

USANA<sup>®</sup>

政策與程序



我們的一切<sup>TM</sup>  
作為能幫助您  
熱愛生命  
料享受人生。

# 政策與程序

## 第一部分 引言.....3

|     |                         |
|-----|-------------------------|
| 1.1 | 特許專營商協議<br>內明列之政策.....3 |
| 1.2 | 目的.....3                |
| 1.3 | 修訂.....3                |
| 1.4 | 延誤.....3                |
| 1.5 | 政策和條款之可分割性.....3        |
| 1.6 | 條款名稱不構成實質條<br>款內容.....3 |
| 1.7 | 條款之豁免.....3             |
| 1.8 | 不應倚賴.....3              |

## 第二部分 成為特許專營商 .....3

|     |                           |
|-----|---------------------------|
| 2.1 | 成為USANA特許專營商<br>之要求.....3 |
| 2.2 | 創業起步套裝.....3              |
| 2.3 | 身份證明和特許<br>專營商號碼.....3    |
| 2.4 | 臨時加入.....4                |
| 2.5 | 特許專營商之權益.....4            |
| 2.6 | 直銷商會籍之延續.....4            |

## 第三部分 經營USANA直銷業務 .....4

|       |                            |
|-------|----------------------------|
| 3.1   | 家庭成員或相關人<br>員之行為.....4     |
| 3.2   | 遵守USANA細胞式<br>獎勵計劃.....4   |
| 3.3   | 廣告.....5                   |
| 3.3.1 | 通則.....5                   |
| 3.3.2 | 電視和廣播.....5                |
| 3.3.3 | 傳媒查詢.....5                 |
| 3.3.4 | 商標與版權.....5                |
| 3.3.5 | 特許專營商姓名、<br>肖像和圖像之使用.....5 |
| 3.3.6 | 廣告上的價格.....5               |
| 3.3.7 | 社群媒體.....5                 |
| 3.4   | 特許專營商聲明與表述.....6           |
| 3.4.1 | 產品聲明.....6                 |
| 3.4.2 | 收入聲明.....6                 |
| 3.4.3 | 免責聲明.....6                 |

|        |                          |
|--------|--------------------------|
| 3.5    | 銷售地點.....6               |
| 3.6    | 非法招募.....6               |
| 3.6.1  | 終止協議後的招攬活動.....7         |
| 3.6.2  | 組織報告.....7               |
| 3.7    | 公司、合夥機構、及信託機構.....7      |
| 3.8    | 個人資料與隱私權.....7           |
| 3.8.1  | 個人資料.....7               |
| 3.8.2  | 將個人資料透露給第三者.....7        |
| 3.8.3  | 特許專營商取得個人資料.....8        |
| 3.9    | 獨立承包商地位.....8            |
| 3.10   | 保險.....8                 |
| 3.10.1 | 生意保險.....8               |
| 3.10.2 | 產品責任險.....8              |
| 3.10.3 | 自負風險.....8               |
| 3.11   | 國際業務.....8               |
| 3.12   | 遵守法律與法規.....8            |
| 3.13   | 單一直銷商會籍.....8            |
| 3.14   | 重新包裝及重新標籤.....8          |
| 3.15   | 出售、轉讓、或讓渡直銷<br>商會籍.....8 |
| 3.16   | 分拆直銷商會籍.....9            |
| 3.17   | 繼承.....9                 |
| 3.18   | 稅務.....9                 |
| 3.18.1 | 個人所得稅.....9              |
| 3.18.2 | 銷售稅.....9                |
| 3.19   | 利用電話和電子郵件進<br>行兜售.....9  |
| 3.20   | 行銷區.....10               |
| 3.21   | 商品陳列與展覽.....10           |
| 3.22   | 更換保薦人.....10             |
| 3.22.1 | 登記入會的衝突.....10           |
| 3.22.2 | 變更組織中之位置.....10          |
| 3.22.3 | 越線掠奪.....10              |
| 3.23   | 欺詐手段及不利的行為.....10        |

## 第四部分

## 特許專營商與保薦人之責任 ..... 11

|     |                   |
|-----|-------------------|
| 4.1 | 持續的監督、培訓、與銷售...11 |
|-----|-------------------|

|     |                   |    |
|-----|-------------------|----|
| 4.2 | 不詆毀 .....         | 11 |
| 4.3 | 延遲遞交申請表或訂貨單 ..... | 11 |
| 4.4 | 舉報違規行為.....       | 11 |

## 第五部分 銷售要求 ..... 11

|     |                 |    |
|-----|-----------------|----|
| 5.1 | 產品銷售 .....      | 11 |
| 5.2 | 零售顧客銷售.....     | 11 |
| 5.3 | 禁止超量訂貨囤積產品..... | 11 |
| 5.4 | 預付定金 .....      | 11 |

## 第六部分 紅利與佣金 ..... 12

|     |                             |    |
|-----|-----------------------------|----|
| 6.1 | 紅利與佣金發放 .....               | 12 |
| 6.2 | 紅利與佣金調整 .....               | 12 |
| 6.3 | 喪失領取佣金權利 .....              | 12 |
| 6.4 | 未領取之佣金與銀行存款 .....           | 12 |
| 6.5 | 支票止付、支票作廢、<br>及重新簽發支票 ..... | 12 |

## 第七部分 產品保證、退貨、存貨回購 ..... 12

|       |                 |    |
|-------|-----------------|----|
| 7.1   | 產品更換 .....      | 12 |
| 7.2   | 三十天退貨政策 .....   | 12 |
| 7.2.1 | 零售顧客 .....      | 12 |
| 7.2.2 | 優惠顧客 .....      | 12 |
| 7.2.3 | 特許專營商.....      | 12 |
| 7.3   | 其他退貨 .....      | 13 |
| 7.4   | 所有退貨和回購之程序..... | 13 |

## 第八部分 解決爭議和處理違反協議之程式 ... 13

|       |                                               |    |
|-------|-----------------------------------------------|----|
| 8.1   | 特許專營商之間的爭議.....                               | 13 |
| 8.1.1 | 抱怨與投訴.....                                    | 13 |
| 8.1.2 | 律政部之審查.....                                   | 13 |
| 8.2   | USANA與特許專營商之間的爭<br>議之司法管轄、審判地點及<br>法律之選擇..... | 13 |
| 8.3   | 紀律處分 .....                                    | 13 |

## 第九部分 訂貨 ..... 14

|     |                 |    |
|-----|-----------------|----|
| 9.1 | 訂貨方法 .....      | 14 |
| 9.2 | 自動訂貨計劃.....     | 14 |
| 9.3 | 訂貨通則 .....      | 14 |
| 9.4 | 購買USANA產品 ..... | 14 |

|     |                |    |
|-----|----------------|----|
| 9.5 | 日後交貨原則.....    | 14 |
| 9.6 | 付運產品差錯或損壞..... | 14 |

## 第十部分 付款與交運產品 ..... 14

|        |                             |    |
|--------|-----------------------------|----|
| 10.1   | 付款方式 .....                  | 14 |
| 10.1.1 | 銀行本票或匯票 .....               | 14 |
| 10.1.2 | 個人支票.....                   | 14 |
| 10.1.3 | 信用卡 .....                   | 14 |
| 10.1.4 | 電子轉帳付款計劃 .....              | 14 |
| 10.2   | 支票退票、帳戶透支、<br>及信用卡簽帳被拒..... | 14 |
| 10.3   | 自動訂貨計劃.....                 | 15 |
| 10.4   | 產品的運送與遺失風險.....             | 15 |

## 第十一部分 直銷商服務..... 15

|        |                 |    |
|--------|-----------------|----|
| 11.1   | 變更直銷商會籍資料.....  | 15 |
| 11.1.1 | 通則.....         | 15 |
| 11.1.2 | 加入合夥人.....      | 15 |
| 11.2   | 組織報告和佣金對帳單..... | 15 |
| 11.2.1 | 組織報告 .....      | 15 |
| 11.2.2 | 佣金對帳單.....      | 15 |
| 11.3   | 錯誤或疑問.....      | 15 |
| 11.4   | 解決問題 .....      | 15 |

## 第十二部分 不活躍與取消協議政策..... 15

|      |                |    |
|------|----------------|----|
| 12.1 | 不活躍 .....      | 15 |
| 12.2 | 非自主性取消協議 ..... | 15 |
| 12.3 | 書面取消協議.....    | 16 |
| 12.4 | 取消協議之結果 .....  | 16 |

## 第十三部分

|          |    |
|----------|----|
| 釋義 ..... | 16 |
|----------|----|



© COPYRIGHT 2017 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。

## 第一部分 引言

### 1.1 特許專營商協議內明列之政策

現行的政策與程序(Policies and Procedures)，以及根據USANA公司的要求不定時修改的政策與程序條款均明列於USANA公司特許專營商協議之中。這些內容是特許專營商與USANA公司所簽署的合同之條款。特許專營商有責任閱讀、理解、並執行這些條款，並且確實注意按照最新版本的政策與程序條款進行營運。在此政策意義下，特許專營商一辭的涵義概指於2000年二月後與USANA簽署特許專營商申請表與協議之所有人士，以及於2000年二月前與USANA簽署直銷商申請表與協議之所有人士。

### 1.2 目的

特許專營商協議的目的是：

- 界定USANA和獨立特許專營商之間的關係；
- 確立可接受的商業行為標準；
- 協助特許專營商建立並保護他們的業務。

### 1.3 修訂

USANA公司將會不定時修訂特許專營商協議、政策與程序、獎勵計劃、及價目表，有關修訂一旦發佈於USANA的正式刊物即行生效。

### 1.4 延誤

若因發生非USANA公司所能控制的情況，如：罷工、勞工爭議、暴動、戰爭、火災、死亡、若干供應來源出現短缺或中斷、政府頒布禁令等，而引致的任何延誤及未能履行責任，USANA公司概不負責。

### 1.5 政策和條款之可分割性

若現行特許專營商協議中列明的任何條款或所修訂文本中的任何條款無效、違法或由於任何原因而無法實施時，僅有該特許專營商協議中此無效條款將被刪除；而其餘條款及規定均維持全面有效，猶如整個特許專營商協議中不存在該等無效、違法或無法實施之條款一樣。

### 1.6 名稱不構成實質條款內容

這些政策的標題名稱僅僅作為參考之用，不構成特許專營商協議的具體條款。

### 1.7 條款之寬免

無論在任何情況下，USANA公司均不會放棄要求其特許專營商遵守特許專營商協議或用於監督商業行為的任何法規的權利。只有在極其罕見的情況下，USANA公司會放棄執行某項政策。倘若USANA公司決定就某項政策給予寬免，公司將由律政部或公司主管通知，而有關的寬免只適用於該特定的情況。

### 1.8 不應倚賴

特許專營商對於有關法律、財務或其他專業事務應向專業顧問諮詢；若USANA有提供任何這方面的意見，特許專營商不應倚賴該等意見。

## 第二部分 成為特許專營商

### 2.1 成為USANA特許專營商之要求：

- 必須達到所在國家的成年人年齡；
- 居住在USANA公司獲准營業的地區；
- 已閱讀了USANA公司的政策與程序和細胞式獎勵計劃；
- 繳交一份已簽署的特許專營商申請表與協議正本給USANA公司，或在線上特許專營商申請表與協議上加註電子簽名；
- 提供您目前的正確地址與電話號碼，以便USANA跟您聯繫；
- 按規定價格購買一套創業 起步 套裝(Business Development System (BDS)/Starter Kit) (法律不允許的情況除外)；
- 需持有一個有效的納稅人身份號碼(個人)或雇主納稅號碼(公司或企業)，或加拿大社會保險號碼或公司編號(Business Number)。USANA規定必須提供加拿大社會保險號碼以協助防範多重直銷商會籍。
- USANA公司有權以任何理由接受或拒絕特許專營商的申請。
- 若USANA認定特許專營商申請表與協議的內容包含不正確或虛假的連絡或其他資料，則可能立即終止其直銷商會籍，或宣佈該特許專營商申請表與協議從一開始就無效。此外，特許專營商有義務隨時向公司報告變更特許專營商申請表與協議的內容，以維持其正確性。

### 2.2 創業 起步套裝 (BDS)

USANA公司並未要求任何人必須購其產品後方可成為公司的特許專營商。但是為了幫助新加入者熟悉USANA產品、服務、銷售技術、銷售輔助器材、和其他有關事宜，USANA公司要求新加入的特許專營商購買一套創業起步套裝(法律不允許的情況下除外)。若特許專營商終止其特許專營商協議，USANA公司願將所有保存完好仍可銷售之套裝物品購回。

### 2.3 身份證明和特許專營號碼

USANA公司接納了特許專營商的申請表與協議正本以後，便為其設定一個特定的特許專營商號碼。特許專營商每次向USANA公司特許專營商服務代表尋求服務、訂貨、查詢佣金、查詢獎金時，都必須提供自己的特許專營商號碼。

依法律規定，USANA若支付給您的收入超過\$600美元，或賣給您作為您轉售終端消費者的消費產品超過\$5000美元時，都必須向國稅局(IRS)申報稅單(1099-MISC表格)。如果您是美國人(包括有居留權的外國人)，必須提供USANA您正確的納稅人身份號碼(taxpayer identification number)；該號碼，若是個人，可以提供社會安全號碼；或您若有居留權的外國人但沒有或無資格申請社會安全號碼，則提供您的個人納稅人身份號碼(Individual Taxpayer Identification Number)。您的直銷商會籍若屬於在美國或於美國法律管轄區內所成立的合夥事業、有限公司、公司、或社團，則您必須提供雇主納稅號碼(Employer Identification Number)給USANA。

## 2.4 臨時加入

簽署特許專營商申請表與協議以後，在申請表與協議郵寄至USANA的期間，特許專營商申請人可以通過電話或網路獲得臨時的特許專營商號碼和資格。申請人在填寫特許專營商申請表與協議時，必須向USANA公司提供所需的所有資料；同時，申請人可以利用有效的信用卡或銀行匯票訂購一套創業起步套裝。新特許專營商的臨時特許專營商號碼和資格的有效期為21天，以待USANA公司收到申請者的申請表與協議正本或附有電子簽名的特許專營商線上申請表與協議。若在加入的臨時有效期限21天內未收到申請表與協議正本或電子簽名，則USANA保留將其直銷商會籍從系統中取消或止付其佣金的權利。一旦USANA公司收到申請人的申請表與協議正本，就會配給該特許專營商一個永久的特許專營商號碼，並將最初的臨時直銷商會籍延長至一整年。

## 2.5 特許專營商之權益

一旦USANA公司批准特許專營商的申請之後，這位新的特許專營商就可受益於細胞式獎勵計劃和特許專營商協議。其權益包括：

- 以特許專營商的價格購買USANA公司的產品和服務；
- 參加USANA公司的細胞式獎勵計劃(在達到要求的情況下，獲得獎金和佣金)；
- 保薦他人成為USANA公司的優惠顧客或特許專營商，從而建立自己的團隊、通過USANA公司的細胞式獎勵計劃取得進展；
- 獲得USANA公司的印刷品資料和其他信息；
- 零售USANA產品及服務，並從中獲取利潤；
- 在可能的情況下，通過支付適當費用可以參加USANA公司贊助的輔助、服務、培訓、激勵、和表揚活動；

- 參加各種USANA為其特許專營商所贊助的促銷和獎勵競賽與計劃；

若特許專營商持續保有其會籍，或收受根據獎勵計劃所賺取之佣金，或接受申請表與協議中的任何其他利益，即表示其接受對申請表與協議和本政策與程序以及相關之任何所有修正。

## 2.6 直銷商會籍之延續

USANA公司每年向其特許專營商收取\$20.00美元或\$22.00加元的會籍年費以及相關的稅款一次。每一年，在特許專營商申請加入USANA公司的日期當天，USANA公司會自動從該特許專營商檔案中之信用卡或銀行帳戶收取年費。沒有信用卡或銀行帳戶的特許專營商，則必須以電話或傳真申請延續會籍。年費用途為：

- 自動延長USANA公司刊物的訂閱；
- 延續您的特許專營商協議(表示您接受並承諾遵守不定時由USANA決定修正的最新版本之政策與程序)，並保留您的保薦資格；以及
- 延續參加USANA公司細胞式獎勵計劃的資格；購買USANA公司產品及服務；享受USANA服務輔助計劃；參加公司的推廣、競賽、表揚；及參加公司活動。

# 第三部份 經營USANA直銷業務

## 3.1 家庭成員或相關人員之行為

如果某行為對特許專營商而言係屬違反特許專營商協議條款者，若特許專營商的直接家庭成員（特許專營商的配偶或所扶養的家屬）從事該等行為，將被視為等同該特許專營商違反了特許專營商協議條款。

## 3.2 遵守USANA細胞式獎勵計劃

特許專營商必須遵守USANA公司的細胞式獎勵計劃中的條款，這些條款刊載於USANA的正式文件中。特許專營商不得擅自通過其他商機、或任何未經批准的營銷方法、或將USANA商機與其他商機相組合的方法向外推薦USANA商機。特許專營商不得要求或鼓勵其他現任的或潛在的優惠顧客和特許專營商以任何違反USANA的正式資料中所公布之計劃原意的方式加入USANA公司。特許專營商不得要求或鼓勵其他現任的或潛在的優惠顧客和特許專營商簽署執行USANA的正式協議和合同以外的其他協議和合同，從而成為特許專營商。同樣的，特許專營商亦不得要求或鼓勵其他現任的或潛在的優惠顧客和特許專營商在加入USANA公司的細胞式獎勵計劃時，向其他的任何個人或實體購買未在USANA正式資料中所建議或要求購買的產品和支付款項。

### 3.3 廣告

#### 3.3.1 通則

在促銷和推廣USANA公司、USANA商機、細胞式獎勵計劃、和USANA產品的過程中，特許專營商必須避免所有不誠實、欺騙、誤導、非法、不合倫理、或不道德的行為和做法。只有黃金董事(Gold Director)或以上級別的特許專營商方可製作個人的銷售、市場推廣、及支援之材料，以推廣其USANA、USANA商機、細胞式獎勵計劃、USANA產品、或他們自己的USANA事業。其他所有的特許專營商只允許使用目前USANA公司所編製或批准使用的銷售輔助器材及支援材料。該等銷售、市場推廣及支援材料包括(但不僅限於)：用以推廣USANA產品、服務、或細胞式獎勵計劃的培訓及招募資料、手冊、宣傳單、小冊子、海報、明信片、信件、宣傳USANA產品及計劃的分類廣告、社群媒體網站、以及電子信箱信息、語音信息、及網站等。

任何已晉升至黃金董事或以上層級之特許專營商，若想要製作自己的銷售工具、促銷材料、廣告或其他文宣(促銷材料)，必須在將之使用於推廣其事業或USANA商機前，先行提交一份計劃使用的材料給USANA審核。收到該等資料後，USANA公司將予審閱以決定這些資料的形式和內容是否合適。USANA在審閱這些材料時，將收取審閱費用。USANA將迅速向黃金董事或以上級別的董事作出答覆，告之其推廣材料是否獲准使用於推廣及支援其自己的事業活動。黃金董事或以上級別董事僅能使用業經USANA公司批准的材料；此等材料不得用以銷售使特許專營商因而獲利。特許專營商有責任確保先前業已獲准使用的材料中為最新之資訊。USANA進一步保留撤銷任何已批准之促銷材料的權利，特許專營商則放棄因該撤銷行為所引發或相關連損失的索賠。

#### 3.3.2 電視和廣播

在3.3.1節的規定下，除非獲得USANA公司的書面允許，特許專營商不得在電視上和廣播上做廣告。

#### 3.3.3 媒體查詢

特許專營商必須將所有傳媒就USANA公司所發出的詢問事宜轉交給USANA公司律政部(Compliance Department)處理，以確保公司對外所發佈之訊息的準確性與一致性。

#### 3.3.4 商標與版權

- 特許專營商不得直接或間接使用USANA的商標、商品名稱、或公司標章來推廣他們自己的事業。他們必須使用“USANA獨立特許專營商”標章去推廣他們的事業，包括商業廣告；可複製的標章可自USANA取得。

- 特許專營商在接聽電話時，不得以任何方式明示或暗示，使對方誤認為是USANA公司人員在接聽電話。
- 特許專營商不得直接或間接自USANA公司的任何活動、集會、演講等場合錄製或複製各類材料。
- 特許專營商不得直接或間接錄製、複製或拷貝任何由USANA的發言人、代表、講員、主管、董事、或其他特許專營商所作的說明會或演講。
- 特許專營商不得直接或間接複製或拷貝任何由USANA所製作的影音產品，包括錄音帶、錄影帶、CD等等。
- 在未經當事人和/或USANA的書面授權情況下，特許專營商不得直接或間接在任何平面或電子媒體上使用與USANA相關的人名、照片及類似物品、有版權材料、或個人財產來作出版或誘導出版。
- 在未經USANA的書面授權情況下，特許專營商不得直接或間接在任何平面或電子媒體上使用有版權材料或屬於USANA的財產來作出版或誘導出版。
- 特許專營商不得直接或間接使用，或企圖註冊或出售任何USANA的商品名稱、商標、服務標章、產品名稱、或任何衍生物，或將其作為網域名稱或電子郵件地址。

#### 3.3.5 特許專營商姓名、肖像、和圖像之使用

特許專營商同意USANA將自己的名字、見證(或其他有關USANA、其產品、或商機使用於印刷或錄製方式，包括翻譯、闡述、和製成電子產品的陳述)、圖像或肖像(做成或錄製成照片、數位式、電子式、視訊或影片媒體)使用在其廣告、促銷、及推廣USANA商機、產品、或任何其他與USANA有關及其所贊助的活動中。

#### 3.3.6 廣告上的價格

特許專營商不得在自己的行銷或廣告材料中以低於目前自動訂貨價格加上運費和稅額的價格來銷售任何USANA產品。

#### 3.3.7 社群媒體

特許專營商可以使用社群網絡網站（臉書、推特、Instagram，等）用於：

- 與USANA和其它關於公司的信息溝通，
- 引導用戶查看已通過審核的USANA網站內容，包括特許專營商的個人USANA網站（PWP），
- 貼出已通過審核的USANA教育工具和其它已通過審核的內容，

- 參與以下創業活動：推廣未來會議或活動、通過鏈接至您的USANA購物車或任何其它USANA批准的材料/資料來宣傳產品，及鼓勵查看者聯絡他們以獲得關於產品或事業的更多信息。

在社群媒體上宣傳USANA時很重要的一點是USANA特許專營商必須遵守所有關於事業和產品宣言的政策。請參考政策與程序3.4.1、3.4.2，和5.1部分了解這些政策的其餘部分。

特許專營商不得貼出任何USANA確定為褻瀆、粗俗、誹謗、威脅，等內容，且貼出內容應遵循該社群網站的條款和條件。特許專營商禁止在他們的臉書網頁、推特帳戶等的名稱中使用USANA或商標名稱。USANA有權要求特許專營商刪除其認為不適當的任何信息。

欲了解USANA廣告政策的全部詳情，包括適用於網站、部落格，等的政策，請參考政策與程序3.3.1部分。

### 3.4 特許專營商聲明與表述

#### 3.4.1 產品聲明

除了包含在USANA的正式資料內容外，USANA特許專營商不得聲明USANA產品具有治療效果，特別是USANA特許專營商不得聲明USANA產品對於任何疾病有醫治、治療、診斷、減輕或預防的效果；此等聲明可能使人認為醫學或藥品的聲明。此等聲明不僅違反特許專營商協議，也違反了美國、加拿大、及其他地區的法律與法規。

#### 3.4.2 收入聲明

在講解或討論USANA的商機或細胞式獎勵計劃時，除了USANA的正式資料中所記載的內容之外，特許專營商不得作收入之臆測或聲明、或是披露個人的USANA收入(包括出示支票、支票影本、或銀行對帳單)。

#### 3.4.3 免責聲明

特許專營商對於非詳載於正式公司材料中有關產品、服務、及細胞式獎勵計劃所作之個人口頭和/或書面表述，須負完全責任；且特許專營商同意因該特許專營商對於在協議範圍之外所作的表述或行為所衍生之任何索賠、損失或其他費用(包括律師費)，賦予USANA免責權。本節前述之條款，得使直銷協議不致終止。

### 3.5 商業銷售點

特許專營商可以將USANA產品擺放在以向顧客提供專業服務為主、銷售產品為輔的銷售點進行銷售。允許銷售USANA產品的商業據點包括(但不僅限於)保健spa、美容院、醫生和指壓按摩診所。不得擺

放出售USANA產品的零售性質的據點包括(但不僅限於)零售商店、網絡拍賣網站(例如：eBay)、及藥房。若特許專營商在知情的狀況下，參與並提供產品給第三者，而該第三者將產品在任何未經核准的零售據點轉售，即視為違反本政策。

### 3.6 非法招募

只要願意，USANA的特許專營商可以參加其他的直銷或網絡行銷或多層次傳銷公司(統稱“直銷”)，也可以從事USANA以外的產品和服務之銷售業務。但是，特許專營商禁止從事非法招募活動，非法招募活動包括：

- 直接或透過第三者替其他直銷公司招募USANA公司的特許專營商或優惠顧客。這種行為包括(但不僅限於)向USANA優惠顧客或特許專營商展示或協助展示其他直銷公司的業務、直接或間接地鼓勵任何USANA優惠顧客或特許專營商加入其他的直銷公司。即使招募者不知道招募對象是USANA公司的優惠顧客或特許專營商，這種招募活動也是違反規定的；
- 為其他直銷公司製作任何文宣、影 / 音帶、或任何形式之宣傳材料，或在供其他直銷公司的促銷、招募或招攬等材料上出現、引用、或容許該特許專營商的名字或圖像被提及或引用；
- 向USANA公司特許專營商或優惠顧客銷售、提供其銷售、或推銷任何與USANA產品或服務具有競爭性的產品或服務。任何與USANA公司產品或服務相同類型的產品或服務都被視為具有競爭性(例如：與USANA同類的膳食補充品，無論其售價、質量、成分、或營養成分如何，都是USANA的競爭性產品)；
- 將USANA的產品或USANA細胞式獎勵計劃併同非USANA公司的商業計劃、機會、產品、或獎勵進行銷售或推廣；
- 在USANA公司的任何會議、講座、發表會、年會、或者其他USANA公司的活動中將非USANA產品或機會併同USANA產品或商業計劃進行銷售；
- 由特許專營商陪同出席USANA活動的潛在優惠顧客或潛在特許專營商，於14天之內其他USANA特許專營商不得招募他們加入USANA或其他直銷公司；除非且必須等到那位帶他們參加活動的特許專營商通知其他USANA特許專營商其潛在客戶決定不加入USANA，或該特許專營商也不再招募這位(些)潛在客戶加入USANA。違反這條規定的特許專營商，USANA會立即取消其直銷商會籍。違反本項政策，對

於其他特許專營商的USANA事業之成長與銷售、以及USANA公司的業務都將造成特別傷害；

若特許專營商以任何方式(包括接受報酬、或以法律上之獨資、合夥人、股東、信託人、或受益人等身分收受利益等)直接或間接參加任何其他多層次傳銷公司者，不得參加USANA的領袖紅利或菁英紅利計劃。若特許專營商接受領袖紅利或菁英紅利，同時又參加其他多層次傳銷公司，不論該特許專營商的意圖或目的為何，均已實質違反本協議。

以任何方式參加其他多層次傳銷公司之特許專營商，均無資格取得保密的顧客資料，包括但不限於事業加速套件(BAS)內的顧客名單。

### 3.6.1 終止協議後的招攬活動

終止協議後之USANA前特許專營商不得在協議終止期未滿一年的情況下直接、或通過第三者誘使任何USANA特許專營商或優惠顧客加入其他的直銷、網絡行銷、或多層次傳銷計劃或機會。特許專營商在退出USANA後的一年中，都有責任遵守這項條款。

### 3.6.2 下線組織報告

USANA公司的組織報告(Genealogy Report)是保密資料，它包含業主的商業交易機密。特許專營商除了利用這項報告內容發展USANA事業之外，不得作為其他用途。同時加入其他直銷公司的特許專營商沒有資格取得這項報告。特許專營商和USANA都同意：除非保守這項報告的秘密，否則USANA公司拒絕向特許專營商提供組織報告。無論任何原因，在特許專營商與USANA公司的協議到期或解除的五年之內，特許專營商都不得自行、或代表其他個人、合夥事業、協會、公司、或其他實體做出下列行為：

- 向第三者披露報告中的任何資料；
- 利用報告內容與USANA公司進行競爭；
- 招募或引誘報告中所列的特許專營商或優惠顧客加入其他多層次傳銷公司。

特許專營商協議終止後，這項條款仍然有效。

## 3.7 公司、合夥機構、及信託機構

公司、合夥機構、或信託機構(在本節中統稱為“實體”)得繳交填妥的特許專營商申請表與協議，連同公司、合夥機構登記證(Corporation, Partnership DBA Registration)向USANA申請成為特許專營商。USANA在任何時候均有權要求特許專營商提供公司證明、合夥協議、或信託機構文件(這些文件統稱為“實體文件”)給USANA。直銷商會籍在同一保薦人名義下可以將個人變更為合夥機構、公司、或信託機構，也可

以由一種形式的實體變更為另一種形式的實體。變更時，特許專營商必須繳交填妥的特許專營商申請表與協議，以及由所有股東、合夥人、或其他與該事業有相關利益者所簽署的公司、合夥機構登記表格給USANA。該實體的成員共同且個別對USANA的債務或義務擔負責任。如3.13節所述，任何人都不得直接或間接擁有一個以上的直銷商會籍。

實體中的有關人員有責任遵守其實體所在國家的法律。USANA公司有權批准或否決任何由實體遞交的特許專營商申請表與協議，以及任何既有特許專營商(們)為了稅務、產業規劃、及限制責任之目的而組成實體的特許專營商申請表與協議。

## 3.8 個人資料與隱私權

### 3.8.1 個人資料

有時候為了與您的直銷商會籍或您申請成為USANA特許專營商相關之目的，會需要您提供個人資料。該等目的包括：

- 處理您的特許專營商申請；
- 處理、完成、和通知您有關您的產品訂單情況；
- 製作組織報告或其他相關業務報告；
- 提供特許專營商服務，諸如：規劃和協助特許專營商會議與培訓；
- 管理特許專營商權益；
- 制定與執行政策、行銷計劃、和策略；
- 用於USANA通訊、宣傳材料上、和公司與集團內部之聯繫；
- 提供推薦；
- 遵守適用之法律和協助任何主管單位或警察之調查；及
- 其他與上述各項直接相關的目的。

### 3.8.2 將個人資料透露給第三者

在法律規定許可之範圍內，USANA可能將您的個人資料提供給下列第三方：

- USANA及其當地和國外的分公司/關係企業之員工、董事、和管理人員；
- 為USANA或其關係企業提供管理、廣告、印刷、或其他服務的任何代理商、承包商、供應商、銷售商或其他第三方，包括但不限於USANA及其關係企業為遂行計劃、供應、和/或管理特許專營商利益所指定之發貨中心、外聘審計師、執業醫師、受託人、保險公司、精算師、及任何顧問/代理人；
- 保薦人及上線領袖，他們可能需要取得下線的個人資料，以便觀察其自己銷售團隊的銷售活動和事業發展。但，除非經過您的允許或是法

律或法院之要求，USANA不會將信用卡資料或社會安全或社會保險號碼透露給任何第三方。

- 要求推薦的個人或組織。

### 3.8.3 特許專營商取得個人資料

您有權利向USANA要求並取得在USANA檔案中有關您的個人資料，或更正任何不確實的資料(除非有另外的適用規定)；您也可以要求USANA告訴您其所保存的檔案中有關於您個人的資料。要求查閱和更正個人資料，或有關USANA對於個人資料的政策和做法，必須以書面向USANA客戶服務部申請。

### 3.9 獨立承包商地位

特許專營商是獨立的承包商，而不是連鎖事業(Franchise)或商業機會的購買者。USANA公司與其特許專營商之間的協議不產生雇主/雇員關係、不產生代理關係、不產生合作夥伴關係、也不產生USANA公司和特許專營商之間的合資關係。所有的特許專營商須負責繳交自己的所得稅和雇用稅。不論從任何角度，USANA公司都不會將特許專營商視為自己的雇員，因此也不履行以下社會福利法的雇主責任，包括：聯邦失業稅法，聯邦保險給付法，社會安全法，州失業法，州就業安全法，州員工救濟法，加拿大社會保險法及相關的聯邦、州、省、和/或轄區的失業保險法，所得稅法，或其他任何聯邦、州、省、或轄區對雇主之稅金與義務之規定。每個特許專營商應該在遵守有關法律和特許專營協議條款的基礎上建立自己的目標、工作時間、和銷售手段。

### 3.10 保險

#### 3.10.1 生意保險

特許專營商可為自己的商業活動購買保險。

#### 3.10.2 產品責任險

USANA公司已為其公司及特許專營商購買產品責任險，以作為任何涉及產品的責任提供保障。USANA公司的賣方保證條款已將有關保險的有效範圍擴及獨立特許專營商，但是特許專營商必須按照適用的法規和特許專營商協議條款的規定銷售USANA產品。USANA產品賠償保險並不包括因特許專營商在行銷USANA產品時的任何不當行為所引致的有關產品索賠(請參閱3.4條款)。

#### 3.10.3 自負風險

特許專營商瞭解當往返參加與公司有關的會議、活動、研討會、休閒進修會、或聚會的旅程，均係其自己的獨立事業之一部份，而完全不是以公司員工、代理、或在職人員的身分參加，儘管其出席可能全部或部份是出於公司的邀請或與公司的協議；他/她自行擔負此等旅程的所有風險與責任。

### 3.11 國際業務

特許專營商只能在USANA於公司正式通告中宣佈獲准營業的國家從事USANA業務活動、推廣USANA產品、商機、和服務或招募或登記加入任何潛在的特許專營商或顧客。如果某位特許專營商想要在其所在之國家以外具有營業許可的國家從事USANA的業務活動，他/她必須遵守該國家的相關法律及規定。

### 3.12 遵守法律與法規

您必須遵守所有適用於自己事業的法律。

### 3.13 單一直銷商會籍

特許專營商只可擁有單一的USANA會籍，在這個單一的會籍下經營USANA業務，接受報酬，或以法律上之獨資、合夥人、股東、信託人、或受益人等身分收受利益，或受益。然而，儘管這條規則，您的配偶也可成為一位特許專營商，並經營第二個直銷商會籍，只要您配偶的直銷商會籍是安置在您的第一個商務中心之下，而不是安置在旁線的組織。並且，第二個直銷商會籍，必須由協議上所列出的人士親自經營該會籍，而不能由第一個直銷商會籍的所有者代為經營。

### 3.14 重新包裝及重新標籤

特許專營商不得以任何方式對USANA產品、資料、或計劃上的標籤做任何修改或加上任何其他標籤。特許專營商不得重新包裝或重新裝填任何USANA產品，USANA產品必須以出廠時的原始包裝形態進行銷售。任何重新標籤和重新包裝行為均違反管制法，此將導致嚴重的犯罪處罰。當消費者因食用重新包裝或重新標籤的產品而受到傷害或財產損失時，可能會導致民事責任。

### 3.15 出售、轉讓、或讓渡直銷商會籍

未經USANA公司的同意，特許專營商不得向任何人或實體出售、轉讓、或讓渡其直銷商會籍。要得到USANA公司的同意，您必須：

- 是被USANA公司評定為信譽良好的特許專營商。
- 轉讓之前，賣方特許專營商與USANA公司之間的任何債務必須清償完畢。
- 將轉讓的特許專營商行為良好，沒有違反任何特許專營商協議條款和政策與程序條款；
- 不允許進行直銷商會籍之組合。
- USANA不會同意將某直銷商會籍轉讓給現任特許專營商或在任何直銷商會籍收受利益的個人或實體。同樣，USANA也不會同意將某會籍轉讓給任何先前曾在USANA直銷商會籍中收受利益、或經營的個人或實體。

- 個人的多個商業中心不得從該會籍分開轉讓。如果某特許專營商希望轉讓自己的會籍，其所有的商業中心必須一概包含在該轉讓中。
- 打算轉讓會籍的特許專營商必須將自己的意圖通知USANA公司的律政部(Compliance Department)，填寫並簽署直銷商會籍轉讓及特許專營商申請表。轉讓後，其在直銷組織中的位置不變。

### 3.16 分拆直銷商會籍

倘若特許專營商們希望解散共同持有的直銷商會籍，他們必須注意不得損害其上線及團隊的收入和利益。特許專營商在決定是否解散共同持有的直銷商會籍時，應考慮下列問題：

- 倘若解散共同持有的直銷商會籍，聯營者中的任何一位都可接手該會籍，但是其他聯營者都必須放棄他們在該會籍中的權利和利益。
- USANA公司不可能將團隊分拆開來，也不可能將佣金或獎金支票分拆開來分配給各個聯營者。
- 倘若聯營特許專營商共同持有的會籍解散，放棄原有聯營業務權的人士必須等待6個月後方可重新申請成為特許專營商。本項政策並不包括夫妻型的特許專營商會籍的分拆，在聯營丈夫與妻子離婚的情況下，放棄原有聯營業務權的一方可按其意願選擇任何新的推薦人立即登記入會。

### 3.17 繼承

如果某特許專營商去世或喪失經營能力，其享受佣金、獎金、團隊的權利、以及所有特許專營商責任將一併由其繼承者承接。當特許專營商去世或喪失經營能力時，其繼承者必須向USANA公司律政部(Compliance Department)出示該特許專營商的死亡證書或喪失能力之證明，以及繼承權證明(如經公證之遺囑或永久授權書)和填寫好的特許專營商申請表與協議。即使繼承者已經擁有並經營一個特許專營商會籍，他/她仍然可以繼承並且保留另外一個會籍。若特許專營商在無遺囑的情況下死亡，經授權的產業代表或繼承人、受遺贈人、繼承信託人、個人代表、或執行人未於六(6)個月內與USANA聯繫，則USANA將視該直銷商會籍為不可轉讓。

### 3.18 稅務

#### 3.18.1 個人所得稅(美國)

USANA每年為上一年度收入超過600美元或購買超過5000美元之產品作零售用途之美國居民，提供一份美國國稅局(IRS)的1099MISC表格(非雇員報酬)之憑證。倘收入及購入價值分別低於600美元及5000美元時，特許專營商若需要該1099表格，可向USANA提出申請，USANA將提供一份給您。

每位特許專營商應負責繳付任何因其獨立特許專營商身份而產生之聯邦、地方、州、省及地區稅額。USANA不提供個人所得稅意見，請諮詢您當地的稅務專業人士。

#### 3.18.2 銷售稅(美國銷售稅；加拿大聯邦稅GST及省稅PST)

USANA將代替特許專營商按建議零售價以付運目的地當地的銷售稅稅率收取並繳付銷售稅。(優惠顧客不得轉售USANA商品，或參加細胞式獎勵計劃。)若特許專營商將其有效的州郡再銷售免稅證書之影本及免稅證明協議書(改為直銷商表格)一併提交，並獲USANA認可，則發票上將不會列入銷售稅；此時收取及向有關當局繳付銷售稅的責任須由特許專營商自行負責(不適用於加拿大、加利福尼亞州、麻薩諸塞州、密西西比州、德克薩斯州或其他法律禁止的地方)。銷售稅之豁免只適用在已提交適當免稅文件給司法管轄區並被接受的付運目的地之訂貨單上。付運至其他司法管轄區的訂貨單將根據該目的地的法律加收銷售稅。任何USANA同意的免稅銷售，都不具追溯力。在美國及加拿大的原住民可提出原住民身分證明，則任何運交到原住民保留區的商品都將免稅。

USANA已與加拿大政府達成另類收費辦法協議(ACM)。根據協議，公司銷售予特許專營商之零售價格須包含GST及PST(若適用)。根據該協議，公司無須於特許專營商佣金、紅利、運費、和銷售輔助器材上附加稅款。加拿大的特許專營商如不擬成為直銷商，則不受ACM影響；而若每年佣金收入在\$30,000加幣以上，則需就GST而進行註冊。他們亦需繳付銷售輔助器材、創業起步套裝、及運費的GST；該等品項對特許專營商而言，於ACM下係免稅品。

### 3.19 利用電話和電子郵件進行兜售

嚴禁利用自動電話兜售設備促銷USANA公司、USANA產品、或USANA商機；嚴禁利用電話交易所的電訊市場行銷方式通過電話銷售產品和服務，或招募特許專營商；同時亦禁止特許專營商通過發送未經同意的電子郵件或“垃圾信件”來銷售產品或招募特許專營商。

USANA不會發送「垃圾郵件」(未經同意的電子郵件、手機簡訊、電子短信/即時通訊等形式的商業電子通訊)給我們的直銷商或顧客，我們也禁止我們的直銷商利用垃圾郵件來推廣及銷售我們的產品或招募其他直銷商。

因此，我們要求我們的直銷商在使用電子通訊進行行銷及推廣USANA商機和我們的產品時，須遵守以下規則：

- 您只能發送商業電子通訊給下列人士：(a)與您有現存業務、家庭、或個人關係的收件人；或

(b)經由他人轉介之人士，唯您必須與轉介人有業務、家庭或個人關係，而轉介人必須與被轉介者有業務、家庭或個人關係。

- 您所發送的商業電子通訊內容必須包含：(a)清楚而明確的主旨標題，(b)明確的發件人聯絡資料（姓名、郵寄地址、電話號碼和電郵地址），(c)若為轉介，轉介人的姓名，以及(d)有效的「退出」或取消訂閱功能。

### 3.20 行銷區

USANA產品或服務不存在獨家行銷區，任何特許專營商不應該暗示或表明他/她在某個地區擁有獨家銷售USANA產品和服務的權利。

### 3.21 商品陳列與展覽

特許專營商可以在商品展售會和展覽會上展示和/或銷售USANA產品。但是特許專營商們不得在舊貨市場、車庫拍賣、跳蚤市場、農貿市場陳列和銷售USANA產品。這些地方將有損於USANA的優秀形象。所有在該等活動中所展示的文字說明，都必須是經USANA核准的，且必須明確表明其本人係獨立的特許專營商。

### 3.22 更換保薦人

#### 3.22.1 登記入會的衝突

每個潛在的特許專營商擁有選擇自己保薦人的最後權利。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第一保薦人。

對可能產生的爭議，應該以常識和對人尊重的基本原則處理之。潛在特許專營商或代表潛在特許專營的特許專營商重複遞交多份載明不同保薦人的同一位之特許專營商申請表與協議時，公司將認定第一份收到、認可、並已處理的該位特許專營商之申請表與協議為有效。如果出現某特許專營商的保薦問題，由USANA公司做出最後裁決。

#### 3.22.2 變更組織中之位置

除下列情況以外，USANA公司一般不允許任何人更換保薦人：

- 特許專營商是被以不道德的欺騙手法引誘加入USANA的；
- 由於特許專營商的錯誤，將新特許專營商放到了不正確的位置上。這種更正應在特許專營商加入USANA後10天之內提出要求。若提出更正請求，必須提供您的保薦人之書面同意，並繳納更正費用。如果新特許專營商在提出更正請求時已經有了團隊成員，則不允許做任何更正。當這種更正申請獲得批准以後，其所賺得的佣金、獎金都會做相應調整。若USANA未接到簽署之申請表，則不允許進行任何更正；

- 如果您以書面要求終止直銷商會籍，六個月期滿之後您可以在自己所選擇的保薦人之保薦下重新加入。您在終止直銷商會籍以後的六個月中得以優惠顧客的身份參加USANA公司的業務。當您終止直銷商會籍以後，您將喪失原有下線的所有權利、獎金、和佣金。您不得使用公司名義、假名、企業、合夥機構、信托機構、配偶姓名、社會保險號碼、社會安全號碼、雇主納稅號碼、虛假身份證號碼等方式來逃避遵守本政策。您也不可藉由讓以前的特許專營商以任何方式參與直銷商會籍來逃避遵守本政策；
- 如果您已連續12個月“不活躍”(即：未購買或銷售USANA產品，或未以特許專營商身份參與任何其他形式的活動)，您可以書面通知USANA公司終止您的直銷商會籍，並立即根據自己所選擇的保薦人重新加入USANA。

#### 3.22.3 越線掠奪

嚴禁從事跨線掠奪行為。“跨線掠奪”是指簽署或意圖簽署目前在USANA檔案中業已簽署優惠顧客或特許專營商協議、或在前六(6)個月內已經加入不同保薦人組織的個人或實體加入自己下線的行為。禁止利用商品名稱、公司名義、企業、合夥機構、信托機構、配偶姓名、社會保險號碼、社會安全號碼、雇主納稅號碼、或虛假身份證號碼等方式來規避本政策。特許專營商不得以貶抑、詆毀或抵制其他特許專營商的手法來引誘另一位特許專營商加入自己的團隊。

### 3.23 欺詐手段及不利的行為

特許專營商必須向潛在的特許專營商公平地、真實地說明USANA產品、商機、細胞式獎勵計劃、及政策與程序。它包括：

- 向所有潛在特許專營商們誠實及詳盡地講解USANA細胞式獎勵計劃；
- 清楚地表明：從USANA細胞式獎勵計劃所獲得的收入是根據產品銷售，而不是單單根據保薦其他特許專營商；
- 進行利潤評估時應根據一般情況下特許專營商的平均所得做出合理的預測；
- 指出人們過去在特定情況下的收入並不反映未來的收入；
- 不得對特許專營商從事業務活動時可能產生的平均開銷提供錯誤信息；
- 不得為特許專營商從事業務活動以賺取相應利潤所必須投入的平均時間提供錯誤信息；也不得向任何個別特許專營商所賺取的利潤和收入做出保證。

- 在任何情況下均不得聲明或暗示您將為其他任何人建立團隊；
- 在任何情況下均不得聲明個別特許專營商的利潤或收入可以得到保證；
- 在任何情況下不得聲明任何消費者、事業體、或政府機構認可或贊同USANA產品或其細胞式獎勵計劃；以及
- 任何情況下都不得參與下線購買行為(將訂購單置於非產生銷售行為的商務中心)。

禁止操控獎勵計劃，否則可能受到懲戒。操控獎勵計劃包括但不僅限於：特許專營商為了取得晉升層級或領取佣金的資格而訂購非經由直銷管道銷售的大量產品、藉其團隊中的直銷商會籍下訂單、以及任何其他違反州、聯邦、或外國的反金字塔式傳銷法律的行為。該等操控行為依USANA的裁決，可能導致暫停支付佣金並終止其直銷商會籍。

若USANA認定某特許專營商的行為有害、有破壞性、或不利於USANA或其他特許專營商，則USANA可依第8.3節所述對該特許專營商採取適當措施。

## 第四部份 特許專營商與保薦人之責任

### 4.1 持續的監督、培訓、與銷售

任何特許專營商在保薦他人加入USANA後，必須對新特許專營商進行產品知識、有效的銷售技術、細胞式獎勵計劃、和政策與程序方面的培訓。特許專營商還必須指導和監管其團隊中的特許專營商，確保他們以專業而道德的手法經營業務、以適當的手法進行銷售、向顧客提供高質量的服務。隨著特許專營商的領袖層級不斷提高，其對團隊中特許專營商的培訓和激勵的責任也會增加。當保薦或登記新特許專營商時，保薦人須負責確保申請者在執行特許專營商協議前，已收到或能在線上取得最新版本的政策與程序及USANA細胞式獎勵計劃。

### 4.2 不詆毀

特許專營商必須為其團隊做出好的榜樣，不詆毀其他USANA特許專營商、USANA產品、細胞式獎勵計劃、或公司雇員。這類詆毀是實質性地違反了USANA公司的政策與程序。

### 4.3 延遲遞交申請表或訂貨單

所有特許專營商必須在接到其他特許專營商、特許專營商申請人、或優惠顧客、優惠顧客申請人交入的已簽署之各類表格和申請表後的第二個工作日，將其轉遞USANA公司。

### 4.4 舉報違規行為

當特許專營商發現任何違反政策之行為時，應立即向USANA公司律政部報告。

## 第五部份 銷售要求

### 5.1 產品銷售

USANA細胞式獎勵計劃是建立在向終端消費者銷售產品和提供服務基礎之上的。為了獲得獎金分配、佣金分配、和晉級資格，特許專營商必須滿足特定的個人和團隊銷售要求(同時也要滿足本政策與程序之其他條款要求)。要符合賺取佣金資格，特許專營商必須達到下列要求：

- 特許專營商所訂購產品中，至少有70%是供個人使用和 / 或售予他人。特許專營商本人保薦之優惠顧客的產品訂購也應計算在符合這70%的要求內；特許專營商必須在上次訂貨的70%已由個人使用完或售給終端消費者後才可再訂貨；
- 特許專營商必須每四星期運轉週期保薦或服務至少五位客戶；此等客戶可以是零售顧客、優惠顧客、或兩者之任何組合；
- 選擇成為直銷商的特許專營商必須向自己的零售客戶提供兩聯正式的USANA商品零售收據，收據中列明出售日期、銷售金額、品項、USANA的滿意保證、以及顧客取消購買的權利。特許專營商必須保留所有零售產品收據兩年，必要時隨時提供給USANA公司。USANA公司將保留特許專營商優惠顧客之購買記錄。

### 5.2 零售顧客銷售

特許專營商可自行定價銷售USANA產品。但由於各州或各省的法律不同，必須根據建議零售價向特許專營商徵收銷售稅。

所有特許專營商必須向自己的零售顧客提供兩聯正式的USANA零售收據取消說明，此等收據概述顧客退款保證，以及任何消費者保護的權利。

### 5.3 禁止超量訂貨囤積產品

USANA公司嚴禁為了滿足細胞式獎勵計劃的要求，達到分配佣金、獎金、晉級目的而不合理地超量訂貨。特許專營商所定的產品數量不得超過本人在四星期運轉週期內合理的銷售量或消費量，也不得鼓勵他人進行超量訂貨。

特許專營商除了按規定應該購置創業起步套裝之外，公司並不要求他們儲存產品和銷售輔助器材。但有些特許專營商們可能會覺得如此做有利於發展團隊的工作，因為可以快速滿足顧客的訂購或及時提供新特許專營商的需要。對於此問題，特許專營商們必須自己決定如何做。

### 5.4 預付訂金

特許專營商不得在產品出貨前收取任何金錢。

## 第六部份 紅利與佣金

### 6.1 紅利與獎金發放週期

USANA公司按週支付佣金。特許專營商必須仔細查看自己的佣金，如果發現錯誤或異議，必須在佣金支票日期的30日內向USANA公司報告。若特許專營商未能於30日內向USANA公司報告相關錯誤或異議，則被視為特許專營商放棄就該等錯誤或異議提出申訴。

### 6.2 紅利與佣金調整

特許專營商所賺取的佣金和紅利是根據向終端消費者銷售產品的數量。因此當特許專營商或任何終端消費者退貨退款時，USANA公司對為此而支付的佣金和紅利進行相應調整。在退款後的兩個星期內，USANA公司將從上線特許專營商的團體銷售額(Group Sales Volume)中扣除退回產品的銷售額。

### 6.3 喪失領取佣金權利

特許專營商必須保持活躍，並且遵守特許專營商協議之條款，方有資格領取佣金和紅利。

### 6.4 未領取之佣金與銀行存款

特許專營商的佣金和獎金支票，在簽出後的一年之內未將其兌現或存入銀行者，將視為未領取的財產。USANA公司將會以書面將未領取之財產狀況，及如何領取該財產的辦法通知該特許專營商。特許專營商若要領取他們尚未領取的財產，必須在信中所規定的期限內清楚填寫該通知、簽名並郵寄或傳真給USANA。USANA收到後，會在8-12週內按要求處理該款項。在USANA完成通知程序後仍未領取的支票，將依據該特許專營商最後填報的居住州或領地之財產歸屬法令，上繳至其所隸屬的州或領地。一旦USANA將該未領取之財產上繳給州，則特許專營商若想要領取該財產，必須直接向相關的州或領地提出領取要求。

顧客帳戶的帳面餘額為正數。顧客或特許專營商帳戶有餘額者，將收到USANA的書面通知，內容與上述未領取之財產的領取辦法相同。之後仍未領取的財產，將被上繳到該顧客或特許專營商最後填報地址所隸屬的州或領地。

未收到USANA寄出之未領取財產通知的顧客或特許專營商，若需要重新簽發支票，則每張支票將收取\$15.00美元服務費。

### 6.5 支票止付、支票作廢、及重新簽發支票

任何要求止付支票，USANA都將收取手續費；USANA進一步保留對要求重新簽發已作廢支票收取合理手續費之權利。

## 第七部份 產品保證、退貨、存貨回購

### 7.1 產品更換

USANA公司保證自己產品的質量，對任何瑕疵產品都給予更換。任何人在退回損壞或瑕疵產品時都必須填寫特許專營商產品更換或退貨表格。

若以提高佣金或操作細胞式獎勵計劃(證據顯示有異於一般特許專營商正常的換貨模式)來獲利為目的之產品更換行為，將不被接受，並視為實質違反特許專營商協議。

### 7.2 三十天退貨政策

#### 7.2.1 零售顧客

USANA公司要求特許專營商確實遵守公司對零售顧客30天內百分之百無條件退回貨款之保證。無論任何原因，如果零售顧客對USANA產品不滿意，他/她可以在購得此產品的30天之內將其退還給出售該產品的特許專營商，要求更換產品或百分之百退回貨款。如果零售顧客要求退款，出售該產品的特許專營商必須立即按原售價將貨款如數退還給顧客。(零售顧客必須將要退的產品退還給出售該產品的特許專營商，USANA公司不接受零售顧客的直接退貨。) 特許專營商在接到零售顧客退貨後，應填寫顧客不滿意產品退回申請表(Dissatisfied Consumer Product Return)、連同原始收據和所退之產品一併寄送至USANA公司，USANA將以同類產品更換之，並交運給該特許專營商。在零售產品時，必須向所有零售顧客提供兩聯正式的USANA商品零售收據，收據的背面印有顧客取消銷售協議的說明。

#### 7.2.2 優惠顧客

直接從USANA官方網站訂貨的優惠顧客和零售顧客，USANA提供其首次訂貨的30天內將所訂產品退回，並按產品原價100%如數退款之保證。無論任何原因，如果某優惠顧客對USANA的任何產品不滿意，他/她可以在購得此產品的30天之內將其退給公司，要求更換產品或百分之百退回貨款。如果優惠顧客所退的貨品價值\$100.00美元或以上，將視為自動取消。對於其他的退貨，公司將按7.3條款要求購回貨品；且公司將按6.2條款要求對相應特許專營商的銷售額進行調整。

#### 7.2.3 特許專營商

如果某特許專營商於剛登記加入的30天期間就要取消其會籍，USANA公司將按原價購回創業起步套裝和第一次起步所購置的產品(不包括運費)。取消會籍的特許專營商必須將產品和整套創業起步套裝退回給USANA，並負擔且預付運費；同時附上聲明其欲終止他/她的會籍並接受退款之信函。請注意：當

特許專營商進行了第二次訂貨，則100%退款(不包括運費)計劃即不再適用。第一次以後的訂貨，其退回產品、創業起步套裝、銷售輔助器材之退款事宜，將按7.3條款處理。如果特許專營商的退回的創業起步套裝和/或商品的價值等於或超過\$100.00美元，將視為其自動取消他/她的特許專營商協議。公司將按6.2條款對相應的特許專營商銷售額進行調整；此外，USANA可從退回之貨款中，扣除該等貨品在尚未退貨之前已付給特許專營商的佣金或紅利。

### 7.3 其他退貨

第一次以後的訂貨，在不違法的情況下，特許專營商可以在365天之內，將保存良好、仍可再出售的之USANA產品(包括促銷材料和銷售輔助器材)，以原價(不含處理費及運費)100%的價錢退回。但退款若超過\$100美元，將導致直銷商會籍的終止。此外，USANA可從退回之貨款中，扣除該等貨品在尚未退貨之前已付給特許專營商的佣金或紅利。

### 7.4 所有退貨和回購之程序

在退款、更換產品、和調換所購產品時，特許專營商必須：

- 從直銷商服務部取得獲准退貨號碼Return Merchandise Authorization Number (RMA#)。所有的退貨都必須標注該號碼；
- 所退回的產品必須附上原始之訂單確認給USANA；
- 退回USANA的貨品需使用適當的包裝箱與包裝材料；特許專營商有責任追蹤寄回公司的產品下落；

如果特許專營商所退產品是由零售顧客退回的，則他/她必須：

- 在顧客退貨的10天內將產品寄回USANA公司。退貨包裹必須附上填寫好的顧客不滿意產品退回申請表、原始收據之影本、和裝放於原始容器中未使用完之產品。
- 只有從USANA公司訂貨的優惠顧客或特許專營商可以退貨給USANA。
- USANA公司對寄送中的遺失的物品概不負責。

## 第八部份 解決爭議和處理違反協議之程序

### 8.1 特許專營商之間的爭議

#### 8.1.1 抱怨與投訴

如果某位特許專營商對另一位特許專營商在從事USANA事業時的行為有所不滿時，他/她首先應該與那位特許專營商討論所存在的問題。如果不能解決問題，他/她應該尋求黃金董事就地解決問題。如果

問題仍然不能解決，就必須向USANA公司律政部報告；律政部將審查相關的爭議，並做出最終的裁決。投訴時應對所指控的不當行為舉出具體實證，且在可能的範圍內，具體指出有關投訴事件發生的日期、地點，以及對該等不當行為握有第一手資料的人士。

#### 8.1.2 律政部之審查

收到投訴信件後，USANA公司律政部將對事件進行調查，審查相關的政策，做出解決爭端的決定。USANA得自行裁量在調查期間暫停直銷商會籍。若USANA在調查期間暫停直銷商會籍，而調查結果顯示該特許專營商並未違反特許專營商協議，則USANA將立即支付該特許專營商在暫停會籍期間所產生之佣金，並依USANA當時的利率給付利息。律政部也可能根據8.3條款採取紀律制裁。

### 8.2 USANA與特許專營商之間的爭議之司法管轄、審判地點及法律之選擇

除非特許專營商所居住州之法律有明確的其他規定之外，雙方之間對於與特許專營商協議或其解釋相關的任何爭議、索賠或訴訟之專屬司法管轄與審判地點應為猶他州鹽湖郡，或猶他地區的美國地方法院。於簽署該特許專營商申請表與協議時，所有特許專營商均同意這兩項司法管轄的議題。有關該特許專營商協議書之爭議須受猶他州之法律監管。

### 8.3 紀律處分

特許專營商任何違反特許專營商協議條款、或任何違法、欺詐、誤導、不道德的商業行為，均可能遭到由USANA公司自行裁量的下列一項或多項處分：

- 口頭或書面警告，明確指出其意義和適用的具體政策或程序，並告知若繼續違反將導致進一步的處分；
- 緩期處分，可能包括要求特許專營商採取補救行動，並包括USANA的後續監管，以確保遵守協定；
- 撤銷或否決獎勵或表揚，或在特定的期間(或直至其改正自己的行為為止)限制其參加USANA公司所贊助的活動；
- 在某特定時期(或直至該特許專營商符合某些特定條件為止)，停止某些直銷商會籍優惠，包括(但不僅限於)訂貨、參加USANA的計劃、在細胞式獎勵計劃中晉級、或保薦人的資格；
- 在特定的期間(或直至該特許專營商符合某些特定條件為止)暫停發放佣金和紅利；
- 在法律的允許條件下，對其執行公平且恰當的罰款或其他處罰，以補償USANA公司所受之損失；和/或
- 終止直銷商會籍。

## 第九部份 訂貨

### 9.1 訂貨方法

特許專營商可以藉著電話、傳真、信件、電子郵件、網際網路、或透過自動訂貨、或自行取貨的方式進行訂貨。欲在網際網路上訂貨，請打電話到客戶服務處索取個人密碼(PIN)。

電話訂貨：請預備提供特許專營商訂貨表格上所需要的所有資料。貨款必須以電子轉帳或信用卡方式支付。

傳真訂貨：在訂貨單上清楚填寫有關資料並傳真。貨款必須以電子轉帳或信用卡方式付款。

信件訂貨：將填寫好的訂貨單和貨款一同郵寄到：  
USANA Health Sciences, Inc.  
P.O. Box 4000  
Tooele, Utah 84074, USA

自行保存訂貨單副本。付款方式包括：信用卡、銀行本票、匯票、電子轉帳、或個人支票。

線上訂貨：登入USANA.com的購物車訂購。付款方式可採用信用卡或從現有的支票帳戶中扣款(可提交自動付款/自動存款表及一張作廢支票設定此付款方式)。

### 9.2 自動訂貨計劃

有良好記錄之特許專營商和優惠顧客可參加USANA公司的自動訂貨計劃。特許專營商欲加入這項計劃，只需列出您希望USANA公司於每四星期運轉週期自動寄送給您的產品。USANA公司將會自動從您所授權的信用卡或銀行帳戶中扣取貨款和相應的運費與銷售稅。特許專營商必須確保在發貨的前一個星期，所提供的信用卡或銀行帳戶中擁有足夠的付款金額。

### 9.3 訂貨通則

在通過信件訂貨時，如果付款無效或金額不對，USANA公司將通過電話和/或信件與該特許專營商聯繫，以獲取貨款。如果五個工作日後仍無法與該特許專營商取得聯繫，則將退回該訂單。USANA公司不接受以貨到付現的方式進行訂貨。USANA公司不設最低訂貨量之要求。

### 9.4 購買USANA產品

為了獲取與購買有關的銷售額分數，特許專營商必須直接從USANA公司購買產品。

### 9.5 日後交貨原則

一般原則是：USANA公司不會保留缺貨的訂單，以待日後有貨時再供貨。不過，必要時USANA可能保留自動訂貨的缺貨訂單。

### 9.6 付運產品差錯或損壞

若交運之貨品出現任何差異或損壞，特許專營商必須在交貨的30日之內通知USANA公司，否則將視為特許專營商放棄更正之權利。請按照特許專營商換貨/退貨申請表之程序對發貨錯誤和損壞事宜進行更正。

## 第十部份 付款與交運產品

### 10.1 付款方式

所有表格和授權書都必須附有特許專營商的簽名。

#### 10.1.1 銀行本票或匯票

需全額支付USANA您的訂單金額，包括適用的銷售稅和運費和手續費。

#### 10.1.2 個人支票

條件與銀行本票或匯票同，但支票不得污損或過期。

任何退回USANA公司的支票、電子轉帳，會立即停用個人支票或電子轉帳付款。支票退票將向特許專營商收取\$20.00服務費。

如果問題未能及時獲得解決，將導致終止協議，且特許專營商可能遭到以法律行動解決。任何未收回的款項將從將來的佣金中扣除。

USANA公司可能選擇透過支票保證服務機構驗證您的個人支票；若驗證之結果不符合要求，訂貨將不被接受。

#### 10.1.3 信用卡

USANA公司接受VISA卡、MasterCard卡、American Express卡(美國運通卡)、和Discover卡。當信用卡簽帳被拒時，訂貨將不被接受。禁止在沒有徵得持卡人書面同意的前提下使用他人信用卡，而此等行為將導致喪失直銷商會籍的結果。

#### 10.1.4 電子轉帳付款計劃

電子轉帳付款計劃授權USANA公司根據訂貨金額從特許專營商或優惠顧客的銀行帳戶中提取相應款項。欲參加這項計劃，請填寫電子轉帳計劃表(Electronic Bank Draft Program form)，連同一張作廢支票提交給USANA公司。

### 10.2 支票退票、帳戶透支、及信用卡簽帳被拒

所有被銀行退回之支票及電子轉帳，都將收取\$20.00美元之費用，且個人支票將不再被接受。

未來的訂貨都必須附上匯票或銀行本票；所有拖欠USANA公司之款項將從後續之佣金或紅利中扣除。未解決對USANA款項拖欠問題，可能導致其會籍被取消的結果。

### 10.3 自動訂貨計劃

一旦啟動自動訂貨計劃，就將持續生效，直至USANA公司接到書面取消通知為止。

欲變更或取消現有的自動訂貨，必須在發貨的前一個星期五之前透過線上(僅能做變更)、電話、或書面通知USANA公司。

加入自動訂貨計劃完全是一項自由選擇，且不會免除特許專營商遵守零售業務方面的要求，或遵守其必須轉售70%產品的要求。

### 10.4 產品的運送與遺失風險

USANA公司可能透過一般大眾使用的運輸公司運送您所訂購的產品。若USANA公司透過一般大眾使用的運輸公司運送您所訂購的產品，則您同意支付自USANA的貨倉至您的送貨地址之間的運費、手續費或其他相關費用。當USANA將貨送至運輸公司後，我們的發貨責任已完成。此時產品的擁有權及在運送中的遺失及損壞之風險，均已轉移給您。

## 第十一部份 直銷商服務

### 11.1 變更直銷商會籍資料

#### 11.1.1 通則

特許專營商在其特許專營商申請表與協議書中所申報的資料發生任何變更時，必須立即通知USANA公司。特許專營商可以用書面形式要求變更特許專營商申請表與協議書中的資料，並附上相應的特許專營商申請表與協議書和相關的支持文件。

#### 11.1.2 加入合夥人

若要在現有直銷商會籍中加入合夥人，USANA要求書面申請和正確填寫的特許專營商申請表與協議書，內含申請人與合夥人的納稅身分號碼及簽名。本條款之變更不包括更換保薦關係。

### 11.2 組織報告和佣金對帳單

#### 11.2.1 組織報告

下線組織報告為自由選購項目，可於訂閱事業加速套件(BAS)時訂購。組織報告內含專屬於USANA Health Sciences, Inc.的商業機密資料，請參閱3.6.2條款對使用本報告的限制。

#### 11.2.2 佣金對帳單

佣金對帳單將隨佣金支票一起寄給活躍的特許專營商。佣金對帳單不需選購。

### 11.3 錯誤或疑問

當特許專營商對於佣金、紅利、組織報告、訂單、收費、或組織中位置等認為有問題或錯誤時，必須在30天之內通知USANA公司。USANA公司對未在30天之內提出報告的任何錯誤、遺漏、或問題概不負責。

### 11.4 解決問題

如果特許專營商對送貨、訂貨、佣金和紅利、或細胞式獎勵計劃有疑問的話，請透過信件或電話向USANA公司直銷商服務部查詢。

## 第十二部份 不活躍與取消協議政策

### 12.1 不活躍

若特許專營商在任何一個四星期運轉週期沒有達成細胞式獎勵計劃對四星期運轉週期個人銷售額的要求，則該特許專營商將不會收到團隊在該四星期運轉週期銷售所產生的佣金。

### 12.2 非自主性取消協議

若特許專營商違反特許專營協議之條款(包括由USANA公司在各個時期單方面所作的修訂)，即構成實質違背特許專營商協議，並在由USANA決定下有可能受到條款8.3所載的紀律處分，包括取消其直銷商會籍。一旦直銷商會籍被取消，他/她將喪失對團隊的權利以及所產生的佣金和紅利。被取消直銷商會籍之特許專營商只能獲得被終止前日曆上最後那整個星期的佣金和紅利。

當某特許專營商的直銷商會籍被取消時，USANA公司將根據該特許專營商留在公司的地址寄出掛號信通知其直銷商會籍被取消。以寄往最後確定地址的掛號信並收到回執之日期，或該特許專營商實際收到通知之日期，哪一個日期先到，則該日期即為取消直銷商會籍的生效日期。被取消直銷商會籍的特許專營商必須立即停止對外聲稱自己是USANA特許專營商。

特許專營商可以向USANA公司律政部提出申訴，申訴必須以書面形式為之，且申訴函必須在直銷商會籍被取消日期起15天之內寄達公司。如果USANA公司在15天之內未收到申訴函，則取消直銷商會籍即告確定。在申訴函中，特許專營商必須提供所有相關之支持性材料，申訴函將由律政部加以審查。如果該特許專營商在規定時間內提出了申訴，律政部將覆審並重新考慮該項終止、考慮其他適當的行動，並以書面通知其決定。而律政部的決定即為最終之裁決。

非自主性終止特許專營商協議的特許專營商，可在會籍取消日期起12個月之後重新申請成為特許專營商。這類重新申請的特許專營商應向USANA公司律政部提出書面陳訴，說明USANA公司允許他/她獲得直銷商會籍理由。只有USANA公司有權決定是否准許此人再度從事USANA事業。

### 12.3 書面取消協議

特許專營商或優惠顧客可不拘任何理由，隨時以書面載明其終止他/她的直銷商會籍或身分之意圖，通知USANA公司取消其與USANA之協議；書面通知中必須包括：特許專營商或優惠顧客的簽名、印刷體之姓名、地址、及身分證明編號。

### 12.4 取消協議之結果

無論是自主性或非自主性取消協議，該位前特許專營商都無權擁有過去的團隊，也不能享受該銷售團隊所產生的紅利和/或佣金。無論是自主性或非自主性取消協議，該位前特許專營商均不得再對外聲稱是USANA特許專營商，也無權銷售USANA產品或服務；他/她必須從公開場合取下任何USANA標誌，且必須停止使用任何印有USANA標誌、商標、和服務標章的物品。

自主性取消協議的特許專營商將得到其取消協議前日曆上最後一整個星期的佣金和紅利。非自主性取消協議的特許專營商將得到被取消協議前日曆上最後一整個星期的佣金和紅利，除非是公司在調查期間所扣留的金錢。如果對特許專營商行為的調查結果導致非自主性取消協議，則他/她無權領回被扣留的佣金和紅利。

自主性取消特許專營商協議的特許專營商，可以提交優惠顧客協議給USANA，轉成優惠顧客。

## 第十三部分 釋義

### 辭彙釋義

**活躍的特許專營商** — 個人銷售額達到USANA細胞式獎勵計劃中最低要求的特許專營商。

**特許專營商** — 簽署特許專營商申請表與協議書，並獲USANA所接受的個人。特許專營商需要符合一定的條件，並負責培訓、激勵、支持、和培養其下線組織中的特許專營商。特許專營商有權以批發價購買USANA產品，在其名下登記加入優惠顧客與新特許專營商、參加公司的所有特許專營商計劃。

**商務中心** — “商務中心”將於USANA細胞式獎勵計劃中定義之。

**取消協議** — 終止個人的特許專營商協議或優惠顧客協議；取消協議可為自主性或非自主性。

**非自主性取消協議** — 由USANA所提出的終止特許專營商協議。

**自主性取消協議** — 由因為任何理由選擇終止其與USANA之關係的特許專營商或優惠顧客所提出的終止特許專營商協議或優惠顧客協議。

**可支付佣金產品** — 所有可支付佣金和紅利的USANA產品。但是創業起步套裝和銷售輔助器材不是可支付佣金產品。

**公司** — 在本政策與程序中和所有USANA文字材料中提到的“公司”，專指USANA Health Science Inc. 及USANA Canada Co.。

**特許專營商協議** — 政策與程序中所使用的“特許專營商協議”一詞，是指特許專營商申請表與協議書、USANA的政策與程序、以及細胞式獎勵計劃。

**創業起步套裝** — 每位新特許專營商所購買的一個USANA培訓資料和業務支援材料的選集。創業起步套裝依USANA的成本販售給特許專營商。

**腿** — 所有加入在一個商務中心的一邊的所有個人，以及他們各自的團隊，合成為您團隊的一“腿”。

**終端消費者** — 以個人消費為目的而購買USANA產品的消費者。

**四星期運轉週期** — 一位特許專營商發出\$100或以上的產品訂單後的四個佣金支付期(即四個星期五)。若特許專營商在星期五發出訂單，則下訂單的那個星期五當天即為該特許專營商四個佣金支付期的第一個。

例一：若某特許專營商在2013年9月13日星期四發出訂單，則四星期運轉佣金支付期算到隨後三個星期的星期五(2013年10月4日星期五)為止。要保持活躍，則特許專營商必須在2013年10月11日以前發出下一張訂單。

例二：若某特許專營商在2013年9月6日星期五發出訂單，則四星期運轉佣金支付期算到隨後的三個星期五(2013年9月27日星期五)為止。若要保持活躍，則特許專營商必須在2013年10月4日以前發出下一張訂單。

(詳見四星期運轉週期日曆)

要符合賺取紅利與佣金的資格，特許專營商必須在銷售週期內維持活躍。

**組織報告** — 一項由USANA公司所製作的報告，提供有關特許專營商的身分和其團隊的銷售資訊等重要信息。此報告中包含交易機密信息。(參見3.6.2條款)

**團體銷售額** — 由特許專營商團隊銷售USANA產品所產生之可支付佣金銷售額。團體銷售額不包括特許專營商本人的個人銷售額。(創業起步套裝和銷售輔助器材不計入銷售額)。

**左邊團體銷售額(GSV)** — 指某商務中心左邊的可支付佣金銷售額。

**右邊團體銷售額(GSV)** — 指某商務中心右邊的可支付佣金銷售額。

**直接家庭成員** — 指特許專營商、他/她的配偶、以及所撫養的小孩。

**層** — 在某特許專營商團隊中的特許專營商層級。這個詞的用意是表明某特許專營商與某上線特許專營商之關係，由他們之間互有保薦關係的特許專營商人數而定。

**下線組織** — 一位特許專營商的下線組織包含在他/她之下的所有優惠顧客與特許專營商。

**USANA的正式資料** — 由USANA所製作、印刷、出版或派發的文章、語音CD和DVD、和其他材料。

**個人銷售額(PSV)** — 特許專營商自己所購買的可支付佣金產品之總價。

**授以頭銜的特許專營商** — 因團體銷售額而獲得佣金及某個頭銜(例如：分享者或堅信者)的特許專營商。

**自動訂貨** — 要追蹤你的自動訂貨處理時程，可打電話到直銷商服務部門詢問您的自動訂貨處理時間是第幾星期，假設是第三星期，那麼就去查看四星期運轉週期日曆的當月第三星期，您的自動訂貨訂單就會在那第三星期及往後四星期運轉週期的每個第三星期的星期一被處理，除非有取消訂貨情形發生。在您自動訂貨的預定處理當週的開始那幾天，我們就會從您的信用卡或銀行帳戶提取貨款。

**取得3個商務中心的資格** — 公司收到您的申請表的那個星期五起算，您必須在六個星期五之內獲得400分銷售額。





**USANA**

USANA.com

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

Item # 583.010300 Rev 2/17