

USANA的獨立事業主，有17%是為了改善他們未來的財務狀況而加入公司；而他們當中有21%每個月至少賺到一張支票。對於那些一開始就想賺得足夠收入來代替全職收入的人，有41%已經成為特許專營商一年以上，而56%則是全職的黃金董事及以上層級<sup>1</sup>。

下表顯示許多特許專營商<sup>2</sup>藉著USANA所創造的財富：

層級	活躍者的百分比	總人數的百分比	每週平均	年度最低	年度最高	年度平均 (每週平均 x 52)
<b>全職特許專營商</b>						
星級董事	<b>4%</b>	< .1%	\$ 21,138	\$ 643,519	\$ 2,213,987	<b>\$ 1,099,199</b>
鑽石董事	<b>6%</b>	< .1%	\$ 16,148	\$ 370,815	\$ 1,306,825	<b>\$ 839,696</b>
翡翠董事	<b>10%</b>	< .1%	\$ 6,897	\$ 215,318	\$ 797,534	<b>\$ 358,664</b>
紅寶石董事	<b>15%</b>	< .1%	\$ 4,556	\$ 151,050	\$ 363,327	<b>\$ 236,872</b>
黃金董事	<b>66%</b>	.1%	\$ 2,388	\$ 54,543	\$ 289,325	<b>\$ 124,219</b>
<b>兼職特許專營商</b>						
銀董事	<b>&lt; 1%</b>	.1%	\$ 1,784	\$ 65,405	\$ 157,232	<b>\$ 92,752</b>
銅董事	<b>&lt; 1%</b>	.1%	\$ 1,184	\$ 41,869	\$ 97,226	<b>\$ 61,627</b>
董事	<b>1%</b>	.1%	\$ 899	\$ 12,825	\$ 64,714	<b>\$ 46,763</b>
成就者	<b>1%</b>	.2%	\$ 608	\$ 10,565	\$ 54,949	<b>\$ 31,626</b>
創業者	<b>4%</b>	1%	\$ 318	\$ 3,240	\$ 48,684	<b>\$ 16,550</b>
堅信者	<b>63%</b>	19%	\$ 144	\$ 1,682	\$ 29,089	<b>\$ 7,487</b>
分享者	<b>32%</b>	10%	\$ 70	\$ 864	\$ 22,743	<b>\$ 3,635</b>

<sup>1</sup> 根據2004至2006年的公司內部調查之結果。

<sup>2</sup> 依據2008年2月至2009年1月期間的收入計算。特許專營商必須賺得某層級中位值的支票至少16個星期，始被計入為該層級的收入。

加拿大直銷商分析		
收入(加元)	人數	百分比
0-100	1,891	15%
101 - 500	5,742	44%
501 - 1 000	1,949	15%
1,001 - 2 000	1,271	10%
2,001 - 5 000	1,102	8%
5,001 - 50 000	933	7%
50,000+	117	1%
總數	13,305	100%

穩健的全職USANA特許專營商每人之平均年收入是\$121,125，而每個月至少賺得一張佣金支票的特許專營商之年收入平均是\$33,203。總收入包括從獎勵計劃、領袖紅利、和競賽與獎勵的所有收入。以上係依據2008年2月至2009年1月期間的收入計算。這些數字不應視為實際收入的擔保或預測，唯有透過不屈不撓和成功的銷售工作才能獲得。特許專營商必須賺得某層級中位值的支票至少16個星期，始被計入為該層級的收入。在該年度至少1個商務中心達成最大化的黃金董事及以上層級者，佔全體特許專營商不到1%；而每個月至少賺得一張佣金支票者佔全體特許專營商的3%。包括剛加入的或未建立活躍事業的所有158,934位USANA特許專營商的平均年收入為\$881.43，其中將近三分之一的人賺到一張支票。迄今為止，USANA的百萬元俱樂部成員已超過130名。



USANA Health Sciences擁有131位收入超過百萬美元者，難怪連續10年在*NetWork Marketing Today*及*MLM Inside*雜誌被票選為直銷商的首選“最佳公司”。