



Max 分红计划

生效日期: 2007年10月1日

Max 分红计划介绍

Max International 制定了一份具有竞争力的独特回报计划，旨在提供非同寻常的收入和令人兴奋的绩效奖励。它不仅能够实现即时收入，而且还能确保长期后续收入的持久性。计划规定了必要的原则，奖励首次参与的网络营销者并吸引想争取每个月赚取超过 10 万美元具有商业头脑的经验丰富的人材！

Max 计划有 7 种支付 Max 会员的方式：

1. 零售利润
2. 优惠顾客佣金
3. 快速奖金
4. 团队佣金
5. 无限七代推荐人对等奖金
6. 汽车和旅游奖励
7. 全球领袖红利奖金

1. 零售利润

会员可以通过批发购买产品，然后通过零售出售产品，来赚取其差额。

2. 优惠顾客佣金

所有活跃会员每个星期根据其亲自推荐的优惠顾客的每笔订单获得 **25%**的佣金。

3. 快速奖金

通过向获得新业务的会员支付周薪，快速奖励最初的产品销售。

4. 团队佣金

您的个人下线被编组为两支团队的结构（参见图表 A）。您的所有努力都将集中在这两支团队上。*Max 计划*与传统的“双轨”计划完全不同。在 *Max 计划*中：

- 在 *Max 计划*中没有“循环”
- 没有“双轨蠕变”（浮动支付金额）
- 没有硬性“累积”销售要求

两支团队的结构是一项强大的发展策略，当与外溢效果及合作团队建设结合时，它将产生增长和巨大的财务奖励。*Max 计划*给予新入门者真正的成功机会，并让具有经验的网络营销者能够获得他们应得的报酬。

5. 无限七代推荐人对等奖金

Max 计划 根据您亲自推荐的任何人员的团队佣金支付 25-50%——不管他们在你的团队任何位置。另外，您还可以根据“他们”亲自注册的佣金收入获得推荐人对等奖金……而这将继续向下支付七代！

6. 汽车和旅游奖励

Max 领导者可以赚取一些本行业提供的最丰厚的利益——其中将包括公司表彰、旅游套装、旅游津贴、豪华汽车津贴及国外休假。*Max 计划*可以使您梦想成真。

7. 全球领袖红利奖金

为发展业务的经销商将百分之二（2%）的全球公司团队佣金点数（CV）存入全球领袖红利奖金。

*Max 计划*是一项革命性的报酬计划，旨在支付销售组织最高达 50%的 CV。

Max International 是您可以实现“最高”标准生活的地方！

Max 分红计划

*Max 分红计划*已经被证明是在网络营销领域中最具创新性和独特性的回报计划之一。下面介绍 *Max 分红计划* 付钱给您的方式。

通过填写一份《Max 会员申请》并购买一套 49 美元的新會員工具包，即可成为 Max 会员。现在，新会员拥有如下资格：

- 以批发价购买，然后以零售价出售；
- 招募优惠顾客，然后根据其购买赚取 25% 的佣金；
- 招募新会员，然后赚取快速奖金。

零售佣金

所有会员可以批发价购买产品，然后以零售价出售产品。

产品	GXL
建议零售价格	85.00 美元
批发价格	66.00 美元
CV	66

优惠顾客佣金

所有活跃会员每个星期根据其亲自注册的优惠顾客的每笔订单可获得 **25%** 的足额佣金。这意味着一位优惠顾客每次订购一盒 66 美元的 MaxGXL 会带来 16.50 美元的佣金！任何优惠顾客订单中产生的任何（壹盒 34 个 CV）点数都算入个人的点数要求，超过 100 个 CV 的所有个人点数都算至付款腿点数。优惠顾客佣金将在产品销售后于下一周的星期五支付。

成为优惠顾客无需入會費用；然而，为了参与计划并以批发价格获得产品，优惠顾客必须参加自动订货。

新会员产品包和快速奖金

可供选择的新会员产品包共有 5 种。产品包的快速奖金将支付给在注册 60 天内向新会员出售产品包的注册会员及這位推荐人的上綫。

Max 新会员产品包			
产品包	GXL 盒数	入门者包	价格
家庭包	2	0	132 美元
领导者包	2	10	302 美元
杰出成就者包	2	24	599 美元
零售商业包	10	0	599 美元

快速奖金

新会员产品包	快速奖金	上线快速奖金	佣金点数 (CV)
家庭包	15 美元	5 美元	70
领导者包	35 美元	15 美元	135
杰出成就者包	100 美元	50 美元	350
零售商业包	100 美元	50 美元	350

非产品包订单的佣金点数 (CV) 为每美元 1 个 CV 点 (即购买 66 美元的产品等于 66 个 CV)。

⇒ 订购杰出成就者包或零售商业包的注册会员将自动有资格获得注册当月加上随后两个月的 2 代推荐人对等奖金。为了有资格获得这项奖励，会员必须在注册后的每个月内产生至少 100 个 CV。

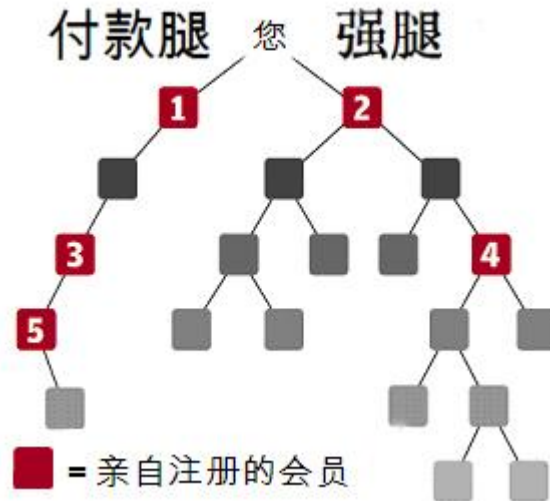
升级

会员可以在自注册日期起的 60 天内升级或购买更大的会员产品包。快速奖金将根据升级支付。升级至 599 美元杰出成就者包或零售商业包的会员将自动有资格获得升级当月及随后两个月的 2 代推荐人对等奖金。为了有资格获得七代推荐人对等奖金，会员必须购买至少 100 个 CV。

团队佣金

所有合格会员每个月将赚取其短腿(付款腿)中总 CV 的 10%。每个月最多可以赚取 25,000 美元 (25 万个 CV)。而长腿(强腿)每月累绩的 CV 点数最多可留至 25 万 CV。

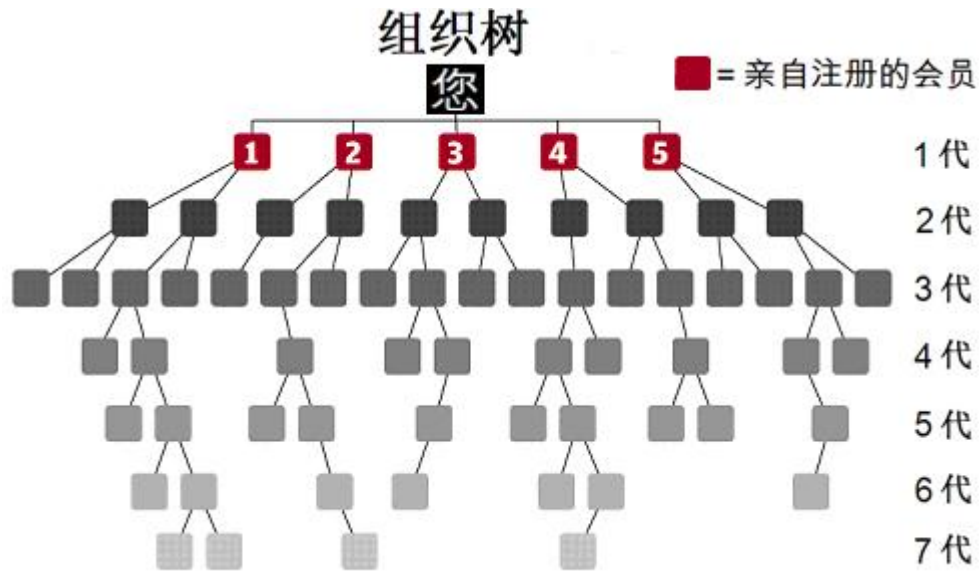
为了使业务中心支付团队佣金，会员必须推荐至少两名保持活跃的会员，两名活跃会员并分别安置在左方及右方团队中各一名。否则，CV 只会在业务中心内积累点数，但不会被支付。



无限七代推荐人对等奖金

合格会员每个月必须产生至少 100 个 CV 才能赚取个人推荐组织中直至七代的合格会员的团队佣金的无限七代推荐人对等奖金。每名亲自注册的会员在其组织内被视为第一代。随后，当亲自推荐注册的会员他再注册了一名新会员时，该新会员就成为第二代，如此类推，直到第七代。每位合格会员均可推荐的新会员人数是没有限制的。

会员获得的无限七代推荐人对等奖金级别由新注册会员的人数和位置（右方或左方销售团队）决定。把新会员均等编入左方销售团队和右方销售团队可以建立稳定的组织并创造长期的收入。例如，如果一名会员注册了四人，把其中两人编入左方销售团队，另两人编入右方销售团队，那么会员将根据其个人组织中第一代分别获的 25%和二代的 8% 的无限七代推荐人对等奖金。此推荐人对等奖金所需的资格规定如下。



对等奖金层

合格 (100 个 CV) 亲自注册会员的人数	层	1	2	3	4	5	6
	右方团队	2	3	4	8	12	14
合格 (100 个 CV) 亲自注册会员的人数	左方团队	2	3	4	8	12	14
个人 CV 要求	100 个 CV						
无限七代推荐人对等奖金	无限七代推荐人对等奖金级别						
	1	25	30	35	40	45	50%
	2	8	8%	8%	8%	8%	8%
	3		8%	8%	8%	8%	8%
	4			8%	8%	8%	8%
	5				10	10	10%
	6					10	10%
7						6%	

无限招募=无限支票。会员将根据其**所有**亲自注册的会员得到支付，注册人数没有限制，支付并不会在达到 28 名亲自注册的会员时就停止。

⇒ 以杰出成就者包或零售商业包注册的会员将自动有资格获得注册当月加上随后两个月的**2 代无限七代推荐人对等奖金!**为了有资格获得**对等奖金**，会员必须在注册后的每个月内产生至少 100 个 CV。

领袖等级和额外津贴

豪华汽车津贴/旅游津贴/保险津贴

快速奖金、团队佣金、对等奖金支票的合并收入以及优惠顾客订单及亲自注册的黄金（或更高等级）会员的人数将会决定会员的领导等级，进而决定会员每个月获得的豪华汽车津贴和旅游津贴。

Max 领导等级	合并总收入	亲自注册黄金会员的人数	豪华汽车津贴	旅游津贴	保险津贴
会员		0	0 美元	0 美元	0 美元
铜级会员	500 美元	0	0 美元	0 美元	0 美元
银级会员	1,000 美元	0	0 美元	0 美元	0 美元
黄金会员	3,000 美元	0	0 美元	0 美元	0 美元
白金会员	5,000 美元	1	250 美元	250 美元	25 美元
钻石会员	10,000 美元	2	500 美元	500 美元	50 美元
双钻石	25,000 美元	4	1,000 美元	1,000 美元	100 美元
三钻石	50,000 美元	6	1,500 美元	1,500 美元	150 美元
总裁钻石	100,000 美元	8	2,000 美元	2,000 美元	200 美元
王冠钻石	150,000 美元	10	2,500 美元	2,500 美元	250 美元

快速奖金和优惠顾客佣金会在每个星期积累和支付。月份经常在星期的中间结束。当发生这种情况时，那个星期赚取的佣金将计入前一个月领导等级和津贴的计算结果。

年度领袖特别招待

每年，钻石及更高等级会员将受邀出席在国外举行的年度领导大会。为了有资格获得特别招待，他们须在资格期限内保持三个月的钻石会员资格。根据每年的旅行和地点，每个领导等级将获得不同的旅行津贴。

全球领袖红利奖金

百分之二（2%）的全球公司团队佣金点数（CV）被放入全球领袖红利奖金中。如会员的付款腿点数比前一个月每增加 1000 个 CV，此会员将获得**全球领袖红利奖金**一份红利奖金。这种红利在会员达到白金会员等级时才结束。

Max International 表彰体系

白金会员

- 白金 Max International 胸章
- 适合镶框的表扬证书
- Max 双月期刊表扬
- 250 美元的豪华汽车津贴
- 250 美元的旅游费用账户
- 25 美元的 Max 健康保险回扣

钻石会员

- 钻石 Max International 胸章
- 适合镶框的表扬证书
- Max 双月期刊表扬
- 500 美元的豪华汽车津贴
- 500 美元的旅游费用账户
- 受邀出席年度领袖大会（在国外举行）（最多达至 250 美元）
- 50 美元的 Max 健康保险回扣

双钻石会员

- 双钻石 Max International 胸章
- 适合镶框的表扬证书
- Max 双月期刊表扬
- 1,000 美元的豪华汽车津贴
- 1,000 美元的旅游费用账户
- 受邀出席年度领袖大会（最多达至 500 美元）
- 75 美元的 Max 健康保险回扣

三钻石会员

- 三钻石 Max International 胸章
- 表扬勋牌
- Max 双月期刊表扬
- 1,500 美元的豪华汽车津贴
- 1,500 美元的旅游费用账户
- 受邀出席年度领袖大会（最多达至 750 美元）

- 100 美元的 Max 健康保险回扣

总裁钻石会员

- 总裁钻石 Max International 胸章
- 表扬勋牌
- Max 双月期刊½页面介绍
- 2,000 美元的豪华汽车津贴
- 2,000 美元的旅游费用账户
- 受邀出席年度领袖大会（最多达至 1000 美元）
- 150 美元的 Max 健康保险回扣

王冠钻石会员

- 王冠钻石 Max International 胸章
- 劳力士牌手表
- 表扬奖杯
- Max 双月期刊人物特写
- 2,500 美元的豪华汽车津贴
- 2,500 美元的旅游费用账户
- 受邀出席年度领袖大会（支付所有费用）
- 250 美元的 Max 健康保险回扣

Max 红利计划 常见问题

如果我新加入网络营销，我要做什么才能从 Max International 得到报酬？

在购买了新會員工具包和新会员产品包后，您要做的第一件事是确保自己的每月自动订货具有至少一盒产品（如果您想参与无限七代推薦人对等奖金计划，则需要两盒）。接下来，您须招收接受 100 个 CV 自动订货（两盒产品）的四个人，然后把其中两人编入您的右侧销售团队，另两人编入您的左侧销售团队。现在，您不仅有资格获得团队佣金，**而且**还有资格获得 2 代对等奖金。重复，然后再重复这样的动作。好好享受它的乐趣吧。

我怎样赚取收入？什么时候我会收到佣金和红利支票？

会员可以从七种不同的途径赚取收入。佣金和奖励支付如下所述：

1. **零售利润：**销售发生时支付。如果零售销售发生在您的复制网站上，利润将与每周佣金一起支付。零售利润是零售价格和批发价格之间的差额。
2. **优惠顾客佣金：**基于美国山地标准时间星期天午夜(00:00:00)到下个星期六晚上 11:59:59 (23:59:59) 之间发生的销售额。支票将于下个星期五发出。佣金将每个星期支付一次，但 CV 将作为团队佣金每个月支付一次。
3. **快速奖金：**基于美国山地标准时间星期天午夜(00:00:00)到下个星期六晚上 11:59:59 (23:59:59) 之间发生的销售额。支票将于下个星期五发出。
4. **团队佣金：**基于当月期间发生的销售额。支票将于赚取佣金后下个月的 15 号发出。
5. **无限七代推薦人对等奖金：**基于当月期间发生的销售额。支票将于赚取佣金后下个月的 15 号发出。
6. **豪华汽车津贴/旅游津贴/保险津贴：**基于前一个月赚取的佣金。支票将于赚取佣金后下个月的 15 号发出。为了使这些津贴得到支付，会员必须获得公司批准。
7. **全球领袖红利奖金：**基于前一个月的全球 CV。支票将于赚取佣金后下个月的 15 号发出。

49 美元的新會員工具包能让会员做什么？

通过购买 49 美元的 Max International 新會員工具包并产生至少 50 个 CV，新會員可以有资格：

- 以批发价购买，然后以零售价出售；
- 推薦优惠顾客，然后根据其购买赚取 25% 的佣金；
- 推薦新會員，然后赚取快速奖金。

什么是佣金点数（CV）？怎样赚取 CV？

佣金点数（CV）决定向每名會員支付多少团队佣金。由于每个团队在一个月內发生的产品销售和新會員产品包，CV 将在會員的右侧和左侧销售团队中累积。所有非产品包订单的 CV 为每美元 1 个 CV 点，这意味着每盒 66 美元的产品产生 66 个 CV。由于将支付快速奖金给推荐人和上线，所以新會員产品包的 CV 并不是一比一的比例。有时，某些销售辅助工具也许会有 CV。

怎样赚取快速奖金？

首先自己購買 49 美元新會員工具包成為會員,然後推薦其他人成為會員,新會員在注册首 60 天內購買新會員产品包,其推薦人(即是你)及推薦你的直接上綫,均可得到快速奖金由 5 美元到 100 美元不等

新會員不必为赚取快速奖金而购买产品包，然而，通过购买产品包，會員可以拥有个人使用并与其他人分享的产品，而且还可以获得个人佣金点数（PCV），从而有资格获得团队佣金。

购买杰出成就者包或零售商业包有什么优势？

只要會員在注册月份后的每个月內产生至少 100 个 CV，即有资格获得注册当月加上随后两个月的 2 代对等奖金。最重要的是购买杰出成就者包的新會員可以得到 24 个入门者包能够出售或与潜在顾客和會員分享。购买其它不同产品包的會員可以在入会最初的 60 天內购买杰出成就者包或零售商业包。

付款腿(短腿)和强腿(长腿)之间有什么不同?

会员建立两支销售团队，即右侧销售团队和左侧销售团队。这些销售团队也被称为“销售线”，一个作为“强腿”，另一个作为“付款腿”。在一个月內，产品销售和新会员产品包得以累积佣金点数（CV）。在每个月尾，付款腿指在两支销售团队中拥有较少 CV 的销售团队，而强腿拥有较多的 CV。因为付款腿和强腿可以随时对调改变，把新会员均等编入每支销售团队的会员将会把其赚取团队佣金和对等奖金的潜力发挥到淋漓尽致。

怎样决定团队佣金?

团队佣金是付款腿(短腿)点数的 10%。例如，如果付款腿拥有 10000 个 CV，强腿拥有 12000 个 CV，支付给会员的团队佣金为 1000 美元，然后 10000 个 CV 即会从两支销售团队中被删除。每个月 15 号支付前一个月活动的团队佣金。

为什么我在付款腿（短腿）获得报酬，却需要把新会员编入强腿？

均等编队的要求源自于多年的经验。终身的网络营销者通常以这种方式建立团队，因为他们从不知道哪条线将发展最快。如果有足够的人员在工作，大的创建者可以随时在任何分线出现。从付款腿到强腿的改变也并不少见。

我怎样赚取无限七代推荐人对等奖金？

会员有机会根据每名亲自推荐的会员及其下线推荐的会员(以此类推)一直到第七代都能获得对等奖金！

把亲自推荐的会员均等编入右侧和左侧销售团队以赚取对等奖金。注册并均等编入两支销售团队的会员越多，在对等奖金中被支付的百分比及额外级别就越高。为了有资格获得对等奖金，会员及其合格亲自推荐会员必须产生至少 100 个 PCV.

对等奖金根据会员亲自推荐会员的团队佣金支票为 25%到 50%。例如，如果会员处于一代对等奖金级别，其亲自推荐的会员之一赚取了 1000 美元的团队佣金支票，该会员将获得 250 美元的对等奖金。如果处于七代，会员将获得其所有亲自推荐会员的团队佣金的 50%对等奖金；因此，如果其亲自推荐的会员之一赚取了 1000 美元的团队佣金支票，会员将获得 500 美元的对等奖金。您可以赚取的亲自推荐会员的对等奖金数量没有限制。每个月 15 号支付前一个月活动的对等奖金。

优惠顾客计划怎样运作？

Max 的顾客分为两类：零售顾客和优惠顾客。零售顾客直接向 Max 会员购买产品并支付产品的建议零售价格。销售会员赚取产品零售价格和批发价格之间的全部差额。

会员可以亲自推荐自己朋友注册而成为优惠顾客。优惠顾客可以通过接受自动订货以批发价格购买产品。会员根据与亲自推荐的优惠顾客订单相关的点数获得 25% 的佣金。

注意优惠顾客在销售团队中没有位置的。如果他将来想成为会员，他们需要购买新会员工具包。然后，他们将获得与任何其它新会员一样的位置。

由于优惠顾客的购买能得到优惠的佣金支付，其 CV 为每美元订购点数的 50%，即一半。优惠顾客订单相关的点数算进会员的个人佣金点数（PCV）要求。会员超过 100 的所有 PCV 就加至会员的付款腿，因此向会员支付 10% 的佣金。这样自然会鼓励会员开发优惠顾客。

会员是不能作为自己的优惠顾客。

如果在 6 个月内没有点数，我的经销商资格会怎样？

如会员在 6 个月内没有任何活动后，他们将会从团队佣金结构中退出，而且他们必须等待 6 个月才能重新注册，然后被置于团队佣金结构的底层来开始建立一个新的组织，以赚取佣金和奖励。

我怎样才能获得豪华汽车津贴/旅游津贴/保险津贴？

当会员在其组织树中拥有至少一名亲自推荐的黄金会员及来自其快速奖金、团队佣金和对等奖金的每月合并收入达到 5000 美元时，该会员将成为一名合格白金会员。如果会员在下个月及其后每个月通过维持白金等级（或更高等级）继续符合资格，则将获得相应的豪华汽车津贴、旅游津贴和保险津贴。豪华汽车津贴的使用必须以公司批准的汽车租赁或购买为依据。旅游津贴必须用于公司批准的业务相关费用。保险津贴将自动于每个合格月份后的 15 号支付给合格会员。

Max 计划关键术语

- **活跃会员**——活跃会员购买了 49 美元的新會員工具包并在当月内拥有个人佣金最少 50 点数 (PCV)。
- **自动送货**——自动送货计划旨在使会员和顾客更易于获得产品。通过签约加入自动送货并选择货运日期，产品将自动发货，而信用卡将会自动扣除费用。这将确保没有人会用光产品，并且会员将始终有资格获得佣金和奖励。
- **业务中心**——会员在团队佣金支付结构中的位置。每个会员有一个业务中心。为了使业务中心支付可返佣金点数，会员必须注册至少两名保持活跃的会员，然后把其中一名编入左侧销售团队，另一名编入右侧销售团队。在此之前，CV 只会在业务中心内积累，但不会被支付。为了使团队佣金得到支付，业务中心必须在付款腿中积累至少 500 个 CV。只要会员保持活跃，任何未付 CV 都将结转至下个支付周期。为了使团队佣金在随后的支付期限内得到支付，必须累积至少 500 个 CV。
- **佣金点数 (CV)** ——所有 Max 产品、新会员产品包及特定的一些销售辅助工具都有 CV 点值。通常，点值与产品的购买价格相同（即一盒 Max GXL 价格为 66 美元，具有 66 个 CV）。无论何时购买产品，CV 都会在购买发生的销售团队腿中累积。
- **注册者(推荐人)**——为公司签约或注册新会员的个人。
- **组织树**——组织树是决定对等奖金的会员结构。无论被编入哪支腿，所有亲自注册的会员在会员的组织树中都被置于第一代。他们的亲自注册的会员在组织树中被置于第二代，以此类推，直到第七代。
- **快速奖金**——会员在公司注册的最初 60 天内购买的所有新会员产品包和产品包升级都可得到给付。
- **新会员产品包**——新会员在公司注册时可以选择的产品类型。
- **付款腿 (短腿)** ——在会员的两支销售团队中累积每月点数较少的一支。
- **个人佣金点数 (PCV)** ——为了有资格获得每月团队佣金，会员必须在合格月份内产生至少 50 个 CV。PCV 可以来自会员的个人购买或其亲自注册的优惠顾客点数，该优惠顾客点数以 50% 的个人点数计算。为了有资格获得对等奖金，会员的 PCV 必须在合格月份内达到 100 个 CV。一旦会员达到要求的 PCV，所有额外 CV 将在付款腿中积累。
如果会员在一个月无法达到至少 50 个 CV 的个人购买要求，则所有积累点数将会从其付款腿和强腿中删除。
- **产品包升级**——如果新会员注册了除杰出成就者包以外的任何产品包，然后在注册后的 60 天内选择升级至杰出成就者包，该会员将支付 599 美元的价格（全价购买产品包）。推荐人及他们推荐者的推荐者每人将获得该拿到的快速奖金。
- **优惠顾客点数 (PCV)** ——来自会员个人购买及会员的优惠顾客购买的产品点数。

- **合格会员**——合格会员必须注册至少两名活跃会员并在合格月份内拥有至少 50 个 PCV，以获得团队佣金；或在合格月份内拥有 100 个 PCV，以获得对等奖金支票及其它奖励和津贴。
- **再次订单**——不属于新会员产品包部分的所有产品订单。所有再次订单具有 100% 的 CV（意味着 66 美元的一盒产品具有 66 个 CV）。