



USANA.

MALAYSIA
政策与程序

Effective Date: August 3, 2020

政策与程序

第一部分 引言	4	3.7 有限公司, 合作机构与信托机构	6
1.1 直销商协议内列明的政策	4	3.8 个人资料及隐私权	7
1.2 目的	4	3.8.1 个人资料	7
1.3 修订	4	3.8.2 把个人资料传讯给第三者	7
1.4 延误	4	3.8.3 直销商获得个人资料	7
1.5 政策与规定的可分割性	4	3.9 欺诈行为和有害行为	7
1.6 标题并非实质条例	4	3.10 独立承包商身份	7
1.7 宽免	4	3.11 保险	7
1.8 自行决策	4	3.11.1 业务活动保障	7
第二部分 成为直销商	4	3.11.2 产品责任险	7
2.1 成为一名 USANA 直销商	4	3.12 国际业务	7
2.2 创业套装	4	3.13 遵守法律与条规	8
2.3 身份证明和直销商号码	4	3.14 单一直销商会籍	8
2.4 临时登记成为新直销商	4	3.15 禁止重新包装及重新标签	8
2.5 直销商的权益	4	3.16 出售、转让或分配直销商会籍	8
2.6 直销商会籍续新	5	3.18 继承权	8
第三部分 经营 USANA 直销业务	5	3.19 税项	8
3.1 家庭成员或联属人士行为	5	3.19.1 所得税	8
3.2 遵守 USANA 奖励计划	5	3.20 电话与电邮招揽	8
3.3 广告	5	3.21 行销区	8
3.3.1 一般规定	5	3.22 商品陈列与展览	8
3.3.2 电视和广告	5	3.23 转换保荐人	8
3.3.3 媒体咨询	5	3.23.1 相互矛盾的登记表	8
3.3.4 注册商标与版权	5	3.23.2 转换保荐组织	9
3.3.5 使用直销商姓名, 肖像及照片	5	3.23.3 向其他组织进行挖角	9
3.3.6 推广价格	5	3.23.4 风险承担	9
3.3.7 社群媒体	6	第四部分 直销商和保荐人的责任	9
3.4 直销商声称与表述	6	4.1 持续监督、培训及销售	9
3.4.1 产品声称	6	4.2 不毁损	9
3.4.2 收入声称	6	4.3 递交申请或订单	9
3.4.3 赔偿	6	4.4 举报违规行为	9
3.5 销售地点	6	第五部分 销售规则	9
3.6 未经许可的招揽	6	5.1 产品销售	9
3.6.1 禁止直销协议终止后的招募活动	6	5.2 建议零售价	9
3.6.2 组织报告	6	5.3 禁止订购过量货品	9

5.4 订金	9	10.3 自动订货计划	12
第六部分 奖金与佣金	10	第十一部分 直销商服务	12
6.1 奖金与佣金周期	10	11.1 更改直销商资料	12
6.2 奖金与佣金调整	10	11.1.1 一般规定	12
6.3 领取佣金的权利	10	11.1.2 加入联合申请者	12
6.4 未领取佣金与贷项	10	11.2 组织报告和佣金说明	12
第七部分 产品保证, 退还与存货回购	10	11.2.1 组织报告	12
7.1 货物更换保证	10	11.2.2 佣金说明	12
7.2 三十(30) 天退还政策	10	11.3 错误或问题	12
7.2.1 零售顾客	10	11.4 解决问题	12
7.2.2 优惠客户	10	第十二部分 不活跃和终止政策	12
7.2.3 直销商	10	12.1 不活跃业务	12
7.3 所有其他退货	10	12.2 非自愿取消	12
7.4 退货及换货程序	10	12.3 直销商终止协议	12
第八部分 解决争议和违反协议	10	12.4 终止生效	12
8.1 直销商之间的争议	10	第十三部分 定义	13
8.1.1 不满与投诉	10	13.1 术语定义	13
8.1.2 法律服务部审核	11	合规部问与打	14
8.2 USANA 与直销商之间的争议	11		
8.2.1 管辖区、地点及所选法律	11		
8.3 惩戒处理	11		
第九部分 订货	11		
9.1 订货方法	11		
9.2 自动订货计划	11		
9.3 一般订货政策	11		
9.4 购买 USANA 产品	11		
9.5 日后交付订货政策	11		
9.6 付运产品差错和损坏	11		
第十部分 付款及交运产品	12		
10.1 付款方式	1		
10.1.1 信用卡	12		
10.1.2 自动转账	12		
10.2 资金不足, 被拒或信用有争议	12		

第一部分 | 引言

1.1 直销商协议内列明的政策

这些政策与协议(包括现有内容及据 USANA 的决定而随时修正的内容)皆已列入“USANA 直销商协议”中。在使用 USANA 公司的制度以开创您的业务前,您必须先仔细阅读及清楚理解这些政策与程序。作为一名独立的 USANA 直销商,您必须遵守 USANA 的政策与程序内所定的一切条件及条款,确保自己了解其中规定并按相关规定运作。在这些政策中,“直销商”一词指所有与 USANA 签署“直销商申请表与协议”的人(及商业实体)。

1.2 目的

签署“直销商协议”的目的是:

- 清楚界定 USANA 公司和您作为独立直销商之间的关系;
- 确立可接受的商业行为标准;
- 协助直销商建立和保障您的业务

1.3 修订

USANA 公司将会不定时修订“直销商协议”中的条款条件,政策与程序,奖励计划和价目表。有关修订将会在 USANA 公司营业处所公告,并刊载于 USANA 公司季刊中供直销商查询,修订内容在公布后正式生效。

1.4 延误

若因发生非 USANA 公司所能合理控制的情况(如罢工,劳工争议,暴动,战争,火灾,死亡,若干供应来源出现短缺或中断,政府颁布禁令等)而导致任何延误及未能履行职责,USANA 公司概不负责。

1.5 政策与规定的可分割性

若“直销商协议”内所列明的任何条款失效,不合法或无法实施,USANA 公司有趣修订或删除该等条款。修订或删除任何条款或规定将不会影响到其余条款及规定之约束性,该等条款及规定将继续维持全面有效及可以执行。

1.6 标题并非实质条例

上述政策的标题与名称仅作参考之用,其本身并不构成,亦不应被理解为“直销协议”的实质条款。

1.7 宽免

无论在任何情况下,USANA 公司均不会放弃要求直销商遵守“直销商协议”或用于监管商业行为的任何法例及规则的权益。只有在极其罕见的情况下,USANA 公司才会放弃执行某项政策给予宽免。若 USANA 公司决定就某项政策给予宽免,本公司将以书面通知直销商,而有关的宽免只适用于特定情况。

1.8 自行决策

在处理有关法律或财务等事宜时,直销商应自行寻求专业意见,不要倚赖 USANA 的建议。

第二部分 | 成为直销商

2.1 成为一名 USANA 直销商

- 达到所居住国家的成人年龄
- 居住在 USANA 获准经营业务的地区
- 阅读 USANA 政策与程序及奖励计划

- 向 USANA 递交已签名的“直销商申请表与协议”正本
- 按 USANA 公司规定价格购买创业套装(除非法律不允许)
- 拥有有效的身份证号码。
- 提供 USANA 最新及正确的邮寄地址及联络号码以方便我们联络您。
- USANA 保留以任何理由接受或拒绝申请的权利。
- 若 USANA 得知及确定某直销商申请协议书含有不正确或虚假的联络资讯或其他资料,USANA 可立即取消直销商会员籍,或从一开始声明该直销商申请协议书无效。此外,直销商有责任向公司持续地报上任何影响直销商申请协议书准确度的更改。

2.2 创业套装

您不一定要购买 USANA 产品,才可成为直销商。但为使新直销商熟悉 USANA 公司的产品,服务,销售技术,销售辅助技巧和其他有关事项,USANA 公司要求新加入的直销商购买一份创业套装,除非法律不允许。如有直销商终止其“直销商协议”,USANA 将会购回任何仍可转卖的创业套装。

2.3 身份证明和直销商号码

USANA 要求直销商提呈“直销商申请表与协议”时,提供其身份证号码。

当 USANA 收到并接受您成为新直销商的申请表与协议正本后,将为您设定一个特定的直销商号码(DN)。当您向 USANA 订货,查询佣金及奖金时,都必须提供这号码。

2.4 临时登记成为新直销商

直销商签署“直销商申请表与协议”后,及 USANA 收到该申请正本前,直销商申请人可透过传真或互联网,以获取临时直销商编号及暂准成为新直销商。

申请人必须向 USANA 公司提供填妥“直销商申请表与协议”内的一切资料。申请人已可使用有效的信用卡,现金及银行本票购买“直销商创业配套”。新直销商的临时编号及暂准身份将维持 21 天,以待 USANA 正式受到“直销商申请表与协议”正本。若直销商未能在 21 天内向 USANA 公司递交已签妥的“直销商申请表与协议”正本,USANA 公司将保留删除该临时直销商身份或停止向该临时直销商发放业务佣金之权利。当 USANA 公司收到“直销商申请表与协议”正本。即会分配一个永久直销商编号给申请人,并将原先批准的直销商会籍的有效期限延长为一年。

2.5 直销商的权益

您的直销商申请表与协议一旦获批准,您便可享受 USANA 奖励计划与直销商协议中提供的利益,其中包括:

- 以直销商的价格购买 USANA 公司的产品和服务;
- 参加 USANA 奖励计划(如在达到要求的情况下,获得奖金和佣金)
- 保荐他人成为 USANA 的优惠客户或新直销商,从而建立自己的组织,并透过 USANA 奖励计划发展业务
- 获得 USANA 印刷资料和其他 USANA 信息
- 参加 USANA 公司赞助的支援,服务,培训,激励及表扬活动(必要时需支付适当费用)
- 参加 USANA 为直销商举办的促销和激励活动
- 零售 USANA 的产品和服务,赚取零售利润

- 按年会成为 USANA 的直销商，并在符合资格的情况下按奖励计划赚取佣金及红利，或按“直销商协议”的政策与程序与一切条款及任何相关修订接受其他额外奖励。

2.6 直销商会籍续新

USANA 公司每年会向直销商征收 75 零吉的续新会籍费。USANA 公司将会自动按时(一年会籍期满时)根据所纪录的资料，从您所指定的信用卡或银行账户头扣除年费。如您没有信用卡或银行账户则需通过电话或邮件续新会籍。一旦支付续新年费：

- 自动获安排续订 USANA 公司刊物
- 直销商协议将获更新(表示您接受并承诺会完全遵照 USANA “政策与程序”最新修订版本内的一切条款)及保持进行保荐之权利
- 继续享有参与 USANA 奖励计划；购买 USANA 产品；享用 USANA 服务支援；参与公司推广，竞赛，表扬活动；及参与公司活动的权利

第三部分 | 经营 USANA 直销业务

3.1 家庭成员或联属人士行为

若一位直销商的任何直接家庭成员(直销商的配偶或家属)进行任何一项活动，而比方说若是该直销商进行此活动是违反直销商协议书条款的话，那么此活动将被视为是该直销商违反了协议书条款。

3.2 遵守 USANA 奖励计划

直销商必须遵守 USANA 公司正式的推广资料内所列明的有关奖励计划中的所有条款。您不得透过其他销售计划，或任何未经批准的营销方法，或把 USANA 公司的计划结合其他销售计划或任何未经批准的直销方法，向其他人士推荐您 USANA 公司的直销计划。你亦不得以任何 USANA 公司正式推广资料内列明的计划内容有所差异之方式，要求或鼓励其他现任或有可能成为优惠客户或直销商的人士，签署任何 USANA 公司正式协议或合约以外的其他协议和合同，以使他们成为 USANA 直销商。同样，您不得要求或鼓励其他现任或有可能成为直销商或优惠客户者，向任何个人或团体购买产品或付款，以便参加 USANA 奖励计划的目的。

3.3 广告

3.3.1 一般规定

直销商于推广 USANA 公司，USANA 所提供的业务机会，奖励计划及 USANA 产品时，必须确保当中并不涉及任何无礼，失实，不合法及不道德的举止及行为。

只有黄金董事(Gold Director)或以上级别的直销商方可自己制定销售，市场推广及辅助资料，以推广 USANA、USANA 所提供的业务机会、奖励计划及其 USANA 业务。其他直销商只允许使用 USANA 公司编制或现已批准使用的辅销品及辅助资料。该等销售，市场推广及辅助资料包括，但不仅限于，培训及招募资料，产品目录，小册子，宣传单张，海报，明信片，信件，分类广告等宣传 USANA 产品及计划的资料，以及电邮讯息，语音讯息录音，社群媒体网站和互联网页等宣传 USANA 产品，服务或奖励计划的资料。

任何黄金董事或以上级别的直销商，如欲自行编制销售及市场推广资料，必须先把资料送交 USANA 公司覆核和批准，方可用作推广他/她的业务或向其他人推荐开展 USANA 业务机会。在收到建议的推广材料后，USANA 公司将覆核有

关资料，并决定其方式内容是否适作为推广用途。USANA 将收取行政费用以覆核有关资料之用。USANA 公司会尽快以书面通知黄金或以上级别董事，公司已批准或拒绝批准使用有关资料，以推广及支援他/她的 USANA 业务活动。黄金或以上级别的董事只可以使用经 USANA 公司明确批准的销售、市场推广及辅助资料。直销商不得透过出售已获 USANA 公司批准使用之一切资料赚取利润。直销商必须确保所有获批准使用之资料为最新版本。USANA 公司保留取消或撤回任何宣传资料之批准权利，而直销商亦必须自动放弃追讨任何因批核获撤销所引致的损失赔偿，或任何形式之赔偿。

3.3.2 电视和广告

直销商可在电视或广播做广告，但事先须获得 USANA 的书面明确许可。

3.3.3 媒体咨询

直销商须将所有传媒对 USANA 发出的咨询事宜转交给 USANA 处理，从而确保公司对我所发信息的准确性和一致性。

3.3.4 注册商标与版权

- 直销商不得直接或间接使用 USANA 公司注册商标或商业名称或公司标志，以推广个人独立业务。相反，直销商必须使用“USANA 独立直销商”(Independent USANA Distributor)名义来推广业务。直销商可向 USANA 公司索取有关标志，以供制作用途。
- 直销商接听电话时，不得以任何态度明示或暗示来电者已接驳到 USANA 公司的办事处。
- 直销商不得直接或间接记录或复制任何 USANA 公司举办的企业活动、会议、演讲等内容。
- 直销商不得直接或间接记录，复制或抄袭任何 USANA 公司发言人、代表、讲者、行政人员、董事或其他直销商的简报或演说。
- 直销商不得直接或间接复制或抄袭任何 USANA 公司制作影音的 CD 或录影光碟(VCD)内容。
- 直销商不得在未获 USANA 公司及或个别与 USANA 公司有关人士的书面同意前，以任何书写或电子媒体形式，直接或间接刊登或导致刊登该等人士的姓名、照片或类似材料、或持有版权的材料或财产。
- 直销商不得在未取得 USANA 公司的书面同意前，以任何书写或电子媒体形式，直接或间接刊登或导致刊登 USANA 公司持有版权的材料或财产。
- 直销商不得直接或间接使用，或试图注册或售卖任何 USANA 公司的商业名称、注册商标、服务名称、产品名称或其任何形式至衍生品，以及任何和网域名称或电邮地址。

3.3.5 使用直销商姓名，肖像及照片

直销商准许 USANA 使用他/她的姓名，分享篇(或其他有关 USANA，其产品或商机的列印或录制格式的事物，包括文字翻译，意译及电子重制版等事物)，以及照片或肖像(相片、数码、电子、录像或影视媒体)有关广告、促销、及推广 USANA 商机、产品或任何与 USANA 或 USANA 所赞助活动有关的事项。

3.3.6 推广价格

直销商不可自行编制宣传或广告单张，并以低于 USANA 自动订购货价，运输费及税收总和之价格出售 USANA 产品。

3.3.7 社群媒体

直销商可使用诸如 Facebook, Blogger, Twitter, Instagram 等社群媒体就其 USANA 事业与他/她的网友交流。然而,为征求直销商、优惠顾客、或潜在直销商或潜在优惠顾客买 USANA 产品和/或服务,参加 USANA 活动,或鼓励他们与其联络取得进一步资料的任何信息均将被视为广告,且因此需受 3.3.1 节的广告规范。

3.4 直销商声称与表述

3.4.1 产品声称

在展示有关 USANA 公司的产品资料时,您不得声称有关产品具有治疗或药用效能,除非该等效能已在 USANA 公司正式推广资料或产品标签中清楚列明。尤其是您不得声称 USANA 产品可以治愈、治疗、诊断、减轻或预防任何疾病或相关病症等各方面具有效力,因该等声明可能被视为医疗或药品声明。该等声明不仅会被视为违反直销商协议,同时更可能导致 USANA 公司违反其经营业务之司法管辖区内法律及规章。

3.4.2 收入声称

除了 USANA 正式材料中所列内容外,在介绍或讨论 USANA 公司所提供的机会或奖励计划是,您不得为任何收入的预测或者声明,或透露您在 USANA 公司的收入(包括出示支票,支票复印本或者银行接结单等相关资料)。

3.4.3 赔偿

或书面陈述负全责。直销商同意并承诺保障及赔偿 USANA 因直销商做出任何“直销商协议”管辖范围外的行动,而招致之损失损害索偿,包括法律诉讼所需的一切费用。此条款于“直销商协议”终止后继续有效。

3.5 销售地点

直销商只可以在指定的销售点陈列及销售 USANA 产品,而该等销售点是主要倚靠专业服务作为收益的基本来源,销售产品只属其第二收益来源。公司仍可以提供服务为主导的机构,包括但不限于健康水疗中心,美容院,医务所;公司不认可以销售产品为主导的机构,包括但不限于:零售店,拍卖网站(例如: eBay)及药剂行。任何直销商不知情下提供 USANA 产品予第三者,并于为经许可情况下作散户转售以赚取利润,及违反 USANA 公司之政策。

3.6 未经许可的招揽

USANA 直销商可参与其他网络行销计划,及同时从事 USANA 公司以外的产品及服务的销售工作。但直销商不可涉及任何未经许可的招揽活动,包括:

- 直接或经第三者招募或招揽 USANA 顾客或直销商加入其他网络行销公司。这包括但不限于,直接或协助介绍其他网络行销公司予任何 USANA 优惠客户或直销商;以明示或暗示方式鼓励任何 USANA 优惠客户或直销商加入其他网络行销公司,直销商若招募或招揽 USANA 顾客或直销商加入其他网络行销公司即使未知悉他/她亦是 USANA 顾客或直销商,该直销商亦即违反此条例
- 为其他网络营销公司制作任何性质的文书刊物,磁带或宣传资料,或在其他网络营销公司的任何宣传、保荐或招揽材料出现、被引用,或允许他们刊登或引用该直销商的姓名或相关资料。
- 向 USANA 直销商或优惠客户,销售或推广任何竞赛者产品或服务。任何与 USANA 产品或服务属相同类别的产品或服务均属具竞争性(例如:任何营养补充品和 USANA

营养补充品属相同类别的即为具竞争性,不论双方于价格、品质、用料或营养成分上存有不同)

- 在提供 USANA 的产品,或推广 USANA 奖励计划时,同时推广其他非 USANA 公司产品、计划或奖励
- 于任何 USANA 会议,讲座,发布会,年会或其他 USANA 活动上,提供 USANA 公司的产品或业务计划时,同时推广其他非 USANA 公司产品或业务机会
- 不得在 USANA 公司举办的会议或活动后 14 天内,保荐由另一名直销商陪同出席该会议的人士成为 USANA 直销商或优惠客户,或加入其他网络行销公司,除非及直至以获得通知他/她已决定不会自己登记成为 USANA 直销商,而陪同其出席者亦表明不会保荐他/她加入 USANA。任何违反此条例的直销商,USANA 公司将立即取消其直销商会籍。违反此条例将严重影响其他 USANA 直销商及 USANA 公司业务发展及销售额。
- 若直销商以任何方式(包括接受报酬、或以法律上独资、合伙人、股东、信托人、或受益人等身份收受利益等)直接或间接参加任何其他网络行销公司者,不得参加 USANA 的领袖红利或菁英红利计划。若直销商接受领袖红利或精英红利,同时又参加其他网络行销公司,不论该直销商的意图或目的为何,均已实质违反本协议。
- 所有直销商无论以任何形式经营其他网络行销公司的业务,均不可存取顾客的个人资料,包括但不限于 USANA 公司下线管理系统 (DLM) 内的顾客名单。

3.6.1 禁止直销协议终止后的招募活动

在与 USANA 公司终止“直销商协议”后一(1)年内,任何 USANA 前任直销商均不得代表任何属于 USANA 公司竞争对手的直销公司,招募曾为他业务组织内的下线成员的任何 USANA 直销商或优惠客户,参加任何直销、网络营销、多层营销计划或机会。本条规定在直销商因“直销商协议”而对 USANA 所承担的义务到期后仍然有效。

3.6.2 组织报告

USANA 公司的组织报告是绝对保密的资料,内容包含专属的商业机密。除了利用这项报告发展 USANA 业务外,不得将其用作其它用途。直销商与 USANA 同意,除非有此保密及不透露协议的保证,否则 USANA 不会向直销商提供组织报告。在“直销商协议”期限内及“直销商协议”终止或到期后五 (5) 年时间内,不管出于任何原因,直销商皆不得代表自身或任何他人,合作体、协会、公司或其他实体:

- 向任何第三者披露报告内的任何信息;
- 利用报告内容与 USANA 进行竞争;
- 招募或者招揽报告中所载明单内的任何直销商或优惠客户,以参与其它多层营销业务。

本条规定在协议终止或到期后仍然有效。

3.7 有限公司,合作机构与信托机构

有限公司,合作机构或信托机构(此处统称“实体”)可通过向 USANA 呈交填妥完整的直销商申请表与协议,以及有限公司或合作机构 DBA 注册表,申请成为 USANA 直销商。任何情况下,USANA 可选择要求直销商将其成立证书,合作协议或信托文件(此处统称“实体文件”)呈交至 USANA。直销商可在拥有同一保荐人的情况下,将运营身份从个人改为合作机构,有限公司或信托机构,或从一种实体改为另一种。在这两种情况下,直销商皆须提供填妥完整的直销商申请表与协议,以及有限公司或合作机构 DBA 注册表予

USANA。有限公司、合作机构DBA注册表须经所有股东、合作伙伴、信托人或是在业务中拥有所有者利益的其他个人签字。实体的成员对须向 USANA 偿付的任何债务或其他义务负有共同及个别责任。如第 3.14 所规定，任何个人不得直接或间接参与超过一个直销商会籍。

涉及实体者有责任遵守实体成立地点的法律。USANA 保留批准与不批准任何实体所呈交的直销商申请表与协议的权利，及由任何现行直销商出于税务、不动产规划及有限责任等原因成立实体，而提交的直销商申请表与协议的权利。

3.8 个人资料及隐私权

3.8.1 个人资料

您可能需要不时向 USANA 公司提供与您的直销商会籍或直销商申请表有关的个人资料，以供特定用途之用。该等用途包括：

- 处理您的直销商申请。
- 编制组织报告。
- 提供直销商服务，例如规划及促进组织，直销商会议及培训课程。
- 管理直销商福利。
- 制订及推行政策，直销计划及策略。
- 在 USANA 通讯，推广资料及公司内部通讯中刊登有关个人资料。
- 提供参考资料。
- 遵守所有使用法例及就任何政府或警方调查提供协助。
- 其他直接与上述各项有关的其他用途。

3.8.2 把个人资料传讯给第三者

在当地法规所许可的情况下，USANA 公司可将您的个人资料提供给下列第三者：

- USANA 公司及其本地和国外关系企业相关人员。
- 任何代理人，承包商，供应商，买家或其他为 USANA 公司或其关系企业提供管理、广告、印刷或其他服务的第三者，包括但不限于：直销中心、外聘查账员、医生、受托人、保险公司、精算师，以及由 USANA 公司或其关系企业委任负责规划、提供及/或管理直销商福利的顾问/代理人/使用人。
- 向 USANA 公司寻求参考资料的人士或机构。
- 在马来西亚的任何一个政府机构或其他合理的政府、警方、或法规当局。

3.8.3 直销商获得个人资料

在个人资料(隐私权)的条例下，您有权相 USANA 询问或索取您在 USANA 的个人资料，以及更改任何错误资料(除非有例外)。您也可要求 USANA 通知您有关 USANA 所储存的个人资料格式。若要获取更改个人资料或与个人资料有关的 USANA 政策与程序，您必须以书面方式将您的要求呈交至 USANA 顾客服务部。

3.9 欺诈行为和有害行为

直销商必须清楚及诚实地向可能成为直销商的人士解释 USANA 公司的产品、业务机会、奖励计划、及政策与程序的内容。这包括：

- 诚实及详尽地向所有准直销商讲解 USANA 的奖励计划；
- 清楚解释从 USANA 奖励计划获取的收入是根据产品销售额来计算，而非单凭依靠介绍其他直销商加入。
- 在进行利润评估时，应根据有一般能力的直销商在正常的情况下可赚取的收入作出合理的预测。
- 向准直销商清楚说明：在某些既定情况下，过往能赚取的收入并不代表未来收入。
- 不应就一名直销商在经营一般业务时可能需要负担的开支，提供除外信息与估计。
- 不应就一名直销商在经营一般业务时可能需要付出多少时间方能赚取预先估计的利润，提供错误信息或估计；同时不应明确表示任何个别直销商的利润和收入做出保证。
- 在任何情况下均不应明示或暗示您可以为其他任何人建立下线组织。
- 在任何情况下均不应明示或暗示个别直销商的利润或收入可以获得到保证。
- 在任何情况下均不应明示任何消费者，商业机构或者政府机构已批准或认可 USANA 公司产品或奖励计划。
- 不做“下线购买”(不将购物订单置放于正确的地方)。
- 操纵市场计划的作为是不允许的，公司也将对该直销商采取纪律处分。操纵市场计划的行为包括，但不限于：一位直销商为了符合资格晋升不同位阶或获取佣金，而通过非直销管道购买大量的产品、利用其下线组织的直销商会员籍订购产品、以及任何其他有可能违反州属、联邦或国外的反金字塔计划法规。USANA 也可因此操纵行为而在其自由裁量权下终止该直销商获得佣金及终结该直销商会员籍。
- 若 USANA 确定了一位直销商的行为可对 USANA 或其他直销商造成损害、破坏或伤害，USANA 可依据条款 8.3 对该直销商采取适当的行为。

3.10 独立承包商身份

您与 USANA 公司订立的协议并不代表您和 USANA 公司之间存有雇主与雇员关系、代理人关系、合作伙伴关系或合资经营关系。所有直销商需自行负责缴付税款。我们鼓励各位直销商订制自己的目标、工作时间及销售方式，只要是符合适用法规及直销商申请协议条款即可。

3.11 保险

3.11.1 业务活动保障

您应为您的业务活动自行购买保险。

3.11.2 产品责任险

USANA 公司已为其公司及直销商购置产品责任险，以为任何涉及产品责任提供保障。USANA 公司的保险政策包含“卖方保证”条款，其中已将有关保险的有效范围扩展至独立直销商，但条件是直销商须按适用法规和“直销商协议”条款的规定销售 USANA 产品。USANA 的产品责任保险并不包括因直销商在销售 USANA 产品时的任何不当行为所引致的产品索赔(请参阅第3.4条)。

3.12 国际业务

直销商只能在 USANA 获得许可，正式开业的国家销售与推广 USANA 产品、机会和服务，或招揽潜在直销商或客户并为其办理登记。如果直销商想到其直销商会籍所在国家以外

的、已获核准的国家从事 USANA 业务活动，则须遵守所在国的所有相应法规。此外，在从事任何国际业务之前，须向 USANA 提交国际保荐人申请表并签订协议，包括但不限于只售卖为特定市场专门设计、配置和获得核准的产品。例如：美国标记的产品只限在美国出售；墨西哥标记的产品只限在墨西哥出售。

3.13 遵守法律与条规

您必须服从所有适用于自己业务的法律。

3.14 单一直销商会籍

一位直销商只可拥有单一的 USANA 会籍，在这个单一的会籍下经营 USANA 业务，接受报酬，或以法律上之独资、合伙人、股东、信托人、或受益人等身份收受利益，或受益。然而，尽管这条规则，您的配偶也可成为一位直销商，并经营第二个直销商会籍，只要您配偶的直销商会籍是安置在您的一个商务中心之下，而不是安置在旁线的组织。并且，第二个直销商会籍，必须由协议上所列出的女士亲自经营该会籍，而不能由第一个直销商会籍的所有者代为经营。

3.15 禁止重新包装及重新标签

直销商不得以任何方式，重新为 USANA 产品、资讯、材料或计划贴标签或更改原有标签。同样地，不得重新包装或重新装满 USANA 产品，须以出厂时的原始包装形态进行销售。任何上述行为可能触犯政府法律，从而导致严厉的犯罪处罚。如果使用产品的人遭受任何类型的伤害或其财产因产品的重新包装或重新标签而遭到损害，则也有可能导致民事损害索赔。

3.16 出售、转让或分配直销商会籍

未经 USANA 公司明确以书面表示同意前，您不得向任何人或实体出售、转让或分配您的直销商会籍及相关权利。要取得 USANA 公司的同意，您必须：

- 经 USANA 公司确定为信誉良好的直销商，而 USANA 公司拥有全权作出有关决定。
- 以书面通知 USANA 公司，您计划转让直销商会籍，已经付清任何拖欠 USANA 公司的债务。
- 要转让的直销商须信誉良好，不违反直销商协议的任何条款或此处的政策与程序。
- 不得合并直销商会籍。USANA 不会批准向目前已是直销商、或任何直销商会籍中拥有所有者利益的个人或实体转让的直销商会籍。同样的，USANA 不会批准向先前曾在 USANA 直销商会籍中拥有所有者利益，或在 USANA 直销商会籍下经营过生意的个人或实体转让直销商会籍。
- 不得将个别商业中心与直销商会籍分开转让。如果直销商想转让自己的会籍，则所有商业中心须随同会籍同时转让。
- 要转让的直销商须填写、签署并呈交直销商会籍转让表及直销商申请表，以将相关意图通知 USANA 法律服务部。直销商会籍转让过程中不得更换保荐人。

3.17 遵守法律与条规

若直销商希望解散与其他人士共同持有的直销商会籍，他/她将不得损害其业务组织中上线及下线的收入或权益。直销商决定是否解散其直销联营前，请先考虑以下几点：

- 若任何直销商联营会籍被分拆，任何一名联营者均可接手经营该直销业务，但其他联营者必须放弃该会籍的权利及利益。

- USANA 公司不能把团队分拆，亦不可把佣金或红利平均分给每名联营者。若以合伙名义经营 USANA 业务的直销商决定解散，该位放弃原有联营业务权的任何经营者均可即时在任何直销商保荐下重新成为新直销商，但只限于那些在解散前拥有直销商户籍达6个月或以上的人士。惟 USANA 只会提供一次“六个月免侯期”的豁免机会予每位申请人士。所有未能符合以上资格的人士必须在6个月等候期完结后，方可再次申请成为新直销商。本项政策不包括夫妻直销商会籍的分拆；唯合法离婚后，丈夫或妻子可脱离原直销商会籍，并立即按其意愿选择在任何保荐人之下登记入会。

3.18 继承权

若直销商不幸逝世或丧失处理业务能力，他/她的赚取佣金和红利的权利、团队以及所有直销商责任将转移给其继承人。如直销商不幸逝世或丧失处理业务能力，其继承人必须向 USANA 法律服务部呈交死亡或丧失处理业务能力的证明，连同继承证明，及资料正确的“直销商申请表及协议书”，以便 USANA 公司处理其继承权事宜。即使您现时已拥有或经营直销业务，仍可以继承及保留另一个直销会籍。若不幸逝世的直销商没有预立遗嘱，而 USANA 公司亦没有在已故直销商逝世后之6个月内并接到遗产授权代表、继承人、受遗赠者、继任信托人、遗产代理人或遗嘱执行人的继承权申请，该原有之直销商户籍将会视作不能转让。

3.19 税项

3.19.1 所得税

每位直销商须自行负责缴付所有您作为独立直销商所赚取的收入有关税款。包括：州级，本地，国家，省级及地区税款。USANA 不提供个人税务建议。请与您当地的税务专业人士咨询相关事宜。

3.20 电话与电邮招揽

严禁用自动电话招揽设备进行与 USANA、USANA 产品或机会有关的市场推广与促销。严禁用电话推销手段销售产品、服务或招揽直销商。此外，亦禁止主动发电邮或以发送“垃圾邮件”的手段销售产品或招揽直销商。

3.21 行销区

USANA 的产品或服务不存在独家行销区，任何直销商不得以任何形式暗示或明示 USANA 直销业务存有任何地区性的限制。

3.22 商品陈列与展览

直销商可在商品陈列和展览会上展示和/或销售 USANA 产品。不得在无益于 USANA 希望树立的形象的地点展示和/或销售 USANA 产品。所展示的文字说明必须是 USANA 的正式文字说明，并且必须明确表明自己是独立直销商。

3.23 转换保荐人

3.23.1 相互矛盾的登记表

每位直销商拥有最后权利选择自己的保荐人。总体规则是：第一个为潜在直销商做了实质性工作的直销商具有成为保荐人的首要资格。应以常识及体谅的基本原则处理可能产生的相关争议。如果一位潜在直销商或任何代表潜在直销商的直销商向 USANA 提交超过一份直销商申请表与协议，且上面列出的保荐人不同，公司仅会认为首先收到，接受并处理的那份直销商申请表与协议有效。如出现任何直销商保荐方面的问题，由 USANA 根据全权判定做出最后裁决。

3.23.2 转换保荐组织

除下列情况以外，USANA 公司一般不允许任何人更换保荐位置：

- 直销商是透过欺骗性或不道德手法被诱骗加入 USANA 公司。
- 若因为一位直销商的错决而导致位置错放，直销商可在正式登记后10天内提出有关错误。您必须同时提交您保荐人您的书面同意及位置更换费用。如果您在提出更换保荐人时已经拥有了团队成员，那么您的要求将不会获得批准。如果要求获得批准，所获得的佣金与红利亦会做相应调整。如果没有收到经签署的申请，USANA 在任何情况下都不会批准此类要求。
- 如果您已经以书面通知 USANA 公司要求终止直销商会籍，您可在六个月后任选保荐人重新加入 USANA 直销。但您在这六个月内不得从事任何与 USANA 有关之业务与活动。在终止“直销商协议”后，您可在随后的六个月内以优惠客户的身份参加 USANA 的活动。但您一旦终止直销商会籍后，您将丧失原先保荐人组织内所拥有的一切权力、红利与奖金；您不得通过使用假名、有限公司、合作机构、信托机构的名称、配偶的姓名、社会保险号、社会保障号、雇主识别号、编造的ID号等以违反政策条规。您也不得允许前直销商使用您的直销商会籍参与任何活动以违反政策条规。
- 如果您连续12个月不活跃于任何销售活动（即：即没有购买或者销售 USANA 产品，或以直销商身份参加任何其他形式的活动），您可以书面通知 USANA 公司终止您的直销商会籍，并立即根据自己所选择的保荐人重新加入 USANA。

3.23.3 向其他组织进行挖角

USANA 公司严禁任何直销商向其他组织进行挖角。“向其他组织进行挖角”的定义为直销商向现时以个人名义或业务组织名义经营的 USANA 优惠客户或直销商，或于过去 6 个月期间为其他保荐人旗下的直销商，进行或尝试进行保荐活动。直销商不可使用商业名称、有限公司、合伙企业、信托、配偶姓名或虚假身份证明文件进行保荐而意图忽视本条款。直销商不得贬低或破坏其他 USANA 直销商的名声，以利诱其他直销商加入您的团队。

3.23.4 风险承担

直销商明白不论是直接或间接获 USANA 公司邀请，或在 USANA 公司同意下参与有关 USANA 公司的会议、活动、工作坊、奖赏旅程或聚会时，直销商是以经营个人业务的身份，而非以 USANA 公司受聘员工、代理人或管理层身份参与。直销商愿意承担所有有关参与上述活动之风险。

第四部分 | 直销商和保荐人的责任

4.1 持续监督、培训及销售

任何直销商保荐一名新直销商时，必须就 USANA 产品知识、销售技巧、奖励计划、以及公司政策及程序方面为他/她提供培训。直销商应监察及监督其团队的表现，确保他们以专业及符合操守的态度经营业务，并且以正确方式推广业务和提供优质客户服务。随着直销商晋升至不同级别，他/她对其团队成员的推动及培训责任亦相对增加。在保荐新直销商时，保荐人有责任在新直销商履行“直销商协议”前以任何方式，包括线上形式为新直销商提供最新版本之 USANA 政策与程序及 USANA 奖励计划的资讯。

4.2 不毁损

为给下线成员树立良好榜样，直销商必须做到不毁损 USANA 及其他 USANA 直销商、USANA 产品、USANA 奖励计划或公司员工的名誉。此类毁损行为将构成对政策和程序的实质性违反。

4.3 递交申请或订单

所有直销商必须在收到其他直销商或优惠客户已签署的任何申请表格后，在表格与申请签署日期的第二个工作日立即把有关文件送交 USANA 公司。

4.4 举报违规行为

若您发现其他直销商有任何违反“直销商协议”的行为，应马上向 USANA 法律服务部报告。

第五部分 | 销售规则

5.1 产品销售

USANA 奖励计划是根据最终消费者所销售的 USANA 产品和提供服务而计算报酬。要符合资格赚取佣金，直销商必须达到以下要求（并履行政策和程序中列出的其他责任）：

- 一位直销商的订购必须有至少七十巴仙 (70%) 是用于个人消费用途，以及/或出售给其他顾客或最终用户。一位直销商亲自保荐优惠客户所获得的销售额必须包括此 70% 的条规内以确保您遵守此规定。直销商不可购买额外的产品，直到先前的订购有至少七十巴仙 (70%) 已用作个人消费用途或出售给最终用户。
- 在每个四星期运周周期内，直销商须至少开放五名客户或至少为五名客户提供服务。这些客户可以是零售客户，优惠客户或两者一起。
- 直销商须向零售客户提供收据，在收据中列明出售日期、销售量、产品名称和“USANA 产品满意保证书”；零售产品收据须保留 2 年，并应公司要求提交给 USANA。证明直销商优惠客户购买情况的记录将由 USANA 维护保存。

5.2 建议零售价

USANA 建议直销商以零售价格出售产品。USANA 公司绝不容许直销商以低于产品买价出售 USANA 产品。若触犯此条例将可导致直销商会籍被取消或停止。

5.3 禁止订购过量货品

USANA 公司严禁直销商为了从奖励计划赚取佣金、红利或晋升级别，而购买过多产品或赠送产品。直销商不得在四星期运转周期 (Four Week Rolling Period) 内订购或鼓励其他人订购超过由公司定明供合理转售或自用的产品数量。除非直销商能提供证据或说明书证明需要过量订购的理由，方可获得例外。

除了创业套装外，不要求直销商购买库存产品或销售辅助材料。选择购买的直销商可能会觉得在构建下线组织时更容易一些，因为在满足消费者订单或新直销商要求时能做出更快的回应。每位直销商必须自行决定上述事宜。

5.4 订金

您不应在没有送货之前先向零售客户收取任何金钱或款项。

第六部分 | 奖金与佣金

6.1 奖金与佣金周期

USANA 公司每星期支付佣金一次, 您应及时核对您的佣金结算单, 如果发现错误或者差异, 请在 30 日内向 USANA 报告, 逾期者将视为直销商自行放弃权利。

6.2 奖金与佣金调整

直销商是根据他销售给最终消费者的产品数量而赚取佣金及红利。因此, 但直销商或者任何他最终客户退货退款时, USANA 公司将相对调整该直销商的佣金及红利。USANA 公司会在退款后的两星期内, 从上线直销商的团体销售额中扣除退回产品的销售额。

6.3 领取佣金的权利

您必须是业务活跃的直销商, 并遵守“直销商协议”内列明的条款, 方有资格领取佣金和奖金。

6.4 未领取佣金与贷项

您未领取的佣金款项将会以托管形式存于 USANA 公司。未认领的贷项将被托管六年。在此期间 USANA 公司可能会定期以书面通知您未领取佣金之结余。USANA 将就每次发出或尝试发出的通知收取合理手续费 20.00 零吉, 该费用将从直销商的账户贷项中扣除。逾期即视为直销商放弃该款项, 不得再行请求。

第七部分 | 产品保证, 退还与存货回购

7.1 货物更换保证

- USANA 公司保证提供品质优良的产品, 并乐意为客户更换任何损坏或缺货产品。任何人希望退回损坏或缺货的产品, 必须填写“直销商产品更换或退货表”(Distributor Product Exchange or Return Form)。
- 若直销商旨在透过更换产品以增加佣金分数或操控奖励计划而获得利益(透过观察更换产品的模式是否异于一般直销商而得出结论), 该直销商违反“直销商协议”。而 USANA 亦不接受这种产品更换。

7.2 三十(30)天退还政策

7.2.1 零售顾客

USANA 公司要求所有直销商履行责任, 为所有零售客户提供百分百无条件之 30 天退款保证。无论任何原因, 如果零售顾客对 USANA 产品不满意, 可在购得此产品后 30 天将其退给出售产品的直销商, 要求更换产品或者全额退回货款。但如相关产品已被消费超过三分之一, 则不能再办理退换或退款。如果零售顾客要求退款, 出售产品给该名零售顾客的直销商须立即按原价将货款如数退还顾客。(零售客户须将产品退还给将其出售给他们的直销商; USANA 不直接向零售客户接受退还的产品。)直销商应在接到零售顾客退货的 10 日之内, 将填写好的“顾客退货表”、原始收据和所退产品一并送往 USANA。USANA 然后将以同类产品予以更换并发送给直销商。销售产品时, 应向所有零售客户提供两份 USANA 正式收据。收据背面附有书面通知, 以告知客户其有权取消销售协议。

7.2.2 优惠客户

USANA 公司将为优惠客户提供 30 天内无条件全额退款保证。无论任何原因, 优惠客户如对 USANA 产品不满意, 她可在购买产品后 30 天内把有关产品连同产品销售发票正本一

起退回。如相关产品已被消费超过三分之一, 则不能再办理退换或退款。

7.2.3 直销商

您自登记成为 USANA 公司直销商后 30 天内, 得以书面通知 USANA 公司解除直销商会籍。于前述的解约权期间经过后, 您还可随时以书面终止直销商会籍。USANA 将按原价购回创业套装和最初购置的产品(扣除运费)。直销商须将产品和完整创业套装附上运费及提交书面说明, 解释自己希望终止会籍并要求退款。第一次订货后, 所退还产品, 创业套装及销售辅助材料的退款按第 7.3 条办理。如果直销商所退还并要求退款的创业套装和/或产品达到或超过 400 零吉, 则视为自动取消其“直销商协议”。此外, 公司也会按照第 6.2 条对直销商的销售量与佣金做相应调整。

7.3 所有其他退货

除非法律有另外要求, 第一次订货以后, 您可以获得购买价格 100% 的退款(扣除手续费与运费) 将过去 6 个月内购买的货品(包括促销材料和销售辅助资料)退回。前提是所退货品必须保存良好, 仍可在出售。但是, 如果退货导致的退款超出 400 零吉, 有可能造成直销商会籍终止。此外, USANA 将从所退的款项中扣除直销商可能已从这些所退货品中得到的佣金和奖金。

USANA 恕不接受任何商务中心套装或优惠套装中各产品的部分退货或换货, 而所有退还或更换的产品必须与发货单上的数量及货品一致。

在马来西亚, USANA 只接受退还在马来西亚出售的产品。

所有退还的产品必须处于保存良好和仍可再出售的状态。马来西亚 USANA 保留权利拒绝任何不符合此条件的退货事项。

7.4 退货及换货程序

在办理退款、更换产品和回顾产品时, 直销商必须:

- 通知直销商服务部以获得一个退货授权号(RMA#), 所有退还产品皆须有此号码。
- 将需要退回或更换的产品, 连同 USANA 公司销售发票正本退还。
- 使用适当的运输箱及包装材料将所退货品运回 USANA; 如有必要, 直销商须负责所退还的货品。

如果产品是由零售顾客退回, 直销商须:

- 在顾客退货后 10 天内将产品送回 USANA。退货包裹内必须包括填写好的“顾客退货表”、销售收据正本和保留在原本容器仍然未经使用产品, 一起退回 USANA 公司。
- 只有从 USANA 公司订购产品的优惠客户或直销商方可退回有关货品。
- 若退回的产品在运送途中遗失, USANA 公司概不负责。

第八部分 | 解决争议和违反协议

8.1 直销商之间的争议

8.1.1 不满与投诉

如果您对另一位直销商从事 USANA 业务操守有任何的不满或抱怨, 您应寻求您上线组织人员的意见及协助, 以尝试解决有关问题。如果您不能自行解决有关争议, 您应将问题报告给您的黄金董事以求在当地解决此事。如果仍然不能解决问题, 则应向 USANA 法律服务部, 以书面形式陈述所有事实。USANA

法律服务部将审核投诉的事宜并作出最后决定。投诉人应就所指不当行为举出实例，并在尽可能范围内，说明所投诉事件的发生日期、地点及对不当行为所牵涉的所有人。

8.1.2 法律服务部审核

当收到直销商的书面投诉后，USANA 法律服务部会调查有关事件，并根据适合的条款，对事件作出最后的解决方案。USANA 公司会在调查期间暂时冻结直销商之会籍，直至调查工作完成为止。若调查报告证明该直销商并没有触犯“直销商协议”，USANA 公司便会随即支付该直销商于调查期间所得之佣金，并加付照当时 USANA 的利率计算该直销商之佣金于调查期间应得之利息。法律服务部亦会根据条款第 8.3 条作出适当的纪律处分。

8.2 USANA 与直销商之间的争议

“直销商协议”根据犹他州法律制订并受该州法律的管辖。“直销商协议”的相关争议，签署“直销商协议”的各方谨此不可撤销地提交给犹他州非专属管辖。

8.2.1 管辖区、地点及所选法律

所有在“直销商协议”下，跟 USANA、USANA 奖励计划、其产品、直销商权利与义务有关的争议与索偿，或任何其他跟产品购买或性能有关的索偿或起诉缘由，不管出自直销商或 USANA，皆应完全在美国犹他州盐湖城作最后裁决，除非直销商所居住的国家或省明确要求作出其他处理。仲裁法庭应包括仲裁人和律师各一名，上述人士应专长于交易法(最好精通直销业务)，并从美国仲裁团提供的人员名单中选出。仲裁各方须负责自身的仲裁费用与支出，包括律师费与申请费。若直销商对 USANA 提出索偿或反索偿其只能个别提出，不可和任何其他直销商共同提出，或参与集体诉讼。仲裁人的决定为最终决定，且对各方有约束力。如有必要，可改为由任何管辖权的法庭作出判决。本仲裁协议在“直销商协议”取消或到期后仍然有效。

本政策及程序中的任何规定皆不阻止 USANA 在申请仲裁或其他法律程序之前、之中、之后，或在等候与仲裁或其他法律程序有关的决定或判决之时，向任何有管辖权的法庭申请并获的诉讼保全令、临时禁令、初步禁令、永久禁令或其他可获得的救济措施，以保全并保护 USANA 的利益。直销商对 USANA 索偿或起诉缘由的存在并不排除 USANA 执行“直销商协议”中包含的直销商契约与协定的权利。

处理任何未交付仲裁之事宜的管辖区及地点应位于美国犹他州盐湖城或在犹他州地方法院，除非直销商所居住国或省的法律有明确的其他要求。直销商签署直销商申请表与协议后，即表示其同意受上述两个法庭的管辖。涉及“直销商协议”的争议将受犹他州法律管辖。

8.3 惩戒处理

任何违反“直销商协议”条款，或发生违法、欺诈、误导、不道德的经商行为，均可能导致 USANA 公司对直销商实行以下一项或者多项制裁，而 USANA 公司得全权决定该等制裁内容：

- 口头或书面警告 – 再次澄清 USANA 公司特定政策或程序的涵义及使用范围，并忠告直销商若再继续违约，将会导致进一步制裁。
- 监察期 – USANA 公司将邀请直销商在监察期内采取纠正措施，并接受 USANA 公司追踪监督，以确保直销商遵守直销商协议规定。
- 撤销或拒发奖赏或嘉许，或在指定期限内，或在直销商符合若干指定条件之前，禁止直销商参与有 USANA 公司赞

助的活动，直至达到满意要求。

- 在某特定时期(直至达到满意要求)，暂时终止直销商所享受的特定优惠待遇，包括(不仅限于)订货、参加 USANA 的计划、在奖励计划中晋级、保荐人资格(包括国际保荐人资格)；
- 暂停发放佣金和奖金，直到改变其行为、达到满意要求为止；
- 在法律的允许条件下，对其实行公平与合理的罚款或其他惩罚，有关罚款或惩罚将按 USANA 公司实际所受到的损失决定；和/或；
- 终止直销商会籍。

第九部分 | 订货

9.1 订货方法

您可亲自到 USANA 客户服务部订货与取货，亦可通过电话、传真、信件、电子邮件、互联网或自动订货计划订购产品。欲在互联网上订货，请打电话到直销商服务处索取个人识别码(PIN)。

- 电话订货：准备好直销商产品订货表中要求的所有资料。必须以信用卡或直接借记(如资料已记录在案)方式付款。
- 传真订货：在订货单上清楚填写有关资料，并且用白色正本页传真给公司。可以信用卡或直接借记(如资料已记录在案)方式付款。
- 信件订货：将填写妥当的白色订单寄到位于吉隆坡的 UHS Essential Health (M) Sdn Bhd 办公室。请保留一份订单副本作为记录。所有订购可以使用信用卡或直接借记(如资料已记录在案)方式付款。

9.2 自动订货计划

直销商及优惠客户可以参与 USANA 公司的自动订货计划。直销商可通过直销商申请表与协议参加这一计划，也可签署直销商自动订货协议，并指明在每个四星期运转周期所要订购的产品。USANA 将会自动从您所授权的信用卡或者银行账户中扣取货款和相应的运费和销售税。直销商须确保在其自动订单被处理前那一星期，账户内有足够资金。

9.3 一般订货政策

对于付款无效或不正确的信件订购，USANA 会尝试通过电话和/或信件联络直销商，以获得支付。如果五个工作日后上述行动仍不成功，则订单将被退回而不作处理。USANA 没有最低订单额要求。产品及销售辅助材料的订单可以合并。

9.4 购买 USANA 产品

您必须直接向 USANA 公司订购产品，方可凭藉所订购货品赚取相当的销售额分数，以计算入您的直销商账户内。

9.5 日后交付订货政策

若某些产品因售罄而缺货，除非是透过自动订货计划订货，USANA 公司不会保留订单及安排日后交货。

9.6 付运产品差错和损坏

若交运货品出现任何差异或损坏，直销商必须于收货后三十(30)天内向 USANA 公司要求更正。您应按照直销商“产品更换或退货表格”内所列明的步骤，要求作出有关交运货品的更正。

第十部分 | 付款及交运产品

10.1 付款方式

所有表格与授权信必须带有直销商的签名。

10.1.1 信用卡

USANA 接受 VISA 及 Master Card 信用卡。如果付款被拒，订单将不被接受。禁止在没有他人明确书面同意的情况下使用他人的信用卡，违者可能被取消直销商会籍。

10.1.2 自动转账

在马来西亚电子支付系统 (MEPS) 的联属银行拥有银行账户的直销商可选择以直接借记的方式支付款项。如采取这种方式，直销商须填写“直销商直接借记授权表”并将其呈交给 USANA。办理直接借记手续可能需要三至四个星期的时间获得批准。

10.2 资金不足，被拒或信用有争议

USANA 将对所有因被银行退回而未偿付的电子转账服务收取 20.00 零吉的费用。任何欠付 USANA 的款项将从接下来的佣金或红利支票中扣除。如果未能清偿欠付 USANA 的款项，可能被取消直销商会籍。

10.3 自动订货计划

- 一经参加，您的自动订货计划将继续维持生效，直至您以书面或电话通知 USANA 八打灵再也办公室取消参与该计划为止。
- 若要求更改任何资料或终止参与自动订货，必须在处理有关订单发货星期的星期五之前呈上给 USANA 公司。
- 您有权选择是否参加自动订货计划，无论您选择与否，您仍然必须完成 70% 转售或个人使用所购入产品的目标，方符合资格赚取奖金。

第十一部分 | 直销商服务

11.1 更改直销商资料

11.1.1 一般规定

倘若您在直销商申请表及协议中所申报的资料有任何变更，您必须尽快以书面通知 USANA 公司。直销商可通过提交一份书面要求，一份妥善签署的直销商申请表及协议及相应的支持文件，来对现有直销商协议做出修改。

11.1.2 加入联合申请者

如您想在现有直销商会籍中加入联合申请者，您必须以书面向 USANA 公司提出有关申请，并同时呈交已填妥共同申请人的资料 (其中须含申请者与联合申请者的识别码和签名)。本条款所允许的修改范围并不包括更改推荐人。唯有不曾经营 USANA 或拥有 USANA 直销商会籍所有权权益者，方有资格加入成为一位现有直销商的联名申请人。

11.2 组织报告和佣金说明

11.2.1 组织报告

透过订用“下线管理系统”(DLM)，直销商可在网上获得组织报告。报告中含有 USANA 专有的商业秘密信息。如何使用报告请参阅第 3.6.2 条。

11.2.2 佣金说明

您可透过网络取得您的佣金报告，任何信件邮寄则须另外要求。

11.3 错误或问题

如您发现组织报告中的信息不准确或不完整，须在发现问题后 30 天内通知 USANA。

11.4 解决问题

若您对送货、订货、佣金和奖金或者奖励计划有疑问或发现不完整，请通过信件或电话向 USANA 直销商服务部查询。

第十二部分 | 不活跃和终止政策

12.1 不活跃业务

若您任何四周运转周期中没有达到 USANA 公司奖励计划所制定的个人销售额，您将不会获得根据您的团队在该四星期的销售而计算的佣金。

12.2 非自愿取消

若直销商违反“直销商协议”中的任何条款，包括 USANA 随时据自身判断作出的修改，将构成对“直销商协议”的实质性违反，USANA 酌情作出第 8.3 条所列的惩处，包括取消其会籍。非自愿取消会籍将造成直销商丧失对团队拥有的所有权利，及因此生成的任何红利与佣金。

当某直销商的会籍资格被取消时，USANA 将据其留在公司的地址向其发出挂号信，正式通知其会籍被取消。会籍取消之日起从挂号信寄出算起 (将要求回执)，或者从直销商实际收到通知之日算起 (视何者为早)。被取消直销商会籍资格的人员必须立即停止对外声称自己是 USANA 直销商。

直销商可就会籍取消向 USANA 法律服务部提出申诉。相关申诉须以书面形式提出，并须在 USANA 会籍取消通知函日期后十五 (15) 天内抵达公司。如果 USANA 没有在十五天内收到申诉，则会籍取消成为定局。直销商须随申诉函件呈递所有相关支持文件。书面申诉将有法律服务部审核。如果直销商及时提出申诉，法律服务部将审核并重新考虑会籍取消事宜，考虑采取其他合适的行动，并将决定以书面形式告知直销商。法律服务部的决定将是最终决定。

直销商协议被非自愿取消后，直销商在取消日起十二 (12) 个月重新申请加入。这类想重新加入的直销商应向 USANA 法律服务呈上书信，说明为何 USANA 应准许他经营一个直销商会籍。该直销商能否再经营 USANA 事业，将有 USANA 作最终决定。

12.3 直销商终止协议

直销商或优惠客户可在任何时候，因任何理由，以书面形式通知 USANA，将终止与 USANA 达成的协议并放弃直销商或优惠客户身份。书面通知中必须包括：直销商或优惠客户的签名、印刷体姓名、地址及相应的直销商号码。

12.4 终止生效

无论基于任何原因终止协议，直销商将不再就其团队或任何该等组织未来可能赚取的权利、要求、权益或利益、佣金和奖励。直销商自愿及被迫取消协议后，不得再对外声明是 USANA 的独立直销商；无权销售 USANA 产品或服务；须从公众可见的地方取下 USANA 的所有标志；并停止使用任何印有 USANA 标志，商标和服务标志的任何其他材料。

自愿取消协议的前直销商将得到取消协议前的最后一个完整日历周的佣金和奖金。被迫取消协议之前直销商也将得到取消协议前的最后一个完整日历周的佣金和奖金，但是公司在调查事件期间不会发放这部分佣金和奖金。如果调查表明被迫取消前“直销商协议”是由于其行为不当所致，公司将扣留这部分佣金和奖金。

自愿取消协议的前直销商可通过向 USANA 递交优惠客户协议而成为优惠客户。

第十三部分 | 定义

13.1 术语定义

活跃直销商：能达到 USANA 奖励计划所明示的最低个人销售额的直销商。即个人销售量达到 USANA 奖励计划中的最低要求的直销商。

商务中心：“商务中心”的定义请参阅 USANA 奖励计划。

业务发展系统(BDS)/创业套装：一系列特定的 USANA 培训材料及业务辅助文件，供每个新直销商购买。BDS 以 USANA 成本价出售给直销商。

取消：指终止一个人的直销商协议或优惠客户协议。取消可能是自愿的，也可能使被迫的。

非自愿取消：由 USANA 发起的直销商协议终止。

自愿取消：由直销商或优惠客户因任何理由选择放弃其与 USANA 的关系，并提出终止直销商协议或优惠客户协议。

可支付佣金的产品：所有可支付相关佣金和奖金的 USANA 产品。业务开发系统和销售辅助资料不是可支付佣金的产品。

公司：这一术语贯穿政策和程序，并在所有 USANA 材料中都有提及。它指的是 USANA Health Sciences, Inc. 及 UHS Essential Health (Malaysia) Sdn.Bhd.

直销商：任何已签署 USANA 公司的“直销商协议”，并已获批准者。直销商亦同时可以是产品的最终消费者。

直销商协议：在“直销商协议及申请表”这一术语指的是直销商申请表与协议、USANA 政策与程序及奖励计划。

潜力边/强势边：包括所有经某名直销商个人推荐的直销商，及所有其后被该等获准推荐的直销商所推荐的人士，如此类推。

终端消费者：以个人消费为目的而购买 USANA 产品的消费者。

四星期运转周期：指直销商在发出一个100分以上订单后的四个支付期（四个星期五）。如果直销商是在某个星期五下的订单，那么下订单的那个星期五将在直销商的销售量计算期中，计为四个支付期中的第一个。要符合资格赚取佣金及红利，直销商必须能够在销售周期内维持活跃资格。

(详情请参见四星期运转周期日历)

为使直销商能够挣得奖金和佣金，注意在每个时期保持活跃非常关键。

组织报告：有 USANA 公司负责编制的报告，提供有关直销商及每个在其团队的销售资料。该等报告载有 USANA 公司专有之机密资料。(参阅第3.6.2条)。

团体销售量(GVS)：由直销商团队购买 USANA 产品所取得的销售分数。团体销售额不包括该名直销商的个人的销售额(创业套装和销售辅助材料将不被算入销售额)

直系亲属：直销商，其配偶及所抚养的小孩。

层次：直销商在特定直销商团队中的层数。反映的是直销商相对特定上限直销商的关系，由他们之间通过保荐关系相连的直销商人数决定。

潜力边：当比较组织中两个不同边的团体销售量 GSV)，GSV 较低的那一边，即业绩比较低的一边。如果两边生产的GVS一样，则任一边皆可被视为业绩较低的一边。

马来西亚直销商：即签署 USANA 马来西亚直销商申请表与协议的直销商。居住海外并于所在国参加 USANA 事业的马来西亚公民不被视为马来西亚直销商。

USANA 正式材料：由 USANA 开发、印刷、发表或分发的文字材料、录影带、录像带及其他材料。

个人销售量 (PVS)：直销商所购买并可支付佣金的产品价值量。

具有头衔的直销商：已经获得佣金及头衔(如坚信者、分享者，根据团体销售量而定)的直销商。

“CONTROLLING LANGUAGE. In the event that you are reading this information in a language other than the English language, you acknowledge and agree that the English version hereof shall prevail in case of inconsistency or contradiction in interpretation or translation.”

Bahasa Utama: Sekiranya anda membaca informasi ini dalam bahasa selain daripada bahasa Inggeris anda mengakui dan bersetuju bahawa perjanjian dalam bahasa Inggeris akan diberi keutamaan sekiranya terdapat sebarang kemuskilan atau pencanggahan di dalam perterjemahan.

标准语文：若您所阅读的内容不是以英文为主，而此内容的翻译含有任何差异，您即认同及同于以英文版本为标准。

合规部问与打:

问: USANA 设立直销商合规部的目的是什么?

答: USANA 设立合规部是为了教育直销商有关公司的政策与程序, 以及保障他们所努力建立的事业。此部门遵守 USANA 崇高的道德标准, 以保障直销商免受监管执法活动的监督以及其他涉及不当销售活动的直销商。如此一来, 直销商知道他们的事业在长期内获得保障, 在建立事业的当儿也有更大的信心。

问: USANA 是否允许直销商刊登广告及宣传有关 USANA 的顶级产品和商机?

答: 是的, USANA 在乎直销商的需求, 因此为直销商提供了一系列已获得批准使用的销售工具, 以便直销商能够用来推广产品和事业。这些销售工具可上网下载或直接向 USANA 订购。如果一位直销商欲亲自准备促销材料, 该直销商必须是一位黄金董事或更高位阶, 并将资料呈到 USANA 以获得批准。这可帮助确保资料是正确和符合所有行业和公司的具体条规。

问: USANA 直销商是否能够在服用了产品后与其他人分享他们的正面体验?

答: 是的, USANA 鼓励直销商在服用了 USANA 的世界级产品后与其他人分享他们的正面体验。但是, 请切记 USANA 产品乃属营养补充品而非药品, 因此直销商不得作出任何有关产品能够诊断、治疗、治愈或预防任何疾病等的声称。

问: USANA 的直销商是否必须出售产品以符合获取佣金资格?

答: 是的, 作为一家网络营销公司, USANA 的市场计划是建立于产品的销售量。直销商必须符合政策与程序中的第 5 个条款, 既是履行个人及下线组织的销售规定, 以符合资格获得奖金、佣金以及晋升新的位阶。

问: 直销商是否能与世界各地的人分享和出售 USANA 产品和商机?

答: 是的, USANA 为直销商提供了一个成功的国际性商机, 让直销商能够在 USANA 已获得批准营业的国家(在 USANA 通讯中正式列出的国家)推广事业和售卖产品。然而, 直销商不得在 USANA 还未正式营业的国家推广或售卖产品。



USANA Health Sciences, Inc.
3838 W. Parkway Boulevard | Salt Lake City, UT 84120

Effective Date: 08/03/20

CCR-015427 MY CH 07/20