

訂下您的目標，持恆地零售及推薦，助您晉升至更高級別！

## 2009 越級躍晉 Go Go Goal!

2009 年全新 GO GO GOAL 推廣！

兩個不同級別的推廣，更炫目的獎賞！立即行動，2009 年生意爆發！

### 金裝越級躍晉 Go Go Goal

#### 金裝越級躍晉銀獎

全資格領班於 2009 年 1 月份至 2009 年 12 月份期間，連續 3 個月內每月均達到 2,500 總銷售量點數，並累積推薦 3 位新的下線直銷商，可獲贈：

- ★ 康寶萊 2009 年限量版鑽石銀襟針
- ★ 於本地會議中接受嘉許



#### 金裝越級躍晉金獎

全資格領班於 2009 年 1 月份至 2009 年 12 月份期間，連續 4 個月內每月均達到 2,500 總銷售量點數，並累積推薦 4 位新的下線直銷商 及 推薦 1 位新領班，可獲贈：

- ★ 康寶萊 2009 年限量版鑽石金襟針
- ★ 康寶萊直銷機會大會及特別訓練或成功訓練會免費入場門票乙張
- ★ 於本地會議中接受嘉許



#### 金裝越級躍晉藍寶石獎

全資格領班於 2009 年 1 月份至 2009 年 12 月份期間，連續 6 個月內每月均達到 2,500 總銷售量點數，其中一個月達到 10,000 總銷售量點數，並累積推薦 6 位新的下線直銷商 及 推薦 1 位新領班，可獲贈：

- ★ 康寶萊 2009 年限量版藍寶石吊咀、袖口鈕、披肩及領夾一套
- ★ 康寶萊藍寶石晚宴
- ★ 於本地會議中入座貴賓座席
- ★ 於本地會議中接受嘉許



#### 越級躍晉至尊大獎

全資格領班於 2009 年 1 月份至 2009 年 12 月份期間，連續 12 個月內每月均達到 2,500 總銷售量點數，其中兩個月達到 10,000 總銷售量點數，並累積推薦 12 位新的下線直銷商 及 推薦 2 位新領班，可獲贈：

- ★ 康寶萊限量版手錶一套
- ★ 於本地會議中接受嘉許



## 新升領班 Go Go Goal !

### 躍晉銀獎

**2008年10月1日後之全資格領班**於2009年1月份至2009年12月份期間，於6個月內任何3個月均達到**2,500**總銷售量點數，並累積推薦**3**位新的下線直銷商，可獲贈：

- ★ 康寶萊限量版銀襟針
- ★ 於本地會議中接受嘉許



### 躍晉金獎

**2008年10月1日後之全資格領班**於2009年1月份至2009年12月份期間，於6個月內任何4個月均達到**2,500**總銷售量點數，並累積推薦**4**位新的下線直銷商，可獲贈：

- ★ 康寶萊限量版金襟針
- ★ 康寶萊直銷機會大會及特別訓練或成功訓練會免費入場門票乙張
- ★ 於本地會議中接受嘉許



### 躍晉藍寶石獎

**2008年10月1日後之全資格領班**於2009年1月份至2009年12月份期間的9個月內任何6個月均達到**2,500**總銷售量點數，並累積推薦**6**位新的下線直銷商，可獲贈：

- ★ 康寶萊限量版藍寶石耳環及袖口鈕一套
- ★ 康寶萊藍寶石晚宴
- ★ 於本地會議中入座貴賓座席
- ★ 於本地會議中接受嘉許



### 越級躍晉至尊大獎

**2008年10月1日後之全資格領班**於2009年1月份至2009年12月份期間，連續**12**個月內每月均達到**2,500**總銷售量點數，並累積推薦**12**位新的下線直銷商，可獲贈：

- ★ 康寶萊限量版手錶一套
- ★ 於本地會議中接受特別嘉許



#### 規則及條款：

- 是次推廣活動只為香港及澳門直銷商而設，銷售量點數及新推薦的直銷商必須是來自香港或澳門。
- 每會籍於2009年度之推廣限期內，分別可獲贈金裝越級躍晉獎賞或新升領班躍晉獎賞乙次。
- 爭取資格之月份不可重疊計算。
- 所有合資格者必須前往康寶萊營業中心領取獎賞。
- 會議門票換領券只適用於一日會議，如直銷機會大會、直銷商訓練及全日成功訓練會議。
- 合資格者必須紀錄良好，不得違反任何行銷規範。
- 康寶萊將保留一切重新確認或核實直銷商參加資格的權利，並保留有關此推廣的最終決定權。