



USANA

MALAYSIA
POLISI-POLISI &
PROSEDUR-PROSEDUR

Effective Date: August 3, 2020

POLISI-POLISI & PROSEDUR-PROSEDUR

Bahagian 1 | Pengenalan 4

1.1 Polisi Yang Terhubung Dalam Perjanjian Pengedar	4
1.2 Tujuan	4
1.3 Penukaran	4
1.4 Kelewatan	4
1.5 Polisi Dan Proviso Boleh Asing.....	4
1.6 Tajuk Tidak Substantif.....	4
1.7 Pengenepian Hak	4
1.8 Tiada Gantungan.....	4

Bahagian 2 | Menjadi Seorang Pengedar 4

2.1 Menjadi Seorang Pengedar Usana.....	4
2.2 Kit Permulaan	5
2.3 Nombor Kad Pengenalan Dan Keahlian Pengedar	5
2.4 Pendaftaran Sementara	5
2.5 Faedah-Faedah Pengedar	5
2.6 Pembaharuan Keahlian Pengedar	5

Bahagian 3 | Mengendalikan Keahlian Pengedar Usana..... 6

3.1 Tingkah Laku Ahli-Ahli Isi Rumah Atau Individu-Individu Yang Berkaitan.....	6
3.2 Kepatuhan Kepada Pelan Ganjaran Usana.....	6
3.3 Pengiklanan.....	6
3.3.1 Secara Am	6
3.3.2 Televisyen Dan Radio	6
3.3.3 Pertanyaan Media.....	7
3.3.4 Cap Perdagangan Dan Hakcipta	7
3.3.5 Penggunaan Nama, Mirip Dan Imej Pengedar	7
3.3.6 Harga Yang Diiklankan	7
3.3.7 Media Sosial.....	7
3.4 Pengakuan Dan Representasi Pengedar	7
3.4.1 Pengakuan Produk.....	7
3.4.2 Pengakuan Pendapatan.....	8
3.4.3 Tanggungjawab Atas Sebarang Masalah	8
3.5 Kedai-Kedai Komersial.....	8

3.6 Pengrekrutan Yang Tidak Dibenarkan.....	8
3.6.1 Permintaan Selepas Pembatalan Dilarang	9
3.6.2 Laporan Genealogi	9
3.7 Syarikat, Perkongsian Dan Pengamanah	9
3.8 Data Peribadi Dan Hak Persendirian	10
3.8.1 Maklumat Peribadi	10
3.8.2 Berkongsi Maklumat Peribadi Dengan Pihak Ketiga.....	10
3.8.3 Akses Pengedar Kepada Maklumat Peribadi	10
3.9 Pengamalan Menipu Dan Kelakuan Memudaratkan	10
3.10 Status Kontraktor Bebas	11
3.11 Insuran	11
3.11.1 Perlindungan Usaha Perniagaan.....	11
3.11.2 Insuran Liabiliti Produk	11
3.12 Antarabangsa.....	11
3.13 Berpatuh Kepada Undang-Undang Dan Ordinan-Ordinan	11
3.14 Satu Keahlian Pengedar.....	11
3.15 Dilarang Membungkus Dan Melabel Semula Prohibited	12
3.16 Jualan Pindahmilik Atau Menyerah Hak Keahlian Pengedar	12
3.17 Pemisahan Keahlian Pengedar	12
3.18 Warisan.....	12
3.19 Cukai.....	13
3.19.1 Cukai Pendapatan	13
3.20 Mencari Pelanggan Melalui Telefon Dan Emel	13
3.21 Kawasan-Kawasan	13
3.22 Pameran Perdagangan Dan Ekspo	13
3.23 Memindahmilik Keahlian Pengedar	13
3.23.1 Perselisihan Pendaftaran	13
3.23.2 Perubahan Penempatan	13
3.23.3 Serbuan Melintas Barisan.....	14

3.23.4 Anggapan Risiko	14
------------------------------	----

Bahagian 4 | Tanggungjawab Pengedar Dan Penaja 14

4.1 Penyeliaan Latihan Dan Jualan Berterusan	14
4.2 Tidak Membuat Penghinaan	14
4.3 Pemegang Permohonan Atau Pesanan	14
4.4 Melapor Sebarang Pelanggaran Polisi	14

Bahagian 5 | Syarat-Syarat Jualan 14

5.1 Jualan Produk	14
5.2 Cadangan Harga Runcit	15
5.3 Dilarang Membeli Inventori Secara Berlebihan	15
5.4 Deposit	15

Bahagian 6 | Bonus Dan Komisen15

6.1 Kitaran Bonus Dan Komisen	15
6.2 Penyelerasan Bonus Dan Komisen	15
6.3 Kehilangan Hak Menerima Komisen	15
6.4 Komisen Dan Kredit Yang Tidak Dituntut	15

Bahagian 7 | Jaminan Pemulangan Produk Dan Pembelian Semula Inventori..... 16

7.1 Penukaran Produk	16
7.2 Polisi Pemulangan Produk Dalam Tiga Puluh (30) Hari	16
7.2.1 Pelanggan Runcit	16
7.2.2 Pelanggan Terpilih	16
7.2.3 Pengedar	16
7.3 Semua Pengembalian Produk Lain	16
7.4 Prosedur-Prosedur Untuk Pemulangan Dan Pembelian Semula	17

Bahagian 8 | Penyelesaian Perselisihan Dan Ketidakpatuhan Perjanjian17

8.1 Perselisihan Di Antara Pengedar	17
8.1.1 Ketidakpuasan Dan Asuan	17
8.1.2 Penelitian Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang	17
8.2 Perselisihan Di Antara USANA Dan Pengedar	17

8.2.1 Bidangkuasa, Tempat Dan Pilihan Perundingan	17
---	----

8.3 Tindakan Disiplin	18
-----------------------------	----

Bahagian 9 | Pesanan.....18

9.1 Cara Memesan	18
9.2 Program Pesanan Auto	18
9.3 Polisi Pesanan Am	19
9.4 Pembelian Produk USANA	19
9.5 Polisi Pesanan “Back Order”	19
9.6 Percanggahan Penghantaran	19

Bahagian 10 | Pembayaran Dan Penghantaran 19

10.1 Cara Pembayaran	19
10.1.1 Kad Kredit	19
10.1.2 Debit Terus	19
10.2 Dana Yang Tidak Mencukupi Dan Kredit Yang Ditolak Atau Dicanggah	19
10.3 Program Pesanan Auto	19

Bahagian 11 | Pelbagai Perkhidmatan Pengedar..... 19

11.1 Penukaran Terhadap Keahlian Pengedar Anda	19
11.1.1 Secara Am	19
11.1.2 Penambahan Pemohon Bersama	19
11.2 Laporan Genealogi Dan Penyata Komisen	20
11.2.1 Laporan Genealogi	20
11.2.2 Penyata Komisen	20
11.3 Kesilapan Atau Pertanyaan	20
11.4 Menyelesaikan Masalah	20

Bahagian 12 | Ketidakaktifan Dan Penamatan Polisi..... 20

12.1 Ketidakaktifan	20
12.2 Pembatalan Tanpa Kerelaan	20
12.3 Pembatalan Bertulis	20
12.4 Kesan Penamatan	21

Bahagian 13 | Definisi.....21

13.1 Definisi Istilah	21
-----------------------------	----

BAHAGIAN 1 | PENGENALAN

1.1 POLISI YANG TERGABUNG DALAM PERJANJIAN PENGEDAR

Semua Polisi dan Prosedur ini, dalam bentuk mereka sekarang dan seperti yang dipinda dari semasa ke semasa pada pertimbangan USANA, adalah dimasukkan ke dalam Perjanjian Pengedar USANA. Adalah tanggungjawab setiap Pengedar untuk membaca, memahami, dan memastikan bahawa beliau sedar dan memahami versi Polisi dan Prosedur yang terkini. Untuk tujuan polisi-polisi ini, istilah Pengedar dirujuk kepada semua individu (dan entiti perniagaan) yang telah menandatangani suatu Permohonan dan Perjanjian Pengedar dengan USANA.

1.2 TUJUAN

Tujuan Perjanjian Pengedar adalah:

- Untuk mendefinisikan perhubungan di antara USANA dan Pengedar Bebas;
- Untuk menetapkan standard kelakuan perniagaan yang boleh diterima;
- Untuk membantu membina dan melindungi perniagaan anda.

1.3 PENUKARAN

Pihak syarikat dibenarkan dari semasa ke semasa meminda syarat dan peraturan Perjanjian Pengedar, Polisi dan Prosedur, Pelan Ganjaran dan Senarai Harga. Pindaan akan berkuatkuasa apabila notifikasi tentang sebarang perubahan telah dibuat dalam terbitan rasmi USANA yang diedarkan kepada semua Pengedar aktif.

1.4 KELEWATAN

USANA tidak akan bertanggungjawab terhadap apa-apa kelewatan dan kegagalan dalam mengendali obligasinya yang disebabkan oleh keadaan di luar kawalannya yang munasabah, seperti permogokan, kerumitan tenaga kerja, rusuhan, peperangan, kebakaran, pengurangan atau gangguan sumber pembekalan, dekri atau perintah kerajaan, dan sebagainya.

1.5 POLISI DAN PROVISO BOLEH ASING

Jikalau sebarang proviso Perjanjian Pengedar tersebut seperti yang terdapat kini atau seperti yang dipinda, didapati tidak sah, salah di sisi undang-undang, atau tidak boleh dikuatkuasakan oleh kerana sebarang alasan, hanya proviso yang tidak sah tersebut akan dipotong daripada Perjanjian Pengedar tersebut; syarat-syarat dan proviso yang tertinggal akan tetap berkuatkuasa dan berkesan dan akan diterjemahkan seperti jika proviso yang tidak sah, salah di sisi undang-undang, atau tidak boleh dikuatkuasakan tersebut tidak

pernah dimasukkan sebagai sebahagian daripada Perjanjian Pengedar tersebut.

1.6 TAJUK TIDAK SUBSTANTIF

Tajuk-tajuk kepada polisi-polisi ini adalah untuk tujuan rujukan sahaja dan tidak merupakan, dan tidak boleh diterjemahkan sebagai, syarat-syarat substantif Perjanjian Pengedar.

1.7 PENGENEPIAN HAK

USANA tidak menghilangkan haknya untuk mengehendaki kepatuhan Pengedar terhadap Perjanjian Pengedar atau terhadap undang-undang yang berkenaan dan peraturan yang menguasai cara-cara perniagaan. Hanya dalam keadaan yang luar biasa sahaja suatu polisi akan diketepikan, dan pengenejian seperti ini akan dimaklumkan secara bertulis oleh Jabatan Perkhidmatan Undang-undang atau seorang pegawai syarikat. Pengenejian akan digunakan hanya untuk kes spesifik tersebut.

1.8 TIADA GANTUNGAN

Seorang Pengedar harus mendapatkan nasihat undang-undang daripada penasihat profesional mereka mengenai perkaraperkara yang berkaitan dengan undang-undang, kewangan, atau nasihat profesional lain dan tidak bergantung kepada nasihat sebegini jika diberi oleh USANA.

BAHAGIAN 2 | MENJADI SEORANG PENGEDAR

2.1 MENJADI SEORANG PENGEDAR USANA

- Mesti sekurang-kurangnya berumur kedewasaan yang sah di dalam negara tempat tinggal anda;
- Tinggal di kawasan geografik di mana USANA telah diluluskan untuk menjalankan perniagaan;
- Membaca Polisi dan Prosedur dan Pelan Ganjaran USANA;
- Menyerahkan satu salinan asal Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang sudah ditandatangani kepada USANA; dan
- Membeli satu Kit Permulaan USANA pada kos nominal (kecuali dilarang oleh undang-undang).
- Mempunyai nombor KP yang sah.
- Memberikan USANA alamat surat-menyurat dan nombor telefon yang terkini dan betul agar anda boleh dihubungi.
- USANA berhak untuk menerima atau menolak manamana permohonan atas sebarang alasan.
- Sekiranya USANA mendapati bahawa Perjanjian dan Permohonan Pengedar mengandungi nombor hubungan atau maklumat lain yang tidak tepat atau palsu, USANA boleh membatalkan keahlian Pengedar berkenaan dengan segera

atau mengumumkan bahawa Perjanjian dan Permohonan Pengedar berkenaan batal dan tidak sah dari mula. Selain itu, ia adalah tanggungjawab berterusan seseorang Pengedar untuk melaporkan kepada Syarikat sebarang perubahan yang menjejaskan ketepatan Permohonan dan Perjanjian Pengedar berkenaan.

2.2 KIT PERMULAAN

Tiada sesiapa yang diwajibkan untuk membeli produk USANA untuk menjadi seorang Pengedar. Walaubagaimanapun, untuk membiasakan Pengedar baru USANA dengan produk, perkhidmatan, teknik jualan, bantuan jualan dan perkara lain, USANA mengkehendaki Pengedar baru untuk membeli satu Kit Permulaan kecuali jika dilarang oleh undang-undang. USANA akan membeli semula sebarang kit yang boleh dijual semula daripada Pengedar yang menamatkan Perjanjian Pengedar mereka.

2.3 NOMBOR KAD PENGENALAN DAN KEAHLIAN PENGEDAR

USANA memerlukan Pengedar untuk melengkapi nombor KP pada Permohonan dan Perjanjian Pengedar. Apabila USANA menerima dan bersetuju tentang sesuatu Permohonan dan Perjanjian yang asal daripada seorang Pengedar, USANA akan menetapkan satu Nombor Pengedar yang unik kepada Pengedar tersebut. Pengedar mestilah menggunakan Nombor Pengedar mereka setiap kali mereka menelefon seorang Wakil Khidmat Pengedar atau Wakil Pesanan Ekspres USANA untuk membuat pesanan dan mengesan komisen dan bonus.

2.4 PENDAFTARAN SEMENTARA

Selepas menandatangani Permohonan dan Perjanjian Pengedar, seorang pemohon Pengedar boleh mendaftar melalui faks atau Internet untuk menerima suatu Nombor Pengedar sementara dan pengesahan sementara untuk suatu keahlian Pengedar yang baru ketika permohonan bertulis sedang dalam perjalanan ke USANA. Pemohon mesti membekalkan USANA dengan semua maklumat yang diperlukan untuk melengkapkan Permohonan dan Perjanjian Pengedar tersebut. Pemohon tersebut boleh memesan satu Kit Permulaan pada masa itu dengan menggunakan kad kredit yang sah atau wang tunai.

Nombor Pengedar baru sementara dan pengesahan sementara Pengedar baru tersebut adalah sah untuk 21 hari, ketika menunggu Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang asal diterima oleh USANA. USANA berhak untuk menyingkirkan keahlian seorang Pengedar daripada sistemnya atau memberhentikan pembayaran komisen yang diperolehi sekiranya Permohonan dan Perjanjian tidak diterima atau ditandatangani secara digital

dalam tempoh masa pendaftaran sementara selama 21 hari.

Sebaik sahaja USANA menerima Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang asal tersebut, USANA akan menetapkan satu asal tersebut, USANA akan menetapkan satu Nombor Pengedar yang tetap kepada Pengedar yang tersebut dan melanjutkan tempoh permulaan Keahlian Pengedar kepada setahun.

2.5 FAEDAH-FAEDAH PENGEDAR

Sebaik sahaja USANA menyetujui suatu Permohonan dan Perjanjian Pengedar, faedah-faedah Pelan Ganjaran dan Perjanjian Pengedar USANA adalah tersedia kepada Pengedar baru tersebut. Faedah-faedah ini termasuk hak untuk:

- Membeli produk dan perkhidmatan USANA pada harga Pengedar;
- Menyertai Pelan Ganjaran USANA (menerima bonus dan komisen, jika layak)
- Menaja individu lain sebagai Pelanggan Terpilih atau Pengedar ke dalam perniagaan USANA dan dengan itu membina suatu Organisasi dan membangun melalui Pelan Ganjaran USANA;
- Menerima bahan-bahan bacaan USANA dan komunikasi USANA yang lain;
- Melibatkan diri dalam program sokongan, perkhidmatan, latihan, program motivasi dan majlis pengiktirafan yang ditaja oleh USANA pada kadar yang berpatutan, jika ada.
- Menyertai peraduan-peraduan promosi dan insentif dan program-program yang ditaja oleh USANA untuk Pengedarnya.
- Membuat jualan runcit produk-produk atau perkhidmatan-perkhidmatan USANA dan dapatkan keuntungan daripada jualan-jualan ini.
- Penyambungan keahlian Pengedar atau penerimaan perolehan oleh seorang Pengedar menurut Pelan Ganjaran atau penerimaan sebarang manfaat yang lain di bawah Permohonan dan Perjanjian Pengedar membentuk penerimaan Permohonan dan Perjanjian Pengedar serta Polisi-polisi dan Prosedur-prosedur ini dan segala pindaan kepadanya.

2.6 PEMBAHARUAN KEAHLIAN PENGEDAR

USANA mengenakan yuran tahunan sebanyak RM75 ke atas Pengedar untuk pembaharuan yuran Pengedar. USANA akan mengenakan bayaran yuran ini secara automatik ke atas kad kredit atau akaun bank Pengedar yang terdapat di dalam fail USANA pada ulangtahun tarikh permohonan Pengedar tersebut. Pengedar yang tidak mempunyai kad kredit atau akaun bank mesti membaharui melalui telefon atau surat. Yuran tahunan pembaharuan akan:

- Membaharui langganan anda kepada terbitan-terbitan USANA secara automatik;
- Memperbaharui Perjanjian Pengedar (yang menunjukkan penerimaan dan janji anda untuk mematuhi versi Polisipolisi dan Prosedur-prosedur yang terkini sepertimana yang dipinda dari semasa ke semasa di atas budibicara USANA) dan mengekalkan barisan tajaan anda; dan
- Meneruskan hak anda menyertai Pelan Ganjaran USANA; membeli produk-produk USANA; menikmati program sokongan perkhidmatan USANA; menyertai promosi syarikat, peraduan, dan pengiktirafan; dan menghadiri acara-acara Syarikat.

BAHAGIAN 3 | MENGENDALIKAN KEAHLIAN PENGEDAR USANA

3.1 TINGKAH LAKU AHLI-AHLI ISI RUMAH ATAU INDIVIDU-INDIVIDU YANG BERKAITAN

Sekiranya mana-mana ahli keluarga terdekat Pengedar (pasangan Pengedar atau orang tanggungan) terlibat dalam sebarang aktiviti yang jika dilakukan oleh Pengedar akan menyalahi mana-mana peruntukkan Perjanjian Pengedar, maka aktiviti sedemikian akan dianggap sebagai pelanggaran yang dilakukan oleh Pengedar berkenaan.

3.2 KEPATUHAN KEPADA PELAN GANJARAN USANA

Pengedar mestilah patuh kepada syarat-syarat Pelan Ganjaran seperti yang terkandung dalam bahan- bahan bacaan rasmi USANA. Pengedar tidak boleh menawarkan peluang USANA tersebut melalui, atau secara kombinasi dengan peluang-peluang lain atau kaedah pemasaran yang tidak diluluskan. Pengedar tidak boleh meminta atau menggalakkan Pelanggan Terpilih atau Pengedar semasa atau prospektif, untuk menyertai USANA dalam cara yang berbeza daripada program yang terkandung dalam bahan- bahan rasmi USANA. Pengedar tidak boleh meminta atau menggalakkan Pelanggan Terpilih atau Pengedar semasa atau prospektif yang lain, untuk membuat sebarang pembelian daripada, atau pembayaran kepada, sebarang individu atau entiti yang lain untuk menyertai Pelan Ganjaran USANA, melainkan pembelian atau pembayaran tersebut dikenal pasti seperti dianjurkan atau dikehendaki dalam bahan- bahan bacaan rasmi USANA.

3.3 PENGIKLANAN

3.3.1 SECARA AM

Pengedar mestilah menghindari segala kelakuan atau amalan yang biadap, menipu, mengelirukan, tidak sah, tidak etikal, atau tidak bermoral dalam

memasarkan dan mempromosikan USANA, peluang USANA, Pelan Ganjaran USANA, dan produk-produk USANA.

Hanya Pengedar yang telah mencapai pangkat Gold Director dan ke atas yang boleh mengeluarkan bahan- bahan jualan, pemasaran, dan sokongan individu untuk memasarkan atau mengembangkan USANA, peluang USANA, produk USANA, atau perniagaan USANA mereka. Semua Pengedar yang lain hanya boleh menggunakan bantuan dan bahan sokongan jualan yang dikeluarkan atau yang kini diluluskan oleh USANA. Jualan, pemasaran, dan bahan-bahan sokongan termasuk, tetapi tidak terhad kepada, maklumat latihan dan pengrekrutan, risalah, poster, poskad, surat, iklan, dan lain-lain yang memasarkan produk dan program USANA, serta pesanan e-mel, rakaman pesanan mel suara, laman-laman media sosial, dan laman web Internet yang digunakan untuk memberi publisiti kepada USANA, produk-produk, perkhidmatan, atau Pelan Ganjaran USANA.

Pengedar yang telah mencapai pangkat Gold Director dan ke atas, yang ingin membuat bahan-bahan promosi dan pemasaran sendiri mestilah menyerahkan satu salinan cadangan bahan-bahan kepada USANA untuk disemak dan diluluskan sebelum beliau boleh menggunakan maklumat tersebut untuk memajukan perniagaan beliau atau peluang USANA tersebut. Apabila cadangan bahan-bahan promosi tersebut diterima, USANA akan menyemak maklumat tersebut untuk memastikan format dan isi bahan-bahan tersebut adalah betul. Proses penelitian bahan-bahan promosi oleh USANA mungkin dikenakan yuran. USANA akan memberitahu Gold Director atau Director yang berpangkat lebih tinggi tersebut dengan segera berkenaan keputusan Syarikat untuk meluluskan atau tidak bahan-bahan tersebut untuk digunakan dalam perniagaan USANA beliau. Gold Director atau yang berpangkat lebih tinggi tersebut hanya boleh menggunakan bahan-bahan jualan, pemasaran dan sokongan yang telah diluluskan secara nyata oleh USANA. Bahan-bahan sedemikian tidak boleh ditawarkan untuk jualan secara menguntungkan seseorang Pengedar.

Adalah menjadi tanggungjawab Pengedar untuk memastikan bahawa bahan promosi yang dahulunya diluluskan dikemaskini menurut keadaan semasa dan bersifat terkini. USANA selanjutnya berhak untuk membatalkan kelulusan bagi sebarang bahan promosi, dan Pengedar-pengedar mengeneipkan segala tuntutan bagi gantirugi atau saraan yang berbangkit daripada atau berhubung dengan pembatalan sedemikian.

3.3.2 TELEVISYEN DAN RADIO

Pengedar boleh mengiklankan di televisyen dan radio tertakluk kepada kelulusan bertulis secara nyata oleh USANA.

3.3.3 PERTANYAAN MEDIA

Pengedar mestilah merujuk kepada semua pertanyaan media mengenai USANA kepada Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA. Ini akan memastikan bahawa maklumat yang tepat dan konsisten akan disampaikan kepada orang ramai.

3.3.4 CAP PERDAGANGAN DAN HAKCIPTA

- Seorang Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung menggunakan cap perdagangan atau nama perdagangan atau logo korporat USANA untuk mempromosikan perniagaan bebas mereka. Sebaliknya, mereka mesti menggunakan logo “Pengedar Bebas USANA” untuk mempromosikan perniagaan mereka. Satu salinan logo yang dihasilkan semula boleh diperolehi daripada USANA.
- Pengedar tidak patut secara langsung atau tidak langsung menjawab telefon dalam cara yang mungkin membayangkan atau mencadangkan bahawa pemanggil tersebut telah menghubungi pejabat korporat USANA.
- Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung merekod atau menghasilkan semula bahan-bahan dari mana-mana majlis korporat, acara, ucapan USANA dsb.
- Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung merekod, menghasilkan semula atau membuat salinan sebarang persembahan atau ucapan oleh siapa-siapa jurucakap, wakil, penceramah, pegawai, pengarah, atau Pengedar USANA yang lain.
- Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung menghasilkan semula atau membuat salinan sebarang rakaman persembahan media yang dikeluarkan oleh USANA termasuk pita audio, pita video, CD dsb.
- Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung menerbitkan, atau menyebabkan penerbitan, dalam sebarang media bertulis atau elektronik, nama, gambar atau persamaan, bahan-bahan yang berhakcipta, atau hartabenda individu yang berkaitan dengan USANA tanpa kelulusan nyata secara bertulis daripada individu tersebut dan/atau USANA.
- Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung menerbitkan, atau menyebabkan penerbitan, dalam sebarang media bertulis atau elektronik, bahan-bahan yang berhakcipta, atau hartabenda USANA, tanpa kelulusan nyata secara bertulis daripada USANA.
- Pengedar-pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung menggunakan atau cuba mendaftar atau menjual mana-mana daripada nama-nama dagangan, capcap dagangan, nama-nama perkhidmatan, tanda-tanda perkhidmatan,

nama-nama produk USANA atau manamana terbitan daripadanya, untuk mana-mana nama domain Internet atau alamat e-mel.

3.3.5 PENGGUNAAN NAMA, MIRIP DAN IMEJ PENGEDAR

Pengedar membenarkan USANA untuk menggunakan nama, testimoni (atau kenyataan-kenyataan lain tentang USANA, produknya, atau peluang dalam format cetak atau rekod, termasuk penterjemahan, parafrasa, dan penerbitan semula elektronik yang sama), dan imej atau mirip mereka (yang diterbitkan atau direkod dalam bentuk gambar, digital, elektronik, video, atau media filem) yang berkaitan dengan pengiklanan, promosi, dan publisiti untuk memperkenalkan peluang USANA, produk-produk atau sebarang acara yang berkaitan dengan USANA atau ditaja oleh USANA.

3.3.6 HARGA YANG DIIKLANKAN

Pengedar-pengedar tidak boleh membuat bahan-bahan pemasaran atau pengiklanan mereka sendiri yang menawarkan mana-mana produk USANA pada harga kurang daripada harga pesanan auto terkini termasuk kos penghantaran dan cukai jika ada.

3.3.7 MEDIA SOSIAL

Pengedar boleh menggunakan Media Sosial, iaitu Facebook, Blogger, Twitter, Instagram, dan sebagainya untuk berhubung dengan rangkaianannya berkenaan perniagaan USANA mereka. Namun, sebarang maklumat yang dicipta untuk mensolisit seseorang Pengedar, Pelanggan Terpilih, atau Pengedar potensi atau Pelanggan Terpilih untuk membeli produk dan/ atau perkhidmatan USANA, menghadiri acara USANA, atau menggalakkan mereka untuk menghubunginya supaya mendapatkan maklumat yang lebih lanjut akan dianggap sebagai suatu iklan dan oleh yang demikian, ia jatuh di bawah garis panduan pengiklanan yang ditetapkan di bawah seksyen 3.3.1.

3.4 PENGAKUAN DAN REPRESENTASI PENGEDAR

3.4.1 PENGAKUAN PRODUK

Pengedar USANA tidak boleh membuat pengakuan bahawa produk USANA mempunyai ciri-ciri terapeutik atau penyembuhan kecuali yang terkandung di dalam bahan-bahan bacaan rasmi USANA. Khususnya, tiada Pengedar yang boleh membuat pengakuan bahawa produk USANA adalah berguna untuk menyembuhkan, merawat, mendiagnosis, meringankan atau mencegah sebarang penyakit. Kenyataan-kenyataan seperti ini boleh anggap sebagai pengakuan perubatan atau ubat. Pengakuan seperti ini bukan sahaja melanggar Perjanjian Pengedar, tetapi mereka juga melanggar undang-undang dan peraturan Amerika Syarikat,

Kanada, dan bidangkuasa yang lain.

3.4.2 PENGAKUAN PENDAPATAN

Pengedar tidak boleh membuat projeksi atau pengakuan atau mendedahkan pendapatan USANA mereka (termasuk menunjukkan cek, salinan cek, atau penyata bank) ketika menyampaikan atau membincangkan peluang USANA atau Pelan Ganjaran USANA, kecuali seperti yang terkandung di dalam bahan-bahan bacaan rasmi USANA.

3.4.3 TANGGUNGJAWAB ATAS SEBARANG MASALAH

Pengedar bertanggungjawab sepenuhnya terhadap semua pernyataan yang dibuat mengenai Produk-produk, perkhidmatan, dan Pelan Ganjaran yang tidak terkandung di dalam bahan-bahan bacaan Syarikat secara rasmi dan Pengedar bersetuju untuk memberi ganti rugi kepada USANA bagi apaapa tuntutan, kerosakan atau perbelanjaan lain termasuk yuran peguam, akibat daripada sebarang perwakilan atau tindakan yang diambil oleh Pengedar di luar skop Perjanjian Pengedar Proviso-proviso di bahagian ini masih sah walaupun Perjanjian sudah ditamatkan.

3.5 KEDAI-KEDAI KOMERSIAL

Pengedar boleh mempamerkan dan meruncitkan produk USANA di dalam kedai-kedai komersial di mana perkhidmatan profesional adalah sumber pendapatan yang utama dan jualan produk kedua pentingnya. Tempat perniagaan yang mengutamakan perkhidmatan yang diluluskan boleh termasuk (tetapi tidak terhad kepada) spa kesihatan, kedai kecantikan, dan pejabat doktor serta chiropractor. Tempat perniagaan yang mengutamakan runcit yang tidak diluluskan boleh termasuk (tetapi tidak terhad kepada) kedai-kedai runcit, laman lelong Internet (iaitu eBay), dan farmasi. Adalah menjadi suatu pelanggaran akan polisi ini untuk secara sedarnya menyertai mana-mana skim di mana seseorang Pengedar membekal produk kepada pihak ketiga yang kemudiannya menawarkan produk berkenaan untuk jualan semula dalam mana-mana pertubuhan berorientasikan runcit yang tidak diluluskan.

3.6 PENGREKRUTAN YANG TIDAK DIBENARKAN

Pengedar USANA boleh menyertai perniagaan jualan langsung atau pemasaran rangkaian yang lain atau perniagaan pemasaran 'multilevel' (secara keseluruhan "pemasaran multilevel"), dan Pengedar boleh melakukan aktiviti jualan yang berkaitan dengan produk dan perkhidmatan bukan USANA, jika mereka ingin berbuat demikian. Walau bagaimanapun, Pengedarpengedar dilarang melibatkan diri dalam aktiviti-aktiviti penajaan yang tidak diluluskan seperti berikut:

- Mengrekrut atau mendaftarkan pelanggan atau Pengedar USANA untuk perniagaan pemasaran 'multilevel' yang lain, secara langsung atau melalui pihak ketiga. Ini termasuk, tetapi tidak terhad kepada, membuat persembahan atau membantu dalam persembahan perniagaan pemasaran 'multilevel' yang lain kepada mana-mana Pelanggan Terpilih atau Pengedar USANA, atau secara tersembunyi atau terang-terang menggalakkan mana-mana Pelanggan Terpilih atau Pengedar USANA untuk menyertai perniagaan yang lain. Ia adalah suatu pelanggaran polisi ini untuk mengrekrut atau mendaftar seorang Pelanggan Terpilih atau Pengedar USANA untuk perniagaan pemasaran 'multilevel' yang lain, walaupun Pengedar tersebut tidak tahu bahawa prospek tersebut juga adalah seorang Pelanggan Terpilih atau Pengedar USANA;
- Penghasilan mana-mana penulisan, pita, atau bahan promosi dalam apa jua bentuk untuk perniagaan jualan langsung lain, atau muncul, menjadi rujukan, atau membenarkan nama Pengedar atau wajah serupa untuk dipaparkan atau dijadikan rujukan, di mana-mana bahan promosi, perekrutan atau pencarian pelanggan untuk syarikat jualan langsung lain;
- Jualan, tawaran untuk menjual, atau mempromosikan apa-apa produk atau perkhidmatan atau Pengedar Terpilih atau Pengedar USANA. Sebarang produk atau perkhidmatan dalam kategori yang sama dengan produk atau perkhidmatan USANA adalah dianggap sebagai persaingan, (contohnya, sebarang makanan tambahan berkhasiat adalah berada di dalam kategori yang sama dengan makanan tambahan berkhasiat USANA, dan oleh yang demikian, merupakan suatu produk yang bersaing, tidak kira perbezaan dalam kos, mutu, ramuan, atau kandungan nutrien;
- Menawarkan produk-produk USANA atau mempromosikan Pelan Ganjaran USANA bersama dengan mana-mana pelan perniagaan, peluang, produk, atau insentif bukan USANA;
- Menawarkan sebarang produk atau peluang bukan USANA bersama tawaran produk atau pelan perniagaan USANA atau di sebarang mesyuarat, seminar, pelancaran, konvensyen, atau majlis USANA yang lain; atau
- Di mana seorang Pengedar atau Pelanggan Terpilih prospektif menemani seorang Pengedar ke suatu mesyuarat atau majlis USANA, tiada Pengedar USANA yang lain boleh rekrut prospek untuk mendaftar dalam USANA atau sebarang perniagaan pemasaran 'multilevel' yang lain untuk jangka masa empat belas (14) hari atau kecuali dan sehingga Pengedar yang membawa prospek ke majlis tersebut menasihatkan Pengedar

USANA yang lain bahawa prospek tersebut memilih untuk tidak mendaftar dalam USANA dan bahawa Pengedar tersebut tidak lagi merekrut prospek untuk mendaftar dalam USANA, yang mana dahulu. USANA akan secara sertamerta membatalkan sebarang Keahlian Pengedar polisi ini adalah merugikan khasnya terhadap perkembangan dan jualan perniagaan Pengedar USANA lain dan terhadap perniagaan USANA sendiri.

- Penyertaan seseorang Pengedar secara langsung atau tidak langsung, termasuk, penerimaan pampasan daripada, atau mempunyai kepentingan keempunyaan, sah atau saksama, sebagai seorang tuanpunya tunggal, rakan kongsi, pemegang saham, pemegang amanah, atau benefisiari, di dalam mana-mana usaha pemasaran pelbagai peringkat lain, mereka tidak boleh menyertai Program-program 'Elite Bonus' (Bonus Elit) atau Kepimpinan USANA. Seseorang Pengedar yang menerima 'Leadership Bonus' (Bonus Kepimpinan) atau 'Elite Bonus' (Bonus Elit) di kala menyertai usaha pemasaran pelbagai peringkat yang lain melakukan kemungkiran bahan akan Perjanjian ini walau apa jua sekalipun niat atau tujuan Pengedar tersebut bagi penyertaan sedemikian.
- Seseorang Pengedar yang menyertai sebuah usaha pemasaran pelbagai peringkat yang lain dalam sebarang cara sekalipun adalah tidak layak untuk mendapat akses kepada maklumat sulit pelanggan, yang termasuk tetapi tidak terhad kepada senarai-senarai pelanggan yang termasuk dalam sistem "Downline Management" (DLM).

3.6.1 PERMINTAAN SELEPAS PEMBATALAN DILARANG

Seorang bekas Pengedar tidak boleh secara terus atau melalui pihak ketiga meminta sebarang Pengedar atau Pelanggan Terpilih USANA untuk mendaftar dalam sebarang program atau peluang jualan langsung, pemasaran rangkaian, atau pemasaran 'multilevel' untuk jangka masa satu (1) tahun selepas pembatalan Perjanjian Pengedar seorang individu atau entiti. Proviso ini akan terus berkuatkuasa walaupun tanggungjawab Pengedar terhadap USANA telah ditamatkan, menurut Perjanjian Pengedar tersebut.

3.6.2 LAPORAN GENEALOGI

Laporan Genealogi USANA adalah sulit dan mengandungi hak rahsia perdagangan perniagaan. Seorang Pengedar tidak boleh menggunakan laporan tersebut untuk sebarang tujuan melainkan untuk mengembangkan perniagaan USANA mereka. Pengedar tersebut dan USANA bersetuju bahawa, oleh kerana perjanjian kesulitan dan ketidakberitahuan Laporan Genealogi kepada Pengedar. Semasa sebarang tempoh Perjanjian Pengedar dan untuk jangka masa lima (5) tahun

selepas penamatan di antara Pengedar dan USANA, walau atas apa-apa alasan pun, seorang Pengedar tidak boleh, secara sendiri atau bagi pihak orang lain, persatuan, syarikat, atau entiti yang lain:

- Memberitahu sebarang maklumat yang terkandung di dalam laporan tersebut kepada mana-mana pihak ketiga;
- Menggunakan laporan tersebut untuk bersaing dengan USANA dan;
- Mengrekrut atau meminta mana-mana Pengedar di dalam laporan tersebut untuk menyertai perniagaan pemasaran 'multilevel' yang lain.
- Proviso ini akan terus berkuatkuasa walaupun Perjanjian ini telah tamat atau berakhir.

3.7 SYARIKAT, PERKONGSIAN DAN PENGAMANAH

Suatu syarikat, perkongsian, atau pengamanah (secara keseluruhan dalam bahagian ini dirujuk sebagai suatu "Entiti") boleh memohon untuk menjadi seorang Pengedar USANA dengan menyerahkan satu Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang lengkap bersama dengan satu Syarikat, Pendaftaran DBA Perkongsian. Pada bila-bila masa, USANA boleh memilih untuk meminta Pengedar memberikan Sijil Pembentukan Syarikat, Perjanjian Perkongsian, atau dokumen pengamanah (semua dokumen ini adalah secara keseluruhan dirujuk sebagai "Dokumen-Dokumen Entiti") kepada USANA. Suatu Keahlian Pengedar boleh menukar tarafnya di bawah penaja yang sama daripada seorang individu kepada suatu perkongsian, syarikat, atau pengamanah, atau daripada satu entiti kepada yang lain. Untuk berbuat demikian, Pengedar (-Pengedar) mestilah menyerahkan satu Permohonan dan Perjanjian Pengedar dan Syarikat, Borang Pendaftaran DBA Perkongsian kepada USANA. Syarikat, Borang Pendaftaran DBA Perkongsian mestilah ditandatangani oleh semua pemegang saham, rakan perkongsian, pemegang-pemegang amanah, atau individu-individu lain yang mempunyai pemilikan kepentingan dalam perniagaan tersebut. Ahli-ahli Entiti tersebut adalah bertanggungjawab secara bersama dan berasingan untuk sebarang hutang atau obligasi yang lain terhadap USANA. Seperti yang terkandung di dalam Bahagian 3.14, tiada individu yang boleh menyertai secara langsung atau tidak langsung dalam lebih daripada satu Keahlian Pengedar.

Adalah tanggungjawab mereka yang terlibat dalam Entiti tersebut untuk mematuhi undang-undang negara dalam mana Entiti mereka ditubuhkan. USANA mempunyai hak untuk meluluskan atau menolak sebarang Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang diserahkan oleh suatu Entiti, serta mana-mana Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang diserahkan oleh mana-mana

Pengedar-Pengedar) semasa untuk pembentukan satu Entiti untuk tujuan cukai, perancangan estet, dan liabiliti terhad.

3.8 DATA PERIBADI DAN HAK PERSENDIRIAN

3.8.1 MAKLUMAT PERIBADI

Dari masa ke semasa ia adalah penting untuk anda memberikan USANA maklumat peribadi anda berkaitan dengan Keahlian Pengedar anda atau permohonan anda untuk menjadi seorang Pengedar USANA. Tujuan-tujuan ini termasuk:

- Memproseskan Permohonan Pengedar.
- Laporan-laporan Perkembangan Genealogi.
- Memberikan Perkhidmatan Pengedar seperti merancang dan mengendalikan mesyuarat dan latihan Pengedar.
- Mentadbirkan faedah-faedah Pengedar.
- Membangunkan dan melaksanakan polisi-polisi, pelanpelan pemasaran, dan strategi-strategi.
- Memaparkan maklumat peribadi di dalam akhbar USANA, bahan-bahan promosi, dan komunikasi di antara kumpulan dalaman.
- Memberi rujukan.
- Mematuhi undang-undang yang berkaitan dan membantu mana-mana penyiasatan kerajaan atau polis dan
- Tujuan-tujuan lain yang berkaitan secara langsung dengan mana-mana di atas.

3.8.2 BERKONGSI MAKLUMAT PERIBADI DENGAN PIHAK KETIGA

Jika dibenarkan oleh proviso-proviso perundangan, USANA boleh memberikan maklumat peribadi anda kepada pihakpihak ketiga yang berikut:

- Kakitangan, pengarah dan pengurus USANA dan syarikat tempatan dan luar negerinya yang berkaitan/bersekutu.
- Mana-mana ejen, kontraktor, pembekal atau pihak ketiga lain yang memberikan pentadbiran, pengiklanan, percetakan atau perkhidmatan-perkhidmatan lain kepada USANA atau syarikat bersekutunya, termasuk tetapi tidak terhad kepada pusat-pusat pengedaran, auditor dari luar, pengamal perubatan, pemegang amanah, syarikat-syarikat insuran, actuary dan mana-mana penasihat/ejen dipilih oleh USANA atau syarikat bersekutunya untuk merancang, memberi, dan/atau mentadbirkan faedah-faedah Pengedar.
- Orang atau organisasi yang perlukan rujukan; dan
- Mana-mana ejen kerajaan atau pihak berkuasa kerajaan; polis; atau pemerintah yang wajar di

Malaysia.

3.8.3 AKSES PENGEDAR KEPADA MAKLUMAT PERIBADI

Di bawah Ordinan Data (Persendirian) Peribadi, anda mempunyai hak untuk meminta dan mendapatkan maklumat peribadi dari USANA di mana USANA mempunyai rekod anda dan membetulkan mana-mana data yang tidak tepat (melainkan jika ada pengecualian). Anda boleh juga minta USANA untuk memaklumkan anda tentang jenis maklumat peribadi yang diurus oleh USANA. Permintaan untuk mengakses ke dan membetulkan data peribadi atau maklumat mengenai polisi-polisi dan amalan-amalan USANA tentang data peribadi harus dibuat dalam tulisan kepada Perkhidmatan Pelanggan USANA.

3.9 PENGAMALAN MENIPU DAN KELAKUAN MEMUDARATKAN

ara Pengedar mestilah menerangkan secara adil dan benar mengenai produk, peluang, Pelan Ganjaran USANA, dan Polisi dan Prosedur kepada Pengedar prospektif. Ini termasuk:

- Bersikap jujur dan menyeluruh dalam persembahan bahan-bahan daripada Pelan Ganjaran USANA kepada semua Pengedar yang berpotensi;
- Menjelaskan bahawa pendapatan daripada Pelan Ganjaran USANA adalah berdasarkan jualan produk dan bukan hanya pada penajaan Pengedar yang lain;
- Membuat anggaran keuntungan yang berdasarkan ramalan yang munasabah untuk apa yang akan mencapai oleh seorang Pengedar biasa dalam keadaan yang biasa;
- Menerangkan bahawa pendapatan yang lalu dalam suatu keadaan tidak semestinya mencerminkan pendapatan pada masa depan;
- Tidak memberikan gambaran yang salah mengenai jumlah perbelanjaan yang mungkin terlibat oleh seorang Pengedar biasa dalam menjalankan perniagaan tersebut;
- Tidak memberikan gambaran yang salah mengenai jumlah masa yang mungkin diperlukan oleh seorang Pengedar sederhana untuk menjalankan perniagaan tersebut untuk mencapai keuntungan yang dianggarkan tersebut, dan tidak menyatakan bahawa keuntungan atau pendapatan adalah terjamin untuk mana-mana Pengedar individu;
- Jangan sekali-kali menyatakan atau membuat kesimpulan bahawa anda akan membina satu Organisasi Downline untuk sesiapa pun;

- Jangan sekali-kali menyatakan bahawa keuntungan atau pendapatan adalah terjamin untuk seorang Pengedar individu; dan
- Jangan sekali-kali menyatakan bahawa mana-mana pelanggan, perniagaan, atau agensi kerajaan telah meluluskan atau mengesahkan produk USANA atau Pelan Ganjaran USANA.
- Tidak menyertai pembelian Downline (membuat pesanan jualan di dalam satu Pusat Perniagaan selain daripada di mana jualan dihasilkan).
- Manipulasi Pelan Ganjaran adalah tidak dibenarkan dan mungkin mengakibatkan tindakan disiplin. Manipulasi Pelan Ganjaran termasuk, tetapi tidak terhad kepada, pembelian oleh Pengedar untuk melayakkan diri dalam pencapaian pelbagai pangkat atau komisen, pembelian kuantiti produk yang besar yang bukan dijual melalui saluran pemasaran langsung, membuat pesanan di bawah keahlian pengedar lain dari organisasi downline beliau, dan tingkah laku lain yang mungkin melanggar undang-undang negeri, persekutuan, atau skim anti-piramid asing. Atas budi bicara USANA, manipulasi seperti ini mungkin mengakibatkan penggantungan komisen dan pembatalan keahlian Pengedar.
- Mana-mana kelakuan Pengedar jika ditentukan oleh USANA sebagai membawa keburukan, menimbulkan gangguan, atau mencederakan terhadap USANA atau Pengedar yang lain, USANA boleh mengambil tindakan yang sewajarnya terhadap Pengedar berkenaan sepertimana yang ditentukan dalam Bahagian 8.3.

3.10 STATUS KONTRAKTOR BEBAS

Pengedar adalah kontraktor bebas dan bukan pembeli suatu hak franchise atau peluang perniagaan. Perjanjian di antara USANA dan Pengedarnya tidak mewujudkan hubungan majikan/pekerja, agensi, perkongsian, atau perniagaan bersama (joint venture) di antara Syarikat dan Pengedar. Semua Pengedar adalah bertanggungjawab untuk membayar cukai pendapatan mereka sendiri. Setiap Pengedar adalah digalakkan untuk menetapkan matlamat masa, dan cara jualan beliau sendiri, asalkan beliau mematuhi undang-undang yang berkenaan dan syarat-syarat dan peraturan-peraturan Perjanjian Pengedar tersebut.

3.11 INSURAN

3.11.1 PERLINDUNGAN USAHA PERNIAGAAN

Anda boleh mendapatkan perlindungan insuran untuk aktiviti aktiviti perniagaan anda.

3.11.2 INSURAN LIABILITI PRODUK

USANA mempunyai insuran untuk melindungi Syarikat dan para Pengedarnya daripada tuntutan

liabiliti produk. Polisi insuran USANA mengandungi suatu “Pengesahan Penjual” yang meliputi para Pengedar Bebas asalkan mereka memasarkan produk USANA menurut undang-undang dan peraturan-peraturan yang berkenaan dan perniagaan Pengedar. Polisi liabiliti produk USANA tidak meliputi tuntutan-tuntutan yang timbul kerana perbuatan salah Pengedar dalam memasarkan produk itu (lihat juga bahagian 3.4).

3.12 ANTARABANGSA

Pengedar boleh menjual dan mempromosikan produk-produk, peluang, dan perkhidmatan USANA atau mengrekrut atau mendaftarkan mana-mana bakal Pengedar atau pelanggan hanya di dalam negara di mana USANA telah mendapat kelulusan untuk menjalankan perniagaan, seperti yang diumumkan dalam komunikasi rasmi USANA. Jika seorang Pengedar ingin menjalankan perniagaan di dalam sebuah negara yang telah diluluskan selain daripada negara di mana mereka menjadi Pengedar, beliau mestilah mematuhi semua undang dan peraturan yang berkenaan untuk negara tersebut. Tambahan pula, beliau mestilah memasuki suatu Permohonan dan Perjanjian Penaja Antarabangsa dengan USANA sebelum menjalankan sebarang perniagaan antarabangsa termasuk, tetapi tidak terhad kepada penjualan produk-produk yang khasnya dicipta, diformulasi, dan diluluskan untuk sesebuah pasaran tertentu. Sebagai contoh, label produk kepunyaan Amerika Syarikat hanya boleh dijual di Amerika Syarikat, dan label produk kepunyaan Mexico hanya boleh dijual di Mexico.

3.13 BERPATUH KEPADA UNDANG-UNDANG DAN ORDINAN-ORDINAN

Anda dikehendaki mematuhi semua undang yang berkenaan dengan perniagaan anda.

3.14 SATU KEAHLIAN PENGEDAR

Seorang Pengedar boleh menjalankan, menerima ganjaran daripada, atau mempunyai kepentingan hakmilik, secara sah di sisi undang-undang atau saksama, sebagai peniaga tunggal, rakan kongsi, pemegang saham, pemegang amanah, atau waris, dalam hanya satu Keahlian Pengedar USANA. Walau bagaimanapun, suami/isteri anda dibenarkan mendaftar sebagai Pengedar dan menjalankan Keahlian Pengedar yang kedua dengan syarat Keahlian Pengedar suami/isteri anda ditempatkan di bawah salah satu Pusat Perniagaan anda dan bukan ditempatkan di organisasi yang melintas barisan. Perniagaan kedua mestilah merupakan perniagaan bona fide yang bebas yang dijalankan oleh orang yang namanya disenaraikan di dalam perjanjian dan bukan dijalankan oleh pemilik perniagaan yang pertama.

3.15 DILARANG MEMBUNGKUS DAN MELABEL SEMULA PROHIBITED

Pengedar tidak boleh melabel semula atau mengubah label pada sebarang produk, maklumat, bahan-bahan, atau program USANA dalam apa cara sekali pun. Pengedar tidak boleh membungkus semula atau mengisi semula sebarang produk USANA. Produk USANA mesti dijual dalam bekas mereka yang asal sahaja. Melabel semula atau membungkus semula akan melanggar undang-undang yang berkuasa, yang mana boleh mengakibatkan hukuman jenayah yang berat. Liabiliti sivil mungkin juga diakibatkan apabila orang yang menggunakan produk tersebut mengalami sebarang jenis kecederaan atau hartabenda mereka dirosakkan akibat daripada membungkus atau melabel semula produk tersebut.

3.16 JUALAN PINDAHMILIK ATAU MENYERAH HAK KEAHLIAN PENGEDAR

Seorang Pengedar tidak boleh menjual, memindahmilik, atau menyerahkan hak keahlian mereka kepada sesiapa sahaja atau entiti tanpa kelulusan bertulis nyata USANA. Untuk memperolehi kelulusan, anda mesti:

- Menjadi seorang Pengedar yang mempunyai rekod yang baik seperti yang ditetapkan oleh USANA dengan budi bicaranya sendiri.
- Sebelum sebarang pindahmilik diluluskan oleh USANA, sebarang obligasi yang terhutang oleh Pengedar yang menjual terhadap USANA mestilah ditunaikan.
- Pengedar yang memindahmilik mestilah mempunyai rekod yang baik dan tidak melanggar sebarang syarat-syarat Perjanjian Pengedar atau Polisi dan Prosedur ini, untuk memindahmilik Keahlian Pengedar beliau.
- Pergabungan Keahlian Pengedar adalah tidak dibenarkan. USANA tidak akan meluluskan pemindahmilikan Keahlian kepada mana-mana individu atau Entiti yang merupakan seorang Pengedar semasa atau yang mempunyai hakmilik kepentingan dalam sebarang Keahlian Pengedar. Begitu juga, USANA tidak akan meluluskan pemindahmilikan Keahlian Pengedar kepada mana-mana individu atau Entiti yang terdahulu daripada ini telah mempunyai hakmilik kepentingan dalam, atau menjalankan, suatu Keahlian Pengedar USANA.
- Tiada Pusat Perniagaan individu yang boleh dipindahmilik secara berasingan daripada Keahlian Pengedar tersebut. Jika seorang Pengedar ingin memindahmilik Keahlian beliau, semua Pusat Perniagaan mesti termasuk di dalam pindahmilik tersebut.
- Pengedar yang memindahmilik mestilah

memberitahu Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA mengenai hajatnya untuk memindahmilik Keahlian beliau dengan melengkapkan dan menyerahkan satu salinan borang Pindahmilik Keahlian dan Permohonan Pengedar yang telah ditandatangani bersama satu salinan Kad Pengenalan Pengedar depan dan belakang. Tiada perubahan dalam garisan penajaan (line of sponsorship) yang boleh diakibatkan daripada pemindahmilik suatu Keahlian Pengedar.

3.17 PEMISAHAN KEAHLIAN PENGEDAR

Jika Pengedar ingin membubarkan Keahlian Pengedar mereka yang dipegang bersama tersebut, mereka mestilah berbuat demikian dalam suatu cara yang mana tidak akan mengganggu pendapatan atau kepentingan Organisasi Rangkaian Upline dan Downline mereka. Pengedar patut mempertimbangkan yang berikut ketika membuat keputusan samada hendak membubarkan suatu Keahlian Pengedar yang dipegang bersama:

- Jika suatu Keahlian Pengedar yang dipegang bersama dibubarkan, salah seorang di antara pemilik bersama tersebut boleh menjalankan Keahlian Pengedar tersebut, tetapi pemilik bersama yang lain mestilah menyerahkan hak mereka terhadap, dan kepentingan dalam, Keahlian tersebut.
- USANA tidak boleh membahagikan suatu kumpulan, mahupun membahagikan cek komisen atau bonus di antara pemilik bersama tersebut.
- Jika suatu Keahlian Pengedar yang dipegang bersama dibubarkan, individu (-individu) tersebut yang telah menyerahkan hak di dalam Keahlian asal tersebut boleh memohon sebagai Pengedar baru di bawah manamana Penaja tetapi tidak boleh membeli atau menyertai Keahlian Pengedar yang sedia ada. Polisi ini tidak termasuk pembubaran keahlian pengedar seorang suami dan isteri. Hanya selepas perceraian yang sah barulah seorang suami atau isteri boleh meninggalkan keahlian pengedarnya dan mendaftarkan diri di bawah mana-mana Penajanya dengan serta-merta.

3.18 WARISAN

Jika seorang pengedar meninggal dunia atau menjadi tidak berupaya, hak-hak beliau terhadap komisen, bonus, dan kumpulan, bersama dengan segala tanggungjawab Pengedar, akan beralih kepada waris (-waris) beliau. Apabila kematian atau ketidakupayaan berlaku, waris (-waris) mestilah menunjukkan kepada Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA bukti kematian atau ketidakupayaan, bersama dengan bukti pewarisan, seperti surat sah warisan (Grant of Probate) atau Surat Kuasa Wakil (Power of Attorney), dan suatu

Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang telah dilengkapkan dengan betul. Anda boleh mewarisi dan menyimpan Keahlian yang lain walaupun anda sedang memiliki atau menjalankan suatu Keahlian.

3.19 CUKAI

3.19.1 CUKAI PENDAPATAN

Setiap Pengedar adalah bertanggungjawab untuk membayar cukai persekutuan, tempatan, negeri, daerah, dan kawasan atas sebarang pendapatan yang diperolehi sebagai seorang Pengedar Bebas. USANA tidak akan memberikan nasihat cukai peribadi. Sila meminta nasihat dari pakar pencukaian tempatan anda.

3.20 Mencari Pelanggan Melalui Telefon dan Emel

Penggunaan sebarang peralatan 'solicitation' telefon automatik berkaitan dengan pemasaran atau promosi USANA, produknya, atau peluang USANA adalah dilarang sama sekali. Penggunaan operasi telefon secara "bilik dandang" (boiler room) untuk menjual produk atau perkhidmatan melalui telefon, atau mengrekrut Pengedar, adalah dilarang sama sekali. Pengedar juga tidak dibenarkan mengirim pesanan emel yang tidak diminta atau "spam" untuk menjual produk atau untuk mengrekrut Pengedar.

3.21 KAWASAN-KAWASAN

Tidak terdapat kawasan-kawasan yang eksklusif untuk pemasaran produk dan perkhidmatan USANA, dan tiada seorang Pengedar yang boleh membayangkan atau menyatakan bahawa beliau mempunyai suatu kawasan yang eksklusif untuk memasarkan produk dan perkhidmatan USANA.

3.22 PAMERAN PERDAGANGAN DAN EKSPLO

Pengedar boleh mempamerkan dan/atau menjual produkproduk USANA di pertunjukkan dan ekposisi perdagangan, tetapi tidak boleh mempamerkan atau menjual produkproduk USANA di acara-acara yang tidak sesuai dengan imej yang ingin digambarkan oleh USANA. Segala penulisan yang dipamerkan di acara tersebut mestilah penulisan USANA yang disahkan dan mestilah memperkenalkan dengan jelas individu (-individu) tersebut sebagai Pengedar Bebas.

3.23 MEMINDAHMILIK KEAHLIAN PENGEDAR

3.23.1 PERSELISIHAN PENDAFTARAN

Setiap Pengedar prospektif mempunyai hak muktamad untuk memilih Penaja beliau sendiri. Secara amnya, Pengedar pertama yang telah melakukan kerja-kerja bermakna dengan seorang Pengedar prospektif adalah dianggap sebagai

mempunyai tuntutan pertama terhadap kuasa penajaan. Prinsip asas akal budi dan pertimbangan patut mempengaruhi sebarang perselisihan yang mungkin terjadi. Jika dalam keadaan di mana seorang Pengedar prospektif atau sebagai Pengedar bagi pihak seorang Pengedar prospektif, menyerahkan lebih daripada satu Permohonan dan Perjanjian Pengedar kepada USANA, dengan menyatakan seorang Penaja yang berlainan pada setiap borang, Syarikat tersebut hanya akan menganggap sebagai sah Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang pertama yang diterima dan diproses. Jika terdapat sebarang persoalan mengenai penajaan seorang Pengedar, keputusan muktamad akan dibuat oleh USANA.

3.23.2 PERUBAHAN PENEMPATAN

USANA tidak membenarkan sebarang penukaran dalam garis penajaan kecuali di dalam keadaan berikut:

- Di mana seorang Pengedar telah secara penipuan atau ketidaksusilaan dipengaruhi untuk menyertai USANA.
- Di mana suatu penempatan yang salah telah dibuat akibat daripada kesalahan seorang Pengedar, suatu penukaran di dalam garisan penajaan boleh dibuat untuk membetulkan kesalahan tersebut di mana suatu permintaan untuk penukaran adalah dibuat dalam masa 10 hari dari pendaftaran. Jika anda membuat suatu permintaan seperti itu, anda mesti juga menyerahkan penulisan Penaja anda bersama yuran perubahan penempatan yang diperlukan. Jikalau pada masa permintaan tersebut anda mempunyai mana-mana ahli kumpulan di tempatnya, tiada penukaran akan dibenarkan di dalam garisan penajaan tersebut. Jikalau suatu penukaran seperti yang tersebut telah diluluskan, komisen dan bonus yang didapati akan diselaraskan mengikut keadaan yang dinyatakan. Suatu penukaran penempatan tidak mungkin akan diluluskan dalam keadaan di mana permohonan yang ditandatangani belum diterima oleh USANA.
- Jika anda menamatkan Keahlian Pengedar anda secara bertulis, anda boleh menyertai semula di bawah Penajaan pilihan anda sendiri selepas suatu jangkamasa 6 bulan. Berikutan dengan penamatan Keahlian anda, anda boleh mengambil bahagian sebagai seorang Pelanggan Terpilih semasa jangkamasa 6 bulan tersebut.
- Dalam keadaan di mana anda menamatkan Keahlian anda, anda kehilangan segala hak, bonus, dan komisen di bawah garisan penajaan anda yang terdahulu. Anda tidak boleh mengelak kepatuhan panduan ini melalui penggunaan nama samaran, syarikat, perkongsian pengamanah, nama suami/isteri, nombor insuran sosial, nombor sekuriti sosial, nombor pengenalan majikan,

nombor KP rekaan, dll.

- Jika anda “tidak aktif ” (tiada belian atau jualan produk USANA atau penyertaan dalam sebarang bentuk yang lain sebagai seorang pengedar) untuk suatu jangka masa 12 bulan berturut-turut, anda boleh menamatkan Keahlian Pengedar anda secara bertulis dan menyertai semula dengan serta-merta di bawah Penajaan pilihan anda sendiri.

3.23.3 SERBUAN MELINTAS BARISAN

Serbuan melintas barisan adalah dilarang sama sekali. “Serbuan melintas barisan” adalah didefinisikan sebagai pendaftaran atau percubaan untuk mendaftarkan seorang individu atau Entiti yang telah mempunyai Perjanjian Pelanggan atau Pengedar Terpilih semasa dalam rekod USANA, atau sesiapa yang telah mempunyai perjanjian seperti ini dalam jangka masa enam (6) bulan kalendar sebelum ini dalam garisan penajaan yang berlainan Penggunaan nama perdagangan, nama samaran, syarikat, perkongsian, pengamanah, nama suami/isteri, nombor insuran sosial, nombor sekuriti sosial, nombor pengenalan majikan, nombor KP rekaan untuk menggagalkan polisi ini adalah dilarang sama sekali. Pengedar tidak boleh menghina, mencela, atau tidak mengesahkan Pengedar USANA yang lain dalam percubaan untuk memujuk Pengedar yang lain untuk menjadi salah seorang anggota kumpulan Pengedar yang pertama tersebut.

3.23.4 ANGGAHAN RISIKO

Pengedar-pengedar memahami bahawa semasa dalam perjalanan ke atau dari mesyuarat, acara, aktiviti, bengkel, percutian, atau pertemuan berkaitan dengan Syarikat, mereka melakukan sedemikian kerana mereka adalah sebahagian daripada perniagaan bebas ini dan tidak terlibat sebagai seorang kakitangan, ejen atau berfungsinya sebagai Syarikat walaupun kehadiran mereka sebenarnya mungkin berdasarkan secara keseluruhan atau sebahagian pada jemputan dari, atau persetujuan dengan, Syarikat untuk menghadirinya. Pengedarpengedar menanggung semua risiko dan tanggungjawab yang akan dihadapi semasa dalam perjalanan ini.

BAHAGIAN 4 | TANGGUNGJAWAB PENGEDAR DAN PENAJA

4.1 PENYELIAAN LATIHAN DAN JUALAN BERTERUSAN

Sesiapa Pengedar yang menaja Pengedar lain ke dalam USANA mesti melatih Pengedar baru tersebut dalam pengetahuan produk, teknik jualan yang efektif, Pelan Ganjaran, dan Polisi dan Prosedur. Pengedar juga mesti menyelia dan memerhatikan Pengedar dalam kumpulan mereka untuk memastikan bahawa mereka mengendalikan

perniagaan secara profesional dan etikal, memajukan jualan dengan betul, dan memberikan perkhidmatan pelanggan yang bermutu. Apabila seorang Pengedar bertambah maju menerusi pelbagai peringkat kepimpinan, tanggungjawab beliau untuk melatih dan memotivasikan ahli-ahli kumpulan akan bertambah. Apabila menaja atau mendaftarkan seorang Pengedar baru, ia adalah tanggungjawab seseorang Pengedar Penaja untuk memastikan bahawa pemohon tersebut diberikan atau mempunyai akses secara dalam talian ke versi Polisi dan Prosedur terkini serta Pelan Ganjaran USANA sebelum mereka menandatangani Perjanjian Pengedar mereka.

4.2 TIDAK MEMBUAT PENGHINAAN

Dalam menetapkan contoh yang betul untuk barisan downline mereka, Pengedar tidak boleh menghina USANA, Pengedar USANA yang lain, Produk USANA, Pelan Ganjaran USANA, atau kakitangan Syarikat. Penghinaan seperti ini merupakan suatu pelanggaran yang serius terhadap Polisi-polisi dan Prosedur-prosedur ini.

4.3 PEMEGANG PERMOHONAN ATAU PESANAN

Semua Pengedar mestilah menyerah kepada USANA sebarang borang dan permohonan yang diterima oleh mereka daripada Pengedar atau pemohon yang lain, atau Pelanggan Terpilih atau Pemohon Pelanggan Terpilih, pada hari perniagaan yang berikutnya selepas hari di mana borang-borang atau permohonan tersebut ditandatangani.

4.4 MELAPOR SEBARANG PELANGGARAN POLISI

Pengedar patut melaporkan sebarang pelanggaran polisi yang telah diperhatikan kepada Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA.

BAHAGIAN 5 | SYARAT-SYARAT JUALAN

5.1 JUALAN PRODUK

Pelan Ganjaran USANA adalah berdasarkan jualan produk dan perkhidmatan USANA kepada pengguna. Pengedar mesti memenuhi kehendak jualan peribadi dan Organisasi Rangkaian Downline yang telah ditetapkan (dan memenuhi tanggungjawab yang lain seperti yang terkandung di dalam Polisi dan Prosedur ini) untuk layak mendapatkan bonus, komisen, dan kemajuan terhadap pencapaian pada peringkat-peringkat yang lebih tinggi. Syarat-syarat jualan yang berikut mesti dipenuhi untuk membolehkan Pengedar layak mendapat komisen:

- Minimum tujuh puluh peratus (70%) daripada pesanan Pengedar mestilah untuk kegunaan peribadi dan/atau dijual kepada pelanggan

atau pengguna akhir yang lain. Jumlah jualan Pelanggan Utama (Preferred Customer) yang ditaja oleh Pengedar sendiri boleh diambil kira bagi menentukan pematuhan syarat 70% ini. Pengedar tidak boleh membuat pembelian produk seterusnya melainkan 70% pembelian sebelum ini telah digunakan secara peribadi ataupun telah dijual kepada pelanggan akhir.

- Pengedar mesti membina atau melayani sekurangnya lima orang pelanggan dalam setiap tempoh empat-minggu berikutan. Pelanggan- pelanggan ini boleh terdiri daripada sama ada Pelanggan Runcit, Pelanggan Terpilih, atau mana- mana kombinasi kedua-duanya.
- Pengedar adalah dikehendaki memberikan Pelanggan Runcit mereka suatu resit yang mengandungi tarikh jualan, jumlah jualan, barangan yang dibeli, dan jaminan kepuasan USANA. Pengedar mesti menyimpan segala resit jualan runcit untuk jangka masa dua tahun dan memberikannya kepada USANA apabila diminta oleh Syarikat. Rekod rekod yang mencatatkan belian oleh Pelanggan Terpilih Pengedar akan disimpan oleh USANA.

5.2 CADANGAN HARGA RUNCIT

Pengedar-pengedar adalah dinasihatkan agar menjual produk-produk pada harga runcit yang dicadangkan oleh USANA. Pengedar-pengedar tidak dibenarkan untuk menjual produk-produk USANA pada harga yang lebih rendah daripada harga yang dibeli dari USANA.

USANA berhak untuk menegakkan atau menamatkan keahlian pengedar sekiranya pengedar-pengedar didapati mencabuli undang-undang ini.

5.3 DILARANG MEMBELI INVENTORI SECARA BERLEBIHAN

USANA melarang pembelian produk dalam jumlah yang tidak munasabah, atau pemberian produk sebagai hadiah, hanya untuk tujuan memenuhi kelayakan untuk komisen, bonus, atau kemajuan dalam Pelan Pampasan. Pengedar tidak dibenarkan pembelian berlebihan daripada yang mereka boleh jual semula secara munasabah atau penggunaan peribadi dalam tempoh empat minggu seperti yang ditentukan oleh Syarikat, dan tidak menggalak orang lain untuk berbuat demikian. Pengedar boleh menerima pengecualian kepada peraturan ini jika mereka mempunyai bukti atau mengemukakan penjelasan untuk mengesahkan keperluan untuk tahap inventori melebihi had.

Para Pengedar tidak dimestikan menyimpan inventori atau bahan-bahan jualan selain daripada Kit Permulaan awal. Para Pengedar yang berbuat demikian mungkin mendapati proses membina Organisasi Rangkaian Downlinenya jadi lebih

mudah kerana masa yang diperlukan untuk mengisi pesanan pelanggan atau memenuhi keperluan Pengedar baru dapat disingkatkan. Setiap pengedar mesti membuat keputusannya sendiri berkenaan hal tersebut.

5.4 DEPOSIT

Tiada wang patut dibayar kepada atau diterima oleh Pengedar untuk suatu jualan kecuali pada masa penghantaran produk.

BAHAGIAN 6 | BONUS DAN KOMISEN

6.1 KITARAN BONUS DAN KOMISEN

USANA membayar komisen secara mingguan. Seorang Pengedar mesti meneliti komisen beliau dan melaporkan sebarang kesalahan atau percanggahan kepada USANA dalam masa tiga puluh (30) hari dari tarikh pembayaran komisen tersebut. Kesalahan atau percanggahan yang tidak dibawa kepada perhatian USANA dalam jangka masa tiga puluh-hari akan dianggap diketepikan oleh Pengedar tersebut.

6.2 PENYELERASAN BONUS DAN KOMISEN

Pengedar mendapat komisen dan bonus berdasarkan jualan produk kepada Pengguna Akhir. Dengan itu, USANA akan menyelaraskan komisen dan bonus yang didapati daripada sebarang jualan apabila Pengedar tersebut atau mana-mana Pengguna Akhir yang lain memulangkan produk yang dijual tersebut untuk mendapatkan pembayaran balik. USANA akan menolak jumlah jualan yang disebabkan oleh produk yang dipulangkan tersebut daripada jumlah kumpulan Pengedar Rangkaian Upline dalam masa 2 minggu pertama selepas pengembalian wang diberikan.

6.3 KEHILANGAN HAK MENERIMA KOMISEN

Anda mesti menjadi seorang Pengedar yang aktif dan menuruti syarat-syarat Perjanjian Pengedar untuk layak menerima komisen dan bonus.

6.4 KOMISEN DAN KREDIT YANG TIDAK DITUNTUT

Para Pengedar yang gagal memberikan maklumat akaun bank yang lengkap atau betul kepada USANA akan dipertahankan komisen dan bonus mereka dalam bentuk kredit. Sebarang kredit tidak dituntut akan disimpan selama 6 tahun, dalam tempoh tersebut pihak USANA akan memaklumkan pengedar akan baki kredit mereka dalam bentuk notis bertulis pada selang masa tertentu. Setiap notis atau cubaan pemberitahuan yang dihantar kepada Pengedar akan dikenakan Yuran RM20. Yuran ini akan dipotong terus dari kredit di akaun Pengedar.

BAHAGIAN 7 | JAMINAN PEMULANGAN PRODUK DAN PEMBELIAN SEMULA INVENTORI

7.1 PENUKARAN PRODUK

USANA menjamin mutu produknya dan akan menukarkan sebarang produk yang tidak sempurna.

Sesiapa yang memulangkan suatu produk yang rosak atau tidak sempurna mestilah melengkapkan Borang Penukaran atau Pengembalian Produk Pengedar.

7.2 POLISI PEMULANGAN PRODUK DALAM TIGA PULUH (30) HARI

7.2.1 PELANGGAN RUNCIT

USANA mewajibkan Pengedarnya untuk menunaikan jaminan Syarikat untuk mengembalikan wang sepenuhnya tanpa syarat dalam tempoh 30 hari kepada semua Pelanggan Runcit. Jika atas sebab-sebab tertentu seorang Pelanggan Runcit tidak berpuas hati dengan sebarang produk USANA, beliau boleh memulangkan produk tersebut kepada Pengedar yang menjual kepadanya dalam tempoh tiga puluh (30) hari dari tarikh pembelian untuk gantian, penukaran, atau pengembalian penuh harga belian tersebut. Tiada pemulangan atau pengembalian akan dilayan jika produk tersebut telah digunakan sebanyak satu pertiga atau lebih. Jika Pelanggan Runcit tersebut meminta suatu pengembalian, Pengedar yang telah menjual produk tersebut kepada Pelanggan Runcit tersebut mesti dengan serta-merta memulangkan harga pembelian Pelanggan Runcit tersebut. (Pelanggan Runcit mesti memulangkan barangan kepada Pengedar yang telah menjual barangan kepadanya; USANA tidak akan menerima barangan yang dipulangkan terus daripada Pelanggan Runcit.) Pengedar, kemudiannya, patut melengkapkan suatu borang Pemulangan Produk Pengguna Tidak Puas Hati dan menghantar borang tersebut bersama dengan resit jualan asal dan barangan yang dipulangkan kepada USANA. USANA kemudiannya akan menggantikan barangan yang dipulangkan tersebut dengan produk yang sama dan mengirimkannya kepada Pengedar tersebut. Semua pelanggan runcit mesti dibekalkan dengan dua salinan resit jualan rasmi USANA pada masa jualan. Bahagian belakang resit memberikan pelanggan dengan notis bertulis mengenai hak beliau untuk membatalkan perjanjian jualan tersebut.

7.2.2 PELANGGAN TERPILIH

USANA menawarkan Pelanggan Terpilih suatu jaminan 100%, 30-hari, pembayaran balik wang atas pesanan produk permulaan mereka. Jika atas sebarang alasan seorang Pelanggan Terpilih tidak berpuas hati dengan mana-mana produk USANA,

beliau boleh memulangkan produk tersebut kepada Syarikat dalam tempoh tiga puluh (30) untuk penggantian, penukaran, atau pengembalian penuh harga belian tersebut. Tiada pemulangan atau pengembalian akan dilayan jika produk tersebut telah digunakan sebanyak satu pertiga atau lebih.

7.2.3 PENGEDAR

Jika seorang Pengedar memilih untuk membatalkan Keahlian Pengedar beliau semasa jangkamasa tiga puluh-hari sejeurus selepas pendaftaran beliau, USANA akan mengembalikan 100% harga Kit Permulaan dan segala produk yang telah dibeli sebagai sebahagian daripada pesanan permulaan Pengedar (tolak kos penghantaran). Pengedar yang membatalkan mesti memulangkan produk-produk tersebut dan kesemua Kit Permulaan kepada USANA, kiriman prabayar, bersama dengan satu surat yang menerangkan bahawa beliau ingin menamatkan Keahlian beliau dan menerima pengembalian balik wang. Selepas pesanan pertama, pengembalian balik wang untuk produk yang dipulangkan, Kit Permulaan, dan bantuan jualan adalah dibuat menurut bahagian 7.3. Jika seorang Pengedar memulangkan Kit Permulaan beliau dan/atau barangan yang bersamaan, atau melebihi RM400.00, untuk suatu pengembalian semula wang, pemulangan tersebut merupakan suatu Pembatalan Sukarela terhadap Perjanjian Pengedar beliau. Tambahan pula, Syarikat tersebut akan menyelaras Jumlah Jualan dan Komisen Pengedar yang berkenaan menurut Bahagian 6.2.

7.3 SEMUA PENGEMBALIAN PRODUK LAIN

Selepas pesanan permulaan, seorang Pengedar boleh memulangkan produk kepada USANA, termasuk bahan-bahan promosi dan bantuan jualan, yang dibeli dalam tempoh 6 bulan yang lalu untuk mendapatkan pengembalian wang sebanyak 100% daripada harga belian (tolak bayaran pengendalian dan penghantaran) jika barangan tersebut dalam keadaan yang boleh dijual semula, kecuali jika yang sebaliknya diperlukan oleh undang-undang. Walau bagaimanapun, pemulangan yang menyebabkan pengembalian wang yang melebihi RM400.00 mungkin mengakibatkan penamatan Keahlian Pengedar. Tambahan pula, USANA boleh menolak daripada jumlah pengembalian wang sebarang komisen atau bonus yang telah diterima oleh Pengedar tersebut akibat daripada produk yang dipulangkan.

USANA tidak akan menerima pengembalian atau penukaran sebahagian produk bagi produk individu dari Pek-pek BC atau Pek-pek Promosi. Semua pengembalian atau penukaran produk mesti mengikut kuantiti dan barangan yang tertera pada invoices.

Di Malaysia, USANA hanya menerima pemulangan produk yang dijual di Malaysia sahaja.

Semua pemulangan produk mestilah berada di dalam keadaan yang baik dan masih boleh dijual semula. USANA Malaysia berhak untuk menolak apa-apa pengembalian produk jika tidak memenuhi syarat ini.

7.4 PROSEDUR-PROSEDUR UNTUK PEMULANGAN DAN PEMBELIAN SEMULA

Untuk menerima pengembalian wang, penukaran, atau penggantian produk yang telah dibeli, seorang Pengedar mesti:

- Memperolehi suatu Nombor Pengesahan Pulangan Produk (RMA#) daripada Jabatan Khidmat Pengedar. Nombor ini mesti menemani segala produk yang dipulangkan;
- Memulangkan produk tersebut dengan invois yang asal kepada USANA;
- Menggunakan karton(-karton) penghantaran dan bahan-bahan pembungkusan yang betul untuk memulangkan produk tersebut kepada USANA. Pengedar bertanggungjawab untuk mengesan kiriman pulangan anda jika diperlukan.

Jika seorang Pengedar memulangkan produk daripada seorang Pelanggan Runcit, beliau mesti:

- Mengirimkan produk tersebut kepada USANA dalam masa 10 hari dari tarikh pemulangan oleh pelanggan. Bungkusan tersebut mesti dihantar bersama dengan satu Borang Pemulangan Produk Ketidakpuasan Pengguna, satu salinan resit jualan yang asal, dan bahagian yang tidak digunakan dalam bekas yang asal.
- Hanya Pelanggan Terpilih atau Pengedar yang telah memesan produk dari USANA boleh memulangkannya.
- USANA tidak bertanggungjawab atas barangan yang hilang dalam masa penghantaran.

BAHAGIAN 8 | PENYELESAIAN PERSELISIHAN DAN KETIDAKPATUHAN PERJANJIAN

8.1 PERSELISIHAN DI ANTARA PENGEDAR

8.1.1 KETIDAKPUASAN DAN ASUAN

Apabila seorang Pengedar berasa tidak puas hati atau membuat aduan terhadap Pengedar yang lain mengenai sebarang amalan atau kelakuan berhubung dengan perniagaan USANA masing-masing, Pengedar yang mengadu patut membincang masalah tersebut dengan seorang Pengedar yang seorang lagi dahulu. Jika ini tidak dapat menyelesaikan masalah tersebut, Pengedar yang mengadu tersebut patut melaporkan masalah tersebut kepada Gold Director beliau

untuk menyelesaikan isu tersebut pada peringkat tempatan. Jika perkara tersebut tidak boleh diselesaikan, ia mestilah dilaporkan secara bertulis kepada Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA. Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang tersebut akan meneliti aduan tersebut dan membuat keputusan yang muktamad. Aduan tersebut patut mengenalpasti butir-butir khas mengenai kelakuan yang tidak betul dan, jika boleh, mengenalpasti tarikh-tarikh yang berkenaan pada mana perkara yang diadu tersebut berlaku, tempat di mana ia berlaku, dan semua orang yang mempunyai pengetahuan secara langsung mengenai kelakuan yang tidak betul tersebut.

8.1.2 PENELITIAN JABATAN PERKHIDMATAN UNDANG-UNDANG

Apabila menerima aduan bertulis, Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang akan menyiasat perkara tersebut, meneliti polisi-polisi yang berkenaan, dan memberikan keputusan mengenai bagaimana perselisihan tersebut boleh diselesaikan. Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang juga mungkin mengeluarkan hukuman disiplin yang konsisten dengan proviso Bahagian 8.3.

8.2 PERSELISIHAN DI ANTARA USANA DAN PENGEDAR

8.2.1 BIDANGKUASA, TEMPAT DAN PILIHAN PERUNDINGAN

Segala perselisihan dan tuntutan berkaitan dengan USANA, Pelan Ganjaran, Produknya, hak dan obligasi Pengedarnya dan USANA, atau sebarang tuntutan yang lain atau kuasa tindakan yang berkaitan dengan belian produk atau persembahan, samada oleh seorang Pengedar atau USANA di bawah Perjanjian Pengedar, akan diselesaikan secara menyeluruh dan muktamad oleh arbitrase di Salt Lake City, Utah kecuali jika undang-undang negeri atau daerah dalam mana Pengedar tersebut tinggal secara nyata mengkehendaki sebaliknya. Terdapat seorang arbitrator, seorang peguam, dengan kemahiran dalam undang-undang transaksi (keutamaan yang kuat diberikan kepada peguam yang berpengetahuan dalam industri jualan langsung), yang dipilih daripada panel yang dibekalkan oleh Panel Arbitrase Amerika. Setiap pihak kepada arbitrase tersebut adalah bertanggungjawab atas kos dan perbelanjaan arbitrase sendiri, termasuk yuran guaman dan memfailkan kes. Jika seorang Pengedar memfailkan suatu tuntutan atau tuntutanbalas terhadap USANA, Pengedar tersebut hanya boleh berbuat demikian secara individu dan tidak boleh bersama Pengedar yang lain atau secara sebahagian daripada tindakan kelas. Keputusan arbitrator adalah muktamad dan mengikat pihak-pihak tersebut dan boleh, jika perlu, dijadikan suatu penghakiman dalam mana-mana mahkamah yang mempunyai bidangkuasa.

Perjanjian untuk mengarbitrat ini akan berkuatkuasa tanpa kira apa-apa pembatalan atau berakhirnya Perjanjian Pengedar tersebut.

Tiada apa-apa dalam Polisi dan Prosedur ini yang boleh melarang USANA daripada memohon kepada dan mendapatkan daripada mana-mana mahkamah yang mempunyai bidangkuasa, suatu writ attachment, injunksi sementara, injunksi awal, injunksi tetap, atau relif lain yang tersedia untuk melindungi kepentingan USANA sebelum, semasa, atau berikutan dari pemfailan sebarang arbitrase atau tindakan lain, atau sementara menunggu suatu keputusan yang berkaitan dengan sebarang arbitrase atau tindakan lain.

Kewujudan sebarang tuntutan atau kuasa tindakan oleh Pengedar terhadap USANA tidak akan mengecualikan USANA daripada menguatkuasakan kovenan dan perjanjian yang terkandung di dalam Perjanjian Pengedar tersebut.

Bidangkuasa dan tempat mengenai sebarang perkara yang tidak tertakluk kepada arbitrase adalah berada di Salt Lake County, State of Utah atau di United States District Court, di dalam dan untuk Daerah Utah kecuali Undang-undang Negeri atau Daerah dalam mana Pengedar tersebut tinggal secara nyata mengkehendaki sebaliknya. Dengan menandatangani Perjanjian Permohonan Pengedar, semua Pengedar bersetuju terhadap bidangkuasa dalam dua forum ini. Undang-undang Daerah Utah akan menentukan perselisihan yang melibatkan Perjanjian Pengedar.

8.3 TINDAKAN DISIPLIN

Perlanggaran sebarang peraturan-peraturan dan syarat-syarat Perjanjian Pengedar, atau sebarang kelakuan perniagaan yang tidak sah, menipu, atau tidak etikal oleh seorang Pengedar, boleh mengakibatkan, atas budi bicara USANA, mengenakan satu atau lebih hukuman berikut:

- Amaran secara bertulis atau lisan, menjelaskan makna dan permohonan suatu polisi atau prosedur khas, dan menasihati bahawa ketidakpatuhan yang berterusan akan mengakibatkan hukuman lanjutan
- Tempoh percubaan, yang mana boleh termasuk mengkehendaki seorang Pengedar untuk mengambil tindakan pembaikan dan akan termasuk pemerhatian seterusnya oleh USANA untuk memastikan kepatuhan terhadap Perjanjian tersebut;
- Penarikan balik atau penafian suatu anugerah atau penghargaan, atau menghadkan penyertaan dalam acara-acara tajaan USANA untuk suatu jangka masa yang ditetapkan atau sehingga Pengedar tersebut memenuhi syarat-syarat khas yang tertentu;
- Penggantungan dari keistimewaan Keahlian

Pengedar yang tertentu, termasuk tetapi tidak terhad kepada penempatan suatu pesanan produk, penyertaan dalam program USANA, kemajuan dalam Pelan Ganjaran, atau penyertaan sebagai seorang Penaja (termasuk penyertaan sebagai seorang Penaja Antarabangsa), untuk suatu jangka masa yang ditetapkan atau sehingga Pengedar tersebut memenuhi syarat-syarat khas yang tertentu;

- Menahan komisen atau bonus untuk suatu jangka masa yang ditetapkan atau sehingga Pengedar tersebut memenuhi syarat-syarat khas yang tertentu;
- Mengenakan denda yang adil dan munasabah atau hukuman yang lain dalam kadar mengikut kerosakan benar yang ditanggung oleh USANA dan seperti yang dibenarkan oleh undang-undang; dan/atau
- Penamatan suatu Keahlian Pengedar

BAHAGIAN 9 | PESANAN

9.1 CARA MEMESAN

Pengedar boleh membuat pesanan melalui telefon, faks, mel, e-mel, melalui Internet, atau melalui Program Pesanan Auto. Telefon Perkhidmatan Pelanggan untuk Nombor Pengenal Peribadi (PIN) anda untuk memesan melalui Internet.

Ketika memesan melalui telefon - bersedia untuk memberikan segala maklumat yang diminta pada Borang Pesanan Produk Pengedar. Pembayaran mestilah dibuat melalui kad kredit atau Debit Terus Bank (jika sudah terdapat dalam fail).

Ketika memesan melalui faks - mencetak maklumat dengan jelas pada borang pesanan dan gunakan salinan putih untuk faks. Pembayaran boleh dibuat melalui kad kredit atau Debit Terus Bank (jika sudah terdapat dalam fail).

Ketika memesan melalui mel, kirimkan borang pesanan putih yang dilengkapkan ke pejabat UHS Essential Health (M) Sdn Bhd di Kuala Lumpur.

Simpan satu salinan borang pesanan untuk rekod anda. Pembayaran boleh dibuat melalui kad kredit atau Debit Terus Bank (jika sudah terdapat dalam fail).

9.2 PROGRAM PESANAN AUTO

Pengedar dan Pelanggan Terpilih yang bereputasi baik boleh menyertai dalam Program Pesanan Auto USANA. Pengedar boleh mendaftar dalam program ini melalui Permohonan dan Perjanjian Pengedar mereka atau dengan melengkapkan suatu Perjanjian Pesanan Auto Pengedar, dengan mengenalpasti produk yang anda ingin USANA menghantar kepada anda secara automatik setiap tempoh empat-minggu berikutan. Kad kredit atau akaun bank dari

mana anda mengesahkan pembayaran akan secara automatik dikenakan bayaran jumlah pesanan tersebut termasuk kos penghantaran dan cukai jualan yang berkenaan. Pengedar mesti memastikan bahawa mereka mempunyai wang yang cukup di dalam akaun mereka pada minggu sebelum pemprosesan pesanan Auto mereka.

9.3 POLISI PESANAN AM

Mengenai pesanan mel dengan pembayaran yang tidak sah atau salah, USANA akan cuba untuk menghubungi Pengedar tersebut melalui telefon dan/atau mel untuk cuba mendapatkan pembayaran. Jika percubaan ini tidak berjaya selepas lima hari bekerja, pesanan tersebut akan dikembalikan sebagai tidak diproses. Pesanan C.O.D. tidak akan diterima. USANA tidak menetapkan pesanan minima.

Pesanan untuk produk dan bantuan jualan boleh digabungkan.

9.4 PEMBELIAN PRODUK USANA

Setiap Pengedar mesti membeli produk beliau secara terus daripada USANA untuk menerima kredit jumlah jualan yang berkaitan dengan pembelian tersebut.

9.5 POLISI PESANAN “BACK ORDER”

Secara amnya, USANA tidak akan menunda pesanan barangan yang telah kehabisan stok. Walaupun demikian, USANA boleh menunda barangan Pesanan Auto, jika diperlukan.

9.6 PERCANGGAHAN PENGHANTARAN

Kegagalan untuk memberitahu USANA mengenai sebarang percanggahan penghantaran atau kerosakan dalam masa tiga puluh (30) hari dari penghantaran akan membatalkan hak Pengedar untuk memohon pembetulan. Ikuti prosedur untuk membetulkan suatu percanggahan penghantaran seperti yang tercatat pada Borang Penukaran atau Pemulangan Produk Pengedar.

BAHAGIAN 10 | PEMBAYARAN DAN PENGHANTARAN

10.1 CARA PEMBAYARAN

Semua borang dan pemberian kuasa mesti mempunyai tandatangan Pengedar tersebut.

10.1.1 KAD KREDIT

USANA menerima VISA dan MasterCard. Jika bayaran yang dikenakan tersebut ditolak, pesanan tersebut tidak akan diterima. Penggunaan kad kredit orang lain tanpa kebenaran mereka secara nyata atau bertulis adalah dilarang dan boleh menyebabkan satu Keahlian Pengedar itu dibatalkan tanpa kerelaan.

10.1.2 DEBIT TERUS

Pengedar yang mempunyai akaun di bank-bank bersekutu MEPS boleh memilih untuk membayar dengan cara Debit Terus daripada akaun bank mereka. Untuk berbuat demikian, seseorang Pengedar perlu melengkapkan Borang Pemberian kuasa Debit Terus dan menyerahkan kepada USANA. Ia akan mengambil masa tiga hingga empat minggu untuk proses Debit Terus diluluskan.

10.2 DANA YANG TIDAK MENCUKUPI DAN KREDIT YANG DITOLAK ATAU DICANGGAH

Semua pengembalian pemindahan dana elektronik yang tidak dibayar oleh pihak bank akan dikenakan bayaran sebanyak RM20.00. Sebarang baki tertunggak yang belum dijelaskan lagi kepada USANA akan dipotong daripada komisen atau cek bonus yang berikutnya. Kegagalan untuk menyelesaikan mana- mana baki tertunggak kepada USANA mungkin akan mengakibatkan Keahlian Pengedar dibatalkan.

10.3 PROGRAM PESANAN AUTO

- Sebaik saja dimulakan program ini akan terus berkuat kuasa sehinggalah notis pembatalan bertulis diterima oleh pejabat USANA Petaling Jaya.
- Sebarang perubahan mesti dimaklumkan kepada USANA terlebih dahulu sebelum waktu beroperasi ditamatkan pada hari Jumaat di minggu tersebut sebelum pesanan tersebut diproses.
- Penyertaan di dalam Program Pesanan Auto adalah suatu pilihan dan tidak mengecualikan seseorang Pengedar itu keperluan jualan runcit atau memenuhi peraturan jualan semula tujuh puluh peratus (70%).

BAHAGIAN 11 | PELBAGAI PERKHIDMATAN PENGEDAR

11.1 PENUKARAN TERHADAP KEAHLIAN PENGEDAR ANDA

11.1.1 SECARA AM

Setiap pengedar mesti secara serta merta memberitahu USANA mengenai segala penukaran terhadap maklumat yang terkandung di dalam Permohonan dan Perjanjian Pengedar. Pengedar boleh mengubah Perjanjian Pengedar mereka yang sedia ada dengan menghantar suatu permintaan bertulis, suatu Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang ditandatangani dengan betul, dan dokumen sokongan yang berkenaan.

11.1.2 PENAMBAHAN PEMOHON BERSAMA

Ketika menambahkan pemohon bersama kepada Keahlian Pengedar yang sedia ada, USANA memerlukan kedua-dua permintaan bertulis dan

satu Permohonan dan Perjanjian Pengedar yang dilengkapi dengan betul yang mengandungi nombor-nombor pengenalan dan tandatangan pemohon dan pemohon bersama. Pengubahan yang dibenarkan dalam perenggan ini tidak termasuk penukaran penajaan. Hanya individu-individu yang tidak pernah menguruskan atau mempunyai kepentingan pemilikan dalam sebarang keahlian Pengedar USANA layak ditambahkan kepada keahlian Pengedar yang sedia ada sebagai seorang pemohon bersama.

11.2 LAPORAN GENEALOGI DAN PENYATA KOMISEN

11.2.1 LAPORAN GENEALOGI

Laporan Genealogi boleh diperolehi melalui dalam talian bagi Pengedar yang melanggan sistem "Downline Management" (DLM). Laporan ini mengandungi maklumat sulit perdagangan hak milik USANA. Sila rujuk bahagian 3.6.2 untuk peraturan penggunaan laporan ini.

11.2.2 PENYATA KOMISEN

Penyata Komisen boleh diperolehi secara dalam talian bagi semua Pengedar aktif yang menerima komisen. Ia juga akan dikirim kepada Pengedar atas permintaan.

11.3 KESILAPAN ATAU PERTANYAAN

Jika maklumat pada laporan genealogi anda adalah tidak tepat atau tidak lengkap, anda mesti memberitahu USANA dalam masa 30 hari selepas menerima laporan anda.

11.4 MENYELESAIKAN MASALAH

Jika anda mempunyai sebarang soalan mengenai pengiriman, pesanan, komisen dan bonus, atau Pelan Ganjaran USANA sila tulis atau menelefon Jabatan Perkhidmatan Pengedar.

BAHAGIAN 12 | KETIDAKAKTIFAN DAN PENAMATAN POLISI

12.1 KETIDAKAKTIFAN

Pengedar yang tidak memenuhi keperluan Jumlah Jualan Peribadi yang ditetapkan di dalam Pelan Ganjaran USANA bagi mana-mana tempoh empat minggu berikutan tidak akan menerima komisen untuk jualan yang dihasilkan melalui kumpulan mereka untuk jangka masa tempoh empat-minggu berikutan tersebut.

12.2 PEMBATALAN TANPA KERELAAN

Pelanggaran sebarang terma-terma Perjanjian Pengedar oleh seorang Pengedar, termasuk sebarang pindaan yang boleh dibuat oleh USANA dalam kebijaksanaan tunggalnya dari semasa ke semasa, merupakan suatu pelanggaran yang

penting terhadap Perjanjian Pengedar dan boleh mengakibatkan, atas pilihan USANA, sebarang Tindakan Disiplin seperti yang disenaraikan di dalam Bahagian 8.3, termasuk pembatalan Keahlian Pengedar beliau. Pembatalan Tanpa Kerelaan untuk suatu Keahlian Pengedar akan mengakibatkan kehilangan segala hak Pengedar terhadap kumpulan beliau dan sebarang bonus dan komisen yang didapati dari itu.

Apabila suatu Keahlian dibatalkan secara tanpa kerelaan, Pengedar akan diberitahu melalui mel yang diperakui di alamat yang terdapat dalam fail dengan Syarikat. Pembatalan berkuatkuasa pada tarikh notis bertulis dihantar melalui mel yang diperakui, resit balasan diminta, ke alamat Pengedar yang terakhir atau apabila Pengedar menerima notis sebenar mengenai pembatalan, yang mana berlaku dahulu. Apabila Pembatalan Tanpa Kerelaan seperti ini berlaku, Pengedar tersebut mesti berhenti mengakui dirinya sebagai Pengedar USANA dengan serta-merta.

Pengedar tersebut boleh membuat rayuan terhadap penamatan tersebut kepada Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA. Rayuan Pengedar tersebut mesti secara bertulis dan mesti diterima oleh syarikat dalam masa limabelas (15) hari kalendar dari tarikh surat pembatalan USANA. Jika USANA tidak menerima rayuan tersebut dalam jangka masa limabelas-hari tersebut, pembatalan akan menjadi muktamad. Pengedar tersebut mesti menghantar segala dokumen sokongan bersama surat-menyurat rayuan beliau. Rayuan bertulis tersebut akan dikaji oleh Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang. Jika Pengedar memfailkan rayuan penamatannya pada waktunya, Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang akan menyemak semula dan mempertimbangkan semula penamatan tersebut, mempertimbangkan sebarang tindakan lain yang sesuai, dan memberitahu Pengedar tersebut secara bertulis mengenai keputusannya. Keputusan Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang ini adalah muktamad.

Seorang Pengedar yang mana Perjanjian Pengedarnya telah dibatalkan tanpa kerelaannya boleh memohon semula untuk menjadi seorang Pengedar dua belas (12) bulan kalendar dari tarikh pembatalan tersebut. Pengedar yang ingin memohon semula mesti menghantar satu surat kepada Jabatan Perkhidmatan Undang-Undang USANA dengan menyatakan alasan-alasan mengapa beliau percaya USANA patut membenarkan beliau menjalankan suatu Keahlian Pengedar. Samada membenarkan individu tersebut menjalankan perniagaan USANA sekali lagi adalah tertakluk sepenuhnya kepada budi bicara USANA.

12.3 PEMBATALAN BERTULIS

Seorang Pengedar atau Pelanggan Terpilih boleh membatalkan Perjanjian beliau dengan USANA pada bila-bila masa dan untuk apa-apa alasan

dengan membekalkan notis bertulis kepada USANA menyatakan niatnya untuk memberhentikan Keahlian Penedarnya atau status Pelanggan Terpilih. Notis bertulis tersebut mesti mengandungi tandatangan Penedar atau Pelanggan Terpilih tersebut, nama yang dicetak, alamat, dan nombor pengenalan yang sesuai.

12.4 KESAN PENAMATAN

Berikutan penamatan sukarela atau tanpa kerelaan seseorang Penedar, bekas Penedar tersebut tidak akan mempunyai hak, hakmilik, tuntutan, atau kepentingan terhadap kumpulan yang mana beliau uruskan atau sebarang bonus dan/atau komisen dari jualan yang dihasilkan oleh organisasi tersebut. Berikutan daripada penamatan sukarela atau tanpa kerelaan, bekas Penedar tersebut tidak boleh menyatakan bahawa beliau adalah seorang Penedar USANA, tidak mempunyai hak untuk menjual produk atau perkhidmatan USANA, mesti mengalihkan semua lambang USANA dari pandangan awam, dan mesti berhenti daripada menggunakan sebarang logo, cap perdagangan, atau tanda perkhidmatan USANA.

Seorang Penedar yang telah membatalkan secara sukarela akan menerima komisen dan bonus hanya untuk minggu kalendar penuh yang terakhir sebelum pembatalan beliau tersebut. Penedar yang mana Perjanjiannya adalah dibatalkan tanpa kerelaannya akan menerima komisen dan bonus hanya untuk minggu kalendar penuh yang terakhir sebelum pembatalan, kecuali jika wang dipegang oleh Syarikat semasa jangkamasa penyiasatan. Jika siasatan kelakuan Penedar mengakibatkan pembatalan beliau tanpa kerelaannya, beliau tidak berhak menuntut komisen dan bonus yang dipegang tersebut.

Apabila diminta, seorang Penedar yang membatalkan Perjanjian Penedarnya secara sukarela boleh menjadi seorang Pelanggan Terpilih dengan menghantarkan satu salinan Perjanjian Pelanggan Terpilih kepada USANA.

BAHAGIAN 13 | DEFINISI

13.1 DEFINISI ISTILAH

Penedar Aktif: Seorang Penedar yang memenuhi kehendak minima Jumlah Jualan Peribadi seperti yang terkandung di dalam Pelan Ganjaran USANA.

Pusat Perniagaan: Istilah “Pusat Perniagaan” adalah didefinisikan di dalam Pelan Ganjaran USANA.

Sistem Pembangunan Perniagaan (BDS) / Kit

Permulaan: Merupakan koleksi bahan latihan dan bahan sokongan USANA yang dibeli oleh Penedar baru. BIDS dijual kepada Penedar pada kos USANA.

Pembatalan: Penamatan Perjanjian Penedar atau Perjanjian Pelanggan Terpilih seorang individu.

Pembatalan mungkin berbentuk secara sukarela atau bukan sukarela.

Pembatalan Bukan Sukarela: Penamatan atau Perjanjian Penedar oleh pihak USANA.

Pembatalan Sukarela: Penamatan suatu Perjanjian Penedar atau Pelanggan Terpilih yang dimulakan oleh Penedar atau Pelanggan Terpilih yang memilih untuk memberhentikan perhubungan beliau dengan USANA atas apa-apa alasan.

Produk Berkomisen: Semua produk USANA yang mana komisen dan bonus dibayar. Sistem Pembangunan Perniagaan dan bantuan jualan bukan produk berkomisen.

Syarikat: Istilah “Syarikat” seperti yang digunakan dalam Polisi dan Prosedur ini, dan di dalam segala penulisan USANA, bermakna USANA Health Sciences, Inc. dan UHS Essential Health (Malaysia) Sdn Bhd.

Penedar: Seorang individu atau entiti perniagaan yang telah melaksanakan Perjanjian Penedar yang telah diterima oleh USANA.

Perjanjian Penedar: Istilah Perjanjian Penedar, dalam Polisi dan Prosedur, merujuk kepada Permohonan dan Perjanjian Penedar, Polisi dan Prosedur USANA, dan Pelan Ganjaran USANA.

Sisi: Semua individu, bermula dengan orang yang ditempatkan secara langsung di bawah anda, dan mereka yang berhubung secara langsung atau tidak langsung dengan orang ini, yang membentuk satu “sisi” dalam organisasi rangkaian downline anda.

Pengguna Akhir: Seorang yang membeli produk USANA untuk tujuan menggunakannya sendiri.

Tempoh Empat-Minggu Berikutan: Empat tempoh bayaran (empat hari Jumaat) selepas seorang Penedar membuat satu pesanan produk 100 poin atau lebih. Jika seorang Penedar membuat suatu pesanan pada hari Jumaat, hari Jumaat pada mana pesanan tersebut dibuat dikira sebagai Tempoh yang pertama daripada empat Tempoh bayaran dalam jumlah Tempoh Penedar tersebut.

(Sila rujuk Kalendar Tempoh Empat-Minggu Berikutan untuk keterangan selanjutnya.)

Pengekalan status aktif seorang Penedar sepanjang tempoh jumlah (volume period) adalah kritikal terhadap kelayakan Penedar untuk mendapat bonus dan komisen.

Laporan Genealogi: Satu laporan yang dikeluarkan oleh USANA yang membekalkan data kritikal berkaitan dengan identiti Penedar dan maklumat jualan mengenai kumpulan setiap Penedar. Laporan ini mengandungi hakmilik maklumat rahsia perdagangan. (Lihat Bahagian 3.6.2).

Jumlah Jualan Kumpulan: Jumlah produk USANA yang boleh dikomisenkan yang dihasilkan oleh suatu kumpulan Penedar. Jumlah Jualan Kumpulan tidak

termasuk Jumlah Jualan Peribadi Pengedar yang berkenaan. (Kit Permulaan dan bantuan jualan tidak mempunyai Jumlah Jualan. (Sales Volume).

Keluarga Terdekat: Seseorang Pengedar, suami atau isterinya, dan anak-anak yang di bawah tanggungannya.

Peringkat: Lapisan para Pengedar dalam sesebuah kumpulan Pengedar tertentu. Istilah ini merujuk kepada hubungan seseorang Pengedar dengan Pengedar Rangkaian Upline tertentu, ditentukan oleh jumlah para Pengedar di antara mereka yang berhubung kait melalui penajaan.

“Sisi Pengeluaran Lebih Rendah”: Apabila membandingkan Jumlah Jualan Kumpulan (GSV) dua “sisi” yang berlainan dalam organisasi anda, “sisi” yang mempunyai GSV yang lebih rendah merupakan “Sisi Pengeluaran Lebih Rendah”. Sekiranya kedua-dua “sisi” menghasilkan GSV yang sama, maka kedua-duanya boleh dianggap sebagai “sisi” pengeluaran lebih rendah.

Pengedar Malaysia: Seorang Pengedar yang melaksanakan Permohonan dan Perjanjian Pengedar Malaysia USANA. Seseorang warga Malaysia yang menetap di luar negara dan mendaftar dengan USANA negara tempat tinggalnya tidaklah dianggap sebagai Pengedar Malaysia.

Bahan rasmi USANA: Bahan bacaan, pita audio atau video, dan bahan-bahan lain yang dihasilkan, dicetak, diterbitkan, atau diedarkan oleh USANA.

Jumlah Jualan Peribadi (PSV): Nilai produk yang dibeli oleh seorang Pengedar yang boleh dikomisenkan.

Pengedar Bergelar: Pengedar yang telah menerima komisen dan gelaran (iaitu, Sharer atau Believer, untuk Jumlah Jualan Kumpulan.)

SOAL DAN JAWAB TENTANG BAHAGIAN PERUNDANGAN:

S. APAKAH TUJUAN BAHAGIAN PERUNDANGAN PENGEDAR USANA?

- J. Bahagian Perundangan USANA ditubuhkan untuk mendidik Pengedar mengenai polisi dan prosedur syarikat yang berkaitan serta melindungi perniagaan mereka. Bahagian ini mematuhi piawaian etika USANA yang tinggi dalam melindungi Pengedar daripada aktiviti penguatkuasaan pengawalseliaan dan aktiviti jualan yang tidak wajar oleh Pengedar lain. Ini membolehkan Pengedar mengusahakan perniagaan mereka dengan penuh keyakinan dengan pengetahuan bahawa perniagaan mereka adalah selamat untuk diusahakan dengan berterusan.

S. ADAKAH USANA MEMBENARKAN PENGEDARNYA UNTUK MENGIKLANKAN DAN MEM-PROMOSIKAN PRODUK- PRODUK USANA YANG BERKUALITI TINGGI DAN PERNIAGAAN USANA?

- J. Ya, USANA mengambil kisah tentang keperluan perniagaan Pengedar dan menawarkan pelbagai alat bantuan jualan yang telah diluluskan untuk membantu Pengedar mempromosikan produk dan perniagaan mereka. Alat bantuan jualan ini boleh diperolehi menerusi dalam talian atau boleh dipesan terus dari USANA. Pengedar perlu mencapai pangkat Gold Director atau ke atas jika ingin menghasilkan bahan promosi tersendiri dan perlu mengemukakan bahan promosi berkenaan kepada USANA untuk diluluskan sebelum ia boleh digunakan. Ini adalah untuk memastikan bahawa semua maklumat yang terkandung dalam bahan promosi berkenaan adalah tepat dan mematuhi peraturan spesifik industri dan syarikat.

S. ADAKAH PENGEDAR USANA DIBENARKAN BERKONGSI PENGALAMAN POSITIF MEREKA SELEPAS MENGAMBIL PRODUK USANA?

- J. Ya, USANA menggalakkan Pengedar berkongsi kebaikan yang dialami oleh mereka selepas mengambil produk USANA yang bertaraf dunia. Namun, ia mesti diingati bahawa produk USANA merupakan suplemen nutrisi dan bukan produk perubatan, maka tiada tuntutan boleh dibuat bahawa produk USANA boleh membantu mendiagnosis, merawat, menyembuhkan, atau mencegah sebarang penyakit.

S. S. ADAKAH PENGEDAR-PENGEDAR USANA DIKEHENDAKI MENJUAL PRODUK SUPAYA LAYAK MENERIMA KOMISEN?

- J. Ya, sebagai sebuah syarikat pemasaran rangkaian yang sah, pelan pemasaran USANA adalah berdasarkan jualan produk. Pengedar perlu memenuhi syarat spesifik jualan peribadi dan jualan organisasi downline seperti yang dinyatakan di seksyen 5 di bawah polisi dan prosedur untuk layak menerima bonus, komisen, dan pencapaian pangkat yang lebih tinggi.

S. BOLEHKAH PENGEDAR-PENGEDAR MENJUAL DAN MEMPROMOSIKAN PRODUK-PRODUK DAN PERNIAGAAN USANA KEPADA ORANG LAIN DI SERATA DUNIA?

- J. Ya, USANA menawarkan peluang kepada Pengedar untuk memiliki perniagaan antarabangsa yang berjaya dengan membenarkan Pengedar mempromosi dan menjual produk dan perniagaan di semua negara di mana USANA mempunyai kelulusan untuk berniaga, sepertimana yang diumumkan dalam komunikasi rasmi USANA. Pengedar tidak dibenarkan untuk mempromosi atau menjual produk di negara di mana USANA belum lagi dibuka secara rasmi.



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

Effective Date: 08/03/20

CCR-015427 MY MY 07/20