

獨立直銷商申請表及協議書

(DISTRIBUTOR APPLICATION AND AGREEMENT)

美商優莎納股份有限公司台灣分公司

台北總公司 地址：台北市復興北路99號7樓

電話：02-7724-8000 傳真：02-7724-1000

高雄營業處 地址：高雄市九如一路502號16樓

電話：07-973-8100 傳真：07-973-8200

客服專線：0809-085-588 客服傳真：0809-085-500

電話訂購專線：02-7724-9000

電子信箱：distserv@tw.usana.com

獨立直銷商 (✓) 請標明 個人 公司 (指使用統一發票之營利事業)

證件影本及帳戶存摺影本請附於申請表一同送交公司：(申請表正本及身份證正反面影印本請於7日內寄交公司)

1. 個人：身份證正反面影本務必清晰，不可以其他證件代替。
2. 公司/營利事業者：負責人身份證影本，並附上營利事業登記證及營利事業資料表。
3. 在台居住外籍人士：有效護照影本及具統一證號之文件正反面影本。(如居留證、中華民國統一證號基本資料表……等。)

申請人資料

台灣身分證號碼/營利事業統編/
外籍人士統一證號

性別 男 女

日間電話

申請人姓名或
營利事業者

出生日期或營利
事業設立日期

晚間電話

申請人英文姓名

(須與護照英文姓名相同，無護照者請以羅馬拼音填寫)

行動電話

配偶或聯合
申請人姓名

配偶或聯合申請人
身分證號碼

傳真

戶籍地址

連絡地址
(文件郵寄地址)

電子信箱

定位資料

上線姓名

保薦人資料

保薦人姓名

直銷商編號

直銷商編號

商務中心號碼

選擇左右

電話號碼

入會首張訂單

創業套裝(Starter Kit) (所有直銷商都須購買1套創業套裝) 1個商務中心 3個商務中心

產品編號	產品名稱	數量	金額	分數
450	創業套裝	1	1,000	
合計	(經由公司處理的訂單未滿NT\$5,000元，需加收運費NT\$100元；另郵寄訂單未滿NT\$1,000元須加收運費NT\$100元)			

提貨方式： 台北公司自取 高雄公司自取

寄送 (同聯絡地址 同戶籍地址 其他)

收貨人：_____ 電話：_____

收貨地址：_____

自動訂貨

請將我加入自動訂貨計畫，我了解在我的首張訂單之後，我每4周會收到我選訂的產品

#165Fx _____ 套、 #165Pc _____ 套、 #166套裝x _____ 套

獎金匯款之接收銀行資料

(限台灣地區·限主要申請人本人) * 請檢附銀行存摺影本

付款方式

現金(限入會首張訂單)

信用卡(VISA/Master Card)

持卡人姓名

連絡電話

信用卡號碼

有效期限至

持卡人簽名

持卡人同意支付在美商優莎納股份有限公司台灣分公司消費之貨款及續約費，雙方對此無任何異議，以上款項由購買人與本人自行結清，並將由購買人日後付還本人，如發生任何糾紛，美商優莎納股份有限公司台灣分公司概無須負責。

ATM自動轉帳付款 · 轉帳銀行代號：812 · 轉帳代號：9565800+會員編號(7碼)共14碼

注意事項 ■ 轉帳須於週五下午3:30前完成，業績則為當週計算。 ■ 會員需自付轉帳手續費。 ■ 請自行保管轉帳依據，利於日後查詢。

本人謹授權美商優莎納股份有限公司台灣分公司(下稱“台灣USANA公司”)依本人在台灣USANA公司所登記之信用卡資料向發卡銀行請款，以支付本人所訂購之貨款、自動訂貨單以及日後向台灣USANA公司所訂購之所有產品，本人聲明所填寫之信用卡資料無誤，若有更改將另行填寫申請表通知台灣USANA公司。台灣USANA公司謹獲授權向發卡銀行請領相當於本人所訂購產品總值之款項，以及任何合理之運費。本人亦授權台灣USANA公司每年向發卡銀行請領新臺幣500元續約費，作為延續本人直銷商會籍之費用，該費用將於本人申請表獲批准滿週年日收取。本人謹授權台灣USANA公司將此直銷商申請表副本提供予本人之保薦人參考。

本人明白，要成為台灣USANA公司之直銷商只要購買一套直銷商創業套裝(售價為新臺幣1,000元整)並且每年支付延續會籍所需費用即可，本人亦明白，若本人之申請獲台灣USANA公司批准，本申請表(含背面之直銷商協議書)、台灣USANA公司之政策及程序、USANA獎勵計畫，以及營利事業資料表，均構成本人與台灣USANA公司約定之一部分。本人在下面簽署，即表示本人已仔細閱讀台灣USANA公司所提供之上述文件，同意並承諾遵守其所有條款。此申請表之簽署，係本人親自簽署。若申請人未成年，須得到法定代理人之書面同意。

主要申請人簽名

日期

若申請人為公司或營利事業，須經負責人簽名

聯合申請人簽名

日期

美商優莎納股份有限公司臺灣分公司直銷商協議書

前述新直銷商申請人（下稱“直銷商”）與美商優莎納股份有限公司臺灣分公司（下稱“USANA”）同意簽訂下列條款：

1. 直銷商謹此向USANA提出申請參與USANA直銷計劃。USANA保留以任何理由決定接受或拒絕直銷商申請之一切權利。
2. 若USANA接受申請人為直銷商，申請人將獲准擔任USANA直銷商，為期一年。除非直銷商於本協議書簽訂滿一年之前，以書面通知USANA取消其會籍，USANA將會自動按時（於每年會籍期滿時）從直銷商向USANA申報的信用卡帳戶中扣取有關費用。
3. 直銷商必須嚴格遵守公平交易法及多層次傳銷管理辦法等相關規定，並按照USANA的規定銷售及推廣USANA產品及服務。USANA的規定包含本協議書所列明的條款及條件，以及USANA公司政策及程序（USANA Policies & Procedures，下稱〔政策及程序〕）與USANA獎勵計劃（USANA Compensation Plan，下稱〔獎勵計劃〕）現行版的條款及條件。上述每份獨立文件謹以摘要方式載述於本協議書中，並一併構成USANA與直銷商所簽訂的整體約定，同時取代各方前曾達成的任何協議、陳述或承諾。直銷商確認其已從USANA獲得上述〔政策及程序〕、〔獎勵計劃〕及多層次傳銷相關法令，且已詳細閱讀該等文件。
4. USANA有權隨時酌情修訂本協議書所載的條款及條件、〔政策及程序〕、〔獎勵計劃〕，以及USANA所編擬的其他刊物及擬定的產品價格，而無須取得直銷商的同意。直銷商在接獲有關該修訂的通知後，即受該等修訂的約束。有關通知會直接發給直銷商，或透過USANA正式刊物公告予直銷商知悉。於每年延續直銷商會籍時，直銷商將根據本協議書及當時有效之文件、〔政策及程序〕、與〔獎勵計劃〕現行版的條款及條件，予以延續會籍。
5. USANA保留隨時停止銷售USANA產品價目內所列任何產品之權利，亦有權以任何新產品取代上述價目表內之任何產品。
6. 直銷商乃獨立立約人，並非其保薦人或USANA的代理人、僱員、合夥人或代表人。直銷商不得以任何形式自稱為其保薦人或USANA代理人、僱員、合夥人或代表人。USANA對於直銷商以任何方式所產生的任何債務，概不負責，無論該等債務是否於本協議書有效期間所產生。
7. 直銷商應處自行負擔法律所規定的一切稅捐，包括所得稅、營業稅或其他稅款。直銷商應保存一切必要的記錄，以確保其評估及繳付上述任何稅捐。
8. 除購買一套《直銷商創業套裝》及支付每年延續會籍所需費用外，直銷商無須支付其他費用，以獲取根據本協議書銷售USANA產品及服務的權利。
9. 除〔政策及程序〕中已明確允許者外，直銷商不得製作、推廣或使用任何描述USANA名稱、計劃、產品或USANA已註冊商標、擁有著作權或其他受保護的資料。直銷商在陳述USANA及其產品時，只能使用USANA編制的印刷或錄音／錄影資料。在銷售USANA產品或招募準直銷商時，任何直銷商就未包含在USANA編制的印刷或錄音／錄影資料中的內容，均不得做任何聲稱、聲明、披露、陳述或保證。
10. 直銷商有責任監督及培訓任何根據〔政策及程序〕規定所保薦的直銷商。直銷商在向其他人士介紹USANA的計劃時，必須誠實及詳盡地予以解釋。此外，直銷商本身理解下列各項，並確認必須在介紹USANA的過程中，清楚解釋該等事項：(1) USANA並不保證任何個別直銷商的收入，(2) 直銷商不得純粹因保薦其他直銷商而賺取收入，(3) USANA並未要求直銷商在達到直銷組織的任何層數時必須購買指定數量的產品，(4) USANA要求直銷商銷售該公司的產品，(5) USANA不會授予直銷商任何專屬地區，以建立其獨立直銷業務。
11. 直銷商認知只有透過銷售產品方可獲得佣金，直銷商不會因保薦其他直銷商或因任何其他直銷商繼續參與USANA直銷計劃而獲得佣金或其他利益。直銷商單憑參與〔獎勵計劃〕亦不保證其能夠賺取收入。直銷商確認，無論USANA或其任何上線或保薦人均未保證其獲得利潤，亦未就其作為直銷商所投入的努力可預期得到的利潤為任何陳述。直銷商確認直銷商的成功取決於銷售、服務及發展一個獨立直銷網路。
12. 未經USANA書面同意前，您不得轉讓本協議書之權利義務或直銷商會籍。任何承繼直銷商會籍權利得的人士或受讓人，均必須符合USANA直銷計劃的所有要求。
13. 本文件簽署人僅此確認其已成年（如未成年，則已獲的得其法定代理人同意）得以履行本協議書的各項條款。
14. 本協議書以中華民國法律為準據法，並根據中華民國法律解釋，立本協議書的各方同意任何因本協議書、〔政策及程序〕或〔獎勵計劃〕所產生之爭議，均以臺灣臺北地方法院為第一審管轄法院。
15. 若直銷商違反本協議書、〔政策及程序〕或〔獎勵計劃〕之任何條款，USANA可隨時向直銷商發出書面通知，終止本協議書。
16. 直銷商可隨時因任何理由以書面通知USANA，終止本協議書。直銷商可於登記被核可為USANA直銷商後14日內終止本協議書，而無須支付任何費用；該直銷商並可退回其購入的產品，而獲得原購買價款100%之退款；USANA退款時得扣除商品返還時已因可歸責於直銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對直銷商給付之佣金或紅利。如直銷商在前述14日後才終止本協議書者，該直銷商可退回其購入的產品予USANA，而獲得原購買價款90%之退款。USANA退款時，得將該名直銷商就退回產品所賺取的任何佣金或紅利以及商品減損之價額，先予扣除。
17. 若USANA認定直銷商違反本協議書的任何條款及條件、〔政策及程序〕、及／或〔獎勵計劃〕，USANA可選擇終止本協議書或對直銷商實施制裁。該等制裁包括但不限於書面警告；監察期；撤回或拒發獎賞或嘉許；限制或暫時中止直銷商行使其會籍所賦予的若干特許權；在指定限期內，或在直銷商符合若干指定條件之前，扣留紅利；及／或施加合理罰款或在法律許可下的其他懲罰。若USANA選擇終止本協議書時，有權不接受直銷商之退貨。
18. 直銷商可退回在過去三十天內購買的USANA產品而無需終止本協議書，並可獲得退回90%購買產品的款項（需扣除手續費及運費）。退回的貨品必須是仍然完好，可作轉售用途，且直銷商應備妥購買發票依USANA公司規定程序申請退貨。若USANA認為直銷商退回不合理數量或過多產品，USANA保留終止與該直銷商所訂本協議書之權利。在此情況下，USANA公司有權拒絕向該直銷商購回完好仍可再出售之產品，且有權從直銷商的退款中扣除其根據所退回產品可能賺取的任何佣金或紅利。
19. 本協議書維持有效的其中一項條件是直銷商必須售出或使用最少70%已購入的產品，方可再訂購更多產品（70/30規則）。直銷商必須保留所有的銷售記錄，並在USANA要求時，出示任何零售交易的收據，同時應遵守USANA隨時要求的任何合理之查核程序。
20. 直銷商要符合賺取佣金之資格，必須(1) 根據上述第19條規定，已向客戶售出或個人使用最少70%已購入的產品；及(2) 提供收據給其零售客戶，列明出售日期、銷售量、所購買產品名稱等。直銷商應保留所有銷售收據副本兩年。
21. USANA特定產品名稱、企業名稱和公司標誌，均為USANA的專有財產，直銷商不可任意使用以推廣其個人的其他業務。
22. USANA不允許直銷商訂購其在合理時間內不可能完全使用或出售的產品，以求取得賺取佣金或紅利之資格，或在〔獎勵計劃〕晉級的目的。除非直銷商能夠合理解釋為何需要更多存貨，USANA可能要求審核存貨，以確保直銷商符合上述第19及20條有關出售或使用70%產品的規定。
23. 直銷商可自由參與其他直銷計劃，但不得向USANA其他直銷商銷售或推廣任何與USANA產品或服務性質類似或具有競爭性的產品或服務，亦不得招募或保薦其他USANA直銷商，加入任何屬於USANA公司的競爭對手的直銷公司。
24. 在與USANA終止本協議書後6個月內，直銷商不得為任何與USANA公司具有競爭關係之直銷公司招募曾為其業務組織的下線直銷商，加入該等競爭對手的組織，亦不得接納任何該等曾為其業務組織的下線直銷商加入該等直銷組織。
25. 直銷商可能需隨時向USANA提供與其直銷商會籍，或直銷商申請表有關的個人資料，USANA有權依“電腦處理個人資料保護法”之規定使用上述資料。
26. USANA的下線組織報告是絕對保密的資料，其內容包含專屬於的商業秘密，直銷商不得使用該等報告作為發展其USANA業務以外的任何其他用途。具體而言，直銷商不得：(1) 向第三者披露任何下線組織報告的內容；(2) 使用該等報告與USANA進行競爭；或(3) 招募或招攬列於該等報告所載名單內的任何直銷商或優惠客戶，以參與其他直銷公司業務。
27. USANA未行使本協議書所規定之任何權利，或未堅持要求直銷商嚴格遵守本協議書的條款、條件及〔政策及程序〕，並不構成USANA放棄日後要求直銷商遵守本協議書的條款、條件及〔政策及程序〕之權利。倘USANA決定就本協議書的任何條款及、條件或〔政策及程序〕的某項條款給予寬免，USANA公司將會發出書面通知，而有關通知必須由USANA的授權行政人員簽署。
28. USANA就直銷商任何過失給予寬免，並不影響USANA就該名直銷商日後任何過失所可行使的權利，亦不影響任何其他直銷商的權利或責任。USANA對直銷商某項過失所可能涉及之責任遲延行使或不行使權利，並不影響USANA就該項過失或日後任何過失所可行使的權利。
29. 直銷商只可在USANA正式通訊中所公布的國家內銷售或積極推廣USANA產品，而該等國家的有關當局已批准USANA在其境內進行業務活動。
30. 如本協議書、〔政策及程序〕及〔獎勵計劃〕內所列明的任何條款在任何司法管轄區的法律下被認為不合法、無效或無法實施，或變成不合法、無效或無法實施，並不會影響或損害本協議書、〔政策及程序〕及〔獎勵計劃〕之其他條款在該司法管轄區的法律下的合法性，有效性或可執行性。
31. 倘〈a〉本協議書的條款及條件；〈b〉〔政策及程序〕；及〈c〉〔獎勵計劃〕三者之內容出現任何衝突或抵觸，則以〔政策及程序〕為準。
32. 本協議書於申請人獲USANA正式許可為直銷商後，方可生效。USANA接受直銷商的第一張產品訂單乃USANA許可申請人成為直銷商的證明。直銷商同意，USANA有絕對權利拒絕接受其申請表，而在任何情況下，USANA均無須就拒絕申請提供任何理由。