

中國

特許專營商條款與政策

預計生效日期：2024年6月4日



©Copyright2024USANAHealthSciences,Inc.
USANA特許專營商獲准轉載本《政策與程序》中任何段落
供個人使用,唯轉載時須整段轉載,並加註「獲
USANAHealthSciences,Inc.,
SaltLakeCity,UT84120U.S.A.
許可轉載」字樣。

特許專營商條款與政策

1. 申請成為特許專營商	2	36. 遵守法律.....	6
2. 最低年齡	2	37. 產品保管和品質控制要求	6
3. 商德認證要求	2	38. 零售銷售額.....	7
4. 臨時加入	2	39. 佣金和調整.....	7
5. 特許專營商權利與特權	2	40. 銷售稅	7
6. 獨立承包人身份	2	41. 郵寄和損失風險.....	7
7. 終止特許專營商事業	2	42. 退貨政策.....	7
8. 遵守獎勵計劃	2	43. 取消訂單退貨.....	7
9. 特許專營商製作的文宣資料	3	44. 濫用退貨制度	7
10. 產品聲明	3	45. USANA事業的期限和續約.....	7
11. 收入和生活方式表述	3	46. 違反政策的調查與通知	7
12. 社群媒體.....	3	47. 律政.....	7
13. 最低廣告價格.....	3	48. 申訴程序	7
14. 電子郵件招攬.....	3	49. 終止事業的影響	8
15. 媒體推廣	3	50. 機密資料保密	8
16. 知識產權.....	4	51. 免責條款.....	8
17. 特許專營商姓名、肖像和圖像之使用	4	52. 修訂	8
18. 服務據點.....	4	53. 自負風險.....	8
19. 線上銷售.....	4	54. 變更保薦之豁免.....	8
20. 未經授權招募；參與另一家直銷公司	4	55. 完整的協議.....	8
21. 競爭性產品和違規兜售	4	56. 不可抗力.....	8
22. 跨線掠奪.....	4	57. 分割條款	8
23. 無負評條款.....	5	58. 存續.....	8
24. 一位特許專營商經營一份事業.....	5	59. 豁免.....	8
25. 共同申請人.....	5	60. 不得倚賴	8
26. 協議轉讓.....	5	61. 標題.....	9
27. 事業夥伴的分離	5	62. 翻譯.....	9
28. 公司終止合約.....	6	63. 專業術語.....	9
29. 保薦人/位置變更	6	64. 個人資料及私隱權	9
30. 登記入會之衝突	6	65. 爭議解決協議.....	9
31. 反操縱條款.....	6	66. 合作.....	11
32. 授權銷售	6	67. 釋義.....	11
33. 家庭成員、伴侶、相關實體或第三方行為.....	6		
34. 國際事業.....	6		
35. 葆嬰公司.....	6		

1. 申請成為特許專營商

完成以下步驟申請，就可以成為特許專營商：

- 閱讀USANA的條款與政策，特別是爭議解決協議和獎勵計劃；
- 從線上提交或繳交一份妥善填寫並簽名的特許專營商紙本協議書給公司
- 購買一組歡迎套裝；
- 提供有效的納稅ID號碼和聯絡資料。特許專營商必須根據要求提供身份證明。

您可從申請人的保薦人那裡獲得關於如何填寫特許專營商申請書和取得歡迎套裝的所有資訊。除了歡迎套裝，特許專營商無需購買任何產品或材料也可成為特許專營商。

2. 最低年齡

18歲以下者不得作為特許專營商，且所有特許專營商均不得故意招募或保薦，或試圖招募或保薦任何18歲以下的人士。

3. 商德認證要求

特許專營商必須在提交特許專營商申請表後的三十(30)天內完成USANA商德實踐認證。特許專營商在30天寬限期後需完成「商德實踐認證」才有資格領取佣金。

4. 臨時加入

新加入者將獲得為期三十(30)天的臨時加入資格，在此期間，特許專營商必須同意特許專營商協議的條款。若特許專營商在臨時加入的30天期滿前未同意特許專營商協議書之條款，則該特許專營商的帳戶將被凍結並可能被終止。

5. 特許專營商權利與特權

本協議書為特許專營商提供以下權利與特權：

- 以折扣特許專營商價格購買USANA產品；
- 參與USANA獎勵計劃（並在達到要求的情況下獲得獎金和佣金）；
- 保薦其他人加入USANA事業作為優惠顧客、分享夥伴或特許專營商，從而建立團隊並通過USANA獎勵計劃促進發展；
- 銷售USANA產品並賺取特許專營商向公司訂購產品支付貨款與特許專營商向顧客銷售產品價格之間的差價；
- 參加促銷與獎勵競賽以及其它USANA活動；
- 參加全球USANA年會和活動（自費）；及
- 在適用的情況下，通過支付適當費用參與USANA贊助的事業支援、服務、培訓、鼓勵和表揚性活動。

特許專營商若繼續參與上述任何活動或接受特許專營商協議中的任何其它權益，即表示接受本協議，以及任何相關的所有更新與修正。

6. 獨立承辦人身份

特許專營商是獨立承辦人。本協議書，包括本條款與政策不構成公司與特許專營商之間的僱主/僱員關係、代理、合夥或合資關係，特許專營商不代表公司僱員、代理或公司代表，或連鎖專營權購買者。特許專營商負責支付他們可能需要支付的任何收入或其它稅款，以及他們的商務費用。特許專營商無權享受USANA可能為其僱員提供的福利。特許專營商無需尋求公司批准即可僱用其他助手或助理，但特許專營商如果僱傭他人則需對其助手或助理的活動負全部責任，因此如果任何助手或助理違反任何協議內容則將被視為該特許專營商的行为。

出於任何目的，包括但不限於醫療保險和社會安全稅、聯邦失業稅法（「FUTA」）、所得稅預扣、工人賠償、失業保險以及任何和其它聯邦、州和當地法律、規則和法規，特許專營商（以及任何助手和/或助理）將被視為獨立承包商，而非公司員工。如果任何法院或機構發現雙方之間存在除獨立承包商關係之外的任何關係，則特許專營商特此放棄特許專營商作為公司員工可能擁有的任何權利。

特許專營商承認：(i)特許專營商從事的交易或業務主要是在家中親自展示和銷售消費產品（包括服務或其它無形產品），或以買賣、支付佣金或任何類似方式向任何買方銷售，供買方或家中任何其他他人轉售，或向零售或批發機構轉售；(ii)特許專營商所提供服務的大部分報酬（無論是否以現金支付）與銷售或其它產出（包括服務的履行）直接相關，而與特許專營商的工作時長無關；(iii)特許專營商提供的服務根據特許專營商與公司之間的書面合約而提供，並且該合約規定，出於州稅目的，特許專營商在提供這些服務時不會被視為員工。

特許專營商在設立目標、工作時間、經營地點和銷售方法時需遵守協議內容。特許專營商需全權負責本協議項下活動做出的所有決定和產生的所有費用。特許專營商需承擔本協議項下的所有創業和事業風險，包括但不限於盈利和虧損的可能。特許專營商需負責取得任何適用的州或地方執照、許可和其它政府批准，包括但不限於任何在其居住地以外的州運營事業可能需要的資格。

7. 終止特許專營商業業

特許專營商可通過以下方式自願終止其協議：

- 書面通知。特許專營商可以在任何時間以任何理由隨時終止其協議。取消通知須以書面形式或發送電子郵件至 customerservice@USANAinc.com 提交至公司的主要營業地址。
- 未按時續約。未按時延續協議。
- 未能重新確認遵守協議。特許專營商有時可能會接獲須重新確認申請和遵守協議書之要求。若未同意該協議，則可能導致終止特許專營商的協議。

8. 遵守獎勵計劃

特許專營商必須遵守「獎勵計劃」的條款。特許專營商不得：

- 要求或鼓勵其他現有或潛在顧客、分享夥伴或特許專營商以任何不同於獎勵計劃的方式參與USANA；
- 要求或鼓勵其他現有或潛在顧客、分享夥伴或特許專營商執行非符合USANA正式協議書和合同之外的任何協議或合同，以成為特許專營商或優惠顧客；
- 要求或鼓勵其他現有及潛在顧客、分享夥伴或特許專營商向任何人或其它實體進行任何非USANA條款與政策中所認同的購買或付款，以參與獎勵計劃；
- 向其他特許專營商或分享夥伴出售或試圖出售潛在顧客名單；或
- 製作私人版本的登記入會表格或申請表。特許專營商或分享夥伴只能通過USANA的公司網站或特許專營商的USANA個人網頁進行在線登記入會，所有特許專營商創建的其它網站均必須連結到特許專營商的USANA個人網頁進行登記入會。

9. 特許專營商製作的文宣資料

特許專營商可以製作自己的廣告或文宣資料，前提是這些材料必須符合本條款與政策之所有規定，這些資料內容必須：

- 在文宣資料上明顯加上USANA獨立特許專營商標章，明確指出該資料是由獨立特許專營商製作，該標章可從TheHub樞紐站下載。特許專營商不得在其個人廣告或培訓資料上使用任何USANA公司官方標章；
- 以專業而有品味的方式製作，並且不會拙劣地反映USANA，包括含有公司所認定任何無禮、欺騙、誤導、非法、不雅、不道德、冒犯或猥褻的內容。
- 內容真實，不作任何欺騙性收入聲明或生活方式聲明，或產品療效之聲明；
- 不暗示為就業機會；
- 遵守適用於廣告和商業道德行為的所有法律和準則；
- 不違反公司或任何第三方的任何知識產權；
- 不暗示USANA已批准、認可、印製或推薦此類文宣資料；
- 不出售給其他特許專營商以獲取利潤；及
- 僅在特許專營商自己的上線和團隊中進行宣傳。

為確保完全符合USANA的廣告政策，欲製作、分享或推廣獨立廣告文宣的特許專營商必須遵守本條款與政策並完成公佈在TheHub樞紐站的廣告認證條款。完成認證即授權特許專營商製作廣告文宣資料。違規行為可能會使其受到適當處分，包括中止或終止協議。特許專營商對使用人工智慧工具產生的材料中包含的任何產品或收入和生活方式聲明承擔全部責任。廣告材料中的聲明需根據其發表的原始語言進行評估。若特許專營商希望USANA的商標與教育部門審核其個人所製作的廣告文宣資料，可將資料提交至ethics@USANAinc.com。USANA保留自行決定審查和要求編輯或刪除資料的權利。

10. 產品聲明

特許專營商不得聲稱USANA產品對於任何疾病、病癥、缺陷或傷害有醫治、治癒、診斷、減輕或預防的效果。特許專營商若做出原應禁止的聲明，則USANA的產品責任保險即不適用於該特許專營商。

特許專營商不得聲稱或暗示任何產品已在美國食品藥品管理局（簡稱「FDA」）或任何其它監管機構註冊或通過其核准。

11. 收入和生活方式表述

在介紹或討論USANA商機或獎勵計劃時，特許專營商不得提出欺騙性收入聲明、表述或證明（統稱為「收入聲明」）。

欺騙性收入聲明包括與USANA商機相關的任何書面或口頭聲明、見證、表述或其它表示：

- 對收入、盈利或利潤的誇大或擔保；
- 以任何形式對收入、盈利或利潤提出具有誤導性的假設、潛力或預估；
- 聲明特許專營商能賺取永續或無限收入，或取替他們的收入；
- 聲明特許專營商能獲得財務自由；或
- 任何其它虛假、不實、不完整，或歪曲USANA特許專營商典型收入或盈利結果的誤導或潛在誤導信息。

欲確保收入聲明不產生欺騙性，聲明必須嚴格遵守以下每項要求：

- 除了非典型聲明，否則特許專營商必須包括連結至適當的公佈於USANAincome.com的最新版本USANA「收入免責聲明」（「IDS」）；當前的收入聲明可在TheHub樞紐站找到。
- 特許專營商不得透露透過USANA賺取的獎金、佣金或其它獎勵金額，也不得出示支票、支票影本、銀行結單或稅單，或類似財務記錄；及
- 特許專營商不得以任何方式改變或口頭修飾收入聲明或IDS，包括但不限於在IDS添加任何文字。

特許專營商不得提出欺騙性的「生活方式」收入聲明（「生活方式聲明」）。生活方式聲明是一種暗示或表述特許專營商可以獲得非典型成果的陳述或描述。欺騙性生活方式聲明的範例包括但不限於陳述或聲明USANA商機將帶來：

- 提前退休或能夠辭去工作；
- 相當於全職工作（「職業水平收入」）的收入；
- 奢華的生活方式；
- 能夠買房或買車；
- 度假；或
- 任何類似曲解USANA特許專營商典型收入或盈利結果的陳述。

此外，特許專營商不得在任何欺騙性收入聲明或生活方式聲明中以暗示的方式提及或涉及USANA，比如，在一篇暗示奢華生活方式的社群媒體貼文中提及USANA。

在提出或討論收入或獎勵計劃時，特許專營商必須向潛在顧客明確表示在USANA的財務成功需要銷售USANA產品、毅力、努力、資金投入和銷售技巧。特許專營商絕不能表述可以不經過親自勤奮地投入即能成功，或者保證收入。

12. 社群媒體

特許專營商有責任確保他們製作和/或發佈在他們所擁有、管理或控制的任何社群媒體網站上的所有內容和文宣資料都符合本條款與政策。社群媒體平台的範例包括但不限於部落格、臉書、Instagram、推特、LinkedIn、YouTube、微信或Pinterest。

13. 最低廣告價格

特許專營商可以自己決定其庫存產品的銷售價格。但是，在宣傳產品時，其價格不得低於TheHub樞紐站價目表中的自動訂貨價格。不過特許專營商可以與產品一起宣傳以下與價格無關的獎勵活動：免運費、免費附送或打折的標誌商品，以及產品試用品。

14. 電子郵件招攬

為遵守法律並避免損害USANA的品牌完整性，禁止特許專營商主動發送宣傳USANA、產品和商機的電子郵件給未明確要求此類資訊的人士。請立即予以尊重提出要求停止發送電子郵件的收件人。

15. 媒體推廣

除USANA事先批准，否則特許專營商不得通過媒體訪談、刊物文章、新聞報導、部落格、廣播、電視、廣告牌或任何其它公開資訊、貿易或行業資訊來源宣傳產品或商機。若特許專營商在USANA活動中接獲媒體或廣泛媒體機（比如全國或全球新聞機構）的任何查詢，他/她應該將該查詢轉至

ethics@USANAinc.com。

16. 知識產權

USANA是所有USANA知識產權的唯一擁有者，包括USANA產品名稱、商標、商標名稱、商業外觀、專利、版權和商業秘密（統稱「知識產權」）。除非與公司溝通，根據這些條款與政策，特許專營商被授權使用知識產權來宣傳USANA產品及推廣其USANA事業的有限許可，特許專營商不得將任何知識產權用於任何其它目的。特許專營商（無論出於何種原因，自願或非自願）終止其事業後，該特許專營商使用知識產權的有限許可亦立即終止。於有限許可終止後，原特許專營商應立即停止使用知識產權，將所有紙質知識產權歸還給USANA，並永久刪除任何知識產權的電子副本。為保護公司品牌的完整性和知識產權，特許專營商不得：

- 試圖在任何國家註冊或出售任何知識產權；
- 在任何法律實體名稱、網站URL或電子郵件地址中使用任何知識產權或其任何衍生或使人混淆的相似變體；
- 在社群媒體名稱或用戶名中使用公司名稱，除非清楚表明獨立特許專營商身份；
- 從任何USANA公司活動中或任何USANA代表、僱員或其他特許專營商所做的報告及演講中進行錄製影音或複製任何資料；或
- 未經個人和/或USANA明確書面授權，在任何書面或電子媒體發佈或誘導發佈與USANA相關的個人姓名、照片或肖像、有版權的資料或財產。

特許專營商在以下情況允許在其社群媒體用戶名或帳號中使用「USANA」：

- 包括其在USANA存檔的姓名或公司名稱，並；
- 在帳戶個人介紹中清晰表明自己是獨立特許專營商。

如果社群媒體網頁為私有或公共團體性質，則個人介紹或帳戶中必須列出單獨聯繫人。

17. 特許專營商姓名、肖像和圖像之使用

特許專營商永久且不可撤銷地同意USANA在USANA的促銷文宣資料上使用其姓名、見證、圖片、照片、圖像、影音檔，以及該特許專營商的任何其它肖像。特許專營商放棄個人公開權，並進一步放棄對USANA使用此類資料的索償權利。

18. 服務據點

為保護USANA品牌的完整性，特許專營商只能在以提供服務為主的商業據點（定義為以提供服務為主要收入來源的事業）中展示和零售產品。允許的商業據點包括但不限於健康水療中心、美容院以及醫生和整脊師診所。任何產品橫幅或其它USANA廣告材料都不得以吸引大眾進入商業據點購買產品的方式向大眾展示。特許專營商不得在任何其它類型的零售據點（亦即不是以提供服務為主要收入來源的非服務相關事業）行銷或銷售產品。禁止的零售據點包括但不限於實體零售店和售貨亭。

19. 線上銷售

特許專營商可以通過網路管道銷售產品，例如由特許專營商所管理的社群媒體或網站。為保護USANA品牌的完整性並確保其他特許專營商能有意義地參與USANA商機，在分類廣告網站、拍賣網站、電子商務購物網站或物流網站（包括但不限於亞馬遜、臉書商城、eBay、Craigslist和淘寶網）等進行線上銷售是不允許的。通過任何經核准的線上媒體推廣產品時，必須遵守本條款與政策中的所有促銷與行銷政策。若特許專營商通過其社群媒體網站銷售產品，就必須將通過網站銷售所產生的銷售額指定給其社群媒體網站產生銷售的特許專

營商所營運的一個商務中心；銷售額不能指定給任何其他特許專營商的商務中心，也不得將單一訂單的銷售額分開歸入該特許專營商所擁有的多個商務中心。

20. 未經授權招募；參與另一家直銷公司

在協議有效期內，以及協議到期或任何一方出於任何原因終止協議之後十二（12）個月內，特許專營商不得推廣產品，或招募任何特許專營商、分享夥伴或顧客以任何方式參與任何其它直銷事業。

「招募」一詞是指以任何其它方式直接或間接，實際或意圖推薦、招攬、招募、鼓勵或努力而造成影響。這包括任何可能導致終止或縮減任何特許專營商、分享夥伴或優惠顧客與USANA之間業務關係之行為，或任何可能預見會引起任何其他特許專營商、分享夥伴或優惠顧客詢問的促銷活動任何競爭直銷公司。即使該特許專營商的行為是為了回應其他特許專營商、分享夥伴或優惠顧客的詢問，此類行為也構成不當招攬行為。「推廣」一詞是指以任何方式直接或間接地向任何當前特許專營商、分享夥伴，或顧客（不論您是否知道此人目前是USANA特許專營商、分享夥伴或顧客）銷售、建議銷售，或推銷競爭直銷公司的產品或商機，包括但不限於透過使用任何網站、部落格，或其用於或曾用於特許專營商討論或推銷商機或產品的其它社群媒體網站。任何競爭直銷公司在網絡或向公眾開放的社群媒體上進行的一般促銷將被視為USANA特許專營商身份的銷售行為。

特許專營商可以參與其它直銷事業，前提是他們必須遵守本條款與政策並在加入任何其它直銷公司後在五（5）個工作日內通知USANA。加入另一家直銷公司的特許專營商不得：

- 獲取任何USANA顧客機密資料，包括但不限於「事業加速套件」中包含的顧客名單；
- 獲得表揚福利的資格，包括但不限於獎勵旅程、在活動中演講，等
- 轉讓事業；及
- 參與USANA的領袖紅利或菁英紅利計劃。

公司已向特許專營商提供對公司有價值和保密的商業機密資訊，以及專業培訓和銷售與行銷策略的權限。因此，該特許專營商特同意本節的規定是公平而合理的，是保護公司業務及其關係企業所必需的，並且本節的規定並不妨礙特許專營商謀生。

21. 競爭性產品和違規兜售

特許專營商不得聲明或暗示在USANA登記入會是加入另一個商機或購買其它產品或服務的條件。特許專營商不得聲明推薦、鼓勵非USANA產品或商機是在USANA獲得成功的條件。特許專營商不得專門鎖定或接觸特許專營商或優惠顧客參與任何非USANA認可的培訓計劃。

22. 跨線掠奪

嚴格禁止跨線掠奪。「跨線掠奪」意指招募或意圖招募目前已是分享夥伴或優惠顧客或在USANA檔案中已簽署了特許專營商協議，或者在前六（6）個日曆月內已簽署此協議加入不同保薦人團隊的個人或實體。

- 特許專營商不得以貶低、詆毀或抵制其他特許專營商或分享夥伴的手法來引誘其他特許專營商或分享夥伴加入自己的團隊。
- 特許專營商不得保證在自己的團隊會比在另一個團隊獲得更大成就。

- 如果特許專營商被跨線特許專營商或分享夥伴接觸，或主動接觸跨線特許專營商，他/她必須引導並鼓勵該特許專營商或分享夥伴回到其原上線的團隊。
- 若一名潛在的特許專營商、分享夥伴或優惠顧客陪同一名特許專營商參加USANA會議或集會，則其他USANA特許專營商不得招募該潛在顧客加入USANA；此限制的期限為十四(14)天，或除非並直到將該潛在顧客帶到集會的特許專營商告知其他特許專營商，該潛在顧客已選擇不加入USANA，並且該特許專營商也不再招募該潛在顧客加入USANA；以上兩種情況先發生者為準。違反本政策對其他特許專營商的事業和USANA業務的增長和銷售尤其不利。

23. 無負評條款

特許專營商不得以不公平的方式對USANA、其他特許專營商或分享夥伴、產品、獎勵計劃、USANA僱員、其它公司(包括競爭對手)，或其它公司的產品、服務或商業活動進行詆毀、嘲諷、貶損、嘲弄、貶低、譴責或採取不適當的行動。本章節中所述的「詆毀」是指任何使人難堪和/或負面的事情，無論此種訊息是真實還是不真實。雖然特許專營商放棄了任何接受財務彌補的權利，但本節中的任何內容均不得詮釋為禁止特許專營商向FDA或其它當地執法機關提出指控或投訴，包括對本條款與政策的豁免條款的有效性提出質疑；或參與由FDA或其它地方執法機構所作的調查；或遵守特許專營商應提供法院或法規所要求的真實證詞或資訊的義務。

24. 一位特許專營商經營一份事業

特許專營商只能擁有一份事業，在此事業中經營USANA事業、接受報酬，或以法律上之成員、獨資、股東、信託人或受益人等身份收受利益或受益。然而，儘管有本規則，特許專營商的配偶也可以登記成為特許專營商並開展第二份事業，只要配偶的事業是安置在特許專營商的一個商務中心之下，而不是安置在旁線團隊。配偶的事業必須是由配偶親自經營的真正獨立事業。

25. 共同申請人

如果特許專營商選擇在其事業中吸納其他人，該特許專營商可以提交新的特許專營商申請表和協議書，並在協議中將這個人添加為共同申請人。如果一位特許專營商希望作為共同申請人的身份經營USANA事業則必須：

- 滿足協議中規定的特許專營商申請和最低年齡要求；
- 以前不曾擁有任何事業的所有權權益，也不曾經營過事業。

每個直銷商會籍中只能新增一名共同申請人。如果多人希望共同經營事業則必須以公司、合夥或信託的形式申請。

特許專營商不得為規避協議條款之目的增加或減少共同申請人。如果任何時候事業中需要減少申請人或共同申請人，則必須根據協議條款進行，並必須經過USANA酌情批准。如果在批准轉讓申請後，USANA發現前特許專營商(轉讓人)和/或被轉讓人的共同申請人從事違反本協議的行為或活動，USANA可對已轉讓的直銷商會籍強制執行違規行為。

26. 協議轉讓

特許專營商(「轉讓人」)可以在申請並獲得USANA批准後將其事業銷售或轉讓給個人、合夥企業、信託或公司(「受讓人」)，USANA應全權決定是否批准。審查和批准流程將會在USANA收到事業轉讓申請表中所要求提交的所有文件之後才開始，申請表位於TheHub樞紐站。所有各方均需簽署並同

意遵守事業轉讓申請表的條款和條件後，審核和批准流程才會開始。

以下情況下，USANA將不會授權轉讓事業：

- 涉及當前違反協議正在接受調查的特許專營商；
- 轉讓給任何現任特許專營商或擁有任何事業所有權權益的任何個人或實體，或任何先前曾擁有或經營事業的任何個人或實體；
- 如果任何一方當前正參與另一家直銷公司；
- 如果購買事業的款項由轉讓人出資或受讓人未支付市場價值；或
- 如果USANA認為受讓人購買或將事業轉讓給受讓人不符合USANA或特許專營商事業其上線或下線的最大利益。

除非購買和轉讓雙方遵守事業轉讓申請表中規定的所有要求，否則USANA也不會批准事業購買或轉讓。受讓人按「現狀」接受事業。轉讓後，事業在保薦人團隊中的位置將維持不變。作為出售或轉讓事業的一部分，受讓人需向轉讓人支付的所有款項必須在轉讓日期當天或之前全額支付。轉讓事業後，轉讓人將不再對該事業擁有任何財務利益，包括但不限於在轉讓日期之後從事業或受讓人處獲得任何款項。轉讓人也將不再因該事業在轉讓日期之後產生的銷售而獲得任何獎勵。此外，轉讓人在轉讓日期之後將不再參與對事業的管理或控制，包括但不限於向受讓人提供基本事業建議。

若獲批，作為轉讓批准的額外考量，除了USANA條款與政策中規定的終止特許專營商的限制，轉讓人明確同意在USANA執行該事業轉讓申請後的一年內，轉讓人將不以僱員、獨立承包商或其它形式為任何競爭直銷公司工作或合作。轉讓人聲明並同意，為任何競爭直銷公司工作或合作的限制是合理的，其目的是為保護USANA和受讓人的事業和專有利益。轉讓人進一步同意，一年期的限制是合理的，並聲明、承認並同意明確遵守該限制不會造成過度負擔。雙方理解並同意，如果轉讓人違反本條例，為任何競爭直銷公司工作或合作，USANA可終止受讓人協議並尋求其有權獲得的任何其它損失或其它補償。如果USANA發現轉讓人違反特許專營商協議或USANA條款與政策中的任何規定，或事業轉讓申請表包括任何虛假或不完整的陳述或其它信息，USANA則有權終止受讓人協議並可終止受讓人協議並尋求其有權獲得的任何其它損失或其它補償。

在將任何事業轉讓給第三方之前，USANA有優先購買權買下該事業。USANA將有權以下列金額中較小的金額收購業務：

- 與做好準備、願意和能夠履行的第三方所提供並接受的相同條款；或
- 由專業事業鑑定人員所評定並經USANA和特許專營商共同商定的事業之市場公平價值。評定事業價值的花費由USANA承擔。

27. 事業夥伴的分離

如果共同持有的事業被解散或轉讓給其他原本持有者，則每一位放棄原本事業所有權的個人或實體可重新申請成為新特許專營商，但唯需在完全停止參與USANA事業活動六(6)個月之後，此等活動包括但不限於培訓、促銷產品或商機，以及招募。

28. 公司終止合約

若以下任何情況發生，公司可選擇終止本協議而無需提前通知特許專營商：

- 特許專營商和/或特許專營商的事業成為或被宣布資不抵債或破產；
- 特許專營商和/或特許專營商的事業自願或非自願破產，或成為與其清算或償付能力相關的其它程序的主體，該程序在提交後九十(90)個日曆日內未被駁回；或
- 特許專營商和/或特許專營商的事業為了債權人的利益而轉讓。

29. 保薦人/位置變更

除下列情況以外，USANA不允許任何人更換在團隊中的位置和/或保薦人：

- 特許專營商是被以不道德欺騙手法引誘加入USANA；
- 由於特許專營商的錯誤，將新特許專營商放置在不正確的位置上和/或保薦人之下。這種更正應在新特許專營商加入後十(10)天之內提出要求；
- 若特許專營商的事業連續六(6)個月處於「不活躍」狀態，該特許專營商可以要求轉到另一個位置。僅適用於本政策的「不活躍」，是指在該特許專營商的商務中心完全沒有任何產品訂單。

若特許專營商以書面要求終止其事業，則在完成連續六(6)個月的等待期之後，該名前特許專營商可以在自己所選擇的保薦人之保薦下重新加入。在此等待期間，前特許專營商不得為自己或間接為另一位特許專營商去從事任何USANA事業活動。在6個月等待期內，特許專營商不得終止其事業，然後在其他位置上登記入會成為分享夥伴。

30. 登記入會之衝突

每位潛在特許專營商都擁有選擇自己保薦人的最終權利。一般規則是：第一個為潛在特許專營商做了實質性工作的特許專營商被認為是優先保薦人。若潛在特許專營商或代表潛在特許專營商的特許專營商重複向USANA遞交多份載明不同保薦人的特許專營商協議，公司將認定第一份收到、接受並處理的該名特許專營商之特許專營商協議為有效。如果有任何關於某特許專營商的保薦問題，將由USANA作出最終裁決。

31. 反操縱條款

為協助確保遵守適用於直銷公司的法律，嚴格禁止由特許專營商或與其它第三方合作的任何特許專營商操縱獎勵計劃。

操縱包括但不限於：

- 虛構的登記入會，包括使用虛假或不完整的聯絡資料或身份，或無法以合理方式驗證的資訊；
- 招攬不自知被登記入會、對其事業認知甚少或根本不了解，或沒有意願經營事業的個人；
- 將希望僅成為顧客的個人登記為特許專營或分享夥伴；
- 為了獲得獎勵計劃中領取佣金、獎金或領袖晉級的資格，而購買或贈送過多產品；其是否過量由公司自行裁定。特許專營商不得在任何四星期循環週期內購買超過他/她可以合理轉售給最終消費者或自己使用的產品，也不得鼓勵他人如此做；
- 濫用退貨從而得到退款；
- 參與下線訂購(將銷售訂單放在非產生該銷售的商務中心)；及
- 未能在一個工作日內提交特許專營商或優惠顧客顧客申請。

特許專營商同意公司可以調整或收回因操縱獎勵計劃所得的報酬，無論該報酬的收受者是否參與操縱。該特許專營商同意退還公司認定為因操縱獎勵計劃而獲得的任何款項，或簽署任何必要的文件讓公司可以從將來支付給特許專營商的款項中扣款。

32. 授權銷售

特許專營商只允許向顧客銷售協議中規定的產品。特許專營商不得將產品出售或轉讓給其知情或有理由知情意圖轉售產品的任何個人或實體。特許專營商不得向任何個人出售或轉讓超出此人在四星期循環週期內能夠自行消耗用量的產品。

33. 家庭成員、伴侶、相關實體或第三方行為

如果特許專營商直系親屬的任何家庭成員(包括但不限於配偶或同居伴侶)從事任何由特許專營商執行的活動時違反本協議的任何條款，則此類活動將被視為特許專營商違反本協議的規定。特許專營商應對與其相關的法律實體(例如公司、合夥企業)違反本條款和政策的行為負責。此外，如果第三方代表或通過主動或被動協助或知情某特許專營商從事違反本協議的行為，則第三方的行為將被歸究於該特許專營商，且該特許專營商的事業可能會遭到終止。

34. 國際事業

特許專營商只能在USANA於公司正式通告中宣佈獲准營業的國家從事銷售和推廣產品、USANA商機和服務，或招募或登記加入任何潛在特許專營商、分享夥伴或顧客。若特許專營商想要在其所登記入會並居住的國家以外其它具有營業許可的國家開展事業，則必須遵守該國家的所有適用法律、法規和USANA針對該國家的政策，包括僅銷售專門為該特定市場設計、配方、標籤並批准的產品。

35. 葆嬰公司

儘管國際事業政策之規定，但只有在葆嬰公司註冊為葆嬰特許專營商的中國公民才可以在中國大陸從事業務。未在葆嬰公司註冊的特許專營商不得在中國大陸從事業務活動，包括但不限於在中國培訓、促銷和招募。特許專營商不得寄送任何USANA產品到中國。

36. 遵守法律

特許專營商必須遵守所有適用於特許專營商事業的法律、規定和法令。

37. 產品保管和品質控制要求

特許專營商不得以任何方式對任何USANA產品上的標籤、信息、材料、包裝或計劃做重新貼標、修改或篡改。USANA產品必須僅以出廠時的原裝包裝銷售。任何此類篡改都將使任何產品的責任保險對特許專營商失效，並可能使特許專營商受到嚴厲的民事和刑事制裁。特許專營商必須在收到產品後立即檢查產品及其包裝是否存在損壞、缺陷、密封破損、篡改證據或其它不合格情況(「缺陷」)。若發現任何缺陷，請勿銷售該產品並立即將缺陷產品上報USANA。特許專營商還必須定期檢查庫存，找出並清理過期或即將過期的產品。特許專營商不得銷售任何超過有效期、過期或將在九十(90)天內過期的產品。產品必須存放在陰涼、乾燥、避免陽光直射處，且產品及其包裝不易受到物理損壞處。特許專營商還必須配合USANA執行任何產品召回或它消費者安全信息教導。

38. 零售銷售額

為協助確保遵守適用於直銷公司的法律，特許專營商每四星期循環週期必須向至少五 (5) 名顧客銷售產品才有資格獲得佣金。此等顧客可以是零售顧客、優惠顧客或兩者的任意組合。特許專營商必須向零售顧客提供電子收據或兩 (2) 份正式的USANA零售收據紙質副本。特許專營商必須保留所有零售收據兩 (2) 年，並根據公司的要求將其提交給USANA。

39. 佣金和調整

佣金和獎金是根據產品銷售而支付的。因此，隨後發生退貨或退款的任何銷售，USANA將對為此所支付的佣金和獎金進行相應調整。在退款處理完成後，USANA將從上線特許專營商的團體銷售額中扣除退貨/退款產品的銷售額。

USANA每週支付佣金。特許專營商必須仔細查看自己的佣金，若發現錯誤或差異，必須在佣金支付日期起三十 (30) 天內向USANA報告。若特許專營商未能在30天內向USANA報告相關錯誤或差異，即被視為該特許專營商放棄申訴。

除非產品已交付，否則特許專營商不得被支付或接受任何款項。除非法律另有規定，如果USANA無法聯繫到特許專營商，則USANA無法向特許專營商支付的任何佣金和獎金將受USANA無人認領佣金政策約束。

40. 銷售稅

USANA將代替特許專營商按建議零售價，以貨物目的的適用稅率收取並繳付銷售稅。

41. 郵寄和損失風險

USANA經由公共承運人向特許專營商郵寄產品。如果USANA經由公共承運人郵寄產品，且特許專營商同意支付運費、手續費和其它相關郵寄費用，以便產品從USANA倉庫郵寄至特許專營商郵寄地址。USANA將產品交付給公共承運人時即完成產品交付，屆時產品的所有權及其在郵寄過程中丟失或損壞的風險即轉移至特許專營商。

42. 退貨政策

滿意保證：USANA為所有產品和銷售工具 (包括歡迎套裝) 提供無條件退款滿意保證。若買方因任何原因對任何產品或銷售工具不滿意，則買方可以在購買之日起30天內退回銷售工具或任何未使用的產品，要求更換或100%退款 (扣除運費)。

特許專營商必須向其個人零售顧客兌現此退款保證。無論任何原因，特許專營商的零售顧客如果對從特許專營商購買的任何USANA產品不滿意，可以將產品退回給原出售產品給他們的特許專營商。若該零售顧客要求退款，則出售該產品的特許專營商必須立即按原售價 (扣除運費) 將貨款如數退還給零售顧客。零售顧客則必須將產品退還給出售該產品的特許專營商；USANA不接受零售顧客的直接退貨。然後，特許專營商應聯繫顧客服務部門申請退款/換貨。

滿意保證不適用於從非特許專營商或經由未授權管道 (包括但不限於亞馬遜或eBay) 所購買的產品和銷售工具。

產品和銷售工具退貨：若產品或銷售工具處於可重新銷售狀態，買方也可以在購買之日起最多一年內退回任何產品，以獲得100%退款 (扣除運費)。如果產品未開封、未使用、且包裝和標籤未遭更改或毀損，則產品即處於可重新銷售之狀態。在銷售時明確標識為不可退貨、清倉、停產或作為季節性項目的產品，或在其標示的「有效日期」之後三 (3) 個月內的產品，均不具有可重新銷售的條件。

銷售工具 (包括歡迎套裝) 若處於當前仍可銷售之狀態，即可退回公司並獲得100%退款。處於當前仍可銷售之狀態的銷售工具必須：

- 未開封且未使用；
- 未遭毀損或更改；且
- 處於可合理用正常價格重新出售的狀態。

所有特許專營商退貨必須由購買該等產品的帳戶擁有者提出。

43. 取消訂單退貨

顧客、優惠顧客和新登記入會的特許專營商有三 (3) 個工作日可以取消其首張訂單並獲得全額退款。阿拉斯加居民則有五 (5) 個工作日，北達科他州65歲及以上的居民有十五 (15) 天的時間取消並獲得全額退款。銷售收據上載有這些權利的說明。

44. 濫用退貨制度

如果USANA確定某特許專營商濫用滿意保證，USANA將根據退貨制度給予該特許專營商之退款款項，該特許專營商的事業可能被終止。

45. USANA事業的期限和續約

特許專營商協議的期限為一年 (根據本條款與政策，可於之前終止)。USANA每年向特許專營商收取一次事業續期年費以及相關稅款。每一年，在特許專營商申請加入USANA的日期當天，USANA將自動從該特許專營商存檔在USANA的信用卡或銀行帳戶收取年費。如果公司選擇：(1) 停止業務營運；(2) 解散商業實體；或 (3) 終止通過直銷管道分銷其產品和/或服務，則USANA保留在三十 (30) 天前通知終止所有特許專營商協議的權利。

46. 違反政策的調查與通知

若USANA認為或有理由認為某特許專營商違反了或正在違反本協議中的任何條款 (包括但不僅限於本條款與政策)，商德與教育部門則將對該等行為進行調查。調查結果將提交給商德委員會作決定。USANA有權在調查未決定期間扣留獎金、佣金或其它獎勵。如果商德委員會在審查調查結果後認為應適當採取處分，包括但不僅限於終止特許專營商協議，則商德與教育部門會將其結論通知該特許專營商。任何書面通知均可以任何合理的商業方式發送，包括但不限於發送電子郵件至特許專營商在本公司存檔的電子郵件地址。

47. 律政

違反本協議、任何非法、欺詐、欺騙或不道德的商業行為，或公司合理認為會損害其聲譽或商譽的任何行為或不作為，均可能導致特許專營商的事業被終止、暫停，和/或其它處分，來解決該不當行為。

48. 申訴程序

特許專營商或前特許專營商可以針對商德委員會的決定向USANA商德申訴委員會提出申訴。特許專營商的申訴必須採用書面形式行之，且須寄達商德與教育部門。若特許專營商提出申訴，將由商德教育部門審核後提交給商德申訴委員會。商德申訴委員會將審查商德委員會的決定並將其決定通知特許專營商。商德申訴委員會的這一決定即為最終決定。在提起任何爭議解決程序之前，特許專營商必須走完所有USANA申訴程序。

49. 終止事業的影響

在特許專營商因任何理由終止其事業的生效日期之後，該特許專營商將不會對其原事業、先前經營的團隊享有任何權利、所有權、索賠或權益，也不會從其前團隊產生的銷售收入中獲得任何獎金和/或佣金。在特許專營商因任何理由終止事業後，該特許專營商將不再是USANA特許專營商、無權繼續出售USANA產品或服務、必須從公眾視界中刪除任何USANA標誌，並且必須停止使用任何其它附有USANA標誌、商標或服務標章的文宣資料。自願終止其協議的特許專營商將只能領取在其終止之前，最後一個完整日曆週的佣金和獎金。

已非自願終止協議的特許專營商只能領取在終止之前，最後一個完整日曆週的佣金和獎金。但是，若有款項在調查過程中被扣留，無論該終止是自願還是非自願，特許專營商都無權領取這些款項。在事業終止後，特許專營商即無權領取佣金或獎金。

如果特許專營商在商德調查過程中或因商德調查而被終止（無論是否自願）後希望重新加入USANA，則該特許專營商必須完成終止日期後至少十二（12）個月的等待期，方可向商德部門提交申請重新加入。

50. 機密資料保密

USANA的機密資料包括但不限於USANA所保有的特許專營商、分享夥伴和/或顧客名單，以及特許專營商所擁有及使用的所有商業機密資料或「下線團隊報表」中的所有數據。除用於開展自己的事業之外，特許專營商不得將USANA的機密資料用於任何其它目的。為保護USANA品牌的完整性和知識產權，特許專營商不得代表特許專營商本人或任何第三方作出下列行為：

- 向任何第三方透露任何機密資料；或
- 將報表或報表中包含的資料用於發展或經營特許專營商事業以外的任何其它目的。

本條款在協議終止或到期後依然受用，並具有法律效用。

51. 免責條款

特許專營商同意保障並免除USANA對以下事項的責任：任何違反特許專營商協議或條款與政策、濫用產品或違法、以及在開展其事業的過程和範圍內所發生的任何行為或疏忽等所導致的任何索賠、損害賠償、損失、罰款、處罰、判決、和解或其它費用（包括但不限於USANA自身合理的律師費）。本條款的規定在特許專營商協議終止後依然受用，並具有法律效用。

52. 修訂

USANA將會自行決定合理善意地不定時修訂本協議，包括但不限於本條款與政策。修訂將於該修訂透過在TheHub樞紐站所發佈通知之三十（30）天後生效。電子郵件通知將同時發送至特許專營商登記在帳戶中的電子郵箱。除第67節所述爭議解決協議中另有規定外，特許專營商同意，在此通知發佈的三十（30）天後，任何修訂將立即生效，並自動納入協議中作為有效且具有約束力的條款。特許專營商可在擬議修訂生效日期之前終止其協議以選擇不參與任何擬議修訂。特許專營商在任何修訂的生效日期或之後繼續參與商機即表示接受修訂後的協議。除非特許專營商明確同意，否則修訂不追溯發生在修訂生效日期之前的行為。

53. 自負風險

特許專營商瞭解，在往返參加與公司有關的會議、活動、研討會、研習營或聚會的旅程時，均屬於其獨立事業之一部分，而完全不是以公司僱員、代理或在職人員的身份參加，儘管其出席可能全部或部分是由於公司的邀請或與公司達成的協議。特許專營商應自行負責此類行程的所有風險與責任。

54. 變更保薦之豁免

如果特許專營商不當改變其保薦人，USANA保留決定該特許專營商在其新的保薦線上所發展出之團隊的最終及專有處置權。在不當更換其保薦人的特許專營商後所發展的下線團隊，相當於特許專營商放棄對USANA與其關聯方的所有處置、決定或相關的衍生索賠。

55. 完整的協議

本協議書（包含條款與政策及獎勵計劃）是特許專營商與公司（統稱「締約方」）之間對於本協議中提及的所有事項的瞭解與協定的最終表達，並取代雙方之間所有先前和當前的瞭解之協議（口頭與書面形式的）。由於本協議，先前與該協議主題有關的所有說明、備忘錄、示範、討論和描述均告無效。除非本協議另有規定，否則不得更改或修訂本協議。任何宣稱是本協議以前的口頭或書面協議的證據都不能推翻本協議。若本協議的條款與任何公司僱員或其他特許專營商對某特許專營商的口頭陳述之間存在任何差異，則以本協議明確的書面條款和規定為準。

56. 不可抗力

若因發生超出USANA所能合理控制的情況而導致無法及延遲履行其義務，USANA概不負責。

57. 分割條款

若現行協議中列明存在的任何條款或修訂的條款因任何原因被認定為無效、違法或無法執行時，此等規定只應在使其具有可執行性的必要範圍內進行修改，如果無法進行對此修改則只有等此無效的條款被從協議中刪除，其餘條款及規定均維持全面有效，猶如協議中並不存在該等無效、違法或不可執行的條款。

58. 存續

本協議第20、32、34、50、51、52、67節中規定的條款及其違約補救措施應在本協議取消或到期後仍然有效。

59. 豁免

根據本協議，絕不可因USANA未行使或延遲行使任何權利或補救措施，而視為其放棄權利；對違反本協議的任何條款之任何單一或部分豁免，也不可被視為對任何後續違約行為的豁免；對本協議的任何權利或補救措施的任何單獨或部分行使也不妨礙本協議的任何其他或進一步行使該權利或補救措施，或本協議或法律授予的任何其他權利或補救措施的行使只有在極少數情況下才會豁免某項政策，此類豁免必須以書面形式為之，並由USANA授權的高級主管簽署。豁免僅適用於該特定情況。

60. 不得倚賴

特許專營商應尋求與其事業相關的專業建議（法律、財務、稅務等）；USANA不向特許專營商提供專業建議。

61. 標題

本條款與政策的標題僅供參考，不具有實質性效力。

62. 翻譯

如果條款與政策和協議的英文版本與其任何翻譯版本之間有任何差異，則以英文版本為準。

63. 專業術語

此處使用的所有大寫的術語若在本條款與政策中未予定義，則其意義與獎勵計劃中的解釋相同。

64. 個人資料及私隱權

特許專營商個人資料

USANA根據我們的隱私權政策(可在找到)處理特許專營商的個人資料。隱私政策包含我們的處理規則和您的資料主體權利的詳細資訊。如果您不同意我們的隱私政策條款，請不要接受當前的USANA特許專營商條款與政策。

65. 爭議解決協議

相關方：特許專營商和USANA(在適用情況下，各自與每個相關方一起統稱為「一方」，總稱為「雙方」)承認，本文中包含的任何內容均無意造成任何參與、責任或義務，相關方就其與USANA之間的任何交易達成一致，並且雙方進一步承認，任何一方不得認為本協議中的任何內容構成相關方放棄就其是否可以適當地成為雙方之間任何爭議的一方而提出的任何抗辯。

A. 強制性個人仲裁協議和集體訴訟豁免

本強制性個人仲裁協議和集體訴訟豁免影響特許專營商與USANA和/或相關方之間發生的任何性質的爭議、索賠或爭議的解決方式，無論此類爭議是基於特權或公認的利益，還是基於法規、契約、侵權行為、普通法或其它(「爭議」)。

除本協議規定外，在發生任何衝突時，所有爭議都應提交猶他州鹽湖城根據司法仲裁和媒體服務(JAMS)、JAMS綜合仲裁規則和程序(JAMS規則)，以及本強制性個人仲裁協議之具有約束力的仲裁單位解決，除非該特許專營商所在州或省的法律另有明文規定。JAMS規則可在jamsadr.com上找到，並可根據要求發送電子郵件至ethics@USANAinc.com。所有爭議將自動受美國猶他州地區法院標準保護令的約束和管轄。

除本協議明確規定外，為在合理可能的範圍內以及時、有效和具有成本效益的方式促進雙方友好解決爭議，雙方在此放棄各自接受陪審團或任何法院審判的權利。然而，本爭議解決協議中的任何規定均不得阻止特許專營商在法律允許之適當管轄範圍內的小額索賠法院(「小額索賠法院糾紛」)中針對金額\$10,000或以下的索賠(但不包括其它救濟金)提起個人訴訟。

集體訴訟豁免：在適用法律允許的範圍內，雙方放棄將任何爭議作為集體、團體或代表訴訟審理的任何權利，仲裁員無權在此基礎上進行訴訟。當事人只能以其個人身分提出索賠或反索賠。不論JAMS規則中有任何相反的規定，除非得到仲裁程序中所有受影響方的書面同意，仲裁員不得合併多人的爭議，也不得以非個人的方式主持任何程序。如果任何爭議在法律上不可進行仲裁，則雙方同意，這些爭議的訴訟應暫停，等待任何個別爭議的仲裁結果。

如果在針對該問題的所有上訴用盡後，禁止集體或代表仲裁被視為無效或不可執行，則在爭議中主張集體或代表索賠的

範圍內，應根據本協議中的B章節提起訴訟。

適用於性侵犯和/或性騷擾爭議的特殊條款：儘管本協議中有其它規定，在指控構成性騷擾爭議或性侵犯爭議之行為者，或指控此類行為的集體或團體訴訟的指定代表的選舉中，涉及性騷擾和/或性侵犯的索賠可以在司法、仲裁、行政或其它平台上以個人、聯合、集體或團體形式維持。性侵犯或性騷擾爭議之可仲裁性的確定(包括該爭議是否可以在聯合、集體或團體訴訟的基礎上維持)應由法院決定。

機密信息的保護：雙方瞭解並同意USANA擁有有價值的商業機密和保密信息。雙方同意採取一切必要措施，防止在根據本強制性個人仲裁協議進行的任何程序中公開披露該等商業機密和機密信息。

仲裁程序：不論JAMS的規則，以下條款適用於所有仲裁訴訟：雙方一致認為時間至關重要。

- 仲裁將以英文進行(必要時配備適當的翻譯)。
- 聯邦證據規則適用於所有案件。
- 雙方享有聯邦民事訴訟規則所允許的所有證據開示權。美國猶他州地方法院的地方民事規則適用於所有證據開示爭議。
- 雙方有權根據聯邦民事訴訟規則第12條和/或第56條提出動議。
- 雙方將有同等時間陳述各自的案件，包括交互詰問。
- 仲裁員的決定為最終決定並對雙方具有約束力，如有必要可簡化為法院判決，但一方可選擇對下述某些仲裁裁決提出上訴。任何確認、撤銷、修改或以其它方式對裁決作出判決的動議或行動均應遵守本爭議解決協議B章節的規定。此外，在法律允許的最大範圍內，尋求執行仲裁員裁決的任何一方應提交加蓋公章的裁決書，以維護對機密信息的保護，雙方特此同意並認同提交加蓋公章的此類意見書、動議或命令。
- 除非適用的法律或法規另有明確規定，否則仲裁員無權裁定懲罰性損害賠償。

除上述規定外，不論JAMS的規則，根據爭議金額將附加某些程序。爭議金額低於\$1,000,000.00(一百萬美元)的爭議和索賠，除非雙方另有協議，否則將適用以下程序：

- 仲裁將在指定仲裁員之日起180天內進行，最終聽證會時間不超過五個工作日。
- 將使用JAMS仲裁員選擇規則在其提供的JAMS中立者名單中選出一位仲裁員。
- 仲裁員應進行符合仲裁目標的發現。信息的發現和披露將在JAMS提供的規則下進行，以實現一般仲裁目標，包括經濟並高效地解決雙方之間的爭議，但在任何情況下，雙方均不得享有高於聯邦民事訴訟規則所規定的開示權。

爭議金額等於或高於\$1,000,000.00的爭議和索賠，除非雙方另有協議，否則將適用以下程序：

- 將使用JAMS仲裁員選擇規則在其提供的JAMS中立者名單中選出三位仲裁員。
- 仲裁小組應指定一名仲裁員處理證據開示爭議。在一方認為必要的情况下，一方可以對證據開示仲裁員的決定向三名仲裁員小組提出上訴。為了對證據開示決定提出上訴，上訴必須以書面形式提出，並在當事人收到希望上訴的證據開示決定後5個工作日內提交給仲裁小組。
- 雙方有權根據JAMS中可選擇的仲裁上訴程序向上訴小組對任何仲裁裁決提出上訴。雙方同意對根據可選擇的仲裁上訴程序提出的任何上訴申請進行口頭辯論。

除非本協議另有規定，仲裁員應擁有專屬權力來決定並裁決對其主持爭議管轄權的質疑，包括對本強制性個人仲裁協議的存在、範圍或有效性的任何異議和/或任何爭議的可仲裁性。仲裁員或仲裁小組無權決定仲裁是否代表集體進行或反對集體進行。

仲裁費用：USANA 應為特許專營商報銷與根據本協議條款啟動的仲裁程序相關的所有申請費、管理費和仲裁員費用。雖然 USANA 有義務支付申請費、管理費和仲裁員費用，但特許專營商仍應負責仲裁過程中產生的任何及所有額外費用，包括但不限於律師費、專家證人費以及與仲裁程序直接相關的任何其它費用。在本協議管轄下產生索賠的任何仲裁中，勝訴方有權向另一方索要律師費，包括但不限於如有強制仲裁所產生的律師費。

臨時禁制令和強制執行救濟：除下文規定外，任何一方均無權就任何爭議事項在法庭上提起或維持任何訴訟，直至此類爭議事項已按照本協議規定提交並確定，且僅適用於該仲裁裁決的執行。儘管存在本強制性個人仲裁協議，任何一方仍可在必要時向具有管轄權的法院申請執行仲裁裁決，或尋求臨時限制令或臨時或初步禁令，以確保在仲裁中尋求的救濟不會在裁決未決期間或在裁決移交之後無效。具體而言，但不限於，特許專營商承認條款與政策中有關「機密信息的保護」和「未經授權招募；參與另一家直銷公司」對保護 USANA 的合法利益是合理且必要的。特許專營商進一步承認，若其違反該等條款和契約將給 USANA 造成無法彌補的損害，損害的金額和程度將很難估計或確定，並且 USANA 可能無法根據法律獲得充足的補救。因此，特許專營商同意 USANA 有權獲得初步禁制令救濟、臨時限制令、具體履行或其它公平救濟，以防止特許專營商違反或威脅違反此類條款和契約。此外，不論本協議存在任何相反規定，如果一方對州或聯邦法院對審理上述臨時限制令或臨時或初步禁令救濟之爭議的管轄權提出異議，則提出該等申請的法院應擁有專屬管轄權，以確定其是否有權管轄主持和裁決一方申請法院發布臨時限制令或命令或臨時或初步禁令。提起任何訴訟並不構成任何一方放棄將尋求本款規定以外救濟的任何索賠提交仲裁的權利或義務。

先行仲裁程序：不論 JAMS 規則有任何規定，但如果同時超過 10 個未決仲裁案件提出實質相似或重疊的事實或法律指控，應使用先行程序。不論本協議有任何相反規定，有關這些先行程序是否適用於任何索賠/仲裁的任何爭議，應由具有管轄權的法院而不是 JAMS 或仲裁員解決。

雙方承認並同意，不論案件是否有價值，大量具有類似指控的仲裁案件將造成過高的處理成本。雙方瞭解並同意，同時對大量實質相似的案件進行仲裁在邏輯上是困難或不可能的。因此雙方同意根據司法機構的經驗採用類似法院在大規模侵權案件中所使用的先行訴訟程序，即在對一個或幾個案件作出判決後，大多數或所有其它案件都以和解或其它方式自行解決。

在法律允許的最大範圍內，同時進行的案件/仲裁不得超過 10 個。所有剩餘的案件/仲裁將被擱置，並停止時效。一旦其中一個正在進行的原始案件/仲裁得到解決（判決、和解或其它方式），待審仲裁將在 10 個正在進行的案件/仲裁清單中取代該案件/仲裁。除下述情況外，案件/仲裁應按照先收到仲裁申請或提起訴訟的順序列入或移至正在進行的清單。在案件/仲裁列入或移至 10 個正在進行的案件/仲裁清單之前，任何一方為啟動案件/仲裁所支付的費用均應予以退還，並且任何一方均無義務支付任何 JAMS 或仲裁員費用。

如果特許專營商根據本先行程序聲稱因任何延遲而遭受特殊困難，則該特許專營商可以申請 USANA 放棄該案件的

10 個案例限制。如果 USANA 不同意，特許專營商可以要求 JAMS 將案件/仲裁列入 10 個正在進行的案件/仲裁清單，理由是延遲將造成特殊困難。如果 JAMS 發現特殊困難並批准申請，根據其對相對困難的確定，JAMS 應從 10 個正在進行的案件/仲裁清單中刪除另一個案件/仲裁，並將其置於待審案件/仲裁清單的首位。在任何情況下，JAMS 均不得將超過 10 個案件/仲裁置於正在進行的狀態。如果超過 10 份困難申請獲得批准，JAMS 應根據其對相對困難條件的衡量來確定哪 10 個案件/仲裁應首先進行。

退出：不希望受此強制性個人仲裁協議約束的特許專營商可以選擇退出，請在特許專營商簽署強制性個人仲裁協議後的三十 (30) 天內以書面形式通知公司您欲退出本強制性個人仲裁協議。可接受的通知形式包括發送電子郵件至 ArbitrationOptOut@USANAinc.com，或寄發含有日期和該特許專營商簽名的信函至以下地址：

USANA Health Sciences, Inc.
3838 West Parkway Boulevard
Salt Lake City, Utah 84120
Attn: General Counsel

電子郵件或信函均必須清楚說明特許專營商的姓名和退出此強制性個人仲裁協議的意圖。

獨立且獨特的協議：雙方瞭解並同意，本強制性個人仲裁協議作為獨立且獨特的協議運作，可與本協議的其餘部分分割，並且無論本協議的任何其它條款的可執行性，均具有強制執行力。雙方進一步瞭解並同意，特許專營商協議全部或部分的不可執行性並不支持本強制性個人仲裁協議不可執行的裁決。對本條款的考慮包括但不限於雙方對仲裁爭議達成的相互協議。

B. 管轄法律和管轄權

除本協議另有規定外，不需仲裁的任何其它事項或爭議的管轄權和地點應完全位於猶他州鹽湖縣或位於猶他州地區的美國地方法院，但根據「未經授權招募；參與另一家直銷公司」相關的條款與政策的規定產生的任何該等索賠或爭議的管轄權和地點無需仲裁，除非特許專營商居住地的法律另有規定。

除本協議另有規定外，本爭議解決協議應根據猶他州法律解釋並受其管轄，不考慮其法律選擇原則，但適用的《聯邦仲裁法》（「FAA」）應管轄仲裁和強制性個人仲裁協議，但不影響任何與之相反的州法。不論上述規定：(1) 加州法律，無論其法律選擇原則如何，均應管轄根據本爭議解決協議條款在加州提起的索賠和爭議，但 FAA 應管轄仲裁和強制性個人仲裁協議，而不使任何相反的州法律生效；(2) 特許專營商所在州的法律應管轄在與「未經授權招募；參與另一家直銷公司」相關的條款與政策規定下產生的索賠和爭議，但如適用，FAA 應管轄仲裁和強制性個人仲裁協議，而不使任何相反的州法律生效。

小額索賠法院爭議不應受本爭議解決協議的管轄權和審判地點要求的限制。小額索賠法庭糾紛適用猶他州法律。

不論本協議有何相反規定，若州法律規定在該州以外解決索賠或爭議的協議無效、不合法或不可執行，該州的居民有權在該州法律要求的範圍內，在其所居住的州內尋求索賠和爭議的解決。對於在其它州提出的此類索賠和爭議，在該州法律允許的範圍內，爭議解決協議的所有其它條款應適用於該等索賠或爭議，包括但不限於以個人為基礎對索賠和爭議進行仲裁和/或訴訟的共同義務。

C. 集體訴訟豁免

在法律允許的最大範圍內，雙方（包括相關方）同意，一方只能以個人身分向另一方提出索賠和爭議，不得在任何所謂的集體、代表或團體訴訟中成為原告或集體成員，包括但不限於在聯邦或州法院提起的此類訴訟。

66. 合作

如果因 USANA 與任何現任或前任特許專營商之間的爭議導致特許專營商收到 USANA 索要文件和/或信息的請求，特許專營商必須準確、真實地回應請求，並在(14)天內提供所有要求的信息和/或文件。

67. 釋義

協議(或特許專營商協議)：公司與特許專營商之間具有法律約束力的合同，包括特許專營商申請表、條款與政策以及獎勵計劃。

申請表(或「特許專營商申請表」)：由希望與公司簽訂特許專營商協議的人士填寫並簽署的表格。

特許專營商：公司根據合同授權其購買及轉售產品、招攬其他特許專營商，並參與公司的獎勵計劃的獨立承包商。特許專營商與公司的關係受協議所約束。為執行和/或解釋這些條款與政策的條款，名詞「特許專營商」應解釋為包括與特許專營商相關的任何公司、合夥或DBA。

自動訂貨價格：比優惠價格低10%

事業：個人或企業實體與公司建立合同關係時所開設的帳戶。

事業活動：任何培訓、產品或商機的推廣和/或招攬。

商務中心：商務中心是特許專營商擴展事業的活動之中心，通過該活動購買產品並累積銷售額。

商機：公司確定的關於公司產品促銷或獎勵計劃的活動。

獎勵計劃：公司使用的特定計劃，界定特許專營商獎勵結構的細節和要求。

競爭直銷公司：包括處於任何組建狀態（包括概念）的公司，該公司銷售或計劃銷售類似或競爭性營養補充品、食品 and 能量產品、護膚產品，或任何其它健康和保健產品的直銷公司。

機密信息：由特許專營商提供或提供給特許專營商有關 USANA 事業的信息，不論以書面、電子、口頭或任何其它形式，均為機密、專有和/或通常不向外界公開的信息，包括但不限於USANA商業機密、知識產權、特許專營商和顧客身份及聯繫信息，和組織報表或其它非公開報表中包括的資料。

旁線團隊：非直接位於他/她的保薦關係位置線的上方或下方的某位特許專營商。

顧客：為個人用途購買產品以及沒有向任何第三方轉售產品意圖的人士。

直銷：直銷、網絡行銷或多層行銷企業。

同居伴侶：無親屬關係且未婚者，與特許專營商分享共同的住所，並生活在一種忠誠、親密的關係中，但這種關係在同居伴侶居住所在州的法律上未定義為婚姻。

下線：位於一名特定特許專營商保薦關係線之下的所有特許專營商。

登記加入(入會)：與公司簽訂合同以經營獨立事業的行為。

四星期循環週期：連續四個支付佣金期（四個星期五）的循環週期。

下線團隊報表：一項由公司製作的報表，提供有關特許專營商團隊的身份和銷售資訊等專有資料。

團體銷售額：一名特許專營商的團隊銷售產品所產生的用來計算支付佣金的銷售額。

TheHub樞紐站：USANA後台辦公室軟體。

USANA正式文宣資料：公司所提供關於產品和商機的廣告及資訊材料。

位置：特許專營商在其保薦人下線中安置的位置。

優惠顧客：以折扣價直接向USANA購買產品供其個人消費的人士。優惠顧客無權轉售產品，也不參與獎勵計劃。

產品：授權特許專營商根據協議行銷及銷售的產品。

關聯方：任何USANA官員、董事、所有者、僱員、代理商或附屬實體。就本協議中具體提及的目的而言，關聯方為本協議的有意第三方受益人，包括但不限於第67節中的爭議解決協議。

銷售工具：公司所製作，用於產品銷售、招攬或進行特許專營商培訓的任何類型之材料。

銷售額：特許專營商銷售產品所產生的分數。

保薦人：帶給新特許專營商商機的另一位特許專營商。

團隊：特許專營商的團隊由其銷售組織中所有的優惠顧客和特許專營商組成。

上線：銷售組織內在特許專營商之上方的直接特許專營商。

USANA或公司：USANAHealthSciences,Inc.，一家位於猶他州的公司。

歡迎套裝：每位新特許專營商購買的一系列公司培訓材料和事業支援資料。歡迎套裝以成本價出售給特許專營商，不支付佣金，而且是成為特許專營商唯一需要購買的材料。



[USANA.com](https://usana.com)
USANA Health Sciences, Inc.
3838 W. Parkway Blvd.
Salt Lake City, UT 84120
USA