



美商優莎納股份有限公司 台灣分公司

台北：臺北市松山區復興北路99號7樓  
電話：02-7724-8000 傳真：02-7724-1000

高雄：高雄市九如一路502號16樓  
電話：07-973-8100 傳真：07-973-8200

客戶服務專線：0809-085-588 客戶服務傳真：0809-085-500  
電話訂貨專線：02-7724-9000 電子信箱：distserv@tw.usana.com



# 目錄

## Contents

### 第一條 引言

- 1.1 「直銷商協議」內列明的政策
- 1.2 目的
- 1.3 政策與程序條款之修訂
- 1.4 延誤
- 1.5 條款的可分割性
- 1.6 遵守條款

### 第二條 如何成為直銷商

- 2.1 要成為直銷商，您必須符合的資格
- 2.2 直銷商的權益
- 2.3 直銷商會籍及編號
- 2.4 申請成為新直銷商
  - 2.4.1 電子產品抵用券
- 2.5 每年延續直銷商會籍
- 2.6 直銷商創業套裝

### 第三條 如何經營USANA直銷業務

- 3.1 「USANA獎勵計劃」
- 3.2 廣告
  - 3.2.1 媒體查詢
  - 3.2.2 商標及著作權
- 3.3 直銷商的聲明及陳述
  - 3.3.1 有關產品的聲明
  - 3.3.2 有關收入的聲明
  - 3.3.3 配偶或直系親屬的行為
- 3.4 USANA以外之公司與產品
- 3.5 終止協議書後的招攬活動
- 3.6 下線組織報告
- 3.7 個人資料及隱私權
  - 3.7.1 個人資料
  - 3.7.2 把個人資料傳遞給第三者
  - 3.7.3 直銷商取用個人資料
- 3.8 以公司或其他營利事業經營USANA直銷業務
- 3.9 詐欺行為
- 3.10 獨立立約人地位
- 3.11 企業保險
- 3.12 產品責任保險
- 3.13 國際業務
- 3.14 遵守法律及規章
- 3.15 單一直銷商會籍
- 3.16 重新包裝及重新標籤

# 目錄

## Contents

- 3.17 轉讓直銷商會籍
- 3.18 分拆共有之直銷商會籍
- 3.19 繼承權
- 3.20 稅務
- 3.21 地區限制
- 3.22 推薦形式
- 3.23 轉投到另一推薦人的組織經營業務
- 3.24 再加入
- 第四條 直銷商及推薦人的責任
  - 4.1 監督、培訓及銷售
  - 4.2 領導能力
  - 4.3 延遲遞交申請表及訂單
  - 4.4 舉報違反政策情況
- 第五條 銷售規則
  - 5.1 銷售產品
  - 5.2 建議零售價
  - 5.3 過量訂單
  - 5.4 客戶付款
- 第六條 紅利及佣金
  - 6.1 佣金之支付時間
  - 6.2 佣金結算單之核對
  - 6.3 對於共有直銷商會籍者之支付
  - 6.4 對於以公司或其他營利事業經營USANA直銷業務者之支付
  - 6.5 調整佣金及紅利
  - 6.6 賺取佣金的權利
  - 6.7 無人認領的佣金及貸方款項
  - 6.8 手續費
  - 6.9 重發佣金
- 第七條 產品保證及回購政策
  - 7.1 零售客戶
  - 7.2 優惠客戶
  - 7.3 直銷商
    - 7.3.1 十四天內之退換貨
    - 7.3.2 十五天至三十天內之其他退貨或換貨
    - 7.3.3 解除或終止直銷商會籍的條件及退貨、退款
  - 7.4 直銷商退貨、換貨程序
    - 直銷商退換貨辦法
    - 30天產品滿意保證

# 目錄

## Contents

### 第八條 解決爭議及違反協議

- 8.1 直銷商之間的爭議
- 8.2 USANA公司與直銷商之間的爭議
- 8.3 違反協議
- 8.4 重大違約行爲

### 第九條 訂貨方法

- 9.1 「自動訂貨計劃」
- 9.2 訂購USANA產品
- 9.3 遲延取貨
- 9.4 日後交付訂貨政策
- 9.5 交運貨品出現差異情況

### 第十條 付款及交運貨品

- 10.1 付款方法
- 10.2 「自動訂貨計劃」

### 第十一條 直銷商服務

- 11.1 一般更改您的直銷商會籍資料
- 11.2 增加共同申請人
- 11.3 更改地址或電話號碼
- 11.4 下線組織報告
- 11.5 佣金結算單
- 11.6 錯誤或疑問
- 11.7 解決疑問

### 第十二條 不活躍業務及終止協議政策

- 12.1 不活躍業務
- 12.2 由USANA公司終止協議
- 12.3 由直銷商終止協議
- 12.4 終止協議的後果

### 【附錄一】公平交易法相關條文

- 第八條 多層次傳銷、多層次傳銷事業及參加人之定義
- 第二十三條 變質多層次傳銷之禁止
- 第二十三條之一 多層次傳銷參加人解除契約
- 第二十三條之二 多層次傳銷參加人終止契約
- 第二十三條之三 多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制
- 第二十三條之四 多層次傳銷管理辦法
- 第四十一條 罰則五
- 第四十二條 罰則六



# 目錄

## Contents

### 【附錄二】公平交易法施行細則相關條文

第二十九條

### 【附錄三】多層次傳銷管理辦法

第一條 授權依據

第二條 適用範圍

第三條 (刪除)

第四條 (刪除)

第五條 開始實施傳銷行為之報備

第六條 報備之補正或補充

第七條 變更報備

第八條 停止實施傳銷行為之報備

第九條 報備名單及重要動態資訊之公告

第十條 營業跡象之註記

第十一條 應告知參加人之事項

第十二條 參加契約之締結

第十三條 退出條件與相關權利義務

第十四條 可歸責參加人事由下之退貨處理

第十五條 財務報表之揭露

第十六條 招募未成年參加人之要式規定

第十七條 禁止行為

第十八條 特定違約事由及其處理

第十九條 明示從事傳銷行為之義務

第二十條 宣稱案例之說明義務

第二十一條 參加人之教育訓練

第二十二條 記載及備置傳銷經營資料

第二十三條 接受檢查及定期提供資料之義務

第二十四條 刪除

第二十五條 刪除

第二十六條 施行日

### 【附錄四】稅務須知

一、個人參加部分(個人直銷商)

二、營利事業參加人部分(營利事業直銷商)

三、附註

### 【附錄五】夫妻入會問與答

### 【附錄六】「NT\$1,000 電子產品抵用券」問與答



# 美商優莎納股份有限公司 政策與程序

## 第一條 引言

### 1.1 「直銷商協議」內列明的政策

有關美商優莎納股份有限公司台灣分公司(以下簡稱「USANA公司」)的政策與程序將會清楚地列明在「USANA公司直銷商申請表及協議書」內。在使用USANA公司的制度以開創您的業務前，您必須先仔細閱讀及清楚了解這些政策與程序。作為一名獨立的USANA直銷商，您必須遵守USANA公司的「政策與程序」(Policies & Procedures)、「直銷商申請表及協議書」(Distributor Application & Agreement)，以及「USANA獎勵計劃」(USANA Compensation Plan)(以下統稱「直銷商協議」)內所訂定的一切條件及條款，並且遵行台灣及您經營USANA直銷業務所在地的一切法律及規章，包括公平交易法及多層次傳銷管理辦法等相關規定(參見附錄一至附錄四)。

### 1.2 目的

簽署「直銷商協議」的目的是：

- 清楚界定USANA公司和您作為獨立直銷商之間的關係
- 訂定可接受的商業行為的標準
- 協助您建立業務和保障您的事業

### 1.3 政策與程序條款之修訂

USANA公司將會不定時修訂「直銷商協議」及價目表。有關修訂將會在USANA公司營業處所公告，並刊載於USANA公司網站中供直銷商查詢，修訂內容於公告後正式生效。

### 1.4 延誤

若因發生非USANA公司所能合理控制的情

況，例如罷工、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、政府頒佈禁令等，而引致任何延誤及未能履行責任，USANA公司概不負責。

### 1.5 條款的可分割性

若「直銷商協議」內所列明的任何條款失效、不合法或無法實施，USANA公司有權修訂或刪除該等條款。修訂或刪除任何條款或規定將不會影響其餘條款及規定之約束性，該等條款及規定將繼續維持全面有效及可予以執行。

### 1.6 遵守條款

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」或適用於監管商業行為的任何法例及規則的權利。只有在極罕見的情況下，USANA公司方會放棄執行某項政策。倘USANA公司決定就某項政策給予寬免，本公司將會以書面通知直銷商，而有關寬免將只適用於指定的情況。

## 第二條 如何成為直銷商

### 2.1 要成為直銷商，您必須符合的資格：

- 凡中華民國國民已年滿二十歲，或未滿二十歲但已結婚者。
- 凡中華民國國民年滿十八歲，經其法定代理人書面同意(此書面不得以電子文件為之)。
- 在台居住之外籍人士，須附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資表等)。
- 居住在USANA公司獲批准經營業務的地區。
- 向USANA公司遞交已簽署的「直銷商申請表及協議書」正本，及按USANA公司

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

訂定之價格購買「直銷商創業套裝」如果您要以公司或其他合夥方式經營USANA的事業，USANA公司保留權利，可根據任何理由接受或拒絕申請。直銷商須細心閱讀USANA公司的政策及程序，以及「USANA獎勵計劃」。

### 2.2 直銷商的權益

- 以直銷商價格(會員價)購買USANA公司的產品及服務。
- 零售USANA公司的產品及服務，賺取零售利潤。
- 參與USANA公司的「USANA獎勵計劃」(即在符合資格的情況下，賺取佣金和紅利)。
- 推薦(Sponsor)其他新直銷商或優惠客戶(Preferred Customer)，而建立您的USANA直銷業務。
- 可購買USANA公司的輔銷品和通訊刊物。
- 參與USANA公司贊助的支援、服務、培訓、激勵和表揚成績活動(需繳付適當費用)，及參與直銷商推廣及獎勵計劃。

### 2.3 直銷商會籍及編號

在USANA公司收到並核可您的「直銷商申請表及協議書」後，您即成為新的直銷商。USANA公司會發給您一個直銷商號碼(DN)。您每次發出訂單或查詢佣金和紅利時，都必須向USANA公司行政人員提供您的編號，以便查閱和核對資料。

如果您與您的配偶或其他人士為共同申請人，USANA公司亦只會發一個直銷商號碼(DN)給您與您的配偶或其他人士共用。您與您的配偶或其他人士每次發出訂單或查詢佣金和紅利時，都必須向USANA公司行政人員提供此一編號，以便查閱和核對資料。

### 2.4 申請成為新直銷商

- 有意申請為直銷商的人士可傳真「直銷商申請表及協議書」至USANA公司，而暫准成為新直銷商；但申請人仍必須於次週週五之前向USANA公司提出填妥之「直銷商申請表及協議書」正本及所必需的一切資料。
- 您亦可透過USANA網站提出線上申請，但仍必須於次週週五之前向USANA公司提出填妥之「直銷商申請表及協議書」正本及所必須的一切資料，始能取得本公司直銷商資格。當您向USANA網站完成線上申請時起，您開始享有向USANA公司購買產品的權利(但不得從事推薦及領取獎金)，但USANA公司若於次週週五之前未收到您完整的直銷商申請資料時，將自動終止您的一切權利。
- 若您曾依前項線上方式申請加入USANA，則不論是否已完成書面補件程序，日後當您要重新加入USANA時，仍必須依第3.23條規定，於書面通知USANA後6個月，始能以書面向USANA提出申請成為直銷商，而不得再透過線上方式辦理。

#### 2.4.1 電子產品抵用券

- 凡以NT\$1,000新加入USANA公司成為獨立直銷商，並於加入同時啓動一或三個商務中心者，均能獲得「NT\$1,000電子產品抵用券」。
- 「NT\$1,000電子產品抵用券」僅能使用於產品訂購至少達NT\$2,500之單一訂單，且不能申請退換產品。
- 「NT\$1,000電子產品抵用券」須於加入USANA公司成為獨立直銷商當日起算，60天內使用，過期即失效(若第60天為假日，將順延一個工作天)。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

- 凡使用「NT\$1,000電子產品抵用券」，將不獲任何分數/銷售額計算。
- 「NT\$1,000電子產品抵用券」只供單次使用，不可兌換現金，亦不能轉讓他人使用。
- 使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單，只適用於USANA公司櫃檯訂單、傳真訂單及電話訂單。
- 「NT\$1,000電子產品抵用券」不適用於購買商業套裝、自動訂貨套裝和其他優惠套裝。
- 「NT\$1,000電子產品抵用券」係由USANA公司免費提供，不適用「禮券定型化契約應記載及不得記載事項」。
- USANA公司保留更改推廣活動條款及細則之權利，且不予另行通知。若有任何異議，USANA公司保留最終決定權。

### 2.5 每年延續直銷商會籍

USANA公司每年會向直銷商收取延續會籍費，為新台幣NT\$500元整（此費用可隨時更改，而不另行通知）。USANA公司將會自動按時（一年會籍期滿時）從您指定的信用卡扣取該費用。倘若您決定取消會籍，您必須事先以書面通知USANA公司。倘若您並無信用卡，您必須按時把延續會籍所需的費用以現金或銀行匯款方式送交USANA公司之辦事處。在您每年支付延續會籍費的同時，您亦會繼續享有直銷商應有的權益。

### 2.6 直銷商創業套裝

您不一定要購買 USANA 產品，才可以成為直銷商。但為使新直銷商熟悉 USANA 公司的產品、服務、銷售技巧、輔銷品及其他有關事項，USANA 公司要求每名新直銷商購買「直銷商創業套裝」。

## 第三條 如何經營 USANA 直銷業務

### 3.1 「USANA 獎勵計劃」

您必須遵守 USANA 公司正式的推廣資料內所列明的有關「USANA 獎勵計劃」的全部條款。您不得透過其他銷售計劃，或任何未經批准的直銷方法，或把 USANA 公司的計劃結合其他銷售計劃或任何未經批准的直銷方法，向其他人士推薦 USANA 公司的直銷計劃。您亦不得以任何與 USANA 公司正式推廣資料內列明的計劃內容有所差異之方式，要求或鼓勵其他現任或有可能成為優惠客戶或直銷商的人士參與 USANA 業務。您不得要求或鼓勵其他現任或有可能成為優惠客戶或直銷商的人士，簽署任何 USANA 公司正式協議或合約以外的協議或合約，以促使他們成為 USANA 直銷商。同樣地，您不得要求或鼓勵其他現任或有可能成為直銷商或優惠客戶者，向任何個人或其他團體購買產品或付款，以便參加「USANA 獎勵計劃」。但在 USANA 公司正式推廣資料內建議或列明需要購買產品或支付的款項，則不受此限制。

### 3.2 廣告

只有已成為黃金董事 (Gold Director) 或以上級別董事的直銷商方可自行制定銷售、市場推廣及輔助資料，以推廣其USANA業務。所有其他直銷商只允許使用USANA公司編製或批准使用的輔銷品及輔助資料。該等銷售、市場推廣及輔助資料可包括：培訓及招募資料、產品目錄、小冊子、宣傳單張、海報、明信片、信件、分類廣告等宣傳USANA產品及計劃的資料，以及郵電訊息、語音訊息、錄音和網路網頁等



# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

宣傳USANA產品、服務或「USANA獎勵計劃」的資料。任何已經晉升為黃金董事或以上級別董事的直銷商，如欲自行編製銷售、市場推廣資料，必須事先將建議資料送交USANA公司審閱。直銷商自行編製的所有資料必須事先獲得USANA公司批准，方可作為推廣其業務或向其他人推薦拓展USANA業務機會。在收到建議的推廣資料後，USANA公司將審閱有關資料，並決定其方式及內容是否合適。USANA公司會以書面儘速通知黃金董事或以上級別董事，公司已決定批准或拒絕批准其使用有關資料，以推廣及支援他們的USANA業務活動。黃金董事或以上級別的董事只可以使用經USANA公司明確批准的銷售、市場推廣及輔助資料。若黃金董事或以上級別董事之直銷商經查獲有使用任何未經USANA公司批准且違反USANA公司政策之廣告內容，USANA公司保留權利有權取消其黃金董事或以上級別董事之直銷商資格。

### 3.2.1 媒體查詢

為確保公眾能夠獲得正確及一致無誤的資料，直銷商必須把所有關於USANA公司的媒體查詢轉交USANA公司處理。

### 3.2.2 商標及著作權

- 您不得使用USANA公司的註冊商標或商業名稱或公司標誌，以推廣您的個人獨立業務。您必須使用「USANA獨立直銷商」(Independent USANA Distributor) 標誌，以推廣您的業務。您可向USANA公司索取有關標誌，供製作用途。
- 您可以在電話簿的商業名錄中登記為「USANA獨立直銷商」。

- 您在接聽電話時，不得以任何方式明示或暗示來電者已被轉接到USANA公司的辦事處。
- 您不得轉錄或複製任何USANA公司舉辦的企業活動、會議、演講等的內容。
- 您不得轉錄、複製或抄襲任何USANA公司發言人、代表、講者、行政人員、董事或其他直銷商的簡報或演詞。
- 您不得複製或抄襲任何USANA公司製作的CD或錄影光碟(VCD)內容。
- 您不得在未取得USANA公司及/或個別與USANA公司有關的人士之書面同意前，以任何書寫或電子媒體形式刊登該等人士的姓名、照片或類似資訊。
- 您不得在未取得USANA公司的明確書面同意前，以任何USANA公司授權範圍外之方式使用USANA公司享有智慧財產權之一切文件、物品或資料。
- 您不得使用USANA的商業名稱作為任何一致資源定址器(URL)或網域名稱的一部份。

## 3.3 直銷商的聲明及陳述

### 3.3.1 有關產品的聲明

當您展示有關USANA公司產品的資料時，您不得聲稱有關產品具有治療或藥用效能，除非該等效能已在USANA公司正式推廣資料或產品標籤中清楚列明。尤其是您不得聲稱USANA產品在治愈、治療、診斷、舒緩或預防任何疾病或有關病症等各方面具有效力，因為該等聲明可能被視作醫療或藥物聲明。該等聲明不僅會被視為違反「直銷商協議」，同時更可能導致USANA公司違反其經營業務之司法管轄區內法律及規章。

### 3.3.2 有關收入的聲明

在介紹或討論USANA公司所提供的業務機會，或「USANA獎勵計劃」時，您不得為任何收入的預測或聲明，或透露您在

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

USANA公司的收入(包括展示支票、支票副本或銀行匯款證明等相關資料)。在USANA公司正式輔銷品內列明者，則不受此限制。

### 3.3.3 配偶或直系親屬的行為

您的配偶或一親等內之直系親屬所從事的任何行為，均視同您的行為。包含違反「直銷商協議」所為各項制裁及終止直銷商會籍等規定，均可適用於您。

當公司或合夥組織成為本公司直銷商時，則該公司、商號或合夥組織內的股東、董監事、經理人、主管、合夥人，以及直接或間接控制該公司或合夥組織的關係人所從事的任何行為均視同該公司或合夥組織的行為，亦準用上述制裁及終止直銷商會籍等規定。

· 您就同一會籍下之共同申請人、配偶或上述其他人士的行為及義務，應負連帶責任。

### 3.4 USANA以外之公司及產品

您可參與其他直銷計劃，亦可同時從事USANA公司以外的產品及服務的銷售工作。但您必須遵守下列各項：

- 倘若您亦同時以獨立直銷商的身份參與另一直銷計劃，您將不能參與USANA公司的領袖紅利(Leadership Bonus)計劃及菁英紅利(Elite Bonus)計劃。
- 您不得為其他直銷公司推薦USANA直銷商或優惠客戶加入該等業務組織。
- 您不得為其他直銷公司製作任何推廣資料、錄影帶、錄音帶、光碟或其他宣傳材料，以供招募USANA直銷商或優惠客戶之用。
- 您不得向USANA直銷商或優惠客戶，銷售或推廣任何與USANA產品或服務具有競爭性的產品或服務，包括任何與USANA產品或服務屬相同類別的產品或服務。

- 您不得在提供USANA公司的產品，或推廣「USANA獎勵計劃」時，同時推廣其他非USANA公司產品、計劃或獎勵。
- 您不得在提供USANA產品或經營業務機會的同時，提供任何USANA公司以外的產品或經營機會。
- 您不得在USANA公司贊助的會議或活動後14天內，推薦會由另一名直銷商陪同出席該USANA會議的人士成為直銷商或優惠客戶，除非已獲得該人士決定不登記成為直銷商之通知。

### 3.5 終止協議書後的招攬活動

在與USANA公司終止「直銷商協議」後6個月內，任何前任USANA直銷商均不得代表任何屬於USANA公司競爭對手的直銷公司，招募曾為他業務組織內的下線成員的任何USANA直銷商或優惠客戶，加入該等競爭對手的組織。

### 3.6 下線組織報告

USANA公司的下線組織報告是絕對保密的資料，其內容包含專屬的商業秘密。您不得使用該等報告作為發展您的USANA業務以外的任何其他用途。具體而言，您不得：

- 向第三者披露任何下線組織報告的內容。
- 使用該等報告與USANA公司進行競爭。
- 招募或招攬列於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。

### 3.7 個人資料及隱私權

#### 3.7.1 個人資料

您可能需要不定時向USANA公司提供與您的直銷商會籍或直銷商申請表有關的個人資料，以供特定用途之用。該等用途包括：

- 處理您的直銷商申請。
- 編製下線組織報告。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

- 提供直銷商服務，例如規劃及促進組織直銷商會議及培訓課程。
- 管理直銷商福利。
- 制訂及推行政策、直銷計劃及策略。
- 在USANA通訊、推廣資料及公司內部通訊中刊登有關個人資料。
- 提供參考資料。
- 遵守所有適用法例及就任何政府或警方調查提供協助。
- 其他直接與上述各項有關的其他用途。

### 3.7.2 把個人資料傳遞給第三者

在當地法規所許可的情況下，USANA公司可將您的個人資料提供給下列第三者：

- USANA公司及其本地和國外關係企業之相關人員。
- 任何代理人、承包商、供應商、賣家或其他為USANA公司或其關係企業提供管理、廣告、印刷或其他服務的第三者，包括但不僅限於：直銷中心、外聘查帳員、醫生、受託人、保險公司、精算師，以及由USANA公司或其關係企業委任負責規劃、提供及/或管理直銷商福利的任何顧問/代理人/使用者。
- 向USANA公司尋求參考資料的人士或機構。
- 台灣或其他地區的任何政府部門，或其他適當政府、警務或監管機構，例如稅務機關。

### 3.7.3 直銷商取用個人資料

您有權向USANA公司要求及索取公司所存檔的有關您的個人資料，並更改任何不正確的資料。

您亦可以要求USANA公司向您說明由公司經常保存的個人資料的類別。如欲申請取用及更改個人資料或查詢有關USANA公司

在個人資料方面所採取的政策及慣常處理方法，應以書面聯絡USANA公司客服部。

### 3.8 以公司或其他營利事業經營USANA直銷業務

您可以以公司或其他營利事業之形式申請成為USANA公司之直銷商，但以該公司或營利事業使用統一發票為限。現任直銷商亦可更改經營形式，從個人改為以公司或其他營利事業形式運作。在此兩種情況下，直銷商必須把適當的公司營利事業登記證影本及股東名冊，連同填妥及已簽署的「直銷商申請表及協議書」、「營利事業資料表」及公司負責人身分證正反面影本送交USANA公司。

### 3.9 詐欺行爲

您必須清楚及誠實地向可能成為直銷商的人士解釋USANA公司的產品、業務機會、「USANA獎勵計劃」，以及政策及程序。具體而言，您必須：

- 誠實及詳盡地向所有準直銷商介紹「USANA獎勵計劃」。
- 清楚解釋從「USANA獎勵計劃」賺取的收入是根據產品銷售額來計算，而非單憑倚靠介紹其他直銷商加入。
- 在作利潤估計時，應根據具有一般能力的直銷商，在正常情況下可賺取的收入作出合理預測。
- 向準直銷商清楚說明：在某些既定情況下，過往能賺取的收入並不一定反映未來的收入。
- 不應就一名直銷商在經營一般業務時可能需要負擔的開支，提供錯誤資料與估計。
- 不應就一名直銷商在經營一般業務時可能需要付出多少時間方能賺取預先估計的利潤，提供錯誤資料或估計；同時不應明確

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

表示任何個別直銷商的利潤或收入會獲得保證。

- 在任何情況下均不應明示或暗示您可以為其他人建立下線組織。
- 在任何情況下均不應明示個別直銷商的利潤或收入可以獲得保證。
- 在任何情況下均不應明示任何消費者、商業機構或政府部門已經批准或認可USANA公司的產品或「USANA獎勵計劃」。

### 3.10 獨立立約人地位

您與USANA公司訂立的協議並不代表您和USANA公司之間存有僱主/僱員、代理人、合夥人或合資經營關係。您需要自行負責繳付稅款及訂定自己的目標、工作時間及銷售方式。

### 3.11 企業保險

您應為您的業務活動自行購買保險。

### 3.12 產品責任保險

USANA公司已為其公司及直銷商購買保險，以為任何涉及產品的責任提供保障。USANA公司的「賣方保證」條款已把有關保險的有效範圍擴展至包括直銷商，但直銷商必須按照適用的法律、規章及「直銷商協議」的規定，銷售USANA產品。USANA公司的產品責任保險並不包括因直銷商在銷售USANA產品時的任何不正當行為所引致的有關產品的索償（請同時參考第3.16條）。

### 3.13 國際業務

您只可以在USANA公司正式公佈的國家內銷售或推廣USANA產品及服務，且需該等國家的有關當局已批准USANA公司在其境內進行業務活動。倘若您希望在台灣以外的國家進行業務活動，您必須遵守該國家所有的適用法律及規章。

### 3.14 遵守法律及規章

您必須遵守所有適用於您的業務的法律及規章，包括公平交易法及多層次傳銷管理辦法及健康食品管理法等相關法規。

### 3.15 單一直接銷商會籍

- 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的獎金。作為合夥機構、公司、信託機構、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。
- 您的配偶也可依USANA的相關規定(詳【附錄五】)，成為一位直銷商，並經營第二個直銷商會籍，只要您配偶的直銷商會籍是安置在您的商務中心下任何組織中，而不是安置在旁線的組織下。第二個直銷商會籍，必需由直銷商申請書上所列出的人士親自經營該會籍，而不能由第一個直銷商會籍的經營者代為經營。
- 下列人士或團體，不得獨立擁有或經營另一個USANA直銷商會籍，亦不得成為他人之共同申請人：
  - 已成為本公司直銷商的公司、商號或合夥組織，其股東、董監事、經理人、主管或合夥人。
  - 已成為本公司直銷商的個人或團體，其投資、經營或控制的公司、商號或合夥人。

### 3.16 重新包裝及重新標籤

您不得把任何USANA產品重新加上標籤，或以任何方式擅自更改USANA產品上的標籤。換言之，您必須以原來出廠的包裝方式出售USANA產品，而不得把USANA產品重新包裝，或把空的原裝容器重新注滿其他產品出售。任何上述行為將可能導致您需負擔刑事責任或民事賠償責任。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 3.17 轉讓直銷商會籍

未經USANA公司明確以書面表示同意前，您不得向任何人士或團體轉讓您的直銷商會籍及相關權利。

要取得USANA公司的同意，您必須：

- 經USANA公司認定為信譽良好的直銷商，而USANA公司擁有全權作出有關決定。
- 以書面通知USANA公司，您計劃轉讓直銷商會籍，已經付清任何拖欠USANA公司的債務。
- 把全部的商務中心(Business Center)與直銷商會籍同時轉讓。
- 個人仍需負擔轉讓前所獲得之一切獎金及其他業務所得之稅務。

受讓方必須：

- 符合成為USANA直銷商的資格。
  - 經USANA公司確認為有能力履行USANA直銷商的責任，及取得令人滿意的成績，而USANA公司擁有全權作出有關決定。
  - 承受轉讓會籍的直銷商的一切責任和職務。
  - 填妥「轉讓直銷商會籍申請表」(Transfer of Distributorship Application)，繳付轉讓所需費用NT\$2500元整及須同時購買創業套裝所需費用NT\$1000元整。
  - 填妥「直銷商申請表及協議書」。
- 您不得轉讓您的直銷商會籍給任何現在正擁有、經營、參與USANA直銷商會籍，或曾經擁有、經營、參與USANA直銷商業務的人士或團體。USANA公司在批准有關的轉讓前，保留全面檢討一切關於任何轉讓交易的建議條款，並加入額外條件及條款之權利。倘若USANA公

司認定直銷商轉讓其直銷商會籍的目的是避免履行「直銷商協議」，有關轉讓交易對USANA公司將不生效力，而USANA公司擁有全權作出有關決定。

### 3.18 分拆共有之直銷商會籍

倘若您希望分拆您與其他人士共有的直銷商會籍，您必須注意不得損害您的業務組織的上線及下線的收入或權益。您應在決定是否分拆您的共有直銷商業務前，先考慮以下問題：

- 倘若您決定分拆您的共有直銷商會籍，任何一名共有者均可接手經營該直銷業務，但其他共有者必須放棄在該會籍下的權利及利益。
- 倘若您決定繼續以共有形式經營您的直銷商會籍，USANA公司不能把您的下線組織分拆，亦不可把您的佣金或紅利平均分給每名共有者。

倘若您決定分拆共同經營的直銷商會籍，已經放棄原有直銷商業務權益的任何共有者均可在任何人士的推薦下申請成為新直銷商，但不得購買或加入任何已存在的直銷商會籍。

### 3.19 繼承權

除有特別之指定繼承人外，倘若直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，其賺取佣金和紅利的權利、下線組織、以及所有直銷商責任將轉移給其法定繼承人。法定繼承人超過一人時，應自行協調由其中一人繼承之。若直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，其繼承人必須向USANA公司呈交死亡或喪失處理業務能力的證明，連同繼承權證明，例如遺囑認證書或永久授權書，及資料正確的「直銷商申請表及協議書」，

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

以便USANA公司處理有關事宜。即使您現時已擁有或經營直銷商業務，您仍可以繼承及保留另一直銷商會籍。

### 3.20 稅務

您必須負責繳付所有與您作為獨立直銷商所賺取的收入有關的稅款，詳參附錄四之「報稅須知」。

### 3.21 地區限制

USANA公司對直銷商的經營地點並無任何限制。直銷商可在USANA公司正式指定的國家和市場（可多過一個）內的任何地區經營USANA業務。直銷商不得以任何形式明示或暗示USANA直銷業務存有任何地區性限制。

### 3.22 推薦形式

您有選擇推薦人的最終權利。一般而言，第一位能夠積極帶動一名準直銷商的直銷商應被優先考慮擔任推薦人。正在進行招募活動的直銷商應負責判斷準直銷商是否正與其他USANA直銷商暢順合作。直銷商在進行推薦活動時，應注意運用一般技巧，包括普通常識、體諒別人和公平對待每一個人。倘若USANA公司對直銷商的推薦工作有任何疑問，公司擁有絕對權利作出最後決定，而有關決定將是最終決定並對所有直銷商均有約束力。一般基本原則就是USANA公司會把首先登記在「直銷商申請表及協議書」中的人士視為推薦人。

### 3.23 轉投到另一推薦人的組織經營業務

除下列情況外，USANA公司一般不會允許任何人更換推薦人：

- 直銷商是透過欺騙性或不道德手段被誘騙加入USANA公司。

- 直銷商在正式登記後10天內提出有關的更換要求。倘若您決定提出有關要求，您必須同時提交您的推薦人及您的直接上線的推薦人的書面同意。倘若您在提出更換推薦人時已擁有下線組織，您的要求將不會獲批准。

- 倘若您已經以書面通知USANA公司終止您的直銷商業務，您可以在6個月後重新加入您自行選擇的推薦人下線組織經營業務，但您在此6個月內不得從事任何與USANA有關之業務與活動。在終止「直銷商協議」後，您仍然可在隨後的6個月內以優惠客戶的身份參加USANA活動。但您一旦終止「直銷商協議」，您將喪失在原來推薦人組織內所擁有的一切權利、紅利及獎金。

- 倘若您在連續12個月內未有活躍銷售活動（即並未有購買或銷售USANA產品，或以直銷商身份參與任何其他形式活動），您可書面通知USANA公司，終止您的「直銷商協議」，並立即重新加入您自行選擇的推薦人之下線組織經營業務，您不得遊說或試圖遊說任何USANA直銷商或優惠客戶終止他們與USANA公司已簽訂的「直銷商協議」，以便加入您的下線組織。

### 3.24 再加入

倘若您的商務中心業務已經達到最高指標（即左、右兩邊已經取得5,000分團體銷售額），USANA公司會簽發「再加入證書」給您。每個商務中心最多可以獲得2張「再加入證書」。這張證書允許您在現有任何一個商務中心的最底層成立另一個新的商務中心；但使用「再加入證書」所成立之

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

新的商務中心必須與您原有的商務中心之間存有10層其他活躍直銷商。

### 第四條 直銷商及推薦人的責任

#### 4.1 監督、培訓及銷售

當您推薦一名新直銷商時，您應就USANA產品知識、有效銷售技術、「USANA獎勵計劃」，以及公司政策與程序等方面為他提供培訓。您應監督您下線組織的直銷商的表現，確保他們以專業態度經營業務並符合職業道德操守，正確地推廣業務及提供優質客戶服務。

#### 4.2 領導能力

您必須在一年十二個月當中，最少有十個月每月舉辦或主持一次直銷商會議，方符合資格成為USANA領袖，並參與USANA「領袖紅利計劃」(Leadership Bonus Program)。這些會議必須公開讓所有USANA直銷商參加，而您必須透過USANA「即將舉辦活動」通訊公佈會議的詳情。

#### 4.3 延遲遞交申請表及訂單

您必須於收到其他直銷商或優惠客戶已簽署的任何表格或申請書的翌日，立即把有關文件送交USANA公司。若直銷商或優惠客戶明確要求延遲遞交文件，則不在此限。

#### 4.4 舉報違反政策情況

倘若您發現其他直銷商有任何違反「直銷商協議」的情況，應馬上以正式書面且具名報告USANA公司。

### 第五條 銷售規則

#### 5.1 銷售產品

「USANA獎勵計劃」是根據向最終消費者所銷售的產品及提供的服務而計算報酬。

#### 政策與程序及獎勵計劃

要符合資格賺取佣金，您必須達到以下要求：

- 在續訂更多產品之前，已售出或使用最少70%已購入的產品。
- 為您的零售客戶提供收據，列明出售日期、銷售量、所購買產品名稱及「USANA產品滿意保證」等。您應保留所有銷售收據副本兩年。為協助您達到產品銷售目標，USANA公司強烈建議您定期發展新優惠客戶或零售客戶。

#### 5.2 建議零售價

USANA公司所訂定的零售價格僅為建議價格，只供參考。USANA公司絕不鼓勵以低於會員價之價格出售USANA產品。

#### 5.3 過量訂單

您不得訂購不合理數量的產品，以求取得賺取佣金、紅利之資格或在「USANA獎勵計劃」晉級的目的。您應只訂購足夠數量的產品，以便合理地滿足您在四星期運轉週期(Four Week Rolling Period)內家中各人的需要及客戶的訂單。

#### 5.4 客戶付款

您不應在送貨前向零售客戶收取任何金錢或款項。

### 第六條 紅利及佣金

#### 6.1 佣金之支付時間

USANA公司每星期支付佣金一次。USANA公司於每星期六(佣金計算日)計算您當週可獲得之佣金，而於佣金計算日起之第十四日核發該週之佣金(佣金核發日)，您將於佣金核發日之下一週收到您的佣金。

例如：倘若您在2008年1月8日(星期二)被核可為USANA直銷商而開始訂購產品，您當週獲得之佣金將於2008年1月11日計算，並於2008年1月25日核發，而您

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

將於2008年1月28日起之一星期內收到佣金。

### 6.2 佣金結算單之核對

您應及時核對您的佣金結算單，若發現錯誤，應於30天內提出異議。逾期者視為佣金結算單之內容無誤。

### 6.3 對於共有直銷商會籍者之支付

如果您與您的配偶或其他人士為同一直銷商會籍之共有人，應以主要申請人代表收受USANA公司所支付之佣金或紅利。同一直銷商會籍之共有人就USANA公司所支付之佣金或紅利應自行分配，與USANA公司無涉。

### 6.4 對於以公司或其他營利事業經營USANA直銷業務者之支付

如果您是以公司或其他營利事業之形式申請成為USANA公司之直銷商，佣金結算單將直接寄給該公司或營利事業。USANA公司將於收到該公司或營利事業所提供之統一發票後，才會支付佣金或紅利。

### 6.5 調整佣金及紅利

直銷商是根據他銷售給最終消費者的產品數量而賺取佣金及紅利。據此，當直銷商或任何其他最終消費者退回已經出售產品並要求退款時，USANA公司將相對調整該直銷商的佣金及紅利。USANA公司會在退款後首兩星期內，從上線直銷商的團體銷售額(Group Sales Volume) 中扣除退回產品的銷售額。

### 6.6 賺取佣金的權利

您必須是業務活躍的直銷商，並遵守「直銷商協議」內列明的條款，方符合資格賺取佣金及紅利。

### 6.7 無人認領的佣金及貨方款項

您未領取的佣金款項將會以託管形式存於

USANA公司，為期5年。在此期間，USANA公司可能會定期以書面通知您未領取佣金之結餘。就每次發出或嘗試發出上述書面通知，USANA公司將收取合理手續費NT\$150元整。逾期即視為直銷商放棄該款項，不得再行請求。

### 6.8 手續費

USANA保留權利，向直銷商收取合理手續費，以補償USANA分發每週佣金和結算單的成本。有關現在之收費詳情，請向客服部查詢。

### 6.9 重發佣金

直銷商如因個人失誤而要求USANA重新簽發佣金，USANA將會收取合理手續費NT\$150元整。該失誤包括（但不僅限於）直銷商提供不正確的銀行帳號及帳戶名；以及其他所有非可歸責於USANA的原因。該手續費將會於重發的佣金內扣除。

## 第七條 產品保證及回購政策

USANA公司保證其產品的品質優良，並樂意為客戶更換任何損壞或瑕疵貨品。

### 7.1 零售客戶

USANA公司要求所有直銷商必須履行責任，為所有零售客戶提供百分之百無條件30天退款保證（產品消耗多於六分之一者，將不接受換貨或退款）。無論任何原因，零售客戶如對USANA產品感到不滿意，他可在購買產品後30天內，把有關產品退回予出售產品給他的直銷商，要求更換或調換貨品，或全數退回購買產品的款項。倘若零售客戶要求退款，出售產品給該名零售客戶的直銷商必須立即退回購買有關產品的全部款項。

### 7.2 優惠客戶

USANA公司將為優惠客戶提供30天退款保



# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

證（產品消耗多於六分之一者，將不接受換貨或退款）。無論任何原因，優惠客戶如對USANA產品感到不滿意，他可在購買產品後30天內把有關產品連同產品銷售發票正本一併退回，USANA公司將安排更換或調換貨品，或全數退回購買產品的款項給該優惠客戶。

### 7.3 直銷商

如果直銷商欲退貨時，則依下列規定辦理：

#### 7.3.1 十四天之內之退貨

發票日起十四天內，您可退回所購入之產品，而獲得100%之退款。（換貨需扣除手續費NT\$150元整及運費）

#### 7.3.2 十五天至三十天之內之其他退貨或換貨

您在登記成為USANA公司直銷商並發出第一張訂單且在發票日起十五天至三十天內，無需終止您的直銷商會籍而得退回或更換您在過去十五至三十天內所購買之USANA產品，包括推廣材料及輔銷品，並獲得退回購買產品的款項（換貨需扣除手續費NT\$150元整及運費）。但您所退回或要求更換的貨品必須是完好無損，並仍然可作轉售用途。USANA公司保留權利，從您的退款中扣除您根據所退回產品可能賺取的任何獎金或紅利。若USANA公司認為某直銷商退回不合理數量或過多產品，USANA公司保留權利，取消該直銷商之會籍。如USANA公司取消該直銷商之會籍，可拒絕向該名直銷商以90%原價購回其購入的任何未出售但仍然可作轉售用途的產品，包括推廣材料、輔銷品及「直銷商創業套裝」。此外，USANA公司亦可能會從您的退款中扣除您根據所退回產品可能賺取的任何銷售額分數、獎金或紅利。

#### 7.3.3 解除或終止直銷商會籍的條件及退貨、退款

- 您自登記成為USANA公司直銷商後十四日內，得以書面通知USANA解除直銷商會籍。於前述的解約權期間經過後，您仍可隨時以書面終止直銷商會籍。
- USANA公司於您解除或終止直銷商會籍生效後三十內，接受您退貨的申請並辦理退款程序。您必須於解除或終止直銷商會籍後三十天把USANA產品「直銷商創業套裝」，以及您希望終止直銷商會籍取回退款原因的書面申請，一併送回USANA公司，始視為完成退貨申請的手續。USANA公司於退貨時，得扣除產品返還時因可歸責於您的事由所導致的產品減損減失價值，並保留權利從您的退款中扣除您根據所退回產品您可能賺取的任何獎金或紅利。

### 7.4 直銷商退貨、換貨程序

要辦理退貨或更換您所購入的貨品，您必須：

- 以電話或傳真通知USANA公司客服部。
- 把需要退回或更換的產品，連同USANA公司銷售發票正本及填寫完整之退換貨申請書、銷貨退回折讓單一併送回USANA公司。
- 使用適當的運貨紙箱及包裝材料，把需要退回或更換的產品送回USANA公司。
- 凡更換後之訂單金額必須高於更換前之訂單金額。（2007年5月1日起實施）
- 除另有規定外，退貨之退款將會退回原付款之信用卡戶頭，或以其他形式支付，整個退款程序視退款方式之不同，約需時六個星期。若因您對退貨計算有所爭議或有其他因不可歸責於USANA公司的事由，該退款程序並得合理延長。若有需要，您應負責追蹤貨品退回之運送情況。

# 美商優莎納股份有限公司 政策與程序

倘若您退回零售客戶所購買的產品，您必須：

- 在有關客戶退回產品給您後10天內，把產品送回USANA公司。您必須在退回產品包裹的時候，連同已填妥的「退換貨申請書」、「銷貨退回折讓單」、產品銷售收據正本及銷售發票正本及保留在原本容器內仍然未經使用的貨品，一併

送回USANA公司。

- 只有向USANA公司訂購產品的優惠客戶或直銷商，方可退回有關貨品。
- 若退回的產品在運送途中遺失，USANA公司概不負責。

**直銷商退換貨辦法(適用於USANA公司對於直銷商之退換貨處理)**  
有關直銷商退換貨辦法，細節請參照下表

退換情況	退換貨條件	得扣除價值	可退換之金額	應備單據及證件
自發票日起30天內之一般退換貨(換貨需酌收手續費NT\$150)	自發票日(含)起14天內退換貨	0%	100%	· 符合退換貨之產品 · 原發票正本 · 填妥退換貨申請書 · 填妥銷貨退回折讓單證明單並蓋章
	自發票日(含)起15~30天內退換貨且是該個人首張訂單內容	0%	100%	
	自發票日(含)起15~30天內退換貨且非該個人非首張訂單內容	10%	90%	
	自發票日(含)起30天後退換貨	不接受退換貨		
取消直銷商會籍後的退貨退款	自訂約加入USANA起14天內退貨	0% (商品如因可歸責於直銷商之事由致毀損滅失者，公司得另行扣除減損之價值)	100%	· 符合退換貨之產品 · 會籍終止申請書 · 原發票正本 · 填妥退換貨申請書 · 填妥銷貨退回折讓單證明單並蓋章
	自訂約加入USANA起14天後退貨	10% (商品價值如有減損者，公司得另行扣除其減損之價額)	90%	

註1: 惟凡產品距有效期限剩90天內或為舊包裝或已過時之輔銷品，因無法再行銷售，其減損價值為100%，恕不接受退換貨之申請。

註2: 凡產品開封使用超過1/6的量，公司不接受退換貨之申請。

註3: 凡辦理退換貨，申請者應備齊所有書面單據及證件，當初訂貨時如附有贈品者，應一併退回，公司始接受該申請，如因單據及證件不齊而導致申辦時間延遲，申請者將承擔該延遲之所有損失及責任，退換貨時的任何郵寄費用一律由申請人自行支付。

註4: 凡發票與申請退換貨之產品不符，或未得到當事人之書面同意，即擅自代為申請退換貨者，公司認定該退換貨申請者，為明顯違反規定，將不接受該直銷商之退換貨申請。

註5: 所有退換貨，如有影響該直銷商先前獎金或競賽資格，公司將追扣先前獎金或競賽獎金及費用。

註6: 本直銷商退換貨辦法，自2004年12月1日起公佈後實施。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 30天產品滿意保證

(適用於直銷商對於一般零售顧客及USANA公司對於優惠顧客之退換貨處理)

退換情況	退換貨條件	得扣除價值	可退換之相對金額	應備單據及證件
一般零售顧客對於直銷商之退換貨處理	自零售日起30天內退換貨	0%	100%	· 符合退換貨之產品 · 原零售收據正本 · 填妥退換貨申請書
	自零售日起30天後退換貨	USANA獨立直銷商恕不接受一般零售顧客退換貨		
優惠顧客對於公司之退換貨處理 (需另酌收手續費用 NT\$150)	自發票日起30天內退換貨	0%	100%	· 符合退換貨之產品 · 原發票正本 · 填妥退換貨申請書 · 填妥銷貨退回折讓證明單並蓋章
	自發票日起30天後退換貨	USANA公司恕不接受優惠顧客退換貨		

註1: 一般零售顧客僅得向直銷商辦理退換貨，優惠顧客僅得對USANA公司辦理退換貨。惟凡產品距有效期限剩90天內或為舊包裝或已過時之輔銷品，因無法再行銷售，其減損價值為100%，恕不接受退換貨之申請。

註2: 凡產品開封使用超過1/6的量，恕不接受退換貨之申請。

註3: 凡辦理退換貨時，申請者應備齊所有書面單據及證件，當初訂貨時如附有贈品者，應一併退回，始接受該申請，如因單據及證件不齊而導致申辦時間延遲，申請者將承擔該延遲之所有損失及責任，退換貨時的任何郵寄費用一律由申請人自行支付。

註4: 凡發票與申請退換貨之產品不符，或未得到當事人之書面同意，即擅自代為申請退換貨者，為明顯違反規定，恕不接受該退換貨申請。

註5: 30天產品滿意保證，自2004年12月1日起公佈後實施。

# 美商優莎納股份有限公司 政策與程序

## 第八條 解決爭議及違反協議

### 8.1 直銷商之間的爭議

倘若您對另一名USANA直銷商的業務操守有任何不滿或抱怨，您應尋求您上線組織人員的意見及協助，以嘗試解決有關問題。倘若您未能自行解決有關爭議，您應把所有事實以書面提供予USANA公司，尋求公司協助。

### 8.2 USANA公司與直銷商之間的爭議

「直銷商協議」將受台灣法律管制，並依據台灣法律加以解釋。因「直銷商協議」所生或與「直銷商協議」相關之爭議，簽署「直銷商協議」的各方謹此不可撤回地同意以台灣台北地方法院為第一審非專屬管轄法院。

### 8.3 違反協議

任何違反「直銷商協議」、公平交易法以及行政院公平交易委員會所隨時公布之多層次傳銷管理辦法相關規定之行為，或直銷商的任何非法、欺詐、誤導、或不道德商業行為（包括為領取佣金而虛偽保薦非實際從事USANA產品銷售者加入USANA組織、異常之大量退貨等），均可能導致USANA公司對直銷商實行以下一項或多項制裁，而USANA公司得全權決定該等制裁內容：

- 書面警告—再次澄清USANA公司特定政策或程序的涵義及適用範圍，並忠告直銷商若再繼續違約，將會導致進一步制裁。
- 監察期—USANA公司將要求直銷商在監察期內採取糾正措施，並接受USANA公司追蹤監督，以確保直銷商遵守「直銷商協議」。

- 撤回或拒發獎賞或嘉許，或在指定限期內，或在直銷商符合若干指定條件之前，禁止直銷商參與由USANA公司贊助的活動。
- 在指定期限內，或在直銷商符合若干條件之前，暫時終止直銷商行使會籍所賦予的若干特許權，包括但並不僅限於：提交訂單、參與USANA公司各項計劃、在「USANA獎勵計劃」中晉級或參與保薦活動(包括成為國際保薦人)。
- 在指定限期內，或在直銷商符合若干指定條件之前，扣留佣金或紅利。
- 科予公平及合理罰款，或在法律許可下的其他懲罰，有關罰款或懲罰將按USANA公司實際所受損害予以決定。
- 終止直銷商會籍。在此等情況下，USANA有權不接受直銷商之退貨。

### 8.4 重大違約行為

直銷商於從事直銷時不得有下列行為，否則視為重大違約事由，USANA公司得立即終止「直銷商協議」，並依相關規定處理，且USANA有權不接受直銷商之退貨：

- 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務、或介紹他人參加直銷組織。
- 假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
- 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事直銷活動。
- 以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。
- 從事違反刑法或其他工商管理法令之直銷活動。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 第九條 訂貨方法

您可以親自到USANA客服部訂貨與取貨，亦可以用電話、網路、傳真、郵寄或「自動訂貨計劃」(Auto Ship Program)訂購USANA產品。

- 透過電話訂購產品—您應預先作好準備，以便在電話中提供直銷商產品訂購單上所有指定的資料。在可能情況下，您應以信用卡或其他付款方式付款。
- 透過傳真訂購產品—您應在訂貨單上清楚填寫所有資料，並把傳真給公司，傳真後請主動與公司確認其內容。您應以信用卡或其他付款方式付款。
- 單張訂單不足NT\$5000元酌收運費NT\$100元整。

#### 9.1 「自動訂貨計劃」

直銷商及優惠客戶可以參與USANA公司的「自動訂貨計劃」。參加「自動訂貨計劃」完全為自願性質。USANA公司並未規定必須以參加「自動訂貨計劃」作為加入USANA直銷組織之先決條件。要登記加入「自動訂貨計劃」，您只需填妥「直銷商自動訂貨單及協議書」，並註明您希望在每個運轉週期內自動訂購的產品。USANA公司會按照您的指示，自動從您指定的信用卡扣除訂購產品所需款項及適用的手續費和運費。

#### 9.2 訂購USANA產品

您必須直接向USANA公司訂購產品，方可憑藉所訂購貨品賺取相當的銷售額分數(sales volume points)，以計算入您的直銷商帳戶內。

#### 9.3 遲延取貨

如果您訂購產品且選擇現場提貨後逾四週未取貨者，USANA公司將主動寄送至您的

通訊地址，並酌收運費NT\$100元整，運費則可按原訂單之信用卡逕行扣除，而不另行通知。

#### 9.4 日後交付訂貨政策

若某些貨品因售罄而缺貨，除非是透過「自動訂貨計劃」訂貨，USANA公司將不會保留訂單及安排日後交貨。

#### 9.5 交運貨品出現差異情況

若交運貨品與訂單出現任何差異，直銷商必須於收貨後14天內向USANA公司要求更正。您應按照「退換貨品申請書」(Distributor Product Exchange or Return Form)內所列明的步驟，要求作出有關交運貨品的更正。

### 第十條 付款及交運貨品

#### 10.1 付款方法

USANA公司接受以下的付款方法：

- 以信用卡付款。
- 以其他方式付款，包括現金支付、銀行電匯等方式。

#### 10.2 「自動訂貨計劃」

- 一經參加，您的「自動訂貨單」將繼續維持有效，直至您以書面或電話通知USANA公司取消參與該計劃為止。
- 自動訂貨產品價格若經USANA公司異動時，您同意USANA公司直接以指定出貨時的最新公告價格扣取款項。
- 要求更改資料、訂貨內容或終止參與「自動訂貨計劃」，必須指定在處理有關訂單日期前一週的星期二以前，以書面遞交USANA公司，始生效力，以便USANA公司及時處理您的要求。USANA公司會酌量收取更改資料或終止參與計劃的手續費。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

· 您有全權選擇是否參加「自動訂貨計劃」無論您是否使用「自動訂貨計劃」，您仍然必須完成70%轉售或個人使用所購入產品的目標，方符合資格賺取獎金。

### 第十一條 直銷商服務

#### 11.1 一般更改您的直銷商會籍資料

倘若您在「直銷商申請表及協議書」中所申報的資料有任何變更，您必須儘快以書面通知USANA公司。

#### 11.2 增加共同申請人

倘若您希望在現有的直銷商會籍中，增加您的配偶或其他人士為共同申請人，您必須以書面向USANA公司提出有關申請，並同時呈交已填妥共同申請人資料的「資料異動申請書」。

#### 11.3 更改地址或電話號碼

如果您的電話號碼或地址有任何變更，應立即於「資料異動申請書」中勾選「更改」並填妥欲更改之地址，然後交回USANA公司，通知公司有關更改事項。倘若您已參與「自動訂貨計劃」，您必須在「自動訂貨表」內清楚註明有關情況。

#### 11.4 下線組織報告

您亦可透過網際網路，連上下線管理組織系統，以便取得下線報告。

#### 11.5 佣金結算單

USANA公司會將您的佣金結算單郵寄給您。如果您與您的配偶或其他人士為同一直銷商會籍之共同申請人，應以主要申請人代表收受USANA公司之佣金結算單。

#### 11.6 錯誤或疑問

倘若您發現下線組織報告、結算單或任何

USANA公司提供之文件中的資料不正確或不完整，您必須在收到報告後14天內以書面通知USANA公司。

#### 11.7 解決疑問

倘若您對貨品交運、訂單、佣金和紅利、或「USANA獎勵計劃」有任何疑問，應來信或致電客服部查詢。倘若您僅持信用卡帳單向USANA公司查詢訂貨情況，USANA公司對於您的查詢得收取合理的手續費。

### 第十二條 不活躍業務及終止協議政策

#### 12.1 不活躍業務

倘若您在任何一個四星期運轉週期內無法達到「USANA獎勵計劃」所指定的個人銷售額 (Personal Sales Volume)，您將不會獲得根據您的下線組織在該四星期的銷售額而計算的佣金。

#### 12.2 由USANA公司終止協議

若直銷商違反「直銷商協議」，USANA公司有權終止其直銷商會籍。如USANA公司終止直銷商會籍，USANA公司會以書面正式通知有關直銷商。通知會以掛號信件郵寄到直銷商向USANA公司所填報的地址。

「直銷商協議」將在直銷商收到USANA公司正式通知書當日正式終止。若「直銷商協議」被終止，有關直銷商必須立即停止自稱為USANA公司的直銷商。

被取消直銷商會籍的直銷商在終止會籍之後12個月內，不得重新申請成為USANA公司直銷商。惟在該12個月期滿後，有關直銷商可隨時提出申請，重新加入USANA公司，但需以書面向本公司敘明為何公司應考慮他再次加入成為直銷商的理由。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 12.3 由直銷商終止協議

您亦可以隨時以書面通知USANA公司，終止與公司簽署的「直銷商協議」。書面通知上應載明您的簽名、姓名、地址及正確的直銷商編號。「直銷商協議」將在USANA公司收受您的通知書當日正式終止。

### 12.4 終止協議的後果

無論基於任何原因而終止協議，直銷商將不再就他的下線組織或任何該等組織未來可能賺取的紅利/佣金擁有任何權利或利益。

該直銷商：

- 將不得再自稱為USANA公司獨立直銷商。
- 將不再擁有訂購或銷售USANA產品或服務的權利。
- 將必須把在公眾地方展示的任何USANA公司標誌拆除。
- 將必須停止使用所有印有任何USANA公司標誌、商標或服務標籤的銷售材料。自願終止直銷商會籍的直銷商仍然可以收取終止協議前的一切應得佣金及紅利，包括他在終止協議前的最後一個完整星期內所賺取的佣金及紅利。至於被USANA公司終止「直銷商協議」的直銷商，除非USANA公司正在調查他的行為操守（即導致終止協議的原因），且USANA公司可能已因該直銷商之不當行為而受損害，而需要扣留他的佣金及紅利，否則該等直銷商亦可以收取終止協議前的一切應得佣金及紅利，包括他在終止協議前的最後整個星期內所賺取的佣金及紅利。倘若就直銷商的行為操守所進行的調查結果顯示，該直銷商確實存有不當行為，USANA公司有權自該直銷商被扣留的佣金及紅利扣除相當金額，以填補USANA公司所受損害。

### 第十三條 定義

- 活躍直銷商—能達到「USANA獎勵計劃」所明示的最低個人銷售額的直銷商。亦即，直銷商在任何四個運轉週期需達成100分之個人銷售額(Personal Sales Volume)。
- 認可國家—USANA公司被正式批准經營業務的任何國家或地區。
- 可賺取佣金的產品—可獲支付佣金及紅利的USANA產品。「直銷商創業套裝」及輔銷品均不屬於可賺取佣金的產品。
- 客戶—零售或優惠客戶。
- 直銷商—任何已簽署USANA公司的「直銷商申請表及協議書」並已獲批准者。直銷商亦同時可以是產品的最終消費者。
- 商務中心—任何直銷商可在加入USANA公司後任何時間內取得150分之個人銷售額，啟動一個商務中心；或於加入USANA公司後六個星期內取得450分之個人銷售額，而開啓三個商務中心。
- 「直銷商協議」—在「直銷商申請表及協議書」（包含直銷商填寫之相關申請表格）以及USANA創業套裝（包括「USANA獎勵計劃」及USANA公司政策及程序）內所列明的條款及條件。USANA公司隨時修訂並公告之上述文件內所列明的條款及條件，亦構成「直銷商協議」之一部份。
- 直銷商創業套裝—一系列USANA公司設計的培訓材料及支援業務資料。該等資料之目的在於協助新直銷商熟悉USANA公司產品、服務、銷售技術、輔銷品及其他業務事宜。
- 下線組織—包括所有經某名直銷商個人推薦的直銷商，及所有其後被該等獲推薦的直銷商所推薦的人士，如此類推。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

同時包括所有被該名直銷商個人推薦的優惠客戶。

- 最終消費者—購買USANA產品以供個人使用的人士。最終消費者同時亦可以是直銷商、優惠客戶或零售客戶。
- 四星期運轉週期—指直銷商在發出他的第一張100分以上銷售額的訂單後的四個支付佣金期。例如：倘若直銷商為要保持業務活躍而在2008年1月8日(星期二)發出訂單，該直銷商必須於2008年2月8日(星期五)前遞交下一張訂單。(詳情請參閱USANA創業套裝所載的「四星期運轉週期日曆」。)要符合資格賺取佣金及紅利，直銷商必須能夠在銷售週期內維持活躍資格。
- 下線組織報告—由USANA公司負責編製的報告，提供有關直銷商及每個在其下線的組織的銷售資料。該等報告載有USANA公司專有之機密資料。
- 團體銷售額—由直銷商下線組織購買USANA產品所取得的銷售額分數。團體銷售額不包括該名直銷商的個人銷售額。(「直銷商創業套裝」及銷售輔助工具將不會被算入銷售額。)
- 個人銷售額—直銷商向USANA公司購買的產品的價值(以分數表示)，此個人銷售額不列入該名直銷商之佣金計算，但累計於上線之團體銷售額。
- 優惠客戶—在USANA公司開設優惠客戶帳戶的人士。他並未獲授權轉售USANA產品或參與USANA「細胞式獎勵計劃」。優惠客戶亦可以同時是最終消費者。

級別一直銷商根據「USANA獎勵計劃」的成績而取得的「名銜」。USANA計劃的級別包括：

- 分享者(Sharer)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心賺取到他的首次40分佣金，便可成為分享者。〔備註：當您達到堅信者的級別，即左邊及右邊的銷售分數各有500分—即100分佣金，便不可能再重返分享者級別及收取此級別的酬金。〕
- 堅信者(Believer)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心賺取到他的首100分佣金，便可成為堅信者。
- 創業者(Builder)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心賺取到他的首200分佣金，便可成為創業者。
- 成就者(Achiever)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心賺取到他的首400分佣金，便可成為成就者。
- 董事(Director)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心賺取到他的首600分佣金，便可成為董事。
- 銅董事(Bronze Director)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心賺取到他的首800分佣金，便可成為銅董事。
- 銀董事(Silver Director)—直銷商若於一星期內從單一個商務中心達到最高指標並賺取1,000分佣金時，便可成為銀董事。
- 黃金董事(Gold Director)—直銷商若於連續四星期內成功令他的同一個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為黃金董事。
- 紅寶石董事(Ruby Director)—直銷商若於連續四星期內成功令他的任何兩個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為紅寶石董事。



# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

- 翡翠董事(Emerald Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何三個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為翡翠董事。
- 鑽石董事(Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何四個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為鑽石董事。
- 一星鑽石董事(1-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何五個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為一星鑽石董事。
- 二星鑽石董事(2-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何六個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為二星鑽石董事。
- 三星鑽石董事(3-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何七個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為三星鑽石董事。
- 四星鑽石董事(4-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何八個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為四星鑽石董事。
- 五星鑽石董事(5-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何九個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為五星鑽石董事。
- 六星鑽石董事(6-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何十個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為六星鑽石董事。

- 七星鑽石董事(7-Star Diamond Director)一直銷商若於連續四星期內成功令他的任何十一個商務中心達到最高指標(即左右各5,000分)，便可成為七星鑽石董事。

可轉售產品一倘若產品符合以下要求，即被視為「可轉售」：

- 產品的包裝及標籤未被更動及損壞。
- 產品及包裝仍然保持良好狀況，可允許USANA公司按照直銷商或優惠客戶原價出售該等產品。
- 有效期限在三個月以上之產品。
- 產品仍然貼上USANA公司當時正在使用的標籤。

零售客戶一經由USANA公司直銷商訂購產品，供自己使用的人士。零售客戶同時亦可是最終消費者：

- 零售利潤—產品會員價與建議零售價之間的差額；前者為直銷商購入產品的價格，後者為直銷商把產品出售給零售客戶時所收取的價格。
- 推薦人一推薦新直銷商或優惠客戶加入USANA計劃，並在「直銷商申請表及協議書」中被列為推薦人的直銷商。
- 建議零售價(SRP)—USANA公司建議直銷商向零售客戶出售某項特定產品時所收取的價格。
- 上線一位於推薦線上某名個別直銷商上方的直銷商(可多過一名)。推薦線是把任何個別直銷商與USANA公司聯繫起來的組織。
- 會員價—優惠客戶和直銷商購買USANA產品及輔銷品時所支付的價格。

# 美商優莎納股份有限公司 政策與程序

· 再加入(Re-Entry) 一當直銷商的商務中心業務已經達到最高指標(即左、右兩邊已經取得5,000分團體銷售額)，USANA公司會簽發一張「再加入證書」給直銷商。每個商務中心最多可以獲得兩張「再加入證書」。這張證書允許直銷商在現有任何一個商務中心的最底層成立另一個新的商務中心;但使用「再加入證書」所成立之新的商務中心必須與您原有的商務中心之間存有十層活躍直銷商。

有關本政策與程序，若有英文本而與中文本有任何歧異之處，以中文本為準。USANA公司保留一切解釋權。

## 【附錄一】 公平交易法相關條文

中華民國80年2月4日總統令制定公布

中華民國81年2月4日施行

中華民國88年2月3日總統華總一義字第八八〇〇〇二五七七〇號令修正公布

中華民國89年4月26日總統華總一義字第八九〇〇一〇四四五〇號令修正公布第九條

中華民國91年2月6日總統華總一義字

第〇九一〇〇〇二五〇四〇號令修正公布

(略)

## 第八條

**多層次傳銷、多層次傳銷事業及參加人之定義**本法所稱多層次傳銷，謂就推廣或銷售之計畫或組織，參加人給付一定代價，以取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利，並因而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者而言。

前項所稱給付一定代價本法所稱多層次傳銷事業，係指就多層次傳銷訂定營運計劃或

組織，統籌規劃傳銷行為之事業。

外國事業之參加人或第三人，引進該事業之多層次傳銷計劃或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

本法所稱參加人如下：

- 一、加入多層次傳銷事業之計畫或組織，推廣、銷售商品或勞務，並得介紹他人參加者。
- 二、與多層次傳銷事業約定，於累積支付一定代價後，始取得推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加之權利者。

(略)

## 第二十三條

### 變質多層次傳銷之禁止

多層次傳銷，其參加人如取得佣金、獎金或其他經濟利益，主要係基於介紹他人加入，而非基於其所推廣或銷售商品或勞務之合理市價者，不得為之。

## 第二十三條之一

### 多層次傳銷參加人解除契約

多層次傳銷參加人得自訂約日起十四日內以書面通知多層次傳銷事業解除契約。多層次傳銷事業應於契約解除生效後三十日內，接受參加人退貨之申請，取回商品或由參加人自行送回商品，並退回參加人於契約解除時所有商品之進貨價金及其他加入時給付之費用。

## 第二十三條之二

### 多層次傳銷參加人終止契約

參加人於前條第一項解約權期間後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織。

參加人依前項規定終止契約後三十日內，多層次傳銷事業應以參加人原購價格百分之九十買回參加人所持有之商品。但得扣除已因該項交易而對參加人給付之獎金或報酬，及取回商品之價值有減損時，其減損之價額。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 第二十三條之三

多層次傳銷事業請求損害賠償或違約金之限制

參加人依前二條行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向參加人請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

前二條關於商品之規定，於提供勞務者準用之。

### 第二十三條之四

多層次傳銷管理辦法

有關多層次傳銷事業之報備、業務檢查、財務報表應經會計師簽證並對外揭露、對參加人應告知之事項、參加契約內容、參加人權益保障、重大影響參加人權益之禁止行為及對參加人之管理義務等相關事項之辦法，由中央主管機關定之。

(略)

### 第四十一條

罰則五

公平交易委員會對於違反本法規定之事業，得限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上二千五百萬元以下罰鍰；逾期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次連續處新臺幣十萬元以上五千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

### 第四十二條

罰則六

違反第二十三條規定者，除依第四十一條規定處分外，其情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。

違反第二十三條之一第二項、第二十三條之二第二項或第二十三條之三規定者，得限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上二千五百萬元以下罰鍰。逾期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期命其停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次連續處新臺幣十萬元以上五千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、停止營業或勒令歇業。

違反中央主管機關依第二十三條之四所定之管理辦法者，依第四十一條規定處分。

(略)

### 【附錄二】公平交易法施行細則相關條文

中華民國81年6月24日公平交易委員會(81)

公秘字第0一五號令訂定發布

中華民國88年8月30日公平交易委員會(88)

公秘字第0二四二0號修正發布

中華民國九十一年六月十九日

公秘法字第0910005518號

(略)

### 第二十九條

本法第二十三條之一第三項及第二十三條之二第二項所稱參加人，係指解除契約或終止契約之當事人，不及於其他參加人。

(略)

# 美商優莎納股份有限公司 政策與程序

## 【附錄三】多層次傳銷管理辦法

中華民國九十二年十一月二十六日(九二)公  
秘法字第0九二00一0九0六號令修正發  
布

中華民國九十一年四月二十四日公秘法字  
第0九一000三六八0號令修正發布

中華民國八十八年六月十六日(八八)公秘法  
字第〇一五八八號令修正發布

中華民國八十一年二月二十八日(八一)公  
秘法字第00一號令訂定發布

### 第一條

#### 授權依據

本辦法依公平交易法(以下簡稱本法)第二  
三條之四規定訂定之。

### 第二條

#### 適用範圍

多層次傳銷事業之報備、業務檢查、財務報  
表應經會計師簽證並對外揭露、對參加人應  
告知之事項、參加契約內容、參加人權益保  
障、重大影響參加人 權益之禁止行為及對參  
加人之管理義務等相關事項，適用本辦法之  
規定。

### 第三條(刪除)

### 第四條(刪除)

### 第五條

#### 開始實施傳銷行為之報備

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為  
前，應以書面備齊及據實載明下列事項，向  
中央主管機關報備：

- 一、事業之名稱、實收資本額、代表人或負  
責人、所在地、設立登記日期及營利事  
業登記證影本。

二、主要營業所及其他營業所所在地。

三、開始實施多層次傳銷行為之日。

四、直銷制度，應包括佣金、獎金及其他  
經濟利益之內容、發放條件、計算方  
法及其合計數占營業總收入之最高比  
例。

五、參加契約條款及格式。

六、銷售商品或勞務之品項、價格、單位  
成本、用途、來源及其有關事項。

七、前項所稱書面之格式，得由中央主管  
機關規定之。

### 第六條

#### 報備之補正或補充

多層次傳銷事業未依前條第一項規定備齊  
報備資料者，中央主管機關得命其補正。  
前條第一項所列報備事項，中央主管機關  
認有必要時，得命多層次傳銷事業提出相  
關資料補充。

前二項之補正或補充，多層次傳銷事業應  
於中央主管機關規定期限內為之。

### 第七條

#### 變更報備

多層次傳銷事業報備資料所載內容如有  
變更，應於實施前報備。但第五條第一  
項第一款之報備事項如有變更，得於變  
更後十五日內報備。

第五條第一項第六款之單位成本如有變  
更，不適用前項規定。

### 第八條

#### 停止實施傳銷行為之報備

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為  
者，應於停止前向中央主管機關報備。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 第九條

#### 報備名單及重要動態資訊之公告

多層次傳銷事業經查已備齊第五條第一項資料者，中央主管機關應將該事業名稱列載報備名單。

多層次傳銷事業報備名單及其重要動態資訊，由中央主管機關公布之。

前項公布，得以刊載於中央主管機關之公報、電腦網站或其他足使大眾周知之方式為之。

### 第十條

#### 營業跡象之註記

列載於報備名單之多層次傳銷事業，經查已搬遷不明或無營業跡象者，中央主管機關得於報備名單上註記。

### 第十一條

#### 應告知參加人之事項

多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計劃時，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、實收資本額及前一年度營業總額。但營業未滿一年者，以其已營業月份之累積營業額代之。
- 二、傳銷制度，應包括參加人直接推廣、銷售商品或勞務，及因其後加入之參加人推廣、銷售商品或勞務時，可獲得利益之內容、取得條件及計算方法。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、參加人應負之義務與負擔。
- 五、商品或勞務之品項、價格、用途及其有關事項。
- 六、商品或勞務瑕疵擔保責任之條件、內容及範圍。

七、參加人退出組織或計劃之條件及因退出而生之權利義務。

八、其他經中央主管機關指定之事項。

參加人介紹他人加入時，不得就前項各款事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

### 第十二條

#### 參加契約之締結

多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計劃時，應與參加人締結書面參加契約；參加契約應包括前條第一項第二款至第八款事項。

前項之書面，不得以電子文件為之。

### 第十三條

#### 退出條件與相關權利義務

多層次傳銷事業就第十一條第一項第七款事項，告知參加人或與參加人締結書面契約，其內容除有利於參加人之外，應包括本法第二十三條之一至第二十三條之三規定。

### 第十四條

#### 可歸責參加人事由下之退貨處理

多層次傳銷事業以參加人違反營運規章、計劃或其他可歸責於參加人之事由，而解除或終止契約者，對於該參加人提出退貨之處理方式，應於契約中載明。

### 第十五條

#### 財務報表之揭露

多層次傳銷事業應將下列經會計師簽證之上年度財務報表備置於其主要營業所：

- 一、資產負債表。
- 二、損益表。

參加人加入已逾一年，且於前一年內自多

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

層次傳銷事業應獲佣金、獎金或其他經濟利益者，得向所屬之多層次傳銷事業查閱前項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

多層次傳銷事業於停止實施多層次傳銷行為起二個月內，仍應依前二項規定辦理。

### 第十六條

#### 招募未成年參加人之要式規定

多層次傳銷事業招募未成年人為參加人者，應事先取得該參加人法定代理人之書面同意，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

### 第十七條

#### 禁止行為

多層次傳銷事業不得為下列各款行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會或其他類似之名義，要求參加人繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求參加人繳納或承擔顯屬不當之保證金、違約金或其他負擔。
- 三、要求參加人購買商品之數量顯非一般人短期內所能售罄。但約定於商品轉售後始支付貨款者，不在此限。
- 四、於解除或終止契約時不當扣發參加人應得之佣金、獎金或其他經濟利益。
- 五、約定參加人再給付與成本顯不相當之訓練費用或顯屬不當之其他代價，始給予更高之利益。
- 六、以違背其傳銷組織或計劃之方式，對特定人給予優惠待遇，足以減損其他參加人可獲得之佣金、獎金或其他經濟利益。
- 七、以不當方式阻撓參加人辦理解除契約、終止契約退出退貨。

八、要求參加人負擔顯失公平之義務。

前項規定，於參加人準用之。

### 第十八條

#### 特定違約事由及其處理

多層次傳銷事業為規範其參加人從事與多層次傳銷有關之行為，應將下列事項列為參加人違約事由，訂定處理方式並確實執行：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義或組織向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響市場交易秩序或造成消費者重大損失。
- 五、從事違反刑法或其他工商管理法令之傳銷活動。

### 第十九條

#### 明示從事傳銷行為之義務

多層次傳銷事業以廣告或其他使大眾可得知之方法招募參加人時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義為之。

前項規定，於參加人亦適用之。

### 第二十條

#### 宣稱案例之說明義務

多層次傳銷事業或其參加人以聲稱成功案例之方式推廣、銷售商品或勞務及介紹他人加入時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，應具體說明，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 第二十一條

#### 參加人之教育訓練

多層次傳銷事業於參加人加入其傳銷組織或計劃後，應對其施以多層次傳銷相關法令及事業違法時之申訴途徑等教育訓練。

### 第二十二條

#### 記載及備置傳銷經營資料

多層次傳銷事業應於主要營業所備置下列書面資料，按月記載其在中華民國境內之發展狀況：

- 一、事業整體及各層次之組織系統。
- 二、參加人總人數、當月加入及退出之人數。
- 三、參加人之姓名或名稱、國民身分證或營利事業登記證統一編號、地址、聯絡電話及主要分佈地區。
- 四、與參加人訂定之書面參加契約。
- 五、銷售商品或勞務之種類、數量、金額及其有關事項。
- 六、佣金、獎金或其他經濟利益之給付情形。
- 七、處理參加人退貨之辦理情形及所支付之價款總額。

前項資料，保存期限為五年，停止多層次傳銷行為者，亦同。

第一項書面資料得以電子儲存媒體資料保存之。

### 第二十三條

#### 接受檢查及定期提供資料之義務

中央主管機關得隨時派員檢查前條資料或命事業定期提供該項資料，事業不得妨礙、拒絕或規避。

### 第二十四條

刪除

### 第二十五條

刪除

### 第二十六條

#### 施行日

本辦法自發布日施行。

#### 【附錄四】稅務須知

財政部於民國83年3月30日以台財稅字第831587237號函，核釋多層次傳銷事業參加人銷售商品或提供勞務取得之所得課稅。美商優莎納股份有限公司台灣分公司根據上述財政部函具體之規定，作扼要之說明如下：

#### 一、個人參加部分(個人直銷商)

##### 1.營業場所：

個人直銷商如無固定營業場所，可免辦營業登記，並免繳營業稅及營利事業所得稅，但必須在每年5月31日前就前一年度銷售產品或提供勞務所賺取之利益，得申報個人綜合所得稅。

##### 2.個人直銷商營利所得：

指個人直銷商銷售商品予消費者，所賺取之零售利潤。

##### 3.稽徵機關如何核定個人直銷商營利所得：

(1) 核實認定:由個人直銷商提供憑證，由稽徵機關核實認定。

註:依台北市國稅局(84)財北國稅審貳字第84051230號函規定「設置帳簿詳實記載進、出貨情形，以及開立收據(或出貨單)，應載明品名、數量、金額等，並經受買人簽認，以供查核。」

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

- (2) 有進貨價格但無法提供憑證供認定：稽徵機關根據個人直銷商之進貨資料，按建議價格(參考價格)計算銷售額，再依一時貿易所得盈餘之純益率百分之六，核計個人營利所得(註一)。
- (3) 無進貨價格且無法提供憑證供認定：稽徵機關參考個人直銷商進貨商品類別，依當年度各該業營利事業同業利潤標準之零售毛利核算之銷售價格計算銷售額，再依個人一時貿易所得盈餘之純益率百分之六，核計個人營利所得。
4. 佣金部份之申報個人綜合所得稅：分為「佣金收入」及「其他收入」二項。
- (1) 佣金收入
- A. 定義：  
個人直銷商因其下層直銷商向傳銷事業進貨或購進商品累積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績佣金或各種補助費，屬佣金收入。
- B. 佣金收入所得額之計算：
- a. 能提供證明所得額之帳簿憑證者：  
佣金收入扣除直接必要費用後之餘額為所得額。
- b. 未能提供證明所得額之帳簿憑證者：  
佣金收入扣除財政部核定各該年度經紀人費用率(註二)計算其必要費用後之餘額為所得額。
- (2) 其他收入  
個人直銷商因直接向傳銷事業進貨或購進商品累積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績佣金或各種補助費。
- 二、營利事業參加人部分(營利事業直銷商)
1. 帳務處理  
營利事業參加人除經銷傳銷事業商品達一定標準而取得之報酬，按進貨折讓處理；因其推薦下層參加人向傳銷事業購進產品達一定標準而取得之報酬或其下層直銷商向傳銷事業購進商品達一定標準而取得之報酬，按佣金收入處理，並開立發票予傳銷事業。
2. 按擴大書面審核之純益率(註三)：  
營利事業直銷商兼具買賣業及經紀業性質，如適用擴大書面審核營利事業所得稅結算申報案件實施要點時，應依該要點第二點第二項規定，以主要業別(收入較高者)之純益率標準計算之。
3. 按同業利潤標準(註四)：  
稅捐機關依同業利潤標準核定所得額時，則按各該業別適用之同業利潤標準辦理。
- 三、附註
- 註一：傳銷參加人全年進貨七萬元以下，免按建議價格銷售額核計所得。  
根據財政部台財稅第09504545630號函，參加多層次傳銷事業的個人，全年進貨金額在七萬元以下者，視為係參加人自行使用，免按建議價格計算銷售額核計個人營利所得。至全年進貨累積金額超過七萬元以上者，其所賺取的零售利潤，仍應由個人參加人自由舉證，依財政部函釋規定，除經查明其提供的憑證屬實者，可核實認定外，由稽徵機關計算其全部銷售額，按一時貿易的純益率百分之六，核計個人營利所得，予以歸戶課徵6%綜合所得稅。



# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

財政部說明，有鑑於完全自用型之個人參加其營利所得有限，若任何購進商品自行消費的數額均須由個人參加人負責舉證，於實務執行上確實不易；且傳銷相關商品的總類繁多，耗用數量快慢不一，難以逐項訂定自用數量標準，故明訂以全年進貨金額七萬元為課稅起點。

註二：年度經紀人費用率為20%。

註三：係指全年營業收入淨額及非營業收入合計在新台幣三千萬元以下之營利事業，其年度結算申報，書表齊全，自行依法調整之純益率達一定標準以上並繳清稅款者，就其申報案件予以書面審核。

註四：係指營利事業依規定應提示相關帳簿憑證，其未提示或未依期限提示，稽徵機關得依該標準核定其所得額。

### 【附錄五】 夫妻入會問與答

Q1：為什麼USANA要改變此項條款？

A1：目前的條款阻礙配偶想個別經營USANA直銷商權利，也不利於已婚人士選擇個別經營USANA事業。已婚人士可能希望個別擁有事業經營，也可能因為分居或選擇婚姻中的“獨立”，此條款修改，可以消除類似“婚姻懲罰”。

Q2：配偶個別擁有USANA直銷商會籍是否有任何必要條件？

A2：是的，(1)第二個直銷商會籍必須安置於第一個直銷商會籍的下線，例如：丈夫與太太不可以安置於旁線的組織(2)如果配偶分別擁有USANA會籍他們不可以成為對方的聯合申請人(3)配偶個別擁有USANA會籍，必須親自經營該會籍。總結，新的規定，幫助配偶個別經營USANA事業，但不表示一個家庭可以透過多個經營權來囤積貨品。

Q3：我的太太是我的聯合申請人，在她擁有獨立的直銷商會籍時，我是否必須先取消她的聯合申請人身份？

A3：是的，沒有人可以擁有一個以上的會籍。

Q4：如果我的太太擁有獨立經營權，我可否找其他人成為我的聯合申請人？

A4：是的，可以找其他人成為您的聯合申請人(他必須不是現任或曾經經營USANA的會員)。

Q5：我的先生可否取消我的聯合申請人，然後去承接我上線或下線的位置？

A5：不可以，您的先生曾經擁有USANA會籍，他只能重新加入成為直銷商，但不能承接其他會籍。

Q6：如果我的先生從未成為我的聯合申請人，也從未幫助我經營USANA事業，他是否可以承接我的上線或下線的會籍？

A6：不可以，因為您的婚姻關係，您的先生是被視為一位直銷商，所以他只能重新入會。

Q7：我的會籍被USANA取消，因為我的先生在我的上線擁有一個獨立直銷商會籍，新的規定中，我是否可以再重新活躍我原來的會籍？

A7：不可以，不過您可以重新申請加入成為您先生的下線。

Q8：如果我的太太決定取消我的聯合申請人，她是否可以立刻擁有個自的直銷商會籍而不需要等待六個月？

A8：USANA取消一次“六個月等待期”的權利，如果配偶(或聯合申請人)想享有新規定的利益，您的太太可以在取消聯合申請人的同時，立刻申請擁有另一個獨立經營權。

Q9：如果我的太太獨自擁有USANA直銷商會籍，稍後，她是否可以改變成為我的聯合申請人？

A9：可以，先生與太太可以合法共同經營一個直銷商會籍，如果您的太太經營的事業不如她所期望，她必須先取消她的會籍，然後立刻成為您的聯合申請人，如果爾後，您希望在個別擁有USANA直銷商會籍，就必須等待六個月，才能重新加入。

# 美商優莎納股份有限公司

## 政策與程序

### 【附錄六】「NT\$1,000 電子產品抵用券」 問與答

Q1. 「NT\$1,000電子產品抵用券」是甚麼？

A1. 「NT\$1,000電子產品抵用券」係由USANA公司電腦系統中自動產生，並以電子型態存放於個人在USANA公司的電腦檔案中。

Q2. 如何得到「NT\$1,000電子產品抵用券」？

A2. 自2008年7月12日起，凡以NT\$1,000加入USANA台灣並立即啓動1或3個商務中心之直銷商，都會獲得公司贈送「NT\$1,000電子產品抵用券」。

Q3. 什麼條件下才能使用「NT\$1,000電子產品抵用券」？

- A3. a. 自加入日期起算，60天內使用，逾期無效。(若第60天為假日，將順延1個工作天使用)
- b. 「NT\$1,000電子產品抵用券」僅能使用於產品訂購價至少 NT\$2,500之單一訂單。
- c. 除商務套裝、自動訂貨套裝和優惠套裝外，可使用於60天內任一張自動訂貨價格訂單 (使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單，需於訂單上勾選註明)。
- d. 「NT\$1,000電子產品抵用券」只限本人使用(不得轉讓)。

Q4. 「NT\$1,000電子產品抵用券」能於網上使用嗎？

A4. 使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單須使用於櫃檯訂單、傳真訂單以及電話訂單。

Q5. 「免入會費」加入的新人能使用「NT\$1,000電子產品抵用券」嗎？

A5. 不能!若選擇使用「免入會費」，便無法獲得「NT\$1,000電子產品抵用券」。

Q6. 使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單分數如何計算？

A6. 凡使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單均不予計算分數。

Q7. 使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單產品，日後若需退換貨時，要如何處理？

A7. 凡使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單均不接受日後退換貨。

Q8. 使用「NT\$1,000電子產品抵用券」之訂單須要繳交運費嗎？

A8. 不需要!





