

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90%已經成為特許專營商一年以上，而57%則是全職的黃金董事及以上層級¹。

下表顯示許多特許專營商²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)
全職特許專營商						
星級董事	4%	< .1%	\$ 22,821	\$ 597,115	\$ 1,860,817	\$ 1,186,692
鑽石董事	4%	< .1%	\$ 10,983	\$ 374,816	\$ 599,221	\$ 571,116
翡翠董事	9%	0.1%	\$ 5,570	\$ 81,471	\$ 395,231	\$ 289,640
紅寶石董事	16%	0.1%	\$ 3,594	\$ 124,080	\$ 330,792	\$ 186,888
黃金董事	67%	0.5%	\$ 1,775	\$ 22,618	\$ 225,388	\$ 92,300
兼職特許專營商						
銀董事	2%	0.3%	\$ 1,262	\$ 36,991	\$ 120,716	\$ 65,624
銅董事	2%	0.3%	\$ 778	\$ 13,587	\$ 68,023	\$ 40,456
董事	4%	0.6%	\$ 578	\$ 11,747	\$ 58,788	\$ 30,056
成就者	9%	1%	\$ 394	\$ 5,681	\$ 44,065	\$ 20,488
創業者	27%	4%	\$ 232	\$ 3,124	\$ 34,034	\$ 12,064
堅信者	45%	6%	\$ 142	\$ 2,322	\$ 23,681	\$ 7,384
分享者	11%	1%	\$ 74	\$ 1,206	\$ 47,322	\$ 3,848

¹ 根據2004至2006年的公司內部調查之結果。

² 以上係依據2010年會計年度的收入計算。特許專營商必須賺得某層級中位值的支票至少20個星期，始被計入為該層級的收入。

收入(加元)	人數	百分比
0-100	1,721	13%
101 - 500	5,451	42%
501 - 1 000	1,999	16%
1,001 - 2 000	1,289	10%
2,001 - 5 000	1,180	9%
5,001 - 50 000	1,032	8%
50,000+	124	1%
總數	12,796	100%

穩定的全職USANA特許專營商每人的平均年收入是**\$125,775**，而每個月至少賺得一張佣金支票的特許專營商的平均年收入是**\$33,170**；總收入包括從獎勵計劃、領袖紅利、對等獎金、競賽、和獎勵的所有收入。以上係依據2010年會計年度的收入計算。這些數字不能做為保證或預測的實際收入，而實際收入端視持續工作和銷售成功的程度而定。特許專營商必須賺得某層級中位值的支票至少20個星期，始被計入為該層級的收入。根據2004至2006年的公司內部調查結果，有17%的USANA獨立事業主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90%已經成為特許專營商一年以上，而57%則是全職的黃金董事及以上層級。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大約佔全體特許專營商的3%。若將未建立活躍事業(僅為類似批發商身分的買家)的特許專營商、剛加入(即使剛剛加入一天)的特許專營商、以及剛開始建立其客戶名單的特許專營商等所有146,714位特許專營商都計算在內，則平均年收入還有\$907.75，其中將近三分之一的人賺到一張支票。至目前為止，USANA有170多位特許專營商已成為終身的百萬元俱樂部會員。



USANA Health Sciences擁有170位收入超過百萬美元者，難怪連續11年在*NetWork Marketing Today*及*MLM Insider*雜誌被票選為直銷商的首選“最佳公司”。