



USANA

美國
市場條例與政策

生效日期: 2019 年 9 月 25 日

條款與政策

1. 申請成為特許專營商	3	30. 反操縱條款	6
2. 最低年齡	3	31. 第三方的行為	7
3. 臨時加入	3	32. 國際事業	7
4. 特許專營商權益	3	33. 葆嬰公司	7
5. 獨立合承包人身份	3	34. 遵守法律	7
6. 特許專營商終止事業	3	35. 禁止重新包裝和重貼標籤	7
7. 未能重新確認遵守協議	3	36. 零售銷售額	7
8. 遵守獎勵計劃	3	37. 佣金和調整	7
9. 特許專營商製作的文宣資料	3	38. 銷售稅	7
10. 產品聲明	4	39. 滿意保證	7
11. 收入表述	4	40. 取消訂單退貨	8
12. 社群媒體	4	41. 濫用退貨制度	8
13. 最低廣告價格	4	42. USANA 事業的期限和續約	8
14. 電子郵件招攬	4	43. 違反政策的調查與通知	8
15. 媒體訪查	4	44. 紀律處分	8
16. 知識產權	4	45. 申訴程序	8
17. 特許專營商姓名、肖像、和圖像之使用	5	46. 終止事業的影響	8
18. 服務據點	5	47. 機密資料保密	8
19. 線上銷售	5	48. 免責條款	8
20. 參與另一家直銷公司	5	49. 修訂	8
21. 競爭性產品和違規兜售	5	50. 自負風險	8
22. 競爭性產品和違規兜售	5	51. 變更保薦之豁免	9
23. 跨線掠奪	5	52. 完整的協議	9
24. 臨時加入	6	53. 附帶參考文件	9
25. 一位特許專營商經營一份事業	6	54. 不可抗力	9
26. 事業轉讓	6	55. 分割條款	9
27. 事業夥伴的分離	6	56. 豁免	9
28. 保薦人/位置變更	6	57. 不得倚賴	9
29. 登記入會之衝突	6	58. 標題	9

59. 翻譯 9

60. 專業術語..... 9

61. 個人資料與隱私權 9

 61.1 將個人資料透露給第三方 9

 61.2 特許專營商取得個人資料 9

62. 強制仲裁 USANA 和特許專營商之間的大部分
 爭議；放棄團體訴訟10

63. 釋義 11



© Copyright 2019 USANA Health Sciences, Inc.
USANA 特許專營商獲准轉載本《政策與程序》中任何段落
供個人使用，唯轉載時須整段轉載，並加註「獲
USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A.
許可轉載」字樣。

1. 申請成為特許專營商

完成以下步驟申請，您就可以成為特許專營商：

- 從線上提交或繳交一份妥善填寫並簽名的特許專營商紙本協議書給公司
- 提供有效的納稅 ID 號碼和聯絡資料
- 購買一組歡迎套裝

您可從您的保薦人那裡獲得關於如何填寫特許專營商協議書和取得歡迎套裝的所有資訊。您無需購買任何產品或材料也可成為特許專營商。

2. 最低年齡

18 歲以下者不得作為特許專營商，且所有特許專營商均不得故意招募或保薦，或試圖招募或保薦任何 18 歲以下的人士。

3. 臨時加入

新加入者將獲得為期三十 (30) 天的臨時加入資格，在此期間，特許專營商必須同意特許專營商協議的條款。若特許專營商在臨時加入的 30 天期滿前未同意特許專營商協議書之條款，則該特許專營商的帳戶將被凍結並可能被終止。

4. 特許專營商權益

特許專營商可獲得以下福利和權利：

- 以特許專營商價格購買 USANA 產品；
- 參與 USANA 獎勵計劃 (並在達到要求的情況下獲得獎金和佣金)；
- 保薦其他人加入 USANA 事業作為優惠顧客或特許專營商，從而建立團隊並通過 USANA 獎勵計劃促進發展；
- 銷售 USANA 產品並從中獲利；
- 參加促銷及獎勵競賽與其他 USANA 活動；
- 參加世界各地的 USANA 年會和活動 (自費)；及
- 在適用的情況下，通過支付適當費用參與 USANA 贊助的事業支援、服務、培訓、鼓勵和表揚性活動。

特許專營商若繼續參與上述任何活動或接受特許專營商協議中的任何其他權益，即表示接受該協議及本條款與政策，以及任何相關的所有更新與修正。

5. 獨立合承人身份

特許專營商是獨立承人。協議書及本條款與政策不構成公司與特許專營商之間的僱主/僱員關係、代理、合夥、或合資關係。特許專營商應負責繳交自己的所得稅和就業稅，以及自己的營業費用。

無論是為了州稅或聯邦稅或任何其他原因，特許專營商都不會被視為員工。

6. 特許專營商終止事業

特許專營商可通過以下方式自願終止其事業：

- 書面通知。特許專營商可不拘任何理由，隨時取消其事業。取消通知須以書面形式提交至公司的主要營業地址。
- 未按時續約。未按時延續事業。

7. 未能重新確認遵守協議

特許專營商有時可能會接獲須重新確認申請和遵守協議書之要求。若未同意該協議，則可能導致終止特許專營商的事業。

8. 遵守獎勵計劃

特許專營商必須遵守 USANA 官方手冊中所規定的「獎勵計劃」條款。特許專營商不得：

- 要求或鼓勵其他現有或潛在顧客或特許專營商以任何不同於獎勵計劃的方式參與 USANA；
- 要求或鼓勵其他現有或潛在顧客或特許專營商執行不符合 USANA 正式協議書和合同之外的任何協議或合同，以成為特許專營商或優惠顧客；
- 要求或鼓勵其他現有及潛在顧客或特許專營商向任何人或其他實體進行任何非 USANA 官方手冊中所認同的購買或付款，以參與獎勵計劃；
- 向其他特許專營商出售或試圖出售潛在顧客名單；或
- 製作私人版本的登記入會申請表。特許專營商只能通過 USANA 的公司網站或特許專營商的 USANA 個人網頁進行登記入會，所有其他網站均必須只連結到特許專營商的 USANA 個人網頁。

9. 特許專營商製作的文宣資料

特許專營商可以製作自己的廣告或文宣資料，前提是這些材料必須符合本條款與政策之所有規定，這些資料內容必須：

- 在文宣資料上明顯加上 USANA 獨立特許專營商標章，明確指出該資料是由獨立特許專營商所製作的，該標章可從 The Hub 樞紐站 (USANA 的後台辦公室軟體) 下載。特許專營商不得在其個人廣告或培訓資料上使用任何 USANA 公司官方標章；
- 以專業而有品味的方式製作，並且不會拙劣地反映 USANA，包括含有公司所認定任何無禮、欺騙、誤導、非法、不雅、不道德、冒犯或猥褻的內容。
- 內容真實，不作任何欺騙性收入或生活方式的聲明或產品療效之聲明；
- 不暗示為就業機會；
- 遵守適用於廣告和商業道德行為的所有法律和準則；
- 不違反公司或任何第三方的任何知識產權；
- 不暗示 USANA 已批准、認可、印製或推薦此類文宣資料；
- 不出售給其他特許專營商以獲取利潤；及
- 僅在特許專營商自己的上線和團隊中進行宣傳。

為確保完全符合 USANA 的廣告政策，欲製作獨立廣告文宣的特許專營商必須完成並遵守本條款與政策以及公佈在 The Hub 樞紐站的廣告認證條款。完成認證即授權特許專營商製作廣告文宣資料。USANA 要求任何特許專營商創建之網站或部落格的網址在線上發布之前，或在對現有已批准的網站進行任何更改後立即提交給商德教育部門。特許專營商之違規行為可能會使其受到紀律處分。若特許專營商希望 USANA 的商德教育部門審核其個人所製作的廣告文宣資料，可將資料提交至 ethics@usana.com。USANA 保留自行決定審查和要求編輯或刪除資料的權利。

10. 產品聲明

特許專營商不得聲稱 USANA 產品對於任何疾病、病癥、缺陷或傷害有醫治、治療、診斷、減輕或預防的效果。特許專營商若做出原應禁止的聲明，則 USANA 的產品責任保險即不適用於該特許專營商。

特許專營商不得聲稱或暗示任何產品已在美國食品暨藥物管理局（簡稱「FDA」）或任何其他監管機構註冊或通過其核准。

11. 收入表述

在介紹或討論 USANA 商機或獎勵計劃時，特許專營商不得提出欺騙性收入聲明、表述或證明（統稱為「收入聲明」）。特許專營商若做收入表述或提供收入證明，就必須嚴格遵守以下每一項要求，以確保其不具有欺騙性：

- 收入聲明必須僅反映出該特許專營商在當年或前一個日曆年實際賺取的收入；
- 特許專營商不得出示支票、支票影本或銀行結單；
- 特許專營商必須提供或展示公佈於 usanaincome.com 的最新版本 USANA「收入披露聲明」（IDS）；
- 特許專營商不得以任何方式暗示個人可能獲得 USANAIDS 數據所反映的非常規之財務成果；且
- 特許專營商不得以任何方式改變或口頭修飾 IDS，包括但不限於在 IDS 添加任何文字。

特許專營商不得提出欺騙性的「生活方式」收入聲明（生活方式聲明）。生活方式聲明是一種暗示或表述特許專營商可以獲得非一般性成果的陳述或描述。欺騙性生活方式聲明的範例包括，但不限於（通過影音媒體）表述特許專營商能夠辭去其現在所從事的工作、獲得物質財產，或通過其假想美好的事業獲得度假機會等。除了下列的生活方式聲明之外均屬具有欺騙性質：

- 該特許專營商完全只通過其 USANA 收入而獲得了所描述的生活方式；
- 該特許專營商所聲稱的生活方式合乎相應的收入聲明，並向人提供當前版本的 USANA IDS。

在提出或討論收入或獎勵計劃時，特許專營商必須向潛在顧客明確表示在 USANA 的財務成功需要毅力、努力和銷售技巧。特許專營商絕不能表述可以不經過親自動奮地投入即能成功，或者保證收入。

12. 社群媒體

特許專營商有責任確保他們製作和/或發布在他們所擁有、管理或控制的任何社群媒體網站上的所有內容和文宣資料都符合本條款與政策。社群媒體平台的範例包括但不限於部落格、Facebook、Instagram、Twitter、LinkedIn、YouTube、微信或

13. 最低廣告價格

特許專營商可以自己決定他們的庫存產品的銷售價格。但是，在宣傳產品時，其價格不得低於 The Hub 樞紐站價目表中的自動訂貨價格。不過特許專營商可以與產品一起宣傳以下與價格無關的獎勵活動：免運費、免費附送或打折的標誌商品，以及產品試用品。

14. 電子郵件招攬

禁止特許專營商主動發送宣傳 USANA、產品和商機的電子郵件給未明確要求此類資訊的人士。請立即予以尊重提出要求停止發送電子郵件的收件人。

15. 媒體訪查

除 USANA 事先批准，否則特許專營商不得通過媒體訪談、刊物文章、新聞報導、部落格或任何其他公開資訊、貿易或行業資訊來源宣傳產品或商業機會。若特許專營商接獲媒體或媒體管道的任何查詢，他/她應該將該查詢轉至 ethics@usana.com。

16. 知識產權

USANA 是所有 USANA 知識產權的唯一擁有者，包括 USANA 產品名稱、商標、商標名稱、商業外觀、專利、版權和商業秘密（統稱「知識產權」）。根據這些條款與政策，特許專營商被授權使用知識產權來宣傳 USANA 產品及推廣其 USANA 事業的有限許可，特許專營商不得將任何知識產權用於任何其他目的。特許專營商（無論出於何種原因，自願或非自願）終止其事業後，該特許專營商使用知識產權的有限許可亦立即終止。於有限許可終止後，原特許專營商應立即停止使用知識產權，將所有紙本知識產權歸還給 USANA，並永久刪除任何知識產權的電子副本。特許專營商不得：

- 試圖在任何國家註冊或出售任何知識產權；
- 在任何法律實體名稱、網站 URL、社群媒體用帳號或電子郵件地址中使用任何知識產權或其任何衍生或使人混淆的相似變體；
- 從任何 USANA 公司活動中或任何 USANA 代表、員工或其他特許專營商所做的報告及演講中進行錄製影音或複製任何資料；
- 未經個人和/或 USANA 明確書面授權，在任何書面或電子媒體發布或誘導發布與 USANA 相關的個人姓名、照片或肖像、有版權的資料或財產；或
- 未經 USANA 明確書面授權，以任何書面形式或電子媒體發布或誘導發布 USANA 有版權的資料或財產。

17. 特許專營商姓名、肖像、和圖像之使用

特許專營商永久且不可撤銷地同意USANA 在 USANA 的促銷文宣資料上使用其姓名、見證、圖片、照片、圖像、影音檔，以及該特許專營商的任何其他肖像。特許專營商放棄個人公開權，並進一步放棄對USANA 使用此類資料的索償權利。

18. 服務據點

特許專營商只能在以提供服務為主的商業據點(定義為以提供服務為主要收入來源的事業)中展示和零售產品。允許的商業據點包括，但不限於健康水療中心、美容院以及醫生和整脊師診所。任何產品旗幟或其他 USANA 廣告材料都不得以吸引大眾進入商業據點購買產品的方式向大眾展示。特許專營商不得在任何其他類型的零售據點(亦即不是以提供服務為主要收入來源的非服務相關事業)行銷或銷售產品。禁止的零售據點包括，但不限於實體零售店和售貨亭。

19. 線上銷售

特許專營商可以通過網路管道銷售產品，例如由特許專營商所管理的社群媒體或網站。在分類廣告網站、拍賣網站、電子商務購物網站或物流網站(包括但不限於亞馬遜、eBay、Craigslist 和淘寶網)等進行線上銷售是不允許的。通過任何經核准的線上媒體推廣產品時，必須遵守這些條款與政策中的所有促銷與行銷政策。若特許專營商通過其社群媒體網站銷售產品，就必須將通過網站銷售所產生的銷售額指定給其社群媒體網站產生銷售的特許專營商所營運的一個商務中心；銷售額不能指定給任何其他特許專營商的商務中心，也不得將單一訂單的銷售額分開歸入該特許專營商所擁有的多個商務中心。

20. 參與另一家直銷公司

特許專營商可以參與其他直銷、網絡行銷或多層次傳銷(統稱「直銷」)公司，前提是他們必須遵守本條款與政策。不過，若特許專營商參與另一家直銷公司，即表示對於特許專營商的事業，特許專營商承認並同意：

- 該特許專營商不得招募現有特許專營商或顧客參與其非 USANA 直銷事業(參見「未經授權的招募」)；
- 該特許專營商不能取得 USANA 的顧客機密資料，包括但不限於「事業加速套件」中包含的顧客名單；
- 該特許專營商不得參與 USANA 的領袖紅利或菁英紅利計劃。在參與另一家直銷公司的同時又接受這些紅利是嚴重違反協議的行為，無論該特許專營商是否蓄意參與；
- 該特許專營商必須在加入任何其他直銷公司後的五(5)個工作天內通知 USANA。

「參與另一家直銷公司」一詞是指登記加入為其直銷商或代表，而不適用於僅僅作為其顧客購買產品。

21. 非法招募

在協議有效期內，以及協議到期或任何一方出於任何原因終止協議之後十二(12)個月內，特許專營商不得直接或間接招募任何特許專營商或顧客以任何方式參與任何其他直銷事業。「招募」一詞是指以任何其他方式直接或間接，實際或意圖保薦、招攬、招募、鼓勵或努力而造成影響。這包括任何可能導致終止或縮減任何特許專營商或優惠顧客與 USANA 之間業務關係之行為。

在協議有效期內，以及協議到期或任何一方出於任何原因終止協議之後十二(12)個月內，特許專營商不得在任何網站、部落格或其他社群媒體網站上討論或宣傳、或曾經討論或宣傳 USANA 事業或產品，作為推廣任何其他直銷公司、其產品或服務的手段。這包括任何可能會吸引任何其他特許專營商或顧客就其他直銷公司進行訪查的促銷活動。即使該特許專營商的行為是回應另一位特許專營商或顧客的訪查，此類行為均構成違規招攬。

USANA 公司已向特許專營商提供對 USANA 公司有價值和保密的機密資訊，以及專業培訓和銷售與行銷策略的權限；因此，該特許專營商同意本節的規定是公平而合理的，是保護公司及其關係企業所必需的，並且這些規定並不妨礙特許專營商謀生。

22. 競爭性產品和違規兜售

除了第 21 節中所述的義務之外，特許專營商不得通過任何方式直接或間接銷售、提供銷售或促銷任何 USANA 以外直銷公司的產品給任何現任 USANA 特許專營商或顧客，包括但不限於使用任何網站、部落格或其他社群媒體網站進行討論或推廣。這包括任何可能合理預見會吸引其他特許專營商或顧客就其他直銷公司的產品進行探詢的促銷活動。即使該特許專營商的行為是回應另一位特許專營商或顧客的探詢，此類行為均構成違規兜售。

特許專營商不得使用其事業和與特許專營商或優惠顧客的關係，直接或間接為自己或第三方建立另一個非 USANA 的事業。以下是一些(但不限於這些)被視為與 USANA 有關連的非法促銷之範例：

- 聲明或暗示在 USANA 登記入會是加入另一個商機或購買其他產品或服務的條件；
- 推薦、鼓勵非 USANA 產品或商機是在 USANA 獲得成功的基本條件；以及
- 專門鎖定或接觸特許專營商或優惠顧客參與任何非 USANA 認可的培訓計劃。

23. 跨線掠奪

嚴格禁止跨線掠奪。「跨線掠奪」意指招募或意圖招募目前已是優惠顧客或在 USANA 檔案中已簽署了特許專營商協議、或者在前六(6)個日曆月內已簽署此協議加入不同保薦人團隊的個人或實體。

- 特許專營商不得以貶低、詆毀或抵制其他特許專營商的手法來引誘其他特許專營商加入自己的團隊。
- 特許專營商不得保證在自己的團隊會比在另一個團隊獲得更大成就。
- 如果特許專營商被跨線特許專營商接觸，或主動接觸跨線特許專營商，他/她必須引導並鼓勵該特許專營商回到其原上線的團隊。

- 若一名潛在的特許專營商或優惠顧客陪同一名特許專營商參加USANA會議或集會，則其他USANA特許專營商不得招募該潛在顧客加入USANA或參加任何其他直銷商機；此限制的期限為十四(14)天，或除非並直到將該潛在顧客帶到集會的特許專營商告知其他特許專營商，該潛在顧客已選擇不加入USANA並且該特許專營商也不再招募該潛在顧客加入USANA以上兩種情況先發生者為準。違反本政策對其他特許專營商的事業和USANA業務的增長和銷售尤其不利。

24. 無負評條款

特許專營商不得以不公平的方式對USANA、其他特許專營商、產品、獎勵計劃、USANA員工、其他公司(包括競爭對手)，或其他公司的產品、服務或商業活動進行詆毀、嘲諷、貶損、嘲弄、貶低、譴責或採取不適當的行動。本節中所述的「詆毀」是指任何使人難堪和/或負面的事情，無論此種訊息是真實還是不真實。雖然特許專營商放棄了任何接受財務彌補的權利，但本節中的任何內容均不得詮釋為禁止特許專營商向FDA或其他當地執法機關提出指控或投訴，包括對這些條款與政策的豁免條款的有效性提出質疑；或參與由FDA或其他地方執法機構所作的調查；或遵守特許專營商應提供法院或法規所要求的真實證詞或資訊的義務。

25. 一位特許專營商經營一份事業

特許專營商只能擁有一份事業，在此事業中經營USANA業務、接受報酬，或以法律上之成員、獨資、股東、信託人或受益人等身份收受利益或受益。然而，儘管有本規則，特許專營商的配偶也可以登記成為特許專營商並開展第二份事業，只要配偶的事業是安置在特許專營商的一個商務中心之下，而不是安置在旁線團隊。配偶的事業必須是由配偶親自經營的真正獨立事業。

26. 事業轉讓

未經USANA事先同意，特許專營商不得向任何第三方轉讓這些條款與政策或協議的任何利益，或以任何方式將其責任或義務委託給任何第三方。若未經USANA事先批准，特許專營商將其事業或其他權利轉讓給第三方的任何企圖均屬無效。以下是申請轉讓的條件：

- 信譽良好，且不違反本條款與政策或協議的任何條款之特許專營商。
- 不得轉讓給任何現任特許專營商或擁有任何事業所有權權益的任何個人或實體，或任何先前曾擁有或經營事業的任何個人或實體。
- 轉讓後，事業在團隊中的位置將維持不變。

符合上述條件並不保證將獲得授權轉讓事業。在將任何事業轉讓給第三方之前，USANA有優先購買權買下該事業。USANA有權以下列較低者取得事業：

- a. 與做好準備、願意和能夠履行的第三方所提供並對方接受的相同條款；以及
- b. 與做好準備、願意和能夠履行的第三方所提供並對方接受的相同條款；以及

USANA應自收到事業轉讓申請表之日起十四(14)天內通知該特許專營商，其意圖行使優先購買權。儘管USANA

未能遂行其優先購買權，USANA仍然保留授權或拒絕該特許專營商的事業轉讓申請。

27. 事業夥伴的分離

如果共同持有的事業被解散或轉讓給其他原本持有者，則每一位放棄原本事業所有權的個人或實體可重新申請成為新特許專營商，但唯需在完全停止參與USANA事業活動六(6)個月之後，此等活動包括但不限於培訓、促銷產品或商機、以及招募。

28. 保薦人/位置變更

除下列情況以外，USANA不允許任何人更換在團隊中的位置和/或保薦人：

- 特許專營商是被以不道德欺騙手法引誘加入USANA
- 由於特許專營商的錯誤，將新特許專營商放置在不正確的位置上和/或保薦人之下。唯這種更正應在新特許專營商加入後十(10)天之內提出要求。
- 若特許專營商的事業連續六(6)個月處於「不活躍」狀態，該特許專營商可以要求轉到另一個位置。僅適用於本政策的「不活躍」，是指在該特許專營商的商務中心完全沒有任何產品訂單。

若特許專營商以書面要求終止其事業，則在完成連續六(6)個月的等待期之後，該名前特許專營商可以在自己所選擇的保薦人之保薦下重新加入。在此等待期間，前特許專營商不得為自己或間接為另一位特許專營商去從事任何USANA事業活動(如第27節所述)。

29. 登記入會之衝突

每個潛在特許專營商都擁有選擇自己的保薦人的最終權利。一般規則是：第一個為潛在特許專營商做了實質性工作的特許專營商被認為是優先保薦人。若潛在特許專營商或代表潛在特許專營商的特許專營商重複向USANA遞交多份載明不同的保薦人的特許專營商協議時，公司將認定第一份收到、接受並處理的該名特許專營商之特許專營商協議為有效，除非潛在特許專營商在十(10)天內提出其他要求。如果有任何關於某特許專營商的保薦問題，將由USANA作出最後裁決。

30. 反操縱條款

嚴格禁止由特許專營商或與其他第三方合作的任何特許專營商操縱獎勵計劃。

操縱包括但不限於：

- 虛構的登記入會，包括使用虛假或不完整的聯絡資料或身份，或無法以合理方式驗證的資訊；
- 招攬不自知被登記入會或對其事業認知甚少或根本不瞭解的個人；
- 將希望僅成為顧客的個人登記為特許專營商；
- 為了獲得獎勵計劃中領取佣金、紅利或晉升領袖級別的資格，而購買或贈送過多產品；其是否過量由公司自行裁定。特許專營商不得在任何四星期循環週期內購買超過他/她可以合理轉售給最終消費者或自己使用的產品，也不得鼓勵他人如此做；

- 濫用退貨的退款；或
- 參與下線訂購（將銷售訂單放在非產生該銷售的商務中心）。

特許專營商同意公司可以調整或收回因操縱獎勵計劃所得的報酬，無論該報酬的收受者是否參與操縱。該特許專營商同意退還公司認為因操縱獎勵計劃而獲得的任何款項，或簽署任何必要的文件讓公司可以從將來支付給特許專營商的款項中扣款。

31. 第三方的行為

如果第三方代表或通過主動或被動協助或知情某特許專營商從事違反這些條款與政策的行為，則第三方的行為將被歸究於該特許專營商，且該特許專營商的事業可能會遭到終止。對不當行為的「知情」不僅限於實際瞭解。若特許專營商採取了該特許專營商知道或者應該知道的行為或疏失，將使第三方違反這些條款與政策，則該特許專營商將被視為對違規行為知情。

32. 國際事業

特許專營商只能在 USANA 於公司正式通告中宣佈獲准營業之國家從事銷售和推廣 USANA 產品、商機和服務，或招募或登記加入任何潛在特許專營商或顧客。若特許專營商想要在其所登記入會並居住的國家以外其他具有營業許可的國家開展事業，則必須遵守該國家的所有適用法律及法規，包括僅銷售專門為該特定市場設計、調製、標示並核准的產品。

33. 葆嬰公司

儘管有第 32 節之規定，但只有在葆嬰公司註冊為葆嬰特許專營商的中國公民才可以在中國從事業務¹。未在葆嬰公司註冊的特許專營商不得在中國從事業務活動，包括但不限於在中國的培訓、促銷和招募。特許專營商不得寄送任何 USANA 產品到中國。

34. 遵守法律

特許專營商必須遵守所有適用於特許專營商事業的法律、規定和法令。

35. 禁止重新包裝和重貼標籤

特許專營商不得以任何方式對任何 USANA 產品上的標籤、資訊、材料、包裝或計劃做重新貼標、修改或篡改。USANA 產品必須僅以出廠時的原裝包裝銷售。任何此類篡改都將使任何產品的責任保險對特許專營商失效，並可能使特許專營商受到嚴厲的民事和刑事制裁。

36. 零售銷售額

特許專營商每四星期循環週期必須開發或服務至少五 (5) 名顧客才有資格獲得佣金。此等顧客可以是零售顧客、優惠顧客或兩者的任意組合。特許專營商必須向零售顧客提供電子收據或兩 (2) 聯式正式 USANA 零售收據。特許專營商必須保留所有零售收據兩 (2) 年，並根據公司的要求將其提交給 USANA。

37. 佣金和調整

佣金和紅利是根據產品銷售而支付的。因此，隨後發生退貨或退款的任何銷售，USANA 將對為此所支付的佣金和紅利進行相應調整。在退款處理完成後，USANA 將從上線特許專營商的團體銷售額中扣除退貨/退款產品的銷售額。

USANA 每週支付佣金。特許專營商必須仔細查看自己的佣金，若發現錯誤或差異，必須在佣金支付日期起三十 (30) 天內向 USANA 告知。若特許專營商未能在 30 天內向 USANA 報告相關錯誤或差異，即被視為該特許專營商放棄申訴。

除非產品已交付，否則特許專營商不得支付或收受任何款項。

38. 銷售稅

USANA 將代替特許專營商按建議零售價，以交運目的地的適用稅率收取並繳付銷售稅。

39. 滿意保證

USANA 為所有產品或銷售工具（包括歡迎套裝）提供無條件退款滿意保證。若買方因任何原因對任何產品或銷售工具不滿意，則買方可以在購買之日起 30 天內退回銷售工具或任何未使用的產品，要求更換或 100% 退款（扣除運費）。

若產品處於可重新銷售狀態，買家也可以在購買之日起最多一年內退回任何產品，以獲得 100% 退款（扣除運費）。如果產品未開封、未使用、且包裝和標籤未遭更改或毀損，則產品即處於可重新銷售之狀態。在銷售時明確標識為不可退貨、出清、停產或作為季節性項目的產品，或在其標示的「有效日期」之後六 (6) 個月內的產品，均不具有可重新銷售的條件。

銷售工具（包括歡迎套裝）若處於當前仍可銷售之狀態，即可退回公司並獲得 100% 退款。處於當前仍可銷售之狀態的銷售工具必須：

- 未開封且未使用；
- 未遭毀損或更改；且
- 處於可合理用正常價格重新出售的狀態。

要求退款的特許專營商必須取消他/她的特許專營商協議，且必須是他/她在終止其事業之日之前十二 (12) 個月內購買的銷售工具。

所有特許專營商退貨必須由購買該等產品的帳戶之擁有者提出。

特許專營商必須向其個人零售顧客兌現此退款保證。無論任何原因，特許專營商的零售顧客如果對從特許專營商購買的任何 USANA 產品不滿意，可以將產品退回給原出售產品給他們的特許專營商。若該零售顧客要求退款，則出售該產品的特許專營商必須立即按原售價（扣除運費）將貨款如數退還給零售顧客。零售顧客則必須將產品退還給出售該產品的特許專營商；USANA 不接受零售顧客的直接退貨。然後，特許專營商應聯繫顧客服務部門申請退款/換貨。所有零售顧客必須提交在銷售時所開立的電子收據或兩 (2) 聯式正式 USANA 零售收據。

滿意保證不適用於從非特許專營商或經由未授權管道(包括但不限於亞馬遜或 eBay)所購買的產品和銷售工具。

40. 取消訂單退貨

顧客、優惠顧客和新登記入會的特許專營商有三(3)個工作日可以取消其首次購貨並獲得全額退款。阿拉斯加居民則有五(5)個工作日,北達科他州 65 歲及以上的居民有十五(15)天的時間取消並獲得全額退款。銷售收據上載有這些權利的說明。

41. 濫用退貨制度

如果 USANA 確定某特許專營商濫用滿意保證,USANA 將根據第 39 節給予該特許專營商之退款款項,該特許專營商的事業可能被終止。

42. USANA 事業的期限和續約

特許專營商協議的期限為一年(根據本條款與政策,可於之前終止)。USANA 每年向特許專營商收取一次的事業續期年費以及相關稅款。每一年,在特許專營商申請加入 USANA 的日期當天,USANA 將自動從該特許專營商在 USANA 檔案中之信用卡或銀行帳戶收取年費。如果公司選擇:(1) 停止業務營運;(2) 解散商業實體;或(3) 終止通過直銷管道分銷其產品和/或服務,則 USANA 保留在三十(30)天前通知終止所有特許專營商協議的權利。

43. 違反政策的調查與通知

若 USANA 認為或有理由認為某特許專營商違反了或正在違反某項政策(包括,但不僅限於本條款與政策),商德教育部門則將對該等行為進行調查。調查結果將提交給商德委員會作決定。如果商德委員會在審查調查結果後認為應適當採取紀律處分,則商德教育部門會將其結論和適當的紀律處分(最重甚至包括終止特許專營商的事業)通知該特許專營商。任何書面通知均可以任何合理的商業方式發送,包括但不限於發送電子郵件至特許專營商在本公司存檔的電子郵件地址。

44. 紀律處分

違反本條款與政策、任何非法、欺詐、欺騙或不道德的商業行為、或公司合理認為會損害其聲譽或商譽的任何行為或疏忽,均可能導致特許專營商的事業被暫停或終止,和/或依 USANA 認為適當的任何其他紀律處分,來解決該不當行為。在 USANA 認為合適的情況下,公司可提起法律訴訟要求財務和/或公平的決議。

45. 申訴程序

特許專營商或前特許專營商可以針對其事業受到的紀律處分向 USANA 商德申訴委員會提出申訴。特許專營商的申訴必須採用書面形式行之,且須在特許專營商收到紀律處分通知日起之十五(15)日內寄達商德教育部門。若 USANA 未在 15 天內收到申訴(包括所有佐證資料),則紀律處分即定案。若特許專營商及時提出申訴,將由商德教育部門審核後提交給商德申訴委員會。商德申訴委員會將審查並重新考慮商德委員會決定的紀律處分,考慮任何其他適當的行動,並將其決定通知特許專營商。商德申訴委員會的這一決定即為最終決定。在提起任何法律訴訟之前,特許專營商必須走完所有 USANA 申訴程序。

46. 終止事業的影響

在特許專營商因任何理由終止其事業的生效日期之後,該特許專營商將對其原事業、先前經營的團隊、從其先前團隊的銷售所產生的任何紅利和/或佣金均不擁有權利、所有權、要求權或股份。在特許專營商因任何理由終止事業後,該特許專營商將:不再是 USANA 特許專營商、無權繼續出售 USANA 產品或服務、必須從公眾視界中刪除任何 USANA 標誌,並且必須停止使用任何其他附有 USANA 標誌、商標或服務標章的文宣資料。自願取消其事業的特許專營商將只能領取在其取消之前,最後一個完整日曆週的佣金和紅利。

已取消協議的特許專營商只能領取在取消之前,最後一個完整日曆週的佣金和紅利。但是,若有款項在調查過程中被扣留,無論該取消是自願還是非自願,特許專營商都無權領取這些款項。在事業終止後,特許專營商即無權領取佣金或紅利。

47. 機密資料保密

USANA 的機密資料包括,但不限於,USANA 所保有特許專營商和/或顧客名單,以及特許專營商所擁有及使用的所有商業機密資料或「下線團隊報表」中的所有數據。除用於開展自己的事業之外,特許專營商不得將 USANA 的機密資料用於任何其他目的。特許專營商不得代表特許專營商本人或任何第三方作出下列行為:

- 向任何第三方透露任何機密資料;或
- 將報表或報表中包含的資料用於發展或經營特許專營商事業以外的任何其他目的。

本條款在協議終止或到期後依然受用,並具有法律效用。

48. 免責條款

特許專營商同意保障並免除 USANA 對以下事項的責任:任何違反特許《專營商協議》或《條款與政策》、濫用產品或違法、以及在開展其事業的過程和範圍內所發生的任何行為或疏忽等所導致的任何索賠、損害賠償、損失、罰款、處罰、判決、和解或其他費用(包括,但不限於合理的律師費)。本條款的規定在《特許專營商協議》終止後依然受用,並具有法律效用。

49. 修訂

USANA 將會(自行決定)不定時修訂本條款與政策或協議。修訂案將於該修訂透過在特許專營商後台辦公室所發布得通知之三十(30)天後生效。特許專營商同意在此通知發布的三十(30)天後,任何修訂將立即生效,並自動納入條款與政策或協議中作為有效且具有約束力的條款。通過繼續以特許專營商身份參與任何事業活動,或在修訂生效後領取任何佣金或紅利,即表示知悉並接受條款與政策或協議的新條款。修訂不追溯發生在修訂生效日期之前的行為。

50. 自負風險

特許專營商瞭解,在往返參加與公司有關的會議、活動、研討會、研習營會或聚會時的旅程,均屬於其獨立事業之一部分,而完全不是以公司員工、代理或在職人員的身份參加,儘管其出席可能全部或部分是由於公司的邀請或與公司達成的協議。特許專營商應自行負責此類行程的所有風險與責任。

51. 變更保薦之豁免

如果特許專營商不當地變更其保薦人，USANA 保留決定該特許專營商在其新的保薦線上所發展出之團隊的最終及專有處置權。在不當更換其保薦人的特許專營商後所發展的下線團隊，相當於特許專營商放棄對 USANA、其高級主管、董事、業主、員工和代理人的所有處置、決定或相關的衍生索賠。

52. 完整的協議

本協議書（包含條款與政策及獎勵計劃）是特許專營商與公司之間對於本協議中提及的所有事項的了解與協定的最終表達，並取代雙方之間所有先前和當前的（口頭與書面形式的）了解之協議。由於本協議，先前與該協議主題有關的所有說明、備忘錄、示範、討論和描述均告無效。除非本協議另有規定，否則不得更改或修訂本協議。任何宣稱是本協議以前的口頭或書面協議的證據都不能推翻本協議。若本協議的條款與任何公司員工或其他特許專營商對某特許專營商的口頭陳述之間存在任何差異，則以本協議明確的書面條款和規定為準。

53. 附帶參考文件

本條款與政策以及獎勵計劃已併入特許專營商協議。這些（當前版本以及 USANA 將來可能會對其進行修訂的）文件，統稱為「特許專營協議」或「協議書」。

54. 不可抗力

若因發生超出 USANA 所能合理控制的情況而導致無法及延遲履行其義務，USANA 概不負責。

55. 分割條款

若現行條款與政策或協議中列明的任何條款或修訂的條款因任何原因被認為無效、違法或無法執行時，則只有此等無效的條款將被從條款與政策和協議中刪除，其餘條款及規定均維持全面有效，猶如條款與政策和協議中並不存在該等無效、違法或不可執行的條款。

56. 豁免

根據條款與政策或協議，絕不可因 USANA 未行使或延遲行使任何權利或補救措施，而視為其放棄權利；對違反條款與政策或協議的任何條款之任何單一或部分豁免，也不可被視為對任何後續違約行為的豁免；任何單一或部分行使本條款與政策或協議的任何權利或補救措施也不得排除任何其他或進一步行使或行使此處或法律所授予的任何其他權利或補救措施。只有在極少數情況下才會豁免某項政策，此類豁免必須以書面形式為之，並由 USANA 授權的高級主管簽署。豁免僅適用於該特定情況。

57. 不得倚賴

特許專營商應尋求與其事業相關的專業建議（法律、財務、稅務...等）；USANA 不向特許專營商提供專業建議。

58. 標題

本條款與政策的標題僅供參考，不具有實質性效力。

59. 翻譯

如果條款與政策和協議的英文版本與其任何翻譯版本之間有任何差異，則以英文版本為準。

60. 專業術語

此處使用的所有大寫的術語若在本條款與政策中未予定義，則其意義與獎勵計劃中的解釋相同。

61. 個人資料與隱私權

有時候為了與您的事業或您申請成為特許專營商相關之目的，會需要您向 USANA 提供您的個人資料。這些目的包括：

- 處理您的特許專營商申請；
- 處理、完成並通知您有關您產品訂單的情況；
- 製作下線團隊報表或其他相關業務報告；
- 提供特許專營商服務，諸如規劃和協助特許專營商會議與培訓；
- 管理特許專營商權益；
- 制定與執行政策、行銷計劃和策略；
- 在 USANA 內線資訊、宣傳文宣資料，和公司與集團內部之聯繫中發布個人資料；
- 提供推薦；
- 遵守適用之法律和協助任何主管單位或警方的調查；及
- 其他與上述各項直接相關的目的。

61.1 將個人資料透露給第三方

在適用的法律規定許可之範圍內，USANA 可能將您的個人資料提供給下列第三方：

- USANA 及其當地和國外的分公司/關係企業之員工、總監、和管理人員；
- 為 USANA 或其關係企業提供管理、廣告、印刷、或其他服務的任何代理商、承包商、供應商、銷售商或其他第三方，包括但不限於 USANA 及其關係企業為遂行計劃、供應、和/或管理特許專營商利益所指定之發貨中心、外聘審計師、執業醫師、受託人、保險公司、精算師、及任何顧問/代理人；
- 保薦人及上線領袖，他們可能需要取得下線的個人資料，以便觀察其銷售團隊的銷售活動和事業發展。但，除非經過您的允許或是法律或法院之要求，USANA 不會將信用卡資料或社會安全或社會保險號碼透露給任何第三方。
- 要求推薦的個人或組織。

61.2 特許專營商取得個人資料

您有權向 USANA 要求並取得在 USANA 檔案中有關您個人的資料，或更正任何不確實的資料（除非有另外的適用規定）；您也可以要求 USANA 告訴您，您所保存的檔案中有哪些關於您個人的資料。欲要求查閱和更正個人資料，或有關 USANA 對於個人資料的政策和做法，必須以書面方式向 USANA 客戶服務部申請。

62. 強制仲裁 USANA 和特許專營商之間的大部分爭議;放棄團體訴訟

根據美國仲裁協會(「AAA」)的規定,所有與 USANA 有關的爭議和索賠都應提交猶他州鹽湖城具有約束力的仲裁單位解決,除非該特許專營商所在的州或省的法律另有明文規定。本條款涵蓋了涉及 USANA 關係企業及其所有股東、管理人員、董事、職員、特許專營商、承包商、業務代表和代理商,其獎勵計劃、其產品、其特許專營商與 USANA 的權利和義務;根據特許專營商協議,有關特許專營商或 USANA 的產品購買或業績的任何適用法律,或任何其他爭議、索賠或訴訟的因由。

在同意對下述所有索賠進行仲裁時,特許專營商特此確認並同意放棄要求法庭和/或陪審團進行審判的權利。仲裁應以個人為基礎進行,不得有團體或代表性的作為。然而,本仲裁條款中的任何規定均不得阻止特許專營商在法律允許之適當管轄範圍內的小額索賠法院(「小額索賠法院之索賠」)中針對金額 \$10,000 或以下的索賠(但不包括其他救濟金)提起個人訴訟。關於任何索賠是否需要仲裁或與本仲裁條款的解釋或可執行性有關的任何爭議,應由 AAA 解決。

執行仲裁時應嚴格保密,特許專營商應確實遵守這些保密條款,不得向第三方揭露已存在或有關任何索賠、辯護或論據;與任何索賠、辯護或辯論有關的任何來往或呈交的文件、信件、訴狀、簡報、證物、論據、證詞、證據或資訊;或任何裁決、決定或任何索賠、辯護或論據的結果(統稱為「仲裁材料」);除了特許專營商的法律顧問為唯一例外,但需確保他們遵守這些保密條款。

對於 \$1,000,000 或以下之索賠,應從 AAA 提供的專家中選擇一名中立的仲裁人,他應當是律師,在交易法律方面至少具有十(10)年的專業知識,並且具備直銷業的專業知識。對於超過 \$1,000,000 之索賠,應由三名中立的仲裁員組成一個仲裁小組,其中至少有一名為前州或聯邦法官,並且至少有一名律師在交易法律方面至少具有十(10)年的專業知識,並且具備直銷業的專業知識。仲裁人的選擇將按照 AAA 規則進行。

仲裁人無權裁決對勝訴方未經衡量的實際損害的懲罰性損害賠償、間接損害賠償、間接損害賠償,特殊損害賠償或任何其他損害賠償或民事處罰,並且無論如何不得作出任何條款與政策或特許專營商協議規定的任何裁決、裁定或判定。任何仲裁中的舉證標準都應該是清楚可信的證據。

仲裁各方需自行負擔其自身的支出和仲裁費用,包括但不限於法律和提起訴訟費用。然而,如果損害賠償金額超過 \$1,000,000,或仲裁人認定該申索案是吹毛求疵,仲裁人得要求敗訴方支付勝訴方的支出和仲裁費用,包括法律、專家和提起訴訟的費用和支出。

根據本仲裁協議進行的仲裁程序必須在爭議或索賠發生後一年之內展開。如果未及時啟動仲裁程序,則構成絕對禁止再就該爭議或索賠展開仲裁程序,並且放棄爭議或索賠。仲裁應從仲裁人被任命之日起三(3)個月內開始。

仲裁協議在特許專營商協議取消或到期後仍繼續有效。

仲裁人的裁決即為最終裁定並且對當事人具有約束力,若有需要,可以裁定由任何有管轄權的法院作出判決。但是,

如果損害賠償金額超過 \$2,000,000,則可以提出上訴。在這種情況下,該項上訴須按 AAA 規則提出。

除法律另有規定外,不得向任何法院提出中間上訴,也不得提出任何撤銷仲裁人的非最終仲裁裁定的動議。雙方同意採取一切必要措施保護與任何法院程序有關之仲裁材料的機密性、同意盡其合理的最大努力提交本文中任何法院程序所允許的和包含封印機密資訊的所有文件,並同意對本特許專營商協議的保密條款申請適當的保護令。

本協議中的任何內容均不得阻止 USANA 在提交任何仲裁或其他訴訟之前、期間或之後,或在就任何仲裁或其他法律程序做出裁決或裁定之前向任何具有司法管轄權的法院申請和取得扣押令、臨時禁止令、臨時禁制令、永久禁制令或其他可用救濟令,以護衛和保護 USANA 之利益。

任何進行中的特許專營商的索賠或針對 USANA 的訴訟因由之存在,並不妨礙 USANA 執行特許專營商協議中所包含之約定和協議。

不想受此仲裁條款約束的特許專營商可以選擇退出,請在特許專營商執行該特許專營商協議後的 30 天內以書面形式通知公司您欲退出該仲裁條款。可接受的通知形式包括發送電子郵件至 ArbitrationOptOut@us.usana.com,或寄發含有日期和該特許專營商簽名的信函至以下地址:

USANA Health Sciences, Inc.
3838 West Parkway Boulevard
Salt Lake City, Utah 84120
Attn: General Counsel

電子郵件或信函均必須清楚說明特許專營商的姓名和退出此仲裁條款的意圖。特許專營商在行使其聲索權利或選擇退出仲裁條款的權利時,將不會受到報復。

除非特許專營商所在之州或省的法律有明確的其他規定之外,任何不受仲裁影響的事宜之管轄權和審判地點應為猶他州的鹽湖郡或美國猶他地區的美國地方法院。各方當事人放棄任何聲稱這種管轄權為不方便或不適當的議題。一旦簽署特許專營商申請表與協議,所有特許專營商均同意這兩項議題的司法管轄權。猶他州的法律在不考慮法律原則的選擇之情況下,將管轄涉及該特許專營商協議的爭議。小額索賠法院索賠不受本規定的管轄權和審判地點要求的限制。猶他州的法律在不考慮法律原則的選擇之情況下,適用於小額索賠法院的索賠。

特許專營商的任何違反特許專營商協議條款,或任何違法、欺詐、誤導或不道德的商業行為,均可能遭到由 USANA 自行裁量的下列一項或多項處分:

- 口頭或書面警告,明確指出某特定政策或程序的意義和應用,並告知若繼續違反將導致進一步的處分;
- 緩期處分,可能包括要求特許專營商採取補救措施,並包括 USANA 的後續監管,以確保遵守協議;
- 撤銷或否決獎勵或表揚,或限制其在特定的期間內參加 USANA 所贊助的活動,或直至該特許專營商符合某些特定條件為止;
- 在特定的期間(或直至該特許專營商符合某些特定條件為止)暫停某些事業優惠,包括但不限於訂貨、參加 USANA 的計劃、在獎勵計劃中晉級或作為保薦人的資格;

- 在特定的期間(或直至該特許專營商符合某些特定條件為止)暫停發放佣金和紅利;
- 在法律允許的條件下,對其執行公平合理的罰款或其他處罰,以補償 USANA 所受之損失,和/或終止事業。

63. 釋義

協議(或「特許專營商協議」):公司與特許專營商之間具有法律約束力的合同,包括協議、條款與政策以及獎勵計劃。

特許專營商:公司根據合同授權其購買及零售產品、招攬其他特許專營商、並參與公司的獎勵計劃的獨立承包商。特許專營商與公司的關係受合同所約束。

自動訂貨價格:比優惠價格低 10%

事業:個人或企業實體與公司建立合同關係時所開設的帳戶。

商務中心:商務中心是特許專營商擴展事業的活動之中心,通過該活動購買產品並累積銷售額。

商機:公司確定的關於公司產品促銷或獎勵計劃的活動。

獎勵計劃:公司使用的特定計劃,界定特許專營商獎勵結構的細節和要求。

旁線團隊:非直接位於您的保薦關係位置線的上方或下方的特許專營商。

顧客:為個人用途購買產品的人士。

下線:位於一名特定特許專營商保薦關係線之下的所有特許專營商。

登記加入(入會):與公司簽訂合同以經營獨立事業的行為。

四星期循環週期:連續四個支付佣金期(四個星期五)的循環週期。四星期循環週期是用來確定領取佣金資格的。

下線團隊報表:一項由公司製作的報表,提供有關特許專營商團隊的身份和銷售資訊等專有資料。

團體銷售額:一名特許專營商的團隊銷售產品所產生的用來計算支付佣金的銷售額。

The Hub 樞紐站:USANA 後台辦公室軟體。

USANA 正式文宣資料:公司所提供關於產品和商機的廣告及資訊材料。

(當事)方:一個個人或企業實體。

位置:特許專營商在其保薦人下線中安置的位置。

優惠顧客:以折扣價直接向 USANA 購買產品供其個人消費的人士。優惠顧客無權轉售產品,也不參與獎勵計劃。

產品:授權特許專營商根據協議行銷及銷售的產品。

銷售工具:公司所製作,用於產品銷售、招攬、或進行特許專營商培訓的任何類型之材料。

銷售額:特許專營商銷售產品所產生的分數。

保薦人:新特許專營商的直接上線。

團隊:特許專營商的團隊由其銷售組織中所有的優惠顧客和特許專營商組成。

條款與政策:政策規範了特許專營商如何執行業務,並定義各方的權利與關係。

上線:在特許專營商之上方的直接保薦人。

USANA 或公司:USANA Health Sciences, Inc., 一家位於猶他州的公司。

歡迎套裝:每位新特許專營商購買的一系列公司培訓材料和事業支援資料。歡迎套裝以成本價出售給特許專營商,不支付佣金,而且是成為特許專營商唯一需要購買的。



USANA Health Sciences, Inc.
3838 W. Parkway Boulevard | Salt Lake City, UT 84120

有效日期: 09/25/19

CCR-013672 USCH 09/19