

臺灣高雄地方法院民事判決

111年度簡上字第132號

上訴人 莊世皇

謝瑞昌

被上訴人 劉育玟

0000000000000000

劉冠宏

兼 共 同

訴訟代理人 秦淑珍

上列當事人間請求損害賠償事件，上訴人對於本院民國111年2月23日110年度雄簡字第2141號第一審簡易判決提起上訴，本院於111年8月10日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

一、上訴駁回。

二、第二審訴訟費用由上訴人連帶負擔。

事實及理由

壹、程序事項

按債權人以各連帶債務人為共同被告提起給付之訴，共同被告中之一人對於第一審命其連帶給付之判決提起上訴者，倘其提出非基於其個人關係之抗辯且為有理由，其訴訟標的對於共同被告之各人即屬必須合一確定，依民事訴訟法第56條第1項第1款規定，其上訴之效力及於未提起上訴之其他共同被告（最高法院86年度台上字第3524號判決意旨參照）。準此，為共同被告之連帶債務人提出非基於其個人關係之抗辯而經法院認為無理由，或提出之抗辯乃基於其個人關係者，均無民事訴訟法第56條第1項第1款之適用，其上訴之效力不及於未提起上訴之其他共同被告，無庸將之併列為視同上訴人。查原審判決命上訴人乙○○、戊○○（下稱乙○○、戊○○）應依民法第184條第2項前段及第185條第1項前段之共同侵權責任與共同被告張峻豪、風凌網路科技股份有限公司（下稱風凌公司）連帶給付被上訴人甲○○新臺幣

(下同) 2萬7,566元、丙○○3萬3,199元、丁○○3萬3,321元及法定遲延利息，乙○○及戊○○不服，以其等僅風凌公司約聘人員，且未經手公司財務，本件應由風凌公司及公司負責人張峻豪負賠償責任為由提起上訴，經核乙○○及戊○○之上訴理由均屬基於個人關係之抗辯，揆諸上揭說明，其等上訴之效力不及於共同被告張峻豪、風凌公司。

貳、實體事項

一、被上訴人起訴主張：張峻豪為風凌公司負責人，乙○○為風凌公司總經理，戊○○則為風凌公司副總經理。其等明知多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源，以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得僅以介紹他人參加為主要收入來源，且明知其所銷售之網路行銷、商務開發等課程商品，在其他傳銷公司都是免費訓練，竟基於以非法方式為多層次傳銷之意，自民國104年3月起，在風凌公司總部、臺北分公司及臺中分公司等處所，以召開說明會或透過招募下線成員個別遊說之方式，吸引不特定之大眾為會員（經銷商）。風凌公司形式上雖對外宣稱推廣、銷售課程商品，惟實際上並未確實提供會員（傳銷商）以使用課程商品為目的，且會員（傳銷商）取得獎金非基於其所推廣或銷售課程商品之合理市價，而係基於組織不斷擴張、介紹他人加入為主要來源，故乙○○、戊○○、張峻豪及風凌公司均違反多層次傳銷管理辦法第18條規定，而為非法多層次傳銷行為。被上訴人甲○○、丙○○及丁○○分別於104年12月12日、同年月25日，投資5萬9,700元、3萬9,800元、3萬9,800元加入會員，致受有損害，自得請求乙○○、戊○○、張峻豪及風凌公司連帶賠償。為此，爰依民法侵權行為法律關係提起本訴等語。並聲明：乙○○、戊○○、張峻豪及風凌公司應連帶給付被上訴人甲○○5萬9,700元、丙○○3萬9,800元、丁○○3萬9,800元，並均自刑事附帶民事訴訟起訴狀繕本送達最後1位被告之翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。

01 二、上訴人則以：

02 (一)乙○○以：伊僅係行政人員，僅負責行政業務，未參與風凌
03 公司財務，錢也不在伊身上，被上訴人向伊請求不合理，且
04 應扣除已領取之獎金。又本件刑事案件即本院106年度重訴
05 字第38號違反多層次傳銷管理辦法刑事案件（下稱本件刑事
06 案件）目前上訴中等語置辯。並聲明：被上訴人之訴駁回。

07 (二)戊○○以：伊僅係行政人員，未參與風凌公司經營策略及財
08 務，也未從事違法多層次傳銷，伊亦為受害者。又被上訴人
09 請求應扣除已領取之獎金，且本件刑事案件目前上訴中等語
10 置辯。並聲明：被上訴人之訴駁回。又風凌公司及張峻豪未
11 於原審言詞辯論期日到場，於原審亦未提出任何書狀作何聲
12 明或陳述。

13 三、原審判命乙○○、戊○○、張峻豪及風凌公司應連帶給付被
14 上訴人甲○○2萬7,566元、丙○○3萬3,199元、丁○○3萬
15 3,321元及均自110年10月13日起至清償日止，按週年利率
16 5%計算之利息。乙○○、戊○○就其等敗訴部分不服，提
17 起上訴，除援用原審答辯外，乙○○補陳：伊僅係風凌公司
18 約聘僱人員，係1年1聘，伊從未參與風凌公司之財務，不應
19 要求伊負責等語。戊○○補陳：伊僅係風凌公司聘請協助公
20 司課程訓練之員工，且係1年1聘，伊均聽從張峻豪及總經理
21 乙○○之指示及命令，不應要求伊負責等語，並均聲明：
22 (一)原判決不利於乙○○、戊○○部分廢棄。(二)上開廢棄
23 部分，被上訴人在第一審之訴駁回。又被上訴人及原審共同
24 被告風凌公司、張峻豪就原審敗訴部分均未上訴，該部分業
25 告確定，併此敘明。

26 四、本院得心證之理由

27 被上訴人主張風凌公司傳銷制度構成多層次傳銷管理法第18
28 條之多層次傳銷，乙○○為風凌公司總經理，與風凌公司負
29 責人張峻豪共同擬定風凌公司多層次傳銷制度並據以執行，
30 綜理風凌公司一切業務，戊○○則為風凌公司副總經理，從
31 事招攬民眾成為傳銷商、分享傳銷商發展組織等重要業務，

01 被上訴人分別投資風凌公司5萬9,700元、3萬9,800元、3萬
02 9,800元加入會員並受有損害，乙○○、戊○○應負共同侵
03 權損害賠償責任，乙○○、戊○○則以前詞置辯，經查：

04 (一)按違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責任；
05 數人共同不法侵害他人之權利者，連帶負損害賠償責任，民
06 法第184條第2項前段、第185條第1項前段定有明文。次按多
07 層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、
08 銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來
09 源，多層次傳銷管理法第18條定有明文。違反該條規定者，
10 應依同法第29條第1項規定處斷罪刑。乃因多層次傳銷，雖
11 非均為不正當之銷售方法，惟多層次傳銷事業如使其傳銷商
12 之主要收入來源，係來自於介紹他人參加，則其後參加之傳
13 銷商必因無法覓得足夠之人頭而遭經濟上損失，但發起或領
14 導推動之人則毫無風險、徒獲暴利，並造成嚴重之社會問
15 題，故明文加以禁止（同法第18條立法理由參照）。足見上
16 開規定，除維護經濟金融秩序之社會法益，同時亦保障多層
17 次傳銷參加者之權益，乃兼屬保護個人法益之法律（最高法
18 院 110 年度台上字第 353 號民事判決意旨參照），可見多
19 層次傳銷管理法第18條規定亦屬民法第184條第2項所定保護
20 他人之法律，是倘從事多層次傳銷事業而違反上開多層次傳
21 銷管理法之規定，即屬違反保護他人之法律，因此生損害於
22 他人者，即應負民法第184條第2項所定之侵權行為損害賠償
23 責任。又按民事共同侵權行為，只須各行為人之行為合併主
24 要侵權行為後，同為損害發生之原因，且各行為與損害結果
25 間有相當因果關係為已足，與刑事之共犯關係不同，即民事
26 共同侵權行為人間是否有共同謀意，並非所問（最高法院10
27 4年度台上字第1994號民事裁判要旨參照）。

28 (二)再按本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建
29 立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式，多層次
30 傳銷管理法第3條定有明文。故多層次傳銷制度，乃透過傳
31 銷商介紹他人參加而建立多層級之組織架構，並藉由該組織

01 架構所形成之人際網絡，以推廣、銷售商品或服務，獲取佣
02 金、獎金或其他經濟利益。此種行銷方式因可透過人際關係
03 快速擴展，且傳銷商易因獎金報酬之誘引而為不理性交易，
04 衍生嚴重之經濟、社會問題，故有必要立法予以管制（多層
05 次傳銷管理法第3條立法理由參照）。又多層次傳銷，並非
06 均屬不正當之銷售方式，苟參加人所得之佣金、獎金或其他
07 經濟利益，主要基於介紹他人參加，非來自推廣或銷售商品
08 所得之合理市價，且賴於新進會員不斷加入，使公司組織及
09 會員排線體系擴大，後參加者繳交之費用支付獎金予先參加
10 者，如此銷售體系將致獲取利潤之機會相對減低，因後參加
11 者無法覓得足夠人頭加入，即遭經濟上之損失，成為血本無
12 歸之受害者，而發起或推動之人並無風險且享暴利，無疑破
13 壞市場機能，易造成社會問題，故對此類多層次傳銷則加以
14 禁止（司法院釋字第602號解釋理由書參照）。是以，多層
15 次傳銷管理法第18條明文規定：「多層次傳銷事業，應使其
16 傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，
17 不得以介紹他人參加為主要收入來源」。蓋若多層次傳銷先
18 加入者之經濟來源，主要來自其所介紹加入者所繳交之加入
19 費用，而非由推廣、銷售商品或勞務所獲合理利潤，依一定
20 比例分配予相關傳銷商，即已脫離多層次傳銷應著重推廣、
21 銷售商品或勞務之本質，而為變質多層次傳銷。又多層次傳
22 銷藉由傳銷商組成銷售網路，亦即透過傳銷商介紹他人參加
23 而建立多層級之組織架構，並藉由該組織架構所形成之人際
24 網絡以推廣、銷售商品或服務，此種銷售模式雖與傳統商業
25 型態不同，但組成此種多層級架構目的在「銷售商品或服
26 務」之本質並未改變，故「傳銷商品或服務」必須「確實」
27 提供及使用，方屬正當之多層次傳銷，倘若商品或服務未確
28 實提供及使用，傳銷事業僅是以形式上商品或服務之交易，
29 作為向傳銷商收取費用並據此發放經濟利益之幌子，即構成
30 「商品虛化」。易言之，若傳銷事業與傳銷商之間就傳銷商
31 品之交易流於形式，傳銷商購買商品並非基於該商品之使用

或交換價值，購買後有無實際取得（受領）商品無關緊要，僅為取得介紹他人參加的資格，並藉由不斷介紹他人加入（發展組織）以領取高額獎金，傳銷事業則依賴新加入的傳銷商收取高額費用，再利用發放高額獎金給已加入之傳銷商吸引其等介紹更多人加入以繼續營運，傳銷商品因而流為形式表徵或脫法工具，整個傳銷體制勢必演變成須不斷有新進傳銷商加入並挹注資金方得以繼續運作之狀態。最終，後加入之傳銷商會因無法再覓得足夠人頭加入而血本無歸，發起或推動之人則無風險並已享得暴利，即屬多層次傳銷管理法第18條所禁止之變質多層次傳銷。

（三）風凌公司銷售方式構成多層次傳銷管理法第18條規範之多層次傳銷事業：

1、風凌公司與傳銷商間就傳銷商品之交易運作方式：

被上訴人主張風凌公司銷售制度係張峻豪、乙○○及戊○○自104年3月間起至105年7月31日止，以風凌公司名義經營多層次傳銷，在風凌公司高雄總部、臺北分公司及臺中分公司，定期召開說明會及透過傳銷商個別招募他人之方式，吸引不特定民眾加入會員成為傳銷商，運作模式為以附表所示包套課程為傳銷商品，民眾購買任一套課程（1個經營權，俗稱1球）即成為傳銷商，依包套課程之售價分為三級：一次繳交3,900元（視為3,000PV）購買附表編號1所示課程者為銀級傳銷商；一次繳交9,900元（視為9,000PV）購買附表編號1至3所示包套課程者為金級傳銷商；一次繳交19,900元（視為18,000PV）購買附表編號1至6所示包套課程者為鑽石級傳銷商。同一傳銷商至多可購買3套課程（3球，不限同等級），購買後持課程卷參加風凌公司舉辦之「成功方程式」或「鑽石成功方程式」課程以受領商品。獎金制度：傳銷商自行或因其同組織之傳銷商招攬下線購買課程商品可獲得以下4種獎金：(1)推薦獎金：銀級、金級、鑽石級傳銷商介紹他人參加依序可領10%、12%、15%。(2)安置見點獎金：不論推薦或安置，凡有經營權產生

即可領取該聘級經營權的1 %，金級傳銷商可領5 代即5 %，鑽石級傳銷商可領10代即10%。銀級傳銷商則無此種獎金。(3)對碰獎金：按日計算傳銷商依雙軌制發展之組織業績，以小邊業績的10%至15%計算對碰獎金，銀級、金級、鑽石級傳銷商每日最高可領之金額依序為3,000 元、2 萬元、4 萬元。(4)輔導對等獎金：當下線領到對碰獎金時，金級傳銷商可領往下5 代內每位傳銷商所得對碰獎金的5%，鑽石級傳銷商可領往上2 代、往下8 代內每位傳銷商所得對碰獎金的5 %。銀級傳銷商則無此種獎金等情，為上訴人所不爭執（原審卷第285 至287頁），且經本院調閱系爭刑案卷證資料核閱屬實，被上訴人主張風凌公司銷售制度運作模式，先堪認定。而依據風凌公司與傳銷商間就傳銷商品之交易模式如上述，具以下特徵：

2、風凌公司與傳銷商間就傳銷商品之交易流於形式：

(1)實際授課時數不足：

風凌公司於104年5月間向遭公平交易委員會（下稱公平會）完成報備時，雖表明附表所示6種傳銷商品課程授課總時數共16小時，惟經公平會人員實地查訪發現總時數僅有小時後，方向公平會報備變更（原報備及變更後之各種課程時數如附表）。風凌公司實際提供予傳銷商課程商品之授課總時數均不足且差距甚多，有公平會函文檢附之實地檢查記錄等可佐。而風凌公司在傳銷商入會時發給傳銷商之事業手冊，其中就「產品（課程）介紹」之章節，均載明附表所示6種課程授課總時數為16小時，直至遭公平會發現授課時數不足，始於105年4月7日將事業手冊中此部分記載變更為總時數6小時，並重新印製後發給傳銷商等情，亦有被上訴人甲○○提出之16小時版事業手冊1本（印製日期為104年12月7日）、訴外人即傳銷商余永甯提出之16小時版事業手冊1本（未載印製日期）、訴外人即傳銷商張哲豪提出之6小時版事業手冊1本（印製日期為105年4月30日）、訴外人即傳銷商利河伯工房經貿有限公司實際負責人熊煜憲、傳銷商簡美

01 鶴及紀蘇淑女提出之6小時版事業手冊各1本（印製日期均為
02 105年6月1日）可參，足認風凌公司自104年3月開始實施多
03 層次傳銷行為時起至105年4月20日止，發給傳銷商之事業手
04 冊中就附表所示課程商品之授課總時數均記載為16小時，明
05 顯與實際授課時數（6小時或不足6小時）不符。

06 (2)風凌公司之傳銷商品售價並非合理市價：

07 附表所示6種課程商品即鑽石級商品之售價為19,900元，實
08 際授課時數約6小時，故每小時課程售價約3,317元（計算
09 式： $19900 \div 6 = 3317$ ，小數點後四捨五入）。而附表所示課
10 程之授課講師，除訴外人悟心國際顧問有限公司總經理吳美
11 玲為外聘講師外，其餘講師均為風凌公司人員，計有上訴人
12 2人、訴外人組訓部副理蔡佩如、商開部經理蘇俊銘、首席
13 講師孟昭華等5人，其中外聘之講師吳美玲另在IGS天賦智能
14 教育學院與其他講師共同開設「核心幹部管理實務認證
15 班」，教授企業核心幹部管理實務之相關課程，收費為11,9
16 00元，授課總時數30小時，換算每小時收費397元（ $11900 \div 30 = 397$ ，小數點後四捨五入），遠低於風凌公司課程商品之
17 售價乙節，有公平會105年8月29日公競字第1051460898號函
18 所附之附件14風凌公司提供給公平會之課程商品講師名單、
19 學經歷及當時市場上類似課程收費情形1份可參。另當時市
20 場上亦有「衛鴻國際股份有限公司」向公平會報備於104年
21 至105年間以多層次傳銷制度販售「菁英培訓課程A」、「菁
22 英培訓課程B」等同為行銷課程之商品，前者課程收費及授
23 課時數為1,800元、3小時又30分鐘，後者收費及授課時數則
24 為1,500元、4小時，換算每小時收費分別為514元（計算
25 式： $1,800 \text{元} \div 3.5 = 514 \text{元}$ ，小數點後四捨五入）、375元
26 （計算式： $1,500 \text{元} \div 4 = 375 \text{元}$ ）乙節，亦有公平會110年4月
27 23日公競字第1100005032號函及所附衛鴻國際股份有限公司
28 課程資料1份可參，收費同遠低於風凌公司課程商品之售
29 價，足認風凌公司課程商品之售價高出市場上類似商品售價
30 6至8倍之多，顯非合理市價。
31

01 (3)傳銷商受領課程比例偏低：

02 依風凌公司自行統計並提供給公平會之資料顯示，自104年4
03 月起至10月止，以每月入會（購買商品）之傳銷商人數及實
04 際上課（受領商品）之傳銷商人數計算，上課率依序為67.
05 5%、65.3%、63.9%、70.6%、56.5%、66.1%、68.6%
06 等情，有公平會105年3月23日公處字第105023號處分書附件
07 17之會員參加人數及其使用商品課程比例明細表1份可參
08 【本件刑事案件卷附法務部調查局航業調查處高雄調查站卷
09 （下稱調查局航高站卷）第182至185頁、第228頁】，足認
10 傳銷商購買商品後，實際受領之比例介於56.5%至70.6%之
11 間，亦即至多僅有約7成。嗣因當時訴外人即承辦風凌公司
12 報備案之公平會科員蘇敏煌提醒風凌公司，應要求購買課程
13 之傳銷商上完課程，否則容易變質為非法多層次傳銷，風凌
14 公司方於104年12月2日向全體會員公告，稱自104年12月16
15 日起新入會者須完成課程始具備領取組織獎金之資格，此部
16 分業據張峻豪於本件刑事案件偵訊（本件刑事案件卷附高雄
17 地檢105年度他字第8064號卷一第82頁背面）、證人蘇敏煌
18 於本件刑事案件審理程序均證述在案（本件刑事案件卷三第
19 23、27、47頁），並有風凌公司104年12月2日風組字第0000
20 52號行政告1份可參（本件刑事案件卷附調查局航高站卷第2
21 27頁），足認風凌公司於經公平會科員提醒而強制傳銷商上
22 完課程始得領取獎金之前，傳銷商購買課程後實際受領之比
23 例偏低。

24 (4)自104年3月起至105年4月止，諸多傳銷商以高於市價約6至8
25 倍的價格購買風凌公司如附表所示課程商品（共16小時），
26 但在風凌公司尚未強制傳銷商上完課程始得領取獎金之前，
27 卻僅有5至7成的傳銷商實際受領商品（上完課程），且傳銷
28 商所受領之商品授課時數明顯不足（只有6小時），亦即風
29 凌公司長久以來均未確實提供商品給傳銷商，然傳銷商不僅
30 未表異議，更以驚人的速度累積人數，可見附表所示傳銷商
31 品課程本身對傳銷商而言實屬無關緊要。

01 (5)據上，足認風凌公司自始未確實提供傳銷商品，僅是形式上
02 給付課程（販售16小時課程，實際授課卻僅有6小時），以
03 作為向傳銷商收取高額費用之理由。而傳銷商在因公平會介
04 入致風凌公司要求上完課程始能領獎金之前，不僅有將近3
05 成之傳銷商購買課程卻不受領（上課），更有眾多傳銷商不
06 斷的介紹他人加入，顯示傳銷商購買附表所示傳銷商品，並
07 非著眼於該等課程本身的價值，風凌公司與其傳銷商之間就
08 本件傳銷商品課程之交易明顯流於形式，已構成「商品虛
09 化」。

10 4、風凌公司傳銷制度使傳銷商以介紹他人參加為主要收入來
11 源：

12 (1)風凌公司傳銷商品無重複使用性致使傳銷商以介紹他人參加
13 為主要收入來源：風凌公司之鑽石級傳銷商品課程實際授課
14 時數為6小時，授課內容主要在教授網路社群軟體（Faceboo
15 k、Line、微信）之功能、介紹小P網、利用上述社群軟體進
16 行網路行銷，開發商家至小P網上架販售商品，以及商品上
17 架之流程等（課程名稱及授課大綱如附表），有風凌公司印
18 製之事業手冊、風凌公司提供給公平會之授課講義「鑽石成
19 功方程式商開培訓實戰篇V5.0版」、「網路行銷基礎概
20 念」、「建立正確的觀念與態度」、「目標設定與行動」等
21 文件、公平會人員於105年3月26日以傳銷商身分參加風凌公
22 司台北分公司舉辦之「成功方程式B」課程所取得之授課講
23 義「鑽石成功方程式商開培訓實戰篇V6.0版」1份可參。依
24 上述課程大綱、實際授課講義內容及僅以6小時就能完成全
25 部課程等節觀之，可知風凌公司傳銷商品課程，除了教授網
26 際網路及各種社群軟體基本操作外，主要在教導開發商家到
27 小P網上架販售商品所需的技巧，內容尚不至於困難到傳銷
28 商須投入相當大之心力及時間方能吸收理解的程度，對大多
29 數傳銷商而言，風凌公司之傳銷商品課程本身並沒有反覆購
30 買進而使用（受領即上課）的實益，亦即不具重複使用性。
31 故傳銷商欲求高額獎金，只能不斷介紹他人加入，造成傳銷

01 商之收入是以介紹他人參加為主。

02 (2)風凌公司組織獎金制度之設計使傳銷商以介紹他人參加為主
03 要收入來源：

04 ①細究風凌公司設計之前述4種組織獎金制度：推薦獎金為傳
05 銷商每介紹一人參加，可按本身之不同級別領取新加入者所
06 購買課程之不同比例之推薦獎金。安置見點獎金為以傳銷商
07 介紹參加之人數為計算獎金基礎，因採雙軌制且傳銷商可介
08 紹新入會之人數不限，故每名傳銷商以自己為中心分為左右
09 二線，最先介紹加入的前二人列為自己的第一代左右下線，
10 往後介紹加入者依序列為自己的第二代下線並分列左右，依
11 序往下，每介紹一人入會即可領取新加入者購買課程之PV的
12 1%之安置見點獎金，鑽石級傳銷商可領至往下10代，故實
13 質上是依傳銷商介紹之新會員人數多寡計算獎金。對碰獎金
14 為採行雙軌制下，當左右二線業績不相同（大邊、小邊）
15 時，按日以該組織小邊總PV的一定百分比（鑽石級為15%）
16 計算對碰獎金，仍屬依據傳銷商所發展出的組織，亦即介紹
17 新加入的會員數量以及分置於左、右下線排列情形領取獎
18 金。另輔導對等獎金為當下線傳銷商可領對碰獎金時，屬於
19 金級、鑽石級之上線傳銷商可因而領取前述對碰獎金的5%
20 作為輔導對等獎金，其中鑽石級傳銷商可領輔導對等獎金之
21 範圍包含其往上2代、往下8代內每位傳銷商所得對碰獎金的
22 5%，增加傳銷商及早進入組織成為上線之誘因，且鼓勵上
23 線不斷介紹他人參加以發展成多代下線，以便在其下線獲取
24 對碰獎金時，越早在組織中卡位排在越上線之傳銷商能獲得
25 更高額的輔導對等獎金。由此可知，上述4種組織獎金雖有
26 不同之計算方式，然實質上均是以傳銷商所介紹入會的人數
27 多寡為計算獎金之基準，且鼓勵傳銷商不斷拉新人加入，讓
28 組織持續往下發展更多代以領取高額獎金。

29 ②於此種組織獎金制度下，造成傳銷商之認知以及實際操作手
30 法，均以介紹他人參加為其等主要收入來源乙節，業據證人
31 即傳銷商張寶娥於本件刑事案件調詢及審理程序證稱：我於

01 104年10月加入風凌公司，張峻豪、乙○○、戊○○等人上
02 課時都宣稱可以不用購買產品、不用售貨、不用囤貨，只要
03 介紹朋友加入就可以領取推薦獎金。在風凌公司要賺錢，重
04 點要推薦下線等語（本件刑事案件卷附高雄地檢106年度偵
05 字第3386號卷一第112頁至第112頁背面、本件刑事案件卷三
06 第310頁）；證人即傳銷商楊娟子於本件刑事案件調詢及審
07 理程序證稱：我於104年10月經朋友介紹去參加說明會，介
08 紹說繳納19,900元、主要從事組織的下線介紹、可以賺取獎
09 金，我就加入風凌公司，當時張峻豪、乙○○、戊○○等人
10 在上課時都宣稱可以不用購買產品、不用售貨、不用囤貨，
11 只要介紹朋友加入就可以領取推薦獎金。風凌公司會員主要
12 是拉人賺獎金等語（本件刑事案件卷附高雄地檢106年度偵
13 字第3386號卷一第119頁、本件刑事案件卷三第320頁）；證
14 人即傳銷商張雲晴於本件刑事案件調詢及審理程序證稱：友
15 人於104年12月介紹我加入風凌公司，其上線表示可以不用
16 購買產品、不用售貨、不用囤貨，而且可以做商業開發，只
17 要介紹朋友加入就可以領取推薦獎金，在風凌公司要賺錢，
18 重點要推薦下線，才能領取推薦獎金等語（本件刑事案件卷
19 附高雄地檢106年度偵字第3386號卷一第114頁至第115頁、
20 本件刑事案件卷三第330頁至第331頁、第337頁至第338
21 頁）；證人即傳銷商余永甯於本件刑事案件偵訊及審理程序
22 證稱：我於105年4月加入風凌公司，是朋友介紹說這個蠻好
23 賺的，主要是賺介紹獎金等語（本件刑事案件卷附台北地檢
24 105年度他字第6526號卷第54頁至第55頁、本件刑事案件卷
25 四第40頁）；證人即傳銷商俞逸萍於本件刑事案件調詢及審
26 理程序均證稱：我於105年6月加入風凌公司，若沒有拉下線
27 就沒有收入、領不到獎金。我在風凌公司上的6堂課程內容
28 與事業手冊寫的專業科目不一樣，都只是激勵人心的話術、
29 精神喊話，講一個遠景可以像某些上線賺那麼多錢，主要是
30 要我們去拉人，拉人進來就可以像上線一樣賺那麼多錢，上
31 線也是這樣說等語明確，可見風凌公司之組織獎金制度使得

傳銷商之收入以介紹他人參加為主（本件刑事案件卷附高雄地檢106年度偵字第3386號卷一第107頁至第108頁、本件刑事案件卷三第345頁至第346頁、第349頁至351頁、第353頁、第359頁）。

5、風凌公司傳銷制度淪為金錢遊戲而屬變質之多層次傳銷：

(1)風凌公司如附表所示傳銷商品之課程於風凌公司經營期間並無變化：

風凌公司如附表所示傳銷商品之課程並無重複使用性乙節，業如前述。又該等課程內容於風凌公司經營期間並無變化，此業經乙○○於本件刑事案件審理程序自陳：風凌公司6堂課程內容幾乎都一樣，不會因應聽眾不同而有變化，因為不斷有新人加入，我們要從基礎開始教，不能變化，然風凌公司卻鼓勵傳銷商同時買3球，亦即鼓勵傳銷商同時購買內容相同之3套課程，以形成「黃金三角」可更快速累積組織獎金，所謂「黃金三角」是說同時買3顆球好處是最後可以發展四條線，1顆球只能發展二條線，第2顆球及第3顆球可以再發展二條線，一個人如果要領大筆獎金，用3顆球就是有企圖心要發展更多條線。但一般雙向公司的會員如果要發展組織，一定會同時買3顆球先卡位，第2號、第3號球先卡住（指將第2號球、第3號球排成第1顆球的左右下線），（之後介紹加入的）A、B、C、D都會變成下線，那下線的所有業績都會算在自己這邊，因為是無限代累積業績計算，所以先把第2號球、第3號球買下來卡位，不一定要先發展四條線，否則（自己）後面才買的球會變成A、B的下線，那（自己）的第2號球就吃不到A、B的業績，這個稱做黃金三角等語（本件刑事案件卷二第223頁背面、卷四第93頁）。乙○○陳稱上情，核與以下證人證詞及勘驗光碟可相互佐證：

①證人即傳銷商蕭楚芹於本件刑事案件調詢及審理程序證稱：我買3個單位（球），每個單位課程都一樣，我只上一個課程，因為另外2個單位僅是要快速累積獎金等語（本件刑事案件卷附高雄地檢105年度他字第8064號卷一第51頁至第51

頁背面、本件刑事案件卷三第367頁）；證人即傳銷商張雲晴於本件刑事案件審理程序證稱：我買3顆球，因為課程內容都相同，所以只以課程本身而言，3顆球對我沒有意義。但當時風凌公司獎金制度就是要形成三角形，可以得到最大效益，所以鼓勵每個加入的人買3顆球，我是因為這樣才買3顆球，純粹是為發展獎金制度等語（本件刑事案件卷三第338頁至第339頁）；證人即傳銷商俞逸萍於本件刑事案件審理程序證稱：我買3球的課程內容應該一樣，但我的上線說這樣賺得比較多，可以賺三倍等語（本件刑事案件卷三第358頁）。依此，足認附表所示課程商品本身對傳銷商而言意義不大，購買商品之目的是在取得介紹他人參加之資格，並藉由不斷介紹他人入會發展組織，以快速累積各種組織獎金，明顯形成商品虛化。

②又風凌公司招商說明會（公開招攬一般民眾入會）兼傳銷商品課程之講師葉映伶（葉映伶為風凌公司聘任講師乙節，見本件刑事案件扣案之風凌公司104年9月至11月、105年1月、5月、7月課程表、網路商機說明會講師費明細表、風凌公司講師差旅費用明細）於招商說明會公開向民眾宣稱：「商開賺5%，我沒有在賺那5%的啦，我賺75%」、「我跟你說我為什麼月收入破百萬」、「19900讓我在這邊，我用3單，智慧型的3單要記起來，今天來的人智慧型3單，因為我的對等收入領2倍、安置見點也領2倍，這樣好不好？同樣的業績，可以雙倍的收入，所以等一下不可以簽1單知道嗎？因為你那個單子key進去之後，後面人家多的有接下去了，你的第2單就要接在下面了，然後這一段的對等獎金你就領不到了」、「一定要智慧型的3單，我如果3單，這邊也領2倍、這邊也領2倍，同工不同酬，不要說我沒有跟你講清楚喔，不要加入1單後反悔，要第2單插到上面來，不行」等語，有訴外人即傳銷商黃建賓等人提出之招商說明會錄音光碟及本院刑事庭當庭勘驗該光碟之勘驗筆錄可參（本件刑事案件卷三第207頁至第209頁）。依上，足認該等課程內容於風凌公

01 司經營期間並無變化。

02 (2)風凌公司各種組織獎金制度之設計，實質係以介紹他人入會
03 人數為基準，且未銷售商品之傳銷商亦可領取：

04 ①風凌公司各種組織獎金制度之設計，不僅實質上均以介紹他
05 人入會之人數多寡為基準，其中安置見點獎金及輔導對等獎
06 金的設計，更是能讓並未推廣、銷售商品之傳銷商也能領取
07 獎金乙節，業經乙○○於本院刑事庭審理陳稱：若我拉A當
08 下線，雖A沒有拉新人，但我有繼續做，則A可以領我獎金的一
09 部分，也就是輔導對等獎金。另安置見點獎金部分，比如
10 我推薦第三個人並將之排給我的下線A，A雖沒有推薦人，也
11 可以領到安置獎金等語（本件刑事案件卷五第552頁）。

12 ②乙○○陳稱上情，核與證人即傳銷商蕭楚芹於本件刑事案件
13 審理程序證稱：就算我不推薦人，由上面的人丟球下來，我
14 還是會有安置獎金等語（本件刑事案件卷三第378頁）；證
15 人即傳銷商余永甯於本件刑事案件審理程序證稱：獎金來源
16 是找下線加入，但有所謂的靜態獎金，你沒有做、有人排給
17 你的話也可以領獎金，因為是雙軌制，每個人下線只能排2
18 個，上線介紹的人多的可能就往你下面安置、擺線給你，你
19 也會有獎金等語（本件刑事案件卷四第40頁）相符。

20 ③又依據風凌公司高階傳銷商所製作之「風凌小P大商機」文
21 宣，在風凌公司傳銷制度與其他公司傳銷制度比較部分，關
22 於「沒推薦到」處清楚記載：一般傳銷公司是「只是消費
23 者，什麼獎金都領不到」，風凌公司則是「仍然可以領安置
24 獎金及上線對等獎金」等文字，以及在文宣內頁以粗體字標
25 示「雙軌制，制度上線努力下線分得到收入，如果完全靜
26 態，只要跟著好的團隊一樣有源源不絕的收入」等文字，有
27 上述文宣可參。又風凌公司講師葉映伶於風凌公司所舉辦之
28 招商說明會，亦公開向民眾宣稱：「我跟你說我為什麼月收
29 入破百萬」、「我招攬兩個，我說你挺我一次，我的收入挺
30 你一輩子，這樣好不好，往上二代對碰5%均分，她說，
31 蛤，都沒有做也可以領喔，我說對，你現在加入的隔天開始

01 算。怎麼那麼好？我說，這樣還不夠，還給你第二項，你簽
02 單進來，你推薦的，不是放左邊就是放右邊對不對？多的人
03 要不要放下去？不然沒有第三個位子，我們是二條線嘛，多
04 的要不要丟下去？丟一個下去你賺180，丟10個你賺1800，
05 她說這樣比放在銀行還要好耶，我說當然啦，1248他讓你領
06 10層，風凌最多人數就是2046人，不能再多了，這個需要時
07 間跟人脈的串聯，何時領到這筆錢我不知道，但最多就是讓
08 你領到2046人」、「對碰獎金有封頂，但是對等獎金領8代
09 不封頂，我推薦他、他又推薦別人，一直下去，我可以領8
10 次，這樣有沒有嚇死人，這些人全部一輩子的對碰獎金我都
11 領的到，這個叫做自動購，不工作都還有收入，睡覺都還有
12 收入，所以加入風凌、小P讓你有機會當有錢人，這樣好不
13 好？」、「你現在加入的位子就是最好的位子，往下可以領
14 8代，領多久？領永久。我們可不可以世襲？你可不可以領
15 到懶得呼吸再傳給下一代？這個東西是一輩子的你知道嗎？
16 領永久你知道嗎？公司存在多久你就領多久，這樣瞭解嗎？
17 所以要把公司顧大，公司做大，賺更多錢，我們就跟著賺
18 錢，這樣好不好？」等語，有訴外人即傳銷商黃建賓等人提
19 出之招商說明會錄音光碟及本件刑事案件審理程序當庭勘驗
20 該光碟之勘驗筆錄可參（本件刑事案件卷三第207頁至第209
21 頁）。

22 ④是由上述證據可知，風凌公司之制度設計導致傳銷商僅需自
23 己加入卡位，縱不推廣、銷售商品，只要其上線有持續介紹
24 他人參加並將該新入會者排入其下線，未推廣銷售商品之傳
25 銷商仍可領取安置見點獎金及輔導對等獎金，明顯有違多層
26 次傳銷建立多層級組織以「銷售商品」之本質，自屬變質之
27 多層次傳銷。

28 ③再者，證人即承辦風凌公司報備案之科員蘇敏煌於本院刑事
29 庭審理證稱：多層次傳銷的商品本質很重要，本來傳銷是有
30 買東西也有拉人，但如果商品變成用不用都沒關係，主要是
31 要拉人進來抽獎金，傳銷商的收入不是因為銷售商品，就會

變成變質的多層次傳銷。判斷變質多層次傳銷其中一個考量是看核發的獎金占商品銷售額的比例，獎金比例在40%以下比較不會有問題，50%至60%會審慎監管，若達60%以上就會嚴格監控，若有公司達90%以上，我們不可能認可，因為能發90%的獎金表示沒有成本、成本很低或售價很高，拿了錢只是在發獎金而已。風凌公司的傳銷商品課程不像一般日用品等實體商品可以一直反覆消費、產生實質交易，課程不可能一直上，變成要拉人去上這個課程，且傳銷商為什麼要買3組一模一樣的課程（指同時買3球）？這就是有問題的。我們還發覺他們賣課程給從沒上過電腦課程的歐巴桑、歐吉桑，這些歐巴桑根本從沒上過網，只是為了賺錢，這個當然就是虛的東西等語（本件刑事案件卷三第22頁至第23頁、第26頁、第38頁至第40頁、第44頁、第46頁至第47頁）。是風凌公司傳銷商品課程不僅售價高昂，對傳銷商而言更是無關緊要，傳銷商購買商品目的僅在取得介紹他人參加以領取獎金之資格，同一傳銷商購買3球目的更是在快速累積獎金。可見風凌公司傳銷制度，從制度設計及實際運作結果觀之，確屬金錢遊戲而為變質之多層次傳銷。

6、至風凌公司實施本件多層次傳銷行為，固曾向公平會報備，實施期間並經公平會多次要求補正，公平會亦曾派員以實地查訪之方式實施業務檢查，風凌公司更因違反多層次傳銷管理法遭裁罰等情，有公平會107年2月2日公競字第1071460102號函所附風凌公司報備資料、公平會業務檢查資料、三次處分書完整資料、公平會108年6月3日公競字第1081460489號函所附風凌公司歷次報備補正之完整資料、公平會105年8月29日公競字第1051460898號函所附公出報告2份可參。然多層次傳銷事業於實施多層次傳銷行為前，向主管機關公平會報備，為應履行之法定義務，並非等同於經公平會認可該事業未來實施之多層次傳銷行為必然合法。公平會雖為多層次傳銷管理法之主管機關，然其僅為行政機關，僅能就傳銷事業有無違反多層次傳銷管理法所定行政罰則部分進行審

01 查，並無權判定傳銷事業是否應負同法所定之刑事責任。自
02 不因風凌公司傳銷制度業曾經公平會實質審查即屬合法，併
03 此敘明。

04 7、基上，風凌公司實際運作之多層次傳銷制度，使傳銷商之收
05 入來源並非以合理市價推廣、銷售商品，而是以介紹他人參
06 加為主要收入來源，已形成商品虛化，而屬變質之非法多層
07 次傳銷，足以認定，被上訴人主張風凌公司與傳銷商交易模
08 式構成多層次傳銷管理法第18條之多層次傳銷事業，堪可採
09 認。

10 (三)乙○○、戊○○應與風凌公司、張峻豪負共同侵權損害賠償
11 責任：

12 1、風凌公司銷售模式構成多層次傳銷管理法第18條之多層次傳
13 銷事業，業如前述，而多層次傳銷管理法第18條規定係屬民
14 法第184條第2項保護他人之法律，亦如前述，則衡諸一般交
15 易人之智識經驗判斷，被上訴人如知悉風凌公司前揭所為係
16 屬違反多層次傳銷管理法第18條行為，當不致受其招攬而同
17 意為投資，則被上訴人因此而受有投資款無法取回之損失，
18 核與風凌公司上開違反多層次傳銷管理法第18條所規定之行
19 為間自有相當因果關係存在。而法人既藉由其組織活動，追
20 求並獲取利益，復具分散風險之能力，理應自己負擔其組織
21 活動所生之損害賠償責任，認其有適用民法第184條規定，
22 負自己之侵權行為責任，俾符公平（最高法院108年度台上
23 字第2035號判決意旨參照），是被上訴人依民法第184條第2
24 項規定，請求風凌公司應對其負侵權行為損害賠償之責為有
25 據，張峻豪為風凌公司負責人，亦應負侵權行為損害賠償
26 任。又被上訴人主張乙○○及戊○○應與風凌公司及負責人
27 張峻豪負共同侵權損害賠償責任等情，經查：

28 (1)乙○○部分：

29 乙○○於103年間認識風凌公司負責人張峻豪後，與張峻豪
30 共同討論欲設立公司從事多層次傳銷行為，並商定由張峻豪
31 擔任公司董事長、乙○○擔任總經理，乙○○並商請戊○○

01 同意擔任副總經理後，始於104 年2 月26日向主管機關申請
02 設立風凌公司。風凌公司設立後，乙○○依約擔任總經理，
03 綜理公司所有業務，包含行政人員及行政事務之管理、會
04 計、出納、商品設計及成本管控等，並設計規劃本件傳直銷
05 制度及獎金制度，經張峻豪同意後施行，風凌公司營運期間
06 遇有重大決策事項，張峻豪亦會邀請乙○○進行商討。另就
07 風凌公司每週固定舉辦之招商說明會（針對一般民眾）、附
08 表所示傳銷商品課程，乙○○亦擔任講師等情，業據乙○○
09 告於本件刑事案件調詢、偵訊及審理程序數度自陳在案（本
10 件刑事案件卷附調查局航高站卷第1頁至第2頁、高雄地檢10
11 5年度他字第8064號卷一第161頁至第167頁、第169頁至第17
12 8頁、本件刑事案件卷二第143頁至第145頁），並有公平會1
13 05 年8 月29日公競字第1051460898號函所附之附件14風凌
14 公司課程講師名單可參（本件刑事案件卷附高雄地檢105年
15 度他字第8064號卷一第1頁至第5頁、公平會105.8.29函之附
16 件卷宗第85頁背面），足認乙○○係綜理風凌公司所有事
17 務，並為本件多層次傳銷制度之設計、規劃及執行者。

18 (2)戊○○部分：

19 戊○○自風凌公司設立時起即擔任副總經理，負責管理教育
20 訓練部，包含招商說明會（招攬一般民眾入會，內容包含介
21 紹獎金制度）、傳銷商品課程等內容之安排設計；招商說明
22 會及傳銷商品之講師調度、安排及培訓（含培訓資深傳銷商
23 成為講師）；教導下線傳銷商發展組織。另就上述風凌公司
24 每週固定舉辦之招商說明會、附表所示傳銷商品課程，戊○
25 ○亦均為講師等情，業據戊○○於本件刑事案件調詢、偵訊
26 及審理程序自陳在卷（本件刑事案件卷附高雄地檢105年度
27 他字第8064號卷二第22頁至第29頁、第33頁至第39頁、本件
28 刑事案件卷二第143頁至第145頁），並有前揭公平會105 年
29 8 月29日公競字第1051460898號函所附之附件14風凌公司課
30 程講師名單可參，足認戊○○不僅負責風凌公司對外招攬民
31 眾參加之一切事務，包含介紹各種組織獎金制度，並且負責

01 規劃執行附表所示傳銷商品之相關事務，包括課程內容、講
02 師培訓及調度，更負責教導傳銷商如何招攬下線發展組織，
03 所負責業務顯屬風凌公司重要職務，更積極促使傳銷組織擴
04 散。

05 (3)是以，乙○○參與非法多層次傳銷制度之共同擬定及執行，
06 戊○○則參與傳銷組織之擴散，乙○○及戊○○均為本件多
07 層次傳銷組織擴散之重要人物，足認被上訴人就投資風凌公
08 司所受損害，乃經由乙○○、戊○○及張峻豪以風凌公司多
09 層次傳銷之方式共同協力所致，是渠等就被上訴人所受投資
10 款損害均屬行為共通而與有原因力，依民法第185條第1項規
11 定，構成共同侵權行為，自應與風凌公司及風凌公司負責人
12 就被上訴人所受投資款之損害連帶負賠償之責。

13 2、至乙○○、戊○○雖抗辯其等僅係約聘僱人員，不應與風凌
14 公司及張峻豪負共同侵權責任云云，惟查，民事共同侵權行
15 為，只須各行為人之行為合併主要侵權行為後，同為損害發
16 生之原因，且各行為與損害結果間有相當因果關係為已足，
17 則乙○○積極參與多層次傳銷制度之共同擬定及執行，戊○
18 ○積極參與傳銷組織之擴散，其等顯然積極參與本件多層次
19 傳銷組織擴散，為風凌公司吸收投資款項之重要人物，自屬
20 共同侵權行為人，此與乙○○、戊○○與風凌公司間係基於
21 何等之法律關係，係屬二事，即便乙○○、戊○○與風凌公
22 司間係每年重新締結契約而受僱於風凌公司，仍無解於其等
23 所為構成被上訴人損害發生之原因且具因果關係，乙○○及
24 戊○○以前詞置辯，並不足採。至戊○○復抗辯其係單純依
25 據張峻豪及乙○○之命令執行工作等語（本院卷第105頁至
26 第106頁），惟依上述，戊○○係擔任副總經理，負責管理
27 教育訓練部及規劃課程等情，可見戊○○並非僅係機械式完
28 成上層交辦事項，而係實質參與、形成及規劃課程等教育管
29 理事項，因而積極促使風凌公司傳銷組織擴散，即便戊○○
30 課程規劃之方向需聽從董事長張峻豪及總經理乙○○對於公
31 司之指引，然此無解於課程等教育事項之具體內容係由戊○

01 ○構築完成，戊○○以前詞抗辯不應負共同侵權責任，亦非
02 有據。

03 (四)乙○○及戊○○應賠償被上訴人金額各為若干？

04 末按損害賠償，除法律另有規定或契約另有訂定外，應以填
05 補債權人所受損害及所失利益為限；基於同一原因事實受有
06 損害並受有利益者，其請求之賠償金額，應扣除所受之利
07 益；民法第216條第1項、第216條之1亦有明文。故同一事
08 實，一方使債權人受有損害，一方又使債權人受有利益者，
09 應於所受之損害內，扣抵所受之利益，必其損益相抵之結果
10 尚有損害，始應由債務人負賠償責任（最高法院97年度台上
11 字第470號判決意旨參照）。查被上訴人甲○○、丙○○、
12 丁○○加入成為風凌公司傳銷商後，分別領取獎金35,705
13 元、7,334元、7,199元，有上訴人提出之各類所得扣繳暨免
14 扣繳憑單可佐（原審卷第269至273頁），但因風凌公司規定
15 其中10%需交付訴外人宸實興業股份有限公司（小P團購
16 網），故實際領取獎金分別為3萬2,134.5元、6,600.6元、
17 6,479.1元等情，亦據被上訴人陳明在卷（原審卷第265
18 頁），則被上訴人甲○○、丙○○、丁○○得請求乙○○、
19 戊○○連帶給付之金額，分別為2萬7,566元（計算式：59,7
20 00元-32,134.5元=27566元，小數點後四捨五入）、3萬3,1
21 99元（計算式：39,800元-6,600.6元=33199，小數點後四
22 捨五入）、3萬3,321元（計算式：39,800元-6,479.1元=33
23 321，小數點後四捨五入）。至被上訴人雖稱其獎金已返還
24 其下線，然此為被上訴人與他人間之關係，基於債之相對
25 性，自非本件所需審酌。

26 五、綜上所述，被上訴人主張風凌公司違反保護他人法律，致生
27 損害於被上訴人，應負賠償責任，風凌公司負責人張峻豪、
28 總經理乙○○及副總經理戊○○應負共同侵權行為連帶賠償
29 責任等語應屬有據。從而，被上訴人依據民法第184條第2
30 項、第185條第1項規定，請求乙○○、戊○○與原審被告風
31 凌公司及張峻豪連帶賠償被上訴人甲○○2萬7,566元、丙○

○33,199元、丁○○3萬3,321元，及均自刑事附帶民事訴訟起訴狀繕本送達最後一位被告（見原審卷第183 頁送達證書）之翌日即110 年10月13日起至清償日止，按週年利率5 %計算之利息，為有理由，應予准許。原審判決被上訴人勝訴，核無違誤，應予維持。乙○○、戊○○上訴指摘原判決不當，求予廢棄，為無理由，應予駁回。

六、本件事證已明，兩造其他攻擊防禦方法及舉證，於判決結果不生影響，毋庸逐一論述，併予敘明。

七、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第449條第1項、第78條、第85條第2項，判決如主文。

中 華 民 國 111 年 9 月 12 日
民事第三庭 審判長法官 高瑞聰
法官 鄭珮玟
法官 林家仔

以上正本係照原本作成。

本判決不得上訴。

中 華 民 國 11 年 9 月 16 日
書記官 陳郁惠

附表：課程商品名稱及授課時數

編號	商品名稱	104 年5 月 向公平會報 備之授課時 數及售價	105 年3 月 22日向公平 會報備變更 後之授課時 數及售價	事業手冊所載課程 內容說明
1	網路行銷入門 課程1 堂	3 小時3,99 0 元（104 年12月26日 變更為3,90 0 元）	1 小時3,90 0 元	一、基本操作： 1、基礎上網 2、如何申請e-mail 3、如何上網登入小 P團購網

				4、如何登陸（按：應為錄之誤）公司網站 5、如何登錄會員專區，了解各區功能 二、基本概念： 1、何謂網路行銷2、網路行銷的魅力所在
2	網路行銷基礎課程1 堂	3 小時3, 900 元	1 小時3, 900 元	一、基礎操作： 1、如何申請Facebook帳號及基礎功能 2、如何申請Line帳號及基礎功能 3、如何申請微信帳號及基礎功能 4、如何操作小P 團購網之各區功能 二、基礎運用： 1、如何有效運用網路工具 2、成功案例解說與分享
3	網路行銷進階課程1 堂	3 小時3, 900 元	1 小時3, 900 元	一、初階操作： 1、Facebook→增加好友，發佈動態、文章分享 2、Line→增加好友，發佈動態、文章分享

				3、微信→增加好友，發佈動態、文章分享 4、小P 團購網→如何使用購物金及折扣金 二、進階操作： 1、網路行銷的談話藝術 2、網路行銷的分享藝術
4	網路行銷高階課程1 堂	3 小時4,500 元	1 小時4,500 元	一、進階操作： 1、Facebook→加入社團、開立社團、社團功能操作 2、Line→加入群組、開立群組、群組功能操作 3、微信→開立公眾平台、功能操作 4、小P 團購網→如何使用折扣金的分享序號 二、高階操作： 1、網路行銷的夢想實踐與落實 2、網路行銷的通路佈局與實務運用
5	商務開發基礎課程1 堂	2 小時4,500 元	1 小時4,500 元	一、商品開發： 1、商品分類

				2、商品宅配及到店服務的區別 3、商品開發進件流程 4、實務演練 二、基本概念： 1、小P 團購網的起源與發展 2、各大團購網及團購商品的比較 3、小P 團購網的未來趨勢與遠景
6	商務開發進階課程1 堂	2 小時4,500 元	1 小時4,500 元	一、廠商簽約： 1、廠商洽談流程 2、簽約合約解析 3、簽約需知及注意事項，事前準備 4、副約文件填寫 二、實務操作： 1、提供範例作為學習及參考範本 2、實際案例演練 3、商品開發資格考核
備註： 1、購買編號1所示課程者成為銀級傳銷商。 2、購買編號1至3所示包套課程者為金級傳銷商。 3、購買編號1至6所示包套課程者為鑽石級傳銷商。 4、實際授課時數：編號1 至4 所示4 種課程在104 年4 月至8 月間授課總時數為5 小時，編號1 至6 所示6 種課程在104 年9 月至105 年7 月間授課總時數為6 小時（104 年9 月或不足6 小時）。				

