

VKANG

商業模式

Business Model

核心價值	02
專利	03
簡介	04
差額制度	05
制度精神	08
分紅制度	12
全球訂單總額分紅	13

歡迎你和微康一起關心這個世界！

讓我們從改變台灣人的健康開始，改變白手起家的難處、改變人生起跑點的不公平，一起來關心這個世界！

無需再在意世人對直銷的毀詆與誤解，我們絕對可以為自己走出一條新的路，一起全力以赴成就「新創健康產業」。只要我們願意改變用更多的專業與同理，真心在乎自己的夥伴，就能真正享受財富背後的意義；就能為自己走出一條新創的路，創造屬於自己的幸福生活。

我們都深愛這塊土地；和土地上的每一個人。成為微康經銷商或拿到微康全球分紅，這些只是階段性的目標，但人跟人之間的情誼是一輩子的經營，湘萍希望大家在這條路上秉持初衷，永遠用「健康」關心這個世界。

We don't need to concern ourselves of the opinions of others who look negatively at direct selling. We are here to advance this tactic in creating a new entrepreneurial path to work together devotedly in achieving the "new health industry". As long as we are willing to change, bring more professionalism and empathy to the table, and genuinely care for our partners then we can truly embrace the meaning behind wealth. We can create our own future, seize our own happiness, and live a fulfilling life.

We love and care for humanity and the wonders of this world. Becoming a VKANG distributor and receiving global profit sharing are just temporary goals. The relationships between each of us that we create are what will last us a lifetime.

Jenni hopes everyone will uphold their aspirations about health on this journey and to always care for the people around you.

CEO & President



擁有發明專利的商業模式，中華民國專利證書
發明第 I753507 號以及新型第 M606715 號

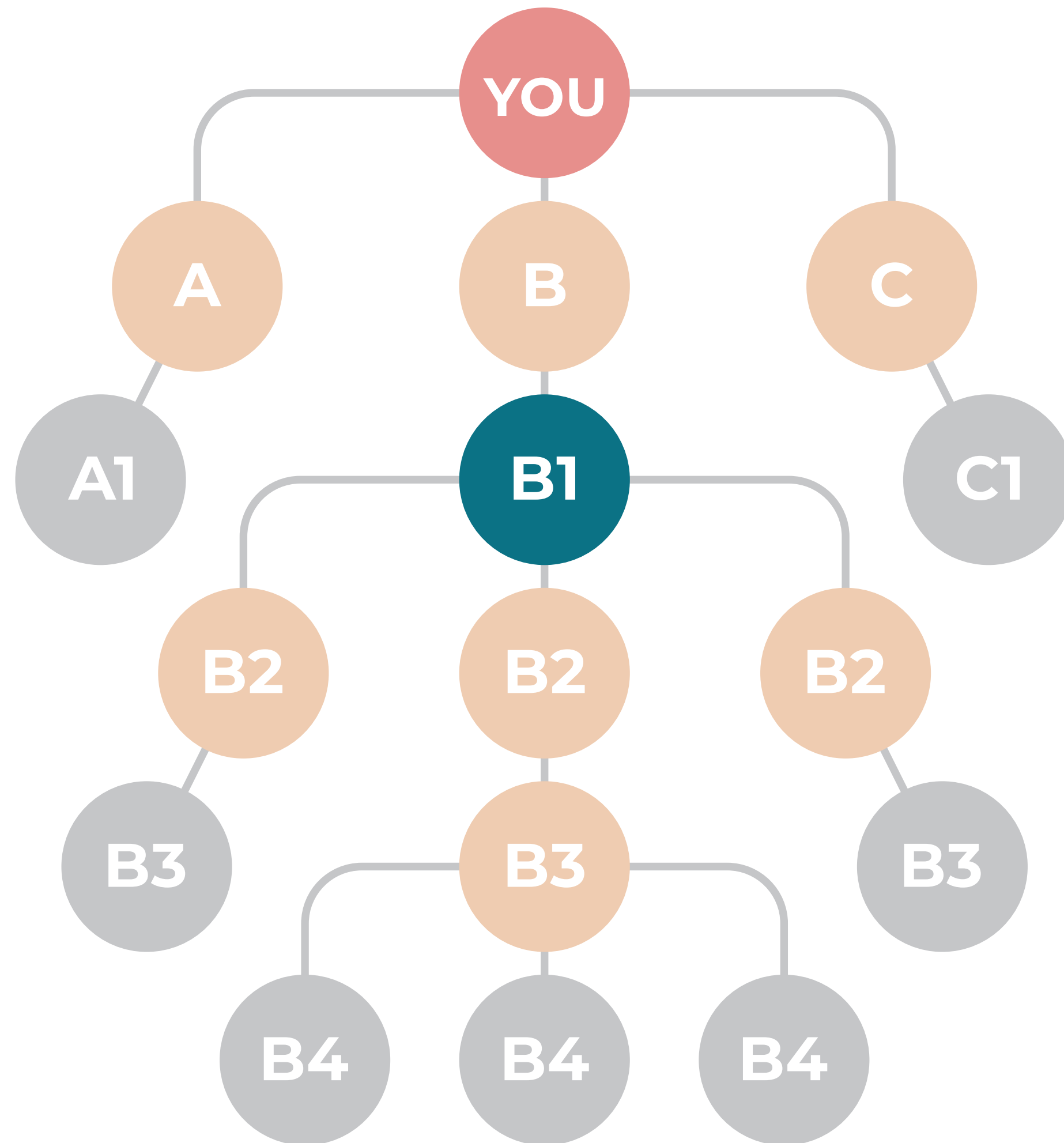


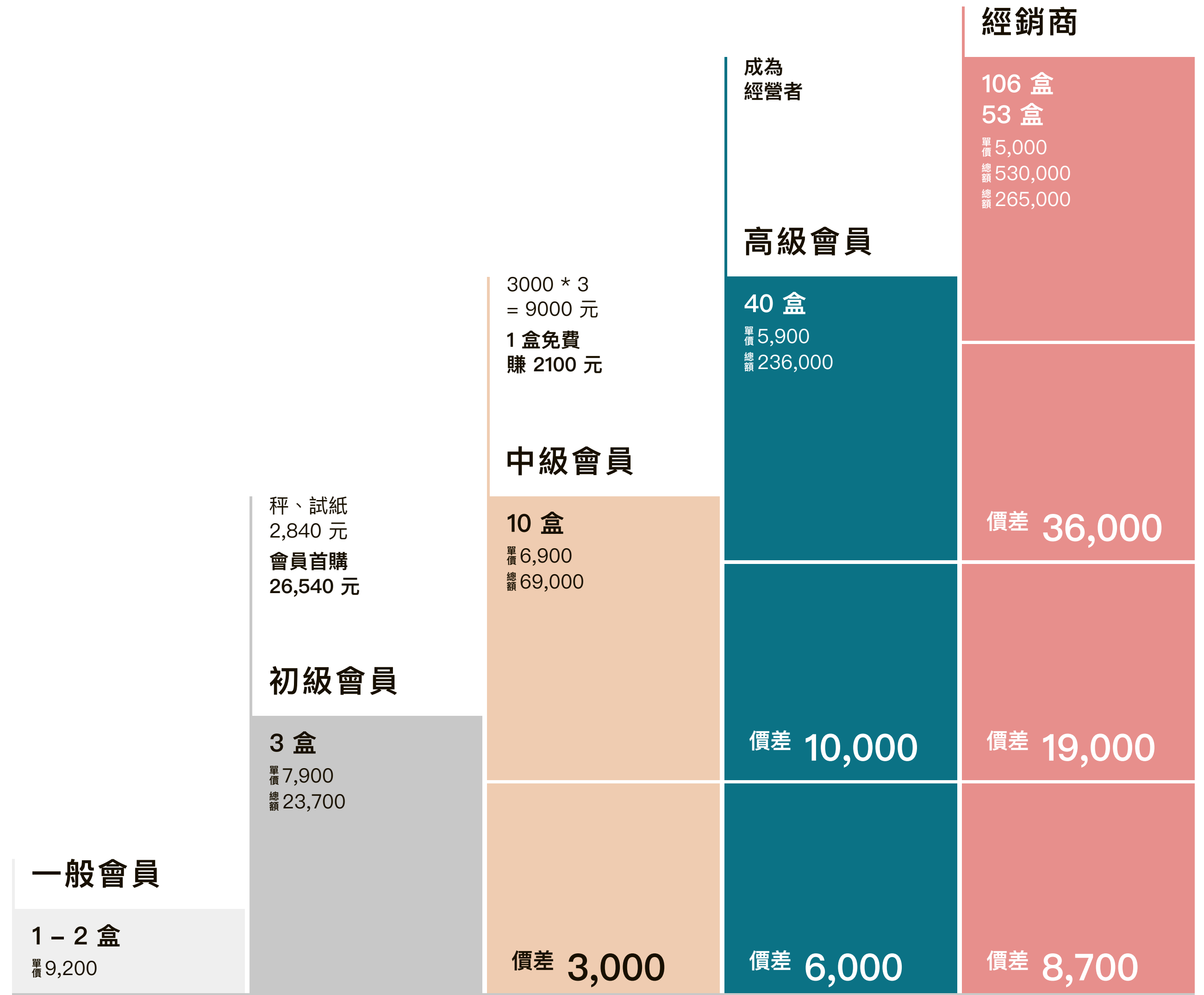
-

1. 微康電子商務股份有限公司，以下簡稱微康公司，是一個國際性企業，採用移動電商的經營理念，透過全球的移動會員管道，致力於推展及銷售各項系列產品。
2. 微康公司給付的報酬是依全球全球訂單總額而定，每位會員都是獨立承攬人，公司採經銷合夥人制分紅回饋，每位會員的收入多少，端視個人努力的程度而定。
3. 微康公司為所有承購產品的零售顧客或是銷售產品的獨立會員提供高品質的產品，最佳的支援，以及成功有效的市場營運經銷合夥人制分紅回饋。
4. 微康公司的經銷合夥人制分紅獎勵是以促銷及推廣高品質的產品為首要目標，以全球訂單總額對經銷合夥人進行分配紅利。

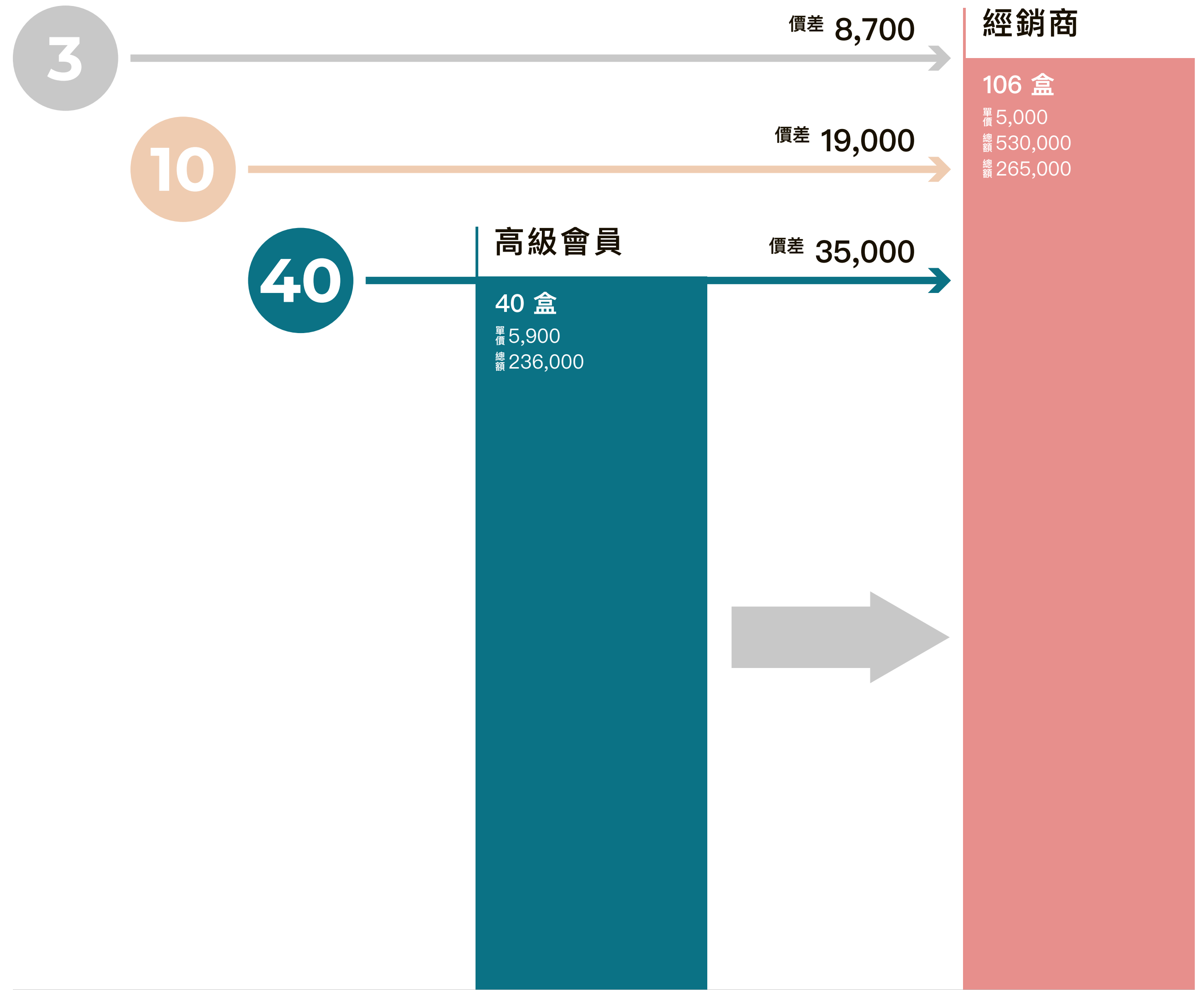
-

1. 各階會員所享有之商品售價訂價，皆為以量制價，為傳統盤商概念，因此不須維持特定訂購量。
2. 級別在經銷商以下之各階會員，均係透過販售商品予其下階之各級會員，獲得各階商品售價之差額，此差額收入為進行販售之會員個人所有，應依照多層次傳銷相關稅法規定，申報年度進貨明細及計算個人營利所得，並繳納個人綜合所得稅。「非居住者」須符合相關法規及稅法處理。
3. 差額收入僅為零售與批發產品之差價所產生，不因此產生業績獎金，因此不存在訂貨領取獎金或相關獎勵之事實，以避免非需求性進貨與囤貨。
4. 初級會員：會員於雲商城單次預購微康公司酥餅達 3 盒者，即得以初級會員之特定單價預購商品，預購之商品將由其上階會員之雲端庫存出貨。
5. 中級會員：取得初級會員資格後，於雲商城單次預購微康公司酥餅達 10 盒者，即得以中級會員之特定單價預購產品。預購之產品將由其上階會員之雲端庫存出貨，並可自行販售給其所屬下階初級會員，獲得差額。
6. 高級會員：取得中級會員資格後，於雲商城單次預購微康公司酥餅達 40 盒者，即得以高級會員之特定單價預購產品。預購之產品由其上階會員之雲端庫存出貨，並可自行販售給所屬下階中級以下之會員，獲得差額。
7. 經銷商：取得高級會員資格後，在雲商城首次預購微康公司酥餅達 106 盒時，應註冊登記公司行號成為法人，自此並以該法人與微康公司簽訂契約及進行買賣等行為，即為經銷商，復得以經銷商之特定單價預購產品，往後預購酥餅以單次 53 盒為最小訂購量。經銷商可自行販售給所屬下階高級以下之會員，獲得差額。成為經銷商後若預購 3 盒或 10 盒或 40 盒，仍由上階會員之雲端庫存出貨，應以自然人依照多層次傳銷相關稅法規定，申報年度進貨明細及計算個人營利所得，並繳納個人綜合所得稅。

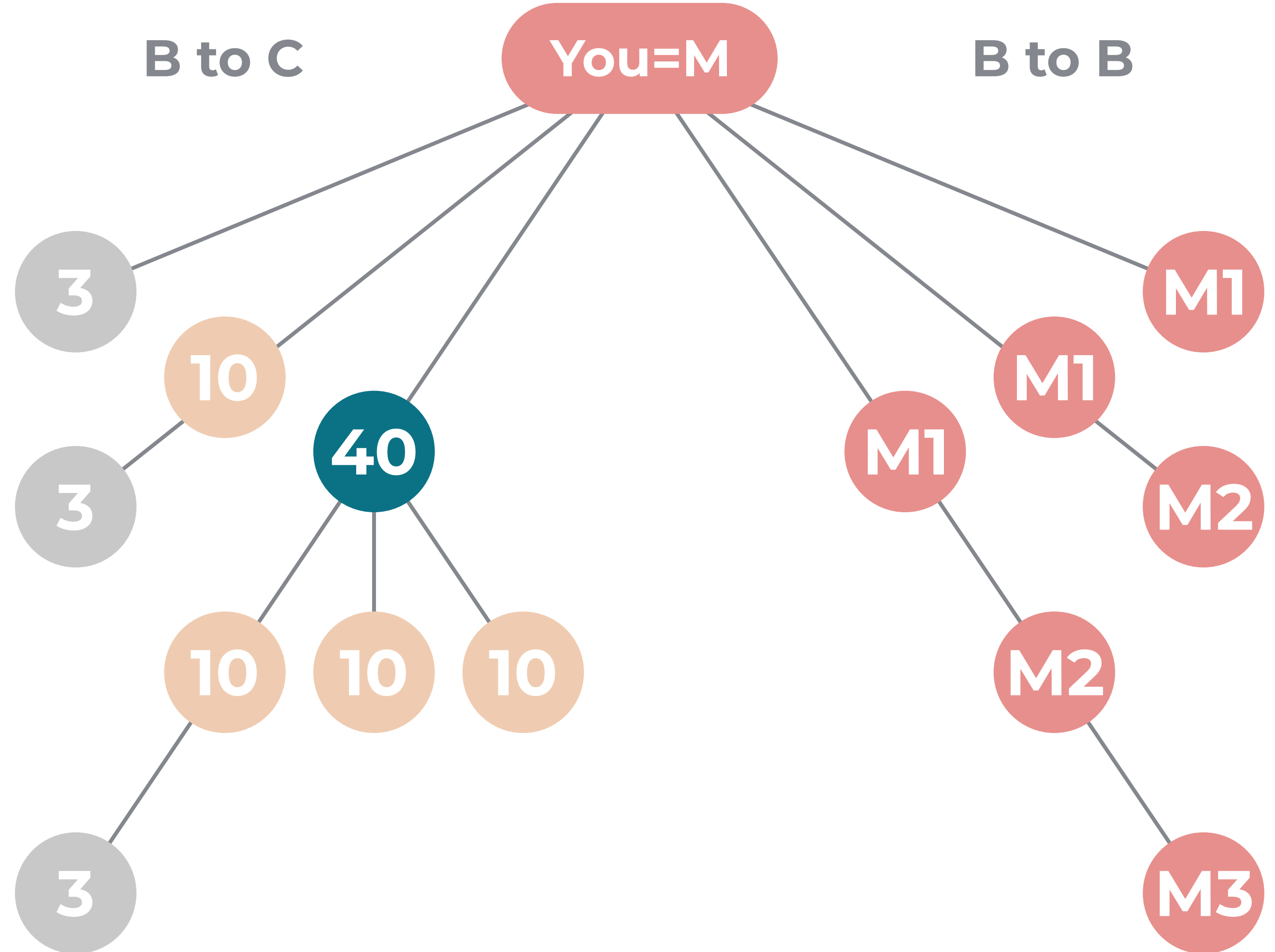




- 出你的庫存
- 成為新經銷商其所轄組織必須有 10 位初級會員以上
- 庫存必須 <40 盒方可再進貨
- 禁止已囤貨來晉升階級
- 6 - 10 萬收入



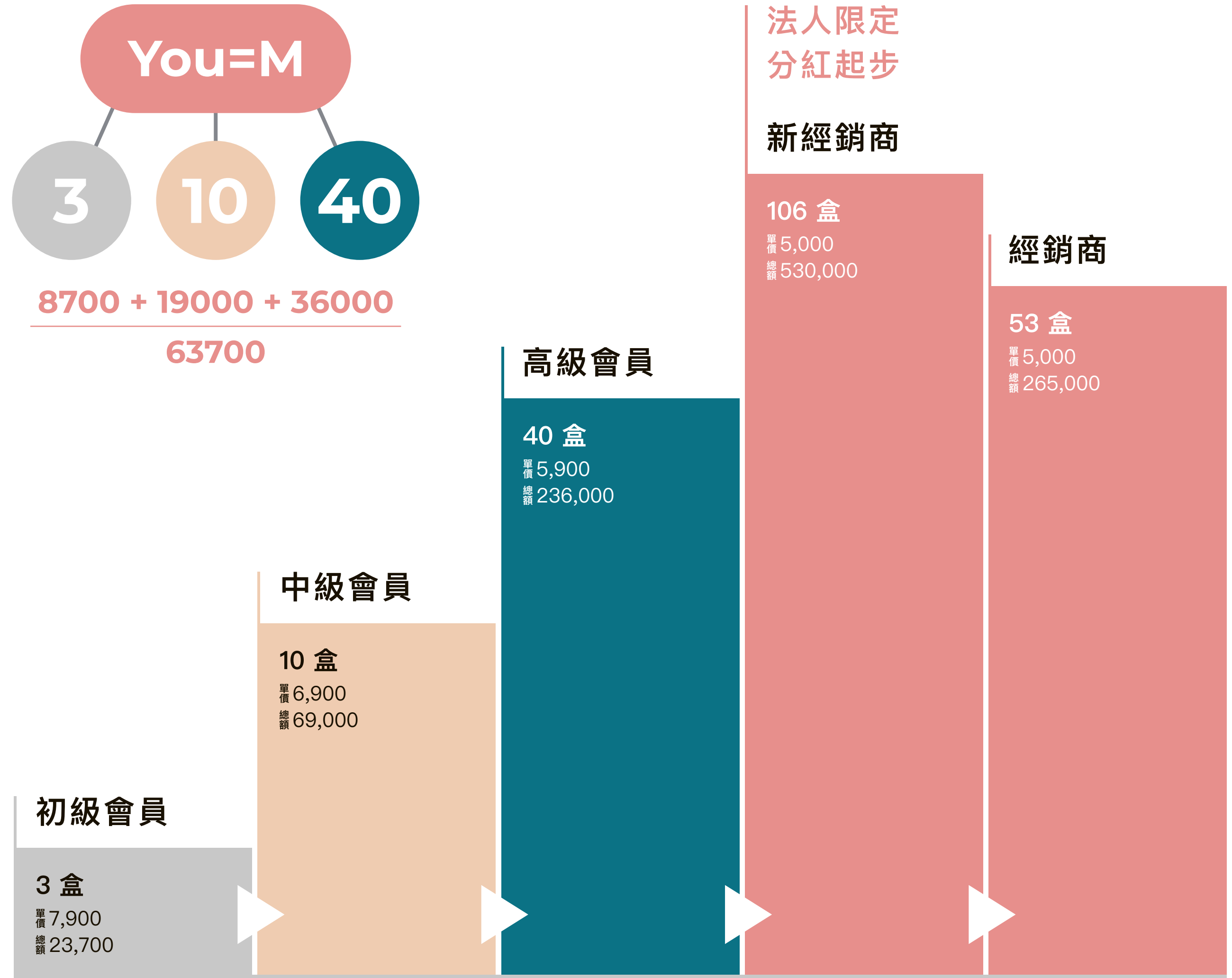
VKANG 提供的兩個生意機會
零售批發的現金差價，被動收入的三種分紅。



回饋分享者，進而形成社群，讓人人成為品牌大使。

經銷商：取得高級會員資格後，在雲商城首次預購微康公司酥餅達 106 盒時，應註冊登記公司行號成為法人，自此並以該法人與微康公司簽訂契約及進行買賣等行為，即為經銷商，復得以經銷商之特定單價預購產品，往後預購酥餅以單次 53 盒為最小訂購量。經銷商可自行販售給所屬下階高級以下之會員，獲得差額。

成為經銷商後若預購 3 盒或 10 盒或 40 盒，仍由上階會員之雲端庫存出貨，應以自然人依照多層次傳銷相關稅法規定，申報年度進貨明細及計算個人營利所得，並繳納個人綜合所得稅。



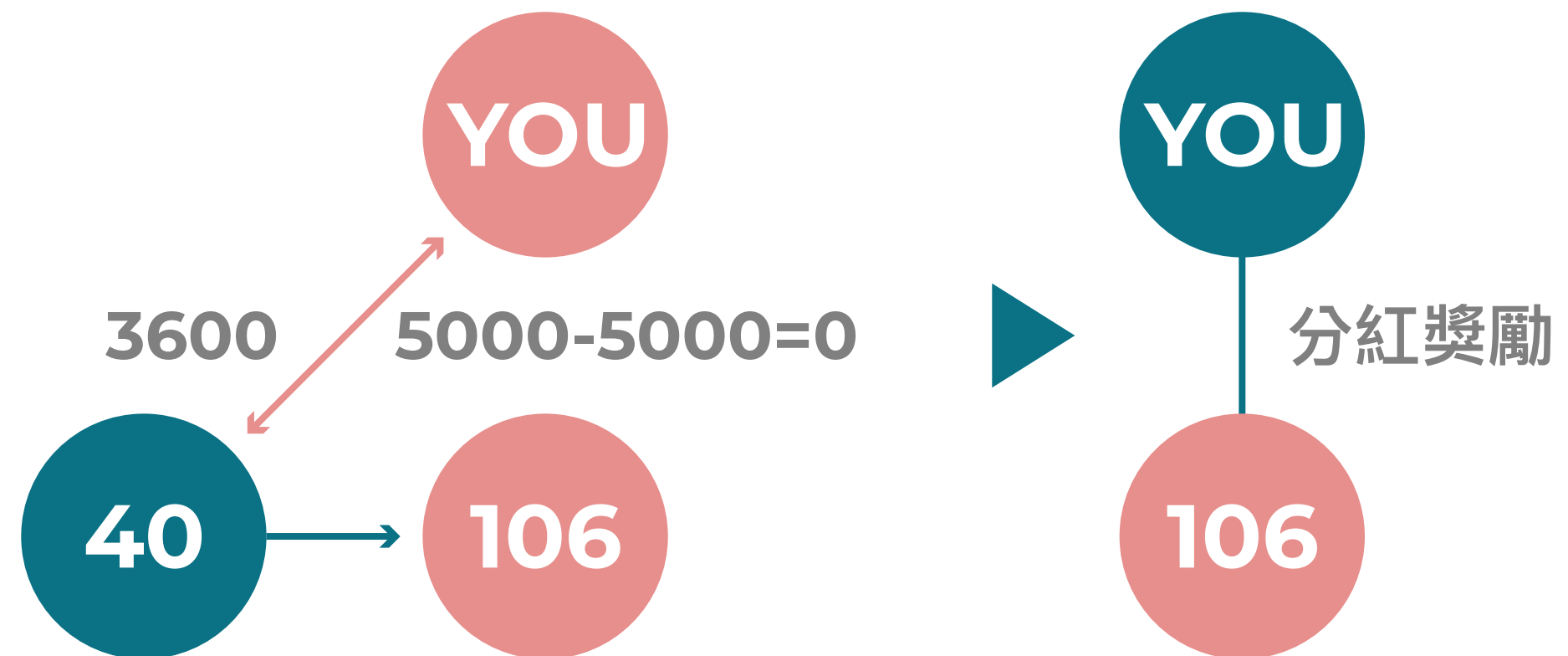
分紅制度：

定義：

- (一) 分紅資格：於同月已達經銷商資格，並輔導下階達到經銷商資格者或原經銷商達預購一單位進貨標準為合格。
- (二) 每一單位：酥餅以預購 53 盒為一單位（如附表）
- (三) 月分紅：微康公司於每月分配當月全球訂單總額之 14.4% 給達成當月分紅資格之經銷商，作為月度分紅獎勵。
- (四) 年分紅：微康公司於每年會計年度，以年度全球訂單總額之 4.55%，分配給達成年度分紅資格之經銷商，作為年度分紅獎勵。年度分紅之資格以月分紅作為基礎。
- (五) 季分紅：微康公司為協助基層經營者能得到穩定收入，以年度 1 月起始計算，每三個月為一季，並特別於每季，撥出當季訂單總額 5%，專款專用，提供「專屬季分紅」予分紅經銷商 Lv.1 共計 3%、分紅經銷商 Lv.2 共計 2%，且當季未達成之季分紅經銷商，可雙季滑動累積、完成季分紅資格。

每一單位計算基準

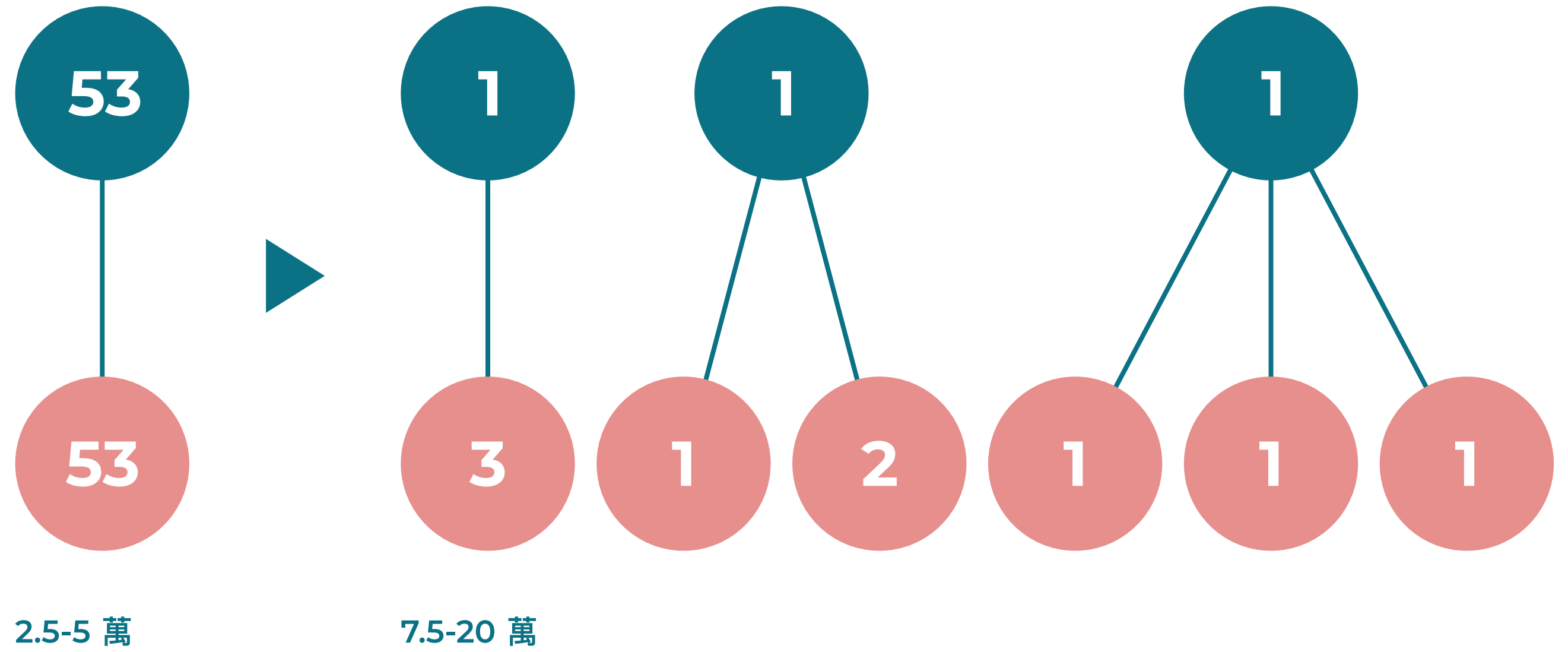
	自己	下階經銷商	再下階經銷商	再下階經銷商	活躍 Lv.1	全國銷售總額	年全國銷售總額	業績達標月數
Lv.1	1	1	0	0	0	8.00%	2.00%	6
Lv.2	1	3	0	0	0	2.20%	1.20%	6
Lv.3	1	6	6	0	3	2.20%	0.95%	8
VP	1	9	18	0	6	1.10%	0.35%	8
P	1	12	24	48	9	1.10%	0.25%	10



賺現金流的時代

L1 : 8% + 3% + 2%

L2 : 2.2% + 2% + 1%

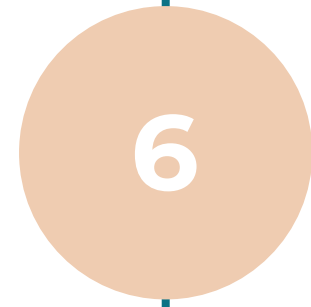


-

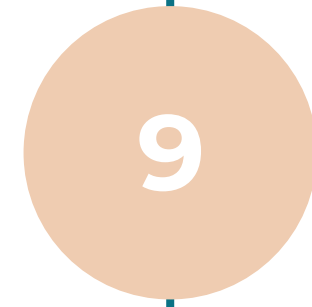
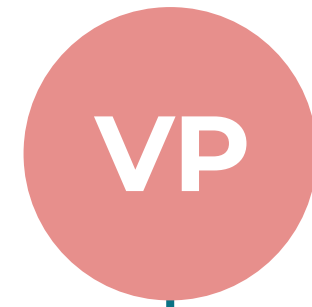
2% + 0.95%

1.1% + 0.35%

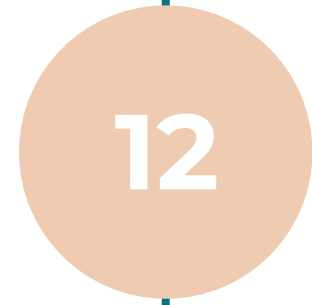
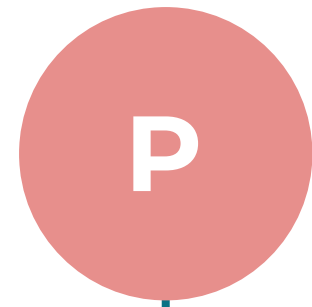
1.1% + 0.25%



20-50 萬



50-100 萬



100-300 萬

分紅制度：

定義：

(六) 分紅經銷商 Lv.1 分紅：

1. 於當月份，經銷商本身預購達一單位產品，其下階經銷商亦預購達一單位產品，則符合取得合格分紅經銷商 Lv.1 之分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當月全國銷售額 8% 之分紅獎勵。
2. 於當年會計年度內，達成分紅經銷商 Lv.1 分紅 6 次或組合倍數 6 倍者，即符合取得分紅經銷商 Lv.1 年度之分紅資格，可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當年全國年銷售額 2% 之分紅獎勵。(如附表一)
3. 於當季達成分紅經銷商 Lv.1 分紅 3 次或組合倍數 3 倍者，即符合取得分紅經銷商 Lv.1 之季分紅資格，而可與其他達成此資格之季分紅經銷商共同分配當季全國銷售額 3% 之分紅獎勵。若未於當季完整達成分紅經銷商 Lv.1 季分紅條件，則可橫向加總，若於連續兩季內，累積達成分紅經銷商 Lv.1 季分紅條件，則符合取得分紅經銷商 Lv.1 之季分紅資格，而可與其他達成此資格之季分紅經銷商共同分配最新一季全國銷售額 3% 之分紅獎勵。(如附表二)

每一單位計算基準

附表一	自己	下階經銷商	再下階經銷商	再下階經銷商	活躍 Lv.1	全國銷售總額	年全國銷售總額	業績達標月數
Lv.1	1	1	0	0	0	8.00%	2.00%	6
Lv.2	1	3	0	0	0	2.20%	1.20%	6
Lv.3	1	6	6	0	3	2.20%	0.95%	8
VP	1	9	18	0	6	1.10%	0.35%	8
P	1	12	24	48	9	1.10%	0.25%	10

附表二	一月	二月	三月	Q1	四月	五月	六月	Q2	七月	八月	九月	Q3
自有	1	1	1	3	1	2	2	5	1	1	1	3
一階	1	1	1	3	3	3	3	9	6	6	6	18
一階	0	0	1	0	0	0	0	0	3	8	9	20
	Lv.1	Lv.1	Lv.1	Lv.1	Lv.2	Lv.2	Lv.2	Lv.2	Lv.2	Lv.3	Lv.3	無
自有	2	1	0	3	1	1	1	6	1	2	1	4
一階	0	2	1	2	1	1	1	4	0	3	6	9
一階	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6
	無	Lv.1	無	無	無	Lv.1	Lv.1	Lv.1	無	Lv.2	Lv.3	Lv.2

分紅制度：

定義：

(七) 分紅經銷商 Lv.2 分紅：

1. 於當月份，經銷商本身預購達一單位產品者，其下階經銷商亦達預購三單位產品，即符合取得合格分紅經銷商 Lv.2 之分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當月 Lv.1 月分紅獎勵以及全國銷售額 2.20% 之 Lv.2 月之分紅獎勵。
2. 於當年會計年度內，達成分紅經銷商 Lv.2 分紅 6 次或組合倍數 6 倍者，即符合取得分紅經銷商 Lv.2 年度之分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當年 Lv.1 年分紅獎勵以及全國年銷售額 1% 之 Lv.2 年分紅獎勵。(如附表一)
3. 於當季，達成分紅經銷商 Lv.2 分紅 3 次或組合倍數 3 倍者，即符合取得分紅經銷商 Lv.2 之季分紅資格，而可與其他達成此資格之季分紅經銷商共同分配當季全國銷售額 2% 之分紅獎勵。若未於當季完整達成分紅經銷商 Lv.2 季分紅條件，則可橫向加總，若於連續兩季內，累積達成分紅經銷商 Lv.2 季分紅條件，則符合取得分紅經銷商 Lv.2 之季分紅資格，可與其他達成此資格之季分紅經銷商共同分配最新一季全國銷售額 2% 之分紅獎勵。(如附表二)

每一單位計算基準

附表一	自己	下階經銷商	再下階經銷商	再下階經銷商	活躍 Lv.1	全國銷售總額	年全國銷售總額	業績達標月數
Lv.1	1	1	0	0	0	8.00%	2.00%	6
Lv.2	1	3	0	0	0	2.20%	1.20%	6
Lv.3	1	6	6	0	3	2.20%	0.95%	8
VP	1	9	18	0	6	1.10%	0.35%	8
P	1	12	24	48	9	1.10%	0.25%	10

附表二	一月	二月	三月	Q1	四月	五月	六月	Q2	七月	八月	九月	Q3
自有	1	1	1	3	1	2	2	5	1	1	1	3
一階	1	1	1	3	3	3	3	9	6	6	6	18
一階	0	0	1	0	0	0	0	0	3	8	9	20
	Lv.1	Lv.1	Lv.1	Lv.1	Lv.2	Lv.2	Lv.2	Lv.2	Lv.2	Lv.3	Lv.3	無
自有	2	1	0	3	1	1	1	6	1	2	1	4
一階	0	2	1	2	1	1	1	4	0	3	6	9
一階	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6
	無	Lv.1	無	無	無	Lv.1	Lv.1	Lv.1	無	Lv.2	Lv.3	Lv.2

分紅制度：

定義：

(八) 分紅經銷商 Lv.3 分紅：

1. 於當月份，經銷商本身預購達一單位產品者，其下階經銷商亦預購達六單位產品，再下階經銷商預購達六單位產品，且其組織網必須同時有獨立 3 條線以上完成 Lv.1 月分紅資格（如符合前述資格者為直屬上下階關係，則僅得計為一條活躍線），即符合取得合格分紅經銷商 Lv.3 之分紅資格，可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當月 Lv.1、Lv.2 月之分紅獎勵以及全國銷售額 2% 之 Lv.3 月分紅獎勵。
2. 於當年會計年度內，達成分紅經銷商 Lv.3 分紅 8 次或組合倍數 8 倍者，即符合取得分紅經銷商 Lv.3 年度之分紅資格，可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當年 Lv.1、Lv.2 年分紅獎勵以及全國年銷售額 0.95% 之 Lv.3 年分紅獎勵。（如附表）

每一單位計算基準

	自己	下階經銷商	再下階經銷商	再下階經銷商	活躍 Lv.1	全國銷售總額	年全國銷售總額	業績達標月數
Lv.1	1	1	0	0	0	8.00%	2.00%	6
Lv.2	1	3	0	0	0	2.20%	1.20%	6
Lv.3	1	6	6	0	3	2.20%	0.95%	8
VP	1	9	18	0	6	1.10%	0.35%	8
P	1	12	24	48	9	1.10%	0.25%	10

分紅制度：

定義：

每一單位計算基準

(九) 副總監 VP 分紅：

1. 於當月份，經銷商本身預購達一單位產品者，其下階經銷商亦預購達九單位產品，再下階經銷商達預購十八單位產品者，且其組織網必須同時有獨立 6 條線以上完成 Lv.1 月分紅資格（如符合前述資格者為直屬上下階關係，則僅得計為一條活躍線），即符合取得合格副總監之分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當月 Lv.1、Lv.2、Lv.3 月分紅獎勵以及全國銷售額 1.10% 之 VP 月分紅獎勵。
2. 於當年會計年度內，達成副總監分紅 8 次或組合倍數 8 倍者，即符合取得副總監年度之分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當年 Lv.1、Lv.2、Lv.3 年分紅獎勵以及全國年銷售額 0.35% 之 VP 年分紅獎勵。（如附表）

	自 己	下階經銷商	再下階經銷商	再下階經銷商	活躍 Lv.1	全國銷售總額	年全國銷售總額	業績達標月數
Lv.1	1	1	0	0	0	8.00%	2.00%	6
Lv.2	1	3	0	0	0	2.20%	1.20%	6
Lv.3	1	6	6	0	3	2.20%	0.95%	8
VP	1	9	18	0	6	1.10%	0.35%	8
P	1	12	24	48	9	1.10%	0.25%	10

分紅制度：

定義：

每一單位計算基準

(十) 總監 P 分紅：

1. 於當月份，經銷商本身預購達一單位產品，其下階經銷商亦預購達十二單位產品，再下階經銷商達預購二十四單位產品，並再下階經銷商達預購四十八單位產品者，且其組織網必須同時有獨立 9 條線以上完成 Lv.1 月分紅資格（如符合前述資格者為直屬上下階關係，則僅得計為一條活躍線），即符合取得合格總監分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當月 Lv.1、Lv.2、Lv.3、VP 月分紅獎勵以及全國銷售額 1.10% 之總監月分紅獎勵。
2. 於當年會計年度內，達成總監分 10 次或組合倍數 10 倍者，即符合取得總監年度之分紅資格，而可與其他達成此資格之分紅經銷商共同分配當年 Lv.1、Lv.2、Lv.3、VP 分配年分紅獎勵以及全國年銷售額 0.25% 之總監年分紅獎勵。（如附表）

	自 己	下階經銷商	再下階經銷商	再下階經銷商	活躍 Lv.1	全國銷售總額	年全國銷售總額	業績達標月數
Lv.1	1	1	0	0	0	8.00%	2.00%	6
Lv.2	1	3	0	0	0	2.20%	1.20%	6
Lv.3	1	6	6	0	3	2.20%	0.95%	8
VP	1	9	18	0	6	1.10%	0.35%	8
P	1	12	24	48	9	1.10%	0.25%	10

分紅獎勵發放辦法：

1. 月分紅發放日期為：次月 20 日告知分紅金額，遇國定例假日或休假日順延至次一工作日，7 個工作天內開立正確發票郵寄至公司，後第 7 個工作天發放分紅獎勵。
2. 季分紅發放日期為：次月底告知分紅金額，遇國定例假日或休假日順延至次一工作日，7 個工作天內開立正確發票郵寄至公司，後第 7 個工作天發放分紅獎勵。
3. 年度分紅發放日期為：次年的年會告知分紅金額，7 個工作天內開立正確發票郵寄至公司，後第 7 個工作天發放分紅獎勵。
4. 符合分紅獎勵發放資格之經銷商，其下階考核之經銷商若未達分紅資格之規定，將由更下階符合考核之經銷商向上緊縮。
5. 若於次月重新符合考核者，則以之為計算。
6. 國際分紅須於當地國至少取得分紅經銷商 Lv.1 分紅之資格，方可合併國際分紅。
7. 為使經銷商獲得最佳輔導與協助，取得分紅經銷商 Lv.3 及 VP 分紅資格之經銷商，若次月仍符合分紅經銷商 Lv.3 及 VP 分紅資格時，可獲得該月無須預定庫存之鼓勵，但至少仍需維持分紅經銷商 Lv.3 分紅資格之完成條件，第三個月即重新計算，依此循環；取得分紅經銷商總監分紅資格之經銷商，可獲得次二個月無須預定庫存之鼓勵，其分紅架構仍須符合分紅經銷商總監分紅資格。第四個月即重新計算，依此循環。若分紅階級降階，則以該分紅階級之資格認定之。取得分紅經銷商總監分紅資格之經銷商，第二個月若僅符合 Lv.3 或 VP 分紅架構，也可獲得該月無須預定庫存之鼓勵，第三個月即重新計算。

我努力讓大家看到，
微康給每一個人的改變、機會與帶來的美好。

希望藉由大家的力量，
重新定義知識型移動社群電商，
重新定義財富、健康與幸福的意義，
買回時間。

CEO & President Jenni

