

# 財團法人多層次傳銷保護基金會

## 105 年營運績效及成果

中 華 民 國 一 零 六 年 一 月



# 目 錄

## 本文

一、調處多層次傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議 .....	1
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	1
(二) 調處委員教育訓練 .....	2
(三) 為執行本任務建置之各項文件表格 .....	3
(四) 調處申請流程 .....	4
(五) 調處案件統計 .....	4
二、協助傳銷商提起本辦法第三十條所定之訴訟 .....	4
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	4
(二) 「律師推薦資料庫」之建置 .....	5
(三) 為執行本任務建置之各項文件表格 .....	6
(四) 訴訟協助申請流程 .....	7
三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償 ....	7
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	7
(二) 為執行本任務建置之各項文件表格 .....	7
(三) 代償及追償申請流程 .....	8
四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息 .....	8
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	8
(二) 保護基金及年費收費統計 .....	8
(三) 保護基金管理及使用 .....	10
(四) 年費管理及使用 .....	11
(五) 保護基金及年費之催繳 .....	11
五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能 .....	12
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	12
(二) 本會主辦之實體活動 .....	13
(三) 本會協辦及參與他人之實體活動 .....	24
(四) 本會之虛擬活動 .....	33

六、協助辦理教育訓練活動.....	33
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	33
(二) 105 年本會協助辦理之教育訓練活動 .....	33
七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務.....	34
(一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂) .....	34
(二) 臺北點.....	36
(三) 桃園點、臺中點及高雄點.....	36
(四) 為執行本任務建置之各項文件表格 .....	36
八、其他.....	37
(一) 宣導品.....	37
(二) 廣播.....	40
(三) 微電影.....	41
(四) 網路平台之更新.....	42
(五) Google/ Youtube 廣告.....	43
(六) 臉書廣告.....	46
(七) 合作協議書.....	48
九、結語.....	48

本會係依據多層次傳銷管理法第 38 條設立，該條文並授權主管機關（即公平交易委員會）訂定多層次傳銷保護機構設立及管理辦法，以規範本會之任務、組織、財務及運作等。依據多層次傳銷保護機構設立及管理辦法（以下簡稱設立及管理辦法）第 3 條規定：「保護機構之任務如下：一、調處多層次傳銷事業（以下簡稱傳銷事業）與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。二、協助傳銷商提起本辦法第三十條所定之訴訟。三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。六、協助辦理教育訓練活動。七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。」各任務賦予本會之使命雖各不相同但亦互相牽連，爰逐一說明本會 105 年各任務之執行情形。

## 一、調處多層次傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。

為使傳銷事業及傳銷商間因為多層次傳銷而產生之民事爭議，能在本會調處委員之調處下獲得解決。為此，本會在董事會及同仁之努力下，在 104 年已建立相關規範、程序及文件，並在此基礎下開始處理傳銷事業及傳銷商之調處申請。

本會 105 年在上述之基礎下，持續協助調處委員會調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，並不斷從運作過程中所面臨之問題及調處委員之建議中，修正相關規範、程序及文件。

### （一）相關內部規則（105 年訂定或修訂）

#### 1. 財團法人多層次傳銷保護基金會業務規則（附件一）

本會業務規則於 103 年 9 月 25 日第一屆第二次董事、監察人聯席會議訂定，規範本會執行設立及管理辦法第 3 條任務之細節，本會關於調處之執行即主要依循於此。

由於本會之調處採取類似於保險制度之概念，故申請調處之案件必須發生於向本會繳納保護基金及年費之後，因此原條文第 6 條第 3 項即明文「民事爭議發生時點」之定義。然而，本會認為「民事爭議發生時點」之認定，應依據設立及管理辦法第 27 條之真義而為解釋，原條文之規定反而使本會在審查申請案件時有所侷限並易生爭議，故本會於 105 年 9 月 21 日第一屆第十五次董事會會議決議，刪除原條文第 6 條第 3 項之規定。

#### 2. 調處委員會人事變動

(1) 蔡正廷委員於 104 年 12 月 25 日向本會書面請辭，經公平交易

委員會（以下簡稱公平會）於 105 年 1 月 15 日准予備查後，蔡正廷委員始完成請辭程序。該缺額本會旋即於 105 年 3 月 16 日第一屆第十三次董事會會議決議，補聘於知慶律師擔任調處委員。該人事案經公平會於 4 月 8 日函覆同意後，於知慶委員之任期與第一屆調處委員會相同，即至 106 年 11 月 18 日止。

(2)陳得發委員於 6 月 25 日因健康因素向本會請辭調處委員一職，經公平會於 7 月 18 日准予備查後，本會於 105 年 9 月 21 日第一屆第十五次董事會會議進行報告，再於 105 年 12 月 21 日第一屆第十六次董事會會議決議補聘鄭盛賢資深顧問擔任調處委員。

(3)汪渡村委員於 105 年 12 月 26 日因個人公務繁忙而向本會請辭調處委員一職，故本會於 105 年 12 月 30 日函請公平會同意備查，並將於下次董事會會議進行報告。

## (二) 調處委員教育訓練

本會調處委員之專業包含法律及企業管理等，然而要使傳銷事業及傳銷商之爭議獲得滿意之結果，除了須具備對我國多層次傳銷法令之理解外，亦必須對我國傳銷產業之運作及特性有所認識。本會在 104 年已舉辦三場針對調處委員之課程與座談，105 年則針對傳銷事業之獎金制度，讓調處委員與本會法律諮詢律師共同進行教育訓練。

傳銷事業之獎金制度攸關傳銷商獎金之計算方式，同時亦為傳銷商與傳銷事業間相當常見之爭議類型，在每間傳銷事業之獎金制度各不相同之情形下，不同個案之解決方式多難以一概而論，因此本會於 105 年 2 月 26 日，邀請美商如新華茂股份有限公司台灣分公司劉勝仁副總裁，針對本會調處委員及諮詢律師講授「傳銷事業獎金制度」課程，希望對調處委員及諮詢律師未來處理傳銷相關爭議時有所助益。出席人數總計共 19 名。



(105 年 2 月 26 日「傳銷事業獎金制度」)

(三) 為執行本任務建置之各項文件表格

本項文件除可至本會索取紙本填寫外，本會網站上亦有建置關於本項任務之完整說明(如申請資格、申請程序等事項)及文件下載，可藉由網站公開資訊提供給有需要之傳銷商或傳銷事業，進而了解本會任務。

1. 調處申請書：此文件為申請人欲申請調處時，必須具備之文件(附件二)。
2. 調處申請書範例：申請人不知如何填寫調處申請書，可以參考此文件(附件三)。
3. 法定代理人同意書：此文件為申請人填寫調處申請書時，若 7 歲以上但未滿 20 歲者，即限制行為能力人，應提出「法定代理人同意書」(附件四)。
4. 委任書：申請人或相對人如不能親自出席調處會議，有委任代理人者，應提出「委任書」(附件五)。
5. 調處期日變更申請書：若當事人有正當理由，無法於調處期日到場，應於調處期日前以「調處期日變更申請書」向本會申請變更期日(附件六)。
6. 調處不成立證明申請書：若調處不成立且調處當事人書面填寫「調處不成立證明申請書」向本會申請，則調處委員會應於申請後 7

日內發給（附件七）。

7. 出席調處申請書：利害關係人需於第一次調處會議進行前即提出申請，並當場出具「出席調處申請書」，並載明與本件調處之申請人或相對人具有何種利害關係，不得於第二次（含）以後之調處會議時才提出申請（附件八）。

#### （四）調處申請流程

本會將填寫調處申請書之後續流程以圖像方式說明並列出期間，以讓申請人清楚調處過程，並分為調處成立或不成立之兩種結果（附件九）。

#### （五）調處案件統計

整理 105 年 1 月至 12 月止之調處案件件數及場次（附件十）。

### 二、協助傳銷商提起本辦法第三十條所定之訴訟。

依照多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 30 條之規定：「對於同一原因事件，致二十位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達一百萬元以上者，經調處雖未成立，惟經保護機構認定，傳銷事業應負賠償責任者，傳銷商得請求保護機構就一定額度內先代為支付訴訟費及律師費。」「傳銷商曾經保護機構代為支付訴訟費及律師費者，未返還前述費用前，不得再行請求前項訴訟協助。」為執行此任務，本會除研擬相關規範、程序及文件外，亦建置「律師推薦資料庫」。

#### （一）相關內部規則（105 年訂定或修訂）

由於自本會成立至今，尚未有傳銷商向本會申請訴訟協助，故本會關於訴訟協助之規定，尚無法藉由實際運作經驗進行檢討與修正。但為了將實際運作時可能發生之問題降至最低，本會在 105 年仍然對本會關於訴訟協助之規定進行模擬操作，以檢視是否有修正之地方。

本會業務規則第 23 條係有關訴訟協助代付金之返還規定，原條文規定返還辦法由董事會訂定。然而，本會於評估代付金之申請及返還作業流程、推演可能發生之情形，並參考「公平交易委員會辦理罰鍰執行事項處理要點」、「行政執行事件核准分期繳納執行金額實施要點」及「高等法院以下各級法院檢察署辦理受刑人分期繳納罰金要點」等規定後，認為將代付金返還之規定以增訂第 23 條之 1 較妥，同時增加分期返還代付金之規定。故本會於 105 年 12 月 21 日第一屆第十六次董事會會議，提出業務規則第 23 條及第 23 條之 1 之討論案，並經董事會討論通過。（附件一）



## (二)「律師推薦資料庫」之建置

### 1. 建置成果

本會業務規則第 42 條規定：「本會得開辦多層次傳銷之律師在職訓練課程，並就已接受一定時數之多層次傳銷教育訓練之律師名單造冊，以利第二十一條協助傳銷商提起訴訟。」因此本會在 104 年舉辦多場針對我國律師之有關多層次傳銷法律教育訓練，其中全程參與課程之律師可擔任本會法律諮詢服務律師，且需至少諮詢三次後才可進入本會「律師推薦資料庫」，始可於符合推薦條件時受本會推薦。

本會法律諮詢服務在臺北、桃園及臺中運作一年、在高雄運作三個月後，統計至 105 年 12 月 31 日共有 13 位諮詢律師成功進入本會「律師推薦資料庫」。由於本會在臺北之法律諮詢服務平均每兩週一次，在諮詢次數較多之情形下，目前「律師推薦資料庫」之 13 位律師中，有 12 位律師之事務所位於臺北，1 位律師之事務所位於臺中。

本會並將「律師推薦資料庫」之律師名單及聯繫方式公告於本會網站，供有需求之傳銷商、傳銷事業或一般民眾查詢。



(律師資料庫, <http://www.mlmpf.org.tw/aboutus.aspx?lang=zh&idept=6>)

## 2. 教育訓練

傳銷事業之獎金制度攸關傳銷商獎金之計算方式, 同時亦為傳銷商與傳銷事業間相當常見之爭議類型, 在每間傳銷事業之獎金制度各不相同之情形下, 不同個案之解決方式多難以一概而論, 因此本會於 105 年 2 月 26 日, 邀請美商如新華茂股份有限公司台灣分公司劉勝仁副總裁, 針對本會調處委員及諮詢律師講授「傳銷事業獎金制度」課程, 希望對調處委員及諮詢律師未來處理傳銷相關爭議時有所助益。出席人數總計共 19 名。(請參第一大點之第(二)小點)

### (三) 為執行本任務建置之各項文件表格

本項文件除可至本會索取紙本填寫外, 本會網站上亦有建置關於本項任務之完整說明, 如申請資格、申請程序等事項及文件下載, 可藉由網站公開資訊提供給有需要之傳銷商或傳銷事業, 進而了解本會

任務。

1. 訴訟協助申請書：此文件為申請人欲申請訴訟協助時，必須具備之文件（附件十一）。
2. 訴訟協助申請書範例：申請人不知如何填寫訴訟協助申請書，可以參考此文件(附件十二)。
3. 訴訟終結後同意返還代付金之切結書：此為填寫訴訟協助申請書所需具備之必要文件之一，讓申請人知悉代付金性質係代為支付金額（附件十三）。

#### （四）訴訟協助申請流程

本會將填寫訴訟協助申請書之後續流程以圖像方式說明並列出期間，以讓申請人清楚過程，並分為董事會決議通過或不通過之兩種結果（附件十四）。

### 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。

依照多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第 29 條第 2 項及第 3 項之規定：「調處成立，倘係傳銷事業應負賠償責任，保護機構應命該事業於三十日內支付賠償，逾期未支付者，就一定額度內由保護機構代償，再由保護機構向該事業追償。」「前項之一定額度，由保護機構擬議，報經本會核定後實施，變動亦同。」為執行此任務，本會除了於 104 年訂定相關規範與程序外，並於 105 年建置所需文件及表格。

#### （一）相關內部規則（105 年訂定或修訂）

由於自本會成立至今，尚未有傳銷事業逾期未支付經調處會議決議之賠償，自然也無傳銷商向本會申請代償，故本會關於代償之規定，尚無法藉由實際案例進行檢討與修正。但為了將實際運作時可能發生之問題降至最低，本會在 105 年仍然對本會關於代償之規定進行模擬操作，以檢視是否有修正之地方。經檢視後，尚未發現需要調整或增訂相關規定之必要。

#### （二）為執行本任務建置之各項文件表格

本項文件除可至本會索取紙本填寫外，本會網站上亦有建置關於本項任務之完整說明，如申請資格、申請程序等事項及文件下載，可藉由網站公開資訊提供給有需要之傳銷商或傳銷事業，進而了解本會任務。

1. 代償申請書：此文件為申請人欲申請代償時，必須具備之文件（附件十五）。
2. 代償申請書範例：申請人不知如何填寫代償申請書，可以參考此文件（附件十六）。
3. 債權讓渡書：本會代償傳銷商應得之賠償金後，於代償額度內，承受傳銷商對於傳銷事業之權利。係之後向應負賠償責任之傳銷事業追償所必須的文件（附件十七）。

### （三）代償申請流程

本會將填寫代償申請書之後續流程以圖像方式說明，以讓申請人清楚過程，並分為董事會決議通過或不通過之兩種結果（附件十八）。

## 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。

本會向傳銷事業及傳銷商收取之保護基金及年費，其繳費時間、金額、用途及管理方式等，皆依多層次傳銷保護機構設立及管理辦法之規定。

### （一）相關內部規則（105 年訂定或修訂）

本會業務規則第 35 條第 3 項，原先規定本會營運之行政管銷費用（含人事、租金）、業務費用占年費之使用比率各為百分之五十。但經本會檢討 104 年及 105 年各支出項目之統計後，發現在原條文各百分之五十之限制下，本會在行政管銷費用之預算編列及實際使用上皆受有限制。基於此，本會 105 年 6 月 22 日第一屆第十四次董事會會議決議，將行政管銷費用（含人事、租金）、業務費用占年費之使用比率調整為「各不得逾年費之百分之六十」，且增訂但書「不得為赤字預算」之規定，以避免因彈性立法而可能造成的適用上漏洞。（附件一）

### （二）保護基金及年費收費統計

#### 1. 傳銷事業

項次	保護基金			
傳銷事業部分	保護基金級距	總家數	繳納家數	
1	營業額二十億元以上	8	1	1,000,000
2	營業額十億元以上未達二十億元	7	4	4,000,000
3	營業額三億元以上未達十億元	25	6	6,920,000
4	營業額一億元以上未達三億元	36	5	3,500,000
5	營業額三千萬元以上未達一億元	61	12	2,790,000
6	營業額一千萬元以上未達三千萬元	64	20	990,000
7	營業額未達一千萬元	104	43	1,740,000
8	新報備傳銷事業	72	72	3,600,000
總計		377	163	24,540,000

※註1：「新報備傳銷事業」中，有11間為104年第四季已完成報備之新報備傳銷事業，但遲至105年始完成104年保護基金之繳納，其金額共計550,000元。

※註2：有3間已報備傳銷事業應於104年補繳短少之保護基金，但遲至105年始完成補繳，其金額共計500,000元。

項次	年費		
傳銷事業部分	年費級距	繳納家數	
1	營業額七億元以上	25	2,500,000
2	營業額六億元以上未達七億元	3	270,000
3	營業額五億元以上未達六億元	3	240,000
4	營業額四億元以上未達五億元	4	280,000
5	營業額三億元以上未達四億元	5	300,000
6	營業額二億元以上未達三億元	12	600,000
7	營業額一億元以上未達二億元	24	940,000
8	營業額五千萬元以上未達一億元	38	1,150,000
9	營業額五百萬元以上未達五千萬元	112	2,250,000
10	新報備傳銷事業及營業額五百萬元以下	151	1,610,000
總計		377	10,140,000

※註1：「新報備傳銷事業」中，有11間為104年第四季已完成報備之新報備傳銷事業，但遲至105年始完成104年年費之繳納，其金額共計110,000元。

※註 2：有 2 間已報備傳銷事業應於 104 年補繳短少之年費，但遲至 105 年始完成補繳，其金額共計 40,000 元。

## 2. 傳銷商

傳銷商部分	繳納人數	保護基金總額	年費總額	總計
	1,389	109,000	277,800	386,800

## 3. 105 年總整理

- (1)傳銷事業保護基金與年費總合計 34,680,000 元(保護基金總計 24,540,000、年費總計 10,140,000)。
- (2)傳銷商保護基金與年費總合計 386,800 元(保護基金總計 109,000、年費總計 277,800)。
- (3)保護基金總合計 24,649,000 元(傳銷事業 24,540,000、傳銷商 109,000)。
- (4)年費總合計 10,417,800 元(傳銷事業 10,140,000、傳銷商 277,800)

### (三) 保護基金管理及使用

#### 1. 管理

由於保護基金數額龐大，為使保護基金之孳息能在最佳利率下產生，本會在 104 年已將保護基金拆成數張金額低於 10,000,000 元之定存單，以定期存款方式存入郵局。然而由於郵局於 105 年調降定期存款金額上限，故本會於 105 年 5 月再次辦理定期存款時，便依郵局調降後之規定辦理數張 4,500,000 元之定期存款單。另關於本會 105 年 1 月至 11 月收取之保護基金，本會則於 105 年 11 月底以前逐次存入郵局辦理定期存款。而本會於 104 年辦理之定期存款單，由於有數張於 105 年 12 月份到期，故本會將 12 月份到期之定期存單，改為 4,750,000 元之金額後再次以定存方式存入。

除了考量存款利率而變更存款方式外，在法律層面則為了使本會 104 年度收取之保護基金能免納所得稅，本會在 104 年 8 月 28 日第一屆第十次董事會會議決議，本會應將 104 年度收取之保護基金變更為財產。然而本會在 104 年度究竟收取多少保護基金，該確切金額仍須待會計師簽核後使得確認，故本會待會計師完成本會 104 年度之財務報告後，即於 105 年 5 月 18 日依「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第五條規定，函請公平會核准本會變更財

產為新台幣 154,682,628 元(本會 104 年收取之保護基金共新台幣 144,682,628 元，加上原有之財產新台幣 10,000,000 元)，待公平會於 6 月 13 日核准後，本會即向臺灣臺北地方法院辦理財產變更，並於 105 年 7 月 5 日領取變更後之法人登記證書。

而關於本會 105 年收取之保護基金，本會於 105 年 9 月 21 日第一屆第十五次董事會會議決議，為使本會保護基金可免納所得稅，且省卻編列次年度起算四年內使用計畫之人力與時間成本，爰同意本會於 105 年 12 月間，即將本會 105 年 1 月至 11 月底收取之保護基金變更為財產。故本會於 12 月 15 日，向臺灣臺北地方法院聲請財產變更為 178,826,128 元(105 年 1 月至 11 月時收取之保護基金為 24,143,500 元，加上原有財產 154,682,628 元)，並於 12 月 23 日領取變更後之法人登記證書。

## 2. 使用

依據設立及管理辦法第 24 條規定：「保護機構設立之捐助財產不得少於現金總額一千萬元，且於一千萬元額度內本金不得動支。」「保護基金除供代為賠償、協助訴訟使用及保護機構成立第一年之營運外，不得動支。」「年費供保護機構之營運。」因此本會收取之保護基金僅可供作代為賠償、協助訴訟使用及本會成立第一年之營運費用。但 105 年並未有傳銷商向本會申請代償及訴訟協助，故本會 105 年收取之保護基金，於 105 年並未使用。

### (四) 年費管理及使用

#### 1. 管理

如同以上所述，依據設立及管理辦法第 24 條規定，保護基金及年費之使用範疇不同，因此本會在華南銀行設有活期存款帳戶管理年費。

#### 2. 使用

依據設立及管理辦法第 24 條第 3 項規定，年費供本會營運使用；另依本會業務規則第 35 條第 3 項及第 4 項規定：「本會營運之行政管銷費用(含人事、租金)、業務費用各不得逾年費之百分之六十。但不得為赤字預算。」「前項費用不包括訴訟協助費用及代償費用。」因此本會 105 年年費之編列及使用，悉依以上規定辦理。

### (五) 保護基金及年費之催繳

依照設立及管理辦法第 21 條規定，傳銷事業應於每年三月底前

向本會完成保護基金及年費之繳納，然不論 104 年度或 105 年度，皆有少數傳銷事業縱使經本會及公平會之多次催繳甚至處以罰鍰後，仍拒絕繳納或繳納未完全。

基於宣示法令規範之明確性及達成法令規範之設立目的，在公平會之指示下，本會對於愛地球健康事業股份有限公司（以下簡稱愛地球公司）及美商新福有限公司台灣分公司（以下簡稱新福公司）共兩家傳銷事業，採取民事訴訟途徑。

#### 1. 愛地球健康事業股份有限公司

本會於 105 年 3 月 16 日第一屆第十三次董事會會議決議，以支付命令方式向愛地球公司請求給付未繳納之 104 年保護基金。故本會旋即於 4 月 6 日向臺灣臺中地方法院（以下簡稱臺中地院）提出支付命令之聲請書，但由於愛地球公司對於支付命令表示異議，故本會又於 8 月 1 日至臺中地院與愛地球公司進行民事訴訟之言詞辯論，9 月 5 日臺中地院判決本會勝訴，然由於愛地球公司目前為停業狀態，故本會於 12 月 21 日第一屆第十六次董事會會議討論後，決議仍對愛地球公司進行強制執行。

#### 2. 美商新福有限公司台灣分公司

公平會於 5 月 4 日來函本會，請本會對於新福公司未於期限內繳納 104 年保護基金及年費乙案，盡速循民事訴訟及強制執行程序解決。故本會於 6 月 14 日向臺灣臺北地方法院聲請支付命令，8 月 8 日及 8 月 9 日新福公司已分別完成 104 年及 105 年保護基金及年費之繳納。

### 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。

本會之設立核心，係為使傳銷事業及傳銷商間之多層次傳銷爭議能有一圓滿解決，並使傳銷產業內之大眾對相關法令有正確之認識，以健全產業之發展，故促進傳銷事業及傳銷商對多層次傳銷法令之專業知能，即為本會之重要任務。

要達成本項任務，本會需扮演一個資訊流通的管道與平台，透過各種實體及虛擬的方式，向傳銷事業及傳銷商傳遞正確的法令知識。因此，本會於 105 年針對傳銷產業內之法令爭議辦理座談會，並持續與傳銷事業合辦傳銷法令課程，同時也持續吸收傳銷法令之知識。

#### （一）相關內部規則（105 年訂定或修訂）

本會於 104 年即規畫於 105 年舉辦傳銷事業之表揚大會，然而該



表揚大會應表揚傳銷事業的何種成就、表揚名單應如何決定、表揚大會之舉辦方式等問題，都需要審慎評估並有明確規範。對此，本會於104年12月24日第一屆第十二次董事會會議決議，訂定「財團法人多層次傳銷保護基金會對傳銷事業表揚作業要點」，105年3月16日第一屆第十三次董事會會議則在蒐集各方意見後再次提出討論，並就部分規定進行修改。(附件十九)

## (二) 本會主辦之實體活動

### 1. 主管機關應如何合理處理「傳銷商網路銷售」所引發之問題座談會

本會原規劃於105年開始，與中華民國直銷協會(以下簡稱直銷協會)針對多層次傳銷相關法律爭議進行例行座談會，故於105年2月24日於本會進行座談會之會前會，就座談會議題、進行方式等進行討論。雙方同意於3月21日舉辦第一場座談會，該場座談會由本會主辦，名稱為「主管機關應如何合理處理『傳銷商網路銷售』所引發之問題座談會」，就傳銷商品能否以網路方式銷售之爭議，邀請傳銷事業、學者及律師提出見解，出席人數共計56人。



(第一子題「為解決傳銷商網路銷售所引發之爭議，主管機關得採何種措施，以利傳銷產業之永續發展？」之主持人、報告人及與談人)



(第二子題,「『多層次傳銷管理法』應如何修正,以符合傳銷產業之特性?」綜合座談時間)

然而在以上座談會之後,由於直銷協會對於諸多議題另有舉辦座談會之規劃,故本會與直銷協會即不再就其他議題合辦座談會,而多以協辦或本會派員出席之方式表達意見。

## 2. 專業知能增進課程：

於本年度4月21日及5月27日在台北市進出口商業同業公會舉辦,共兩場,每場課程內容分別為多層次傳銷管理法、消費者保護法及個人資料保護法,共三堂,全程參與三堂課者,即發研習證書以茲證明。皆於粉絲專頁及官網開放報名(網路及紙本傳真),詳細參與情形整理如下：

- (1) 105年4月21日：該場次報名約59人,實際到場數57人(含現場報名2人),出席率計96%;其中傳銷事業報名53人(未出席2人),傳銷商報名6人(未出席2人),與會長官貴賓3人,現場報名2人。



(4月21日專業知能增進課程現場)

- (2) 105年5月27日：該場次報名約57人，實際到場數45人，出席率計79%；其中傳銷事業報名43人（未出席11人），傳銷商報名14人（未出席1人）。



(105年5月27日專業知能增進課程現場)

- (3) 105年8月24日新益美專班：於該事業台灣分公司（台中）舉辦，該場次報名約79人，實際到場數87人，出席率計110%。

➤ 課程內容：多層次傳銷管理法、個人資料保護法，共兩堂。



(105年8月24日專業知能增進課程現場)

- (4) 105年8月28日妮芙露專班：於高雄商務會議中心舉辦，該場次報名約87人，實際到場數87人，出席率計100%。
- 課程內容：多層次傳銷管理法、消費者保護法及個人資料保護法，共三堂。



(105年8月28日專業知能增進課後合影)

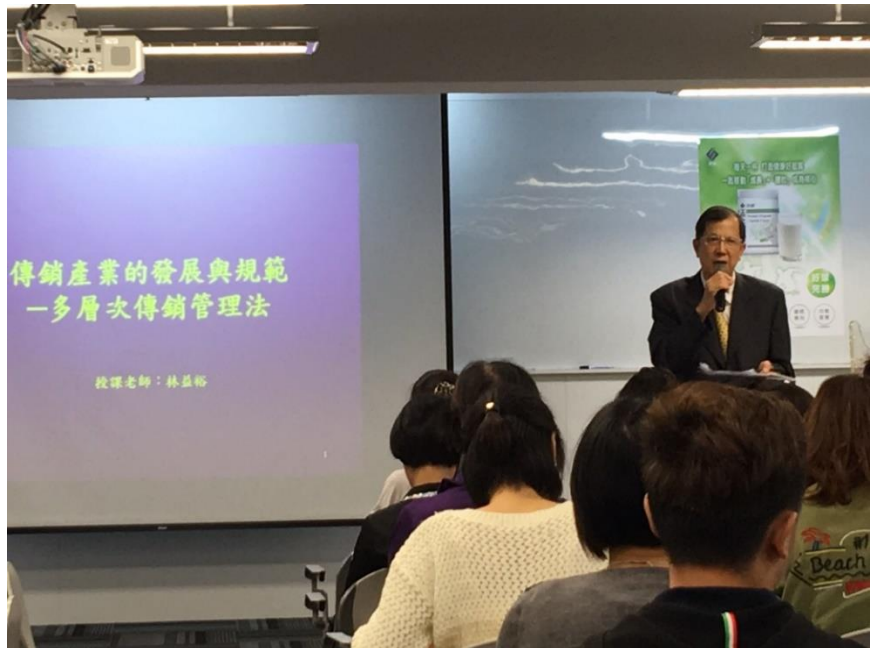
- (5) 105年8月29日八馬專班：於台北總公司舉辦，該場次報名約641人，實際到場數631人，出席率計98%。
- 課程內容：多層次傳銷管理法、消費者保護法及個人資料保護法，共三堂。



(105年8月29日八馬專班現場)

(6) 105年11月1日全球互動專班：於台北總公司舉辦，該場次報名約50人，實際到場數46人，出席率計92%。

➤ 課程內容：多層次傳銷管理法，共一堂。



(105年11月1日全球互動專班現場)

(7) 105年11月9日丞燕專班：於台北總公司舉辦，該場次報名約61人，實際到場數58人，出席率計95%。

➤ 課程內容：多層次傳銷管理法、消費者保護法及個人資料保護法，共三堂。



(105年11月9日丞燕專班現場)

(8) 專業知能增進課程研習證書 (範本, 左) 及文宣 DM (右)

### 3. 第一屆金傳獎表揚大會

於105年9月2日在香格里拉台北遠東國際大飯店舉辦第一屆金傳獎表揚大會。為使傳銷事業積極參與傳保會之各項活動，特訂定「財團法人多層次傳銷保護基金會對積極參與之傳銷事業表揚作業要點」，以供本會辦理傳銷事業表揚活動。

(1) 辦理目的

為表揚傳銷事業建立起完善之爭端解決機制、共同參與或積極推廣本會業務或教育宣導計畫、以具體措施鼓勵所屬傳銷商向本會繳納保護基金及年費，特訂定有關之表揚作業要點及舉辦頒獎活動。以期號召更多傳銷事業一同響應、協助，並進而使傳銷產業成為引領台灣經濟發展與創新之重要力量之一。

(2) 傳銷事業報名資格

- 傳銷事業於法定期限內，完成保護基金及年費之繳納。
- 傳銷事業將本會調處機制之內容或其說明，置於其與傳銷商間之經營手冊、營業守則或參加契約等。
- 傳銷事業若曾於本會進行調處時，其傳銷商就同一事件未向本會申請訴訟扶助或代償者。
- 於評比當年度之前一年，無違反多層次傳銷相關法令，受公平交易委員會處分者。

(3) 獎項組別及評選標準

● 卓越促進獎

一、符合「傳銷事業以具體措施鼓勵所屬傳銷商向本會繳納保護基金及年費，且完成繳納之傳銷商人數占該傳銷事業所屬傳銷商一定人數或比例」，佔總分百分之五十。

二、「已建立完善之民事爭端解決機制」，佔總分百分之二十，解決機制之基本判別原則如下：

- I. 公開明示對於傳銷商違約或違規之處理程序。
- II. 傳銷商具有公正且透明之申訴及上訴管道。
- III. 建立合理性之違約或違規類型及效果，且其判斷標準無差別待遇。
- IV. 處理傳銷商違約或違規案件時，應遵守經驗法則及論理法則。

三、「該年度與本會共同舉辦或參與教育宣導計劃」，佔總分百分之二十。

四、「以其他具體作為，積極向傳銷商推廣本會業務」，佔總分百分之十。

● 穩健機制獎

一、「已建立完善之民事爭端解決機制」，佔總分百分之五十，解決機制之基本判別原則如下：

- I. 公開明示對於傳銷商違約或違規之處理程序。
- II. 傳銷商具有公正且透明之申訴及上訴管道。

III. 建立合理性之違約或違規類型及效果，且其判斷標準無差別待遇。

IV. 處理傳銷商違約或違規案件時，應遵守經驗法則及論理法則。

二、「傳銷事業以具體措施鼓勵所屬傳銷商向本會繳納保護基金及年費，且完成繳納之傳銷商人數占該傳銷事業所屬傳銷商一定人數或比例」，佔總分百分之二十。

三、「該年度與本會共同舉辦或參與教育宣導計劃」，佔總分百分之二十。

四、「以其他具體作為，積極向傳銷商推廣本會業務」，佔總分百分之十。

#### (4) 評選方式

由本會遴選據傳銷產業豐富經驗之專家、學者或公正人士聘任之，設置「傳銷事業表揚作業評比小組」。委員九至十一人，由評比小組進行書面審查決定之；但必要時，得邀請參選之傳銷事業委派代表，列席說明之。

#### (5) 獎項頒發

- 卓越促進獎：(獎牌各一座)
  - 一、八馬國際事業有限公司
  - 二、全球互動行銷股分有限公司
  - 三、紐西蘭商新益美亞洲國際有限公司台灣分公司
- 穩健機制獎：(獎牌各一座)
  - 一、台灣妮芙露股份有限公司
  - 二、全美世界健康科技股份有限公司
  - 三、丞燕國際股份有限公司





(得獎事業獎牌)

(6) 宣傳活動：

**金傳獎**  
【第一屆】  
金傳榮耀 光榮非凡

**辦理目的：**  
財團法人多層次傳銷保護基金會(下稱本會)係依據「多層次傳銷管理法」第30條規定所設立之保護機構，係以保護傳銷事業及傳銷商權益為成立之目的機構。以調查、協助訴訟、代償及追償協助解決傳銷事業與傳銷商之民事法律爭議、辦理教育訓練、提供傳銷法令之諮詢服務等為任務，期望能為健全整體傳銷產業、提升社會大眾對傳銷產業之好感。

為表揚傳銷事業建立起完善之爭議解決機制、共同參與或積極推廣本會業務或教育宣導計畫，以具體措施鼓勵所屬傳銷商向本會繳納保護基金及年費，特訂定有關之表揚作業要點及舉辦頒獎活動，以期號召更多傳銷事業一同響應、協助，並進而使傳銷產業成為引領台灣經濟發展與創新之重要力量之一。

**卓越促進獎**  
完成繳納之傳銷商人數  
占該傳銷事業所屬傳銷商  
一定人數或比例

**穩健機制獎**  
已建立完善之民事  
爭議解決機制

**表揚大會**  
時間：105年9月2日；下午14:00  
地點：台北香格里拉遠東國際大飯店  
(台北市敦化南路二段201號)  
詳情請洽：<http://www.mimpf.org.tw>

指導單位：公平交易委員會  
主辦單位：財團法人多層次傳銷保護基金會

(105年8月刊登廣告於《直銷世紀》雜誌)



(文宣 DM 第一波 (左) 及第二波 (右))



(廣發邀請函給傳銷事業與傳銷商)



(金傳獎表揚大會共蒞臨超過 250 傳銷事業代表以及傳銷商)



(公平會邱永和副主任委員，本會林宜男董事長、董事、各委員會主任委員，與所有得獎事業代表大合照)



(典禮會後宣布與貝里斯商均富國際企業有限公司台灣分公司之法律諮詢及教育訓練的合作協議)

#### (7) 紀錄光碟

紀錄表揚大會典禮現場，該日活動貴賓雲集，傳銷商亦熱情參與，為紀念第一屆金傳獎盛況，將其錄影並燒錄成光碟以利留存。

#### (三) 本會協辦及參與他人之實體活動

1. 本會就中華直銷法律學會(以下簡稱學會)之籌組過程及成立後之正式運作提供協助，學會係直銷產業、法學領域相互結合的學術性社團，學會理事長為本會之林主任調處委員天財，學會之團體會員亦有傳銷事業及律師等成員共襄盛舉。



(7月14日林董事長宜男於中華直銷法律學會發起人暨第一次籌備會發言)



(7月28日中華直銷法律學會發起人暨第二次籌備會之籌備委員合影)



(8月27日中華直銷法律學會第一屆第一次會員大會之會員合影)



(10月26日中華直銷法律學會第一次研討會「目前直銷業實務上相關問題研析」)



(10月26日本會林宜男董事長參與中華直銷法律學會第一次研討會「目前直銷業實務上相關問題研析」)

林宜男董事長並於會議期間希望藉由學會的會員研究、乃至舉辦研討會，甚或本會與學會雙方合作出版關於多層次傳銷之法律意見之可能，未來雙方應會對此有頻繁互動。

透過資源的共享與交流意見，亦藉由法律面向的討論，彙整成多數意見後，最終能達到健全直銷產業，也間接達成本會協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能之任務。

2. 2月17日：美商賀寶芙股份有限公司美國總公司亞太地區政府事務部副總經理 Mr. Tod Gimbel 來訪本會，了解台灣傳銷產業近況及台灣政府針對產業所設定之專法細節。



(林董事長宜男、簡直行長春敏與賀寶芙副總經理 Mr. Tod Gimbel 及林經理佺德)

3. 5月21日：林董事長宜男出席丞燕國際股份有限公司之「丞燕29·傳世長久」周年慶活動。



(林董事長宜男與丞燕董事長陳昭妃博士及其他丞燕管理高層)

4. 7月12日：林董事長宜男擔任直銷協會舉辦之「限制網路銷售」座談會之與談人。此座談會係因本會於4月22日與公平會及直銷協會，曾就「主管機關應如何合理處理『傳銷商網路銷售』所引發之問題座談會」(參第五大點之第二小點)進行會後討論，會議結論則係將以相關議題與傳銷業界、公平會進行溝通與討論，故「限制網路銷售」座談會由此而生。





(7月12日「限制網路銷售」座談會)

5. 7月16日：林董事長宜男出席美商婕斯環球有限公司台灣分公司大中華區總部喬遷茶會，表達傳保會之祝賀並進行致詞。



(林董事長宜男、婕斯公司及與會貴賓)

6. 7月22日：林董事長宜男出席直銷協會「2016 商德約法種子講師培訓論壇」，該論壇由直銷協會商德約法委員會規劃，以專題演講及分組討論的方式，使與會者了解商德約法的精神與實務操作。
7. 7月28日：本會出席台灣妮芙露股份有限公司舉辦之傳銷商區經

理交流會議及區域高階經理人交流會議，並由林董事長宜男介紹本會之任務與功能。



(林董事長宜男講解傳保會的任務與運作概況)

8. 8月2日：澳洲 ACCC(Australia Competition Consumer Commission)新南威爾斯州執法行動組(NSW Enforcement Operation)副組長 David Howarth 先生拜會本會。



(林董事長宜男致贈本會禮物)

9. 8月5日：林董事長宜男出席描述傳銷人甘苦的電影「地圖的盡頭」開鏡記者會。

10. 8月5日：林董事長宜男擔任直銷協會舉辦之「直銷大未來 - 創新躍進 數據稱王」論壇之與談人，該論壇邀請產、官、學各界，一同解析大數據及商德約法。



(公平會王委員素彎、林董事長宜男及直銷協會)

11. 8月26日：出席公平會於彰化縣政府舉辦之「多層次傳銷相關法令規範說明會」，出席課程之傳銷事業代表及在地民眾約50人。
12. 9月28日：林董事長宜男及簡執行長春敏出席貝里斯商均富國際企業有限公司台灣分公司舉辦開幕暨新品發表會，林董事長並擔任致詞貴賓。



(林董事長宜男及簡執行長春敏擔任剪綵貴賓)

13. 11月13日：林董事長宜男及簡執行長春敏出席全美世界健康科技股份有限公司10周年慶暨表揚大會。



(林董事長宜男致詞)

14. 11月16日：本會出席直銷協會商法規委員會主辦之「食品藥物管理署相關法令研討會」，讓本會同仁有機會了解食品藥物產品之申請過程，這在以保健食品為主要商品之傳銷產業內，是相當重要的資訊。



(綜合座談時間)

#### (四) 本會之虛擬活動

##### 1. 電子報

延續上一年度，本會電子報分為「人物專訪」、「產業快訊」、「法令宣導」及「交流園地」等專欄，於每月 10 日發刊，寄送予傳銷事業及傳銷商及訂閱者。

#### 六、協助辦理教育訓練活動。

為使所屬傳銷商能具備專業知識與能力，以增進其事業發展，傳銷事業常針對所屬傳銷商舉辦各類課程，此時，本會即可擔任傳銷法令相關課程之講師。

##### (一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂)

本會為了執行本項任務，在 104 年訂定了「財團法人多層次傳銷保護基金會教育訓練諮詢委員會設置規則」及「財團法人多層次傳銷保護基金會法令增進諮詢委員會設置規則」，由於此二規則及本會既有之其他規則，已足以涵蓋本項任務，故本會於 105 年並未再訂定或修訂與本項任務有關之內部規則。

##### (二) 105 年本會協助辦理之教育訓練活動

協助傳銷事業、傳銷商及其他單位辦理教育訓練活動為本項任務之內涵，由於相關活動皆已說明如上 (請參第五大點之第二小點及第三小點)，爰統整如下：

1. 105 年 8 月 24 日與紐西蘭商新益美亞洲國際有限公司台灣分公司合辦專業知能增進課程。
2. 105 年 8 月 28 日與台灣妮芙露公司合辦專業知能增進課程。
3. 105 年 8 月 29 日與八馬國際事業有限公司合辦專業知能增進課程。
4. 105 年 11 月 1 日與全球互動行銷股份有限公司合辦專業知能增進課程。
5. 105 年 11 月 9 日與丞燕國際股份有限公司合辦專業知能增進課程。
6. 105 年 2 月 17 日美商賀寶芙股份有限公司美國總公司亞太地區政府事務部副總經理 Mr. Tod Gimbel 來訪傳保會。

7. 105 年 8 月 2 日澳洲官員 David Howarth 拜訪傳保會。
8. 105 年 7 月 28 日擔任台灣妮芙露股份有限公司舉辦之傳銷商區經理交流會議及區域高階經理人交流會議之課程講師。
9. 105 年 8 月 26 日擔任公平會於彰化縣政府舉辦之「多層次傳銷相關法令規範說明會」之課程講師。

## 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。

為解決傳銷事業及傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，除了雙方坐下協談之調處外，亦提供另一個可就爭議問題進行思考與指引的方式—法律諮詢服務。傳銷商對於多層次傳銷法令多不精熟，甚或是傳銷事業亦無專門處理法律事務之人員，因此當傳銷商及傳銷事業遇到多層次傳銷之疑問時，常不知如何處理。為此，本會之法律諮詢服務以協助解答多層次傳銷之相關法律問題為核心，請熟稔多層次傳銷法令之專業律師定期駐點，提供傳銷事業及傳銷商多層次傳銷法令上之諮詢服務。

本會於 104 年 2 月 12 日首次於本會辦事處舉辦法律諮詢服務，提供傳銷事業及傳銷商以現場或電話方式詢問多層次傳銷之相關法令問題。然而，由於傳銷事業及傳銷商遍布全臺，影響部分位於中、南部之傳銷事業及傳銷商接受諮詢律師進行面對面諮詢服務之機會，為此本會積極與財團法人法律扶助基金會洽談合作細節，以使本會諮詢律師之駐點，能擴及至其他中、南部縣市。

### (一) 相關內部規則 (105 年訂定或修訂)

#### 1. 財團法人多層次傳銷保護基金會法律諮詢服務作業要點(附件二十)

為明確本會法律諮詢服務之作業流程及注意事項，使法律諮詢服務之效能及目的能確實發揮，本會於 104 年訂定「財團法人多層次傳銷保護基金會法律諮詢服務作業要點」，將法律諮詢服務之預約方式、諮詢注意事項、諮詢人權利等予以明文。

105 年本會檢視法律諮詢服務之運作及條文規定，為使條文規定更貼近實際運作情形，並減低條文之侷限及僵化，分別於 5 月及 10 月，就諮詢時間、諮詢紀錄、諮詢律師之迴避等相關條文進行修正。

#### 2. 財團法人法律扶助基金會與財團法人多層次傳銷保護基金會合作意向書

本會為使遍布全臺之傳銷事業及傳銷商，能有接受本會法律

諮詢服務之機會，於 104 年與財團法人法律扶助基金會合作（以下簡稱法扶），將本會法律諮詢服務之範圍於 105 年擴及至桃園市、臺中市及高雄市。

鑒於 105 年之經驗，本會規劃於 106 年繼續與法扶台北、桃園及台中分會合作法律諮詢服務，故林董事長宜男分別於 12 月 21 日及 12 月 7 日親赴法扶台北及台中分會完成合作意向書之簽訂，法扶桃園分會則以換文方式與本會簽訂，以明確雙方之合作細節。



（法扶台北分會林會長天財與林董事長宜男簽訂「宣傳推廣合作意向書」）



（法扶台中分會趙會長建興與林董事長宜男簽訂「宣傳推廣合作

意向書」)

(二) 臺北點

本會自民國 104 年 2 月 12 日至 12 月 23 日為止，總共舉辦 28 次法律諮詢，目前諮詢人數已達 89 位。

105 年 1 月 7 日至 12 月 22 日止，總共 23 次法律諮詢，諮詢人數累積有 72 位(此數字不包含本會專員以電話簡要回覆之人數)。(附件二十一)。

(三) 桃園點、臺中點及高雄點

除本會於台北辦公處所設置之諮詢地點，尚有與法扶桃園分會、臺中分會以及高雄分會合作舉辦之法律諮詢(同附件二十一)，若有與上述三處較接近之傳銷商或傳銷事業會優先排入預約順序。

希望盡量達到每周都有法律諮詢，以便有需要之多層次從業人員能迅速獲得律師專業的建議，更能達到本會設立任務之一「提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務」。

本會已分別於 105 年 12 月 7 日與法扶台中分會簽訂合作意向書，105 年 12 月 9 日與法扶桃園分會簽訂合作意向書。此合作意向書主要是簽約雙方皆同意對多層次傳銷從業人員加強作法制教育、法律諮詢之服務，並適時對需要進行法律保護者，提供必要之轉介，相信對於本會未來執行法律諮詢此項任務及宣導工作等能有所助益。

(四) 為執行本任務建置之各項文件表格

1. 案件概述：於諮詢前由本會法務專員整理本次預約申請人所述內容，提供給諮詢律師知悉，若有書面資料則一併提供(附件二十二)。
2. 法律諮詢服務申請書：申請人填寫相關資料，由本會建檔用(附件二十三)。
3. 法律諮詢服務紀錄表：諮詢進行時，由法務專員將排班律師之法律建議紀錄下來，並由申請人及律師簽名，確認已知悉後續處理方式，並說明僅供本會建檔用(附件二十四)。
4. 法律諮詢服務意見表：諮詢結束後，請申請人協助填寫其年齡、對於本次法律諮詢之意見與得知管道等，以便本會後續宣導能參考此數值，進而達到些許成效，乃建置此文件(附件二十五)。



## 八、其他

宣導工作雖非多層次傳銷保護機構設立及管理辦法第3條賦予本會之任務，然而在本會設立初期又係全球第一個多層次傳銷保護機構之背景下，本會在104年投注諸多人力及財務進行宣導工作，從實體文宣、現場宣導、虛擬平台、廣告等多方嘗試。至105年雖然多數之傳銷事業已瞭解本會之任務與功能，但大多數傳銷商對於本會之認識仍相當有限，自然也無法將本會之資源做最大利用。因此，宣導工作仍然為本會105年之重要工作，茲說明如下。

### (一) 宣導品

#### 1. 冷水壺：

知名運動品牌廠商製造，瓶身外放上本會 Logo 及網站 QR Code 以利使用者接近並間接宣傳本會。105年新製作400ML容量之冷水壺。



#### 2. L型資料夾：

考慮到專班課程資料、本會法律宣導DM及公平會DM與手冊…等，多為紙本且大小不一，並思考到活動結束後的實用性與連帶曝光率，故製作本會吉祥物小天使資料夾，於上頭印製本會提供之服務，將各文宣品及DM集中放在資料夾中發送。

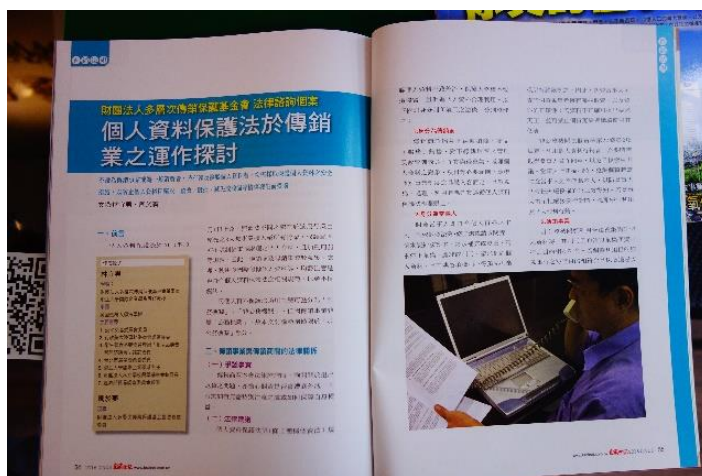


3. 銷業界之專業雜誌，提供此產業之新知、訊息等，本會今年與直銷世紀雜誌有若干合作，整理如下：

(1) 105年1月專欄(277期)：廣告中商品效用誇大不實之罰則探討



(2) 105 年 3 月封底廣告 (278、279 期)：為提醒傳銷事業繳交年度費用，並帶出本會提供之服務。同期刊登專欄：個人資料保護法於傳銷業之運作探討



(3) 105 年 5 月內頁廣告：推廣專業知能增進課程



(4) 105 年 8 月內文廣告：金傳獎表揚大會



(二) 廣播

與內政部警政署警察廣播電臺合作播出「傳保會溝通平臺」廣播宣導，播出期間自 105 年 3 月 1 日起至 3 月 31 日止，於全國治安交通網 FM104.9 週一至週五 7:00-9:00「早安 morning call」、週六至週日 10:00-12:00「魔法新世界」；及自 105 年 4 月 1 日起至 4 月 30 日止，於全國治安交通網 FM104.9 週一至週五 17:00-19:00「天天樂陶陶」、週六至週日 17:00-19:00「假日生活 Easy Go／假期繽紛樂(週日)」節目時段播出，共計 60 檔次。

### (三) 微電影

接續《菜鳥傳銷:P》系列拍攝三部續篇，分別為〈兄弟篇〉、〈誇大篇〉及〈知識篇〉；影片內容係以介紹傳保會及提升多層次傳銷產業之整體形象為目的，片長約2分鐘至3分鐘不等。





#### (四) 網路平台之更新

1. 提供英文版介面，介紹台灣多層次傳銷管理法與法條細節、本會組織架構與聯繫方式，便於外籍人士尋找相關法規規定及了解本會服務宗旨。



2. 在中文版介面更新右側浮動連結，可直接點進粉絲專頁，了解最新活動訊息，且與本會能更直接互動聯繫。



## (五) Google / YouTube 廣告

### 1. YouTube 多媒體

搜尋「傳銷」，有機會於第一個項目看到「菜鳥傳銷」之微電影。



### 2. 串流

觀看 YouTube 影片時，會隨機跳出「菜鳥傳銷」微電影之廣告(可點 Skip 跳出即為此)。



### 3. Google 聯播網

Google 相關網站隨機出現之廣告小圖片即為此，透過製作各尺寸大小之圖片，於使用者瀏覽網站時隨機出現並吸引點擊，其廣告標的為本會網站及微電影「菜鳥傳銷:P」

#### (1) 網站

- 圖片



336x280



300x250



200x200







● 具體呈現



(2) 微電影



4. 統計數據

	多媒體	串流	聯播網	關鍵字
觀看次數	38,564	28,741	0	0
曝光	4,280,830	129,723	44,191,609	32,529
點擊	2	176	56,361	667

(六) 臉書廣告

加強部分貼文的曝光度，透過不同的活動，讓部分受眾群自主分享給相關性質的民眾，吸引其他潛在傳銷商了解本會的存在。

**財團法人多層次傳銷保護基金會**  
由 Ke-Yun Yueh 發佈 · 1月13日 ·

號外號外，廣播劇按讚抽獎活動開始囉！  
簡單三步驟(按讚十分享)，就能參加好禮抽獎，還能拿到神秘禮物囉！

- 👉 步驟一：《財團法人多層次傳銷保護基金會》粉絲專頁按「讚」
- 👉 步驟二：完成後截屏符合抽獎資格了！
- 👉 步驟三：將「粉絲專頁公開分享」至您的臉書(轉貼別人的分享不在此限)！

別忘了「公開分享後的貼文網址」及「聯絡方式(姓名/電話)」私訊給《傳保會》，小天使將在活動結束後，親自與大家聯繫，確認收禮方式囉！本活動僅到2016/1/17 23:59

快參加活動！小天使好想跟大家聊天囉～

- 每人每帳號限領一個神秘禮物。
- 聯繫方式僅供本次活動使用，絕不外洩，請安心與我們聯繫。
- 也請繼續關注《傳保會》粉絲專頁，近期還會推出一系列好禮抽獎活動！快分享给親朋好友拿免費好禮吧！

#傳銷 #直銷 #多層次傳銷 #傳保會 #抽獎活動 #廣播劇 #按讚拿好禮 #粉絲專頁



已觸及 25,810 名用戶

**財團法人多層次傳銷保護基金會**  
由 Ke-Yun Yueh 發佈 · 1月12日 ·

你知道台灣接觸傳銷的人有多少嗎？  
根據公平交易委員會調查，2014年平均每九人便有一人加入傳銷。  
就這數字看來，傳銷可說是無時無刻都存在於我們的生活中呢！但各位對傳銷真的了解嗎？《傳保會》製作一系列的廣播劇，非常有趣，更融入生活。聽完後還有好禮等大家拿！快來增長知識拿禮物吧！

文章內容：<http://goo.gl/vCpG8>  
活動詳情：<https://goo.gl/xDGAH0>

#傳保會 #傳銷商 #傳銷事業 #傳銷 #天下雜誌 #知識文 #公平交易委員會 #按讚拿好禮



每9人就有1人加入直傳銷 年賺3萬5千 | 產業 | 即時 | 天下雜誌  
去年12月底，由46家直銷公司組成的中華民國直銷協會舉辦會員...

CW.COM.TW | 作者：天下雜誌

已觸及 10,633 名用戶

加按讚 廣告文

200 人氣留言 ·

52個分享 4則留言

留言.....

鄭顯修 產品那麼好拉超市就賣  
何必假意看朋友再推銷。大半不安好心誘大產品。舉例安羅拉吹來多好。總乾吃了五十幾塊死細胞。真的好嗎？  
自欺欺人成分居多

讚 回覆 發訊息 · 1月17日 2:08

財團法人多層次傳銷保護基金會 您好~  
應該說「傳銷」就是有別於一般的銷售方式，是以「人及服務為本」，所以才會有我們大家知道的傳銷朋友出現。而不論任何地方或任何管道，本身產品好不好絕對是要靠政府及人民一起把關。不好的東西相信民眾也絕對不會讓不良廠商長久留在台灣不是嗎~  
感謝您與我們分享您的想法，《傳保會》很關心與您討論互動

(左圖：粉絲專頁按讚分享抽好禮)(右圖：雜誌專欄文章分享)

**財團法人多層次傳銷保護基金會**  
由 Ke-Yun Yueh 發佈 · 2月24日 ·

千呼萬喚《某鳥傳銷P》微電影 贈禮活動第二彈 開跑囉  
你對傳銷瞭解嗎？傳銷事業或傳銷商遇到糾紛，到底該怎麼處理，是直接法院見面？還是選擇會經省力且更有效的解決方法呢？快點進影片見真章！看完後還有好禮等你拿~

本系列由可愛的蛋糕妹 簡莉欣 與型男導師王富君(王富軍·Wes Wang)主演

看完影片當然要有獎品啊~不然要幹嘛  
只要符合以下兩項資格就有機會拿獎品囉

- 1. 粉絲專頁按讚 -> 「本活動貼文」按讚10公開分享「活動貼文」
- 2. 按讚數排名前10名才有！前10名才有！前10名才有！

因獎品有限，貼文按讚數排名前10名才能獲得獎品，所以越多人按讚才有機會囉！考驗友誼親情的時候到了！快分享出去禮記親朋好友來幫忙！

活動至2016/03/13的23:59，得獎名單將於3/18公開，3/25前請得獎人主動私訊小天使聯繫，不然獎品就bye bye囉

第一集：<https://youtu.be/h13F25AcSI>  
第二集：<https://youtu.be/cmF98Uo4HxA>

#傳保會 #傳銷商 #傳銷事業 #傳銷 #直銷 #分享拿好禮 #蛋糕妹 #簡莉欣 #王富軍 #王富君 #某鳥傳銷第二集 #某鳥傳銷 #免費法律諮詢 #月加有保險



已觸及 30,654 名用戶

867 人氣留言 ·

96個分享 12則留言

王怡棠 已分享!!  
收回讚 回覆 發訊息 · 2月24日 19:13  
查看之前的回覆

財團法人多層次傳銷保護基金會 上次活動有點可惜，希望您這次可以順利集到前10名囉！  
讚 回覆 Ke-Yun Yueh 的回應 · 2月26日 12:48  
查看更多回覆

曹淑娟 僅分享謝謝  
收回讚 回覆 發訊息 · 3月2日 13:32

(微電影-分享按讚拿好禮)

## （七）合作協議書

本會於 105 年 9 月 1 日，與貝里斯商均富國際企業有限公司台灣分公司（以下簡稱均富公司）簽署合作協議書，均富公司願意要求所有傳銷商加入本會、並將本會之調處機制置於其與傳銷商間之參加契約等。本會則將於日後出版之電子期刊中，優先介紹均富公司之民事爭端解決機制，並協助其建立完善之內部調處機制等。

## 九、結語

105 年是本會對外運作的第二年，若比較 104 年與 105 年之成果與績效，在 105 年本會之調處案件成長了一倍，法律諮詢的服務對象與範圍也明顯擴充，雖然訴訟協助與代償人數仍就掛零，但本會已將相關文件與流程逐步建立，制度上也漸趨完整。

本會向傳銷事業收取保護基金及年費之過程雖仍有傳銷事業反彈的聲音，但已較 104 年順利許多，傳銷商之人數也大幅成長。本會收費系統在經過不斷的調整與更新後，各種小缺失也減少許多。

105 年本會仍就投入許多資源進行宣導，也積極辦理與傳銷相關之法律課程。從這些過程中與傳銷事業及傳銷商對本會之回饋中，可知有越來越多傳銷事業已正確認識本會之成立目的，也逐漸減少過往之敵意，甚至進而開始與本會洽談合作。傳銷商部分，則有越來越多傳銷商知悉本會之存在與功能，不論是主動向本會繳納費用，抑或是配合本會之金傳獎或專業知能增進課程而繳費之傳銷商人數，皆有明顯成長，直接促使更多傳銷商能受到本會保護。

回顧 105 年，本會在各方面仍持續努力，但依舊有許多成長空間，期待 106 年能交出更亮眼的成績單與成長幅度。