



USANA[®]

澳大利亚/新西兰条款与政策

生效日期:2020年1月27日

世界上
最健康的
大家庭TM

政策與程序 4-16

第一部分

引言	4
1.1 直銷商協議內明列之政策	4
1.2 目的	4
1.3 政策與程序條款之變更	4
1.4 延誤	4
1.5 政策和條款之可分割性	4
1.6 名稱不構成實質條款內容	4
1.7 條款之豁免	4

第二部分

成為直銷商	4
2.1 成為USANA直銷商之要求	4
2.2 創業套裝	4
2.3 身份證明和直銷商號碼	4
2.4 臨時加入	4
2.5 直銷商權益	5
2.6 直銷商會籍延續	5

第三部分

經營USANA直銷業務	5
3.1 家庭成員或相關個人行為	5
3.2 遵守USANA細胞式獎勵計劃	5
3.3 廣告	5
3.3.1 通則	5
3.3.2 電視和廣播	5
3.3.3 傳媒諮詢	5
3.3.4 商標與版權	5
3.3.5 直銷商姓名、名稱和肖像之使用	6
3.3.6 推廣價格	6
3.3.7 社交媒體	6
3.4 直銷商聲稱與表述	6
3.4.1 產品聲稱	6
3.4.2 收入聲稱	6
3.4.3 免責聲明	6
3.5 商業銷售點	6
3.6 非法招募	7
3.6.1 禁止終止直銷協議後的引誘活動	7
3.6.2 組織報告	7
3.7 公司、合夥機構、信托機構	7
3.8 個人資料及隱私權	7
3.8.1 個人資料	7
3.8.2 向第三方提供個人資料	8
3.8.3 直銷商獲取個人資料	8
3.9 獨立承包商地位	8
3.10 保險	8
3.10.1 生意保險	8
3.10.2 產品責任保險	8
3.10.3 風險責任	8
3.11 國際業務	8

3.12 遵守法律與法規	8
3.13 單一直銷商會籍	8
3.14 禁止重新包裝及重新標籤	8
3.15 出售、轉讓直銷商會籍	8
3.16 分拆直銷商聯合會籍	9
3.17 繼承	9
3.18 稅務	9
3.19 利用電話和電子郵件進行兜售	9
3.20 行銷區	9
3.21 商品陳列與展覽	9
3.22 更換保薦人	9
3.22.1 招募新直銷商中的衝突	9
3.22.2 改變位置	9
3.22.3 向其它組織進行挖角	10
3.23 欺詐手段和有害行為	10

第四部分

直銷商與保薦人之責任	10
4.1 持續地監督、培訓、銷售	10
4.2 不蔑視	10
4.3 遞交申請表格和訂貨單	10
4.4 舉報違規行為	10

第五部分

銷售要求	10
5.1 產品銷售	10
5.2 零售顧客銷售	11
5.3 禁止超量訂貨囤積產品	11
5.4 預付定金	11

第六部分

佣金與紅利	11
6.1 佣金與紅利發放	11
6.2 佣金與紅利調整	11
6.3 領取佣金資格	11
6.4 未領取之佣金	11

第七部分

產品保證、退貨、存貨回購	11
7.1 產品更換保證	11
7.2 三十(30)天退貨政策	11
7.2.1 零售顧客	11
7.2.2 優惠顧客	11
7.2.3 直銷商	11
7.3 其它退貨	12
7.4 所有退貨和產品回購之程序	12

第八部分

解決爭議和處理違反協議之程序	12
8.1 直銷商之間的爭議	12

8.1.1 不滿與投訴	12
8.1.2 政策制定/監督部門之審查	12
8.2 USANA與直銷商之間的爭議	12
8.2.1 調解與仲裁	12
8.2.2 司法管轄、起訴地點、所選法律	12
8.3 處罰	12

第九部分

訂貨	12
9.1 訂貨方法	12
9.2 自動訂貨計劃	13
9.3 訂貨通則	13
9.4 購買USANA產品	13
9.5 日後交付訂貨政策	13
9.6 運送產品差錯和產品損壞	13

第十部分

付款與交運產品	13
10.1 付款方式	13
10.1.1 銀行本票或匯票	13
10.1.2 個人支票	13
10.1.3 信用卡	13
10.1.4 電子轉帳付款計劃	13
10.2 退回支票、銀行存款不足、信用卡透支	13
10.3 自動訂貨計劃	13

第十一部分

直銷商服務	14
11.1 更改直銷商資料	14
11.1.1 通則	14
11.1.2 加入合夥人	14
11.2 組織報告和佣金說明	14
11.2.1 組織報告	14
11.2.2 佣金說明	14
11.3 錯誤或疑問	14
11.4 解決問題	14

第十二部分

不活躍和終止直銷商協議政策	14
12.1 不活躍	14
12.2 USANA公司終止協議	14
12.3 書面終止協議	15
12.4 協議終止生效	15

第十三部分

定義	15-16
----	-------

細胞式獎勵計劃 17-22

第一部分 引言

1.1 直銷商協議內明列之政策

現行的政策與程序，以及根據USANA公司的要求不斷修改的政策與程序條款均明列於USANA公司直銷商協議之中。這些內容是直銷商與USANA公司所簽署的合同之條款。直銷商有責任閱讀、理解、執行這些條款，並且確保其按照最新文本的政策與程序 (POLICIES AND PROCEDURES) 條款進行運營。直銷商還必須遵守細胞式獎勵計劃和USANA公司業務運營所在國家的有關法律。

本文中所說的公司和USANA均指的是USANA澳大利亞公司 (限於澳大利亞市場) 和USANA新西蘭公司 (限於新西蘭市場)。直銷商是獨立的合同者，不是USANA的雇員。

本刊中的內容和解釋若與英文版有異，則以英文版為準，若有任何爭議，一切以英文版為準。USANA澳大利亞公司和USANA新西蘭公司皆保留一切解釋權。

1.2 目的

直銷商協議目的是：

- 界定USANA和獨立直銷商之間的關係
- 確立可接受的商業行為標準
- 協助直銷商建立和保護自己的業務

1.3 政策與程序條款之變更

USANA公司將會不定時地修改直銷商協議條款、政策與程序、獎勵計劃、價目表。一旦有關修訂刊載於USANA公司正式刊物，並分發給所有活躍直銷商，這些修訂便生效。

1.4 延誤

若因發生非USANA公司所能控制的情況 (如：罷工、勞工爭議、暴動、戰爭、火災、死亡、若干供應來源出現短缺或中斷、政府頒布禁令等) 而引致的任何延誤及未能履行責任事件，USANA公司概不負責。

1.5 政策和條款之可分割性

若現行直銷商協議中列明的任何條款或者所修訂文本中的任何條款失效、違法或由於任何原因而無法實施，USANA公司可修訂或刪除該等條款。修訂或刪除任何條款將不會影響其餘條款及規定之有效性，該等條款及規定將繼續維持全面有效地執行。

1.6 名稱不構成實質條款內容

條款中的標題名稱僅作為參考之用，不構成直銷商協議的具體條款。

1.7 條款之豁免

無論在任何情況下，USANA公司均不會放棄要求其直銷商遵守直銷商協議或者用於監督商業行為的任何法規的權力。只有在極其罕見的情況下，USANA公司會放棄執行某項政策。倘若USANA公司決定就某項政策給予豁免，公司將書面通知直銷商，而有關的豁免只適用於指定的情況。

第二部分 成為直銷商

2.1 成為USANA直銷商之要求

必須達到所在國家的成年人年齡：

- 居住在USANA公司獲準經營業務的地區
- 閱讀了USANA公司的政策與程序和細胞式獎勵計劃
- 向USANA提供直銷商本人目前的正確聯繫地址與電話
- 向USANA公司遞交了已署名的直銷商申請表正本
- 按規定價格購買創業套裝 (BUSINESS DEVELOPMENT SYSTEM) (法規不允許的情況除外)
- 非澳大利亞或者新西蘭公民應該遵循所有的移民法規，合法地運營業務和掙得收入
- 作為獨立的合同簽署方，直銷商自行負責交納收入稅、銷售服務稅 (GST)、保險等事宜
- USANA公司保留以任何理由接受或者拒絕直銷商申請的權力
- 如果USANA認定某直銷商的申請和協議表中含有不準確或虛假的聯繫資料或其它信息，USANA有權立即終止該直銷商的會籍，或宣布該份直銷商申請和協議從開始起就無效。此外，直銷商有責任及時向公司報告任何影響直銷商申請和協議的變動，以保持直銷商申請和協議的準確性

2.2 創業套裝

USANA公司不要求申請人為成為本公司的直銷商而購買產品。但是為了幫助新加入者熟悉USANA產品、服務、銷售技術、銷售輔助材料、和其它有關事宜，USANA公司要求新加入的直銷商購買一套創業套裝 (法規不允許的情況下除外)。如果新加入的直銷商在加入後的30天之內終止同USANA公司的直銷商協議，USANA公司將所有保存完好之物品 (仍然可銷售) 按原價購回。

2.3 身份證明和直銷商號碼

USANA公司接納直銷商申請人的正本申請書和協議書以後，便為其設定一個特定的直銷商號碼，使其成為本公司的直銷商。無論何時，直銷商向USANA公司直銷商服務代表尋求服務、訂貨、查詢佣金、查詢分紅等等時，都必須提供自己特定的直銷商號碼。

2.4 臨時加入

簽署直銷商申請表和直銷商協議以後，直銷商申請人可以通過電話或網絡獲得臨時直銷商號碼和臨時直銷商資格，從而使該申請人可以在所簽署的直銷商申請表和直銷商協議的處理期間保薦其他人。直銷商申請人必須向USANA公司提供所需的所有資料和完成直銷商申請表格和直銷商協議的填寫與簽名。此時，申請人可以用有效信用卡訂購創業套裝。

新直銷商的臨時直銷商號碼和臨時直銷商資格的有效期為21天，以等待USANA公司接收和處理申請者的正本申請和直銷協議。在21天之內，如果USANA沒有收到擁有臨時直銷商身份的直銷商寄來的申請和直銷協議表格或者電子簽名的申請協議表格，USANA公司保留取消該臨時直銷商會籍和停止支付佣金的權力。一旦USANA公司接到申請人的正本申請和協議書，便會將此臨時直銷商號碼變為永久性號碼，並將最初的臨時直銷商會籍資格延長至一整年。

2.5 直銷商權益

一旦USANA公司批准直銷商申請人的申請之後，這位直銷商就可受益於細胞式獎勵計劃和直銷商協議。其益處包括：

- 以直銷商的價格購買USANA公司的產品和服務
- 參加USANA公司的細胞式獎勵計劃（在達到要求的情況下，獲得佣金與紅利）
- 保薦他人成為USANA公司的優惠顧客和直銷商，從而建立自己的團隊、通過USANA公司的細胞式獎勵計劃取得進展
- 獲得USANA公司的印刷品資料和其它信息
- 在可能的情况下，通過支付適當的費用可以參加USANA公司贊助支持的服務/培訓/激勵、和表彰活動
- 參加促銷和激勵競賽活動，以及參加USANA為其直銷商而贊助的計劃
- 直銷商可以通過零售USANA公司的產品或者服務而賺取利潤
- 直銷商按照申請和直銷協議延續會籍或獲得獎勵計劃下的佣金或益處，便構成該直銷商接受申請和直銷協議、政策與程序和所有有關的修正條款

2.6 直銷商會籍延續

USANA公司每年向其直銷商收取33澳元或者38新西蘭元的會籍年費以及所涉及的稅款一次。當直銷商加入USANA公司滿週年時，USANA公司會自動從該位直銷商留給公司用於支付自動訂貨的信用卡中或者銀行帳上收取年費。如果直銷商沒有將信用卡或者銀行賬戶留給USANA公司，他/她必須將相應款額的支票或者現金支票郵寄給USANA公司。年費用途為：

- 自動延長訂閱USANA公司的讀物
- 更新直銷協議（簽字接受和承諾遵守最新版本政策與程序中的條款，USANA有權對這些條款進行修改），保持自己所在的保薦組織
- 延續參加USANA公司細胞式獎勵計劃的資格；購買USANA公司產品；享受USANA公司服務支持計劃；參加公司的推廣、競賽、頒獎；參加公司活動

第三部分 經營USANA直銷業務

3.1 家庭成員或相關個人行為

若直銷商的任何直屬家庭成員（包括直銷商的配偶或撫養人）參與任何違反直銷商協議規定的活動，將被視為該直銷商的違規行為。

3.2 遵守USANA細胞式獎勵計劃

直銷商必須遵守USANA公司的細胞式獎勵計劃中的有關條款，這些條款刊載於USANA公司的正式文件之中。直銷商不得擅自通過其它銷售計劃、或者任何未經批准的營銷方法、或者將USANA公司計劃同其它計劃相組合的方法向外推薦USANA公司的直銷計劃。直銷商不得要求或者鼓勵現任的或者潛在的優惠顧客和直銷商，以任何違反USANA公司在正式資料中所公布之計劃原意的方式加入USANA公司直銷。直銷商不得要求或者鼓勵現任的或者潛在的優惠顧客和直銷商簽署執行USANA公司正式協議和合同以外的其它協議和合同，

以促使其成為直銷商。同樣，直銷商不得要求或者鼓勵現任的或者潛在的優惠顧客和直銷商向非USANA公司正式公布的有關方面購買產品和支付款項，而向其他的任何個人或者實體購買產品/並支付款項，以此達到參與USANA公司的細胞式獎勵計劃目的。

3.3 廣告

3.3.1 通則

在促銷和推廣USANA公司、USANA機會、細胞式獎勵計劃、和USANA產品的過程中，直銷商必須避免無禮、欺騙、誤導、非法及不道德的行為和做法。

只有黃金董事（GOLD DIRECTOR）或者以上級別董事的直銷商方可自行制作銷售、市場推廣之輔助材料，以推廣其USANA、或USANA機會、或細胞式獎勵計劃、或USANA產品、或自己的USANA生意。所有其他直銷商只允許使用USANA公司編制或者批准使用的促銷品及輔助銷售資料。該等銷售、市場推廣及輔助資料包括（但不僅限於）：培訓及招募資料、小冊子、宣傳單、海報、明信片、信件、分類廣告等宣傳USANA產品及計劃的資料，以及電子信箱信息、語音信息的錄製、互聯網、社交媒體，以推廣USANA產品、服務、或者細胞式獎勵計劃等等。

任何黃金董事（GOLD DIRECTOR）或者以上級別董事的直銷商如欲自行編制銷售、市場推廣資料，必須事先將計劃資料送至USANA公司進行審閱。通過審閱，USANA公司將決定這些資料形式和內容是否合適。USANA在審閱這些材料時，將收取審閱費用。審閱完畢以後，USANA將以書面形式向黃金董事或者以上級別的董事盡快作出答復，告之其推廣材料是否獲準使用，以推廣自己的業務。黃金董事或者以上級別董事的直銷商只可以採用USANA公司批准的材料進行銷售、市場推廣、和支持性材料推廣自己的業務，不得將這些材料銷售給直銷商而從中獲取利潤。直銷商有責任確保更新審核過的推廣材料。USANA保留取消早期批准過的材料的權力，直銷商不得就取消批文事宜索取賠償。

3.3.2 電視和廣播

在3.3.1條例的規定下，直銷商不允許在電視上和廣播上做廣告，以及推廣自己的業務，但獲得USANA公司書面允許的情況例外。

3.3.3 傳媒諮詢

為了確保公司對外所發布的信息的準確性和一致性。直銷商們必須將所有傳媒就USANA公司發出的諮詢事宜轉交給USANA公司商德與教育部(ETHICS & EDUCATION DEPARTMENT)) 處理。

3.3.4 商標與版權

- 直銷商不得直接或間接地使用USANA的商標（TRADEMARK）或貿易名稱（TRADE NAME）或公司標識（CORPORATE LOGO）推廣自己獨立的業務。直銷商必須使用INDEPENDENT USANA ASSOCIATE（USANA獨立直銷商）標識推廣自己的業務。直銷商可以從USANA公司索取可複製的有關標識。然而，這種標識只可用於製作個人辦公用品和獲得批准的文書之中。這種標識不得用於衣服、標誌圖樣、和汽車之上
- 在電話簿的商業欄目中，直銷商們可將自己描述為：USANA獨立直銷商（INDEPENDENT USANA ASSOCIATES）

- 接電話時，直銷商們不應直接或間接地以任何方式給打電話人留下這樣的感覺：他/她的電話打到了USANA公司
- 直銷商不得直接或間接地在USANA公司的活動、演講中錄製、複製各類材料
- 直銷商不得直接或間接地錄製、複製、翻版由USANA公司的發言人、代表、演講人、官員、董事、或者其他直銷商所做的演講
- 直銷商不得直接或間接地複製或者翻版任何由USANA公司錄製的錄像、錄音、CD、DVD
- 在沒有徵得個人和（或）USANA公司書面授權同意的條件下，直銷商不得直接或間接地出版，或者直接或間接地導致出版任何文字或者電子媒體、名稱、照片和類似物品、版權擁有資料、或者USANA直銷商個人知識財產
- 在沒有徵得USANA公司書面授權同意的條件下，直銷商不得直接或間接地出版，或者導致出版USANA公司的任何文字或者電子媒體、版權擁有資料或知識財產
- 直銷商不得直接或間接地使用，或者試圖註冊或者銷售任何的USANA商業名稱、商標、服務名稱，服務標識產品名稱以及相關的衍生物，以用作網站名稱以及電子郵件地址

3.3.5 直銷商姓名、名稱和肖像之使用

直銷商同意USANA將自己的名字、親身體驗、肖像等有關資料刊載於廣告中，在所有同USANA有關的活動中或由USANA贊助的活動中推廣USANA機會或者產品。這親身體驗是指對USANA、USANA產品和機會的陳述，這些陳述將以印刷和錄製的方式進行傳播，其中包括翻譯、復述、製成電子產品等等方式。肖像是指以直銷商肖像製作成照片、數碼、電子、音像等製品對外傳播。

3.3.6 推廣價格

直銷商不可通過營銷或者自製廣告，向消費者提供低於成本（優惠價格+運費+運營稅）的產品價格。

3.3.7 社交媒體

特許專營商可以使用社群網絡網站（臉書、推特、Instagram，等）用於：

- 參與USANA事業及宣傳有關USANA公司的信息
- 引導用戶查看已通過審核的USANA網站內容，包括特許專營商的個人USANA網站（PWP）
- 貼出已通過審核的USANA教育工具和其它已通過審核的內容
- 參與以下創業活動：推廣未來會議或活動、通過鏈接至您的USANA購物車或任何其它USANA批准的材料來宣傳產品，及鼓勵查看者聯絡您以獲得關於產品或事業的更多信息

在社群媒體上宣傳USANA時很重要的一點是USANA特許專營商需遵守所有關於事業和產品宣言的政策。請參考政策與程序3.4.1、3.4.2，和5.1部分了解這些政策的其餘部分。

特許專營商不得貼出任何USANA確定為褻瀆、粗俗、誹謗、威脅等內容，且貼出內容應遵循該社群網站的條款和條件。特許專營商禁止在他們的臉書網頁、推特帳戶等的名稱中使用USANA或商標名稱。

USANA有權要求特許專營商刪除其認為不適當的任何信息。

欲了解USANA廣告政策的全部詳情，包括適用於網站、部落格等的政策，請參考政策與程序3.3.1部分。

3.4 直銷商聲稱與表述

3.4.1 產品聲稱

USANA特許專營商不得聲稱USANA產品具有治療或治愈特性，除非USANA官方文件中包含這些內容。特別是，特許專營商不得聲稱USANA產品可用於治愈、治療、診斷、緩解或預防任何疾病。此類聲明可被視為醫療或藥物聲明。此類聲明不僅違反特許專營商協議，同時還違反了澳大利亞、新西蘭和其它司法管轄區域的法律和法規。在宣傳經過澳大利亞醫療用品管理局(TGA)註冊的產品時，特許專營商必須遵守以下準則。

廣告必須遵守：

- 治療性產品不得推廣除ARTG條目所列以外的任何用途
- 支持產品的安全和正確的用途
- 不得直接或間接引導他人延遲必要的治療
- 不得鼓勵不恰當或過度使用產品
- 不得包含誇大或誤導特性的聲明
- 不得誤導副作用或可能造成的危害

禁止特許專營商個人推薦經過TGA註冊的產品，或使用其他特許專營商對產品的見證。個人見證是指當一個人使用了一款治療性產品後證明他們通過使用該產品所體驗到的結果。可以使用顧客提供的見證，但該顧客不得參與產品的銷售或製造，且其顧客身份需首先經過驗證。

特許專營商可以認可經過TGA註冊的產品，這意味著特許專營商可以聲明關於產品的好處（前提是不得作出關於個人使用產品的聲明）。

3.4.2 收入聲稱

在介紹或討論USANA公司所提供的業務機會，或細胞式獎勵計劃時，直銷商不得作出任何收入的預測或聲明，或透露他們在USANA公司的收入（包括展示支票、支票副本或銀行結單）。在USANA公司正式輔銷品內列明者則不受此限。

3.4.3 免責聲明

直銷商若使用任何並非源自USANA公司之正式資料宣傳推廣USANA產品、服務及細胞式獎勵計劃，直銷商必須對自己所作出之一切有關USANA產品、服務及細胞式獎勵計劃之口頭或書面陳述負全責。直銷商同意並承諾保障及賠償USANA公司因直銷商作出任何直銷商協議管轄範圍外的行動，而招致之損失損害索償，包括法律訴訟所需的一切費用。此條款於直銷商協議終止後繼續有效。

3.5 商業銷售點

直銷商可以將USANA產品擺放在以向顧客提供專業服務為主，銷售產品為輔的銷售點進行銷售。允許銷售USANA產品的商業服務點包

括 (但不僅限於) 健康水療中心、美容店、醫生和脊椎治療師的辦公室。不得擺放出售USANA產品的零售性質的店鋪包括 (但不僅限於) 零售商店、網絡拍賣網址 (例如eBay)、藥房。合同規定: 直銷商應將USANA產品直接零售給最終消費者, 而不是批發給第三方進行零售。直銷商參與將產品提供給第三者, 供其在沒有得到批准的銷售處進行轉銷, 將被視為違反本制度。

3.6 非法招募

作為USANA的獨立直銷商也可以參加其它直銷公司, 從事與USANA無關的產品和服務業務。雖然USANA直銷商可以從事其它直銷公司的業務, 但是他/她禁止從事非法招募活動。非法招募活動包括以下方面:

- 直接地或間接地或通過第三者為其它直銷公司招募USANA公司的直銷商和優惠顧客。這種行為包括 (但不僅限於) 向USANA優惠顧客或直銷商展示或者協助展示其它直銷公司的業務, 直接地或間接地鼓勵任何USANA優惠顧客或直銷商加入其它的直銷公司。即使招募者不知道被招募的人士是USANA公司的優惠顧客或者直銷商, 這種招募活動也是違反規定的
- 為任何形式的多層次營銷公司製作任何文字資料, 錄影帶, 或宣傳材料, 讓這些資料出現於其它多層次營銷公司或被其引用; 讓直銷商的名字或肖像出現或被引用於其他多層次營銷公司的有關的宣傳, 招募或招攬資料中
- 向USANA公司直銷商或優惠顧客銷售或者推銷任何與USANA產品或服務形成競爭的產品或服務。任何與USANA公司產品或服務屬相同類的產品或服務都被視為是USANA的競爭性產品或服務 (比如: 與USANA同類的膳食補充品, 無論其成本、質量、成分、或者營養成分如何, 都是USANA的競爭性產品)
- 將USANA公司的產品或者細胞式獎勵計劃同非USANA公司的商業計劃、機會、產品、或者獎勵相組合進行銷售
- 在USANA公司的任何會議、講座、發布會、年會、或者其它USANA公司的活動中將非USANA產品或者機會同USANA產品或者商業計劃相組合進行銷售
- 任何直銷商都不得在14天之內招募由其他USANA直銷商陪同出席USANA活動的人士加入USANA或其它網絡公司; 除非帶這位/些人來出席USANA活動的那位直銷商宣布其所帶來的人士不參加USANA, 且放棄發展這位 (些) 人加入USANA。若有該現象發生, USANA將立即取消違反該條例的直銷商的會籍。違反這項政策將嚴重毀壞其他直銷商的業務發展與銷售、毀壞USANA公司的業務發展與銷售
- 如果直銷商直接或間接地以任何形式參與其它直銷公司, 其中包括 (但不局限於) 登記成為會員、接受收入、或者有意在法律上以獨資、合作者、股東、委托人和受益人的形式成為其它直銷公司擁有者, 將不能參加USANA的領袖和菁英分紅計劃
- 直銷商在參與其它直銷公司的同時接受領袖和菁英分紅, 無論是有意的還是無意的, 實際上都違反了本合同。以任何形式參加其它直銷公司的直銷商無權獲得保密的客戶資料, 這些客戶資料包括 (但不限於) 團隊管理中的客戶名單

3.6.1 禁止直銷協議終止後的引誘活動

終止協議之後的USANA前直銷商不得在協議終止期未滿一年的情況下直接地、或者通過第三者引誘USANA公司的任何直銷商或優惠顧客加入其它的直銷公司。直銷商在退出USANA後的一年中, 都有責任遵守這項條款。

3.6.2 組織報告

USANA公司的組織報告是保密資料, 它包含業主的商業貿易機密。直銷商除了利用這項報告內容發展USANA業務之外, 不得作為其它用途。同時加入其它直銷公司的直銷商沒有閱讀這項報告的資格。直銷商和USANA都同意: 除非保守這項報告的秘密, 否則USANA公司拒絕向直銷商提供這項報告的內容。無論由於任何原因, 在直銷商同USANA公司協議到期、解除的五年之內, 直銷商都不得自行、或者代表其它有關方面做出下列行為:

- 向第三者披露報告中的任何信息
- 利用報告內容同USANA公司進行競爭
- 招募或者引誘報告中所列名單中的優惠顧客或者直銷商加入其它直銷公司。協議終止後, 這項條款仍然有效

3.7 公司、合作機構、信托機構

公司、合作機構、或者信托基金機構 (這些機構統稱為實體) 通過向USANA公司提交自己的公司證書、合作協議、或者信托文件 (這些文件統稱為實體文件) 申請, 以成為USANA公司的直銷商。申請直銷商的同時, 還要提供填寫完整的公司、合作機構等註冊表格。直銷商在同一個保薦人的名義下可以將個人直銷商改成合作機構、公司、或者信托機構形式的直銷商, 也可以由一種形式的直銷商改成另一種形式的直銷商。要這麼做, 直銷商 (們) 必須提供實體文件和正確填寫的直銷商申請協議表格, 以及正確的註冊表格。以公司, 合作機構形式從事業務活動的註冊表格必須要有所有的董事、股東、合夥人、信託者們或者其他的利益擁有者們簽名。實體成員共同分別承擔對USANA所欠債務和擔負的責任。根據3.13部分規定, 實體中個人不得直接地或者間接地擁有一個以上的直銷商會籍。

實體中的有關人員有責任遵守所在國家的法律組成實體。USANA公司保留權力, 以批准與否決任何由實體遞交的直銷商申請和直銷商協議。在表彰與獎勵方面, USANA公司對每個實體直銷商最多獎勵兩個人。每年實體直銷商在延續直銷商資格時, 推薦兩名人員接受可能產生的獎勵、旅游、頭銜等等事宜。

3.8 個人資料和私隱權

3.8.1 個人資料

有時您需要向USANA更新與您的會籍或申請成為會員的有關個人資料。這些資料包括但不限於您個人和/或業務的名稱、地址、電話號碼、稅號、信用卡號碼和銀行號碼。索取這些資料的目的包括:

- 處理您的會員申請
- 處理, 完成和通知您的訂貨
- 完成組織報告以及其它相關的業務報告
- 提供會員服務, 如規劃會員會議和培訓
- 管理會員利益分配

- 制定和執行政策，市場計劃和策略
- 在USANA新聞信，宣傳材料和公司內部通訊中發表
- 提供參考資料
- 應用於相關的法律及協助政府和警察的調查
- 其它與上述直接有關的目的

3.8.2 向第三方提供個人資料

如果法律允許的情況下，USANA可能會向以下第三方提供您的個人資料：

- USANA公司的雇員，董事和管理人員和USANA當地及國外的附屬公司
- 為USANA或其附屬公司提供行政，廣告，印刷服務或者其他服務的任何代理人，承包商，供應商，投標者或其他第三方，其中包括但不局限於：配送中心，外部審計師，醫務人員，托管人，保險公司，保險精算師，以及任何由USANA任命為其提供計劃，服務或管理的代理公司或者其附屬公司
- 保薦人和前輩業務領導為了了解他們的銷售和業務發展進展，可能需要訪問團隊中直銷商的有關資料。然而，未經您的許可，或法律或有效的法院令要求，USANA不會將您的信用卡資料提供給任何第三方
- 有關的個人或組織尋求參考資料

3.8.3 直銷商獲取個人資料

您有權向USANA要求並獲取您的個人資料，並糾正任何不準確的有關個人資料（除非有例外）。您還可以要求USANA告知您在USANA檔案中某一類的個人資料。有關更正個人信息，索取與USANA政策和執行方面相關的個人信息，或投訴有關使用您個人資料的事宜，都應該以書面的形式向USANA客戶服務部提交。

3.9 獨立承包商地位

直銷商是獨立的承包商，而不是特許經銷權（FRANCHISE）或者商業機會購買者。USANA公司同直銷商之間的協議不產生以下關係：雇主/雇員關係、代理關係、合夥、以及USANA公司和直銷商之間的合資關係。所有的直銷商都必須自行負責自己的收入稅和僱傭稅務問題。從任何角度上看，USANA公司都不會將任何直銷商視為其雇員，其中包括

（但不僅限於這些）：不會為直銷商支付工資、養老金和保險費用。每個直銷商應該在遵守有關法律和直銷商協議的基礎上確立自己的目標、工作時間、和銷售方式。

3.10 保險

3.10.1 生意保險

直銷商應為自己的商業活動購買保險。

3.10.2 產品責任保險

USANA公司已為其公司及直銷商購置產品責任保險，以便為任何涉及產品的責任提供保障。USANA公司的賣方保證條款已將有關

保險的有效範圍擴展至直銷商，但是直銷商必須按照適用的法規和直銷商協議條款的規定銷售USANA公司的產品。USANA公司的產品賠償保險並不包括因直銷商在銷售USANA產品時的任何不當行為所引致的有關產品索賠（請參閱條款3.4條款）。

3.10.3 風險責任

直銷商明白參加與公司有關的各類會議、活動，學習、研討會、或聚會的往返旅途，是經營自己獨立生意的一個組成部分，不能以任何方式作為公司雇員、代理人，或者公司代表參加這些活動。儘管直銷商是在公司邀請（或者部分邀請），或者履行協議的情況下出席這些活動，但是直銷商必須自行承擔這類旅行中的所有風險責任。

3.11 國際業務

直銷商只能在USANA公司批准並正式開業的國家從事USANA業務活動，推廣USANA產品、機會、服務，或者招募潛在直銷商或優惠顧客。這些開業國家會刊載於USANA正式通訊之中。如果某位直銷商想在其它某個USANA批准開展業務的國家從事USANA的業務活動，他/她必須遵守所在國家的有關法規，其中包括但不限於，銷售專門為特定市場設計、配制、批准的產品。例如，帶美國標籤的產品僅可在美國推廣和銷售；帶澳大利亞標籤的產品僅可在澳大利亞推廣和銷售。

3.12 遵守法律與法規

直銷商必須遵守所有適用於自己業務的法律。

3.13 單一直銷商會籍

直銷商只可擁有單一的USANA會籍，在這個單一的會籍下經營USANA業務、收取USANA的佣金。作為合夥企業、合夥人，公司股東、信托基金會、或者受益者，這類法律上的獨立實體也只能有一個直銷商會籍。可是，儘管有這一條例，您的配偶也可成為一名直銷商，並經營第二個直銷商會籍，只要您的配偶的直銷商會籍是放在您的商務中心下的任何組織，而不是放在其它團隊的銷售組織中，而且第二個生意必須是真實誠意的獨立生意，由合同上簽名者親自經營，而不是由第一個直銷商會籍的所有者代理經營。

3.14 禁止重新包裝及重新標籤

直銷商不得以任何方式對USANA產品、或資料、或其它物品上的標籤做出任何修改或者加上任何其它標籤。直銷商不得重新包裝USANA產品。USANA產品必須以出廠時的原始包裝形態進行銷售。任何重新標籤和重新包裝的行為都可能違反有關法例，從而受到嚴重的刑事處罰。若消費者因食用重新包裝或者重新加注標籤的產品受到傷害時，還可能產生民事訴訟。

3.15 出售、轉讓直銷商會籍

未經USANA公司的書面同意，直銷商不得向任何人或團體出售、轉讓其直銷商會籍。要得到USANA公司的同意，直銷商必須：

- 經USANA公司界定為信譽良好的直銷商，USANA公司擁有全權作出有關決定
- 在轉讓任何直銷商會籍前，轉讓一方必須先付清任何拖欠

USANA公司的債務

- 轉讓一方必須是USANA公司界定為信譽良好的直銷商，沒有違反任何直銷商協議條款和政策及程序條款
- USANA公司不允許任何直銷商會籍的合併。USANA公司不允許直銷商轉讓其會籍予任何目前擁有、經營或參與USANA直銷商會籍的人士或團體；或曾經擁有、經營或參與USANA直銷商業務的人士或團體
- 直銷商個人的多個商務中心不得分開轉讓。如果某直銷商希望轉讓自己的商務中心，他/她必須將其所有的商務中心一次性轉讓
- 若某直銷商希望轉讓其會籍，該直銷商必須將自己的意圖通知USANA公司商德與教育部(ETHICS & EDUCATION DEPARTMENT)，填寫和簽署直銷商會籍轉讓申請表。在轉讓過程中，直銷商所在團隊中的位置不變
- 接受直銷商會籍的一方必須滿足USANA公司對直銷商所制定的條件要求，並且被USANA公司所接受

3.16 分拆直銷商聯合會籍

若直銷商希望分拆與其他人士共同擁有的直銷商會籍，先決條件為該分拆行為將不會損害其業務組織中前輩和夥伴的收入或權益。直銷商在決定是否解散其直銷聯營業務前，請先考慮以下幾點：

- 若任何直銷商聯營會籍被分拆，只有其中一名聯營者可接手經營該直銷業務，但其他聯營者必須放棄該會籍的權利及利益
- USANA公司不可能將已發展的直銷商團隊分拆開來，也不可能將佣金或紅利支票分拆開來分配給各個聯營者
- 若某直銷商聯合會籍被解散，放棄原始會籍所有權的每一個人可以等待六個月之後重新申請。這些條例不包括夫妻直銷商會籍的分拆。若夫妻直銷商會籍中的夫妻離婚，放棄直銷商會籍權利的一方可立即按其意願選擇在任何保薦人之下登記入會

3.17 繼承

如果某直銷商不幸去逝或者喪失經營能力，其享受佣金/紅利的權力、發展的團隊、以及責任將一並由繼承者接管。當直銷商去逝或者喪失經營能力時，繼承者必須向USANA公司商德與教育部(ETHICS & EDUCATION DEPARTMENT)出示這位直銷商的死亡證書或者喪失能力之證明，繼承者還必須出示繼承權證明，如遺囑公證書或者永久授權書，並正確填寫直銷商申請表和直銷商協議。儘管您已經擁有和經營了一個直銷商業務，您仍然可以繼承保留另外一個直銷商業務。若繼承者不是直銷商，他/她必須購買現有版本的創業套裝。如果直銷商在無遺囑情況下去世，六個月內沒有法人代表或者繼承人、受遺讓者、繼任者受託人、私人代表、或遺囑執行人同USANA聯繫，USANA將視該會籍為不可轉讓的會籍。

3.18 稅務

USANA直銷商必須遵循所有的相關稅務法規。直銷商有責任向自己的專業會計人員和稅務顧問就從事獨立商業活動的有關稅務和GST問題進行諮詢，並按照要求保留有關業務活動的記錄。在USANA所獲得的收入可能需要繳納所得稅，因此直銷商每年必須保持有關資

料並處理有關稅務問題。以商業形式經營USANA直銷業務，一些經營中的費用可以享受減免稅務的待遇。有關這樣的費用必須進行適當的記錄，並且保留原始收據作為憑證。

3.19 利用電話和電子郵件進行兜售

嚴禁利用自動電話答錄系統宣傳或推廣USANA公司、USANA公司的產品或機會。嚴禁利用電話推銷中心的運作方式推銷產品和服務，或招募直銷商。禁止直銷商通過發送電子郵件銷售產品或者招募直銷商。USANA不向我們的直銷商和客戶發送“垃圾郵件”(以電子郵件、文本、短信/即時消息的形式濫發的商業電子通訊)，同時禁止我們的直銷商利用垃圾郵件推廣和銷售產品或招募。因此，我們要求我們的直銷商在使用電子通訊推銷和推廣USANA機會與我們的產品時遵守以下規則：

- 您的商業電子通訊僅可以發送給：(i) 與您有業務，家庭，或個人關係的人士；(ii) 業務轉介，但僅限於與您有業務，家庭或個人關係的轉介人，而且該轉介人與被轉介給您的人有業務，家庭或個人關係
- 您所發送的任何商業電子通訊必須包括：(i) 明確和準確的主題和標題，(ii) 發送人的準確聯繫方式(姓名，郵寄地址，電話號碼和電子郵件地址)，(iii) 若是轉介郵件，必須包括向您提供轉介的人的姓名，以及(iv) “退出”或“取消訂閱”的功能

3.20 行銷區

USANA產品或服務不存在獨家行銷區，任何直銷商不應該暗示或者表明他/她在某個地方擁有獨家銷售USANA產品和服務的權力。

3.21 商品陳列與展覽

直銷商們可以在商品陳列會和展覽會上展示和/或銷售USANA產品。但是直銷商們不得在舊貨市場、車庫甩賣、跳蚤市場、農貿市場陳列和銷售USANA產品。這些地方將破壞USANA產品的形象。在商品陳列會和展覽會中，USANA公司不能向直銷商提供大量產品，或用寄售的方式向直銷商們提供產品。商品陳列會和展覽會中所展示的文字說明必須是USANA公司的正式文字說明，參展人並且必須明確表明自己是獨立的直銷商。

3.22 更換保薦人

3.22.1 招募新直銷商中的衝突

每個潛在的直銷商都擁有選擇自己保薦人的最後權力。總體規則：第一個為潛在直銷商做了實質性工作的直銷商被認為是第一保薦人。應該以常識和對人尊重的基本原則處理可能產生的糾紛。若公司收到多於一份由不同保薦人保薦同一位申請人的直銷商申請表格和協議，USANA公司只會以收到、接納及處理的第一份有效直銷商申請表及協議書為準。若對保薦方面的問題有任何爭議，USANA公司將擁有最終決定權。

3.22.2 改變位置

除下列情況以外，USANA公司一般不允許任何人更換保薦人：

- 直銷商是被以不道德的欺騙手法引誘加入USANA的

- 由於直銷商的錯誤，將新直銷商放到了不正確的位置上。這種更正要求應在直銷商加入USANA後10天之內提出。倘若您提出更正請求，您必須提供自己保薦人的書面同意，並繳納適當費用。如果新直銷商在提出更正請求時已經發展了直銷商，有關的更正申請將不會獲得批准。若USANA公司同意批准有關更正，那麼該直銷商所獲得的佣金、紅利也會相應調整。在沒有接到署名之更正申請以前，USANA不會進行位置更正
- 如果直銷商以書面形式要求終止直銷商協議，六個月後他/她可以重新選擇保薦人，並在其保薦下加入USANA直銷商。直銷商在退出直銷商會籍後的六個月內可以以優惠顧客的身份參加USANA。當直銷商終止其直銷商協議以後，他/她將喪失原先組織的所有佣金、紅利分配權力。使用偽造姓名、公司、合夥機構、信托機構、虛假身份證號碼，亦屬違反本協議
- 如果某直銷商連續12個月沒有活躍（即：沒有購買或者銷售USANA產品，或者沒有以直銷商身份參與任何其它形式的活動），他/她可以以書面形式通知USANA公司終止其直銷商協議，並且立即根據自己所選擇的保薦人重新加入USANA

3.22.3 向其它組織進行挖角

嚴禁向其它組織進行挖角。向其它組織進行挖角的定義為：招募或者試圖招募那些目前已經是USANA的優惠顧客，直銷商個人或實體；招募或試圖招募那些於六個月前加入不同團隊的個人或實體加入自己的組織。禁止使用商標名稱、社會保險號碼、公司、合作者名、信托人、配偶姓名、雇主號碼或者虛假身份號碼躲避該政策條款的約束。直銷商不得以貶低，抹黑或者誹謗其他直銷商的方式誘惑別的直銷商加入自己的組織。

3.23 欺詐手段和有害行為

直銷商們必須向潛在的直銷商公平且真實地解釋USANA的產品、機會、細胞式獎勵計劃、政策與程序，其中包括：

- 向所有潛在直銷商們誠實及詳盡地講解USANA細胞式獎勵計劃
- 清楚地表明：從USANA細胞式獎勵計劃所獲的收入是基於產品銷售，而不是單單基於保薦其他直銷商
- 進行利潤評估時，應根據通常情況下直銷商的平均利潤做出合理的預測
- 指出人們過去在指定情況下的收入並不代表是未來的收入
- 不誤導，不向直銷商提供有關從事業務活動時可能產生的平均費用的錯誤信息
- 不誤導，不向直銷商提供有關從事業務活動，賺取相應利潤所必須投入的平均時間的錯誤信息；不誤導，不向任何直銷商做出任何利潤和收入保證
- 在任何情況下均不應明述或者暗示您將為其他任何人建立團隊
- 在任何情況下均不明述直銷商個人的利潤或收入可以得到保證
- 在任何情況下均不得表述任何消費者、商業機構、或者政府機構贊同或者認可USANA產品或者細胞式獎勵計劃
- 任何情況下都不得在團隊的商務中心內購買自己的產品（在別

人的商務中心購買自己的產品）

- 禁止操縱細胞式獎勵計劃，該行為將受到法規處罰。操縱細胞式獎勵計劃的行為包括，但不限於為符合晉級或佣金條件，而不合理購買產品，通過非直銷渠道大量銷售產品，在其團隊中的其他直銷商會籍下訂購產品，以及其它違反州，聯邦或國外反金字塔傳銷的法規。對於此等操縱行為，USANA有權決定停發佣金並終止直銷商的會籍
- 如果USANA認為某直銷商的任何行為對其他USANA直銷商有損害，破壞性，或危害，USANA可採取適當行動按照條規8.3處罰該直銷商

第四部分 直銷商和保薦人之責任

4.1 持續的監督、培訓、銷售

任何直銷商在保薦他人加入USANA直銷後，都必須對新直銷商進行產品知識、有效的銷售技術、細胞式獎勵計劃、和政策與程序方面的培訓。直銷商還必須監督和控制其發展的團隊，從而確保他們以職業化和道德化的手法經營業務，並以適當的方式進行銷售、向顧客提供高質量的服務。隨著直銷商在網路中的地位的不斷提高，他/她對自己所發展的直銷商的培訓和激勵的責任也會增加。在保薦或者招募新直銷商加入時，保薦人有責任確保新直銷商在簽定直銷商協議之前，向他們提供或者讓他們在網上了解最新版本的政策與程序以及細胞式獎勵計劃。

4.2 不蔑視

直銷商必須為其所發展的團隊樹立好榜樣，不蔑視其他USANA直銷商、USANA產品、細胞式獎勵計劃、或者公司雇員。這類蔑視是實質性地違反USANA公司的政策與程序。

4.3 遞交申請表格和訂單

所有直銷商必須在接到其他直銷商、直銷商申請人或者優惠顧客、優惠顧客申請人交入的已簽署之各類表格和申請表後的第二個工作日，將其送往USANA公司。

4.4 舉報違規行為

當直銷商發現其他直銷商的任何違反直銷商協議之行為，應馬上向USANA公司商德與教育部(ETHICS & EDUCATION DEPARTMENT)報告。

第五部分 銷售要求

5.1 產品銷售

USANA細胞式獎勵計劃是建立在向消費者銷售產品和提供服務基礎之上的。為了獲得資格領取分紅、佣金、和晉級位階，直銷商必須滿足特定的個人和團隊銷售要求（同時也要滿足本政策與程序之其它條款要求）。要符合賺取佣金資格，直銷商必須達到下列要求：

- 在直銷商訂購的產品中，用於個人消費和/或銷售給其他客戶或終端消費者的產品至少應該占百分之七十（70%）。按法規，直

銷商保薦的優惠顧客訂購產品的銷售量應包括在所指的百分之七十 (70%) 中。在上次訂購的最低百分之七十 (70%) 的產品未親自消費完或銷售給終端客戶之前，直銷商不應該購買額外的產品

- 在每四個星期的運轉週期中，直銷商必須至少向5位顧客提供服務或者發展他們。這些顧客可以是零售顧客或優惠顧客，或者兩者皆包括
- 直銷商需要向自己的零售客戶提供收據，並在收據中列明出售日期、銷售量、所售產品之名稱、和USANA公司產品滿意保證書。直銷商必須保留零售產品之收據2年，必要時隨時提供給USANA公司。USANA公司將保留直銷商的優惠顧客購買記錄

5.2 零售顧客銷售

直銷商可自行定價銷售USANA產品。

所有的直銷商都必須向零售顧客提供正式的USANA公司收據。這些收據中列明了USANA產品零售顧客退貨、退款之保證和保護顧客權力之條款。

5.3 禁止超量訂貨囤積產品

USANA公司嚴禁直銷商為了滿足獎勵計劃的要求，達到領取佣金、紅利、晉級目的而不合理地超量購買產品。直銷商所購買的產品數量不得超過其本人在四個星期運轉週期內合理的銷售量和消費量，同時也不得鼓勵他人進行超量購買產品。

除了要求直銷商在加入時購買創業套裝之外，USANA不要求直銷商存儲產品和輔銷品。有些直銷商可能會認為存儲一定量的產品更容易發展組織，因為這麼做可以及時向顧客供貨或者滿足新直銷商的需求。但存產品問題必須由直銷商自己決定。

5.4 定金

直銷商在沒有送貨之前，不得收取任何金錢。

第六部分 佣金與紅利

6.1 佣金與紅利發放

USANA公司會按週支付佣金。直銷商必須仔細查看自己的佣金報告，如果發現錯誤或者異議，必須在收到佣金報表的10天之內向USANA公司報告。如果直銷商在10天之內不提出錯誤或者異議，USANA將認為該直銷商放棄糾正錯誤和澄清異議的權利。

6.2 佣金與紅利調整

直銷商所賺取的佣金和紅利基於向消費者銷售產品的數量計算。因此當直銷商或者任何顧客退貨退款時，USANA公司會對該直銷商的佣金和紅利進行相應調整。在退款後的兩個星期之內，USANA公司將從保薦直銷商的團體銷售額 (GROUP SALES VOLUME) 中扣除退回產品的銷售額。

6.3 領取佣金資格

直銷商必須保持活躍，並且遵守直銷商協議之條款，方有資格領取佣金和紅利。

6.4 未領取之佣金

如果直銷商向USANA公司提供的銀行帳戶資料不完整或無效，其佣金和紅利支票將由USANA公司代管。代管期為六年。USANA公司將定期以書面形式通知直銷商們的佣金和紅利餘額。

第七部分 產品保證、退貨、存貨回購

7.1 產品更換保證

- USANA公司保證自己的產品質量，並將對任何瑕疵產品給予更換
- 任何人在退回損壞或者瑕疵產品時都必須填寫直銷商產品更換或退貨表格。以賺取更多的分紅或者操控佣金計劃為目的產品退換 (即經觀察所得的證據表明有關產品退換異於正常的產品退換)，該等行為實質性地違反了直銷協議，USANA將不接受這種產品退換

7.2 三十 (30) 天退貨政策

7.2.1 零售顧客

USANA公司要求直銷商們誠實地遵守公司對零售顧客制定的30天之內100%、無條件退貨的政策。如果某零售顧客對USANA產品不滿意，他/她可以在購得此產品的30天之內將其退給出售這(些)產品的直銷商，要求更換產品或者退回貨款。如果零售顧客要求退款，出售本產品的直銷商應立即按原價將貨款如數退還給顧客。(零售顧客必須將有關產品退給出售給其的直銷商。USANA公司不直接接受零售顧客的退貨)。直銷商應在接到零售顧客退貨的10天之內將填寫好的顧客產品退貨表、原始收據、和所退產品一並送往USANA公司。USANA將以同類產品更換之，並郵寄給直銷商。在零售產品時，必須向所有零售顧客提供正式的USANA公司收據。

7.2.2 優惠顧客

直接從USANA官方網頁上訂貨的優惠顧客和零售顧客可以在首次訂貨的30天之內將所訂產品退回，並按產品原價的100%減去運費和手續費後如數退回貨款。無論任何原因，如果某優惠顧客對USANA的任何產品不滿意，他/她可以在購得此產品的30天之內將其退給公司，要求更換產品或者退回貨款。如果優惠顧客所退的貨品等於或者超過100分，將會導致優惠顧客自動取消其會籍。對於其它類別的退貨，公司將按照7.3條款購回貨品。此外，公司還將按6.2條款對相應直銷商的銷售額進行調整。

7.2.3 直銷商

如果直銷商在成為直銷商的30天之內，就要求終止其直銷商會籍，USANA公司將按原價購回創業套裝和首張訂單中的產品 (不包括郵費)。取消會籍的直銷商必須在30天之內將產品和整個創業套裝送回USANA公司，同時附上書面說明，表明自己希望終止USANA直銷商會籍並要求退款。有關第一張及其以後的產品、創業套裝、輔助銷售材料退換的事宜將按7.3條款執行。

如果某直銷商所退換的創業套裝和/或產品的價值等於或者超過100分，則意味著這位直銷商自動取消直銷商會籍。公司將按6.2條款對相應的直銷商銷售額進行調整。

7.3 其它退貨

第一次訂貨以後，在不違反法律規定的情況下，直銷商可以在12月內以100%原價的價格將其貨品（其中包括促銷材料和銷售輔助資料）退回（減去郵費和手續費）。所退貨品必須保存良好，仍然可以再出售。如果所退貨品已經不在USANA公司目前的銷售清單之內，或者所退貨品的有效期不足三（3）個月，將被視為不可再銷售之貨品，不能退貨。

所退貨品如果超過100分，將導致直銷商協議或者優惠顧客協議的終止。而且，USANA公司將從所退的款項中扣除直銷商可能已經從所退的款項中所得到的佣金和紅利。

7.4 所有退貨和產品回購之程序

在退款、更換產品、和購回產品時，直銷商必須：

- 從客戶服務部獲取退貨號碼。所退的所有產品都必須標注上這個號碼
- 所退的產品必須附上原始訂單加以確認
- 使用適當的包裝材料包裝退回貨品，郵寄回USANA公司；必要時，直銷商有責任追查郵寄回公司的產品下落
- 如果直銷商退還的產品來自於零售顧客，直銷商必須在顧客退貨的10天之內將產品送回USANA公司。送回USANA公司的退貨包裹中必須包括填寫好的顧客退貨表、原始收據複印件、和裝放在原始容器中的那些未使用的產品
- 只有從USANA公司訂貨的優惠顧客或直銷商方可將貨品直接退回USANA
- USANA公司對郵寄中的物品丟失概不負責

第八部分 解決爭議和處理違反協議之程序

8.1 直銷商之間的爭議

8.1.1 不滿與投訴

在從事USANA公司直銷業務時，如果某位直銷商對另一位直銷商的行為不滿，他/她首先應該同那位直銷商討論所存在的問題。如果不能解決問題，他/她應該尋求團隊中的黃金董事解決問題。如果仍然不能解決問題，則必須以書面的形式向USANA公司政策制定/監督部報告。政策制定/監督部將審查有關的爭議，並做出最後裁決。有關的書面報告必須指明相關的不當行為，並包括事件發生的具體日期、地點，以及掌握證據的所有人員。

8.1.2 政策制定/監督部之審查

收到爭議信件後，USANA公司政策制定/監督部將對事件進行調查，根據有關的政策，做出解決爭議的決定。USANA有權自行凍結直銷商會籍，對其展開調查。如果調查結果表明該直銷商沒有違反直銷合同條款規定，USANA將及時向該直銷商發放所掙得的佣金。政策制定/監督部也可能根據8.3條款採取相應的制裁。

8.2 USANA公司與直銷商之間的爭議

8.2.1 調解與仲裁

所有與USANA，USANA細胞式獎勵計劃，USANA產品，USANA和直銷商的權利與責任有關的未解決的糾紛或索賠，或與產品購買或產品功效有關的任何索賠，或任何其它索賠，無論是直銷商協議中的直銷商或USANA公司，雙方應首先接受調解員的調解。有關費用由各方自己負責。如果調解失敗，有關糾紛或索賠應在澳大利亞悉尼或新西蘭奧克蘭（若適用）的相關機構進行仲裁。各方自己負責有關費用，包括律師費和登記費。

在仲裁之前、採取法律程序，或在仲裁入案等待裁決或者其它程序中，這項政策與程序不會限制USANA公司向司法管轄區法院申請暫時禁止令、預先禁止令、永久禁止令，以保護USANA公司的利益。

任何直銷商對USANA公司的投訴和採取的法律行動不會阻止USANA公司執行直銷商協議條款。

8.2.2 司法管轄、起訴地點、所選法律

當事人之間的所有爭議、索賠、以及根據直銷商協議採取法律行動或者對協議條款的解釋等等的唯一仲裁地為澳大利亞新南威爾士州悉尼地區的正式法院，除非直銷商所居住的司法管轄區的法律有另外要求。直銷商通過簽署直銷商申請和協議表達自己同意這種法律安排。有關直銷商協議的爭議受約於澳大利亞法律管治。

8.3 處罰

任何違反直銷商協議及條款的行為，或任何違法、欺騙、或不道德的經商行為，均可導致USANA公司對有關直銷商採取以下一項或多項制裁，USANA公司有權作出相關決定：

- 書面警告：指出其不當行為和所違反的政策及程序之條款，並告之如若再犯，將受到進一步處罰
- 緩期處罰：包括要求直銷商糾正自己的行為，並接受USANA公司進一步的監控，以確保直銷商遵守協議規定
- 撤銷或拒絕頒發獎勵，或於特定時期內或直至直銷商更改不當行為為止，限制其參加USANA公司贊助的活動
- 在某特定時期內或直至直銷商改正其行為為止，暫時停止直銷商行使會籍所賦予的若干特權，包括（但不僅限於）訂購產品、參加USANA公司的計劃、在細胞式獎勵計劃中晉級、參與保薦活動（包括國際保薦人資格）
- 暫停發放佣金和紅利，直到其改變行為，並符合相關條例要求
- 在法律的允許條件下，對其實行適當的罰款，以補償USANA公司所受到的損失
- 取消會籍

第九部分 訂貨

9.1 訂貨方法

直銷商可以通過電話、傳真、信件、電子郵件、互聯網，或者自動訂貨的方式進行訂貨。欲在網上訂貨，請致電客戶服務部索取個人密碼。

電話訂貨：將直銷商產品訂貨表中的所有資料準備好。必須以電子轉帳（僅限澳大利亞，不包括第一張訂單）或信用卡方式付款。

傳真訂貨：在訂貨單上清楚地填寫有關資料，並將表格傳真給公司。

必須以電子轉帳（僅限澳大利亞,不包括第一張訂單）或者信用卡方式付款。

信件訂貨：將填寫好的表格和貨款郵寄到下列地址：

USANA AUSTRALIA PTY LTD
3 HUDSON AVENUE CASTLE HILL NSW 2154
或者
USANA HEALTH SCIENCES (NZ) CORPORATION
LEVEL 1, 93 ASCOT AVENUE,
GREENLANE, AUCKLAND 1051

您應保留所有訂單的副本以作為記錄。付款方式包括：信用卡、銀行本票、匯票、電子轉帳（僅限澳大利亞,不包括第一張訂單）、或者個人支票（若為直銷商或者優惠顧客的第一次訂貨，個人支票不被接受）。

9.2 自動訂貨計劃

良好記錄之直銷商和優惠顧客可以參加USANA公司的自動訂貨計劃。欲加入這項計劃，您只需填妥直銷商申請表與協議，或直銷商自動訂貨協議，並且注明您希望USANA公司在四個星期運作週期內自動將產品郵寄給您。USANA公司將會自動從您所授權的信用卡、或者銀行帳戶中扣取貨款和相應的運費。直銷商必須確保其所提供的信用卡或銀行帳戶在發貨的前一個星期三有足夠的付款資金。

9.3 訂貨通則

在通過信件訂貨時，如果付款資料有誤或有任何問題，USANA公司將通過電話、和/或信件同直銷商聯繫，獲取正確的貨款。如果5個工作日後仍無法同直銷商取得聯繫，該訂單將被自動取消。USANA公司不接受以送貨時收取現金（C.O.D）的訂購方式。USANA公司不設最低訂貨量之要求。

產品和促銷輔助用品可以放在一起訂購。

9.4 購買USANA產品

每位直銷商必須直接向USANA公司訂購產品，以便獲得相應的銷售額分數（Sales Volume Points）。

9.5 日後交付訂貨政策

總體規則是：USANA公司不接受訂購已經售罄或缺貨的產品。然而，在必要情況下，自動訂貨計劃中的訂購產品除外。

9.6 運送產品差錯和產品損壞

若運送之貨品出現任何差異或者損壞，直銷商必須在收貨後的30天之內通知USANA公司，否則將視直銷商放棄更正之權力。請按照直銷商產品更換或退貨表格之程序對所收取的物品的錯誤和損壞事宜進行更正。

第十部分 付款及交運產品

10.1 付款方式

所有的表格和授權書都必須有直銷商之簽名。

10.1.1 銀行本票或匯票

收款方為USANA，請支付全部款項金額，其中包括產品費用、手續費和郵寄費。若有銀行彈回的空頭支票，直銷商必須支付所產生的銀行費用和管理行政費用。這些費用將加在直銷商應付之費用之上。

10.1.2 個人支票

USANA不接受用個人支票、銀行支票、或匯票支付第一張訂單。

其後的訂單除外，但所使用的個人支票、銀行支票、或匯票必須有效，而且不是逾期支票。

若有任何支票或電子轉帳退回USANA並產生欠款，將立即導致終止該人以支票或電子轉帳方式付款的權利。如果該問題得不到及時解決，還可能會導致有關協議的終止。未收回的款項將從將來的佣金中扣除。

USANA公司可能會通過支票保證服務機構驗證您的個人支票。如果驗證之結果不符合要求，有關訂貨將不予以接受。

10.1.3 信用卡

USANA公司接受VISA卡、MASTERCARD卡、DINERS CLUB卡、AMERICAN EXPRESS卡（美國運通卡）。當信用卡額度不夠時，訂貨將被拒絕。禁止在沒有徵得持卡人書面同意的前提下使用其他人的信用卡。這種行為將導致直銷商會籍的終止。

10.1.4 電子轉帳付款計劃

電子轉帳付款計劃即直銷商和/或優惠顧客授權給USANA公司根據其訂貨之金額從其銀行帳戶中提取相應款項（不包括第一張訂單）。在新西蘭，電子轉帳付款計劃僅適用於自動訂貨。欲參加這項計劃，請填寫AUTOPAY AGREEMENT FORM（自動付款協議表格），並將填寫好的原始表格寄往USANA公司。申請過程需要10天時間。

10.2 退回支票、銀行存款不足、信用卡透支

所有被銀行退回的支票和電子轉帳都將產生銀行費用和行政費用。該直銷商未來的所有訂貨都必須附上匯票或者銀行支票。所有拖欠USANA公司之款項將從佣金或紅利中扣除。不解決拖欠USANA款項的問題，有可能導致直銷商會籍被取消。

10.3 自動訂貨計劃

- 一旦自動訂貨計劃開始啟動，該計劃將持續生效，直至USANA公司接到書面取消通知為止
- 任何變化、或者取消的書面通知都必須在發貨那星期的星期三之前寄到USANA公司
- 直銷商有權選擇是否加入自動訂貨。無論是否加入自動訂貨，您都必須滿足至少70%的產品用於個人消費和/或轉銷給其他客戶的規定

第十一部分 直銷商服務

11.1 更改直銷商資料

11.1.1 通則

若直銷商在直銷商申請表及協議書中所申報的資料發生任何變化，直銷商必須立即通知USANA公司。直銷商可以用書面形式要求更改直銷商申請表及協議書中的資料，並且附上相應的直銷商申請表及協議書和有關的支持文件。

11.1.2 加入合夥人

若直銷商希望在現有的直銷商會籍中添加聯名申請人，該直銷商和申請人必須以書面的形式正式向USANA公司提出有關申請，正確填寫直銷商協議表和協議書，並同時簽名。這項條款不包括更換保薦關係。

只有從未經營過或擁有過USANA直銷商會籍的人方可作為現有直銷商的合夥人方可被添加到現有直銷商的會籍中。

11.2 組織報告和佣金說明

11.2.1 組織報告

組織報告是事業加速套件中的選項報告，這份報告可通過在自動訂貨中訂購事業加速套件而獲得。組織報告中含有屬於USANA Health Sciences的商業機密資料，請在使用報告內資料前參閱條款第3.6.2條的規定。

11.2.2 佣金說明/稅務收據

系統將自動生成佣金說明/稅務收據給活躍的直銷商。佣金說明/稅務收據是必須的。

11.3 錯誤或者問題

當直銷商就佣金、紅利、組織報告、訂單、收費等提出疑義，認為有問題或者錯誤時，必須在發現錯誤的三十 (30) 天之內通知USANA公司。如果在三十 (30) 天之內不報告，USANA公司對任何問題、錯誤概不負責。

11.4 解決問題

如果直銷商對送貨、訂貨、佣金、和紅利或者細胞式獎勵計劃有疑

問的話，請通過信件或者電話的方式向USANA公司客戶服務部查詢。

第十二部分 不活躍和終止直銷商協議政策

12.1 不活躍

若直銷商在任何一個四星期運轉週期內沒有滿足USANA細胞式獎勵計劃所指定的個人銷售額分數的要求，該直銷商則不可領取其所發展的團隊的銷售積累所產生的佣金，並將失去其團隊在這四週中所積累的銷售額分數。

12.2 USANA公司終止協議

倘若直銷商違反直銷商協議條款（包括由USANA公司在各個時期單方面做出的修正條款）將遭到USANA公司的紀律處罰；具體處罰方法見條款8.3，其中包括終止直銷商會籍。一旦直銷商會籍被終止，他/她將喪失其所建立的團隊組織，以及由此而產生的佣金和紅利。若直銷商非自願終止其直銷商會籍，他/她只可收取於終止會籍前的最後一個完整星期內所賺取的佣金和紅利。

如直銷商會籍經已被非自願終止，直銷商將收到書面通知，USANA公司將以掛號信件形式將通知郵寄到他/她所填報的地址。直銷商會籍在掛號信寄出日起正式終止，或由直銷商得到正式通知書當日起正式終止（以較早日期為準）。如直銷商的協議被終止，有關直銷商必須立即停止自稱為USANA公司的直銷商。

直銷商可以向USANA公司政策制定/監督部進行申訴。申訴必須以書面形式進行。直銷商必須在直銷商會籍被終止之15天之內將申訴信件寄到公司。如果USANA公司在15天之內沒有收到申訴信件，那麼取消直銷商會籍的裁決為最終裁決。在申訴信中，直銷商必須提供所有支持性材料。USANA公司政策制定/監督部將審查所有申訴材料。如果直銷商在規定時間內提出了申訴，USANA公司政策制定/監督部將復審、重新考慮終止其直銷商會籍和其它合適的行動，並且以書面形式通知直銷商。USANA公司制定/監督部擁有全權對有關申請作出最後決定。

當直銷商的會籍被取消以後，他/她在12個月以後可以重新申請加入。這類重新加入的直銷商應向USANA公司政策制定/監督部做出書面陳訴：講清USANA公司接受他/她成為其直銷商的理由。只有USANA公司才有權決定是否接受此人為其公司的直銷商。

12.3 書面終止協議

USANA公司的直銷商、優惠顧客可以以任何理由、在任何時候以書面形式通知USANA公司終止其協議。書面通知中必須包括：直銷商或者優惠顧客的簽名、姓名、地址、直銷商或者優惠顧客號碼。

12.4 協議終止生效

無論是自願取消協議還是被迫取消協議的直銷商都無權擁有其所建立的團隊，不能享受團隊的銷售佣金和紅利。自願或被迫取消協議的前直銷商不得對外聲稱是USANA公司的直銷商，無權銷售USANA公司產品、服務；他/她必須從公眾可見的地方取下USANA公司的所有標誌、停止使用任何印有USANA公司標誌、商標、和服務標誌的物品。

自願取消協議的前直銷商將得到取消協議前的最後一個星期的佣金和紅利。被迫取消協議的前銷商將得到取消協議前的最後一個星期的佣金和紅利，但是公司在調查事件期間不會發放這部分佣金和紅利。如果經調查表明被迫取消的前直銷商是由於其行為不當所致，公司將扣留這部分佣金和紅利。

自願取消協議的前直銷商可以通過填表轉成USANA公司的優惠顧客。

第十三部分 定義

詞匯解釋

活躍直銷商：個人銷售量達到USANA公司細胞式獎勵計劃中的最低要求的直銷商。

直銷商：簽署直銷申請表和協議，並且被USANA公司所接受的個人。直銷商需要符合一定的條件，負責培訓、激勵、支持和發展自己建立的團隊。直銷商有權以優惠價格購買USANA產品，接收優惠顧客、發展新直銷商、參加公司的所有直銷商計劃。

直銷商協議：政策與程序中所使用的“直銷商協議”一詞，是指直銷商協議條款、USANA公司的政策與程序、細胞式獎勵計劃。

自動訂貨：請致電給客戶服務中心，查詢您的自動訂貨發貨日期。如果您的自動訂貨為第三週期，請在“四星期循環日曆”上找到該月的週期3，除非您收到書面取消通知，否則您的自動訂貨將在該週的星期天發貨並連續生效。若用信用卡付款，您的信用卡將會在您自動訂貨那週的星期天自動劃帳。若用指定的銀行帳號支付款，有關款項則會在自動訂貨週前一週的星期三從直銷商指定的銀行賬戶中自動收取。

“商務中心”將在細胞式獎勵計劃中加以定義。

創業套裝：USANA公司設計的一系列培訓材料及支持性資料，供新直銷商購買。創業套裝按USANA公司的成本價進行出售。

終止協議：終止個人的直銷商協議或者優惠顧客協議。終止協議可以是自願的，也可以是強迫的。

強迫終止協議：由USANA公司提出的終止直銷商協議或者優惠顧客協議的決定。

自願終止協議：直銷商或者優惠顧客以任何理由終止同USANA公司的直銷商協議或者優惠顧客協議。

可支付佣金的產品：所有USANA公司的產品都可支付佣金和紅利。但是創業套裝和銷售輔助資料是不可支付佣金的產品。

公司：在本政策與程序中和所有文字材料中提到的公司均指的是USANA澳大利亞公司或者USANA新西蘭公司。

分銷商：見“直銷商”

團隊的一邊：從一個商務中心的一邊加入的所有個人，以及他們各自建立的團隊，組成您的團隊的一邊。

團隊或已建立的團隊：某直銷商建立的團隊包括他/她的團隊中的所有優惠顧客和直銷商。

最終消費者：以自己消費為目的購買USANA公司產品的消費者。

四星期運轉週期：指直銷商在發出一個100分以上的訂單後的四個星期五。如果直銷商是某星期五下的訂單，那麼下訂單的那個星期五為第一個計算銷售量的星期五。

(進一步查閱四星期運轉週期日曆)

為了符合賺取佣金和紅利的資格，直銷商必須保持活躍。

為了使自己有資格賺取佣金和紅利，當訂購100分以上的產品後，往後數到第五個星期五下另一個100分以上產品的訂單，從而使自己保持活躍。(訂貨的星期五為第一個星期五)。

組織報告：一份由USANA公司製作的報告，它提供了有關直銷商的身份、每個直銷商團隊的銷售情況等方面的關鍵性信息。這個報告包括機密信息。(參閱條款3.6.2)。

團體銷售量 (GSV)：由直銷商建立的團隊組織銷售USANA產品所產生銷售分數。團體銷售額不包括直銷商本人的個人銷售額。(創業套裝和銷售輔助材料不產生銷售額分數)。

左邊團體銷售量：某商務中心左邊團隊的可支付佣金的銷售額。

右邊團體銷售量：某商務中心右邊團隊的可支付佣金的銷售額。

直接家庭成員：直銷商、他/她的配偶或者同居配偶、和贍養人。

邊：見團隊的一邊。

層：某直銷商的團隊或其所建立的團隊中的直銷商團隊層級。這個詞的用意是表明某直銷商與某前輩直銷商之關係，確定他們之間相隔的層面。

正式的USANA資料: 文字作品、錄像或音像製品、和其它由USANA公司發行、印刷的材料。

個人銷售量 (PSV): 直銷商個人所購買的那些可付佣金的產品所產生的銷售分數。

優惠顧客: 同USANA公司簽署優惠顧客協議之個人。優惠顧客不允許銷售USANA公司的產品和參加細胞式獎勵計劃。

可再銷售之物品: 滿足下列所有條件之物品稱之為可再銷售之物品:

- 沒有打開包裝或者使用過的物品
- 沒有打開包裝或者使用過的物品
- 包裝和商標未被改變或者損壞
- 商品和包裝所處的狀況允許公司以全額價錢向直銷商或者優惠顧客銷售
- 必須在原始訂貨日期後的12個月以內將產品退回USANA公司

- 產品的有效日期不得少於3個月
- 產品商標是USANA公司目前采用的商標
- 產品明列在現行USANA公司銷售產品的價目表中

零售顧客: 通過USANA公司的直銷商購買自用USANA產品之人。

保薦人: 發展新直銷商或者優惠顧客加入USANA直銷網絡、並且將自己的名字填在新直銷商或者優惠顧客的申請表及協議書中的直銷商。正如有關條款所示, 保薦人有責任幫助自己所保薦的人開始自己的生意。

授予頭銜之直銷商: 因團體銷售量達到某數量而獲得佣金和頭銜 (比如: 分享者、堅信者) 的直銷商。

保薦人: 指保薦某直銷商的直銷商以及他/她的前輩直銷商, 直銷商通過這些保薦人與公司相連接。

不得轉售的產品購買

在一般情況下, USANA直銷商僅能購買可在其居住國家轉售的產品。不過, USANA允許大部分直銷商從其居住國家以外的市場購買有限數量的產品供其個人自用。

從2013年6月1日起, USANA採行了下列有關直銷商在居住國以外市場購買產品的政策:

1. 您可從其它國家購買產品供個人使用, 但僅限於購買您本國市場未銷售的產品。與您本國市場產品同等或替代的產品將不提供訂購
2. 從您本國市場以外訂購產品的銷售額分數, 每四星期循環週期最高不得超過200分
3. 唯有在您的本國市場所下的訂單的個人銷售額方可用來建立商務中心或使商務中心符合領取佣金的資格
4. 我的健康套裝™ (MyHealth Pak™) 訂單和經USANA確認的特殊情況不受本政策的限制

USANA Australia Pty Ltd,

3 Hudson Avenue, Castle Hill, NSW 2154

USANA Health Sciences (NZ) Corporation,

Level 1, 93 Ascot Avenue, Greenlane, Auckland 1051

本刊中的內容和解釋若與英文版有異, 則以英文版為準, 若有任何爭議, 一切以英文版為準。USANA澳大利亞公司和USANA新西蘭公司皆保留一切解釋權。

細胞式獎勵計劃

USANA致力於幫助您活出最精彩的人生，包括提供您機會去開創一份屬於自己，並可持續發展、創造成功和財富的USANA事業。我們的獎勵計劃就反映了這項意願，因為它為每一位USANA直銷商都提供了獲得成功的最佳直銷機會，這個機會與需要大量保薦新人並要求大量的團體銷售額的傳統網絡行銷截然不同。

USANA的細胞式獎勵計劃消除了許多傳統直銷計劃的缺點。以下是USANA獨特的細胞式獎勵計劃的幾個優點：

- 您可以通過建立直銷商團隊和發展強大的顧客群，開始實現財富的成功
- 您能賺取佣金的組織的層數不受限制
- 每週支付佣金
- 團隊成員幫助您建立成功團隊也能獲得獎勵
- 直銷商普遍都能獲得成功，而且大家的機會大致相同；本計劃對每一位加入者是公平的

獲得收入的方式

通過USANA細胞式獎勵計劃獲得收入的七種方式：

- 零售
- 每週佣金
- 終生對等紅利
- 獎勵
- 領袖紅利
- 菁英紅利
- Celavive獎金

直銷商是USANA產品的經銷商。這意味著您可以用優惠價購買產品，而當您以零售價將這些產品出售給零售客戶時便能立即獲得利潤。您購買產品的價格和銷售產品價格之間的差額便是您的零售利潤。銷售的重要性不言而喻。銷售是您和您團隊新成員直接賺取收入的最佳方式，同時您還可以建立業務，長期滿足客戶的需求。事實上，許多優秀直銷商可能都是來自於您的零售客戶。

每週佣金

在USANA的細胞式獎勵計劃中，您可藉著將團隊成員放在您團隊的左邊和右邊來擴展您的事業。每一個產品都有固定的分數，在您和團隊成員購買產品自用和轉售給零售客戶時，產品銷售的分數將匯入您的事業中；您團隊的分數總和稱為「團體銷售額」，您將根據您事業左邊和右邊對等的團體銷售額來領取佣金。而剩餘的銷售額（每邊最多可累積

至5,000分）可累積到下一週計算的佣金中，這一點和其它獎勵計劃有所不同。

終生對等紅利

若您和您的新團隊成員在您成為直銷商的首八週都取得一個特定的領航員身分，您將可以開始領取終生對等紅利。（欲了解領航員計劃的細節，請至www.usana.com/hub網站，點擊「培訓」，然後選擇「教程」欄中的「領航員計劃」。）

終生對等紅利將可讓您領取您所保薦的新直銷商（條件：取得特級領航員或特級白金領航員的頭銜）的對等紅利，最高可達15%。這讓您有一份永續性的收入。

*只要您維持符合領取佣金的資格並遵守直銷商協議即可領取。請參閱在www.usana.com/hub網站上的正式規則。

獎勵

不論您的級別如何，只要您參加USANA豐厚的獎勵計劃，您就有可能獲得豪華旅遊、獎品、甚至是額外的現金獎勵。

領袖紅利

USANA將把總團體銷售額的一部份，分配給符合資格的直銷商；這筆誘人的紅利（2012年共計超過\$1,400萬美元），通常在每星期分配給達到某個級別、持續保薦新直銷商、並已建立了龐大事業的直銷商領袖。所得紅利的比例則根據您的級別、事業規模、以及您的業務在特定期間所產生的銷售額而決定。

菁英紅利

每三個月，USANA都將把超過\$100萬美元的資金，分配給USANA的全球收入前60名直銷商*。菁英紅利是從USANA當季總團體銷售額中提撥的一個百分比，並分發給五個不同級別的符合資格的直銷商，菁英紅利是一種增加收入潛力的有力方法。

*每一季度實際支付的額度均不相同

創業之前

在開始創業之前，您需要先填寫一些文件。首先，填寫並簽署「直銷商申請表及協議書」，然後將直銷商申請表及協議書包括購買「創業套裝（BDS）」的正確款項遞交到USANA客戶服務部；您也可以通過「線上入會登記」以電子方式提交這項資料。當我們收到您的申請並處理好有關文件之後，您就可以開始通過保薦新人成為直銷商或優惠顧客來建立事業。USANA直銷商可以立即開始以「優惠價」購買

產品，供自己使用，或者轉銷，從「優惠價」和零售之間賺取利潤，獲得額外的益處。

建立事業

一旦您購買產品供自用或轉售給零售顧客，您就可以開始通過每個產品累積分數。為了讓您的業務保持活躍，每月您都需要產生一定的分數—這就是「個人銷售額」。

但是，請別擔心，您並不需要單打獨鬥。USANA的細胞式獎勵計劃將可以幫助您成功，該計劃是以團隊合作為核心而設計的。您的每一位團隊成員所累積的分數將彙總成為「團體銷售額」(GSV)。您的「團體銷售額」—您的團隊共同累積的分數—將決定您所獲佣金的多寡。

步驟一：建立您的商務中心

細胞式獎勵計劃是以「商務中心」為核心。商務中心是您事業擴展的樞紐，您的產品購買、銷售額、和銷售累積都通過商務中心來運作；它就像為您的事業開設一家商店一樣。開始時，您可以根據您選擇的事業規模大小而選擇以一個或三個商務中心來擴展事業—這完全由您自己決定。

建立一個商務中心

要建立一個商務中心來賺取佣金，您需要產生200分的個人銷售額。您可以藉著供自己和/或供您的顧客使用的單一訂單，或多張訂單的累積來產生所需要的銷售額—要記得，只有當您產生了足夠的個人銷售額(200分)，您的商務中心才能成立。您的第一個商務中心稱為商務中心1 (BC1)。

建立三個商務中心

要建立三個商務中心 (BC1、BC2、及BC3)，您必須在您成為新直銷商後的前六個星期五之前產生400分個人銷售額。若未能在此期限內產生400分個人銷售額，則您將會失去建立第二個和第三個商務中心 (BC2、BC3) 的機會。

如果您第一次的產品訂購達到至少400分，您的訂單將自動被分配到三個商務中心，其中200分個人銷售額將放在商務中心1，而商務中心2及商務中心3將各放入100分個人銷售額。這意味著您將立即以商務中心1的左右兩邊各100分開始創業，因此您已經相當接近獲得第一份佣金了。這就是建立三個商務中心的好處之一。

步驟二

參加自動訂貨

在銷售USANA的優質產品之前，您應該親身體驗產品。雖然這個步驟並非絕對必要，但成為使用產品的見證人卻是非常重要的—而最簡便的方法就是參加「自動訂貨」。

直銷商和優惠顧客都可參加自動訂貨，自動訂貨是一種週期性的直接送貨方式。所訂購的產品以及出貨的週期均由您決定。這是保證您的產品供應，幫助您維持每天使用產品的習慣的最佳方式；這也能確保您手邊擁有一些產品可銷售給零售顧客，幫助您提高收入潛力。而最重要的是，通過自動訂貨的方式購買產品，您還可以享受比「優惠價」更低的價格，即「優惠價」的10%的折扣。

要利用這項方案的優勢，只需填好自動訂貨表格，填寫好您每四個星期想要自動收到的產品和銷售工具，有關表格可在www.usana.com/hub網站下載。我們將確保您的訂單直接地送到您的家中或到您指定的地址。現在就下載您的自動訂貨訂單吧！

請注意：如果您無法銷售或自己消費至少70%的所訂產品，您則必須取消自動訂貨。

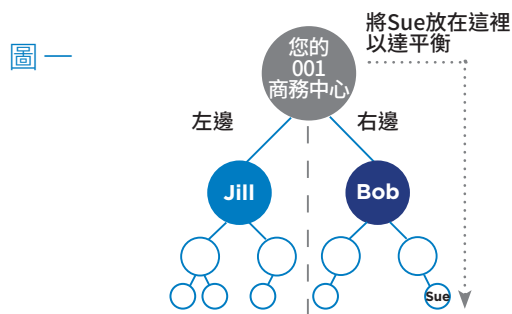
步驟三

開始創業

不論您建立了一個或三個商務中心，最重要的是邁出您的第一步。

以一個商務中心創業

您可以從發展新顧客開始建立您的事業。您還將需要保薦兩位新直銷商加入您的團隊(例如圖一的阿芝和阿寶)。這些新團隊成員將構成您左右兩邊的商務中心，當您與您的二位合作夥伴都發展新顧客和保薦新團隊成員時，您的商務中心就開始成長。



例如：假設您保薦了第三位新直銷商阿蘇，您必須將她放在您團隊中的一個空位上，因此您把她放在您商務中心的右邊，在阿寶之下。那麼在阿蘇擴展她自己的事業時，不僅您會獲得阿蘇帶給您的益處，阿寶也會因她的努力而獲益。USANA獨特的細胞式獎勵計劃的這種團隊精神可讓您推動您的團隊成員同心協力，一起建立成功的事業。

我如何在我的團隊中加入一位新成員？

您必須在「直銷商申請表及協議書」中清楚地標明定位資料，所以當在您的新成員填寫該表格時，您需要跟他們合作。若您是保薦人，則請記得在「保薦人資料」欄中填寫您自己的直銷商編號。然後在旁邊的「定位資料」中標示您要放置的新團隊成員的直銷商編號。同時您還需要標明要將新成員放在哪一個商務中心的哪一邊。

例如：如果您保薦了新成員阿蘇，並直接將她放在您商務中心1的右邊，那麼在「定位資料」中，您要寫上您的直銷商編號，在商務中心欄內填入BC1（或001），然後在「右邊」方格內打勾。

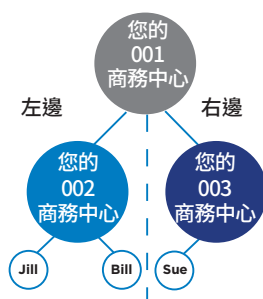
註：請務必正確地填寫定位資料。一旦定位資料進入了系統，公司則無法變更新團隊成員的定位。

以三個商務中心創業

以三個商務中心開創USANA事業，基本上與一個商務中心大致相同；所不同的是，現在您有兩個商務中心可以放置新團隊成員（參見圖二）。

建立三個商務中心之後，您就可以用一個商務中心創業時一樣的做法來建立您的BC2和BC3。您可直接將四位新成員放在您的第二和第三商務中心下面的空位上，而且您也可以藉著個人銷售繼續產生銷售額。擁有三個商務中心的好處是您可以同時在兩個商務中心擴展事業，並可從三個商務中心獲得收入。換句話說，在您的BC2和BC3下加入新成員來擴展事業，但是因為BC2和BC3的團體銷售額都會匯入BC1，所以您會收到從三個商務中心而來的佣金。困惑嗎？繼續往下看，您馬上就會明白。

圖二



從您的商務中心賺取佣金

當您的團隊開始成長，團體銷售額也開始累積。「團體銷售額」是指您和您團隊成員在單一商務中心中，單獨賺得的個人銷售額分數的總和。（註：團體銷售額不包括您在BC1的個人銷售額，這些分數是用來維持您每個月所有商

務中心活躍的所需。這些分數將計入您的保薦人的團體銷售額，但不計入您自己的團體銷售額。不過，在三個商務中心的情況下，您BC2和BC3的個人銷售額分數將匯入您的BC1，計入您BC1的團體銷售額。）當所有人的個人銷售額分數加總成為您的團體銷售額時，您也將開始賺取佣金了。

註：要從團體銷售額中領取佣金，您必須是活躍的USANA直銷商，您的BC1每四星期循環週期必須產生總計100分個人銷售額（從多個商務中心領取佣金則需200分），並且您（各）商務中心的每一邊必須達到最低限度的累積團體銷售額分數。您還必須滿足直銷商協議中規定的銷售要求。

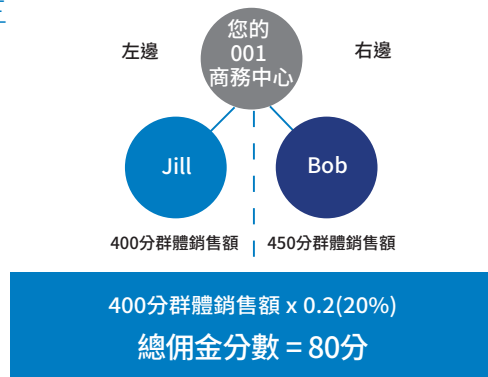
USANA的細胞式獎勵計劃講究的是對稱性與團隊合作，這意味著讓您的商務中心左右兩邊的銷售額盡量接近對等是非常重要的。您的商務中心產生較少團體銷售額分數的一邊，我們稱之為小邊；很顯然您需要發展這一邊，以便使得您的業務兩邊對等。您商務中心的左右邊都可能是您的小邊，在您擴展事業時，有可能需要兩邊來回切換。

佣金的計算方法

佣金是以佣金額分數（CVP）為計算單位計算的，然後再換算成您當地的貨幣。要計算您的佣金，只需要將您商務中心左右兩邊對等的團體銷售額乘以20%（或0.2）；或者換個說法，將您小邊的團體銷售額乘以20%。您商務中心的左右兩邊都必須達到最少125分的團體銷售額，才有資格領取佣金。如果達到125分，那麼您就獲得25分佣金額分數，然後再將這25分換算成您當地貨幣支付給您！

讓我們舉例說明：假設您當初是選擇以一個商務中心開創事業（見圖三）。在一個星期內，您商務中心的左邊取得了400分團體銷售額分數，而右邊則有450分。首先，我們必須先看看您的每一邊是否都達到了至少125分團體銷售額；您既然已經達到了，我們就可以將您小邊的團體銷售額乘以20%來計算您的佣金。在這個例子中，您的小邊是左邊，所以團體銷售額分數 $400 \times 20\%$ （0.2）= 佣金額分數80；這將換算成您國家的貨幣支付給您。

圖三



請記住，在計算佣金時，我們不管級數，而只算分數的多少。例如：在某一個星期內，若阿芝和在她團隊中的所有人一共產生了2,100分團體銷售額（左邊），而阿寶和他團隊中的所有人共產生2,100分團體銷售額（右邊），那麼無論這些銷售額是在您團隊中哪一級所產生的，您都能賺得420分的佣金額。如果您的目標是每星期要賺得1,000佣金額分數，那麼您就得積極擴展事業，每星期讓您的商務中心左右兩邊各產生5,000分團體銷售額。

在USANA，每個星期都會計算並支付佣金。因此您的成就幾乎可以立即得到回報。在大多數的直銷計劃中，佣金都是每個月計算一次，而且通常要等到下個月底才支付；這意味著在月初所產生的銷售額幾乎要等待兩個月才能獲得報酬。USANA細胞式獎勵計劃每個星期支付佣金的特點，將產生一股奇妙的動力，不斷地推動您的團隊成員邁向成功。

收入比較：一個商務中心與三個商務中心的比較

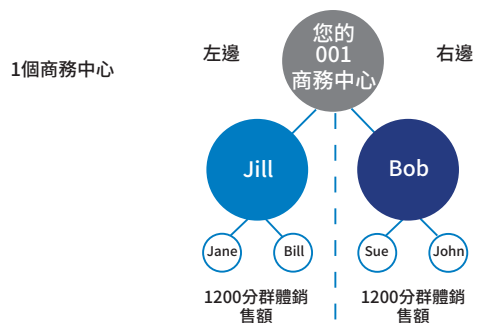
假設圖四中的每一個商務中心（包括您自己的）在當週都維持活躍並且符合領取佣金的資格，在圖四上方的例子中，您擁有一個商務中心，您和團隊努力合作並在您的商務中心左右兩邊各產生了1,200分團體銷售額。由於兩邊對等，所以佣金的計算方式為1,200分乘以20%，等於240佣金額分數，這將再換算為您所在國家的貨幣支付給您。

若您有三個商務中心（圖四下方的例子），只要將每一個商務中心的團體銷售額加起來，然後乘以20%，就可得出您當週所獲得的總佣金額。在本例中，您的第二和第三個商務中心（BC2、BC3）的左邊各有600分團體銷售額，而右邊也各有600分團體銷售額。BC2左右兩邊的分數對等，沒有小邊，所以我們把600分團體銷售額加在右方的算式中；BC3也依同樣步驟，把另外600分團體銷售額加在右方的算式中。但還沒結束—我們接著還要把您第一個商務中心的銷售額也加進來。因為BC2和BC3位於BC1之下，您第二和第三商務中心的總團體銷售額將匯入您的第一商務中心。這樣就顯出以三個商務中心創業的優勢：基本上讓您獲得雙倍的報酬。

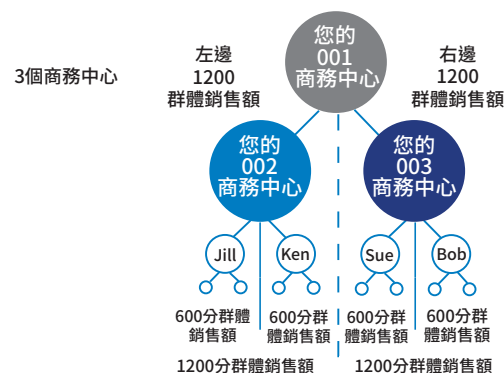
記住，您第一個商務中心左邊的總團體銷售額包括來自BC2的所有團體銷售額（總數1,200分），而右邊的團體銷售額也有1,200分（來自BC3）。所以BC1的左右兩邊對等各有1,200分。

那麼，把每一個商務中心的團體銷售額分數加總，再把總數乘以20%，就得到您該週的總佣金額分數480分。在一個商務中心的情況下，同樣的團體銷售額您只能獲得240 CVP；這樣一比較，就很容易看出其差異了。

圖四



1200分群體銷售額 x 0.2(20%)
總佣金分數 = 240分



001商務中心有1200分群體銷售額
002商務中心有600分群體銷售額
003商務中心有600分群體銷售額
總群體銷售額 = 2400分
2400分群體銷售額 x 0.2(20%)
總佣金分數 = 480分

累積銷售額

您的商務中心兩邊的團體銷售額不可能永遠都對等，不過沒有關係。扣除對等的部份後，剩餘的團體銷售額（每邊最多可達5,000分）將累積到下一個佣金期計算。

圖五中，假設每一個商務中心（包括您自己的）都維持活躍並且符合領取佣金的資格，在圖五上方的例子中，您擁有一個商務中心。您和團隊在左邊產生1,400分團體銷售額，而右邊有1,500分。目前左邊是您的小邊，因此佣金將以左邊的銷售額計算，亦即您的佣金是左右各1,400分計算，就是280分佣金分數（ $1,400 \times 20\% = 280$ ）。因為您收到的佣金是根據左邊所有銷售額計算的，在下一個佣金期時，這一邊的累積分數為0；但您的商務中心右邊還有100分剩餘，這將累積到下一個佣金期（以及後續的每一個佣金期，直到這些分數達到與左邊對等的125分）。

圖五下方的例子中，BC2左右兩邊有對等的團體銷售額分數700，而BC3左右兩邊有對等的750分。這兩個商務中心的團體銷售額都會累計到BC1，但是BC1左右兩邊的數目並不對等，小邊只有1,400分，所以這是我們加到右方團體銷售額欄中的數目。接著把所有團體銷售額加總再乘以20%，等於570佣金分數。本例中，BC1左邊累積到下一個佣金期的分數為0，而右邊的累積分數為100。

維持商務中心活躍

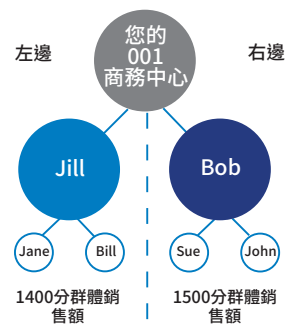
要從USANA的細胞式獎勵計劃中獲得報酬，您必須達到個人銷售額的最低要求，從而維持您的商務中心活躍。要維持一個商務中心活躍，須在每四星期循環週期中取得最少100分個人銷售額；要維持兩個或更多商務中心活躍，則須在每四星期循環週期中取得最少200分個人銷售額。

注意：如果您創業時建立了三個商務中心，您不必一開始就取得200分個人銷售額；即使您擁有三個商務中心，初期也可以選擇集中擴展BC1。因此，您可以用100分個人銷售額來取得從這個（BC1）商務中心領取佣金的資格。一旦您想讓您的第二和第三商務中心也取得領取佣金的資格，就需要在每四星期循環週期中把個人銷售額提升至200分。然而，在您取得200分個人銷售額使三個商務中心都符合領取佣金資格之前，您第二和第三商務中心的銷售額將不予計算。

此外您還必須了解，您在任何四星期循環週期所取得的第一個200分個人銷售額，均歸入您的第一商務中心（BC1）。若在任何時候您的商務中心不活躍，則您名下所有商務中心的銷售額將悉數被取消，而當商務中心重新活躍時，銷售額將從0開始計算。請記住您的銷售額要持續達到要求，才能符合領取佣金的資格。

圖五

1個商務中心



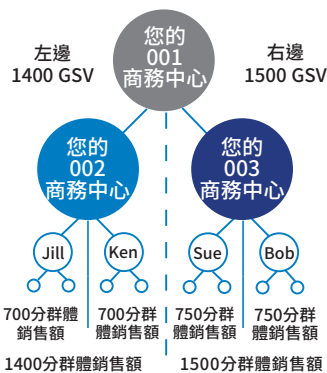
1400分群體銷售額 $\times 0.2(20\%)$

總佣金分數 = 280分

左邊累積 = 0分群體銷售額

右邊累積 = 100分群體銷售額

3個商務中心



001商務中心有1400分群體銷售額

002商務中心有700分群體銷售額

003商務中心有750分群體銷售額

總群體銷售額 = 2850分

2850分群體銷售額 $\times 0.2(20\%)$

總佣金分數 = 570分

左邊累積 = 0分群體銷售額

右邊累積 = 100分群體銷售額

四星期循環週期

四星期循環週期是指直銷商發出一張100分或以上的產品訂單起計的四個佣金支付週期（四個星期五）。

自動訂貨：省時又省錢

通過自動訂貨訂購產品，方便又安心。此外，自動訂貨還可享有優惠價10%的折扣，因此您不僅能節省金錢，還能增加您的零售利潤。要享受這額外的折扣，您需要預先設定一張自動訂貨訂單，並讓它被當作一張週末自動處理的訂單。此外，唯有能產生銷售額分數的產品才有折扣，而諸如標誌商品或銷售工具等銷售額分數為0的產品不可享受額外自動訂貨的折扣。

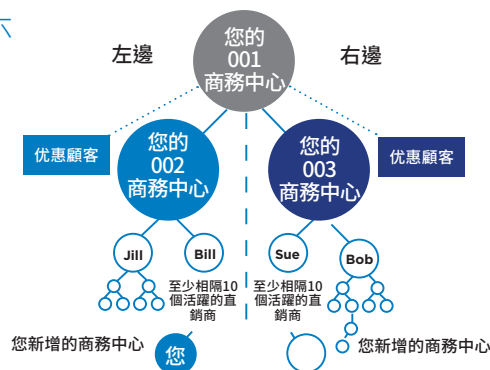
優惠顧客

另一個增加團體銷售額的方法是在商務中心的左邊或右邊加入優惠顧客。優惠顧客可以用優惠價訂購產品（甚至可以通過自動訂貨享受額外折扣），但他們不能賺取佣金。雖然您不能從優惠顧客賺取零售利潤，但他們的訂單卻為您取得分數，增加其所在商務中心的團體銷售額。

開設「新增的商務中心」

當您的一個商務中心達到最高指標（憑藉在該商務中心的左邊和右邊各產生5,000分團體銷售額），您將自動獲得一個開設「新增商務中心」的許可。您已達最高指標的每一個現有的商務中心最多可獲得兩個開設「新增商務中心」的許可。有了這個許可，您就可以在您的團隊的最底層開設一個新的商務中心，因而您得以從最底層幫助您團隊的成員。當您決定開設新增的商務中心的位置（見圖六）後，下一步便需連同新商務中心的位置資料，以書面的形式向USANA客戶服務部提出申請；您的書面申請必須附上一張產品訂單並一起提交。「新增商務中心的證書」沒有期限限制。您最先取得的兩個額外「新增的商務中心」可放在您團隊任何一邊的最底層；然而，後續其它額外「新增的商務中心」的位置與您的之前已存在的任何商務中心之間必須至少相隔十個活躍的直銷商。

圖六



為了放置「新增的商務中心」，活躍直銷商的定義為符合領取佣金資格的直銷商。

放置「新增的商務中心」的步驟：首先自動訂貨訂滿200分（個人銷售額）這樣可活躍所有的商務中心。並填寫「新增的商務中心」表格，提供200分的訂單用以建立新的商務中心。一旦新商務中心建立以後，您便可以用每四星期循環週期產生200分個人銷售額，來使其所有的商務中心維持活躍。無論您擁有多少個商務中心，您的個人銷售額要求均不會超過200分。只要在某一支付佣金期內，該新商務中心的左右兩邊均達到5,000分團體銷售額，您便可獲得一個開設新增商務中心的許可，再開設另一個新商務中心。由於您每個原有的商務中心最多可獲得兩個開設新增商務中心的許可，那麼每個新商務中心也可獲得兩個開設新增商務中心的許可，因此您實際上在團隊中可擁有的商務中心數目是沒有極限的。因為新商務中心的銷售不僅可為其本身帶來佣金，亦可為其上面的所有商務中心帶來佣金，因此擴展新的商務中心可鞏固您的整個團隊。

「新增的商務中心」位置的移動

一般而言，新增的商務中心一經確定位置之後便不得移動。然而，若該新商務中心在過去六個月均無任何活動（不論團體銷售額或個人銷售額），且符合所有有關商務中心位置規定的情況下，USANA保留允許位置移動的權利。所有此類要求均須以書面申請，並由政策制定/監督部門審核。



USANA Australia Pty Ltd 3 Hudson Avenue, Castle Hill, NSW 2154 AUSTRALIA
USANA Health Sciences (NZ) Corporation Level 1, 93 Ascot Avenue, Greenlane, Auckland 1051 NEW ZEALAND

Rev 10/19