

CalerieLife

獎勵計畫

凱麗環球台灣分公司

設立宗旨

依據：「多層次傳銷管理法」第38條所設立之保護基金會。

目的：調處已完成報備之傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議，與保障傳銷商之相關權益。

性質：類似「證券投資人及期貨交易人保護中心」或「旅行業品質保障協會」。

傳保會七大任務

基金會之業務內容以保護、守護傳銷商、共創傳銷業之榮景為出發點，設立任務如下：

- 一、調處傳銷事業與傳銷商間之多層次傳銷民事爭議。
- 二、協助傳銷商提起「多層次傳銷保護機構設立及管理辦法」第三十條所定之訴訟。
- 三、代償及追償傳銷事業因多層次傳銷民事爭議，而對於傳銷商所應負之損害賠償。
- 四、管理及運用傳銷事業及傳銷商提繳之保護基金、年費及其孳息。
- 五、協助傳銷事業及傳銷商增進對多層次傳銷法令之專業知能。
- 六、協助辦理教育訓練活動。
- 七、提供有關多層次傳銷法令之諮詢服務。



調處

一、簡介：

已向公平交易委員會完成報備之多層次傳銷事業及其傳銷商，雙方因多層次傳銷而產生民事爭議時，任一方可向本會申請調處。

二、本會調處委員會依據本會調處程序促成雙方進行和解；

若雙方無法和解，任一方可向本會調處委員會申請開立調處不成立證明書，該證明書必要時得敘明不具法律約束力之專業意見。

三、申請要件：

- (一) 申請人為已向本會繳納保護基金及年費之多層次傳銷事業或其傳銷商。
- (二) 調處案件為因多層次傳銷所產生之民事爭議，且爭議當事人須為傳銷事業與傳銷商。
- (三) 爭議事件係未曾向本會申請調處者。

訴訟協助

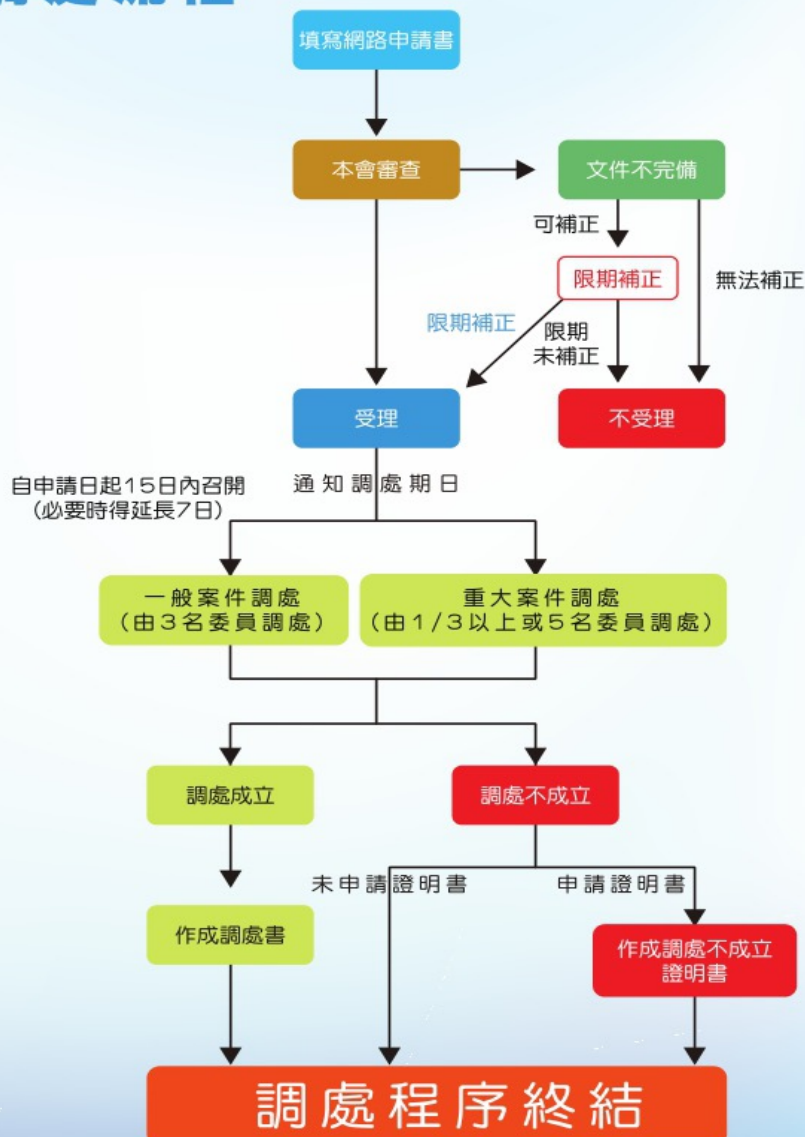
一、申請要件：

- (一) 調處未成立。
- (二) 對於同一原因事件，致20位以上傳銷商受損害或請求賠償金額達100萬元以上者。
- (三) 經本會認定傳銷事業應負賠償責任者。

二、協助內容：

- (一) 本會先代為支付訴訟費與律師費：一般案件每件上限5萬元，重大案件每件上限20萬元。
- (二) 申請人如就律師選任有困難者，本會得推薦律師名單。

調處流程





財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation



首次繳費申請

傳銷事業/傳銷商
首次繳費申請入口

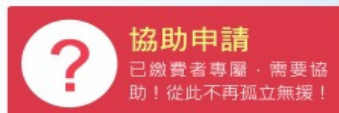
傳銷事業與傳銷商繳納本會保護基金及年費時，歡迎利用本會網站之「繳費申請系統」



調處申請

已繳費者專屬，第三方
調處機制，共創雙贏！

欲申請調處者，歡迎至本會網站使用「調處申請系統」



協助申請

已繳費者專屬，需要協助！
從此不再孤立無援！

欲申請法律協助者，歡迎至本會網站使用「協助申請系統」



教育訓練

定期於全台舉辦中小型教育宣導會，協助傳銷商、傳銷事業都更加認識傳銷產業，瞭解自己的權益。

法律諮詢

由優秀律師到本會辦公室提供諮詢，協助解答多層次傳銷民事爭議之相關問題。有需要諮詢者，歡迎來電預約，把握機會。

電子報

自104年6月起，本基金會正式推出第一期「財團法人多層次傳銷保護基金會電子報」，歡迎民眾於本基金會網站訂閱。

研討會

研討會為傳保會年度舉辦的大型活動，針對傳保會的運作做一個概況報告，也會針對特定主題，邀請各位來賓，進行研討。



財團法人多層次傳銷保護基金會

Multi-Level Marketing Protection Foundation

地址：10487臺北市中山區復興北路150號3樓之3

服務時間：星期一至星期五9:00-12:00；13:30-17:30

電話：(02)2546-1636 傳真：(02)2546-1096

Email信箱：foundation@mlmpf.org.tw

網站：http://www.mlmpf.org.tw/



基金會網站 QR CODE



<https://www.facebook.com/mlmpf>



<https://plus.google.com/u/0/109129216019392904779/>



<https://twitter.com/mlmpffoundation>



<https://www.youtube.com/channel/UCdl-9LFNy51622ZPEmirVig>

凱麗環球事業機會和獎勵計畫對每一位品牌經銷商 (BP) 都一視同仁。品牌經銷商 (BP) 的成功仰賴於兩個主要因素:

- 這兩個因素彰顯了品牌經銷商(BP)訓練、支持和激勵其下線組織之責任的重要性。

凱麗環球並不保證，凱麗環球事業機會和獎勵計畫適用於每位品牌經銷商 (BP)。成功取決於每位品牌經銷商 (BP) 的技巧、能力、努力和個人應用等諸多因素。



八項獲取獎金的途徑

一、零售利潤

當您成功註冊成為凱麗環球的準品牌經銷商 (PBP) 或品牌經銷商 (BP) 後，您得以以下兩種途徑獲取零售利潤：

- A. 您以優惠價購買產品，零售價銷售給您的顧客，差額為您的零售利潤。
- B. 和 (或)，(準) 品牌經銷商在您親自推薦的優惠顧客購買產品後，獲得購買產品的消費積分 $CV \times 10\%$ ，為您的零售利潤。

二、推薦獎金

當您成功註冊成為凱麗環球準品牌經銷商 (PBP)，並且累積個人消費積分 $PV \geq 75PV$ 達成品牌經銷商 (BP) 後，您得以下兩種途徑獲取推薦獎金：

- A. 您親自推薦的 (準) 品牌經銷商，購買產品 (已包含推薦獎金的除外) 的個人積分 $PV \times 20\%$ ，為您的推薦獎金。
- B. 和 (或)，您親自推薦的 (準) 品牌經銷商購買優惠套組，您將獲得優惠套裝規定的推薦獎金。

三、分銷獎金

累計個人積分PV	75-149PV	150-449PV	450-999PV	1,000-1,499PV	≥1,500PV
基礎代數	2代	4代	6代	8代	10代

個人積分PV對應分銷獎金基礎代數(表01)

當前職級	一星鑽 總裁	二星鑽 總裁	三星鑽 總裁	四星鑽 總裁	五星鑽 總裁	六星鑽 總裁	七星鑽 總裁
鑽石代數	1代	2代	3代	4代	5代	6代	7代

鑽石職級對應分銷獎金鑽石代數(表02)

- A. 當您達成並保持合格品牌經銷商，根據您累積的個人積分PV，獲得對應的分銷獎金基礎代數（參照表01）。
- B. 根據您達成的當期鑽石職級，獲得對應的分銷獎金鑽石代數（參照表02）。
- C. A+B為您當期的分銷獎金總代數。分銷獎金總代數，最高為17代。
- D. 獎金週期，根據您當期的分銷獎金總代數，按照第1-10代親推團隊的品牌經銷商的推薦獎金x5%，第11-17代親推團隊的品牌經銷商的推薦獎金 x3% 的結算方式，加總結算分銷獎金。

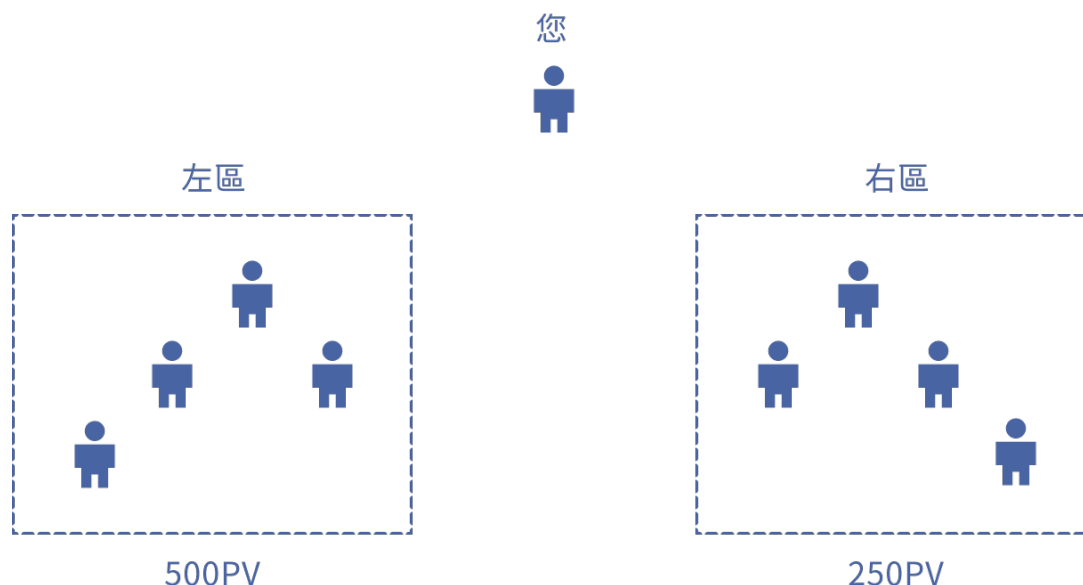
四、拓展獎金

- A. 拓展獎金按照，您與親推團隊的下線品牌經銷商 (BP) 的獎金級差比例結算。
- B. 您在當期職級對應的拓展獎金比例 (參照表03)，減去每個親推團隊中職級最高的下線品牌經銷商 (BP) 的職級對應的拓展獎金比例 (參照表03)，為您與該親推團隊的下線品牌經銷商 (BP) 的獎金級差比例。
- C. 獎金結算週期，各個親推團隊的下線品牌經銷商 (BP) 獲得的推薦獎金，乘以獎金級差比例，加總結算您的拓展獎金。

職級	比例
一星董事	5%
二星董事	10%
三星董事	20%
四星董事	28%
五星董事	36%
一星鑽總裁	44%
二星鑽總裁	48%
三星鑽總裁	52%
四星鑽總裁	56%
五星鑽總裁	60%
六星鑽總裁	64%
七星鑽總裁	68%

職級對應拓展獎金比例 (表03)

五、業績獎金



- A. 二元樹狀圖中，您有左右兩個區安置準品牌經銷商 (PBP) 和 (或)，品牌經銷商 (BP)。左右區品牌經銷商團隊新增的個人積分PV，作為您的業績獎金PV，將被分別累積保留在您的左區或右區。累積保留業績獎金PV多的區又稱為您的大區，累積保留業績獎金PV少的區又稱為您的小區。
- B. 當您達成並保持合格品牌經銷商 (QBP)，您的小區達到250PV，您的大區達到500PV，即對碰產生一局NT1,120的業績獎金。
- C. 獎金週期，業績獎金結算最高為2,000局 / 期。保持活躍品牌經銷商 (ABP)，未結算消費積分PV累積保留。非活躍品牌經銷商 (IBP)，停止累積業績獎金的左右區消費積分PV，已累積業績獎金的左右區消費積分PV，每個獎金週期遞減10%，當遞減至消費積分小於 (或等於) 100PV時，將直接清零。

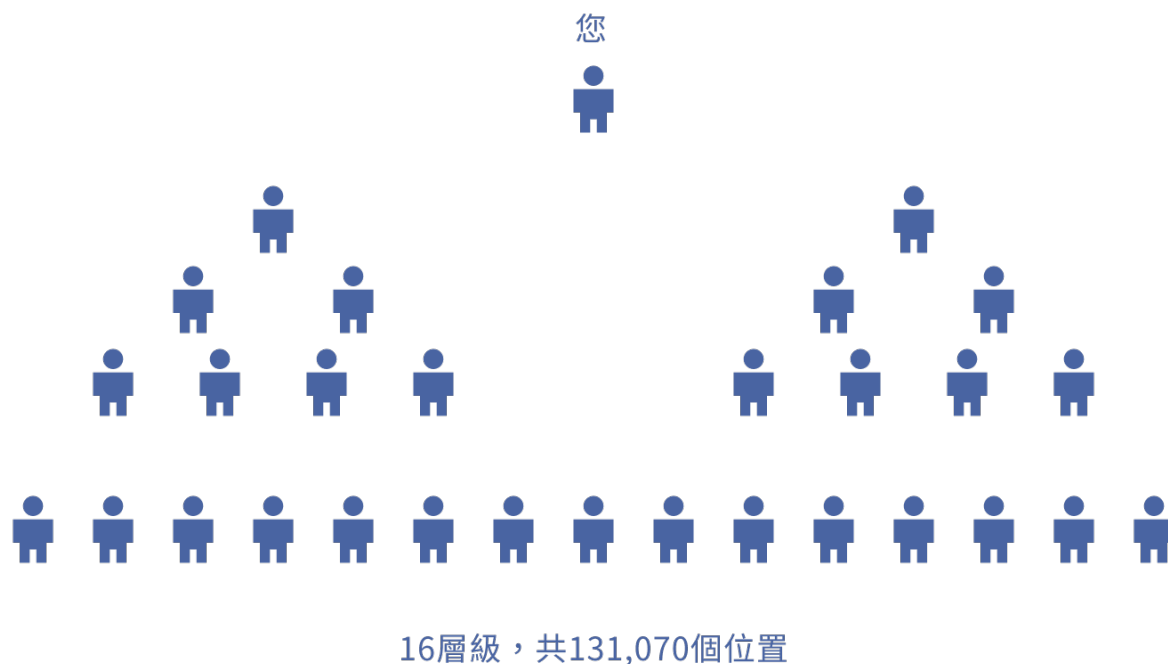
六、管理獎金

- A. 獎金結算週期，職級對應的管理獎金代數(參照表04)內，親自推薦團隊的各下線品牌經銷商(BP)獲得的業績獎金x10%，加總結算您的管理獎金。
- B. 管理獎金的最高領取代數為10代，五星鑽總裁(或以上)，管理獎金的領取代數均為10代。

職級	代數
一星董事	第1代
二星董事	第1-2代
三星董事	第1-3代
四星董事	第1-4代
五星董事	第1-5代
一星鑽總裁	第1-6代
二星鑽總裁	第1-7代
三星鑽總裁	第1-8代
四星鑽總裁	第1-9代
五星鑽總裁或以上	第1-10代

職級對應管理獎金代數(表04)

七、福利獎金



- A. 二元矩陣圖中，依照達成（準）品牌經銷商的先後順序，從上往下，從左往右，安置進入矩陣。
- B. 您累積的個人積分PV，達成75-149PV的，獲得8層獎金層級；達成150-449PV的，獲得10層獎金層級；達成450PV-999PV，獲得12層矩陣獎金層級；達成1,000PV-1,499PV，獲得14層矩陣獎金層級；達成1,500PV（或以上）的，獲得16層獎金層級。每累計非活躍品牌經銷商（IBP）達到6個週期，遞減1層獎金層級。已遞減的獎金層級不可恢復。
- C. 矩陣福利：當期達成並保持活躍品牌經銷商，可獲得相應獎金層級（緊縮）內傘下活躍品牌經銷商（ABP）數量 $\times 40CV \times 1.25\%$ ，作為矩陣福利。
- D. 家族福利：當期達成並保持合格品牌經銷商，可獲得親推團隊12代內的活躍品牌經銷商（ABP）數量 $\times 40CV \times 3.75\%$ ，作為家族福利。
- E. 福利獎金包含矩陣福利和家族福利，每個獎金週期的福利獎金發放上限如表05所示。

達成條件與獎金上限(表05)

當期達成職級	累積顧客積分CV	福利獎金上限/期
活躍BP和合格BP	50CV	NT8,000
一星董事	100CV	NT16,000
二星董事	200CV	NT32,000
三星董事	300CV	NT48,000
四星董事	400CV	NT64,000
五星董事	500CV	NT80,000
一星鑽總裁	1,000CV	NT160,000
二星鑽總裁	2,000CV	NT320,000
三星鑽總裁	3,000CV	NT480,000
四星鑽總裁	4,000CV	NT640,000
五星鑽總裁	5,000CV	NT800,000
六星鑽總裁	10,000CV	NT1,600,000
七星鑽總裁	20,000CV	NT3,200,000

*累計考核CV包括優惠顧客CV和個人加盟套組CV

八、全球分紅

- A. 獎金季度，全球分紅積分 $(PV+CV) \times 3\%$ ，為全球分紅總獎金 (GBV)。
- B. 獎金季度，累計您的獎金週期分紅份數 (參照表06)，為您的季度個人分紅份數 (QPS)，全球品牌經銷商的QPS加總，為季度全球分紅總份數 (QGS)。
- C. 獎金季度，每一份的全球分紅獎金 $(QSV) = GBV \div QGS$ 。
- D. 獎金季度， $QPS \times QSV$ 為您的全球分紅獎金。

職級	獎金週期份數
一星鑽總裁	1份
二星鑽總裁	2份
三星鑽總裁	4份
四星鑽總裁	8份
五星鑽總裁	16份
六星鑽總裁	32份
七星鑽總裁	64份

職級對應獎金週期分紅份數 (表06)

規則

職級資格	達成條件	相關權益
優惠顧客 (VC)	a. 簽署並提交優惠顧客協議，免費完成註冊	1. 優惠價，購買產品
準品牌經銷商 (PBP)	a. 簽署並提交品牌經銷商協議，完成註冊 b. 一次性支付，入會費NT900	1. 優惠價，購買產品 2. 零售利潤 3. 累積個人消費積分PV 4. 安置在二元樹狀圖中 5. 安置在二元矩陣圖中
品牌經銷商 (BP)	a. 保持準品牌經銷商資格 b. 個人購買產品，累積個人消費積分 ≥ 75 PV	1. 同準品牌經銷商 2. 推薦獎金 3. 累積活躍CV 4. 安置在二元矩陣圖中
活躍品牌經銷商 (ABP)	a. 保持品牌經銷商資格 b. 保持活躍狀態	1. 同品牌經銷商 2. 累積業績獎金PV 3. 矩陣福利
合格品牌經銷商 (QBP)	a. 保持活躍品牌經銷商 b. 二元樹狀圖公共安置區域，親自推薦並保持 ≥ 2 位活躍品牌經銷商	1. 同活躍品牌經銷商 2. 分銷獎金 3. 業績獎金 4. 家族福利
一星董事	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊16代內，達成並保持 ≥ 10 位活躍品牌經銷商	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金5% 3. 第1代，管理獎金
二星董事	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊16代內，達成並保持 ≥ 20 位活躍品牌經銷商	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金10% 3. 第1代和第2代，管理獎金

規則

職級資格	達成條件	相關權益
三星董事	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊12代內，達成並保持≥50位活躍品牌經銷商	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金20% 3. 第1代至第3代，管理獎金
四星董事	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊12代內，達成並保持≥100位活躍品牌經銷商 c. ≥3個親自推薦團隊，其12代內，各自達成並保持≥1位合格品牌經銷商	1. 優惠價，購買產品 2. 零售利潤 3. 累積個人消費積分PV 4. 安置在二元樹狀圖中
五星董事	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊12代內，達成並保持≥200位活躍品牌經銷商 c. ≥3個親自推薦團隊，其12代內，各自達成並保持≥1位一星董事	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金36% 3. 第1代至第5代，管理獎金
一星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊12代內，達成並保持≥500位活躍品牌經銷商 c. ≥3個親自推薦團隊，其12代內，各自達成並保持≥1位二星董事	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金44% 3. 第1代至第6代，管理獎金 4. 全球分紅，1份/獎金週期
二星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊12代內，達成並保持≥1,000位活躍品牌經銷商 c. ≥3個親自推薦團隊，其12代內，各自達成並保持≥1位二星董事	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金46% 3. 第1代至第7代，管理獎金 4. 全球分紅，2份/獎金週期
三星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊12代內，達成並保持≥2,000位活躍品牌經銷商 c. ≥5個親自推薦團隊，其12代內，各達成並保持≥1位四星董事	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金48% 3. 第1代至第8代，管理獎金 4. 全球分紅，4份/獎金週期

規則

職級資格	達成條件	相關權益
四星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊16代內，達成並保持 $\geq 4,000$ 位活躍品牌經銷商 c. ≥ 6 條職級達標線，親自推薦團隊16代內， 達成並保持 ≥ 200 位活躍品牌經銷商	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金56% 3. 第1代至第9代， 管理獎金 4. 全球分紅， 8份/獎金週期
五星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊16代內，達成並保持 $\geq 8,000$ 位活躍品牌經銷商 c. ≥ 6 條職級達標線，親自推薦團隊16代內， 達成並保持 ≥ 500 位活躍品牌經銷商	1. 同合格品牌經銷商 2. 拓展獎金60% 3. 第1代至第10代， 管理獎金 4. 全球分紅， 16份/獎金週期
六星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊16代內，達成並保持 $\geq 16,000$ 位活躍品牌經銷商 c. ≥ 6 條職級達標線，親自推薦團隊16代內， 達成並保持 $\geq 1,000$ 位活躍品牌經銷商	1. 同五星鑽總裁 2. 拓展獎金64% 3. 全球分紅， 32份/獎金週期
七星鑽總裁	a. 保持合格品牌經銷商資格 b. 親自推薦團隊16代內，達成並保持 $\geq 32,000$ 位活躍品牌經銷商 c. ≥ 6 條職級達標線，親自推薦團隊16代內， 達成並保持 $\geq 2,000$ 位活躍品牌經銷商	1. 同五星鑽總裁 2. 拓展獎金68% 3. 全球分紅， 64份/獎金週期

a. 任意親推線16代ABP人數 $\geq$ 達標線考核人數，即為1條達標線。

b. 剩餘未達標線16代ABP人數 $\div$ 達標線考核人數，整數計入達標線條數。

名稱定義和說明

名稱	定義和說明
顧客積分CV	優惠顧客，購買公司的產品或服務的業績，用顧客積分CV表示。（部分優惠套組，有贈送PV或CV） 註: 獎金結算按每一個CV等於32台幣計算。
個人積分PV	（準）品牌經銷商，購買公司的產品或服務的業績，用個人積分PV表示。（部分優惠套組，有贈送PV或CV） 註: 獎金結算按每一個PV等於32台幣計算。
全球分紅積分（PV+CV）	獎金季度，（準）品牌經銷商購買產品和（或）優惠套組（包括加盟套組和活躍套組）的個人積分PV和（或）CV，加上（準）品牌經銷商親自推薦的優惠顧客購買產品的顧客積分CV，為全球分紅積分（PV+CV）。但是，優惠套組贈送部分的PV和（或）CV，不計入全球分紅積分（PV+CV）。
活躍CV	品牌經銷商自己購買優惠套組的顧客積分CV；和（或）品牌經銷商親自推薦的優惠顧客，購買產品的顧客積分CV；加總累積為該品牌經銷商的活躍CV。
活躍狀態	維持品牌經銷商帳戶活躍狀態，每個週期系統自動從品牌經銷商累積的活躍CV中，能成功扣除40CV的，即為活躍狀態；每個週期系統自動從品牌經銷商累積的活躍CV中，不能成功扣除40CV的，即為非活躍狀態。
活躍品牌經銷商	保持活躍狀態的品牌經銷商，為活躍品牌經銷商。可累積業績獎金積分PV和矩陣福利的獎金層級，可按規定晉級和獎金結算。
非活躍品牌經銷商	未保持活躍狀態的品牌經銷商，為非活躍品牌經銷商。非活躍品牌經銷商，停止累積業績獎金積分PV，已累積的業績獎金積分PV，遞減10%/週期，業績獎金積分≤100PV時，將被直接清零；每累積非活躍品牌經銷商達到6個週期，遞減1層矩陣福利的獎金層級，已遞減的獎金層級不可恢復；停止除零售利潤和推薦獎金以外的其他獎金結算。

名稱定義和說明

名稱	定義和說明
恢復活躍狀態	獎金週期，非活躍品牌經銷商，累積消費積分 $\geq 40CV$ 後，即恢復活躍狀態，同時恢復為活躍品牌經銷商。
優惠顧客	（準）品牌經銷商親自推薦的顧客，簽署並提交優惠顧客協議，免費完成註冊後，成為優惠顧客。優惠顧客，可以優惠價購買產品，不能獲取任何獎金。優惠顧客提供的個人身份資料、註冊郵箱和信用卡，必須與贊助人不同。
入會費	新註冊準品牌經銷商，一次性支付入會費NT900，可在與美商凱麗簽訂的品牌經銷商協議有效期內，使用公司提供的網路辦公系統，用於市場銷售和業務管理。（係一次性支付，如中途退出，不予返還。）
二元樹狀圖	品牌經銷商傘下，第一層級可安置兩位，第二層級可安置四位，以二次方遞增向下無限層級延伸，分左右兩個區域安置（準）品牌經銷商，形成二元樹狀圖。安置位限制：您個人直推的（準）品牌經銷商可安置在您傘下左右側“外區”，若您已於品牌經銷商後台完成位置偏好設定，則（準）品牌經銷商將依照您預設的位置偏好安置在左右側“外區”。當您的職級達成四星董事後，會出現可安置左右側“內區”選項供您選擇。
小區和大區	二元樹狀圖中，共有左右兩個區域。獎金結算週期，累積的業績獎金PV數量相對少的為小區，累積的業績獎金PV數量相對多的為大區。
二元矩陣圖	品牌經銷商傘下，起始第一層級安置兩位，第二層級安置四位，以二次方倍增向下延伸最多結算16層級，從上往下，從左往右，按照達成品牌經銷商的先後順序，自動安置進入矩陣，形成二元矩陣圖。
家譜圖	品牌經銷商傘下，每一層級不限人數，親自推薦團隊第一代品牌經銷商安置第一層級，親自推薦團隊第二代品牌經銷商安置第二層級，親自推薦團隊第三代品牌經銷商安置第三層級.....以此類推，安置親自推薦團隊的品牌經銷商，形成家譜圖。

名稱定義和說明

名稱	定義和說明
代	親自推薦團隊（準）品牌經銷商，按照贊助關係的遠近安置在家譜圖中。您親自推薦的（準）品牌經銷商為您的第一代，第一代（準）品牌經銷商再親自推薦的（準）品牌經銷商為您的第二代，第二代（準）品牌經銷商再親自推薦的（準）品牌經銷商為您的第三代.....以此類推，形成親自推薦團隊（準）品牌經銷商的代數關係。
職級達標線	單個親自推薦團隊16代內，達成並保持的活躍品牌經銷商人數 $\geq$ 相應的考核人數（見《規則》），即為一條職級達標線；其它未達成職級達標線的各個親自推薦團隊16代內的活躍品牌經銷商人數加總，除以職級達標線最低考核人數得到的整數，計入職級達標線考核條數。
公共安置區域	二元樹狀圖中，您傘下有左右兩個區安置（準）品牌經銷商，安置在左區的（準）品牌經銷商，左區與您直接相連，則左區為該（準）品牌經銷商的公共安置區；安置在右區的（準）品牌經銷商，右區與您直接相連，則右區為該（準）品牌經銷商的公共安置區；與公共安置區相對應的另外一區則為該（準）品牌經銷商的私區。
獎金週期	美西時間每個自然月的1日00:00至15日23:59或每個自然月的16日00:00至月底最後一日23:59，均為一個獎金週期。獎金週期，簡稱“週期”或“期”。獎金週期結算的獎金：零售利潤、推薦獎金、分銷獎金、拓展獎金、業績獎金、管理獎金和矩陣福利。
獎金季度	美西時間每個自然季度第一日00:00至季度最後一日23:59，為一個獎金季度。獎金季度結算的獎金：全球分紅。
限制條件	獎金週期，總獎金結算比率的最上限為當期新增銷售額的53%（上個獎金季度的全球分紅，按照上個獎金季度的6個獎金週期的平均值，分別計算入本獎金季度的6個獎金週期的總獎金結算比率中。每個獎金季度的全球分紅，分別計算入下個獎金季度的6個獎金週期的總獎金結算比率中，均以此類推。），當超過該結算比率上限時，按照順序首先下調管理獎金（最高下調管理獎金的50%），再下調分銷獎金（最高下調分銷獎金的50%），再下調拓展獎金（最高下調拓展獎金的50%），直至總獎金結算比率低於該限制條件。



凱麗環球台灣分公司
台北市信義區信義路五段2號12樓
(02) 7751-6099
cs@calerie.com.tw
www.calerie.com.tw