

# 安利（中国）销售代表营业守则

## 第一章 引言

- 1.1 本营业守则规定了：
  - 1.1.1 销售代表开展业务活动时应遵循的原则；
  - 1.1.2 销售代表的权利、义务及责任。
- 1.2 本守则主要适用于安利与销售代表之间的关系，同时亦适用于销售代表与经销商、优惠顾客、普通顾客、其他销售代表之间的关系。其目的在于：
  - 1.2.1 通过营销人员符合商德的、负责任的行为，确保他们享有公平公正的机会；
  - 1.2.2 保护和营造能给营销人员带来长期效益的有利环境；
  - 1.2.3 促进营销人员之间的和谐。
- 1.3 销售代表需遵守本守则，并保证其配偶不违反本守则规定的责任、义务和行为准则。
- 1.4 安利可按市场情况及需要和国家政策的要求修订有关安利销售代表的各项纪律及安利业务政策，有关修订将通过《安利新姿》、《安利姿彩》、《安利业务信息速递》、安利官方网站、安利易联网、官方微信等途径公布或以其他方式通知安利销售代表，安利销售代表应自动接受并遵守该调整。
- 1.5 本守则作为《安利销售代表推销合同》的有效组成部分，安利（中国）日用品有限公司对本守则在法律范围内拥有最终解释权。

## 第二章 名词定义

- 2.1 **安利：**如未特殊说明，本守则中的安利是指安利（中国）日用品有限公司。
- 2.2 **《安利销售代表套装》：**申请人在申请及签署《安利销售代表推销合同》后，安利发放的一整套安利资料/材料，包括《安利销售代表手册》、《安利产品目录》单张、《直销从业法律法规汇编》等资料/材料。
- 2.3 **安利业务政策：**安利颁布的各项与业务有关的政策及规章制度。安利会将业务政策公布于：(1)《安利销售代表推销合同》，(2)《安利销售代表手册》或(3)《安利新姿》、《安利姿彩》、《安利业务信息速递》、安利官方网站、安利易联网、官方微信等资料和媒体平台。
- 2.4 **安利产品：**由安利提供的所有产品和辅销资料。
- 2.5 **劳务报酬：**按销售代表本人直接向最终消费者推销产品而获得的收入，根据相应的报酬比率按月计算并发放。

- 2.6 **“安利公司关联公司/机构”**：包括但不限于：安达高集团（ALTICOR Inc.），美国安利公司（AMWAY Corporation），捷星公司（QUIXTAR Inc.），捷通公司（ACCESS Business Group Inc.）等。
- 2.7 **“安利公司商标”**：安达高，ALTICOR，安利，安丽，AMWAY，捷星，QUIXTAR，捷通，Access 以及在安利系列产品上使用的注册或未注册商标。
- 2.8 **销售代表**：《直销管理条例》中规定的“直销员”，在固定营业场所之外将公司产品直接推销给最终消费者的人员。
- 2.9 **经销商**：与公司签订经销商合同，经销公司产品、按照公司的需求为公司提供营销推广服务的商事主体。
- 2.10 **营销人员**：与安利签订合同，从事安利业务的人员。
- 2.11 **优惠顾客**：申请并经安利同意，可凭自己的安利卡在店铺购货自用的顾客。他们不是安利的营销人员，不得销售安利产品或推广安利业务。
- 2.12 **安利卡**：由安利颁发，用以记载安利优惠顾客和营销人员的安利编号等信息的卡片。
- 2.13 **安利编号**：安利公司创设、用以识别和管理优惠顾客和营销人员相关信息的编号。
- 2.14 **辅销资料/器具**：与安利有关（包括但不限于涉及安利产品、业务、营销方式等相关领域）的印刷品（书籍、培训讲义、小册子、小报、宣传单张、海报等）、影音资料（录音带、录像带、影碟、光碟等）以及辅销器具（各类示范仪器、工具）等。安利营销人员使用的辅销资料/器具均应由公司统一制作和销售，营销人员不得擅自制作和销售。
- 2.15 **《安利销售代表推销合同》**：安利与销售代表之间经协商一致达成的设立、变更、终止民事权利义务关系的合同。
- 2.16 **《直销员证》**：公司根据《直销管理条例》的规定，颁发给经过业务培训和考试合格的销售代表的证书，销售代表需持《直销员证》开展直销活动。
- 2.17 **营业守则**：营销人员开展业务活动时应遵循的原则；营销人员的权利、义务及责任。

### 第三章 成为销售代表

- 3.1 安利销售代表由安利统一招募，安利保留是否接受相关人士成为销售代表的权利。
- 3.2 销售代表申请人须：
- 3.2.1 符合直销法律法规的规定及安利对销售代表的要求，并非无民事行为能力或限制民事行为能力人员、全日制在校学生、公务员、现役军人、教师、医务人员、境外人

员、安利的正式员工、法律或行政法规规定不得兼职的其他人员、有刑事犯罪记录人员，及中国政府禁止的任何邪教或非法组织之成员；

- 3.2.2 具有初中及以上中文学历；
- 3.2.3 按照安利规定亲自参加培训、考试；通过安利培训考试，领取《直销员证》并与安利公司签订《安利销售代表推销合同》。
- 3.2.4 符合安利对销售代表的其他要求。
- 3.3 申请人向安利填报的资料必须真实、有效；不得借用、冒用他人名义或使用其他不正当方法成为安利销售代表；如申请人提供不真实或不符合安利要求的资料而成为安利销售代表，安利保留一经发现即对其作出处理（包括取消其销售代表资格并注销该安利编号）的权利。
- 3.4 销售代表资格的生效时间和有效期限以《安利销售代表推销合同》上的约定为准。
- 3.5 安利有权决定是否与销售代表续约。
- 3.6 安利编号管理
  - 3.6.1 安利编号由安利分配予优惠顾客、销售代表、经销商及其经营者/法定代表人使用。夫妻双方可联名申请，共同使用同一安利编号，而不可分别使用不同的安利编号；夫妻双方也可由一方申请，另一方日后可按照相关的安利业务政策提出申请，使用其配偶现有安利编号购货自用，而不得另行申请新的安利编号。
  - 3.6.2 为了加强对于安利编号的有序管理，同时保证公司电脑资源的高效使用，安利编号失效之日起计的六个月后，该编号及其相关信息将从安利的电脑数据库中予以删除。
  - 3.6.3 安利编号无论因何种原因失效，该编号的原使用者如在失效未满6个月内即行提出新的申请，安利有权决定是否恢复其在电脑数据库中存储的原有编号资料或是否重新分配新安利编号。此规定亦适用于夫妻一方的安利编号失效后，另一方或双方另行申请新的安利编号的情形。
  - 3.6.4 未经安利批准，任何人员不得在安利电脑数据库中登记多于一个的安利编号，如有违反，则后申请的安利编号将被注销。此规定亦适用于在夫妻一方安利编号有效期内，另一方或双方另行申请新的安利编号的情形。
  - 3.6.5 安利编号使用人及相关人员需遵守安利颁布及更新的其他各类有关安利编号的安利业务政策。
  - 3.6.6 任何滥用公司资源、以提供虚假资料等不正当方式或违反上述规定取得之安利编号，一经发现将被注销。

## 第四章 职责和义务

- 4.1 恪守法律法规，尊重社会公德，遵循自愿、公平、诚实、信用的原则开展业务活动。
- 4.2 遵守安利颁布的关于销售代表的各项安利业务政策及安利在合同期内所作之修正、变更、补充的规定。
- 4.3 销售代表和安利之间的关系以法律规定、《安利销售代表推销合同》、安利业务政策等

文件的描述为准。销售代表不得对其与安利之间的关系进行曲解。

- 4.3.1 不得以任何方式宣称自己或其他的营销人员为安利或其相关机构的雇员，或使人误解营销人员与安利公司存在雇佣关系；
- 4.3.2 不得以任何方式宣称自己为安利的“代理人”或“公司官方代表”。
- 4.4 共同维护良好的营运秩序
  - 4.4.1 不得以任何方式诽谤、诋毁安利、安利员工及营销人员的声誉；
  - 4.4.2 不得威胁、恐吓或侵害安利、安利员工及营销人员的人身及财产安全；
  - 4.4.3 不得以任何形式扰乱安利办公室、店铺、服务网点或其他与安利相关的活动场所的公共秩序，不得干扰安利、安利员工及营销人员之正常业务活动的开展；
  - 4.4.4 不得利用他人从事上述行为。
- 4.5 严格遵守订货规定
  - 4.5.1 不得冒用、借用他人名义订货，亦不得将本人之《直销员证》和“安利卡”转让或出借给他人使用；
  - 4.5.2 应审慎估算售货量合理订货，不得为达成业绩或尚未与最终消费者达成购销共识前盲目囤积产品，不得弄虚作假，以人为调控或操纵业绩的手段谋取不当利益。每月至少将订货总额的 **70%**或以上价值产品售出方可获得劳务报酬。
- 4.6 认真履行销售代表责任、义务和工作职责，认真完成合同约定的各项工作任务。所有工作事项不可交由他人（包括但不限于父母、子女、配偶或其他亲友）代为完成。
- 4.7 不得利用他人开展违规活动以规避本营业守则、安利业务政策的约束。
- 4.8 销售代表姓名，地址，电话等相关信息变更的，应及时在安利更新，否则销售代表自行承担个人信息不准确而导致的后果。
- 4.9 不可重新包装安利产品或调换产品内容；不可破坏、更改、涂销安利产品包装或各种标志。
- 4.10 严格按照安利公布的政策程序处理顾客的产品退换事宜。对于顾客反映在使用产品过程中受到人身、健康或财产损害的，应建议顾客立即停用相关产品，并及时将有关情况转达安利，协助安利妥善处理。
- 4.11 不得利用与安利业务相关之场合、资源或关系进行融资、集资、募捐等活动，也不得诱导他人进行任何投资、贷款和证券交易等金融和证券类活动。
- 4.12 不得利用安利资源推销或推广非安利提供的产品、活动或服务，也不可从事与安利存在竞争关系、利益冲突或有悖于商德法规的其他产品或服务的营销活动。
- 4.13 不得参与任何市场的安利产品进/出口事务（包括但不限于进/出口至中国大陆市场），不得在中国大陆销售、示范或展示非安利中国提供的安利产品，以及推广安利中国以外的安利业务。

- 4.14 销售代表在境外市场违反当地国家/地区安利营业守则、有损安利声誉，安利保留对其进行营业守则处分权利。
- 4.15 未经安利批准，不得就与安利产品或业务有关的话题擅自接受新闻、网站等媒介、出版单位或个人作者的采访。
- 4.16 未经安利批准，不得接受与安利的产品类型和经营方式存在竞争关系的企业、团体或个人的邀请进行演讲、授课及经验分享。在接受与安利无竞争关系的企业、团体或个人的邀请进行上述活动时，如内容涉及安利，亦须事先征得安利的同意。前述任何活动均不可借助安利的业务关系和渠道宣传、推销相关活动票券及资料。
- 4.17 严格遵守公司制定的关于营销人员培训会议及活动的各项政策，不自行举办任何形式的与安利业务或产品相关的会议、培训和活动，亦不借用其他个人、团体、组织、公司/企事业单位名义或自设培训机构擅自进行上述活动。未经安利许可，不得擅自跨越其《直销员证》所登记的分支机构所在省（自治区、直辖市）的地域范围参加与安利业务或产品有关的培训、会议、活动等。
- 4.18 善用社会化媒体，严格遵守《安利（中国）营销人员使用社会化媒体的规范》。
- 4.19 不得散布/透露任何未经安利核准的、与公司业务营运相关的各类政策信息，不得对安利发布的各类信息作失实的传播或宣导。
- 4.20 倘若销售代表拖欠安利债务，包括但不限于订购安利产品的货款，安利有权从该销售代表的报酬中扣除所欠的款项，直至该欠款完全清还。
- 4.21 销售代表有责任配合安利对于营业守则案件的调查工作，不得提供虚假不实之资料、陈述，误导安利的调查工作。
- 4.22 销售代表应本着诚实信用之精神履行《安利销售代表推销合同》，在合同有效期内，如（销售代表与安利公司）双方发生任何纠纷或争议，应以合法的途径解决。
- 4.23 销售代表的配偶如有违反本守则或公司其他纪律及规章的行为，销售代表须承担连带责任，并接受公司之相应处分。对以任何形式规避本营业守则约束之行为，一旦查实，安利有权做相应处罚。
- 4.24 销售代表如违反守则，其有义务采取补救措施。

## 第五章 销售产品和推广业务

- 5.1 未经安利同意，不得在安利店铺、服务网点以外的经营、服务、公众场所公开展示、推广、摆卖安利产品。
- 5.2 在向顾客销售产品或推广业务时营销人员须：

- 5.2.1 表明自己的身份；
- 5.2.2 如实介绍安利产品、服务；
- 5.2.3 如实回应顾客对于安利产品和服务提出的问题。
- 5.3 在向顾客推销产品时须出示《直销员证》、“安利卡”、《安利销售代表推销合同》。成交前，需向顾客详细介绍安利的退货制度。成交后，需向顾客提供发票或售货凭证。
- 5.4 严格按照安利提供的产品资料介绍和推广产品。销售代表不得：
  - 5.4.1 对产品的用途、性能、功效、用法用量、价格、规格等做夸大、失实的宣传；
  - 5.4.2 宣称安利产品实际并不拥有的专利、证书、荣誉、赞助、功效或好处；
  - 5.4.3 欺骗、误导顾客。
- 5.5 统一按产品标价进行推销，不得加价售货或擅自收取附加费用；严禁销售代表本人或假手他人以削价、变相削价等方式推销产品。
- 5.6 应直接向最终消费者销售安利产品，不得向任何从事转售或不正当竞争行为的人员/商家等第三方提供或销售安利产品。
- 5.7 不得销售安利公司提供的赠品/礼品，也不得向任何从事转售或不正当竞争行为的人员/商家等第三方提供该等赠品/礼品。
- 5.8 销售产品时，销售代表不可：
  - 5.8.1 利用或欺骗顾客购买指定数量的产品；
  - 5.8.2 要求顾客购买非安利的产品，包装或资料；
  - 5.8.3 不尊重顾客的自由选择，强行推销产品或擅自为其办理“安利卡”；
  - 5.8.4 误导、诱导他人购买其所不需要或明显超过其合理消费量的产品或诱导他人借贷经营安利生意；
  - 5.8.5 在安利经营、服务场所或其他公众场合阻拦他人、进行陌生推销及推广业务；
  - 5.8.6 沿街兜售叫卖；
  - 5.8.7 未经同意，进入他人住所或办公场所强行推销产品，滋扰他人生活工作；
  - 5.8.8 抢夺他人客源，进行不正当竞争。
- 5.9 销售代表不得：
  - 5.9.1 夸大财富收入/公司实力；
  - 5.9.2 宣扬无需销售产品，仅通过个人消费或不当的产品使用方法就可以获得安利事业的成功；
  - 5.9.3 宣称安利业务为快速致富的机会，或宣称只需花少许甚至无需花费任何努力和时间，即可在安利事业上取得成功；
  - 5.9.4 宣扬境外直销业务计划或将境外安利与安利经营模式混为一谈；
  - 5.9.5 以给付利益的方式利用他人进行推销，或自行为他人计算并发放报酬；
  - 5.9.6 利用职权开展安利业务活动；
  - 5.9.7 在开展业务过程中涉及政治、宗教、迷信、传销及其他不正当或不道德的言行；
  - 5.9.8 贬抑、诋毁、攻击其他职业、行业、公司、品牌、商品及其从业者的声誉；
  - 5.9.9 有其他不当行为。

- 5.10 不得以向非特定对象广泛散发名片（包括但不限于在公共场所大量派发、向住宅信箱随机投放等）的方式招揽顾客、推销产品及推广业务。
- 5.11 未经安利同意，不得在任何媒体上（包括但不限于国际互联网、手机短信平台等）刊播有关安利产品、业务的广告或进行安利产品、业务的推广，亦不得通过其他渠道传播与散发与安利产品、业务相关的广告或宣传资料。
- 5.12 遵从法律法规规定，仅在销售代表所登记的安利分支机构所在省（自治区、直辖市）已设立服务网点的地域范围内开展业务推广活动。
- 5.13 不得宣称有专营区域，即宣称某地区/区域仅某营销人员可经销/推销安利产品或提供相关服务。

## **第六章 辅助资料和辅销器具**

- 6.1 只可使用安利指定的文字、录音、影像、公司官方网站等辅销资料、辅销器具和业务辅助手段开展业务活动，不得使用任何非公司核准的辅销资料、辅销器具或业务辅助手段（包括自行设立网站等）来进行安利业务的宣传、推广和联络等活动。因使用非安利核准的辅销资料、辅销器具和业务辅助手段开展业务活动的，需承担一切法律责任，因此令安利遭受损失的，安利将依法向其追索。
- 6.2 不得展示、推广、售卖、分发任何非安利指定或核准的辅销资料及器具；尤其不得利用安利业务关系或通过雇佣、教唆、协助或纵容其他人员等方式进行上述活动。
- 6.3 未经安利许可，不得自行或通过其他单位或个人制作、出版、发行、传播任何与安利有关（包括但不限于涉及安利产品、业务、营销方式等相关领域）的印刷品及视听资料。
- 6.4 必须使用安利统一格式的名片开展业务。若自行印制，则须符合安利规定的内容和样式。
- 6.5 不得强制他人购买辅销资料和辅销器具。

## **第七章 安利名称、商标及著作权**

- 7.1 未经安利公司书面许可，任何人不得进行以下行为：
  - 7.1.1 将与安利公司及其关联公司/机构的商标、商号、企业名称、企业标志、活动名称相同或近似的文字、图案作为其他任何机构、组织、活动的标识、商标、商号、企业名称的全部或部分进行使用；
  - 7.1.2 擅自申请、注册或持有含有与安利公司及其关联公司/机构的商标、商号、企业名称、企业标志、活动名称相同或近似的文字、拼音、图案等的商标、域名、网站名

- 称、网店名称、通用网址、无线网址、电脑应用软件、手机应用软件、网络用户名等；
- 7.1.3 生产、获取、使用、销售任何非安利提供的带有与安利公司及其关联公司商标、商号、企业名称、企业标志、活动名称、产品包装相同或近似的标志、包装装潢的产品；
- 7.1.4 将安利公司及其关联公司/机构的商标、企业标志、活动名称、产品包装设计以相同或近似的方式使用于任何包装、装潢、广告、网站、宣传资料；
- 7.1.5 以任何方式使用以安利公司及其关联公司/机构名义制作、出版的文字、美术、摄影图片、动画、音乐、录像等资料，使用方式包括但不限于复制、转载、发布、传播、在网络上设置链接等。

## 第八章 监督与处分

- 8.1 安利有权对销售代表的活动进行调查，销售代表应该配合。
- 8.2 销售代表若违反本守则或其行为所导致的后果对安利产品声誉、市场和谐及企业形象造成伤害的，安利将根据情节轻重、按照安利营业守则处分等级制度决定对相关责任人的处分方式，其措施包括但不限于口头或书面告诫；暂停履行合同；缓发或扣发其部分、全部收益和奖励；追扣其已经获得的不当的劳务报酬；暂缓或取消其相关荣誉奖项及表扬；不与其续签或立即终止其《安利销售代表推销合同》等。
- 8.3 销售代表违反本守则的，安利有权要求其参加相关培训，拒不参加的，安利有权冻结其业务权。
- 8.4 销售代表发现本人权益受到侵害时，须以书面形式向安利提出投诉及维权要求。自侵权行为发生之日起计十二个月之内未向安利提出的，安利保留不予受理的权利。
- 8.5 销售代表涉嫌严重违反本守则，安利有权在调查期间采取先期冻结其业务权的措施，并将视最终的调查结果对其做出处理。
- 8.6 销售代表在接到安利的处分通知后，如有意申请复查，须自处分函签具之日期起计的30天内，以书面形式向安利申请复查{收件单位：安利全国业务部营业守则组}，逾期公司保留不予受理的权利。
- 8.6.1 申请复查人须以书面形式提出申请，并应安利之要求提供相关证据材料；
- 8.6.2 复查结果包括维持、修正原有之处分决定，或由区域业务部重新展开调查；
- 8.6.3 复查期间，原处分决定依然有效。
- 8.7 在开展业务的过程中，如销售代表因违反《直销管理条例》、《禁止传销条例》等相关国家法律、法规及安利制定的各项守则、安利业务政策而危害安利利益的，安利依法保留追究和索赔的权利。
- 8.8 销售代表因自身或第三方原因，或任何其他不可归责于安利的原因，导致人身伤害或财产损失的，销售代表应自行承担责任或要求相关责任方赔偿，安利不承担任何责任。因销售代表无理要求影响安利经营或导致安利损失的，安利有权终止与销售代表的合同并保留追究其法律责任的权利。



8.9 对存在违规行为的销售代表，安利当时未能追究其责任或未能追究其全部责任的，安利保留再予追究的权利。

---