

USANA.

澳大利亚/新西兰
奖金计划



© Copyright 2024 USANA Health Sciences, Inc.
USANA 特许专营商特此获准复制本篇文件中出现的任何文章，
以供个人使用，前提是必须完整转载本篇文件且转载时附带以
下注意事项：“经 USANA Health Sciences, Inc., Salt Lake
City, UT 84120 U.S.A. 许可转载”

細胞式獎勵計劃

USANA致力於幫助您活出最精彩的人生，包括提供您機會去開創一份屬於自己，並可持續發展、創造成功和財富的USANA事業。我們的獎勵計劃就反映了這項意願，因為它為每一位USANA直銷商都提供了獲得成功的最佳直銷機會，這個機會與需要大量保薦新人並要求大量的團體銷售額的傳統網絡行銷截然不同

USANA的細胞式獎勵計劃消除了許多傳統直銷計劃的缺點。以下是USANA獨特的細胞式獎勵計劃的幾個優點：

- 您可以通過建立直銷商團隊和發展強大的顧客群，開始
- 實現財富的成功
- 您能賺取佣金的組織的層數不受限制
- 每週支付佣金
- 團隊成員幫助您建立成功團隊也能獲得獎勵
- 直銷商普遍都能獲得成功，而且大家的機會大致相同；本計劃對每一位加入者是公平的

獲得收入的方式

通過USANA細胞式獎勵計劃獲得收入的七種方式：

- 零售
- 每週佣金
- 終生對等紅利
- 獎勵
- 領袖紅利
- 菁英紅利
- Celavive獎金

直銷商是USANA產品的經銷商。這意味著您可以用優惠價購買產品，而當您以零售價將這些產品出售給零售客戶時便能立即獲得利潤。您購買產品的價格和銷售產品價格之間的差額便是您的零售利潤。銷售的重要性不言而喻。銷售是您和您團隊新成員直接賺取收入的最佳方式，同時您還可以建立業務，長期滿足客戶的需求。事實上，許多優秀直銷商可能都是來自於您的零售客戶。

每週佣金

在USANA的細胞式獎勵計劃中，您可藉著將團隊成員放在您團隊的左邊和右邊來擴展您的事業。每一個產品都有固定的分數，在您和團隊成員購買產品自用和轉售給零售客戶時，產品銷售的分數將匯入您的事業中；您團隊的分數總和稱為「團體銷售額」，您將根據您事業左邊和右邊對等的團體銷售額來領取佣金。而剩餘的銷售額（每邊最多可累積至5,000分）可累積到下一週計算的佣金中，這一點和其它獎勵計劃有所不同。

終生對等紅利

若您和您的新團隊成員在您成為直銷商的首八週都取得一個特定的領航員身分，您將可以開始領取終生對等紅利。（欲了解領航員計劃的細節，請至www.usana.com/hub網站，點擊「培訓」，然後選擇「教程」欄中的「領航員計劃」。）

終生對等紅利將可讓您領取您所保薦的新直銷商（條件：取得特級領航員或特級白金領航員的頭銜）的對等紅利，最高可達15%。這讓您有一份永續性的收入。

*只要您維持符合領取佣金的資格並遵守直銷商協議即可領取。請參閱在www.usana.com/hub網站上的正式規則。

獎勵

不論您的級別如何，只要您參加USANA豐厚的獎勵計劃，您就有可能獲得豪華旅遊、獎品、甚至是額外的現金獎勵。

領袖紅利

USANA將把總團體銷售額的一部份，分配給符合資格的直銷商；這筆誘人的紅利（2012年共計超過\$1,400萬美元），通常在每星期分配給達到某個級別、持續保薦新直銷商、並已建立了龐大事業的直銷商領袖。所得紅利的比例則根據您的級別、事業規模、以及您的業務在特定期間所產生的銷售額而決定。

菁英紅利

每三個月，USANA都將把超過\$100萬美元的資金，分配給USANA的全球收入前60名直銷商*。菁英紅利是從USANA當季總團體銷售額中提撥的一個百分比，並分發給五個不同級別的符合資格的直銷商，菁英紅利是一種增加收入潛力的有力方法。

*每一季度實際支付的額度均不相同

創業之前

在開始創業之前，您需要先填寫一些文件。首先，填寫並簽署「直銷商申請表及協議書」，然後將直銷商申請表及協議書包括購買「創業套裝(BDS)」的正確款項遞交到USANA客戶服務部；您也可以通過「線上入會登記」以電子方式提交這項資料。當我們收到您的申請並處理好有關文件之後，您就可以開始通過保薦新人成為直銷商或優惠顧客來建立事業。USANA直銷商可以立即開始以「優惠價」購買1產品，供自己使用，或者轉銷，從「優惠價」和零售之間賺取利潤，獲得額外的益處。

建立事業

一旦您購買產品供自用或轉售給零售顧客，您就可以開始通過每個產品累積分數。為了讓您的業務保持活躍，每月您都需要產生一定的分數—這就是「個人銷售額」。

但是，請別擔心，您並不需要單打獨鬥。USANA的細胞式獎勵計劃將可以幫助您成功，該計劃是以團隊合作為核心而設計的。您的每一位團隊成員所累積的分數將彙總成為「團體銷售額」(GSV)。您的「團體銷售額」—您的團隊共同累積的分數—將決定您所獲佣金的多寡。

步驟一：建立您的商務中心

細胞式獎勵計劃是以「商務中心」為核心。商務中心是您事業擴展的樞紐，您的產品購買、銷售額、和銷售累積都通過商務中心來運作；它就像為您的事業開設一家商店一樣。開始時，您可以根據您選擇的事業規模大小而選擇以一個或三個商務中心來擴展事業——這完全由您自己決定。

建立一個商務中心

要建立一個商務中心來賺取佣金，您需要產生200分的個人銷售額。您可以藉著供自己和/或供您的顧客使用的單一訂單，或多張訂單的累積來產生所需要的銷售額——要記得，只有當您產生了足夠的個人銷售額（200分），您的商務中心才能成立。您的第一個商務中心稱為商務中心1(BC1)。

建立三個商務中心

要建立三個商務中心(BC1、BC2、及BC3)，您必須在您成為新直銷商後的前六個星期五之前產生400分個人銷售額。若未能在此期限內產生400分個人銷售額，則您將會失去建立第二個和第三個商務中心(BC2、BC3)的機會。

如果您第一次的產品訂購達到至少400分，您的訂單將自動被分配到三個商務中心，其中200分個人銷售額將放在商務中心1，而商務中心2及商務中心3將各放入100分個人銷售額。這意味著您將立即以商務中心1的左右兩邊各100分開始創業，因此您已經相當接近獲得第一份佣金了。這就是建立三個商務中心的好處之一。

步驟二

參加自動訂貨

在銷售USANA的優質產品之前，您應該親身體驗產品。雖然這個步驟並非絕對必要，但成為使用產品的見證人卻是非常重要的——而最簡便的方法就是參加「自動訂貨」。

直銷商和優惠顧客都可參加自動訂貨，自動訂貨是一種週期性的直接送貨方式。所訂購的產品以及出貨的週期均由您決定。這是保證您的產品供應，幫助您維持每天使用產品的習慣的最佳方式；這也能確保您手邊擁有一些產品可銷售給零售顧客，幫助您提高收入潛力。而最重要的是，通過自動訂貨的方式購買產品，您還可以享受比「優惠價」更低的價格，即「優惠價」的10%的折扣。

要利用這項方案的優勢，只需填好自動訂貨表格，填寫好您每四個星期想要自動收到的產品和銷售工具，有關表格可在www.usana.com/hub網站下載。我們將確保您的訂單直接地送到您的家中或到您指定的地址。現在就下載您的自動訂貨訂單吧！

請注意：如果您無法銷售或自己消費至少70%的所訂產品，您則必須取消自動訂貨。

步驟三

開始創業

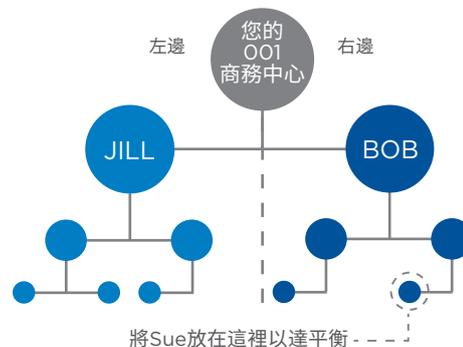
不論您建立了一個或三個商務中心，最重要的是邁出您的第一步。

以一個商務中心創業

您可以從發展新顧客開始建立您的事業。您還將需要保薦兩位新直銷商加入您的團隊(例如圖一的阿芝和阿寶)。這些新團隊成員將構成您左右兩邊的商務中心，當您與您的二位合作夥伴都發展新顧客和保薦新團隊成員時，您的商務中心就開始成長。

例如：假設您保薦了第三位新直銷商阿蘇，您必須將她放在您團隊中的一個空位上，因此您把她放在您商務中心的

圖一



右邊，在阿寶之下。那麼在阿蘇擴展她自己的事業時，不僅您會獲得阿蘇帶給您的益處，阿寶也會因她的努力而獲益。USANA獨特的細胞式獎勵計劃的這種團隊精神可讓您推動您的團隊成員同心協力，一起建立成功的事業。

我如何在我的團隊中加入一位新成員？

您必須在「直銷商申請表及協議書」中清楚地標明定位資料，所以當您的新成員填寫該表格時，您需要跟他們合作。若您是保薦人，則請記得在「保薦人資料」欄中填寫您自己的直銷商編號。然後在旁邊的「定位資料」中標示您要放置的新團隊成員的直銷商編號。同時您還需要標明要將新成員放在哪一個商務中心的哪一邊。

例如：如果您保薦了新成員阿蘇，並直接將她放在您商務中心1的右邊，那麼在「定位資料」中，您要寫上您的直銷商編號，在商務中心欄內填入BC1(或001)，然後在「右邊」方格內打勾。

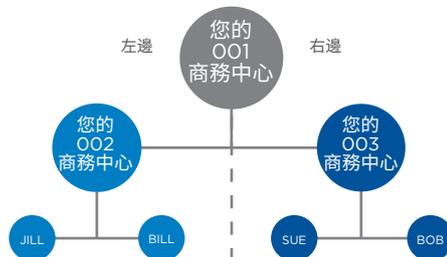
註：請務必正確地填寫定位資料。一旦定位資料進入了系統，公司則無法變更新團隊成員的定位。

以三個商務中心創業

以三個商務中心開創USANA事業，基本上與一個商務中心大致相同；所不同的是，現在您有兩個商務中心可以放置新團隊成員(參見圖二)。

建立三個商務中心之後，您就可以用一個商務中心創業時一樣的做法來建立您的BC2和BC3。您可直接將四位新成員放在您的第二和第三商務中心下面的空位上，而且您也可以藉著個人銷售繼續產生銷售額。擁有三個商務中心的好處是您可以同時在兩個商務中心擴展事業，並可從三個商務中心獲得收入。換句話說，在您的BC2和BC3下加入新成員來擴展事業，但是因為BC2和BC3的團體銷售額都會匯入BC1，所以您會收到從三個商務中心而來的佣金。困惑嗎？繼續往下看，您馬上就會明白。

圖二



從您的商務中心賺取佣金

當您的團隊開始成長，團體銷售額也開始累積。「團體銷售額」是指是指您和您團隊成員在單一商務中心中，單獨賺得的個人銷售額分數的總和。(註：團體銷售額不包括您在BC1的個人銷售額，這些分數是用來維持您每個月所有商務中心活躍的所需。這些分數將計入您的保薦人的團體銷

售額，但不計入您自己的團體銷售額。不過，在三個商務中心的情況下，您BC2和BC3的個人銷售額分數將匯入您的BC1，計入您BC1的團體銷售額。）當所有人的個人銷售額分數加總成為您的團體銷售額時，您也將開始賺取佣金了。

註：要從團體銷售額中領取佣金，您必須是活躍的USANA直銷商，您的BC1每四星期循環週期必須產生總計100分個人銷售額（從多個商務中心領取佣金則需200分），並且您（各）商務中心的每一邊必須達到最低限度的累積團體銷售額分數。您還必須滿足直銷商協議中規定的銷售要求。

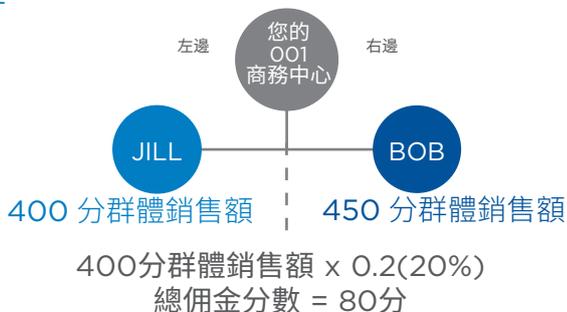
USANA的細胞式獎勵計劃講究的是對稱性與團隊合作，這意味著讓您的商務中心左右兩邊的銷售額盡量接近對等是非常重要的。您的商務中心產生較少團體銷售額分數的一邊，我們稱之為小邊；很顯然您需要發展這一邊，以便使得您的業務兩邊對等。您商務中心的左右邊都可能是您的小邊，在您擴展事業時，有可能需要兩邊來回切換。

佣金的計算方法

佣金是以佣金額分數(CVP)為計算單位計算的，然後再換算成您當地的貨幣。要計算您的佣金，只需要將您商務中心左右兩邊對等的團體銷售額乘以20%(或0.2)；或者換個說法，將您小邊的團體銷售額乘以20%。您商務中心的左右兩邊都必須達到最少125分的團體銷售額，才有資格領取佣金。如果達到125分，那麼您就獲得25分佣金額分數，然後再將這25分換算成您當地貨幣支付給您！

讓我們舉例說明：假設您當初是選擇以一個商務中心開創事業（見圖三）。在一個星期內，您商務中心的左邊取得了400分團體銷售額分數，而右邊則有450分。首先，我們必須先看看您的每一邊是否都達到了至少125分團體銷售額；您既然已經達到了，我們就可以將您小邊的團體銷售額乘以20%來計算您的佣金。在這個例子中，您的小邊是左邊，所以團體銷售額分數 $400 \times 20\%$ (0.2) = 佣金額分數80；這將換算成您國家的貨幣支付給您。

圖三



請記住，在計算佣金時，我們不管級數，而只算分數的多少。例如：在某一個星期內，若阿芝和在她團隊中的所有人一共產生了2,100分團體銷售額（左邊），而阿寶和他團隊中的所有人共產生2,100分團體銷售額（右邊），那麼無論這些銷售額是在您團隊中哪一級所產生的，您都能賺得420分的佣金額。如果您的目標是每星期要賺得1,000分佣金額分數，那麼您就得積極擴展事業，每星期讓您的商務中心左右兩邊各產生5,000分團體銷售額。

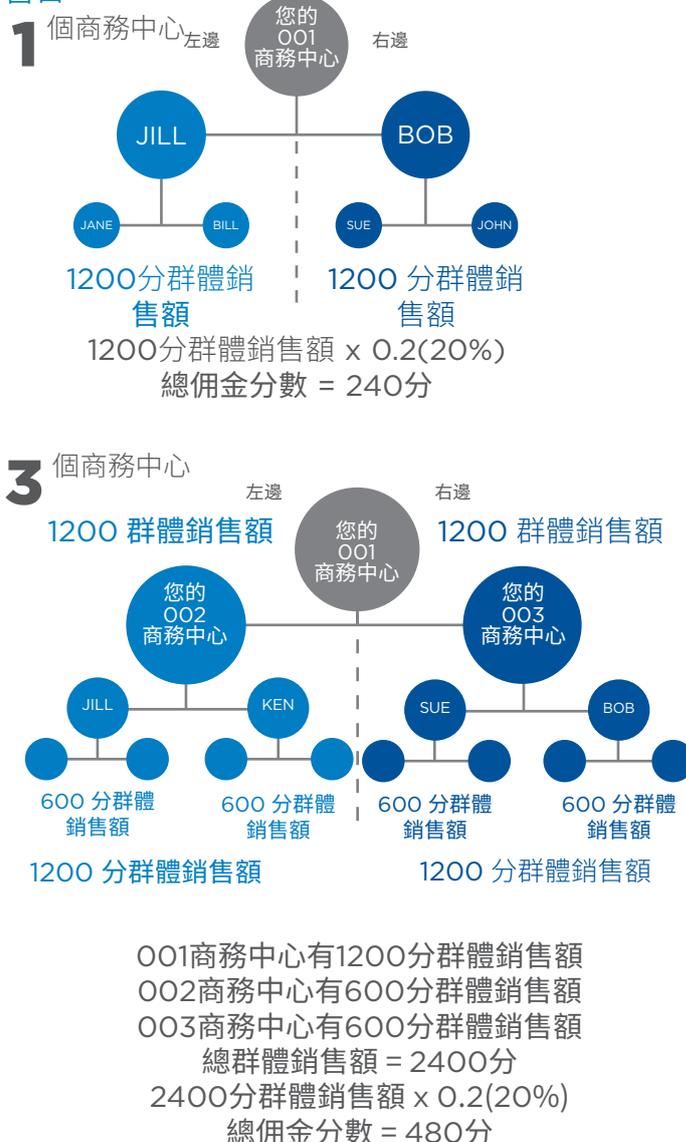
在USANA，每個星期都會計算並支付佣金。因此您的成就幾乎可以立即得到回報。在大多數的直銷計劃中，佣金都是每個月計算一次，而且通常要等到下個月月底才支付；這意味著在月初所產生的銷售額幾乎要等待兩個月才能獲得報酬。USANA細胞式獎勵計劃每個星期支付佣金的特點，將產生一股奇妙的動力，不斷地推動您的團隊成員邁向成功。

收入比較：一個商務中心與三個商務中心的比較

假設圖四中的每一個商務中心（包括您自己的）在當週都維持活躍並且符合領取佣金的資格，在圖四上方的例子中，您擁有一個商務中心，您和團隊努力合作並在您的商務中心左右兩邊各產生了1,200分團體銷售額。由於兩邊對等，所以佣金的計算方式為1,200分乘以20%，等於240分佣金額分數，這將再換算為您所在國家的貨幣支付給您。

若您有三個商務中心（圖四下方的例子），只要將每一個商務中心的團體銷售額加起來，然後乘以20%，就得出您當週所獲得的總佣金額。在本例中，您的第二和第三商務中心（BC2、BC3）的左邊各有600分團體銷售額，而右邊也各有600分團體銷售額。BC2左右兩邊的分數對等，沒有小邊，所以我們把600分團體銷售額加在右方的算式中；BC3也依同樣步驟，把另外600分團體銷售額加在右方的算式中。但還沒結束——我們接著還要把您第一個商務中心的銷售額也加進來。因為BC2和BC3位於BC1之下，您第二和第三商務中心的總團體銷售額將匯入您的第一商務中心。這樣就顯出以三個商務中心創業的優勢：基本上讓您獲得雙倍的報酬。

圖四



記住，您第一個商務中心左邊的總團體銷售額包括來自BC2的所有團體銷售額（總數1,200分），而右邊的團體銷售額也有1,200分（來自BC3）。所以BC1的左右兩邊對等各有1,200分。

那麼，把每一個商務中心的團體銷售額分數加總，再把總數乘以20%，就得到您該週的總佣金分數480分。在一個商務中心的情況下，同樣的團體銷售額您只能獲得240 CVP；這樣一比較，就很容易看出其差異了。

累積銷售額

您的商務中心兩邊的團體銷售額不可能永遠都對等，不過沒有關係。扣除對等的部份後，剩餘的團體銷售額（每邊最多可達5,000分）將累積到下一個佣金期計算。

圖五中，假設每一個商務中心（包括您自己的）都維持活躍並且符合領取佣金的資格，在圖五上方的例子中，您擁有一個商務中心。您和團隊在左邊產生1,400分團體銷售額，而右邊有1,500分。目前左邊是您的小邊，因此佣金將以左邊的銷售額計算，亦即您的佣金是左右各1,400分計算，就是280分佣金分數（ $1,400 \times 20\% = 280$ ）。因為您收到的佣金是根據左邊所有銷售額計算的，在下一個佣金期時，這一邊的累積分數為0；但您的商務中心右邊還有100分剩餘，這將累積到下一個佣金期（以及後續的每一個佣金期，直到這些分數達到與左邊對等的125分）。

圖五下方的例子中，BC2左右兩邊有對等的團體銷售額分數700，而BC3左右兩邊有對等的750分。這兩個商務中心的團體銷售額都會累計到BC1，但是BC1左右兩邊的數目並不對等，小邊只有1,400分，所以這是我們加到右方團體銷售額欄中的數目。接著把所有團體銷售額加總再乘以20%，等於570佣金分數。本例中，BC1左邊累積到下一個佣金期的分數為0，而右邊的累積分數為100。

維持商務中心活躍

要從USANA的細胞式獎勵計劃中獲得報酬，您必須達到個人銷售額的最低要求，從而維持您的商務中心活躍。要維持一個商務中心活躍，須在每四星期循環週期中取得最少100分個人銷售額；要維持兩個或更多商務中心活躍，則須在每四星期循環週期中取得最少200分個人銷售額。

注意：如果您創業時建立了三個商務中心，您不必一開始就取得200分個人銷售額；即使您擁有三個商務中心，初期也可以選擇集中擴展BC1。因此，您可以用100分個人銷售額來取得從這個（BC1）商務中心領取佣金的資格。一旦您想讓您的第二和第三商務中心也取得領取佣金的資格，就需要在每四星期循環週期中把個人銷售額提升至200分。然而，在您取得200分個人銷售額使三個商務中心都符合領取佣金資格之前，您第二和第三商務中心的銷售額將不予計算。

此外您還必須了解，您在任何四星期循環週期所取得的第一個200分個人銷售額，均歸入您的第一商務中心（BC1）。若在任何時候您的商務中心不活躍，則您名下所有商務中心的銷售額將悉數被取消，而當商務中心重新活躍時，銷售額將從開始計算。請記住您的銷售額要持續達到要求，才能符合領取佣金的資格。

四星期循環週期

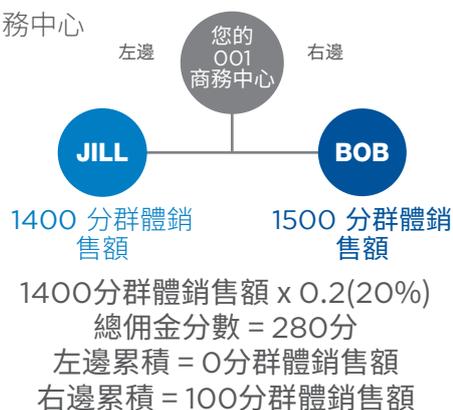
四星期循環週期是指直銷商發出一張100分或以上的產品訂單起計的四個佣金支付週期（四個星期五）。

自動訂貨：省時又省錢

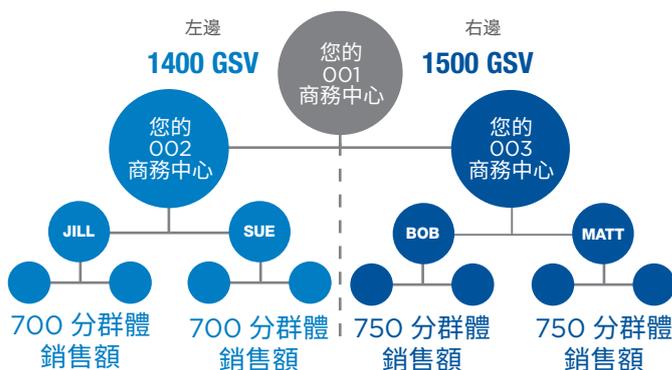
通過自動訂貨訂購產品，方便又安心。此外，自動訂貨還可享有優惠價10%的折扣，因此您不僅能節省金錢，還能增加您的零售利潤。要享受這額外的折扣，您需要預先設定一張自動訂貨訂單，並讓它被當作一張週末自動處理的訂單。此外，唯有能產生銷售額分數的產品才有折扣，而諸如標誌商品或銷售工具等銷售額分數為0的產品不可享受額外自動訂貨的折扣。

圖五

1 個商務中心



3 個商務中心



001商務中心有1400分群體銷售額
002商務中心有700分群體銷售額
003商務中心有750分群體銷售額
總群體銷售額 = 2850分
 $2850 \text{ 分群體銷售額} \times 0.2 (20\%)$
總佣金分數 = 570分
左邊累積 = 0 分群體銷售額
右邊累積 = 100 分群體銷售額

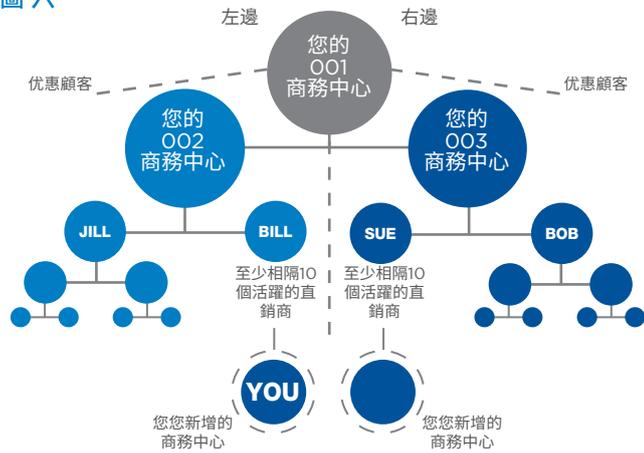
優惠顧客

另一個增加團體銷售額的方法是在商務中心的左邊或右邊加入優惠顧客。優惠顧客可以用優惠價訂購產品（甚至可以通過自動訂貨享受額外折扣），但他們不能賺取佣金。雖然您不能從優惠顧客賺取零售利潤，但他們的訂單卻為您取得分數，增加其所在商務中心的團體銷售額。

開設「新增的商務中心」

當您的一個商務中心達到最高指標（憑藉在該商務中心的左邊和右邊各產生5,000分團體銷售額），您將自動獲得一個開設「新增商務中心」的許可。您已達最高指標的每一個現有的商務中心最多可獲得兩個開設「新增商務中心」的許可。有了這個許可，您就可以在您的團隊的最底層開設一個新的商務中心，因而您得以從最底層幫助您團隊的成員。當您決定開設新增的商務中心的位置（見圖六）後，下一步便需連同新商務中心的位置資料，以書面的形式向USANA客戶服務部提出申請；您的書面申請必須附上一張產品訂單並一起提交。「新增商務中心的證書」沒有期限限制。您最先取得的兩個額外「新增的商務中心」可放在您團隊任何一边的最底層；然而，後續其它額外「新增的商務中心」的位置與您的之前已存在的任何商務中心之間必須至少相隔十個活躍的直銷商。

圖六



為了放置「新增的商務中心」，活躍直銷商的定義為符合領取佣金資格的直銷商。

放置「新增的商務中心」的步驟：首先自動訂貨訂滿200分（個人銷售額）這樣可活躍所有的商務中心。並填寫「新增的商務中心」表格，提供200分的訂單用以建立新的商務中心。一旦新商務中心建立以後，您便可以用每四星期循環週期產生200分個人銷售額，來使其所有的商務中心維持活躍。無論您擁有多少個商務中心，您的個人銷售額要求均不會超過200分。只要在某一支付佣金期內，該新商務中心的左右兩邊均達到5,000分團體銷售額，您便可獲得一個開設新增商務中心的許可，再開設另一個新商務中心。由於您每個原有的商務中心最多可獲得兩個開設新增商務中心的許可，那麼每個新商務中心也可獲得兩個開設新增商務中心的許可，因此您實際上在團隊中可擁有的商務中心數目是沒有極限的。因為新商務中心的銷售不僅可為其本身帶來佣金，亦可為其上面的所有商務中心帶來佣金，因此擴展新的商務中心可鞏固您的整個團隊。

「新增的商務中心」位置的移動

一般而言，新增的商務中心一經確定位置之後便不得移動。然而，若該新商務中心在過去六個月均無任何活動（不論團體銷售額或個人銷售額），且符合所有有關商務中心位置規定的情況下，USANA保留允許位置移動的權利。所有此類要求均須以書面申請，並由政策制定/監督部門審核。



USANA Australia Pty Ltd 3 Hudson Avenue, Castle Hill, NSW 2154 Australia
USANA Health Sciences (NZ) Corporation Level 1, 93 Ascot Avenue, Greenlane, Auckland 1051 New Zealand

生效日期:2022年1月27日