

第一條: 引言	10
1.1 「直銷商協議」內列明的政策	10
1.2 目的	10
1.3 修訂資料	10
1.4 延誤	10
1.5 政策與程序的可分割性	10
1.6 標題不構成實質條款內容	10
1.7 條款之寬免	10
1.8 自行決策	10
第二條: 如何成為直銷商	10
2.1 成為USANA直銷商的條件	10
2.2 直銷商創業套裝	10
2.3 直銷商證明及編號	10
2.4 臨時登記成為新直銷商	10
2.5 直銷商的利益	10
2.6 每年延續直銷商會籍	11
第三條: 如何經營USANA直銷業務	11
3.1 直屬家庭成員的行為	11
3.2 遵守USANA「雙向式獎勵計劃」	11
3.3 廣告	11
3.3.1 概括	11
3.3.2 電視及電台媒體	11
3.3.3 媒體查詢	11
3.3.4 註冊商標及版權	11
3.3.5 直銷商姓名、照片及肖像	12
3.3.6 社交媒體	12
3.4 直銷商的聲明及陳述	12
3.4.1 有關產品的聲明	12
3.4.2 有關收入的聲明	12
3.4.3 賠償	12
3.5 商業銷售點	12
3.6 未經許可的招攬	12
3.6.1 終止協議書後的招攬活動	12
3.6.2 組織報告	13
3.7 個人資料及私隱權	13
3.7.1 個人資料	13
3.7.2 把個人資料傳遞給第三者	13
3.7.3 直銷商取用個人資料	13
3.8 有限公司、合夥經營及信託	13
3.9 欺詐行為及損害性行為	13
3.10 獨立承包商地位	13
3.11 保險	14
3.11.1 企業保險	14
3.11.2 產品賠償保險	14
3.11.3 風險承擔	14
3.12 國際業務	14
3.13 遵守法律及條例	14
3.14 單一直銷商會籍	14
3.15 嚴密重新包裝及重新標籤	14
3.16 出售或轉讓直銷商會籍	14

3.17 分拆直銷商聯營會籍	14
3.18 繼承權	14
3.19 稅務	14
3.19.1 收入稅款	14
3.20 電話及電子郵件	15
3.21 地區限制	15
3.22 商品陳列會及展覽會	15
3.23 轉投另一保薦人	15
3.23.1 保薦衝突	15
3.23.2 更改位置	15
3.23.3 轉投到另一保薦人的組織經營業務	15

第四條: 直銷商及保薦人的責任 15

4.1 持續監督、培訓及銷售	15
4.2 不應蔑視	15
4.3 延遲遞交申請表及訂單	15
4.4 舉報違反政策情況	15

第五條: 銷售規則 15

5.1 銷售產品	15
5.2 零售客戶的銷售	16
5.3 禁止訂購過量貨品	16
5.4 客戶存款	16

第六條: 紅利及佣金 16

6.1 紅利及佣金週期	16
6.2 調整紅利及佣金	16
6.3 賺取佣金的權利	16
6.4 佣金及獎金的自動存款安排	16
6.4.1 自動存款作為收取佣金及獎金的唯一方法	16
6.4.2 港幣銀行帳戶	16
6.4.3 參與自動存款安排的條件	16
6.4.4 已設立的自動存款安排	16
6.5 重發佣金及獎金	16

第七條: 產品保證、退貨及回購政策 16

7.1 產品更換	16
7.2 三十天退貨政策	16
7.2.1 零售客戶	16
7.2.2 優惠客戶	16
7.2.3 直銷商	16
7.3 所有其他退款	17
7.4 直銷商退貨程序	17

第八條: 解決爭議及違反協議 17

8.1 直銷商之間的爭議	17
8.1.1 不滿或投訴	17
8.1.2 監察部的審核	17
8.2 USANA與直銷商間之爭議的管轄權、 審判地及準據法	17
8.3 紀律處分	17

第九條: 訂貨.....	17
9.1 訂貨方法.....	17
9.2 「自動訂貨計劃」	17
9.3 一般訂貨條款.....	17
9.4 訂購USANA產品.....	18
9.5 日後交付訂貨政策.....	18
9.6 付運貨品出現差異情況.....	18
9.7 提取貨品政策.....	18
第十條: 付款及付運貨品.....	18
10.1 付款方式.....	18
10.2 帳戶透支或信用卡簽帳被拒問題.....	18
10.3 「自動訂貨計劃」	18
第十一條: 直銷商服務.....	18
11.1 更改直銷商會籍資料.....	18
11.1.1 一般情況.....	18
11.1.2 增添聯名申請人.....	18
11.2 組織報告及佣金結單.....	18
11.2.1 組織報告	18
11.2.2 佣金結單.....	18
11.3 錯誤或疑問.....	18
11.4 解決疑問.....	18
第十二條: 不活躍業務及終止協議政策.....	18
12.1 不活躍業務.....	18
12.2 由USANA公司終止協議.....	18
12.3 以書面形式終止協議.....	19
12.4 終止協議的後果.....	19
第十三條: 釋義.....	19

第一條: 引言

1.1 「直銷商協議」內列明的政策

USANA的公司政策與程序，不論是現有或由USANA公司不時修訂的版本，均已編入USANA「直銷商協議」(Distributor Agreement)內。每一位直銷商對最新修訂之政策與程序均有責任細閱、理解、遵守及確保他/她知悉及根據其營運業務。

本政策與程序之中英文文本如有任何歧異之處，皆以英文文本為準。USANA香港有限公司保留一切解釋權。

1.2 目的

訂立「直銷商協議」的目的是

- 清楚界定USANA公司和獨立直銷商之間的關係；
- 訂立商業行為標準；
- 協助直銷商建立及保障其事業。

1.3 修訂資料

USANA公司將隨時修訂「直銷商協議」、政策與程序(Policies and Procedures)、「雙向式獎勵計劃」(Binary Compensation Plan)及價目表中的條款及細則。有關修訂會在USANA公司直銷商會議上作正式公佈後，或透過派發給直銷商的刊物正式通知直銷商後，即時生效。

1.4 延誤

如發生非USANA公司所能控制的情況，例如罷工、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、香港特區政府頒佈禁令等，引致任何延誤及未能履行責任，本公司概不負責。

1.5 政策與程序的可分割性

USANA公司有權修訂或刪除任何失效、不合法或無法實施的現有及可修訂條款。只有該等失效的條款會從直銷商協議中被刪除；其餘的條款及規定將繼續維持全面有效及可予以執行。

1.6 標題不構成實質條款內容

條款中的標題僅作參考用途，並不構成或解釋為直銷商協議中各條款的實質內容。

1.7 條款之寬免

在任何情況下，USANA公司均保留要求其直銷商遵守直銷商協議或任何監管商業行為的任何法例及規則的權利。只有在極罕見的情況下，USANA公司方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，公司將會通知有關直銷商，而該寬免將只適用於該指定的情況。

1.8 自行決策

在處理有關法律或財務等事宜時，直銷商應自行尋求有關專業意見，不應倚賴USANA公司的建議。

第二條: 如何成為直銷商

2.1 成為USANA直銷商的條件

- 已年滿18歲，並根據法律已屬成年人；
- 居住在USANA公司獲批准經營業務的地區；
- 細心閱讀USANA公司的政策與程序，以及「雙向式獎勵計劃」；
- 向USANA公司遞交已簽署的「直銷商申請表及協議書」正本；
- 提供正確及有效的通訊地址及聯絡電話；
- 以象徵式價格購買「直銷商創業套裝」(Business Development System) (法例不容許可的情況下除外)；
- 持有有效香港身份證、商業登記證或工作通行證。

如申請人虛報任何資料以登記成直銷商，USANA公司有權立即單方面終止其直銷商會籍或宣告其「直銷商協議」從一開始無效；及後如需更改資料，直銷商亦有責任立即通知USANA公司。

USANA公司保留權利根據任何理由接受或拒絕申請的權利。

2.2 直銷商創業套裝

任何人均無需一定購買USANA產品，亦可成為直銷商。但為使新直銷商熟悉USANA公司的產品、服務、銷售技巧、輔銷品及其他有關事項，USANA公司要求每位新直銷商購買「直銷商創業套裝」(法例不容許可的情況下除外)。若直銷商取消其直銷商會籍，USANA公司將會向他/她購回任何轉售的套裝。

2.3 直銷商證明及編號

USANA公司要求直銷商於遞交「直銷商申請表及協議書」時，同時遞交香港身份證、商業登記證或工作通行證副本。USANA公司只會利用以上資料處理稅務事項。

在USANA公司收到及接納直銷商的申請表及協議書正本後，USANA公司會發給該直銷商一個獨一無二的直銷商編號(DN)。直銷商每次致電USANA客戶服務熱線或訂貨熱線發出訂單或查詢佣金和紅利時，都必須提供此編號以便查閱和核對身份。

2.4 臨時登記成為新直銷商

申請人必須向USANA公司提供登記新直銷商會籍所需的一切資料，包括但不限於，申請人的身份證明文件複印本、已填妥及簽署的「直銷商申請表及協議書」、及根據本政策與程序第6.4.3條所要求的文件(以下統稱「登記文件」)。

新直銷商的臨時編號及暫准身份將維持21天，以待USANA公司正式收到所有登記文件。若直銷商未能在21天內向USANA公司遞交所有登記文件，USANA公司將保留刪除該臨時直銷商身份或停止向該臨時直銷商發放業務佣金之權利。當USANA公司收到所有登記文件，即會分配一個永久直銷商編號給申請人，並將原先批准的直銷商會籍(Distributorship)的有效期限延長為一年。

2.5 直銷商的利益

當USANA公司正式接納直銷商的申請表及協議書後，新直銷商即可享受「雙向式獎勵計劃」及「直銷商協議」中的權益，當中包括：

- 以直銷商價格購買USANA公司的產品及服務；
- 參與USANA公司的「雙向式獎勵計劃」(即在符合資格的情況下賺取佣金和紅利)；
- 保薦(Sponsor)其他人成為優惠客戶(Preferred Customer)或直銷商，從而建立其團隊網絡，並透過USANA「雙向式獎勵計劃」發展業務；

- 零售USANA產品及服務，以及透過這些銷售賺取利潤；
- 獲取USANA公司的資料和通訊；
- 參與USANA公司贊助的支援、服務、培訓、激勵和表揚成績活動(如有需要，需繳付適當費用)；
- 參與由USANA公司所舉辦的直銷商推廣及獎勵計劃；

保留直銷商會籍、依據「雙向式獎勵計劃」賺取收入或接受任何「直銷商協議」所賦予的利益等行為，均視為自動接受直銷商申請表及協議書，及本政策及條款所載的條文與後一切的有關修訂。

2.6 每年延續直銷商會籍

USANA公司將每年向直銷商收取港幣150元延續會籍費(此費用可隨時更改，而不需另行通知)。USANA公司會於直銷商的一年會籍期滿時，自動從直銷商向USANA公司填報用作自動訂貨繳款的信用卡或銀行戶口中收取有關費用。若直銷商在USANA公司並沒有信用卡或銀行戶口記錄，您必須依時把延續會籍費用親身交往USANA香港辦事處。每年的延續直銷商會籍費用將可：

- 自動獲安排續訂USANA公司刊物；
- 延續您的直銷商協議(表示您接受並承諾會完全遵照USANA「政策與程序」最新修訂版本內的一切條款)及保持進行保薦之權利；
- 繼續享有參與「雙向式獎勵計劃」；購買USANA產品；享用USANA服務支援；參與公司推廣、競賽、表揚活動；零售USANA產品及服務；及參與公司活動的權利。

第三條: 如何經營USANA直銷業務

3.1 直屬家庭成員的行為

直銷商的任何直屬家庭成員(包括配偶及/或受養人)如參與任何活動，而若該活動由直銷商本人參與會導致違反「直銷商協議」，則該活動將被視作直銷商本人違反「直銷商協議」處理。

3.2 遵守USANA「雙向式獎勵計劃」

直銷商必須遵守USANA公司列明有關「雙向式獎勵計劃」的全部條款。直銷商不得擅自通過其它銷售計劃、或者任何未經批准的營銷方法、或者將USANA公司計劃同其它計劃相組合的方法向外推廣USANA公司的直銷計劃。直銷商不得要求或者鼓勵現任或準優惠顧客和直銷商，以任何違反USANA公司在正式資料中所公布之計劃原意的方式加入USANA公司直銷。直銷商亦不得要求或鼓勵其他現任或有可能成為優惠客戶或直銷商人士簽署任何USANA公司正式協議或合約以外的協議或合約，以促使他/她們成為USANA直銷商。同樣，直銷商不得要求或鼓勵任何現任或有可能成為準優惠客戶或直銷商的人士，向任何人或其他團體購買產品或付款，以便參加USANA「雙向式獎勵計劃」。在USANA公司正式推廣資料內建議或列明需要購買產品或支付的款項則不在此限。

3.3 廣告

3.3.1 概括

在促銷和推廣USANA公司、USANA機會、「雙向式獎勵計劃」、和USANA產品的過程中，直銷商必須避免不誠實的、欺騙的、誤導的、非法的、不道德的行為和做法。

只有黃金董事(Gold Director)或以上級別的直銷商方可自己制定銷售、市場推廣及輔助資料，以推廣USANA、USANA所提供的業務機會、「雙向式獎勵計劃」及其USANA業務。

其他直銷商只允許使用USANA公司編製或現已批准使用的輔助品及輔助資料。該等銷售、市場推廣及輔助資料包括但不限於，培訓及招募資料、產品目錄、小冊子、宣傳單張、海報、明信片、信件、分類廣告、電郵訊息、話音訊息錄音、社交媒體網站和互聯網頁等用以宣傳USANA產品、服務或「雙向式獎勵計劃」。

任何黃金董事或以上級別的直銷商，如欲自行編製銷售工具、推廣資料、廣告或其他刊物(推廣資料)，必先把資料送交USANA公司審核。直銷商自行編製的所有材料必須事先獲得USANA公司批准，方可用作推廣他/她的業務或向其他人推薦開展USANA業務機會。在收到建議的推廣材料後，USANA公司將審核有關資料，並決定其方式內容是否合適作推廣用途。USANA公司將收取行政費用以作審核有關資料之用。

USANA公司會儘快通知該黃金或以上級別董事，公司已批准或拒絕批准使用有關資料，以推廣及支援他/她的USANA業務活動。黃金或以上級別的董事只可以使用經USANA公司明確批准的銷售、市場推廣及輔助資料。直銷商不得透過出售已獲USANA公司批准使用之一切資料賺取利潤。直銷商必須確保所有獲批准使用之資料為最新版本。USANA公司保留取消或撤回任何宣傳資料之批准權利，而直銷商亦必須自動放棄追討任何因批核獲撤銷所引致的損失賠償，或任何形式之賠償。

3.3.2 電視及電台媒體

根據條款第3.3.1條，直銷商不可在電視及電台上作宣傳，獲USANA公司書面明確批准者除外。

3.3.3 媒體查詢

為確保公眾能夠獲得正確及一致無誤的資料，直銷商必須把所有關於USANA公司的媒體查詢轉介USANA監察部處理。

3.3.4 註冊商標及版權

- 直銷商不得直接或間接使用USANA公司的註冊商標或商業名稱或公司標誌，以推廣個人獨立業務。相反，直銷商必須使用「USANA獨立直銷商」(Independent USANA Distributor)名義來推廣業務。直銷商可向USANA公司索取有關標誌，以供製作用途；
- 直銷商可在電話簿的商業名錄中登記為「USANA獨立直銷商」；
- 直銷商接聽電話時，不得以任何態度明示或暗示來電者已接駁到USANA公司的辦事處；
- 直銷商不得直接或間接記錄或複製任何USANA公司舉辦的企業活動、會議、演講等內容；
- 直銷商不得直接或間接記錄、複製或抄襲任何USANA公司發言人、代表、講者、行政人員、董事或其他直銷商的簡報或演詞；
- 直銷商不得直接或間接複製或抄襲任何USANA公司製作的CD或錄影光碟(DVD)內容；
- 直銷商不得在未獲USANA公司及/或個別與USANA公司有關人士的書面同意前，以任何書寫或電子媒體形式，直接或間接刊登或導致刊登該等人士的姓名、照片或類似材料、或持有版權的材料或財產；

- 直銷商不得在未取得USANA公司的書面同意前，以任何書寫或電子媒體形式，直接或間接刊登或導致刊登USANA公司持有版權的材料或財產；
- 直銷商不得直接或間接使用，或試圖註冊或售賣任何USANA公司的商業名稱、註冊商標、服務名稱、產品名稱或其任何形式之衍生品，以及任何網域名稱或電郵地址。

3.3.5 直銷商姓名、照片及肖像

直銷商同意在宣傳、推廣及發表有關USANA所提供的業務機會或產品，或任何有關USANA或由USANA舉辦的活動上，使用他/她的姓名、見證(或其他有關USANA產品及其提供的業務機會的陳述，不論是以文字或影音形式，包括其翻譯、段落及電子複製版本)、及照片或肖像(以攝影、數碼、電子、錄像或影片形式製作或記錄)。

3.3.6 社交媒體

直銷商可以使用社交媒體網站 (Facebook、Twitter、Instagram 等)，用於：

1. 與USANA和其他關於公司的資訊溝通；
2. 引導用戶查看已通過審核的USANA網站內容，包括直銷商的個人USANA網站 (PWP)；
3. 貼出已通過審核的USANA教育工具和其他已通過審核的內容；
4. 參與以下創業活動：推廣未來會議或活動、透過連接至您的USANA購物車或任何其他USANA批准的材料來宣傳產品，以及鼓勵瀏覽者聯絡他們以獲得關於產品或事業的更多資訊。

在社交媒體上宣傳USANA時，直銷商需遵守所有關於事業和產品宣言的政策。有關政策，請參閱政策與程序第3.4.1、3.4.2和5.1條。

直銷商不得貼出任何USANA認為褻瀆、粗俗、誹謗及威脅的內容，且貼出內容應遵循該社交網站的條款和條件。直銷商禁止在他們的Facebook、Twitter帳戶等名稱中使用USANA或商標名稱。USANA有權要求直銷商刪除其認為不適當的任何信息。

有關USANA廣告政策的全部詳情，包括適用於網站、部落格等的政策，請參閱政策與程序第3.3.1條。

3.4 直銷商的聲明及陳述

3.4.1 有關產品的聲明

USANA直銷商不得聲稱USANA產品具有治療或藥用功效，除非該等功效已在USANA公司正式推廣資料中清楚列明。所有直銷商尤其不得聲稱USANA產品在某方面具有治癒、治療、診斷、舒緩或預防任何疾病或有關病徵等效力。該等聲明可被視作醫療或藥物聲明。該等聲明不僅會被視為違反「直銷商協議」，更可能違反USANA公司在美國、加拿大及其他經營業務地區的司法管轄區的法例及規例。

3.4.2 有關收入的聲明

在介紹或討論USANA公司所提供的業務機會，或「雙向式獎勵計劃」時，直銷商不得作出任何收入的預測或聲明，或透露他們在USANA公司的收入(包括展示支票、支票副本或銀行結單)。在USANA公司正式輔銷品內列明者則不受此限。

3.4.3 賠償

當直銷商使用任何並非源自USANA公司之正式資料宣傳推廣USANA產品、服務及「雙向式獎勵計劃」，直銷商必須對自己所作出之一切有關USANA產品、服務及「雙向式獎勵計劃」之口頭或書面陳述負全責。直銷商同意並承諾保障及賠償USANA公司因直銷商作出任何「直銷商協議」管轄範圍外的行動，

而招致之損失損害索償，包括法律訴訟所需的一切費用。此條款於「直銷商協議」終止後繼續有效。

3.5 商業銷售地點

直銷商只可以在指定的商業銷售點陳列及銷售USANA產品；該等銷售點是主要倚靠專業服務作為收益的基本來源，而銷售產品只屬其輔助收益來源。公司認可以提供服務為主導的商業銷售點，包括但不限於：健康水療中心、美容院、醫務所；公司不認可以銷售產品為主導的商業銷售點，包括但不限於：零售店、拍賣網站(例如：eBay及淘寶網)及藥房。任何直銷商知情下提供USANA產品予第三者，讓其於未經認可的商業銷售點轉售以賺取利潤，即屬違反USANA公司之政策。

3.6 未經許可的招攬

USANA直銷商可參與其他網絡行銷計劃，及同時從事USANA公司以外的產品及服務的銷售工作。但直銷商不可涉及任何未經許可的招攬活動，包括：

- 直接或經第三者招募或招攬USANA顧客或直銷商加入其他網絡行銷公司。這包括但不僅限於，直接或協助介紹其他網絡行銷公司予任何USANA優惠客戶或直銷商；以明示或暗示方式鼓勵任何USANA優惠客戶或直銷商加入其他網絡行銷公司；直銷商若招募或招攬USANA顧客或直銷商加入其他網絡行銷公司，即使未知悉他/她亦是USANA顧客或直銷商該直銷商亦即違反此條例；
- 為其他網絡行銷公司製作任何形式的推廣資料、錄影帶、錄音帶、或其他宣傳材料；或允許其他網絡行銷公司使用直銷商本人的姓名及/或肖像作有關用途；
- 向USANA直銷商或優惠客戶，銷售或推廣任何與USANA產品或服務屬相同類別及具競爭性的產品或服務(例如：任何營養補充品和USANA營養補充品屬相同類別的即為具競爭性，不論雙方於價格、品質、用料或營養成分上存有不同)；
- 在提供USANA的產品，或推廣USANA「雙向式獎勵計劃」時，同時推廣其他非USANA公司產品、計劃或獎勵；
- 於任何USANA會議、講座、發佈會、年會或其他USANA活動上，於提供USANA公司的產品或業務計劃時，同時推廣其他非USANA公司產品或業務機會；
- 不得在USANA公司舉辦的會議或活動後14天內，保薦由另一名直銷商陪同出席該會議的人士成為USANA直銷商或優惠客戶，或加入其他網絡行銷公司，除非及直至已獲得通知他/她已決定不會自己登記成為USANA直銷商，而陪同其出席者亦表明不會保薦他/她加入USANA。任何違反此條例的直銷商，USANA公司將立即取消其直銷商會籍。違反此條例將嚴重影響其他USANA直銷商及USANA公司業務發展及銷售額；

直銷商可在不參與競逐USANA的領袖紅利(Leadership Bonus)或菁英紅利(Elite Bonus)的情況下，直接或間接參與，包括接受任何形式之補償，或在法律上或衡平法上以獨資、合夥、股東、受託人或受益人身份於其他網絡行銷公司經營業務。

不論基於任何意圖或目的，若直銷商在接受USANA領袖紅利或菁英紅利的同時，經營其他網絡行銷公司的業務，即屬嚴重違反USANA公司之「直銷商協議」。

所有直銷商無論以任何形式經營其他網絡行銷公司的業務，均不可接觸機密的顧客的個人資料，包括但不僅限於USANA公司團隊管理(Team Manager)內的顧客名單。

3.6.1 終止協議書後的招攬活動

終止協議後之USANA前直銷商不得在協議終止期未滿一年的情況下直接地、或者通過第三者招攬USANA公司的任何直銷商或優惠顧客加入其他網絡行銷公司或參與其業務計劃。直銷商在退出USANA後的一年中，都有責任遵守這項條款。

3.6.2 組織報告(Genealogy Report)

USANA公司的組織報告是絕對保密的資料，其內容包含專利商業秘密及貿易秘密。直銷商不得使用該等報告作為發展USANA業務以外的用途。直銷商若加入其他網絡行銷公司，將不被允許取得組織報告。直銷商及USANA公司雙方同意，除非承諾保守這項報告的秘密並不向外公開，否則USANA公司拒絕向直銷商提供組織報告的內容。於直銷商協議履行期間，或當直銷商與USANA的協議終止或屆滿的五年內，直銷商不可以其個人名義，或以其他人、合夥人、協會、公司或其他單位的名義：

- 向第三者披露任何組織報告的內容；
- 使用該等報告與USANA公司進行競爭；
- 招募或者引誘報告中所列名單中的優惠顧客或者直銷商參與其它網絡行銷公司業務。

本條款於「直銷商與協議」終止或屆滿後仍具約束力。

3.7 個人資料及私隱權

3.7.1 個人資料

直銷商可能需要不時向USANA公司提供與您的直銷商會籍，或直銷商申請表有關的個人資料，以供作特定用途。該等用途包括：

- 處理您的直銷商申請；
- 編製組織報告；
- 提供直銷商服務，例如規劃、促進及組織直銷商會議及培訓課程；
- 管理直銷商福利；
- 制訂及推行政策、直銷計劃及策略；
- 在USANA通訊、推廣材料及集團內部通訊中刊登有關個人資料；
- 提供參考資料；
- 遵守所有適用法例及就任何政府或警方調查提供協助；
- 其他直接與上述各項有關的其他用途。

3.7.2 把個人資料傳遞給第三者

在適用法例所規定條款的許可下，USANA公司可將您的個人資料提供給下列第三者：

- USANA公司及其本地和國外聯營公司的僱員、董事、經理；
- 任何代理人、承包商、供應商、賣家或其他為USANA公司或其聯營公司提供管理、廣告、印刷或其他服務的第三者，包括，但不僅限於直銷中心、外聘核數師、醫生、受託人、保險公司、精算師、由USANA公司或其聯營公司委任負責規劃、提供、及/或管理直銷商福利的任何顧問/代理人；
- 向USANA公司尋求參考資料的人士或機構；
- 在香港或其他地區的任何政府部門，或其他適當政府、警務或監管機構，例如，但不僅限於稅務局。

3.7.3 直銷商取用個人資料

根據《個人資料(私隱)條例》，您有權向USANA公司要求及索取USANA公司所存檔有關您的個人資料，並改正任何不正確的資料(被豁免的資料外)。您亦可要求USANA公司告知您由USANA公司保存的個人資料類別。

《個人資料(私隱)條例》第VIA部要求USANA公司在使用您的個人資料作直接促銷用途前先獲取您的同意。倘若您允許USANA公司使用您的個人資料作直接促銷用途，可於直銷商申請表及協議書上簽署以示同意。如欲查閱及改正個人資料、查詢有關USANA公司在個人資料方面所採用的政策及慣常處理方法、或查詢有關反對USANA公司使用您的個人資料之安排，應以書面形式聯絡USANA公司客戶服務部。

3.8 有限公司、合夥經營及信託

有限公司、合夥企業、信託(以下統稱為「業務組織」)只要遞交其公司註冊證書、合夥企業協議書，或信託文件(以下統稱為「業務組織文件」，連同已填妥的「有限公司、合夥人及商業名稱登記表」)，即可申請成為USANA直銷商。直銷商在同一個保薦人的名義下可以將個人直銷商改成合夥企業、有限公司或信託形式的直銷商；也可以選擇由一種業務組織形式改成另一種業務組織形式。在這情況下，直銷商必須遞交「業務組織文件」、已填妥的「直銷商申請表及協議書」及「有限公司、合夥人及商業名稱登記表」予USANA公司。所有業務上有利益關係的股東、合夥人、信託人均需在「有限公司、合夥人及商業名稱登記表」上簽署。所有業務組織的成員均同意共同及個別承擔拖欠USANA公司的任何債務或其他責任。而於條款第3.14條中列明，任何人均不可直接或間接擁有超過一個直銷商會籍。

業務組織中的所有成員均有責任遵守香港特別行政區的法例。USANA公司保留權利同意或不同意任何以業務組織名義遞交的「直銷商申請表及協議書」，及任何現任直銷商因稅務、物業策劃及有限負債理由而成立的業務組織所遞交的「直銷商申請表及協議書」。

3.9 欺詐及損害性行為

直銷商必須清楚及誠實向可能成為直銷商的人士解釋USANA公司產品、業務機會、「雙向式獎勵計劃」，以及政策與程序。具體而言，必須：

- 向所有準直銷商誠實及詳盡介紹USANA公司的「雙向式獎勵計劃」；
- 清楚解釋從USANA「雙向式獎勵計劃」賺取收入是根據產品銷售額來計算，而非純粹倚靠保薦其他直銷商；
- 在作利潤估計時，應根據一般直銷商在正常情況下可賺取的收入作出合理預測；
- 向直銷商清楚說明：在某既定情況下，過往能賺取的收入並不一定反映未來的收入；
- 不應就一名直銷商在經營業務時有可能支付的開支提供錯誤資料與評估；
- 不應為直銷商從事業務活動，賺取相應利潤所必須投入的平均時間提供錯誤信息；不應向任何個別直銷商所賺取的利潤或收入作出保證；
- 任何情況下均不能明述或暗示可以為任何其他人建立團隊；
- 任何情況下均不能明述個別直銷商的利潤或收入會獲得保證；
- 任何情況下均不能明述任何消費者、商業機構或政府部門已經批准或認可USANA公司的產品或「雙向式獎勵計劃」；
- 不可參與下線購貨活動(即利用團隊成員或其他直銷商的商務中心發出自己的訂單)。

USANA公司嚴禁直銷商操控獎勵計劃，包括但不限於，為晉級或賺取佣金，協調或整合直銷商的訂單；以非直銷形式銷售USANA產品；於其他直銷商會籍下訂單；及/或參與任何違反美國或當地禁止層壓式推銷法例的行為。USANA公司有權紀律處分違反本條的直銷商，包括扣發佣金及/或取消直銷商會籍。

如USANA公司認為直銷商的行為已對公司造成損害或破壞，USANA公司將按照第8.3條對該直銷商進行紀律處分。

3.10 獨立承包商地位

直銷商是自僱的獨立承包商，而不是特許經營權或業務機會的買家。直銷商與USANA公司並不存在著僱主/僱員、代理人、合夥人或合資經營關係。所有直銷商均需自行負責繳付其入息

及薪俸稅。根據香港特別行政區的僱傭條例，直銷商並不屬USANA的僱員。所有直銷商均應制定自己的目標、工作時間及銷售方式，並遵守所有法律、及「直銷商協議」中的條例及細則。

3.11 保險

3.11.1 企業保險

直銷商應為其業務活動購買保險。

3.11.2 產品賠償保險

USANA公司已購買責任保險為其公司及直銷商就任何涉及產品的賠償提供保障。USANA公司的「賣方保證」條款已把有關保險範圍擴展至包括直銷商，但直銷商必須按照適用的法律及規例，以及「直銷商協議」的規定銷售USANA產品。USANA公司的產品賠償保險並不包括因直銷商在銷售USANA產品時的任何不正當行為所引致的有關產品的索償(請同時參閱條款第3.15條)。

3.11.3 風險承擔

直銷商明白不論是直接或間接獲USANA公司邀請，或在USANA公司同意下參與有關USANA公司的會議、活動、工作坊、獎賞旅程或聚會時，直銷商均是以經營個人業務的身份，而並非以USANA公司受聘員工、代理人或管理層身份參與。直銷商願意個人承擔所有有關參與上述活動之風險。

3.12 國際業務

直銷商只可以在USANA公司正式通訊中公佈國家內銷售及推廣USANA產品、業務機會及服務，或招募或招攬任何準直銷商及顧客，而該等國家的有關當局已批准USANA公司在其境內進行業務活動。倘若直銷商希望在其登記成為直銷商地區以外的國家進行業務活動，就必須遵守該國家所有適用法律及規例。包括但不限於，銷售專門設計、配方及批准在特定市場銷售之產品。例如：美國標籤的產品，可能只在美國出售；香港標籤的產品，則可能只在香港出售。

3.13 遵守法律及條例

直銷商必須遵守所有適用於業務的法律及規例。

3.14 單一直銷商會籍

直銷商只可擁有單一的USANA會籍，在這個單一的會籍下經營USANA業務、收取USANA的佣金。作為合伙機構、公司、信託機構、或者受益者這類法律上的獨立實體也只能有一個直銷商會籍。然而，儘管這條規則，您的配偶也可成為一名直銷商，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商務中心下任何團隊中，而不是安置在旁線的團隊下。並且，第二個直銷商會籍，必需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。

3.15 嚴禁重新包裝及重新標籤

直銷商不得在任何USANA產品、資料、素材或程式重新加上標籤，或以任何方式擅自更改標籤。所有USANA產品必須以原來出廠的包裝容器出售，直銷商不得把USANA產品重新包裝，或把空的原裝容器重新注滿其他產品出售。任何上述行為可能會違反有關法例，因而導致您被刑事檢控。若直銷商重新包裝或重新標籤產品，導致使用該產品者受傷或有任何財物損毀，您將可能遭民事索償。

3.16 出售或轉讓直銷商會籍

未經USANA公司書面同意前，直銷商不得向任何人士或團體出售或轉讓其直銷商會籍的權利。要取得USANA公司的同意，您必須：

- 經USANA公司釐訂為信譽良好的直銷商，USANA公司擁有全權作出有關決定；
- 在轉讓任何直銷商會籍前，出讓一方必須先付清任何拖欠USANA公司的債務；
- 計劃轉讓直銷商會籍的直銷商，必先通知USANA監察部，並填妥及簽署「轉讓直銷商會籍申請表」(Transfer of Distributorship and Distributor Agreement Form)並遞交至USANA監察部。轉讓直銷商會籍後將不構成原有位置或保薦人改變；
- USANA公司不允許任何直銷商會籍的合併；
- USANA公司不允許直銷商轉讓其會籍予任何現正擁有、經營或參與USANA直銷商會籍的人士或團體；或曾經擁有、經營或參與USANA直銷商業務的人士或團體；
- 所有商務中心(Business Center)均不可獨立於直銷商會籍作單一轉讓。若直銷商希望轉讓其會籍，必須連同所有商務中心一併轉讓；
- 計劃轉讓直銷商會籍的直銷商必須信譽良好，及沒有違反任何直銷商協議或政策與程序的條款，方可轉移他/她的直銷商會籍。

3.17 分拆直銷商聯營會籍

若直銷商希望分拆與其他人士共同持有的直銷商會籍，先決條件為該分拆行為將不會損害其團隊的收入或權益。直銷商決定是否解散其直銷聯營業務前，請先考慮以下幾點：

- 若任何直銷商聯營會籍被分拆，只有其中一名聯營者可接手經營該直銷業務，但其他聯營者必須放棄該會籍的權利及利益；
- USANA公司不能把團隊分拆，亦不可把佣金或紅利平均分給每位聯營者；
- 若以合夥名義經營USANA業務的直銷商決定解散，該名放棄原有聯營業務權的人士必須等候6個月後方可在任何直銷商保薦下重新成為直銷商。此政策並不包括分拆夫婦共同持有的直銷商會籍，但只有合法離婚的丈夫或妻子方可於放棄原有聯營業務權後立即重新加入他/她選擇之任何保薦人名下。

3.18 繼承權

若直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，他/她的賺取佣金和紅利的權利、團隊，以及所有直銷商責任將轉移給其承繼人。如直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，其承繼人必須向USANA監察部呈交死亡或喪失處理業務能力的證明，連同繼承證明，及資料正確的「直銷商申請表及協議書」，以便USANA公司處理其繼承權事宜。即使直銷商現時已擁有或經營直銷業務，仍可以繼承及保留另一個直銷會籍。若不幸逝世的直銷商沒有預立遺囑，而USANA公司亦沒有在已故直銷商逝世後之6個月內並接到遺產授權代表、承繼人、受遺贈者、繼任信託人、遺產代理人或遺囑執行人的承繼權申請，該原有之直銷商戶籍將會視作不能轉讓。

3.19 稅務

3.19.1 收入稅款

USANA香港將於每年的財政年度(截至三月三十一日)為賺取港幣25,000元或以上的直銷商，向稅務局遞交 IR 56 M 表格。USANA公司會向直銷商提供IR 56 M表格及收入結算單副本以作記錄。USANA公司將不會為收入少於港幣25,000元的直銷商提供個別收入結算單。

每位直銷商必須負責繳付所有有關獨立直銷商所賺取收入的稅款。USANA將不會發出個人稅務報告，如您有任何疑問，可諮詢本地稅務專員。

3.20 電話及電子郵件

直銷商不可使用自動電話答錄系統宣傳或推廣USANA、其產品、USANA所提供的業務機會或招募直銷商。

USANA不會發送「濫發訊息」（即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）給直銷商或顧客，同樣USANA也禁止直銷商利用「濫發訊息」來推廣及銷售USANA的產品或作招募用途。

因此，USANA要求直銷商在使用電子通訊進行行銷及推廣USANA商機和產品時，須遵守以下規則：

- 閣下只能發送商業電子通訊給下列人士：(a)與閣下有現存業務、家庭、或個人關係的收件人；或(b)經由他人轉介之人士，唯閣下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。
- 閣下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。

3.21 地區限制

USANA公司對直銷商銷售USANA產品或服務的地點並無分配任何專有銷售範圍或領域。而直銷商亦不能以任何形式暗示或表明他/她擁有此類專有銷售範圍或領域以推銷USANA公司產品及服務。

3.22 商品陳列會及展覽會

直銷商可以在商品展覽會中展示或出售USANA產品，但不得在與USANA公司形象不符的貨品交換會、平價市場或跳蚤市場中展示或出售USANA產品。展覽會中展示的必須為USANA公司已批准的輔銷品，並表明參展人的「獨立直銷商」身份。

3.23 轉投另一保薦人

3.23.1 保薦衝突

每位準直銷商有權選擇保薦人。一般而言，第一位能夠積極帶動一名準直銷商的直銷商，應有權獲得優先考慮擔任保薦人。如有任何疑問產生，應以直銷商的普通常識及體諒別人的標準作決定。如遇USANA公司收到多於一份並填有不同保薦人但均保薦同一準直銷商的「直銷商申請表及協議書」，USANA公司只會以收到、接納及處理的第一份有效「直銷商申請表及協議書」為準。若USANA公司對直銷商的保薦工作有任何懷疑，USANA公司將擁有最終決策權。

3.23.2 更改位置

USANA公司一般不會允許直銷商更換保薦人，下列情況除外：

- 直銷商是透過欺騙或不道德手段被誘騙加入USANA公司；
- 若因直銷商的過失而導致定位錯誤，直銷商可於正式登記的10天內，提出有關更換要求。直銷商若決定提出有關要求，必須同時提交保薦人及直屬上線的書面同意書及有關更改定位的行政費用。若直銷商在提出更換保薦人時已擁有團隊，有關的更改要求將不會獲批准。若USANA公司同意及批准有關變動，該直銷商所賺取的佣金及紅利均會作出相關調整。若USANA公司未有收到上述已簽署的書面同意書，在任何情況下直銷商的更換保薦人要求均不會獲受理；
- 若您已經以書面通知USANA公司終止您的直銷商會籍，您可在6個月後重新加入自選的保薦人旗下經營業務。在終止「直銷商協議」後，您可在其後的6個月內以優惠客戶身份參加USANA。當終止「直銷商協議」後，您會喪失在原來保薦團隊內的一切權利、紅利及佣金。您不可意圖利用其他業務組織、虛假姓名、有限公司、合夥企業、信託、配偶姓名、香港身份證號碼於禁制期內重新登記為直銷商以逃避遵守此條款；允許其他前直銷商以任何形式參與您的直銷業務亦屬違反本條款；

- 若您連續12個月內沒有活躍銷售活動(即未購買或銷售USANA產品，或以直銷商身份參與任何形式活動)，您可以書面通知USANA公司，終止與公司的「直銷商協議」，並可立即重新加入您自選的保薦人旗下經營業務。

3.23.3 轉投到另一保薦人的團隊經營業務

向其他團隊進行挖角的定義為直銷商向現任以個人或業務組織名義經營的USANA優惠客戶或直銷商，或於過去6個月期間為其他保薦人旗下的直銷商，進行或嘗試進行保薦活動。您不可意圖利用其他業務組織、虛假姓名、有限公司、合夥企業、信託、配偶姓名、香港身份證號碼以逃避此條款。直銷商不得貶低及破壞其他直銷商名聲，以誘使其他直銷商加入其團隊中。

第四條: 直銷商及保薦人的責任

4.1 持續監督、培訓及銷售

任何直銷商保薦一名新直銷商時，必須就USANA產品知識、銷售技巧、「雙向式獎勵計劃」，以及公司政策及程序方面為他/她提供培訓。每一位直銷商應監察及監督其團隊成員的表現，確保他們以專業及合符操守的態度經營業務，並且恰當地推廣業務和提供優質客戶服務。隨著直銷商晉升至不同級別，他/她對其團隊成員的推動及培訓責任亦相對增加。在保薦新直銷商時，保薦人有責任在新直銷商履行「直銷商協議」前以任何方式，包括線上形式為新直銷商提供最新版本之USANA政策與程序及USANA「雙向式獎勵計劃」的資訊。

4.2 不應蔑視

為向團隊成員樹立榜樣，直銷商不應蔑視其他直銷商、USANA產品、「雙向式獎勵計劃」或USANA公司職員。有關的蔑視行為屬嚴重違反此政策與程序。

4.3 延遲遞交申請表及訂單

所有直銷商於收到直銷商或準直銷商，或優惠客戶或準優惠客戶已簽署的任何表格或申請書後，必須於下一個工作天把有關文件送交USANA公司。

4.4 舉報違反政策情況

若直銷商發現有任何違反「直銷商協議」的情況，應馬上報告USANA監察部。

第五條: 銷售規則

5.1 銷售產品

USANA公司的「雙向式獎勵計劃」，是根據直銷商向用戶所銷售的產品及提供的服務來計算報酬。要符合資格賺取紅利、佣金或晉升至更高級別，直銷商必須達到特定的個人及團隊銷售要求(以及遵守本政策與程序訂下的其他責任)。直銷商必須達到以下銷售要求以符合資格賺取佣金：

- 直銷商的購貨單中最少70%為個人消費，及/或顧客或用戶訂購。直銷商個人保薦的優惠客戶的銷售額亦包括在上述的70%中。在訂購更多產品前，直銷商必須成功售出70%或以上已購入的產品予用戶；
- 直銷商須為其零售客戶提供USANA正式零售銷售收據，列明出售日期、銷售量、產品名稱及「USANA產品滿意保證」等。直銷商必須保留所有銷售收據副本2年，並於USANA公司要求時向公司提交有關收據。優惠客戶購買產品的記錄將由USANA公司保存。

5.2 零售客戶的銷售

USANA公司所訂定的建議零售價格為建議價格，只供參考。直銷商可自行定價。直銷商須為其零售客戶提供USANA正式收據。此收據須清楚列明顧客退貨保證及任何保障顧客的權利。

5.3 禁止訂購過量貨品

USANA公司嚴禁為了滿足雙向式獎勵計劃的要求，達到分配佣金、獎金、晉級目的而不合理地超量購買。直銷商所購買的產品數量不得超過其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購買。

直銷商除了規定應該購置直銷商創業套裝以外，公司並不要求他們儲存產品和輔銷品。但有些直銷商們可能會覺得如此做對發展團隊的工作較容易些，因為這樣可以快速滿足顧客的訂購或及時提供新直銷商的需要。對於這個問題，直銷商們必須自己決定如何做。

5.4 客戶存款

直銷商不應在送貨前從客戶收取任何金錢或款項。

第六條: 紅利及佣金

6.1 紅利及佣金週期

USANA公司會每星期支付佣金一次。直銷商應及時覆核閣下的佣金結算單，若發現錯誤，應於佣金發出日起30天內提出異議。若直銷商發現錯誤但沒有在30天內提出異議，USANA公司將視該直銷商放棄追究的權利。

6.2 調整紅利及佣金

直銷商是根據他/她售予用戶的產品數量而賺取佣金及紅利。因此，當直銷商或用戶退回已經出售的產品並要求退款時，USANA公司將相應調整該直銷商的佣金及紅利。USANA公司會於退款後首兩星期內，從上線直銷商的團隊銷售額(Group Sales Volume)中扣除退回產品的銷售額。

6.3 賺取佣金的權利

直銷商必須為活躍直銷商，並遵守「直銷商協議」內列明的條款，方合資格賺取佣金及紅利。

6.4 佣金及獎金的自動存款安排

6.4.1 自動存款作為收取佣金及獎金的唯一方法

自動存款為USANA公司支付佣金及/或獎金予直銷商的唯一途徑。佣金及/或獎金會直接存進直銷商的港幣銀行帳戶。直銷商有責任確保已成功與USANA公司設立自動存款安排，及其持續有效。

6.4.2 港幣銀行帳戶

港幣銀行帳戶必須：

為一個與任何一間香港本地銀行開設的銀行帳戶；及
(個人直銷商)以主申請人名義持有或(公司直銷商)以公司名義持有。

6.4.3 參與自動存款安排的條件

直銷商必須：

- 向USANA公司遞交已填妥及簽署的「自動存款協議」；及
- 根據本政策與程序第6.4.2條的要求，提供有效的銀行帳戶證明，包括但不限於，銀行存摺複印本及/或銀行月結單複印本。

USANA公司將暫停向有關直銷商發放佣金及/或獎金直至USANA公司收到上述所有文件並成功為直銷商設立自動存款安排。

6.4.4 已設立的自動存款安排

USANA公司將視所有已設立的自動存款安排為有效。直銷商須以書面通知USANA公司取消已設立的自動存款安排。如要轉換收取佣金及獎金的銀行帳戶，直銷商須於30日前提出書面申請並按照本政策與程序第6.4.3條的要求提交有關文件。

6.5 重發佣金及獎金

USANA公司會嘗試將未領取佣金及/或獎金的結餘以書面形式寄往該名直銷商最後的登記地址，並提示該直銷商可要求USANA公司再次發放有關款項。

USANA公司會就每一次重發佣金及/或獎金收取港幣200元的手續費(此收費額可隨時更改，而不需另行通知)；而每次發出上述書面通知則會酌量收取港幣120元手續費。所有手續費將均會從每一筆重發款項中直接扣除。

第七條: 產品保證、退貨及回購政策

7.1 產品更換

- USANA公司保證提供品質優良的產品，並樂意為客戶更換任何損壞或殘缺貨品。任何人希望退回損壞或殘缺的貨品，必須填妥「直銷商產品更換或退貨表」(Distributor Product Exchange or Return Form)；
- 若直銷商旨在透過更換產品以增加佣金分數或操控獎勵計劃而獲取利益(透過觀察更換產品的模式是否異於一般直銷商而得出結論)，該直銷商即屬違反「直銷商協議」。而USANA公司亦不接受這種產品更換。

7.2 三十天退貨政策

7.2.1 零售客戶

USANA公司要求所有直銷商必須履行責任，為所有零售客戶提供百分百無條件30天退款保證。若零售客戶對USANA產品有任何不滿，可於購買產品30天內向售賣產品給他/她的直銷商，要求把有關產品更換、轉換、或全數退回購買產品的款項。若零售客戶要求退款，出售產品給該名零售客戶的直銷商必須立即退回有關產品的全部款項(所有零售客戶必須將有關產品退回給售賣予他/她的直銷商；USANA公司將不會受理零售客戶直接退貨)。直銷商需同時填妥「消費者退貨表」(Dissatisfied Consumer Product Return Form)，連同有關表格、銷售收據正本及退回貨品一併送回USANA公司。USANA公司將以相同貨品，更換退回的貨品。所有零售客戶於購買USANA產品時，必須同時收到兩份USANA公司的正式銷售收據。該銷售收據的背面已列明該零售客戶有關取消銷售協議的權利。

7.2.2 優惠客戶

USANA公司為優惠客戶及於USANA網頁上直接購貨的零售客戶，為其第一張訂單提供30天100%退款保證。若優惠客戶對USANA產品有任何不滿，他/她可在購買產品30天內把有關產品退回，USANA公司會安排更換、轉換貨品，或全數退回款項。任何優惠客戶若退回價值港幣768元或以上的貨品，將被視為自願終止其會籍。其他有關退貨事宜，USANA公司會根據條款第7.3條購回貨品。USANA公司亦會根據條款第6.2條調整直銷商的銷售額。

7.2.3 直銷商

若直銷商選擇於登記成為USANA公司直銷商30天內終止其直銷商會籍，並退回完好無損及可作轉售的「直銷商創業套裝」及第一張訂單涉及的产品，USANA公司會100%退回「直銷商創業套裝」(需扣除手續費和運費)。直銷商必須把USANA產品及「直銷商創業套裝」(連同預繳手續費和運費)，終止直銷商會籍及要求退款的原因作書面解釋，並一併送回USANA

公司。有關第二張及其後一切訂單的產品、「直銷商創業套裝」及輔銷品的退款事宜，USANA公司將根據條款第7.3條處理。若直銷商所退回的「直銷商創業套裝」及/或產品價值等於或高於港幣768元，將被視為自願終止其直銷商會籍。USANA公司會根據條款第6.2條調整直銷商的銷售額。此外，USANA公司會從退款中扣除退回產品中可能已賺取的任何銷售額分數、佣金或紅利。

7.3 所有其他退款

發出第一張訂單後，直銷商仍可退回於過去365天內購買的USANA產品，包括推廣材料及輔銷品，並可獲100%退款。唯退回貨品必須完好無損，並可作轉售之用。任何直銷商退回價值高於港幣768元的產品，USANA公司有可能終止其直銷商會籍。此外，USANA公司會從退款中，扣除退回產品中可能已賺取的任何銷售分數、佣金或紅利。

7.4 直銷商退貨程序

要獲得退款、更換或轉換已購入的貨品，直銷商必須：

- 把貨品的確認訂單正本，連同退回的貨品一併退回USANA公司；
- 把退回的產品以運貨紙箱及包裝包好並送回USANA公司，直銷商應負責跟進貨品運送情況。

如欲退回零售客戶購買的產品，直銷商必須：

- 退回產品10天內把產品送回USANA公司。您必須退回已包裹好的產品，連同填妥的「消費者退貨表」，產品銷售收據正本及仍在原本容器未經使用的產品，一併退回USANA公司；
- 只有向USANA公司訂購產品的優惠客戶或直銷商，方可退回有關貨品；
- 若運送途中遺失退回產品，USANA概不負責。

第八條: 解決爭議及違反協議

8.1 直銷商之間的爭議

8.1.1 不滿或投訴

若直銷商對另一名USANA直銷商於其USANA業務上的職業操守有任何不滿或投訴，應首先尋求其他直銷商的意見及協助。若仍未能解決有關問題，直銷商應向他/她的上線中的黃金董事尋求協助。若仍未能自行解決有關爭議，您應以書面告知USANA監察部。USANA監察部會審核有關的投訴並作出決定。有關的書面投訴內容應清楚列明相關的指控詳細內容，並列明有關事件的發生日期、地點及所有直接知情人士的名稱。

8.1.2 監察部的審核

當收到直銷商的書面投訴後，USANA監察部會調查有關事件，並根據適合的條款，對事件作出最後的解決方案。USANA公司會在調查期間暫時凍結直銷商之會籍，直至調查工作完成為止。若調查報告證明該直銷商並沒有觸犯「直銷商協議」，USANA公司便會隨即支付該直銷商於調查期間所得之佣金，並加付照當時USANA公司的利率計算該直銷商之佣金於調查期間應得之利息。監察部亦會根據條款第8.3條作出適當的紀律處分。

8.2 USANA與直銷商間之爭議的管轄權、審判地及準據法

「直銷商協議」是受香港特別行政區(下稱「香港」)法律管制，並根據香港法例以詮釋。簽署「直銷商協議」的各方謹此同意服從香港法院的非專有管轄權。

8.3 紀律處分

任何違反「直銷商協議」條款及條件的行為，或直銷商的任何非法、欺詐、誤導、或不道德商業行為，均可導致USANA公司對直銷商實行以下一項或多項制裁，而USANA公司有全權決定該等制裁內容：

- 口頭或書面警告：再次表明公司特定政策或程序的涵義及適用範圍，並忠告直銷商若再違反條約，會受到進一步制裁；
- 監察期：USANA公司會要求直銷商在監察期內採取補救行動，並接受USANA公司跟進監督，以確保直銷商遵守「直銷商協議」；
- 撤回或拒發獎賞或嘉許，或於指定限期內或直銷商符合若干條件前，禁止直銷商參與由USANA公司贊助的活動；
- 在指定期內或在直銷商符合若干條件之前，暫時中止直銷商行使會籍所賦予的若干特許權，包括，但並不僅限於：提交訂單、參與USANA公司的各項計劃、在「雙向式獎勵計劃」中晉級，或參與保薦活動(包括成為國際保薦人)；
- 在指定限期內或在直銷商符合若干指定條件之前，扣留佣金或紅利；
- 施加公平及合理的罰款，或在法例許可下的其他懲罰，有關罰款或懲罰將按USANA公司實際所受損害加以釐定；及/或終止其直銷商會籍。

第九條: 訂貨

9.1 訂貨方法

直銷商可以透過電話、傳真、郵寄、電郵、透過互聯網或「自動訂貨計劃」(Auto Order Program) 訂購USANA產品。如欲透過互聯網訂購產品，應致電客戶服務中心 (Customer Service Center)，以取得「私人密碼」(PIN)。

透過電話訂購產品：請先準備所需資料，以便透過電話提供直銷產品訂購單的資料。您可以使用已記錄在USANA檔案中的信用卡付款。

透過傳真訂購產品：訂貨單上填寫的所有資料均需清楚及清晰可讀，並把白色底紙正本傳真到公司。您可以使用已記錄在USANA檔案中的信用卡付款，如欲使用其他信用卡付款，您必須提供該信用卡的正面及背面副本以作記錄。

透過網上訂購產品—登入USANA.com網站的購物車訂購產品，並以信用卡付款。

您應保留所有訂購單的副本以作記錄。

9.2 「自動訂貨計劃」

直銷商及優惠客戶可以參與USANA公司的「自動訂貨計劃」。要加入「自動訂貨計劃」，您只需填妥「直銷商申請表及協議書」或「自動訂貨協議書」，並註明您希望在每個運轉週期內自動訂購的產品。USANA公司會按照您的指示，自動從您所指定的信用卡或銀行帳戶扣除訂購產品所需款項、運費及銷售稅。直銷商必須確保在進行自動訂貨前的一星期，其指定的銀行帳戶有足夠的結餘。

9.3 一般訂貨條款

直銷商如透過電話及/或傳真訂貨，而有關的付款方式或數目有任何問題，USANA公司會嘗試透過電話及/或書信方式聯繫該直銷商以收取款項。若未能於5個工作天內收取有關款項，該訂單將被自動取消。USANA公司並不接受貨到付款 (Credit On Delivery)的方式訂貨。USANA公司並不設最低購貨量。產品及輔銷品可於同一張訂單內訂購。

9.4 訂購USANA產品

每位直銷商必須直接向USANA公司訂購產品，方可憑訂購貨品賺取相應的銷售額分數(Sales Volume Points)，以計算入其直銷商帳戶內。

9.5 日後交付訂貨政策

若某些貨品因售罄而缺貨，除非透過「自動訂貨計劃」訂貨，否則USANA公司不會接受訂購已缺貨的貨品。

9.6 付運貨品出現差異情況

若付運貨品訂單出現任何差異，直銷商必須於收貨後30天內向USANA公司要求更正，否則有關要求將不獲受理。您應按照「直銷商更換或退回貨品表」(Distributor Product Exchange or Return Form) 內所列明的步驟，要求作出有關付運貨品的更正。

9.7 提取貨品政策

若直銷商的帳戶顯示有任何貨品於4星期或以上仍未提取，該帳戶將會自動被凍結而毋須向直銷商作另行通知。被凍結的帳戶將不能保持活躍、進行訂貨(包括透過櫃檯、電話、傳真、郵寄、電郵、互聯網及「自動訂貨計劃」訂貨)或收取佣金。如欲重新啟動帳戶，直銷商必須馬上提取積存之貨品。

當直銷商或優惠客戶委派第三者代為提取貨品，該第三者需出示有效的書面授權書及其身份證明文件副本。

第十條: 付款及付運貨品

10.1 付款方式

所有表格及授權書均必須附有直銷商的簽署。

USANA公司接受以下的付款方式：

- 以信用卡付款 — 香港USANA公司接受Visa卡及萬事達卡。若於轉帳交易上有任何問題，該訂貨單將會被取消。在未有獲得他人的明確同意前而擅用他人的信用卡，將有可能被USANA公司終止其直銷商會籍；
- 以自動轉帳方式付款 — USANA公司安排直接從直銷商或優惠客戶指定的銀行帳戶扣帳，以支付他/她的貨款及其他費用。您必須加入自動訂貨計劃，並填妥「自動轉帳計劃申請表」(Auto Pay Program Form)，方可使用自動轉帳方式付款。

10.2 帳戶透支或信用卡簽帳被拒問題

任何未能成功交易的電子轉帳，USANA公司將會收取港幣150元手續費。USANA公司會從該直銷商的佣金或紅利扣除上述款項。直銷商若未能清還拖欠USANA公司的款項，將有可能被終止其直銷商會籍。

10.3 「自動訂貨計劃」

- 一經落實，您的「自動訂貨計劃」會維持有效直至以書面通知USANA公司取消該計劃為止；
- 若有任何更改或終止計劃，必須在該星期二前把有關文件交予USANA公司，以便處理有關申請；
- 直銷商有權選擇是否參加「自動訂貨計劃」。無論您是否使用「自動訂貨計劃」，仍必須完成70%轉售/個人消費量的指標。

第十一條: 直銷商服務

11.1 更改直銷商會籍資料

11.1.1 一般情況

每位直銷商倘若需要更改在「直銷商申請表及協議書」中所申報的任何資料，均必須即時通知USANA公司。直銷商需提供書面通知、列有正確資料的「直銷商申請表及協議書」及相關的證明文件予USANA公司，以方便公司處理有關事宜。

11.1.2 增添聯名申請人

若直銷商希望在現有的直銷商會籍中增添聯名申請人，您必須以書面向USANA公司提出有關申請，連同直銷商及聯名申請人的香港身份證號碼及簽署，並同時呈交已填妥聯名人資料的「直銷商申請表及協議書」。本條款並不適用於更改保薦人事宜。

11.2 組織報告及佣金結單

11.2.1 組織報告

直銷商可選擇收取組織報告。您可透過訂購熱線於自動訂貨中加入事業加速套件(Business Accelerator Suite)。您亦可以郵寄方式訂購組織報告。直銷商只需向USANA公司遞交已填妥的「下線報告/一般事項申請表」(Downline Report/General Request Form)。USANA公司會酌量收取手續費，並在您的佣金收入中扣除所需款項。組織報告中包含屬於USANA Health Sciences的商務機密資料，請在使用報告內資料前參閱條款第3.6.2條的規定。

11.2.2 佣金結單

USANA公司會為所有活躍直銷商提供佣金結算單，而有關結算單可於網站The Hub樞紐站下載。

11.3 錯誤或疑問

若直銷商發現其佣金、紅利、組織報告、訂單、任何手續費或直銷商定位上有任何疑問，請於30天內向USANA公司報告，否則USANA公司將不會受理。

11.4 解決疑問

若直銷商對貨品付運、訂單、佣金和紅利或「雙向式獎勵計劃」有任何疑問，應以書信或致電客戶服務部查詢。

第十二條: 不活躍業務及終止協議政策

12.1 不活躍業務

直銷商在任何一個四星期運轉週期內無法達到USANA「雙向式獎勵計劃」所指定的個人銷售額(Personal Sales Volume)，您將不獲發給根據其團隊在該四星期的銷售額而計算的應得佣金。

12.2 由USANA公司終止協議

若直銷商違反「直銷商協議」內的任何條款，包括USANA公司不時修訂的條款，USANA公司有權執行條款第8.3條內所列明的紀律處分，包括終止其直銷商會籍。直銷商會籍一經終止，該直銷商將失去根據其團隊銷售額計算的應得佣金。若直銷商非自願終止其直銷商會籍，他/她只可收取於終止會籍前的最後一個完整星期內所賺取的佣金及紅利。

如直銷商會籍經已被非自願終止，直銷商將會收到書面通知，以掛號信件形式郵寄到他/她所填報的地址。直銷商會籍在掛號信寄出日起正式終止，或由直銷商得到正式通知書當日起正式終止(以較早日期為準)。如直銷商的協議被終止，有關直銷商必須立即停止自稱為USANA公司的直銷商。

直銷商可就被終止直銷商會籍而向USANA監察部提出上訴。直銷商必須在USANA公司所發出的終止直銷商會籍書面通知上的書信日期起15天內，以書面形式將有關上訴交予USANA監察部。如USANA公司未有於該15天內收到直銷商的上訴書，其非自願被終止直銷商會籍將會成最終決定。直銷商必須於遞交上訴書的同時，連同所有有效的證明文件一併交予USANA監察部，以作審核。USANA監察部於審核一切上訴文件及考慮作出其他適當的議決後，會以書面形式通知該直銷商，而該決定將會是有關事件的最終審判。

被取消直銷商會籍的直銷商在終止會籍之日起12個月後，可隨時提出申請再次加入USANA公司。有關直銷商需以書面向USANA監察部申明為何公司應考慮他/她再次加入成為直銷商的理據。USANA公司擁有全權對有關申請作出最後的決定。

12.3 以書面形式終止協議

直銷商或優惠客戶可因任何理由、於任何時間以書面形式通知USANA公司，提出有關終止其直銷商會籍或優惠客戶身份。請於有關通知內提供該直銷商或優惠客戶簽名、姓名、地址及直銷商編號。

12.4 終止協議的後果

無論基於任何原因終止協議，直銷商不能再就他/她的團隊或任何該等組織未來可能賺取的紅利及/或佣金擁有任何權利、索償權、擁有權或利益。無論基於任何原因終止協議的直銷商，均不得再自稱為USANA公司的獨立直銷商；不再擁有訂購或銷售USANA產品或服務的權利；必須把在公眾地方展示的任何USANA公司標誌拆除及必須停止使用所有印有任何USANA公司標誌、商標或服務標籤的銷售材料。

自願終止直銷商會籍的直銷商可以收取他/她在終止協議前的最後一個完整星期內所賺取的佣金及紅利。至於被USANA公司終止「直銷商協議」的直銷商，除非USANA公司正在調查他/她的行為操守而需要扣押他/她的佣金及紅利，否則該等直銷商亦可以收取他/她在終止協議前的最後整個星期內所賺取的佣金及紅利。倘若就直銷商的行為操守所進行的調查結果顯示確實存在不當行為，而有需要終止直銷商會籍，有關直銷商將無權收回被扣留的佣金及紅利。

所有自願終止其「直銷商協議」的直銷商，可向USANA公司提交優惠客戶協議書而申請成為USANA優惠客戶。

第十三條: 釋義

活躍直銷商：能達到「雙向式獎勵計劃」所訂明的最低個人銷售額指標的直銷商。

直銷商：任何已簽署USANA公司的「直銷商申請表及協議書」並已獲批准的個別人士。直銷商必須履行對其團隊提供培訓、推動、支持及協助其發展業務責任。直銷商可以優惠價購買USANA產品、保薦優惠客戶及新直銷商、零售USANA產品及服務，以及參與公司舉辦的直銷商活動及計劃。

商務中心：請參閱於「雙向式獎勵計劃」中所註明的釋義。

終止：終止直銷商協議或優惠客戶協議。終止可為自願或非自願性。

非自願性質終止：由USANA公司終止的直銷商協議。

自願性質終止：由直銷商或優惠客戶提出，可因任何原因選擇終止與USANA之關係，以及終止直銷商協議或優惠客戶協議。

可賺取佣金的產品：所有可賺取佣金或紅利的USANA產品。直銷商創業套裝及銷售工具為非可賺取佣金的產品。

公司：於政策與程序及所有USANA刊物使用的「公司」，即USANA Health Sciences公司及USANA香港有限公司。

直銷商協議：於政策與程序使用的「直銷商協議」，指直銷商申請表及協議書、USANA政策與程序及雙向式獎勵計劃。

直銷商創業套裝(BDS)：每一位新直銷商購買的一系列USANA培訓資料及事業支援之刊物。創業套裝是以USANA之定價銷售予直銷商。

邊：個別人士加入一個商務中心之其中一邊，而他們各自的團隊即代表您團隊的其中一邊。

用戶：購買USANA產品供個人使用之人士。

四星期運轉週期：直銷商發出第一張100分或以上的產品訂單開始計算的四個佣金派發日(即連續四個星期五)。若直銷商在星期五訂購產品，該星期五將會是開始計算四個佣金派發日之首個星期。

例子：若一名直銷商於2013年9月13日星期五發出產品訂單，其四星期運轉週期將於三個星期五後結束(2013年10月4日星期五)。要保持活躍，直銷商必須於2013年10月11日星期五前發出他/她的下一張產品訂單。

例子：若一名直銷商於2013年9月6日星期五發出產品訂單，其四星期運轉週期將於三個星期後結束(2013年9月27日星期五)。要保持活躍，直銷商必須於2013年10月4日星期五前發出他/她的下一張產品訂單。(更多詳情請參閱四星期運轉週期。)

保持活躍的狀態是使直銷商符合賺取紅利及佣金資格之關鍵。

組織報告：由USANA發出之報告，內容提供有關直銷商身份和每一名直銷商團隊之銷售資料。該報告包含專利商業交易秘密資訊。(請參閱條款第3.6.2條)

團隊銷售額：一名直銷商的團隊透過銷售USANA產品取得之佣金分數。團隊銷售額不包括該名直銷商之個人銷售額。(直銷商創業套裝及銷售工具不包含銷售額分數)

左邊團隊銷售額 (GSV)：於某一商務中心的左邊，透過銷售產品而取得的佣金分數。

右邊團隊銷售額 (GSV)：於某一商務中心的右邊，透過銷售產品而取得的佣金分數。

直屬家庭：一名直銷商(他/她)之配偶及其撫養的子女。

層級：於某一直銷商團隊之直銷商層級。即指一名直銷商與其相對之上線直銷商之關係，並以他們之間相隔的保薦直銷商數目來決定其層級。

團隊：一名直銷商之團隊由優惠客戶及在他/她之下的直銷商組成。

USANA官方素材：刊物、音訊光碟或視訊光碟，及其他由USANA製作、印刷或發佈之素材。

個人銷售額(PSV)：一名直銷商購買產品所得之佣金分數。

有位階名稱之直銷商：獲發佣金，以及因取得指定團隊銷售額要求而獲得位階名稱(如：分享者、堅信者)之直銷商。

自動訂貨：要跟進您的自動訂貨將於何時處理，請致電客戶服務中心，並以您發出自動訂貨訂單的週數來查詢。若您的週數是週期三，請於當月的月曆上找出週期三。您的自動訂貨會在該星期之星期一，以及之後的每個週期三週數處理(除非已取消訂購)。信用卡及銀行匯票付款，將於您的自動訂貨預定處理星期之初入數。

啟動三個商務中心的資格：您必須於六個星期五內取得400分銷售額分數。我們會在收到您申請的當週之星期五開始計算。