴銷售Young Living的產品，但網上銷售必須遵守第5.8節列明之規則。

## 6.3 顧客及銷售要求

非品牌夥伴及零售顧客的訂單必須符合顧客銷售要求。

## 6.4 禁止過度存貨

品牌夥伴不可鼓勵團隊成員或其他品牌夥伴作不必要的產品訂購，以免導致大量貨品囤積。這即是「過早存貨」或「存貨」，亦即未被消耗而囤積、銷毀或丟棄的產品，而不止是被購入及貯存的產品。品牌夥伴及領袖必須使用他們的產品，或將產品售予會使用它們的人。若發現任何品牌夥伴為了達到銷售獎勵計劃要求，而在未能證實其正經營事業的情況下大量購買產品，Young Living可能會暫停其會籍，直到有關其購買行為是否合規的調查結束。

## 7: 佣金及獎勵獎金

### 7.1 佣金及獎金查閱

為符合獲取銷售獎勵計劃佣金的資格，您必須在過去12個月購買產品，並遵守協議要求，而您的品牌夥伴帳戶亦不能被暫停。佣金會根據銷售獎勵計劃發放，而計劃的最新版本可在[www.youngliving.com/zh\\_HK](http://www.youngliving.com/zh_HK) 閱覽。只要您遵守協議條款，Young Living會代您收取佣金，並於每月20號前後透過您指定的香港銀行戶口，向您發放前一個月的佣金。如每月佣金少於港幣200元，該款項並不會被存入至銀行戶口，並是會繼續保留於您的品牌夥伴帳戶，直至達到港幣200元的最低限額。在達到最低限額前，該筆佣金會作為帳戶餘額，並可在購買產品時使用。詳情請聯絡Young Living。

領袖須持續達到Young Living的領導力要求，以符合獲取佣金的要求。詳情請參閱銷售獎勵計劃。

### 7.2 帳單

您可於[www.youngliving.com/zh\\_HK](http://www.youngliving.com/zh_HK) 參閱詳細的佣金報告。若您未能連接網絡，您可申請收費的定期郵寄報告，費用由Young Living全權決定。

### 7.3 調整

您同意您的佣金會就其他服務所產生的手續費、未付金額或欠款而被調整。當產品被退回Young Living以申請退款，或被Young Living回購時，該被退回或回購的產品之額外獎金或佣金，會從任何未來之佣金中扣除，包括上級之佣金。任何其他欠款亦可能會與未來之佣金抵消。

### 7.4 扣款 / 行政費

維持費會於每月收取，並用作會計、手續、帳戶維持及其他費用。此費用或未能被扣稅，如有疑問，請諮詢您的個人稅務顧問。您可前往虛擬辦公室瀏覽現行的維持費收取時間表。

### 7.5 錯誤或問題

您應審閱您的佣金及額外獎金帳單，如發現任何錯誤或誤差，應於存入佣金之45日內向Young Living報告。任何沒有於45天內向Young Living報告之錯誤或誤差將被視作為放棄。

## 8: 訂購

### 8.1 訂購方法

所有品牌夥伴可通過電話、電郵、網站，或通過基本銷售獎勵計劃下單。

#### 8.1.1 電話

在訂購時，若要透過電話更改或查閱品牌夥伴帳戶資訊，您應準備所有Young Living訂購表格需要的資料，包括品牌

夥伴號碼及PIN碼。電話顧客服務主任會於香港時間星期一、三、五的早上11時至下午7時，以及星期二及四的中午12時至下午7時為您服務。只接受信用卡付款。

### 8.1.2 郵寄

在通過郵寄下單時，您可把Young Living訂購表格郵寄至：

Young Living Hong Kong Limited  
貨品訂購  
香港銅鑼灣登龍街1號  
金朝陽中心二期Midtown 20樓

只接受信用卡付款。請勿郵寄現金。

### 8.1.3 Young Living 的網站

透過Young Living 網站下單及查閱資料既方便又快捷。您可隨時隨地通過網站下單。您需要品牌夥伴號碼及密碼（請保密）以在[https://www.youngliving.com/zh\\_HK](https://www.youngliving.com/zh_HK)建立登入及安全碼（4位數的PIN碼）。您必須保密PIN碼，並只可使用您自己的品牌夥伴帳戶下單。

## 8.2 基本獎勵計劃

參加基本獎勵計劃，Young Living產品會自動於每個月郵寄給您。您可通過此計劃獲贈免費產品、品牌夥伴專屬的特別禮物，並有機會符合資格獲得銷售獎勵計劃的回報。您可前往虛擬辦公室或聯絡Young Living，以了解及登記參加計劃。

我們建議您把自動訂單設置在每月的1號至22號之間。在每月24號之後，所有自動訂單均不會被處理。下單愈早，就愈容易處理任何有關付款及 / 或產品缺貨的問題。Young Living不會為任何因品牌夥伴未能妥善付款而未能處理之訂單負責。通過PV Assist服務，若某些產品缺貨，您可授權Young Living寄送替代產品。

## 8.3 一般訂購政策

任何您通過第8.1節列出的方法向Young Living購買之訂單，一經Young Living確認，均不可更改及註銷。Young Living保留接受或拒絕您訂單之權利。

在不影響Young Living拒絕您訂單的上述權利下，以下政策均適用：

- 所有付款無效或錯誤之郵寄訂單，或任何阻礙Young Living處理訂單之情況，Young Living會嘗試通過電話或電郵聯絡您，以更正訂單。Young Living會為更正訂單作出兩次嘗試。如在5個工作天內仍未成功，該訂單會被註銷。
- 若希望訂單被計算於該指定月份，它們必須在每月的最後一天被收取及接納。任何對於待確認而又未寄出貨品之訂單的更改，會繼續以首次收到訂單的日期被記錄。這或會影響佣金之計算。
- 若某項產品缺貨或停止出產而您的資格亦受到負面影響，Young Living將會嘗試通過電郵通知您，以讓您選擇替代的產品。您有責任確認您訂單中的產品在運送時仍有存貨。
- 貨到付款之訂單將不獲受理。
- 分期付款並不適用。款項可以以不同的信用卡支付，但必須在訂單送貨前支付全數。

### 8.3.1 延交訂單

Young Living或需以延交訂單發貨。產品會在到貨時與您下一張訂單一併發貨。所有延期交付訂單均會收取運費。

### 8.3.2 月底訂單處理和截數日期

每月訂單的截數日期為每月最後一天的香港時間下午7時。郵寄訂單必須於每月最後一天寄達。所有郵寄訂單必須印有每月最後一天之郵戳，並於下一個月的首3個工作天內送達。若未能於該3個工作天內送達，訂單會記入至下一個月。Young Living網站全年無間斷運作，確保可於月末前提交所有訂單。因此，只有郵寄訂單才可享有3個工作天之例外時限。

### **8.3.3 異常訂單**

若您在下單時遇到任何問題，導致您未能符合佣金要求，請郵寄至Young Living Hong Kong Limited，地址為香港銅鑼灣登龍街1號金朝陽中心二期20樓，註明郵件寄給Resolutions部門；或電郵至 [apac-resolutions@youngliving.com](mailto:apac-resolutions@youngliving.com)。

## **9: 送貨**

### **9.1 送貨方式及收費**

一般來說，訂單會在2-5個工作天內送貨，視地區而定。離島的訂單一般需要更多時間。每次送貨的包裹都會夾附裝箱單，列明訂單編號、品牌夥伴號碼及姓名、產品名稱、價錢、付款金額及方法。品牌夥伴應保存這些裝箱單作個人會計用途。大部分主要運輸公司均提供包裹追蹤服務。

### **9.2 送貨誤差**

在收到訂單貨品時，您須核對是否與裝箱單上所列的產品相符，確保沒有誤差或損壞。如有任何送貨誤差或損壞，請盡快通知Young Living。如未能在5個工作天內通知Young Living，您將失去更正訂單的權利。

所有處理送貨誤差或損壞的要求均需附上「退貨許可」編號。若沒有附上「退貨許可」編號，Young Living 將不會處理送貨誤差、發放餘額或更換損壞之產品。「退貨許可」編號會在每張訂單的包裹附上。

如您需修正任何您送貨貨品的問題，請聯絡Young Living。Young Living會研究修正的程序，並發出「退貨許可」編號。

## **10: 付款**

### **10.1 付款方法**

Young Living Hong Kong接受以信用卡、港元現金（只限即場付款）或任何本公司接受的付款方法付款。在未經信用卡持有人的書面許可下使用他人之信用卡付款屬非法行為，Young Living可因此終止您的銷售組織運作，並展開法律行動。

### **10.2 佣金及獎金發放表格**

您可選擇以電子錢包餘額方式在品牌夥伴帳戶內保留佣金及獎金（全數或部分）。此餘額可根據第7節列出的細則於將來訂購產品時使用。在以餘額形式發放您的佣金前，必須先由Young Living收妥並批核「佣金及獎金發放表格」。

## **11: 產品退貨**

### **11.1 退貨政策**

Young Living保留按個別情況審核每個退貨或換貨要求之權利。如有退貨情況，Young Living會相應調整或下調要求退貨的人士及任何就有關訂單獲得佣金的支援團隊品牌夥伴之晉階情況、餘額、佣金及獎金。

#### **11.1.1 退貨指引**

如您對任何Young Living產品不滿意，經Young Living評估後，您可退回：

- 任何於送貨日後30天內未曾開封的貨品，我們將透過與付款相同的形式，全數退還貨品金額（扣除送貨費用後）。
- 任何於送貨日後30天內已開封的貨品，我們將會把貨品金額（扣除送貨費用後）以餘額形式退還至您品牌夥伴帳戶的電子錢包。
- 任何於送貨日後90天內未曾開封或已開封的貨品，我們將會把貨品金額（扣除送貨費用及10%手續費後）以餘額形式退還至您品牌夥伴帳戶的電子錢包。已開封的貨品之退還餘額會根據退貨時之餘量而決定。例如

您退回產品時容量剩餘50%，那麼50%之貨品餘額（扣除送貨費用及10%手續費後）就會被退還至您的品牌夥伴帳戶。

如您（以品牌夥伴身分）向非品牌夥伴出售產品，您需要向該名非品牌夥伴提供此11.1.1節列出之退貨指引。您需要在收到該非品牌夥伴退回之產品後的10天內將產品交回Young Living。Young Living不會直接向非品牌夥伴退款及接受非品牌夥伴直接退回的產品。過量退貨將會被視為濫用Young Living退貨政策保障之權利，可能會導致經銷商被暫停行使退貨之特權及銷售組織之運作。如貨品出現損壞或運送錯誤的情況，將不會收取運費。

### 11.1.2 存貨回購

如果您選擇終止協議，而您無法出售或使用產品，您可退回過去12個月內購買的產品存貨或銷售輔助用品。除非法律另有規定，否則您只需要退還可再出售的產品或銷售輔助用品。可再出售的定義為產品尚未開封，如同全新狀態。您必須向Young Living退回產品，預付送貨費用，並附上信件解釋您希望終止協議及獲得退款。Young Living收到貨品後，您將獲退還扣除送貨費用後，原來購買產品淨成本的90%。Young Living亦會從退款中扣除您從退回之貨品中所獲取的佣金、獎金或其他利益。如您的品牌夥伴帳戶已終止，您可在終止帳戶後90天內就重新購買所有退回產品事宜與Young Living協商。您需知道從終止帳戶起的90天後，您將不得退回產品。

### 11.1.3 產品套裝及系列

所有Young Living的產品套裝和系列必須以一個整體出售。品牌夥伴不得將產品套裝及系列的產品分拆出售，並在其銷售組織內推廣有關行為。

任何向Young Living退回的產品套裝及 / 或系列必須保持完整，否則該套裝及 / 或系列將不獲替換或退款。退還產品套裝及 / 或系列中的任何單件產品不會獲得退款。

### 11.1.4 促銷產品退貨

有關任何客戶經合規訂單或買一送一推廣優惠所獲得的贈品，退貨安排如下：

- 如需退還全部或部分以合規訂單購買的產品，而因此失去獲得贈品的資格，品牌夥伴必須同時退回該贈品，否則需繳付贈品的費用。
- 如品牌夥伴只退回其中一款推廣產品，Young Living不會將款項退還予該品牌夥伴，因為Young Living假設退回的產品為推廣產品。如品牌夥伴退回所有推廣產品，Young Living會將產品款項退還予該品牌夥伴。

## 11.2 退貨程序

下列程序適用於所有需退款、重新購回或換貨的退貨：

- 直接從Young Living購買產品的零售客戶或品牌夥伴必須退回所有產品。
- 所有產品必須以其原來的容器被退回。
- 退回的產品必須附有「退貨許可」編號，該號碼可以通過聯繫Young Living獲取。退貨時必須將「退貨許可」編號寫在包裹上，否則包裹會被退回給發件人。
- 退回Young Living的產品必須預先繳付運費。Young Living不會接受任何貨到付款包裹。
- 如果Young Living的配送中心未收到退回的產品，則品牌夥伴有責任追蹤發貨。Young Living對運輸途中丟失或損壞的物品概不負責。
- 換貨量將會計入購買貨品當月之下。
- 除非該產品已損壞或破損，否則連續退回同一產品將不會獲得退款。

Young Living處理退貨程序後便會將餘額退還至電子錢包。

## 12: 品牌夥伴帳戶管理

### 12.1 更改品牌夥伴帳戶

如果您的品牌夥伴協議信息有任何更改，您必須立即通知Young Living。您可發送註明更改之處的書面申請至 [hk@youngliving.com](mailto:hk@youngliving.com)，或透過虛擬辦公室作相關更改。本節所允許的更改範圍不包括保薦人或稅務信息之變更。保

薦人及推薦人不可要求更改品牌夥伴帳戶或轉達該等請求。

### 12.1.1 更改保薦人

為保護所有宣傳選團的誠信及守衛所有品牌夥伴的努力，Young Living強烈反對更改保薦人，然而，Young Living明白在某些情況下或存在更改保薦人之必要。因此，只有當以下情況出現時，更改保薦人之請求方會被考慮：

- 在入會後的首30個日曆天內及得到品牌夥伴及現時推薦人的同意下，只可作出一次免費的保薦人／推薦人更改請求。在註冊後的首5個日曆天內，可通過電話直接請求更改。5個日曆天後（但在30天內），必須經由郵遞、電郵、傳真或其他Young Living要求之方式提交申請。經由電郵提交之申請須發送至 [apac-resolutions@youngliving.com](mailto:apac-resolutions@youngliving.com)。電郵或表格必須由新品牌夥伴或新品牌夥伴的推薦人直接發出，並且必須由Young Living存檔的電郵地址發出。即使是以轉發電郵的形式，亦不可由其他品牌夥伴提交請求。
- 保薦人之更改必須在每個月最後一個日曆天結束前提交，以在該月確認。如果在該月的最後一個日曆天後，但仍在入會後的30日內申請更改保薦人，則該保薦人之更改會在下一個月被確認。Young Living不會承擔因未能於30日內或按本協議列明之要求提交申請，而導致保薦人更改延誤之責任。如果在30日內推薦人及品牌夥伴均提交更改保薦人／推薦人之更改請求，品牌夥伴的請求會被優先處理。只有新入會品牌夥伴及重新激活帳戶的品牌夥伴有權在登記或重新激活帳戶的30日內要求為其個人帳更改保薦人。團隊成員或家庭成員不可提出此項要求。
- 在例外或情有可原的情況下，品牌夥伴可在入會30日後通過遞交3位活躍支援團隊同意之變更保薦人之申請表格（「Three Active Upline Approved Sponsor Change Request Form」），並通過郵遞繳交不可退回的35美元手續費至「Young Living Essential Oils, LC, Attn: Resolutions, 1538 W Sandalwood Drive, Lehi, UT 84043」請求更改保薦人；或可發送電郵至 [apac-resolutions@youngliving.com](mailto:apac-resolutions@youngliving.com)。「3位活躍支援團隊」的定義是品牌夥伴所屬團隊中，連續6個月達到Young Living銷售獎勵計劃的100PV要求之首3位品牌夥伴。不可退回的35美元手續費必須以支票或信用卡支付，即使申請被拒絕亦不予退還。Young Living在收妥所需的簽名文件前，不會考慮保薦人更改請求。
- 如果3位品牌夥伴中的其中一位在60日內未有回應，品牌夥伴可要求被轉移至其選擇的保薦人。品牌夥伴必須證明他們已經盡一切辦法聯絡3位團隊保薦人。盡一切辦法所指的是品牌夥伴需提供足夠證據，證明其在60日內曾試圖通過電郵和掛號信等方式聯絡支持團隊的品牌夥伴，同時支持團隊的品牌夥伴沒有理睬或回應其請求。證明文件必須經由電郵發送至 [hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com) 提交予商德部門。如果該品牌夥伴無法提供證據證明其已盡一切辦法，Young Living可全權決定是否拒絕其申請。如果經由3位活躍支援團隊成功更改保薦人，品牌夥伴之原銷售組織的下線將升級至上一級支援團隊並維持原來的系譜。如果就3位活躍支援團隊的一個或多個簽名有所爭議，商德部門會作出調查。而Young Living可拒絕更改保薦人之申請並將還原該品牌夥伴的原有保薦人。推薦人之更改在首次入會的30日後將不被允許。Young Living保留批准和／或拒絕所有更改保薦人之申請的全部權利。如在調查後發現有證據證明品牌夥伴違反了協議中的保薦人更改政策，不論何時發現違規行為，Young Living可全權自行決定是否撤銷保薦人之更改。
- 如果品牌夥伴未能得到其Three Active Support Team的批准，該品牌夥伴可選擇6個月不購買任何訂單以更改保薦人。6個月後，該品牌夥伴可通過發送電郵至 [apac-resolutions@youngliving.com](mailto:apac-resolutions@youngliving.com) 並支付美金35元的費用申請更改保薦人。新的保薦人不得成為推薦人。當品牌夥伴從原有團隊轉至新團隊，推薦人狀態／獎金將會作廢。
- 如果品牌夥伴的保薦人超過2年沒有為其提供支持，並且該品牌夥伴曾就包括以下情況向Young Living作申訴，品牌夥伴可要求更改保薦人：（a）保薦人／支持團隊的品牌夥伴超過2年沒有聯絡該品牌夥伴；（b）保薦人／支持團隊沒有回應協助請求；（c）保薦人／支持團隊成員沒有提供支持、指導、經營業務的資訊等。品牌夥伴必須發送電郵至 [hkproduct@youngliving.com](mailto:hkproduct@youngliving.com) 作出申訴，並附上相關證明文件。Young Living會就有關投訴進行全面調查，如投訴事項屬實，Young Living或會批准更改保薦人。要求更改保薦人的品牌夥伴需支付35美元手續費，不予退還。
- 如果品牌夥伴連續12個月沒有購買任何訂單，或個人銷售業績未能累積至50PV，品牌夥伴帳戶會因連續12個月非活躍而於下一個月中旬被列為棄置品牌夥伴帳戶。現有下線將升級至上一級支援團隊並維持原來的系譜。品牌夥伴如重新激活因非活躍而被終止的帳戶，該品牌夥伴可循新一名推薦人或保薦人註冊。

有關請求不能由其他品牌夥伴提交。Young Living不會批准其認為旨在操縱從銷售獎勵計劃所得佣金的更換保薦人請求。任何因更換保薦人而導致支援團隊成員即時晉階的情況都將不獲接納。

如果品牌夥伴在前一個月加入Young Living或訂購產品，而在下一個月的首5個工作日內更換保薦人或推薦人，該變

化可能會影響前一個月的排名、資格和佣金。

### **12.1.2 放棄申索**

若您未遵循第12.1.1條中所述的適當程序更換保薦人，而您已在新保薦人的幫助下在銷售組織中建立了下線團隊，Young Living 將就您的新下線團隊保留唯一最終決定權。

您放棄就Young Living對任何以不適當程序更換保薦人之銷售組織下建立的團隊所作之決定，對 Young Living、其高級職員、董事、持有人、僱員和代理商的所有申索。

### **12.1.3 保薦人分配計劃**

如果新品牌夥伴在沒有指定保薦人或介紹人的情況下入會，則他 / 她會被視為無保薦人品牌夥伴。Young Living保薦人分配計劃一般會為無保薦人品牌夥伴分配一名保薦人及一名介紹人，他們一般居住在無保薦人品牌夥伴附近或相同地區，及 / 或與無保薦人品牌夥伴使用相同語言。合資格的保薦人及介紹人通常包括總監級、銀級及金級品牌夥伴，他們積極支援自己的團隊、銷售業績增長，並會有新無保薦人品牌夥伴出現的月份擴展了其銷售團隊，以及積極參與Young Living的活動和計劃（例如「基本銷售獎勵計劃」），積極實踐Young Living的使命。

Young Living保薦人計劃由Young Living的高層管理團隊管理，高層管理團隊可全權分配任何無保薦人品牌夥伴至其認為合適的人選。

新保薦人應加入基本銷售獎勵計劃，並認真經營Young Living業務。

如第12.1.1條所述，新品牌夥伴可於30個日曆日內由獲分配的新保薦人更換為自行選擇的另一個保薦人。

## **12.2 團隊組織報告**

下線系譜報告（「報告」）是可自由選擇及隨時訂購。擁有Young Living贊助個人網站的品牌夥伴每月可經電郵收取兩份免費報告，如需要額外電郵報告，每份需收取港幣40元。如沒有Young Living贊助個人網站的品牌夥伴要求收取電郵報告，每份將收取港幣40元。若品牌夥伴希望經傳真或以郵寄方式收取報告，報告的首10頁將收取港幣40元，其後每額外一頁會收取1毫。Young Living保留修改第12.2條中所述費用的權利。

此報告被視為如第3.14條所述的機密資訊。在不限第3.14條規定的義務為前提下，您不得將報告用於發展及支援銷售團隊以外的任何目的。具體而言，不論任何原因，在協議到期或終止期間和之後，您不可：

- 向任何第三方披露報告所包含的任何資料；
- 使用報告與Young Living進行競爭，違反第3.11.3條；<sup>37</sup>
- 使用報告以招攬報告中所列的任何品牌夥伴或零售客戶，或從事受第3.11.2條禁止的行為；及
- 向任何個人、合夥企業、協會、公司或其他實體披露報告所包含的任何資料。

在本協議到期或終止時，或在Young Living要求下，您需向Young Living交還報告的原件及所有副本（包括電子文件），或銷毀所有您持有的印刷副本、電子或其他任何形式的報告。無論基於任何原因，第12.2條將在本協議到期或終止後繼續生效。

### **12.3 D. Gary Young基金會：Young Living Outreach**

透過註冊成為品牌夥伴，您將自動成為D. Gary Young基金會：Young Living Outreach的無投票權成員。此類品牌夥伴的特別待遇包括：獲邀參加某些供品牌夥伴參與的慈善活動（或需由品牌夥伴自費）、有權取得慈善活動和基金會成就的定期報告，以及獲邀為基金會的慈善發展作出貢獻。

## **13: 爭議解決及處分**

### **13.1 與其他品牌夥伴的爭議**

如您對其他品牌夥伴之與您銷售團隊有關您的任何做法或行為有所不滿或投訴，您應首先與該品牌夥伴討論有關問題。如無法解決問題，應向您的銀級（定義見銷售獎勵計劃）或以上的支援團隊領袖反映，以解決問題。如無法解決問題，可透過郵件、傳真或電郵（[hkconduct@youngliving.com](mailto:hkconduct@youngliving.com)）以書面向Young Living報告。投訴應指明涉嫌不當

行為的具體情況，並在可能的範圍內，指明所投訴事件發生的相關日期、事發地點，以及對有關不當行為有第一手了解的所有人士。Young Living在收到書面投訴後，會調查有關事件，檢視適用政策，並決定如何解決有關爭議。Young Living可作出第13.3條規定之處分。

## **13.2 與Young Living的爭議**

### **13.2.1 調解**

在下列第13.2.3條之規限下，在提出任何法律訴訟以解決協議所產生或與之相關的任何爭議、分歧或申索前，您及Young Living（統稱為「**相關各方**」）將真誠召開會議，嘗試透過無約束力的調解解決該等爭議、分歧或申索。倘若相關各方在超過30天後仍未能共同同意委任其中一方提名的調解員，相關各方中的任何一方可要求香港國際仲裁中心委任調解員，而相關各方共同接受的一名人士將獲委任為調解員。相關各方應遵從調解員為進行調解作出的一切合理要求，包括但不限於與調解員簽署調解協議，當中載有與本第13.2.1條並無不一致之條款，以便調解於委任調解員當日起60天內進行。調解員的收費和費用，以及舉行及進行調解的費用，將由相關各方平均分擔。

相關各方需於調解前至少10天支付各自預計分擔的收費及費用。相關各方將支付各自與進行及參加調解相關的律師費、費用及個人開支。調解將於香港進行並持續不超過兩個工作日。

### **13.2.2 管轄法律**

在以下第13.2.3條之規限下，協議受香港法律管轄並據此詮釋，您及Young Living茲此不可撤銷地接受香港法院非專屬司法管轄。

### **13.2.3 銷售獎勵計劃的管轄法律**

銷售獎勵計劃受美國猶他州法律管轄，由銷售獎勵計劃所產生或與之相關的任何爭議、分歧或申索應根據其條款解決。

## **13.3 處分**

Young Living可全權決定，如您違反協議任何條款及細則，在不損害Young Living的其他權利下，可能會凍結您的品牌夥伴帳戶，這會導致無法下訂單及賺取或收取佣金。該等違反包括但不限於任何非法、欺詐、欺騙、不專業或不道德的商業行為；違反協議的任何條款（包括但不限於您違反保密義務）；您於Young Living開立的帳戶未付款，或信用卡未能取得授權。

就有關上述Young Living根據第13.1條進行的任何調查或違反協議任何條款及細則，Young Living可全權決定對您或任何品牌夥伴不作出或作出任何處分，包括但不限於以下各項：

- 書面警告，闡明本政策及程序項下特定義務之含義及應用，並告知持續違反會導致進一步處分；
- 觀察期，可能包括要求您採取補救措施，例如由Young Living作出跟進監察，以確保符合協議；
- 在指定期間或直至您滿足若干指定條件前，註銷或拒絕承認獲得的獎項、獎賞或表揚，或在指定期間不能參加Young Living贊助的活動您；
- 在指定期間或直至您滿足若干指定條件前，暫停銷售團隊的若干特權，包括但不限於下產品訂單、參與Young Living的計劃及/或推廣、參加較高級別品牌夥伴電話會議、在銷售獎勵計劃中晉階或以品牌夥伴身份活動；
- 暫停及/或禁止登入虛擬辦公室；
- 在指定期間或直至您滿足若干指定條件前，扣起部分或全部佣金或獎金；
- 作出公平合理的罰款，或與Young Living產生的實際損害相稱、法律允許的其他懲罰；
- 終止協議及您的會籍；
- 重新分配品牌夥伴銷售團隊之全部或部分；及/或
- 任何協議條文中明確允許、或Young Living視為對於公平解決部分或全部由於您違反協議造成的損害屬切實可行及適當的任何其他措施。

在Young Living調查任何違反協議行為的任何期間，Young Living可扣起您獎金及佣金之全部或部分。如您的銷售團隊根據以下第14.3條被非自願終止，您將無權收回在調查期間扣起的任何佣金或獎金。在Young Living認為適當的情況下，Young Living可提出法律訴訟，以獲得金錢及/或衡平法濟助。

### **13.4 覆核處分**

如您受到處分（暫停品牌夥伴權利待查除外），您可要求Young Living覆核有關處分。您的覆核請求必須以書面提出，Young Living於作出制裁當日起15天內收到。如在15天期內未收到檢視請求，有關制裁將為終局。檢視請求應與所有證明文件一併遞交。Young Living將檢視並重新考慮制裁或其他處分，考慮其他適當措施，並以書面形式通知您有關決定。

## **14: 非活躍、重新激活及註銷**

### **14.1 非活躍**

如您於任何特定月份未達到個人PV要求，您不會透過下線組織產生的銷售而獲得佣金或獎金。如您連續12個月未購買至少50累積PV，您的品牌夥伴帳戶將被視為非活躍，而您的現有的下線將升級予您的首個活躍支援團隊品牌夥伴。

### **14.2 重新激活**

如您為品牌夥伴，而您的銷售組織被視為非活躍，您可透過聯絡Young Living並購買100PV之產品或入門套裝，以重新激活您的品牌夥伴帳戶。在重新激活時，除非您要求新的保薦人，否則您將被分配到您先前保薦人之下您。如您先前的保薦人非活躍，則您將被分配到上一級之活躍支援團隊品牌夥伴之下。如您由於非活躍而被棄置帳戶，將無權索回非活躍時損失的下線。

### **14.3 非自願性註銷或終止品牌夥伴帳戶**

如您的品牌夥伴帳戶被非自願性註銷或終止，您將立即失去對您的下線及由其產生的任何佣金或獎金之所有權利，包括在受調查期間產生的佣金及獎金。在此情況下，您將收到您在被調查及/或您的銷售組織被終止前，您完全遵守本政策及程序的最後一個完整曆月之報酬。

Young Living可全權決定在發出通知後終止發生以下情況的品牌夥伴之會籍：（i）違反協議的任何條文；（ii）作出以任何方式破壞Young Living（或其任何高級人員、代理或僱員）、營養補充品及個人護理產品行業或直銷行業的聲譽的任何行為；（iii）違反政府法律、法規、條例或任何Young Living的指引。Young Living亦可在發出通知後，終止透過其品牌夥伴身份對Young Living提起任何法律訴訟或程序或誘使或促使任何政府機構對Young Living提起任何訴訟、而Young Living自行酌情認為有關訴訟並無法律依據或事實基礎的品牌夥伴之會籍。<sup>40</sup>

Young Living亦可隨時及因任何理由藉向您發出30天書面通知（自送達您存檔的地址起計算）而終止銷售組織運作。

如您的銷售組織被終止，您可自終止當日起12個曆月內再次申請成為品牌夥伴。如重新申請，您須向Young Living遞交信函，列出您認為您應獲允許經營銷售組織之理由。Young Living可全權決定是否批准您的申請。

### **14.4 自願性註銷品牌夥伴帳戶**

您可隨時及以任何理由註銷協議，惟必須向Young Living提供書面通知，當中須包括您的簽名、正楷姓名、品牌夥伴編號、地址、PIN碼及電話號碼。

如您自願註銷協議，您可在註銷起6個月內在原先保薦人之下成為零售客戶或品牌夥伴，身份與您原先品牌夥伴帳戶相同。此外，您可在註銷當日起6個月後，再次申請成為新保薦人之下的品牌夥伴。

### **14.5 註銷或終止之品牌夥伴帳戶之效力**

在協議註銷或終止後：

- 您解除您作為品牌夥伴的所有權利及利益，包括下線以及自下線銷售產生的所有未來佣金和獎金。
- Young Living可全權決定保留您的銷售組織、將之出售、升級予上一級之活躍支援團隊品牌夥伴，或將之從保薦人的下線中解散並移除。您支援團隊您
- 您必須立即停止聲稱您為品牌夥伴，並即時歸還及刪除Young Living集團的所有知識產權，包括報告、下線的其他名單及聯絡資料。

## **15. 其他**

### **15.1 延誤**

Young Living對在履行其義務時，由於其合理控制範圍以外的情況造成的延誤及失誤概不承擔責任。這包括但不限於天災、罷工、勞工問題、暴亂、戰爭、火災、水災、死亡、供應來源短缺或中斷、政府法令或命令等。

### **15.2 部分效力**

如協議任何條文（不論現時或經修訂之版本）由於任何原因被裁定為無效或不可被強制執行，則僅有關條文的無效部分將被分拆。其餘條款及細則將維持十足效力及持續生效，並猶如該無效或不可被強制執行條文從未構成協議一部分。Young Living將盡最大努力按符合推進業務利益的方式詮釋協議。

### **15.3 棄權**

Young Living絕不放棄其要求您遵守該協議或管限業務行為的適用法律法規之權利。例如，Young Living對任何違反該協議的行為採取或不採取任何行動，不得被視為放棄任何Young Living的權利或默認此等行為。就任何品牌夥伴違反該協議的行為，Young Living保留全權酌情決定採取或不採取其認為適當的任何及所有行動的權利。未有針對您或任何其他品牌夥伴強制執行該協議的任何條文並不免除Young Living強制執行該條文或其他條文的權利。您於該協議下的任何責任將僅在罕有情況下獲得寬免，並且有關寬免須由Young Living授權代表以書面方式轉達。有關寬免將僅適用於該特定個案。

### **15.4 標題無實質涵義**

您茲此確認並同意，協議是從Young Living的角度擬備的，您在執行及/或簽署協議前，應就有關協議尋求獨立法律意見。您茲此亦確認並同意，您完全明白協議的目的、性質及效力。

### **15.5 獨立法律意見**

您茲此確認並同意，協議是從Young Living的角度擬備的，您在簽署及/或訂立協議前，應就有關協議尋求獨立法律意見。您茲此亦確認並同意，您完全明白協議的目的、性質及效力。

### **15.6 第三方權利**

除以下根據合約（第三方權利）條例享有協議利益並可執行協議的第三方（各自為一名「指定第三方」）外，您及Young Living均無意令協議的任何條款可根據合約（第三者權利）條例執行：

- (a) Young Living的繼承人或承讓人；
- (b) 根據協議條款可能成為您作為品牌夥伴的繼承人或承讓人之任何人士；
- (c) 在本政策及程序規定的範圍內，Young Living集團的任何品牌夥伴；
- (d) 在本政策及程序規定的範圍內，任何其他品牌夥伴。

儘管有合約（第三者權利）條例第6(1)條之規定，除非協議被Young Living的繼承人或承讓人變更或（在存在撤銷權的情況下）撤銷，協議可被不時變更或（在存在撤銷權的情況下）撤銷，而毋須指定第三方或並非協議訂約方的任何其他人士之同意。本條應優先於合約（第三者權利）條例第6(1)條。除上述規定外，任何其他第三方均不享有協議項下之任何權利或利益。

### **15.7 通知**

除非明確要求以書面形式提供，否則Young Living可以以口頭送達協議項下的通知或作出協議項下的要求。任何書面通知或要求（不論是Young Living自行酌情要求或選擇這樣做），可由Young Living透過人手送件、普通郵寄至定期提供予Young Living的地址，或以電郵發送至定期提供予Young Living的電郵地址而交付或發送予品牌夥伴（包括您）。您同意您的地址及電郵地址應作上述用途。

根據協議由Young Living發出、作出或送達的各通知或要求，於以下時間被視為品牌夥伴已收到：（i）如人手送件，則於送達之時；（ii）如以普通郵寄發送，則於寄出當日後2個工作日內；及（iii）如以電郵發送，則於郵件發出之時。