

领导者培养领导者，领导者再培养领导者



领导者不仅仅是带领他人，
更会培养下一代领导者。33 年来，我们始终如此！

2026 年 10 月 1 日 – 12 月 31 日 | 美国和加拿大

首笔产品订单至少达到 250 PV 方可符合资格

A 原始领导者

招募一名新的经销商*

符合资格的首笔订单可获得常规 30% 首单奖金 (FOB)。



B 新晋领导者

组建团队，
提升奖励。

在同一业务周期内招募 2 名或 3 名以上新经销商，即可获得分级首单奖金 (FOB)。



1 个符合资格的招募

30%

FOB

常规首单奖金

2 个符合资格的招募

35%

FOB

额外 5% 首单奖金

3 个或以上符合资格的招募

40%

FOB

额外 10% 首单奖金

另加：33 美元第二代奖金

当新招募的经销商成为招募人后，原始招募人可针对每一名符合资格的第二代招募获得 33 美元。符合资格的第二代招募人数不设上限；每一名第二代招募的最高奖金为 33 美元。

领导力涟漪效应如何运作

A 招募

B



B 招募 3



B 可获得 40% FOB

A 可获得 33 美元 × 3 = 99 美元

培养一名领导者。
帮助他们培养更多领导者。
让领导力持续传递。

完整促销规则及资格
详情请参见第 2 页。



明智的起步方式
CORE-4

*由优选顾客升级为经销商者不符合本次促销资格。



领导者培养领导者， 领导者再培养领导者

首笔产品订单至少达到
250 PV 方可符合资格

促销期
2026 年 10 月 1 日 – 12 月 31 日

适用市场
美国和加拿大

资格条件

- 新经销商必须在促销期内完成招募。*
- 新经销商的首笔产品订单必须达到或超过 250 PV。
- 分级资格须在同一业务周期 (BP) 内确定。招募人数不可结转至下一个业务周期。
- 促销期间所有招募的经销商注册费均为 33 美元。

分级首单奖金 (FOB)

- 1 个符合资格的招募：常规 30% FOB。
- 同一 BP 内 2 个符合资格的招募：两笔符合资格的首单均可获得 35% FOB（额外 5%）。
- 同一 BP 内 3 个或以上符合资格的招募：所有符合资格的首单均可获得 40% FOB（额外 10%）。
- 分级资格每月重置：每个招募的 FOB 最高为 40%。

33 美元第二代奖金

- 在促销期内，第二代招募人每完成一名符合资格的第二代招募，可额外获得 33 美元。
- 示例：A 招募 B；随后 B 招募 B1、B2 和 B3。若符合资格标准，A 可从 B 符合资格的首笔订单获得常规 FOB，并针对每个符合资格的 B1/B2/B3 招募各获得 33 美元。
- 符合资格的第二代招募人数不设上限；每个第二代招募的最高奖金为 33 美元。

奖金发放流程

- 系统将根据奖金制度，对符合条件的订单发放常规 30% FOB。
- 额外的第 1 级（5%）、第 2 级（10%）和第 3 级（33 美元）奖金将在月末通过人工调整处理，并随每月佣金一同发放。
- 符合资格的新经销商名单由 IT 部门生成，并由佣金研究团队核实后再进行处理。



示例：3 个符合资格的招募

每名新经销商的首笔订单均达到 250 PV 或以上。招募人可按符合资格的首笔订单小计获得 40% FOB。资格将在下一个业务周期重新计算。

重要提示：本宣传单概述了截至 2026 年 9 月 21 日的促销业务规则。资格及奖金发放以 Mannatech 奖金制度及最终促销管理规定为准。如对资格或佣金有疑问，请联系 Mannatech。

*首单可计佣金 CV 默认设为 20%，除非某产品另行设定不同的百分比。由优选顾客升级为经销商者不符合本次促销资格。