

Star Global-[亮大毕业论文]

# [百万负债背后的秘密]

[一个悲痛的教训]

<https://share.weiyun.com/5ggqlbp>

2018.09.17

文件有 500 多 M，可复制以上地址下载来配合来看  
新闻报道与法院警方必看，个人反对暴力催收跟套路洗脑骗钱

本人是 41，其他团队可能叫侯爵或者领导之类的  
很多人叫我写出来  
百万负债，为生活所迫，一直拖着没写  
最近感触很深，如果自己的一份力可以帮助到受害家庭  
也算是积德

刚出来时只是觉得自己没钱做不成而已  
有钱再来过  
出来快一年的时间，查阅了很多资料做香港传销发觉犯罪的  
以上资料是网络整理回来  
如有侵权请告知

也提醒还在做的经销商们  
犯罪就是犯罪，是不灰色地带也不是擦边球  
还有很多内容不知道怎么表达  
文中过程雷同，是因为各团队用的系统无太大差异

# 前言

(本文有点长，其中[团队文化](#)、[新闻报道](#)、[警方法院](#)必看)

因为做香港传销有的人财富破产了，有的人人格破产，有的情侣分手了，有的夫妻离婚了，有的人丧失斗志了，上线群还要把这些放弃的人称呼为失败者

本人是失败者也是受害者，只是想用自己教训告诫更多的人(附上从入行到被T除组织的记录，里面的部分人也跟本人一样，也有善良的人，只是她们不知道被利用着，总有一天会醒悟的，但最好不要是因为资金链断裂)

团队组织的主要利益来源于发展下线和香港考察经费(车费，宿舍，餐饮，课堂等)，还包括后期介绍拍档买车、买房，贷款，这些有回扣的，而且还蛮高的，表面风光无限，各种旅游不断，目的就是用来忽悠你

成功在于连家人都骗，连自己都骗，一将功成万骨枯，先留人，再留心(先做 38%套路你齐架)，当你有拍档了(就像家庭有了小孩那样)，不好离开，离开就说你不负责，还会有各种人进行演讲，有高学历的，有低学历的，有成功的，有失落的，有家人不支持的，反正总有一款适合你。你试一下不做 38 做个 20 去学习他们的系统和融入组织，不管你到什么级别，等资金链断的时候，也就是你被 T 的时候



# 公司介绍

“踩死几只蚂蚁不要紧，只要不把蚂蚁窝给踩坏就好。”2010年开始，这一句话在传销领域的使用率急速增加，不同的是，这句话的主角在不停的变换着。

这是一家多年臭名昭著名为香港公司集团（香港）有限公司的传销公司，全称：DIGITAL CROWN HOLDINGS (HK) LTD. 简称 DCHL，也叫 DC。而后在内地这两三年的多次打击风暴中，不断地改头换面！2013年 THY 组织团队在珠海宣布告破，瓦解内地特大香港公司传销组织头目后，先后搬离铜锣湾一带，仅留下主公司香港公司在铜锣湾，而后 THY 组织团队底层死灰复燃继续分迁到新东海商业中心，位于尖沙咀一带，于 2014 年注册名叫诗贝朗集团有限公司，简称 SH，英文全称：SIBELLAC HOLDINGS LIMITED. 原 13 楼名为明昇的组织团队分迁到旺角，于 2015 年重新注册名 FRANCINE 公司，简称 FC，彻底脱胎换骨，最近在随着内地警方不断地深入调查，该公司部分组织团队再度分迁到荔枝角一带，注册名为 Belle Venture Holding (HK) Ltd，简称 BV，（百丽公司）也随之而生，

总裁黄树雄最早从 2005 年以雅歌丹品牌注册代理法国 LB 精油以传销销售方式开始进入内地市场，据法国 LB 公司调查发现撤销代理后，便悄悄换上 EB 品牌的包装，并购买了多项名不副实的专利。如今在香港的这家传销公司仍然用 LB 宣传广告对内地考察着大肆鼓吹公司有百年历史。能治好多年疾病，例如鼻炎，失眠等等，实质据化学检验为成份为异丙醇兑香精等物，在封闭的空间内极易容易导致头昏，轻微中毒异状。多年累计已有上百万大陆人的加入受骗，该公司的主要产品包括：EB 香薰精油、香水、台湾不知名护肤品、化妆品、保健品、葡萄酒、维达宝奶粉、眼镜、珠宝、手表等，且仍在不断推出更新传销新品。

近年来侵害对象有的是本科、研究生学历，也有海归；有家庭主妇、学生，也有此前任教师、律师、公务员；有蓝领、白领，也有经理，生意人、老板，主要对象就是那些急于想要成功、想要改变生活的人。尤其那些孝顺、热爱家庭、内心有重要的人想要保护的，这类人很容易被骗，因为香港公司的人会以此作为你的软肋进行内心防线的攻击，让你潜意识跟着觉得“你和我青春越来越少，家人越来越老，我现在急需机会、急需要钱，让自己变得足够强大，从而保护重要的人”，然后慢慢被同化，扭曲价值观，是非观，拜金至上，营造危机感，利用各种大型演说进行造势，轮番轰炸你的道德常识底线，直到你身心疲惫，意志力容易被影响的人很难在那种气氛下全身而退！绝非是我危言耸听！

如果你对现状很满意，那么你暂时是比较安全的，但他们会潜移默化地改变你的想法，等时机成熟再诱使你加入。

**最懂得自我保护的传销公司**

**足以让人倾家荡产的制度**

**如何拉人去香港培训**

**亮碧思如何对待经销商**

**谁是替罪羊**

**亮碧思的未来再起迷雾**

**详情请阅读《香港亮碧思集团传销风暴真相》**

**致：各独立经销商**

**关于：国内发展传销网络，会触犯国内相关法律**

**致亮碧思广大经销商：**

本公司多年来承蒙各独立经销商对本公司产品的选择和厚爱，十分感谢！本公司之经销商网络亦不断籍借着各独立经销商之努力遍布世界各地。

最近根据香港商业罪案调查科的指引，“内地居民来港加入传销计划后回国内发展传销网络，会触犯国内相关法律。”本公司在此特别要求个独立经销商切勿以身试法，虽然国内人士有权选择到港成立公司及注册成为本公司之独立经销商并以折扣购买限量供给独立经销商之产品作自用或零售用途，本公司不认同国内人士自行组成销售团队以赚取更大之折扣或酬金回报，理由是在国内有关传销活动是法律所禁止的。因此，本公司现向个独立经销商作出严重声明，任何独立经销商不能借故为争取较大之折扣或酬金回报在国内宣传、筹募或组成团队来港作申请注册。

虽然本公司在香港之经销活动是合法的，本公司并不希望亦不愿看到某些独立经销商铤而走险并在国内触犯法例。

亮碧思集团（香港）有限公司

刘晋维总经理

2010年4月29日

## 自我介绍

作为农村家庭出生的我，曾经是一名地铁司机，大学贷款和家里房子弄好之后，我有做淘宝女装兼职，个人想法简单，没有过多接触社会。大概 2015 年 4 月份，我认识了赵先生，经历更多是写我当时的内心想法，如果你知道你身边准备做或者在做的人想些什么，你就有更好的对策怎么去解救困惑的他们

## 联谊

从小就想有个哥哥保护自己，赵先生的角色设定得很好，对我嘘寒问暖，还主动介绍人跟我认识，我先是经过了欧先生 BBP，麦女士 BBP，程小姐 BBP，赵先生女儿 BBP，烧烤大围，唱 K 大围，朱先生 APB，邀约了 3 次才过去的香港(第一次卡经费、第二次卡时间)，最终过于 2015.11.23 过港考察

## 先做 38

过去香港考察是 2015.11.23，为期 4 天，第二天讲完制度，很兴奋，因为当时微商制度还不完善，而且产品很普遍都有的面膜，就当香港贸易来说，有那么独特的产品跟分销模式，我是认可的，以至于后面的两天都没有认真去听，没有去求证过。接下来的几天，团队会根据我的喜好人群，介绍相关的人给我认识，其中成交我的是“几万块，将来小孩吃奶粉都可以吃回来”，为了他们口中所说的“创记录，赚大钱”，在第 7 天，刷卡做了 38

## 齐架挑战

再做完 38 后，当然想着怎么去开始这门生意，列人名单，从近到远，由亲至疏，当我列完人名单后，他们是边帮我分析人名单，一边介绍了很多 41 给我认识，很多的高学历，家庭主妇等，借由其他人的口中说人名单很优越，跟我说了关于挑战的好处，在当时的亢奋的情况下，会什么都信以为真，觉得他们都是在帮助自己，现在回想起来，他们是看好了我的资质可以贷款，这也是留人的一种方式，先让我投资几十万，等哪一天想出去了，就会找领导跟我说，你都挑战了，出去打工一个月 5 千，一年赚的钱都不够你转一个单，事实上，很多的费用开销我可能用了一个单的钱也不一定转出个单

## 家访

过年的时候，团队会根据合伙人的情况，去到家里拜访，有的家庭负面之后，团队的人会采取家访的形式去到合伙人的家里，开着豪车，买上水果篮去，看上去是很正面的生意合作人，会给家人信心，又或者给家人安心拿钱去投，事实上，出事后，并不会负任何的责任，很多的家庭会误以为跟着这样的人在一起肯定放心的

## 出 CASE

我是齐架挑战后才约人过去香港，第一次就约女朋友跟大姐夫过去，大姐夫是位诚恳的人，女朋友和我一样，都涉世未深。大姐夫很明白他们玩些什么套路，却不会表达，跟妈妈说了我的情况后，妈妈负面了我的家族，也负面我女朋友(发错短信，女友实际没收到)，最终女朋友留下来和我共同进退。我能过约过去的，都是一些相信我的人。其中有同学，有朋友，我的出发点是去帮他们，却被他们说成是害他们，当时的我很困惑，很我友人提醒过我，有的人甚至威胁、恐吓来逼我醒悟，逼我退出团队，却不知道我的朋友和同学用心良苦。当我遇到这样情况的时候，团队的人又会请相应的人给我信心，这种做法是保住还在做的人



在介绍人家里吃饭



2016年1月颁聘大会

## 买上 41

出家人，是每一个新人应当做的，当我们成交了一位合作伙伴后，本以为是转单的，其实并非如此，却来了另一个套路里。这次团队打造的记录是买上 41，理由是我没有真正意义上的筹备过，也不知道怎么教以后的人筹备，所以当时就再找一部分的领导来给我们认识，所说的内容是 41 的圈子和好处，其中借钱就是放线，团队还会教你怎么去应付还钱（就是说谎），也就在 2016 年 4 月底，借够钱去买上 41，身份证是一个难题，当时一位很好的兄弟不借身份证给我，还提醒我，但当时觉得，钱都够了，不买单上那借钱做什么，上了 41 之后，有很多人恭维，也是在上了 41 之后，才知道补分的事，因为之后一直叫我怎么拉人就好，计数的事不用管

## 41 起步的后果

鸡血过后，过了一两个月终于约到人去香港，而且还是两个，本以为可以成交一起发展赚钱，再去转单就有钱周转一下，人算不如天算，其中一位是我师弟，另一位是我同事，他们两都是很有礼貌的人，他们并没有做，也没有怪我，事后跟他们说起，他们都说这些都不是我的本意，都是上面人的主意，他们没有为难我，在这里很感谢他们。实在没钱了，跟上面的人说，他们会教你更种来钱的方法，如办信用卡，网贷，再跟朋友家人转周，还说了，没有高于两分的钱都可以借，团队里面更是有借 8 分高息的例子在那里吹捧着，每天都是还款日，就这样，我开始去借网贷过日子，债务也像雪球那样

## 抢 CASE

注意，不是出拉人，是抢人，这种情况在团队与团队之间时常有发生，因为需要机会的人可能同时认识不同团队的人。这是发生在我团队内部的事情，那位 P 仔是我老乡，知道我有在做，也认识一位旁线的人在做，因为是很近的团队，那边很大方地说叫我约去香港，后来我们共同的上级帮另一边收了经费，叫我放手，后来才知道那老乡是喜欢那位男的(她在不知情男的有女朋友过去考察然后做了 38，才告诉她已经有了女朋友)，过了一段时间，那老乡也没做了

## 41 的状态

因为背负巨额的债务，每天睡到 11 点起床，没有心思去联谊，晚上都很晚睡，这对我们的身体和精神都造成了很大的伤害。我跟女朋友也经常吵架，因为熟人都出过之后，要去联谊陌生人，而男的通常是认识女的，女的认识男的，自己关心陌生人还多过关心自己身边的亲人。41 也是要人点着状态的，而上级只会跟你说，你都已经是 41 了，你要自己点着自己，自己找状态回来，在外假装过得很风光，晚上回去白粥榨菜这个是真的有，也因为压力大，饭也吃不下，衣服也没钱买新的，这是吸引人的行业，没状态，不外表，没朋友，跟本上就寸步难行，很容易就陷入死循环

## 退出团队

重复学习耗费很多，有一段时间没有在团队出现(要花钱去聚会，所以没去)后，团队的大头就会以相应的理由解散群，然后再也不见拉你进去，有的理由会说，手机卡，群暂且解散，到时候到建群，也有的会说有人负面，大家要远离，我所在的群是连夜两点多被解散的，退出也好，不用影响还在做的人，但曾经说的一辈子的“家人”就此别过，因为有了利益的联系，他们的狐狸尾巴终于露出来了，后期会把你删除掉



## 家人看法

我算是不幸的，也算是幸运的。有的人出来后无家可归，家人不信任，家人很担心，却束手无策。从一开始家人就说投个10万就好了，输了还打工几年就还清了，我这是完全没有想过失败的后果，一下子投入那么多钱，家人问起确切的数字也不看说，直到资金链断裂。家人很担心自己会一蹶不振，不知道怎么帮助自己，给钱也没有钱，找工作也不知道找什么工作，四五十岁的人了，也不知道能不能在有生之年看到子女把这个负债给还清，以后小孩读书怎么办才是好



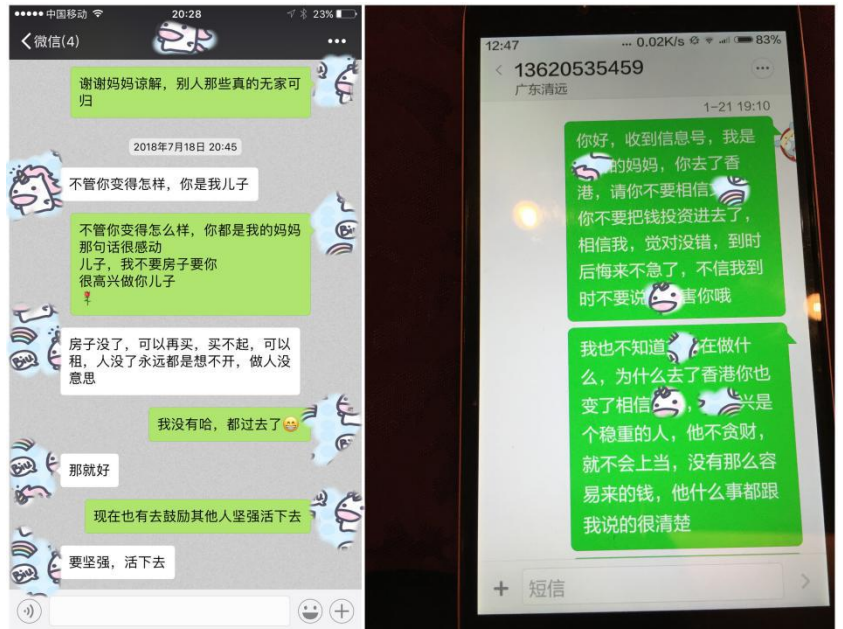
## 关于工作

有了安稳的工作，重新点燃了对生活的信心。360行，行行出状元，很多行业都很赚钱，也有很多的套路，对于缺钱的我们来说，不要急，想了做什么才去做。刚出来的时候，我去了交通银行上班，如果你负债很多，这是不可取的，事业单位不会留一位会被催收的人，因为会影响到公司整体。如果你有相应的技能，可以从事以前的行业，但请你务必利用空余的时间多去认识一些相关的人脉，比如金融的，房地产的，汽车的，还有一些做模式的人

## 关于债务

出来后的第一件事，清算债务，每个人的债务结构不一样，选择也不一样。当我们清算完后负债超了百万，折磨了两天两夜，没有吃好没有睡好，有想过轻生。刚离开团队，会感觉到跟社会脱节很严重，之前习惯了睡到11点多起床，吃个午饭喝杯东西找人聊聊天又是一天的生活，会有很多的落差，当时才想到去找QQ群，团队说那里的人都是失败的人，网上的负面就是他们发的，我进去提问就被内鬼对上发现了，还在微信上问我话，每个群都安插有人，除了管理跟群主

不可以相信。当初的目的是想看看有没有跟我负债一样多的人，想请教早期出来的人是怎么处理的，然而并没有找到，只能往外面的圈子去找，其中包含了负债结构的处理和催收电话接听的注意事项（这里不方便说，有需要私聊）。心态摆好点，活着就有希望



月份	张数	总余额 (人民币)
9月	4张信用卡	¥ 163,682.43
8月	8张信用卡	¥ 256,049.05

银行	卡号	账单金额	最低还款	到期还款日	还款方式
华夏银行	7159	¥ 26,738.10	¥ 26,738.10	见单/随付	立即还款
民生银行	7163	¥ 5,666.80	¥ 5,666.80	见单随付	立即还款
中信银行	6229 18** 9880	¥ 28,661.49	¥ 28,661.49	2018-09-06	立即还款
兴业银行	1101	¥ 36,465.14	¥ 36,465.14	见单随付	立即还款
广发银行	5201 4306	¥ 39,429.82	¥ 18,741.09	2018-09-02	立即还款
浦发银行		¥ 63,752.54			立即还款

# 内幕

1. 澳门公司倒了你知道，因为就在香港旁边掩不住，印度、泰国团队其实也早已经没有了，不然怎么在一年三次的大会上不换点素材
2. 蔡 43 荣誉董事长也被抓过去坐牢

疑问(2018.09.13 后续更新...)

- 1、你去香港之前，介绍人有没告诉你，是去考查传销(直销)公司？
- 2、介绍人有没跟你说做不起来的后果？
- 3、介绍人有没跟你说，后面的联谊和学习是要花很多金钱时间和精力？
- 4、刚做的时候，你是不是以为，只要买一个单，就OK了？
- 5、你当初是不是以为，单线也可收齐6代钱？
- 6、你当初知道为了拿奖金，当月还要新掏出钱去补业绩吗？
- 7、当你下面的人，纷纷齐架要超越你的时候，你会不会去多买几个单，好先齐架？
- 8、当挑候的时候，最后一个月，还差点业绩上候，你会不会去多买几个单上候，以免前面的业绩失效？
- 9、你是不是以为上候了，就可以拿亚洲分红了，收入就稳定了？你知不知道，要拿分红是有条件的，团队没出业绩，你是没收入的？
- 10、你知不知道，大头在香港搞活动，是有创收的，大头有钱分的？
- 11、产品那么好，为什么香港市场饱和了香港人都不普及用传销(直销)公司的产品，香港人傻的吗，只让你大陆人去占先机？
- 12、颁聘大会为什么可以请到明星助演？
- 13、网上的负面真正的原因是什么？
- 14、做到41%、42%、43%都退出了，为什么有那么多的人退出了？

Today

嚴正聲明

本公司億商會國際有限公司 (DCHL會員號碼HK100000) 及世力拓展國際有限公司 (DCHL會員號碼HK100000)，以及黎和黃，已於二零一零年二月五日向亮碧思集團(香港)有限公司，以書面與劉晉維總經理，提出自願放棄經銷商資格及權利，並且自願放棄該戶口所產生的一切佣金或分紅。再次重申自二零零九年八月，我們及本公司已沒有參與一切有關亮碧思業務之推廣、培訓和會議等。

嚴正聲明

本公司皇商會企業有限公司 (DCHL會員號碼HK100000) 以及徐和伍，已於二零一零年二月四日向亮碧思集團(香港)有限公司，以書面和當面與劉晉維總經理，提出自願放棄經銷商資格及權利，並且自願放棄該戶口所產生的一切佣金或分紅。再次重申自二零零九年七月，我們及本公司已沒有參與一切有關亮碧思業務之推廣、培訓和會議等。

編採部：(852)3600 7777 傳真：(852)3600 7700 太陽報

Nice

太陽報 | 2010年02月10日 · 星期三

DCHL (香港亮碧思公司)					
团队	名称	带头人	团队人数	活动地点	成立时间
1	明昇fc	杨成文 (文董)	8000多	广佛深莞，主要在广州江南西，珠江新城一带活动	02-至今
2	诗贝朗thy123	叶辉初	4000多	珠海，中山，东莞，主要在珠海一带活动，简称珠海团队	08-至今
3	bv	郑智谦 (谦董)	8000多	深圳，广州，增城，东莞，珠三角地区几乎都有	16-至今
4	eg亚洲卓越	余美静 (coco)	5000多	深圳为主	14-至今
5	dc盛朗	Sam (潘恒基)	5000多	深圳罗湖，龙岗一带	16-至今
6	sgb胜利古堡	钟君杨	600多	暂不知 (欢迎补充)	暂不知

**备注：** bv, eg, dc, sgb原属spn团队由阳集团 (05-16年)，窝点铜锣湾东角中心14楼，先后改名脱离团队搬到九龙，尖沙咀。

**备注：** thy原属澳门公司珠海团队，因澳门禁止多层次传销被迫关门，珠海团队转移到铜锣湾，并改名thy，后又发展分支thy汇爱，13年汇爱团队的十几个42公爵被抓团灭，14年余党与thy合并改名诗贝朗thy123，并搬往尖沙咀。

**备注：** 明升Francine, 02-14年，一直在铜锣湾，名为亮碧思明升团队，后为了推卸责任，躲避负面，14年改名Francine。

潮汕微相亲  
微信公众平台



FRANCINE

獨立經銷商獎金計算及發放

注意事項: 1. 凡購物可累計, 並不需要某一特定金額購買。 2. 凡於購買發售日期起計, 14天內退貨, 以獨立經銷商購買價九折回收。

額 案: 凡累積購物滿 18,750 PV 另首年半年費 HK\$210, 每年續約費 HK\$210 元可成為獨立經銷商。

- 1. 差額獎金 3% - 18%
2. 初級區域獨立經銷商同階培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (附表一)
3. 高級區域獨立經銷商 22% (20% + 2%) 90,001 PV - 360,000 PV (個人業績)
1. 差額獎金 3%
2. 初級區域獨立經銷商: 38% (20% + 9 - 18%) 累積購買 360,000 PV 以上, 一次過購買滿 300,000 PV 或 組織三條至高級獨立經銷商線 (三選一)

- 1. 差額獎金 3% - 18%
2. 初級區域獨立經銷商同階培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (附表一)
3. 高級區域獨立經銷商 41% (20% + 3 - 21%) (組織五條第一代初級區域獨立經銷商, 並報備執照) 執照業績連續三個月滑動累計組織業績, 營業額 3,750,000 PV (連街營業額 3,000,000 PV)。

- 1. 差額獎金 3% - 21%
2. 育款獎金 2%
3. 培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (初級區域獨立經銷商, 初級區域獨立經銷商) (附表一)
4. 領導獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共8%, 按績分制) (高級區域獨立經銷商, 高級區域獨立經銷商) (附表二)

- 1. 差額獎金 1% - 22%
2. 育款獎金 2%
3. 培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (初級區域獨立經銷商, 初級區域獨立經銷商) (附表一)
4. 初級區域獨立經銷商同階培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (附表一)
5. 亞太區獨立經銷商亞洲分紅 1% (按績分制) (附表四)

- 1. 差額獎金 1% - 22%
2. 育款獎金 2%
3. 培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (初級區域獨立經銷商, 初級區域獨立經銷商) (附表一)
4. 初級區域獨立經銷商同階培育獎金六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1% (共13.5%) (附表一)
5. 亞太區獨立經銷商亞洲分紅 1% (按績分制) (附表四)
6. 太平洋獨立經銷商: 42% (20% + 1 - 22%) (組織五條第一代亞太區獨立經銷商, 並報備執照) 執照業績連續三個月滑動累計組織業績, 營業額 400,000,000 PV。

Table with monthly responsibility amounts for individual and organizational performance.

備註: 如有任何未經確定的疑問, 本文件將以中文作為詮釋, 而FRANCINE 的詮釋將作為最終並生效的決定。如日後公告增修條文, 以增修條文為主。 \*PV積分 = "Product Value" Point 壹個港幣 = 3.75 PV (FRANCINE計算單位) 如下線有成為初級區域獨立經銷商/高級獨立經銷商, 所有上線皆可拱至初級區域獨立經銷商/高級獨立經銷商。

Table showing commission percentages for different levels of sales performance.

Table showing commission percentages for different levels of sales performance.

領導獎金計算公式: 個人積分 X 亞洲總業績 X 2% = 領導獎金 亞洲總積分

【附表三】\*高級區域獨立經銷商亞洲分紅: 1.5% (績分制), 高級區域獨立經銷商及高級區域獨立經銷商以上資格者, 皆可獲得 (高級區域獨立經銷商, 高級區域獨立經銷商)

Table showing commission percentages for high-level sales performance.

高級區域獨立經銷商亞洲分紅計算公式: 個人積分 X 亞洲總業績 X 1.5% = 高級區域獨立經銷商亞洲分紅 亞洲總積分

【附表四】\*亞太區獨立經銷商亞洲分紅: 1% (績分制), 亞太區獨立經銷商及亞太區獨立經銷商以上資格者, 皆可獲得 (亞太區獨立經銷商, 亞太區獨立經銷商)

Table showing commission percentages for APAC sales performance.

亞太區獨立經銷商亞洲分紅計算公式: 太平洋獨立經銷商與亞太區獨立經銷商亞洲分紅計算公式相同 個人積分 X 亞洲總業績 X 1% = 亞太區獨立經銷商亞洲分紅 亞洲總積分

【附表五】\*亞太區獨立經銷商同階獎金: 2% (績分制), 亞太區獨立經銷商及亞太區獨立經銷商以上資格者, 皆可獲得 (亞太區獨立經銷商, 亞太區獨立經銷商) (每月生效)

Table showing commission percentages for APAC sales performance.

亞太區獨立經銷商同階獎金計算公式: 個人積分 X 亞洲總業績 X 2% = 亞太區獨立經銷商同階獎金 亞洲總積分

如图就是 Francine 的独立经销商奖金计算及发放规则, 在 DCHL 则称为事业业务制度手册。DCHL, 也就是香港的香港公司集团, Francine 是从 DCHL 团队独立出去的其中一个团队公司(本章节内容是复制香港公司制度讲解, 重新排了下板)。通常粗略计数只是选择性误导 P 仔或者新人, 在香港第一次计数跟回来内地也会计算, 目的让你觉得制度完美

- 一、做 20 有什么好处?
1. 8 折购货
2. 发牌权
3. 国际化经营
4. 世袭转让
二、做 38 有什么好处?
三、做 41 有什么好处?
1. 代数培育金多加 5%
2. 领导利润 6%
3. 亚洲分红 1.5%, 会有 5~6 位数

下面我们来讲解拱升、补业绩、套架、亚洲分红、扣单、仓租、转单等, 团队 41%领导不会跟你讲明的制度情况(又或者部分 41%领导自己本身都不知道是这样子, 知道实情的你还会选择做吗)

1. 拱升 如下图制度表:

Table with monthly responsibility amounts for individual and organizational performance.

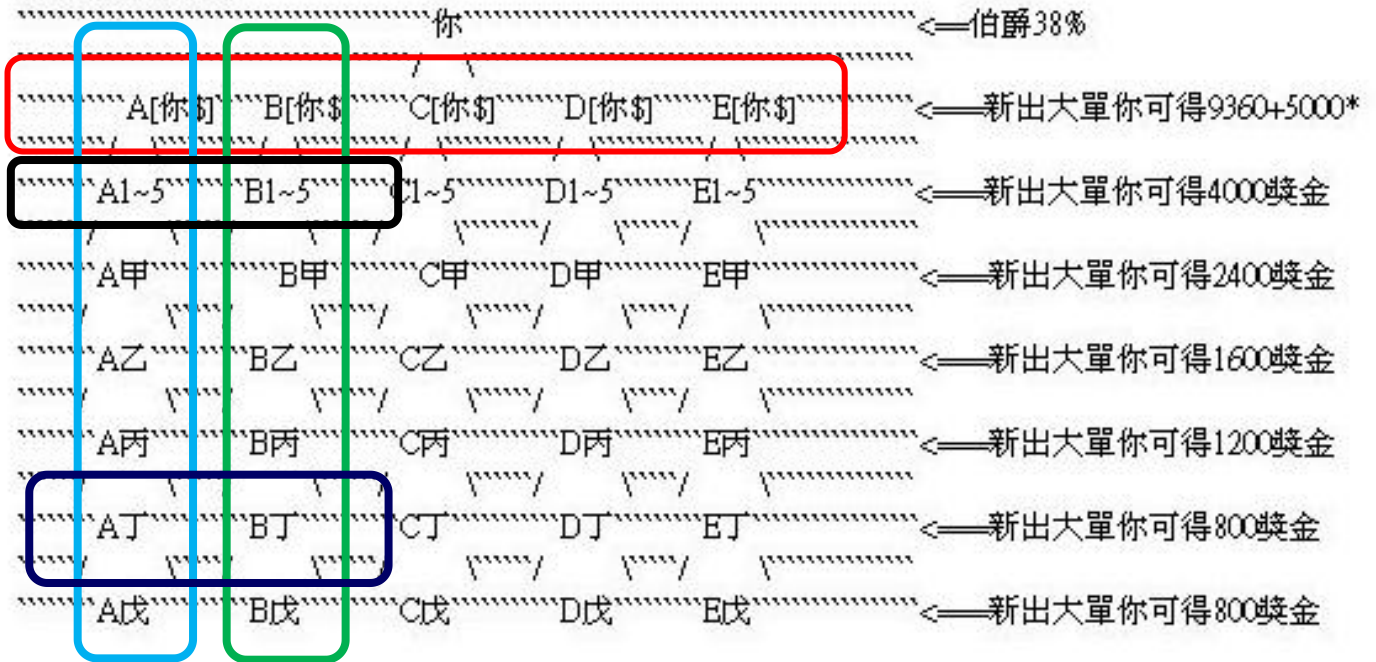
備註: 如有任何未經確定的疑問, 本文件將以中文作為詮釋, 而FRANCINE 的詮釋將作為最終並生效的決定。如日後公告增修條文, 以增修條文為主。 \*PV積分 = "Product Value" Point 壹個港幣 = 3.75 PV (FRANCINE計算單位) 如下線有成為初級區域獨立經銷商/高級獨立經銷商, 所有上線皆可拱至初級區域獨立經銷商/高級獨立經銷商。 中英文版印發日期: 2015年4月

5000 HKD = 20000PV(注: 1, Pv 是香港公司的计量单位, 香港公司在 14 个国家和地区都有 40 家分公司, 都是统一使用同一个制度。为了方便计算工资单的, 就以 pv 为计量单位, 比如 3.75pv=1HKD, 1pv=0.2667HKD(港币), 1Pv=多少越南盾。)



只要在公司柜台办理 20 经销商，也就是直接向公司买够 5000HKD 的货，而不是向上线卖货，并拉一个人来切盘 38,你也就直接拱升为 38，就可以直升到 38%。那就不用切大单了。其实什么原因，41%爵们都会告诉你：买位比较快升级。其实想得到你那 9360+5000 HKD 的奖金 5000 HKD 是自己的货卖给下线，9360 HKD 是奖金。（公司有个制度，每产生一个 38，就会产生 9360 HKD 的差额奖金。）接着来分析 38 的制度：每个人去都可以发展自己的金字塔

伯爵38%提成表



类似上图，就是每个人都可以发展 5 个直属下线（团队规定只能发展五个直属下线），然后再教会他们怎么去发展分店，他们就可以发展 5\*5 个分店，然后又可以去发展 5\*5\*5 个分店，也就是倍增的趋势。

直属：你发展 A 为分店，A 就是你的直属。你再发展 B,C,D,E，那这 5 个人，都是你的直属分店。（红色框框）

线：你发展 A 为分店，A 发展 A1，A1 再发展 A 甲，这样下去，就是形成一条线，A 为第一线（浅蓝色框框），B 为第二线（绿色框框），也就是能发展 A,B,C,D,E 五线。

代：你发展 A 为分店，A 发展 A1，A1 再发展 A 甲...再发展 A 戊，那么 A1 是你的第一代（黑色框框），A 甲是你的第二代...A 戊就是你的第六代（深蓝色框框）

[附表一] \*培育獎金最高六代 5%, 3%, 2%, 1.5%, 1%, 1%，初級區域獨立經銷商及初級區域獨立經銷商以上資格者，皆可獲得(初級區域獨立經銷商>初級區域獨立經銷商) [隔月生效]

直屬下線 (初級區域獨立經銷商及初級區域獨立經銷商以上)	百分比						說明
	第一代	第二代	第三代	第四代	第五代	第六代	
第一線	5%	1%					1. 當月晉升，次月生效
第二線	5%	3%	1%				
第三線及第四線	5%	3%	2%	1%			2. 以初級區域獨立經銷商組織 PV 計算
第五線	5%	3%	2%	1.5%	1%		
第六線	5%	3%	2%	1.5%	1%	1%	

培育利润的计算：

公司的制度规定，每个 38 的大单，算做 8 万的业绩。

直属的差额奖金是【5000】+9360=14360，5000 是自己切大单花的。

一代的培育金是 8 万\*5%=4000，

二代的培育金是 8 万\*3%=2400

三代的培育金是  $8 \text{ 万} * 2\% = 1600$

四代的培育金是  $8 \text{ 万} * 1.5\% = 1200$

五代的培育金是  $8 \text{ 万} * 1\% = 800$

六代的培育金是  $8 \text{ 万} * 1\% = 800$

在学做 A 的过程中会这样告诉新人：

你-A-A1-A 甲-A 乙-A 丙-A 丁-A 戊这样一条 38 线，能收到的奖金是： $9360+4000+2400+1600+1200+800+800=20160$ ，也就是你只发展一条线，你就能收到 6 代的培育奖金，事实是这样的么？？

事实不是这样子的：

如果你只发展一条线，你-A-A1-A 甲-A 乙-A 丙-A 丁-A 戊这样一条 38 线，能收到的奖金是： $9360+4000+800=14160$ （先出 A，然后出 A1，然后出 A 甲，出一个人就会有一个奖金），后面几代的培育金，就收不到了。

如果你再发展一条线，你-B-B1-B 甲-B 乙-B 丙-B 丁-B 戊这样一条 38 线，也就形成两条线，能收到的奖金是： $9360+4000+2400+800=16560$ ，后面几代的培育金，就收不到了。所以，要想收到 5 代的培育金，必须要发展五条线。

切大单利润

加入香港公司，切单做 38% 付出  $62587+5045=67632 \text{ HKD}$ ，拉五个直属下线利润  $14360 * 5 = 71800 \text{ HKD}$

$71800 - 67632 = 4168 \text{ HKD}$

五条直属线需要时间差

比如：切单(38%起步)后：第一个月你需要去学习（放线，邀约），联谊，烧烤，旅游。费用 3000 左右，装身变大牌少许都 2000 吧，学习完了之后，第二个月去趟香港，节省的还可以 1500HKD 去 3 天。这才出了第一个下线哦。（运气好的话）

## 补业绩

先付出 HKD4260 购买 5335 货值香港公司产品（8 折）。而且条件是，必须当月购买，才得到下线培育基金。从第一代开始到第六代都要补业绩才能得到。就一次补业绩，只要买 5335HKD 的货值的货就可以收 6 代（只需要补一次，就可以收取下线出的代数培育金，不管出了几个一代还是二代） $4260 * 12 \text{ 个月} = 51120$ 。

每月責任額	個人業績	組織業績	
初級區域獨立經銷商：	5,000 PV	+ 15,000 PV	若未完成每月責任額， 則只可獲得差額獎金。
高級區域獨立經銷商：	5,000 PV	+ 15,000 PV	
亞太區獨立經銷商：	5,000 PV	+ 15,000 PV	
太平洋獨立經銷商：	5,000 PV	+ 15,000 PV	

備註：如有任何未經確定的疑問，本文件將以中文作為詮釋，而 FRANCINE

的詮釋將作為最終並生效的決定。如日後公告增修條文，以增修條文為主。

\*PV 積分 = "Product Value" Point 壹圓港幣 = 3.75 PV (FRANCINE 計算單位)

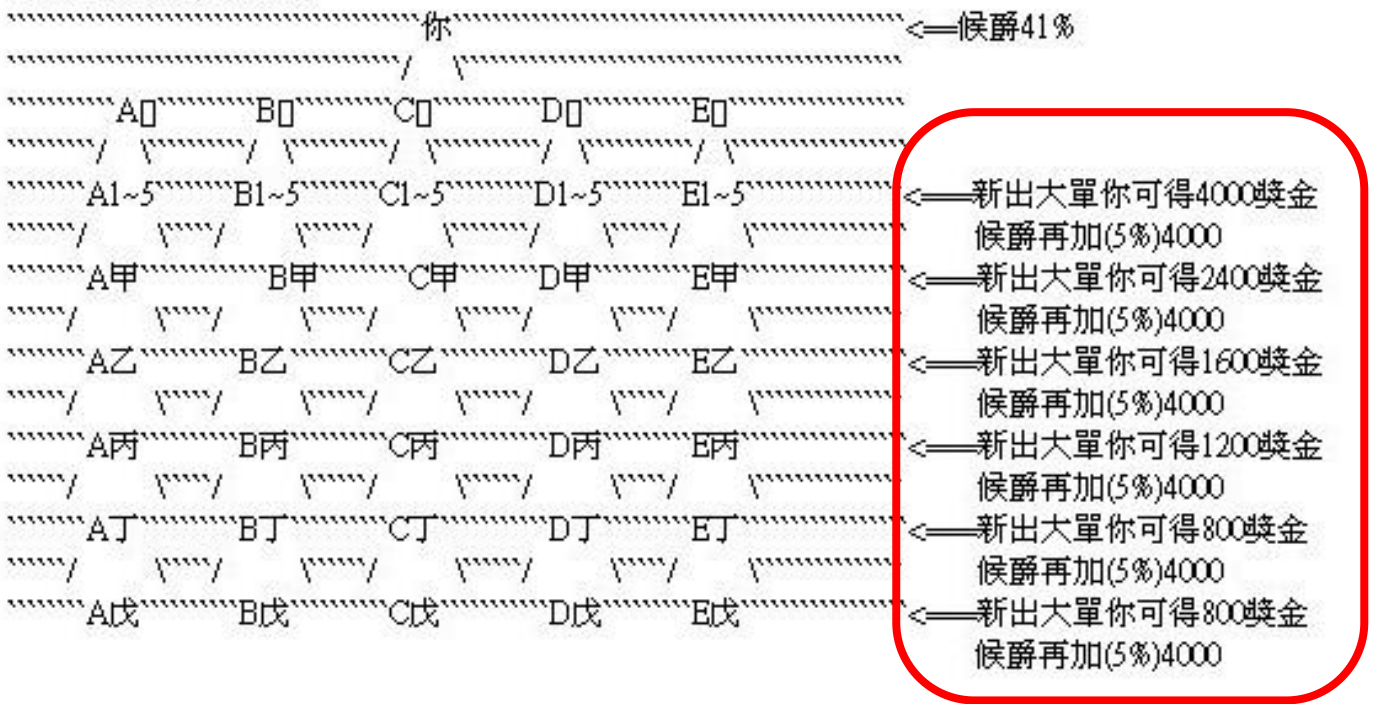
如下線有成為初級區域獨立經銷商/高級獨立經銷商，所有上線皆可拱至初級區域獨立經銷商/高級獨立經銷商。

中英文版印發日期：2015年4月

想要收取代数培育金，就要补业绩  $20000 \text{ PV} = 5335 \text{ HKD}$ 。

## 候对候 (41 对 41)

下面的這個是候爵41%



红色框框标注：下线每出一个 38 大单，就能多收 5%（3%的差额奖金+2%的贡献奖金）的培育金，也就是 4000，也就是

一代的培育金是  $8 \text{万} * 5\% + 4000 = 8000$ ，

二代的培育金是  $8 \text{万} * 3\% + 4000 = 6400$

三代的培育金是  $8 \text{万} * 2\% + 4000 = 5600$

四代的培育金是  $8 \text{万} * 1.5\% + 4000 = 5200$

五代的培育金是  $8 \text{万} * 1\% + 4000 = 4800$

六代的培育金是  $8 \text{万} * 1\% + 4000 = 4800$

要上到“41%爵”需要达到的条件：

- 1, 自己是 38%
- 2, 要拥有 5 条直属“38%”下线，成为挑战中 38%。
- 3, 在上述两点的基础上，还要连续 3 个月内做满 100 万元的滑动业绩，还要记得提交挑 41%申请书。

滑动业绩

6月	7月	8月	9月	10月	
18万	24万	30万	36万	42万	

6. 7. 8月加起来才72万，， 不够业绩

6月	7月	8月	9月	10月	
18万	24万	30万	36万	42万	

划掉6月的业绩。7. 8. 9月加起来才90万， 还是不够

6月	7月	8月	9月	10月	
18万	24万	30万	36万	42万	

划掉7月的业绩。108万。业绩够了

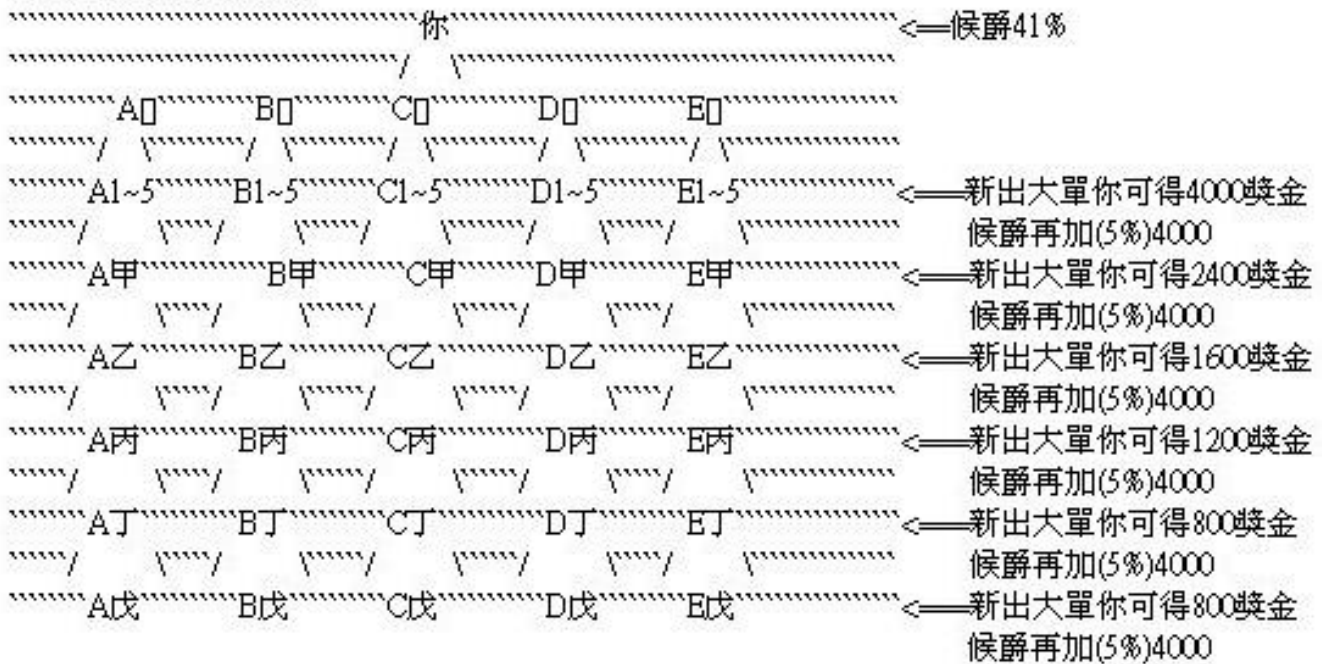
如图，

- 1、6月份 18 万业绩，7月份 24 万业绩，8月份 30 万业绩，总共 72 万业绩，不够 100 万业绩，不能上 41%爵；
- 2、那么就要划掉 6 月份的业绩，从七月份开始算起的三个月的业绩，九月份 36 万业绩，三个月的总业绩就 90 万，但还是没超过 100 万，还是不能上 41%爵；
- 3、那么就会再去掉 7 月份的业绩，算十月份的业绩，要是十月顺利实现 42 万的业绩，总业绩就能超过一百万，也就能上到所谓的 41%爵位置。

当你齐架，也就是发展五个直属是 38，成为挑战中 38%之后，就可以开始下挑战书挑战上 41%爵等级了(也就是冲 41%)。那么自你冲候日开始，你上线 41%爵不会收到你的任何一分钱。

挑战中 38%爵对挑战中 38%爵：比如 A-B，那么 B 做的业绩，不计算在 A 的业绩之内，但是 A 能收到 B 架构里面产生的培育金。

下面的這個是候爵41%



比如你能发展 5 个直属 38，成为挑战中 38%，准备挑战上 41%爵。做到一半的时候，突然间 A 也齐架了，也发展 5 个直属 38，成为挑战中 38%，那么 A 的小组做的业绩是不计算在你的业绩之内，所以，你只能靠另外 4 条线来帮你完成 100 万的业绩，你才能上 41%。如果这时候，下线 B 也成为挑战中 38%了，他的业绩也不算在你的业绩之内，那就只能剩下 3 条线帮你冲 100 万的业绩，难度之大可以想象。所以上 41%要斗快。

**套架**

新人入去香港公司，团队 3 个月或半年后会有业绩压力，要求套架。

套架，也就是自己可以一下子花 25 万 RMB 套五张单，然后再慢慢发展下线，转单给下线。自己发展了三四个人，但是还差一个人齐架，那就要自己掏 5.1 万 RMB 买张大单齐架（大单可以转给别人），准备冲 41%。这时就要小心家里重要财物，以免倒卖或借钱套架。这是非常严重的。套架转单法：所套大单，必须拖延或超 3 个月。（转单不能退货）完了就可以转让给新人从而获取起码 9360+5000 的收入，记得~原价卖出。

挑战中 38%对挑战中 38%：可以拿到 38%培育金，拿不到领导奖金。你（挑战中 38%）-我（挑战中 38%），你可以拿到我架构里面产生的 38%的培育金，但是不能拿到那个领导奖金。

挑战中 38%对 41%：拿到的奖金为 0，喝西北风。

41%对 41%：领导奖金、38%的培育金，全无。只能拿到 41%对 41%的培育金

41%对 41%的培育金的计算：

[附表二] \*高級區域獨立經銷商領導獎金：6%（積分制），高級區域獨立經銷商及高級區域獨立經銷商以上資格者，皆可獲得（高級區域獨立經銷商>高級區域獨立經銷商）〔隔月生效〕

直屬下線 (高級區域獨立經銷商及高級區域獨立經銷商以上)	百分比						說明
	第一代	第二代	第三代	第四代	第五代	第六代	
第一線	5%	1%					1. 當月晉升，次月生效 2. 以高級區域獨立經銷商組織PV採積分制計算
第二線	5%	3%	1%				
第三線及第四線	5%	3%	2%	1%			
第五線	5%	3%	2%	1.5%	1%		
第六線	5%	3%	2%	1.5%	1%	1%	

$$\text{領導獎金計算公式：個人積分} \times \frac{\text{亞洲總業績} \times 6\%}{\text{亞洲總積分}} = \text{領導獎金}$$

比如说你是候爵,我是你的直属。但当我也变成候爵时,你从我身上拿的钱,就要按候对候的公试来算。

好比我这个月做了 100W 的销售额。

因为我是你的第一代。个人积分,就用  $100W \times 5\% \times 3.75PV$ ,

亚洲总业绩一个月就算 1000W 好了,即  $1000W \times 0.06 = 60w$

而亚洲总积分:则是亚洲每个人的积分总合。

然后用:亚洲总业绩\*6%/亚洲总积要得了的数在\*个人业绩就是这个月的钱了。

亚洲总业绩\*6%/亚洲总积分:一般的数值在 0.3-0.2 之间。有时会有 0.1-0.2 之间,但最多是在 0.2 左右。

我就用  $0.2 \times$  你对我的总业绩,得出的就是你的奖金。

也就是说,你是候,你下面的直属变成候时。即便他一个月做了 100W,到你这也就只有不到 1W 了。

所以说为什么上候了,不见得能挣到钱的原因就在这里了。

0.2 的数已经算是好的了。现在基本在 0.18 左右了。

## 亚洲分红

上了候爵才进入了亚洲分红的门槛,只说可以分。但分也是有前提的,就是小组业绩达到 64W 以上的候才可以入选分红名单。并不是所有的分区的。(但是不算齐架的下线业绩) 香港区、亚太区等

[附表三] \*高級區域獨立經銷商亞洲分紅：1.5%（積分制），高級區域獨立經銷商及高級區域獨立經銷商以上資格者，皆可獲得（高級區域獨立經銷商>高級區域獨立經銷商）

直屬下線 (高級區域獨立經銷商及高級區域獨立經銷商以上)	百分比							說明
	本人	第一代	第二代	第三代	第四代	第五代	第六代	
第零線	5%							1. 當月晉升，次月生效 2. 以高級區域獨立經銷商組織PV採積分制計算 3. 每六個月發放一次
第一線	5%	5%	1%					
第二線	5%	5%	3%	1%				
第三線及第四線	5%	5%	3%	2%	1%			
第五線	5%	5%	3%	2%	1.5%	1%		
第六線	5%	5%	3%	2%	1.5%	1%	1%	

$$\text{高級區域獨立經銷商亞洲分紅計算公式：個人積分} \times \frac{\text{亞洲總業績} \times 1.5\%}{\text{亞洲總積分}} = \text{高級區域獨立經銷商亞洲分紅}$$

(可以参考下 41%对 41%培育金的算法)

## 扣单

如果上线说：你的单在香港没拿回来或者要等或者其他理由、借口。其实就是想拖你的退货期。大单可补领，去公司补香港公司，顺便要投诉你上线哦。

上线肯定拿了你的货呃人做经销商买货，还有退单要扣你提成 HKD14360.（如果出一个下线计算）过了三个月，上线的奖金就稳稳落袋

## 仓租

前半年免仓租，后半年每月收取货值 3%的仓租，（如需免租，必须续签免仓租协议）只要你不做香港公司了，公司就会收取你仓租。

## 转单

潘结红本人她不够年龄的，之前 2011 年 11 月就用她妈妈的大单来做。直至 2012 年 5 月 31 号，她够 22 岁了。就马上用她妈的单，转到自己手上。还有这单已经转两次了。还有就是转大单。（HKD67608 的） $38\%=62587+5045=67632$ HKD 上线们转卖了张大单你。你就死了。转单不能退货，也不能退单，即使你未过 90 天一样没得退，包括无限 38 游戏规则，简称：套架转单法：所套大单，必须超 3 个月。完了就可以转让给新人从而获取起码 9360+5000

## 轉讓承諾書

致 FRANCINE

鑒於 FRANCINE 同意及准許本人 之經銷權轉讓予 。

現承諾本人經銷權轉讓後六個月內，不會以本人名義，或以其他公司股東、合夥人或董事(不論以有限公司或無限公司形式)經營經銷商營業規則或其新增規則第 20 條所禁止經營的一切商業活動。

本人聲明已得到本人上線(六代)所有關推薦人同意。

如有任何破壞此承諾，本人將會全數補償 FRANCINE 因此所引致之損失。

簽署

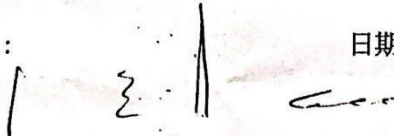
經銷商 \_\_\_\_\_ :

經銷商號碼 \_\_\_\_\_ :

中華人民共和國 \_\_\_\_\_ :  
居民身份證 \_\_\_\_\_

見證以上簽署：

日期：2016 年 12 月 13 日

  
LI CHIMAN  
Solicitor, Hong Kong SAR  
(LI, CHOW & COMPANY)

## 加盟申请书(主要获取你的需求信息)

### 1 个人信息(包含身份证信息)

解析: 获取个人信息

### 2 请您描述您的从业经验: (历任公司之职务、职称、年资及年收入)

解析: 获取从业信息, 方便找同行业的人成交你, 为齐架准备

### 3 请你描述您的性格、特长及家庭状况

解析: 获取相关信息, 找需求点

### 4 是什么触动您意向加盟, 而选择放弃打工或其他生意, 坚决与明昇系统合作改变一生

解析: 获取相关信息

### 5 对比打工和其他生意, 您怎样看待网络生意的优势

解析: 看 P 仔对传销的认识程度

### 6 为何选择由 JD38%经销商位置起步

解析: 选择性给 P 仔认识那么多人, 都是 JD38%位置起步, 会说更有利的复制, 其实了解拱升制度就知道投资 38 是不值得的

### 7 当您百分百配合系统, 缔造了 SD41%月收入 7-10 万的开始, 您会如何提升父母、子女及家人的生活质素

解析: 在给你造梦, SD41%不可能每个月收入 7-10 万, 晒支票那些都不是上个月的, 而且不是每一个 41 都会有, 这里有误区误导 P 仔, 其实对父母、子女及家人好, 不一定要用钱来衡量, 陪伴更重要

### 8 您怎么看待加盟的预期风险与未来第一、二、三年的收获

解析: 让你做好失败的心理准备, 这个不单只是你前期, 还包含了后期的费用开销, 后期比前期费用多很多

### 9 当发展期间, 如遇到家人朋友不理解的反对, 或暂时性成绩未如时, 您会以怎样的心态去面对处理

解析: 这个行业, 失败是必然的, 国家政策不允许, 地方政策不允许, 不敢公开去做, 跟 1040 的差别只是在于有产品(产品却是不可以流通的, 多数在圈内自己换货使用), 所以会有很多亲人朋友的反对, 为以后的失败在思想内种下颗种子

### 10 为何我要全职发展, 以及为何参与团队举办的培训课程心定能够提升发展速度

解析: 可以全职发展, 也可以兼职发展, 当你是兼职发展的时候, 就会介绍很多你崇拜的人跟你说全职的好处, 又或者跟你渐渐远离, 团队的培训课程是用来提升套路 P 仔的训练, 团队不会教你卖产品, 就算是卖产品, 也只是公司内部做宣传而已, 很多只是口口相传, 你是接触不到那些卖产品很厉害的人, 团队只会让你想方设法出 CASE(拉人头)

### 11 考虑期间印象最深的三位 41%领导

解析: 比如你负面了, 或者后期你出现有什么问题举动, 就会让这几个人去跟你交涉, 作为朋友, 大家都不会做出格的事

此次加盟申请是本人经过认真考察, 对明昇平台充分了解后所做的决定, 我承诺会于\_\_\_\_\_全职与明昇系统合作, 及参与团队所有举办的系统课程百分百配合明昇和团队之一切动向。

申请人: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 事业目标书(目的是时刻提醒自己目标在以后旁线相互激励相互监督)

### 一、短期目标: (\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日)

#### 1. \_\_\_\_\_晋升 38%

解析: 目标没有说只做 20%, 可以先学习后再决定要不要投更多的钱, 因为你没做过, 也不知道能不能做得来, 如果你说出只投 5000, 团队通常不会让你学习系统, 只是会给你认识很多人跟你说 38%起步的好处, 如果你还不做 38%, 他们会放弃你的

#### 2. \_\_\_\_\_参加系统训练

解析: 系统训练在香港, 主要说内容是心法, 行为, 外表, 在内地联谊、带人过香港考察时候注意事项, 还有会提一下制度, 说挑战的好处, 客观来说, 心法, 行为举止和外表形象, 联谊, 考察注意事项用在其他工作生活也很实用, 不过用来套路别人就不好

#### 3. \_\_\_\_\_认识十位别人的产品感受, 了解产品资讯

解析: 通常会约上一班质数较好的新人(质数不好的已经负面或者不做, 团队人怕影响到正常的新人, 所以你会看到同

期的人会越来越来)来围圈听分享,有部分产品是可以的,但多数是被神化,而且价格虚高,很难在市面上通过正常渠道流通(香港公司也明文规定,只能自用或者转赠),这个关于产品可以上淘宝上搜一下市场行情

4. \_\_\_\_\_使用产品,学会分享产品感受

解析:通常是点点香薰,吃吃健康产品,内地很多的直销公司都可以做到,香薰可以了解下隆力奇,亚洲市面上并不是只有香港公司独有

5. \_\_\_\_\_学会复A复数

解析:复A就是讲述产品,有的团队有PPT,有的只拿资料口口相传,复数就是计算那盘数,这个你可以自己对照制度表来算,你就很清楚团队把制度很多的内容都没有跟新人讲清楚,例如:补分,拱升,分红等

6. \_\_\_\_\_学会自我介绍及TUP团队二十位41%领导及十位42%董事长

解析:自我介绍是出去联谊时候可以讲出自己的分享点引起P仔共鸣,主要TUP相应适合P仔的41%领导(通常做大B提经费),略带提提42%董事长(通常做大A收经费),为下次见面铺垫

7. \_\_\_\_\_学会分享三Y(①理性:打工、外面生意辛酸。②感性:以前一个令自己一定要争气,一定要令亲人有好日子过,想起也令紧握拳头,心中有泪的经历。③我们一起发展可以得到的好处)

解析:主要引起共鸣,同理心,跟P仔做朋友知己,结合了数据信息跟感情分享,都是受过训练的

8. \_\_\_\_\_完成阅读《穷爸爸富爸爸》、《21世纪生意》等行业书籍,学会讲网络生意好处

解析:这类书籍主要讲传统生意的弊端和直销模式的好处,多看书开拓下思维视野挺不错的,但要注意,有的公司或者团队设定的一些项目你是分辨不清的(比如云联惠还是有交税的呢),记住,做任何的商业投资项目,所花的钱绝对不可以影响到自己的正常生活,给自己留条后路,那些举成功例子,你要看一下失败的例子(伪共享经济之共享单车就是一个很好的例子,以为站在了一个风口,结果富二代都破产了),家人是最担心你的,每天催收你根本无法安心工作、生活

9. \_\_\_\_\_写好人名单和20张CASE纸,准备二批出CASE

解析:产品说过了,但不会教你怎么去卖,也不会带你跑市场,只会说怎么出人,很明显的拉人头

10. \_\_\_\_\_全部联谊(电话、信息、见面)一次,了解情况

解析:说一下自己改变,有可能是借钱,熟悉回来之后把所有情况告诉上级,然后怎样使他过去香港

11. \_\_\_\_\_出第一个CASE

解析:拉第一个人,通常叫出家人,因为由亲到疏,由近到远,除非你家人很穷,连过去考察的经费都拿不出

12. \_\_\_\_\_齐架挑战,做小组MC

解析:之前做了38%,约很多41%领导认识,进入下一步套路,齐架,至少再买5个单,有的是转单(不能退),有的是开单(90天内能退),到时就投资了人民币30万左右了,当资金链快断时,若有想离开或状态不佳时,就会告诉你,出去打工一年存5万都不如自己转一单;当资金充足时,就叫你放在操作户口下,准备冲41%;

13. \_\_\_\_\_冲上SD41%聘级

解析:现在已经挑战了,成交后你想转单,也要看当时情况,如果团队里有领导冲42%,你这样就要拿去开单了,领导人会说“你上41不够单,你的拍档转单对你也没好处”,如果你有拍档挑战了,那就会叫你准备好买单上41%,通常一个41%负债40-50万是很正常的

二、中长期目标

1. \_\_\_\_\_挑战42%董事长, \_\_\_\_\_冲上42%董事长聘级

解析:42%董事长的套路更深,其实有的更可怜,资深的42%会用尽一切办法一切资源又或者请43%荣誉董事长来帮准42%洗脑,结合团队情况,会让准42%买一条41%(80万左右)齐架挑42%,已经挑战着的42%差业绩不够1067万,那些38%可以挑战或者出人,挑战中的38%可以买上41%或者出人,买几十张单上42%的董事长大有人在,所以月底截止日通宵打单,是因为实在没有新人要开单,自己又想要上42%位置,只能硬着头皮顶住上,所以为什么资深41%领导和42%董事长经常开会就是想着怎么来单(来单无非是新人开单,旧人买单)

2. 个人目标:

(1) \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_\_\_ (3) \_\_\_\_\_

(4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ (6) \_\_\_\_\_

3. 家庭目标:

(1) \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_\_\_ (3) \_\_\_\_\_

(4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ (6) \_\_\_\_\_

解析:目标都是用来提醒你的或者构建梦想的

姓名: \_\_\_\_\_

对上领导: \_\_\_\_\_



# 团队文化

刚入行的时候，我相信绝大部分人都是被团队氛围、团队文化所成交的，那我们来交流下

四禁(针对新人或者没业绩的人)，若有犯，均可 T 除团队

禁止金钱关系：钱是伤害一段关系很好的介质。这一点设定得非常好，因为做久了之后很多人都没钱，比如你不做了，跟上级说我的单 3 折、5 折出售，你看看上级会不会要，这不算有金钱关系吧，可事实是你的上级不会要你的单(除非他差你的单齐架)，又或者碍于情面，你会借个几千上万的，有任何的金钱交易，请写借条或者文书的形式走吧，对双方都有保障，记得按手印指纹

禁止不正当男女关系：我亲眼目睹过有上线搞下线，下线搞上线，旁线互搞，乱得很，不相信你呆久一点就，有的已婚夫妇因此离婚，有的情侣为此分手，上线强奸下线判刑 5 年，已婚丈夫不顾妻儿跟下线开房被现抓，很多 P 仔都是因为对介绍人的爱慕而对考察的，因爱生恨做出的傻事更是屡见不鲜

禁止不学习：这里通常指重复学习，学来学去都是之前学过的，还要交钱，团队会告诉你这次学习的内容不一样，你去了之后就会发现大同小异，不一样的是感受，去香港学习一下系统要 3 天，时间成本，开销成本 1500 左右吧，SK，心法，挑战者等，反正各式各样开销，你若不去，就是不学习

禁止孤立团队：主要是团队的活动，如唱 K 大围、烧烤大围等相关的联谊活动。又或者团队之前的交流活动，如东莞和广州团队，每次出席都要认识很多的例子，饭后都有组织地针对不同的群体分享，如新人圈(如何开展生意)，老 38% 圈(坚信)，挑战 38% 圈(创记录的好处，上 41% 的好处)，41% 圈(讲怎么带人，怎么做过去)等，主要是给你信心跟方向

五相信(当有相关怀疑时，就会潜意识暗示自己)，若不相信，组织没人可以帮到你，也有理由叫当事人离开组织  
相信公司：香港公司，香港公司及其分支公司(如 Francine、Spn 等)，相信公司的合法合理性

相信产品：产品都是团队的人主观去说的，说得有多好多神，还有证书，有专利，但在文书中已经明确规定只能用作自或者转赠，不能在市面上流通，哪一天你实在没钱不做了，怎样去处理产品，卖给团队的人是不可能的，他们自己都有很多(不信者可以跟你上级开个玩笑，说自己不做了，问上级要不要你的货单)，不管产品好坏，不能流通本身就有问题

相信团队：刚开始的都是在氛围的成交下，出于对介绍人及上级等上的信任，后面你会发觉，你的下级人数不够(或出的人素质不怎样)，你用心去感受下，团队的高级领导人会渐渐把重心转移，因为你不能为团队带来收益，有一个误区就是，你认为这些是正常的，会进入一个死循环，没拉到人，借力不到，没钱，没状态，没拉到人，借力不到，没钱，没状态

相信制度：在你香港考察时，帮你计数的人不会把所有的制度告诉你，比如补分，6 线才有 6 代收益，分红条件等，具体可以查看制度拆解

相信自己：最为重要的一点，不管做什么都要相信自己，你确定自己完全自己知道在做什么事情了吗？方向真的选对了吗？真的跟对了人了吗？可以看看《法律法规》和《新闻报导》那栏，确定合法性再做

互帮互助：刚进去的新人，不管你有钱没钱，只要你想做这行，你的上级跟旁线都会对你百般呵护，你也会感受到团队是在用心培养你，教育你做人做事，那是因为他们可以从你这里得到好处，你没钱，只要你配合，团队就有方法令你借到钱，当你发展了一段时间，没钱了，也没人了，团队就会叫你重复去学习，你感觉是团队的人真的是在帮你，你不回头看看谁让你没钱了，也没人相信你了，重复学习的费用你也支撑不起的时候，你作为一个不具体生产力的人，团队会把你当作负累，你自己把很多事情都怪责到自己身上，然后团队的人会想办法让你出去打工，那个时候接待满身伤痕的你，也就只有你的家人了，我看过更多的事，无家可归的人

高素质圈子：刚进去的时候，你以为你在这个圈子的人质数都很好，至少你自己是这样想自己的先，你会约束自己，

然后你会看到，很多的其他渣渣都可以通过这个平台实现鱼跃龙门，破茧成蝶的蜕变，那这些都是假象，都是用钱来包装的假像，因为筹备时候也把经费给借到了，把 30 年的经历压缩在 3 年时间去承受，所以在短时间内可以过着衣食无忧的生活，不过这种后遗症很严重，装逼 3 年，很多人要用 30 年来还

给别人个机会：在被众多程序流程灌输知识后，认可这个平台、制度、产品，认为自己学有所成之后，就会想着通过更种方法手段都想让朋友亲身去感受你所接触的事物，你的朋友不一定真的想做你做的事情

## 组织架构（名词解释）

总监：各方面进行统筹的人，包括经费，香港行程安排，学习交流，活动交流，通常是能力很强的人

大家长：通常为资深 42%或者公爵，前期赚到了钱，在其他方面进行投资，不单只团队计酬的收，现在只是做团队领袖，偶尔出现一次，佛系出 CASE

大 A：收考察经费的，有时候还会收到烟酒茶水果篮之类的，也是你考察结束后，你想加入，会问你很多问题的人

大 B：作用跟你做朋友，获取你的认可，分析各行业的缺点，解决你很多的疑问，会跟你提香港考察的时间、费用问题，也会给你介绍大 A

讲师：口才了解，受过专业训练，会捉摸人的心理，有一套自己的演讲词，说大环境、趋势，讲师是全能的，他可以是 大 A，大 B，大家长，总监，小 B

新人：新加入的成员，由于不知道内幕，上级叫做什么就做人，比如学习和掏钱

P 仔：意向了解团队圈子，有想法、想改变的、想赚钱目标人选

大围：10 人及以上的组织活动，比如唱 K，烧烤，赛车等，主要用氛围来成交 P 仔或者新人

小围：3-6 人左右的组织活动，比如吃饭，清吧，咖啡厅等，比较有针对性去拆 P 仔或者新人问题

ABP：三人一起，针对性去拆 P 仔或者新人问题

BBP：三人一起，主要关心做朋友，引起共鸣，找到需求点，同时会提到香港展会和大 A

BB~P：三人以上去跟 P 仔交流，跟 BBP 一样，只是人数多了，可以有更多话题

过路 B：P 仔或者新人跟朋友在一起聊天时，为了避免尴尬，会打电话问起方不方便过来一起坐坐，实际他已经在一旁等了有一段时间，跟 BBP 的效果一样

联谊：找 P 仔的需求点，做朋友，让 P 仔认识圈子

下 A：已经知道了香港考察时间、经费、通行证等都已经准备好的人，P 仔直接交钱给大 A，B 是没有收的，如果 P 仔怀疑会以钱已经安排酒店食宿为理由，不退钱给 P 仔

下 B：针对有意向考察的人，会让 P 仔了解时间、经费、通行证的问题，确定之后进行下一步下 A

人名单：让你列出关于家人、同学、朋友的联系方式，当这些人负面之后，就会让你从陌陌，探探等软件增加人名单

齐架：38%时候是买 5-6 张单才开始算那 100 万业绩，41 时候如果你组织够人数了，差 1 条 41 时候会让你买个 41，有人买，有的人不买

买单：38%挑战时候买 5-6 张单，当你出了人，也有人复制挑战，业绩差几十万时候，会提前 1-2 个月跟你讲买上的事，这盘生意要么出人，要么出钱，买上了就可以上 41 了，当你上 41 后，资金容易断，所以为什么很多的 41 也不做了就是这个原因，当你准备上 42 时候，差的业绩同样也会让你买，不买就会错过，你的下级也会叫你上，做好榜样

拍证：叫你办通行证，可以说去香港玩，去澳门玩，去买东西，去看生意等理由

放线：就是让 P 仔知道你跟着谁在哪里跟谁做什么

围圈：一帮人在一起听不同人的分享，事后大家各自做总结(得着)

# 新闻报道

很多电视台跟网站都有爆光报导，香港 TVB，中央 CCTV，地方电视台等



# 警方法院

在香港招商会当中，有讲解法律法规这块，内容不赘述，做香港公司其他分公司会触碰到

- 1、组织、领导传销活动罪，想通过发展团队来赚钱，只要组织大了，其中有线下举报，领导者就脱不了关系，群内的组织联谊、学习活动聊天记录都可以作为证据
- 2、外汇管制，正常情况下只能携带 2 万元人民币出境，下线把钱转给上级，上级拿去开单，下线事后不承认这事，去公安局报警说诈骗立案，怎么也得吐出来，而且还留案底
- 3、律师见证，本来就是做假的律师授权书，协同作假，罪上加罪，正式的律师见证，至少是一式三份及以上，一份当事人，一份律师事务所保留，一份交由受理处
- 4、国家也在打压的事情，别总是说过去人民大会堂开会，那些都是过去了
- 5、还有当地的海报

关于传销的相关法律法规

2005.11.01 禁止传销条例

2009.10.18 论组织、领导传销活动罪的构成--第 29 页就有关香港公司

2012.09.11 组织领导传销罪司法解释

2013.11.14.关于办理组织领导传销活动刑事案

2015.10.24 诈骗罪的立案标准

关于法院的裁判文书可登录网站 <http://wenshu.court.gov.cn>



以下是相关的判决截图

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <a href="#">2008.05.07江门蓬江经侦大队侦破一宗非法传销...</a> | <a href="#">2013.04.22黄建军与何志刚买卖合同纠纷一审...</a>   | <a href="#">2013.09.29潘丽萍、侯祥田组织、领导传销活...</a>  |
| <a href="#">2014.02.12袁巨华拐骗儿童罪，抢劫罪一审刑...</a>  | <a href="#">2014.04.02钟孟红与谢新再买卖合同纠纷二审...</a>   | <a href="#">2014.04.28邓君明与谢海真民间借贷纠纷一审...</a>  |
| <a href="#">2014.05.05朱某、杨某甲组织、领导传销活动...</a>  | <a href="#">2014.06.18笔端法刑初字第183号刑事判决书.</a>    | <a href="#">2014.06.30陈某甲诉梁某离婚纠纷判决书.doc</a>   |
| <a href="#">2014.06.30陈某与梁某离婚纠纷一案民事判决...</a>  | <a href="#">2014.07.04张某某组织、领导传销活动罪一审...</a>   | <a href="#">2014.07.09王春艳与王莉、马静民间借贷纠纷二...</a> |
| <a href="#">2014.07.21张某某组织、领导传销活动罪一审刑...</a> | <a href="#">2014.07.24卢红文与X X 聪、陈丹合同、无因...</a> | <a href="#">2014.07.30柏斯敏等组织、领导传销活动罪一...</a>  |
| <a href="#">2014.08.25严玉良与周梅莹离婚纠纷一案民事...</a>  | <a href="#">2014.11.20曾桂连与刘存英民间借贷纠纷一审...</a>   | <a href="#">2014.11.24孙某甲等四人组织、领导传销活动...</a>  |
| <a href="#">2014.11.27陈某某、李某组织、领导传销活动...</a>  | <a href="#">2014.12.10柏斯敏等非法组织传销罪二审裁定...</a>   | <a href="#">2014.12.10王德有、张秀美与吴秋陶民间借贷...</a>  |
| <a href="#">2015.02.03姜红燕、雷岳军、曹某组织、领导...</a>  | <a href="#">2015.03.17程某某组织、领导传销活动罪一审...</a>   | <a href="#">2015.03.26黄知武抢劫一审刑事判决书.doc</a>    |
| <a href="#">2015.03.31陈灵与高凡菱不当得利纠纷一案民...</a>  | <a href="#">2015.03.31陈灵与高凡菱不当得利纠纷一案民...</a>   | <a href="#">2015.05.21姜红燕、雷岳军、曹某组织、领导...</a>  |
| <a href="#">2015.05.25吴烈能与曾建辉民间借贷纠纷二审...</a>  | <a href="#">2015.05.28沈某犯组织领导传销活动罪一审刑...</a>   | <a href="#">2015.05.28姚某某组织领导传销活动罪一审...</a>   |
| <a href="#">2015.06.16喻某甲、张某甲组织、领导传销活...</a>  | <a href="#">2015.07.14张勇、张某甲组织、领导传销活动...</a>   | <a href="#">2015.07.30贾超、苏某组织、领导传销活动一...</a>  |
| <a href="#">2015.07.30刘某某、陈某某组织、领导传销活...</a>  | <a href="#">2015.08.06蔡王全组织、领导传销活动罪一审...</a>   | <a href="#">2015.08.06冯梅娟与余朋修民间借贷纠纷一审...</a>  |
| <a href="#">2015.08.06吴某某、符某某组织、领导传销活...</a>  | <a href="#">2015.08.21冯某与林某离婚纠纷一案民事判决...</a>   | <a href="#">2015.08.21冯润生与林桂莲离婚纠纷一案民事...</a>  |
| <a href="#">2015.09.14龙杰丰、刘礼玉、陈希瑜、杨艳与...</a>  | <a href="#">2015.09.24牛慧君与胡菲娜买卖合同纠纷二审...</a>   | <a href="#">2015.11.15被告人李某甲等八人组织、领导传销...</a> |
| <a href="#">2015.12.08卢红英与易雪好侵权责任纠纷一案...</a>  | <a href="#">2015.12.08瞿东桥与李君合同纠纷一审民事判...</a>   | <a href="#">2015.12.08石友立与李翠芳、钟慧萍、王桂平...</a>  |
| <a href="#">2016.01.20李燕妮与陈耀霖民间借贷纠纷一案...</a>  | <a href="#">2016.04.01广东骑士律师事务所与韶关市工商...</a>   | <a href="#">2016.04.01广东三昶律师事务所与韶关市工商...</a>  |
| <a href="#">2016.05.23中山市工商行政管理局与李由工商...</a>  | <a href="#">2016.06.21李华峰与萧清琴民间借贷纠纷2016...</a> | <a href="#">2016.06.21刘某甲组织、领导传销活动二审刑...</a>  |
| <a href="#">2016.08.16唐国武与周晓娟委托合同纠纷二审...</a>  | <a href="#">2016.09.22张耀顺与李文军民间借贷纠纷一案...</a>   | <a href="#">2016.12.16陈某某、胡某某组织、领导传销活...</a>  |
| <a href="#">2017.02.20覃朝萍、何丽华委托合同纠纷再审...</a>  | <a href="#">2017.03.16苏村有、钟宁福金融借款合同纠纷...</a>   | <a href="#">2017.03.21张某云与张哲海名誉权纠纷一案民...</a>  |
| <a href="#">2017.04.14蔡国平组织、领导传销活动一审刑...</a>  | <a href="#">2017.06.30陈海雄与杨俊红合同纠纷一审民事...</a>   | <a href="#">2017.07.13钟柳雄与霍润河民间借贷纠纷一案...</a>  |
| <a href="#">2017.09.18农东雷、文晓婷等与梁洁莹委托合...</a>  | <a href="#">2017.09.18钟韵、萧彩霞不当得利纠纷二审民...</a>   | <a href="#">2017.09.30林秀珊与龚亚花民间借贷纠纷一案...</a>  |
| <a href="#">2017.11.17中国光大银行股份有限公司珠海分...</a>  | <a href="#">2017.11.23杨雪与徐文娟不当得利纠纷二审民...</a>   | <a href="#">2017.11.23张小花与徐文娟不当得利纠纷二审...</a>  |
| <a href="#">2017.12.20农东雷、文晓婷委托合同纠纷二审...</a>  | <a href="#">2018.01.31陆明芬、叶彩银民间借贷纠纷再审...</a>   | <a href="#">2018.04.26柯倩莹、林文玲合同纠纷二审民事...</a>  |
| <a href="#">2018.05.15许某某组织、领导传销活动一审刑...</a>  |  |   |

一审二审均定罪为组织、领导传销活动罪，具体可以查看 2013.09.29 《潘丽萍、41%祥田组织、领导传销活动二审刑事裁定书》

证人证言以及上诉人、原审被告人的多次供述，证实亮碧思公司的组织结构、活动方式及利益分配都符合传销组织的特征，而且，广东省打击传销和变相传销工作联席会议办公室《关于“亮碧思”是否属于传销组织的回复》（粤打传办函[2012]16号）明确指出：“根据《禁止传销条例》第七条的有关规定，‘亮碧思’属于传销组织。”一审判决依据上诉人及原审被告人在传销组织中的地位、作用，并综合考量了他们认罪态度好，系初犯、偶犯的酌情从轻情节，依法判处上诉人及原审被告人有期徒刑二年六个月至一年六个月，并处罚金人民币五万元至二万元不等的刑罚并无不当。因此，上诉人及其辩护人、原审被告人的这一上诉和辩护意见，与事实不符，本院不予采纳。

对于上诉人潘丽萍及其辩护人提出“有一般立功情节，可从轻、减轻处罚”的上诉和辩护意见，经查，二审期间检察机关补充提交的证据证实，上诉人潘丽萍有检举他人

律师见证在法院判决中也有相关案例，具体可以查看 2017.12.20 《农东雷、文晓婷委托合同纠纷二审民事裁定书》

该律师见证难以用来证明案件事实。二、一审法院没有对“FRANCINE”公司组织传销的形式进行判断，不利于保护受害者的权益。1、正如证据材料中所见，梁洁莹在微信中一直向农东雷、文晓婷宣扬所谓的“成功人士”和“成功经验”，频繁的要农东雷、文晓婷创造“case”（也就是拉人）、提升等级、还要求所有内容保密。通过无尽的开会、聚会、旅行等各种手段向农东雷、文晓婷洗脑，其实目的很明显，就是为了拉人头。同时众多国家机关也已经分析了“FRANCINE”（亮碧斯）公司的运作方式，判断出其就是搞违法传销的组织，并向社会发出了警惕通知。多个曾经为类似传销公司做出见证的律师事务所被处以了行政处罚。那么，通过证据之间相互验证，“FRANCINE”（亮碧斯）就系一种以公司制度为幌子的传销组织。三、梁洁莹提交证据形式不合法，大部分应该被排除。1、证苏某芳同本案有

以及国家工商总局公布打击传销十大典型案例 [http://www.gov.cn/gzdt/2013-09/29/content\\_2497743.htm](http://www.gov.cn/gzdt/2013-09/29/content_2497743.htm)  
案例四：香港公司涉嫌传销案



# 中华人民共和国中央人民政府

The Central People's Government of the People's Republic of China

## 国家工商总局公布打击传销十大典型案例

中央政府门户网站 www.gov.cn 2013年09月29日 16时51分 来源: 工商总局网站

【字体: 大 中 小】 【E-mail推荐: 33@qq.com】 发送 打印本页 关闭窗口

### “打传销、反欺诈、促和谐”专项执法行动

#### 打击传销十大典型案例

##### 案例一: 广西曹××等人涉嫌传销案

2013年6月4日,广西南宁公安机关成功破获曹××等人涉嫌组织、领导传销活动犯罪案件,抓获犯罪嫌疑人28名。侦查查明:2010年以来,犯罪嫌疑人曹××等人以“连锁销售”、“资本运作”为名,以高额回报为诱饵,要求参与人员交纳3800元至6.98万元不等的“入门费”,采取“拉人头”形式,从事传销违法犯罪活动。截至案发,发展吉林、广西、甘肃、青海等地人员2000余名,涉案金额5亿余元。

##### 案例二: 台湾温××等人涉嫌传销案

2013年8月,公安部指挥广西公安机关,联手台湾执法部门开展集中收网行动,成功破获引诱台湾人到广西从事传销的特大传销犯罪组织,共抓获温××、陈××为首的台湾违法犯罪嫌疑人77名,其中,在广西抓获36名,在台湾抓获41名。侦查查明:2011年以来,温××、陈××等人歪曲广西实施北部湾开发、建设东盟自贸区政策,以旅游、考察广西房产开发和“连锁销售”、“纯资本运作”、“房产投资”为幌子,组织台湾民众到广西南宁,采取集中居住、安排“考察、看环境、讲课”等方式进行“洗脑”,引诱台湾民众参加传销违法犯罪活动。

##### 案例三: 王××等人涉嫌传销案

2013年5月至今,安徽、江西、广西等地公安机关开展统一收网行动,成功破获王××等人涉嫌组织、领导传销活动犯罪案件,先后抓获传销组织骨干成员121名,其中A级头目64名。侦查查明:自2009年2月起,犯罪嫌疑人王××等人以“资本运作”、“自愿连锁经营”为名,采取“拉人头”形式,在广西南宁从事传销违法犯罪活动。为逃避打击,2010年8月,王××等人陆续带领下线人员从广西南宁转移至安徽合肥,继续活动。截至案发,共发展黑龙江、山东、江西、重庆、甘肃等20个省份参与传销人员近9000名,涉案金额19亿元。

##### 案例四: 亮碧思公司涉嫌传销案

2013年8月,湖北、湖南、广东、广西等地公安机关共同破获亮碧思公司有关人员涉嫌组织、领导传销活动犯罪案件,抓获犯罪嫌疑人39名,遣散参与传销人员1000余名。侦查查明:近年来,亮碧思集团(香港)有限公司以销售香薰油、精油、化妆品、红酒等为幌子,以组织大量内地人员到香港、澳门参加“培训”为掩护,采用“拉人头”和按层级返利形式,引诱内地人员从事传销违法犯罪活动,涉及湖北、湖南、广东、四川等多个省份,涉案金额数亿元。

##### 案例五: 重庆大足明×等人涉嫌传销案

2013年7月29日,重庆公安机关立案侦查明×等××人涉嫌组织、领导传销活动犯罪案件。2013年,重庆、广

# 请警惕香港“亮碧思”传销!



如果你发现有亲朋好友正使用或向你推荐上面图片里的产品，请注意，他们很有可能已经加入传销或者被传销人员所利用!

这是一间香港传销公司“亮碧思 (DCHL)”，又名“诗贝朗 (SIBELLAC HOLDINGS LIMITED)”或“FRANCINE太平洋”，用来蒙骗人们加入的产品。该公司利用大陆与香港两地的法律差异，在大陆诱骗不明真相的人们加入做“代理”或“销售”。在珠三角一带，已有不少群众被骗，遭受财产损失。

“亮碧思”传销组织发展人员的手法十分隐蔽，具有很强的欺骗性。他们一般首先是对你“热情的问候”，再到“细致的关心”，慢慢的从接触、交往中找出你的“软肋”或兴趣点，在取得你的信任感后，就打着在香港做外贸，经营红酒、精油、化妆品、奶粉、第五金属等生意的旗号，或在你面前故意炫富，力邀你一起去香港考察生意（需缴纳3000元左右的考察食宿费用），进行所谓的招商会培训（实质就是洗脑会）。由于“亮碧思”团伙运用心理学+危机感+群体效应的伎俩，很多人在不知不觉中就交钱加入。如你确定身边有亲朋好友从事传销活动，请委婉拒绝他们的邀约，更不能借钱给他们，要想办法引导他们远离传销。

“亮碧思”传销公司会员分7个等级，分别是经销商、爵士、伯爵、侯爵、公爵、勋爵、尊爵。如你掌握“亮碧思”传销组织在国内的违法线索，请及时向执法部门举报。

**举报电话：公安110**

**市场监管：12315**

深圳市市场监督管理局  
深圳市公安局经济犯罪侦查局

宣

# 要求打擊層壓式 不良營銷集團

民主黨何俊仁議員及朱順雅總幹事於 2008 年 5 月 18 日於灣仔舉行申訴大會，連同多名因被騙參加變相層壓式銷售活動而損失巨額金錢的苦主，透過傳媒揭露一些集團的詐騙惡行，喚醒香港人對變相層壓式銷售集團的警覺。其後，何俊仁議員及朱順雅總幹事聯同苦主遊行至警察總部，與警方商業罪案調查科開會，要求警方接受苦主報案及介入調查。



參與申訴大會的苦主絕大部份均曾加入一間表面上售賣香薰的公司，實則為變相層壓式銷售集團作為獨立經銷商。據悉，該集團近年活躍於港澳、廣東及台灣，涉及受騙的人數達 10 萬以上，涉案資金高達 70 億，遍及各階層的市民。以下是該公司常用的經營手法，何俊仁議員及朱順雅總幹事呼籲各位市民注意，以免招致損失：

1. 以「密室洗腦」的手法，令苦主相信公司有良好信譽及業績，有些苦主指，如不作出投資即不准離開。不少苦主須即時向財務公司借取巨額款項購買貨品及加入銷售行列。
2. 經營手法亦走「法律罅」，以銷售香薰產品作掩飾，實依靠介紹新會員的佣金等為主要回報，形同「種金」圖利。
3. 合約雖設有 90 日的分階段退貨期，但合約會被上線扣留，當會員要退款時亦遭拖延至超過 90 日，令合約過期而失效，總之不予退款！

何俊仁議員及朱順雅總幹事表示，該集團的欺詐手段精巧，過去數年來，消委會及警方商業罪案調查科的調查均無法有效打擊此等形同欺詐的銷售手法，反映現行的《禁止層壓式推銷法條例》(Cap.355)有漏洞，何俊仁議員及朱順雅總幹事敦促政府應修例以杜絕變相層壓式推銷集團，防止再有市民受害。

何俊仁議員及朱順雅總幹事呼籲各位市民，如曾經遭遇跟上述類似的情況而蒙受損失，請從速聯絡本處，我們會提供相關協助。

(請填妥以下表格，並傳真至 24628368，本處會盡速聯繫閣下。)

姓名：\_\_\_\_\_ 聯絡電話：\_\_\_\_\_ 電郵：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ (屋苑名稱) \_\_\_\_\_ 座 \_\_\_\_\_ 樓 \_\_\_\_\_ 室

(資料只供本處聯繫 閣下，絕對保密處理，不會向外披露。)



# 结语

起初，大家都是抱着赚钱的想法加入，觉得是合情合理合理地去  
做，只因当局者迷  
团队把自己折磨了1年半有多，跟女友很多争吵不断，家人也是更  
种担心  
想帮助更多的人，也希望可以从那圈子走出来  
外面的机会很多，圈子更大  
你的家人才是你的家人  
等我把债还清了  
就换了这个  
黑白头像  
加油



传销的一些活动还是弄得挺不错的



正能量类的课程和年会  
这些非常有凝聚力的活动  
可以学习到很多事情



希望你看到这篇文章后，可以早点意识到  
不要在偷偷摸摸的生活下去了  
早点重新开始新工作  
祝你好运  
谢谢