



2026 Young Living 香港及澳門– Grow & Go 2026獎賞之旅比賽 (比賽) 活動細則

*請於參加比賽前詳閱及了解以下條款

活動細則

Young Living 香港及澳門– Grow & Go 2026 獎賞之旅比賽 (比賽) 是由 Young Living Hong Kong Limited - 位於香港銅鑼灣登龍街 1 號金朝陽中心二期 20 樓全層 (「Young Living」) 舉辦。比賽考核期自 2026 年 3 月 1 日香港時間凌晨零時零一分開始，至 2026 年 6 月 30 日香港時間晚間 11 時 59 分截止。Young Living 比賽的計時方式依全國標準時間為準，此為最終依據且無可爭議。在比賽結束後，將依據下列之預定標準，與每位合格品牌夥伴的級別，選出得獎者。參加本次比賽，參加者確認遵守比賽規則與所有資格規定；同意受 Young Living 的裁定約束且為不可上訴，接受本比賽的所有相關事項，與 Young Living 的裁定將是最終裁定且具約束力；以及根據比賽規則中的條款，適用法律規定，同意並收集，使用和處理其個人數據。參加者不遵守比賽細則，將則遭取消資格。

參加資格

所有 Young Living 香港及澳門活躍及表現良好的品牌夥伴均符合參加比賽資格。於比賽期間達到品牌夥伴至皇家皇冠鑽石級，必須 (i) 於 2026 年 2 月 28 日或之前年滿 18 歲或以上、(ii) 持有有效香港或澳門永久性居民身份證或居民證明文件、及 (iii) 主要的賬單地址 (列於品牌夥伴賬戶下) 位於香港或澳門特別行政區。此比賽不包括其他國家和地區的品牌夥伴，且在禁止的國家中為無效。活躍品牌夥伴泛指在過去 12 個月內購買至少 50PV 產品，並已簽署 Young Living 品牌夥伴協議之品牌夥伴。級別依據《Young Living 銷售獎勵計劃》分級。

如何參加

品牌夥伴參加的基本要求：

1. 所有參加者必須於 2026 年 6 月 30 日或之前登入至少一次並啟動排行榜。
2. 於比賽考核期間參加者的賬單地址必須為香港或澳門
3. 品牌夥伴於考核期，每月購買至少 100PV 訂單 (忠誠獎勵訂單)

如何贏得獎賞

獎賞 (定義如下) 將授予在能夠達到依據下列獎賞條件之品牌夥伴。品牌夥伴除完成基本要求外，都需要合乎不同獎賞的資格。比賽獎賞分為 2 項：**禮品獎賞** 及 **旅程獎賞**。品牌夥伴均可在比賽期間同時爭取 2 項獎賞。

1.1 禮品獎賞：資格

參加者於比賽期2026年3月至6月，每月購買至少 100PV 忠誠獎勵訂單及完成下列 資格(2選其1)。

| 禮品獎賞 等級 | 資格1 | | 或 | 資格2 | |
|------------------------------------|-----------------------------|------------|---|-----------------------------|--------------------------------------|
| | 個人推薦 ³ 品牌夥伴人數 | 比賽分數 要求 | | 個人推薦 ³ 品牌夥伴人數 | 協個人推薦品牌夥伴 成為首次推薦人 ¹ 人數 |
| 第三級 | 3位 | 30 | | 5位 | 3位 |
| 第二級 | 2位 | 20 | | 4位 | 2位 |
| 第一級 | 1位 | 10 | | 2位 | 1位 |
| 特別獎 ² (2026年3-4月內完成) | 2位 | 20 | | N/A | N/A |

1) 首次推薦人定義：品牌夥伴首次個人推薦朋友加入Young Living，而之前從未推薦任何人加入。此位首次推薦人必須為香港或澳門品牌夥伴，而其成功推薦的新品牌夥伴也需要是香港或澳門品牌夥伴。

2) 特別獎只能通過「資格1」的方式爭取，並且必需要在2026年4月30前完成個人推薦2位新品牌夥伴及賺取20分比賽分數。

3) 所有新加入的品牌夥伴，其入會當月首次購買之標準或忠誠獎勵訂單需要至少 100PV或以上。賺取比賽分數的方法請瀏覽第7-8頁。

1.2 禮品獎賞：獎賞

| 產品獎賞等級 | 獎賞獎品 | 總值(ARV) |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 第三級 | <ul style="list-style-type: none"> Wyld Notes天然香水 X 1支 Wanderful Nebuliser漫遊擴香機 2.0 x 1部 New Heights 複方精油 5ml x 1支 | 約港幣 2,140元 |
| 第二級 | <ul style="list-style-type: none"> Wanderful Nebuliser漫遊擴香機 2.0 x 1部 New Heights 複方精油 5ml x 1支 | 約港幣1,400 元 |
| 第一級 | <ul style="list-style-type: none"> New Heights 複方精油 5ml x 1支 | 約港幣550元 |
| 特別獎 | <ul style="list-style-type: none"> 限量版New Heights漫遊擴香機套 x 1個 | 港幣200 |

2.1 旅遊獎賞：資格

如參加者欲爭取旅遊獎賞，需要完成基本條件(第1頁)及以下 a - e 項旅遊獎賞資格。合資旅遊獎賞的參加者將贏取一個出席旅遊獎賞名額。請留意：每個合資格品牌夥伴帳戶只能贏取一個出席旅遊獎賞名額。此獎賞之旅



不可轉讓給別人。

旅遊獎賞資格項目包括：

- a. 個人購買訂單要求
- b. 個人推薦品牌夥伴人數要求
- c. 組織銷售業績增長要求
- d. 個人及個人推薦的夥伴級別要求
- e. 比賽積分及排名要求

a. 個人購買訂單要求

如爭取旅遊獎賞參加者，除完成基本要求(第1頁)外，需於比賽期每月購買至少 100PV 訂單 (忠誠獎勵訂單)，並且每月訂單中必須包括寧夏紅的產品。在每月的個人訂單中包括以下(圖A)產品其中一款：

圖A：包括香港或澳門寧夏紅的產品名單

| 產品選擇 | 產品 |
|------|----------------------------------------------|
| 1 | 寧夏紅忠誠獎勵套裝 NingXia Red Loyalty Rewards Kit |
| 2 | 寧夏紅高級體驗套裝 NingXia Red Premium Experience Kit |
| 3 | 寧夏紅 NingXia Red 單品 60ml Single - 30ct |
| 4 | 寧夏紅 NingXia Red 單品 60ml Single - 60ct |
| 5 | 寧夏紅 NingXia Red 單品 60ml Single - 90ct |
| 6 | 寧夏紅 NingXia Red – 2pk |
| 7 | 寧夏紅 NingXia Red – 4pk |
| 8 | Shake & Shine Vitality Kit 活力套裝 |
| 9 | Shake & Shine Enrollment Kit 入門套裝 |

*寧夏紅產品必須購自香港或澳門 **warehouse**

b. 個人推薦品牌夥伴人數要求

爭取旅遊獎賞參加者必須個人推薦最少 10 位香港及澳門新品牌夥伴，其首張訂單需要是100PV或以上的標準或忠誠獎勵訂單。另外，此10位或以上的新加入會員，其中最少6人需要在比賽期間個人訂購最少一次寧夏紅的產品(見上圖A)。



c. 組織銷售業績增長要求

爭取旅遊獎賞參加者必需在比賽月份內達到其起步級別(2026年2月的佣金支付級別)指定的組織銷售業績增長要求80%或以上(如圖B)。

圖B：組織銷售業績增長表

| 起步級別 (2026年2月 佣金支付級別) | 組織銷售業績 OGV [#] 增長目標 100% 完成 | 組織銷售業績 OGV [#] 增長目標 80% 完成 |
|-----------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 直銷商、星級或高層星級 | 5,000 OGV | 4,000 OGV |
| 總監級 | 7,000 OGV | 5,600 OGV |
| 銀級 | 10,000 OGV | 8,000 OGV |
| 金級 | 12,000 OGV | 9,600 OGV |
| 白金級 | 16,000 OGV | 12,800 OGV |
| 鑽石級或以上 | 25,000 OGV | 20,000 OGV |

組織銷售業績增長的計算方法：比賽期內的每月OGV 減(-) 基數OGV 等於(=) 每月OGV增長，再把4個月增長OGV相加，其總和就是組織銷售業績增長。基數是品牌夥伴2025年1月至12月的12個月的每月平均OGV。如品牌夥伴在2025年入會，其基數以2025年入會的月份數目去計算每月平均OGV。例如：品牌夥伴A在2025年10月加入。她的基數OGV是2025年10月、11月及12月的平均數。



計算例子1: 品牌夥伴A · 2026年2月的佣金支付級別是 **高層星級**。他的基數OGV(2025年OGV每月平均數)是1,000 OGV。高層星級組織銷售業績增長目標100%為 =**5,000 OGV** · 增長目標**80%** = **4000OGV**。

| 2026年比賽期間 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |
|------------|---------|-------|-------|---------|
| 2026每月 OGV | 4,000 | 800 | 800 | 4,000 |
| 基數 OGV | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| 每月OGV 增長 | + 3,000 | - 200 | - 200 | + 3,000 |

如2026年比賽期間的OGV低於基數OGV，當月的OGV增長將會是負數。因此，品牌夥伴A在比賽期間的OGV增長 是 $3000 + (-200) + (-200) + 3000 = 5,600\text{OGV}$ 。他完成100%的OGV增長目標。

計算例子2: 品牌夥伴B · 2026年2月的佣金支付級別是 **總監級**。他的基數OGV(2025年OGV每月平均數)是3000OGV。總監級組織銷售業績增長目標100%為 =**7,000 OGV** · 增長目標**80%** = **5600OGV**。

| 2026年比賽期間 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |
|------------|---------|---------|-------|---------|
| 2026每月 OGV | 4,000 | 5,000 | 2,500 | 7,000 |
| 基數 OGV | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 |
| 每月OGV 增長 | + 1,000 | + 2,000 | - 500 | + 4,000 |

品牌夥伴B在比賽期間的OGV增長 是 $1000 + 2000 + (-500) + 4000 = 6,500\text{OGV}$ 。他未能完成100%的OGV增長目標，但完成80%或以上的OGV增長目標。

d. 個人及個人推薦的夥伴級別要求

爭取旅遊獎賞參加者根據其起步級別(2026年2月的佣金支付級別)·需於比賽期間完成下列要求：1. 個人或個人推薦品牌夥伴新晉升級別要求 及 2. 佣金支付級別保持要求。

| 起步級別 (2026年2月佣金支付級別) | 1. 個人或個人推薦 品牌夥伴新晉升級別 | | 2. 佣金支付級別 保持要求 |
|---------------------------------------------|-------------------------|---------------------------|----------------------------------|
| | 個人 | 個人推薦品牌夥伴 | 個人 |
| 直銷商、星級或高層星級 (2026年2月28日前 從未晉升為總監級或以上) | 晉升總監級 (3-5月內) | N/A | 6月保持總監級 |
| 直銷商、星級或高層星級 (2026年2月28日前曾經是總監 級或以上) | N/A | — (1) 位個人推薦 品牌夥伴新晉升總監級 | 保持2個月總監級 (6月是其中一個月) |
| 總監級 (2026年2月28日前 從未晉升為銀級或以上) | N/A | — (1) 位個人推薦 品牌夥伴新晉升總監級 | 保持2個月總監級 (6月是其中一個月) |
| 總監級 (2026年2月28日前曾經是銀級 或以上) | N/A | — (1) 位個人推薦 品牌夥伴新晉升總監級 | 6月重上銀級或以上 |
| 銀級或以上 | N/A | — (1) 位個人推薦 品牌夥伴新晉升總監級 | 6月最少保持起步級別 (與2026年2月佣金支付級別相同) |

e. 比賽積分及排名要求

比賽期間參加者可以通過不同方法賺取比賽積分(見圖C-F)。是次旅遊獎賞合資者需要成為香港澳門夥伴比賽積分排行榜頭100位，而且比賽積分最少達40分或以上。如排行榜上有2名參加者或以上有相同比賽積分，並列同一名次。公司則將按照以下順序決定參加者的名次：1) 個人推薦品牌夥伴購買首張100PV+的標準或忠誠獎勵訂單的人數；2) 個人推薦的品牌夥伴新晉升級別；3) 個人新晉升級別。無論獲得多少積分，Young Living保留根據任何理由向任何參與者授予比賽獎賞的權利。

賺取比賽積分的方法

圖C

| 1. 新個人推薦 | 賺取 比賽積分 |
|---------------------------------------------------|------------|
| 個人推薦 一位新品牌夥伴 (入會訂單為 100PV 或以上的標準或忠誠獎勵訂單) | 2 分 |
| 新品牌夥伴在入會後 (加入當月不計算) · 任何 1 月購買 100PV 或以上的忠誠獎勵訂單 | 1 分 |
| 新品牌夥伴在入會後 (加入當月不計算) · 連續 2 個月 購買 100PV 或以上的忠誠獎勵訂單 | 2 分 |
| 新品牌夥伴在入會後 (加入當月不計算) · 連續 3 個月 購買 100PV 或以上的忠誠獎勵訂單 | 3 分 |

*重新激活帳戶不會計算為新推薦品牌夥伴及賺取比賽積分。

例子1：品牌夥伴B推薦品牌夥伴C於2026年3月加入購買 100PV或以上的忠誠獎勵訂單，之後品牌夥伴C在4月、5月及6月每月保持100PV忠誠獎勵訂單(LR)。

| 比賽期 | 3月入會 | 4月保持100 PV LR | 5月保持100 PV LR | 6月保持100 PV LR |
|----------|-------|---------------|---------------|---------------|
| 夥伴C的個人PV | 100PV | 100PV | 100PV | 100PV |
| 夥伴B的比賽積分 | 2分 | 1分 | 2分 | 3分 |

例子2：品牌夥伴B推薦品牌夥伴C於2026年3月加入購買 100PV或以上的標準訂單(QO)。品牌夥伴C在4月開始100PV忠誠獎勵訂單，但5月沒有保持，只購買 100PV標準訂單。她在6月才再開始100PV忠誠獎勵訂單。

| 比賽期 | 3月入會 | 4月保持100 PV LR | 5月100 PV QO | 6月保持100 PV LR |
|----------|-------|---------------|-------------|---------------|
| 夥伴C的個人PV | 100PV | 100PV | 100PV | 100PV |
| 夥伴B的比賽積分 | 2分 | 1分 | 0分 | 1分 |

圖D

| 2. 個人推薦的品牌夥伴新晉升級別 | 新晉升級別 | 維持新晉升級別 (比賽期間每額外一個月達成) |
|-------------------|-------|---------------------------|
| 個人推薦入會的品牌夥伴達成星級 | 2 分 | 1 分 |
| 個人推薦入會的品牌夥伴達成高層星級 | 4 分 | 2 分 |
| 個人推薦入會的品牌夥伴達成總監 | 12 分 | 6 分 |

| | | |
|--------------------|------|------|
| 個人推薦入會的品牌夥伴達成銀級或以上 | 20 分 | 10 分 |
|--------------------|------|------|

圖E

| 3. 個人新晉升級別 | 新晉升級別 | 維持新晉升級別 (比賽期間每額外一個月達成) |
|------------|-------|---------------------------|
| 首次達成星級 | 2 分 | 1 分 |
| 首次達成高層星級 | 4 分 | 2 分 |
| 首次達成總監級 | 12 分 | 6 分 |
| 首次達成銀級或以上 | 20 分 | 10 分 |

圖F

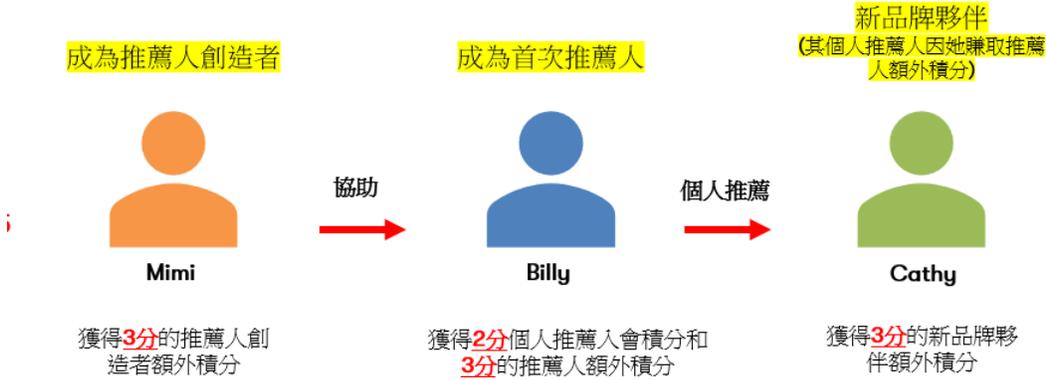
| 4. 額外積分* (是在以上 3 個方法的基礎加派的額外積分) | 賺取比賽積分 |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 推薦人額外積分 成為首次推薦人 或 2026年加入的香港澳門品牌夥伴，在比賽期間推薦了一位新品牌夥伴並首次購買 100PV+的標準或忠誠獎勵訂單 | 3分 |
| 新品牌夥伴額外積分 新品牌夥伴加入並購買 100PV+的標準或忠誠獎勵訂單，而其個人推薦人因此獲得「推薦人額外積分」 | 3分 |
| 推薦人創造者額外積分 (2026年三月及四月限定) 協助個人推薦品牌夥伴獲得「推薦人額外積分」 | 每位協助一位3分 (上限24分) |

新品牌夥伴在入會後 (加入當月不計算) · 任何1月購買 100PV或以上的忠誠獎勵訂單

新品牌夥伴在入會後 (加入當月不計算) · 連續2個月 購買 100PV或以上的忠誠獎勵訂單

新品牌夥伴在入會後 (加入當月不計算) · 連續3個月 購買 100PV或以上的忠誠獎勵訂單

例子3: 品牌夥伴Mimi個人推薦品牌夥伴Billy入會; 品牌夥伴Billy個人推薦品牌夥伴Cathy入會。



| 品牌夥伴 | Mimi | Billy | Cathy |
|-------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 合資格積分 | 推薦人創造者額外積分 | 推薦人額外積分 | 新品牌夥伴額外積分 |
| 原因 | Mimi是Billy的個人推薦人。通過Mimi的協助Billy在3月成為首次推薦人，將獲得3分的額外積分。 | Billy從來沒有推薦任何人，而在3月首次推薦了Cathy。Billy符合資格獲得2分「個人推薦入會積分」和3分的「推薦人額外積分」。 | Cathy3月入會購買100PV+的忠誠獎勵訂單。其推薦人Billy是「首次推薦人」及因Cathy入會成功爭取「推薦人額外積分」。因此Cathy符合資格獲得3分的額外積分。 |

*請留意：重新激活品牌夥伴不適用於爭取額外積分。

積分排行榜會每週三次計算與更新。與晉升級別相關之積分將按月計算，約在每月20號會發佈於排行榜。參加本比賽活動，參加者理解並接受此訊息與其姓名會公開出現在排行榜上。不想參加本比賽活動的Young Living品牌夥伴可以選擇退出，並聯絡客戶服務部將自己的姓名從排行榜上刪除。參加者不得轉讓自己的比賽積分給他人。此比賽結束後，所有比賽積分將會失效。比賽積分不得兌換任何其他Young Living活動、計劃或產品。積分無現金價值，且不得折換現金。由回溯所獲得之比賽積分，將依個案處理。產品退貨及換貨導致獲得比賽積分或改變級別，比賽積分將有可能被扣減或取消。

2.2 旅遊獎賞：獎賞之旅

如合乎上述旅遊獎賞的比賽積分榜首100位合資格參加者，公司將會在帶大家去中國寧夏，了解公司皇牌產品寧夏紅重要成份 — 寧夏枸杞的生長地點。

公司會跟據比賽積分排名及組織銷售業績OGV增長目標完成百分比(%)而有不同的旅遊獎賞(見圖G)。

請留意：如積分排行榜第1至50名達標者未能完成OGV增長目標100%，但完成80%以上。其來回銀川機票需要自行安排但獲機票支助金額港幣 2,000。如第51至100名達標者完成增長目標100%，其來回銀川機票之安排(或資助)則會根據其排名所安排。

圖G：旅遊獎賞列表

| 積分排行榜 | 組織銷售業績OGV 增長目標完成% | 旅遊獎賞 |
|-----------------------|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1-50名 | 100% | <ul style="list-style-type: none"> 一 (1) 張經濟艙機票來回中國銀川市 酒店客房住宿 (共享房間* · 第1-5名[@]除外) 中國寧夏枸杞農場參觀及沙漠活動體驗 嘉許派對以及尊貴禮遇 <p>完整體驗價值約為(ARV)：港幣 23,000元</p> |
| 第51-75名 [#] | 80%或以上 | <ul style="list-style-type: none"> 酒店客房住宿 (共享房間*) 中國寧夏枸杞農場參觀及沙漠活動體驗 嘉許派對以及尊貴禮遇 加：一 (1) 張來回中國銀川市的機票資助金額港幣 2,000 元 <p>行程體驗價值約為(ARV)：港幣 20,000元</p> |
| 第76-100名 [#] | 80%或以上 | <ul style="list-style-type: none"> 酒店客房住宿 (共享房間*) 中國寧夏枸杞農場參觀及沙漠活動體驗 嘉許派對以及尊貴禮遇 <p>行程體驗價值約為(ARV)：港幣 18,000元</p> |

[@]積分排行榜第1至5名的達標者會獲公司全程安排單人房間。

^{*}積分排行榜第6至100名達標者獲公司全程安排共享房間，一般會是2人一房。但房間編排有可能因應指定酒店供應的房形而有所不同，有可能會與一位或以上的得標者共享房間。

[#]積分排行榜第51至100名達標者需要自行安排來往銀川的機票。



一般獎勵條件

Young Living 不會承擔得獎者收到獎勵當時之實際價值與推廣活動所述之獎勵約值之間的價差，或是任何跟推廣有關的對應物或材料。此比賽之「獎賞之旅獎賞」（如適用）僅限於Young Living 獨有及絕對酌情權提供得獎者之機票、酒店住宿與餐點。在符合資格的參加者不足，無法釋出所有獎勵的情況下，Young Living保留僅授予合格參加者獎勵量的權利。在符合資格評估期間之後，任何未頒發的獎勵都有可能保持不授予。此處所述的獎勵限制/條件不包括在內。獎勵不可轉讓或兌換成現金，但Young Living保有權利，由Young Living 自行裁定將獎勵（或其中的一部分）替換為價值更高或相等的獎勵。獎勵是按「原樣」授予、不附帶任何明示或暗示的保證、其中包括但不僅限於此的適合銷售性或適用於特定用途之任何默認保證。不論得獎者是否使用了獎品，每位得獎者都應對自己的獎品承擔所有適用的稅項，除非他或她在頒獎時拒絕接受獎品。在適用的情況下，得獎者將在適用的稅表上報告接受獎品的公平價格。得獎人將負責支付Young Living 所頒發的獎賞和/或津貼衍生之所有稅金。

作為獎勵的一部分，所有在此未說明的費用均由得獎者自行承擔。如是以下情況，獎勵將被沒收取消：1) 得獎者無法配合本獎賞之旅的指定日期；或 2) 得獎者在旅遊預定日期沒有所需的旅遊文件。每位得獎者都必須購買旅遊保險。每位得獎者全權負責他們自費的任何旅遊保險（以及所有其他形式的保險），並在此告知 Young Living 不會獲得或提供旅遊保險或任何其他形式的保險。得獎者接受所有航空公司和第三方服務提供商的條款與條件。如得獎者的票券...等遺失、被盜或放錯地方，Young Living 將不對這些狀況負責，或因任何原因錯過交通工具，不得替換或重新預訂。Young Living 不對其他運輸公司或任何提供服務與住宿之人造成之任何取消、延誤、改道或替換或任何行為或疏忽負責。確切的日期及地點可能會有所變化，由Young Living 自行裁定。

所有得獎者須依照同時間出發及回程，並須具備所有必須身份證明文件及旅行證件。機票不得退款及轉讓，且不適用於升艙和/或飛行常客里程。如果實際獎勵費用低於比賽所述之預估獎勵價值，得獎者不會收到現金或任何其他形式的補償。Young Living 不對其他運輸公司或任何提供服務與住宿之人造成之任何取消、延誤、改道或替換或任何行為或疏忽負責。除非Young Living 自行裁定，否則任何航班取消或延誤均不予退款或賠償。在比賽期間，Young Living 會應用「Young Living 政策和程序」中的參加者管轄權，定期對參加者進行審核，以監督參加者是否吻合 Young Living 政策和程序。包括，但不限於關於廣告和推廣章節部份。任何違反 Young Living 政策和程序的行為，都會使參加者完全失去資格。Young Living 保留在比賽期間調整獎賞之旅的機制與標準，以及在審核結果後決定得勝者之所有權利。

如果有品牌夥伴在2025年申請了「銷售或轉讓會籍」，並且將希望競逐2026年Grow & Go獎賞之旅比賽：旅遊獎賞，請發送電子郵件至 HKsalesteam@youngliving.com 通知香港銷售團隊，以便進一步討論比賽基數



OGV的計算方法。

獎勵通知與領取

得獎者將於比賽結束後或 2026 年 7 月 31 日前選出。當 Young Living 選出得獎者，及核算及驗證所有資格目標後，本次比賽的得獎名單將於香港澳門市場的 Young Living 網站內公佈。Young Living 將於 2026 年 7 月 31 日或之前，透過電郵發送得獎通知。此授獎電郵包含「回覆」連結，得獎者必須於 2026 年 8 月 7 日香港時間晚間 11 時 59 分之前回覆「接受」或「放棄」獎勵，及遞交登記表格。任何未能於上述指定日期前回覆電郵的得獎者，將被視為自動放棄獎勵及出席旅程。一旦發出確定「放棄」獎勵，或確定「接受」獎勵的電郵，將被視為最終決定，不得更改。得獎者如「放棄」出席旅程，即等同他/她「放棄」獎勵。而產品獎賞將安排隨著合資格得獎者的 2026 年 8 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日期間的忠誠獎勵計劃訂單送出。

獎賞之旅獎賞安排

獎賞之旅將由 Young Living 指定之可信任的旅行社辦理。自行購買機票報銷機制只適用於第 51 至 75 名達標出席者。而自行購買機票報銷之金額會在確認夥伴出席是次寧夏獎賞之旅後，在 2026 年 10 月底前以銀行轉帳方式發放。所有旅遊相關細節及確認事項，至少於獎賞之旅 4 周前確認。參加者未能在 24 小時內回覆 Young Living 或 Young Living 旅遊代理商的電子郵件和電話，可能會導致喪失機票或獎勵其它部分。一旦開票，與獎勵相關的所有航班安排視為最終定案，得獎者以任何方式改變旅遊相關行程時間，其衍生的任何相關費用，將由其自行負責。從得獎者的家到機場之間產生的交通旅遊費用由得獎者承擔。行李費和其他費用也由得獎者負責。所有旅遊中產生的個人開支，將由得獎者自行負責。Young Living 或其他機構，可能會要求得獎者提供信用卡資訊，用以支付獎賞之旅中得獎會員所產生的個人開支。個人開支並不包括於獎賞中。獎賞不包括旅遊保險，但強烈建議得獎者自行購買。

得獎者同意參與旅程中 Young Living 安排的所有活動，如有身體不適或特殊原因而未能出席當天活動，需提前通知工作人員並提供相關證明（如醫生診斷證明）。如得獎者未能提供相關證明而無故缺席旅程中之活動，Young Living 將保留收取旅程之所有相關費用。

取消與退款；不可抗力條款

得獎者若在接受獎賞後取消出席獎賞之旅，不會獲得相同獎勵價值的退款。Young Living 有權要求這些得獎者賠償取消相關行程的費用及其他損失。Young Living 不會以現金或類似實物形式補償接受旅遊後又無法參加旅遊的得獎者。



如果比賽取消或由於以下任何原因而阻止或延遲獎品的發送，Young Living 將不承擔任何責任：惡劣天氣、自然災害、罷工、警戒、抗爭、火災、洪水、事故、全球性流行病、全球性健康警告、戰爭（無論是否宣布）、革命、暴動、叛亂、天災、政府行為、公敵的行為、汽油或其他燃料或重要產品的稀缺或配給、無法獲得材料或勞動力、或其他超出 Young Living 可控制範圍的原因，Young Living 可以享有獨有及絕對酌情權，以現金或產品獎勵或其他獎勵代替獎賞旅遊獎勵。

如得獎者因為在出發前或旅程中發現COVID-19檢測呈陽性而未能出席已安排的活動，只有得獎者自行購買的旅遊保險受保及必須遵守香港、澳門及目的地政府對COVID-19檢測呈陽性的規限，Young Living不會以現金或類似實物形式補償在這列明的原因下無法參加旅遊的得獎者。

授權許可

得獎者若參加比賽及接受獎勵，即代表得獎者（品牌夥伴）同意Young Living 或任何相關單位得於任何媒體的宣傳廣告中使用其姓名、地址（城市）、語音、對於此比賽及 Young Living 的陳述、照片或肖像，不需進一步補償、通知、或取得許可，且沒有地域或時間限制，惟法律禁止的情況除外。

責任限制

若此比賽所使用的資料有任何不準確之處，或是訂單處理過程有任何技術或人為疏失，Young Living 及其關係企業、子公司、母公司概不負責，包括品牌夥伴所登錄的資料錯誤，因電腦、電話、電纜等技術故障所造成的通訊錯誤，網路或伺服器無法連線，硬體、軟體或病毒所造成的技術故障，或是訂單不完整、延遲、或錯誤。凡是因電腦病毒或技術障礙等因素而影響此活動的公平、安全、及管理，因而損及此比賽的公平適當運作，Young Living 得在單獨裁量下終止、修訂、或變更。

Young Living 保留權利，當 Young Living 認為品牌夥伴試圖竄改或損害此比賽的管理、安全、或公平時，得在其單獨裁量下，認為該品牌夥伴有不光榮的行事方式意圖威脅或騷擾他人時，取消該品牌夥伴的資格。每一品牌夥伴參加本比賽，放棄要求損害賠償的一切權利，包括懲罰性、偶發性及後果性損害賠償、律師費、以及除了實際自付成本或損失以外的任何損害。

參加者應就因提供給Young Living 的信息或資料侵犯任何版權而引起的任何索賠或與之相關的任何訴訟，訴訟損害，成本或費用（包括合理的律師費），捍衛，賠償和使Young Living 免受損害，商標，工業品外觀設計，專利或任何第三方的任何其他知識產權。凡是因本比賽或其獎賞所產生的訴訟事由，皆應個別解決，不訴諸任何集體訴訟形式。某些司法轄區可能不允許損害賠償的某些限制，或以集體訴訟要求賠償責任，故有些限制條



件可能不適用於某些情況。

其他規則及條款：

不論得獎者是否使用了獎品，每位得獎者都應對自己的獎品承擔所有適用的稅項，除非他或她在頒獎時拒絕接受獎品。在適用的情況下，得獎者將在適用的稅表上報告接受獎品的公平價格。

若在超出Young Living 或提供獎賞的任何其他比賽合作夥伴的控制範圍下，獎賞內容發生變更，或基於任何理由，Young Living 概不負責並保留權利，在Young Living 獨有及絕對酌情權下，以等值或價值更高的獎項替代。獎賞不得轉讓予第三方。接受獎賞即代表得獎者同意若發生因頒獎、得獎、持有、或以任何形式使用全部或部分獎賞，而造成損傷、損害或任何損失等狀況，Young Living 無需承擔任何責任。

Young Living 是所有規則闡釋和資格確認的最終決策者，且其裁定為最終裁定。若情況適用，任何資格津貼皆將列入得獎人年度所得稅申報書的所得中。得獎人將負責支付 Young Living 所頒發的獎賞和/或津貼衍生之所有稅金。Young Living 享有獨有及絕對酌情權決定暫停或終止此比賽之權利，恕不另行通知。Young Living 員工及其相關實體與其配偶和直系親屬，無資格參加此比賽。此比賽在法律禁止之地區為無效。

參加本次比賽，表示您 (i) 確認遵守比賽細則與所有資格規定；(ii) 保證您所提供的任何與本次比賽有關資料皆為真實及準確；(iii) 同意受 Young Living 的裁定約束且為不可上訴，接受本比賽的所有相關事項，與 Young Living 的裁定將是最終裁定且具約束力；以及 (iv) 根據比賽規則中的條款，適用法律規定，同意並收集、使用和處理其個人數據。參加者不遵守比賽細則，將則遭取消資格。

比賽受到所有適用的香港法律之規範。關於比賽細則結構、有效性、解釋和可執行性的所有問題，或參加者與 Young Living 與比賽相關的權利和義務，皆受香港法律所管轄並據其解釋，不援引衝突法律原則。所有參加者皆同意香港法院的司法管轄。

若比賽細則與其他比賽宣傳資料（包括但不限於銷售系統、網上或印刷廣告）有所衝突，以比賽規則內的英文版「活動規則」（Contest Rules）為準。

Young Living 未能行使或決定不行使任何比賽細則，並不構成放棄任何條文、或放棄其執行本條款之權利。若任何條文被認定為無效、無執行力或違法，此比賽細則仍繼續有效，並應按照其條款解釋，如同本協議未載有無效或非法之條款。如果本比賽規則的英文版本與中文版本之間存在任何衝突，差異或不一致，則以英文版本為準。