(本協議以美式英文起草，本協議的任何翻譯版本與英文版發生衝突，以英文版為準)

ADX

ADX Holdings Pte. Ltd. (“ADX Marketing”)

政策及管理條例程序聲明

有效日期：2024年11月26日

目錄

第一節.政策宗旨
引言

1.01 定義
1.02 合規與更新
1.03 遵守公司政策，培訓和更新內容

第二節. 菁英會員和顧問的申請程序

2.01 成為ADX精英會員和顧問
2.02退款政策
2.03 無需購買產品即可成為顧問
2.04 虛構和/或假設的名字
2.05 身分證號碼
2.06 顧問身份
2.07 法定年齡
2.08 顧問之間的利益
2.09 顧問, 公司, 合作企業, 有限責任公司
2.10 顧問業務的出售，轉讓或出讓
2.11 獨立顧問身份
2.12 顧問無專屬區域
2.13 法律法規
2.14 政府批准或許可
2.15 非投資聲明
2:16 公開顧問收入

第三節. 網路顧問會員資格和菁英會員帳號的期限和續約

3.01期限
3.02 每年續費
3.03 不活躍顧問
3.04 過期顧問會員的身分證件/KYC表格

第四節. 顧問贊助

4.01贊助
4.02 多次申請
4.03 培訓要求
4.04 收入索賠
4.05 贊助資格轉讓
4.06 非轉讓選擇權
4.07 顧問與推薦顧問的關係
4.08 申請和註冊禁止的活動
4.09 禁止交叉贊助行為

第四節. 顧問和菁英會員的辭退和終止

5. 01 自願退出
5.02 暫停
5.03 終止
5. 04 顧問和直系親屬及附屬關係的行為
5.05 上訴
5.06 終止的效應

5.07再申請

第六節. 顧問和菁英會員的帳戶轉讓

6.01接管帳戶
6.02 帳戶轉讓
6. 03 規避政策
6.04 顧問帳戶在死亡後轉讓；精英會員帳戶在死亡後終止
6.05 喪失工作能力時顧問帳戶轉讓；死亡時終止精英會員帳戶

第七節. 機密資訊

7.01 ADX Marketing 商業機密訊息

第八節. 智慧財產權

8.01商標和版權
8.02 禁止逆向工程
8.03 顧問使用ADX行銷名稱
8.04 顧問印製支票
8.05 顧問印製的名片或信頭
8.06 顧問印刷和電子廣告
8.0 7顧問網路限制
8.0 8顧問接收電話
8. 09第八節條款的違規

第九節顧問行銷和廣告

9.01 ADX 行銷和產品代表
9.02 顧問網站
9.03 使用社群媒體
9.04 未經請求的電子郵件和簡訊限制
9.05未經請求的傳真限制
9.05 禁止電話行銷
9.06 第三方查詢
9.07 參與其他行銷計劃

第十節.向顧問支付佣金和獎金

10.01 產品購買與銷售
10.02 佣金和獎金的依據
10.03 50% 規則
10.04 顧問獎勵計畫的概括
10.05 禁止購買行為
10.06退款政策；佣金抵消
10.07 錯誤或問題
10.08 顧問銷售報告
10.09 記錄申請，顧問記錄保存
10.10 ADX免責聲明(報告與記錄)

第十一節. 總的規則

11 .01 法律、管轄權和地點的選擇
11.02 解決爭議
11.03 顧問的賠償義務
11.04 禁止集體訴訟或代表訴訟；放棄陪審團審判

11:05損害賠償限制
11.0 6不可抗力
11.0 7政策的可分割性
11.0 8非棄權

第十二節. 職業道德準則（顧問）

第一節 政策宗旨

本政策第11條包含仲裁協議和集體訴訟豁免，適用於針對ADX Marketing提出的所有索賠。請仔細閱讀。

1.01 引言

ADX Holdings Pte. Ltd.是一家新加坡公司(“ADX Marketing”) ,向亞洲和美國的消費者銷售各種技術產品和服務（統稱“產品”）。產品在www.adxsales.com網站上以電子方式購買和交付。每位消費者在公司都有一個個人帳戶。購買產品的消費者分為三 組： (1)客戶， (2)菁英會員， (3)獨立行銷顧問（ 「顧問」 ）。每組的定義如下。客戶，精英會員和顧問均受該網站上發布的使用條款，隱私權政策和退款政策的約束。 ADX Marketing政策和程序聲明（ “政策”）適用於精英會員和顧問。如果精英會員或顧問發現其他精英會員或顧問有違規行為，應透過ADX會員中心(adxsales.com)透過發送貼文向ADX Marketing公司報告任何涉嫌違規行為。

1.02 定義

在本政策中，下列術語具有以下定義:

(1) 客戶：客戶是向 ADX Marketing 購買產品供個人使用的個人或企業，並非精英會員或顧問。部分（但並非所有）客戶根據顧問的推薦購買產品。在這種情況下，客戶在透過其帳戶購買產品時會識別推薦顧問，以便顧問可以根據僅適用於顧問的 ADX Marketing 補償計劃（「補償計劃」）獲得補償。然後，客戶成為顧問下線的參與者。客戶可以繼續以「客戶」身份購買產品，或選擇根據以下第(2) 款的規定晉升為「精英會員」身份，或根據以下第(3) 款的規定以「顧問」身份加入 ADX Marketing 網路（或「網路」）。直接客戶：當免費會員購買 ADX Marketing 產品服務後，其免費會員資格將變為直接客戶。直接客戶和客戶的性質是相同的。本政策所使用的客戶術語包括直接客戶。直接客戶和客戶都不屬於網路成員。

(2) 菁英會員：菁英會員是購買產品供個人使用並選擇支付年度菁英會員費（或「費用」）59.95 美元的客戶。支付費用後，精英會員有權享有特殊福利，包括：(a) 有資格參與產品促銷活動、(b) 產品材料和(c) 受邀參加 ADX 贊助的活動。精英會員無權以獨立行銷商推廣和銷售產品。精英會員不是網路中的顧問- 他們沒有下線。精英會員無權根據補償計劃獲得獎金或佣金。部分（但不是全部）精英會員根據顧問的推薦購買產品。在這種情況下，精英會員在其帳戶申請中標識推薦顧問，以便顧問可以根據補償計劃獲得補償。然後，精英會員成為

顧問下線的參與者。精英會員可以繼續以「精英會員」的身份購買產品，或選擇根據以下第(3) 款的規定以「顧問」的身份加入網路。 。

(3) 顧問：顧問是 ADX Marketing 網路的成員，具有獨立行銷人員的法律身分。參與完全是自願的。顧問必須支付上文第(2) 款所述的年度費用。顧問在申請過程中會受到 ADX Marketing 的審查，然後才被授權加入網路。作為網路成員，顧問有權推廣產品、贊助新顧問並參與獎勵計劃。顧問也可以購買產品供自己使用。會員：會員總體包括免費會員，直接客戶，客戶和顧問。

（4）非活躍顧問:「非活躍顧問」係指按時繳納年費，但在三十(30) 天內未購買任何產品的顧問。

ADX Marketing 是位於明尼蘇達州明尼阿波利斯的 ADX Labs, Inc. 的全資子公司。

1.03 遵守本公司法律政策，培訓與政策更新

ADX Marketing 遵守所有適用的聯邦，州和外國法律法規。這些法律法規管理網路行銷，並要求每位顧問和精英會員也這樣做。因此，每位顧問和精英會員務必閱讀並理解這些政策中包含的資訊以及 ADX Marketing 可能發布或傳播的任何其他政策，規則或程序。通常透過 ADX 會員中心發布，包括但不限於《反海外腐敗法》（ “FCPA” ）和《反洗錢》（ “AML” ）政策。顧問和精英會員必須了解並遵守所有公司政策，只要這些政策適用於他們。例如，本聲明中包含的一些政策僅適用於顧問，例如與網路成員資格，新顧問的贊助和薪酬計劃有關的政策。此外，顧問應參加 ADX Marketing 可能不時要求的任何合規培訓課程。如果顧問或精英會員對任何規則或政策有任何疑問，他們應透過 ADX 會員中心聯繫 ADX Marketing 的監管團隊。不遵守這些政策或其他本公司政策中的任何一項都可能導致其帳戶或福利被終止或公司決定採取其他適當措施。 ADX Marketing 保留隨時修改這些政策和任何其他本公司政策的權利。如果公司這樣做，更新後的版本將在 ADX Marketing 會員中心網站上發布，並向顧問和精英會員發送電子通知。繼續與 ADX Marketing 開展業務的成員將以更新後的版本為準。例如，本2024 年聲明中包含的政策是根據2019 年 ADX Marketing 政策和程序聲明更新的，以反映適用法律，業務運營和新產品供應的變化。 2024 年的政策取代了2019 年的政策。

第二節.精英會員和顧問的申請流程

精英會員和顧問申請帳戶和購買產品的流程如下所述。 ADX Marketing保留自行決定以任何理由拒絕任何申請的權利。

2.01 成為ADX Marketing精英會員或顧問。

希望成為ADX Marketing精英會員或顧問的申請人在滿足以下所有要求後即可成為ADX Marketing精英會員或顧問：

a). 申請人必須在ADX Marketing 網站（申請表）完成申請表格的填寫。申請表內容包括申請人法定姓名，出生年月日，居住地址，電話號碼和所要求提供的相關資訊及文件。

b). 申請人確認已閱讀並同意遵守： （ⅰ）本公司政策和（ⅱ）非投資聲明，方法是在提交KYC 表格時點擊指定的方框（非投資聲明也包含在政策第2.16 節中。

c). 申請人繳交年費（59.95美元） 。

d). 透過提交KYC 表格，每位申請人均表示並保證他們不是任何受政府機構制裁國家的居民，如俄羅斯、伊朗、朝鮮，他們本人也沒有受到任何政府制裁或因可能違規而接受調查。精英會員和顧問應立即向ADX Marketing 提供任何此類制裁或調查的書面通知。

e). ADX Marketing必須核准申請人成為菁英會員或顧問。

2.02購買產品退款政策

如果菁英會員或顧問在付款日起三十(30) 天內以及州法律可能要求的任何其他期限內要求退款，ADX Marketing 將全額退還付款費用。：

2.03 無需購買產品即可成為顧問

無需購買產品即可成為顧問

2.04 虛構與假設的姓名

任何個人或實體不得使用虛假或假名申請成為菁英會員或顧問。

2.05 身分證號碼

所有精英會員和顧問均會獲得一個ADX Marketing 帳號，用於與ADX Marketing 開展業務。 ADX Marketing 將在所有內部交易中使用此號碼。每位顧問都必須提供其所居住國政府核發的身份證件證明身分。向ADX Marketing 提供錯誤的政府頒發的身份證件號碼而導致的任何處罰或罰款均由精英會員或顧問獨自承擔。所有精英會員和顧問均有義務向 ADX 會員中心提供最新的個人信息，並在必要時將任何個人信息的變更（例如地址或姓名變更等）告知公司，以便公司掌握他們的準確信息。

2.06 顧問資格

顧問被授權作為獨立行銷人員推廣和銷售ADX Marketing 的產品，並參與ADX Marketing 的薪酬計劃。活躍顧問也被授權充當“贊助商”，並贊助新顧問加入ADX Marketing 網路（請參閱第4 節）。新顧問加入其贊助商的下線。顧問有資格參加ADX Marketing 贊助的活動，例如培訓、獎勵和表彰活動（可能需要支付自付費用）。

2.07 法定年齡

精英會員和顧問必須年滿18歲。

2.08 顧問資格的相關利益

顧問不可以配偶及親屬名義在同一時間申請顧問資格獲利。例如，作為公司股東的顧問不可能作為獨立經銷商顧問。任何個人或實體不允許經營多個ADX Marketing 業務並從中獲利。

2.09 顧問公司，合作夥伴，有限責任公司

公司、合夥企業、有限責任公司或其他形式的商業組織在完成第2.01 條所述的申請流程並在申請被接受後三十(30) 天內提供以下文件的副本，才可成為精英會員或顧問；否則，精英會員或顧問職位可能會被暫停:

a). 公司章程，合作協議和/或其他適用的有效法律文件。

b). 公司董事/管理人員和股東，企業合夥人和有限公司合夥人/成員的全部名單（如適用）。

c). 在提交申請時，ADX Marketing 有可能自行決定隨時向申請人索取其他文件和資訊。

任何具有法定代表和合法個人身分的實體股東，董事，管理人員，合作人和企業成員成為顧問都必須遵守本聲明中所包含的法則規定。任何實體種類的變更，顧問必須及時以書面通知ADX Marketing。

精英會員或顧問實體的股東、董事、高級職員、合夥人和成員（如適用）應同意以實體的法定代表人和個人身分遵守並受本聲明中包含的申請和政策的約束。 精英會員和顧問必須及時以書面形式通知ADX Marketing 他們用於運營ADX Marketing 業務的業務實體類型的所有變更，以及股東、合夥人、成員、董事和高級職員的任何增加或刪除。任何此類變更在實施前都必須得到ADX Marketing 的書面批准。

2.10 顧問業務的出售，轉讓或出讓

儘管 ADX Marketing 業務屬於私人擁有並獨立經營，但其出售，轉讓或出讓仍受到一定的限制。在辦理帳戶轉讓之前，經銷商會員必須向ADX Marketing 提交書面申請, 並提供帳戶轉讓所需的詳細資訊, 以便ADX Marketing 審核轉讓申請。未經ADX Marketing同意核准擅自完成轉讓的帳戶均視為無效。 ADX Marketing 審核核准帳戶轉讓申請，申請必須符合以下標準:

1） 必須保存帳戶現有的贊助線，以確保該線上的其他 ADX Marketing 業務能繼續正常運作。
2） 買方，受讓人或受讓人（視情況而定）不得為現任顧問。如果他們是現任顧問，則必須終止其現有會員帳戶並在十二(12) 個月內停止從事任何 ADX 行銷業務，然後才能透過帳戶轉讓獲得其他 ADX 行銷業務的任何權益。
3） 在 ADX Marketing 確認及核准帳戶轉讓前，出售方必須結清其與 ADX Marketing 之間的現有債務責任。
4） 經銷商必須具備良好的信譽，並且沒有違反任何 ADX Marketing 的協議條款，才將可符合其 ADX Marketing 業務資格轉讓其 ADX Marketing 業務。

2.11 獨立經銷商

顧問是獨立行銷商。顧問不是ADX Marketing 的特許經營商、合資夥伴、業務夥伴、員工或代理人，顧問不得以口頭或書面明示或暗示其他身分。顧問無權要求ADX Marketing 承擔任何義務。 ADX Marketing 不負責支付或共同支付任何員工福利。顧問完全負責自己的責任、健康、殘疾和工傷賠償保險。顧問自行設定工作時間並決定如何開展顧問業務，但必須遵守ADX Marketing 提供的政策和類似規則和規定。顧問負責自己的管理決策和支出，包括所有收入和自僱稅。

2.12 無地盤界限

任何人都不得劃定地盤。經銷商可以在任何有ADX Marketing 業務的國家和地區開展業務。

2.13 法律法規

顧問和精英會員應遵守其購買ADX Marketing 產品以及（對於顧問而言）其業務運營相關的所有適用法律和法規。如果政府官員告知顧問或精英會員某項法律或法規適用於他們，顧問或精英會員應禮貌合作，並立即向ADX Marketing 發送該法律或法規的副本。

2.14 政府批准和背書

沒有任何政府機構正式授權或批准本聲明中討論的ADX 行銷計劃。無論是精英會員或客戶都不得直接或間接地聲明，表示或暗示ADX 行銷計劃或獎勵計劃已得到任何政府機構的「批准」，“認可”或以其他方式認可。

2.15 非投資業務聲明

購買和銷售ADX Marketing 產品並非投資行為。顧問和菁英會員完成的所有購買和/或分銷產品交易均用於個人用途或消

費，並非投資活動。顧問和精英會員明確禁止表示或暗示其購買產品構成投資。 ADX Marketing 對顧問或菁英會員直接或間接的虛假陳述所導致的行為或後果不承擔任何責任。

2.16.顧問的收入揭露

作為網路成員，顧問可以享受薪酬計劃，這是一個令人興奮的機會，該計劃獎勵他們銷售ADX Marketing 產品並贊助其他參與者成為新顧問。收入結果不保證，並將根據多種因素而變化，包括市場條件、承諾水平、時間和資源的可用性以及每位顧問的銷售技能。由於ADX Marketing 在美國成立時間不長，因此缺乏足夠的統計數據來提供可靠的收入揭露數據，但該公司將在獲得足夠的數據後立即發布。任何可能源自薪酬計畫假設範例的數字都不反映實際結果，也不包括與建立獨立業務相關的費用，這些費用可能超過收到的佣金。個人顧問費用包括年費（59.95 美元）和顧問可能認為為發展自己的個人業務所需的其他費用。 如果顧問在加入網路之前向其提供了收入進行預測，則此類預測不一定代表他們透過參與薪酬計畫可以或將獲得的收入（如果有的話）。這些收入預測絕不應被視為顧問實際收入或利潤的保證或預測。就像所有商業活動一樣，自然會有人投入大量時間，精力和個人資金，但仍然無法產生任何收入。

第三節. 網路顧問會員資格和菁英會員帳號的期限和續約

3.01 期限

除任何一方根據第5 條終止外，顧問在ADX 行銷網絡中的會員資格「期限」應從ADX 行銷接受之日起開始，並在接受之日起十二(12) 個月後結束（「週年日」）。精英會員身分的期限應從ADX 行銷接受之日起開始，並在其12 個月週年日結束。

3.02 每年續費更新

顧問必須每年在周年日或之前支付年費來續訂其在網路中的職位。如果顧問未在週年日或之前支付費用，則應視為自願終止與ADX Marketing 的顧問職位關係，並將重新歸類為客戶。前顧問將失去贊助新顧問以及根據薪酬計劃獲得佣金和獎金的所有權利。前顧問在重新歸類為客戶後，將保留其下線180 天的寬限期。如果前顧問未能在此180 天寬限期內支付費用來續訂其在網路中的會員資格，他們將失去下線，下線將自動轉為第一位上線顧問。顧問可以選擇使用ADX 會員中心提供的「定期計費」選項，在這種情況下，年費將從他們的帳戶中扣除。 如果顧問繼續支付年費並停止推廣產品和推薦新顧問，他們可以選擇成為菁英會員。在這種情況下，顧問的下線將上升到第一位上線顧問。 精英會員必須每年在周年日或之前支付年費，以更新其在公司的地位。如果菁英會員未在周年日或之前或在三十(30) 天的寬限期內支付費用，則將被視為自願終止其在ADX Marketing 的精英會員身份，並將被重新歸類為客戶。前精英會員將失去第1.02(2) 條所述的所有獲得特殊福利的權利。精英會員可以選擇使用上述定期計費選項。

3.03 不活躍顧問

在三十天不活躍期到期後，不活躍顧問將被重新歸類為客戶。 （定義查閱1.02第6項條款）

3.04 過期身分證件和KYC 表格

精英會員和顧問有義務在KYC 文件到期時更新個人資訊。例如，政府身分證件的到期日為身分證件上指定的到期日期，而W-8BEN 表格的到期日為簽署日期起三(3) 年。如果精英會員或顧問未能在KYC 到期後九十(90) 天內向ADX Marketing 提供最新文件，他們將被重新歸類為客戶，直到公司收到更新個人資訊並批准此類文件為止。

第四節. 顧問資格贊助

4.01 贊助

顧問可在ADX Marketing 開展業務的國家/地區贊助其他顧問。贊助者應確保每位新顧問都已收到，並有權訪問並了解這些政策以及ADX Marketing 不時要求的類似指導。顧問將僅因產生銷售量而獲得報酬，而不會因贊助新顧問加入網路而獲得報酬。最新版本的報酬計劃將在ADX 會員中心網站上提供給更高級別的顧問。贊助顧問應識別並區分其個人和官方與下線不同的通訊聯繫。

4.02 多個申請

如果申請人多次提交顯示不同推薦人的帳戶申請，ADX Marketing 只接受申請人所提交的第一次申請並最終批准第一次

所提交申請帳戶所顯示的推薦人。

4.03 培訓要求

顧問必須確保其贊助的新顧問接受充分的培訓，包括ADX Marketing 提供的所有培訓。贊助商應在組織中與顧問一起保持持續的專業領導角色，並應履行在產品銷售或交付過程中履行真正的監督、分銷和銷售職能的義務。根據要求，顧問必須能夠向ADX Marketing 提供持續履行贊助商職責（包括培訓）的證據。

4.04 收入展示

顧問應真實、公正地描述和呈現薪酬計劃。顧問不得保證或估計因潛在產品銷售而產生的報酬、提款、費用或扣除額。不得向潛在顧問提供任何收入預測，包括僅基於數學預測或薪酬計劃「理想預測」的收入預測。顧問不得將顧問的收入作為向他人保證的成功指標，因為收入成功取決於許多變數。佣金支付金額不得用作行銷資料。不得向潛在顧問提出過去、潛在或實際收入要求。顧問不得向潛在客戶保證佣金或估計費用。

4.05 贊助商資格轉讓

ADX Marketing 不鼓勵經銷商轉換推薦人，但經過ADX Marketing 書面同意批准。並且符合以下條件才可以更換經銷商推薦人;

a). 必須向ADX Marketing 提交更換推薦人書面申請並說明申請更換推薦人的原因。依要求提供所需的文件和相關資訊。

b). 必須支付帳戶轉讓手續費$100 。

c). 如果經銷商從一個銷售團隊轉移到另一個銷售團隊。 ADX Marketing 需要得到申請人所在銷售團隊的上線經銷商領導人書面同意確認。

d). 在事先獲得ADX Marketing 書面批准，任何轉讓僅限於提交申請的經銷商顧問，而不是申請人的下線。

4.06 無轉讓選擇

如果顧問會員不遵循上述第4.05條款規定並希望更換不同的推薦人。申請人必須遵循以下轉讓程序規則:

a). 申請人必須終止現有的顧問帳戶（ 其所在銷售團隊不變）。

b). 顧問在其帳戶終止後十二(12) 個月內必須保持不活動狀態（本第4.06 條中的「不活動」是指不向 ADX Marketing 購買產品、不向客戶銷售產品、不贊助任何新顧問、不參與顧問活動，如培訓或 ADX Marketing 活動，也不經營任何 ADX Marketing 業務）。

c). 12 個月的等待期到期後，顧問必須填寫新的申請並在新的擔保人下完成第2.02 節中包含的流程。

帳戶轉讓的顧問可以向 ADX Marketing 提交書面申請，要求公司免除或減少12 個月的等待期，這將由公司自行決定。

4.07 新經銷商會員與其贊助會員的關係

一般而言，ADX Marketing 認為潛在顧問有權與其選擇的任何顧問贊助商簽約。但是，有一種特殊情況，即現有顧問已付出了非常認真的銷售和關係努力，使潛在客戶不僅僅是一次性客戶，而是成為新的網路顧問。在這種情況下，ADX Marketing 認為應該尊重銷售顧問的認真努力。為此，ADX Marketing 採取了一項政策，即決定成為顧問的客戶或精英會員將被視為與花費精力將其簽約為顧問的原始顧問有關聯並由其贊助。

4.08 禁止註冊申請活動

ADX Marketing嚴禁任何詐騙行為的註冊申請.

1) 在個人或實體不知情的情況下，代表個人或實體提交客戶、精英會員或顧問帳戶申請，並由個人或實體親自填寫申請表（如適用）任何客戶以個人或實體名義在未經書面授權的情況下擅自嘗試提交帳戶註冊申請。
2) 未經客戶，精英會員,個人或實體知情和書面許可，試圖將其註冊到網路中。
3) 完成不存在的個人或實體（「幻影」）的帳戶申請或網路註冊。

4.09 禁止交叉贊助

嚴格禁止交叉贊助.「交叉贊助」是指贊助商招募或試圖招募顧問加入其團隊,而該顧問已向ADX Marketing 提交了申請,並且/或在過去十二(12) 個月內曾是其他贊助商團隊的一員。禁止使用配偶或親屬的姓名，商號， DBA，假名，公司，合夥企業，信託，聯邦身分證號碼，虛假身分證號碼，任何稻草人或其他詭計來規避本政策。贊助商不得貶低，詆毀或誹謗其他贊助商，以試圖誘使顧問更換團隊。本政策不得禁止依第4.05 或4.06 條轉讓ADX Marketing 業務。如果發現交叉贊助，必須立即提交ADX Marketing 。 ADX Marketing 將自行決定解決此事，包括但不限於對鼓勵或參與交叉贊助行為的贊助商和/或顧問採取違規處罰。

第五節. 顧問資格和精英會員退出和終止

5.01 自動退出

在支付所有應付給ADX Marketing 的產品款項後，顧問或菁英會員可以透過以下方式自願終止其顧問或菁英會員資格：1) 不支付年費；或2) 向ADX Marketing 發送書面辭退通知。自願辭退申請自ADX Marketing 收到此類通知後生效。辭去顧問或菁英會員身分的顧問或菁英會員可以在辭退十二(12) 個月後重新申請成為菁英會員或入門顧問。當顧問自願終止其會員資格時，顧問的下線將自動轉為第一位上線顧問。

5.02 暫停

顧問可能會因違反本聲明中的任何條款條例，獎勵佣金計劃及ADX Marketing 有關對經銷商會員資格的要求而導致帳戶被暫停。當會員帳戶被暫停, ADX Marketing 會以書面通知該會員，並說明帳戶被暫停的原因，暫停時間及如何要求取消暫停所需採取的步驟。帳戶暫停可能會或有可能不會影響會員經銷商資格，這取決於ADX Marketing 最終決定。該決定有可能做出以下部分的或全部的限制：

a) 禁止其以 ADX Marketing 經銷商會員資格召開經銷商會議或參加類似會議。或使用 ADX Marketing 專有標誌和官方資料。
b) 帳戶暫停期間，其佣金和獎勵將被扣留。
c) 禁止購買 ADX Marketing 產品服務。
d) 禁止顧問推薦新顧問、聯絡現任顧問或參加顧問會議。

精英會員可能會因違反政策的任何適用條款而被暫停會員資格。 ADX Marketing 可在暫停期間自行決定採取某些行動，包括但不限於禁止菁英會員向ADX Marketing 購買產品。此類暫停可能會或可能不會導致精英會員帳戶被終止，這將由ADX Marketing 自行決定。 顧問或精英會員可依第5.05 條的規定對其終止會員資格提出上訴。如果ADX Marketing 自行決定導致暫停的違規行為仍在繼續、尚未得到令人滿意的解決，或者發生了涉及被暫停會員資格的顧問或精英會員的新違規行為，則被暫停會員資格的顧問或精英會員可能會根據第5.03 條被終止會員資格。

5.03 終止

顧問或精英會員可能因違反本聲明中包含的任何政策條款而被終止會員資格，顧問也可能因違反顧問薪酬計劃條款和

ADX Marketing提供的其他顧問要求而被終止會員資格。 ADX Marketing 可自行決定終止違反任何政策或顧問要求（如適用）的顧問或精英會員，而無需暫停其會員資格。 ADX Marketing 將透過電子通知向顧問或精英會員提供終止通知。終止將在通知之日起三十(30) 天內生效。顧問或精英會員可以按照第5.05 節的規定對其終止提出上訴。

5.04直系親屬和關聯方的行為

如果精英會員或顧問的直系親屬或家庭成員從事任何活動，而該活動如果由精英會員或顧問執行則是違反本政策中的任何一項，此類違規行為可能被視為精英會員或顧問的違規行為。 ADX Marketing 保留根據這些政策對精英會員或顧問採取違規行為處分的權利。如果以任何方式與第2.09 節中所述的精英會員或顧問業務實體有關聯的個人違反這些政策中的任何一項，此類違規行為可能被視為精英會員或顧問業務實體的違規行為。 ADX Marketing 保留對該實體採取違規行為處分的權利。

5.05 上訴

如果顧問或菁英會員對其被暫停或終止決定提出上訴，ADX Marketing 必須在暫停或終止通知之日起十五(15) 天內以書面形式收到上訴。如果在十五(15) 天內未收到上訴，被暫停或終止決定將自動視為最終決定。如果顧問或精英會員及時提交上訴通知，ADX Marketing 將審查上訴並在收到上訴後的三十(30) 個工作天內通知顧問或精英會員其所做的決定。 ADX Marketing 的決定是最終決定，無需進一步審查。若暫停或終止決定均未撤銷，則暫停或終止將以原最初暫停或終止通知中所規定的日期生效。

5.06 終止的效應

經銷商顧問或客戶在其帳戶終止後，應立即做到以下幾項：

a) 包括但不限於在會員網站和社交媒體上刪除和永久停止使用 ADX Marketing 產品服務，ADX Marketing 網路商標，服務標誌，商號，標籤，網路工具和廣告。
b) 不再以 ADX Marketing 顧問或精英會員的身份行事；
c) 將失去在 ADX Marketing 網路組織的會員資格，贊助資格以及獎勵佣金計劃制度應享有的獎勵佣金權利。
d) 應立即付清到期尚未支付的全部款項。
e) 依照 ADX Marketing 政策規定及合理要求採取有效措施保護商業機密和專用資訊。

ADX Marketing 有權在會員資格終止時從應付給顧問的佣金或獎金中抵消以下金額：(1) 顧問欠ADX Marketing 的任何金額， (2) 顧問根據其依下文第11.03 條產生的賠償義務條款所欠的合理金額的估計值（如有的話）。

5.07 再申請

ADX Marketing 有權決定是否接受被終止會員資格或精英會員的重新申請。或有權決定是否接受顧問或菁英會員家庭成員所提交的申請。上述再申請有可能被拒絕。

第六節. 帳戶轉讓

6.01 接管帳戶

任何希望獲得其他精英會員或顧問的ADX Marketing帳戶（以下簡稱「帳戶」）權益的精英會員或顧問應首先終止其現有帳戶並等待十二(12) 個月，然後才有資格進行帳戶轉讓。 12 個月等待期過後，菁英會員或顧問可依第2.01 條重新申請成為菁英會員或顧問。所有帳戶轉讓均須遵守第6.02 條的轉讓程序進行。

6.02 帳戶轉讓

任何精英會員或顧問希望將其帳戶轉讓給另一位（獲得）精英會員或顧問時，必須遵守以下要求：

a) 帳戶轉讓的精英會員或顧問會員必須向 ADX Marketing 提交書面申請，以獲得帳戶轉讓申請的批准。

b) 除書面申請外，申請人還必須提交買賣雙方同意帳戶轉讓書面確認信及政府發行的有效身份證件副本。
c) 帳戶轉讓買賣雙方必須有良好信譽， 不欠 ADX Marketing 任何債務金額。而且根據本聲明第5,02條款所述其帳戶沒有被暫停。
d) 帳戶轉讓申請應支付辦理手續費100美元。
e) ADX Marketing 保留自行決定權在審核帳戶轉讓申請前要求申請人提供附加文件資訊。
f) ADX Marketing 保留自行決定權可以拒絕帳戶轉讓申請。

經ADX Marketing 書面批准，顧問或客戶被轉讓的帳戶將作為單一帳戶合併到接管人帳戶中。

6.03 規避政策

如果ADX Marketing 確認帳戶轉讓申請是為了規避本聲明中第6.02條款規定， 該帳戶的轉讓則聲明無效。 ADX Marketing 有權對相關的精英會員顧問任何違規行為採取適當的限制，包括終止其會員資格。以確保精英會員或顧問會員遵守本聲明中所有的政策規定。

6.04顧問會員死亡的繼承轉讓，精英會員死亡帳戶終止

顧問過世後，其帳戶將依法轉交給其權益繼承人，但是，ADX Marketing 不會承認此類轉讓，除非權益繼承人完成申請程序並提交第2.01 節中規定的所需資訊。繼承人必須提供官方死亡證明，遺囑，信託或其他法律文件的認證副本，以證明所有權的轉移。此後，繼承人將享有ADX Marketing 顧問的所有權利並承擔其所有義務，包括但不限於本聲明中包含的政策。
一旦精英會員死亡，帳戶將自動終止，但ADX Marketing 有權收取精英會員死亡前所欠的未付款項。

6.05 喪失行為能力後顧問帳號的轉讓，喪失行為能力後菁英會員帳號的終止

在帳戶繼承人（或受託人）完成申請流程並提交第2.01 節中規定的所需資訊之前，ADX Marketing 不會承認因顧問喪失行為能力而進行的帳戶轉讓。繼承人必須提供其被指定為受託人的公證副本以及信託文件或其他文件的公證副本，以確立受託人管理顧問帳戶的權利。此後，繼承人將享有ADX Marketing 顧問的所有權利並承擔其所有義務，包括但不限於保單。 精英會員喪失行為能力後，其帳戶將自動終止，但ADX Marketing 有權收取精英會員在喪失行為能力前所欠的未付款項。

第七節. 商業機密資訊

7.01 ADX Marketing 商業機密訊息

ADX Marketing 可向精英會員或顧問提供機密，專有或商業秘密信息，包括但不限於網絡譜系和下線報告，客戶名單，由ADX Marketing 開發的客戶信息或由其顧問為ADX Marketing 開發的客戶信息（包括但不限於信用數據，客戶和精英會員資料和產品購買資訊），請，機密和客戶名單。所有此類資訊（無論是書面形式還是電子形式）對ADX Marketing 而言都是機密，專有或商業機密，並根據「需要知道」原則以最嚴格的保密方式傳送給精英會員或顧問，僅用於購買產品或精英會員或顧問與ADX Marketing 的業務。精英會員和顧問應盡最大努力保護機密，專有或商業秘密信息，不得直接或間接向任何第三方披露任何此類信息。顧問不得將這些資訊用於與ADX Marketing 競爭或任何推廣ADX Marketing 計劃及其產品以外的目的。精英會員或顧問與ADX Marketing 的關係到期，不續約或終止後，精英會員或顧問應停止使用此類機密、專有或商業機密信息，並應根據要求立即將其掌握的任何機密、專有或商業機密信息歸還給ADX Marketing。

第八節. 智慧財產權

8.01 商標和版權

ADX Marketing 的名稱、商標、商品名稱、服務標記、服務標記、網域名稱、設計、標誌、符號和版權資料（統稱為「ADX Marketing IP」）歸ADX Marketing 所有。顧問和精英會員對ADX Marketing IP 的任何使用應嚴格遵守這些政策或事先獲得書面許可。未經本公司事先書面許可，顧問和精英會員不得使用或試圖註冊任何ADX Marketing IP 或其衍生性商品。只有ADX Marketing 被授權使用ADX Marketing IP 建立和提供行銷和廣告資料或類似資料。在事先獲得ADX Marketing 書面許可的情況下，顧問和精英會員不得製作或複製ADX Marketing 活動或公司音訊或視訊演示的任何音訊或視訊錄音或靜態照片用於銷售、分發或個人使用。 ADX Marketing 可自行決定在活動結束後發布活動摘要影片。

8.02. 禁止逆向工程

顧問和精英會員不得直接或間接複製或反向工程公司營運中使用的任何ADX 行銷系統、軟體或類似業務結構。

8.03 使用ADX Marketing 名稱

在未經ADX Marketing 授權許可，禁止經銷商會員使用ADX Marketing 名稱進行任何產品服務行銷業務。除了以下方式使用名稱:

瑪麗。瓊斯
ADX Marketing 獨立行銷顧問

經銷商會員必須自始至終地清楚地表明自己為ADX Marketing 獨立行銷顧問，而不是ADX Marketing 的員工或代理人。

8.04 顧問印鑑支票

顧問不得在其商業或個人支票帳戶上使用ADX Marketing 名稱或其任何商標或服務標誌；但是，顧問可以在其商業支票上印上「ADX Marketing Consultant」的字樣。

8.05 顧問印製的名片或信頭

顧問不得使用ADX Marketing 的商品名稱和/或商標製作顧問自己的文具、名片或信紙圖形。只允許使用由ADX Marketing 建立或批准的圖形和文字。本公司在ADX會員中心提供核准的顧問名片範本。

8.0 6顧問印刷版及電子版廣告

ADX Marketing 有權製作或事先核准用於印刷版或電子版媒體（包括網路網站）產品服務廣告宣傳資料。在未經ADX Marketing 授權許可，禁止任何人在非ADX Marketing 製作的任何廣告上使用ADX Marketing 名稱，徽標，商標和受版權保護的任何資料。也不允許複製或轉載ADX Marketing 任何文獻和相關資料。任何相關橫幅，展示會的宣傳資料必須事先得到ADX Marketing 書面批准。 ADX Marketing 可自行決定拒絕或批准。

8.0 7顧問網路限制

ADX Marketing 為其會員中心提供經批准的相關行銷資料。除此之外。禁止經銷商會員使用ADX Marketing 任何商標，包括帶有ADX Marketing 名稱，標誌或其任何產品名稱，商標或獨特短語。經銷商會員必須遵循本聲明第9.02 條款（顧問網站）所包含的程序步驟在其個人網站上直接附上ADX Marketing 網站連結。

8.0 8顧問電話接聽

經銷商會員在接收電話時不可自稱為「ADX Marketing」或以類似的術語回覆對方。以避免打電話的人誤以為電話打到ADX Marketing 辦公室。

8. 9違反第八節條款

如果顧問或菁英會員違反本第8 條中的任何政策，ADX Marketing 可自行決定終止其會員資格，且本公司保留根據適用法律對因未經授權使用ADX Marketing IP 而引起的任何和所有索賠採取法律行動的權利。

第九節.顧問會員行銷和廣告

9.01 ADX Marketing 及其產品的代表

顧問應以維護公司及其產品正面形象的方式代表ADX Marketing 及其產品。本第9 節的政策旨在確保ADX Marketing 的聲譽和誠信，從而有利於顧問的業務。本公司禁止顧問參與任何虛假、欺騙或誤導性的產品廣告。顧問應依照本政策以及本公司可能傳播的任何其他規則或程序的規定代表ADX Marketing 及其產品。

9.02 顧問網站

經銷商會員可以透過ADX Marketing 官方網站來利用其網頁或網站宣傳自己的商品業務。但必須使用ADX Marketing 在會員中心提供的範本。經銷商會員也可以開發自己的網站。但必須滿足以下條件:

a) 經銷商會員應僅可使用 ADX Marketing 官方網站發布的核准文字。
b) 經銷商會員不可使用未經 ADX Marketing 授權的其他來源文字來補充其網站內容。
c) 在經銷商網站向觀眾開放之前，經銷商會員必須將其所製作的網站提交給 ADX Marketing 進行審核批准。
d) 經銷商網站必須遵守第八節（智慧財產權）中的政策規定，包括但不限於使用 ADX Marketing 名稱和 ADX Marketing IP。
e) 經銷商會員必須明確聲明他們是 ADX Marketing 獨立行銷顧問，而不是 ADX Marketing 的員工或代理商。

9.03 社群媒體

顧問可以使用線上博客，聊天室，社交網絡，線上拍賣網站，影片或任何其他類似的線上論壇來行銷，銷售，宣傳和推廣ADX Marketing 的產品。但須遵守這些政策的條款，包括但不限於第8 節中規定的政策以及公司可能傳播的其他規則和程序。

9.04 未經請求的電子郵件和文字限制

ADX Marketing 禁止顧問發送未經請求的商業電子郵件和文字廣告產品，除非此類電子郵件和簡訊嚴格遵守這些政策、所有適用法律和法規以及以下每項要求:
a) 必須有一個有效的回覆電子郵件或文字位址給作為寄件者的顧問。
b) 電子郵件或簡訊必須包含 “取消訂閱” 連結和顧問的實際郵寄地址。
c) 顧問應及時履行透過電子郵件、普通郵件或文字收到的所有退出請。
d) 電子郵件或簡訊必須清楚、醒目地揭露該訊息是廣告或招攬。
e) 嚴禁使用欺騙性主旨行和/或虛假標題資訊。

9.05 未經請求的傳真限制

ADX Marketing 禁止顧問使用或傳送未經請求的傳真，禁止顧問使用自動電話撥號系統來宣傳產品，但下文明確規定的特殊情況例外。 本第9.05 條中的術語「未經請求的傳真」是指未經收件人事先請求或同意，透過電話傳真或電腦系統傳輸任何ADX Marketing 產品的廣告或促銷訊息，或有關公司的資訊。 本第9.05 條的術語「自動電話撥號系統」是指能夠儲存或產生要撥打的電話號碼並在未經收件者事先請求或同意的情況下撥打這些號碼的裝置和/或軟體。 顧問與以下人群的通信不受本第9.05 條的禁止約束:
1) 與顧問建立業務或個人關係的任何人。在本第9.05 條中， 「已建立的業務或個人關係」一詞是指顧問與某人之間基於該人對ADX Marketing 產品或公司的詢問、申請、購買或交易而自願進行雙向溝通而形成的先前或現有關係。
2) 與顧問有個人或家庭關係的任何個人，且任何一方先前均未終止該關係。

9.06 禁止電話行銷

顧問不得在廣告或推廣ADX Marketing 產品時進行電話行銷。本第9.06 條中的術語「電話行銷」是指向個人或實體撥打一個或多個電話，以誘使他們購買ADX Marketing 產品/服務，或招募他們加入顧問網路。電話行銷電話通常被稱為“冷呼叫”，是被禁止的。顧問不得向任何提供預錄資訊（或「自動呼叫」）的人撥打或發起任何外撥電話，這些資訊或資訊與ADX Marketing 的產品或公司有關。 在以下任何一種情況下，向潛在客戶和顧問（「潛在客戶」）打電話，以說服潛在客戶購買產品和/或加入網絡，不受此禁令的約束:
1) 如果顧問與潛在客戶建立了業務關係。在本第9.06 條中，「建立的業務關係」一詞是指顧問與潛在客戶之間的關係，這種關係是基於潛在客戶先前從顧問處購買、租賃或租用商品或服務，或潛在客戶與顧問在通話日期前十八(18) 個月內進行的金融交易。
2) 如果潛在客戶就ADX 向顧問進行了個人詢問在通話日期前三個(3) 個月內行銷產品/服務。
3) 如果顧問收到潛在客戶的書面簽名授權，允許顧問撥打授權中指定的電話號碼；或4) 顧問可以致電家人、私人朋友和熟人。本第9.06 條所使用的「熟人」一詞是指顧問在通話前三個(3) 個月內與之有過直接關係的人。

9.07第三方查詢

經銷商會員需要透過ADX Marketing 會員中心盡快將第三方相關ADX Marketing網路行銷，產品服務之類的任何查詢轉達

給ADX Marketing。僅作為示範，第三方可包括媒體，金融機構，銀行，信用卡公司或政府機構。為確保提供真實且準確的答复，在沒有與ADX Marketing 協商的情況下，經銷商會員不得擅自答覆任何此類的查詢。

9.08 參與其他行銷計劃

經銷商會員可以參與非ADX Marketing 以外的類似公司行銷計劃，但必須滿足以下要求:

a) 經銷商會員必須確保其 ADX Marketing 行銷業務完全獨立於其他非 ADX Marketing 的行銷業務。
b) 經銷商不得在同地點展示 ADX Marketing 產品服務廣告宣傳資料，也不得同時推銷任何 其他非 ADX Marketing 的行銷宣傳資料。
c) 經銷商會員不得在非 ADX Marketing 贊助的任何活動中推銷 ADX Marketing 產品服務。
d) 經銷商會員不得在 ADX Marketing 銷售網路推廣宣傳非 ADX Marketing 公司的產品行銷機會。
e) 經銷商會員不得在任何與 ADX Marketing 相關的會議、研討期間，或在任何 ADX Marketing 活動 的前後兩小時及半徑5英里範圍內推介任何其他非 ADX Marketing 的產品服務或商業機 遇。如果 ADX Marketing 舉行視訊電話等遠距會議，任何其他非 ADX Marketing 的會議必須 前後間隔 2小時以上，且採用不同的電話號碼或網址。
f) 經銷商在成為 ADX Marketing 會員期間或在其會員資格終止6個月內，不得直接或間接在 ADX Marketing 網路招募其經銷商會員加入任何非 ADX Marketing 類似的行銷業務。
g) 經銷商在成為 ADX Marketing 會員期間或在其會員資格終止6個月內，不得直接或間接向 ADX Marketing 現有經銷商會員推銷非 ADX Marketing 的產品服務。

第十節. 向顧問支付佣金和獎金

10.01 產品的購買和銷售

以下是產品購買和銷售的要點:
a) 顧問直接從ADX Marketing 線上購買產品並將其用於個人用途。顧問也向客戶和精英會員以及網路外的其他買家推銷產品。
b) 客戶和菁英會員直接向ADX Marketing 線上購買產品。部分（但不是全部）客戶和精英會員購買產品是顧問行銷努力的結果。

10.02佣金和獎金的基礎

顧問無需購買任何產品即可參與網路或在網路內晉升。佣金和獎金僅根據產品銷售情況和顧問在網路中的積極參與情況支付給顧問，具體視每種產品而定。顧問不能只招募其他顧問來賺取佣金或獎金。顧問根據50% 規則透過向顧問、精英會員和客戶銷售產品來賺取佣金和獎金。

10.03 50% 規則

要獲得薪酬計劃下的任何佣金或獎金，顧問個人銷售額（或「PSV」）中至少50% 必須代表從客戶和精英會員（非顧問）處購買的產品，這些產品是顧問行銷努力的結果。例如，如果顧問需要達到100 美元的PSV 才能獲得獎金，則其 PSV 中的50 美元必須來自對客戶和/或精英會員的銷售。 ADX 行銷部門將追蹤顧問、精英會員和客戶的個人帳戶中的銷售情況，以驗證是否符合50% 規則。客戶和精英會員購買的所有產品都必須包含顧問的身份，以便ADX 行銷部門可以將這些購買記入顧問帳戶。公司將按季度進行隨機審計核查。顧問應準備好協助ADX Marketing進行這些工作。

10.04 經銷商顧問獎勵佣金計畫概述

補償計劃旨在激勵顧問在市場上創造產品需求。客戶和精英會員均無資格參與該計劃。補償計劃中的具體細節和術語可能會不時更改。任何特定計劃將包括以下特點:
a)參與補償計劃是自願的。
b) 50% 規則。

c) 網路的擴展源自於顧問贊助新顧問加入網絡，但贊助顧問的報酬僅基於其下線新顧問的銷售量。
d) 顧問可能會因積極使用某些產品而獲得獎勵。
e) 顧問因向從未與ADX Marketing 做過生意的新買家銷售產品而獲得特別獎勵。

10.05 禁止購買的行為

ADX 行銷計劃的成功取決於向客戶、精英會員和網路外的其他買家真實銷售產品。為此，ADX 行銷嚴禁以下每一種行為，否則將根據第5.02 節和/或第5.03 節立即採取紀律處分：
1) 主要為了獲得佣金、獎金和薪酬計劃下的任何類似獎勵而囤積或購買產品。 ADX 行銷在其係統中追蹤顧問（以及精英會員和客戶）對產品的使用或消費，以防止囤積。
2) 購買不合理數量以試圖獲得金錢獎勵或計畫晉升。如保單中所用，「不合理數量」是指根據產品性質，在商業合理時間內無法合理消費或轉售的產品。
3) 任何其他旨在使顧問有資格獲得薪酬計劃下的佣金、獎金或獎勵或在網絡中晉升的行為，這些行為與客戶或精英會員購買的真實產品無直接關係。

10.06退款政策，佣金抵消

如果在購買日起72 小時內使用ADX 會員中心的「退款估算」頁面退回產品，ADX Marketing 將提供全額退款。退回產品所賺取和支付的任何佣金或獎金均由顧問承擔，並應由最初支付此類佣金或獎金的顧問償還給ADX Marketing。 ADX Marketing 有權以這些金額抵消未來支付給或欠付給參與超額支付的顧問及其上線的佣金和其他獎金。

10.07 錯誤或疑問

如果顧問對佣金或獎金支付、記錄或報告有任何疑問或認為存在任何錯誤，顧問應在所稱錯誤或事件發生之日起六十(60) 天內透過ADX 會員中心的支持票以書面形式通知ADX Marketing。 ADX Marketing 對60 天後向本公司報告的任何錯誤、遺漏或問題概不負責。

10.08 顧問銷售報告

ADX Marketing 報告中的所有資訊記錄，包括經銷商個人和其團隊總銷售業績。經銷商可透過ADX Marketing 會員中心任何時間登陸帳戶索取相關資訊記錄。包括每日統計數據，獎金收入報告，現金支出報告，年度付款摘要和產品購買報告。根據本聲明第七節所述。所有此類資訊記錄均為商業機密資訊。

10.09 記錄申請和保存顧問記錄

經銷商會員的業務記錄大多數可以透過電腦下載來取得。然而， ADX Marketing 鼓勵經銷商會員保留其行銷業務的完整準確記錄。

10.10 ADX Marketing 免責聲明(報告/記錄)

根據本聲明第10.08條款，第10.09條款，ADX Marketing 採取合理地措施極力維護並向經銷商會員提供準確完整的數據資訊。然而，由於但不限於以下因素可能會出現的例外情況： 1 ）固有的人工和/或系統誤差可能性。 2 ） 訂單的及時性，準確性和完整性。 3 ）信用卡和電子支票支付被拒， 4 ）退貨， 5 ）信用卡和電子 支票被索回，因此， ADX Marketing或負責創建或傳遞訊息的任何人無法對資訊的準確度提供任何擔 保。

第十一節. 總的規則

11.01 法律，司法管轄權和地點的選擇

a) 亞洲。對於在亞洲開展的業務，這些政策受新加坡實體法和程序法的管轄，不考慮任何將其他司法管轄區的實體法應用於各方權利或義務的法律衝突原則。亞洲的顧問和精英會員同意新加坡的個人和專屬管轄權。本第11.01 (a) 款管轄因這些政策引起或與之相關的所有索賠，包括但不限於侵權索賠。《聯合國國際貨物銷售合約公約》（CISG）不適用於ADX Marketing 提供的任何產品。

b) 美國。對於在美國開展的業務，這些政策受懷俄明州實體法和程序法的管轄，不考慮任何將其他司法管轄區的實體法應用於各方權利或義務的法律衝突原則。美國顧問和精英會員同意接受位於懷俄明州拉勒米縣的州和聯邦法院的個人

和專屬管轄權。本第11.01 (b) 款管轄因這些政策引起或與之相關的所有索賠，包括但不限於侵權索賠。

11.02 解決糾紛

如果顧問或精英會員與 ADX Marketing 之間因本政策或任何相關業務交易而產生任何爭議或糾紛，雙方應立即本著誠意，透過聘請各方在當時情況下合適的代表來解決任何此類爭議。如果雙方無法在合理時間內（不超過三十(30)天）解決任何此類爭議，則雙方應按以下規定解決爭議。

a)亞洲，對於與亞洲顧問和精英會員之間產生的爭議，雙方應將此類爭議或糾紛提交新加坡的非約束性調解。各方應承擔與調解相關的費用，並平等分擔調解員的費用和開支，除非雙方同意的解決方案另有規定。如果爭議無法在提交調解後的四十五(45)天內透過調解解決，則爭議應透過與新加坡國際仲裁中心（ “SIAC”）在保密基礎上進行的約束性仲裁解決。任何仲裁均應在新加坡舉行。由 SIAC 選定的公正仲裁員進行,並應按照 SIAC 仲裁規則進行。

b)美國，對於與美國顧問和精英會員發生的爭議，雙方應將此類爭議或糾紛提交懷俄明州拉勒米縣的非約束性調 解。各方應承擔與調解相關的費用，並平等分擔調解員的費用和開支，除非雙方同意的解決方案另有規定。如果爭議在提交調解後的四十五(45)天內無法透過調解解決，則爭議應根據美國仲裁協會的規則和程序在懷俄明州拉勒米縣透過具有約束力的仲裁解決。

11.03 顧問的賠償義務

如果顧問或精英會員與ADX Marketing 之間因本政策或任何相關業務交易而產生或與之相關的任何爭議或糾紛，雙方應立即本著誠意，透過聘請適當的各方代表來解決任何此類爭議。顧問對其就ADX Marketing 及其業務運營，產品，薪酬計劃以及與公司相關的類似事項所作的所有口頭和書面陳述負全部責任，這些陳述未明確包含在公司編寫的或事先書面批准的官方ADX Marketing 材料中。顧問應賠償並使ADX Marketing，其股東、高級職員，董事，員工，代理人和利益繼承人免受任何索賠，要求，責任，損失，成本或費用（包括但不限於法庭費用和律師費）的損害。這些索賠，要求，責任，損失，成本或費用直接或間接地由以下原因引起或以任何方式與以下原因相關或有關：

(a) 顧問的未經授權的陳述或行動。

(b) 顧問業務的運作。

(c) 違反任何一項政策。

(d) 顧問提供的任何不正確或錯誤的數據或資訊。

(ｅ) 與顧問提供的資料有關的任何版權侵權行為。

(ｆ) 違反或未遵守任何適用的新加坡法律或美國聯邦或州法律（如適用）或類似的地方法律或法規。

11.04 無集體訴訟或代表訴訟，放棄陪審團審判

顧問和精英會員承認並同意，在法律允許的最大範圍內，他們各自放棄作為原告或集體成員參與任何所謂的集體訴訟、集體仲裁、私人檢察長訴訟或任何其他代表或合併訴訟的權利。除非提交給SIAC 仲裁的訴訟的所有當事人書面同意，否則仲裁員不得合併多方索賠，也不得主持任何形式的集體或代表訴訟。如果最終司法裁定適用法律禁止執行本第11.04 條中關於任何索賠、訴訟原因或請求的補救措施的豁免，則該索賠、訴訟原因或請求的補救措施，且只有該索賠、訴訟原因或請求的補救措施，將從本政策中分離出來進行仲裁，並將提交有管轄權的法院。如果根據本第11.04 條規定索賠、訴訟原因或補救請求被駁回，則顧問和精英會員同意，不受仲裁約束的索賠、訴訟原因或補救請求將被擱置，直到所有可仲裁的索賠、訴訟原因和補救請求均由仲裁員解決。此外，雙方瞭解並同意，雙方均放棄陪審團審判的權利。

11.05損害賠償限制

在法律允許的範圍內，ADX Marketing 及其關聯公司，管理人，、董事，員工和其他代表不承擔任何責任，顧問和精英會員特此免除公司對利潤損失，偶然，特殊，後果性或懲戒性損害賠償的任何索賠，這些損害賠償可能因與ADX Marketing 在任何顧問或精英成員與ADX Marketing 之間的業務索賠，這些索賠可能因與ADX Marketing在任何顧問或精英此外，雙方同意，對顧問或精英會員的任何損害賠償不得超過並在此明確限制為顧問或精英會員購買的任何產品的價值，對於任何顧問，不得超過根據ADX Marketing 的業務記錄應向顧問支付的任何佣金或獎金。

11.06 不可抗力

如果由於超出ADX Marketing 合理控制範圍的情況導致其無法履行義務，則ADX Marketing 不應對延遲或未能履行義務負責。這包括但不限於罷工、勞工困難、暴動、戰爭、洪水、火災、死亡、一方供應來源減少、政府法令或命令、流行病、流行病、傳染病爆發或任何其他公共衛生危機，包括檢疫或其他限制，或其他「天災」。

11.07 政策的可分割性

如果本政策中的任何條款因任何原因被認定為無效或不可執行，則僅應分割該條款的無效部分，其餘條款和規定仍將完全有效。分割的條款或其部分應進行修改，以盡可能反映該條款的目的。

第十二節. 職業道德準則（ 顧問）

經銷商顧問應遵紀守法並有良好道德行為開展業務。應始終以尊重並誠實對待ADX Marketing 員工代表，其他經銷商顧問和客戶和與其有業務關係的任何人。每位經銷商顧問同意遵守本聲明第十二節條款中所述的職業道德準則開展業務（「道德準則」）。

經銷商顧問該做的:

12.01. 身為經銷商顧問，在進行所有交易中秉持誠實公正。

12.02. 在經營ADX Marketing 業務中要尊重對方並禮貌待人。

12.03. 以提高自身信譽和維護ADX Marketing 良好聲譽來進行所有業務活動。

12.04. 履行銷售團隊領導人職責，包括業務培訓和全力支持上下線經銷商會員開展業務。

12.05. 經銷商會員對其開展業務中所產生的所有費用承擔全部責任。包括但不限於支付任何適用的稅費，例如所得稅，銷售稅或其他類似的個人費用。

顧問不應做的:

12.06. 從事任何欺騙性或非法行為的活動，或本政策禁止的任何活動。

12.07. 招募其他直銷公司的顧問或銷售代表來銷售ADX Marketing 產品服務或成為ADX Marketing 行銷顧問。此類招募會鼓勵其銷售代表違反另一家類似公司的協議條款和政策。 ADX Marketing 致力於提升良好的網路行銷公司的聲譽。這也是ADX Marketing 極力推動其顧問個人獨立的事業。

12.08. 使用其他公司被視為機密或專有資訊的商業資訊。 （ 第七節條款所述）

12.09. 對ADX Marketing 或其他經銷商顧問的聲譽和義務產生負面影響，擾亂和損害的行為，包括但不限於貶低ADX Marketing 及其員工（ 包括工作人員和其他顧問），操縱獎勵佣金計劃，破環ADX Marketing 使用的培訓系統，辱罵或恐嚇其他顧問和客戶或ADX Marketing 經銷商會員。破環ADX Marketing 與其經銷商會員之間的關係。任何虛假，詐騙，不誠實的行為或對ADX Marketing 的聲譽或其他經銷商產生負面影響的行為。