STOLLE

加入我们，

让我们一起变得更好

All Together for The Greater Good!

STOLLE(M) SDN BHD
(No. 201901008938)

IMMUNE TODAY, HEALTHY EVERYDAY

马来西亚是文化多元的国家，也是全球化的重要伙伴。过去，我们已经累积了数百万的赐多利系列饮用人次，拥有完整与不凡的消费者使用经验。现在，带着完整的市场计划，我们于 2019 正式创立赐多利 (马)。

赐多利 (马) 的起始点，最早可追朔至 1958 年，源自于创办人罗福赐多利先生藉由简单有效的方法建立免疫力，将健康带给世界上每一个人的善念。之后，赐多利先生投注极大心力在赐多利免疫乳品的功效与临床研究，并于 1987 于纽西兰成功量产。他一生为世人健康贡献的心愿，透过赐多利集团每位伙伴地传播，从美国出发，于亚州开发结果。我们致力于和每一位伙伴齐心向前，期望透过完整的市场计划、奖励旅游和专业培育课程，帮助每一个伙伴与世界接轨，并获得健康与财富上的自由。

CONTENTS

欢迎加入赐多利大家庭 2

分享赐多利优质商品给您的周遭朋友 3

1. 基本收入来源 4

2. 如何获得：推荐奖金 5

3. 如何获得：组织发展奖金 7

4. 如何获得：团队领导收入 8

5. 如何获得：全球分红 9

欢迎加入赐多利大家庭
Welcome to the Stolle Family

我们非常高兴您选择赐多利亚洲集团做为您完成创业理想的最佳平台。如同您选择一样，无数经销商加入这个大家庭，将我们独特的产品分享给身边每一个人，进而创造出惊人的收益。透过这个最具竞争力的奖励计划，赐多利正在改变每个人的生活。

您的未来掌握在自己手中

零售利润

零售收益保障
建立忠诚顾客
开发潜力伙伴

团队奖金

消费积分奖金
团队领导奖金
全球业绩分红

领导奖励

尊荣海外旅游
商务中心奖励
组织管理奖励

您可以自由选择参加赐多利奖励计划的经营模式。不论是透过零售产品的兼职方式来增加收入，或是建立一个全球网络营销团队参与全球市场的发展分配，因为您的未来掌握在自己手中！

我们是每天关注人们健康需求和帮助人们完成梦想的公司。赐多利不只是一个事业，更是一个大家庭。因为我们将家人放在最重要的位置，我们承诺会在您努力的每一步与您同在。

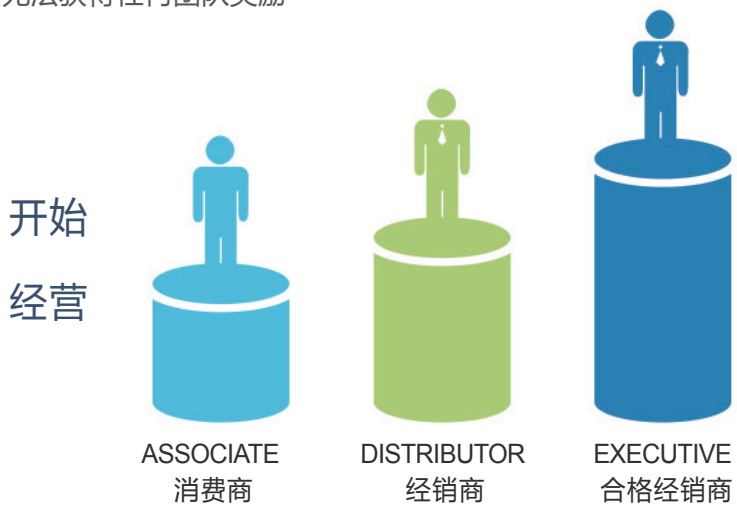
分享赐多利优质商品
给您的周遭朋友

作为赐多利经销商，分享产品给客户是您日常活动的重心，这也是构建营销网络和累积收入的基础。

销售产品给顾客的第一步：

成为消费商

作为消费商，必须注册为赐多利的经销商。您即可以经销商价格购买赐多利公司所有的产品，并从销售产品给客户获得丰厚销售回馈。您也可以推荐他人成为经销商，但在您尚未成为合格经销商前，无法获得任何团队奖励。



1 基本收入来源

赚取收入最快的方式是以经销价购买产品，再以零售价销售后所获得的利润。无论是关心对方身体状况或是分享个人体验产品的心得，还是邀请朋友和家人到您的公司专属购物平台消费，您都可以在每次销售中获得 25% 的收入！

建立忠诚消费群：
广大的忠诚顾客 = 稳定且令人安心的收入

对于只想从使用赐多利产品的消费者而言，您可以鼓励他加入成为赐多利会员，就可以获得零售价格 15% 的折扣优惠，除了自己可以吃得便宜外，并有资格参与赐多利公司所举办的产品优惠活动，享受更多的好处。若他们加入每月重购计划，则可获得消费红利积分的累积，同时分享给新客户，将获得新客户推荐新客户与其消费的超值回馈。

2 如何获得：推荐奖金

鼓励您推荐新朋友成为事业伙伴

您可以将赐多利各项优质产品的优惠组合，提供给您每位您亲自推荐的经销商，即可获得首购套装的推荐奖金。推荐奖金金额从 $36 美元积分到 $180 美元积分不等，您的奖金金额取决于产品套装。最重要的是帮助您的新客户了解每个套装的产品内容，以选择最适合他们的产品套装。

自选套装

相较于固定内容的标准套装，自选套装对想要自己客制化首购订单的人来说是一个最佳的选择。其推荐奖金比例则以套装产品总金额为计算标准（不含税金和运费）：

• 自选套组决定您的推荐奖金的比率
•180 BV - 539BV= 10%
•540BV - 899BV = 15%
•900BV 以上 = 20%
更棒的是：加入 45 天内可以选择升级配套！

举例说明，首先必须决定你是以何种套组成为经销商，我是首次购买 900BV，我就是推荐奖金 20% 的资格，无论您的客户购买多少 BV 的自选套装，您将获得推荐奖金比率都是以 20% 计算，若是购买一个 900BV 的套装，则您将获得 $180 美元积分的推荐奖金。

建立团队，
共同销售赐多利产品

分享产品和赚取奖金是您事业的基础。您可以透过志同道合的伙伴一起分享产品和商机，进而获得奖金。当您开始建立营销团队，随着市场的增长，您可以因此获得消费积分收入、团队领导收入与全球分红收入。此外，若您达到钻石级以上经销商，您还可以参加专为领袖设计的尊荣旅游计划，以及更多的福利政策。

团队奖金

消费积分收入
团队领导收入
全球分红收入

首先 - 建立一个团队

从消费者到经销商

要从消费者成为经销商，您必须在加入 45 天内，选购配套组成为经销商后并且每月至少消费 60BV 的产品，称为活跃经销商您就可以透过您的客户及经销商团队累积消费积分。

从经销商到合格经销商

想要享受奖励计划的所有好处，您必须晋升到合格经销商级别。合格经销商达成条件为（i）本身是活跃经销商（ii）具备合格资格 (在您的左右区团队至少各有一名活跃经销商)。成为合格经销商后，您开始拥有获得所有奖金资格。

3 如何获得：组织发展奖金

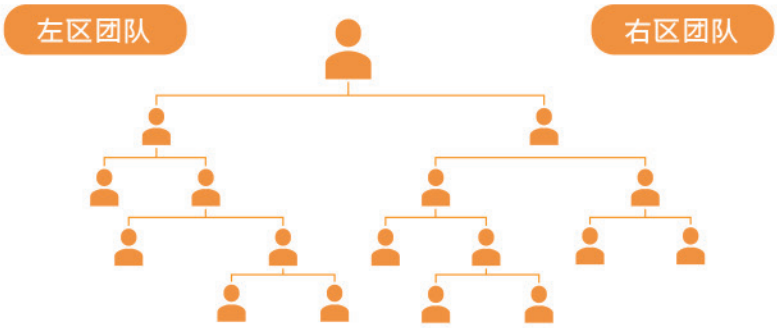
透过团队销售产品获得奖金

当您开始建立您的全球营销团队，他们将被您安置在您团队的右区或左区。每当您的营销团队销售产品时，就会产生消费积分 (BV)。BV 是用于计算组织发展奖金。 随着团队的成长，您可以从团队产品销售中获得更多的 BV。

每日午夜 (24:00) 为结算当日消费积分，当您的左右任一区累积的业绩相比较，业绩较小的一边为领取消费积分的基础乘以 10%，即为当日组织发展奖金。

组织发展奖金每周进行结算发放，当日未使用的积分将会累计至隔日奖金计算周期继续计算。

每日最高领取的组织发展奖金是有限制的，就是看您加入时购买的配套来决定 (如下图)。
为了符合领取该项收入的资格，您必须为合格经销商。



日期	左区团队	右区团队	发展奖金
1st Jan	新增 20,000 BV 余额 10,000 BV	新增 10,000 BV 余额 0 BV	1,000 美金积分
2nd Jan	新增 5,000 BV 累计 15,000 BV 余额 7,000 BV	新增 8,000 BV 累计 8,000 BV 余额 0 BV	800 美金积分
3th Jan	新增 10,000 BV 累计 17,000 BV 余额 2,000 BV	新增 15,000 BV 累计 15,000 BV 余额 0 BV	1,000 美金积分

4 如何获得：团队领导收入

为团队付出的奖励

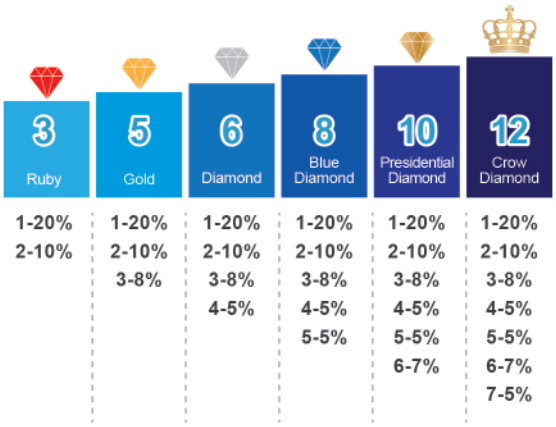
我们坚信，当您为建立团队努力付出时，应该得到相对的回报。当您开始建立您的营销团队，您必须开始培训您的伙伴如何销售产品和建立一个团队。

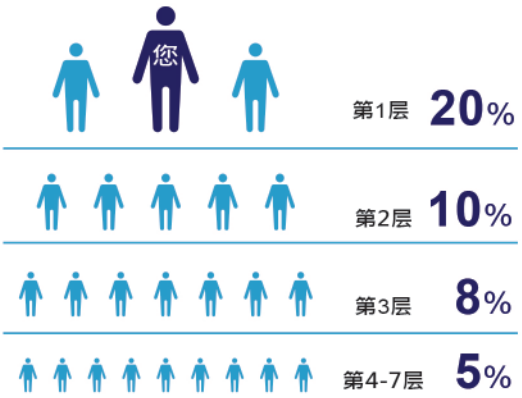
同时要教育他们如何复制您正在做的事情。您的个人团队培训越成功，他们将会更成功地销售赐多利产品，您就可以获得更多的消费积分和收入。

依照不同级别，您可以获得更多的团队领导收入，用于协助和培育您的团队。团队领导收入来自您的直推团队 1 至 7 级所获得的消费积分收入的百分比，可领取的级别将依据当月您的合格聘阶而定。

红宝级经销商是您可以获得团队领导收入的第一个级别。在这个级别，您可以从您直推团队第一层经销商的消费积分奖金获得 20％的团队领导奖金。黄金级经销商是可以获得第一层和第二层的团队领导奖金，您可以在您直推团队中获得第一层经销商消费积分收入的 20％及第二层的 10％，当然，您可藉由聘阶晋升，最多获得七层的团队领导奖金。

您必须是活跃经销商，方可依相应之实际级别领取图表中所示的各级别市场管理收入。





5 如何获得：全球分红

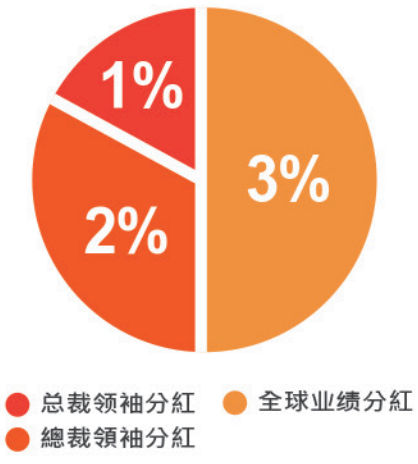
经营者分享全球利润
(全球业绩分红、钻石领导分红、总裁领袖分红)

您可以通过符合红宝石以上资格获得全球分红奖金。公司每月将提拨全球业绩总消费积分 (BV) 的 3%，做为全球业绩分红奖金。

您当月符合钻石级以上资格除参与全球业绩分红外，还有钻石领导分红，公司每月将提拨全球业绩总消费积分 (BV) 的 2%，做为钻石领导分红奖金。

您成功挑战总裁级以上资格，不仅全球业绩分红、钻石领导分红奖金外，公司更提拨全球业绩宗消费积分 (BV) 的 1%，做为总裁领袖分红奖金。

奖金分红按月份计算，根据您在每月获得的全球分红计划点数支付。
参与红宝石全球分红计划，您必须：
（i）在合格当月皆必须拥有 10 位已完成每月重购消费的直荐经销商。
（ii）当月最高级别必须为红宝石经销商以上。分红股份计算如下：



	全球业绩分红3%	钻石领导分红2%	总裁领袖分红1%
Ruby	1 股		
Gold	2 股		
Diamond	2 股	1 股	
Blue Diamond	2 股	2 股	
Presidential Diamond	2 股	2 股	1 股
Crow Diamond	2 股	2 股	2 股

获得领导奖励

我们提供优秀领导人最优渥的奖励计划，包含令您永生难忘的异国之旅及全球营销奖金。

尊荣奖励旅游

只给您最好的生活型态，努力完成目标！每季公司会订下旅游奖励挑战目标，只要是赐多利合格经销商都是我们邀请的对象，不论是国内豪华旅游或是尊荣海外旅游，只要挑战目标，我们就一起去度假。

商务中心基金奖励

您经营事业达到总裁级以上领袖，有必要成立商务中心来协助团队。我们提供优渥的商务中心运作基金，让您无后顾之忧，公司与您一起来帮助团队成功。

组织管理基金奖励

您经营事业达到钻石级以上领导人，必须要领导小组学习与成长，我们很贴心提供了交通补助与活动补助两项津贴，共同来协助带领您的小组一起来学习。

领导奖励

尊荣奖励旅游
商务中心奖励
组织管理奖励

随着您的销售业绩增长，累升更高级别

职级	合格要求 Qualified	优点 Advantages
会员	· **签署并提交会员请书** Sign and submit the membership request · **入会费用 RM 40** Admission fee RM 40	· **会员价购买产品** You can purchase products at member prices · **零售利润** Retail profits · **优惠客户折扣** Preferential customer discount
活跃经销商	· **选择经销商产品配套** Select distributor product package · **每月维持 60 BV 的消费业绩，保持活跃状态** Maintain 60 BV monthly and keep active	· **可以经销价购买产品** You can purchase products at distributor prices · **零售利润** Retail profits · **优惠客户折扣** Preferential customer discount · **推荐奖金** Referral bonuses · **发展奖金** Development bonuses · **可开始累积积分** Start accumulating points
合格经销商	· **保持活跃状态** Keep active · **在您的左右区各自直接推荐一位经销商并至少购买 60 BV 的产品或产品套装** Recommend a distributor directly in your left and right areas and purchase at least 60 BV products or product sets.	· **与经销商相同** Same as distributor
红宝级经销商	· **自动订货系统** Auto ordering · **直接推荐三位合格经销商** Directly recruit 3 qualified distributors · **每月最低给付组织群业绩** Monthly minimum payment organization group performance = 4,000 BV	· **与经销商相同** Same as distributor · **领导奖金** Team leader bonuses of 20% and 10% · **全球业绩分红** Global performance dividends 1 分
黄金级经销商	· **自动订货系统** Auto ordering · **直接推荐五位合格经销商** Directly recruit 5 qualified distributors · **每月最低给付组织群业绩** Monthly minimum payment organization group performance = 8,000 BV	· **与经销商相同** Same as distributor · **领导奖金** Team leader bonuses of 20%, 10% and 8% · **全球业绩分红** Global performance dividends 2 分
钻石级经销商	· **自动订货系统** Auto ordering · **直接推荐六位合格经销商** Directly recruit 6 qualified distributors · **其中必须有一线黄金级经销商** You must have at least one gold distributor · **每月最低给付组织群业绩** Monthly minimum payment organization group performance = 16,000 BV	· **与经销商相同** Same as distributor · **领导奖金** Team leader bonuses of 20%, 10%, 8% and 5% · **全球业绩分红** Global performance dividends 2 分 · **钻石领导分红** Diamond leadership bonuses 1 分 · **交通补助基金** Transportation assistance 1 分
蓝钻级经销商 Blue Diamond	· **自动订货系统** Auto ordering · **直接推荐八位合格经销商** Directly recruit 8 qualified distributors · **其中必须有一线黄金级经销商** You must have at least one gold distributor · **其中必须有一条钻石级经销商** You must also have at least one diamond distributor · **每月最低给付组织群业绩** Monthly minimum payment organization group performance = 48,000 BV	· **与经销商相同** Same as distributor · **领导奖金** Team leader bonuses of 20%, 10%, 8%, 5% and 5% · **全球业绩分红** Global performance dividends 2 分 · **钻石领导分红** Diamond leadership bonuses 2 分 · **交通补助基金** Transportation assistance 2 分 · **活动补助基金** Activity assistance 1 分
总裁级经销商 Presidential Diamond	· **自动订货系统** Auto ordering · **直接推荐八位合格经销商** Directly recruit 8 qualified distributors · **其中必须有一线钻石级经销商** You must have at least one diamond distributor · **其中必须有一条蓝钻级经销商** You must also have at least one blue diamond distributor · **每月最低给付组织群业绩** Monthly minimum payment organization group performance = 128,000 BV	· **与经销商相同** Same as distributor · **领导奖金** Team leader bonuses of 20%, 10%, 8%, 5%, 5% and 5% · **全球业绩分红** Global performance dividends 2 分 · **钻石领导分红** Diamond leadership bonuses 2 分 · **总裁领袖分红** President's leader bonuses 1 分 · **交通补助基金** Transportation assistance 3 分 · **活动补助基金** Activity assistance 2 分 · **商务中心基金** Business center rewards 1 分
皇冠级经销商 Crown Diamond	· **自动订货系统** Auto ordering · **直接推荐八位合格经销商** Directly recruit 8 qualified distributors · **其中必须有一线钻石级经销商** You must have at least one diamond distributor · **其中必须有一条总裁级经销商** You must also have at least one presidential diamond distributor · **每月最低给付组织群业绩** Monthly minimum payment organization group performance = 300,000 BV	· **与经销商相同** Same as distributor · **领导奖金** Team leader bonuses of 20%, 10%, 8%, 5% 5%, 5% and 5% · **全球业绩分红** Global performance dividends 2 分 · **钻石领导分红** Diamond leadership bonuses 2 分 · **总裁领袖分红** President's leader bonuses 2 分 · **交通补助基金** Transportation assistance 4 分 · **活动补助基金** Activity assistance 3 分 · **商务中心基金** Business center rewards 2 分

活跃经销商 Active Distributor :
每个活跃经销商都必须加入每月自动订货计划。确保在每 30 天内完成一笔 60BV 订单，维持活跃资格。

自动订货计划 Auto ordering :
如果您每个月想要收到同样产品的订单，您可以设定每月自动订货计划。公司将每个月从您的信用卡或是您的电子货币包收取费用，并运送至您指定的地址。

每月重购日 Monthly repurchase date :
您必须在期限内完成每月重购订单，以维持活跃经销商资格。该期限由购买加入产品套组日起至次月前一日 23:59 截止。如果忘记每月重购，建议您尽快加入自动订货计划，否则会影响领取奖金的权益，当然系统随时提醒您下次订货的日期。

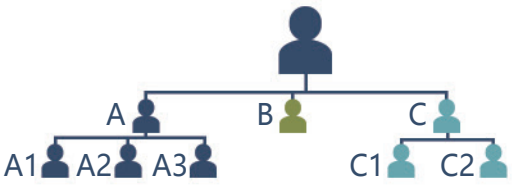
合格 Qualified :
当您符合活跃经销商资格且左右区各自推荐一位活跃经销商。

安置 Placement :
您的上属将新推荐经销商放置在您的团队中称为安置，而他们的销售业绩包含在您的团队消费积分中。
安置选择，我们的政策是提供左区左线或右区右线的两种选项。

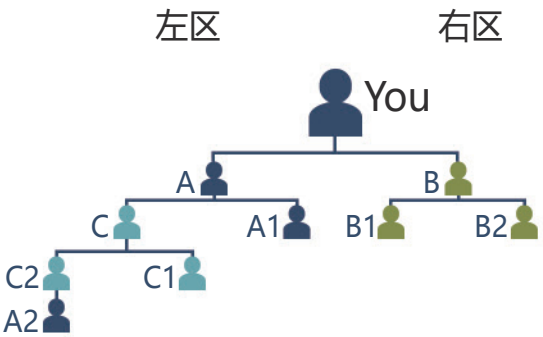
直推团队 Direct push team :
您推荐经销商 A-C，每一位都是您的直推团队，经销商 A 直推经销商 A1-A3，他们为您团队的第二级经销商，经销商 A1-A3 是 A 的直推团队，C1 在您的第二级，依此类推。

团队安置 Team placement :
您个人直推的新进经销商将交替放置在您的左右区，举例来说，零售客户与优惠客户都不会列示在团队关系图中。经销商 A-C 被放置在您的团队关系图中，而经销商 1-4 是透由您的上属安置在您的团队中。消费积分收入是以团队关系来计算的。

团队推荐关系图



团队安置关系图



STOLLE

STOLLE(M) SDN BHD
TEL:+60374980606
www.stolle.com.my
service@stolle.com.my