

제작년월 : 2022년 9월

BIOS

MEMBER
GUIDE BOOK

경상남도 김해시 활천로 166번길 14
Tel 1577-8817 Fax 0504-392-4908
www.bios.family

바이오스 다단계판매원 수첩

Dreams Come True

꿈과 희망이
이루어지는 회사
고객의 행복을
함께 만들어
갑니다.



Contents

1. 바이오스(주) 소개	4P
2. 바이오스(주) 회원윤리규정	7P
- 방침과 절차 소개	7P
- 바이오스 회원 등록	8P
- 사업 운영	9P
- 회원의 책임	18P
- 판매	19P
- 보너스	21P
- 제품의 반품, 환불, 교환	21P
- 징계 조치 절차	22P
- 주문	23P
- 지불 및 배송	24P
- 비활동 및 자격 해지	24P
- 보상플랜의 수정 권리	25P
3. 바이오스(주) 보상플랜	26P
4. 공정거래위원회 해설자료	28P
5. 다단계판매원 10개명	32P
6. 다단계판매원 등록증	33P

이다단계판매원수첩은 방문판매등에 관한 법률(이하 "방판법"이라 합니다.)에 의거하여 주식회사 바이오스 회원 개인에게 제공되는 것입니다.

인사말



바이오스 주식회사는 전 세계적으로 급속히 변화하는 기업환경에 유통사업의 선진화에 앞장섬으로써 국민 생활의 질을 높이고 네트워크 마케팅의 장점을 살려 더 많은 소비자에게 고품질의 제품을 합리적인 가격으로 제공하여, 나아가 성공을 추구하는 모든 회원에게 최선의 기회를 열어주는 것을 기업이념으로 하고 있습니다. 또한 좋은 제품보다 더 좋은 전략이 있을 수 없다는 마케팅 전략으로, 고객의 작은 목소리 하나에도 귀 기울이며 우수한 제품 발굴 및 개발에 최선을 다하고 있습니다.

저희는 이를 바탕으로 하여 한마음 한뜻으로 열정적으로 사업을 전개해가는 회원들에게 최상의 혜택이 돌아가는 기업, 회원들이 목표에 좀 더 쉽게 다가갈 있게 도와주는 견인차 역할이 되는 기업이 되겠습니다. 여러분과 기업이 모두 원하는 꿈을 서로 함께 이루어질 수 있도록 저희 임직원 및 모든 사원은 최선을 다해 돕겠습니다.

대표이사 김세원

바이오스의 미래지향적 사업으로 새로운 시장을 리드해 나가는 존경 받는 기업, 달고 싶은 기업으로 발전

BYOMEAL™

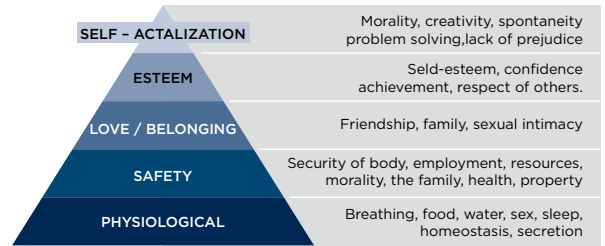
경제 성장의 둔화와 자유무역 협상으로 인한 시장 체제 변화의 대응

기존 사업역량의 지속적인 확대를 통해 이윤을 창출하고 새롭게 성장하는 사업의 육성

바이오스는 건강한 제품을 통하여 소중한 신체의 건강을 회복합니다.

바이오스는 농약과 기계 재배로 황폐된 우리 땅을 회복합니다.

바이오스는 건전하고 공평한 사업 시스템으로 서민 경제를 회복합니다.



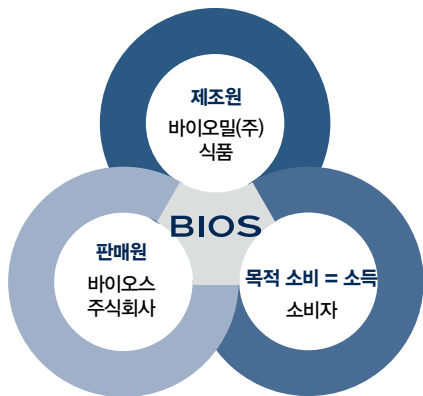
Hieracrachy of Needs

미국의 심리학자 아브라함 매슬로우(1908~1970)는 인간을 끊임없이 욕구를 추구하는 동물이라 했습니다. 생리적 욕구(physiological needs), 안전욕구(safety needs), 소속 욕구(love and belong needs), 성취욕구(esteem needs) 충족이 된다면 인간은 자아실현욕구(self-actualization needs)의 성취를 위해 살게 됩니다. 모든 인간은 존엄하며 자아를 실현할 가치가 있습니다.

바이오스는 모든 웰빙 플래너(Wellbeing-Planner)들이 분노, 안전, 소속, 성취의 욕구를 넘어 자아실현의 단계에 도달하도록 혼신의 힘을 다하여 돕겠습니다.

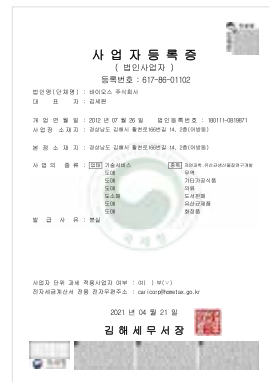
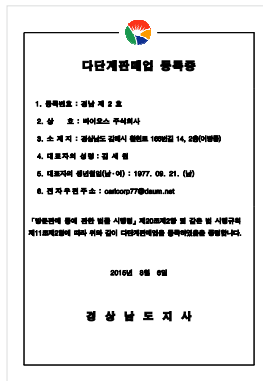
바이오스 주식회사 소개

- 법인명 : 바이오스 주식회사
- 설립일 : 2012년 7월 26일
- 공제조합 : 한국특수판매공제조합
- 사업자등록번호 : 617-86-01102
- 대표전화 : 국번 없이) 1577-8817
- 팩스번호 : 0504-392-4908
- 사업영역 : 기술 서비스, 자연과학, 유산균 생산물질 연구 개발 무역/도매/판매



자재 생산, 직접판매
신뢰할 수 있는 회사

등록증 및 계약증서



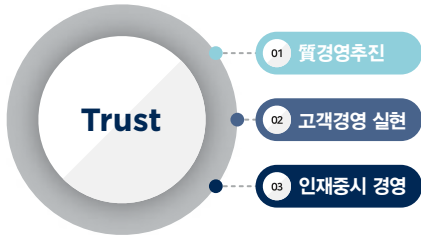
바이오스 주식회사 | CI

화려한 선에 의한 디자인적인 동적인 미래.
 사람과 건강을 위해 자연과 함께하는 정적인 생각.
 디지털과 내추럴의 이상적인 만남.
 이 두 가지가 어울려 인간에게 전하는 가치와, 사랑, 이 시대의 행복한 기업입니다.
 그것을 표현하고자 적절한 표현 수단으로 캘리그래피로 작업되었습니다.

BIOS

바이오스 주식회사 | VISION

바이오스 주식회사는 하루가 다르게 급변하는 21세기, 사랑과 여유를 잃어가는 현대인들에게 따뜻한 가족애와 함께, 모두가 하루하루를 사랑함으로써 평생을 사랑하며 살자는 의미로 탄생하였습니다.



회원 윤리 규정

회원 윤리 규정이라 함은 바이오스 주식회사의 회원으로서 회사 외 회원 사업 자 간에 제정한 윤리 규정에 근거하여 차후 발생하는 모든 부정행위에 대한 회사 내에서의 처벌 규정이다.

1. 방침과 절차 소개

1-1 바이오스 계약의 일부 : 회원 방침 및 절차(이하 '방침 및 절차'라고 함)는 보상플랜 등과 함께 회원은 계약의 일부를 구성합니다. 방침 및 절차는 향후 관계법령의 개정, 경제 사정의 변동 등을 고려하여 바이오스 주식회사(이하 '회사'라고 함)에 의해 수정·보완 될 수 있습니다.
 방침 및 절차(수정·보완된 것 포함)를 이해하고 이를 준수하는 것은 모든 회원의 책임으로, 새로운 회원을 후원하는 상위 라인 회원은 하위 라인회원으로 부터 회원이 되려고 하는 사람이 방침 및 절차의 내용을 충분히 이해하도록 하여야 합니다.

1-2 방침 및 절차의 목적 : 회사는 혁신적인 제품을 생산하여 이를 회원이 조직을 통해 판매하고 있습니다. 회사는 마케팅 자료를 제공하고, 회사의 브랜드 가치를 높이고, 회사 보상 시스템을 개발하는데 많은 투자를 하고 있습니다. 그럼에도 불구하고 회사와 회원의 성공은 궁극적으로 제품을 시장에 유통하는 회원 개개인의 근면과 노력에 달려 있습니다.
 회원은 운영하는 방법과 투자 시간을 스스로 결정할 수 있는 독립사업자입니다. 회사의 지적재산권을 보호하고, 근거 없는 제품 효능 주장을 방지하며, 회사의 비즈니스 모델을 보호할 권리를 갖습니다. 방침 및 절차는 바로 그러한 목적을 위해 제정된 것입니다. 신규 회원의 경우 방침 및 절차가 생소할 수 있으므로 상위 라인 회원의 후원 등을 활용하여 특히 그 내용을 숙지하고 준수하는 것이 매우 중요합니다. 방침 및 절차와 관련하여 질문이 있는 경우 상위 라인 회원으로 부터 회사를 통해 답변을 구할 수 있고, 나아가 답변 내용이 상이할 경우 회사의 답변 내용이 우선합니다.

1-3 방침 및 절차에 대한 수정 보완 : 회사는 온라인 문서 또는 기타 인쇄 매체를 통하여 회원들에게 서면통지 또는 인쇄에 의한 통지를 하는 경우, 회사는 방침 및

절차(가격 책정 방법 또는 사업 특징)에 대하여 필요하다고 간주하는 변경을 행할 수 있는 권리를 명확하게 보유하고 있습니다. 방침 및 절차에 대한 변경사항은 회사 온라인 문서로 해당 변경사항을 발표함과 동시에 공식적으로 회사의 의사 전달 수단을 통하여 고지되는 경우 모든 회원에게 적용됩니다.

1-4 방침 및 절차의 삭제 : 회원은 계약, 방침 및 절차의 규정이 무효, 불법 또는 집행 불능으로 결정된 경우, 회사는 해당 규정을 수정 또는 삭제할 수 있습니다. 조항 또는 규정의 수정 및 삭제는 나머지 조항 및 규정에 영향을 미치지 않을 것이며, 나머지 조항 및 규정은 계속하여 유효할 것입니다.

2. 바이오스 회원 등록

2-1 바이오스 회원 등록 조건

회원이 되기 위해 신청인은 다음과 같은 자격을 갖추어야 합니다.

- 만 20세 이상의 성인
- 신원 및 거주지와 관련하여 회사가 요구하는 정확하고 올바른 정보 제공
- 회원 등록 신청서를 작성하여 회사에 제출하거나 회사가 정한 방법에 의해 등록한 사람
- 회사는 신규 회원 등록신청을 거부할 수 있는 권리를 보유합니다.

2-2 신규 회원 등록

신규 회원은 회사의 홈페이지, 애플리케이션을 통해 온라인으로 등록신청을 하거나 회원 등록 신청서를 작성한 후 회사에 제출하여 등록신청을 할 수 있습니다.

2-3 회원의 혜택

회사에 의해 회원의 등록신청이 승인된 경우 해당 회원은 다음과 같은 혜택을 누릴 수 있습니다.

- 회원 가격으로 회사 제품을 구매할 수 있습니다.
- 회사 보상플랜이 정하는 바에 따라 보너스를 받을 수 있습니다. (단, 소비자 회원 제외)
- 회사가 주관하는 프로모션, 인센티브 프로그램 등에 참여할 수 있습니다.
- 회원이 되려고 하는 사람을 회사에 등록시키거나 후원할 수 있습니다.
- 주기적으로 회사로부터 자료 및 기타 커뮤니케이션을 제공받을 수 있습니다.
- 회사가 후원하는 지원 프로그램, 서비스, 트레이닝, 동기부여 및 인정식에 참가

할 수 있습니다. 이 경우 소정의 참가 비용이 부과될 수 있습니다.

3. 사업 운영

3-1 보상플랜 준수

회원은 회사가 공식 자료를 통해 구체적으로 명시한 것과 다른 비즈니스 시스템, 프로그램이나 마케팅 방법을 사용하여 회사의 비즈니스 기회를 소개할 수 없으며, 비즈니스 진행과 관련하여 회사의 공식 자료를 사용해야 합니다. 회원은 회사의 공식 자료를 통해 구체적으로 명시한 것과 다른 방식으로 비즈니스에의 참여를 요구하거나 권유할 수 없습니다. 회원은 회사 보상플랜에 참여하기 위해 회사의 공식 자료를 통해 추천 또는 요구하는 범위를 벗어나 특정 개인이나 단체로부터 제품을 구매하거나 비용을 지불하도록 요구하거나 중흥해서는 안 됩니다.

3-2 광고

모든 회원은 회사와 제품의 평판을 보호해야 합니다. 회사, 비즈니스 기회 및 보상플랜, 제품에 관한 마케팅과 프로모션은 일반 대중의 이익에 부합되어야 하며, 그와 관련 무례하거나 기간적인 행위, 또는 비윤리적이거나 부도덕한 행위는 삼가야 합니다.

3-3 개인 자료의 제작 및 사용

회사가 제공하는 제품과 비즈니스 기회를 홍보하기 위해 회원은 회사가 제작하는 판매보조용품 및 자료를 활용해야 합니다. 회원은 본인의 판매보조용품 및 자료를 개발하여 사용할 수 있지만, 이 경우 관계법령 준수 여부를 검증하기 위해 회사로부터 사전에 서면 승인을 받아야 합니다. 이의 위반(승인받지 않은 인터넷 광고 포함)은 회원 계약에 대한 중대한 위반으로 간주되는 것은 물론 회사 비즈니스 기회를 선택한 모든 회원들 위함에 빠뜨릴 수 있습니다.

회사에서 공식적으로 제작한 유인물 외에는 개인이 제작한 회사의 인쇄물은 사전에 회사의 승인을 받아야 하며, 사전 승인이 이루어지지 않은 인쇄물에 대해서는 폐기를 요구할 수 있습니다. 해당 회원 1차 경고/시정요구, 2차 소환 요구(불응 시 수당 징지), 3차 회원자격 해지 조치를 할 수 있습니다.

3-4 불법 팩스 및 스팸 메일

회원은 본 조항에 제시된 경우를 제외하고 회사와 고려하여 승인받지 않은 불법 팩스나 스팸 메일을 전송할 수 없습니다. '불법 팩스'와 '스팸 메일'은 각각 팩스나

이메일을 통해 원치 않는 사람에게 회사, 제품, 보상플랜이나 회사의 각종 정보 등을 전송하는 행위를 말합니다. 단, 다음과 같은 팩스나 이메일은 '불법 팩스'나 '스팸 메일'로 간주 되지 않습니다.

- 수신인으로부터 명백한 요청이나 허락을 받은 경우
- 회원이 이미 수신인과 확립된 비즈니스 관계나 인간관계를 구축한 경우(확립된 비즈니스 관계나 인간관계란 회원이 제안한 제품과 관련하여 질의, 구매 신청, 구매 및 거래가 이루어진 경우, 개인적 관계나 인척 관계로서 양 당사자가 관계를 종료하지 않은 경우를 바탕으로 회원의 특정인 사이에 이미 자발적인 양방향 소통 관계가 수립된 경우를 뜻합니다.)

3-5 도메인명 및 이메일 주소

회원은 회사의 상표, 서비스표, 디자인, 제품명, 회사명이나 기타 관련된 파생물을 인터넷 도메인명으로 사용하거나 등록을 시도할 수 없습니다. 회원은 또한 회사의 상표, 서비스표, 디자인, 제품명, 회사명이나 기타 관련된 파생물을 이메일 주소로 사용할 수 없습니다.

3-6 상표 및 저작권

회사는 사전 서면 승인 없이는 회원을 포함한 그 누구에게도 회사의 상호, 상표, 디자인, 제품명 등을 사용할 것을 허용하지 않습니다. 회원은 회사의 서면 허락 없이는 판매 또는 유통 목적으로 회사 이벤트 및 제품 설명회 등이 포함된 자료를 제작할 수 없습니다. 회원은 또한 판매나 개인적인 목적으로 회사가 제작한 오디오·비디오 테이프를 재제작할 수 없습니다.

3-7 미디어 및 미디어 질의

회원은 회사, 제품, 비즈니스 기회와 관련한 미디어 질의에 대해 직접 응대해서는 안 됩니다. 회사와 관련된 미디어의 질의에 대해서는 어떤 것을 막론하고 회사 홍보팀이 담당하도록 안내해야 합니다. 이 정책은 회사에 대한 올바른 대외 이미지는 물론 일반 대중에게 정확하고 일관적인 정보를 제공하기 위한 것입니다.

3-8 보너스 목적을 위한 허위등록

보너스 목적을 위한 허위등록은 다음을 포함합니다.

- 회원 등록 신청서 체결과 관련한 내용을 제공하지 않고 특정 개인이나 단체를 후원하는 행위
- 부당한 방법으로 개인이나 단체를 회원으로 후원하거나 후원하고자 시도하는 행위

- 가공(유령)의 개인이나 단체를 회원으로 후원하거나 후원하고자 시도하는 행위
- 신용카드 계정을 소유하고 있지 않은 회원을 위해 타인의 신용카드를 사용하는 행위

보너스 목적을 위한 허위등록은 방침 및 절차에 대한 중대한 위반으로 간주되며 이를 엄격히 금지합니다.

3-9 회원 정보 변경

모든 회원은 본인의 회원 등록 신청서에 기재된 정보가 변경되는 경우 자체 없이 정확한 정보가 기입된 정보 변경 신청서와 증빙서류를 함께 회사에 제출해야 합니다.

3-10 스폰서 변경

회사는 사전 서면 승인 없이는 회원을 포함한 그 누구에게도 회사의 상호, 상표, 디자인, 제품명 등을 사용할 것을 허용하지 않습니다. 회원은 회사의 회원은 조직의 안전성을 유지하는 일은 회사와 회원의 성공에 필수적이며, 이를 보장하기 위해 회사는 특별한 이유 없이 스폰서 변경을 허용하지 않습니다. '스폰서 변경 요청서'를 제출해야 하며 반드시 변경 사유(예컨대, 기망 또는 비윤리적 방법을 통한 후원의 경우 등)를 포함해야 합니다. 이러한 특별한 사정이 없이 변경이 허용되지 않습니다. 이러한 특정한 사정에 한해 회원 등록 후 1주일 이내에만 스폰서 변경이 가능하며, 스폰서 변경과 관련 이해관계 인간의 고품이 오고 간 사실이 드러날 경우 당해 스폰서 변경은 무효이며 나아가 이는 관계법령 및 방침 및 절차에 대한 중대한 위반에 해당합니다.

3-11 승인되지 않은 주장 및 금지 행동

3-11-1 면책조항

회원은 회사의 공식 자료에 포함된 제품 및 보상플랜과 관련된 본인의 구두 또는 서면진술에 대해 전적으로 책임을 져야 합니다. 회원은 승인되지 않은 표현이나 행동으로 인해 발생한 판결, 벌금, 환불, 변호사 비용, 재판비용, 회사가 입은 업무상 손실에 대해 회사, 회사의 임직원, 대리인이 피해를 입지 않도록 하여야 합니다. 이 조항은 회원 계약의 종료 후에도 그 효력을 발휘합니다.

3-11-2 금지 행동

- 회원은 다음과 같은 행위를 해서는 안 됩니다.
- 고객에게 제품의 구매를 강요하거나 청약의 철회나 취소를 하지 못하도록 함

박하는 행위

- 사실의 호도나 과장, 고객유인, 사기적인 방법으로 제품의 구매를 권유하거나, 고객으로 하여금 청약을 철회하지 못하도록 하는 행위
- 회원 등록과 관련하여 관계법령이 정하는 범위 이상으로 특정 의무나 수수료를 부과하는 행위
- 다른 회원을 후원한다며 금품을 요구하는 행위
- 고객이 청약을 철회하지 못하도록 하기 위해 이름이나 주소와 같은 회원정보를 변경하는 행위
- 고객이 제품을 주문하지 않았음에도 고객에게 제품을 인도하고 대금의 지불을 요구하는 행위
- 고객이 관심이 없다고 분명하게 언급함에도 불구하고 고객에게 제품의 구매를 강요하는 행위
- 차명의 계좌로 본 라인을 이탈하여 타라인에 등록 활동 적발 시 원대 복구를 원칙으로 한다.
- 영업 중인 영업장(본사, 지사, 센터)의 영업방해 행위
- 회사 소속 임직원에게 폭력적인 언행(인격모독의 언어 사용, 폭행 등)을 사용하는 행위위 내용에 따른 행위가 확인될 시 회사에서는 해당 사항에 따르는 조치를 취합니다. [사정조치 불응 시 1차 수당 정지, 2차 회원자격 해지]

3-11-3 제품의 과대광고

회사가 공급하는 특정 제품이 가지고 있는 치료, 치유 및 기타 유익한 효과와 관련한 효능 주장은 회사의 공식 자료에 포함되어 있는 내용으로 제한합니다. 특히 그 어떤 경우도 회사 제품이 특정 질환의 치료, 치료, 진단, 완화나 예방에 유용하다는 주장을 해서는 안 됩니다. 이러한 주장은 의료 서비스나 의약품에 대해서만 사용될 수 있는 것으로, 회사의 정책을 위반할 뿐만 아니라 관계법령에 위배됩니다.

3-11-4 수입 보장 금지

잠재 회원을 후원하는 경우 네트워크 마케팅이 가지고 있는 가능성을 설명하기 위해 실제 수입의 예를 보여주고자 하는 유혹을 느낄 수 있습니다. 그러나 이러한 행위는 신규 회원 본인이 달성한 결과가 신속하지 못하거나 기대치에 도달하지 못하는 경우 실망감을 느낄 수 있다는 측면에서 건설적이지 못합니다. 또한 여러 법규에서 네트워크 마케팅에 종사하는 사람들에 의한 수입 주장이나 제품 체험담을 규제, 또는 금지하고 있습니다. 많은 회원들이 본인이나 다른 사람의 수입을 밝히는 것이 도움이 될 것이라고 믿지만, 관계법령에 의해 요구되는 요건을 따르

지 않는 경우 회원 본인은 물론 회사 전체에 부정적인 법적 결과를 초래할 수 있습니다. 회원은 수입 주장과 관련한 법적 요건을 준수하는데 필요한 충분한 자료를 가지고 있지 않으므로, 잠재 회원에게 비즈니스 기회나 보상플랜을 소개할 때 예상 수입이나 본인의 수입(동장이나 동장사본, 은행거래내역, 세금 기록 포함)을 바탕으로 수입과 관련한 주장을 해서는 안 됩니다. 필요한 경우, 보상플랜에 대해 설명하기 위해 수학적 논리를 바탕으로 한 가상 수입의 예를 잠재 회원에게 제공할 수 있습니다. 이 경우 회원은 해당 수입이 설명 목적을 위한 가상의 예라는 점을 분명히 밝혀야 합니다.

3-11-5 일반 유통망의 활용

회사는 일대일 접촉을 통해 제품을 판매하는 것을 적극 권장하며, 회사의 브랜드 가치를 보존하고 모든 회원에게 공평한 기회를 제공하기 위해 회사의 사전 서면 허락 없이 소매점이나 서비스 업체를 통해 제품이나 자료를 디스플레이 또는 판매하는 행위를 금합니다.

3-11-6 제품 전시회, 무역 박람회 및 기타 판매 행사

회원은 제품 전시회와 무역 박람회 등에서 제품을 전시 또는 판매할 수 있습니다. 단, 회사는 정책상 이벤트 당 하나의 회원팀만을 허용하므로 원하는 회원은 이벤트 주최자에게 보증금을 지불하기 전에 회사에 서면으로 승인을 획득해야 합니다. 최종 승인은 이벤트 광고자료, 회원과 이벤트 담당자가 서명한 계약서 사본 및 부스 보증금 지불 증빙자료를 제출한 최초의 회원에게 해당 이벤트에 한해서 일회적으로 부여됩니다. 따라서 향후에 예정된 이벤트에 참가하고자 하는 경우 회원은 참가 요청서를 다시 제출해야 합니다. 회사는 브랜드 가치를 유지하기 위해 회사 제품이나 비즈니스 기회를 프로모션하는데 적절하지 못한 것으로 판단되는 이벤트에는 참가하는 것을 거절할 수 있습니다. 물물교환, 차고 세일, 베틀시장이나 농산물 직판장 등은 회사가 보여주고자 전문적인 이미지에 도움이 되지 않으므로 이를 승인하지 않습니다.

3-12 이해의 충돌

3-12-1 유인행위 금지

회원은 계약기간 동안, 직접 또는 제3자를 통해 간접적으로 회사의 회원을 다른 네트워크 마케팅에 후원하거나 후원을 시도해서는 안 됩니다. 여기에는 명시적 또는 명시적인 방법으로 회사 회원에게 다른 네트워크 마케팅을 소개하거나, 그러한 행위를 지원하는 행위가 포함됩니다. 회원이 두 개의 네트워크 마케팅 프로그램에 관

여하는 경우 갈등이 발생할 가능성이 매우 높기 때문에 잠재 회원을 다른 네트워크 마케팅에 후원하기 전에 해당인이 회사 회원인지 먼저 확인해야 합니다.

- 회사 회원은 회원을 다른 네트워크 마케팅에 후원하기 위해 본인이나 제3자를 통해 테이프나 프로모션 자료를 제작하거나 제공할 수 없습니다.
- 회원은 당사 이외의 타 회사 제품을 회사 회원에게 판매, 제안 또는 권유할 수 없습니다.
- 회원은 회사 이외의 제품, 비즈니스 플랜, 비즈니스 기회나 인센티브와 함께 회사 제품을 제안하거나 보상플랜을 소개할 수 없습니다.
- 회원은 미팅, 세미나, 제품 출시, 컨벤션이나 기타 행사 도중이나 직후에 회사 이외의 제품, 비즈니스 플랜, 비즈니스 기회나 인센티브 프로그램을 소개할 수 없습니다.
- 수당을 수령하고 있는 회원이 타사 업체 회원으로서 이중 행위 적발 시 1차 경고 및 수당 50% 정지 / 2차 모든 수당 지급정지 / 3차 회원자격 해지

3-12-2 하위 라인 활동 보고(마이오피스)

하위 라인 활동 보고는 회사의 공식 홈페이지, 어플리케이션을 통해 회원에게만 제공되며, 비밀번호에 의해 보호받습니다. 모든 하위 라인 활동 상황과 그 안에 포함된 정보는 대외비로써 회사의 독점 정보이자 영업 비밀로 간주됩니다. 하위 라인 활동 내역은 엄격한 대외비로 하위 라인 조직의 구축 및 개발 목적으로만 제공됩니다. 따라서 모든 회원은 하위 라인 회원을 지원하고 동기를 부여하며 트레이닝을 시키기 위한 목적으로 사용해야 합니다. 회사는 비밀 준수 및 비공개 조건으로만 회원에게 하위 라인 활동을 제공하며, 회원은 이에 동의해야 합니다. 회원 본인은 물론 제 3자의 개인, 동업자, 조합, 기업이나 기타 단체를 위해 다음 행위를 하지 않습니다.

- 하위 라인 활동 내용이 포함된 정보를 직간접적으로 제3자에게 공개하지 않습니다.
- 하위 라인 활동 내용에 접근할 수 있는 비밀번호나 접속 정보를 제3자에게 공개하지 않습니다.
- 회사와 경쟁하기 위해 정보를 사용하거나 비즈니스를 프로모션 하는 것 이외의 목적으로 정보를 사용하지 않습니다.
- 리포트에 포함되어 있는 회원을 대상으로 후원이나 제품 판매 권유를 하거나 회원에게 회사와의 관계를 변경하도록 유도하지 않습니다.
- 하위 라인 활동 내용에 포함되어 있는 정보를 제3자의 개인, 동업자, 조합, 기업이나 기타 단체를 위해 사용하거나 공개하지 않습니다. 회사의 요청이 있

는 경우 현재 또는 기존의 회원은 하위 라인 활동 내용 원본 및 복사본을 회사에 반환해야 합니다.

3-13 교차 후원

회사는 교차 후원이나 교차 후원의 시도를 엄격하게 금지합니다. 교차 후원은 현재 다른 스폰서 라인에 있는 회원 또는 직전 6개월 동안 그러한 계약관계를 유지한 회원을 등록 또는 후원하는 행위나 시도를 말합니다.

본 규정을 우회하기 위해 배우자나 친척의 이름, 상호, 대리 자격, 가명 등을 사용하는 행위를 엄격하게 금지합니다. 회원은 다른 회원을 본인의 조직으로 유인하기 위한 시도로 제3의 회원의 품위나 가치를 손상시키거나 폄하하는 행위를 해서는 안 됩니다. 교차 후원 사례를 발견한 회원은 이를 즉시 회사에 알려야 합니다. 회사는 조직을 변경한 회원과 교차 후원을 조장하거나 가담한 회원에 대해 징계 조치를 취할 수 있으며, 회사 규정을 위반한 회원에 대해서는 회사의 판단에 따라 하위 라인의 일부 또는 전부를 기존의 하위 라인 조직으로 복귀시킬 수 있습니다. 단, 회사는 교차 후원된 회원의 하위 라인 조직을 이동시켜야 할 의무는 없으며, 최종적인 결정은 제반 사정을 합리적으로 고려하여 회사가 정합니다. 회원은 교차 후원된 하위 라인 조직의 배치와 관련한 모든 클레임 및 소송 권리를 포기할 것에 동의합니다.

- 타라인의 회원을 유도, 금전을 이용할 경우 1차 경고, 시정요구 / 2차 회원자격 해지한다.

3-14 오류 및 질의

보너스, 하위 라인 활동 내용, 비용 청구 등과 관련하여 문제점이나 오류가 발생했다고 판단되는 경우 영향을 받은 회원은 문제나 오류가 발생한 날로부터 60일 이내에 서면으로 이를 회사에 통지해야 합니다. 회사는 60일 이내에 보고되지 않은 문제, 누락 및 오류에 대해서는 책임지지 않습니다.

3-15 규제 관청 등의 승인 등과 같은 표현 금지

회원은 회사, 제품 및 보상플랜이 규제 관청이나 공무원의 '승인'이나 '보증', 또는 기타 방법에 의해 인가받았다는 표현을 사용해서는 안 됩니다.

3-16 신원 정보

모든 회원 등록은 회원 등록 신청서와 함께 회사가 요구하는 절차에 따라 본인 확인을 하여야 합니다. 회사는 등록된 회원 고유번호를 부여하여, 제품의 주문이나

보너스의 산정·지급에 사용됩니다.

3-17 각종 세금

회사는 매년 법률이 요구하는 세금 관련 서류와 신고서를 관할 과세당국에 제출할 수 있으며, 회원은 독립 회원의 활동으로 인해 발생하는 수입에 대해 모든 세금을 적시에 관할 과세당국에 납부하여야 합니다.

3-18 회원의 법적 자유

회원은 독립사업자로서, 회사와 회원 사이에 체결되는 다단계판매원 계약은 노사 관계, 대리인, 동업자, 합작투자회사나 프랜차이즈 관계를 뜻하지 않습니다. 회원은 명시적이든 암묵적이든 그 어떤 방법으로도 회사에 의무를 부과할 권한이 없으며 모든 회원은 회원 계약조건 및 관계법령이 요구하지 않는 한 본인의 목표, 비즈니스에 투자할 시간 및 비즈니스를 진행하는 방법을 스스로 독립적으로 결정해야 합니다. 회사의 상호와 회사가 채택하는 상표, 디자인 등은 회사가 독점적으로 사용하는 회사의 재산입니다. 따라서 이들은 회사에 매우 중요한 가치를 지닌 것으로 구체적으로 승인된 방법을 통해서만 회원이 사용할 수 있으며, 회사가 제작하지 않는 품목에 회사 상호등을 사용하는 행위는 금지됩니다. 모든 회원은 일반 전화번호부나 상업용 전화번호부에서 본인의 이름과 함께 '바이오스 독립 회원'이라고 등록할 수 있습니다. 회원은 회사 상호나 로고 등을 사용한 광고를 전화번호 등에 게재할 수 없습니다. 또한 전화 응대 시 '바이오스 주식회사'라는 표현을 사용함으로써 발신자로 하여금 회사의 직원과 전화를 하고 있다는 느낌을 받도록 해서는 안 됩니다.

3-19 비즈니스 관련 보험

회사는 회원의 비즈니스 활동에 대해 보험, 보증 등을 제공하지 않습니다. 따라서 회원은 필요하다고 판단하는 경우 본인의 비즈니스에 대해 자가 비용으로 보험 등에 가입해야 합니다. 회원은 본인의 잘못으로 인해 발생하는 클레임이나 소송으로부터 회사를 면책 시켜야 합니다.

3-20 관계법령의 준수

회원에게 적용되는 관계법령은 반드시 준수해야 합니다. 회사, 공무원이나 관계관청 등이 특정 법규가 회원에게 적용된다고 통지하거나 알리는 경우 회원은 이에 협조해야 합니다.

3-21 국제 사업

회원은 회사의 공식 자료에 명시한 진출 국가에서 제품을 판매하고, 회원은 등록시키거나 회원을 후원할 수 있습니다. 회원은 회사가 제품의 판매 및 회원 활동을 승인한 국가를 위해 정한 규칙을 준수해야 합니다. 이 규칙은 국가마다 상이할 수 있으며, 회원은 비즈니스를 진행하는 국가나 지역에서 적용되는 규칙을 숙지할 책임이 있습니다. 각 국가에 적용되는 규칙과 관련된 정보는 방침 및 절차의 부록에 국가별로 제시될 수 있습니다.

3-22 재포장 및 라벨 교체 금지

회원은 회사의 제품, 정보, 자료나 프로그램에 대해 재포장, 라벨 교체, 리필이나 라벨 변경 등의 행위를 할 수 없습니다. 회사의 제품은 반드시 원래의 용기 상태로 판매해야 하며, 라벨 교체나 재포장 행위로 재산상의 손실이나 제3자에게 피해를 끼치는 경우 해당 회원은 모든 민형사상의 책임을 져야 합니다.

3-23 기록 요청

회사는 회원 신청서, 하위 라인 활동 리포트나 기타 기록을 요청하는 경우 파일 탐색, 복사 및 발송 등으로 조정의 비용을 부과합니다.

3-24 양도·양수의 금지

해당 회원의 사망으로 인한(사망에 준하는 내용) 상속의 경우를 제외하고는 회원 지위의 양도·양수는 금지됩니다.

3-25 후원

회원은 다른 사람들을 회사에 등록시켜 후원할 수 있는 권리를 보유합니다. 모든 잠재 회원은 본인의 스폰서를 선택할 수 있는 최종적인 권리를 보유합니다. 두 명의 회원이 동일 회원의 스폰서를 주장하는 경우 회사는 먼저 접수된 신청서를 우선적으로 인정합니다.

3-26 등록 조작

등록 조작은 방침 및 절차에 대한 중대한 위반으로 간주되며 엄격하게 금지합니다. 등록 조작은 다음 내용을 포함합니다.

- 보상플랜의 보상을 극대화할 목적으로 회원 등록 신청서를 허위로 조작하는 행위
- 보상플랜의 보상을 극대화할 목적으로 신규 회원에게 재정적 지원을 제공

하는 행위

3-27 상속

회원의 지위는 당해 회원의 사망으로 인해 상속인에게 상속될 수 있습니다. 이 경우 올바른 상속 절차를 위해 상속인은 상속인임을 입증할 서류를 회사에 제출하여야 합니다. 상속이 적법한 경우 상속인은 다음 규정을 충족시키는 것을 전제로 사망한 회원의 판매조직원으로부터 창출되는 모든 보너스를 획득할 수 있습니다.

- 상속인은 신규 회원 계약을 체결해야 합니다.
 - 상속인은 회원 계약조건을 준수해야 합니다.
 - 상속인은 사망한 회원 자격에 따른 모든 조건을 충족시켜야 합니다.
- 본 조항에 따라 이전되는 보너스는 복수의 상속인과 관계없이 하나의 입금계좌로 지급됩니다. 따라서 상속인들은 반드시 보너스가 입금될 수 있는 하나의 계좌를 회사에 제공해야 합니다. 비즈니스가 다수인에게 상속되는 경우 회원 자격을 유지하기 위해 한 명의 상속인을 특정해야 합니다.

4. 회원의 책임

4-1 주소 및 연락처의 변경: 제품 및 기타 정보가 신속하게 전달되도록 하기 위해서는 회사에 등록된 회원의 정보가 최근 상태를 유지하는 것이 필수적입니다. 따라서 모든 회원은 정보 변경 신청서를 통해 회사에 수정사항을 제출하거나 마이오피스를 통해 정보 변경을 수정함으로써 본인의 주소와 연락처 등의 중요 정보를 업데이트해야 합니다. 또한 주문 제품의 인도가 올바르게 이루어지도록 하기 위해서는 주소나 전화번호가 변경되기 2주 이전에 정보를 업데이트해야 합니다.

4-2 지속적인 트레이닝: 회원이 비즈니스에서 성공하기 위해서는 다른 회원들 후원을하고 그들이 올바르게 비즈니스 활동을 전개할 수 있도록 지원활동 및 트레이닝을 제공해야 합니다. 또한 하위 라인에 소속되어 있는 회원들과 지속적인 연락 및 커뮤니케이션 관계를 유지해야 합니다. 또한 하위 라인에 소속되어 있는 회원들과 지속적인 연락 및 커뮤니케이션 관계를 유지해야 합니다. 연락 및 커뮤니케이션의 예는 다음을 포함합니다. 뉴스레터, 서신, 일대일 미팅, 전화접촉, 음성 메시지, 이메일, 하위 라인 회원 미팅, 트레이닝 및 기타 행사에 대동하는 행위, 상위 라인 회원은 회사 제품과 관련한 지식, 효과적인 판매 기법, 보상플랜, 방침 및 절차, 관련 법규의 준수 등과 관련하여 신규 회원을 트레이닝시켜야 합니다. 회원은 본인의 하위 라인 조직에 소속되어 있는 회원을 모니터 하여 제품 효능이나

비즈니스 잠재력에 대해 올바르게 못한 주장을 하거나, 불법 또는 부적절한 행위에 관여하지 못하도록 해야 합니다. 모든 회원은 회사의 요청이 있는 경우 스폰서의 책임을 올바르게 수행하고 있음을 증명하는 문서를 회사에 제공해야 합니다.

4-3 지속적인 판매 책임: 성공적인 회원은 후원 활동과 별도로 신규 고객의 개발 및 기존 고객에 대한 서비스를 통해 제품을 판매하고자 지속적으로 노력해야 합니다.

4-4 비방금지: 회사는 회원에게 업계 최고의 제품, 최상의 보상플랜과 서비스를 제공하고자 합니다. 따라서 언제든지 회원으로부터 건설적인 비판과 아이디어를 경청할 준비가 되어 있으며, 회원은 원하는 경우 회사에 서면으로 불만사항이나 아이디어를 제출할 수 있습니다. 그러나 건설적인 아이디어를 수용하고자 하는 노력에도 불구하고, 비즈니스 현장에서 회사, 제품, 보상플랜과 관련하여 이루어지는 부정적인 대화는 다른 회원의 열정을 좌절 시키는 것 이외의 효과는 발휘하지 못합니다. 마찬가지로 경쟁업체에 대한 부정적인 표현이나 비방행위는 업계 전체에 부정적인 영향을 끼치고 궁극적으로 회사의 비즈니스에 부정적인 환경을 조성할 수 있습니다.

4-5 등록회원 신청인에게 필요한 자료 제공: 회원은 최신 버전의 방침 및 절차 회사 웹사이트를 통해 24시간 확인 가능) 및 보상 플랜을 계약서 작성 이전에 잠재 회원에게 제공해야 합니다.

4-6 방침 및 절차 위반 행위의 신고: 다른 회원은 방침 및 절차 위반을 목격한 회원은 회사에 서면으로 위반사항을 신고해야 합니다. 신고 시에는 위반행위가 발생한 일자, 위반 건수, 관련자 및 기타 입증서류를 첨부해야 합니다.

5. 판매

5-1 제품의 판매: 회사 보상플랜은 최종 소매 고객에게 회사 제품을 판매한 실적을 바탕으로 합니다. 회원은 보너스 및 승급 자격을 위해 보상플랜에 명시된 책임은 물론 개인실적 조건을 충족시켜야 합니다.

5-2 고객에게 제공해야 할 정보

회원은 제품 판매 계약 체결 전에 고객에게 다음을 포함한 상세정보를 제공해야

합니다.

- 회원의 회사의 이름, 주소, 전화번호 및 이메일 주소
- 구매 제품의 이름, 형태 및 수량
- 제품의 판매 가격 및 구매대금 지불 방법
- 제품의 인도 시점 및 방법
- 청약철회 및 해지 권리
- 구매한 제품에 대한 불만족 시 회사에 행사할 수 있는 고객 불만 처리 방법 모든 신규 회원이나 회원은 회사로부터 계약서를 제공합니다.

5-3 소비자 구매계약 철회권

모든 소매 고객은 다음의 경우 회원이나 회사와 맺은 구매계약을 철회할 수 있습니다.

- 소비자와의 계약 일자에 제품을 인도한 경우 해당일로부터 14일 이내
- 소비자와의 계약이 체결된 후 제품이 인도되는 경우 인도 시점으로부터 14일 이내
- 소비자가 계약서를 고객에게 제공되지 않은 경우 고객이 회사의 주소를 인지한 시점으로부터 14일 이내
- 회사는 다음의 경우 고객의 청약철회를 수용하지 않을 수 있습니다.
 - 제품이 고객에 의해 손상 변경 또는 파손된 경우
 - 사용 및 부분 소비를 통해 제품 가치가 현저하게 저하된 경우
 - 시간의 경과로 인해 제품의 가치가 재판매가 불가능할 정도로 현저하게 저하된 경우
 - 복제 가능한 제품의 포장이 파손된 경우
 - 기타 관계법령에서 정하는 경우

5-4 가격 및 지역 제한의 금지 : 회원은 권장소비자 가격 외에 할인된 금액으로 제품을 판매함으로써 회사 브랜드에 손상을 입히지 않는 범위 안에서 본인이 선택한 금액으로 제품을 판매할 수 있습니다. 또한, 회사는 독점지역을 지정하거나 그에 따른 비용을 부과할 수 없습니다.

5-5 소매 영수증 : 모든 회원은 제품 판매 시 소매 고객에게 소매 영수증을 제공해야 합니다. (주문서 뒷장) 회사는 회원의 소매 고객 구매 기록을 확인할 수 없으며, 회원은 2년 동안의 소매 영수증을 보관하고 회사의 요청이 있는 경우 이를 제출해야 합니다.

6. 보너스

6-1 보너스 자격 조건 : 회원은 보너스 자격을 위해 액티브 자격을 유지하는 한편 계약조건을 준수해야 합니다. 회원이 계약조건을 준수하는 한 회사는 보상을 랜에 따라 회원에게 보너스를 지급합니다. 주지급 보너스는 금요일 마감 후 익일 주 금요일에 지급되며, 월 지급 보너스는 월 마감 정산되어 매월 15일 지급됩니다.

6-2 보너스의 상계 : 회원은 최종 소매 고객에 대한 제품의 판매를 바탕으로 보너스를 받습니다. 환불을 위해 회사에 제품을 반품하는 경우, 반품 제품에 대해 이미 지급된 보너스는 반품이 이루어진 날로부터 반품된 매출만큼 매출에서 제외하여 매 지급 주기의 보너스로부터 상계합니다. 만일 회원 계약이 해지된 회원으로부터 반품된 제품에 대해서는 보너스가 완전히 회수되지 않는 경우 나머지 금액은 회원으로부터 계약을 해지한 회원에게 지급해야 할 금액에서 상계합니다.

6-3 제공 정보의 오차 가능성 : 회사가 온라인이나 전화로 하위 라인 활동 리포트를 통해 제공하는 개인실적 및 그룹 실적, 하위 라인 후원활동 등의 정보는 신뢰할 수 있는 정확한 것입니다. 그럼에도 불구하고 기계적, 인적 오류를 포함한 다양한 요소(주문의 정확성, 완전성 및 적시성, 신용카드 지불의 거절 등의 사유)로 인해 당해 정보에 오차가 존재할 수 있습니다.

6-4 보충 : 모든 정보는 명시적이든 암묵적이든 그 어떤 보충 약속 없이 있는 그대로 제공됩니다. 특히 제품의 상품성, 특정 목적에 대한 적합성이나 제3자의 권리에 대한 불침해를 포함한 어떤 보충도 제공되지 않습니다. 회사의 온라인 및 전화정보 서비스에 대한 접근 및 사용은 사용자 본인의 위험부담에 따릅니다. 모든 정보는 현재 상태로 제공되며, 해당 정보에 만족하지 못하는 경우 사용자의 유일한 구제 수단은 회사의 온라인 및 전화정보에 대한 접근 및 사용을 중단하는 것입니다.

7. 제품의 반품, 환불, 교환

7-1 제품의 반품 : 반품 접수를 하기 이전에 회원은 제품 구매를 입증하는 주문 번호를 알려주어야 합니다. 회사는 회사가 제작한 판매보조용품은 반품해드리지 않습니다. 반품된 주문에 대하여 추가적인 PV, BV 포인트가 제공되지 않습니다. 회원의 하위 라인 회원이 회사에 어떠한 제품을 반품하고 허위진술 또는 기타 부정 위반을 이유로 환불을 요청하는 경우, 회원의 징계 절차를 거치게 됩니다.

7-2 회원에 대한 환불 : 회원은 계약을 체결한 날로부터 3개월 이내에 서면으로 당해 계약에 대한 청약철회 등을 요청할 수 있습니다. 회사는 회원이 반품을 신청할 경우 공급 일로부터 1개월 경과 후 2개월 이내 제화 대금에 5%를 공제하고 환불합니다. 2개월 경과 후 3개월 이내에 반환하는 경우 그 제화 대금에 7%를 공제하고 환불합니다. 재판매가 곤란한 정도로 재화 등을 훼손한 경우 등 관계법령이 정하는 일정한 경우에는 반품이 불가하고, 그 경우 회원은 어떠한 보상도 받을 수 없습니다. 계약을 해지하는 회원은 반품 제품의 해당 주문번호 및 구매 시점에 지급이 이루어졌다는 증빙을 제출함으로써 반드시 반품되는 제품들을 본인이 구매하였음을 증명해야 합니다. 개인적 제품 주문과 관련이 없는 반품된 제품들은 환불될 수 없습니다. 반품에 따른 환불이 이루어지기 위해서는 재화가 회사에 반환되어야 하고, 회사는 제품을 반환받은 날부터 3영업일 이내에 환불을 합니다. 상위 라인 회원은 인센티브 또는 보너스를 수령할 수 있는 자격을 부여하는 제품들 중 환불을 목적으로 반품된 제품들은 인센티브 자격 충족 및 획득된 보너스에 대한 손실을 초래할 것입니다. 회사는 환불된 제품에 대하여 지급된 보너스를 향후 보너스에서 공제합니다.

7-3 소매 고객 및 회원들에 대한 환불 : 불만족한 회원의 소매 고객에 대한 환불은 회원이 책임져야 합니다. 방문판매등에관한법률에 따르면 고객들은 주문 취소 및 반품 또는 환불을 할 수 있는 최소 14일의 기간을 보유하고 있다고 규정되어 있습니다. 회원이 소매 판매에 대한 교체 제품을 수령하고자 한다면, 고객이 환불을 받았다는 사실을 입증하는 소매 고객의 서면 확인서와 함께 회사에 소매 판매 청구서를 송부해야 합니다. 회원의 허위진술, 회원의 환불 불이행의 결과 또는 회사 환불 방침에 관하여 제공된 부정확한 정보로 인하여 회사가 소매 고객에게 배상을 해야 하는 경우, 회사는 30일 이내에 향후 보너스에서 환불된 금액을 징수합니다. 지급된 금액을 전액 수령할 수 없는 경우 회원으로 계약은 해지될 수 있습니다.

7-4 환불에 따른 상계 : 반품된 제품은 회원에게 인센티브 또는 보너스를 받을 자격을 주는 경우, 회사는 재량에 따라 인센티브 자격이나 보너스를 박탈할 수 있습니다. 해당되는 경우, 회사는 반품된 제품에 대하여 지급된 보너스를 지불하여야 하는 환불액 또는 향후 보너스에서 상계합니다.

8. 징계 조치 절차

회원 방침 및 절차를 포함하여 회원 계약을 위반하거나, 불법, 사기, 기망 또는 비

윤리적인 방식으로 비즈니스를 진행하는 경우 회사 재량에 따라 손해배상청구와 별도로 다음 중 한 가지 이상의 시정 조치를 취할 수 있습니다. 이러한 조치가 계약에 명시된 회사의 기타 권리나 관계법령상의 회사의 권리를 각 포기하는 것을 뜻하지는 않습니다.

- 서면 경고나 문책
- 회원에게 즉각적인 시정 조치 요구
- 위약벌금의 부과 및 보너스에서 위약벌금의 공제
- 1회 이상 보너스에 대한 권리 상실이나 정지
- 회사는 계약의 위반 행위를 조사하는 기간 동안 회원의 보너스의 일부 또는 전부에 대해 지급을 유보할 수 있습니다. 회사가 회원 계약조건이나 적용법규의 위반 등으로 인해 회원 계약을 해지하기로 결정하는 경우, 회원은 계약 해지 이전의 조사기간 동안 지급이 유보된 보너스나 기타 지급액에 대해 권리를 상실합니다.
- 제품의 구매나 지급에 대한 권리의 정지
- 회원 계약의 해지
- 회원 계약조건을 통해 명백하게 허용되는 기타 조치나, 회사가 회원으로부터의 행위나 의의 소홀에 의해 발생된 손해를 해결하기 위해 적절하다고 판단되는 기타 조치

9. 주문

9-1 제품의 구매 : 모든 회원은 제품 구매 시 제품 구매와 관련된 실적 점수를 달성하기 위해 회사로부터 직접 제품을 구매해야 합니다.

9-2 일반 주문 정책 : 잘못된 지불 방법이나 금액상의 오류가 있는 우편 주문의 경우 회사는 전화 또는 우편으로 회원에게 연락을 취하여 올바른 금액을 수취하고자 시도합니다.

9-3 배송 및 이월 주문 정책 : 정상적인 경우 회사는 주문을 접수한 시점부터 3영업일 이내에 제품을 배송합니다. 재고의 제품이 없을 시 해당 내용을 알리고 회원에게 양해를 구합니다.

9-4 주문의 확인 : 회원은 주문 제품의 수령인은 인도된 제품이 구매 계약서에 기록된 제품과 일치하고, 손상이 없는지 확인해야 합니다. 제품을 인도받을 후 30일 이내에 배송 제품의 불일치나 손상에 대해 회사에 통지하지 않는 경우 시정을 요청할 수 있는 권리를 포기한 것으로 간주됩니다.

10. 지불 및 배송

10-1 구매 대금 : 회사는 회원이 소매 고객에게 제품을 판매하는 경우 제품 인도 시점 이외에 판매 대금을 수령하는 것을 금지합니다.

10-2 반송 : 올바르지 못한 주소, 배송 불가, 인도 거부 등의 이유로 회사에 반송된 제품에 대해서는 왕복 배송비가 부과됩니다. 이 비용은 회원이 배송비를 회사 대표 계좌로 송금, 반송 물건 내에 동봉 확인 후 물품을 재배송 또는 환불하거나 지급받게 될 수당, 환불금 내 정산 처리합니다.

10-3 신용카드의 제3자 사용 제한 : 회원의 독립성 및 보상플랜의 무결성을 유지하기 위해 회사는 회원들 사이에 채무 관계를 맺는 행위나, 다른 회원의 신용카드를 사용하여 또 다른 회원을 등록 또는 후원하거나 제품을 구매하는 행위를 금합니다.

10-4 소득세 : 회원은 독립사업자로서 회사는 회원의 보너스에서 해당되는 세금을 공제합니다. 회계 연도 종료 시 회사는 회원과 회원의 관련 과세당국에 법률이 요구하는 모든 소득/원천징수 관련 정보를 제공합니다.

11. 비활동 및 자격 해지

11-1 해지의 효력 : 회원이 적극적으로 활동을 유지하고 회원 계약의 조건과 방침 및 절차를 준수하는 한 회사는 보상플랜에 따라 회원에게 보너스를 지급합니다. 회원에 대한 보너스는 매출의 창출 및 그와 관련된 전반적인 노력(하위 라인 조직 구축 노력 포함)에 대해 제공됩니다. 회원이 비활동으로 인한 계약 해지, 자발적 계약 해지, 회원 계약 조건의 위반이나 방침 및 절차의 위반으로 인한 비자발적 계약 해지(이하 '계약 해지'라 칭함)의 경우, 해당 회원은 본인이 운영하던 판매조직, 과거와 현재 및 미래의 회사 영업 비밀 또는 기타 독점 정보나 지적 재산의 사용권, 회원 해지 후 판매조직이 창출한 판매로 인해 창출된 보너스에 대해 권리와 권한 및 이익을 주장할 수 없습니다. 계약이 해지된 회원은 회원으로서의 모든 권리를 상실합니다. 여기에는 회사 제품을 판매할 수 있는 권리 및 본인이 관리하던 회원의 하위 라인의 활동으로 인해 창출된 매출에 대한 보너스 및 기타 수입에 대한 권리가 포함됩니다. 자격 해지의 경우 회원은 재산권, 영업 비밀, 지적재산권을 포함하여 본인의 기존 판매조직 마케팅 자료, 재무 자료나 연락 정보, 보너스, 그리

고 회원 자격이 해지되지 않았을 경우 하위 라인 조직의 매출이나 기타 활동을 통해 얻을 수 있는 기타 보상에 대한 모든 권리를 포기하는 것에 동의합니다. 자격이 해지된 회원은 본인을 회사 회원으로 소개할 수 없으며, 자격이 해지되기 이전 액티브 상태를 유지했던 마지막 지급 기간에 대해서만 보너스를 지급받을 수 있습니다.(비자발적 해지 전에 진행된 조사기간 동안에 지급을 보유했던 금액은 제외)

11-2 비자발적 해지 : 회원은 회사 재량에 따라 이루어지는 수정 사항을 포함한 회원 계약조건을 위반하는 경우 비자발적 계약 해지를 포함하여 방침 및 절차에 명시되어 있는 제재 조치로 이어질 수 있습니다. 자격 해지는 회원의 최종 주소로 서면통지가 우송되는 날짜, 메시지 전달 등 취소 통지를 실제로 인도받는 날짜 중 먼저 도래하는 날짜에 그 효력을 발생합니다.

11-3 자발적 해지 : 회사에 소속되어 있는 회원이라면 이유를 불문하고 언제든지 계약을 취소할 수 있는 권리를 갖습니다. 해지는 회원 탈퇴 신청서를 작성하여 우편이나 팩스로 제출하거나 회사 전용 모바일 앱으로 처리하면 되며, 회사는 회원 탈퇴 신청서를 접수하거나 모바일 앱으로 해지 접수 즉시 해지 절차를 진행합니다.

11-4 비활동 또는 자격 해지 회원의 재등록 정책 : 자발적으로 자격을 해지한 회원은 해지 시점으로부터 언제든지 신규 회원으로 재등록 할 수 있습니다. 재등록 당사자는 신규 회원으로 등록되며 해지 전에 본인이 관리하던 하위라인에 대해서는 권리를 주장하지 못합니다. 6개월동안 활동을 중단한 회원은 본인의 선택에 따라 회원자격을 해지하고 즉시 새로운 스폰서하에서 회원으로 재등록 할 수 있습니다. 이경우 기존에 관리하던 하위라인에 대해서는 권리를 주장하지 못합니다. 방침 및 절차의 목적상 비활동 회원은 6개월 연속 제품을 구매하지 않은 회원을 칭합니다. 방침 및 절차는 회사에 의해 강제로 자격이 해지된 회원에게는 적용되지 않습니다. 자격이 강제 해지된 회원은 재등록을 위해 먼저 회사의 승인을 받아야 합니다.

12. 보상플랜의 수정 권리

회사는 필요하다고 판단되는 경우에는 언제든지 보상플랜을 변경할 수 있는 권리를 보유합니다. 변경내용에는 보너스, 리더십 직급, 보상 지급 비율 및 인센티브 프로그램 등이 포함될 수 있습니다.

바이오스 보상플랜

바이오스는 자연과 인간이 상생할 수 있을 때에 진정한 건강이 유지된다는 신념을 제품을 통해 실천합니다.

[레벨기준]

1. 회원등급

등급	본인 누적 매출 PV	추천 보너스	후원보너스	추천매칭 보너스
회원	-	-	-	-
멤버	본인 누적 매출 200,000PV	pv의 5%	소실적 매출 pv의 10%	-
디렉터	본인 누적 매출 600,000PV	pv의 5%	소실적 매출 pv의 10%	1대 - 20% 2대 - 15%
1스타	본인 누적 매출 1,400,000PV	pv의 5%	소실적 매출 pv의 10%	1대 - 20%
				2대 - 15%
				3대 - 10%
				4대 - 5%
2스타	본인 누적 매출 3,000,000PV	pv의 5%	소실적 매출 pv의 10%	1대 - 20%
				2대 - 15%
				3대 - 10%
				4대 - 5%

※ 해당 회원등급은 마감 정산에 따라 변경됨
 ※ 바이오스㈜에서 지급되는 모든수당은 회원등급 멤버 이상이어야 하며, 오토십 유지시 추천보너스, 후원보너스, 추천매칭보너스 발생

2. 회원직급

- 회원등급 1스타부터 발생
- 1개월 누적으로 직급 적용
- 직급 블루다이아부터 소실적 매출 하프 유지시 분할 지급

직급	골드	사파이어	루비	에메랄드	다이아	블루 다이아	크라운	로얄크라운
소실적 PV	500만 PV	1000만 PV	3000만 PV	5000만 PV	10000만 PV	30000만 PV	50000만 PV	100,000만 PV
직급 보너스	-	50만원	70만원	100만원	300만원	1000만원	2000만원	3000만원
지급 2개월 분할						500/500	1000/1000	1500/1500
추천 계보도 (A:B)	오토십 유지	오토십 유지	오토십 유지	오토십 유지	오토십 유지	오토십 유지	오토십 유지	오토십 유지

※ ex) 블루다이아 직급달성시 첫달 500지급 두번째달 블루다이아 조건 30,000pv 하프 15,000pv 유지시 두번째달 나머지 500지급(소실적 매출 하프 유지시 분할 지급)

3. 오토십

- 오토십 소실적 매출 PV의 10% 발생
- ※ 지급되는 모든 보너스는 법정보너스 지급율 35%를 초과할 경우 보너스 지급 대상자 일괄 하향조정 후 지급을 기준으로 한다.

공정거래위원회 해설 자료

본 자료는 방문판매등에관한법률 시행규칙 제18조(다단계판매원수첩) 제1호의 규정에 의하여 다단계판매에 관한 해설 자료로 다음과 같이 고시 합니다.

**다단계판매에관한해설자료고시
개정 2002. 9. 공정거래위원회고시 제2002-10호**

방문판매등에 관한법률시행규칙 제18조(다단계판매원 수첩) 제1호의 규정에 의하여 다단계판매에 관한 해설 자료의 규격과 이에 게재되어야 할 내용을 다음과 같이 개정, 고시합니다.

2002년 9월 26일
공정거래위원회

제1조(해설 자료의 규격)

다단계판매에 관한 해설 자료의 규격 및 글자의 크기는 소비자 또는 다단계판매원이 알기 쉽도록 적정하게 표시하여야 한다.

제2조(해설 자료의 내용)

① 다단계판매에관한해설자료의 표지에는 다단계판매업자명 및 방문판매등에관한법률시행규칙 제18조제1호의 규정에 의하여 공정거래위원회에서 정하는 다단계판매에 관한 해설 자료라는 뜻이 표시되어야 한다.

② 다단계판매에 관한 해설 자료의 내용은 다음과 같다.

[다음]

1. 다단계판매란?

■ 다단계판매란 제조업자 → 도매업자 → 소매업자 → 소비자와 같은 일반적인 유통경로를 거치지 아니하고 다단계판매업자(회사)가 판매하는 상품을 사용해 본 소비자가 다단계판매조직의 판매원이 되어 다른 소비자에게 판매 또는

구매를 권유하고 다시 그 소비자가 판매원이 되어 다른 소비자에게 판매 또는 구매를 권유하는 과정이 순차적, 단계적으로 이루어지는 판매 형식입니다.

- 다단계판매는 소비자가 판매원이 되고 판매원 가입이 순차적, 단계적으로 확산되며 직접적인 대인 판매, 연고 판매에 의존하여 소비자에게 피해를 주는 경우도 있습니다.
- 사회적 물의를 빚었던 피라미드 판매는 상품 가격을 품질에 비해 고가로 책정하고 판매원이 되고자 하는 자에게 부담하게 금품을 요구하며, 판매원에게 상품 구매나 하위 판매원 모집을 강요하는 등 판매원의 수입이 주로 하위 판매원 모집 자체에서 발생토록 함으로써 사행성을 갖는 폐해가 있었습니다.
- 정부는 다단계판매가 사행성과 소비자피해를 야기하지 않도록 방문판매 등에 관한 법률을 시행하고 있으며 동법을 위반하는 경우 그에 상응한 처벌을 받을 수 있습니다.

2. 다단계판매원이 되라는 권유를 받았을 때

어떤 다단계판매조직에 다단계판매원으로 가입하라는 권유를 받았을 때에는 먼저 다음 사항을 확인하시기 바랍니다.

- (1) 판매원으로 가입하기 이전에 자신이 가입하려는 회사가 방문판매등에관한 법률에 의해 공정거래위원회 또는 시·도지사에게 등록한 업체 인지를 반드시 확인하시고 의심스러운 점이 있으면 일단 가입을 보류하시고 공정거래위원회 또는 시도(해당과)·사업자단체·소비자단체 등에 문의하시기 바랍니다.
- (2) 다단계판매원이 되고자 할 때에는 우선 그 회사의 취급 상품을 면밀히 검토하여 판매원으로서 활동하기에 적합한지를 확인해 보시기 바랍니다. 다단계판매는 원래 점포도 없고 광고도 하지 않으므로 취급 상품의 품질 및 가격이 충분한 경쟁력을 가져야 합니다.
- (3) 다단계판매원으로 가입하려 할 때에는 후원수당의 지급기준과 다단계 판매원에게 지급되는 후원수당의 평균 및 그 분포를 확인할 수 예상되는 소득기회를 고려하여 가입하시기 바랍니다.
- (4) 다단계판매원은 탈퇴 의사를 표시한 후 언제든지 다단계판매조직에서 탈퇴할 수 있으며, 이 경우 다단계판매업자는 탈퇴에 대하여 어떠한 조건도 부과할 수 없습니다.

3. 다단계판매업자로부터 재화 등을 구매 또는 판매할 때

- (1) 다단계판매업자는 소비자 피해 보상 보험에 의무적으로 가입하도록 되어 있습니다. 다단계판매업자로부터 재화 또는 용역(이하 '재화 등'이라 한다)을 구입할 경우에는 소비자 피해 보상 보험이 체결되었는지를 반드시 확인하고 그 증서를 수령하시기 바랍니다. 청약철회 또는 계약해제(이하 '청약철회 등'이라 한다)를 하고 반품을 하였음에도 다단계판매업자가 재화 등의 대금을 환급하지 않을 경우 또는 재화 등을 공급하지 않을 경우에 보험회사로부터 보험약관이 정하는 바에 따라 재화 등의 대금의 일부 또는 전부를 보상받을 수 있습니다.
- (2) 다단계판매원은 구입일로부터 3개월이 경과하지 않은 경우에는 다단계 판매업자에 청약철회 등을 하고 재화 등의 대금을 환급받을 수 있습니다. 환급금액은 아래와 같습니다.
 - 공급 일로부터 1개월 이내에 청약철회 등을 한 경우에는 대금 전액
 - 공급 일로부터 1개월 경과 후 2개월 이내에 청약철회 등을 한 경우에는 대금의 5퍼센트를 공제한 금액 이상으로서 약정한 금액
 - 공급 일로부터 2개월 경과 후 3개월 이내에 청약철회 등을 한 경우에는 대금의 7퍼센트를 공제한 금액 이상으로서 약정한 금액
- (3) 다단계판매업자에게 청약철회 등을 하고 상품을 환불하면 3영업일 이내에 상품 대금을 환불받을 수 있습니다. 다단계판매업자가 3영업일 이내에 환급하지 않을 경우에는 지연이자를 가산한 금액을 환급 받을 수 있습니다.
- (4) 한편, 다단계판매원으로서 소비자에게 물건을 판매한 때에는 계약을 체결한 날로부터 14일 이내(계약을 체결한 때보다 상품의 인도 또는 용역의 제공이 늦게 이루어진 때에는 상품을 인도받거나 용역을 제공받은 날로부터 14일 내)에 소비자가 청약철회 등을 할 경우 판매대금을 환불하여야 합니다.

4. 불법적 다단계판매조직이란?

다음 기업은 불법적 다단계판매조직에 해당됩니다. 만약 자신이 알고 있는 어떤 다단계 판매조직이 다음에 해당된다면 즉시 시도, 공정거래위원회, 경찰관서, 사업자, 단체, 소비자단체 등에 신고하여 주시기 바랍니다.

- (1) 다단계판매업 등록증 및 등록번호가 없거나 불명확하다.
- (2) 후원수당 산정, 지급기준 등에 관한 자료를 공개하지 않는다.
- (3) 다단계판매원 등록증, 다단계판매원 수첩 등을 교부하지 않거나 부실한 것을 교부한다.
- (4) 판매 가격이 130만 원(부가가치세 포함)을 넘는 고가 상품을 판매한다.
- (5) 제품의 반품 및 환불 규정이 명확하지 않거나 사실상 지켜지지 않는다.
- (6) 후원수당 비율이 지나치게 높다. (판매원에 대한 재화 등의 공급가격의 35%를 초과한다.)
- (7) 폭력, 강압 기타 반강제적, 위협적인 수단으로 가입을 유도한다.
- (8) 가입비 명목으로 1만 원 이상을 요구하거나 또는 판매원 가입 조건으로 5만 원 이상의 물건을 구입하게 한다.
- (9) 판매원에게 3만 원 이상의 판매보조 물품을 구매하도록 의무를 부과한다.
- (10) 가입 시 고지한 후원수당의 지급기준과는 달리 별도의 판매할당 금액을 충족하여야 판매원 자격을 유지하고 후원수당을 지급받을 수 있다.
- (11) 사람을 가입시키는 행위만으로도 수입이 발생된다.
- (12) 사업장의 주소, 전화번호 등을 고의로 자주 변경한다.
- (13) 유사 상품에 비하여 현저히 고가로 상품 가격을 정하여 거래하거나 사실상 금전만을 거래한다.

다단계 판매원 10계명

1. 공제조합에 가입하지 않은 다단계판매 업체는 불법업체이다.
2. 적법한 다단계 업체는 판매원이 상품 구매계약을 체결할 때마다 항상 조합에 매출 신고를 하고 공제번호통지서를 발급한다.
 - 공제번호통지서가 없으면 공제금을 신청할 수 없다.
3. 구매 계약서에 판매원 구매인지 소비자 구매인지를 확인한다. 공제금 지급 한도가 다르다.
 - 판매원 : 구매 계약 후 3개월 이내의 청약철회 상품에 대하여 거래대금의 100% / 1인당 1,000만 원 한도이며,
 - 소비자 : 구매 계약 후 14일 이내의 청약철회 상품에 대하여 거래대금의 100% / 1인당 500만 원 한도 내에서 공제금이 지급된다.
- * 공제번호통지서 상의 구매 계약일과 구매 계약서상의 구매계약일이 상이할 경우에는 구매 계약서상의 구매계약일이 기준이 됩니다.
4. 불법거래는 공제금 지급에서 제외된다.
 - 개별 상품 판매가가 130만 원(부가가치세 포함)을 넘거나,
 - 토지 거래 등 상품 거래가 아니거나,
 - 상품 거래가 수반되지 않은 유사수신행위(투자 등)를 하거나,
 - 정상거래를 가장하기 위하여 형식적으로 상품을 거래하는 경우
 위와 같은 거래는 불법이며, 공제금 지급에서 제외된다.
5. 구매계약 체결 후 출고가 지체되면 청약을 철회해야 한다. 출고가 확인되지 않으면 상품 거래가 수반되지 않은 유사수신행위로 보아 공제금 지급에서 제외될 수 있다.
6. 구매 계약서에 상품명, 규격, 단가, 수량, 금액이 표기되지 않으면 공제금 지급에서 제외된다.
7. 청약철회는 공제번호통지서 유효기간 이내에 하여야 하고, 상품 반품 후 3명 업일 이내 대금 환급이 이행되지 않으면 조합에 공제금을 신청한다.
8. 통념상 정상적으로 볼 수 없는 과도한 재고보유 등은 공제금 지급에서 제외된다.
9. 누구도 다단계판매원이 되고자 하는 자 또는 다단계판매원의 의사에 반하여 교육, 합숙 등을 강요해서는 안 된다.
10. 판매원 회원수첩 교부는 다단계판매 업체의 법률상 의무이며, 판매원은 내용을 숙지하여야 한다.

다단계 판매원 등록증



회 원 번 호	
성 명	
주민등록번호	
연 락 처	전화 휴대폰
주 소	
회원등록일	

위 사람은 바이오스(주)의 다단계판매원임을 증명합니다.

20

바이오스(주)



