



奖励计划

USANA 奖励计划

USANA致力带来精彩的人生—我们为您提供一个回报可观、可持续发展，并能让您最终获得财务自由的事业机会。USANA奖励计划正能配合我们的信念，因为它能给予每一位USANA独立直销商创造成功事业机会，有别于传统网络直销计划，要求直销商必须取得大量保荐和团队销售额。

USANA奖励计划弥补了大部份传统直销计划的不足之处，以下便是USANA独有的双向式奖励计划之优点：

- 透过建立直销商团队以及拓展稳健的客户网络，使您能享受到财务自由。
- 您可赚取无上限的佣金。
- 您每周均获得佣金。
- 能激励您的团队成员，协助您建立成功的团队。
- 直销商均享有平等的机会，奖励计划对于每个参与者也是公平的。

收入途径

透过USANA奖励计划赚取收入的六个途径如下：

- 零售利润
- 每周佣金
- 终生对等奖金
- 奖励
- 领袖红利
- 菁英红利

零售利润

直销商是USANA产品的经销商。即您可以优惠价格购买USANA产品，而当您以零售价售出产品给您的客户，便可即时赚取到利润。您购入产品的优惠价格与您销售产品的零售价之间的差额，便是您获得的利润。零售十分重要，因为它是您和您的新团队成员获得即时收入的最佳途径，并能同时借此为您的事业建立长期客户网络。事实上，大部份最优秀的直销商，都是从您的零售客户开始。

每周佣金

USANA的奖励计划，让您可透过放置团队成员于组织的左、右两边，来发展您的事业。每个产品也附带分数，当您和您的团队成员购买产品供自用及转售予其他客户时，销售产品的分数将会汇入您的事业组织中，您的团队累积之分数便是团队销售额。而根据您于组织左边、右边取得的对等团队销售额，计算您每周赚取到的佣金。有别于其他一般计划，余下的团队销售额(每边累积最高为5,000分)将会累积至下一个计算佣金周期。

终生对等奖金

当您和您的新团队成员于成为直销商后首8周内，取得某特定的领航员资格，您便可以开始领取终生对等奖金。(查阅第8页。)

终生对等奖金让您可从您保荐的新直销商，领取他们终生经营USANA事业期间的15%佣金分数之对等奖金*。您保荐的每一位合资格直销商，您也可在他们的事业中获得对等奖金，从而使您取得持续性的收入。

对等奖金%	如果您是。。。		
若您所保荐的直销商是	白金 领航员	领航员	两者都不是
特级白金领航员	15%	10%	5%
特级领航员	10%	5%	2. 5%

*只要您符合领取佣金资格，并遵守直销商协议，请参阅USANAtoday.com刊登之规则。

奖励

不论您的领袖位阶是什么，只要您参加USANA丰盛的奖励计划，您也有机会获得豪华旅游、奖品及额外现金奖赏。

领袖红利

USANA会拨出部份的全球总团队销售额，平均分予所有合资格领取的直销商。巨额的领袖红利(2012年的总额超过1千4四百万美元)将每周给予达到特定领袖位阶，并持续保荐新直销商，以及建立庞大事业组织的领袖。您获得的红利份额将视乎您的领袖位阶、事业组织的大小，以及您的组织在指定期间取得的分数。

菁英红利

每三个月，超过美金\$100万的红利将会分予USANA最高收入之40户直销商*。菁英红利是USANA每一季总团队销售额的百分之一，合资格的直销商将被分为五个组别获发红利。这是让您获得更高潜在收入的强大途径。

*每季实际发放之红利金额也会不同。

开始事业前

在您开始事业前，首先您需填妥及签署直销商申请表及协议书。然后，递交正本予USANA处理相关的资料，并支付购买创业套装(BDS)之费用。您亦可透过网上入会递交申请资料。一旦我们收到及处理您的申请后，您即可透过保荐其他人成

USANA 奖励计划

为直销商或优惠客户，开始建立USANA事业。USANA直销商可立即开始以优惠价购买产品供自用及转售产品，以赚取零售利润。

开始

当您购买产品供自用及转售予零售客户时，您可从每个产品中累积到分数。您需要于每个月取得特定的分数以保持事业活跃，即个人销售额。

但您毋须担心，因您并不是孤军作战。USANA奖励计划能协助您成功，并著重团队合作。您每一位团队成员累积之分数，将总计至团队销售额。团队销售额便是您的团队一起累积之分数，它会决定您赚取到的佣金金额。

步骤1：启动您的商务中心

奖励计划以商务中心为重心。商务中心是您建立事业活动的中心，使您可以购买产品、获得分数及累积销售额，就像开启一家商店一样。要开始您的事业，您可以选择启动一个或三个商务中心，而这视乎您希望建立的事业规模之大小。

启动一个商务中心

要启动一个商务中心，并开始赚取佣金。您需要取得200分个人销售额。您可透过单一次订单订购产品供自用及/或供客户使用，从而取得所需的销售额；或可透过多张订单，累积所需销售额。但紧记，您的商务中心将会在您取得足够的个人销售额才开始启动。您的第一个商务中心名称为BC1。

启动三个商务中心

要启动三个商务中心(BC1, BC2及BC3)，您必须于成为新直销商后之首六个星期五内，取得400分个人销售额。若您于限期内未能成功取得所需的销售额，您将会失去第二及第三个商务中心(BC2及BC3)。若您的首次产品订单相等于最少400分个人销售额，400分将会自动分配至三个商务中心，其中200分个人销售额将分配至商务中心1(BC1)，而商务中心2(BC2)及商务中心3(BC3)则各分配到100分。即您的商务中心1(BC1)左、右两边，均有100分开始运作，并使您更容易获得首张佣金支票。这是启动三个商务中心的优点之一。

步骤2：申请自动订货

在您销售USANA最顶级的产品前，您应该亲身体验其功效，使其他人也能从您的身上见证产品的优越功效。自动订货则是让您能方便地取得产品持续享用的方法。

专为直销商及优惠客户而设的自动订货，会定期直接运送您需要的产品给您。您可以自行决定需要订购的产品，以及相隔多久运送产品给您。这是一个绝佳的方法，使您保持足够的货存量，您能轻松享用到所需产品外，亦可持续实行您每日的营养补充方案。此外，稳定的货存量能使您有足够的产品转售予零售客户，有助提升您的收入。最好的是您可透过自动订货，以优惠价再九折来购买适用于此优惠之产品。

您只需填妥自动订货单或于USANAtoday.com输入订购资料，设定您希望每四周自动收到的产品及销售工具，便可轻易享受到此计划为您带来的事业优势。我们会核实您填妥的订单资料后，直接运送产品至您的家中或办事处。请立即设定您的自动订货！

注意：若您无法售出或自用最少70%已购买之产品，您必须退出自动订货计划。

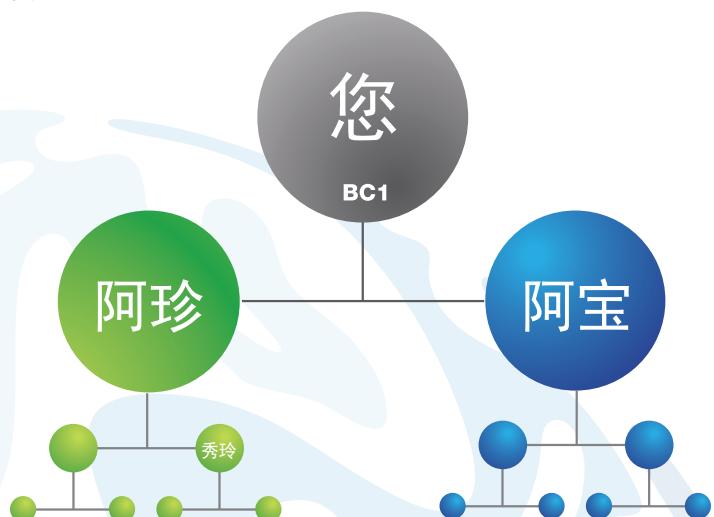
步骤3：开始建立事业

无论您决定以一个商务中心或三个商务中心开始建立事业，最重要的是您已踏出第一步。

以一个商务中心建立事业

透过招揽新客户，您便可以开始建立事业。您需要保荐两名新直销商加入您的组织(例如：图一的阿珍与阿宝)。这两位新团队成员会分别放置在您的商务中心左边及右边，而当您们三人招揽到新客户及保荐新团队成员，您的商务中心便会展开发展。

图一



例如：您已保荐第三位新直销商秀玲。您必须将秀玲放置在您组织中某位置，故此您放置她在您商务中心右边的阿宝之下。不单您能受惠于秀玲建立事业所取得的销售额，阿宝亦能因此受惠。**USANA**独特的双向式奖励计划著重合作性，透过您和您的团队成员通力合作，便可建立成功的事业。

我怎样在自己的组织加入一位新团队成员呢？

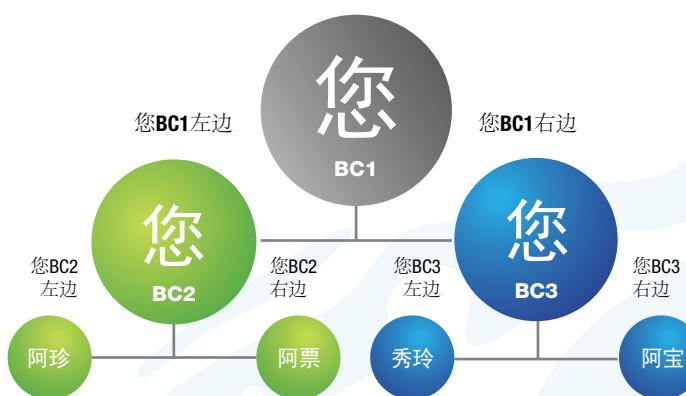
定位资料必须清楚列明于直销商申请表及协议书，故此您需与您的新团队成员先作沟通，并填妥这份表格。若您是保荐人，请紧记于「保荐人资料」一栏填上您的直销商编号。在此部份旁的「定位资料」部份，请列明您将放置新团队成员在那一名直销商之下，以及其直销商编号。您亦需列明您将该新直销商放置在所属商务中心编号及商务中心的左或右边。例如：若您已保荐新直销商秀玲，以及将她直接放至您的商务中心1之右边；您则需在「定位资料」部份填上您的直销商编号，并于商务中心部份填上BC1（或001），再以剔号指示其放置位置为「右边」。

备注：请确保填写的定位资料准确无误。资料一经输入公司系统，将不能更改新团队成员的定位位置。

以三个商务中心建立事业

以三个商务中心开展事业基本上与以一个商务中心开展事业相同，不同的只是您现在拥有两个商务中心让您放置新团队成员（见图二）。

图二



一旦您启动三个商务中心，您即可开始建立BC2及BC3，方法与您以一个商务中心，开始建立BC1事业大致相同。您可直接放置四位新团队成员在您的第二及第三商务中心之下，也可以持续透过个人销售取得分数。以三个商务中心建立事业的优处是您只需在两个商务中心下建立团队，便可获得三个

商务中心的收入。即您透过在BC2及BC3新增团队成员来建立您的事业，但您将可透过三个商务中心获取佣金，因为BC2及BC3取得的团队销售额，将汇入至BC1。

透过您的商务中心赚取佣金

随著您的组织扩展，团队销售额将会累积增加。团队销售额是总计您和您的团队成员于单一商务中心个别取得的个人销售额分数。（注：团队销售额并不包括BC1的个人销售额。您需每月达到特定的个人销售额要求，以保持商务中心活跃。另外，这些分数将被计算至您的保荐人之团队销售额，但不会被计算至您的个人销售额。但是，在三个商务中心的情况下，BC2及BC3取得的个人销售额将会汇入至BC1，并用作计算您的BC1团队销售额。）一旦每个人的个人销售额分数集合计算为团队销售额，您便开始赚取到佣金。

备注：如要从团队销售额中获取佣金，您必须是活跃的**USANA**直销商，即于每四星期运转周期中，在您的BC1取得100分个人销售额（或200分销售额，以符合从多个商务中心领取佣金资格）外，您的商务中心每一边必须达到最少的累计团队销售额分数要求。另外，您必须遵守直销商协议之销售要求。

USANA奖励计划的成功关键是保持团队平衡发展，即尽量保持您的商务中心左边及右边取得对等的销售额分数。您的商务中心取得较少分数之一边为潜力边，即您需要努力发展的一边，以达致商务中心两边取得对等的团队销售额。无论左或右边也有可能是您的潜力边，他们亦可能随著您建立的事业而有所改变。

佣金计算方法

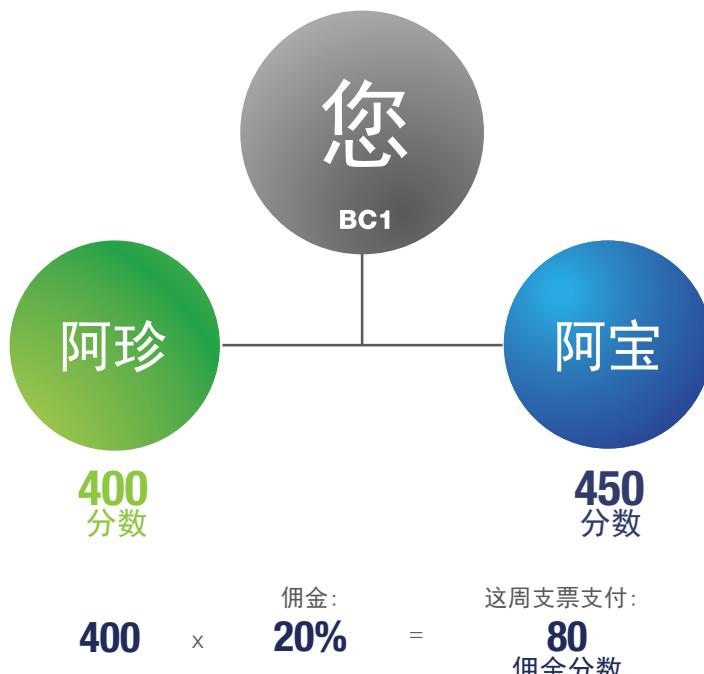
佣金是以佣金分为计算单位，再换算为您当地的货币。要计算您取得的佣金，只需简单地找出您商务中心左边及右边团队销售额对等的分数，然后再乘以20%（或0.2）。或找出您潜力边取得的团队销售额，然后乘以20%，来找出您的佣金。要取得一张佣金支票，您需于商务中心的每一边各取得最少125分团队销售额。当您达到此要求，您将会赚取到25分佣金分数，这个分数将会换算为您当地的货币，以支付佣金给您！

例子：若您选择以一个商务中心开始建立事业（见图三），于某一星期，您的商务中心左边累积总共400分团队销售额，而您的右边则共累积450分。首先，我们要确实您在每一边达到最少125分团队销售额的要求。由于您已符合此要求，我们便会将您潜力边取得的团队销售额乘以20%。于此例子中，您的左边是潜力边，故此我们便会将400分团队销售额

USANA 奖励计划

乘以20% (0.2)=80分佣金分数。这个佣金分数将换算为您当地的货币，以支付佣金给您。

图三



请紧记，在计算佣金时，我们不会计算层级，只会计算所得的分数。例如：于某一星期，若阿珍及其他所有在她之下的成员共取得2,100分团队销售额(左边)，而阿宝及其他所有在他之下的成员取得2,100分团队销售额(右边)，您则会赚取到420分佣金分数。您毋须理会销售额在您组织中那一层级产生。若您的目标是每周赚取1,000分佣金分数，您则需要于每周在您的商务中心左、右两边，各取得5,000分团队销售额。

在USANA，佣金是每周计算及发放的，故此您很快便会获得回报。大部份的直销计划，只会每月计算佣金，并要到下月底才发放佣金。即是直销商需要等待大约两个月，才可获得在第一个月月初所赚取的佣金。故此，USANA双向式奖励计划的最大特色，将可有效激励您的团队成员发展业务，并持续取得成功。

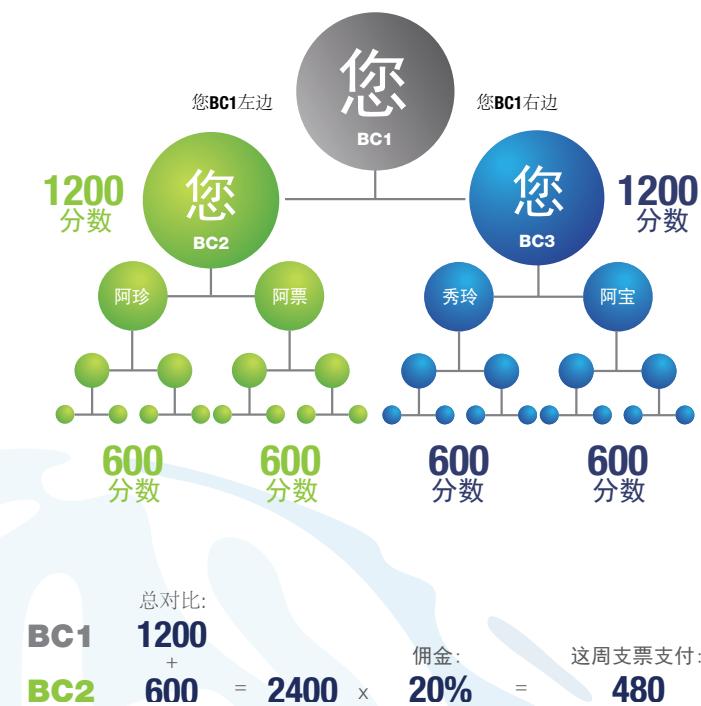
收入对比：一个商务中心和三个商务中心

在图四中，假设本周中每一个商务中心(包括您自己的商务中心)均是活跃的。见图四上部份，您有一个商务中心，您和您的团队成员努力合作，并在您的商务中心左、右边各取得1,200分团队销售额。由于两边的分数对等，佣金计算方法便是1,200分乘以20%，等于240分佣金分数，该佣金分数将换算为您当地的货币，以支付佣金给您。

图四上



图四下



计算您以三个商务中心取得的每周总佣金 (见图四下部份)，您亦只需简单地将每个商务中心的左、右两边对等所得的总团队销售额，再乘以20%。于这个例子中，您的第二及第三个商务中心(BC2及BC3)的左、右边各取得600分团队销售额。因为BC2左、右两边的分数对等，因此没有潜力边，

USANA 奖励计划

得出600分对等佣金分数；同样地BC3左、右两边的分数也对等，故此再得出600分对等佣金分数。最后，我们还要加上BC1取得的佣金分数。由于BC2及BC3位于您的BC1之下，故此第二及第三个商务中心的团队销售额将汇入至第一个商务中心。可见三个商务中心能为您带来双倍佣金。

请紧记，您的第一个商务中心左边之总团队销售额，包括BC2取得的所有团队销售额(即共1,200分)；而右边的总团队销售额(经BC3汇入至BC1)也有1,200分。因为BC1左、右两边的分数对等，在计算总佣金分数时，再加上1,200分。

现在，我们将每一个商务中心取得的总对等团队销售额，然后乘以20%，便能计算出当周总共取得480分佣金分数。以此对比您以一个商务中心取得相同的总团队销售额所得之240分佣金分数，可见其可取得的佣金大为不同。

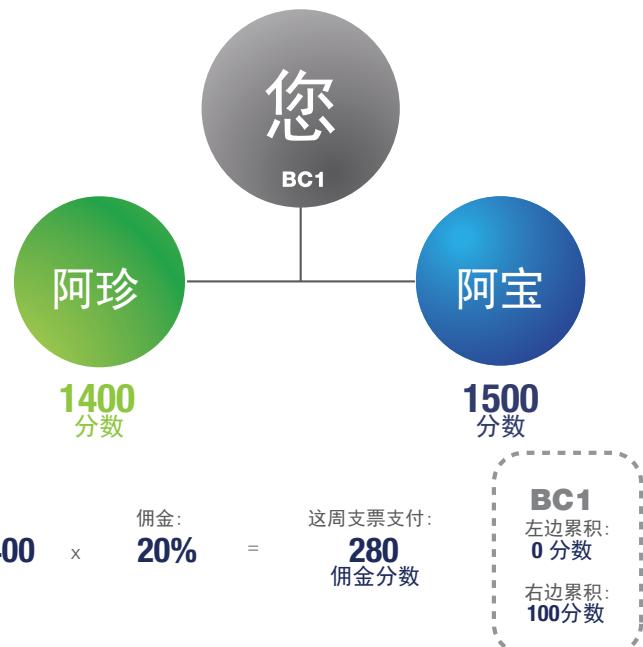
累积销售额

您的商务中心左、右两边各取得的团队销售额，未必每次也是对等的。若有任何余下的团队销售额(每边最高5,000分)，将会累积至下一个佣金周期计算。

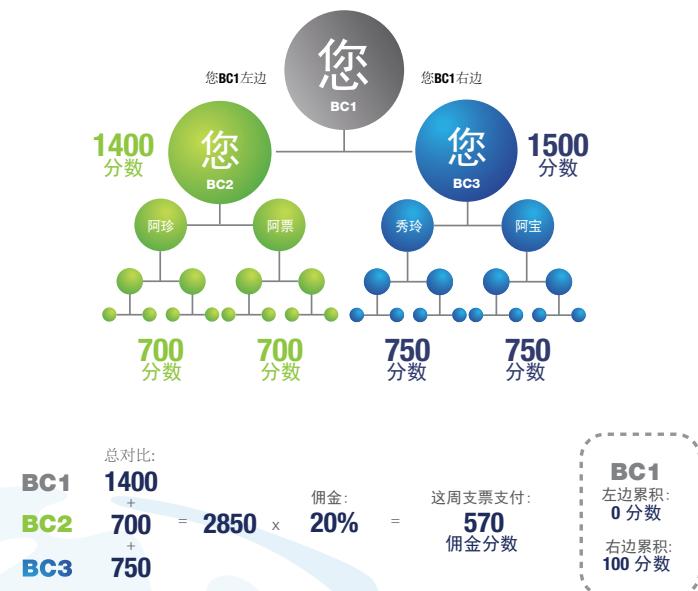
在图五，假设每一个商务中心均为活跃，并符合资格领取当周的佣金。在图五的上部份，您有一个商务中心。您和您的团队已在商务中心的左边取得1,400分团队销售额，而右边则取得1,500分团队销售额。故此，左边是您的潜力边，该边取得的团队销售额，将用作计算佣金。即您将以每边1,400分的对等分数来获取佣金，相等于280分佣金分数($1,400 \times 20\% = 280$)。由于左边所有分数已用作计算佣金，因此没有分数累积至下一个佣金周期计算。但您的商务中心右边余下的100分，将会累积至下一个佣金周期计算(及每一个随后的佣金周期，直至这些分数达到最少125分与左边对等之要求)。

在图五下部份，BC2的左、右两边取得的对等团队销售额为700分；BC3的左、右两边对等团队销售额则为750分；这两个商务中心取得的团队销售额，同时会汇入至BC1，但两边分数并不是对等的。BC1的潜力边是左边，共有1,400分，故此这个分数会总加至计算总对等团队销售额。现在，我们可以总计所有取得之对等团队销售额，再乘以20%，即等于570分佣金分数。在这个例子中，BC1的左边将没有分数累积至下一个计算佣金周期，但其右边则有100分累积。

图五上



图五下



保持商务中心活跃

要从USANA双向式奖励计划中获取佣金，您必须达到最低的个人销售额要求，以保持您的商务中心活跃。要保持一个商务中心活跃，您必须在每四星期运转周期中，达到最少100分个人销售额。要保持两个或以上商务中心活跃，您须在每四星期运转周期中，达到最少200分个人销售额。

注意：若您以三个商务中心开始建立事业，您毋须一开始便取得200分个人销售额。即使您有三个商务中心，您亦可以

选择专心发展BC1。因此，您只需取得100分个人销售额，便能使BC1符合资格领取佣金。直至您希望从您的第二及第三个商务中心领取佣金，您才需要在每四星期运转周期中，将您的个人销售额提升至200分。请注意，只有在您取得200分个人销售额时，您的第二及第三个商务中心才会开始累积销售额。

此外，您必须明白，您在任何四星期运转周期所累积的首次200分个人销售额，会归入您的第一个商务中心(BC1)。若在任何时间，您的商务中心不再活跃，您所有商务中心的分数将会被全数取消。当商务中心再次活跃时，销售额亦会由0分开始计算。请紧记，您必须遵守指定的销售要求，方合符资格领取佣金。

四星期运转周期

一个四星期运转周期，是指您在订购一张100分或以上的产品订单后，开始计算的四个佣金派发日(即连续四个星期五)所组成的周期。

自动订货：节省金钱 节省时间

自动订货让您体验到方便快捷的购物方式外，更让您以10%折扣之优惠价购买产品，让您能节省金钱，以及增加您的零售利润。要享受此优惠，您需要预先设定自动订货，以令系统能自动将您的订单作周末订单处理。另外，只有附带分数的产品，才有折扣优惠，故此某些产品如商标商品、销售工具等没有附带分数(销售额)，均不能享受到自动订货的折扣优惠。

优惠客户

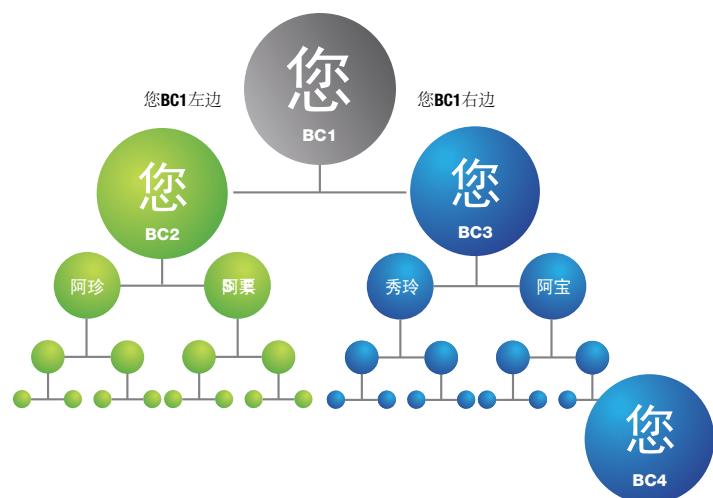
增加团队销售额之另一方法，是在您的商务中心左、右边增加优惠客户。优惠客户可以优惠价格订购产品(以及透过自动订货享有额外折扣优惠)，但他们无法赚取佣金。虽然您未能在优惠客户的订单上，赚取零售利润，但他们的订单可为您带来销售额分数，增加其所在位置一边的团队销售额。

启动新增商务中心

当您的商务中心达到最高指标(即商务中心左、右两边均取得5,000分团队销售额)，您将获发一张电子新增商务中心证书。您可从每个达到最高指标的商务中心，获得最多两张证书来启动新增的商务中心。新增商务中心证书可让您在组织的最底层启动一个新商务中心，您可借此在更深入的层次协助您的团队成员发展事业。一旦您决定在组织中那一个位置启动您的新增商务中心(见图六)，下一步您便需连同新增商务中心的位置资料，向直销商服务中心提交书面申请。此外，您的书面申请必须连同产品订单一起提交。新增商务中

心证书并不设过期期限。您的首两个新增商务中心可放置在您组织的最底层，但日后的新增商务中心之位置，必须与其他现有的商务中心之间相隔最少10个活跃直销商之BC1商务中心。

图六



为放置新增商务中心目的而定义，一名活跃的直销商为符合资格领取佣金的直销商。您可以额外200分个人销售额启动新商务中心，如步骤1所示(此分数不包括在四星期运转周期内，您所需保持商务中心活跃的100或200分个人销售额)。一旦您已启动您的新商务中心，您需于每四星期运转周期中，取得200分个人销售额，以保持新启动的商务中心及其他现有的商务中心活跃。无论您有多少个商务中心，您也只需达到200分个人销售额之要求。一旦您启动一个新商务中心，您便可以开始在其下建立团队。当您在某单一佣金周期，新商务中心的左、右两边各取得5,000分团队销售额，您将获发另一张新增商务中心证书，从而便可启动另一个新商务中心。由于您可在每个原有的商务中心获发最多两张新增商务中心证书，而每个新商务中心亦可再获发两张新增商务中心证书。故此实际上，您可在组织中拥有无限个的商务中心。由于每一个新商务中心也可透过销售而取得佣金外，还可为您组织以上的所有商务中心取得佣金，故此发展新商务中心能协助您整个团队发展得更稳健。

转移一个新增商务中心

一旦已放置一个新增商务中心，其位置是不能移动的。然而，在新商务中心于过去六个月均没有任何活动(团队销售额或个人销售额)，而又符合所有有关商务中心位置规则的情况下，USANA保留允许该商务中心位置转移的权利。任何有关要求须以书面申请，并必须获得USANA监察部审批。

USANA 奖励计划

白金领航员计划

白金领航员计划奖励您的快速启动，让您能将对等奖金的潜能发挥至极限。您的资格是由您保荐了多少位直销商，所产生的销售额分数以及您能多块达到资格。

	保荐4位 并创造 1,600 SVP	保荐2位 并创造 800 SVP
在8周内	特级白金 领航员	特级 领航员
在16周内	年度白金 领航员	年度 领航员

成为特级白金领航员

在前8周内亲自帮助位保持一个或三个商务中心活跃的直销商并累积创造**1600份销售额**。

成为特级领航员

在前8周内亲自帮助两位保持一个或三个商务中心活跃的直销商并累积创造**800份销售额**。

符合年度荣衔

若您错过特级荣衔的合格期，您只需在**16周内**符合资格还是可以享有同样的对等奖金。年度荣衔是每年在从届满一年之日起，在**8周**时间内再次达到该资格。若您已取得“特级”资格，您每年就无需再重新符合资格。

领袖晋级

领袖位阶是以您全部拥有的商务中心，合共取得之总佣金分数*而定。以下是各领袖级别的名称及需取得的佣金分数之要求。每晋升一级，您便可获得领袖襟章一枚。当您晋升至更高级别，便不再重返之前的较低级别。

分享者	一星期内取得50分佣金分数
坚信者	一星期内取得100分佣金分数
创业者	一星期内取得200分佣金分数
成就者	一星期内取得400分佣金分数
董事	一星期内取得600分佣金分数
铜董事	一星期内取得 800分佣金分数
银董事	一星期内取得1,000分佣金分数
黄金董事	连续四星期内取得1,000分佣金分数
红宝石董事	连续四星期内取得2,000分佣金分数
翡翠董事	连续四星期内取得3,000分佣金分数
钻石董事	连续四星期内取得4,000分佣金分数
一星钻石董事	连续四星期内取得5,000分佣金分数
二星钻石董事	连续四星期内取得6,000分佣金分数
三星钻石董事	连续四星期内取得7,000分佣金分数
四星钻石董事	连续四星期内取得8,000分佣金分数
五星钻石董事	连续四星期内取得9,000分佣金分数
六星钻石董事	连续四星期内取得10,000分佣金分数
七星钻石董事	连续四星期内取得11,000分佣金分数
八星钻石董事	连续四星期内取得12,000分佣金分数
九星钻石董事	连续四星期内取得13,000分佣金分数
十星钻石董事	连续四星期内取得14,000分佣金分数
十一星钻石董事	连续四星期内取得15,000分佣金分数

*总佣金分数包括透过自动订货达最高指标的商务中心所取得的佣金分数，但不包括领袖红利、菁英红利、终生对等奖金等。