

加拿大

條例與政策

生效日期: 2024 年 8 月 1 日



©Copyright 2024 USANA Health Sciences, Inc.
USANA 特許專營商獲准轉載本《政策與程序》中任何段落
供個人使用，唯轉載時須整段轉載，並加註「獲
USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A.
許可轉載」字樣。

條款與政策

1. 申請成為特許專營商	2	41. 郵寄和損失風險	7
2. 最低年齡	2	42. 退貨政策	7
3. 商德認證要求	2	43. 取消訂單退貨	7
4. 臨時加入	2	44. 濫用退貨制度	7
5. 特許專營商權利與特權	2	45. USANA 事業的期限和續約	7
6. 獨立承包人身份	2	46. 違反政策的調查與通知	7
7. 特許專營商終止事業	2	47. 律政	7
8. 遵守獎勵計劃	2	48. 申訴程序	7
9. 特許專營商製作的文宣資料	2	49. 終止事業的影響	7
10. 產品聲明	3	50. 機密資料保密	8
11. 收入和生活方式表述	3	51. 免責條款	8
12. 社群媒體	3	52. 修訂	8
13. 最低廣告價格	3	53. 自負風險	8
14. 電子郵件招攬	3	54. 變更保薦之豁免	8
15. 媒體宣傳	3	55. 完整的協議	8
16. 知識產權	3	56. 不可抗力	8
17. 特許專營商姓名、肖像和圖像之使用	4	57. 分割條款	8
18. 服務據點	4	58. 存續	8
19. 線上銷售	4	59. 豁免	8
20. 未經授權招募;參與另一家直銷公司	4	60. 不得倚賴	8
21. 競爭性產品和不正当兜售	4	61. 標題	8
22. 跨線掠奪	4	62. 翻譯	8
23. 無負評條款	4	63. 專業術語	8
24. 一位特許專營商經營一份事業	5	64. 個人資料與隱私權	8
25. 共同申請人	5	65. 爭議解決協議	8
26. 協議轉讓	5	66. 釋義	9
27. 事業夥伴的分離	5		
28. 公司終止合約	5		
29. 保薦人/位置變更	5		
30. 登記入會之衝突	6		
31. 反操縱條款	6		
32. 授權銷售	6		
33. 家庭成員、伴侶、特許專營商實體或第三方行為	6		
34. 國際事業	6		
35. 葆嬰公司	6		
36. 遵守法律	6		
37. 產品保管和品質控制要求	6		
38. 零售銷售額	6		
39. 零售銷售額	6		
40. 銷售稅	7		

1. 申請成為特許專營商

完成以下步驟，您就可以申請成為特許專營商：

- 從線上提交一份妥善填寫並簽名的特許專營商協議書或繳交紙本版給公司；
- 購買一組歡迎套裝；
- 如居住所在省份或地區要求，請獲取直銷許可證，並
- 提供有效的聯繫資訊，如果適用，也請提供省銷售稅 (PST)、魁北克銷售稅 (QST)、商品和服務稅 (GST) 或統一銷售稅 (HST)。
- 特許專營商必須根據要求提供身份證明。

您可從您的保薦人那裡獲得關於如何填寫特許專營商協議書和取得歡迎套裝的所有資訊。如要成為特許專營商，除歡迎套裝外，您無需購買任何產品或資料。

2. 最低年齡

在居住的省份內未達到法定年齡的人不得成為特許專營商，且所有特許專營商均不得故意招募或保薦，或試圖招募或保薦任何法定年齡以下的人士。

3. 商德認證要求

特許專營商必須在提交特許專營商申請表後的三十(30)天內完成 USANA 商德實踐認證。特許專營商在 30 天寬限期後需完成「商德實踐認證」才有資格領取佣金。

4. 臨時加入

新加入者將獲得為期三十(30)天的臨時加入資格，在此期間，特許專營商必須同意特許專營商協議的條款。若特許專營商在臨時加入的三十(30)期滿前未同意特許專營商協議書之條款，則該特許專營商的帳戶將被擱置並可能被終止。

5. 特許專營商權利與特權

本協議書為特許專營商提供以下權利與特權：

- 以特許專營商價格購買 USANA 產品；
- 參與 USANA 獎勵計劃（並在達到要求的情況下獲得紅利和佣金）；
- 保薦其他人加入 USANA 事業作為優惠顧客、分享夥伴或特許專營商，從而建立團隊並通過 USANA 獎勵計劃促進發展；
- 銷售 USANA 產品並賺取特許專營商向公司訂購產品支付貨款與特許專營商向顧客銷售產品價格之間的差價；
- 參加全球 USANA 年會和活動（自費）；及
- 在適用的情況下，通過支付適當費用參與 USANA 贊助的事業支援、服務、培訓、鼓勵和表揚性活動。
- 在適用的情況下，支付適當費用參與 USANA 贊助的事業支援、服務、培訓、鼓勵和表揚性活動。

特許專營商若繼續參與上述任何活動或接受特許專營商協議中的任何其他權益，即表示接受該協議及本條例與政策，以及任何相關的所有更新與修正。

6. 獨立承辦人身份

特許專營商是獨立承辦人。特許專營商協議書及本條款與政策不構成服務協議，也不構成公司與特許專營商之間的僱主/僱員關係、代理、合夥或合資關係。特許專營商控制他們經營事業的行為與方式，包括工作時間、工作時數以及做出自己的事業決策。特許專營商應負責與適當相關當局機構彙報並繳交所有稅額、失業保險金、加拿大退休金、僱主健康稅、僱員補償金或該特許專營商可能依法承擔關於從公司和/或顧客收到的任何其它

徵費或稅款的任何款項。**特許專營商都不會因任何原因被視為僱員。**

特許專營商在設立目標、工作時間、經營地點和銷售方法時需遵守協議內容。特許專營商需全權負責本協議項下活動做出的所有決定和產生的所有費用。特許專營商需承擔本協議項下的所有創業和事業風險。特許專營商需負責取得任何適用的省份或地方/直轄市執照、許可和其它政府批准，包括但不限於任何在其居住地以外的省份運營事業可能需要的資格。特許專營商必須遵守聯邦和省份的加拿大稅務局申報其運營事業所得的任何收入。

7. 特許專營商終止事業

特許專營商可通過以下方式自願終止其協議：

- **書面通知**。特許專營商可不拘任何理由，隨時終止其協議。取消通知須以書面形式提交至公司的主要營業地址或發送電子郵件至 customerservice@USANAinc.com。
- **未按時續約**。未按時延續協議。
- **未能重新確認遵守協議**。特許專營商有時可能會接獲須重新確認申請和遵守協議書之要求。若未同意該協議，則可能導致終止特許專營商的協議。

8. 遵守獎勵計劃

特許專營商必須遵守「獎勵計劃」的條款。特許專營商不得：

- 要求或鼓勵其他現有或潛在顧客、分享夥伴或特許專營商以任何不同於獎勵計劃的方式參與 USANA；
- 要求或鼓勵其他現有或潛在顧客或特許專營商執行非符合 USANA 正式協議書和合同之外的任何協議或合約，以成為特許專營商、分享夥伴或優惠顧客；
- 要求或鼓勵其他現有及潛在顧客、分享夥伴或特許專營商向任何人或其他實體進行任何非 USANA 正式手冊中所認同的購買或付款，以參與獎勵計劃；
- 向其他特許專營商或分享夥伴出售或試圖出售潛在顧客名單；或
- 製作私人版本的登記入會表格或申請表。特許專營商和分享夥伴只能通過 USANA 的公司網站或特許專營商的 USANA 個人網頁進行登記入會，所有其它網站均必須僅連結到特許專營商的 USANA 個人網頁進行登記入會。違反本條款將導致包括可能中止或終止本協議在內的適當處罰。

9. 特許專營商製作的文宣資料

特許專營商可以製作自己的廣告或培訓資料，前提是這些材料必須符合本條例與政策之所有規定，這些資料內容 必須：

- 在文宣資料上明顯加上 USANA 獨立特許專營商標章，明確指出該資料是由獨立特許專營商製作。獨立特許專營商標章可從 The Hub 樞紐站下載。特許專營商不得在其個人廣告或培訓資料上使用任何 USANA 公司官方標章；
- 包含現有典型獎金領取者聲明；
- 以專業而有品位的方式製作，並且不會拙劣地反映 USANA，包括含有公司所認定任何無禮、欺騙、誤導、非法、不雅、不道德、冒犯或猥褻的內容；
- 內容真實，不作任何欺騙性收入聲明或生活方式聲明，或產品療效之聲明；
- 不暗示為就業機會；
- 遵守適用於廣告和商業道德行為的所有法律和準則；
- 不違反公司或任何第三方的任何智慧產權；
- 不暗示 USANA 或任何加拿大法規機構已批准、認可、印製或推薦此類文宣資料；

- 不出售給其他特許專營商以獲取利潤；及
- 僅在特許專營商自己的上線和團隊中進行宣傳。

為確保完全符合 USANA 的廣告政策，欲製作、分享或推廣獨立廣告文宣的特許專營商必須遵守本條例與政策並完成公佈在 The Hub 樞紐站的廣告查看清單。完成查看清單即授權特許專營商製作廣告文宣資料。違規行為可能會使其受到適當處分，包括暫停或終止協議。生成的資料中包含的任何產品或收入和生活方式聲明承擔全部責任。廣告資料中的聲明將根據其發佈時的原始語言進行評估。

若特許專營商希望 USANA 的商標與教育部門審核其個人所製作的廣告文宣資料，可將資料提交至 ethics@USANAINc.com。USANA 保留自行決定審查和要求編輯或刪除資料的權利。

10. 產品聲明

特許專營商不得聲稱 USANA 產品對於任何疾病或病症有醫治、治癒、診斷、減輕或預防的效果，除非這類聲明是在官方（加拿大）USANA 資料中特別准許。特許專營商若做出原應禁止的聲明，則 USANA 的產品責任保險即不適用於該特許專營商。

特許專營商不得作該類聲明或將其與 USANA 產品已在加拿大衛生部天然及非處方之健康產品局（NNHPD）或任何其他監管機構被許可或批准的聲明作任何連繫

11. 收入和生活方式表述

在介紹或討論 USANA 商機或獎勵計劃時，特許專營商不得提出欺騙性收入聲明、表述或證明（統稱為「收入聲明」）。

欺騙性收入聲明包括與 USANA 商機相關的任何書面或口頭聲明、見證、表述或其它表示：

- 對收入、盈利或利潤的誇大或擔保；
- 以任何形式對收入、盈利或利潤提出具有誤導性的假設、潛力或預估；
- 聲明特許專營商能賺取永續或無限收入，或取替他們的收入；
- 聲明特許專營商能獲得財務自由；或
- 任何其它虛假、不實、不完整，或歪曲 USANA 特許專營商典型收入或盈利結果的誤導或潛在誤導信息。

欲確保收入聲明不產生欺騙性，聲明必須嚴格遵守以下每項要求：

- 除非聲明基於典型參與者，否則特許專營商必須包括連結至適當的公佈於 USANAINcome.com 的最新版本 USANA「典型參與者獎勵聲明」；當前的收入聲明公佈於 The Hub 樞紐站。
- 任何有關非典型參與者所獲得獎勵的陳述都不應以偏離典型參與者陳述的方式提出；
- 特許專營商不得透露透過 USANA 賺取的獎金、佣金或其它獎勵金額，也不得出示支票、支票影本、銀行結單或稅單，或類似財務記錄；及
- 特許專營商不得以任何方式改變或口頭修飾收入聲明或 IDS，包括但不限於在 IDS 添加任何文字。

特許專營商不得提出欺騙性的「生活方式」收入聲明（「生活方式聲明」）。生活方式聲明是一種暗示或表述特許專營商可以獲得非典型成果的陳述或描述。欺騙性生活方式聲明的範例包括但不限於 USANA 商機將帶來的陳述：

- 提前退休或能夠辭去工作；
- 相當於全職工作（「職業水平收入」）的收入；
- 奢華的生活方式；
- 能夠買房或買車；
- 度假；或

- 任何類似曲解 USANA 特許專營商典型收入或盈利結果的陳述。

此外，特許專營商不得在任何欺騙性收入聲明或生活方式聲明中以暗示的方式提及或涉及 USANA，比如，在一篇暗示奢華生活方式的社群媒體貼文中提及 USANA。

在提出或討論收入或獎勵計劃時，特許專營商必須向潛在顧客明確表示在 USANA 的財務成功需要銷售 USANA 產品、毅力、努力、資金投入和銷售技巧。特許專營商絕不能表述可以不經過親自勤奮地投入即能成功，或者保證收入。

12. 社群媒體

特許專營商有責任確保他們製作和/或發布在他們所擁有、管理或控制的任何社群媒體網站上的所有內容和文宣資料都符合本條例與政策。社群媒體平台的範例包括但不限於部落格、Facebook、Instagram、X、LinkedIn、YouTube、微信或 Pinterest。

13. 最低廣告價格

特許專營商可以自己決定他們的庫存產品的銷售價格。但是，在宣傳產品時，其價格不得低於 The Hub 樞紐站價目表中的自動訂貨價格。不過特許專營商可以與產品一起宣傳以下與價格無關的獎勵活動：免運費、免費附送或打折的標誌商品，以及產品試用品。

14. 電子郵件招攬

為遵守法律並避免損害 USANA 的品牌完整性，禁止特許專營商主動發送宣傳 USANA、產品和商機的電子郵件給未明確要求此類資訊的人士。對電子郵件收件人停止發送電子郵件的要求必須馬上付諸實行。特許專營商必須熟悉加拿大的反垃圾電子郵件法規（「CASL」），並確保所有電子通訊均符合 CASL 要求。

15. 媒體宣傳

除 USANA 事先批准，否則特許專營商不得通過媒體訪談、刊物文章、新聞報導、部落格、廣播、電視、廣告示牌或任何其它公開資訊、貿易或行業資訊來源宣傳產品或商機。若特許專營商在 USANA 活動中接獲媒體或廣泛媒體管道（比如全國或全球新聞管道）的任何查詢，他/她應該將該查詢轉至 ethics@USANAINc.com。

16. 知識產權

USANA 是所有 USANA 知識產權的唯一擁有者，包括 USANA 產品名稱、商標、商標名稱、商業外觀、專利、版權和商業秘密（統稱「知識產權」）。除非與公司溝通，根據這些條例與政策，特許專營商被授權使用知識產權來宣傳 USANA 產品及推廣其 USANA 事業的有限許可，特許專營商不得將任何知識產權用於任何其它目的。特許專營商

（無論出於何種原因，自願或非自願）終止其事業後，該特許專營商使用知識產權的有限許可亦立即終止。於有限許可終止後，原特許專營商應立即停止使用知識產權，將所有紙本知識產權歸還給 USANA，並永久刪除任何知識產權的電子副本。為保護公司品牌的完整性和知識產權，特許專營商不得：

- 試圖在任何國家註冊或出售任何智慧財產；
- 在任何法律實體名稱、網站 URL 或電子郵件地址中使用任何知識產權或其任何衍生或使人混淆的相似變體；
- 在社群媒體名稱或用戶名中使用公司名稱，除非清楚表明獨立特許專營商身份；
- 從任何 USANA 公司活動中或任何 USANA 代表、僱員或其他特許專營商所做的報告及演講中進行錄製影音或複製

任何資料；

- 未經個人和/或USANA明確書面授權，在任何書面或電子媒體發佈或誘導發佈與USANA相關的個人姓名、照片或肖像、有版權的資料或財產。

特許專營商在以下情況允許在其社群媒體用戶名或帳號中使用「USANA」：

- 包括其在USANA存檔的姓名或公司名稱，並；
- 在帳戶個人介紹中清晰表明自己是獨立特許專營商。

如果社群媒體網頁為私有或公共團體性質，則個人介紹或帳戶中必須列出單獨聯繫人。

17. 特許專營商姓名、肖像和圖像之使用

特許專營商永久且不可撤銷地同意USANA在USANA的促銷文宣資料上使用其姓名、見證、圖片、照片、圖像、影音檔，以及該特許專營商的任何其他肖像。**特許專營商放棄個人公開權，並進一步放棄對USANA使用此類資料的索償權利。**

18. 服務據點

為保護USANA品牌的完整性，特許專營商只能在以提供服務為主的商業據點（定義為以提供服務為主要收入來源的事業）中展示和零售產品。允許的商業據點包括但不限於健康水療中心、美容院以及醫生和整脊師診所。任何產品旗幟或其它USANA廣告材料都不得以吸引大眾進入商業據點購買產品的方式向大眾展示。特許專營商不得在任何其它類型的零售據點（亦即不是以提供服務為主要收入來源的非服務相關事業）行銷或銷售產品。禁止的零售據點包括但不限於實體零售店和售貨亭。

19. 線上銷售

特許專營商可以通過網路管道銷售產品，例如由特許專營商所管理的社群媒體或網站。為保護USANA品牌的完整性並確保其他特許專營商能有意義地參與USANA商機，在分類廣告網站、拍賣網站、電子商務購物網站或物流網站（包括但不限於亞馬遜、eBay、Craigslist、臉書商城和淘寶網）等進行線上銷售是不允許的。通過任何經核准的線上媒體推廣產品時，必須遵守本條例與政策中的所有促銷與行銷政策。若特許專營商通過其社群媒體網站或其它獲批網站銷售產品，就必須將通過網站銷售所產生的銷售額指定給其社群媒體網站產生銷售的特許專營商所營運的一個商務中心；銷售額不能指定給任何其他特許專營商的商務中心，也不得將單一訂單的銷售額分開歸入該特許專營商所擁有的多個商務中心。

20. 未經授權招募；參與另一家直銷公司

參與另一家直銷公司。在協議有效期內，以及協議到期或任何一方出於任何原因終止協議之後六（6）個月內，特許專營商不得推廣產品，或招募任何特許專營商或顧客以任何方式參與任何其它直銷事業。

「招募」一詞是指以任何其它方式直接或間接，實際或意圖推薦、招攬、招募、鼓勵或努力而造成影響。這包括任何可能導致終止或縮減任何特許專營商、分享夥伴或優惠顧客與USANA之間業務關係之行為，或任何可能預見會引起任何其他特許專營商、分享夥伴或優惠顧客對任何競爭直銷公司問詢的促銷活動。即使該特許專營商的行為是為了回應其他特許專營商、分享夥伴或優惠顧客的問詢，此類行為也構成不當招募行為。「推廣」一詞是指以任何方式直接或間接向任何當前特許專營商銷售、分享夥伴或優惠顧客銷售、建議銷售或推銷競爭直銷公司的產品或商機（無論您是否瞭解此人是當前特許專營商、分享夥伴或優惠顧客），包括但不限於透過使用任何網站、部落格，或其用於或曾用於討論或推銷商機或產品的其它社群媒體網站。任何競爭直銷公司在向公眾開放的網路或社群媒體上進行的一般推廣將被視

為USANA特許專營商的招募行為。

紅寶石董事或以上級別的特許專營商，或年收入\$50,000加幣以上的特許專營商的任何一方出於任何原因，在協議期限內以及協議期滿或終止後六（6）個月內不得加入或參與任何競爭直銷公司。若特許專營商參與競爭直銷公司，在達到紅寶石董事級別或年收入\$50,000加幣以上後，將被要求放棄該公司的直銷商會籍。

特許專營商可以參與其它直銷事業，前提是他們必須遵守本條例與政策並在加入任何其它直銷公司後在五（5）個工作日內通知USANA。加入另一家直銷公司的特許專營商不得：

- 取得任何USANA顧客機密資料，包括但不限於「事業加速套件」中包含的顧客名單；
- 獲得表揚福利的資格，包括但不限於獎勵旅程、在活動中講話，等；
- 轉讓事業；及
- 參與USANA的領袖紅利或菁英紅利計劃。

公司已向特許專營商提供對公司有價值和保密的商業機密資訊，以及專業培訓和銷售與行銷策略的權限。因此，該特許專營商特此同意本節的規定是公平而合理的，是保護公司業務及其關係企業所必需的，並且本節的規定並不妨礙特許專營商謀生。

21. 競爭性產品和不正当兜售

特許專營商不得聲明或暗示在USANA登記入會是加入另一個商機或購買其它產品或服務的條件。特許專營商不得聲明推薦、鼓勵非USANA產品或商機是在USANA獲得成功的基本條件。特許專營商不得專門鎖定或接觸特許專營商或優惠顧客參與任何非USANA認可的培訓計劃。

22. 跨線掠奪

嚴格禁止跨線掠奪。「跨線掠奪」意指招募或意圖招募目前已是分享夥伴或優惠顧客，或在USANA檔案中已簽署了特許專營商協議，或者在前六（6）個日曆月內已簽署此協議加入不同保薦人團隊的個人或實體。

- 特許專營商不得以貶低、詆毀或抵制其他特許專營商或分享夥伴的手法來引誘其他特許專營商或分享夥伴加入自己的團隊。
- 特許專營商不得保證在自己的團隊會比在另一個團隊獲得更大成就。
- 如果特許專營商被跨線特許專營商或分享夥伴接觸，或主動接觸跨線特許專營商或分享夥伴，他/她必須引導並鼓勵該特許專營商回到其原上線的團隊。
- 若一名潛在的特許專營商、分享夥伴或優惠顧客陪同一名特許專營商參加USANA會議或集會，則其他USANA特許專營商不得招募該潛在顧客加入USANA；此限制的期限為十四（14）天，或除非並直到將該潛在顧客帶到集會的特許專營商告知其他特許專營商，該潛在顧客已選擇不加入USANA，並且該特許專營商也不再招募該潛在顧客加入USANA；以上兩種情況先發生者為準。違反本政策對其他特許專營商的事業和USANA業務的增長和銷售尤其不利。

23. 無負評條款

特許專營商不得以不公平的方式對USANA、其他特許專營商或分享夥伴、產品、獎勵計劃、USANA僱員、其它公司（包括競爭對手），或其它公司的產品、服務或商業活動進行詆毀、嘲諷、貶損、嘲弄、貶低、譴責或採取不適當的行動。本章所述的「詆毀」是指任何使人難堪和/或負面的事情，無論此種訊息是真實還是不真實。雖然特許專營商放棄了任何財務救濟的權利，但本節中的任何內容均不得詮釋為禁止特許專營商向任何聯邦或省級監管機

構或其它當地執法機關提出指控或投訴，包括對這些條例與政策的豁免條款的有效性提出質疑；或參與由任何聯邦或省級監管機構或其它地方執法機構所作的調查；或遵守特許專營商應提供法院或法規所要求的真實證詞或資訊的義務。

24. 一位特許專營商經營一份事業

特許專營商只能擁有一份事業，在此事業中經營USANA事業、接受報酬，或以法律上之成員、獨資、股東、信託人或受益人等身份收受利益或受益。然而，儘管有本規則，特許專營商的配偶也可以登記成為特許專營商並開展第二份事業，只要配偶的事業是安置在特許專營商的一個商務中心之下，而不是安置在旁線團隊（除非特許專營商在與另一位特許專營商結婚前已經經營其事業達到一段合理的時間，或在與另一位特許專營商結婚前已繼承了該事業）。配偶的事業必須是由配偶親自經營的真正獨立事業。

25. 共同申請人

若特許專營商選擇讓另一人加入其事業，該特許專營商可以提交一份新的特許專營商申請書和協議並在協議中以共同申請人的身份加入此人。想要以共同申請人的身份經營 USANA 事業的特許專營商必須：

- 符合協議中規定的特許專營商申請和最低年齡要求；
- 先前從未擁有事業所有權或經營事業。

每個特許專營商事業僅能加入一位共同申請人。希望共同經營事業的多人必須以公司、合夥企業或信託的形式經營事業。在加入共同申請人後，原始申請人必須仍然是原始協議的一方；但如果原始特許專營商選擇終止其在 USANA 共同擁有的事業關係，他/她必須根據協議的條款進行終止，並且共同申請人將受到轉讓政策的約束，並必須提交一份事業轉讓申請。

特許專營商不得為規避協議條款之目的加入或刪除共同申請人。如果申請人或共同申請人被公司除名，則必須根據協議條款進行，並須經 USANA 酌情批准。如果批准轉讓申請後 USANA 發現前特許專營商（轉讓人）和/或轉讓人的共同申請人從事違反本協議的行為或活動，USANA 可以對轉讓的直銷商會籍強制執行違規行為。

26. 協議轉讓

特許專營商（「轉讓人」）可以在申請並獲得USANA批准後將其事業銷售或轉讓給個人、合夥企業、信託或公司（「受讓人」），USANA 應全權決定是否批准。審查和批准流程將在USANA收到事業轉讓申請表所要求提交的所有文件之後才開始，表格位於 The Hub 樞紐站，所有各方均需簽署並同意遵守事業轉讓申請的條款和條件。

以下情況下，USANA將不會授權轉讓事業：

- 涉及當前違反協議或因相同原因正在接受調查的特許專營商；
- 轉讓給任何現任特許專營商或擁有任何事業所有權權益的任何個人或實體，或任何先前曾擁有或經營事業的任何個人或實體；
- 如果任何一方當前正參與另一家直銷公司；
- 如果購買事業的款項由轉讓人出資或受讓人未支付市場價值；或
- 如果USANA認為受讓人購買或將事業轉讓給受讓人不符合USANA或特許專營商事業上線或下線的最大利益。

除非賣方和買方遵守事業轉讓申請表中規定的所有要求，否則USANA 也不會批准事業的出售或轉讓。

受讓人按「現狀」接受事業。轉讓後，事業在保薦人團隊中的位置將維持不變。作為出售或轉讓事業的一部分，受讓人需向轉讓人支付的所有款項必須在轉讓日期當天或之前全額支付。轉讓事業後，轉讓人將不再對該事業擁有任何財務利益，包括但不限於在轉讓日期之後從事業或受讓人獲得任何款項。轉讓人也將不再因該事業在轉讓日期之後產生的銷售而獲得任何獎勵。此外，轉讓人在轉讓日期之後將不再參與對事業的管理或控制，包括但不限於向受讓人提供一般事業建議。

若獲批，作為轉讓批准的額外考量，除了USANA條例與政策中規定的終止特許專營商的限制，轉讓人明確同意在 USANA執行該事業轉讓申請後的一年內，轉讓人將不以僱員、獨立承包商或其它形式為任何競爭直銷公司工作或合作。轉讓人聲明並同意，為任何競爭直銷公司工作或合作的限制是合理的，其目的是為保護USANA和受讓人的事業和專有利益。轉讓人進一步同意，一年期的限制是合理的，並聲明、承認並同意明確遵守該限制不會造成過度負擔。雙方理解並同意，如果轉讓人違反本條例，為任何競爭直銷公司工作或合作，USANA可終止受讓人協議並尋求其有權獲得的任何其它損失或其它補償。如果USANA發現轉讓人違反特許專營商協議或USANA條例與政策中的任何規定，或事業轉讓申請表包括任何虛假或不完整的陳述或其它信息，USANA則有權終止受讓人協議並可終止受讓人協議並尋求其有權獲得的任何其它損失或其它補償。

在轉讓事業給第三方之前，USANA有優先購買權買下該事業。USANA有權以下列較低者取得事業：

- 與做好準備、願意和能夠履行的第三方所提供並對方接受的相同條款；並
- 由專業事業鑑定人員所評定並經USANA和特許專營商共同商定的事業之市場公平價值。評定事業價值的花費由USANA承擔。

27. 事業夥伴的分離

如果共同持有的事業被解散或轉讓給其他原本持有者，則每一位放棄原本事業所有權的個人或實體可重新申請成為新特許專營商，但唯需在完全停止參與USANA事業活動六（6）個月之後，此等活動包括但不限於培訓、促銷產品或商機，以及招募。

28. 公司終止合約

若出現以下任何情況，公司可選擇終止本協議，而無需提前通知特許專營商：

- 特許專營商和/或特許專營商的事業成為或被宣告無力償債或破產；
- 特許專營商和/或特許專營商的事業成為自願或非自願破產或與其清算或償付能力相關的其它程序的主體，且該程序在提交後九十（90）個日曆日內未被駁回；或
- 特許專營商和/或特許專營商的事業為了債權人的利益而作出轉讓。

29. 保薦人/位置變更

除下列情況以外，USANA 不允許任何人更換在團隊中的位置和/或保薦人：

- 特許專營商是被以不道德欺騙手法引誘加入 USANA；
- 由於特許專營商的錯誤，將新特許專營商放置在不正確的位置上和/或保薦人之下。唯這種更正應在新特許專營商加入後十（10）天之內提出要求；

- 若特許專營商的事業連續六(6)個月處於「不活躍」狀態,該特許專營商可以取消其現有業務,並立即在另一個保薦人下重新申請。僅適用於本政策,「不活躍」是指在該特許專營商的商務中心完全沒有任何產品訂單。

若特許專營商以書面要求終止其事業,則在完成連續六(6)個月的等待期之後,該名前特許專營商可以在自己所選擇的保薦人之保薦下重新加入。在此等待期間,前特許專營商不得自行或間接為另一位特許專營商去從事任何 USANA 事業活動(如第26節所述)。在6個月的等待期內,特許專營商不得終止其事業,然後在其它位置登記入會成為分享夥伴。

30. 登記入會之衝突

每位潛在特許專營商都擁有選擇自己保薦人的最終權利。一般規則是:第一個為潛在特許專營商做了實質性工作的特許專營商被認為是優先保薦人。若潛在特許專營商或代表潛在特許專營商的特許專營商重複向USANA遞交多份載明不同保薦人的特許專營商協議,公司將認定第一份收到、接受並處理的該名特許專營商之特許專營商協議為有效。如果有任何關於某特許專營商的保薦問題,將由 USANA 作出最後裁決。

31. 反操縱條款

為協助確保遵守適用於直銷公司的法律,嚴格禁止由特許專營商或與其它第三方合作的任何特許專營商操縱獎勵計劃。

操縱包括但不限於:

- 虛構的登記入會,包括使用虛假或不完整的聯絡資料或身份,或無法以合理方式驗證的資訊;
- 招攬不自知被登記入會、對其事業認知甚少或根本不瞭解,或沒有意願運營事業的個人;
- 將希望僅成為顧客的個人登記為特許專營商或分享夥伴;
- 為了獲得獎勵計劃中領取佣金、獎金或領袖晉級的資格,而購買或贈送過多產品;其是否過量由公司自行裁定。特許專營商不得在任何四星期循環週期內購買超過他/她可以合理轉售給最終消費者或自己使用的產品,也不得鼓勵他人如此做;
- 濫用退貨的退款;
- 參與下線訂購(將銷售訂單放在非產生該銷售的商務中心);及
- 未能在一個工作日內提交特許專營商或優惠顧客顧客申請。

特許專營商同意公司可以調整或收回因操縱獎勵計劃所得的報酬,無論該報酬的收受者是否參與操縱。該特許專營商同意退還公司認為因操縱獎勵計劃而獲得的任何款項,或簽署任何必要的文件讓公司可以從將來支付給特許專營商的款項中扣款。

32. 授權銷售

特許專營商只允許向顧客銷售協議中定義的產品。特許專營商不得將產品出售或轉讓給其知情或有理由知情意圖轉售產品的任何個人或實體。特許專營商不得向任何個人出售或轉讓超出此人在四星期循環週期內能夠自行消耗用量的產品。

33. 家庭成員、伴侶、特許專營商實體或第三方行為

如果特許專營商的任何直系親屬(包括但不限於配偶或家庭伴侶)從事任何如果由特許專營商執行將違反本協議任何條款的活動,則該等活動將被視為該特許專營商的違約行為。特許專營商將對與特許專營商相關的法律實體(如公司、合夥企業)違反本條款與政策的行為負責。此外,如果第三方代表或透過主動或被動協助某特許專營商從事違反本協議的行為,則第三方的行為將被歸究於該特許專營商,且該特許專營商的事業可能會遭到終止。

34. 國際事業

特許專營商只能在USANA於公司正式通告中宣佈獲准營業之國家從事銷售和推廣產品、商機和服務,或招募或登記加入任何潛在特許專營商、分享夥伴或顧客。若特許專營商想要在其所登記入會並居住的國家以外其它具有營業許可的國家開展事業,則必須遵守該國家的所有適用法律與法規和USANA針對該國家的政策,包括僅銷售專門為該特定市場設計、調製、標示並核准的產品。

35. 葆嬰公司

儘管有國際事業政策之規定,但只有在葆嬰公司註冊為葆嬰特許專營商的中國公民才可以在中國大陸從事事業。未在葆嬰公司註冊的特許專營商不得在中國大陸從事業務活動,包括但不限於在中國培訓、促銷和招募。特許專營商不得寄送任何USANA產品到中國。

36. 遵守法律

特許專營商必須遵守所有適用於特許專營商事業的法律、規定和法令。

37. 產品保管和品質控制要求

特許專營商不得以任何方式對任何USANA產品上的標籤、資訊、材料、包裝或計劃做重新貼標、修改或篡改。USANA產品必須僅以出廠時的原裝包裝銷售。任何此類篡改都將使任何產品的責任保險對特許專營商失效,並可能使特許專營商受到嚴厲的民事和刑事制裁。特許專營商必須在收到產品後立即檢查產品及其包裝是否存在損壞、缺陷、密封破損、篡改證據或其它不合格情況(「缺陷」)。若發現任何缺陷,請勿銷售該產品並立即將缺陷產品上報USANA。特許專營商還必須定期檢查庫存,找出並清理過期或即將過期的產品。特許專營商不得銷售任何超過有效期、過期或將在90天內過期的產品。產品必須存

放在陰涼、乾燥、避免陽光直射,且產品及其包裝不易受到物理損壞處。特許專營商還必須配合USANA執行任何產品召回或它消費者安全信息教導。

38. 零售銷售額

為協助確保遵守適用於直銷公司的法律,特許專營商每四星期循環週期必須開發或銷售產品給至少五(5)名顧客才有資格獲得佣金。此等顧客可以是零售顧客、優惠顧客或兩者的任意組合。特許專營商必須向零售顧客提供電子收據或兩(2)聯式正式USANA零售收據。特許專營商必須保留所有零售收據兩(2)年,並根據公司的要求將其提交給USANA。

39. 零售銷售額

佣金和獎金是根據產品銷售而支付的。因此,隨後發生退貨或退款的任何銷售,USANA將對為此所支付的佣金和獎金進行相應調整。在退款處理完成後,USANA將從上線特許專營商的團體銷售額中扣除退貨/退款產品的銷售額。

USANA每週支付佣金。特許專營商必須仔細查看自己的佣金,若發現錯誤或差異,必須在佣金支付日期起三十(30)天內向USANA告知。若特許專營商未能在30天內向USANA報告相關錯誤或差異,即被視為該特許專營商放棄申訴。除非產品已交付,否則特許專營商不得支付或收受任何款項。

如果USANA未能成功找到特許專營商,除非法律另有規定,否則USANA無法支付給特許專營商的任何佣金和獎金將按照USANA無人認領佣金政策執行。

40. 銷售稅

USANA 將代替特許專營商按建議零售價，以交運目的地的適用稅率收取並繳付銷售稅。

41. 郵寄和損失風險

USANA 經由公共承運人向特許專營商郵寄產品。如果 USANA 經由公共承運人郵寄產品，特許專營商則同意支付運費、手續費和其它相關郵寄費用，以支付產品從 USANA 倉庫郵寄至特許專營商郵寄地址的運費。USANA 將產品交付給公共承運人時即完成產品交付。屆時產品的所有權及其在郵寄過程中丟失或損壞的風險即轉移至特許專營商。

42. 退貨政策

滿意保證：USANA 為所有產品和銷售工具（包括歡迎套裝）提供無條件退款滿意保證。若買方因任何原因對任何產品或銷售工具不滿意，則買方可以在購買之日起三十 (30) 天內退回銷售工具或任何未使用的產品，要求更換或百分之百 (100%) 退款（扣除運費）。

特許專營商必須向其個人零售顧客兌現此退款保證。無論任何原因，特許專營商的零售顧客如果對從特許專營商購買的任何 USANA 產品不滿意，可以將產品退回給原出售產品給他們的特許專營商。若該零售顧客要求退款，則出售該產品的特許專營商必須立即按原售價（扣除運費）將貨款如數退還給零售顧客。零售顧客則必須將產品退還給出售該產品的特許專營商；USANA 不接受零售顧客的直接退貨。然後，特許專營商應聯繫顧客服務部門申請退款/換貨。所有零售顧客必須提交在銷售時所開立的電子收據或兩 (2) 聯式正式 USANA 零售收據。

滿意保證不適用於從非特許專營商或經由未授權管道（包括但不限於亞馬遜或 eBay）所購買的產品和銷售工具。

產品和銷售工具退貨：若產品或銷售工具處於可重新銷售狀態，買方也可以在購買之日起最多一年內退回任何產品，以獲得百分之百 (100%) 退款（扣除運費）。如果產品未開封、未使用、且包裝和標籤未遭更改或毀損，則產品即處於可重新銷售之狀態。在銷售時明確標識為不可退貨、出清、停產或作為季節性項目的產品，或在其標示的「有效日期」之後三 (3) 個月內的產品，均不具有可重新銷售的條件。

銷售工具（包括歡迎套裝）若處於當前仍可銷售之狀態，即可退回公司並獲得百分之百 (100%) 退款。處於當前仍可銷售之狀態的銷售工具必須：

- 未開封且未使用；
- 未遭毀損或更改；且
- 處於可合理用正常價格重新出售的狀態。

所有特許專營商退貨必須由購買該等產品的帳戶之擁有者提出。

43. 取消訂單退貨

顧客、優惠顧客和新登記入會的特許專營商有十 (10) 個工作日可以取消其首次購貨並獲得全額退款。銷售收據上載有這些權利的說明。

44. 濫用退貨制度

如果 USANA 確定某特許專營商濫用滿意保證，USANA 將根據退貨政策給予該特許專營商之退款款項，該特許專營商的事業可能被終止。

45. USANA 事業的期限和續約

特許專營商協議的期限為一年（根據本條例與政策，可於之前終止）。USANA 每年向特許專營商收取一次的事業續期年費以及相關稅款。每一年，在特許專營商申請加入 USANA 的日期當天，USANA 將自動從該特許專營商在 USANA 檔案中之信用卡或銀行帳戶收取年費。如果公司選擇：(1) 停止營運事業；(2) 解散商業實體；或 (3) 終止通過直銷管道分銷其產品和/或服務，則 USANA 保留在三十 (30) 天前通知終止所有特許專營商協議的權利。

46. 違反政策的調查與通知

若 USANA 認為或有理由認為某特許專營商違反了或正在違反某項政策（包括，但不僅限於本條例與政策），商德教育部門則將對該等行為進行調查。調查結果將提交給商德委員會作決定。如果商德委員會在審查調查結果後認為應適當採取紀律處分，則商德教育部門會將其結論和適當的紀律處分（最重甚至包括終止特許專營商的事業）通知該特許專營商。任何書面通知均可以任何合理的商業方式發送，包括但不限於發送電子郵件至特許專營商在本公司存檔的電子郵件地址。

47. 律政

違反本協議、任何非法、欺詐、欺騙或不道德的商業行為，或公司合理認為會損害其聲譽或商譽的任何行為或疏忽，均可能導致特許專營商的事業被終止、暫停，和/或其它處分，來解決該不當行為。

48. 申訴程序

特許專營商或前特許專營商可以向 USANA 商德申訴委員會申訴其事業受到的處分。特許專營商的申訴必須採用書面形式行之，且須寄達商德與教育部門。若特許專營商提出申訴，將由商德教育部門審核後提交給商德申訴委員會。商德申訴委員會將審查商德委員會的決定並將其決定通知特許專營商。商德申訴委員會的這一決定即為最終決定。在提起任何爭議解決程序之前，特許專營商必須走完所有 USANA 申訴程序。

49. 終止事業的影響

在特許專營商因任何理由終止其事業的生效日期之後，該特許專營商將對其原事業、先前經營的團隊、從其先前團隊的銷售所產生的任何獎金和/或佣金均不擁有權利、所有權、要求權或股份。在特許專營商因任何理由終止事業後，該特許專營商將：不再是 USANA 特許專營商、無權繼續出售 USANA 產品或服務、必須從公眾視界中刪除任何 USANA 標誌，並且必須停止使用任何其它附有 USANA 標誌、商標或服務標章的文宣資料。自願終止其協議的特許專營商將只能領取在其終止之前，最後一個完整日曆週的佣金和獎金。

已非自願終止協議的特許專營商只能領取在取消之前，最後一個完整日曆週的佣金和獎金。但是，若有款項在調查過程中被扣留，無論該取消是自願還是非自願，特許專營商都無權領取這些款項。在事業終止後，特許專營商即無權領取佣金或獎金。

如果特許專營商因商德調查而被非自願終止後希望重新在 USANA 登記入會，則該特許專營商必須在完成至少十二 (12) 個月的等待期後，向商德部門提交重新登記入會申請。

50. 機密資料保密

USANA 的機密資料包括，但不限於 USANA 所保有特許專營商、分享夥伴和/或顧客名單，以及特許專營商所擁有及使用的所有商業機密資料或「下線團隊報表」中的所有數據。除用於開展自己的事業之外，特許專營商不得將 USANA 的機密資料用於任何其他目的。特許專營商不得代表特許專營商本人或任何第三方作出下列行為：

- 向任何第三方透露任何機密資料；或
- 將報表或報表中包含的資料用於發展或經營特許專營商事業以外的任何其他目的。

本條款在協議終止或到期後依然受用，並具有法律效用。

51. 免責條款

特許專營商同意保障並免除 USANA 對以下事項的責任：該特許專營商任何違反特許專營商協議或條例與政策、濫用產品或違法、以及在開展其事業的過程和範圍內所發生的任何行為或疏忽等所導致的任何索賠、損害賠償、損失、罰款、處罰、判決、和解或其他費用（包括，但不限於合理的律師費）。本條款的規定在特許專營商協議終止後依然受用，並具有法律效用。

52. 修訂

將會自行合理且善意地不定時修訂本協議，包括但不限於本條款與政策。修訂將於該修訂通知發佈於 The Hub 樞紐站之三十(30)天後生效。電子郵件通知將同時發送至特許專營商存檔的電子郵箱。除第 65 節所述的爭議解決協議中另有規定外，特許專營商同意，在此通知發佈的三十(30)天後，任何修訂將立即生效，並自動納入條款與政策或協議中作為有效且具有約束力的條款。特許專營商可在擬議修訂生效日期之前終止其協議以選擇不參與任何擬議修訂。特許專營商在任何修訂的生效日期或之後繼續參與商機即表示接受修訂後的協議。

除非特許專營商明確同意，否則修訂不追溯發生在修訂生效日期之前的行為。

53. 自負風險

特許專營商瞭解，在往返參加與公司有關的會議、活動、研討會、研習營會或聚會時的旅程，均屬於其獨立事業之一部分，而完全不是以公司職員、代理或在職人員的身份參加，儘管其出席可能全部或部分是由於公司的邀請或與公司達成的協議。特許專營商應自行負責此類行程的所有風險與責任。

54. 變更保薦之豁免

如果特許專營商以不適當的方式更換其保薦人，USANA 擁有唯一且專有的權利決定該特許專營商在其第二線保薦人組織中開發團隊的最終處置。特許專營商放棄針對 USANA 及其關聯方的任何及所有索賠，這些索賠涉及或源自 USANA 決定處置以不適當的方式更換其保薦人的特許專營商開發的任何團隊。

55. 完整的協議

本協議書（包含條例與政策及獎勵計劃）是特許專營商與公司之間對於本協議中提及的所有事項的了解與協定的最終表達，並取代雙方之間所有先前和當前的（口頭與書面形式的）了解之協議。由於本協議，先前與該協議主題有關的所有說明、備忘錄、示範、討論和描述均告無效。除非本協議另有規定，否則不得更改或修訂本協議。任何宣稱是本協議以前的口頭或書面協議的證據都不能推翻本協議。若本協議的條款與任何公司職員或其他特許專營商對某特許專營商的口頭陳述之間存在任何差異，則以本協議明確的書面條款和規定為準。

56. 不可抗力

若出於以下 USANA 無法控制的行為引起或導致 USANA 在履行或執行本協議的任何條款時失敗或延誤，則 USANA 無需承擔責任或無需對特許專營商負責，或不被視為未履行或違反本協議的條款，包括但不限於以下不可抗力事件（「不可抗力事件」）：(a) 天災；(b) 洪水、火災、地震、海嘯、流行病、疫情[包括 2019 新型冠狀病毒疫情 (COVID-19)、其它災難或災害]；(c) 戰爭、入侵、敵對行動（不論是否宣戰）、恐怖分子威脅或行為、暴動或其它內亂；(d) 政府禁令或法律；(e) 本協議生效日期當日或之後發生的行為、禁運或封鎖；(f) 任何政府機構行為；(g) 國家或地區緊急情況；(h) 罷工、停工或怠工，或其它工業騷亂；(i) 缺乏充足電力或運輸設施；及(j) 其它超出 USANA 合理控制範圍的事件。

57. 分割條款

若現行協議中列明存在的任何條款或修訂的條款因任何原因被認定為無效、違法或無法執行時，此等規定只應在使其具有可執行性的必要範圍內進行修改，如果無法進行如此修改則只有此等無效的條款將被從協議中刪除，其餘條款及規定均維持全面有效，猶如協議中並不存在該等無效、違法或不可執行的條款。

58. 存續

本協議第 20、32、24、50、51、52、65 節中規定的條款及其違約補救措施應在本協議取消或到期後仍然有效。

59. 豁免

根據條例與政策或協議，絕不可因 USANA 未行使或延遲行使任何權利或補救措施，而視為其放棄權利；對違反條例與政策或協議的任何條款之任何單一或部分豁免，也不可被視為對任何後續違約行為的豁免；任何單一或部分行使本條例與政策或協議的任何權利或補救措施也不得排除任何其他或進一步行使或行使此處或法律所授予的任何其他權利或補救措施。只有在極少數情況下才會豁免某項政策，此類豁免必須以書面形式為之，並由 USANA 授權的高級主管簽署。豁免僅適用於該特定情況。

60. 不得倚賴

特許專營商應尋求與其事業相關的專業建議（法律、財務、稅務、等）；USANA 不向特許專營商提供專業建議。

61. 標題

本條例與政策的標題僅供參考，不具有實質性效力。

62. 翻譯

如果條例與政策和協議的英文版本與其任何翻譯版本之間有任何差異，則以英文版本為準。

63. 專業術語

此處使用的所有大寫的術語若在本條例與政策中未予定義，則其意義與獎勵計劃中的解釋相同。

64. 個人資料與隱私權

USANA 將根據我們的隱私政策（[可在取得](#)）處理特許專營商的個人資料。隱私政策包含我們的處理規則和您資料主體權利的詳細資訊。如果您不同意我們隱私政策的條款，請不要接受當前的 USANA 特許專營商條款與政策。

65. 爭議解決協議

根據加拿大仲裁院（「ADRIC 法」）的規定，所有由此協議引起或與之相關的爭議或與本協議相關或因其引起任何法律關係的爭議，都應提交具有約束力的仲裁單位解決，但根據以下條件有所

更改或變動之條款除外。本條款涵蓋了涉及 USANA 關係企業及其所有股東、管理人員、董事、職員、特許專營商、承包商、業務代表和代理商，以及其獎勵計劃及產品。仲裁協議在特許專營商協議取消或到期後仍繼續有效。雙方明確放棄參與必須仲裁的任何爭議或參加任何集體訴訟或代表訴訟的權利。

仲裁會議將在安大略省多倫多市進行。安大略省之法律將適用於該仲裁。

除非裁決的賠償金額超過 \$200 萬美金，否則仲裁員的決定將為最終裁決且不得上訴。在裁決的賠償金額超過

\$200 萬美金的情況下，當事者持有 1991 年《仲裁法》或任何後續立法中規定之上訴權力。

對於 \$100 萬美金或以下之索賠，應由當事各方在通知送達仲裁通知後兩週內相互商定一名中立的仲裁人，或根據 ADRIAC 法規任命。對於超過 \$100 之索賠，應由三名中立的仲裁員。各方應在通知送達通知的兩週內選出一名仲裁員，並且雙方應同意第三名仲裁員。如果當事各方不能在選擇第三名仲裁員上達成協議，則當事各方選擇的兩名仲裁員應指定第三名仲裁員。仲裁員的費用應由當事各方平均分擔。

仲裁人無權裁決對勝訴方未經衡量的實際損害的懲罰性損害賠償、間接損害賠償、間接損害賠償，特殊損害賠償或任何其他損害賠償或民事處罰，並且無論如何不得作出不符合條例與政策或特許專營商協議規定的任何裁決、裁定或判定。仲裁各方需自行負擔其自身的支出和仲裁費用，包括但不限於法律和提起訴訟費用。

根據本仲裁協議進行的仲裁程序必須在爭議或索賠發生後一年之內展開。如果未及時啟動仲裁程序，則構成絕對禁止再就該爭議或索賠展開仲裁程序，並且放棄爭議或索賠。在任命一名或多名仲裁員後的兩週內，當事各方應同意仲裁過程中的所有步驟，包括初步聽證日期，或無法達成協議的情況下，將由一名或多名仲裁員下令制定時間表。

在仲裁進行期間，不得向任何法院提出中間動議，上訴或其他程序。但是，本協議中的任何規定均不得阻止 USANA 在多倫多的安大略省高級法院提起訴訟，以尋求臨時或中間命令或其他救濟，以維護和保護 USANA 在任何仲裁之前、期間或之後的利益。

雙方同意，仲裁以及與仲裁相關的所有資料，包括所有證據和任何裁決（統稱「仲裁資料」）均應嚴格保密。雙方同意保護與任何法院程序有關的仲裁材料之機密性，並會盡力將所有加蓋公章的仲裁資料提交法院，並同意特許專營商協議機密條款的適當保護性命令。

不想受此仲裁條款約束的特許專營商可以選擇退出，請在特許專營商執行該特許專營商協議後的 30 天內以書面形式通知公司您欲退出該仲裁條款。通知中必須明確聲明特許專營商的姓名和退出此仲裁條款的意願。通知應通過電子郵件發送至 ArbitrationOptOut@USANAinc.com 或寄發含有日期和該特許專營商簽名的信函至以下地址：

USANA Health Sciences, Inc. 3838 West Parkway
Boulevard Salt Lake City, Utah 84120
Attn: General Counsel

任何不受仲裁的爭議之審判權和地點將為多倫多的安大略省高級法院，或位於多倫多的安大略法院之小額賠償法院。安大略法律適用於任何爭議。

66. 釋義

分享夥伴：公司根據協議授權的獨立承包商，可購買、推廣和向顧客轉售產品，並參與公司的分享夥伴獎勵計劃。分享夥伴與公司的關係受本協議管轄。

協議：公司與特許專營商之間具有法律約束力的合同，包括協議、條例與政策以及獎勵計劃。

申請表（或「特許專營商申請表」）：由希望與公司簽訂特許專營商協議的人士填寫並簽署的表格。

特許專營商：公司根據合同授權其購買及零售產品、招攬其他特許專營商、並參與公司的獎勵計劃的獨立承包商。特許專營商與公司的關係受合同所約束。為執行和/或解釋這些條款與政策的條款，「特許專營商」應解釋為包括與特許專營商相關的任何公司、合夥企業或 DBA。

自動訂貨價格：比優惠價格低 10%。

事業：個人或企業實體與公司建立合同關係時所開設的帳戶。

事業活動：任何培訓、產品或商機推廣和/或招募。

商務中心：商務中心是特許專營商拓展事業的活動中心，通過該中心購買產品並累積銷售額。

商機：公司制定的關於公司產品促銷或獎勵計劃的活動。

獎勵計劃：公司使用的特定計劃，界定特許專營商獎勵結構的細節和要求。

競爭直銷公司：銷售或意圖銷售類似或競爭性營養補充品、食品 and 能量產品、護膚產品，或任何其它健康和保健產品的直銷公司（包括處於任何組建狀態的公司，包括概念公司）。

機密信息：由特許專營商提供或提供給特許專營商有關 USANA 事業的信息，不論以書面、電子、口頭或任何其它形式，均為機密、專有和/或通常不向外界公開的信息，包括但不限於 USANA 商業機密、知識產權、特許專營商和顧客身份及聯繫信息，和組織報表或其它非公開報表中包括的資料。

旁線團隊：非直接位於您的保薦關係位置線的上方或下方的特許專營商。

顧客：為個人用途購買產品以及沒有向任何第三方轉售產品意圖的人士。

直銷：直接銷售、網路行銷或多層次行銷企業。

直銷公司：在非零售環境中透過獨立的銷售團隊直接向消費者銷售產品或服務的公司。

家庭伴侶：無親屬關係且未婚的人，與特許專營商分享共同的居住空間，並以一種忠誠、親密的關係生活，但家庭伴侶居住的省份在法律上並未將其定義為婚姻。

下線：位於一名特定特許專營商保薦關係線之下的所有特許專營商。

登記加入（入會）：與公司簽訂合同以經營獨立事業的行為。

四星期循環週期：連續四個支付佣金期（四個星期五）的循環週期。

下線團隊報表：一項由公司製作的報表，提供有關特許專營商團隊的身份和銷售資訊等專有資料。

團體銷售額：一名特許專營商的團隊銷售產品所產用來計算支付佣金的銷售額。

The Hub 樞紐站：USANA 的後台辦公室軟體。

USANA 正式文宣資料：公司所提供關於產品和商機的廣告及資訊材料。

位置：特許專營商在其保薦人下線中安置的位置。

優惠顧客：以折扣價直接向 USANA 購買產品供其個人消費的人士。優惠顧客無權轉售產品，也不參與獎勵計劃。

產品：授權特許專營商根據協議行銷及銷售的產品。

關聯方：任何USANA高級主管、董事、業主、職員、代理商或附屬實體。就本協議中具體提及的目的而言，關聯方為本協議的第三方受益人，包括但不限於第65節中的爭議解決協議。

銷售工具：公司所製作，用於產品銷售、招攬、或進行特許專營商培訓的任何類型之材料。

銷售額：特許專營商銷售產品所產生的分數。保薦人：特許專營商的直接上線。

保薦人：向另一位特許專營商或分享夥伴介紹 USANA 商機的特許專營商。

團隊：特許專營商的團隊由其銷售組織之下所有的優惠顧客和特許專營商組成。

典型參與者獎金：典型參與者所領取的獎金定義為以大多數參與者所領取的獎金水平作為代表。典型參與者為超過半數(50%)的參與者通過獎勵計劃賺取最小範圍之獎金。

上線：在特許專營商之上方銷售組織的特許專營商。

USANA或公司：USANA加拿大

歡迎套裝：每位新特許專營商購買的一系列公司培訓材料和事業支援資料。歡迎套裝以成本價出售給特許專營商，不支付佣金，而且是成為特許專營商唯一需要購買的。



[USANA.com](https://usana.com)

USANA Canada Co.
80 Innovation Drive
Woodbridge, ON L4H 0T2