艾美會員協議
Member Agreement
美國艾美 AIM USA

本合約（簡稱合約）係規範美國艾美，簡稱“公司”或“艾美”，以及被公司接受的申請人成爲會員，簡稱“會員“，雙方的關係。

1. 會員身份與福利：

1.1 **資格：** 欲成為會員，申請人必須年滿十八歲，由一個公司的會員介紹，並繳交公司的會員費。若申請人沒有介紹人，艾美會指定介紹人。若申請人為一法定團體而非個別人士也必須符合上述條件，並此外必須以書面指定一名十八歲以上人士為代表，他須以書面同意對此協議書所列的一切會員義務負上個人責任。

1.2 **福利：** 公司讓會員有機會：

a. 用會員價來購買公司產品，
b. 用零售價格銷售產品或個人使用產品，
c. 如公司獎金制度所提供的，介紹他人成為會員，
d. 提供有效的報稅號碼(tax ID number)或所得稅免稅證明(income tax exemption certificate)時可參與及依據公司的獎金制度賺取獎金，
e. 免費使用電子商務網站，以及
f. 隨訂貨產品收到當月份的雜誌。

公司對會員的收入多少（若有）不作表述，任何收入取決於會員的技能與努力。

1.3 **公司產品：** 會員承認，公司的產品無意作為診斷、治療、減輕、醫治或預防疾病，而且明確地同意不做與此相反的陳述，或以此用途或目的銷售產品。

2. 合約期：

會員的權利在以下的任何一項終止之前應保持有效：

2.1 **由會員終止的權利：** 只要以書面通知公司，會員可以隨時以任何理由終止與公司的關係。如果會員在入會後的30天之內，選擇取消會員資格的話，他們可以申請退還。

已收取的會員費。

2.2 **由公司終止的權利：** 公司可以書面通知終止會員的權利，如果會員：

a. 未遵守本合約及公司現行生效或將來可能修改的政策與章程中條款的規定。
b. 以會員身份做出不當聲明或從事不道德行爲，對此公司保留其唯一的酌情決定權。
c. 從事任何的行爲或活動傷害或可能傷害公司或其他公司的會員,對此公司保留其唯一的酌情決定權。
d. 代表他人或其它公司來徵召或招攬任何公司活躍的或已取消的會員，但卻不是自己親自介紹的下線。

公司可以，但並不一定要，事先通知會員並且給予不超過30天的合理時間，讓會員糾正任何會導致終止合約的行為。這項通知會在電郵或郵寄通知給會員的三天之後視為生效。當會員資格終止時，艾美並不需要通知其上線或下線。

2.3 **終止的效力：** 一旦會員資格終止時，不管是什麼原因，該會員即不再是公司的會員，而且此後該會員沒有權力銷售或行銷公司的產品，或參與或獲得公司獎金制度下的任何福利或獎金。

3. 一般條款：

3.1 **與公司的關係.** 會員是獨立的訂約人。本合約並不設立雙方訂約者為雇主與員工、代理機構、合夥或合資的關係。在報稅上，會員不會被視爲公司員工，並且必須自行負責所有相關的所得稅、自僱稅及營業稅。會員無權獲得失業補償金、勞工保險，其它任何福利。

3.2 **遵守法律.** 會員同意遵守所有適用於販售、行銷、宣傳公司產品的法律、規則及條例，包括但不限於膳食補充品健康與教育法案(Dietary Supplement Health and Education Act, DSHEA)。

3.3 **會員廣告.** 會員廣告包括所有廣告的形式，包括國際網路的使用。違規者，將會受到紀律處分或會籍被取消。詳情請閱讀在政策與章程中的網絡與廣告。

a. 會員絕不能採用或使用公司擁有或使用的任何商標trademark或服務商標service mark裡一樣的，或類似的，或混肴的任何文字word或標記mark。公司擁有或使用的任何商標或服務商標的所有變化形式與改編是公司的專有財產，而且公司有獨家權力做出同樣的註冊及授權其使用權。會員同意在本合約條款的任何時間或此後的任何時間，會員或任何代表會員的人，都不會企圖申請註冊公司所擁有或使用的任何商業名稱trade name或商標trademark。
b. 如果會員希望放艾美的標誌 logo，就必需是公司品牌的‘a’標誌，並且在它的旁邊包括“AIM Member(s)”（艾美會員)的字樣，以區別艾美會員與艾美公司的不同。會員或會籍上的名字必需清楚表明。公司的圖片可向公司索取。
c. 會員不可以刊登產品的價錢少於艾美公佈的會員價。

3.4 **銷售限制.**

a. 公司產品只可以經個別會員或會員私人經營的零售店銷售。經營私人擁有的零售店的會員可授權給其員工、代理人，或分店銷售產品。
b. 零售店不可以是大型商場或連鎖加盟店，因在此情況下大老闆不是公司的會員。
c. 艾美會員是獨立的訂約人，可以制定售價；然而，會員與私人經營的零售店不可以低於艾美公佈的會員價出售產品。公司强烈建議，會員以顧客價或更高的價錢銷售產品給零售顧客。

d. 公司產品只限在購買的國家銷售。

3.5 **續約費用.** 會員必需在會員周年日繳交續約費，或在會員效期前12個月內，個人訂貨點數累積達到您會員頭銜的最低點數要求。未繳交續約費將導致會員資格的自動喪失，並失去頭銜及下線。

3.6 **會員與顧客名單.**

a. 會員同意，公司現有或取消的任何一個會員與顧客的名單皆屬公司的商業機密，而且會員不能透露或轉交給其他人或公司。會員同意，公司現有或取消的會員或顧客的任何名單只能用來向親自介紹的會員與顧客推廣公司的產品與事業機會，而且不會將此名單用於其它用途。

b. 會員同意對會員資料保密，不泄露現有或已被取消會籍會員的所有資料，包括但不限於名字、地址、電話號碼、電郵地址等，除非用於向自己親自介紹的會員進行公司相關的業務上。

3.7 **繼承與轉讓.** 本合約的福利與義務對個別的法定繼承人、不動產遺贈繼承人、繼承人及被轉讓人，如同在會員的遺囑或其它法定文件所提到的，具有法定效力；然而，會員可以在本合約的下述情形轉移會員權利，1). 事先以書面通知公司，根據政策與章程，以會員的身份轉讓。2). 被轉讓人同意受到此合約條款的約束，並且。3). 公司接受被轉讓人成爲會員。

3.8. **有效日期.** 本合約在公司批准入會申請，並給會員會員號碼後就開始生效。公司保留拒絕任何申請人成爲會員的權利。申請人承認，加入成爲會員，他/她同意遵守這份合約與它的政策及章程(此份資料可從艾美網站取得或跟公司索取)。

3.9 **與會員的通訊.** 會員同意， 以電郵和/或郵寄的方式收到公司非廣告性質的通訊。

3.10 **報稅號碼.** 想要從艾美獎金制度得到獎金與紅利的所有艾美會員必需提供有效的報稅號碼(tax ID number)，或會員合法居住地的國家政府開立的有效的所得稅免稅證明(income tax exemption certificate)。不能或不願意提供此資料的會籍將會被歸類為”顧客”，並且無法領取獎金與紅利。會籍可以在提供適當的報稅資料後的任何時候恢復可領取獎金的身份。一旦收到補給的報稅號碼或所得稅免稅證明，公司將不會補發之前未支付的獎金。

3.11 **獎金比例.** 假如必要的話，對支付銷售佣金的比例，艾美保留設限的權利，以確保公司永續經營(最新的比率可經要求取得)。

3.12 **修改.** 本合約含有公司與會員之間的所有協議，合約的一切更改必需以書面列明。公司可以在任何時間不用通知的情況下，擁有更改產品系列和價格的權利，以及保有修訂本協議條款、獎金制度、和政策與規章的權利，並且至少30天前書面通知會員。

3.13 **法律、審判權及審判地點的管轄權.** 此合約將依據愛達荷州(Idaho)法律的管轄及詮釋，除非會員居住地的州法律明確地要求，該州法律適用於此交易(在此情況下則受該州法律管轄)。雙方同意，愛達荷州的愛達縣(Ada County)或峽谷縣(Canyon County)的任何聯邦或州法院審查的審判權及審判地點。若會員居住地的州法律禁止雙方已同意的審判權及審判地點的條款，該州法律則有審判權及審判地點的管轄權。

經由申請並被接受成爲會員，申請人同意接受本合約及公司的現有或將來可能修改的政策與章程中條款的約束。

政策與章程 (Policies and Procedures)

以下的政策與章程是用來做為規範美國艾美，簡稱公司或艾美，與被公司接受成為會員的申請人之間關係的會員協議書的附件。

會員身份

1. **會員號碼的取得：**一旦得到公司給予的會員號碼後，會員可以用批發價直接向公司購買最新價目表上所列產品及資料。公司保留隨時改變數量及/或價格的權利。

2. **公司政策與章程的認可：**

a). 經由電話、互聯網、傳真或郵件方式向公司申請成為會員後，即表示會員已經閱讀並了解會員協議書及政策與章程，而且有機會對前述事項向公司確認或要求解釋。任何不在會員協議書及政策與章程中所載的事項，公司將一概不負責任，會員也不得以此作為憑據。當簽署會員申請表或經電話或網路申請成為會員後，新會員同意遵行公司現有或將來可能修改的會員協議書及政策與章程中的條款。

b). 會員了解創造公司信任度及維持公司商譽的重要性，並且更了解公司是直接銷售公司，其獎金制度與成功取決於會員們的努力。會員同意會盡力服務公司客戶。

3. **稅及法令：**

a). 做為一個獨立的立約人，會員同意遵守和公司產品的販售、行銷、廣告有關的所有聯邦、州及當地的法律、法規和條例，並且依法取得任何有關收貨、保留或販售公司產品所需的執照。對於會員所從事的銷售行為或會員的銷售所產生的任何收入，會員必須自行負責申報或繳納聯邦、州或當地的稅賦或費用。

b). 對於沒有遵守聯邦、州或當地法律或繳交任何聯邦、州或當地稅或費用的會員，公司保有終止會員資格的權利。假如因無法繳交任何聯邦、州或當地稅或費用而成為政府徵稅或留置權對象，本公司會遵守如此的處置直至問題解決，並且公司對會員不負有因公司遵守政府要求而產生包括，但不限於，公司的律師費用和訴訟費帶來的債務、損失或費用方面的任何責任。

4. **不與公司競爭:** 會員不可以在公司舉行的任何活動上，推銷非公司產品，或非公司的事業機會。若會員在公司舉行的任何活動上，推銷非本公司產品或事業機會，公司有權發出十五天書面通知，依本協 議解除其會員資格。

政策與章程 (Policies and Procedures)

5. **禁止為紅利購買與指定紅利點數BVP)：** 禁止為紅利購買與指定紅利點數。會員不可爲了紅利或操縱獎金的分配而將購買產品的點數給其他會員。會員不可訂購產品或將產品點數指定給任何其他會員，不管直接或間接購買或向另一個會員或艾美顧客購買(不論是誰購得產品)，只爲了試圖讓自己或其他會員符合頭銜升級、比賽獎勵、報酬或表揚的資格。然而，會員可以為另一會員支付會員費、續約費或恢復會員資格的費用。如存貨是爲了展示會或活動，這是允許的，只要在公司要求時能夠提供展示會/活動的證據。艾美常審查頭銜的升級與比賽結果以調查並決定紅利購買或指定點數的情況是否發生。
6. **假借人頭（Stacking）：** 假借人頭是嚴格被禁止的，違規者將會被即時終止會員資格。假借人頭的定義是設立會籍用以詐騙其他會員應得的獎金。手法包括設立空殼公司，目的只是為了透過訂購產品獲得額外的獎金。另一種假借人頭的形式是，一個會員有一個以上的會籍。艾美會員需滿18歲或以上；夫妻只能有一個會籍。公司保留唯一斟酌權以調查並決定假借人頭的行為是否及何時存在。
7. **失實的陳述：** 公立或私人保護消費者權益機構從未核准任何直銷或網絡行銷公司的獎金計劃。因此，若會員表示，本協議中所載的獎金計劃或公司其它方面的業務已經被任何州檢察長(state attorney general)或任何公立或私人機構核准，其會員資格將會被立刻終止。
8. **一視同仁政策：** 公司不會因種族、信仰、性別、膚色或國籍而接納或拒絕申請人。申請人必需是美國、加拿大或其它有艾美分公司所在國家的合法居民，其它國家申請人可書面申請，公司保留是否核准其申請的最終權利。
9. **會員費：**
   a). 會員同意，在加入會員時支付公司入會費$20.00美元。每個新加入的會員或恢復會員資格都需要支付這項費用。
   b). 會員也同意，每年在入會滿周年日或之前繳交續約費$20.00美元(董事Director以下) / $150.00美元(董事Director頭銜及以上)。沒有在入會周年(有效期)日後30天內續約的話，會員資格會被取消，並且自動轉為艾美優惠顧客。
   c). 會員如果在會員效期的12個月內，累積個人訂貨點數(PV)達到以下的要求，會員資格會自動延長一年：批發會員頭銜，一年需訂購100點產品；專員、督導、董事或以上頭銜的會員需訂購600點產品。如果累積的訂購點數不足，也可選擇繳交會員費。
10. **終止：**當會員資格終止時，其整組下線會員將被轉給下一個活躍上線介紹人。一旦會員資格終止，會員和公司不再有協議中的任何權利或義務，會員此後沒有購買公司產品的權利，以及參與或收取會員獎金制度下的福利或獎金。
11. **變更介紹人：**為了保護公司獎金制度的誠信，以及維護會員所作出的努力，公司極不主張更改介紹人。保持介紹人名單的一致性是每位會員及公司獎金制度成功的關鍵。
    a). 會員可在會員資格啟動(生效)日期的30天之內更改介紹人。之後，不允許更改介紹人。
    b). 會員資格啟動日期的30天之後，更改上線需要會員書面申請取消會員資格，取消會員資格的90天之後才可以恢復會員資格，並選擇新的介紹人。在會員資格取消前達到可領獎金的頭銜與/或下線會喪失。
    c). 由於公司的錯誤或很明顯地在原始申請表中有錯誤，介紹人資料將會被更正。點數及獎金也會按需要作出調整。當獎金必須調整時，其更正將會在下個月的獎金報告中顯示。
12. **會籍轉讓：** 雖然會員是獨立立契約人，但會籍的銷售、轉讓或指定仍受到某些限制。若會員欲出售、轉讓或指定他/她的會籍，必須符合下列條件：
    a). 買方或接受轉讓者的頭銜必需相當於賣方會員的頭銜，或者在銷售前是符合資格的艾美會員至少一年。在購買、轉讓或指定新會籍的同時，買方或受轉讓者必需終止他/她的合格會籍。買方會員必需向公司提出書面申請終止他/她現有會籍，並且必需聲明他/她終止會籍是爲了要購買另一會籍。
    b). 在銷售、轉讓或指定完成並獲公司批准前，賣方會員必須履行所有與公司的債務責任。
    c). 賣方會員必須信譽良好及沒有違反任何會員協議條款，才符合資格出售、轉讓或指定會籍。
    d). 買方或賣方會員必須支付$35.00美元手續費。
    e). 賣方會員必須知會公司會員服務中心他/她準備出售會籍的意圖。出售或轉讓會籍不會導致介紹人變更。
13. **共同會籍：**
    a). 共同會籍（或副申請人co-applicants)的任何變更，包括但不限於，會籍名字的改變、報稅號碼或社會安全號碼的改變，增加或取消會籍申請人的名字，必需呈交有雙方簽名的書面通知。
    b). 如果共同會籍的副申請人離婚或希望結束合夥關係，公司必需收到有兩人簽名的書面通知，經認證的離婚證書副本，或者法院命令，明確規定未來的獎金支票與紅利應該如何支付。
    c). 在離婚或關係結束正式確定之後，退出會籍的一方可申請新的會籍並選擇自己的介紹人。

訂貨與退貨

1. **訂貨與付款：** 會員可透過下列方式向公司訂購產品
   a). 電話
   b). 網絡
   c). 傳真
   d). 郵購

   電話、網路與傳真訂購產品的付款方式是MasterCard、VISA、Discover（僅限於美國），以及自動支票轉帳。郵購除上述付款方法外，也可以個人支票及匯票(money order)付款。公司有這個權利，可以將收到作付款用的紙張支票轉爲安全有效的電子交易(這是透過自動轉帳系統ACH處理)。公司有權力，可以因信用卡被拒絕核准或使用個人支票或自動支票轉帳有不良紀錄而拒絕接受訂貨。
2. **會員責任：**會員需負責在其帳戶內所有的訂貨活動和付款，包括網絡活動。任何活動和付款爭議會中斷會員帳戶的活動直到事情解決。

政策與章程 (Policies and Procedures)

3. **產品誤送或遺失問題：** 若會員收到非自己訂購的產品，或在10個工作天內未收到所訂購的產品，會員應該要致電公司會員服務中心查詢。
4. **退貨授權：** 在將產品退回公司以求退款或換貨之前，必須先取得一個退貨授權號碼。
5. **退貨政策：** 在同一個月內購買及退貨的產品可以退還公司並獲全額退款或換同等訂購點數的產品。購買的產品在不同的月份退貨，可以退還公司並獲扣除已支付獎金的退款，或換（原本產品購入的30天內）同等價值的產品。退回給公司的產品必需有退貨授權號碼。要取得退貨授權號碼，請致電艾美會員服務中心。
6. **會員換貨：** 會員可以將產品退回公司，並換相同點數的其它產品。換貨必須在購貨後30天內提出。請參閱產品退貨政策#5。
7. **受損產品：** 由公司寄出的產品若發生損壞，若遵循適當的索賠程序，公司將提供更換，索賠必需在收到貨品三天內提出。請參閱產品退貨政策#5。
8. **停售產品的政策：** 停售的產品欲退回或換貨，該產品必須在公司發出產品停售通告後90天內退回。請參閱產品退貨政策#5。
9. **零售顧客已售產品的退款保證：** 會員銷售給顧客的公司產品享有100%的退款保證。若消費者基於任何理由，對公司產品不滿意，會員必須退還全部貨款。公司將提供會員已付費的退貨標籤讓會員退回未使用的產品。一旦公司收到未使用的產品後，公司將會寄出會員的更換品。
退款保證受限於每名零售消費者每種產品一瓶。根據上述第5條退貨政策，公司將提供會員一個退貨授權號碼以辦理產品更換。
10. **大宗訂購退貨的限制：** 退貨政策適用於個人服用產品的訂購。不符合規定的大量訂購，不適用於退貨政策。
在大量購買是為了不符合規定目的(由艾美酌情決定)的情況下，產品一旦售出概不退貨。不符合規定的購買會售出概不退貨的一些例子是，為了取得頭銜、比賽獎勵、紅利，或者透過網路零售商(如Amazon、eBay)銷售而大量購買產品。
11. **會籍終止的會員的回購政策：** 當會籍終止時，公司將會依據合理的商業條款，以不少於會員淨成本的90%價錢減去適當手續費或法律索賠，回購可供轉售的存貨。
退回公司的產品必須在購買日期起十二個月內退回。
若產品已超過有效期，或在購入前公司清楚表明季節性、停售或特價品，則不應被視為「可供轉售產品」。欠公司的款項或者已付給退會會員的退貨產品的獎金將會在退款中扣除。已付給會員上線的該退貨獎金或比賽積分，將會在上線將來的獎金及比賽積分中扣除。使用此政策退貨的會員，將喪失將來重新入會的機會。
12. **零售銷售收據：** 會員應該提供每個零售顧客每次購買產品的完整收據，並且保留收據4年。收據上必需註明銷售日期、會員與顧客聯絡資料、銷售的產品和價錢。
艾美可能在任何時候要求出示某個特定日期的收據以確認零售銷售。
13. **產品銷售要求：** 購買產品時，會員必須準備在公司提出要求時，向公司保證已售出所有之前訂購產品的70%以上。
14. **限量購買：** 若會員在任何單一月份內購買超過3000點的產品，公司有權要求會員提出一份免除限量購買的申請，申請中必須要證明該會員有組織的能力及財務來源來成功銷售會員欲購買產品的數量，而且會員了解自己對所購產品負完全責任。

推廣公司產品及事業機會：

1. **資料的使用：** 會員同意,對公司的產品或獎金制度不會口頭或書面陳述公司提供的最新資料中沒有涵蓋的內容,包Z括但不限於聲稱、聲明，或表述公司產品係用來診斷、治療、減輕、醫治或預防任何疾病。
2. **800免費電話號碼的使用：** 會員不能在其廣告中刊登艾美公司的免費電話號碼。會員有責任回答顧客有關艾美公司產品及艾美獎金制度等問題。

一般政策與章程

1. **獎金的支付：** 所有支付給美國會員的款項均以美元支付，並且必須寄往美國郵寄地址或存入美國銀行帳戶。獎金支票在訂貨的下一個月的10日或之前寄出。獎金至少需要累積$10.00美元才能開立，$5.00美元的手續費會從您的獎金中扣除，以支付支票與獎金明細的印刷。
   a). 每月的自動轉帳會在10日匯出。如果10日剛好在假日或星期六或星期日，直接轉帳會在下一個工作天匯出。獎金必需累積$1.00美元以上才能直接匯入。
   b). 電子交易用的銀行/代碼或匯款路徑號碼(bank/routing numbers)常不同於紙張交易。聯絡您的金融機構以取得直接轉帳需要的正確的銀行/代碼資料。如果會員提供不正確或無效的銀行資料，導致產生沒有完成或失敗的費用，這筆費用會從會員獎金中扣除。
   c). 在美國新設定的自動轉帳和更改已設定的自動轉帳帳戶資料需要時間進行驗證（pre-note /啟動activation)。設定新帳戶和更改自動轉帳資料必需在月底或之前申請，好讓下次發放獎金的月份轉帳成功。
   d). 終止自動轉帳必需在當月份的月底之前完成，才能在下次發放獎金的月份生效。
   e). 會員收到國稅局的徵稅通知期間，公司有權取消會員的自動轉帳。
2. **遺失或遭竊的支票：** 如果獎金支票遺失或被偷的話，會員可以在當月的25日之後申請補發。
3. **未兌現的支票：** 會員必需在支票開立的180天之內存進或兌現獎金和紅利支票。在180天之後，未兌現的支票會失效，而且每個月會被扣$5.00美元費用直到被認領。重新開立支票的手續費是$15.00美元，或者使用免付手續費的直接轉帳。這些手續費會從獎金的餘額中扣除。
4. **遭退回的紅利與獎金支票：** 會員有責任確保，艾美有會員正確的姓名和地址開立支票。因為任何的原因，包括姓名和/或地址錯誤，造成支票退回到艾美，將會有$10.00美元的手續費。這個費用將會從會員的獎金和/或信用卡中扣除。
5. **獎金收入的申報：** 公司會遵守所有政府和機構的規定，申報付給會員的獎金。

政策與章程 (Policies and Procedures)

網絡與廣告

1. 網絡與網站規範：

a). 艾美可審核會員的網站是否符合規定。艾美對違規的會員有權決定懲罰和/或終止會員資格。

b). 艾美會通知會員需要修改的網站內容，而且會員需要在30天內做出修改。如果對需要修改的內容有異議，會員必需在收到修改通知的15天內提出。

c). 會員要負責自己網站與網絡的廣告，以及因不遵守這些規範導致任何負面的結果。

d). 放棄會員資格或會員資格被終止的會員必需立即撤出任何有關艾美的廣告，以及放在網絡或網站的艾美智慧財產權.

2. 網絡與網站

a). 會員必需在他們的網站首頁頂端表明身份，並且清楚註明是艾美會員或艾美獨立會員。

b). 會員必需列出他們退貨的聯絡資料（姓名、地址、電郵與電話），以及提供零售顧客30天百分之百滿意保證（請閱政策與章程內的訂貨與退貨政策）。

c). 會員不可以在他們的網站上列出艾美800免費電話。

d). 不管是暗示或有意的，會員不可以給人這個印象，他們的網站是艾美官網。如果艾美決定，會員有意或無意地自稱是艾美員工或公司，會員會被要求立即做更改。

e). 選擇網站名稱或電郵地址時，會員必需用可用的工具確保個人與公司的名字不可複製，這可以透過網絡搜尋和/或 這個網站www.networksolutions.com查詢。請尊重其他艾美會員創立獨特網站身份所付出的心血。

f). 會員可以做自己網站與艾美官網之間的連結。這個連結必需要有簡短的說明，表明它將會引導至艾美的官網，這樣顧客會知道他們將會離開會員的網站，並且進入艾美公司的網站。

g). 會員可在同個網站對非艾美產品登廣告或銷售(這個並不適用於myaimstore網站，此網站由艾美管制，不准銷售其他非艾美產品)，萬一會員網站所刊登的非艾美產品給人印象是艾美產品，會員會被要求更正。艾美不為非艾美產品背書。

h). 在網站銷售艾美與非艾美產品的會員必需確保，艾美產品的網頁與其它品牌和/或競爭對手同類產品分開，以避免造成專屬艾美產品的混肴，而且避免艾美產品與任何其它品牌和/或競爭對手的產品產生利益衝突。

3. 智慧財產權

a). 會員不准使用任何艾美的智慧財產權，包括這個名字艾美AIM或艾美公司The AIM Companies，產品名稱，廣告語，或上述的不同形式出現在電郵地址、網址URL、網域名稱，或者次網域、隊名、品牌理念、外網站名稱、個人網址或延申，或個人的名字或別名。此外，“AIM Member（艾美會員）”或“AIM Independent Member（艾美獨立會員）”一定要在艾美事業的任何資料上(例如：語音信箱、明信片、廣告傳單、網站、社媒等)，以清楚地區別會員的艾美事業與艾美公司的不同。

b). 如果會員要放艾美的標誌logo，就一定要用這個品牌‘a’的標誌，而且要在這個標誌的旁邊註明“AIM MEMBER”（艾美會員）以區別會員與艾美公司的不同。會員的名字或會籍名字也必需要表明。官方的圖片可提出要求取得。

c). 所有的艾美產品必需用® 或™ 的符號正確地表明商標商品。需要已註冊商標與受普通法保護的商標名單，請向艾美聯絡。
例子：AIM Just Carrots®; BarleyLife®

d). 未事先經過艾美同意，會員不准將第三者商品冠上艾美標誌logo。

e). 在廣告或任何網站上使用任何艾美版權所有或商標的資料必需附上註腳：“此頁含有版權所有資料和/或艾美國際公司商標，並且經過同意轉載。”

4. 文字與圖片：

a). 所有艾美出版刊物的文字，圖片，包括但不限制於產品資料說明書、雜誌、網頁、照片、圖表、標誌logo等，不是版權所有就是商標材料，可能不可以被使用在會員網站,除非清楚聲明：“艾美產品和方案programs的所有名字、資訊、圖表、標誌等是艾美國際股份有限公司的財產，需經過同意才可使用。”

b). 會員有責任將自己的網站與廣告隨著艾美最新的品牌化branding做更新，而且要刪除任何所有過時的產品、資料與圖片。

c). 一旦收到有關艾美產品與方案programs的促銷資料的改變，會員要在收到通知的30天內更新網站，反映這個新訊息。

5. 廣告：

a). 會員不可刊登產品的售價少於艾美公佈的批發價。

b). 會員不可對潛在的會員或顧客做出對收入或產品的聲稱或保證。

c). 除了有艾美官方商標的資料裡的聲明之外，會員不可對艾美的任何產品做出有治療特性的聲稱。

d). 出版物與行銷資料必需要承認商標的所有權者。會員在任何資料的下方要註明：“艾美產品是艾美國際股份有限公司的商標(AIM products are a trademark of AIM International, Inc.)”

e). 艾美建議，呈遞您的印刷字體的廣告至aimonline@aimintl.com審閱和批准。

6. 產品與疾病聲稱：

a). 除了有艾美官方商標的文宣資料提到的聲稱之外，會員不可對任何艾美的產品聲稱有治療或治癒的特性。

b). 每個會員的網站必需要有責任棄權聲明，清楚陳述：“艾美公司的產品未經美國食品藥物管理局評估，無意用作診斷、治療、醫治或預防任何疾病。效果因人而異。”這個責任棄權聲明的字體必需夠大，能清楚易讀，而且放在網頁清楚可見的地方。此責任棄權聲明不應用超連結的方式呈現。

政策與章程 (Policies and Procedures)

c). 做出疾病或疾病症狀的聲稱會受到管制並引起調查，而且做出如此聲稱的人可能會被起訴。這些聲稱不應該提到產品名稱，並且不可臆測產品本身會達到預期結果。

d). 唯一可以對艾美的方案、服務或產品做聲稱的是包括在艾美官方最新的公司文宣資料，包括但不限於雜誌與產品說明書。

e). 艾美給會員忠告，對受到醫師照料或患有慢性病的顧客建議，在改變他們的飲食或開始任何營養計劃之前，請先向他們的醫生咨詢。

f). 對產品含有的特定成份及其對身體的功能所作的結構/功能聲稱(structure/function claims)是允許的，而且一定要有真的科學事實證實這些類型的聲稱。

g). 個人使用艾美產品的經驗(見證)可與人分享；然而，會員不可以對艾美產品做出治療、醫療或疾病方面的聲稱。產品有益某人不見得對另一人有益。任何的見證應該要包含下列的說明：“見證不應該被視為每個人都可以達到一樣的效果。”

h). 會員在他們的網站不應該包含任何的聲明或暗示，艾美產品經過美國食品藥物管理局或其它州或聯邦機構的評估或批准。

7. 疾病聲稱的可與不可做的事情 Disease Claims Dos and Don’ts： 做簡報、廣告、見證、影片、社交媒體的貼文等時，會員要注意會違反FDA和/或FTC規定的疾病聲稱。以下列出的注意事項可以幫助您避免一些常見的錯誤。

a). 可以在您的見證裡包括廣泛的非疾病症狀(例如，艾美銀杏精已經改善我的不專心。)

b). 可以包括健康的功能（例如，自從我服用艾美活力麥苗粉之後，我能夠保持健康的心血管系統。）

c). 可以為產品背書或推薦產品（例如，我喜愛艾美紅蘿蔔素。）

d). 可以推薦艾美產品作爲整體健康的支援（例如，我每天服用活力麥苗粉，讓我的飲食比較健康，並且支援我的免疫系統。）

e). 不可以在您的見證裡提到特定的疾病（例如，艾美銀杏精已經改善了我的阿茲海默症的症狀。）

f). 不可以提到不健康的狀況（例如，在使用艾美產品之前，我的肝臟衰竭，而現在我比以前健康多了。）

g). 不可以推薦用艾美產品取代藥物或治療（例如，我用4顆益骨健取代4顆布洛芬ibuprofen，膝蓋就不痛了。）

h). 不可以推薦，艾美產品可以改善藥物或治療的效果（例如，我每天服用布洛芬ibuprofen，但是當我加入益骨健時，布洛芬的效果更好。）

8. 收入與事業聲稱 Income and Business Claims：

a). 不可以對艾美會員獎金制度做出收入/薪水的聲稱或描述（例如，事業機會會帶來立即快速可觀的金錢報酬）。

b). 唯一可以對艾美方案、服務，或產品的聲稱是那些刊登在官方最新的公司文宣資料裡。會員可使用個人的經驗（見證），但是，會員不可以誇大投入事業的事實，例如時間、金錢、努力。個人的成功不見得每個人都會獲得一樣的成功。

9. 收入聲稱的可與不可做的事情 Income Claims Dos and Don’ts： 做簡報、廣告、見證、影片、社交媒體的貼文等時，會員要注意會違反FDA和/或FTC規定的事業聲稱。以下列出有幫助的可與不可做的事情。

a). 可以使用下列不會誤導的說詞：彈性的日程表，時間有彈性、額外的收入、工作由自己決定、兼差收入（例如，“用手機或在家裏工作，時間有彈性，可兼差”，“可在正職之外兼差，補貼您的收入”。）

b). 可以對公司的產品與事業背書或推薦（例如，“我們不只提供很棒的產品也提供收入的機會，我們很樂意您加入我們!”“我的團隊與我在開創大事業，而且在這樣的動力下不斷成長…感謝艾美！”

c). 可以使用啓發性或鼓舞性的訊息（例如，“只要您願意的話，您可以做任何的事情！”“誰想要在假日時多賺點錢？讓我們聊聊 !”）

d). 可以檢查任何收入的聲稱，不管它們是明確的或參考故事情節的形式-問您自己它們是否代表所有行銷商的平均結果。

e). 在刊登您的艾美獎金或生活方式的聲稱之前，務必先請公司審查，以確保它們符合FTC的準則。

f). 未經公司的審查，不要對艾美事業的紅利或收入做出收入的聲稱，以確保它們符合FTC的準則。

g). 不要使用這些名詞：被動收入(Passive income，不需要花費多少时间和精力，就可以自動獲得的收入)、剩餘所得Residual income，指個人償還債務後可支用的所得）、替代收入(Replacement income)、財務自由(Financial freedom)、時間自由、重複的收入（或相似意思的用語）。

h). 不要鼓勵別人辭職或退學，申請貸款，或舉債來從事艾美事業。

i). 在社交媒體上，不要轉寄、轉推或喜歡與核准準則不符合的商品。

j). 不要暗示或聲稱，事業機會可幫助支付像食品雜貨、孩子的活動、醫療費、車子或房子貸款或保姆費用。

k). 不要使用象徵財富的圖片（游艇、私人飛機、豪華車子或豪宅等）來暗示少數會員只從艾美事業機會/獎金制度就可獲得的收入。

10. 見證： 會員可以跟人分享的最有力的故事之一是，他們使用艾美產品或艾美事業機會的個人經驗；然而，不是所有體驗到的好處都適合推文到網路上。政府機構制定可與不可說的準則與規則。即使經由健康專家或其他人確認的經驗可能沒有符合管理的規範。網站的任何見證受限於這些規範。

11. 國際：

a). 所有國際的網站也必需遵守這些規範。此外，會員必需遵守他們的國家或司法權制定有關網絡與廣告的法律。

b). 商標狀態因國家而異。如果您對某個特定國家的商標（®或™）狀態不確定，請聯絡艾美。

本政策與章程會時常修改及更新，最新的艾美會員協議書及政策與章程副本隨時可在艾美網站取得，或者可向公司索取。

©2026 艾美國際有限公司 版權所有