# 安利奖金分配制度

一、总则

1. 目的：本制度旨在明确安利奖金的分配方式，确保奖金分配公平、公正、透明，激励营销人员积极拓展业务，促进安利事业健康发展。

2. 适用范围：本制度适用于所有参与安利业务并符合奖金分配条件的营销人员。

3. 依据：本制度依据《直销管理条例》等相关法律法规制定，确保奖金分配活动合法合规。营销人员应严格遵守国家法律法规及公司各项规定开展业务，以获得相应奖金。

二、奖金分配类型及规则

1. 销售奖金

当直销人员成功销售安利产品后，可根据销售额获得相应比例的销售奖金。销售额越高，奖金比例越高。例如，当月销售额在 10000 元以下，奖金比例为 5%；销售额达到 10000 20000 元，奖金比例提升至 8%；20000 元以上，奖金比例为 10%。

依据《直销管理条例》规定，直销企业支付给直销员的报酬只能按照直销员本人直接向消费者销售产品的收入计算，报酬总额（包括佣金、奖金、各种形式的奖励以及其他经济利益等）不得超过直销员本人直接向消费者销售产品收入的 30%。安利严格遵守此规定，确保销售奖金分配合法合规。

2. 领导奖金

领导奖金基于团队成员的销售业绩计算。当团队整体销售额达到一定标准时，团队领导人可获得领导奖金。例如，团队月度销售额达到 50000 元，领导人可获得团队销售额 2%的领导奖金；达到 100000 元，领导奖金比例提升至 3%。

团队领导人需积极带领和管理团队，协助成员提升销售能力，以促进团队整体业绩增长，符合奖金分配条件。如某团队领导人通过定期组织培训、分享销售经验等方式，使团队业绩持续提升，从而获得了相应的领导奖金。

3. 市场培育奖金

市场培育奖金针对培养出优秀团队的领导人。当团队发展出多个达到一定业绩标准的子团队时，领导人可获得市场培育奖金。具体计算方式会综合考虑子团队的数量、业绩规模等因素。

例如，若团队中有 3 个子团队月度销售额均达到 30000 元，团队领导人可获得额外的市场培育奖金，奖金金额根据公司相关规定和团队整体业绩情况确定。这激励领导人积极拓展团队，培养更多优秀的团队成员。

三、奖金计算方式

1. 销售奖金

计算方法：根据当月个人净营业额，按照公司设定的不同业绩区间对应不同的奖金比例进行计算。

公式示例：销售奖金 = 当月个人净营业额 × 对应业绩区间奖金比例。例如，当月个人净营业额为 10000 元，处于业绩区间 8000 12000 元，该区间奖金比例为 10%，则销售奖金 = 10000 × 10% = 1000 元。

2. 市场开拓奖金

计算方法：依据团队成员的业绩贡献，按照一定层级关系和比例进行分配。

公式示例：假设您培养了 A、B 两位市场伙伴，A 当月净营业额 5000 元，B 当月净营业额 3000 元。您的市场开拓奖金 = （A 当月净营业额 + B 当月净营业额）× 市场开拓奖金系数。若市场开拓奖金系数为 5%，则您的市场开拓奖金 = （5000 + 3000）× 5% = 400 元。

3. 领导奖金

计算方法：根据旗下不同层级团队的业绩总和，按相应比例计算。

公式示例：若您旗下有两层团队，一层团队当月总业绩 20000 元，二层团队当月总业绩 15000 元。领导奖金 = （一层团队当月总业绩 + 二层团队当月总业绩）× 领导奖金比例。若领导奖金比例为 3%，则领导奖金 = （20000 + 15000）× 3% = 1050 元。

四、奖金发放流程

1. 发放时间：安利奖金将于每月固定日期发放，如遇节假日则提前至最近的工作日。

2. 发放方式：奖金将通过银行转账的方式发放至营销人员指定的银行账户。营销人员需确保所提供的银行账户信息准确无误，如有变更应及时通知公司。

3. 所需材料：营销人员无需提供额外材料，公司将依据系统记录及相关数据进行奖金核算与发放。但营销人员应保证其业务活动符合公司规定及相关法律法规要求，如因自身违规行为导致奖金核算出现问题，公司有权采取相应措施，包括但不限于暂停或追回奖金。

4. 发放通知：公司将在奖金发放前，通过官方渠道向营销人员发送奖金发放通知，告知其奖金金额及发放详情。营销人员可通过公司指定的查询方式核实奖金信息。

五、附则

1. 本制度的解释权归安利公司所有。公司有权根据业务发展、法律法规变化等因素，对制度内容进行解释和调整。

2. 本制度如有未尽事宜，或因国家法律法规、政策调整等原因需要修订时，公司将适时进行修订并公布。修订后的制度自公布之日起生效，原制度同时废止。员工应及时关注制度修订情况，确保自身行为符合最新规定。