นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน

TH.(Version)

นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน

สารบัญ

ส่วนที่ 1 – บทนำ

1.1 การรวมนโยบายเข้ากับข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย 3
1.2 วัตถุประสงค์ 3
1.3 การเปลี่ยนแปลง 3
1.4 ความล่าช้า 3
1.5 การเป็นโมฆะบางส่วน 3
1.6 กฎเกณฑ์ 3
1.7 การขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ 3

ส่วนที่ 2 – การเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่าย

2.1 หลักเกณฑ์ในการเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่ายของยูซานา 3
2.2 ผลประโยชน์ของผู้แทนจำหน่าย 3
2.3 เลขประจำตัวประชาชนและหมายเลขผู้แทนจำหน่าย 3
2.4 การเข้าเป็นผู้แทนจำหน่ายแบบชั่วคราว 4
2.5 การต่ออายุผู้แทนจำหน่ายรายปี 4
2.6 การเริ่มต้นธุรกิจ 4

ส่วนที่ 3 – การปฏิบัติในการเป็นผู้แทนจำหน่ายยูซานา

3.1 แผนการจ่ายค่าตอบแทน 4
3.1.1 การกระทำของสมาชิกในครอบครัวหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง 4
3.2 การโฆษณา 4
3.2.1 โทรทัศน์และวิทยุ 5
3.2.2 คำถามจากสื่อมวลชน 5
3.2.3 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์ 5
3.2.4 การใช้ชื่อผู้แทนจำหน่าย สิ่งเสมือน และรูปภาพ 5
3.3 การเรียกร้องจากผู้แทนจำหน่ายและการดำเนินการแทน 5
3.3.1 การนำเสนอข้อมูลสินค้า 5
3.3.2 การเรียกร้องรายได้ 5
3.3.3 การทำให้คู่แข่งเสียชื่อเสียง 5
3.3.4 ราคาขายสินค้าจากการโฆษณา 6
3.3.5 การชดใช้ค่าเสียหาย 6
3.3.6 สื่อสังคมออนไลน์ 6
3.4 ร้านค้า 6
3.5 บริษัทและสินค้าอื่น ๆ 6
3.6 หลังจากสิ้นสุดการเสนอขายสินค้า 7
3.7 รายงานสายงาน 7
3.8 ข้อมูลส่วนบุคคลและสิทธิส่วนบุคคล 7
3.8.1 ข้อมูลส่วนบุคคล 7
3.8.2 การสื่อสารข้อมูลส่วนบุคคลไปยังบุคคลที่สาม 7
3.8.3 ผู้แทนจำหน่ายเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล 7
3.9 การชักชวนทางโทรศัพท์และอีเมล 7
3.10 บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วน และทรัสต์ 8
3.11 การปฏิบัติที่หลอกลวง 8
3.12 สถานะผู้รับจ้างอิสระ 8
3.13 การประกันภัยแก่ธุรกิจ 8
3.14 การประกันภัยต่อความรับผิดจากสินค้า 8
3.15 การยอมรับความเสี่ยง 8
3.16 ระหว่างประเทศ 8
3.17 การปฏิบัติตามกฎหมาย 8
3.18 ผู้แทนจำหน่ายต่อหนึ่งสมาชิกภาพ 8
3.19 การปรับปรุงรูปแบบสินค้าและฉลากใหม่ 9
3.20 การขาย การโอน หรือการมอบการเป็นผู้แทนจำหน่าย 9
3.21 การแบ่งแยกการเป็นผู้แทนจำหน่าย 9
3.22 การรับช่วงต่อ 9
3.23 ภาษี 9
3.24 อาณาเขต 9
3.25 งานแสดงสินค้าและงานมหกรรมสินค้า 9
3.26 สายงานของการสปอนเซอร์ 9
3.27 การโอนไปยังสปอนเซอร์อื่น 10
3.28 การซื้อตัวข้ามสาย 10

ส่วนที่ 4 – ความรับผิดชอบของผู้แทนจำหน่ายและสปอนเซอร์

4.1 การให้คำแนะนำ การฝึกอบรม และการขาย 10
4.2 ความเป็นผู้นำ 10
4.3 การเก็บใบสมัครหรือคำสั่งซื้อ 10
4.4 การรายงานการละเมิดนโยบาย 10
4.5 จรรยาบรรณ 10

ส่วนที่ 5 – ข้อกำหนดในการขาย

5.1 การขายสินค้า 11
5.2 ราคาขายปลีกที่แนะนำ 11
5.3 ข้อห้ามการซื้อสินค้ามากเกินไป 11
5.4 เงินมัดจำและการชำระเงินของลูกค้า 11

ส่วนที่ 6 – โบนัสและค่าคอมมิชชั่น

6.1 การปรับค่าคอมมิชชั่นและโบนัส 11
6.2 สิทธิการได้รับค่าคอมมิชชั่น 11
6.3 คอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่ได้ถูกเรียกจ่าย 11
6.4 ค่าธรรมเนียมในการดำเนินงาน 11

ส่วนที่ 7 – การประกันสินค้าและนโยบายการซื้อคืนสินค้า

7.1 ลูกค้าขายปลีก 11
7.2 สมาชิกผู้บริโภคสินค้า 12
7.3 ผู้แทนจำหน่าย 12
7.3.1 การสั่งซื้อเริ่มต้น 12
7.3.2 การส่งคืนสิ่งอื่น ๆ 12
7.3.3 ขั้นตอนการคืนสินค้าของผู้แทนจำหน่าย 12

ส่วนที่ 8 – การระงับข้อพิพาท และการละเมิดข้อตกลง

8.1 ข้อพิพาทระหว่างผู้แทนจำหน่าย 12
8.1.1 การตรวจสอบของแผนกวินัยและจรรยาบรรณ 12
8.2 ข้อพิพาทระหว่างยูซานาและผู้แทนจำหน่าย 12
8.3 การละเมิดข้อตกลง 12

ส่วนที่ 9 – วิธีการสั่งซื้อ

9.1 โปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ 13
9.2 การสั่งซื้อสินค้ายูซานา 13
9.3 การสั่งซื้อของที่ไม่มีในคลังสินค้า 13
9.4 การจัดส่งสินค้าที่ไม่ตรงกับคำสั่งซื้อ 13

ส่วนที่ 10 – การชำระเงินและการจัดส่งสินค้า

10.1 วิธีการชำระเงิน 13
10.2 โปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ 13

ส่วนที่ 11 – บริการผู้แทนจำหน่าย

11.1 การเปลี่ยนแปลงของการเป็นผู้แทนจำหน่าย 13
11.2 เพิ่มผู้สมัครร่วม 13
11.3 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่หรือเบอร์โทรศัพท์ 13
11.4 รายงานสายงาน 13
11.5 รายงานค่าคอมมิชชั่น 13
11.6 ข้อผิดพลาดหรือคำถาม 14
11.7 การแก้ไขปัญหา 14

ส่วนที่ 12 – นโยบายเรื่องการไม่รักษาคุณสมบัติและการยุติ

12.1 การไม่รักษาคุณสมบัติ 14
12.2 การยุติโดยยูซานา 14
12.3 การยุติโดยผู้แทนจำหน่าย 14
12.4 ผลกระทบจากการยุติ 14

ส่วนที่ 13 – คำนิยาม 14

ผู้แทนจำหน่ายที่รักษาคุณสมบัติ 14
ประเทศที่ได้รับอนุญาต 14
สินค้าที่ได้รับค่าคอมมิชชั่น 14
ลูกค้า 14
ผู้แทนจำหน่าย 14
ข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย 14
สายงานองค์กร 15
ระยะยกยอด 4 สัปดาห์ 15
รายงานสายงาน 15
ยอดขายกลุ่ม (Group Sales Volume) 15
ยอดขายส่วนตัว (Personal Sales Volume) 15
สมาชิกผู้บริโภคสินค้า 15
ลำดับขั้น 15
นำมาขายใหม่ได้ 15
ลูกค้าขายปลีก 15
กำไรขายปลีก 15
สปอนเซอร์ 15
ราคาขายปลีกแนะนำ (SRP) 15
อัพไลน์ 15
ราคาผู้แทนจำหน่าย 15

แผนการจ่ายค่าตอบแทน 16

ที่มาของรายได้ 16
การขายปลีก 16
ค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล 16
แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ 16
โปรแกรมแรงจูงใจ 16
โบนัสผู้นำ 16
อีลิทโบนัส 16
ก่อนเริ่มต้น 17
ได้เวลาเริ่มต้น 17
ขั้นที่ 1: เปิดศูนย์ธุรกิจ 17
การเปิดหนึ่งศูนย์ธุรกิจ 17
การเปิดสามศูนย์ธุรกิจ 17
ขั้นที่ 2 : เข้าระบบสั่งซื้ออัตโนมัติ 17
ขั้นที่ 3 : เริ่มสร้างธุรกิจ 17
สร้างจากหนึ่งศูนย์ธุรกิจ 17
ฉันจะเพิ่มสมาชิกใหม่เข้าในองค์กรได้อย่างไร 18
สร้างจากสามศูนย์ธุรกิจ 18
รับค่าคอมมิชชั่นจากศูนย์ธุรกิจของคุณ 18
การคำนวณค่าคอมมิชชั่น 18
เปรียบเทียบรายได้: หนึ่งศูนย์ธุรกิจ กับ สามศูนย์ธุรกิจ 19
คะแนนยกไป 20
รักษาศูนย์ธุรกิจของคุณให้แอคทีฟอยู่เสมอ 20
ระยะยกยอด 4 สัปดาห์ 21
คำสั่งซื้ออัตโนมัติ : ประหยัดเงิน และเวลา 21
สมาชิกผู้บริโภคสินค้า 21
การเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม 21
การย้ายศูนย์ธุรกิจเพิ่ม 21

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์ 22

การเลื่อนตำแหน่งผู้นำ 23

© Copyright 2012 USANA Health Sciences, Inc.
USANA Associates are hereby granted permission
to reproduce any article that appears in this piece
for personal use, provided the article is reprinted in its entirety and
the reprint bears the following notice: "Reprinted with
the permission of USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A."

ส่วนที่ 1 – บทนำ

1.1 การรวมนโยบายเข้ากับข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย

นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงานนี้ ได้รวมเข้ากับใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายอิสระต้องอ่านและเข้าใจนโยบายและขั้นตอนเหล่านี้ก่อนที่จะเข้าสู่ระบบยูซานาเพื่อสร้างธุรกิจอิสระของตน ในฐานะที่เป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน ใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่าย และแผนการจ่ายผลตอบแทน (ต่อไปเรียกว่า "**ข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย**") รวมถึงปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบที่บังคับใช้ในประเทศไทย และในประเทศที่ผู้แทนจำหน่ายประกอบธุรกิจยูซานา

1.2 วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายคือ

- เพื่อกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างยูซานาและผู้แทนจำหน่ายอิสระ
- เพื่อกำหนดมาตรฐานการปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจอันเป็นที่ยอมรับ
- เพื่อให้ความช่วยเหลือผู้แทนจำหน่ายในการสร้างและการปกป้องธุรกิจของตน

1.3 การเปลี่ยนแปลง

บริษัทอาจทำการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายและรายการราคาเป็นครั้งคราว การเปลี่ยนแปลงจะมีผลบังคับใช้ใน 7 วันหลังจากการแจ้งการเปลี่ยนแปลงโดยการเผยแพร่ในสิ่งพิมพ์เป็นทางการของยูซานา และแจกจ่ายให้กับผู้แทนจำหน่ายทุกคนที่ยังมีการรักษาคุณสมบัติคะแนนอยู่

1.4 ความล่าช้า

ยูซานาจะไม่รับผิดชอบต่อความล่าช้าและความล้มเหลวในการปฏิบัติหน้าที่เนื่องจากสถานการณ์ที่อยู่นอกเหนือการควบคุม เช่น การนัดหยุดงาน ปัญหาแรงงาน การจลาจล สงคราม ไฟไหม้ การเสียชีวิต การที่แหล่งวัตถุดิบลดลงหรือหยุดชะงัก พระราชกฤษฎีกาหรือคำสั่งอื่นๆ ของรัฐบาล และ กรณีอื่นๆ

1.5 การเป็นโมฆะบางส่วน

หากข้อกำหนดใด ๆ ในข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายไม่ถูกต้อง ผิดกฎหมาย หรือไม่มีผลบังคับใช้ ยูซานาอาจทำการแก้ไขหรือลบข้อกำหนดนั้นๆ การแก้ไขหรือการลบข้อความหรือข้อกำหนดใดๆ จะไม่ส่งผลกระทบต่อข้อความและข้อกำหนดส่วนที่เหลือซึ่งจะมีผลบังคับอย่างสมบูรณ์

1.6 กฎเกณฑ์

ยูซานาสงวนสิทธิในการให้ผู้แทนจำหน่ายปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของผู้แทนจำหน่ายที่กำหนดไว้ในข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย หรือกฎหมายและระเบียบที่บังคับใช้ในการดำเนินธุรกิจ นโยบายบางนโยบายอาจได้รับยกเว้น ซึ่งการยกเว้นนั้นจัดทำขึ้นโดยยูซานา และใช้กับกรณีที่กำหนดไว้เท่านั้น

1.7 การขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

ผู้แทนจำหน่ายควรจะขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย ด้านการเงิน หรือผู้เชี่ยวชาญด้านอื่น และไม่ควรเชื่อถือคำแนะนำในเรื่องดังกล่าวเพียงเพราะคำแนะนำนั้นได้รับจากยูซานา

ส่วนที่ 2 – การเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่าย

2.1 หลักเกณฑ์ในการเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่ายของยูซานา

- บรรลุนิติภาวะแล้วในประเทศที่พำนักของผู้แทนจำหน่าย
- อาศัยอยู่ในพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่ยูซานาได้รับการอนุมัติให้ดำเนินธุรกิจ
- อ่านนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน และแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา
- ส่งต้นฉบับใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายของยูซานาที่ลงนามแล้ว หรือส่งใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายของยูซานาแบบออนไลน์ที่ลงนามแบบดิจิตอลแล้ว
- ให้ที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์ที่เป็นปัจจุบัน ถูกต้องและสามารถติดต่อได้แก่ยูซานา
- มีเลขประจำตัวประชาชน หรือเลขที่ใบอนุญาตทำงานกรณีเป็นชาวต่างชาติ หรือเลขที่ทะเบียนการค้า(ธุรกิจและองค์กร) ทั้งนี้ ยูซานาต้องใช้เลขประจำตัวประชาชนเพื่อป้องกันการเป็นผู้แทนจำหน่ายซ้ำซ้อน
- ยูซานาขอสงวนสิทธิที่จะตอบรับหรือปฏิเสธใบสมัครไม่ว่าด้วยเหตุผลใดๆก็ตาม

2.2 ผลประโยชน์ของผู้แทนจำหน่าย

เมื่อยูซานาตอบรับใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายแล้ว ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่จะได้รับผลประโยชน์จากแผนการจ่ายค่าตอบแทน และข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย ผลประโยชน์ที่จะได้รับรวมถึงสิทธิดังต่อไปนี้

- สั่งซื้อสินค้าและบริการจากยูซานาได้ในราคาผู้แทนจำหน่าย
- เข้าร่วมในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา(ได้รับโบนัสและค่าคอมมิชชั่นหากมีสิทธิ)
- สปอนเซอร์บุคคลอื่นเพื่อให้เป็นสมาชิกผู้บริโภคสินค้าหรือเป็นผู้แทนจำหน่ายในธุรกิจยูซานา สร้างทีมงานและสร้างความก้าวหน้าผ่านแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา
- ได้รับสิ่งพิมพ์ยูซานาและสื่ออื่น ๆ ของยูซานา
- เข้าร่วมในกิจกรรมที่ยูซานาให้การสนับสนุน การบริการ การฝึกอบรม การสร้างแรงจูงใจ และงานประกาศเกียรติคุณ ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้อาจมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น
- เข้าร่วมในโปรแกรมและการแข่งขันการส่งเสริมการขายและการสร้างแรงจูงใจที่สนับสนุนโดยยูซานา และจัดขึ้นเพื่อผู้แทนจำหน่าย
- ได้รับความต่อเนื่องในการเป็นผู้แทนจำหน่าย หรือการมีรายได้จากแผนการจ่ายค่าตอบแทน หรือการได้รับผลประโยชน์ใดๆ ที่กำหนดไว้ในใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย ซึ่งได้จากการตอบรับใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย และนโยบายและขั้นตอนใดๆ รวมถึงการแก้ไขที่เกิดขึ้นทุกประการ

2.3 เลขประจำตัวประชาชนและหมายเลขผู้แทนจำหน่าย

เมื่อยูซานาได้รับและตอบรับต้นฉบับใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายแล้ว ยูซานาจะให้หมายเลขผู้แทนจำหน่ายที่ไม่ซ้ำกันแก่ผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายต้องใช้หมายเลขนี้เมื่อติดต่อกับฝ่ายบริการผู้แทนจำหน่ายของยูซานาเพื่อสั่งซื้อสินค้าและเพื่อติดตามค่าคอมมิชชั่นและโบนัส ยูซานาต้องการเลขประจำตัวประชาชนหรือเลขที่ใบอนุญาตทำงานในการลงทะเบียนผู้แทนจำหน่าย พร้อมด้วยหมายเลขบัญชีธนาคารที่เป็นชื่อของผู้แทนจำหน่ายหลัก

2.4 การเข้าเป็นผู้แทนจำหน่ายแบบชั่วคราว

หลังจากลงนามในใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายแล้ว ผู้ยื่นใบสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายสามารถลงทะเบียนทางโทรศัพท์หรือผ่านทางอินเทอร์เน็ตเพื่อรับหมายเลขผู้แทนจำหน่ายแบบชั่วคราวและสิทธิชั่วคราวสำหรับการเป็นผู้แทนจำหน่ายใหม่ ในขณะที่ใบสมัครที่เป็นลายลักษณ์อักษรจะต้องส่งมายังยูซานา ผู้ยื่นใบสมัครจะต้องให้ข้อมูลที่จำเป็นทั้งหมดสำหรับการกรอกใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายให้แก่ยูซานา หมายเลขของผู้แทนจำหน่ายชั่วคราวและการอนุมัติดังกล่าวจะสามารถใช้ได้เป็นเวลา 21 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาการรอต้นฉบับใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายของยูซานา หรือลายมือชื่อดิจิตอลในใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายออนไลน์

ยูซานาขอสงวนสิทธิในการถอดถอนการเป็นผู้แทนจำหน่ายจากระบบหรือหยุดการชำระค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับ หากใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายยังส่งไม่ถึงหรือยังไม่ได้รับลายมือชื่อดิจิตอลภายใน 21 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาการเข้าร่วมชั่วคราว เมื่อยูซานาได้รับต้นฉบับใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย ยูซานาจะคงหมายเลขผู้แทนจำหน่ายถาวรแก่ผู้แทนจำหน่ายและขยายเวลาของสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายเริ่มต้นเป็นระยะเวลา 1 ปีเต็ม

2.5 การต่ออายุผู้แทนจำหน่ายรายปี

ยูซานาคิดค่าธรรมเนียมในการต่ออายุการเป็นผู้แทนจำหน่ายรายปีเป็นเงิน 750 บาท (ค่าธรรมเนียมนี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและยูซานาจะแจ้งให้ผู้แทนจำหน่ายทราบล่วงหน้า 30 วันหากมีการเปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมดังกล่าว) ยูซานาจะหักค่าธรรมเนียมผ่านบัตรเครดิต หรือบัญชีธนาคารตามที่แจ้งไว้โดยอัตโนมัติเมื่อใบสมัครการเป็นผู้แทนจำหน่ายมีอายุครบปี ผู้แทนจำหน่ายที่ไม่มีบัตรเครดิตหรือบัญชีธนาคารจะต้องต่ออายุทางโทรศัพท์ หรือทางไปรษณีย์ ซึ่งค่าธรรมเนียมการต่ออายุประจำปีจะรวมถึง

- การต่ออายุการเป็นสมาชิกสิ่งพิมพ์ของยูซานาโดยอัตโนมัติ
- การต่ออายุข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย (แสดงถึงการตอบรับและสัญญาว่าจะปฏิบัติตามนโยบายและขั้นตอนฉบับล่าสุดซึ่งอาจมีการแก้ไขเป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของยูซานา)และการดูแลสายสปอนเซอร์ต่อไป
- การต่อสิทธิของท่านในการเข้าร่วมแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา การซื้อสินค้ายูซานา การเพลิดเพลินกับโปรแกรมสนับสนุนของยูซานา การเข้าร่วมการส่งเสริมการขาย การประกวดและงานรับรองประกาศเกียรติคุณของบริษัท รวมถึงการเข้าร่วมกิจกรรมของบริษัท

2.6 การเริ่มต้นธุรกิจ

ไม่จำเป็นต้องซื้อสินค้ายูซานาเพื่อที่ได้จะเป็นผู้แทนจำหน่าย อย่างไรก็ตามผู้แทนจำหน่ายสามารถทำความคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์ การบริการ เทคนิคการขาย อุปกรณ์ช่วยขาย และอื่นๆ ได้จากชุดคู่มือเริ่มต้นธุรกิจ

ส่วนที่ 3 – การปฏิบัติในการเป็นผู้แทนจำหน่ายยูซานา

3.1 แผนการจ่ายค่าตอบแทน

ผู้แทนจำหน่ายต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาที่กำหนดไว้ในสิ่งพิมพ์ทางการของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายจะไม่นำเสนอโอกาสของยูซานาโดยวิธี หรือร่วมกับแผนการขายอื่นๆ หรือโดยวิธีด้านการตลาดใดๆที่ไม่ได้รับอนุมัติ ผู้แทนจำหน่ายจะไม่กำหนด หรือแนะนำให้สมาชิกผู้บริโภคสินค้าปัจจุบันหรือลูกค้าเป้าหมาย หรือผู้แทนจำหน่ายให้เข้าร่วมกับยูซานาในการใดๆ ที่แตกต่างไปจากโปรแกรมที่กำหนดไว้ในสิ่งพิมพ์ทางการของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายจะไม่กำหนด หรือแนะนำให้สมาชิกผู้บริโภคสินค้าปัจจุบันหรือลูกค้าเป้าหมาย หรือผู้แทนจำหน่ายให้เข้าทำข้อตกลงหรือสัญญาใดๆ ที่ไม่ใช่ข้อตกลงและสัญญาอย่างเป็นทางการของยูซานาเพื่อให้ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายยูซานา ในทำนองเดียวกัน ผู้แทนจำหน่ายจะไม่กำหนด หรือแนะนำผู้แทนจำหน่ายปัจจุบันหรือลูกค้าเป้าหมาย หรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าให้ซื้อสินค้าใดๆ หรือชำระเงินแก่บุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือนิติบุคคลใดๆ เพื่อให้เข้าร่วมในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาที่นอกเหนือจากการซื้อสินค้าหรือการชำระเงินที่ระบุไว้ว่าเป็นข้อแนะนำหรือข้อกำหนดในสิ่งพิมพ์ทางการของยูซานา

3.1.1 การกระทำของสมาชิกในครอบครัวหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง

หากผู้ใดมีส่วนร่วมในกิจกรรมใดๆ ที่กระทำโดยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้แทนจำหน่าย (คู่สมรสของผู้แทนจำหน่าย สมาชิกในครอบครัว หรือผู้อาศัย) จะถือเป็นการละเมิดข้อกำหนดในข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย และกิจกรรมดังกล่าวเกิดขึ้นเพื่อการจูงใจ ยุยง และ/หรือ การสนับสนุนจากผู้แทนจำหน่าย กิจกรรมดังกล่าวจะถือว่าเป็นการละเมิดโดยผู้แทนจำหน่ายเอง

3.2 การโฆษณา

ผู้แทนจำหน่ายจะต้องหลีกเลี่ยงการดำเนินการและวิธีปฏิบัติที่ไม่สุภาพหลอกลวง ทำให้เข้าใจผิด ผิดกฎหมาย ผิดจรรยาบรรณ หรือผิดศีลธรรมในการตลาดและการส่งเสริมการขายของยูซานา โอกาสของยูซานา แผนการจ่ายค่าตอบแทน และสินค้าของยูซานา เฉพาะผู้แทนจำหน่ายที่ได้ตำแหน่งโกลด์ไดเร็กเตอร์หรือสูงกว่าเท่านั้น ที่จะสามารถผลิตอุปกรณ์ส่งเสริมการขายและการตลาดรายบุคคล และผลิตสื่อต่างๆที่ช่วยสนับสนุนการตลาดหรือส่งเสริมการขายยูซานา โอกาสของยูซานา แผนการจ่ายค่าตอบแทน และสินค้าของยูซานา หรือธุรกิจยูซานาซึ่งเป็นของตน ขณะที่ผู้แทนจำหน่ายอื่นทั้งหมดสามารถใช้อุปกรณ์ส่งเสริมการขาย และสื่อเอกสารต่างๆ ที่ช่วยสนับสนุนการขายที่ผลิตแล้ว หรือได้รับการอนุมัติจากยูซานา การขาย การตลาดและส่วนประกอบที่ใช้ช่วยนี้รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การฝึกอบรมและการสรรหาข้อมูลโบรชัวร์, ใบปลิว, แผ่นพับ, โปสเตอร์, โปสการ์ด, จดหมาย, โฆษณาย่อย, และอื่นๆ ในการส่งเสริมสินค้าและโปรแกรมของยูซานา เช่นเดียวกับข้อความอีเมล ข้อความเสียง การบันทึก สื่อสังคมออนไลน์ และเว็บไซต์อินเทอร์เน็ตที่ใช้ในการเผยแพร่ยูซานา สินค้าของยูซานา บริการของยูซานา หรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน

ผู้แทนจำหน่ายที่ได้ตำแหน่งโกลด์ไดเร็กเตอร์หรือสูงกว่าซึ่งต้องการสร้างเครื่องมือในการขาย สื่อต่างๆ เพื่อส่งเสริมการตลาด โฆษณา หรือสิ่งพิมพ์อื่นๆ

(สื่อต่างๆ เพื่อส่งเสริมการขาย) เป็นของตนเอง จะต้องส่งสำเนาของสื่อดังกล่าวที่ต้องการนำเสนอสำหรับการส่งเสริมการขายแก่ยูซานา เพื่อให้ยูซานาทำการตรวจสอบข้อมูลและอนุมัติก่อนที่จะใช้ข้อมูลนี้เพื่อช่วยประกอบธุรกิจของตนเองหรือโอกาสของยูซานา เมื่อยูซานาได้รับสื่อดังกล่าวที่ต้องการนำเสนอเพื่อการส่งเสริมการขาย

ยูซานาจะตรวจสอบข้อมูลเพื่อพิจารณาความเหมาะสมของรูปแบบและเนื้อหาของสื่อวัสดุนั้น การตรวจสอบสื่อต่างๆที่ต้องการนำเสนอเพื่อการส่งเสริมการขายจะมีค่าธรรมเนียม ยูซานาจะแจ้งโกลด์ไดเร็กเตอร์หรือตำแหน่งสูงกว่าให้ทราบทันทีถึงการตัดสินใจของบริษัท เพื่ออนุมัติหรือปฏิเสธสื่อที่ต้องการนำเสนอเพื่อส่งเสริมการขายและช่วยสนับสนุนกิจกรรมทางธุรกิจของยูซานา โกลด์ไดเร็กเตอร์หรือตำแหน่งสูงกว่านั้นต้องใช้สื่อส่งเสริมการขายที่ได้รับการอนุมัติอย่างชัดเจนจากยูซานาเท่านั้น สื่อดังกล่าวไม่อาจนำมาเสนอขายแก่ผู้แทนจำหน่ายเพื่อผลกำไรได้ และเป็นความรับผิดชอบของผู้แทนจำหน่ายในการตรวจสอบสื่อวัสดุที่ใช้ส่งเสริมการขายที่ได้รับการอนุมัติก่อนหน้านี้ว่ายังคงใช้ได้ในปัจจุบันและยังทันสมัย ยูซานาสงวนสิทธิที่จะเพิกถอนการอนุมัติใดๆ สำหรับสื่อที่ส่งเสริมการขาย ผู้แทนจำหน่ายจะสละสิทธิการเรียกร้องทั้งหมดสำหรับความเสียหายหรือค่าตอบแทนที่เกิดขึ้นหรือที่เกี่ยวข้องกับการเพิกถอนดังกล่าว

3.2.1 โทรทัศน์และวิทยุ

ผู้แทนจำหน่ายอาจจะใช้การขาย การตลาด และสื่อที่ช่วยสนับสนุนที่ผลิตโดยยูซานาเพื่อการโฆษณาในโทรทัศน์หรือวิทยุ ทั้งนี้ ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากยูซานา

3.2.2 คำถามจากสื่อมวลชน

ผู้แทนจำหน่ายต้องส่งต่อคำถามจากสื่อมวลชนที่เกี่ยวกับยูซานาให้แก่ยูซานาเพื่อที่จะมั่นใจได้ว่าสาธารณชนได้ข้อมูลที่ถูกต้องและสอดคล้องกัน

3.2.3 เครื่องหมายการค้าและลิขสิทธิ์

- ผู้แทนจำหน่ายจะต้องไม่ใช้เครื่องหมายการค้า หรือชื่อทางการค้าหรือโลโก้องค์กรทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อม เพื่อส่งเสริมการทำธุรกิจอิสระ แต่จะต้องใช้ชื่อ "**ผู้แทนจำหน่ายอิสระยูซานา**" เพื่อส่งเสริมธุรกิจของตนซึ่งรวมถึงรายชื่อธุรกิจ ผู้แทนจำหน่ายสามารถขอตัวอย่างโลโก้ได้จากยูซานา
- ผู้แทนจำหน่ายไม่ควรตอบโทรศัพท์ในลักษณะที่อาจบ่งบอกหรือที่ทำให้ผู้โทรติดต่อเข้าใจว่าเขากำลังติดต่อกับสำนักงานใหญ่ของบริษัทยูซานา
- ผู้แทนจำหน่ายจะไม่บันทึกหรือทำซ้ำสื่อใดๆ ทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อม จากงานขององค์กร กิจกรรม สุนทรพจน์ ฯลฯ
- ผู้แทนจำหน่ายจะไม่บันทึก ทำซ้ำ หรือคัดลอก ทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อม งานนำเสนอใดๆ หรือสุนทรพจน์จากโฆษก ตัวแทน ผู้พูด เจ้าหน้าที่ ผู้อำนวยการ หรือผู้แทนจำหน่ายรายอื่นๆ ของยูซานา
- ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ทำซ้ำ หรือคัดลอก ทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อม การบันทึกใดๆ ของสื่อ การนำเสนอที่ผลิตโดย ยูซานารวมถึงเทปเสียง วิดีโอเทป ซีดี ฯลฯ
- ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ทำการเผยแพร่ หรือทำการใดๆ ที่จะทำให้เกิดการเผยแพร่โดยตรงหรือโดยอ้อม ไม่ว่าจะเป็นสื่อการเขียน หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ชื่อ รูปภาพหรือสิ่งทำเสมือน สื่อที่มีลิขสิทธิ์ หรือทรัพย์สินส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับยูซานา โดยปราศจากการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบุคคลที่มีอำนาจ และ/ หรือยูซานา
- ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ทำการเผยแพร่ หรือทำการใดๆ ที่จะทำให้เกิดการเผยแพร่ทั้งโดยตรง หรือโดยอ้อม ทั้งแบบที่เป็นรูปแบบการเขียน หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ส่วนประกอบที่มีลิขสิทธิ หรือทรัพย์สินของยูซานาโดยปราศจากการอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากยูซานา
- ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ใช้ หรือพยายามลงทะเบียน หรือขายชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า ชื่อการบริการ เครื่องหมายบริการ ชื่อสินค้า หรือสิ่งใดๆ ที่พัฒนาต่อเนื่องของยูซานาทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อม เพื่อใช้เป็นชื่อโดเมนอินเทอร์เน็ตหรือที่อยู่อีเมลใดๆ

3.2.4 การใช้ชื่อผู้แทนจำหน่าย สิ่งเสมือน และรูปภาพ

ผู้แทนจำหน่ายยินยอมให้ยูซานาใช้ชื่อของตน หนังสือรับรองของตน (หรือข้อความอื่นๆ เกี่ยวกับยูซานา สินค้า หรือโอกาส ในรูปแบบการพิมพ์หรือบันทึกรวมถึงการแปล การถอดความ และการทำสำเนาอิเล็กทรอนิกส์) รูปภาพ และหรือสิ่งเสมือน (ที่ผลิต หรือบันทึกไว้ในรูปแบบสื่อภาพ สื่อดิจิตอล สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สื่อวิดีโอ หรือสื่อภาพยนตร์) เพื่อใช้ในการโฆษณา การส่งเสริม และการเผยแพร่โอกาสทางสินค้าของยูซานา หรือ สิ่งใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับยูซานา หรือกิจกรรมการสปอนเซอร์ใดๆ

3.3 การเรียกร้องจากผู้แทนจำหน่ายและการดำเนินการแทน

3.3.1 การนำเสนอข้อมูลสินค้า

เมื่อนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ายูซานา ผู้แทนจำหน่ายจะไม่กล่าวอ้างถึงสรรพคุณในการรักษาโรค หรือสรรพคุณทางการแพทย์ของสินค้า เว้นแต่ที่กำหนดไว้ในสิ่งพิมพ์ของยูซานาอย่างเป็นทางการ หรือที่แสดงบนฉลากสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้แทนจำหน่ายจะต้องไม่กล่าวอ้างว่าสินค้าของยูซานานั้นมีประโยชน์ในการฟื้นฟู การรักษาโรค การวินิจฉัย การบรรเทา หรือการป้องกันโรค หรืออาการใดๆ ที่เกี่ยวข้อง ข้อความดังกล่าวอาจทำให้รับรู้ว่าเป็นการกล่าวอ้างทางการแพทย์หรือยา การกล่าวอ้างดังกล่าวไม่เพียงแต่ละเมิดข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย แต่ยังเป็นการละเมิดกฎหมายและระเบียบข้อบังคับของเขตอำนาจตามกฎหมายของประเทศที่ยูซานาดำเนินการอยู่

3.3.2 การเรียกร้องรายได้

ผู้แทนจำหน่ายต้องไม่ทำการประมาณการรายได้ หรือเรียกร้อง หรือเปิดเผยรายได้ที่ได้รับจากยูซานา (รวมทั้งการแสดงเช็ค สำเนาของเช็ค หรือบัญชีธนาคาร) เมื่อนำเสนอหรือพูดคุยเกี่ยวกับโอกาสของยูซานา หรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน

3.3.3 การทำให้คู่แข่งเสียชื่อเสียง

ผู้แทนจำหน่ายจะต้องไม่ทำให้บริษัทอื่น หรือสินค้าของบริษัทอื่นเสียชื่อเสียง เช่นการใช้คู่มือเปรียบเทียบสินค้าอาหารเสริมในลักษณะที่แสดงให้เห็นว่าสินค้าของคู่แข่งมีคุณภาพด้อยกว่าเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์เอสเซนเชี่ยลส์ของยูซานา

3.3.4 ราคาขายสินค้าจากการโฆษณา

ผู้แทนจำหน่ายไม่อาจสร้างแผนการตลาดหรือสื่อโฆษณาเพื่อนำเสนอสินค้ายูซานาใดๆ ในราคาที่ต่ำกว่าราคาออโตชิพปัจจุบันรวมกับค่าขนส่งและค่าภาษี

3.3.5 การชดใช้ค่าเสียหาย

ผู้แทนจำหน่ายต้องรับผิดชอบโดยสมบูรณ์ต่อทุกๆ คำพูด และ/หรือ ข้อความที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่เกี่ยวกับสินค้า การบริการ และแผนการจ่ายผลตอบแทน ซึ่งไม่ได้แจ้งไว้ในสื่อวัสดุของบริษัทที่เป็นทางการ และผู้แทนจำหน่ายยินยอมที่จะชดใช้ค่าเสียหายแก่ยูซานา ที่เกี่ยวข้องกับ การเรียกร้องความเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าทนายความที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการแทน หรือการกระทำของผู้แทนจำหน่ายที่กระทำนอกขอบเขตของข้อตกลง ข้อกำหนดส่วนนี้จะยังคงมีผลอยู่แม้ข้อตกลงฉบับนี้จะถูกยกเลิกไป

3.3.6 สื่อสังคมออนไลน์

นักธุรกิจยูซานาอาจใช้เว็บไซต์เครือข่ายสังคม (Facebook, Twitter, Instagram ฯลฯ) เพื่อ

1. สื่อสารการมีส่วนร่วมกับยูซานาและข้อมูลอื่นๆ เกี่ยวกับบริษัท
2. นำผู้ใช้ไปยังเนื้อหาเว็บไซต์ยูซานาที่ได้รับการอนุมัติ รวมทั้งหน้าเว็บไซต์ยูซานาส่วนบุคคลของนักธุรกิจยูซานา (PWP)
3. โพสต์เครื่องมือการศึกษายูซานาและเนื้อหาอื่นๆ ที่ได้รับการอนุมัติ
4. มีส่วนร่วมในกิจกรรมการสร้างธุรกิจต่อไปนี้: โปรโมทการประชุมหรืองานอีเวนท์ต่างๆ ที่กำลังจะมีขึ้น, โฆษณาผลิตภัณฑ์โดยเชื่อมโยงไปยังตะกร้าสินค้าของตนหรือวัสดุทางการตลาดอื่นๆ ของยูซานาที่ได้รับการอนุมัติและกระตุ้น ให้ผู้รับสารติดต่อกับตนสำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจ

เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่นักธุรกิจยูซานาต้องปฏิบัติตามนโยบายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการกล่าวอ้างเกี่ยวกับธุรกิจและผลิตภัณฑ์เมื่อโปรโมทยูซานาบนสื่อเครือข่ายสังคม โปรดอ้างอิงถึงมาตรา 3.3.1 และ 3.3.2 และ 5.1 เพื่อย้ำเตือนถึงนโยบายเหล่านี้

นักธุรกิจยูซานาต้องหลีกเลี่ยงการโพสต์เนื้อหาที่เป็นการดูหมิ่นหยาบคาย, หมิ่นประมาท, ข่มขู่ ฯลฯ ตามที่กำหนดโดยยูซานา และควรปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของเว็บไซต์เครือข่ายสังคมที่ตนทำการโพสต์ และห้ามมิให้ใช้ชื่อยูซานาหรือชื่อเครื่องหมายการค้าในชื่อหน้าเพจ Facebook, ชื่อ Twitter ฯลฯ ของตน ยูซานาสงวนสิทธิ์ในการให้นักธุรกิจลบโพสต์ใดๆ ที่เห็นว่าไม่เหมาะสม

โปรดดูรายละเอียดเกี่ยวกับนโยบายการโฆษณาของยูซานา รวมถึงนโยบายต่างๆ ที่บังคับใช้กับเว็บไซต์, บล็อก และอื่นๆ ได้ในมาตรา 3.3.1

3.4 ร้านค้า

ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถตั้งแสดงและขายปลีกสินค้ายูซานาในร้านค้าได้ นอกจากนั้นแล้ว ยูซานาจะถือว่าผู้แทนจำหน่ายละเมิดนโยบายนี้หากผู้แทนจำหน่ายเจตนาจะเป็นส่วนหนึ่งของโครงการที่จัดหาสินค้าให้กับบุคคลที่สามซึ่งจะนำสินค้าไปขายต่อในสถานประกอบการค้าปลีกที่ไม่ได้รับการอนุมัติ สถานประกอบการค้าปลีกที่ไม่ได้รับการอนุมัติอาจรวมถึง (แต่ไม่จำกัดเพียง) ร้านค้าปลีก เว็บไซต์และการประมูลทางอินเทอร์เน็ต (เช่น อีเบย์) ร้านขายยา วิทยุ โทรทัศน์ และเคเบิ้ลทีวี

3.5 บริษัทและสินค้าอื่นๆ

ผู้แทนจำหน่ายของยูซานาอาจมีส่วนร่วมในการขายตรง หรือการตลาดแบบเครือข่าย หรือธุรกิจการตลาดแบบหลายชั้น (รวมเรียกว่า"**การตลาดแบบหลายชั้น**") และผู้แทนจำหน่ายอาจจะมีส่วนร่วมในกิจกรรมการขายที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าและบริการที่ไม่ใช่ของยูซานาได้หากผู้แทนจำหน่ายต้องการ อย่างไรก็ตามผู้แทนจำหน่ายต้องไม่ดำเนินกิจกรรมใดๆ ที่ไม่ได้รับอนุญาต

- การรับสมัคร ลูกค้า หรือผู้แทนจำหน่ายยูซานาเข้าร่วมในธุรกิจการตลาดแบบหลายชั้นอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นโดยตรงหรือผ่านบุคคลที่สาม ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การนำเสนอหรือให้ความช่วยเหลือในการนำเสนอของธุรกิจการตลาดแบบหลายชั้นอื่นๆ ให้แก่สมาชิกผู้บริโภคสินค้าหรือผู้แทนจำหน่ายของยูซานา หรือแนะนำสมาชิกผู้บริโภคสินค้าหรือผู้แทนจำหน่ายของยูซานาอย่างเป็นนัยหรืออย่างชัดเจนให้เข้าร่วมกิจการธุรกิจอื่นๆ ยูซานาจะถือว่าผู้แทนจำหน่ายละเมิดนโยบายนี้ หากผู้แทนจำหน่ายรับสมัครให้ผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้ายูซานาเข้าร่วมธุรกิจการตลาดแบบหลายชั้นอื่นๆ แม้ว่าผู้แทนจำหน่ายจะไม่ทราบว่าลูกค้าเป้าหมายนั้นเป็นผู้แทนจำหน่าย หรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้ายูซานา
- การผลิตสิ่งพิมพ์ เทป หรือสื่อวัสดุส่งเสริมการขายของธุรกิจการตลาดแบบหลายชั้นอื่นๆ ซึ่งผู้แทนจำหน่ายหรือบุคคลที่สามใดๆ นำมาใช้ในการสรรหาผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้ายูซานาเพื่อเข้าร่วมธุรกิจนั้น
- การขาย การเสนอขาย หรือการส่งเสริมสินค้าและบริการของธุรกิจคู่แข่งให้แก่สมาชิกผู้บริโภคสินค้ายูซานา หรือผู้แทนจำหน่าย สินค้าหรือบริการที่อยู่ในหมวดหมู่ทั่วไปหมวดเดียวกับสินค้าและบริการของยูซานานั้นถือว่าเป็นธุรกิจคู่แข่ง (เช่น อาหารเสริมใดๆ ที่อยู่ในหมวดหมู่ทั่วไปหมวดเดียวกับอาหารเสริมยูซานา ถือว่าเป็นสินค้าที่แข่งขันกันโดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างเรื่องต้นทุน คุณภาพ ส่วนผสม หรือปริมาณสารอาหาร)
- การนำเสนอสินค้ายูซานา หรือการส่งเสริมแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาร่วมกับแผนธุรกิจ โอกาส สินค้า หรือแรงจูงใจใดๆ ที่ไม่ใช่ของยูซานา
- การนำเสนอสินค้าหรือโอกาสที่ไม่ใช่ของยูซานาร่วมกับการนำเสนอสินค้าหรือแผนธุรกิจของยูซานา หรือการนำเสนอในที่ประชุม สัมมนา การเปิดตัวการประชุม หรือการงานอื่นๆ ของยูซานา หรือในกรณีที่ผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าที่เป็นเป้าหมายมาพร้อมกับผู้แทนจำหน่ายรายหนึ่ง และไปร่วมงานประชุมหรืองานอื่นๆของยูซานา ผู้แทนจำหน่าย ยูซานารายอื่นต้องไม่รับสมัครกลุ่มเป้าหมายนี้ เพื่อให้เข้าร่วมธุรกิจกับยูซานาหรือธุรกิจการตลาดแบบหลายชั้น อื่นๆ เป็นระยะเวลา 14 วันหรือจนกว่าผู้แทนจำหน่ายที่นำกลุ่มเป้าหมายมาที่งานของยูซานาแจ้งผู้แทนจำหน่ายอื่นๆ ว่ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าวเลือกที่จะไม่ร่วมธุรกิจกับ ยูซานา และผู้แทนจำหน่ายไม่ได้ต้องการ

รับสมัครกลุ่มเป้าหมายนี้เพื่อร่วมในยูซานาอีกต่อไป ไม่ว่าเหตุการณ์ใดเกิดขึ้นก่อน การละเมิดนโยบายนี้เป็นอันตรายอย่างยิ่งต่อการเติบโตและยอดขายของผู้แทนจำหน่ายของธุรกิจยูซานา และธุรกิจยูซานา

ในกรณีที่ผู้แทนจำหน่ายมีส่วนร่วม ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การดำเนินงานการเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่าย การได้รับเงินค่าตอบแทน หรือการมีส่วนเป็นเจ้าของตามกฎหมาย หรือเทียบเท่ากันกับกิจการเจ้าของเพียงคนเดียว หุ้นส่วน ผู้ถือหุ้นทรัสตี หรือผู้รับผลประโยชน์ ในบริษัทการตลาดแบบหลายชั้นอื่นๆ ผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะไม่มีส่วนร่วมในโปรแกรมผู้นำหรือโครงการอีลิทโบนัสของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับโบนัสผู้นำหรืออีลิทโบนัสในขณะที่ร่วมงานกับบริษัทการตลาดแบบหลายชั้นอื่นนั้นถือว่าเป็นการละเมิดข้อตกลงนี้ ทั้งนี้ ไม่ว่าผู้แทนจำหน่ายจะมีเจตนาหรือไม่ และไม่ว่าวัตถุประสงค์ของการมีส่วนร่วมดังกล่าวจะเป็นอย่างไร

ผู้แทนจำหน่ายที่มีส่วนร่วมในบริษัทการตลาดแบบหลายชั้นอื่นไม่ว่าทางใดก็ตามจะไม่ได้รับสิทธิให้ใช้ข้อมูลของลูกค้าที่เป็นความลับ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงรายชื่อลูกค้าที่รวมอยู่ในระบบการจัดการดาวน์ไลน์ (DLM)

3.6 หลังจากสิ้นสุดการเสนอขายสินค้า

ภายในระยะเวลา 6 เดือนหลังจากข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายได้สิ้นสุดลง ผู้แทนจำหน่ายในอดีตไม่สามารถรับสมัครผู้แทนจำหน่าย หรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าที่เป็นส่วนหนึ่งของสายงานดาวน์ไลน์ของตนในโครงการขายตรงใดๆ ที่แข่งขันกับยูซานา

3.7 รายงานสายงาน

รายงานสายงานเป็นความลับ และเป็นความลับทางการค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของธุรกิจ ผู้แทนจำหน่ายไม่อาจใช้รายงานเพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากการพัฒนาธุรกิจยูซานา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้แทนจำหน่ายต้องไม่

- เปิดเผยข้อมูลใด ๆ ที่มีอยู่ในรายงานให้กับบุคคลที่สาม
- ใช้รายงานในการแข่งขันกับยูซานา หรือ
- รับสมัคร หรือแนะนำให้ผู้แทนจำหน่าย หรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าที่มีชื่ออยู่ในรายงานให้เข้าร่วมงานกับบริษัทการตลาดแบบหลายชั้นอื่นๆ

3.8 ข้อมูลส่วนบุคคลและสิทธิส่วนบุคคล

3.8.1 ข้อมูลส่วนบุคคล

การที่ผู้แทนจำหน่ายให้ข้อมูลส่วนบุคคลแก่ยูซานาเป็นครั้งคราวเป็นสิ่งที่จำเป็นเพื่อวัตถุประสงค์ในการเป็นผู้แทนจำหน่าย หรือการสมัครเป็นผู้แทนจำหน่าย วัตถุประสงค์เหล่านี้อาจรวมถึง

- การกรอกใบสมัครเพื่อเป็นผู้แทนจำหน่าย
- การพัฒนารายงานสายงาน
- การจัดหาบริการแก่ผู้แทนจำหน่าย เช่น การวางแผนและการอำนวยความสะดวกในการประชุมผู้แทนจำหน่ายและการฝึกอบรม
- การดูแลผลประโยชน์ของผู้แทนจำหน่าย
- การพัฒนาและการดำเนินการนโยบายแผนการตลาดและกลยุทธ์
- การเผยแพร่ข้อมูลส่วนบุคคลในจดหมายข่าวของยูซานา สื่อ วัสดุการส่งเสริมการขาย และการสื่อสารระหว่างกลุ่ม
- การจัดให้มีเอกสารอ้างอิง
- การปฏิบัติตามกฎหมายและให้ความช่วยเหลือด้านการสอบสวนของรัฐหรือของตำรวจและวัตถุประสงค์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใดๆ ข้างต้น

3.8.2 การสื่อสารข้อมูลส่วนบุคคลไปยังบุคคลที่สาม

ภายใต้การอนุญาตตามกฎหมายที่ใช้บังคับ ผู้แทนจำหน่ายยินยอมให้ยูซานาให้ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้แทนจำหน่ายแก่บุคคลที่สามดังต่อไปนี้

- พนักงาน กรรมการ และผู้จัดการของยูซานา และบริษัทร่วม/บริษัทในเครือทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ตัวแทน ผู้รับจ้าง ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย หรือบุคคลที่สามอื่นๆ ที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการดูแล การทำโฆษณา การพิมพ์หรือการบริการอื่นๆ แก่ยูซานาหรือบริษัทในเครือ ซึ่งหมายรวมถึงศูนย์กลางการจัดจำหน่าย ผู้สอบบัญชีจากภายนอก ผู้ปฏิบัติการทางการแพทย์ ทรัสตี บริษัทประกันภัย พนักงานสถิติ และที่ปรึกษา / ตัวแทนที่ได้รับการแต่งตั้งโดยยูซานาหรือบริษัทในเครือในการวางแผน จัดหา และ/หรือดูแลผลประโยชน์ของผู้แทนจำหน่าย
- บุคคลหรือองค์กรที่กำลังค้นหาเอกสารอ้างอิง และ หน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานราชการอื่นที่เหมาะสม ตำรวจหรือ องค์กรกำกับดูแล

3.8.3 ผู้แทนจำหน่ายเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล

ผู้แทนจำหน่ายมีสิทธิที่จะขอและได้รับข้อมูลส่วนบุคคลจากยูซานาที่ยูซานาได้เก็บรักษาไว้ในระบบเกี่ยวกับตน และสามารถทำการแก้ไขข้อมูลใดๆ ที่ไม่ถูกต้องให้ถูกต้องได้ ผู้แทนจำหน่ายอาจขอให้ยูซานาแจ้งให้ตนทราบถึงประเภทของข้อมูลส่วนบุคคลที่ยูซานามีคำร้องขอเพื่อเข้าถึงและแก้ไขข้อมูลส่วนบุคคล หรือข้อมูลเกี่ยวกับนโยบายของยูซานา และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลควรส่งเป็นหนังสือไปยังฝ่ายบริการลูกค้าของยูซานา

3.9 การชักชวนทางโทรศัพท์และอีเมล

ยูซานาจะไม่ส่ง ***'สแปม'*** (การติดต่อสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อการพาณิชย์ที่มิได้รับการยินยอมจากผู้รับการติดต่อ ในรูปแบบของอีเมล, ข้อความ, SMS / ข้อความบนโปรแกรมการสนทนา) ให้กับนักธุรกิจยูซานาหรือลูกค้าของเรา และห้ามนักธุรกิจยูซานาใช้สแปมเพื่อทำการตลาดและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของยูซานา หรือรับสมัครนักธุรกิจผู้อื่น ดังเช่นนั้น เราจึงกำหนดให้นักธุรกิจยูซานาปฏิบัติตามกฎระเบียบดังต่อไปนี้เมื่อมีการใช้การสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อทำการตลาดและส่งเสริมโอกาสของยูซานาและผลิตภัณฑ์ของเรา

1. ท่านสามารถส่งการติดต่อสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อการพาณิชย์ให้กับบุคคลเหล่านี้เท่านั้น (ก) ผู้รับที่ท่านมีความสัมพันธ์อยู่ด้วยทางด้านธุรกิจ, ครอบครัว หรือมีความสัมพันธ์ส่วนตัว หรือ (ข) ผู้ที่ถูกแนะนำทางด้านธุรกิจแต่เฉพาะในกรณีที่ท่านมีความสัมพันธ์อยู่ด้วยทางด้านธุรกิจ, ครอบครัว หรือมีความสัมพันธ์ส่วนตัวกับผู้ที่ให้การแนะนำ และผู้ที่ให้การแนะนำนั้นมีความสัมพันธ์อยู่ทางด้านธุรกิจ, ครอบครัว หรือมีความสัมพันธ์ส่วนตัวกับผู้ที่ถูกแนะนำให้กับท่านเท่านั้น

2. การติดต่อสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์เพื่อการพาณิชย์ใด ๆ ที่ท่านส่งต้องระบุ (ก) หัวเรื่องที่ชัดเจนและถูกต้อง (ข) รายละเอียดการติดต่อ

ของผู้ส่งที่ถูกต้อง (ชื่อ, ที่อยู่ทางไปรษณีย์, หมายเลขโทรศัพท์ และที่อยู่อีเมล) (ค) ชื่อของผู้ที่เป็นผู้แนะนำให้ท่าน ในกรณีของการได้รับการแนะนำ และ (ง) วิธีการที่ผู้รับสามารถปฏิเสธการรับการติดต่อในอนาคต ***"opt-out"*** หรือยกเลิกการเป็นสมาชิก

3.10 บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วน และทรัสต์

ผู้แทนจำหน่ายอาจเริ่มสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายในนามของบริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วน ทรัสต์ หรือธุรกิจในรูปแบบอื่นๆ และในทำนองเดียวกันผู้แทนจำหน่ายในปัจจุบันอาจเปลี่ยนแปลงสถานะการดำเนินงานของการเป็นผู้แทนจำหน่ายของตนจากบุคคลธรรมดาเป็นหน่วยธุรกิจ ในทั้งสองกรณี ยูซานาต้องได้รับสำเนาชุดเอกสารการจัดตั้งที่เหมาะสม รวมทั้งใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่ายที่กรอกข้อความพร้อมทั้งลงนามเรียบร้อยแล้ว (และสำเนารายงานการประชุมคณะกรรมการ อนุมัติการลงนามในใบสมัคร ในกรณีของบริษัทจำกัด) หุ้นส่วนทุกคนต้องลงนามในใบสมัครในฐานะการเป็นห้างหุ้นส่วน ทั้งนี้ คู่สัญญาทุกฝ่ายในองค์กรธุรกิจต้องยอมรับร่วมกันและแทนกันต่อการเป็นหนี้สินใดๆ หรือต่อภาระผูกพันอื่นๆ ที่มีต่อยูซานา

3.11 การปฏิบัติที่หลอกลวง

ผู้แทนจำหน่ายต้องชี้แจงเกี่ยวกับสินค้าของยูซานา โอกาส แผนการจ่ายค่าตอบแทน และนโยบายและขั้นตอนปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและถูกต้องตรงตามความเป็นจริงแก่ผู้แทนจำหน่ายเป้าหมาย สิ่งเหล่านี้รวมถึง

- มีความซื่อสัตย์และเข้าใจในข้อมูลเพื่อนำเสนอแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาแก่ผู้แทนจำหน่ายเป้าหมาย
- แสดงให้เห็นชัดเจนว่ารายได้จากแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาจะขึ้นอยู่กับการขายสินค้า และไม่ได้ขึ้นอยู่กับการสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายรายอื่นเท่านั้น
- การประมาณการของกำไรต้องตั้งอยู่บนการคาดการณ์ที่มีเหตุผลเพื่อหาค่าเฉลี่ยที่ผู้แทนจำหน่ายจะสามารถทำได้ในสถานการณ์ปกติ
- แสดงให้เห็นว่ารายได้ในอดีตที่ได้จากสถานการณ์ที่สร้างขึ้นไม่ได้สะท้อนให้เห็นถึงรายได้ในอนาคต
- ไม่นำเสนอข้อมูลที่ไม่ถูกต้องเรื่องค่าใช้จ่ายของผู้แทนจำหน่ายโดยเฉลี่ยที่อาจมีในการดำเนินธุรกิจ
- ไม่นำเสนอข้อมูลที่ไม่ถูกต้องเรื่องระยะเวลาที่ผู้แทนจำหน่ายโดยเฉลี่ยจะต้องใช้เพื่อการดำเนินธุรกิจให้ได้กำไรที่ประมาณไว้และต้องไม่ระบุว่ามีการรับประกันผลกำไรหรือรายได้แก่ผู้แทนจำหน่ายรายใด
- ไม่ระบุหรืออนุมานว่าผู้แทนจำหน่ายจะสร้างสายงานดาวน์ไลน์แก่ผู้อื่น
- ไม่แจ้งว่ามีการรับประกันผลกำไรหรือรายได้แก่ผู้แทนจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง
- ไม่แจ้งว่าผู้บริโภค บริษัท หรือหน่วยงานรัฐบาลใดๆ อนุมัติ หรือรับรองสินค้ายูซานา หรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน
- ไม่มีส่วนร่วมในการจัดซื้อของดาวน์ไลน์ (สั่งซื้อในศูนย์ธุรกิจอื่นที่ไม่ได้มีการสั่งซื้อ)

3.12 สถานะผู้รับจ้างอิสระ

ผู้แทนจำหน่ายเป็นผู้รับจ้างอิสระ ข้อตกลงระหว่างผู้แทนจำหน่ายกับยูซานาจะไม่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์แบบนายจ้าง / ลูกจ้าง ตัวแทน ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทร่วมทุนระหว่างผู้แทนจำหน่ายและยูซานา ผู้แทนจำหน่ายจะต้องรับผิดชอบในการจ่ายภาษี การตั้งเป้าหมาย จำนวนชั่วโมง และวิธีการขายของตนเอง

3.13 การประกันภัยแก่ธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่ายควรจะมีประกันเพื่อคุ้มครองกิจกรรมทางธุรกิจของตน

3.14 การประกันภัยต่อความรับผิดจากสินค้า

ยูซานาจัดให้มีประกันเพื่อป้องกันยูซานาและผู้แทนจำหน่ายในการถูกเรียกร้องให้ชดใช้ความรับผิดจากสินค้า "**การลงนามรับรองของผู้ขาย**" ของยูซานาขยายความคุ้มครองไปยังผู้แทนจำหน่ายตราบเท่าที่ผู้แทนจำหน่ายทำการตลาดสินค้าของยูซานาที่เป็นไปตามกฎหมายและกฎระเบียบที่ใช้บังคับและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย นโยบายความรับผิดจากสินค้าของยูซานาไม่ได้ขยายความคุ้มครองไปยังการเรียกร้องที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้แทนจำหน่ายประพฤติมิชอบในการทำการตลาดสินค้าของยูซานา

3.15 การยอมรับความเสี่ยง

ผู้แทนจำหน่ายจะต้องเข้าใจว่าในขณะที่เดินทางไปหรือกลับการประชุมที่เกี่ยวกับบริษัท งานสำคัญ กิจกรรมการประชุมเชิงปฏิบัติการ การพัก หรือการชุมนุม การกระทำของตนนั้นเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจอิสระของตนและไม่ได้อยู่ในลักษณะที่เป็นลูกจ้าง ตัวแทนหรือในทางการงานของบริษัท ถึงแม้ว่าความจริงแล้วการไปเข้าร่วมของผู้แทนจำหน่าย อาจเกิดจากการเชิญของบริษัทหรือเป็นข้อตกลงกับบริษัท ทั้งหมดหรือบางส่วน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องยอมรับความเสี่ยงและรับผิดชอบต่อการเดินทางดังกล่าว

3.16 ระหว่างประเทศ

ผู้แทนจำหน่ายอาจขายและทำการส่งเสริมการขายสินค้าและบริการของยูซานาเฉพาะในประเทศซึ่งยูซานาได้รับการอนุมัติ ซึ่งประกาศในสื่อที่เป็นทางการของยูซานา หากผู้แทนจำหน่ายต้องการที่จะดำเนินธุรกิจในประเทศที่ได้รับอนุมัตินอกประเทศไทย ผู้แทนจำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่ใช้บังคับในประเทศนั้นๆ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะยูซานาอนุญาตให้ขายสินค้าเฉพาะสูตรที่ได้รับการอนุมัติสำหรับประเทศนั้นๆ เท่านั้น เช่น สินค้าของอเมริกา สามารถขายได้ ในอเมริกาเท่านั้น สินค้าเม็กซิโกก็สามารถขายได้ในเม็กซิโกเท่านั้น เป็นต้น

3.17 การปฏิบัติตามกฎหมาย

ผู้แทนจำหน่ายต้องปฏิบัติตามกฎหมายทั้งหมดที่บังคับใช้กับธุรกิจของตน

3.18 ผู้แทนจำหน่ายต่อหนึ่งสมาชิกภาพ

ผู้แทนจำหน่ายหนึ่งรายอาจดำเนินการ ได้รับค่าตอบแทน หรือมีส่วนเป็นเจ้าของซึ่งมีความถูกต้องตามกฎหมายหรือชอบธรรมในฐานะที่เป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว เป็นหุ้นส่วน เป็นทรัสตี หรือเป็นผู้รับผลประโยชน์ในการเป็น

ผู้แทนจำหน่ายยูซานาได้เพียงหนึ่งสิทธิเท่านั้น อย่างไรก็ตาม แม้จะมีกฎนี้ คู่สมรสอาจจะกลายเป็นผู้แทนจำหน่ายและดำเนินงานเป็นผู้แทนจำหน่ายที่สอง โดยสามารถทำได้เมื่อสิทธิในการจัดจำหน่ายของคู่สมรสอยู่ภายใต้ศูนย์ธุรกิจอันใดอันหนึ่งของตนและไม่ได้ทำการขายข้ามสายงาน ธุรกิจที่สองจะต้องเป็นธุรกิจอิสระอย่างแท้จริงและมีการดำเนินการ โดยบุคคลที่ระบุไว้ในข้อตกลงดังกล่าว และไม่ได้ดำเนินการโดยเจ้าของของธุรกิจแรก

3.19 การปรับปรุงรูปแบบสินค้าและฉลากใหม่

ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ทำการปรับเปลี่ยนฉลากหรือเปลี่ยนแปลงฉลากใด ๆ บนสินค้ายูซานา ในทำนองเดียวกัน ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ทำการปรับปรุงรูปแบบหรือเติมสินค้า แต่ต้องขายสินค้าในรูปแบบภาชนะบรรจุดั้งเดิม การกระทำใด ๆ ดังกล่าวอาจส่งผลให้เกิดการฟ้องร้องคดีอาญา และ/ หรือทำให้ผู้แทนจำหน่ายเสี่ยงต่อการถูกเรียกร้องค่าเสียหายทางแพ่งและอาญา

3.20 การขาย การโอน หรือการมอบการเป็นผู้แทนจำหน่าย

ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ขาย โอน หรือมอบการเป็นผู้แทนจำหน่ายของตนให้กับบุคคล หรือ นิติบุคคลโดยปราศจากการอนุมัติจากยูซานาอย่างชัดเจน หากผู้แทนจำหน่ายต้องการขออนุมัติ

ผู้แทนจำหน่ายจะต้อง

- อยู่ในสถานะที่ดีซึ่งพิจารณาโดยใช้ดุลยพินิจของยูซานา
- แจ้งยูซานาเป็นลายลักษณ์อักษรเรื่องเจตนาของตน
- ไถ่ถอนภาระหนี้ใด ๆ ที่ตนมีกับยูซานาและ
- โอนศูนย์ธุรกิจทั้งหมดพร้อมกับการเป็นผู้แทนจำหน่าย

ผู้ซื้อจะต้อง

- มีสิทธิที่จะเป็นผู้แทนจำหน่ายยูซานา
- สามารถที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดของของยูซานาได้เป็นอย่างดีในการเป็นผู้แทนจำหน่าย ซึ่งพิจารณาโดยใช้ ดุลยพินิจของยูซานา
- ยอมรับข้อกำหนดและตำแหน่งหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายในการขาย
- ดำเนินการโอนใบสมัครการเป็นผู้แทนจำหน่ายและจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและกรอกใบสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย

ผู้แทนจำหน่ายไม่อาจโอนการเป็นผู้แทนจำหน่ายให้บุคคลหรือนิติบุคคลใด ๆ ที่ปัจจุบันหรือในอดีตเป็นเจ้าของ ดำเนินการ หรือมีส่วนร่วมในการเป็นผู้แทนจำหน่ายของยูซานา ยูซานาสงวนสิทธิในการตรวจสอบข้อตกลงในการเสนอขายหรือการโอนใด ๆ และยืนยันข้อกำหนดและเงื่อนไขเพิ่มเติมก่อนทำการอนุมัติ

การเสนอขายหรือโอน หากยูซานาพิจารณาแล้วพบว่าผู้แทนจำหน่ายที่ทำการขายหรือโอนการเป็นผู้แทนจำหน่ายของตน เพื่อพยายามที่จะหลีกเลี่ยงการปฏิบัติตามข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย การขายหรือโอนจะถือเป็นโมฆะ

3.21 การแบ่งแยกการเป็นผู้แทนจำหน่าย

หากผู้แทนจำหน่ายต้องการที่จะยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายร่วมกัน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องทำโดยไม่ให้มีผลกระทบต่อรายได้หรือดอกเบี้ยของสายงานอัพไลน์และดาวน์ไลน์ของตน การตัดสินใจว่าจะยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายร่วมกันหรือไม่ ผู้แทนจำหน่ายควรพิจารณาดังต่อไปนี้

- หากการเป็นผู้แทนจำหน่ายยุติ ผู้ใดก็ตามที่เป็นเจ้าของร่วมอาจดำเนินการเป็นผู้แทนจำหน่ายต่อไป แต่เจ้าของร่วมอื่นต้องสละสิทธิในการดำเนินงานและการเป็นผู้แทนจำหน่าย
- ยูซานาไม่สามารถแบ่งทีมงาน และแบ่งคอมมิชชั่นหรือโบนัสระหว่างเจ้าของร่วมได้
- หากการเป็นผู้แทนจำหน่ายร่วมถูกยุติลง ผู้ที่สละสิทธิความเป็นเจ้าของในการเป็นผู้แทนจำหน่ายดั้งเดิมอาจสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายใหม่ได้หลังจากหกเดือนไปแล้ว นโยบายนี้ไม่รวมถึงการยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายของสามีและภรรยา ในกรณีการหย่าร้างของสามีและภรรยาที่เป็นผู้แทนจำหน่ายร่วมกัน ผู้ที่สละสิทธิในการเป็นผู้แทนจำหน่ายอาจสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายใหม่ได้ในทันทีภายใต้ผู้สปอนเซอร์ใด ๆ ตามที่ตนต้องการ

3.22 การรับช่วงต่อ

หากผู้แทนจำหน่ายเสียชีวิตหรือเป็นบุคคลไร้ความสามารถตามกฎหมาย สิทธิและหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายจะเป็นไปตามกฎหมาย

3.23 ภาษี

ผู้แทนจำหน่ายต้องรับผิดชอบในการจ่ายภาษีของรายได้ใด ๆ ที่ตนได้รับจากการเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ

3.24 อาณาเขต

ยูซานาไม่ได้กำหนดอาณาเขตของผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายอาจดำเนินธุรกิจยูซานาที่ใดก็ได้ภายในประเทศของตน หรือในประเทศที่ได้รับการแต่งตั้ง ผู้แทนจำหน่ายจะไม่แจ้งหรือกล่าวเป็นนัยใด ๆ เกี่ยวกับข้อจำกัดเรื่องอาณาเขต

3.25 งานแสดงสินค้าและงานมหกรรมสินค้า

ผู้แทนจำหน่ายอาจจัดแสดงและขายสินค้ายูซานาที่งานแสดงสินค้าและงานมหกรรมสินค้าแต่สิ่งพิมพ์ที่จัดแสดงจะต้องได้รับอนุมัติว่าเป็นสิ่งพิมพ์ของยูซานา และจะต้องระบุว่าตนเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ ผู้แทนจำหน่ายจะไม่จัดแสดงหรือขายสินค้ายูซานาที่ตลาดแลกเปลี่ยนสินค้า ตลาดขายของมือสองหรือตลาดนัด

3.26 สายงานของการสปอนเซอร์

ผู้แทนจำหน่ายมีสิทธิเด็ดขาดในการเลือกสปอนเซอร์ของตนตามกฎทั่วไป ผู้แทนจำหน่ายคนแรกที่ทำงานกับผู้แทนจำหน่ายเป้าหมายจะได้รับการพิจารณาว่าเป็นคนแรกที่มีสิทธิในการเป็นสปอนเซอร์ ผู้แทนจำหน่ายต้องรับผิดชอบที่จะตรวจสอบว่าผู้แทนจำหน่ายเป้าหมายกำลังทำงานอยู่กับผู้แทนจำหน่ายของยูซานาอีกคนหรือไม่ การใช้พื้นฐาน สามัญสำนึก หลักการพิจารณาและความยุติธรรม จะสามารถควบคุมกิจกรรมการสปอนเซอร์ของผู้แทนจำหน่ายได้ ถ้ามีคำถามใด ๆ ที่เกี่ยวกับการสปอนเซอร์ของผู้แทนจำหน่าย การตัดสินใจขั้นสุดท้ายจะพิจารณาโดยใช้ดุลยพินิจของ ยูซานา และถือว่าการตัดสินใจนี้เป็นที่สิ้นสุดและมีผลผูกพันกับผู้แทนจำหน่ายทั้งหมด ตามกฎทั่วไป ยูซานาจะถือว่าบุคคลแรกที่มีชื่ออยู่ในรายการบนใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายเป็นสปอนเซอร์

3.27 การโอนไปยังสปอนเซอร์อื่น

ยูซานาไม่อนุญาตให้มีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในสายงานการสปอนเซอร์ยกเว้นในสถานการณ์ดังต่อไปนี้

- ในกรณีที่ผู้แทนจำหน่ายถูกหลอกลวงหรือถูกชักชวนแบบไร้จรรยาบรรณในการเข้าร่วมยูซานา
- ในกรณีที่ตำแหน่งไม่ถูกต้องเนื่องจากข้อผิดพลาดของผู้แทนจำหน่าย การเปลี่ยนแปลงในสายงานการเป็นสปอนเซอร์สามารถทำการแก้ไขข้อผิดพลาดได้โดยการร้องขอเพื่อทำการเปลี่ยนแปลงซึ่งต้องทำภายใน 10 วันหลังจากการเข้าร่วม ในกรณีที่ทำการร้องขอ จะต้องส่งเอกสารยินยอมแบบเป็นลายลักษณ์อักษรจากสปอนเซอร์ของตนพร้อมกับค่าธรรมเนียมการเปลี่ยนตำแหน่ง ถ้าขณะที่ทำการร้องขอได้มีสายงานใต้ล่างเรียบร้อยแล้วยูซานาจะไม่อนุมัติให้มีการเปลี่ยนแปลงสายงานการเป็นสปอนเซอร์ ในกรณีที่การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้รับการอนุมัติค่าคอมมิชชั่นและโบนัสก็จะได้รับการปรับเปลี่ยนตามด้วย การเปลี่ยนแปลงตำแหน่งนี้จะไม่ได้รับการอนุมัติถ้ายูซานายังไม่ได้รับใบสมัครที่มีการลงนาม
- ถ้าผู้แทนจำหน่ายทำการยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายแบบเป็นลายลักษณ์อักษร ผู้แทนจำหน่ายอาจเข้าร่วมใหม่ได้อีกหลังจากระยะเวลาหก (6) เดือน โดยผู้แทนจำหน่ายสามารถเลือกสปอนเซอร์ได้เอง หลังจากยุติการเป็นผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายอาจร่วมเป็นสมาชิกผู้บริโภคสินค้าภายในช่วงระยะเวลาหก (6) เดือนนี้ การที่ผู้แทนจำหน่ายยุติการเป็นผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายจะสูญเสียสิทธิทั้งหมด รวมถึงโบนัสและค่าคอมมิชชั่นจากสายงานการสปอนเซอร์ในอดีต อย่างไรก็ตาม ข้อความข้างต้นไม่กระทบถึงสิทธิ โบนัสและค่าคอมมิชชั่นของผู้แทนจำหน่ายที่ได้เกิดขึ้นและค้างชำระแก่ผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถหลีกเลี่ยงการปฏิบัติตามนโยบายนี้โดยการปลอมชื่อบริษัท ห้างหุ้นส่วน ทรัสต์ ชื่อคู่สมรส หมายเลขประกันสังคม หมายเลขประจำตัวประชาชน หมายเลขประจำตัวนายจ้าง หมายเลขประจำตัวปลอม ฯลฯ นอกจากนี้ ผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถหลีกเลี่ยงนโยบายนี้โดยวิธีให้อดีตผู้แทนจำหน่ายเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่ายของตนไม่ว่าทางใดก็ตาม
- หากผู้แทนจำหน่ายถูกจัดว่า "**ไม่มีการรักษาคุณสมบัติ**" (กล่าวคือไม่มีการซื้อหรือการขายสินค้าของยูซานาหรือมีส่วนร่วมในรูปแบบอื่นๆ ในฐานะการเป็นผู้แทนจำหน่าย) เป็นระยะเวลา 12 เดือนต่อเนื่องกัน ผู้แทนจำหน่ายอาจยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายของตนแบบเป็นลายลักษณ์อักษรและเข้าร่วมได้อีกทันทีโดยสามารถเลือกการสปอนเซอร์ของตนได้เอง

3.28 การซื้อตัวข้ามสาย

การซื้อตัวข้ามสาย เป็นข้อต้องห้ามอย่างเคร่งครัด "**การซื้อตัวข้ามสาย**" หมายถึงการเข้าร่วมหรือการพยายามเข้าร่วมของบุคคลหรือนิติบุคคลที่ปัจจุบันเป็นสมาชิกผู้บริโภค หรือมีข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายกับยูซานา หรือเป็นผู้ที่ได้รับข้อตกลงดังกล่าวภายใน(6)เดือนปฏิทินก่อนหน้านี้ และอยู่ในสายงานการสปอนเซอร์อื่น การใช้ชื่อการค้า บริษัท ห้างหุ้นส่วน ทรัสต์ ชื่อคู่สมรส หมายเลขประกันสังคม หมายเลขประจำตัวประชาชน หมายเลขประจำตัวนายจ้าง หมายเลขประจำตัวปลอม เพื่อเลี่ยงนโยบายนี้ถือเป็นข้อห้าม ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ลดคุณค่า ทำให้เสียชื่อเสียง หรือทำให้การเป็นผู้แทนจำหน่ายรายอื่นเป็นโมฆะโดยการพยายามที่จะชักชวนผู้แทนจำหน่ายรายอื่นให้มาเป็นสายงานในองค์กรของตน

ส่วนที่ 4 – ความรับผิดชอบของผู้แทนจำหน่ายและสปอนเซอร์

4.1 การให้คำแนะนำ การฝึกอบรม และการขาย

ผู้แทนจำหน่ายรายใดก็ตามที่สปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายรายอื่นให้เข้าร่วมธุรกิจกับยูซานาจะต้องฝึกอบรมผู้แทนจำหน่ายรายใหม่เกี่ยวกับความรู้เรื่องสินค้า เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ แผนการจ่ายค่าตอบแทน นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องดูแลผู้แทนจำหน่ายในทีมงานของตนเพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมืออาชีพและมีจริยธรรม มีการทำการส่งเสริมการขายอย่างเหมาะสม และให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า เมื่อผู้แทนจำหน่ายขึ้นสู่ตำแหน่งในระดับต่างๆ แล้ว ผู้แทนจำหน่ายจะต้องรับผิดชอบในการฝึกอบรมและกระตุ้นทีมงาน เมื่อมีการสปอนเซอร์หรือการเข้าร่วมของผู้แทนจำหน่ายใหม่เป็นความรับผิดชอบของผู้แทนจำหน่ายที่ต้องแน่ใจว่าผู้สมัครใหม่ได้รับทราบและเข้าใจนโยบายและขั้นตอน และแผนการจ่ายค่าตอบแทนยูซานาฉบับล่าสุดก่อนที่พวกเขาจะลงนามยอมรับในข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่าย

4.2 ความเป็นผู้นำ

ผู้แทนจำหน่ายรายใดก็ตามที่สปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายรายอื่นให้เข้าร่วมยูซานาจะต้องฝึกอบรมผู้แทนจำหน่ายใหม่ในเรื่องความรู้เกี่ยวกับสินค้า เทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ แผนการจ่ายผลตอบแทน นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องดูแลผู้แทนจำหน่ายในสายงานของตนเพื่อให้แน่ใจว่าการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมืออาชีพและมีจริยธรรม มีการทำการส่งเสริมการขายอย่างเหมาะสม และให้บริการลูกค้าที่ดี เมื่อผู้แทนจำหน่ายผ่านการเป็นผู้นำในระดับต่างๆ ความรับผิดชอบของผู้แทนจำหน่ายในการฝึกอบรมและกระตุ้นสายงานของผู้แทนจำหน่ายดาวน์ไลน์ก็จะมากขึ้น

4.3 การเก็บใบสมัครหรือคำสั่งซื้อ

ผู้แทนจำหน่ายควรจะส่งต่อแบบฟอร์มหรือใบสมัครใดๆ ที่ได้รับจากผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภคไปยังยูซานา ในวันทำการถัดไปหลังจากการลงนาม เว้นแต่ว่าผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภคร้องขออย่างชัดเจนว่าต้องการเก็บแบบฟอร์มไว้

4.4 การรายงานการละเมิดนโยบาย

ผู้แทนจำหน่ายควรจะรายงานการละเมิดข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายที่ตนทราบไปยังยูซานา

4.5 จรรยาบรรณ

ผู้แทนจำหน่ายต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณดังต่อไปนี้

- ผู้แทนจำหน่ายต้องเรียนรู้และติดตามข้อมูลของสินค้า อย่างสม่ำเสมอ
- ผู้แทนจำหน่ายควรแจ้งชื่อ และข้อมูลในการการติดต่อให้ลูกค้าทราบเพื่อให้ลูกค้าสามารถสอบถาม ร้องเรียน หรือคืนสินค้าได้

ส่วนที่ 5 – ข้อกำหนดในการขาย

5.1 การขายสินค้า

แผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาจะขึ้นอยู่กับการขายสินค้า และการให้บริการแก่ผู้บริโภค เพื่อให้มีสิทธิรับค่าคอมมิชชั่น

ผู้แทนจำหน่ายต้องมีคุณสมบัติต่อไปนี้

- ขายสินค้าของตนได้อย่างน้อย 70% ก่อนที่จะมีการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น และให้ใบเสร็จรับเงินแก่ลูกค้าโดยระบุวันที่ของการขาย จำนวนรายการสินค้าที่ซื้อ และการประกันความพึงพอใจของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายต้องเก็บรักษาสำเนาของใบเสร็จรับเงินการขายเป็นระยะเวลา 2 ปี เพื่อให้ผู้แทนจำหน่ายบรรลุข้อกำหนดการขาย ยูซานาขอส่งเสริมให้ผู้แทนจำหน่ายสร้างสมาชิกผู้บริโภคสินค้า หรือสมาชิกใหม่อย่างสม่ำเสมอ

5.2 ราคาขายปลีกที่แนะนำ

ผู้แทนจำหน่ายควรที่จะขายสินค้าในราคาขายปลีกที่แนะนำโดยยูซานาเป็นอย่างยิ่ง ผู้แทนจำหน่ายไม่ได้รับอนุญาตให้ขายสินค้ายูซานาในราคาที่ต่ำกว่าราคาซื้อจากยูซานา ยูซานาขอสงวนสิทธิในการระงับหรือยุติการจัดจำหน่ายถ้าพบว่าผู้แทนจำหน่ายละเมิดกฎนี้

5.3 ข้อห้ามการซื้อสินค้ามากเกินไป

ยูซานาห้ามมิให้ซื้อสินค้าในปริมาณที่ไม่เหมาะสมเพียงเพื่อบรรลุคุณสมบัติในการได้รับค่าคอมมิชชั่น โบนัส หรือความก้าวหน้าในแผนการจ่ายค่าตอบแทน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องไม่ซื้อสินค้ามากกว่าจำนวนที่ตนสามารถนำไปขายต่อหรือบริโภคในระยะเวลา 4 สัปดาห์แบบทบยอด และต้องไม่แนะนำให้ผู้อื่นกระทำเช่นนั้นด้วย ผู้แทนจำหน่ายจะถูกจำกัดไม่ให้ซื้อสินค้าเกิน 30,000 บาท ต่อระยะเวลา 4 สัปดาห์ในราคาผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายอาจได้รับสิทธิยกเว้นถ้ามีหลักฐานแสดงให้เห็นว่าตนมียอดซื้อของลูกค้ารายย่อยเกินข้อจำกัด หรือแจ้งเหตุผลแสดงความจำเป็นที่ต้องมีสินค้าคงคลังในระดับที่เกินข้อจำกัดนี้ ผู้แทนจำหน่ายไม่จำเป็นต้องมีสินค้าคงคลังหรืออุปกรณ์ส่งเสริมการขายมากไปกว่าชุดคู่มือการสมัคร ผู้แทนจำหน่ายที่ปฏิบัติเช่นนี้จะพบว่าการสร้างทีมงานเป็นสิ่งที่ง่ายกว่าเพราะใช้เวลาไม่มากในการตอบสนองการสั่งซื้อของลูกค้าหรือตอบสนองความต้องการของผู้แทนจำหน่ายใหม่ได้ ผู้แทนจำหน่ายแต่ละคนจะต้องตัดสินใจเรื่องนี้ด้วยตัวของตนเอง

5.4 เงินมัดจำและการชำระเงินของลูกค้า

ผู้แทนจำหน่ายไม่ควรเก็บเงินใด ๆ จากลูกค้ารายย่อยจนกว่าจะมีการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า

ส่วนที่ 6 – โบนัสและค่าคอมมิชชั่น

ยูซานาจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นเป็นรายสัปดาห์ ผู้แทนจำหน่ายควรตรวจสอบรายงานค่าคอมมิชชั่นของตนและรายงานข้อผิดพลาดใดๆ ภายใน 30 วัน

6.1 การปรับค่าคอมมิชชั่นและโบนัส

เนื่องจากผู้แทนจำหน่ายได้รับค่าคอมมิชชั่นและโบนัสตามการขายสินค้าให้กับผู้บริโภค ดังนั้นยูซานาจะปรับค่าคอมมิชชั่นและโบนัสที่ได้รับจากการขายใดๆ ถ้าผู้แทนจำหน่ายหรือผู้บริโภคคืนสินค้าและขอคืนเงิน ยูซานาจะหักจำนวนการขายในส่วนที่เป็นสินค้าที่ส่งคืนจากคะแนนการขายกลุ่มของผู้แทนจำหน่ายอัพไลน์ภายใน 2 สัปดาห์หลังจากได้ทำการคืนเงินแล้ว

6.2 สิทธิการได้รับค่าคอมมิชชั่น

ผู้แทนจำหน่ายจะต้องเป็นผู้แทนจำหน่ายที่คงสภาพสมาชิก และปฏิบัติตนสอดคล้องกับข้อกำหนดของข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายเพื่อที่จะมีสิทธิได้รับค่าคอมมิชชั่นและโบนัส

6.3 คอมมิชชั่นและเครดิตที่ไม่ได้ถูกเรียกจ่าย

ในกรณีที่ผู้แทนจำหน่ายไม่นำเช็คที่ออกโดยยูซานาให้แก่ผู้แทนจำหน่ายไปขึ้นเงินภายใน 6 เดือนนับแต่วันที่ออกเช็ค ยูซานาจะเก็บค่าคอมมิชชั่นนั้นไว้ตามจำนวนที่ระบุไว้ในเช็คที่ยังไม่ได้ขึ้นเงินเป็นระยะเวลาตามอายุความที่กฎหมายกำหนดไว้เกี่ยวกับการขึ้นเงินค่าคอมมิชชั่น ทั้งนี้การจ่ายเช็คอาจไม่มีในบางประเทศ

6.4 ค่าธรรมเนียมในการดำเนินงาน

ยูซานาสงวนสิทธิในการเรียกเก็บค่าบริการการดำเนินงานที่เหมาะสมเพื่อชดเชยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของยูซานาที่เกี่ยวกับค่าคอมมิชชั่นและรายงานยอดเงินเป็นรายสัปดาห์ ข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายสามารถขอได้จากแผนกบริการผู้แทนจำหน่าย

ส่วนที่ 7 – การประกันสินค้าและนโยบายการซื้อคืนสินค้า

ยูซานารับรองคุณภาพของสินค้าและจะเปลี่ยนสินค้าที่ชำรุดเสียหายให้ผู้ที่ต้องการคืนสินค้าที่เสียหายหรือชำรุดจะต้องกรอกแบบฟอร์มการแลกเปลี่ยนหรือคืนสินค้าของผู้แทนจำหน่าย

การแลกเปลี่ยนสินค้าที่ทำเพื่อวัตถุประสงค์ในการได้รับผลประโยชน์ที่ต้องการเพิ่มค่าคอมมิชชั่นให้มากที่สุด หรือโยกย้ายแผนการจ่ายค่าตอบแทน (หากตามหลักฐานที่เห็นมีรูปแบบที่แตกต่างไปจากรูปแบบการเปลี่ยนของผู้แทนจำหน่ายทั่วไป) จะไม่ได้รับการประกาศให้เกียรติและจะถูกพิจารณาว่าเป็นการละเมิดข้อตกลงที่สำคัญของผู้แทนจำหน่าย

7.1 ลูกค้าขายปลีก

ยูซานากำหนดให้ผู้แทนจำหน่ายทุกคนยึดมั่นในนโยบาย 100% รับประกันคืนเงินภายใน 60 วันแก่ลูกค้ารายย่อย ไม่ว่าด้วยเหตุผลใดๆ ก็ตาม หากลูกค้ารายย่อยไม่พอใจกับสินค้าของยูซานา ลูกค้าสามารถคืนสินค้าให้กับผู้แทนจำหน่ายที่ตนซื้อสินค้ามาได้ภายใน 60 วันนับแต่วันที่ซื้อ เพื่อเปลี่ยนสินค้า หรือขอคืนเงินเต็มจำนวน แต่จะไม่มีการคืนสินค้าหรือคืนเงินถ้าสินค้าถูกบริโภคไปแล้วเป็นจำนวน 1 ใน 3 หรือมากกว่า หากลูกค้าขายปลีกขอคืนเงิน ผู้แทนจำหน่าย

ที่ขายสินค้าให้กับลูกค้าขายปลีกจะต้องคืนเงินเท่ากับราคาซื้อทันที ทั้งนี้ ผู้แทนจำหน่ายต้องกรอกแบบฟอร์มการคืนสินค้าของลูกค้าที่ไม่พอใจและส่งแบบฟอร์มมาให้ยูซานาพร้อมกับใบเสร็จรับเงินต้นฉบับและสินค้าที่ส่งคืน ยูซานาจะแทนสินค้าที่ส่งคืนมาด้วยสินค้าแบบเดียวกัน

7.2 สมาชิกผู้บริโภคสินค้า

ยูซานานำเสนอสมาชิกผู้บริโภคสินค้าด้วยนโยบาย 100% รับประกันคืนเงินภายใน 60 วัน แต่จะไม่มีการคืนสินค้าหรือคืนเงินถ้าสินค้าถูกบริโภคไปแล้ว 1 ใน 3 หรือมากกว่า สมาชิกผู้บริโภคสินค้าที่ไม่พอใจในสินค้าควรจะคืนสินค้าแก่ยูซานาเพื่อขอสินค้าแทน เปลี่ยนสินค้า หรือขอคืนเงินเต็มจำนวน

7.3 ผู้แทนจำหน่าย

7.3.1 การสั่งซื้อเริ่มต้น

หากผู้แทนจำหน่ายเลือกที่จะยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายภายใน 60 วันหลังจากเข้าร่วมเป็นผู้แทนจำหน่าย ยูซานาจะคืนเงิน 100% ของราคาของสินค้าที่สั่งซื้อครั้งแรก (หักค่าดำเนินงานและค่าจัดส่ง) โดยสินค้าดังกล่าวจะต้องถูกส่งกลับในสภาพที่นำไปขายใหม่ได้ ผู้แทนจำหน่ายต้องคืนสินค้าแก่ยูซานาโดยรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการดำเนินงานและค่าจัดส่งแบบชำระล่วงหน้า พร้อมด้วยจดหมายอธิบายว่าตนต้องการยกเลิกการเป็นผู้แทนจำหน่ายและต้องการเงินคืน

7.3.2 การส่งคืนสิ่งอื่น ๆ

หลังจากที่สั่งซื้อครั้งแรก ผู้แทนจำหน่ายอาจส่งคืนสินค้ายูซานาซึ่งรวมถึงสื่อส่งเสริมการขายและอุปกรณ์ช่วยการขายสินค้า ที่ซื้อภายใน 6 เดือนที่ผ่านมา โดยจะได้เงินคืน 100% ของราคาซื้อ (หักค่าดำเนินการและค่าขนส่ง) ถ้าสินค้าอยู่ในสภาพที่ยังนำมาขายได้ อย่างไรก็ตาม ยูซานาขอสงวนสิทธิในการยุติข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายถ้ายูซานาเห็นว่าผู้แทนจำหน่ายส่งคืนสินค้าด้วยจำนวนที่ไม่เหมาะสมหรือที่มากกว่า 100 คะแนน (SVP) นอกจากนี้ยูซานาจะหักเงินค่าคอมมิชชั่นหรือโบนัสจากเงินคืนที่ผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับจากการส่งคืนสินค้า จะไม่มีการคืนสินค้าหรือแลกเปลี่ยนสินค้าที่ไม่ได้จำหน่ายในเมืองไทย

7.3.3 ขั้นตอนการคืนสินค้าของผู้แทนจำหน่าย

หากต้องการเงินคืน แลกเปลี่ยน หรือทดแทนสินค้า ที่ผู้แทนจำหน่ายสินค้าที่ได้สั่งซื้อไว้ ผู้แทนจำหน่ายจะต้อง

- ส่งคืนสินค้าพร้อมกับต้นฉบับใบยืนยันการสั่งสินค้าแก่ ยูซานา
- ใช้กล่องขนส่งและบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในการส่งคืนสินค้าแก่ยูซานา ผู้แทนจำหน่ายต้องรับผิดชอบในการติดตามการจัดส่งสินค้าคืนของตนเท่าที่จำเป็น เงินคืนจะถูกโอนไปยังบัญชีบัตรเครดิตหรือเช็คภายใน 4-6 สัปดาห์หลังจากที่ขั้นตอนการส่งคืนเรียบร้อยแล้ว ค่าธรรมเนียมการดำเนินงานคิดเป็นเงิน 100 บาท สำหรับการแลกเปลี่ยนสินค้าแต่ละครั้ง หากผู้แทนจำหน่ายต้องการส่งคืนสินค้าจากลูกค้ารายย่อยผู้แทนจำหน่ายจะต้องส่งสินค้าให้กับยูซานาภายใน 10 วันหลังจากลูกค้าส่งสินค้าคืน ทั้งนี้ สินค้าต้องส่งมาพร้อมกับแบบฟอร์มการคืนสินค้าของลูกค้าที่ไม่พอใจที่กรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้ว สำเนาใบเสร็จรับเงินต้นฉบับและสินค้าส่วนที่เหลือที่อยู่ในภาชนะเดิม
- ผู้แทนจำหน่ายที่สั่งซื้อสินค้าจากยูซานาเท่านั้นที่สามารถส่งคืนสินค้าได้
- ยูซานาจะไม่รับผิดชอบสำหรับสินค้าที่สูญหายไปในระหว่างการขนส่ง

ส่วนที่ 8 – การประกันสินค้าและนโยบายการซื้อคืนสินค้า

8.1 ข้อพิพาทระหว่างผู้แทนจำหน่าย

ถ้าผู้แทนจำหน่ายได้ร้องทุกข์หรือร้องเรียนเกี่ยวกับการดำเนินงานของผู้แทนจำหน่ายรายอื่นที่เกี่ยวกับธุรกิจยูซานาของตน ผู้แทนจำหน่ายควรจะพยายามแก้ไขปัญหาตามคำแนะนำและความช่วยเหลือของผู้แทนจำหน่ายอัพไลน์ของตน หากผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถแก้ไขข้อพิพาทได้ ผู้จำหน่ายควรจะติดต่อยูซานาและแจ้งข้อเท็จจริงทั้งหมดเป็นลายลักษณ์อักษร

8.1.1 การตรวจสอบของแผนกวินัยและจรรยาบรรณ

เมื่อได้รับการร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษร แผนกวินัยและจรรยาบรรณของยูซานาจะทำการตรวจสอบ ทบทวนนโยบายที่บังคับใช้ และตัดสินว่าจะทำการระงับข้อพิพาทอย่างไร ยูซานามีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการเลือกที่จะยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายไว้ชั่วคราวในระหว่างการสอบสวน ในกรณีที่ยูซานายุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายไว้ชั่วคราวในระหว่างการสอบสวนและหลังการสอบสวนผลของการสอบสวนพบว่าผู้แทนจำหน่ายไม่ได้ละเมิดข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย ยูซานาจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาที่ผู้แทนจำหน่ายถูกยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายไว้ชั่วคราว แผนกวินัยและจรรยาบรรณอาจทำการออกบทลงโทษที่สอดคล้องกับบทบัญญัติในส่วนที่ 8.3

8.2 ข้อพิพาทระหว่างยูซานาและผู้แทนจำหน่าย

ข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายนี้ถูกควบคุมและตีความตามกฎหมายของประเทศไทย คู่สัญญาของข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายยินยอมที่จะยื่นเรื่องในเขตอำนาจที่ไม่จำกัดของศาลไทย

8.3 การละเมิดข้อตกลง

หากผู้แทนจำหน่ายละเมิดข้อกำหนดและเงื่อนไขใดๆ ในข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย หรือผู้แทนจำหน่ายทำธุรกิจที่ผิดกฎหมาย ฉ้อโกง หลอกลวง หรือผิดจรรยาบรรณ ยูซานาจะมีบทลงโทษหนึ่งข้อหรือมากกว่าดังต่อไปนี้

- เตือนด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษร อธิบายความหมายและการใช้นโยบายหรือขั้นตอนการปฏิบัติอย่างเฉพาะเจาะจงและชัดเจน และแนะนำว่าการฝ่าฝืนต่อไปจะมีบทลงโทษเพิ่มเติม
- ควบคุมความประพฤติ ซึ่งอาจรวมถึงการที่ผู้แทนจำหน่ายจะดำเนินการแก้ไข และยูซานาติดตามตรวจสอบเพื่อให้แน่ใจว่าเป็นไปตามข้อตกลง
- การถอดถอนหรือปฏิเสธการให้รางวัลหรือการยกย่อง หรือการจำกัดการมีส่วนร่วมในกิจกรรมที่ยูซานาสปอนเซอร์ในช่วงระยะเวลาหนึ่งหรือจนกว่าผู้แทนจำหน่ายจะสามารถทำตามเงื่อนไขที่ระบุไว้
- การระงับสิทธิบางอย่างของการเป็นผู้แทนจำหน่ายซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการสั่งซื้อสินค้า การเข้าร่วมในโปรแกรมยูซานา การดำเนินการในแผนจ่ายค่าตอบแทนเซลลูล่าร์ หรือการมีส่วนร่วมในการเป็นสปอนเซอร์ในระยะเวลาที่กำหนดไว้ หรือจนกว่าผู้แทนจำหน่ายจะทำตามที่เงื่อนไขระบุไว้
- การระงับค่าคอมมิชชั่นหรือโบนัสในระยะเวลาที่กำหนดไว้หรือจนกว่าผู้แทนจำหน่ายจะทำตามที่เงื่อนไขระบุไว้
- กำหนดค่าปรับหรือบทลงโทษที่ยุติธรรมและเหมาะสมตามสัดส่วนความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงกับยูซานาซึ่งได้รับอนุญาตตามกฎหมาย และ / หรือยุติการเป็นผู้แทนจำหน่าย

ส่วนที่ 9 – วิธีการสั่งซื้อ

ผู้แทนจำหน่ายสามารถสั่งซื้อสินค้าของตนได้ด้วยตัวเองที่สำนักงานของยูซานา ผู้แทนจำหน่ายอาจสั่งซื้อทางโทรศัพท์ โทรสาร จดหมาย อีเมล อินเทอร์เน็ต หรือผ่านทางโปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ กรุณาติดต่อฝ่ายบริการผู้แทนจำหน่ายทางโทรศัพท์เพื่อขอหมายเลขประจำตัว (หมายเลข PIN) ของตนเพื่อสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ต

- เมื่อสั่งซื้อทางโทรศัพท์ กรุณาเตรียมข้อมูลที่ต้องใช้ในแบบฟอร์มการสั่งซื้อสินค้าของผู้แทนจำหน่าย การชำระเงินจะทำโดยตัดบัญชีโดยตรงหากมีหรือหักจากบัตรเครดิต
- เมื่อสั่งซื้อโดยโทรสาร กรุณาพิมพ์ข้อมูลบนแบบฟอร์มการสั่งซื้อให้ชัดเจนและใช้กระดาษสีขาวทำสำเนาและส่งโทรสาร การชำระเงินจะทำโดยตัดบัญชีโดยตรง(ถ้ามี) หรือหักจากบัตรเครดิต
- การสั่งซื้อของผู้แทนจำหน่ายแต่ละครั้งต้องระบุว่าจะเป็นการสั่งซื้อที่มีไว้สำหรับการบริโภคส่วนบุคคลหรือเพื่อการค้าปลีก

9.1 โปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ

ผู้แทนจำหน่ายและสมาชิกผู้บริโภคสินค้าสามารถเข้าร่วมในโปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติของยูซานา คำสั่งซื้ออัตโนมัติเป็นโปรแกรมภาคสมัครใจและยูซานาไม่บังคับให้ผู้แทนจำหน่ายเข้าร่วมในโปรแกรมเพื่อเข้าร่วมในแผนการตลาดของยูซานา หากต้องการเข้าร่วมโปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ กรุณากรอกข้อมูลในข้อตกลงคำสั่งซื้ออัตโนมัติและแบบฟอร์มสั่งซื้อสินค้าพร้อมทั้งระบุสินค้าที่ผู้แทนจำหน่ายต้องการให้มีการสั่งซื้อโดยอัตโนมัติทุก ๆ 4 สัปดาห์ ยูซานาจะหักค่าใช้จ่ายจากบัตรเครดิต หรือบัญชีธนาคารโดยอัตโนมัติตามจำนวนเงินที่สั่งซื้อสินค้าบวกค่าธรรมเนียมการจัดการและค่าจัดส่งที่ต้องใช้ กรุณาติดต่อยูซานาถ้าผู้แทนจำหน่ายต้องการที่จะเปลี่ยนสินค้าคำสั่งซื้ออัตโนมัติ

9.2 การสั่งซื้อสินค้ายูซานา

ผู้แทนจำหน่ายต้องสั่งซื้อสินค้าของคุณโดยตรงจากยูซานาเพื่อที่จะได้รับคะแนนจากการสั่งซื้อ

9.3 การสั่งซื้อของที่ไม่มีในคลังสินค้า

ยูซานาจะไม่ดำเนินการตามคำสั่งซื้อสินค้า ในกรณีที่ไม่มีสินค้าในคลังสินค้าเว้นแต่จะเป็นการสั่งซื้อสินค้าตามคำสั่งซื้ออัตโนมัติ

9.4 การจัดส่งสินค้าที่ไม่ตรงกับคำสั่งซื้อ

การร้องให้แก้ไขการจัดส่งสินค้าที่ไม่ตรงกับคำสั่งซื้อนั้นต้องทำภายใน 30 วันหลังการจัดส่ง ทั้งนี้ เพื่อแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าว ผู้แทนจำหน่ายต้องทำตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในแบบฟอร์มการแลกเปลี่ยนสินค้าของผู้แทนจำหน่าย หรือแบบฟอร์มการคืนสินค้า

ส่วนที่ 10 – การชำระเงินและการจัดส่งสินค้า

10.1 วิธีการชำระเงิน

ยูซานายอมรับวิธีการชำระเงินดังต่อไปนี้

- บัตรเครดิต –ในประเทศไทย ยูซานารับวีซ่าและมาสเตอร์การ์ด
- การตัดบัญชีโดยตรง – ยูซานาสามารถหักเงินจากบัญชีธนาคารของผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าตามจำนวนการสั่งซื้อ

10.2 โปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ

- เมื่อเริ่มโปรแกรมแล้ว คำสั่งซื้ออัตโนมัติของผู้แทนจำหน่ายจะมีผลจนกว่าผู้แทนจำหน่ายทำการยุติเป็นลายลักษณ์อักษร
- การเปลี่ยนแปลงหรือการยุติ ต้องส่งให้ยูซานาเป็นลายลักษณ์อักษรภายในวันศุกร์ของสัปดาห์ก่อนหน้าที่จะดำเนินการสั่งซื้อนั้น
- การมีส่วนร่วมของผู้แทนจำหน่ายในคำสั่งซื้ออัตโนมัติเป็นทางเลือกอย่างแท้จริงและไม่ได้ปลดปล่อยผู้แทนจำหน่ายจากการปฏิบัติตามกฎการจำหน่าย 70% เพื่อได้รับค่าคอมมิชชั่น
- ยูซานาประเทศไทยขอสงวนสิทธิที่จะจำกัดกิจกรรมของผู้แทนจำหน่ายถ้าไม่มีการมารับสินค้าสั่งซื้ออัตโนมัติเป็นระยะเวลา 2 รอบคำสั่งซื้ออัตโนมัติ หากไม่มีการรับสินค้าเป็นระยะเวลา 4 รอบคำสั่งซื้ออัตโนมัติ สินค้าจะถูกส่งไปที่อยู่ล่าสุดที่ยูซานาบันทึกไว้

ส่วนที่ 11 – บริการผู้แทนจำหน่าย

11.1 การเปลี่ยนแปลงการเป็นผู้แทนจำหน่าย

โดยทั่วไปผู้แทนจำหน่ายต้องแจ้งให้ยูซานาทราบเป็นลายลักษณ์อักษรหากมีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ที่เกี่ยวกับข้อมูลในใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายของตน

11.2 เพิ่มผู้สมัครร่วม

หากผู้แทนจำหน่ายต้องการที่จะเพิ่มผู้สมัครร่วมในการเป็นผู้แทนจำหน่ายของตน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องส่งคำร้องมายังยูซานาเป็นลายลักษณ์อักษรและกรอกข้อมูลในใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายสำหรับผู้สมัครร่วมให้สมบูรณ์ เฉพาะบุคคลที่ก่อนหน้านี้ไม่เคยมีส่วนร่วมในธุรกิจ หรือเคยเป็นผู้แทนจำหน่ายยูซานามาก่อนเท่านั้นจึงจะมีสิทธิสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายร่วมได้

11.3 การเปลี่ยนแปลงที่อยู่หรือเบอร์โทรศัพท์

กรุณาแจ้งยูซานาทันทีหากมีการเปลี่ยนแปลงหมายเลขโทรศัพท์หรือที่อยู่โดยการกรอกข้อมูลและส่ง "**ส่วนที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนที่อยู่**" ในแบบฟอร์มการขอเปลี่ยนข้อมูลของผู้แทนจำหน่าย หากผู้แทนจำหน่ายมีส่วนร่วมในคำสั่งซื้ออัตโนมัติ โปรดระบุข้อมูลที่ถูกต้องในเรื่องการเปลี่ยนแปลงในแบบฟอร์มการขอเปลี่ยนข้อมูลของผู้แทนจำหน่าย

11.4 รายงานสายงาน

ผู้แทนจำหน่ายอาจจะขอรายงานสายงานโดยสมัครโปรแกรมการรับรายได้สูงสุด (Income Maximizer) ในคำสั่งซื้ออัตโนมัติของตน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับตลาดในแต่ละประเทศ

11.5 รายงานค่าคอมมิชชั่น

ยูซานาจะส่งรายงานค่าคอมมิชชั่นของผู้แทนจำหน่ายพร้อมกับเช็ค ถ้าผู้แทนจำหน่ายไม่ได้เลือกการชำระเงินโดยการโอนเงินอิเล็กทรอนิกส์

11.6 ข้อผิดพลาดหรือคำถาม

หากข้อมูลเกี่ยวกับรายงานสายงานของผู้แทนจำหน่ายไม่ถูกต้องหรือไม่สมบูรณ์ ผู้แทนจำหน่ายต้องแจ้งยูซานาภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้รับรายงานของตน

11.7 การแก้ไขปัญหา

หากผู้แทนจำหน่ายมีคำถามเกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า คำสั่งซื้อ ค่าคอมมิชชั่น และโบนัส หรือแผนการจ่ายค่าตอบแทน โปรดเขียนหรือโทรศัพท์ไปที่แผนกบริการผู้แทนจำหน่าย

ส่วนที่ 12 – นโยบายเรื่องการไม่รักษาคุณสมบัติและการยุติ

12.1 การไม่รักษาคุณสมบัติ

หากผู้แทนจำหน่ายไม่สามารถรักษาคะแนนส่วนตัว(Personal Volume) ที่กำหนดไว้ในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของ ยูซานา เป็นระยะเวลา 4 สัปดาห์ต่อเนื่อง ผู้แทนจำหน่ายจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นสำหรับการขายที่เกิดขึ้นผ่านทางสายงานของตนในช่วง 4 สัปดาห์นั้น

12.2 การยุติโดยยูซานา

ยูซานาอาจยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายหากมีการละเมิดข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย เมื่อยูซานาจะทำการยุติการเป็นผู้แทนจำหน่าย ยูซานาจะแจ้งผู้แทนจำหน่ายโดยการส่งจดหมายลงทะเบียนไปยัง ที่อยู่ของผู้แทนจำหน่ายตามที่ยูซานาบันทึกไว้ การยุติมีผลบังคับใช้ในวันที่มีการส่งหนังสือบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรโดยการส่งแบบลงทะเบียนไปยังที่อยู่ล่าสุดของผู้แทนจำหน่าย หรือเมื่อผู้แทนจำหน่ายได้รับหนังสือบอกกล่าวการยุติฉบับจริง ไม่ว่าเหตุการณ์ใดเกิดขึ้นก่อนก็ตาม ในกรณีที่มีการยุติ ผู้แทนจำหน่ายจะต้องยุติการแสดงว่าตัวเองเป็นผู้แทนจำหน่ายยูซานาทันที

ผู้แทนจำหน่ายที่ถูกยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายอาจสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายใหม่ หลังจากการยุติ 12 เดือน ผู้แทนจำหน่ายควรจะเขียนเหตุผลถึงยูซานาว่าทำไมตนจึงเชื่อว่ายูซานาจะให้ตนดำเนินงานเป็นผู้แทนจำหน่ายอีกครั้ง

ผู้แทนจำหน่ายอาจอุทธรณ์การยุตินี้กับแผนกวินัยและจรรยาบรรณของยูซานา การอุทธรณ์ของผู้แทนจำหน่ายต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรและส่งถึงบริษัทภายใน 15 วันปฏิทิน จากวันที่ของจดหมายยุติของยูซานา ถ้ายูซานาไม่ได้รับอุทธรณ์ภายในระยะเวลา 15 วัน การยุติถือเป็นที่สิ้นสุด ผู้แทนจำหน่ายจะต้องส่งเอกสารสนับสนุนการอุทธรณ์ของตนทั้งหมด จดหมายอุทธรณ์ที่เป็นลายลักษณ์อักษรจะถูกทบทวนโดยแผนกวินัยและจรรยาบรรณ ถ้าผู้แทนจำหน่ายยื่นอุทธรณ์ทันเวลา แผนกวินัยและจรรยาบรรณจะทบทวนและพิจารณาการยุติอีกครั้งและพิจารณาการดำเนินการอื่นที่เหมาะสม และแจ้งผลการตัดสินแก่ผู้แทนจำหน่ายเป็นลายลักษณ์อักษร การตัดสินใจของแผนกวินัยและจรรยาบรรณถือเป็นที่สิ้นสุด

12.3 การยุติโดยผู้แทนจำหน่าย

ผู้แทนจำหน่ายอาจยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายเมื่อใดก็ได้และด้วยเหตุผลใดก็ได้ โดยการเขียนแจ้งยูซานาว่าต้องการยุติข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายของตน ผู้แทนจำหน่ายจะต้องส่งลายมือชื่อ ชื่อ ที่อยู่และหมายเลขผู้แทนจำหน่ายแก่ยูซานา

12.4 ผลกระทบจากการยุติ

หลังจากการยุตินี้ไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม ผู้แทนจำหน่ายไม่มีสิทธิไม่สามารถเรียกร้อง ไม่สามารถใช้ชื่อหรือได้ผลประโยชน์จากสายงานของตนหรือได้รับโบนัส หรือค่าคอมมิชชั่นที่จะมีในอนาคตจากการขายที่เกิดขึ้นอดีตผู้แทนจำหน่ายจะ

- ไม่ถือว่าตนเองเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของยูซานา
- ไม่มีสิทธิที่จะสั่งซื้อหรือขายสินค้าและบริการของยูซานา
- ถอดถอนสัญลักษณ์ใดๆ ที่เป็นของยูซานาที่เปิดเผยต่อสาธารณชนออก
- ยุติการใช้สื่อวัสดุการขายทั้งหมดที่มีโลโก้เครื่องหมายการค้า หรือเครื่องหมายบริการของยูซานา

ผู้แทนจำหน่ายที่ยุติการเป็นผู้แทนจำหน่ายด้วยความสมัครใจจะได้รับค่าคอมมิชชั่นและโบนัสจนถึงสัปดาห์ปฏิทินสุดท้ายเต็มสัปดาห์ ก่อนวันทำการยุติของตน ผู้แทนจำหน่ายที่ข้อตกลงถูกยุติโดยยูซานาจะยังได้รับค่าคอมมิชชั่นและโบนัสถึงสัปดาห์ปฏิทินสุดท้ายเต็มสัปดาห์ ก่อนการยุติของตน เว้นแต่ว่ายูซานาจะระงับการจ่ายค่าคอมมิชชั่นและโบนัสในระหว่างการสอบสวนการดำเนินการของผู้แทนจำหน่ายที่ทำให้เกิดเรื่องราวการยุตินี้ หากการตรวจสอบการดำเนินการของผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวมีผลให้ยุติการเป็นผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายจะไม่มีสิทธิที่ได้รับเงินค่าคอมมิชชั่นและโบนัส อย่างไรก็ตาม ข้อความข้างต้นไม่กระทบถึงสิทธิ โบนัส และค่าคอมมิชชั่นของผู้แทนจำหน่ายที่ได้เกิดขึ้นและค้างชำระแก่ผู้แทนจำหน่าย

ส่วนที่ 13 – คำนิยาม

ผู้แทนจำหน่ายที่รักษาคุณสมบัติ

ผู้แทนจำหน่ายที่มีคะแนนส่วนตัวขั้นต่ำ (Personal Volume) ได้ตามที่กำหนดในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาอย่างเป็นที่น่าพอใจ

ประเทศที่ได้รับอนุญาต

ประเทศหรืออาณาเขตใดๆ ที่ยูซานาเปิดทำธุรกิจอย่างเป็นทางการ

สินค้าที่ได้รับค่าคอมมิชชั่น

สินค้าของยูซานาที่ได้รับค่าคอมมิชชั่นและโบนัส ชุดคู่มือสมัครผู้แทนจำหน่ายและอุปกรณ์ส่งเสริมการขายไม่ถือว่าเป็นสินค้าที่ได้รับค่าคอมมิชชั่น

ลูกค้า

ลูกค้าขายปลีกหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้า

ผู้แทนจำหน่าย

บุคคลที่มีการดำเนินการสมัครและทำข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับการยอมรับจากยูซานา นอกจากนี้ ผู้แทนจำหน่ายยังสามารถเป็นผู้บริโภคได้ด้วย

ข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย

ข้อกำหนดและเงื่อนไขของใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย นโยบายและขั้นตอนของยูซานา และแผนการจ่ายค่าตอบแทน

สายงานองค์กร

ผู้แทนจำหน่ายทั้งหลายที่ได้รับการสปอนเซอร์เป็นการส่วนตัวโดยผู้แทนจำหน่ายหนึ่งคน และผู้ที่ได้รับการสปอนเซอร์จากผู้แทนจำหน่ายทั้งหลายเหล่านั้นและสปอนเซอร์ต่อไปเรื่อยๆ นอกจากนี้ยังรวมถึงสมาชิกผู้บริโภคสินค้าทั้งหมดที่ได้รับการสปอนเซอร์เป็นการส่วนตัวโดยผู้แทนจำหน่ายนั้น

ระยะยกยอด 4 สัปดาห์

ช่วงเวลาการจ่ายคอมมิชชั่น 4 รอบ (4 ศุกร์) หลังจากที่ผู้แทนจำหน่ายสั่งซื้อสินค้า 100 คะแนนหรือมากกว่า หากผู้แทนจำหน่ายสั่งซื้อสินค้าในวันศุกร์ วันศุกร์ที่ทำการสั่งซื้อจะไม่ถูกนับเป็นครั้งที่หนึ่งของช่วงการจ่ายเงิน 4 งวด ในช่วงการนับจำนวนของผู้แทนจำหน่าย

ตัวอย่าง :

หากผู้แทนจำหน่ายสั่งซื้อวันพฤหัสบดี 27 มิถุนายน พ.ศ.2556 (รอบสีเขียว) เพื่อให้มีการรักษาคุณสมบัติคะแนนผู้แทนจำหน่ายจะต้องสั่งซื้อสินค้าครั้งต่อไปไม่เกินวันศุกร์ที่ 26 กรกฎาคม พ.ศ.2556

ตัวอย่าง :

หากผู้แทนจำหน่ายสั่งซื้อวันศุกร์ที่ 2 สิงหาคม พ.ศ.2556 (รอบสีฟ้า) เพื่อให้มีการรักษาคุณสมบัติคะแนนผู้แทนจำหน่ายจะต้องสั่งซื้อสินค้าครั้งต่อไปไม่เกินวันศุกร์ที่ 30 สิงหาคม พ.ศ.2556

การรักษาสถานะบทบาทของผู้แทนจำหน่ายในช่วงเวลาการรักษาคะแนนเป็นสิ่งสำคัญต่อผู้แทนจำหน่ายในการมีสิทธิได้รับค่าคอมมิชชั่นและโบนัส

รายงานสายงาน

รายงานสายงานที่ทำโดยยูซานา จะให้ข้อมูลเฉพาะของผู้แทนจำหน่าย และข้อมูลการขายของผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายในทีมงาน รายงานฉบับนี้เป็นข้อมูลที่เป็นเอกสิทธิเฉพาะ

ยอดขายกลุ่ม (Group Sales Volume)

คะแนนการขายที่เกิดขึ้นโดยการซื้อสินค้าของสายงานดาวน์ไลน์ของผู้แทนจำหน่าย คะแนนการขายกลุ่มไม่รวมคะแนนการขายส่วนบุคคลของผู้แทนจำหน่าย (ชุดคู่มือการสมัครและอุปกรณ์ส่งเสริมการขายไม่มีคะแนน)

ยอดขายส่วนตัว (Personal Sales Volume)

มูลค่า(เป็นคะแนน) ของสินค้ายูซานาที่ซื้อโดยผู้แทนจำหน่ายรายหนึ่งสำหรับการขายปลีก

สมาชิกผู้บริโภคสินค้า

บุคคลที่สมัครเป็นสมาชิกผู้บริโภคสินค้าของยูซานา สมาชิกผู้บริโภคสินค้าสามารถซื้อสินค้ายูซานาในราคาขายส่ง แต่สมาชิกผู้บริโภคสินค้าไม่ได้รับอนุญาตให้ขายสินค้ายูซานาหรือมีส่วนร่วมในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา สมาชิกผู้บริโภคสินค้าคือผู้บริโภคลำดับสุดท้าย

ลำดับขั้น

"ตำแหน่ง" ที่ผู้แทนจำหน่ายได้รับจะเป็นไปตามแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา (ดูหน้า 16)

นำมาขายใหม่ได้

สินค้าที่ถือว่า **"นำมาขายใหม่ได้"** จะประกอบด้วยองค์ประกอบดังต่อไปนี้

- ไม่ได้ถูกเปิดและไม่ได้ถูกใช้
- บรรจุภัณฑ์และฉลากไม่ได้รับการเปลี่ยนแปลงหรือเกิดความเสียหาย
- ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อยู่ในสภาพที่ยูซานาสามารถนำมาขายได้เต็มราคาแก่ผู้แทนจำหน่ายหรือสมาชิกผู้บริโภค
- สินค้าถูกส่งกลับไปยังยูซานาภายใน 1 ปีนับแต่วันสั่งเริ่มต้น
- สินค้ายังไม่หมดอายุภายใน 3 เดือนถัดไปและ
- สินค้ายังมีฉลากยูซานาปัจจุบันติดอยู่

ลูกค้าขายปลีก

บุคคลที่สั่งสินค้ายูซานาผ่านทางผู้แทนจำหน่ายยูซานาเพื่อการบริโภค ลูกค้าขายปลีกถือเป็นผู้บริโภคลำดับสุดท้าย

กำไรขายปลีก

ความแตกต่างระหว่างราคาผู้แทนจำหน่ายและราคาขายปลีกที่แนะนำ ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับราคาขายปลีกแนะนำเมื่อทำการขายสินค้าให้กับลูกค้าขายปลีก

สปอนเซอร์

ผู้แทนจำหน่ายที่ชักชวนผู้แทนจำหน่ายใหม่หรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้ามาเข้าร่วมและได้รับการระบุว่าเป็นสปอนเซอร์ในใบสมัครและข้อตกลงผู้แทนจำหน่าย

ราคาขายปลีกแนะนำ (SRP)

ราคาที่ยูซานาแนะนำให้ผู้แทนจำหน่ายขายสินค้าใดสินค้าหนึ่งให้กับลูกค้าขายปลีก

อัพไลน์

ผู้แทนจำหน่ายรายหนึ่งหรือผู้แทนจำหน่ายหลายรายที่อยู่เหนือผู้แทนจำหน่ายในสายสปอนเซอร์ กล่าวคือสายของสปอนเซอร์ที่เชื่อมโยงกับผู้แทนจำหน่ายใดๆ ของยูซานา

ราคาผู้แทนจำหน่าย

ราคาของสินค้าและสื่อวัสดุเพื่อส่งเสริมการขายที่จ่ายให้บริษัทโดยสมาชิกผู้บริโภคสินค้าและผู้แทนจำหน่าย

ในกรณีที่ผู้แทนจำหน่ายอ่านข้อมูลนี้ในภาษาอื่นที่ไม่ใช่ภาษาอังกฤษ ผู้แทนจำหน่ายรับทราบและยอมรับว่าฉบับภาษาอังกฤษจะมีผลบังคับใช้ในกรณีที่เกิดความขัดแย้งหรือความแตกต่างในการตีความหรือการแปลความหมาย

แผนการจ่ายค่าตอบแทน

ยูซานามุ่งมั่นจะช่วยให้คุณใช้ชีวิตให้เต็มที่ที่สุด และนั่นรวมถึงการเปิดโอกาสให้คุณสร้างธุรกิจยูซานาที่ยั่งยืนและให้ผลสำเร็จทางการเงินที่มั่นคงสูงสุด แผนการจ่ายค่าตอบแทนของเราได้สะท้อนความทุ่มเทที่เรามีให้กับคุณ เพราะแผนนี้มอบโอกาสที่ดีที่สุดในการประสบความสำเร็จกับธุรกิจเครือข่ายให้กับผู้แทนจำหน่ายอิสระทุกคน แผนที่สร้างความแตกต่างจากแผนการตลาดหลายชั้นแบบดั้งเดิม ที่ต้องใช้ปริมาณการสปอนเซอร์และยอดขายกลุ่มจำนวนมาก

แผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาลบล้างข้อจำกัดมากมายที่มีอยู่ในแผนการตลาดหลายชั้นแบบดั้งเดิม ต่อไปนี้คือ ความแตกต่างของแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา

- เพียงสร้างทีมผู้แทนจำหน่ายอิสระ และพัฒนาฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง คุณก็สามารถประสบความสำเร็จทางการเงินได้
- ไม่มีข้อจำกัดว่าคุณจะได้ค่าคอมมิชชั่นลงลึกไปกี่ชั้น
- จ่ายค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล
- สมาชิกในทีมล้วนมีแรงบันดาลใจและความมุ่งมั่นที่จะช่วยคุณสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
- ความสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระไม่ได้จำกัดกับบุคคลเพียงกลุ่มเดียว แต่กระจายความสำเร็จออกไปอย่างเท่าเทียม และยุติธรรมต่อทุกฝ่าย

ที่มาของรายได้

วิธีสร้างได้ด้วยแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานามีถึง 6 วิธี ด้วยกัน

- การขายปลีก
- ค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล
- แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ
- โปรแกรมแรงจูงใจ
- โบนัสผู้นำ
- อีลิทโบนัส

การขายปลีก

ผู้แทนจำหน่ายอิสระ คือ ผู้กระจายผลิตภัณฑ์ยูซานา ซึ่งหมายความว่าคุณสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาผู้แทนจำหน่าย และเมื่อคุณขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้ลูกค้าในราคาขายปลีก คุณก็จะได้กำไรทันที ส่วนต่างระหว่างราคาที่คุณซื้อกับราคาที่คุณขายคือกำไรจากการขายปลีกของคุณ โปรดระลึกถึงความสำคัญของการขายอยู่เสมอ เพราะนี่คือวิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้คุณและสมาชิกใหม่ในทีมมีรายได้ในระยะสั้น ไปพร้อม ๆ กันกับสร้างฐานลูกค้าผู้พึงพอใจในระยะยาวให้ธุรกิจของคุณ อันที่จริงแล้ว ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่เก่งที่สุดส่วนใหญ่มักจะมาจากการเป็นลูกค้ารายย่อยของคุณมาก่อนนี่เอง

ค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล

ในแผนการจ่ายค่าตอบแทนแบบไบนารี่ของยูซานา คุณจะสร้างธุรกิจด้วยการวางสมาชิกในทีมไว้ในทั้งด้านซ้ายและด้านขวาขององค์กรของคุณ ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะมีคะแนน โดยคะแนนจากการขายผลิตภัณฑ์จะถูกนำไปนับสะสมให้กับธุรกิจของคุณ เมื่อคุณและสมาชิกในทีมซื้อสินค้าเพื่อใช้เองและเพื่อขายต่อให้ลูกค้า คะแนนที่ทีมของคุณสะสมได้นี้จะเรียกว่ายอดขายกลุ่มและคุณก็จะได้รับคอมมิชชั่นจากการสร้างสมดุล ซึ่งคำนวณจากยอดขายที่เท่ากันของกลุ่มด้านซ้ายและด้านขวาขององค์กร แต่แผนการของเราต่างจากแผนจ่ายค่าตอบแทนแบบอื่น ตรงที่ยอดขายส่วนเกิน (ไม่เกิน 5,000 คะแนนต่อด้าน)จะถูกยกยอดไปสะสมเพื่อใช้ในการคำนวณค่าคอมมิชชั่นรอบถัดไป

แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ

คุณจะเริ่มได้รับแมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ เมื่อคุณและสมาชิกใหม่ในทีมต่างได้รับสถานะเพชเซ็ตเตอร์ระดับใดระดับหนึ่งภายในแปดสัปดาห์แรกของการเข้าเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ (ดูรายละเอียดโปรแกรมเพชเซ็ตเตอร์เพิ่มเติมได้ที่ usanatoday.com คลิกที่ “Menu” แล้วเลือก “PaceSetter Program” จากเมนู Recognition)

แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพจะจ่ายโบนัสให้คุณมากถึง 15 เปอร์เซ็นต์ของฐานค่าคอมมิชชั่นที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระรายใหม่ของคุณได้รับไปตลอดอายุธุรกิจยูซานาของเขาหรือเธอ* และส่วนที่ดีที่สุดก็คือ คุณสามารถรับโบนัสจากผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีคุณสมบัติครบ ทุกคน ที่คุณเป็นผู้สปอนเซอร์ นี่จึงเป็นหนทางไปสู่การมีรายได้อย่างยั่งยืน

** ตราบเท่าที่คุณมีคุณสมบัติเพื่อได้รับคอมมิชชั่น และปฏิบัติตามข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายอิสระ โปรดดูกฎเกณฑ์ที่ usanatoday.com*

โปรแกรมแรงจูงใจ

ไม่ว่าคุณจะอยู่ระดับไหน ก็สามารถได้รับรางวัลเป็นการเดินทางสุดหรูของรางวัล และแม้แต่เงินสดพิเศษ เมื่อคุณเข้าร่วมโปรแกรมรางวัลที่แสนง่ายดายของยูซานา

โบนัสผู้นำ

ส่วนหนึ่งของยอดขายของกลุ่มในยูซานาทั้งหมด จะถูกนำมาแบ่งปันในหมู่ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ ยูซานาได้จ่ายโบนัสมากกว่า 14 ล้านเหรียญสหรัฐ ในปี พ.ศ.2555 และมีการจ่ายทุกสัปดาห์ให้กับผู้นำที่ขึ้นตำแหน่งในแต่ละระดับ ที่ยังคงสปอนเซอร์คนใหม่อย่างสม่ำเสมอ และสร้างองค์กรอย่างต่อเนื่อง สัดส่วนของโบนัสที่คุณจะได้รับขึ้นอยู่กับตำแหน่งของคุณและยอดขายที่ธุรกิจของคุณทำได้ในระยะเวลาที่กำหนด

อีลิทโบนัส

ทุกๆ สามเดือน จะมีการนำเงินกว่า 1 ล้านเหรียญมาแบ่งปันในกลุ่มผู้ทำรายได้สูงสุด 40 อันดับแรก* อีลิทโบนัส คือ เปอร์เซ็นต์จากยอดขายรวมทั้งหมดของยูซานาในแต่ละไตรมาส ซึ่งมอบให้กับกลุ่มผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ โดยแบ่งเป็นห้าระดับชั้น ซึ่งเป็นวิธีเพิ่มโอกาสทางรายได้ของคุณที่แสนวิเศษ

**จำนวนเงินที่จ่ายจะต่างกันไปในแต่ละไตรมาส*

ก่อนเริ่มต้น

ก่อนจะเริ่มสร้างธุรกิจ คุณต้องกรอกเอกสารที่จำเป็นเสียก่อน เริ่มด้วยการกรอกและลงชื่อในใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ แล้วส่งเอกสารตัวจริงไปยังสำนักงานประมวลข้อมูลของยูซานา พร้อมด้วยค่าธรรมเนียมสำหรับระบบพัฒนาธุรกิจ (BDS) ตามกำหนด คุณสามารถยื่นเอกสารทางอิเล็คทรอนิคส์ด้วยการสมัครออนไลน์ได้เช่นกัน ทันทีที่เราได้รับและดำเนินการกับใบสมัครของคุณแล้ว คุณก็เริ่มสร้างธุรกิจยูซานาได้โดยการเป็นสปอนเซอร์ให้ผู้แทนจำหน่ายอิสระหรือสมาชิกผู้บริโภคสินค้าได้ทันที ผู้แทนจำหน่ายอิสระสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาผู้แทนจำหน่ายเพื่อใช้เองได้ และยังได้รับประโยชนเพิ่มเติมจากการนำผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาในราคาผู้แทนจำหน่ายไปขายต่อเพื่อรับกำไรจากการขายปลีก

ได้เวลาเริ่มต้น

เมื่อคุณซื้อผลิตภัณฑ์ ทั้งเพื่อใช้ส่วนตัวและขายให้กับลูกค้ารายย่อย คุณก็จะเริ่มสะสมคะแนนจากแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยคุณจะต้องทำคะแนนได้จำนวนหนึ่งต่อเดือนเพื่อรักษาสถานะธุรกิจของคุณไว้—นั่นก็คือ ยอดขายส่วนตัว แต่ไม่ต้องกังวลไป คุณไม่ได้ทำงานตามลำพัง แผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาถูกออกแบบขึ้นมาช่วยให้คุณประสบความสำเร็จ และหัวใจสำคัญ คือ ทีมเวิร์ค คะแนนที่สมาชิกแต่ละคนในทีมของคุณสะสมไว้จะถูกดึงมารวมเป็นยอดขายของกลุ่ม คือ ยอดรวมของคะแนนที่สมาชิกแต่ละคนในทีมสะสมมา ซึ่งเป็นตัวกำหนดค่าคอมมิชชั่นของคุณ

ขั้นที่ 1: เปิดศูนย์ธุรกิจ

แผนการจ่ายค่าตอบแทนยูซานามีหัวใจอยู่ที่ **ศูนย์ธุรกิจ** ศูนย์ธุรกิจ คือ ศูนย์กลางกิจกรรมที่จะสร้างเสริมธุรกิจของคุณ ผ่านการซื้อผลิตภัณฑ์ คะแนน และยอดขาย ซึ่งคล้ายกับการเปิดร้านเพื่อทำธุรกิจนั่นเอง คุณจะเริ่มต้นด้วยการเปิดศูนย์ธุรกิจ 1 ศูนย์ หรือ 3 ศูนย์ ก็ได้ ขึ้นอยู่กับว่าคุณต้องการเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็ก หรือธุรกิจขนาดใหญ่ ทุกอย่างล้วนขึ้นอยู่กับคุณ

การเปิด 1 ศูนย์ธุรกิจ

หากคุณต้องการเปิด 1 ศูนย์ธุรกิจและเริ่มได้รับค่าคอมมิชชั่น คุณต้องมียอดขายส่วนตัว 200 คะแนน คุณจะสร้างยอดดังกล่าวด้วยการสั่งผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เองและ/หรือเพื่อขายให้ลูกค้าเพียงครั้งเดียว หรือจะค่อยๆ สะสมยอดซื้อหลายครั้งก็ได้ ขอเพียงอย่าลืมว่า ศูนย์ธุรกิจของคุณจะยังไม่เปิดจนกว่าคุณจะสร้างยอดขายส่วนตัวได้มากพอ ชื่อของศูนย์ธุรกิจแรกของคุณคือ ศูนย์ธุรกิจที่ 1

การเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ

ในการเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ (BC1 BC2 และ BC3) คุณต้องมียอดขายส่วนตัว 400 คะแนนภายในหก (6) ศุกร์แรกนับตั้งแต่สมัครเข้าเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ ถ้าไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามที่กำหนด คุณก็จะเสียศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ไป (BC2, BC3) หากคำสั่งซื้อแรกของคุณมียอดขั้นต่ำ 400 คะแนน คำสั่งซื้อของคุณก็จะเฉลี่ยกันไปทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจโดยอัตโนมัติ โดยยอดขายส่วนตัว 200 คะแนนจะอยู่ในศูนย์ธุรกิจที่ 1 อีก 100 คะแนนอยู่ในศูนย์ธุรกิจ 2 และอีก 100 คะแนนในศูนย์ธุรกิจที่ 3 ดังนั้น คุณจึงจะมี 100 คะแนนในทั้งด้านซ้ายและด้านขวาของศูนย์ธุรกิจที่ 1 ตั้งแต่เริ่มต้น คุณจึงเข้าใกล้ค่าคอมมิชชั่นขึ้นอีกนี่คือหนึ่งในประโยชน์ของการเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ

ขั้นที่ 2 : เข้าระบบสั่งซื้ออัตโนมัติ

ก่อนจะเริ่มขายผลิตภัณฑ์ชั้นนำของยูซานา คุณควรใช้เองเสียก่อน แม้ว่าขั้นตอนนี้จะไม่ใช่ขั้นตอนบังคับ แต่การทำให้ตัวคุณเป็นผลิตผลของผลิตภัณฑ์ของเราเองก็เป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง ไม่มีวิธีใดที่จะทำเช่นนั้นได้ง่ายกว่าการตั้งคำสั่งซื้ออัตโนมัติอีกแล้ว ทั้งผู้แทนจำหน่ายอิสระและสมาชิกผู้บริโภคสินค้าต่างสามารถใช้คำสั่งซื้ออัตโนมัติ ซึ่งจะทำให้มีสินค้าส่งตรงถึงคุณเป็นประจำ คุณสามารถเลือกทั้งผลิตภัณฑ์ที่จะสั่ง และความถี่ในการส่งเองได้ นี่คือวิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้คุณมีผลิตภัณฑ์ใช้เสมอ และรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้ตรงตามโปรแกรมสุขภาพของคุณเอง ทั้งยังเพิ่มโอกาสในการหารายได้ โดยการทำให้คุณแน่ใจว่าจะมีสินค้าคงคลังพอขายต่อให้ลูกค้ารายย่อยอีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นคุณยังจะได้รับส่วนลดเพิ่มเติมอีก 10 เปอร์เซ็นต์จากราคาผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีส่วนลดอยู่แล้วในผลิตภัณฑ์ที่กำหนด เมื่อคุณเข้าระบบสั่งซื้ออัตโนมัติ!

หากคุณต้องการรับสิทธิประโยชน์จากโปรแกรมนี้ เพียงกรอกแบบฟอร์มคำสั่งซื้ออัตโนมัติ หรือสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง usanatoday.com โดยระบุชื่อผลิตภัณฑ์และเครื่องมือช่วยขายที่คุณต้องการได้รับโดยอัตโนมัติทุกๆ สี่สัปดาห์ เราจะดูแลให้แน่ใจว่าสินค้าที่คุณสั่งซื้อจะถูกส่งไปยังบ้านหรือที่ทำงานของคุณโดยตรง ตั้งคำสั่งซื้ออัตโนมัติของคุณได้ตั้งแต่วันนี้!

โปรดอย่าลืม: คุณต้องยกเลิกโปรแกรมคำสั่งซื้ออัตโนมัติ หากคุณขายหรือใช้ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปไม่ถึง 70 เปอร์เซ็นต์

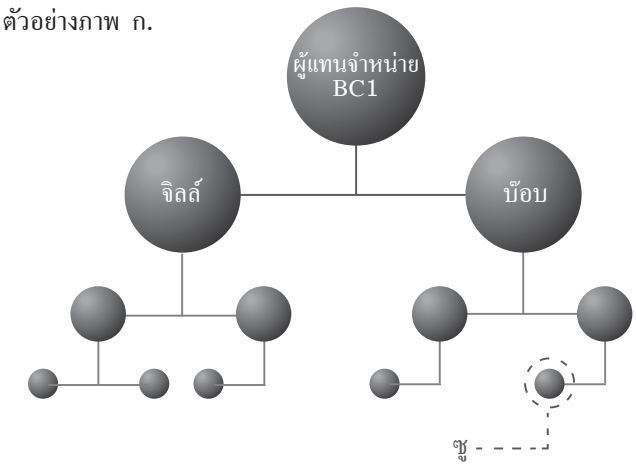
ขั้นที่ 3 : เริ่มสร้างธุรกิจ

ไม่ว่าคุณจะตัดสินใจเปิด 1 ศูนย์ธุรกิจ หรือ 3 ศูนย์ธุรกิจ ขั้นตอนที่สำคัญที่สุด ก็คือ การเริ่มต้น

สร้างจาก 1 ศูนย์ธุรกิจ

คุณสามารถเริ่มต้นสร้างธุรกิจด้วยการหาลูกค้าใหม่ และคุณก็ต้องเป็นสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายอิสระ 2 คนเข้าร่วมองค์กรของคุณด้วย (ตัวอย่างเช่น จิล กับ บ๊อบ ในภาพ ก.) สมาชิกใหม่ในทีมนี้จะเป็นด้านซ้ายและขวาของศูนย์ธุรกิจของคุณ และเมื่อคุณทั้ง 3 คนออกไปหาลูกค้าเพิ่ม และสปอนเซอร์ลูกทีมคนใหม่ ศูนย์ธุรกิจของคุณก็จะเริ่มเติบโต

ตัวอย่างภาพ ก.



ตัวอย่างเช่น หากคุณสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายอิสระคนที่ 3 ชื่อซู คุณต้องวางซูไว้ในตำแหน่งที่ยังว่างอยู่ในองค์กรของคุณ คุณจึงวางเธอไว้ทางด้านขวาของศูนย์ธุรกิจ โดยให้อยู่ใต้บ๊อบ คุณไม่เพียงแต่ได้ประโยชน์จากยอดขายที่ซูทำได้เมื่อเธอสร้างธุรกิจของเธอเอง แต่บ๊อบก็จะได้ประโยชน์จากการลงแรงของเธอด้วย โครงสร้างที่เกื้อกูลกันของแผนการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นเอกลักษณ์ของยูซานาทำให้คุณและสมาชิกในทีมสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้จากการทำงานร่วมกัน

ฉันจะเพิ่มสมาชิกใหม่เข้าในองค์กรได้อย่างไร

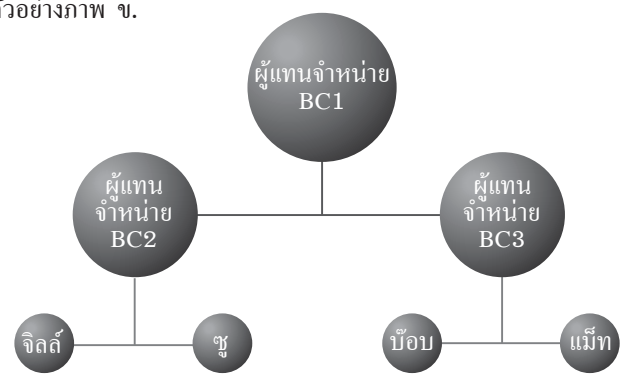
เนื่องจากต้องมีการระบุตำแหน่งไว้ในใบสมัครและข้อตกลงการเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระ คุณจึงต้องปรึกษากับลูกทีมใหม่เมื่อเขาหรือเธอกรอกแบบฟอร์มนี้ ถ้าคุณเป็นผู้สปอนเซอร์ อย่าลืมใส่หมายเลขผู้แทนจำหน่ายอิสระของคุณเองไว้ในส่วน **"ข้อมูลสปอนเซอร์ของคุณ"** ด้วย ถัดไปจะเป็นส่วน **"ข้อมูลตำแหน่งของคุณ"** ซึ่งคุณจะต้องใส่หมายเลขผู้แทนจำหน่ายอิสระของผู้ที่คุณจะวางสมาชิกใหม่คนนี้ลงไป นอกจากนี้คุณยังต้องระบุศูนย์ธุรกิจและด้านที่จะวางผู้แทนจำหน่ายอิสระรายใหม่นี้ไว้ด้วย ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณสปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายอิสระคนใหม่ชื่อซู สมิธ และวางเธอไว้ใต้คุณโดยตรงในด้านขวาของศูนย์ธุรกิจที่ 1 ในหัวข้อ **"ข้อมูลตำแหน่งของคุณ"** นั้น คุณต้องเขียนหมายเลขผู้แทนจำหน่ายอิสระของตัวคุณเอง เขียนคำว่า ศูนย์ธุรกิจที่ 1 (หรือ 001) ในช่องศูนย์ธุรกิจ และกาเครื่องหมายหน้าช่องที่เขียนว่า **"ด้านขวา"**

หมายเหตุ: คุณต้องกรอกข้อมูลตำแหน่งให้ถูกต้อง สำนักงานใหญ่ไม่อาจเปลี่ยนตำแหน่งของสมาชิกใหม่ได้ หากข้อมูลถูกส่งเข้าระบบแล้ว

สร้างจาก 3 ศูนย์ธุรกิจ

หลักๆ แล้วการเริ่มธุรกิจยูซานาด้วย 3 ศูนย์ธุรกิจก็เหมือนกับเริ่มต้นด้วย 1 ศูนย์ เพียงแต่ตอนนี้คุณจะมี 2 ศูนย์ธุรกิจเพิ่มให้วางสมาชิกใหม่ (ดูภาพ ข)

ตัวอย่างภาพ ข.



ทันทีที่เปิดครบ 3 ศูนย์ธุรกิจ คุณก็เริ่มสร้าง ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 ได้ด้วยวิธีเดียวกับที่คุณจะใช้สร้างศูนย์ธุรกิจที่ 1 ในกรณีที่เริ่มจาก 1 ศูนย์ธุรกิจ คราวนี้คุณสามารถวางสมาชิกทีมใหม่ 4 คนในตำแหน่งที่ว่างอยู่ในศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ได้ทันที และเพิ่มยอดขายผ่านทางยอดขายส่วนตัวไปพร้อมกันได้ด้วย ประโยชน์ของการมี 3 ศูนย์ธุรกิจ ก็คือ คุณสร้างทีมเพียง 2 ศูนย์ธุรกิจ แต่ได้รับค่าตอบแทนจาก 3 ศูนย์ หรืออีกนัยหนึ่ง คุณสร้างธุรกิจโดยการหาสมาชิกใหม่เข้าร่วมใน ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 แต่คุณจะได้รับค่าคอมมิชชั่นที่คำนวณจากทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจ เพราะยอดขายของกลุ่มจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จะถูกยกขึ้นไปยัง ศูนย์ธุรกิจที่ 1

รับค่าคอมมิชชั่นจากศูนย์ธุรกิจของคุณ

เมื่อองค์กรของคุณเติบโตขึ้น ยอดขายของกลุ่มก็จะเพิ่มพูนขึ้น ยอดขายของกลุ่มคือ ยอดรวมของคะแนนยอดขายส่วนตัวที่คุณและสมาชิกในทีมทำได้ในศูนย์ธุรกิจหนึ่งๆ (หมายเหตุ: ยอดขายของกลุ่มไม่นับเป็นยอดขายส่วนตัวจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณเอง คุณยังต้องสะสมคะแนนนี้ทุกเดือนเพื่อรักษาสถานภาพศูนย์ธุรกิจทั้งหมดให้แอคทีฟอยู่ และแม้คะแนนเหล่านี้จะนับรวมเป็นยอดขายของกลุ่มของผู้ที่เป็นสปอนเซอร์ให้คุณ ยอดนี้จะไม่ถูกนำมารวมในยอดขายกลุ่มของตัวคุณเอง แต่ในกรณีที่คุณเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ คะแนนยอดขายส่วนตัวจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จะถูกยกไปที่ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณ และถือเป็นยอดขายกลุ่มของศูนย์ธุรกิจที่ 1) เมื่อคะแนนยอดขายส่วนตัวของทุกคนมารวมกันเป็นยอดขายของกลุ่มแล้ว คุณก็จะเริ่มได้รับค่าคอมมิชชั่น

สิ่งที่ควรทราบ: คุณจะได้รับคอมมิชชั่นจากยอดขายของกลุ่ม เมื่อคุณเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ยังมีการเคลื่อนไหว ซึ่งทำยอดขายส่วนตัวใน ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ได้ 100 คะแนนในทุกๆ รอบสี่สัปดาห์ (หรือ 200 คะแนน เพื่อรับค่าคอมมิชชั่นจากหลายศูนย์ธุรกิจ) และศูนย์ธุรกิจทุกด้านของคุณจะต้องมีคะแนนยอดขายรวมของกลุ่มถึงเกณฑ์ขั้นต่ำ นอกจากนี้คุณยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดในการขายซึ่งระบุไว้ในข้อตกลงผู้แทนจำหน่ายอิสระของคุณ

สิ่งสำคัญในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานา คือ ความสมดุลและทีมเวิร์ค ซึ่งหมายความว่าคุณต้องทำให้ยอดขายทางศูนย์ธุรกิจด้านซ้ายใกล้เคียงกับยอดขายทางศูนย์ธุรกิจด้านขวาให้มากที่สุด ศูนย์ธุรกิจด้านที่มีคะแนนยอดขายของกลุ่มน้อยกว่าจะเรียกว่า ด้านน้อย ซึ่งหมายความว่าเป็นด้านที่คุณต้องเร่งสร้างเพื่อให้ทั้ง 2 ด้านมียอดเท่ากัน ศูนย์ธุรกิจทั้ง 2 ด้านต่างมีโอกาสเป็นด้านน้อย และสามารถสลับกันไปมาได้ตลอดเวลาระยะเวลาที่คุณดำเนินธุรกิจ

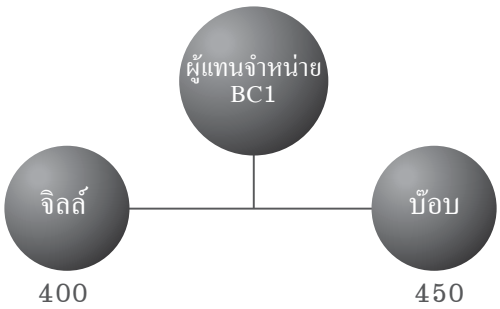
การคำนวณค่าคอมมิชชั่น

คอมมิชชั่นจะมีหน่วยเป็น คะแนนคอมมิชชั่น (CVP) ซึ่งจะถูกแปลงเป็นสกุลเงินท้องถิ่นของแต่ละประเทศ การคำนวณคอมมิชชั่นทำได้ง่ายๆ โดยคิดจากยอดขายของกลุ่มศูนย์ธุรกิจด้านซ้ายที่เท่ากันกับยอดขายของกลุ่มทางด้านขวาแล้วคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ (หรือ 0.2) อีกนัยหนึ่ง คือ นำยอดขายด้านน้อยของคุณมาคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเป็นด้านที่คุณต้องเพิ่มความพยายามที่จะทำให้คะแนนยอดขายเพิ่มขึ้นเพื่อให้เท่ากันกับด้านที่มีคะแนนสูงกว่า สิ่งที่สำคัญคุณจะได้รับเช็คค่าคอมมิชชั่นก็ต่อเมื่อศูนย์ธุรกิจแต่ละด้านมียอดขายของกลุ่มอย่างน้อย 125 คะแนน นั่นคือ เท่ากับคุณได้รับคอมมิชชั่นเริ่มต้นที่ 25 CVP โดยจะถูกแปลงเป็นสกุลเงินท้องถิ่นและจ่ายให้คุณ!

ยกตัวอย่างเช่น สมมุติว่าคุณเลือกสร้างธุรกิจด้วย 1 ศูนย์ธุรกิจ (ดูภาพ ค.) ภายใน 1 สัปดาห์ ด้านซ้ายของศูนย์ธุรกิจทำยอดขายของกลุ่มได้ทั้งหมด 400 คะแนน

และด้านขวาได้ 450 ก่อนอื่นคุณต้องแน่ใจว่าคุณทำยอดขายของกลุ่มได้เกินขั้นต่ำ 125 คะแนนทั้ง 2 ด้าน เราจึงจะคำนวณค่าคอมมิชชั่นของคุณโดยนำยอดขายของกลุ่มด้านน้อยไปคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ในกรณีนี้ ด้านน้อยของคุณ คือ ด้านซ้าย ยอดขายของกลุ่ม 400 คะแนน X 20% (0.2) = 80 CVP ที่จะถูกแปลงเป็นสกุลเงินในประเทศ และจ่ายให้กับคุณ

ตัวอย่างภาพ ค.



400 GSV x 20% = 80 CPV

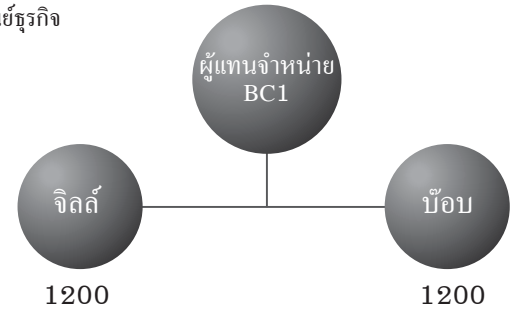
โปรดอย่าลืมว่า ในการคำนวณคอมมิชชั่นนั้น เราจะไม่นับระดับ แต่จะนับเฉพาะยอดขายที่เป็นคะแนนเท่านั้น ตัวอย่างเช่น ถ้าจิลและทุกคนที่อยู่ใต้เธอทำยอดขายของกลุ่ม (ด้านซ้าย) ได้ 2,100 คะแนน และบ๊อบกับทุกคนใต้เขาทำยอดขายของกลุ่ม (ด้านขวา) ได้ 2,100 คะแนนในหนึ่งสัปดาห์ คุณจะได้รับคอมมิชชั่น 420 CVP ไม่ว่ายอดขายนี้จะเกิดขึ้นที่ระดับใดในองค์กรของคุณ ถ้าเป้าหมายของคุณ คือ การทำคอมมิชชั่นให้ได้ 1,000 CVP ต่อสัปดาห์ คุณก็ต้องสร้างศูนย์ธุรกิจทั้งด้านซ้ายและด้านขวาให้ได้ยอดขายของกลุ่ม 5,000 คะแนนต่อสัปดาห์ ที่ยูซานา คุณจะได้รับรางวัลแห่งความสำเร็จในแทบจะทันที แผนการตลาดเครือข่ายส่วนใหญ่จะคำนวณค่าคอมมิชชั่นเป็นรายเดือน และจะยังไม่จ่ายจนกว่าจะครึ่งหลังของเดือนถัดไป ซึ่งหมายความว่าคนส่วนใหญ่ต้องรอเกือบ 2 เดือน จึงจะได้ค่าตอบแทนจากยอดขายที่เกิดขึ้นในครึ่งแรกของแต่ละเดือน คุณสมบัติเฉพาะข้อนี้ของแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาจะสร้างแรงกระตุ้นให้สมาชิกในทีมของคุณมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จต่อเนื่องได้อย่างวิเศษ

เปรียบเทียบรายได้: 1 ศูนย์ธุรกิจ กับ 3 ศูนย์ธุรกิจ

สมมุติให้แต่ละศูนย์ธุรกิจ (รวมของคุณด้วย) ในภาพ ง. ทำงานอยู่ และมีคุณสมบัติที่จะได้ค่าคอมมิชชั่นในสัปดาห์ปัจจุบัน ในตัวอย่างบนของภาพ ง. คุณเปิดแบบ 1 ศูนย์ธุรกิจ คุณและสมาชิกในทีมได้ทำงานร่วมกัน โดยทำยอดขายของกลุ่มได้ 1,200 คะแนน ทั้งด้านซ้ายและขวาของศูนย์ธุรกิจ ด้วยคะแนนที่เท่ากันทั้ง 2 ด้าน จึงนำ 1,200 คะแนน คูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเท่ากับได้รับคอมมิชชั่นที่ 240 CVP โดยจะถูกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินในประเทศและจ่ายให้กับคุณ

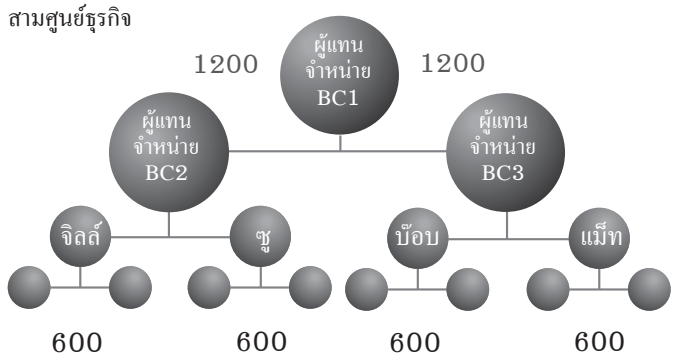
ตัวอย่างภาพ ง.

หนึ่งศูนย์ธุรกิจ



1200 GSV x 20% = 240 CPV

สามศูนย์ธุรกิจ



BC1	1200
BC2	600
BC3	600
	2400

2400 GSV x 20% = 480 CVP

การรับคอมมิชชั่นรายสัปดาห์ในกรณีที่คุณเปิด 3 ศูนย์ธุรกิจ (ตัวอย่างล่างในภาพ ง.) เกิดจากการรวมยอดขายของทุกศูนย์ธุรกิจเข้าด้วยกัน แล้วคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ในตัวอย่างนี้ ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ของคุณ (BC2, BC3) ต่างมียอดขายของกลุ่ม 600 คะแนนทางด้านซ้าย และ 600 คะแนนทางด้านขวา เนื่องจากคะแนนทั้ง 2 ด้านของ ศูนย์ธุรกิจที่ 2 เท่ากัน จึงไม่มีด้านน้อยกว่า เราจึงนำ 600 คะแนน ไปใส่ไว้ในคอลัมน์ทางขวา และเราจะทำเช่นเดียวกันกับศูนย์ธุรกิจที่ 3 โดยนำยอดขายของ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จำนวนเดียวกัน คือ 600 คะแนน ไปใส่ไว้ในคอลัมน์ทางขวา จึงทำให้ทั้ง ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 มียอดขายด้านน้อยเพื่อใช้คำนวณคอมมิชชั่นอยู่ที่ศูนย์ละ 600 คะแนน แต่ยังไม่จบเพียงเท่านี้ เรายังคงต้องรวมยอดขายทั้งหมดให้กับ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณด้วย เพราะศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 อยู่ใต้ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ของคุณ ยอดขายรวมของกลุ่มจาก ศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 จะถูกนำไปนับรวมให้กับ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 ดังนั้น นี่จึงเป็นวิธีสร้างองค์กรด้วย 3 ศูนย์ธุรกิจที่ทรงประสิทธิภาพ เพราะจะทำให้คุณได้รับผลตอบแทนถึง 2 ต่อเลยทีเดียว

อย่าลืมว่า ยอดขายรวมด้านซ้ายของ ศูนย์ธุรกิจที่ 1 เกิดจากการรวมยอดของศูนย์ธุรกิจที่ 2 ทั้งหมด (รวม 1,200 คะแนน) และยอดขายด้านขวาก็เกิดจากก็เกิดจากการรวมยอดของ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 ซึ่งมี 1,200 คะแนนเช่นกัน ในเมื่อคะแนนทั้ง 2 ด้านเท่ากัน จึงนำ 1,200 คะแนน มาไว้ในคอลัมน์ทางขวาสำหรับใช้คำนวณคอมมิชชั่นให้กับศูนย์ธุรกิจที่ 1 ได้ทันที

สุดท้าย รวมคะแนนยอดขายในแต่ละกลุ่มของศูนย์ธุรกิจเข้าด้วยกันแล้วคูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งจะเท่ากับได้รับคอมมิชชั่น 480 CVP ในสัปดาห์นั้น เมื่อเปรียบกับ 240 CVP ที่คุณจะได้จาก ยอดขายของกลุ่มที่เท่ากัน เป็นเพราะคุณเปิดเพียง 1 ศูนย์ธุรกิจนั่นเอง

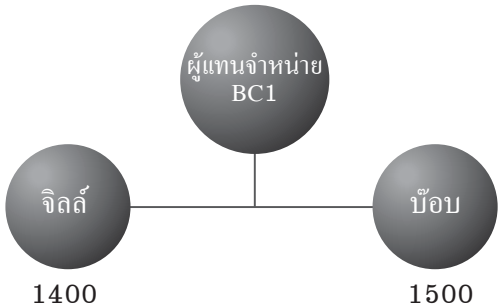
คะแนนยกไป

ยอดขายของกลุ่มทางด้านซ้ายและขวาของศูนย์ธุรกิจของคุณอาจไม่เท่ากันเสมอไป แต่ไม่ต้องกังวล เพราะยอดขายของกลุ่มที่เกินมา (นับที่สูงสุด 5,000 คะแนนในแต่ละด้าน) จะถูกยกไปใช้ในการคิดค่าคอมมิชชั่นรอบถัดไป

ตัวอย่างเช่น แต่ละศูนย์ธุรกิจ (รวมของคุณด้วย) ในรูป จ. กำลังทำงานอยู่ และมีคุณสมบัติที่จะรับค่าคอมมิชชั่นในสัปดาห์นี้ ในตัวอย่างด้านบนของภาพ จ. คุณมี 1 ศูนย์ธุรกิจ คุณและทีมของคุณทำยอดขายของกลุ่มได้รวม 1,400 คะแนนทางด้านซ้าย และ 1,500 คะแนนทางด้านขวา ซึ่งด้านซ้ายเป็นด้านน้อยของคุณ คุณจะได้รับคอมมิชชั่นจากยอดขายจากทางด้านซ้าย นั่นหมายความว่าคุณจะได้รับเงินคอมมิชชั่นที่ 1,400 คะแนน ซึ่งเท่ากับ 280 CVP (1,400 X 20% = 280) ในเมื่อคุณได้รับคอมมิชชั่นจากคะแนนทั้งหมดของด้านซ้ายแล้ว ด้านซ้ายจะมีคะแนนคงเหลือ 0 สำหรับคอมมิชชั่นรอบหน้า แต่คะแนนด้านขวาของศูนย์ธุรกิจหลังจากหัก 1,400 ออกไปแล้ว ยังคงเหลืออีก 100 คะแนน ก็จะเก็บคะแนนยกไปเพื่อใช้ในรอบหน้า (และในรอบต่อๆ ไป จนกว่าจะถึงรอบที่ยอดด้านซ้ายมีคะแนน 125 คะแนน ขึ้นไป ก็จะถูกนำมาคิดตามเกณฑ์ต่อไป)

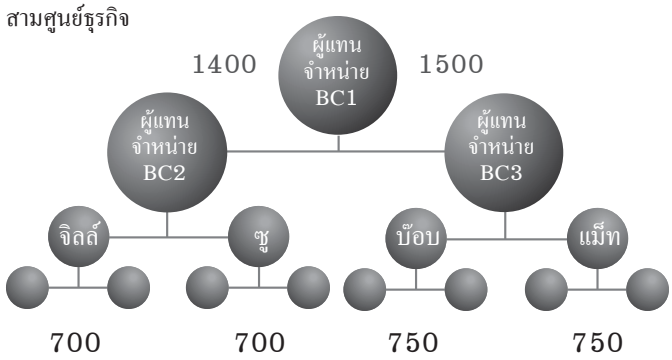
ตัวอย่างภาพ จ.

หนึ่งศูนย์ธุรกิจ



1400 GSV x 20% = 280 CPV

สามศูนย์ธุรกิจ



BC1	1400
BC2	700
BC3	750
	2850

2850 GSV x 20% = 570 CVP

คะแนนยกไปด้านซ้าย	คะแนนยกไปด้านขวา
0 GSV	100 GSV

ในตัวอย่างล่างของภาพ จ. ด้านซ้ายและขวาของ ศูนย์ธุรกิจที่ 2 มียอดขายของกลุ่ม 700 คะแนนเท่ากัน ขณะที่ด้านซ้ายและขวาของ ศูนย์ธุรกิจที่ 3 มียอดเท่ากันที่ 750 คะแนน ยอดขายของกลุ่มจากทั้ง 2 ศูนย์ธุรกิจจะถูกยกขึ้นไปที่ศูนย์ธุรกิจที่ 1 แต่ยอดขายจากทั้ง 2 ด้านของศูนย์ธุรกิจไม่เท่ากัน ด้านน้อยของศูนย์ธุรกิจที่ 1 ซึ่งอยู่ทางด้านซ้าย มี 1,400 คะแนน จึงเป็นด้านนำมาใส่ไว้ในคอลัมน์ขวาเพื่อใช้คำนวณคอมมิชชั่น โดยนำยอดคะแนนของทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจที่ได้ คูณด้วย 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเท่ากับ 570 CVP ในกรณีนี้ ด้านซ้ายของศูนย์ธุรกิจที่ 1 จะมีคะแนนคะแนนคงเหลือ 0 สำหรับคอมมิชชั่นรอบหน้า ส่วนด้านขวาจะมีคะแนนยกไป 100 คะแนน

รักษาศูนย์ธุรกิจของคุณให้แอคทีฟอยู่เสมอ

คุณจะได้รับค่าคอมมิชชั่นในแผนการจ่ายค่าตอบแทนของยูซานาก็ต่อเมื่อคุณสามารถรักษาศูนย์ธุรกิจให้แอคทีฟอยู่เสมอด้วยการรักษายอดส่วนตัวตามเกณฑ์ที่กำหนด ในการรักษายอดสำหรับศูนย์ธุรกิจแบบ 1 ศูนย์ คุณต้องมียอดส่วนตัวขั้นต่ำ 100 คะแนน ในทุก ๆ 4 สัปดาห์ ในการรักษายอดสำหรับ 2 ศูนย์ธุรกิจหรือมากกว่า คุณต้องมียอดส่วนตัวขั้นต่ำ 200 คะแนนในทุก ๆ 4 สัปดาห์

สิ่งสำคัญ: ในกรณีที่คุณเริ่มจาก 3 ศูนย์ธุรกิจ คุณไม่จำเป็นต้องรักษายอดส่วนตัว 200 คะแนน ตั้งแต่เริ่มต้นก็ได้ แม้คุณจะมี 3 ศูนย์ธุรกิจก็ตาม แต่คุณก็อาจเลือกสร้างศูนย์ธุรกิจที่ 1 ก่อนในระยะเริ่มต้น ดังนั้น คุณสามารถรับค่าคอมมิชชั่นจากศูนย์ธุรกิจที่ 1 ได้ด้วยการรักษายอดส่วนตัวเพียง 100 คะแนน แต่ทันทีที่คุณต้องการรับผลตอบแทนจากศูนย์ธุรกิจที่ 2 และ 3 ด้วย คุณทำได้โดยการรักษายอดส่วนตัวเพิ่มเป็น 200 คะแนนในทุก ๆ 4 สัปดาห์ อย่างไรก็ดี คุณต้องไม่ลืมว่า คะแนนในศูนย์ธุรกิจที่ 2และ 3 ของคุณจะยังไม่เริ่มต้นคำนวณให้จนกว่าคุณจะรักษายอดส่วนตัวที่ 200 คะแนน จึงจะถือว่าครบคุณสมบัติที่จะได้รับค่าคอมมิชชั่นจากทั้ง 3 ศูนย์ธุรกิจ

นอกจากนี้คุณต้องเข้าใจด้วยว่าการรักษายอดส่วนตัว 200 คะแนนแรกในรอบ 4 สัปดาห์ใดๆ จะต้องถูกซื้อในศูนย์ธุรกิจแรก (BC1) ของคุณเสมอ ทันทีที่คุณ

ปล่อยให้ศูนย์ธุรกิจหยุดการเคลื่อนไหว ยอดขายทั้งหมดในทุกศูนย์ธุรกิจของคุณจะถูกลบทิ้ง และคะแนนจะกลับไปเริ่มต้นที่ 0 เมื่อคุณจะกลับมาทำธุรกิจใหม่ และโปรดอย่าลืมว่าคุณต้องทำยอดขายให้ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนดทุกครั้งจึงจะมีสิทธิรับค่าคอมมิชชั่นได้

ระยะยกยอด 4 สัปดาห์

ระยะยกยอด 4 สัปดาห์ คือ ช่วงเวลาของการจ่ายค่าคอมมิชชั่น 4 ครั้ง (เท่ากับสี่ศุกร์) นับจากวันที่คุณสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ครบ 100 คะแนนขึ้นไป

คำสั่งซื้ออัตโนมัติ : ประหยัดเงิน และเวลา

พบความสะดวกสบายผ่านการซื้อสินค้าด้วยคำสั่งซื้ออัตโนมัติ นอกจากนี้คำสั่งซื้ออัตโนมัติยังให้ส่วนลดเพิ่มอีก 10 เปอร์เซ็นต์จากราคาผู้แทนจำหน่าย คุณจึงสามารถประหยัดเงิน และเพิ่มผลกำไรจากการขายปลีกได้ คุณจะได้รับส่วนลดเพิ่มเติมเมื่อตั้งคำสั่งซื้ออัตโนมัติไว้ล่วงหน้า ให้ระบบดำเนินการอัตโนมัติในรูปของคำสั่งซื้อช่วงสุดสัปดาห์ นอกจากนี้ มีเพียงผลิตภัณฑ์ที่มีคะแนนเท่านั้นที่มีสิทธิได้รับส่วนลด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น สินค้าตราสัญลักษณ์โลโก้ หรือเครื่องมือขายที่ไม่มีคะแนน จะไม่ได้รับส่วนลดจากคำสั่งซื้ออัตโนมัตินี้

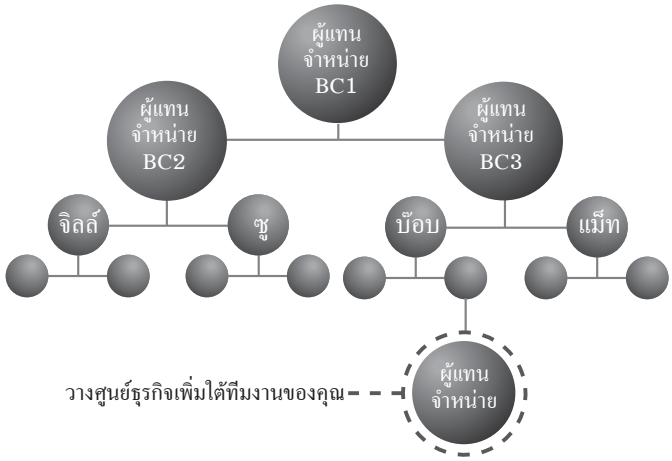
สมาชิกผู้บริโภคสินค้า

อีกหนึ่งวิธีเพิ่มยอดคะแนนกลุ่ม คือ การเพิ่มสมาชิกผู้บริโภคสินค้าเข้าไปในด้านซ้ายและด้านขวาของศูนย์ธุรกิจ สมาชิกผู้บริโภคสินค้าสามารถสั่งสินค้าในราคาผู้แทนจำหน่าย (และสามารถรับส่วนลดเพิ่มจากการซื้อผ่านคำสั่งซื้ออัตโนมัติได้ด้วย) แต่จะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่น แม้คุณจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นขายปลีกจากสมาชิกผู้บริโภคสินค้า การสั่งซื้อของพวกเขาก็ทำให้คุณได้คะแนนซึ่งจะนำไปรวมไว้ในยอดคะแนนกลุ่มของศูนย์ธุรกิจที่คุณวางพวกเขาไว้

การเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม

เมื่อศูนย์ธุรกิจของคุณเต็มขีดสูงสุด (มียอดขายของกลุ่ม 5,000 คะแนนของทั้งด้านซ้าย และขวาของศูนย์ธุรกิจ) คุณจะได้รับใบรับรองการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มทางอิเล็คทรอนิคส์ คุณสามารถรับใบรับรองได้มากที่สุด 2 ใบ ต่อ 1 ศูนย์ธุรกิจที่คุณทำจนเต็มขีดสูงสุด คุณสามารถนำใบรับรองนี้ไปเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มที่ด้านล่างขององค์กร ทำให้คุณสามารถช่วยเหลือคนอื่นๆ ในทีมโดยการลงไปทำงานที่ระดับลึกยิ่งขึ้น ทันทีที่คุณตัดสินใจได้ว่าต้องการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม ณ ตำแหน่งใด (ดูภาพ ฉ.) ขั้นต่อไปคือ การส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังแผนกบริการผู้แทนจำหน่าย โดยระบุว่าคุณต้องการจะเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มที่ตำแหน่งใด คุณต้องแนบคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรไปกับแบบฟอร์มสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ใบรับรองการได้เปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มไม่มีวันหมดอายุ คุณจะวางศูนย์ธุรกิจเพิ่ม 2 ศูนย์แรกไว้ที่ระดับล่างสุดของด้านซ้ายหรือด้านขวาก็ได้ แต่ศูนย์ธุรกิจที่ต้องการจะเปิดใหม่จะต้องวางใต้ทีมงานที่เป็นศูนย์ธุรกิจและแอคทีฟอย่างน้อย 10 คน นับจากตำแหน่งของศูนย์ธุรกิจอื่นและศูนย์ธุรกิจใหม่ของตัวคุณเอง

ตัวอย่างภาพ จ.



วัตถุประสงค์ของการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่ม คุณจะต้องเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ยังดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ครบคุณสมบัติที่จะได้รับค่าคอมมิชชั่น คุณสามารถเปิดศูนย์ธุรกิจใหม่ได้โดยมียอดคะแนนส่วนตัว 200 คะแนนในวันที่เปิดศูนย์ใหม่ เช่นเดียวกับที่ระบุไว้ในขั้นที่ 1 (โดยยอดคะแนนส่วนตัวที่ใช้ในการเปิดศูนย์ใหม่นี้ ไม่นับรวมกับการรักษายอดส่วนตัว 100 หรือ 200 คะแนน ในทุก ๆ 4 สัปดาห์ เพื่อสำหรับใช้รับค่าคอมมิชชั่นตามปกติ) เมื่อเปิดศูนย์ธุรกิจใหม่แล้ว คุณสามารถรักษาศูนย์ธุรกิจทุก ๆ ศูนย์ให้แอคทีฟด้วยการรักษายอดส่วนตัว 200 คะแนน ในทุก ๆ 4 สัปดาห์ ไม่ว่าคุณจะมีศูนย์ธุรกิจกี่ศูนย์ก็ตาม คุณก็ยังคงรักษายอดส่วนตัวเพียง 200 คะแนน เท่านั้น และเมื่อเปิดศูนย์ธุรกิจใหม่แล้ว คุณก็เริ่มสร้างทีมงานในศูนย์นั้นได้ทันที และเมื่อคุณทำยอดขายได้ 5,000 คะแนนในทั้ง 2 ด้านของศูนย์ธุรกิจใหม่นี้ในหนึ่งรอบคอมมิชชั่น คุณก็มีสิทธิที่จะได้รับใบรับรองการเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มใบใหม่สำหรับเปิดศูนย์ธุรกิจเพิ่มได้อีกเช่นกัน เนื่องจากคุณมีสิทธิที่ได้รับใบรับรองการเปิดศูนย์ธุรกิจสูงถึง 2 ใบ ต่อ 1 ศูนย์ธุรกิจดั้งเดิม และอีก 2 ใบ ต่อ 1 ศูนย์ธุรกิจใหม่แต่ละศูนย์ จึงไม่มีข้อจำกัดเรื่องจำนวนศูนย์ธุรกิจที่คุณจะสามารถมีได้ในองค์กรของคุณ เนื่องจากยอดขายขององค์กรในแต่ละศูนย์ธุรกิจใหม่ไม่ได้สร้างผลตอบแทนให้แค่ศูนย์ของตน แต่ยังส่งต่อไปยังทุกศูนย์ธุรกิจที่อยู่ด้านบนในองค์กรของคุณ การพัฒนาศูนย์ธุรกิจใหม่จึงจะทำให้ทีมของคุณแข็งแรงขึ้นทั้งทีม

การย้ายศูนย์ธุรกิจเพิ่ม

ตามปกติแล้ว ทันทีที่คุณวางตำแหน่งศูนย์ธุรกิจเพิ่ม คุณจะไม่สามารถย้ายตำแหน่งของศูนย์ได้ แต่ยูซานาสงวนสิทธิที่จะอนุญาตให้มีการเปลี่ยนตำแหน่งตราบเท่าที่ศูนย์ธุรกิจใหม่ของคุณยังไม่มีการเคลื่อนไหวภายในหก (6) เดือนล่าสุด (ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขายของกลุ่มหรือยอดขายส่วนตัว) และปฏิบัติตามกฎการวางตำแหน่งศูนย์ธุรกิจอื่นๆ ครบถ้วน คุณต้องส่งคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรและมีเพียงคณะกรรมการวินัยและจรรยาบรรณเท่านั้นที่มีสิทธิพิจารณาอนุญาต

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์

โปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์เป็นรางวัลที่มอบให้ผู้แทนจำหน่ายที่เริ่มต้นได้อย่างรวดเร็ว สถานะของผู้แทนจำหน่ายจะถูกกำหนดโดยจำนวนผู้แทนจำหน่ายที่ตนสปอนเซอร์ คะแนนยอดขาย (Sales Volume Points - SVP) ที่ทำได้ และความเร็วในการสปอนเซอร์ อันจะส่งผลให้คุณได้รับแมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ โดยขึ้นอยู่กับสถานะของคุณและคนที่คุณสปอนเซอร์

	สปอนเซอร์ 4 คน และคะแนนยอดขาย 1,600 คะแนน	สปอนเซอร์ 2 คน และคะแนนยอดขาย 800 คะแนน
ภายใน 8 สัปดาห์	พรีเมียร์ แพลทตินั่ม เพซเซ็ตเตอร์	พรีเมียร์ เพซเซ็ตเตอร์
ภายใน 16 สัปดาห์	แพลทตินั่ม เพซเซ็ตเตอร์ ประจำปี	เพซเซ็ตเตอร์ ประจำปี

การมีคุณสมบัติเป็นพรีเมียร์แพลทตินั่มเพซเซ็ตเตอร์

- สปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายใหม่ 4 คนขึ้นไป โดยมีคะแนนยอดขาย 1,600 SVP ภายใน 8 สัปดาห์ นับจากวันที่คุณสมัคร

การมีคุณสมบัติเป็นพรีเมียร์เพซเซ็ตเตอร์

- สปอนเซอร์ผู้แทนจำหน่ายใหม่ 2 คนขึ้นไป โดยมีคะแนนยอดขาย 800 SVP ภายใน 8 สัปดาห์ นับจากวันที่คุณสมัคร

การมีคุณสมบัติสำหรับสถานะประจำปี

สถานะ ***"ประจำปี"*** หมายถึง ทุกๆ ปี เมื่อครบกำหนดการเริ่มธุรกิจ ผู้แทนจำหน่ายจะมีเวลา 8 สัปดาห์ ในการต่อสถานะสำหรับปีถัดไป สถานะพรีเมียร์เสนอผลประโยชน์แบบตลอดชีพ

แมทชิ่งโบนัสตลอดชีพ จากโปรแกรมเพซเซ็ตเตอร์

	สถานะของผู้แทนจำหน่ายที่คุณสปอนเซอร์	
สถานะของคุณ	พรีเมียร์ แพลทตินั่ม เพซเซ็ตเตอร์	พรีเมียร์ เพซเซ็ตเตอร์
พรีเมียร์ เพซเซ็ตเตอร์	15%	10%
เพซเซ็ตเตอร์	10%	5%
ผู้แทนจำหน่าย	5%	2.5%

การเลื่อนตำแหน่งผู้นำ

แชร์เรอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 50 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
บีลีฟเวอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 100 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
บลิวเดอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 200 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
แอคชีพเวอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 400 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 600 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
บรอนซ์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 800 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
ซิลเวอร์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 1,000 CVP ในหนึ่งสัปดาห์
โกลด์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 1,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
รูบี้ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 2,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
เอเมอรัลด์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 3,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 4,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 1 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 5,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 2 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 6,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 3 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 7,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 4 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 8,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 5 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 9,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 6 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 10,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 7 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 11,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 8 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 12,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 9 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 13,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง
ไดมอนด์ไดเร็กเตอร์ระดับ 10 ดาว	ทำคะแนนคอมมิชชั่น 14,000 CVP สี่สัปดาห์ต่อเนื่อง

ฉบับปรับปรุง 15 ธันวาคม 2559

EVERYTHING WE DO HELPS YOU LOVE LIFE AND LIVE IT.

USANA

www.USANA.com

USANA Health Sciences (Thailand) Ltd.
319 Chamchuri Square Building 12th Floor,
Unit 1-4,Phayathai Road, Pathumwan Pathumwan, Bangkok 10330