

USANA®

THE HEALTHIEST FAMILY ON EARTH™



成功直銷手冊

USANA 公司政策與程序

第一條 引言	13	3.21 地區限制	19
1.1 「獨立直銷商協議」內列明的政策	13	3.22 推薦形式	19
1.2 目的	13	3.23 轉投到另一推薦人的組織經營業務	19
1.3 政策與程序條款之修訂	13	3.24 新增的商務中心	19
1.4 延誤	13	3.25 向其他組織進行挖角	19
1.5 條款的可分割性	13	第四條 直銷商及推薦人的責任	19
1.6 遵守條款	13	4.1 監督、培訓及銷售	19
第二條 如何成為直銷商	13	4.2 不應蔑視	19
2.1 要成為直銷商，您必須符合的資格	13	4.3 延遲遞交申請表及訂單	19
2.2 直銷商的權益	13	4.4 舉報違反政策情況	20
2.3 直銷商會籍及編號	13	第五條 銷售規則	20
2.4 申請成為新直銷商	14	5.1 銷售產品	20
2.5 每年延續直銷商會籍	14	5.2 建議零售價	20
2.6 直銷商創業套裝	14	5.3 過量訂單	20
第三條 如何經營 USANA 直銷業務	14	5.4 客戶付款	20
3.1 「USANA 獎勵計劃」	14	第六條 紅利及佣金	20
3.2 廣告	14	6.1 佣金之支付時間	20
· 3.2.1 媒體查詢	14	6.2 佣金結算單之核對	20
· 3.2.2 商標及著作權	14	6.3 對於共有直銷商會籍者之支付	20
· 3.2.3 直銷商姓名、照片及肖像	15	6.4 對於以公司或其他營利事業經營 USANA 直銷業 務者之支付	20
· 3.2.4 社交媒體	15	6.5 調整佣金及紅利	20
· 3.2.5 電子通訊	15	6.6 賺取佣金的權利	20
3.3 直銷商的聲明及陳述	15	6.7 無人認領的佣金及貸方款項	20
· 3.3.1 有關產品的聲明	15	6.8 手續費	20
· 3.3.2 有關收入的聲明	15	6.9 重發佣金	20
· 3.3.3 配偶或直系親屬的行為	16	6.10 當週佣金限額	21
3.4 USANA 以外之公司與產品	16	第七條 產品保證及回購政策	21
· 3.4.1 銷售方式	16	7.1 零售客戶	21
3.5 終止協議書後的招攬活動	16	7.2 優惠顧客	21
3.6 組織報告	16	7.3 直銷商	21
3.7 個人資料及隱私權	16	· 7.3.1 一年內之退換貨	21
· 3.7.1 個人資料	16	· 7.3.2 解除或終止直銷商會籍的條件及退貨、退款 ..	21
· 3.7.2 把個人資料傳遞給第三者	16	7.4 直銷商退貨、換貨程序	21
· 3.7.3 直銷商取用個人資料	17	第八條 解決爭議及違反協議	22
3.8 以公司或其他營利事業經營 USANA 直銷業務	17	8.1 直銷商之間的爭議	22
3.9 詐欺及損害行為	17	8.2 USANA 公司與直銷商之間的爭議	22
3.10 獨立立約人地位	17	8.3 違反協議	22
3.11 企業保險	17	8.4 重大違約行為	22
3.12 產品責任保險	17	第九條 訂貨方法	22
3.13 國際業務	17	9.1 「自動訂貨計劃」	22
3.14 遵守法律及規章	18	9.2 訂購 USANA 產品	22
3.15 單一直銷商會籍	18	9.3 遲延取貨	23
3.16 重新包裝及重新標籤	18	9.4 日後交付訂貨政策	23
3.17 轉讓直銷商會籍	18	9.5 交運貨品出現差異情況	23
3.18 分拆共有之直銷商會籍	18		
3.19 繼承權	18		
3.20 稅務	19		

第十條 付款及交運貨品	23
10.1 付款方法	23
10.2 「自動訂貨計劃」	23
第十一條 直銷商服務	23
11.1 一般更改您的直銷商會籍資料	23
11.2 增加共同申請人	23
11.3 更改地址或電話號碼	23
11.4 組織報告	23
11.5 佣金結算單	23
11.6 錯誤或疑問	23
11.7 解決疑問	23
第十二條 不活躍業務及終止協議政策	23
12.1 不活躍業務	23
12.2 由 USANA 公司終止協議	23
12.3 由直銷商終止協議	23
12.4 終止協議的後果	23
第十三條 定義	24
第十四條 施行日期	26
【附錄一】多層次傳銷管理法條文	26
第一章 總則	26
第二章 多層次傳銷事業之報備	26
第三章 多層次傳銷行為之實施	27
第四章 解除契約及終止契約	27
第五章 業務檢查及裁處程序	28
第六章 罰則	28
第七章 附則	29
【附錄二】稅務須知	30
一、個人參加部分 (個人直銷商)	30
二、營利事業參加人部分 (營利事業直銷商)	30
三、附註	30
【附錄三】夫妻入會問與答	31

本文件所稱之「直銷商」即為多層次傳銷管理法所稱之「傳銷商」

第一條 引言

1.1 「獨立直銷商協議」內列明的政策

有關美商優莎納股份有限公司台灣分公司(以下簡稱「USANA公司」)的政策與程序將會清楚地列明在「USANA公司直銷商申請表及協議書」內。在使用USANA公司的制度以開創您的業務前,您必須先仔細閱讀及清楚了解這些政策與程序。作為一名獨立的USANA直銷商,您必須遵守USANA公司的「政策與程序」(Policies & Procedures)、「直銷商申請表及協議書」(Distributor Application & Agreement),以及「USANA獎勵計劃」(USANA Compensation Plan)(以下統稱「獨立直銷商協議」)內所訂定的一切條件及條款,並且遵行台灣及您經營USANA直銷業務所在地的一切法律及規章,包括公平交易法及多層次傳銷管理法等相關規定(參見附錄一至附錄二)。

1.2 目的

簽署「獨立直銷商協議」的目的是:

- 清楚界定 USANA 公司和您作為獨立直銷商之間的關係
- 訂定可接受的商業行為的標準
- 協助您建立業務和保障您的事業

1.3 政策與程序條款之修訂

USANA 公司將會不定時修訂「獨立直銷商協議」及價目表。有關修訂將會在 USANA 公司營業處所公告,並刊載於 USANA 公司網站中供直銷商查詢,修訂內容於公告後正式生效。

1.4 延誤

若因發生非USANA公司所能合理控制的情況,例如罷工、勞工爭議、暴動、戰爭、火災、死亡、若干供應來源出現短缺或中斷、政府頒佈禁令等,而引致任何延誤及未能履行責任,USANA公司概不負責。

1.5 條款的可分割性

若「獨立直銷商協議」內所列明的任何條款失效、不合法或無法實施,USANA 公司有權修訂或刪除該等條款。修訂或刪除任何條款或規定將不會影響其餘條款及規定之約束性,該等條款及規定將繼續維持全面有效及可予以執行。

1.6 遵守條款

無論在任何情況下,USANA 公司均不會放棄要求其直銷商遵守「獨立直銷商協議」或適用於監管商業行為的任何法例及規則的權利。只有在極罕見的情況下,USANA 公司方會放棄執行某項政策。倘 USANA 公司決定就某項

政策給予寬免,本公司將會以書面通知直銷商,而有關寬免將只適用於指定的情況。

第二條 如何成為直銷商

2.1 要成為直銷商,您必須符合的資格:

- 凡中華民國國民已年滿二十歲,或未滿二十歲但已結婚者。
- 凡中華民國國民年滿十八歲,經其法定代理人書面同意(此書面不得以電子文件為之)。
- 在台居住之外籍人士,須附有效護照影本及具統一證號之文件正反面影本(如居留證、中華民國統一證號基資表等)。
- 居住在 USANA 公司獲批准經營業務的地區。
- 向 USANA 公司遞交已簽署的「直銷商申請表及協議書」正本,及按 USANA 公司訂定之價格購買「直銷商創業套裝」如果您要以公司或其他合夥方式經營 USANA 的事業,USANA 公司保留權利,可根據任何理由接受或拒絕申請。直銷商須細心閱讀 USANA 公司的政策及程序,以及「USANA 獎勵計劃」。
- 當 USANA 公司認定「直銷商申請表及協議書」中,包含不正確或偽造連絡資料或其他資訊,USANA 公司得取消該直銷權或認定該「直銷商申請表及協議書」自始無效。另直銷商須保持個人資料之正確性,如有變更,直銷商應立即通知 USANA 公司。

2.2 直銷商的權益

- 以直銷商價格購買 USANA 公司的產品及服務。
- 零售 USANA 公司的產品及服務,賺取零售利潤。
- 參與 USANA 公司的「USANA 雙向式獎勵計畫」(即在符合資格的情況下,賺取佣金和紅利)。
- 推薦(Sponsor)其他新直銷商或優惠顧客(Preferred Customer),而建立您的 USANA 直銷業務。
- 可購買 USANA 公司的輔銷品和通訊刊物。
- 參與 USANA 公司贊助的支援、服務、培訓、激勵和表揚成績活動(需繳付適當費用),及參與直銷商推廣及獎勵計劃。

2.3 直銷商會籍及編號

在 USANA 公司收到並核可您的「直銷商申請表及協議書」後,您即成為新的直銷商。USANA 公司會發給您一個直銷商號碼(DN)。您每次發出訂單或查詢佣金和紅利時,都必須向 USANA 公司行政人員提供您的編號,以便查閱和核對資料。

如果您與您的配偶或其他人士為共同申請人,USANA 公司亦只會發一個直銷商號碼(DN)給您與您的配偶或其他

人士共用。您與您的配偶或其他人士每次發出訂單或查詢佣金和紅利時，都必須向 USANA 公司行政人員提供此一編號，以便查閱和核對資料。

2.4 申請成為新直銷商

- 有意申請為直銷商的人士可傳真「直銷商申請表及協議書」至 USANA 公司，而暫准成為新直銷商；但申請人仍必須於次週週五之前向 USANA 公司提出填妥之「獨立直銷商申請表及協議書」正本及所必需的一切資料。
- 您亦可透過 USANA 網站提出線上申請，但仍必須於次週週五之前向 USANA 公司提出填妥之「直銷商申請表及協議書」正本及所必需的一切資料，始能取得本公司直銷商資格。當您向 USANA 網站完成線上申請時起，您開始享有向 USANA 公司購買產品的權利（但不得從事推薦及領取獎金）。
- 於前二項的情形，若 USANA 公司於次週週五之前，未收到您完整的直銷商申請資料時，USANA 公司保留撤銷您的會籍或停止發放業務佣金 / 獎金的一切權利。

2.5 每年延續直銷商會籍

直銷商會籍以一年為一期，USANA 公司在您每年支付延續會籍費的同時，您會繼續享有直銷商應有的權利，並延續您的直銷商協議（同時也表示您已接受並承諾將完全遵守 USANA「政策與程序」最新修訂版本內的一切條款）及維持進行推薦的權利。而 USANA 公司亦得因直銷商違反「獨立直銷商協議」，得拒絕您延續直銷商會籍之申請，並依 12.4 及 7.3.3 條辦理。

2.6 直銷商創業套裝

您不一定要購買 USANA 產品，才可以成為直銷商。但為使新直銷商熟悉 USANA 公司的產品、服務、銷售技巧、輔銷品及其他有關事項，USANA 公司要求每名新直銷商購買「直銷商創業套裝」。

第三條 如何經營 USANA 直銷業務

3.1 「USANA 獎勵計劃」

您必須遵守 USANA 公司正式的推廣資料內所列明的有關「USANA 獎勵計劃」的全部條款。您不得透過其他銷售計劃，或任何未經批准的直銷方法，或把 USANA 公司的計劃結合其他銷售計劃或任何未經批准的直銷方法，向其他人士推薦 USANA 公司的直銷計劃。您亦不得以任何與 USANA 公司正式推廣資料內列明的計劃內容有所差異之方式，要求或鼓勵其他現任或有可能成為優惠客戶或直銷商的人士參與 USANA 業務。您不得要求或鼓勵其他現任或有可能成為優惠顧客或直銷商的

人士，簽署任何 USANA 公司正式協議或合約以外的協議或合約，以促使他們成為 USANA 直銷商。同樣地，您不得要求或鼓勵其他現任或有可能成為直銷商或優惠顧客者，向任何個人或其他團體購買產品或付款，以便參加「USANA 獎勵計劃」。但在 USANA 公司正式推廣資料內建議或列明需要購買產品或支付的款項，則不受此限制。

3.2 廣告

- 只有已成為黃金董事(Gold Director)或以上級別董事的直銷商方可自行制定銷售、市場推廣及輔助資料，以推廣其USANA業務。所有其他直銷商只允許使用USANA公司編製或批准使用的輔銷品及輔助資料。該等銷售、市場推廣及輔助資料可包括：培訓及招募資料、產品目錄、小冊子、宣傳單張、海報、明信片、信件、分類廣告等宣傳USANA產品及計劃的資料，以及郵電訊息、語音訊息、錄音、社交媒體網站和網路網頁等宣傳USANA產品、服務或「USANA獎勵計劃」的資料。任何已經晉陞為黃金董事或以上級別董事的直銷商，如欲自行編製銷售、市場推廣資料，必須事先將建議資料送交USANA公司審閱。直銷商自行編製的所有資料必須事先獲得USANA公司批准，方可作為推廣其業務或向其他人推薦拓展USANA業務機會。在收到建議的推廣資料後，USANA公司將審閱有關資料，並決定其方式及內容是否合適。USANA公司會以書面儘速通知黃金董事或以上級別董事，公司已決定批准或拒絕批准其使用有關資料，以推廣及支援他們的USANA業務活動。黃金董事或以上級別的董事只可以使用經USANA公司明確批准的銷售、市場推廣及輔助資料。若黃金董事或以上級別董事之直銷商經查獲有使用任何未經USANA公司批准且違反USANA公司政策之廣告內容，USANA公司保留權利有權取消其黃金董事或以上級別董事之直銷商資格。

- 您不得將 USANA 公司所核准使用的一切資料對外出售或以賺取利潤。您必須確認所有獲得核准使用的資料，均維持在最新的核准版本。USANA 公司有權取消或撤回任何宣傳資料的核准，此時，您必需自動放棄追究任何因核准遭取消或撤回所引發任何損失的賠償或補償。

3.2.1 媒體查詢

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

3.2.2 商標及著作權

- 您不得以任何直接或間接的方式使用 USANA 公司

的註冊商標或商業名稱或公司標誌，以推廣您的個人獨立業務。您必須使用「USANA 獨立直銷商」(Independent USANA Distributor) 標誌，以推廣您的業務。您可向 USANA 公司索取有關標誌，供製作用途。

- 您可以在電話簿的商業名錄中登記為「USANA 獨立直銷商」。
- 您在接聽電話時，不得以任何直接或間接的方式明示或暗示來電者已被轉接到 USANA 公司的辦事處。
- 您不得轉錄或複製任何 USANA 公司舉辦的企業活動、會議、演講等的內容。
- 您不得轉錄、複製或抄襲任何 USANA 公司發言人、代表、講者、行政人員、董事或其他直銷商的簡報或演講。
- 您不得以任何直接或間接的方式複製或抄襲任何 USANA 公司製作的 CD 或錄影光碟 (VCD) 內容。
- 您不得未取得 USANA 公司及／或個別與 USANA 公司有關人士之書面同意前，以任何直接或間接的方式書寫或電子媒體形式刊登該等人士的姓名、照片或類似資訊。
- 您不得在未取得 USANA 公司的明確書面同意前，以任何 USANA 公司授權範圍外之方式直接或間接使用 USANA 公司享有智慧財產權之一切文件、物品或資料。
- 您不得以任何直接或間接的方式使用 USANA 的商業名稱作為任何一致資源定址器 (URL) 或網域名稱的一部份。
- 您不得以直接或間接的方式申請、試圖申請註冊或銷售任何 USANA 公司的商業名稱、註冊商標、服務名稱、服務商標、產品名稱，或其任何形式的改作內容或近似圖文字樣，以及任何網域名稱或電郵地址。

3.2.3 直銷商姓名、照片及肖像

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

3.2.4 社交媒體

直銷商可以使用社群網站 (FaceBook、Twitter 或 Instagram 等) 用於：

1. 與 USANA 和其他關於公司的訊息溝通。
2. 引導用戶查看已通過審核的 USANA 網站內容，包括直銷商的個人 USANA 網站 (PWP)。

3. 貼出已通過審核的 USANA 教育工具和其他已通過審核的內容。

4. 參與以下創業活動：推廣未來會議或活動、透過連結至您的 USANA 購物車或任何其他 USANA 批准的材料來宣傳產品，及鼓勵查看者聯絡他們以獲得關於產品或事業的更多訊息。

於社群媒體上宣傳 USANA 時，需遵守政策與程序 3.3.1、3.3.2 和 5.1 有關於事業和產品聲明的政策。

直銷商不得貼出任何 USANA 認定為褻瀆、粗俗、誹謗、威脅等內容，且貼出內容應遵循該社群網站的條款和條件。直銷商禁止在他們的 FaceBook 或 Twitter 帳戶等之名稱中使用 USANA 或商標名稱。USANA 有權要求直銷商刪除其認為不適當的任何訊息。而有關 USANA 廣告政策的全部詳情，包括適用於網站、部落格等，則依政策與程序 3.2 條之規定。

3.2.5 電子通訊

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

因此，我們要求我們的直銷商在使用電子通訊進行行銷及推廣 USANA 商機和我們的產品時，除應符合當地法令規定外，並須遵守以下規則：

- 您只能發送商業電子通訊給下列人士：(a) 與您有既存業務、家庭或個人關係的收件人；或 (b) 經由他人轉介之人士，惟您必須與轉介人有既存業務、家庭或個人關係，而轉介人必須與被轉介者有既存業務、家庭或個人關係。
- 您所發送的商業電子通訊內容必須包含：(a) 清楚而明確的主旨標題，(b) 明確的發件人聯絡資料 (姓名、郵寄地址、電話號碼及電郵地址)，(c) 若屬轉介，轉介人的姓名，以及 (d) 有效的「退出」或取消訂閱功能。

3.3 直銷商的聲明及陳述

3.3.1 有關產品的聲明

當您展示有關 USANA 公司產品的資料時，您不得聲稱有關產品具有治療或藥用效能，除非該等效能已在 USANA 公司正式推廣資料或產品標籤中清楚列明。尤其是您不得聲稱 USANA 產品在治癒、治療、診斷、舒緩或預防任何疾病或有關病症等各方面具有效力，因為該等聲明可能被視作醫療或藥物聲明。該等聲明不僅會被視為違反「獨立直銷商協議」，同時更可能導致 USANA 公司違反其經營業務之司法管轄區內法律及規章。

3.3.2 有關收入的聲明

在介紹或討論 USANA 公司所提供的業務機會，或

「USANA獎勵計劃」時，您不得為任何收入的預測或聲明，或透露您在USANA公司的收入(包括展示支票、支票副本或銀行匯款證明等相關資料)。在USANA公司正式輔銷品內列明者，則不受此限制。

3.3.3 配偶或直系親屬的行為

- 您的配偶或一親等內之直系親屬所從事的任何行為，均視同您的行為。包含違反「獨立直銷商協議」所為各項制裁及終止直銷商會籍等規定，均可適用於您。
- 當公司或合夥組織成為本公司直銷商時，則該公司、商號或合夥組織內的股東、董監事、經理人、主管、合夥人，以及直接或間接控制該公司或合夥組織的關係人所從事的任何行為均視同該公司或合夥組織的行為，亦準用上述制裁及終止直銷商會籍等規定。
- 您就同一會籍下之共同申請人、配偶或上述其他人士的行為及義務，應負連帶責任。

3.4 USANA 以外之公司及產品

您可參與其他直銷計劃，亦可同時從事 USANA 公司以外的產品及服務的銷售工作。但您必須遵守下列各項：

- 倘若您亦同時以獨立直銷商的身份直接或間接參與另一直銷計劃，您將不能參與 USANA 公司的領袖紅利 (Leadership Bonus) 計劃及菁英紅利 (Elite Bonus) 計劃，包括但不限於以經營、推薦直銷商、接受獎勵，或以獨資、合夥、股東、受託人或受益人身份於其他直銷公司經營業務。
- 不論基於任何意圖或目的，若直銷商在接受 USANA 領袖紅利計劃或菁英紅利計劃的同時，經營其他直銷公司的業務，即屬違反 USANA 公司的「獨立直銷商協議」。
- 您不得為其他直銷公司推薦 USANA 直銷商或優惠顧客加入該等業務組織。
- 您不得為其他直銷公司製作任何推廣資料、錄影帶、錄音帶、光碟、或其他宣傳材料；或允許您的姓名、照片或類似資訊，出現在其他直銷公司製作任何推廣或招募直銷商之資料上。
- 您不得向 USANA 直銷商或優惠顧客，銷售或推廣任何與 USANA 產品或服務具有競爭性的產品或服務，包括任何與 USANA 產品或服務屬相同類別的產品或服務。
- 您不得在提供 USANA 公司的產品，或推廣「USANA 獎勵計劃」時，同時推廣其他非 USANA 公司產品、計劃或獎勵。
- 您不得在提供 USANA 產品或經營業務機會的同時，提供任何 USANA 公司以外的產品或經營機會。
- 您不得在 USANA 公司贊助的會議或活動後 14 天內，推薦曾由另一名直銷商陪同出席該 USANA 會議的人士成為直銷商或優惠顧客，除非已獲得該人士決定不登記成為直銷商之通知。

- 所有直銷商無論以任何形式參與或經營其他直銷公司的業務，均不可利用或存取顧客的個人資料，包括但不僅限於 USANA 公司下線管理系統內的顧客或下線名單。

3.4.1 銷售方式

您不得在零售商店、拍賣網站(例如eBay、Yahoo!等)、藥局或其他USANA公司所禁止的管道，銷售USANA產品。任何直銷商在知情的情況下，將USANA產品提供第三人於上述管道轉售以賺取利潤，均視為違反「獨立直銷商協議」及USANA公司的政策。

3.5 終止協議書後的招攬活動

在與 USANA 公司終止「獨立直銷商協議」後 6 個月內，任何前任 USANA 直銷商均不得代表任何屬於 USANA 公司競爭對手的直銷公司，招募曾為他業務組織內的下線成員的任何 USANA 直銷商或優惠顧客，加入該等競爭對手的組織。

3.6 組織報告

USANA 公司的組織報告是絕對保密的資料，其內容包含專屬的商業秘密。您不得使用該等報告作為發展您的 USANA 業務以外的任何其他用途。具體而言，您不得：

- 向第三者披露任何組織報告的內容。
- 使用該等報告與 USANA 公司進行競爭。
- 招募或招攬列於報告所載名單內的任何直銷商或優惠顧客，以參與其他直銷公司業務。

3.7 個人資料及隱私權

3.7.1 個人資料

您可能需要不定時向 USANA 公司提供與您的直銷商會籍或直銷商申請表有關的個人資料，以供特定用途之用。該等用途包括：

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

3.7.2 把個人資料傳遞給第三者

在當地法規所許可的情況下，USANA 公司可將您的個人資料提供給下列第三者：

- USANA 公司及其本地和國外關係企業之相關人員。
- 任何代理人、承包商、供應商、賣家或其他為 USANA 公司或其關係企業提供管理、廣告、印刷或其他服務的第三者，包括但不僅限於：直銷中心、外聘查帳員、醫生、受託人、保險公司、精算師，以及由 USANA 公司或其關係企業委任負責規劃、提供及 / 或管理直銷商福利的任何顧問 / 代理人 / 使用人。
- 向 USANA 公司尋求參考資料的人士或機構。
- 台灣或其他地區的任何政府部門，或其他適當政府、警務或監管機構，例如稅務機關。

3.7.3 直銷商取用個人資料

您有權向 USANA 公司要求及索取公司所存檔的有關您的個人資料，並更改任何不正確的資料。

您亦可以要求 USANA 公司向您說明由公司經常保存的個人資料的類別。如欲申請取用及更改個人資料或查詢有關 USANA 公司在個人資料方面所採取的政策及慣常處理方法，應以書面聯絡 USANA 公司客服部。

3.8 以公司或其他營利事業經營 USANA 直銷業務

您可以以公司或其他營利事業之形式申請成為 USANA 公司之直銷商，但以該公司或營利事業使用統一發票為限。現任直銷商亦可更改經營形式，從個人改為以公司或其他營利事業形式運作。在此兩種情況下，直銷商必須把適當的公司營利事業登記證影本及股東名冊，連同填妥及已簽署的「直銷商申請表及協議書」、「營利事業資料表」及公司負責人身分證正反面影本送交 USANA 公司。

3.9 詐欺及損害行為

您必須清楚及誠實地向可能成為直銷商的人士解釋 USANA 公司的產品、業務機會、「USANA 獎勵計劃」，以及政策及程序。具體而言，您必須：

- 誠實及詳盡地向所有準直銷商介紹「USANA 獎勵計劃」。
- 清楚解釋從「USANA 獎勵計劃」賺取的收入是根據產品銷售額來計算，而非單憑倚靠介紹其他直銷商加入。
- 在作利潤估計時，應根據具有一般能力的直銷商，在正常情況下可賺取的收入作出合理預測。
- 向準直銷商清楚說明：在某些既定情況下，過往能賺取的收入並不一定反映未來的收入。
- 不應就一名直銷商在經營一般業務時可能需要負擔的開支，提供錯誤資料與估計。

· 不應就一名直銷商在經營一般業務時可能需要付出多少時間方能賺取預先估計的利潤，提供錯誤資料或估計；同時不應明確表示任何個別直銷商的利潤或收入會獲得保證。

· 在任何情況下均不應明示或暗示您可以為其他人建立團隊。

· 在任何情況下均不應明示個別直銷商的利潤或收入可以獲得保證。

· 在任何情況下均不應明示任何消費者、商業機構或政府部門已經批准或認可 USANA 公司的產品或「USANA 獎勵計劃」。

· 您不可以參與下線訂貨活動（即您利用下線或其他直銷商之商務中心發出自己的訂單）。

· 您不可操縱獎勵計劃，如果違反，USANA 公司將會對此一行為實施凍結佣金及終止直銷權之制裁。而操縱獎勵計劃包括但不限於為晉陞其他職級或符合佣金之購貨行為、大量購貨卻不經由直銷通路銷售、以下線名義購貨、及其他違反台灣的一切法律及規章，包括公平交易法及多層次傳銷管理法等相關規定之行為。

· 如直銷商之行為經認定已對 USANA 公司或其他直銷商造成損害，USANA 公司將可依 8.3 條實施制裁。

3.10 獨立立約人地位

您與 USANA 公司訂立的協議並不代表您和 USANA 公司之間存有雇主 / 雇員、代理人、合夥人或合資經營關係。您需要自行負責繳付稅款及訂定自己的目標、工作時間及銷售方式。

3.11 企業保險

您應為您的業務活動自行購買保險。

3.12 產品責任保險

USANA 公司已為其公司及直銷商購買保險，以為任何涉及產品的責任提供保障。USANA 公司的「賣方保證」條款已把有關保險的有效範圍擴展至包括直銷商，但直銷商必須按照適用的法律、規章及「獨立直銷商協議」的規定，銷售 USANA 產品。USANA 公司的產品責任保險並不包括因直銷商在銷售 USANA 產品時的任何不正當行為所引致的有關產品的索償（請同時參考第 3.16 條）。

3.13 國際業務

您只可以在 USANA 公司正式公佈的國家內銷售或推廣 USANA 產品及服務，且需該等國家的有關當局已批准 USANA 公司在其境內進行業務活動。倘若您希望在台灣以外的國家進行業務活動，您必須遵守該國家所有的適用法律及規章，包括但不限於銷售專門設計，配方及批准在特定市場銷售之產品。例如：美國標籤的產品，只可在美國出售，香港標籤的產品則只可在香港出售。

3.14 遵守法律及規章

您必須遵守所有適用於您的業務的法律及規章，包括公平交易法及多層次傳銷管理法及健康食品管理法等相關法規。

3.15 單一直銷商會籍

- 直銷商只可擁有單一的 USANA 會籍，在這個單一的會籍下經營 USANA 業務、收取 USANA 的獎金。作為合夥機構、公司、信託機構、或者受益者這類法律上的獨立實體也只能有一個直銷商會籍。
- 您的配偶也可依 USANA 的相關規定 (詳【附錄五】)，成為一位直銷商，並經營第二個直銷商會籍，只要您配偶的直銷商會籍是安置在您的商務中心下任何組織中，而不是安置在旁線的組織下。第二個直銷商會籍，必需由直銷商申請書上所列出的人士親自經營該會籍，而不能由第一個直銷商會籍的經營者代為經營。
- 下列人士或團體，不得獨立擁有或經營另一個 USANA 直銷商會籍，亦不得成為他人之共同申請人：
 - 已成為本公司直銷商的公司、商號或合夥組織，其股東、董監事、經理人、主管或合夥人。
 - 已成為本公司直銷商的個人或團體，其投資、經營或控制的公司、商號或合夥人。

3.16 重新包裝及重新標籤

您不得把任何 USANA 產品重新加上標籤，或以任何方式擅自更改 USANA 產品上的標籤。換言之，您必須以原來出廠的包裝方式出售 USANA 產品，而不得把 USANA 產品重新包裝，或把空的原裝容器重新注滿其他產品出售。任何上述行為將可能導致您需負擔刑事責任或民事賠償責任。

3.17 轉讓直銷商會籍

未經 USANA 公司明確以書面表示同意前，您不得向任何人士或團體轉讓您的直銷商會籍及相關權利。

要取得 USANA 公司的同意，您必須：

- 經 USANA 公司認定為信譽良好的直銷商，而 USANA 公司擁有全權作出有關決定。
- 以書面通知 USANA 公司，您計劃轉讓直銷商會籍已經付清任何拖欠 USANA 公司的債務。
- 把全部的商務中心 (Business Center) 與直銷商會籍同時轉讓。
- 個人仍需負擔轉讓前所獲得之一切獎金及其他業務所得之稅務。

受讓方必須：

- 符合成為 USANA 直銷商的資格。
 - 經 USANA 公司確認為有能力履行 USANA 直銷商的責任，及取得令人滿意的成績，而 USANA 公司擁有全權作出有關決定。
 - 承受轉讓會籍的直銷商的一切責任和職務。
 - 填妥「轉讓直銷商會籍申請表」(Transfer of Distributorship Application)，繳付轉讓所需費用 NT\$2,500 元整及須同時購買創業套裝所需費用 NT\$1,000 元整。
 - 填妥「直銷商申請表及協議書」。
- 您不得轉讓您的直銷商會籍給任何現在正擁有、經營、參與 USANA 直銷商會籍，或曾經擁有、經營、參與 USANA 直銷商業務的人士或團體。USANA 公司在批准有關的轉讓前，保留全面檢討一切關於任何轉讓交易的建議條款，並加入額外條件及條款之權利。倘若 USANA 公司認定直銷商轉讓其直銷商會籍的目的是避免履行「獨立直銷商協議」，有關轉讓交易對 USANA 公司將不生效力，而 USANA 公司擁有全權作出有關決定。

3.18 分拆共有之直銷商會籍

倘若您希望分拆您與其他人士共有的直銷商會籍，您必須注意不得損害您的團隊的收入或權益。您應在決定是否分拆您的共有直銷商業務前，先考慮以下問題：

- 倘若您決定分拆您的共有直銷商會籍，任何一名共有者均可接手經營該直銷業務，但其他共有者必須放棄在該會籍下的權利及利益。
- 倘若您決定繼續以共有形式經營您的直銷商會籍，USANA 公司不能把您的團隊分拆，亦不可把您的佣金或紅利平均分給每名共有者。
- 若您以合夥(共同申請)名義經營 USANA 業務的直銷商決定解除合夥關係，該位放棄原有共同經營的共同申請人，需於解除合夥關係後6個月，方得重新成為新直銷商。惟不包括分拆一對夫婦共同持有的直銷商會籍，當夫或妻離婚後之一方，得解散其直銷商會籍，立即加入他/她選擇的任何推薦人名下。

倘若您決定分拆共同經營的直銷商會籍，已經放棄原有直銷商業務權益的任何共有者均可在任何人士的推薦下申請為新直銷商，但不得購買或加入任何已存在的直銷商會籍。

3.19 繼承權

- 除有特別之指定繼承人外，倘若直銷商不幸逝世或喪失處理業務能力，其賺取佣金和紅利的權利、團隊、以及所有直銷商責任將轉移給其法定繼承人。法定繼承人超過一人時，應自行協調由其中一人繼承之。若直銷商不幸逝世

或喪失處理業務能力，其繼承人必須向 USANA 公司呈交死亡或喪失處理業務能力的證明，連同繼承權證明，例如遺囑認證書或永久授權書，及資料正確的「直銷商申請表及協議書」，以便 USANA 公司處理有關事宜。即使您現時已擁有或經營直銷商業務，您仍可以繼承及保留另一直銷商會籍。

- 若不幸逝世的直銷商沒有預立遺囑，且 USANA 公司未已在已故直銷商逝世後 6 個月內接獲其遺產授權代表、繼承人、受遺贈人、繼任受託人、遺產代理人或遺囑執行人的繼承權申請，該原有之直銷商戶籍將視為不得轉讓。

3.20 稅務

您必須負責繳付所有與您作為獨立直銷商所賺取的收入有關的稅款，詳參附錄四之「報稅須知」。

3.21 地區限制

USANA 公司對直銷商的經營地點並無任何限制。直銷商可在 USANA 公司正式指定的國家和市場（可多過一個）內的任何地區經營 USANA 業務。直銷商不得以任何形式明示或暗示 USANA 直銷業務存有任何地區性限制。

3.22 推薦形式

您有選擇推薦人的最終權利。一般而言，第一位能夠積極帶動一名準直銷商的直銷商應被優先考慮擔任推薦人。正在進行招募活動的直銷商應負責判斷準直銷商是否正與其他 USANA 直銷商暢順合作。直銷商在進行推薦活動時，應注意運用一般技巧，包括普通常識、體諒別人和平對待每一個人。倘若 USANA 公司對直銷商的推薦工作有任何疑問，公司擁有絕對權利作出最後決定，而有關決定將是最終決定並對所有直銷商均有約束力。一般基本原則是 USANA 公司會把首先登記在「直銷商申請表及協議書」中的人士視為推薦人。

3.23 轉投到另一推薦人的組織經營業務

除下列情況外，USANA 公司一般不會允許任何人更換推薦人：

- 直銷商是透過欺騙性或不道德手段被誘騙加入 USANA 公司。
- 直銷商在正式登記後 10 天內提出有關的更換要求。倘若您決定提出有關要求，您必須同時提交您的推薦人及您的直接上線的推薦人的書面同意。倘若您在提出更換推薦人時已擁有團隊，您的要求將不會獲批准。
- 倘若您已經以書面通知 USANA 公司終止您的直銷商業務，您可以在 6 個月後重新加入您自行選擇的推薦人團隊經營業務，但您在此 6 個月內不得從事任何與 USANA 有關之業務與活動。在終止「獨立直銷商協議」後，您仍然可在隨後的 6 個月內以優惠顧客的身份參加 USANA 活動。但您一旦終止「獨立直銷商協議」，您

將喪失在原來推薦人組織內所擁有的一切權利、紅利及獎金。

- 倘若您在連續 12 個月內未有活躍銷售活動（即並未有購買或銷售 USANA 產品，或以直銷商身份參與任何其他形式活動），您可書面通知 USANA 公司，終止您的「獨立直銷商協議」，並立即重新加入您自行選擇的推薦人之團隊經營業務，您不得遊說或試圖遊說任何 USANA 直銷商或優惠顧客終止他們與 USANA 公司已簽訂的「直銷商協議」，以便加入您的團隊。

3.24 新增的商務中心

倘若您的商務中心業務已經達到最高指標（即左、右兩邊已經取得 5,000 分團隊銷售額），USANA 公司會簽發「新增商務中心再加入證書」給您。每個商務中心最多可以獲得 2 張「新增商務中心再加入證書」。這張證書允許您在現有任何一個商務中心的最底層成立另一個新的商務中心；但使用「新增商務中心再加入證書」所成立之新的商務中心必須與您原有的商務中心之間存有 10 層其他活躍直銷商。

3.25 向其他組織進行挖角

USANA 公司嚴禁任何直銷商向其他組織進行挖角。「向其他組織進行挖角」，係指直銷商向現時以個人名義或業務組織名義經營的其他 USANA 優惠顧客或直銷商，或於過去 6 個月期間內屬其他推薦人旗下的直銷商，進行或嘗試進行任何的推薦活動。

直銷商不可使用商業名稱、有限公司、合夥企業、信託、配偶姓名或虛假身份證明文件進行推薦，以規避本項禁止之規定。直銷商亦不得貶低或破壞其他 USANA 直銷商的信譽，藉此利誘其下線加入您的團隊。

第四條 直銷商及推薦人的責任

4.1 監督、培訓及銷售

- 當您推薦一名新直銷商時，您應就 USANA 產品知識、有效銷售技術、「USANA 獎勵計劃」，以及公司政策與程序等方面為他提供培訓。您應監督您團隊的直銷商的表現，確保他們以專業態度經營業務並符合職業道德操守，正確地推廣業務及提供優質客戶服務。
- 在您推薦新直銷商時，您有義務在新直銷商履行「獨立直銷商協議」之前，以任何方式（包括線上形式）為新直銷商提供最新版本的 USANA「政策與程序」及 USANA「雙向式獎勵計劃」的資訊。

4.2 不應蔑視

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

4.3 延遲遞交申請表及訂單

您必須於收到其他直銷商或優惠顧客已簽署的任何表格或申請書的翌日，立即把有關文件送交 USANA 公司。若直銷商或優惠顧客明確要求延遲遞交文件，則不在此限。

4.4 舉報違反政策情況

倘若您發現其他直銷商有任何違反「獨立直銷商協議」的情況，應馬上以正式書面且具名報告 USANA 公司。

第五條 銷售規則

5.1 銷售產品

「USANA 獎勵計劃」是根據向最終消費者所銷售的產品及提供的服務而計算報酬。

要符合資格賺取佣金，您必須達到以下要求：

· 直銷商之訂單中須至少有 70% 為個人使用及 / 或銷售予其他顧客或消費者。直銷商個人推薦之優惠顧客的銷售額亦可包含於上述之 70% 訂單內。在續訂更多產品之前，必須已售出或使用最少 70% 已購入的產品。

· 為您的零售客戶提供收據，列明出售日期、銷售量、所購買產品名稱及「USANA 產品滿意保證」等。您應保留所有銷售收據副本兩年。為協助您達到產品銷售目標，USANA 公司強烈建議您定期發展新優惠顧客或零售客戶。

5.2 建議零售價

USANA 公司所訂定的零售價格僅為建議價格，只供參考。USANA 公司絕不鼓勵以低於會員價之價格出售 USANA 產品。

5.3 過量訂單

您不得訂購不合理數量的產品，以求取得賺取佣金、紅利之資格或在「USANA 獎勵計劃」晉級的目的。您應只訂購足夠數量的產品，以便合理地滿足您在四星期運轉週期 (Four Week Rolling Period) 內家中各人的需要及客戶的訂單。

5.4 客戶付款

您不應在送貨前先向零售客戶收取任何金錢或款項。

第六條 紅利及佣金

6.1 佣金之支付時間

USANA 公司每星期支付佣金一次。USANA 公司於每星期六 (佣金計算日) 計算您當週可獲得之佣金，而於佣金計算日起之第十四日核發該週之佣金 (佣金核發日)，您將於佣金核發日之下一週收到您的佣金。例如：倘若您在 2019 年 10 月 22 日 (星期二) 被核可為 USANA 直銷商而開始訂購產品，您當週獲得之佣金將於 2019 年 10 月 25 日計算，並於 2019 年 11 月 8 日核發，而您將於 2019 年 11 月 11 日起之一星期內收到佣金。

6.2 佣金結算單之核對

您應及時核對您的佣金結算單，若發現錯誤，應於 30 天內提出異議。逾期者視為佣金結算單之內容無誤。

6.3 對於共有直銷商會籍者之支付

如果您與您的配偶或其他人士為同一直銷商會籍之共有人，應以主要申請人代表收受 USANA 公司所支付之佣金或紅利。同一直銷商會籍之共有人就 USANA 公司所支付之佣金或紅利應自行分配，與 USANA 公司無涉。

6.4 對於以公司或其他營利事業經營 USANA 直銷業務者之支付

如果您是以公司或其他營利事業之形式申請成為 USANA 公司之直銷商，佣金結算單將直接寄給該公司或營利事業。USANA 公司將於收到該公司或營利事業所提供之統一發票後，才會支付佣金或紅利。

6.5 調整佣金及紅利

直銷商是根據他銷售給最終消費者的產品數量而賺取佣金及紅利。據此，當直銷商或任何其他最終消費者退回已經出售產品並要求退款時，USANA 公司將相對調整該直銷商的佣金及紅利。USANA 公司會在退款後首兩星期內，從上線直銷商的團隊銷售額 (Group Sales Volume) 中扣除退回產品的銷售額。

6.6 賺取佣金的權利

您必須是活躍的直銷商，並遵守「獨立直銷商協議」內列明的條款，方符合資格賺取佣金及紅利。

6.7 無人認領的佣金及貸方款項

您未領取的佣金款項將會以託管形式存於 USANA 公司，為期 5 年。在此期間，USANA 公司可能會定期以書面通知您未領取佣金之結餘。就每次發出或嘗試發出上述書面通知，USANA 公司將收取合理手續費 NT\$150 元整。逾期即視為直銷商放棄該款項，不得再行請求。

6.8 手續費

USANA 保留權利，向直銷商收取合理手續費，以補償 USANA 分發每週佣金和結算單的成本。有關現在之收費詳情，請向客服部查詢。

6.9 重發佣金

直銷商如因個人失誤而要求 USANA 重新簽發佣金，USANA 將會收取合理手續費 NT\$150 元整。該失誤包括 (但不僅限於) 直銷商提供不正確的銀行帳號及帳戶名；以及其他所有非可歸責於 USANA 的原因。該手續費將會於重發的佣金內扣除。

6.10 當週佣金限額

· 為避免直銷商為求賺取佣金而訂購不合理數量的產品，任何擁有 5 個以上可賺取佣金商務中心之直銷商，其當週所得賺取的佣金，最高以總團體銷售額 25% 為上限 (但菁英紅利除外)。

當直銷商所賺取的佣金，超過總團隊銷售額 25% 的部份，將不得用以計算於該直銷商之推薦人的終生對等獎金。

當週所得賺取的佣金超過總團隊銷售額 25% 的直銷商，在第一次發生的 13 週期間，將不合於領取終生對等獎金、領袖紅利及菁英紅利的資格；而後每發生一次，則為 52 週。

第七條 產品保證及回購政策

USANA 公司保證其產品的品質優良，並樂意為客戶更換任何損壞或瑕疵貨品。

7.1 零售客戶

USANA 公司要求所有直銷商必須履行責任，為所有零售客戶提供百分之百無條件 30 天退款保證 (產品消耗多於六分之一者，將不接受換貨或退款)。無論任何原因，零售客戶如對 USANA 產品感到不滿意，他可在購買產品後 30 天內，把有關產品退回予出售產品給他的直銷商，要求更換或調換貨品，或全數退回購買產品的款項。倘若零售客戶要求退款，出售產品給該名零售客戶的直銷商必須立即退回購買有關產品的全部款項。

7.2 優惠顧客

USANA 公司將為優惠顧客提供 30 天退款保證 (產品消耗多於六分之一者，將不接受換貨或退款)。無論任何原因，優惠顧客如對 USANA 產品感到不滿意，他可在購買產品後 30 天內把有關產品連同產品出貨單正本一併退回，USANA 公司將安排更換或調換貨品，或全數退回購買產品的款項給該優惠顧客。其他情形之退貨及其相關條件，則比照 7.3.1 條規定辦理。

7.3 直銷商

如果直銷商欲退貨時，則依下列規定辦理：

7.3.1 一年內之退換貨

直銷商可在不解除或終止直銷商會籍之情況下，退回自發票日起一年內之產品，包括推廣材料及輔銷品，而獲得 100% 之退款。(退貨需酌收手續費 NT\$150；換貨原則不收手續費，但所換貨品金額較低時，酌收其差額 10% 之手續費)。但您所退回或要求更換的貨品必須是完好無損，並仍然可作轉售用途。USANA 公司保留權利，從您的退款中扣除您根據所退回產品可能賺取的任何獎金或紅利。若 USANA 公司認為某直銷商退回

不合理數量或過多產品，USANA 公司保留權利，取消該直銷商之會籍。如 USANA 公司取消該直銷商之會籍，可拒絕向該名直銷商以 100% 原價購回其購入的任何未出售但仍可作轉售用途的產品，包括推廣材料、輔銷品及「直銷商創業套裝」。此外，USANA 公司亦可能會從您的退款中扣除您根據所退回產品可能賺取的任何銷售分數、獎金或紅利。

7.3.2 解除或終止直銷商會籍的條件及退貨、退款

- 您可隨時因任何理由以書面通知 USANA，終止直銷商會籍。
- 您可於登記被核可為 USANA 直銷商後 30 日內解除直銷商會籍，而 USANA 不得要求您支付任何賠償費用或違約金。USANA 於契約解除後 30 日內，接受您退回其購入的產品之申請，而獲得原購買價款 100% 之退款。USANA 退款時得扣除商品返還時已因可歸責於您之事由致商品毀損滅失之價值，及已因該進貨而對您給付之佣金或紅利。
- 如您在前述 30 日後才終止直銷商會籍，USANA 亦不得要求您支付任何賠償費用或違約金。您於終止契約後 30 日內，USANA 接受您退回您購入產品之申請，並以您購買原價款 100% 買回您所持有之產品，但您所持有商品自可提領日起已逾一年者，不得要求退貨。USANA 退款時，得將您就退回所賺取的任何佣金或紅利以及商品滅失之價額，先予扣除。
- 前二項所退回之商品，除因產品距有效期限 90 天，或為舊包裝，或為已過時之輔銷品，或已使用超過 1/6 量等，均視為商品價值已減損為零而不接受退回外，餘均依前二項規定辦理。

7.4 直銷商退貨、換貨程序

要辦理退貨或更換您所購入的貨品，您必須：

- 以電話或傳真通知 USANA 公司客服部。
- 把需要退回或更換的產品，連同 USANA 公司銷售出貨單正本及填寫完整之退換貨申請書、銷貨退回折讓單一併送回 USANA 公司。
- 使用適當的運貨紙箱及包裝材料，把需要退回或更換的產品送回 USANA 公司。
- 除另有規定外，退貨之退款將會退回原付款之信用卡戶頭，或以其他形式支付，整個退款程序視退款方式之不同，約需時六個星期。若因您對退貨計算有所爭議或有其他因不可歸責於 USANA 公司的事由，該退款程序並得合理延長。若有需要，您應負責追蹤貨品退回之運送情況。
- 若直銷商旨在透過更換產品以增加佣金分數或操控獎勵計劃用以獲取利益時 (可透過觀察更換產品的

模式是否異於一般直銷商而得出結論)，該直銷商即屬違反「獨立直銷商協議」。USANA 公司亦不接受此種情形下的產品更換。

倘若您退回零售客戶所購買的產品，您必須：

- 在有關客戶退回產品給您後 10 天內，把產品送回 USANA 公司。您必須在退回產品包裹的時候，連同已填妥的「退換貨申請書」、「銷貨退回折讓單」、產品銷售收據正本及銷售出貨單正本及保留在原本容器內仍然未經使用的貨品，一併送回 USANA 公司。
- 只有向 USANA 公司訂購產品的優惠顧客或直銷商，方可退回有關貨品。
- 若退回的產品在運送途中遺失，USANA 公司概不負責。

第八條 解決爭議及違反協議

8.1 直銷商之間的爭議

- 倘若您對另一名 USANA 直銷商的業務操守有任何不滿或抱怨，您應尋求您上線組織人員的意見及協助，以嘗試解決有關問題。倘若您未能自行解決有關爭議，您應把所有事實以書面提供予 USANA 公司，尋求公司協助。
- USANA 公司得在調查期間暫時凍結相關直銷商的會籍，至調查工作完成為止。若調查報告證明受凍結會籍的直銷商並無任何觸犯「獨立直銷商協議」時，USANA 公司將隨即支付該直銷商於會籍凍結期間所應得的佣金，並依當時 USANA 所定利率，給付遲付佣金的利息。

8.2 USANA 公司與直銷商之間的爭議

「獨立直銷商協議」將受台灣法律管制，並依據台灣法律加以解釋。因「獨立直銷商協議」所生或與「獨立直銷商協議」相關之爭議，簽署「獨立直銷商協議」的各方謹此不可撤回地同意以台灣台北地方法院為第一審非專屬管轄法院。

8.3 違反協議

任何違反「獨立直銷商協議」、公平交易法以及公平交易委員會所隨時公布之多層次傳銷管理法相關規定之行為，或直銷商的任何非法、欺詐、誤導、或不道德商業行為（包括為領取佣金而虛偽推薦非實際從事 USANA 產品銷售者加入 USANA 組織、異常之大量退貨等），均可能導致 USANA 公司對直銷商實行以下一項或多項制裁，而 USANA 公司得全權決定該等制裁內容：

- 書面警告—再次澄清 USANA 公司特定政策或程序的涵義及適用範圍，並忠告直銷商若再繼續違約，將會導致進一步制裁。
- 監察期—USANA 公司將要求直銷商在監察期內採取

糾正措施，並接受 USANA 公司追蹤監督，以確保直銷商遵守「獨立直銷商協議」。

- 撤回或拒發獎賞或嘉許，或在指定限期內，或在直銷商符合若干指定條件之前，禁止直銷商參與由 USANA 公司贊助的活動。
- 在指定限期內，或在直銷商符合若干條件之前，暫時終止直銷商行使會籍所賦予的若干特許權，包括但並不僅限於：提交訂單、參與 USANA 公司各項計劃、在「USANA 獎勵計劃」中晉級或參與推薦活動（包括成為國際推薦人）。
- 在指定限期內，或在直銷商符合若干指定條件之前，扣留佣金或紅利。
- 科予公平及合理罰款，或在法律許可下的其他懲罰，有關罰款或懲罰將按 USANA 公司實際所受損害予以決定。
- 終止直銷商會籍。在此等情況下，USANA 有權不接受直銷商之退貨。

8.4 重大違約行為

直銷商於從事傳銷時不得有下列行為，否則視為重大違約事由，USANA 公司得立即終止「獨立直銷商協議」，或依 8.3 條規定處理，且 USANA 有權不接受直銷商之退貨：

- 以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 假藉多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 從事違反多層次傳銷管理法、刑法或其他法規之傳銷活動。

第九條 訂貨方法

您可以親自到 USANA 客服部訂貨與取貨，亦可以用電話、網路、傳真、郵寄或「自動訂貨計劃」訂購 USANA 產品。

- 透過電話訂購產品—您應預先作好準備，以便在電話中提供直銷商產品訂購單上所有指定的資料。在可能情況下，您應以信用卡或其他付款方式付款。
- 透過傳真訂購產品—您應在訂貨單上清楚填寫所有資料，並把傳真給公司，傳真後請主動與公司確認其內容。您應以信用卡或其他付款方式付款。
- 單張訂單不足 NT\$6,000 元酌收運費 NT\$100 元整。

9.1 「自動訂貨計劃」

直銷商及優惠顧客可以參與 USANA 公司的「自動訂貨計劃」。參加「自動訂貨計劃」完全為自願性質。USANA 公司並未規定必須以參加「自動訂貨計劃」作為加入 USANA 直銷組織之先決條件。要登記加入「自動訂貨計劃」，您只需填妥「直銷商自動訂貨單及協議

書」，並註明您希望在每個運轉週期內自動訂購的產品。USANA 公司會按照您的指示，自動從您指定的信用卡扣除訂購產品所需款項及適用的手續費和運費。

9.2 訂購 USANA 產品

· 您必須直接向 USANA 公司訂購產品，方可憑藉所訂購貨品賺取相當的銷售額分數 (sales volume points)，以計算入您的直銷商帳戶內。

9.3 遲延取貨

- 如果您訂購產品且選擇現場提貨後逾四週未取貨者，USANA 公司將主動寄送至您的通訊地址，並酌收運費 NT\$100 元整，運費則可按原訂單之信用卡逕行扣除，而不另行通知。
- 如您訂購產品因故而無法寄達或您未於 90 天提領，USANA 公司將逕行退貨退費程序，除得扣除該產品之銷售額分數外，並得扣除您先前因此所賺取的任何佣金或紅利。

9.4 日後交付訂貨政策

若某些貨品因售罄而缺貨，除非是透過「自動訂貨計劃」訂貨，USANA 公司將不會保留訂單及安排日後交貨。

9.5 交運貨品出現差異情況

若交運貨品與訂單出現任何差異，直銷商必須於收貨後 14 天內向 USANA 公司要求更正。您應按照「退換貨品申請書」(Distributor Product Exchange or Return Form) 內所列明的步驟，要求作出有關交運貨品的更正。

第十條 付款及交運貨品

10.1 付款方法

USANA 公司接受以下的付款方法：

- 以信用卡付款。
- 以其他方式付款，包括現金支付等方式。

10.2 「自動訂貨計劃」

- 一經參加，您的「自動訂貨單」將繼續維持有效，直至您以書面或電話通知 USANA 公司取消參與該計劃為止。
- 自動訂貨產品價格若經 USANA 公司異動時，您同意 USANA 公司直接以指定出貨時的最新公告價格扣取款項。
- 要求更改資料、訂貨內容或終止參與「自動訂貨計劃」，必須指定在處理有關訂單日期前一週的星期二以前，以書面遞交 USANA 公司，始生效力，以便 USANA 公司及時處理您的要求。USANA 公司會酌量收取更改資料或終止參與計劃的手續費。
- 您有全權選擇是否參加「自動訂貨計劃」無論您是否使用「自動訂貨計劃」，您仍然必須完成 70% 轉售或個人使用所購入產品的目標，方符合資格賺取獎金。

第十一條 直銷商服務

11.1 一般更改您的直銷商會籍資料

倘若您在「直銷商申請表及協議書」中所申報的資料有任何變更，您必須儘快以書面通知 USANA 公司。

11.2 增加共同申請人

倘若您希望在現有的直銷商會籍中，增加您的配偶或其他人士為共同申請人，您必須以書面向 USANA 公司提出有關申請，並同時呈交已填妥共同申請人資料的「資料異動申請書」。

11.3 更改地址或電話號碼

異動申請書」中勾選「更改」並填妥欲更改之地址，然後交回 USANA 公司，通知公司有關更改事項。倘若您已參與「自動訂貨計劃」，您必須在「自動訂貨表」內清楚註明有關情況。

11.4 組織報告

您亦可透過網際網路，連上下線管理組織系統，以便取得組織報告。

11.5 佣金結算單

USANA 公司會將您的佣金結算單郵寄給您。如果您與您的配偶或其他人士為同一直銷商會籍之共同申請人，應以主要申請人代表收受 USANA 公司之佣金結算單。

11.6 錯誤或疑問

倘若您發現組織報告、結算單或任何 USANA 公司提供之文件中的資料不正確或不完整，您必須在收到報告後 14 天內以書面通知 USANA 公司。

11.7 解決疑問

倘若您對貨品交運、訂單、佣金和紅利、或「USANA 獎勵計劃」有任何疑問，應來信或致電客服部查詢。倘若您僅持信用卡帳單向 USANA 公司查詢訂貨情況，USANA 公司對於您的查詢得收取合理的手續費。

第十二條 不活躍業務及終止協議政策

12.1 不活躍業務

倘若您在任何一個四星期運轉週期內無法達到「USANA 獎勵計劃」所指定的個人銷售額 (Personal Sales Volume)，您將不會獲得根據您的團隊在該四星期的銷售額而計算的佣金。

12.2 由 USANA 公司終止協議

若直銷商違反「獨立直銷商協議」，USANA 公司有權終止其直銷商會籍。如 USANA 公司終止直銷商會籍，USANA 公司會以書面正式通知有關直銷商。通知會以掛號信件郵寄到直銷商向 USANA 公司所填報的地址。「獨立直銷商協議」將在直銷商收到 USANA 公司正式通知書當日正式終止。若「獨立直銷商協議」被終止，有關直銷商必須立即停止自稱為 USANA 公司的直銷商。

被取消直銷商會籍的直銷商在終止會籍之後 12 個月內，不得重新申請成為 USANA 公司直銷商。惟在該 12 個月期滿後，有關直銷商可隨時提出申請，重新加入 USANA 公司，但需以書面向本公司敘明為何公司應考慮他再次加入成為直銷商的理由。

12.3 由直銷商終止協議

您亦可以隨時以書面通知 USANA 公司，終止與公司簽署的「獨立直銷商協議」。書面通知上應載明您的簽名、姓名、地址及正確的直銷商編號。「獨立直銷商協議」將在 USANA 公司收受您的通知書當日正式終止。

12.4 終止協議的後果

無論基於任何原因而終止協議，直銷商將不再就他的團隊或團隊未來可能賺取的紅利 / 佣金擁有任何權利或利益。

該直銷商：

- 將不得再自稱為 USANA 公司獨立直銷商。
- 將不再擁有訂購或銷售 USANA 產品或服務的權利。
- 將必須把在公眾地方展示的任何 USANA 公司標誌拆除。
- 將必須停止使用所有印有任何 USANA 公司標誌、商標或服務標籤的銷售材料。自願終止直銷商會籍的直銷商仍然可以收取終止協議前的一切應得佣金及紅利，包括他在終止協議前的最後一個完整星期內所賺取的佣金和紅利。至於被 USANA 公司終止「獨立直銷商協議」的直銷商，除非 USANA 公司正在調查他的行為操守（即導致終止協議的原因，且 USANA 公司可能已因該直銷商之不當行為而受損害，而需要扣留他的佣金及紅利，否則該等直銷商亦可以收取終止協議前的一切應得佣金及紅利，包括他在終止協議前的最後整個星期內所賺取的佣金及紅利。倘若就直銷商的行為操守所進行的調查結果顯示，該直銷商確實存有不當行為，USANA 公司有權自該直銷商被扣留的佣金及紅利扣除相當金額，以填補 USANA 公司所受損害。

第十三條 定義

- 活躍直銷商—能達到「USANA 獎勵計劃」所明示的最低個人銷售額的直銷商。亦即，直銷商在任何四個運轉週期需達成 100 分之個人銷售額 (Personal Sales Volume)。
- 認可國家—USANA 公司被正式批准經營業務的任何國家或地區。
- 可賺取佣金的產品—可獲支付佣金及紅利的 USANA 產品。「直銷商創業套裝」及輔銷品均不屬於可賺取佣金的產品。
- 客戶—零售或優惠顧客。
- 直銷商—任何已簽署 USANA 公司的「直銷商申請表及協議書」並已獲批准者。直銷商亦同時可以是產品的最終消費者。而直銷商必須履行對其團隊提供培訓、

推動、支持及協助其發展業務責任。直銷商可以優惠價購買 USANA 產品，推薦優惠顧客及新直銷商零售 USANA 產品及服務，以及參與公司舉辦的直銷商活動及計劃。

- 商務中心—任何直銷商可在加入 USANA 公司後任何時間內取得 200 分之個人銷售額，啟動一個商務中心；或於加入 USANA 公司後六個星期五內取得 400 分之個人銷售額，而開啟三個商務中心。
- 「獨立直銷商協議」—在「直銷商申請表及協議書」（包含直銷商填寫之相關申請表格）以及 USANA 創業套裝（包括「USANA 獎勵計劃」及 USANA 公司政策及程序）內所列明的條款及條件。USANA 公司隨時修訂並公告之上述文件內所列明的條款及條件，亦構成「獨立直銷商協議」之一部份。
- 直銷商創業套裝—一系列 USANA 公司設計的培訓材料及支援業務資料。該等資料之目的在於協助新直銷商熟悉 USANA 公司產品、服務、銷售技術、輔銷品及其他業務事宜。
- 團隊—包括所有經某名直銷商個人推薦的直銷商，及所有其後被該等獲推薦的直銷商所推薦的人士，如此類推。同時包括所有被該名直銷商個人推薦的優惠顧客。
- 最終消費者—購買 USANA 產品以供個人使用的人士。最終消費者同時亦可以是直銷商、優惠顧客或零售客戶。
- 四星期運轉週期—指直銷商在發出他的第一張 100 分以上銷售額的訂單後的四個支付佣金期。例如：倘若直銷商為要保持業務活躍而在 2018 年 1 月 7 日（星期日）發出訂單，該直銷商必須於 2018 年 2 月 9 日（星期五）當週遞交下一張 100 分訂單。（詳情請參閱 USANA 創業套裝所載的「四星期運轉週期日曆」。）要符合資格賺取佣金及紅利，直銷商必須能夠在銷售週期內維持活躍資格。
- 組織報告—由 USANA 公司負責編製的報告，提供有關直銷商及每個在其團隊的組織的銷售資料。該等報告載有 USANA 公司專有之機密資料。
- 團隊銷售額—由直銷商團隊組織購買 USANA 產品所取得的銷售額分數。團隊銷售額不包括該名直銷商的個人銷售額。（「直銷商創業套裝」及銷售輔助工具將不會被算入銷售額。）
- 個人銷售額—直銷商向 USANA 公司購買的產品的價值（以分數表示），此個人銷售額不列入該名直銷商之佣金計算，但累計於上線之團隊銷售額。
- 優惠顧客—在 USANA 公司開設優惠顧客帳戶的人士。他並未獲授權轉售 USANA 產品或參與 USANA「雙向式獎勵計劃」。優惠顧客亦可以同時是最終消費者。

級別一直銷商根據「USANA 獎勵計劃」的成績而取得的「位階」。USANA 計劃的級別包括：黃金董事以上符合執行榮銜級別，需於任意連續十三週期間累積特定佣金分數。

- 分享者(Sharer):一星期內取得50分佣金分數
- 堅信者(Believer):一星期內取得100分佣金分數
- 創業者(Builder):一星期內取得 200 分佣金分數
- 成就者 (Achiever):一星期內取得 400 分佣金分數
- 董事 (Director):一星期內取得 600 分佣金分數
- 銅董事 (Bronze Director):一星期內取得 800分佣金分數
- 銀董事(Silver Director):一星期內取得1,000分佣金分數
- 黃金董事(Gold Director):連續四星期內取得1,000分佣金分數
- 執行黃金董事(Executive Gold Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達13,000分
- 紅寶石董事(Ruby Director):連續四星期內取得2,000分佣金分數
- 執行紅寶石董事(Executive Ruby Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達26,000分
- 翡翠董事(Emerald Director):連續四星期內取得3,000分佣金分數
- 執行翡翠董事(Executive Emerald Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達 39,000分
- 鑽石董事(Diamond Director):連續四星期內取得4,000分佣金分數
- 執行鑽石董事(Executive Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達 52,000分
- 一星鑽石董事(1-Star Diamond Director):連續四星期內取得5,000分佣金分數
- 執行一星鑽石董事(Executive 1-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達 65,000分
- 二星鑽石董事(2-Star Diamond Director):連續四星期內取得 6,000 分佣金分數
- 執行二星鑽石董事(Executive 2-Star Diamond Director):任何十三週期間累積總佣金分數達 78,000分
- 三星鑽石董事(3-Star Diamond Director):連續四星期內取得 7,000分佣金分數
- 執行三星鑽石董事(Executive 3-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達 91,000分

- 四星鑽石董事(4-Star Diamond Director):連續四星期內取得8,000分佣金分數
- 執行四星鑽石董事(Executive 4-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達104,000分
- 五星鑽石董事(5-Star Diamond Director):連續四星期內取得9,000分佣金分數
- 執行五星鑽石董事(Executive 5-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達117,000分
- 六星鑽石董事(6-Star Diamond Director):連續四星期內取得10,000分佣金分數
- 執行六星鑽石董事(Executive 6-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達130,000分
- 七星鑽石董事(7-Star Diamond Director):連續四星期內取得11,000分佣金分數
- 執行七星鑽石董事(Executive 7-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數143,000分
- 八星鑽石董事(8-Star Diamond Director):連續四星期內取得12,000分佣金分數
- 執行八星鑽石董事(Executive 8-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達156,000分
- 九星鑽石董事(9-Star Diamond Director):連續四星期內取得13,000 分佣金分數
- 執行九星鑽石董事(Executive 9-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達169,000分
- 十星鑽石董事(10-Star Diamond Director):連續四星期內取得14,000 分佣金分數
- 執行十星鑽石董事(Executive 10-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達182,000分
- 十一星鑽石董事(11-Star Diamond Director):連續四星期內取得15,000分佣金分數
- 執行十一星鑽石董事(Executive 11-Star Diamond Director):任意連續十三週期間累積總佣金分數達 195,000分

爾後晉陞之領袖位階，每晉陞一階需額外增加 1,000 分佣金分數，依此類推；執行榮銜每一級別需額外增加 13,000 分佣金分數。

可轉售產品一倘若產品符合以下要求，即被視為「可轉售」：

- 產品的包裝及標籤未被更動及損壞。
- 產品及包裝仍然保持良好狀況，可允許 USANA 公司按照直銷商或優惠顧客原價出售該等產品。
- 有效期限在三個月以上之產品。
- 產品仍然貼上 USANA 公司當時正在使用的標籤。

零售客戶一經由 USANA 公司直銷商訂購產品，供自己使用的人士。零售客戶同時亦可是最終消費者：

- 零售利潤—產品會員價與建議零售價之間的差額；前者為直銷商購入產品的價格，後者為直銷商把產品出售給零售客戶時所收取的價格。
- 推薦人—推薦新直銷商或優惠顧客加入 USANA 計劃，並在「直銷商申請表及協議書」中被列為推薦人的直銷商。
- 建議零售價—USANA 公司建議直銷商向零售客戶出售某項特定產品時所收取的價格。
- 上線一位於推薦線上某名個別直銷商上方的直銷商(可多過一名)。推薦線是把任何個別直銷商與USANA公司聯繫起來的組織。
- 會員價—優惠顧客和直銷商購買USANA產品及輔銷品時所支付的價格。
- 新增之商務中心 (Re-Entry) —當直銷商的商務中心業務已經達到最高指標 (即左、右兩邊已經取得 5,000 分團體銷售額)，USANA 公司會簽發一張「新增之商務中心再加入證書」給直銷商。每個商務中心最多可以獲得兩張「新增之商務中心再加入證書」。這張證書允許直銷商在現有任何一個商務中心的最底層成立另一個新的商務中心；但使用「再加入證書」所成立之新的商務中心必須與您原有的商務中心之間存有十層活躍直銷商。

有關本政策與程序，若有英文本而與中文本有任何歧異之處，以中文本為準。USANA 公司保留一切解釋權。

第十四條 施行日期

本政策與程序經報備主管機關後，自 2009 年 3 月 20 日起 施行。

【附錄一】多層次傳銷管理法條文

中華民國 103 年 1 月 29 日

華總一義字第 10300013741 號

第一章 總 則

第一條

為健全多層次傳銷之交易秩序，保護傳銷商權益，特制定本法。

第二條

本法所稱主管機關為公平交易委員會。

第三條

本法所稱多層次傳銷，指透過傳銷商介紹他人參加，建立多層級組織以推廣、銷售商品或服務之行銷方式。

第四條

本法所稱多層次傳銷事業，指統籌規劃或實施前條傳銷行為之公司、工商行號、團體或個人。

外國多層次傳銷事業之傳銷商或第三人，引進或實施該事業之多層次傳銷計畫或組織者，視為前項之多層次傳銷事業。

第五條

本法所稱傳銷商，指參加多層次傳銷事業，推廣、銷售商品或服務，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益，並得介紹他人參加及因被介紹之人為推廣、銷售商品或服務，或介紹他人參加，而獲得佣金、獎金或其他經濟利益者。

與多層次傳銷事業約定，於一定條件成就後，始取得推廣、銷售商品或服務，及介紹他人參加之資格者，自約定時起，視為前項之傳銷商。

第二章 多層次傳銷事業之報備

第六條

多層次傳銷事業於開始實施多層次傳銷行為前，應檢具載明下列事項之文件、資料，向主管機關報備：

- 一、多層次傳銷事業基本資料及營業所。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、擬與傳銷商簽定之參加契約內容。
- 四、商品或服務之品項、價格及來源。
- 五、其他法規規定有商品或服務之行銷方式或須經目的事業主管機關許可始得推廣或銷售之規定者，其行銷方式合於該法規或取得目的事業主管機關許可之證明。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。

多層次傳銷事業未依前項規定檢具文件、資料，主管機關得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第七條

多層次傳銷事業報備文件、資料所載內容有變更，除下列情形外，應事先報備：

- 一、前條第一項第一款事業基本資料，除事業名稱變更外，無須報備。

二、事業名稱應於變更生效後十五日內報備。

多層次傳銷事業未依前項規定變更報備，主管機關認有必要時，得令其限期補正；屆期不補正者，視為自始未變更報備，主管機關得退回原件，令其備齊後重行報備。

第八條

前二條報備之方式及格式，由主管機關定之。

第九條

多層次傳銷事業停止實施多層次傳銷行為者，應於停止前以書面向主管機關報備，並於其各營業所公告傳銷商得依參加契約向多層次傳銷事業主張退貨之權益。

第三章 多層次傳銷行為之實施

第十條

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織前，應告知下列事項，不得有隱瞞、虛偽不實或引人錯誤之表示：

- 一、多層次傳銷事業之資本額及營業額。
- 二、傳銷制度及傳銷商參加條件。
- 三、多層次傳銷相關法令。
- 四、傳銷商應負之義務與負擔、退出計畫或組織之條件及因退出而生之權利義務。
- 五、商品或服務有關事項。
- 六、多層次傳銷事業依第二十一條第三項後段或第二十四條規定扣除買回商品或服務之減損價值者，其計算方法、基準及理由。
- 七、其他經主管機關指定之事項。
傳銷商介紹他人參加時，不得就前項事項為虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十一條

多層次傳銷事業或傳銷商以廣告或其他方法招募傳銷商時，應表明係從事多層次傳銷行為，並不得以招募員工或假借其他名義之方式為之。

第十二條

多層次傳銷事業或傳銷商以成功案例之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加時，就該等案例進行期間、獲得利益及發展歷程等事實作示範者，不得有虛偽不實或引人錯誤之表示。

第十三條

多層次傳銷事業於傳銷商參加其傳銷計畫或組織時，應與傳銷商締結書面參加契約，並交付契約正本。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十四條

前條參加契約之內容，應包括下列事項：

- 一、第十條第一項第二款至第七款所定事項。
- 二、傳銷商違約事由及處理方式。
- 三、第二十條至第二十二條所定權利義務事項或更有利於傳銷商之約定。
- 四、解除或終止契約係因傳銷商違反營運規章或計畫、有第十五條第一項特定違約事由或其他可歸責於傳銷商之事由者，傳銷商提出退貨之處理方式。
- 五、契約如訂有參加期限者，其續約之條件及處理方式。

第十五條

多層次傳銷事業應將下列事項列為傳銷商違約事由，並訂定能有效制止之處理方式：

- 一、以欺罔或引人錯誤之方式推廣、銷售商品或服務及介紹他人參加傳銷組織。
- 二、假借多層次傳銷事業之名義向他人募集資金。
- 三、以違背公共秩序或善良風俗之方式從事傳銷活動。
- 四、以不當之直接訪問買賣影響消費者權益。
- 五、違反本法、刑法或其他法規之傳銷活動。多層次傳銷事業應確實執行前項所定之處理方式。

第十六條

多層次傳銷事業不得招募無行為能力人為傳銷商。

多層次傳銷事業招募限制行為能力人為傳銷商者，應事先取得該限制行為能力人之法定代理人書面允許，並附於參加契約。

前項之書面，不得以電子文件為之。

第十七條

多層次傳銷事業應於每年五月底前將上年度傳銷營運業務之資產負債表、損益表，備置於其主要營業所。

多層次傳銷事業資本額達公司法第二十條第二項所定數額或其上年度傳銷營運業務之營業額達主管機關所定數額以上者，前項財務報表應經會計師查核簽證。

傳銷商得向所屬之多層次傳銷事業查閱第一項財務報表。多層次傳銷事業非有正當理由，不得拒絕。

第十八條

多層次傳銷事業，應使其傳銷商之收入來源以合理市價推廣、銷售商品或服務為主，不得以介紹他人參加為主要收入來源。

第十九條

多層次傳銷事業不得為下列行為：

- 一、以訓練、講習、聯誼、開會、晉陞或其他名義，要求傳銷商繳納與成本顯不相當之費用。
- 二、要求傳銷商繳納顯屬不當之保證金、違約金或其他費用。
- 三、促使傳銷商購買顯非一般人能於短期內售罄之商品數量。但約定於商品轉售後支付貨款者，不在此限。
- 四、以違背其傳銷計畫或組織之方式，對特定人給予優惠待遇，致減損其他傳銷商之利益。
- 五、不當促使傳銷商購買或使其擁有二個以上推廣多層級組織之權利。
- 六、其他要求傳銷商負擔顯失公平之義務。

傳銷商於其介紹參加之人，亦不得為前項第一款至第三款、第五款及第六款之行為。

第四章 解除契約及終止契約

第二十條

傳銷商得自訂約日起算三十日內，以書面通知多層次傳銷事業解除或終止契約。

多層次傳銷事業應於契約解除或終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請、受領傳銷商送回之商品，並返還傳銷商購買退貨商品所付價金及其他給付多層次傳銷事業之款項。

多層次傳銷事業依前項規定返還傳銷商之款項，得扣除商品返還時因可歸責於傳銷商之事由致商品毀損滅失之價值，及因該進貨對該傳銷商給付之獎金或報酬。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十一條

傳銷商於前條第一項期間經過後，仍得隨時以書面終止契約，退出多層次傳銷計畫或組織，並要求退貨。但其所持有商品自可提領之日起算已逾六個月者，不得要求退貨。

多層次傳銷事業應於契約終止生效後三十日內，接受傳銷商退貨之申請，並以傳銷商原購價格百分之九十買回傳銷商所持有之商品。

多層次傳銷事業依前項規定買回傳銷商所持有之商品時，得扣除因該項交易對該傳銷商給付之獎金或報酬。其取回商品之價值有減損者，亦得扣除減損之金額。

由多層次傳銷事業取回退貨者，並得扣除取回該商品所需運費。

第二十二條

傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業不得向傳銷商請求因該契約解除或終止所受之損害賠償或違約金。

傳銷商品係由第三人提供者，傳銷商依前二條規定行使解除權或終止權時，多層次傳銷事業應依前二條規定辦理退貨及買回，並負擔傳銷商因該交易契約解除或終止所生之損害賠償或違約金。

第二十三條

多層次傳銷事業及傳銷商不得以不當方式阻撓傳銷商依本法規定辦理退貨。

多層次傳銷事業不得於傳銷商解除或終止契約時，不當扣發其應得之佣金、獎金或其他經濟利益。

第二十四條

本章關於商品之規定，除第二十一條第一項但書外，於服務之情形準用之。

第五章 業務檢查及裁處程序

第二十五條

多層次傳銷事業應按月記載其在中華民國境內之組織發展、商品或服務銷售、獎金發放及退貨處理等狀況，並將該資料備置於主要營業所供主管機關查核。

前項資料，保存期限為五年；停止多層次傳銷業者，其資料之保存亦同。

第二十六條

主管機關得隨時派員檢查或限期令多層次傳銷事業依主管機關所定之方式及內容，提供及填報營運發展狀況資料，多層次傳銷事業不得規避、妨礙或拒絕。

第二十七條

主管機關對於涉有違反本法規定者，得依檢舉或職權調查處理。

第二十八條

主管機關依本法調查，得依下列程序進行：

- 一、通知當事人及關係人到場陳述意見。
- 二、通知當事人及關係人提出帳冊、文件及其他必要之資料或證物。
- 三、派員前往當事人及關係人之事務所、營業所或其他場所為必要之調查。

依前項調查所得可為證據之物，主管機關得扣留之；其扣留範圍及期間，以供調查、檢驗、鑑定或其他為保全證據之目的所必要者為限。

受調查者對於主管機關依第一項規定所為之調查，無正當理由不得規避、妨礙或拒絕。

執行調查之人員依法執行公務時，應出示有關執行職務之證明文件；其未出示者，受調查者得拒絕之。

第六章 罰則

第二十九條

違反第十八條規定者，處行為人七年以下有期徒刑，得併科新臺幣一億元以下罰金。

法人之代表人、代理人、受僱人或其他從業人員，因執行業務違反第十八條規定者，除依前項規定處罰其行為人外，對該法人亦科處前項之罰金。

第三十條

前條之處罰，其他法律有較重之規定者，從其規定。

第三十一條

主管機關對於違反第十八條規定之多層次傳銷事業，得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

第三十二條

主管機關對於違反第六條第一項、第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上五百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上一千萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止；其情節重大者，並得命令解散、勒令歇業或停止營業六個月以下。

前項規定，於違反依第二十四條準用第二十條第二項、第二十一條第二項、第二十二條或第二十三條規定者，亦適用之。

主管機關對於保護機構違反第三十八條第五項業務處理方式或監督管理事項者，依第一項規定處分。

第三十三條

主管機關對於違反第十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣二十萬元以上四百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十四條

主管機關對於違反第七條第一項、第九條至第十二條、第十三條第一項、第十四條、第十五條、第十七條、第十九條、第二十五條第一項或第二十六條規定者，得限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並得處新臺幣五萬元以上一百萬元以下罰鍰；屆期仍不停止、改正其行為或未採取必要更正措施者，得繼續限期令停止、改正其行為或採取必要更正措施，並按次處新臺幣十萬元以上二百萬元以下罰鍰，至停止、改正其行為或採取必要更正措施為止。

第三十五條

主管機關依第二十八條規定進行調查時，受調查者違反第二十八條第三項規定，主管機關得處新臺幣五萬元以上五十萬元以下罰鍰；受調查者再經通知，無正當理由規避、妨礙或拒絕，主管機關得繼續通知調查，並按次處新臺幣十萬元以上一百萬元以下罰鍰，至接受調查、到場陳述意見或提出有關帳冊、文件等資料或證物為止。

第七章 附則

第三十六條

非屬公平交易法第八條所定多層次傳銷事業，於本法施行前已從事多層次傳銷業務者，應於本法施行後三個月內依第六條規定向主管機關報備；屆期未報備者，以違反第六條第一項規定論處。

前項多層次傳銷事業應於本法施行後六個月內依第十三條第一項規定與本法施行前參加之傳銷商締結書面契約；屆期未完成者，以違反第十三條第一項規定論處。

本法施行前參加第一項多層次傳銷事業之傳銷商，得自本法施行之日起算至締結前項契約後三十日內，依第二十條、第二十二條、第二十四條之規定解除或終止契約，該期間經過後，亦得依第二十一條、第二十二條、第二十四條之規定終止契約。

前項傳銷商於本法施行後終止契約者，關於第二十一條第一項但書所定期間，自本法施行之日起算。

第三十七條本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業之報備文件、資料所載內容應配合第六條第一項規定修正，並於本法施行後二個月內向主管機關補正其應報備之文件、資料；屆期未補正者，以違反第七條第一項規定論處。

本法施行前已向主管機關報備之多層次傳銷事業，應於本法施行後三個月內配合修正與原傳銷商締結之書面參加契約，以書面通知修改或增刪之處，並於其各營業所公告；屆期未以書面通知者，以違反第十三條第一項規定論處。

前項通知，傳銷商於一定期間未表示異議，視為同意。

第三十八條主管機關應指定經報備之多層次傳銷事業，捐助一定財產，設立保護機構，辦理完成報備之多層次傳銷

事業與傳銷商權益保障及爭議處理業務。其捐助數額得抵充第二項保護基金及年費。

保護機構為辦理前項業務，得向完成報備之多層次傳銷事業與傳銷商收取保護基金及年費，其收取方式及金額由主管機關定之。

完成報備之多層次傳銷事業未依前二項規定據實繳納者，以違反第三十二條第一項規定論處。

依主管機關規定繳納保護基金及年費者，始得請求保護機構保護。

保護機構之組織、任務、經費運用、業務處理方式及對其監督管理事項，由主管機關定之。

第三十九條

自本法施行之日起，公平交易法有關多層次傳銷之規定，不再適用之。

第四十條

本法施行細則，由主管機關定之。

第四十一條

本法自公布日施行。

【附錄二】稅務須知

財政部於民國 83 年 3 月 30 日以台財稅字第 831587237 號函，核釋多層次傳銷事業參加人銷售商品或提供勞務取得之所得課稅。美商優莎納股份有限公司台灣分公司根據上述財政部函具體之規定，作扼要之說明如下：

一、個人參加部分 (個人直銷商)

1. 營業場所：

個人直銷商如無固定營業場所，可免辦營業登記，並免繳營業稅及營利事業所得稅，但必須在每年 5 月 31 日前就前一年度銷售產品或提供勞務所賺取之利益，得申報個人綜合所得稅。

2. 個人直銷商營利所得：

指個人直銷商銷售商品予消費者，所賺取之零售利潤。

3. 稽徵機關如何核定個人直銷商營利所得：

(1) 核實認定：由個人直銷商提供憑證，由稽徵機關核實認定。

註：依台北市國稅局(84)財北國稅審貳字第 84051230 號函規定「設置帳簿詳實記載進、出貨情形，以及開立收據(或出貨單)，應載明品名、數量、金額等，並經受買人簽認，以供查核。」

(2) 有進貨價格但無法提供憑證供認定：稽徵機關根據個人直銷商之進貨資料，按建議價格(參考價格)計算銷售額，再依一時貿易所得盈餘之純益率百分之六，核計個人營利所得(註一)。

(3) 無進貨價格且無法提供憑證供認定：稽徵機關參考個人直銷商進貨商品類別，依當年度各該業營利事業同業利潤標準之零售毛利核算之銷售價格計算銷售額，再依個人一時貿易所得盈餘之純益率百分之六，核計個人營利所得。

4. 佣金部份之申報個人綜合所得稅：分為「佣金收入」及「其他收入」二項。

(1) 佣金收入

A. 定義：

個人直銷商因其下層直銷商向傳銷事業進貨或購進商品累積積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績佣金或各種補助費，屬佣金收入。

B. 佣金收入所得額之計算：

a. 能提供證明所得額之帳簿憑證者：

佣金收入扣除直接必要費用後之餘額為所得額。

b. 未能提供證明所得額之帳簿憑證者：佣金收入扣除財政部核定各該年度經紀人費用率(註二)計算其必要費用後之餘額為所得額。

(2) 其他收入

個人直銷商因直接向傳銷事業進貨或購進商品累積積分額(或金額)達一定標準，而自該事業取得之業績佣金或各種補助費。

二、營利事業參加人部分 (營利事業直銷商)

1. 帳務處理

營利事業參加人除經銷傳銷事業商品達一定標準而取得之報酬，按進貨折讓處理；因其推薦下層參加人向傳銷事業購進產品達一定標準而取得之報酬或其下層直銷商向傳銷事業購進商品達一定標準而取得之報酬，按佣金收入處理，並開立發票予傳銷事業。

2. 按擴大書面審核之純益率(註三)：

營利事業直銷商兼具買賣業及經紀業性質，如適用擴大書面審核營利事業所得稅結算申報案件實施要點時，應依該要點第二點第二項規定，以主要業別(收入較高者)之純益率標準計算之。

3. 按同業利潤標準(註四)：

稅捐機關依同業利潤標準核定所得額時，則按各該業別適用之同業利潤標準辦理。

三、附註

註一：傳銷參加人全年進貨七萬七千元以下，免按建議價格計算銷售額核計所得。

依據財政部 104 年 12 月 15 日台財稅字第 10404684260 號函釋規定，多層次傳銷事業之個人參加人銷售商品或提供勞務予消費者，自 105 年度起，其全年進貨累積金額在新台幣 77,000 元以下者，免按建議售價計算銷售額核計個人營利所得；全年進貨累積金額超過 77,000 元者，應就其超過部份核計個人營利所得課徵綜合所得稅。

釋例：個人參加人 105 年度全年進資累積金額為 80,000 元，建議售價總額為 100,000 元，按上揭財政部 104 年令計算該參加人 105 年度之營利所得：

$$100,000 \text{ 元} \times [(80,000 \text{ 元} - 77,000 \text{ 元}) / 80,000] \times 6\% = 225 \text{ 元。}$$

註二：年度經紀人費用率為 20%。

註三：係指全年營業收入淨額及非營業收入合計在新台幣三千萬元以下之營利事業，其年度結算申報，書表齊全，自行依法調整之純益率達一定標準以上並繳清稅款者，就其申報案件予以書面審核。

註四：係指營利事業依規定應提示相關帳簿憑證，其未提示或未依期限提示，稽徵機關得依該標準核定其所得額。

【附錄三】夫妻入會問與答

Q1: 為什麼 USANA 要改變此項條款？

A1: 目前的條款阻礙配偶想個別經營 USANA 直銷商權利，也不利於已婚人士選擇個別經營 USANA 事業。已婚人士可能希望個別擁有事業經營，也可能因為分居或選擇婚姻中的“獨立”，此條款修改，可以消除類似“婚姻懲罰”。

Q2: 配偶個別擁有 USANA 直銷商會籍是否有任何必要條件？

A2: 是的，(1) 第二個直銷商會籍必須安置於第一個直銷商會籍的下線，例如：丈夫與太太不可以安置於旁線的組織 (2) 如果配偶分別擁有 USANA 會籍他們不可以成為對方的聯合申請人 (3) 配偶個別擁有 USANA 會籍，必須親自經營該會籍。總結：新的規定，幫助配偶個別經營 USANA 事業，但不表示一個家庭可以透過多個經營權來囤積貨品。

Q3: 我的太太是我的聯合申請人，在她擁有獨立的直銷商會籍時，我是否必須先取消她的聯合申請人身份？

A3: 是的，沒有人可以擁有一個以上的會籍。

Q4: 如果我的太太擁有獨立經營權，我可否找其他人成為我的聯合申請人？

A4: 是的，可以找其他人成為您的聯合申請人 (他必須不是現任或曾經經營 USANA 的會員)。

Q5: 我的先生可否取消我的聯合申請人，然後去承接我上線或下線的位置？

A5: 不可以，您的先生曾經擁有 USANA 會籍，他只能重新加入成為直銷商，但不能承接其他會籍。

Q6: 如果我的先生從未成為我的聯合申請人，也從未幫助我經營 USANA 事業，他是否可以承接我的上線或下線的會籍？

A6: 不可以，因為您的婚姻關係，您的先生是被視為一位直銷商，所以他只能重新入會。

Q7: 我的會籍被 USANA 取消，因為我的先生在我的上線擁有一個獨立直銷商會籍，新的規定中，我是否可以再重新活躍我原來的會籍？

A7: 不可以，不過您可以重新申請加入成為您先生的下線。

Q8: 如果我的太太決定取消我的聯合申請人，她是否可以立刻擁有個自的直銷商會籍而不需要等待六個月？

A8: USANA 取消一次“六個月等待期”的權利，如果配偶 (或聯合申請人) 想享有新規定的利益，您的太太可以在取消聯合申請人的同時，立刻申請擁有另一個獨立經營權。

Q9: 如果我的太太獨自擁有 USANA 直銷商會籍，稍後，她是否可以改變成為我的聯合申請人？

A9: 可以，先生與太太可以合法共同經營一個直銷會籍，如果您的太太經營的事業不如她所期望，她必須先取消她的會籍，然後立刻成為您的聯合申請人，如果爾後，您希望在個別擁有 USANA 直銷商會籍，就必須等待六個月，才能重新加入。



美商優莎納股份有限公司台灣分公司

台北總公司

台北市松山區復興北路 99 號 7 樓

電話 02-7724-8000

傳真 02-7724-1000

高雄營業處

高雄市三民區九如一路 502 號 16 樓 B2

電話 07-973-5010

傳真 07-973-8200

客戶服務專線 0809-085-588

客戶服務傳真 0809-085-500

電話訂貨專線 02-7724-5888

電子信箱 CustomerServiceTW@USANAINC.com



USANA®

www.USANA.com

版權所有 翻印必究

2021.01