

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：

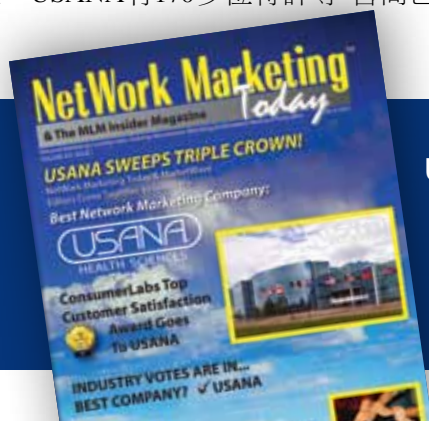
層級	活躍者的百分比	總人數的百分比	每週平均	年度最低	年度最高	年度平均 (每週平均 x 52)
全職特許專營商						
星級董事	4%	< .1%	\$ 16,444	\$ 403,254	\$ 1,340,821	\$ 855,075
鑽石董事	4%	< .1%	\$ 7,910	\$ 269,936	\$ 431,548	\$ 411,329
翡翠董事	9%	0.1%	\$ 4,005	\$ 58,580	\$ 284,182	\$ 208,236
紅寶石董事	16%	0.1%	\$ 2,613	\$ 90,202	\$ 240,474	\$ 135,877
黃金董事	67%	0.5%	\$ 1,282	\$ 16,340	\$ 162,830	\$ 66,643

PART-TIME ASSOCIATES						
銀董事	2%	0.3%	\$ 910	\$ 26,671	\$ 87,309	\$ 47,308
銅董事	2%	0.3%	\$ 561	\$ 9,800	\$ 49,065	\$ 29,157
董事	4%	0.6%	\$ 417	\$ 8,482	\$ 42,447	\$ 21,706
成就者	9%	1%	\$ 284	\$ 4,100	\$ 31,800	\$ 14,763
創業者	27%	4%	\$ 167	\$ 2,250	\$ 24,515	\$ 8,673
創業者	45%	6%	\$ 102	\$ 1,671	\$ 17,040	\$ 5,329
分享者	11%	1%	\$ 55	\$ 908	\$ 35,400	\$ 2,886

1 根據2004至2006年的公司內部調查之結果。

2 依據2008年2月至2010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。

穩定的全職USANA特許專營商每人的平均年收入是\$91,000，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\$24,000；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。以上是依據2010年會計年度的收入計算。這些數字不能作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\$656.77，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”。