



WorldVentures™

獎勵計畫

臺灣

環宇全球有限公司

生效日期: 2018.6.14

目錄

簡介.....	3
佣金與獎金.....	5
直接推薦獎金.....	5
行李箱銷售獎金.....	5
週組織銷售獎金.....	5
雙循環獎金.....	6
領袖獎金.....	8
個人銷售獎金.....	10
訓練幣.....	10
差旅福利津貼.....	11
輔導晉升獎金.....	11
汽車福利獎金.....	11
住宅福利獎金.....	11
組織發展與晉升位階.....	12
活躍的事業夥伴(AR).....	12
合格事業夥伴(Q).....	12
資深事業夥伴(SR).....	13
經理(DIR).....	14
行銷經理(MD).....	14
區域行銷經理(RMD).....	15
全國行銷經理(NMD).....	15
國際行銷經理(IMD).....	16
附錄.....	17
56%獎勵上限規定.....	17
差旅福利津貼兌換政策.....	17
汽車福利獎金政策.....	17
住宅福利獎金政策.....	18
特殊計畫.....	18
翼輪獎金計畫.....	18
專有名詞表.....	19

簡介

WorldVentures鼓勵其獨立事業夥伴，以有系統的方式對外分享他們身為WorldVentures一員秉持的熱情，建立我們稱為「社群商務」的模式。

我們的事業夥伴向潛在會員介紹DreamTrips產品的方式相當多元，包括面對面、線上社群媒體互動，於派對場合與發表會等諸多方式。我們鼓勵會員依照自己的生活節奏、個性及目標，來選擇最合適的社群商務方式。

這項獎金計畫適用於所有已入會的WorldVentures獨立事業夥伴。

單線組織

「單線組織」的概念非常簡單，就是：誰推薦誰？若一位事業夥伴本身推薦七名事業夥伴與客戶，那就表示他將有七條不同的「線」（有時稱為「支線」）。而這當中每一條線各自獨立，隨時間演進，支線可能也將累積不同人數的活躍事業夥伴與客戶。每一位事業夥伴的「單線組織」僅包括透過直接推薦加入的事業夥伴與客戶，並且獨立於「雙軌組織」之外。（請參考圖一）

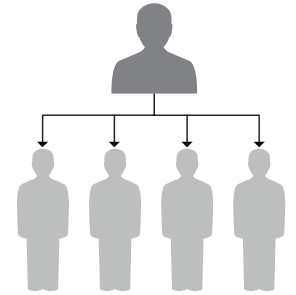


圖.1

雙軌組織

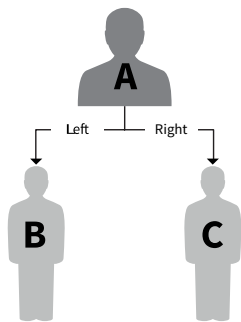


圖2

雙線組織以成對的方式建立：每一位事業夥伴均有左線與右線，每一線僅能有一名事業夥伴。一如圖二所示。

在此範例中，事業夥伴A的左、右線各有一名關係人，即事業夥伴B與事業夥伴C。事業夥伴B與C往後也將與其下線有同樣的關係，即左線、右線各一。若事業夥伴A有意推薦第三人，她/她就必須成為B或C的下線，屬誰則由A決定。這樣的現象稱為「安置」。事業夥伴D將安置至B或C的組織。

注意：因「安置」的緣故，一位事業夥伴的「雙軌樹」中，可能會有不屬於同一「線」的事業夥伴。這些代表為他/她的「雙軌組織」一員，但他們不屬於他/她的「單線組織」。

事業夥伴與客戶間的差異

為了進一步認識WorldVentures獎勵計畫的內涵，了解「事業夥伴」與「客戶」間的區別非常重要。WorldVentures的主要業務，是招募購買我們的產品之新客戶（產品內容可能包括DreamTrips黃金會員及DreamTrips白金會員，此外也不定期提供行李等其他種類產品。而在臺灣以外的市場，可能有額外產品和服務，可依照國際推薦規定，向這些市場的客戶推廣）。事業夥伴所能獲得的獎金，與銷售WorldVentures產品數量多寡有緊密關係（適用於個人與團隊銷售量）。若事業夥伴僅是招募新的事業夥伴，或購買任何供自身使用的產品，將不會得到任何佣金。為避免造成混淆，當下線購買WorldVentures的產品供他/她自身使用，與其直接有關的上線方可獲得獎金。除此之外，只有「事業夥伴」才能列入「雙軌樹」。

事業夥伴商業系統（RBS）購買條件

為了讓新加入的事業夥伴熟悉WorldVentures的產品、銷售技巧、銷售輔助與其他相關事務，每一位事業夥伴都必須購買一套「事業夥伴商業系統」（RBS），除首次費用外，此後也會收取月費，然而總費用將不會高於RBS的成本。任何人有意成為事業夥伴，不會被強制購買WorldVentures產品、銷售輔助，或支付任何費用。RBS為一個線上工具，當中包括個人化的行銷網站及一個後端辦公室系統，此外還有搭配必要銷售與行銷工具的線上培訓課程，用來協助事業夥伴拓展他們的WorldVentures業務。然而購買RBS所支出的首次費用與月費，將不會納入佣金的計算。

註冊為事業夥伴後，便會在WorldVentures雙軌樹建立一個「商務中心」，藉此追蹤事業夥伴與其所屬團隊的業績。事業夥伴可能，或經常兼具客戶身份。然而若客戶未具事業夥伴身份，其將會被另外列出，不會在「雙軌樹」中顯示。

客戶銷售量

活躍客戶銷售量數據，將列在事業夥伴後端辦公室系統中的「我的客戶」之下。

「客戶銷售總量」會納入「雙軌樹」計分，由具有個人銷量貢獻的事業夥伴開始由下而上計算。

活躍狀態條件

WorldVentures事業夥伴的狀態必須為「活躍」，才能取得累積銷售積分的資格，或藉此贏得佣金與獎金。事業夥伴若要取得/維持「活躍」狀態，必須要支付其RBS月費。見32頁

一名活躍的事業夥伴指的是其台灣事業夥伴同意書已經生效，並已經支付初次費用並按時支付他/她的RBS月費（藉以保持現有帳戶的狀態）的事業夥伴，從而取得資格得累積銷售積分以兌換佣金的事業夥伴。

一旦事業夥伴狀態為「活躍」，便能開始累積銷售積分來贏得佣金與獎金，此外只要處於「活躍」狀態，便能持續增加銷售積分。只要事業夥伴狀態持續維持「活躍」狀態，便能領取佣金與獎金。

- a. 若事業夥伴狀態變為「非活躍」且持續超過四（4）個每週付款期，他/她所累積的銷售總量將歸零。
- b. 在任何時刻，若事業夥伴狀態變為「非活躍」且持續超過十二（12）個每週支付期，WorldVentures有權單方面終止合約。同時具有客戶身份的事業夥伴，因非活躍遭終止合約後仍可保留她們的「產品」會員資格。

付款寬限期

一旦事業夥伴取得「合格的事業夥伴」（Q）或更高的階級，在支付RBS月費與購買WorldVentures產品（若他/她同時也是客戶）時，將可享有「付款寬限期」優待，最多可延遲一個月付費。在一年當中，事業夥伴或可得到多次「付款寬限期」機會。若要恢復「活躍」狀態，必須在下一個循環付款到期日前，讓帳戶回復使用狀態。舉例來說，若他/她的循環付款未能在7月21日完成，他/她將進入付款寬限期。若在8月21日寬限期前完成付款，他/她的帳戶將恢復「活躍」狀態，同時需在8月21日繼續正常付款。若在8月21日仍未完成付款，此後事業夥伴狀態將變更為「非活躍」。一旦進入非活躍，新的銷售總量將不會累積，然而先前的總量仍舊算數。若事業夥伴在第三個循環付款到期日前（此例為9月21日），連續兩個月未完成付款，同時第三個循環費用亦未付款，此時所有銷售總量計數器將歸零。

事業夥伴限制

事業夥伴不可向任何人做出保證，指稱能藉由購買WorldVentures產品自用，或僅招募新事業夥伴等行為獲利。

事業夥伴不可向與實際或潛在利益累積有關之人士做出保證，除非僅是做為示範說明，並且明確指出此等示範說明並不保證可參與「獎勵計畫」就一定能獲得實際或潛在收入。

所有事業夥伴不可有任何造假或誤導性的保證，或是刻意忽略細節、有誤導他人的行為，甚至以詐欺或脅迫等手段，來對任何人推廣獎勵計畫或WorldVentures的產品，同時也必須確保下線不會有上述行為。

佣金與獎金

下述所有獎金皆受「56%獎金上限規則」限制。

直接推薦獎金

WorldVentures在事業夥伴首次銷售特定產品後，將發給一筆「直接推薦人獎金」。帶來新客戶的引薦者可獲得「直接推薦獎金」。獎金標準如下：

產品	客戶首次付款費用	直接推薦人獎金
DreamTrips黃金會員(入會費)	新臺幣8561元	美金20.00元
DreamTrips白金會員(入會費)	新臺幣12348元	美金50.00元

活躍狀態條件

無論引薦者的狀態是否為「活躍」，都將獲得「直接銷售獎金」，但前提是他/她的事業夥伴合約仍有效，而非取消、停用、或終止。

資格

無論引薦者的狀態是否為「合格」，都將獲得「直接推薦獎金」，但前提是他/她的事業夥伴合約仍有效，而非取消、停用、或終止。

限制

若首次購買產品的客戶有退費之情事，WorldVentures可隨時向事業夥伴收回「直接推薦獎金」。

行李箱銷售獎金

產品	客戶付款額
WorldVentures國際風尚行李箱	新臺幣2470元

*每當在網路線上銷售一件行李箱即可獲得行李箱銷售獎金為美金20元

週組織銷售獎金

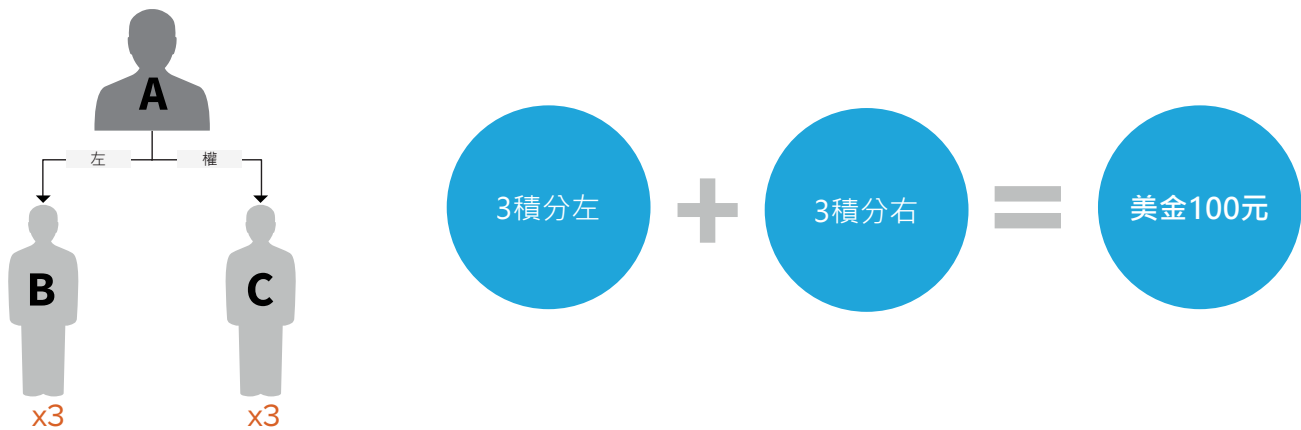
WorldVentures事業夥伴得以所屬「雙軌組織」全體的首次產品銷售額，來贏得「週組織銷售獎金」。事業夥伴是以每一個客戶的首次產品購買額，來累積銷售積分。銷售額與總量的換算表如下：

產品	客戶付款額	銷售積分
DreamTrips黃金會員(入會費)	新臺幣8561元	1
DreamTrips白金會員(入會費)	新臺幣12348元	1
自DreamTrips黃金會員升級至 DreamTrips白金會員	新臺幣3787元	0.5

銷售積分會依照客戶實際付款的金額進行調整。只要新銷售成立同時完成付款，銷售積分均可持續在付款期間累積。

對「雙軌組織」的事業夥伴而言，只要右線累積三個銷售積分，同時左線同樣也累積三個，即完成一個「循環」。若達成一個「週組織銷售獎金」循環，最高均可獲得美金100元獎金。

左線3個銷售積分+右線3個銷售積分=一個循環=最高美金100元獎金。



如上所示，合格的產品銷售包括「雙軌組織」中所有事業夥伴累積的銷售額。

在計算「週組織銷售獎金」時，應先納入時間點最早的銷售積分。此為「先進先出」制 (FIFO)。

「每週銷售積分」也被稱為「每週銷售總量」或「每週總量」。

雙循環獎金

自完成註冊後起算，每位新的事業夥伴在前八 (8) 個每週支付期間，均可贏得雙循環獎金。這表示在前八 (8) 個完整的每週支付期間，最多可得到三 (3) 個價值200美元的雙循環獎金。

除此之外，無論註冊日期為何，只要事業夥伴在單一每週支付期間贏得三 (3) 個或以上的循環，該週的前三個 (3) 循環獎金可獲加倍。這表示在每個每週支付期間，可得到美金200元循環獎金，及最多可在三 (3) 個雙循環獎金中獲得200個旅差福利津貼 (BonusDollars)。

「僅限客戶適用」積分自動平衡

就「週組織銷售獎金」，若一個事業夥伴已透過他/她的左線與右線取得銷售積分，卻仍未完成循環，即他/她的「僅限客戶適用」銷售積分 (就是將WorldVentures產品販售給非事業夥伴的銷售額，並未列在「雙軌樹」之上) 尚未兌現，此時系統將自動平衡 (稱為「自動平衡」) 事業夥伴的積分，將任何可用的積分加入較弱支線的總量。

請務必釐清，「僅限客戶適用」銷售積分只是被指定至事業夥伴的左線或右線，故「雙軌組織」並未有任何改變。客戶仍舊存在於「雙軌樹」之外，因為他/她不是事業夥伴，也不會有「商業中心」。

舉例來說，事業夥伴X完成2個「僅限客戶適用」的銷售。本週他的左線賺進六 (6) 個銷售積分，同時他的右線得到五 (5) 個銷售積分。由於右線還需要一個銷售積分才能完成第二個循環，此時系統將自動進行平衡，並指定兩個「僅限客戶適用」銷售的其中之一給業務代表X的右線。如此一來，右線與左線各有六 (6) 個銷售積分，因此他賺得兩 (2) 個循環。

活躍狀態條件

銷售事業夥伴的狀態必須為「活躍」，才有資格累積銷售積分。若一個事業夥伴的狀態為「非活躍」，在他/她恢復「活躍」以前，將無法累積新得到的積分。往後就算恢復「活躍」狀態，這些積分也不能補計。

若事業夥伴想符合贏取「週組織銷售獎金」的資格，必須在每週付款期最後一日當晚的11:59:59以前成為「活躍」狀態。

「活躍」狀態指的是已經支付初次費用並按時支付他/她的RBS月費 (藉以保持現有帳戶的狀態) 的事業夥伴，從而取得資格得累積銷售積分以兌換佣金的事業夥伴。一名活躍的客戶指的是已經付清他/她的當月WorldVentures產品費用者，倘若費用獲公司抵免則不在此限。

資格

事業夥伴必須符合資格才能贏得「週組織銷售獎金」。要符合「週組織銷售獎金」資格，事業夥伴必須取得「合格的事業夥伴」或更高的階級。

每週付款期間

直接佣金與每週獎金將在每週五連同1週以前的款項一起支付。每週支付期間自第一週的週六凌晨12:00:00算起，結束於第四週週五深夜11:59:59。（請參考表一）

示範週						
星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
						開始
					結束	
					付款日	

表一。每週付款期間與付款日範例

依照階級決定最高付款額

在每一個階級，事業夥伴可賺取的金額均有上限。無論在該付款期間事業夥伴完成多少個循環，所得均不得超過上限。若在某一週用了56%上限規則，事業夥伴得以當週完成的所有循環來兌換獎金，直到達到上限為止。下表為概估值，每當達到第六個循環即可收到100個旅遊幣，而非100美元的循環獎金。因此，有特定比例之現金付款會因時機點不同，而改以旅遊幣代替。但循環獎金與旅遊幣的合計價值，仍會與應付款金額一致。其限制為：

階級	最高金額 /上限(美金：元)	範例：Mary是一名經理。截至週五深夜11:59:59以前，她的左線在「每週雙軌銷售總量」累積了54個銷售積分，同時右線有65個銷售積分。在執行獎金程序後，總計她有18個循環（ $54 \div 3 = 18$ ）。由於她的身份是「經理」，因此有每週2000美元的獎金上限；但是，她在該週贏得超過三（3）個循環，其中有三（3）個循環可加倍計算（依照「雙循環獎金」規則），故她的每週獎金將是2000美元，此部份則是依「56%獎勵規定」處理。自下個付款期間開始，她的左線銷售積分將為0，右線則為11。
合格事業夥伴(Q)	\$2,000	
資深事業夥伴(SR)	\$2,000	
經理(DIR)	\$2,000	
行銷經理(MD)	\$5,000	
區域行銷經理(RMD)	\$10,000	
全國行銷經理(NMD)	\$20,000	
國際行銷經理(IMD)	\$25,000	

週組織銷售獎金銷售總量逾期與計數器歸零

逾期狀況一—合格事業夥伴總量逾期

就「合格事業夥伴」而論，雙軌銷售總量會在26個完整的週付款期間後逾期。若銷售量不足以在此期間形成循環，該筆銷售總量將在下一個付款期間的一開始逾期，且不得用來形成獎金循環。總量以「先進先出制」（FIFO）原則形成循環。所有25週前或更新的累積銷售總量將持續有效。

計數器歸零狀況一—非合格事業夥伴

階級「活躍的事業夥伴」（AR）之事業夥伴，若在他/她完成註冊後超過八（8）個完整的每週付款期間仍未「合格」，所有超過四（4）個完整每週付款期間、且未用來形成循環的銷售總量將逾期，銷售總量計數器也將歸零。

計數器歸零狀況二—付款寬限期逾期

在他/她的前八（8）個完整的每週付款期間後，若一名合格事業夥伴（Q）或更高階級的代表因任何原因喪失資格，包括非活躍，他/她仍有四週的寬限期來重新取得資格。寬限期始於他/她仍保有「合格」資格的最後一天。若他/她無法在寬限期期間重新取得資格，則所有銷售總量計數器將歸零。

在一年當中，事業夥伴或可得到多次付款寬限期機會。若要恢復「活躍」狀態，在下一個循環付款到期日前，必須讓帳戶回復使用狀態。舉例來說，若他/她的循環付款未能在7月21日完成，他/她將進入付款寬限期。若在8月21日寬限期前完成付款，他/她將恢復「活躍」狀態，然後在8月21日繼續正常開單。若在8月21日仍未完成付款，此後代表狀態將變更為「非活躍」。一旦進入非活躍，新的銷售總量將不會累積，然而先前的總量仍舊算數。若代表在第三個循環付款到期日前（此例為9月21日），連續兩個月未完成付款，同時第三個循環費用亦未付款，此時所有銷售總量計數器將歸零。

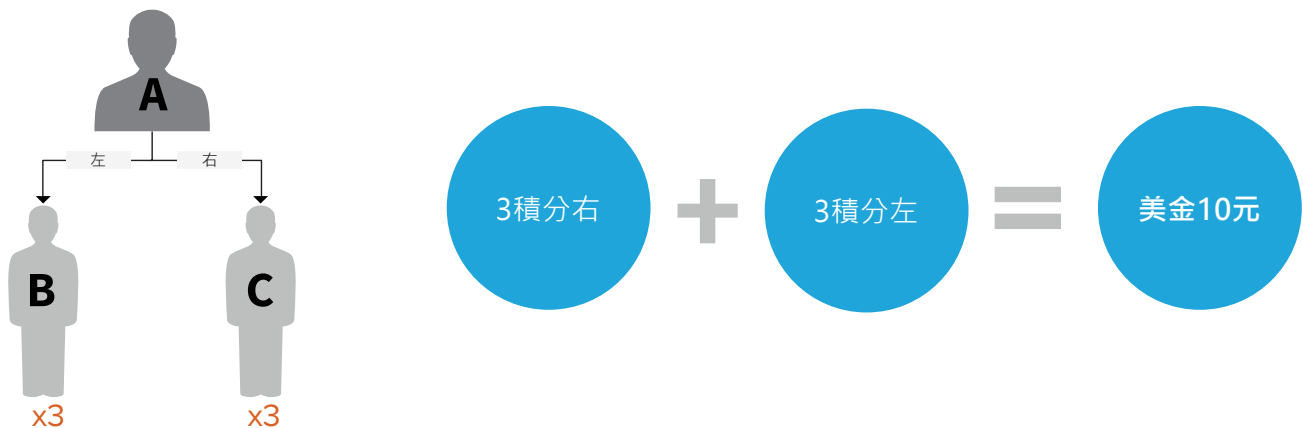
領袖獎金

WorldVentures代表若位居「資深代表」或更高的階級，可依照整個「雙軌組織」賺得的每月付款贏得「領袖獎金」。事業夥伴是依每一位客戶繳交的月費來累積「銷售積分」。銷售額與總量的換算表如下：

產品	客戶付款額	銷售積分
DreamTrips黃金會員月費	新臺幣1975元	2
DreamTrips白金會員月費	新臺幣4116元	3

銷售積分可依照客戶實際付款的金額進行調整。

對「雙軌組織」的事業夥伴而言，只要右線累積三個銷售積分，同時左線同樣也累積三個，即完成一個「循環」。每達成一個每月獎金循環，最高可贏得10美元*。



「每週銷售積分」也被稱為「每週銷售總量」或「每週總量」。

*一旦「資深事業夥伴」晉升至「」，其循環獎金將增加至15美元。

請注意，客戶的首筆月費將在購買時收取；然而首筆月費無法計入在「雙軌樹」累積以賺取「領袖獎金」的積分。但這些銷售可計入「每週獎金」，作為56%獎勵上線的一部分。

「僅限客戶適用」積分自動平衡

就「領袖獎金」而言，若一個代表已透過他/她未完成循環的左線與右線取得銷售積分，同時「僅限客戶適用」每月銷售積分（來自非事業夥伴、未列在「雙軌樹」之客戶的積分）尚未兌現，此時系統將「自動平衡」事業夥伴的積分，將任何可用的積分加入較弱支線的總量。

請務必釐清，「僅限客戶適用」每月銷售積分只是被指定至事業夥伴的左線或右線，故「雙軌組織」並未有任何改變。客戶仍舊存在於「雙軌樹」之外，亦將不會有「商業中心」。

舉例來說，事業夥伴X為一名經理，有10個「僅限客戶適用」的銷售，同時客戶均按月準時支付月費。本月他的左線有120個月費銷售積分，右線則有110個月費銷售積分。由於右線相較之下少了10個積分，因此系統將自動平衡，並將「僅限客戶適用」銷售的月費積分撥給事業夥伴X的右線。這也讓業務代表X可完成40個循環，而其所贏得的每月剩餘獎金將達600美元（以完整的15美元循環計算）。

DreamTrips白金會員自動平衡特例

DreamTrips白金會員的月費銷售，可形成三（3）個銷售積分。然而，這些銷售點數將在自動平衡時指定至其中一線（左或右），不得拆分累積。

活躍狀態條件

銷售事業夥伴的狀態必須為「非活躍」，才有資格累積銷售積分（也稱作總量）。若一個代表的狀態為「非活躍」，在他/她恢復「活躍」以前，將無法累積新得到的積分。往後就算恢復「活躍」狀態，這些積分也不能補計。

若事業夥伴想符合贏得「領袖獎金」的資格，必須在每週付款期間最後一日當晚的11:59:59以前成為「活躍」狀態。

資格

在每月付款期間最後一日深夜11:59:59分以前，事業夥伴必須晉升成為「資深代表」或更高階級，才擁有贏得「領袖獎金」的資格。

每月付款期間

「領袖獎金」為逐月發放，付款日為在每月付款期間下一個月的第15日。「領袖獎金」付款期間始於每個月第一天凌晨12:00:00，並於當月最後一天深夜11:59:59結束（請參考表一）。

示範月						
星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
1 開始	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30 結束	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15 付款日				

表一。每月付款期間與付款日範例

依照階級決定最高付款額

在每一個階級，事業夥伴可賺取的每月金額均有上限。無論在該付款期間事業夥伴完成多少個循環，所得均不得超過上限。若在某一個月用了56%上限規則，事業夥伴得以當月完成的所有循環來兌換獎金，直到達到上限為止。其限制為：

領袖獎金總量逾期

所有未用來平衡左右線以形成循環的「領袖獎金」銷售總量將逾期，同時不得計入下一個月的每月付款週期。

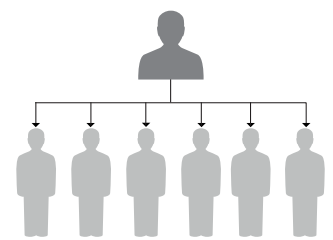
階級	最高金額 /上限(美金：元)	範例：Mary是一名經理。截至該月最後一日的深夜11:59:59以前，她的左線在「每月銷售總量」累積了333個銷售積分，同時右線有600個銷售積分。在執行獎金程序後，總計她有111個循環(333÷3=111)。由於她的身份是經理，因此有每個月2000美元的獎金上限（此例為133個循環），故她本月的「領袖獎金」將是2000美元，此部份則是依「56%付款上限規則」處理。
資深事業夥伴(SR)	\$500	
經理(DIR)	\$2,000	
行銷經理(MD)	\$5,000	
區域行銷經理(RMD)	\$10,000	
全國行銷經理(NMD)	\$20,000	
國際行銷經理(IMD)	\$50,000	

個人銷售獎金

當一個事業夥伴在四（4）個完整的每週付款期間內，親自售出DreamTrips黃金會員或DreamTrips白金會員給六（6）名新客戶，他/她將賺得250美元的個人銷售獎金。任何用來累積獎金的新客戶銷售有效期為四週。為避免造成混淆，若事業夥伴僅招募新的事業夥伴，而未賣出任何WorldVentures產品，將不會贏得任何「個人銷售獎金」。

舉例來說：若一名事業夥伴在一週內向五（5）名客戶售出DreamTrips黃金會員，並在下一週在售出兩（2）個，他/她將贏得一（1）份250美元的個人銷售獎金（除此之外，還有因售出七（7）個個人銷售所得、價值140美元的直接佣金）。在接下來一週，他/她便能先累積一（1）個DreamTrips黃金會員銷售作為基礎，來持續累積目標的六（6）個。

個人銷售獎金\$250



在4個週支付期內

每當事業夥伴向六（6）位客戶售出WorldVentures的DreamTrips黃金會員或白金會員產品，該名事業夥伴便可賺取一筆獎金；每月、每週所得賺取的獎金次數並無上限。若在一週內向客戶售出12套個人DreamTrips黃金會員，將可賺得兩（2）筆價值250美元的個人銷售獎金。在四週期間只要售出超過六（6）套即符合贏得下一個獎金的資格。任何用來累積獎金的銷售，有效期均為四週。然而自DreamTrips黃金會員升級至DreamTrips白金會員不得計入個人銷售獎金之累積。

無論事業夥伴的活躍狀態為何，都將獲得個人銷售獎金，但前提是他/她的事業夥伴合約仍有效，而非取消、停用、或終止。

以每向六個客戶成功銷售為基礎，只要符合資格，事業夥伴可贏得的個人銷售獎金並無限制。也就是說，只要累積到足夠銷售數量，每月、每週，甚至是每日換取獎金都有可能。事業夥伴所能贏得的獎金總數並無限制。若首次購買產品的客戶有退費之情事，WorldVentures可隨時向事業夥伴收回「個人銷售獎金」。

訓練幣

當一名事業夥伴在四（4）個完整每週付款期間，親自招募到六（6）名DreamTrips黃金會員或DreamTrips白金會員新客戶，他/她除了將賺得250美元的個人銷售獎金外，每個月還可獲100個訓練幣。為免造成混淆，若事業夥伴僅招募新的事業夥伴，而未賣出任何WorldVentures產品，將不會贏得任何「個人銷售獎金」。在上述情況中，相關之事業夥伴亦不會獲得任何訓練幣。

無論事業夥伴的活躍狀態為何，都將獲得訓練幣，但前提是他/她的代表合約仍有效，而非取消、停用、或終止。

事業夥伴每個月可獲得的訓練幣為100個。訓練幣可用來兌換參加WorldVentures United、Journey、A View From the Edge、BootCamp、MOMENTUM!及地區訓練活動等各種活動。除此之外，每個活動可以訓練幣抵免的上限為100個。若欲以超過100個訓練幣抵免訓練費用，將不被接受。地區訓練活動的價值約為100個訓練幣。

訓練幣可以在網站後臺由事業夥伴登錄後進行兌換。當事業夥伴準備購買一個WorldVentures的活動時，在“付款方式”一欄中將顯示可以使用的訓練幣數量。事業夥伴可以選擇他們想使用的訓練幣的數量來兌換參加活動。

訓練幣可以1訓練幣兌換1美金的方式來用來兌換參加WorldVentures各種活動

未使用的訓練幣將於獲得90天後過期

差旅福利津貼

WorldVentures的事業夥伴每完成六個每週循環，便可獲得100個差旅福利津貼。這可用來代替美金100元的循環獎金。差旅福利津貼可透過本公司兌換，主要目的是藉以補償事業夥伴，作為他們的旅遊成本。

欲知差旅福利津貼兌換細節，請詳見附錄：差旅福利津貼兌換政策。

銷售事業夥伴的狀態必須為「活躍」，才有資格累積銷售積分（或稱「總量」）。若一個事業夥伴的狀態為「非活躍」，在他/她恢復「活躍」狀態以前，將無法累積新得到的積分。往後就算恢復「活躍」狀態，這些積分也不能補計。

若事業夥伴要獲得贏得週組織銷售獎金以及差旅福利津貼的資格，必須在每週付款期間最後一日當晚的11:59:59以前成為「活躍」狀態。

事業夥伴必須同時符合領取週組織銷售獎金資格，才能獲得差旅福利津貼。若要符合領取週組織銷售獎金的資格，代表必須晉升為「合格的事業夥伴」（Q）或更高階級。

差旅福利津貼會搭配每週獎金同步發放。

輔導晉升獎金

當事業夥伴在十二（12）個完整的每週付款期間內達到經理階級，該名事業夥伴將獲得5,000美元。

事業夥伴必須在每週付款期間最後一天的11:59:59PM（中央時區午夜）以前具備活躍狀態，才有資格領取輔導晉升獎金。

即自註冊之日起，事業夥伴必須在第十二個完整的每週付款期間最後一天的11:59:59PM（中央時區午夜）以前達到經理階級（DIR）或更高階級，才有領取輔導晉升獎金的資格。

汽車福利獎金

當事業夥伴達到地區行銷經理層級，WorldVentures將支付該名代表每月1,000美元的汽車福利獎金。當該名事業夥伴達到國際行銷經理階級，此筆獎金將增加至每月最高1,500美元。

事業夥伴必須在每月付款期間最後一天的11:59:59PM（中央時區午夜）以前具備活躍狀態，才有資格領取汽車福利獎金。

事業夥伴必須在每月付款期間最後一天的11:59:59PM（中央時區午夜）以前達到地區行銷經理（RMD）或更高階級，才有資格領取汽車福利獎金。

汽車福利獎金會在每月付款期結束的次月第十五日按月支付給代表。

住宅福利獎金

WorldVentures會按月支付達到國際行銷經理層級的代表最高3,000美元的住宅福利獎金。

事業夥伴必須在每月付款期間最後一天的11:59:59PM（中央時區午夜）以前具備活躍狀態，才有資格領取住宅福利獎金。

事業夥伴必須在每月付款期間最後一天的11:59:59PM（中央時區午夜）以前達到國際行銷經理（IMD），才有資格領取住宅福利獎金。事業夥伴首度達到IMD的該月份並不符合領取住宅福利獎金的資格，而是在次月才符合資格。事業夥伴必須在初次達到IMD次月的第十五日之前，提交住宅貸款協議書或付款收據影本。

文件必須以WorldVentures可接受的形式提交，才能證明住宅的購買或租賃。住宅福利獎金會在每月付款期間結束的次月第十五日按月撥放給代表。

如需關於住宅福利獎金的詳細資訊，請參閱附錄：住宅福利獎金政策。

組織發展與晉升位階

在所有的晉升位階上，完成階級提升的事業夥伴會在首度達到更高階級的次月獲得承認並依新階級的標準支付獎金給事業夥伴。

根據本節所闡述的要求，每個業務中心應視需求設立其個別的階級，但WorldVentures將保留權利考量，以多個業務中心的角度，依據一般完整或部分所有權或管理控制或以內部階級為目的所進行的指導來考量階級、收益和銷售量等因素。

活躍的事業夥伴(AR)

狀態「活躍」的事業夥伴，但尚未達到進階的最低要求屬活躍事業夥伴層級者，指其台灣事業夥伴同意書已經生效。一名活躍的事業夥伴指的是已經支付初次費用並按時支付他/她的RBS月費（藉以保持現有帳戶的狀態）的事業夥伴，從而取得資格得累積銷售積分以兌換佣金的事業夥伴。

要求



活躍的RBS

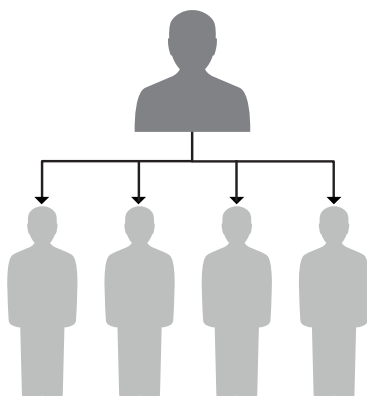
佣金和獎金

- 直接推薦獎金
- 個人銷售獎金

在事業夥伴符合資格之前，其銷售量自銷售的日期與時間起一個月之後，將永久逾期。

合格事業夥伴(Q)

客戶要求



銷售四(4)個黃金會員或
白金會員產品給客戶

佣金和獎金

- 直接推薦獎金
- 個人銷售獎金
- 週組織銷售獎金（每週最高2,000美元）
- 差旅福利津貼受到循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金2,000元的上限限制
- 翼輪獎金
- 輔導推廣獎金

銷售可根據自動平衡系統記入左線雙軌團隊或右側線雙軌團隊。四位個人客戶必須全為「活躍」狀態，事業夥伴才能留在合格的事業夥伴階級。

當公司順利處理四 (4) 位DreamTrips黃金會員客戶的第一筆產品費用「或」每月產品費用，處於合格層級 (或更高) 的事業夥伴將賺得60.00美元的輔導推廣獎金。如果是4位DreamTrips白金會員客戶，事業夥伴將賺得125.00美元的輔導推廣獎金。因此，若事業夥伴X根據上述規則註冊他的四位DreamTrips黃金會員客戶 (或新註冊和先前客戶的每月產品費用之組合)，他將在七月份符合資格並賺得60.00美元。事業夥伴可以混搭任何第一筆產品費用或每月費用形成這四 (4) 筆銷售以達到合格的標準。如果這四個銷售是DreamTrips黃金和白金會員銷售的混搭，輔導推廣獎金仍將為\$60,00美元。只有四個DreamTrips白金會員的銷售將導致125.00美元的獎金。一個月輔導推廣獎金只發放一次。

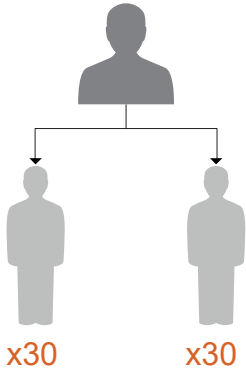
限制

若這四位客戶其中一位進入寬限期或閒置狀態，公司將依據記錄上的帳單資訊嘗試向事業夥伴收取費用。若該筆帳單未成立，則該業務名代表也會進入寬限期或非活躍狀態。

若協助最初推薦之事業夥伴達成合格狀態的四位人員其中一位 (或一位以上) 是針對個人使用而購買的事業夥伴，則該名事業夥伴也會符合資格，他們仍然會被認定為「活躍」狀態，因此仍然會納入最初推薦之事業夥伴的合格狀態。

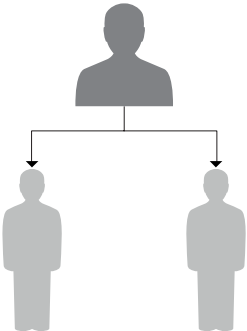
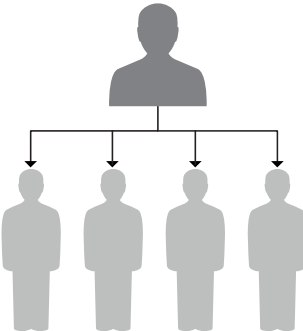
注意：合格的事業夥伴不會在雙軌組織產生任何每月銷售積分，且不會對其上線的每月循環形成貢獻。

資深事業夥伴(SR)

狀態	客戶要求	佣金和獎金
合格的代表(Q)	 <p>在左線雙軌團隊有三十 (30) 位活躍的客戶和其右線雙軌團隊也有三十 (30) 位活躍的客戶 *這也被稱為「30/30」狀態。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 直接推薦獎金 • 個人銷售獎金 • 週組織銷售獎金 (每週最高2,000美元) • 領袖獎金 · 10美元/循環 (每月最高500美元) • 差旅福利津貼受到循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金2,000元的上限限制 • 翼輪獎金 • 輔導推廣獎金

- * 一名活躍的客戶指的是已經付清他/她的當月WorldVentures產品費用者，倘若費用獲公司抵免則不在此限。
- * 根據團隊銷售和「僅限客戶適用」的銷售之自動平衡結果。當衡量事業夥伴的等級要求時，一個活躍的DreamTrips白金客戶應算作兩 (2) 活躍客戶。

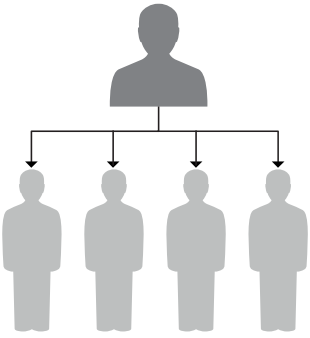
經理(DIR)

狀態	客戶要求	族譜要求	佣金和獎金
合格的事業夥伴 (Q)	 <p>x90 x90</p> <p>在左線雙軌團隊有九十 (90) 位活躍客戶和右線雙軌團隊有九十 (90) 位活躍客戶。</p>	 <p>140名活躍客戶</p> <p>不論由左線或右線計算，均不超過九十 (90) 位活躍客戶。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 直接推薦獎金 • 個人銷售獎金 • 週組織銷售獎金 (每週最高2,000美元) • 領袖獎金 · 15美元/循環 (每月最高2,000美元) • 差旅福利津貼受到循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金2,000元的上限限制 • 翼輪獎金 • 輔導推廣獎金

* 一名活躍的客戶指的是已經付清他/她的當月WorldVentures產品費用者，倘若費用獲公司抵免則不在此限。

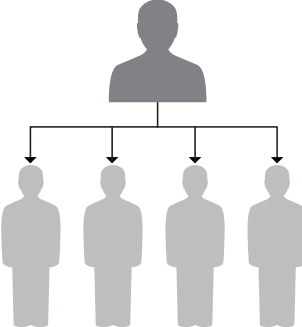
* 根據團隊銷售和「僅限個人客戶適用」的銷售之自動平衡結果。當衡量事業夥伴的等級要求時，一個活躍的DreamTrips白金客戶應算作兩 (2) 活躍客戶。

行銷經理(MD)

獲得階級	族譜要求	收益要求	佣金和獎金
經理(DIR)	 <p>400 活躍客戶</p> <p>不論由左線或右線計算，均不超過二百 (200) 位活躍客戶。</p>	<p>在前三個月份中累積達到6,750美元，平均每月2,250美元。(包含差旅福利津貼)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 直接推薦獎金 • 個人銷售獎金 • 週組織銷售獎金 (每週最高5,000美元) • 領袖獎金 · 15美元/循環 (每月最高5,000美元) • 差旅福利津貼受到循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金5,000元的上限限制 • 翼輪獎金 • 輔導推廣獎金

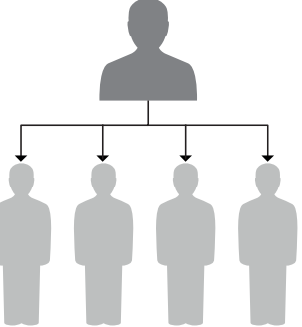
雖然「僅限個人客戶適用」的銷售不會被指定至特定的線，但仍會納入單線總額計算。當衡量事業夥伴的等級要求時，一個活躍的DreamTrips白金客戶應算作兩 (2) 活躍客戶。若要維持MD階級，事業夥伴必須在前三個月份達成平均至少6,750美元的銷售業績以滿足收益要求。

區域行銷經理(RMD)

獲得階級	族系要求	收益要求	佣金和獎金
行銷經理 (MD)	 <p>900名活躍客戶 不論由左線或右線計算， 均不超過三百 (300) 位活躍客戶</p>	在前三個月份中累積達到15,750美元，平均每月5,250美元。(包含差旅福利津貼)	<ul style="list-style-type: none"> 直接推薦獎金 個人銷售獎金 週組織銷售獎金 (每週最高10,000美元) 領袖獎金，15美元/循環 (每月最高10,000美元) 差旅福利津貼受循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金10,000元的上限限制 每月最高1,000美元的汽車福利獎金 輔導推廣獎金

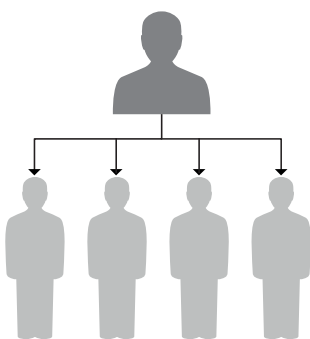
雖然「僅限個人客戶適用」的銷售不會被指定至特定的線，但仍會納入單線總額計算。當衡量事業夥伴的等級要求時，一個活躍的DreamTrips白金客戶應算作兩(2)活躍客戶。若要維持MD階級，事業夥伴必須在前三個月份達成平均至少15,750美元的銷售業績以滿足收益要求。

全國行銷經理(NMD)

獲得階級	族譜要求	收益要求	佣金和獎金
區域行銷主任 (RMD)	 <p>1,800名活躍客戶 不論由左線或右線計算， 均不超過六百 (600) 位活躍客戶</p>	在前三個月份中累積達到31,500美元，平均每月10,500美元。(包含差旅福利津貼)	<ul style="list-style-type: none"> 直接推薦獎金 個人銷售獎金 週組織銷售獎金 (每週最高20,000美元) 領袖獎金，15美元/循環 (每月最高20,000美元) 差旅福利津貼受循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金20,000元的上限限制 每月最高1,000美元的汽車福利 輔導推廣獎金

雖然「僅限個人客戶適用」的銷售不會被指定至特定的線，但仍會納入單線總額計算。當衡量事業夥伴的等級要求時，一個活躍的DreamTrips白金客戶應算作兩(2)活躍客戶。若要維持NMD階級，事業夥伴必須在前三個月份達成平均至少31,500美元的銷售業績以滿足收益要求。

國際行銷經理(IMD)

獲得階級	族譜要求	收益要求	佣金和獎金
國際行銷經理 (NMD)	 <p>3,000名活躍客戶 不論由左線或右線計算， 均不超過一千(1,000)位活躍客戶</p>	在前三個月份中累積達到56,250美元，平均每月18,750美元(包含差旅福利津貼)	<ul style="list-style-type: none"> • 直接推薦獎金 • 個人銷售獎金 • 週組織銷售獎金 (每週最高25,000美元) • 領袖獎金，15美元/循環 (每月最高50,000美元) • 差旅福利津貼受循環獎金和差旅福利津貼相加總額美金25,000元的上限 • 每月最高1,500美元的汽車福利獎金 • 每月最高3,000元的住宅福利獎金 • 輔導推廣獎金

雖然「僅限個人客戶適用」的銷售不會被指定至特定的線，但仍會納入單線總額計算。當衡量事業夥伴的等級要求時，一個活躍的DreamTrips白金客戶應算作兩(2)活躍客戶。若要維持IMD階級，事業夥伴必須在前三個月份達成平均至少56,250美元的銷售業績以滿足收益要求。

獎金業務中心

當來自單一業務中心的事業夥伴在單一月份帶來至少25,000美元的收入，該名事業夥伴將會直接在現有業務中心之上以單次設立和置入新業務中心的形式獲頒獎金。

原業務中心將由新業務中心直接推薦，建立其族系的第一條線。

限制

除非在WorldVentures政策和程序當中已載明或事業夥伴完全剝奪WorldVentures的所有業務利益，否則新業務中心將維持與原業務中心相同的所有權，且無法販售或轉讓。

原業務中心僅符合產生獎金中心一次的資格。一旦有事業夥伴在單一曆月份期間帶來至少25,000美元的收入，新(獎金)業務中心亦將符合資格擔任獎金中心，發放獎勵。

每月階級寬限期

針對經理級以上，每個年度可使用兩次(不可連續)，每月階級寬限期不受循環訂單(活躍狀態)寬限期的限制。

一旦事業夥伴達到經理階級，該名事業夥伴將符合階級享有寬限期的資格。若事業夥伴在七月份還是經理，但在8月1日的月底階級結算時由於客戶量不足(或者，因較高階級收益不足)而喪失經理資格，該名事業夥伴仍將依經理階級標準發給其七月份的每月佣金，並且也會依經理階級發給八月份的每週佣金。若該名事業夥伴未於八月底重新達成經理階級，該名事業夥伴將不會在九月份獲得其八月份的每月佣金。這裡再進一步澄清，若該名事業夥伴無法重新達成經理階級，該名事業夥伴在順利重新達成經理階級之前將不會再符合每月階級寬限期的資格。

同樣地，若事業夥伴先前在七月份達成IMD階級，但在8月1日的月底階級結算時(由於客戶量不足或收益不足)而喪失IMD資格，該名事業夥伴仍可獲得其七月份的每月佣金和汽車福利與住宅福利獎金。然而，若該業務名代表在其寬限月份結束前無法重新達到其IMD階級，該名事業夥伴將喪失其DreamHome獎金和較高的每月佣金與汽車福利獎金，並且會在九月份依NMD階級發放獎金。

每月階級寬限期僅能在月份一開始時啟動。若事業夥伴不在每月階級寬限期內，且在每週付款期間未達成其階級所需的客戶量，這樣並不會觸發每月階級寬限期，且將在每週付款期間執行時依照其實際階級發給事業夥伴報酬。

附錄

56%獎勵上限規定

本公司訂定「56%獎勵上限規定」，支付臺灣事業夥伴獎金之最高額為營業收入之56%。為了確保WorldVentures的永續經營並保障我們事業夥伴的未來機會，本公司必須將佣金支出總金額限制為此百分比。此項56%最大比率稱為56%獎勵上限。

以下是此規則的運用示範：若某一週，全公司每週銷售量為美金1,000,000元，則WorldVentures將支付最高美金560,000元的佣金給我們在台灣的事業夥伴們。若每週佣金處理產生了美金700,000元，或70%，則台灣代表的所有佣金支票將被「削減」至相同的百分比，讓總獎勵回歸到56%。這會造成每週週期的支出少於美金100元。每月剩餘佣金也是一樣。此項56%獎勵上限對於WorldVentures的永續經營和持續成長是必要的，如此才能為我們的代表提供長期機會。

這兩個WorldVentures佣金方案（每週和每月）均自給自足，而56%獎勵上限則分別適用於任一方案。此外，來自佣金執行所產生的任何過剩資金，在這些佣金方案削減佣金支票前，將先用來補足任何差額。

差旅福利津貼兌換政策

差旅福利津貼為本公司獎金制度之一部份，為保持活躍狀態之事業夥伴依其銷售產品所累積之積分而獲得，並有資格依其向任何第三方(非本公司之合作廠商)購買之出差行程費用的支出單據向本公司申請兌換。差旅福利津貼以補貼為基礎，可用於所有活躍狀態之事業夥伴所訂定之一般出差行程之兌換。

在差旅福利津貼到期之前，每一趟差旅行程均需先行預訂並全額支付，在繳交核銷申請前，必須已經完成該差旅行程。如核銷單據金額超過所該事業夥伴所獲得之差旅福利津貼額度，則應以其實際領取之差旅福利津貼為兌換金額，兌換核銷後，該張單據即不可再次重覆使用向本公司申請後續之兌換。

出差行程費用可核銷之具體範圍：

班機、租車、飯店及遊艇之費用支出均符合核銷資格。除此之外，機場停車及轉乘交通支出（包括計程車、接駁車及接送車服務等）亦可核銷。而娛樂服務與飲食支出（包括飯店內其他服務、迷你吧台、客房服務）均不得核銷。

差旅福利津貼在撥發日起算一年內未使用，將視為逾期，無法再用來核銷。差旅福利津貼與美元之兌換將以1:1為比例進行兌換。用以兌換差旅福利津貼所提出之相等值差旅費用單據最低限額為美金100元。

差旅福利津貼除事業夥伴本人及其近親外、不能轉為他人使用。「近親」定義為事業夥伴的配偶與扶養子女。扶養子女需未婚、在學中且未滿25歲並與父母親（或其中之一）或法定監護人（可為多人）同住。除此之外，若子女有永久性身心障礙（無論年齡），同時必須由雙親或法定監護人直接照護，也視為扶養子女。

汽車福利獎金政策

只要事業夥伴保有「區域行銷經理」（RMD）或更高階級，WorldVentures將維持付款。事業夥伴必須提供推廣用之照片與個人傳記。

WorldVentures每月將支付事業夥伴1000美元。若事業夥伴為「國際行銷經理」（IMD），WorldVentures將支付最高1500美元的獎金。

住宅福利獎金政策

若事業夥伴為國際行銷經理，即符合領取WorldVentures住所福利獎金之資格。事業夥伴必須提供推廣用之照片與個人傳記。

WorldVentures每個月最多將支付代表3000美元。WorldVentures將依住所實際支出為參考給付代表，但支付金額將不超過每月可領取的獎金上限（如：事業夥伴若每月住所支出為2500美元，則可獲最多2500美元的獎金）。

只要事業夥伴保有「國際行銷經理」（IMD）階級，WorldVentures將維持付款。

住宅福利獎金條件：

- 適用物件條件為業務代表新購買的住所或現居住所
- 住所類型可為公寓、大廈或獨棟樓房
- 使用類型可為租賃或購買
- 必須有完整文件證明住所確實為代表本人所有、所用

特殊計畫

WorldVentures會不定時提供特殊計畫，當中可能包括裁決性或折扣價格及產品條款，此部份可用在獎金方案作為銷售積分。適用的銷售積分之價值，及其他參與特殊計畫相關、適用的差異或例外狀況，將在每一個WorldVentures計畫文件中詳細說明。事業夥伴必須詳讀每一個特殊計畫的內容，確保事業夥伴了解特殊計畫與此獎金計畫間的差異與例外。

翼輪獎金計畫

翼輪獎金為「獎金計畫」的一環，旨在讓事業夥伴依產品銷售量，快速獲得獎金來改善生活品質。翼輪獎金分為兩個等級。

等級1

只要達到個人銷售與同線銷售總量標準，事業夥伴便可在每個月領取美金300元的獎金。若代表個人向五（5）名活躍客戶推廣任何DreamTrips會員產品、在單一月份的單線銷售總量達2999，同時滿足活躍客戶與單線銷售總量的條件規定，即可獲得等級1「翼輪獎金」每月美金300元的獎金。單線銷售總量達到的2999，可包括事業夥伴及其單線組織在單一月份所達到的新會員銷售量與每月會員會費間的任意組合同計。然而，任一同線組織計入2999同線銷售總量的最大值，不可超過1667。

等級2

若事業夥伴個人向六（6）名活躍客戶推廣任何DreamTrips會員產品，同時單一月份單線銷售總量超過4999，每個月便可賺得單線銷售總量的8%，即可賺得至少美金400元，最高則可賺得單線銷售總量11,250的8%，美金900元。單線銷售總量達到的4999至11250，可包括事業夥伴及其單線組織在單一月份所賺得的新會員銷售量與每月會員會費總數。然而，為了符合等級2規定，單線組織計入同線銷售總量的最大值，不可超過1667。一旦單線銷售總量達到下限的4999，每一單線組織可提撥2000的總量作為獎金計算用，各組織加總的總量上限為11,250。

資格

所有符合翼輪獎金資格的事業夥伴、資深事業夥伴、經理與行銷經理均必須為已註冊的WorldVentures事業夥伴，同時已達到或維持其身為合格的事業夥伴、資深事業夥伴、經理或行銷經理身份的資格。

汽車福利獎金

一旦事業夥伴達到「區域行銷經理」階級，便可開始領取汽車福利獎金，此後將不再支付翼輪獎金。

資格

必須滿足等級1與等級2中關於個人銷量與單線銷售總量的規定，如上所列。若要滿足條件，任何單線組織最多僅能提撥1667至單線銷售總量。

單線銷售總量

「翼輪獎金」中所指的單線銷售總量，為事業夥伴與其單線組織賺得，可用以計算獎金的會員產品銷售總量（如DreamTripsU、DreamTrips一般會員、DreamTrips黃金會員及DreamTrips白金會員，包括首次費用與月費）。

注意：安置總量不得計入此獎金的合格總量。

用來計算翼輪獎金的單線銷售總量於每月月底逾期，同時不得計入下一個月份。

單線條件

事業夥伴可由單一單線每月單線銷售總量提撥，以符合羽翼車輪獎金計畫兌換獎金的上限，但提撥不得超過1667。

產品銷量定義

用於計算翼輪獎金的單線銷售量換算表如下：

產品	單線銷售量
WorldVentures國際風尚行李箱	75
DreamTrips白金會員(入會費)	375
DreamTrips白金會員月費	125
DreamTrips黃金會員(入會費)	260
DreamTrips黃金會員月費	60

總覽

參與WorldVentures獎金計畫的事業夥伴，無論何時都必須遵守「WorldVentures事業夥伴協議」，包括當中所有的政策與程序內容。獎金計畫已納入所有事業夥伴在註冊成為WorldVentures事業夥伴時所簽署同意的代表協議中。

若WorldVentures獎金計畫與其他納入事業夥伴協議的內容有所衝突，將以獎金計畫中的協議內容為準。

交易糾紛與退款

客戶（包括購買WorldVentures產品供個人使用的事業夥伴）可在購買後30日內取消訂單，並將書寫的取消訂單通知寄至WorldVentures，便可取回取消WorldVentures產品的退款，然而若是購買行李托運額度則需依照不同的退款政策。為了避免造成混淆，事業夥伴若購買WorldVentures產品供個人使用，將不會因此得到任何佣金。

若任何可用來兌換獎金的銷售發生客戶退款之情事，WorldVentures有權收回已付給代表的銷售總量積分或佣金。

專有名詞表

活躍—用來形容事業夥伴或客戶狀態的詞彙。一名活躍的事業夥伴指的是已經支付初次費用並按時支付他/她的RBS月費（藉以保持現有帳戶的狀態）的事業夥伴，從而取得資格得累積銷售積分以兌換佣金的事業夥伴。一名活躍的客戶指的是已經付清他/她的當月WorldVentures產品費用者，倘若費用獲公司抵免則不在此限。

雙軌組織—由與其代表業務中心直接或間接相關的個別事業夥伴在雙軌樹中建立起的代表業務中心團體。

雙軌樹—在初次註冊後，事業夥伴所擁有的業務中心所納入的結構。

寬限—當事業夥伴無法完成或逾期付款，或暫時喪失階級資格，而罰則尚未生效的緩衝階段。

商業中心—在WorldVentures雙軌樹的一個節點或「位置」，在代表註冊後建立，可用來追蹤代表或代表團隊的銷售成績。

公司—環宇全球有限公司。

客戶—購買WorldVentures產品供個人使用者。一名客戶可能也是一名購買WorldVentures產品供個人使用的WorldVentures事業夥伴。

下線—請參閱下面的「行銷組織」。

下線活動報告—由WorldVentures提供有關事業夥伴的身分、銷售資訊和每個事業夥伴的行銷組織基於招募活動的關鍵數據生成的月報告。

下線支線—每位完成註冊，並即刻列入一名代表及他/她的行銷組織旗下的個人，便代表隸屬代表之「行銷組織」的「腿」。每一個商務中心都包括兩個腿—其一為左線，另一則為右線。

引薦者—即招募另一名事業夥伴，協助其取得業務機會，或招募並註冊新客戶的事業夥伴。該引薦者通常也是新事業夥伴的保證人。為了避免造成混淆，事業夥伴若在招募或推薦一名新客戶或事業夥伴（一如前例所示）過程中，並未銷售任何WorldVentures產品，則無法因此累積任何銷售積分、獎金、佣金等任何形式的利益。

非活躍—用來形容非活躍代表或客戶的詞彙

層級—此為下線事業夥伴在特定事業夥伴的業務組織所佔有的位置。此術語指一名事業夥伴與特定上線事業夥伴間的關係，層級的數量由兩名事業夥伴因推薦關係而建立起關聯的事業夥伴間存有多少層關係決定。舉例來說，若A推B、B推薦C、C又推薦D、而D推薦E，則E位於A的第四個層級。

單線或單線組織—代表行銷結構底下，起初由事業夥伴推薦另一名事業夥伴開始，接著延伸至他/她親自招募事業夥伴，此後則重複此步驟。一名事業夥伴的單線或單線組織就像是他/她的推薦家族樹。此關係源自事業夥伴親自招募或親自被事業夥伴招募。「安置」將不列入「單線」中。

行銷組織—一個特定的事業夥伴底下受推薦的事業夥伴團隊。

個人客戶—獲事業夥伴親自銷售一款或多款WorldVentures產品的客戶。

個人銷售總量 (PSV)—單一月份中基於WorldVentures產品售出而產生用以計算佣金的值，包含由(1)公司販售給一名事業夥伴與(2)公司販售給事業夥伴親自招募的客戶的銷售。

WorldVentures產品—在臺灣包括DreamTrips黃金會員(DTG)、DreamTrips黃金會員月費、DreamTrips白金會員(DTP)、DreamTrips白金會員月費及行李箱。

等級—一個事業夥伴根據WorldVentures獎金計畫取得的「頭銜」。

事業夥伴同意書—公司與各事業夥伴之間的合同，其中包括事業夥伴協議、WorldVentures的政策和程序、WorldVentures獎金計畫，以及業務實體登記表(如適用)，各有其現有形式並由WorldVentures自行斟酌修訂。這些文件被統稱為「事業夥伴協議」。

事業夥伴商業系統 (RBS)—一個包括個人化網頁與後端辦公室系統的線上工具，此外亦提供線上訓練工具，以及與銷售與行銷相關的各式必備工具，用以協助事業夥伴打造他們的WorldVentures事業。

銷售積分—售出產品所得到的累積點數。

銷售總量—經由事業夥伴或他/她的行銷組織販售WorldVentures產品所產生用以計算佣金的值。總量不包括代表業務系統或銷售輔助。

推薦人—新事業夥伴向公司註冊後，獲得上線同線積分的事業夥伴，以及當客戶購買產品後，獲得銷售總量的事業夥伴。為了避免混淆，事業夥伴若在招募或推薦一名新客戶或事業夥伴過程中，並未銷售任何WorldVentures產品，則無法因此累積任何銷售積分、獎金、佣金等任何形式的利益。

團隊—指組織在一起，致力於推廣WorldVentures事業的一群人，可能包括一名事業夥伴旗下雙軌組織的部份或全部成員。

上線—在推薦關係中，居於一名事業夥伴上端的另一名或多名事業夥伴。