

太醫學館【吉古金晶】(以下簡稱本館)商業模式說明：

壹、前言

一、本館的商業模式，是以道德經【道生一，一生二，二生三，三生萬物。】為基礎而設計。

二、整個商業模式，圍繞著「三」(三倍、三分之一、33%)這個魔幻「數字」，以符合天地、宇宙運行的「自然規律」，進而達到滋長萬物、生生不息。

三、張克咸老師為了同時「解決」每個人的「健康」及「經濟」需求，獨創此商業模式。

四、一般的企業，花費大把鈔票來投資大量的廣告、行銷費用，甚至找「名人代言」，來促銷商品。

五、本館為了感謝願意提升自身健康，購買產品的愛用者【此處指正式會員】，且願意真心關懷身邊親友，分享養生資訊，特別提撥針對【A類產品】、【B類產品】、及【C類產品】的銷售額，依不同的獎金計算比率，來回饋給願意「愛自己」、「關懷他人」，及「感恩幫助自己的人」。

六、A類產品是本館自行研發、生產，及代理，除了協助大家能真正實現「遠離藥物、遠離醫生」，達到「不生病的活法」外，還能把花費在養生的成本領回，達到「零成本養生」。

七、B類與C類產品是由「正式會員」自行生產、提供，經過本館審核、批准後，確認其生產提供的產品（如：蜂蜜、醬油…等）質量安全性，對本館「正式會員」的健康或生活有所幫助的優質產品，且提供產品者願意將其節省下來的廣告及上架的行銷費用，分潤給本館的愛用者。即可透過本館的商業平台，銷售給其他「正式會員」，達到「銷售者、使用者、及本館，三方均得利，實現達成「三生萬物」的價值。

八、目的：

讓每個人不僅能夠真正的得到健康，還能把養生所需花費的成本，全部賺回來【愛己～零成本養生】，進而透過關懷及幫助身邊的親朋好友，讓他們跟自己一樣重獲健康，除了可獲得本館回饋的現金流外(簡稱【利他～賺現金】)，同時也能感謝幫助自己重獲健康的親朋好友(簡稱【感恩】回饋金)的獨特商業模式。

貳、商業模式內容

一、名稱：

【三代同堂】 【愛己、利他、感恩】 【零成本養生/賺現金/感恩】回饋方案(以下簡稱本回饋方案)。

二、何謂【三代同堂】？

1.自己是「第一代」(爸爸)。[註：自己也是他人《推薦自己的親友》的第二代(兒子)]

- 2.自己直接推薦的親友是「第二代」(兒子)。
- 3.親友直接推薦的親友是「第三代」(兒子的兒子～孫子)。

三、何謂【愛己、利他、感恩】？

- 1.【愛己】～養生從「愛自己」開始，了解健康是「自己的責任」，願意「學習」並落實「執行」日常飲、食、作、息調整的健康管理。
- 2.【利他】～透過關懷身邊的親友，分享自己是如何透過學習，並落實健康管理，幫助親友們知曉如何能重獲健康的資訊。
- 3.【感恩】～感謝告知、引導、幫助自己透過學習、落實執行正確的養生觀念、資訊的親友。 [向上回饋]

四、何謂【愛己～零成本養生】？針對A類產品 [單次全額返本100%；或分次/每次返本33%《三分之一》，直至達到100%全額返本]

愛惜自己的身體，落實養生從「自己」開始做起，只要願意關懷及分享絕對安全、又有效的養生方法給親友，沒有時間的限制，就一定能把自己在本館購買「A類產品」的成本「全數(100%)領回」，完成「零成本養生」。

五、何謂【向下】利他～賺現金22%/同時【向上】感恩獎金11%回饋？

本館固定提撥【A類產品】銷售總額的33%，來回饋給「正式會員」，每個人先從愛自己開始，再關懷及分享絕對安全、又有效的養生方法給親友，先完成【零成本養生】(33%)後，啟動【向下】領取【利他】獎金(22%)及同步啟動【向上】的【感恩】獎金(11%)回饋。

六、B類及C類商品回饋機制說明：按照A類產品之不同回饋階段而異動。本館固定提撥【B類產品】銷售總額的15%，及【C類產品】銷售總額的5%，來回饋給「正式會員」。

- 1.正式會員（第一代）於本館購買之A類產品，當其處於「零成本養生」(33%)回饋階段（尚未完成零成本養生）時，其直接推薦的正式會員（第二代），已綁定三人為一組，任一組別的其中任何一個第二代會員，所購買之B類產品的銷售總額，獎金回饋為15%。所購買之C類產品的銷售總額，獎金回饋為5%。
- 2.當正式會員（第一代）完成「零成本養生」（全額返本）後，B類產品的分潤15%拆分成9%與6%兩個部分；C類產品的分潤5%拆分成3%與2%兩個部分。當其處於【向下】「利他～賺現金」(22%)回饋階段，B類產品之獎金回饋為9%，C類產品之獎金回饋為3%；同時其【向上】回饋「感恩」獎金(11%)獎金階段，B類產品的獎金回饋為6%，C類產品的獎金回饋為2%。

七、未來「正式會員」只要「再次」購買本館「A類產品」，就會再次啟動「愛己～零成本養生」(33%)，可再次把養生所花費A類產品的成本賺回來後，再同步啟動【向下】領取【利他】(22%)獎金；及【向上】【感恩】獎金(11%)回饋給其推薦人。不同階段相應的B類及C類產品獎金則依據上項（第六項）之說明，依此類推。

八、經會員填寫個人稅務所需相關資訊（身分證上各項必要資訊及銀行帳號），本回饋方案的每月獎金結算後，逕匯入「正式會員」系統上填寫之指定「銀行帳戶」（扣除匯費），即為「現金」可直接運用。

九、獎金對照一覽表：

	零成本養生	利他【向下】	感恩【向上】
A類產品	33%	22%	11%
B類產品	15%	9%	6%
C類產品	5%	3%	2%

參、本回饋方案相關細節說明

一、客戶必須購買本館「A類產品」，始可成為本館「會員」。【A類產品清單如*註1】

*註1：A類產品清單：

三合一能量眼罩	\$1,200
頸椎醫學枕	\$5,000 (滿意保證10天)
負離子頸椎醫學枕	\$6,690 (滿意保證 10天)

脊椎醫學床墊(依不同尺寸定價)	\$詳附件 (滿意保證 30天)
奈米寶石能量墊	\$21,800(滿意保證 30天)
氫水泡澡包	\$6,000
氫水機	\$138,000

二、必需成為本館的「正式會員」後，始能購買B類及C類產品。

【B類產品清單如*註2】

*註2：B類產品清單：

牛樟芝滴丸	\$6500
牛樟芝茶餅 100克	\$1100
牛樟芝茶餅 200克	\$2000
牛樟芝精油皂	\$150
攝護腺營養保健品	\$650/顆
黑松露鹽 A版150克	\$900
黑松露鹽 B版100克	\$1300
黑松露鹽 C版80克	\$1500
黑松露醬 100克	\$1550
鈣輔60 克	\$1500
鈣輔 90克	\$2000
三合一能量吊墜	\$1800

三、每個「正式會員」享有推薦親友至本館體驗、購買產品，及參與本方案的資格。

【正式會員定義如*註3】

*註3：

「正式會員」的定義：凡購買本館A類產品中，有提供「滿意保證」的產品，必須在「產品滿意保證期」（枕頭 [10天] 、床墊 [30天] 、奈米寶石能量墊 [30天] ）過後，「未辦理退貨」者，始得成為本館「正式會員」，且其購買金額始得納入回饋獎金的計算及核發。購買A類產品前，均可先到本館了解產品及體驗後，再進行購買。

四、「正式會員」(自己/第一代)【沒有時間的限制】成功「累積」推薦「三個」正式會員(第二代)後，即「啟動」本方案的回饋機制。

五、未達累積三個被推薦「正式會員」(第二代)時，第二代之購買金額雖未計入回饋，會「暫時」保留於系統中，待「累積」至三人，並「綁定成一組」後，就會「立即啟動」本方案獎金的計算。

六、本方案的「主軸」為：以每「累積」推薦「三個」被推薦的「正式會員」(第二代)，「綁定成一組」後為基礎，每累積三人，系統自動綁定成為一組。沒有推薦組別的上限，沒有任何聘階，也「沒有」每個月必須「再次消費」【重消】的要求。

七、所有經由系統綁定三人為一組，取得「組別編號」後，除了每次「綁定完成」的「當下」啟動回饋外，未來各個已綁定組別內，任何一個「正式會員」，未來「再次」購買本館的「A類產品、B類產品、C類產品」，均會「再次啟動」本回饋方案，計算獎金。

肆、本回饋方案，文字說明及實際案例。

【購買A類產品獎金說明】

一、單次「全額」返本 (100%)。完成「零成本養生」後，再啟動賺現金(22%)；感恩回饋(11%)。

1.1) 單次「全額」返本 (100%)。完成「零成本養生」：

若被推薦的三位「正式會員」(第二代)，其「累積」加總購買「A類產品」的「首次購買金額」(以下簡稱「首購成本」)【等於】推薦會員(第一代)「首購成本」的「三倍」，本館一次「全額」(100%)返回「首購成本」給會員(第一代)，完成「零成本養生」。

1.2) 「全額一次返本」案例：

正式會員(第一代)購買1個枕頭\$5,000，累積完成推薦3個正式會員(第二代)，累積購買「A類產品」的「首購金額」總額為\$15,000，【等於】推薦人(第一代)「首購成本」(\$5,000)的三倍，本館一次「全額」(100%)返回\$5,000給會員(第一代)。完成「零成本養生」。

2.1) 完成「零成本養生」後，再啟動【向下】賺現金(22%)；及【向上】感恩獎金回饋(11%)：

若被推薦的三位「正式會員」(第二代)，「累積」購買「A類產品」的「首購成本」總額【超過】，推薦會員(第一代)「首購成本」的三倍，本館先一次「全額」(100%)返回「首購成本」給會員，完成「零成本養生」。【超過】推薦會員(第一代)「首購成本」三倍的

部分，再啟動【向下】利他賺現金(22%)/及【向上】感恩獎金(11%)」回饋。

2.2) 完成「零成本養生」後，啟動【向下】賺現金；及【向上】感恩獎金回饋案例：

(1) 正式會員購買1個枕頭\$5,000，累積完成推薦3個正式會員(第二代)，累積購買「A類產品」的「首購金額」總額為\$100,000，【超過】推薦人「首購成本」(\$5,000)的三倍(\$15,000)，本館先一次「全額」(100%)返回\$5,000給會員(第一代)。

(2) 完成「零成本養生」後，再啟動【向下】「賺現金」(22%)回饋給會員(第一代) \$18,700
[\$100,000-\$5,000x3)x22%=\$18,700]。

(3) 33%扣除22%的差額11%，作為【向上】「感恩」(11%)回饋給會員(第一代)的推薦人\$9,350
[\$100,000-\$5,000x3)x11%]。

二、分次「部分」返本 (每次返三分之一；33%)。完成「零成本養生」之後，再啟動【向下】賺現金(22%)及【向上】感恩獎金回饋(11%)。

1.1) 分次「部分」返本 (每次返三分之一；33%)：

(1) 若被推薦的三位「正式會員」(第二代)，「累積」加總購買「A類產品」的「首購成本」【低於】推薦人/會員(第一代)「首購成本」的三倍，本館先啟動

「部分」 (三分之一；33%) 返回「首購成本」給會員(第一代)。

(2) 亦即「每次」返回此三個「被推薦會員(第二代)購買A類產品總額」的33%給會員(第一代)，未來已綁定成組的其中一人再次購買，或再「累積」推薦三個「正式會員」(第二代)，綁定完成後，其當月累積購買「A類產品」的總額，均可再回饋33%，直至會員(第一代)購買A類產品的「首購成本」全部(100%)返回為止。

1.2) 分次「部分」返本案例：

(1) 正式會員(第一代)購買1個枕頭\$5,000，累積完成推薦3個正式會員(第二代)，累積購買「A類產品」的「首購金額」為\$10,000，【低於】推薦人「首購成本」(\$5,000)的三倍(\$15,000)。

(2) 本館先啟動「第一次」「部分」返本，返回\$10,000的33% (三分之一)，等於\$3,300給會員(第一代)，「首購成本」(\$5,000)還剩餘\$1,700 [\$5,000-\$3,300]。

(3) 之後，已綁定成組的其中任何一人再次購買，或再「累積」推薦其他三人(第二代)，綁定完成後，當月所有正式會員(第二代)，累積購買「A類產品」的購買總額為\$3,600，本館啟動「第二次」部分返本，返回

\$3,600的33%，等於\$1,188給會員(第一代)，「首購成本」(\$5,000)還剩餘 \$512 [\$1,700-\$1,188]。

依此類推，直至會員(第一代)購買A類產品的「首購成本」(\$5,000)全部返回為止，達成「零成本養生」。

2.1) 達成「零成本養生」之後，再啟動【往下】「賺現金」22%；【向上】「感恩」回饋11%。

2.2) 案例：續上述案例1.2

(4) 之後，已綁定成組的其中任何人再次購買，或「再次累積」推薦其他「三人」(第二代)，綁定完成後，當月所有正式會員(第二代)，累積購買「A類產品」的購買金額為\$30,000，本館啟動「第三次」部分返本，返回剩餘的\$512給會員(第一代)，達成「零成本養生」(\$5,000已經分三次全數領回)。

(5) 超過最後一次「部分返本」金額(\$512)三倍的部分，即同步啟動【往下】「賺現金」22%回饋給會員(第一代) \$6,262。

[(\$30,000-\$512x3)x22%]

(6) 33%扣除22%的差額11%，作為【往上】「感恩」獎金回饋給會員(第一代)的推薦人\$3,131。

[(\$30,000-\$512x3)x11%]

【購買B類或C類產品獎金說明】

*獎金之計算依據A類產品獎金提撥的比率變動

1.1) 正式會員(第一代)當其處於「零成本養生」

(33%) 回饋階段，其直接推薦的正式會員（第二代），已綁定三人為一組，任一組別的其中任何一個第二代會員，所購買之B類產品的銷售總額，獎金回饋為15%。購買之C類產品的銷售總額，獎金回饋為5%。

1.2) 案例：正式會員(第一代) 處於「零成本養生」

(33%) 回饋階段，其直接推薦的正式會員（第二代）當月於本館購買B類產品銷售總額為\$12,000，此時B類產品的銷售總額，獎金回饋為15%，因此獎金為\$1,800 [$\$12,000 \times 15\%$]。其直接推薦的正式會員（第二代），當月於本館購買C類產品銷售總額為\$10,000，此時C類產品的銷售總額，獎金回饋為5%，因此獎金為\$500 [$\$10,000 \times 5\%$]。

2.1) 當正式會員(第一代) 已經達成「零成本養生」

(全額返本) 後，進入【向下】領取「利他～賺現金」

(22%) 回饋階段時，B類產品之獎金回饋9%，C類產品之獎金回饋3%；【向上】「感恩」（11%）回饋階段，B類產品獎金回饋為6%，C類產品之獎金回饋2%。

2.2.1) 案例：正式會員(第一代) 已經達成「零成本養生」（全額返本），進入【向下】領取「利他～賺現

金」回饋階段，其直接推薦並已經綁定組別中的任一正式會員（第二代），當月於本館購買B類產品銷售總額為\$20,000，此時針對B類產品的銷售總額，獎金回饋為9%，獎金為\$1,800 [$\$20,000 \times 9\%$]。當月於本館購買C類產品銷售總額為\$15,000，此時針對C類產品的銷售總額，獎金回饋為3%，獎金為\$450 [$\$15,000 \times 3\%$]。

2.2.2) 承上例，【向上】「感恩」獎金回饋部分，其直接推薦並已經綁定組別中的任一正式會員（第二代），當月於本館購買B類產品銷售總額為\$20,000，此時針對B類產品的銷售總額，【向上】獎金回饋為6%，獎金為\$1,200 [$\$20,000 \times 6\%$]。其直接推薦並已經綁定組別中的任一正式會員（第二代），當月於本館購買C類產品銷售總額為\$15,000，此時針對C類產品的銷售總額，【向上】獎金回饋為2%，獎金為\$300 [$\$15,000 \times 2\%$]。

伍、商業模式特色：

「三代同堂」透過「零成本養生 / 賺現金/感恩」回饋方案，一次解決「健康」與「經濟」需求，達到「樂活人生」的目標。

一、簡單易懂，人人皆可完成：獎金的分配總共只有「兩層」，包含「三種獎金」比例的發放。

	零成本養生	利他【向下】	感恩【向上】
A類產品	33%	22%	11%
B類產品	15%	9%	6%
C類產品	5%	3%	2%

1) 【零成本養生】《33%》～以愛自己【愛己】為開始，把所有在本館購買「A類產品」的成本(包含「現在」及「未來」購買的)全數領回。

【自己為第一代】

2_1) 【賺現金】22%～以關懷親友【利他】為出發點，創造被動收入，賺取「現金流」【賺現金】。

【親友為第二代】

2_2) 【感恩】11%～感謝【感恩】幫助自己達成【零成本養生】及【賺現金】的人。

【自己的推薦人】

二、加入「正式會員」領取回饋金，沒有「入會門檻」限制 vs 以越大的金額入會，獎金回饋比例越高、回本速度越快。

三、「正式會員」的資格沒有時間限制 vs 依入會金額的大小，會員的有效期限各不相同。

四、不需要「重消」vs 為維持會員資格，每月必須「重消」，才能進行推薦「會員」或「領取獎金」。

五、回饋現金，無須「回購產品」 vs 發放「部分」現金，其他必須回購產品。

六、讓「正式會員」能真正「得到健康」、「賺到現金」 vs 負債、囤貨、家庭失和、信譽受損。

七、沒有聘階 vs 聘階越高、每月責任額越大。

八、打破了消費者與企業之間的鴻溝，消費者花費的成本可以拿回來以外，消費者也可以成為販售商品者，賺取利潤 vs 消費者永遠只能花錢買東西。

九、真正達成「三生萬物」的目標。

陸、商業模式特色與其他企業快速對照一覽表

	零成本養生/賺現金/感恩	其他企業
一	簡單易懂，人人皆可完成。	複雜，看得到、領不到。
二	領取回饋金，沒有「入會門檻」限制。	以越大的金額入會，獎金回饋比例越高、回本速度越快。
三	「正式會員」的資格，沒有時間限制。	依入會金額的大小，會員的有效期限各不相同。
四	不需要「重消」。	為維持會員資格，每月必須重消，才能進行推薦或領取獎金。
五	發放「現金」。無須回購產品。	發放「部分現金」，其他必須回購產品。
六	「正式會員」真正「得到健康」、「賺到現金」。	負債、囤貨、家庭失和、信譽受損。
七	沒有聘階。	聘階越高、每月責任額越大。

	零成本養生/賺現金/感恩	其他企業
八	打破了消費者與企業之間的鴻溝，消費者花費的成本可以拿回來以外，消費者也可以成為販售商品者，賺取利潤。	消費者永遠只能花錢買東西。