

印度市場常見問題

問1: 如新計劃何時開放印度市場?

答1: 如新印度市場計劃分兩個階段開放:

- **預啟動及有條件准入階段:**

- 如新預計將於 2025 年 11 月 1 日向所有符合條件並具**印度市場資格的品牌代表**或以上開放印度市場業務。此有條件准入的預啟動階段預計將持續至 2026 年 4 月 30 日。
- 符合條件並具印度市場資格的品牌代表或以上在成功註冊為如新印度直銷商後，可進入印度市場。

- **正式啟動階段:**

- 如新計劃於 2026 年第二季度正式向所有符合印度市場資格的品牌專員或以上開放市場。具體開放日期將另行確認。
- 如新計劃於 2026 年第二季初舉辦印度市場的啟動活動。具體細節將另行通知。

問2: 印度市場開放時，誰有資格成為印度市場的品牌專員?

答2: 印度法律對於誰可用直銷商身份在印度開展業務有嚴格規定。

注意: 只有經註冊的如新印度品牌專員（即授權直銷商）才能在印度開展業務並親自保薦下線成員。潛在的如新印度品牌專員必須滿足以下任一條件，才有資格註冊為如新印度的直銷商。

潛在的如新印度品牌專員必須滿足以下任一條件，才有資格註冊為如新印度的直銷商：

- 印度國民 — 持有印度政府簽發的有效身份證件的印度公民及居民。
- 非居民的印度國民 (NRI) — 持有有效印度護照（或其他印度政府簽發的有效身份證件）但居住在印度境外的印度國民。
- 持有有效 OCI 卡的註冊印度海外公民 (OCI) 。
- 持有有效 PIO 卡的註冊印度裔人士 (PIO*) 。
- 持有印度政府簽發的有效商務簽證的外國人。

* PIO 卡計劃正在逐步取消並被併入 OCI 計劃。

注意:

- 《印度直銷指引》要求每位如新的直銷商在成功註冊後必須持有由如新簽發的個人直銷卡。此卡僅發放給經過核證的直銷商，且在被要求時必須出示。
- 在印度市場保薦任何下線成員時，須提供有效的印度身份證件。印度的下線成員不可直接與沒有印度市場資格及身份證件的上線成員關聯。
- 印度國民無法使用印度的身份證號碼在國際其他市場進行保薦（即不允許進行國際保薦）。
- 所有印度品牌專員還必須在印度擁有當地的地址和銀行帳戶。

問3: 非印度籍的如新品牌專員能否在印度市場開放時開展業務?

答3: 不能，除非他們滿足印度的資格要求。這包括獲得有效的印度商務簽證或在印度成立商業實體 — 兩者均需提供有效的印度地址和銀行帳戶。在印度成立實體還涉及額外的法律和持續的維護義務。他們必須完全滿足所有法律要求，並在如新要求時提供合規證明。

根據如新政策和印度法律，未持有印度政府簽發的有效商務簽證的外國人在印度開展未經授權的業務是被嚴格禁止的。

問4: 我現在可以做些什麼來為印度市場做準備?

答4: 持續在您所在市場和其他如新核准經營市場建立健康的如新消費者和銷售領導團隊；尋找並積極招募(在核准經營市場內)符合資格的人士加入您的組織，以便在印度市場開放時開展如新業務。

注意：在我們公佈市場正式啟動的計劃和時程表之前，請勿就印度市場的擴展做任何準備、承諾或假設。我們積極監督並執行所有與未核准經營市場相關的政策。請參閱《[預先開發市場指引 – 印度](#)》以獲取更多資訊。

問5: 我現在可以將業務擴展到印度市場嗎?

答5: 不能。作為品牌專員，您僅能向如新核准經營市場的居民合法銷售產品和進行招募。

注意：我們目前在印度尚未開展業務，因此您還未能在印度通過您符合印度市場資格的下線成員建立印度業務。

在此期間，我們鼓勵您支持您全球範圍內符合印度市場資格的成員在核准經營市場建立業務。

問6: 我該如何為擴展業務到印度市場做準備?

答6: 立足本地，放眼全球，在如新目前營運的市場中尋找、招募並支持符合印度市場資格的個人。現在就開始在如新核准經營市場著手建構及準備，以讓您可以在印度市場啟動後在其增長中有所參與。

問7: 我何時可以開始在印度招募成員?

答7: 符合印度市場資格的品牌專員（或在第四季預啟動階段的合資格者）可在市場正式開放時在印度註冊為直銷商，並開始正式招募並把印度的品牌專員加入其團隊中。

注意：在市場開放之前，是不可以在印度註冊客戶或下線品牌專員、下訂單或開展商業活動。

問8: 我如何透過支持符合印度市場資格的品牌代表在印度建立業務而取得獲得獎勵的資格？

答8:

- 在國際市場中，沒有印度市場資格的品牌代表在滿足以下要求後，可獲得參與全球成長獎勵池的資格（由其所在市場支付）：
 - 在您所在市場親自保薦並支持至少一名符合印度市場資格的品牌代表，助其在印度市場開放時註冊成為印度直銷商。
 - 支持您親自保薦並符合印度市場資格的品牌代表，幫助他們在發展如新印度業務的過程中透過建立及維持印度的領導力團隊來達成特定的銷售業績目標。
 - 領導力團隊的業績要求將在印度市場銷售績效計劃正式發佈時公佈。
- 全球成長獎勵池將基於多種因素設定，包括團隊銷售額、客戶數量和領導力支持。

注意：您有責任在您所在市場培訓和支持您的符合印度市場資格的品牌代表。在印度的領導力團隊只能由符合印度市場資格（並在印度註冊為直銷商）的品牌代表直接建立和提供支持。

問9: 印度的銷售績效計劃會是怎樣？

答9: 印度的銷售績效計劃將會有一些獨特之處，但總體上與我們的全球銷售績效計劃相似。雖然該計劃尚未正式發佈，但它將包括專注於銷售、建構和領導的獎金。所有活動均已在我們的全球計劃中涵蓋。

問10: 有條件准入階段將提供哪些產品？

答10: 如新印度開啟時將推出 (a) 以 Prism 為基礎的核心營養和體重管理產品組合，以及 (b) 以 LumiSpa iO 為基礎的核心美容和抗衰老產品組合。我們將在愛琴海寰宇領袖獎勵旅遊後發佈更詳細的資訊。

問11: 我是否可以註冊一個同時具有如新核准經營市場和印度市場居留權的品牌專員，並在新市場開放後將其帳戶轉移到印度？

答11: 不。您註冊的新品牌專員必須滿足其設立品牌專員帳戶所在市場在居留、公民身份和工作/稅務識別方面的所有要求。當如新印度市場開放時，所有確認符合印度市場資格的如新品牌專員將有資格在印度註冊為直銷商，並獲得如新印度市場的識別號碼，以用於建立其如新印度業務。他們無需終止、轉移或合併其在印度以外建立的品牌專員帳戶。在他們持續遵守兩份《品牌專員協議書》的前提下，他們可以繼續維持兩個獨立的帳戶。

只有經批准的如新印度識別號碼才能用於建立如新印度業務。更多資訊將在市場開放前提供。

問12: 由我親自保薦並符合印度市場資格的下線品牌專員/品牌代表在如新印度取得的業務成果是否會影響我在本地市場的名銜，反之亦然？

答12: 不會。這是由於當地市場法規規定：

- 如新印度將作為一個獨立市場營運，其將擁有市場特定的事業獎勵計劃。如新印度的業務成果不會影響您在本地市場的名銜。
- 如新印度對業務成就的表揚將獨立於如新全球其他核准經營市場的銷售績效計劃。所有印度市場的表揚將根據印度當地的銷售績效計劃進行。
- 國際市場中的銷售領導人於其所在市場親自保薦並維持至少一名符合印度市場資格的品牌代表（且該印度品牌代表建立了如新印度的領導力團隊），將有資格參與全球成長獎勵池。該獎勵池旨在對該如新銷售領導人在其所在市場為其符合印度市場資格的品牌代表提供持續領導、培訓和支持，以及該銷售領導人為其達成特定銷售業績目標的印度領導力團隊提供支持作出獎勵。

注意：沒有印度市場資格的如新銷售領導人需要每月在其所在市場擁有一名符合印度市場資格的品牌代表（且該代表須至少維持一個如新印度領導力團隊），才有資格繼續參與全球成長獎勵池。

印度市場的業績成果不會計入符合印度市場資格的品牌代表在其他核准經營市場的如新品牌代表名銜考核。只有非印度市場的業績才會根據該品牌代表帳戶所在市場的要求，決定非印度名銜的達成及後續獎勵。

問13: 為什麼符合印度市場資格的品牌專員/品牌代表的上線沒有資格獲得印度市場銷售績效計劃的獎勵？

答13: 就符合印度市場資格的品牌專員/品牌代表而言，其國際市場的上線是無法直接在印度保薦品牌專員。因此，領導符合印度市場資格的品牌專員/品牌代表的國際銷售領導人並沒有資格獲得印度銷售績效計劃下的任何獎勵。我們明白銷售領導人在指導和培訓其銷售團隊中的作用。為此，我們創建了全球成長獎勵池，以獎勵銷售領導人在其所在市場中培養其符合印度市場資格的品牌代表中所發揮的作用。有關獎勵將由其所在市場支付。

注意：符合印度資格的品牌專員/品牌代表的國際上線不得直接在印度保薦品牌專員。

如有進一步疑問，請電郵至 indiainfo@nuskin.com