

獎勵計劃

嘗試瞭解USANA細胞式獎勵計劃的詳情，包括其中所列出的數據。以便您發掘自己的潛能。

USANA致力帶來精彩的人生—我們為您提供一個回報可觀、可持續發展，並能讓您最終獲得財務自由的事業機會。USANA獎勵計劃正能配合我們的信念，因為它能給予每一位USANA獨立直銷商創造成功事業機會，有別於傳統網絡直銷計劃，要求直銷商必須取得大量推薦和團隊銷售額。

USANA雙向式獎勵計劃彌補大部份傳統直銷計劃的不足，以下便是USANA獨有的雙向式獎勵計劃之優點：

- 透過建立直銷商團隊以及拓展穩健的客戶網絡，使您能享受到財務自由。
- 您可賺取無上限的佣金。
- 您每週均獲得佣金。
- 能激勵您的團隊成員，協助您建立成功的團隊。
- 直銷商均享有平等的機會，獎勵計劃對於每個參與者也是公平的。

收入途徑

透過USANA雙向式獎勵計劃賺取收入的六個途徑如下：

- 零售利潤
- 每週佣金
- 終生對等獎金
- 獎勵
- 領袖紅利
- 菁英紅利

零售利潤

直銷商是USANA產品的經銷商。即您可以優惠價購買USANA產品，而當您以零售價售出產品給您的客戶，便可即時賺取到利潤。您購入產品的優惠價與您銷售產品的零售價之間的差額，便是您獲得的利潤。零售十分重要，因為它是您和您的新團隊成員獲得即時收入的最佳途徑，並能同時藉此為您的事業建立長期客戶網絡。事實上，大部份最優秀的直銷商，都是從您的零售客戶開始。

每週佣金

USANA的雙向式獎勵計劃，讓您可透過放置團隊成員於組織的左、右兩邊，來發展您的事業。每個產品也附帶分數，當您和您的團隊成員購買產品供自用及轉售予其他客戶時，銷售產品的分數將會匯入您的事業組織中，您的團隊累積之分數便是團隊銷售額。而根據您於組織左邊、右邊取得的對等(對碰)團隊銷售額，計算您每週賺取到的佣金。有別於其他一般計劃，剩餘的團隊銷售額(每邊累積最高為5,000分)將會累積至下一個計算佣金週期。

終生對等獎金

當您和您的新團隊成員於成為直銷商後首8週至16週內，取得某特定的領航員資格，您便可以開始領取終生對等獎金。

終生對等獎金讓您可從您推薦的新直銷商，領取他們終生經營USANA事業期間的2.5%~15%佣金分數之對等獎金(請參酌以下說明)。您推薦的每一位合資格直銷商，您也可在他們的事業中獲得對等獎金，從而使您取得持續性的收入。

說明：

一、辦法

新加入的直銷商，在成為「特級白金領航員」及「特級領航員」後，其「推薦人」將可持續地獲得新直銷商自加入後所獲得佣金分數2.5%至15%的「對等獎金」：

(一)、新加入直銷商在成為「特級白金領航員」時

- 若「推薦人」是「特級白金領航員」或「白金領航員」，將獲得其佣金分數15%的「對等獎金」。

USANA雙向式獎勵計劃

- 若「推薦人」是「特級領航員」或「領航員」，將獲得其佣金分數10%的「對等獎金」。
- 若「推薦人」既不是「特級白金領航員」、「白金領航員」、「特級領航員」，也不是「領航員」，將獲得佣金分數5%的「對等獎金」。

(二)、新加入直銷商在成為「特級領航員」時

- 若「推薦人」是「特級白金領航員」或「白金領航員」，將獲得其佣金分數10%的「對等獎金」。
- 若「推薦人」是「特級領航員」或「領航員」，將獲得其佣金分數5%的「對等獎金」。
- 若「推薦人」既不是「特級白金領航員」、「白金領航員」、「特級領航員」，也不是「領航員」，將獲得佣金分數2.5%的「對等獎金」。

二、資格取得

- (一)、特級白金領航員之資格：新加入之直銷商須於入會日起八週內推薦4位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達1600分者。
- (二)、白金領航員之資格：新加入之直銷商須於入會日起十六週內推薦4位(含)以上新直銷商並推薦之入會者產生積分達1600分者。
- (三)、特級領航員之資格：新加入之直銷商須於入會日起八週內推薦2位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達800分者。
- (四)、領航員之資格：新加入之直銷

商須於入會日起十六週內推薦2位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達800分者。

三、資格之再度符合與資格之晉升

- (一)、上述除「特級白金領航員」及「特級領航員」之資格為終生有效外，餘「白金領航員」及「領航員」均須於下一續約年度重新符合資格：

1. 白金領航員：自續約年度契約起始日後八週內推薦4位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達1600分者。
2. 領航員：自續約年度契約起始日後八週內推薦2位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達800分者。

- (二)、「特級領航員」及「領航員」均得於下一續約年度晉升為「白金領航員」辦法如下：

1. 特級領航員：自續約年度契約起始日後八週內推薦2位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達800分者得晉升為「白金領航員」。
2. 領航員：自續約年度契約起始日後八週內推薦4位(含)以上新直銷商並由推薦之入會者產生積分達1600分者得晉升為「白金領航員」。

獎勵

不論您的領袖位階是什麼，只要您參加USANA豐盛的獎勵計劃，您也有機會獲得豪華旅遊、獎品及額外現金獎賞。

領袖紅利

USANA會撥出部份的全球總團隊銷售額，平均分子所有合資格領取的直銷商。巨額

USANA雙向式獎勵計劃

的領袖紅利(於2012年,其總額超過1千4百萬美元)將每週給予達到特定領袖位階,並持續推薦新直銷商,以及建立龐大事業組織的領袖們。您獲得的紅利份額將視乎您的領袖位階、事業組織的規模,以及您的組織在指定期間取得的分數。

菁英紅利

每三個月,超過美金\$100萬的紅利將會平均分予USANA最高收入之40名直銷商*。菁英紅利是USANA每一季總團隊銷售額中提供一個百分比,符合資格的直銷商將被分為五個組別獲發紅利。這是讓您獲得更高潛在收入的強大途徑。

*每季實際發放之紅利金額也會不同。

開始事業前

在您開始事業前,首先您需填妥及簽署直銷商申請表及協議書。然後,遞交正本予USANA處理相關的資料,並支付購買創業套裝(BDS)之費用。您亦可透過網上入會遞交申請資料。一旦我們收到及處理您的申請後,您即可透過推薦其他人成為直銷商或優惠客戶,開始建立USANA事業。USANA直銷商可立即開始以優惠價購買產品供自用及轉售產品,以賺取零售利潤。

開始

當您購買產品供自用及轉售予零售客戶時,您可從每個產品中累積到分數。您需要於每個月取得特定的分數以保持事業活躍,即個人銷售額。

但您毋須擔心,因您並不是孤軍作戰。USANA雙向式獎勵計劃能協助您成功,並著重團隊合作。您每一位團隊成員累積之分數,將總計至團隊銷售額。團隊

銷售額便是依您團隊共同累積之分數,它會決定您賺取到的佣金金額。

步驟 1 :

啟動您的商務中心

雙向式獎勵計劃以商務中心為重心。商務中心是您建立事業活動的中心,使您可以購買產品、獲得分數及累積銷售額,就像開啟一家商店一樣。要開始您的事業,您可以選擇啟動一個或三個商務中心,而這視乎您希望建立的事業規模之大小。

啟動一個商務中心

要啟動一個商務中心,並開始賺取佣金。您需要取得200分個人銷售額。您可透過單一次訂單訂購產品供自用及/或供客戶使用,從而取得所需的銷售額;或可透過多張訂單,累積所需銷售額。但緊記,您的商務中心將會在您取得足夠的個人銷售額才開始啟動。您的第一個商務中心名稱為BC1。

啟動三個商務中心

要啟動三個商務中心(BC1,BC2及BC3),您必須於成為新直銷商後之首六個星期五內,取得400分個人銷售額。若您於限期內未能成功取得所需的銷售額,您將會失去第二及第三個商務中心(BC2及BC3)。若您的首次產品訂單相等於最少400分個人銷售額,400分將會自動分配至三個商務中心,其中200分個人銷售額將分配至商務中心1(BC1),而商務中心2(BC2)及商務中心3(BC3)則各分配到100分。即您的商務中心1(BC1)左、右兩邊,均有100分開始運作,並使您更輕易獲得首張佣金支票。這是啟動三個商務中心的優點之一。

USANA雙向式獎勵計劃

步驟2

申請自動訂貨

在您銷售USANA優質的產品前，您應該親身體驗其功效，使其他人也能從您的身上見證產品的優越功效。自動訂貨則是讓您能方便地取得產品持續享用的方法。專為直銷商及優惠客戶而設的自動訂貨，會定期直接運送您需要的產品給您。您可以自行決定需要訂購的產品，以及相隔多久運送產品給您。這是一個絕佳的方法，使您保持足夠的產品使用量，您能輕鬆享用到所需產品外，亦可持續實行您每日的營養補充方案。此外，穩定的安全存量能使您有足夠產品轉售予零售客戶，有助提升您的收入。最好是您可透過自動訂貨，以優惠價再九折來購買適用於此優惠之產品。

您只需填妥自動訂貨單或於USANAtoday.com輸入訂購資料，設定您希望每四週自動收到的產品及銷售工具，便可輕易享受到此計劃為您帶來的事業優勢。我們會確認指定收貨地點及您填妥的訂單資料無誤後，直接運送產品至您的家中或辦事處。請立即設定您的自動訂貨！

★請注意：所訂購的產品如果您無法銷售或自己消費至少70%，則您必須退出自動訂貨計劃。

步驟3

開始建立事業

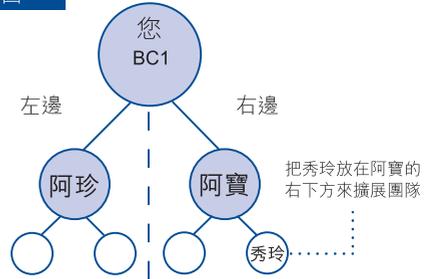
無論您決定以一個商務中心或三個商務中心開始建立事業，最重要的是您已踏出第一步。

以一個商務中心建立事業

透過招攬新客戶，您便可以開始建立事業。您需要推薦兩名新直銷商加入您的組織(例如：圖一的阿珍與阿寶)。這兩位新團隊成員會分別放置在您的商務中心左邊

及右邊，而當您們三人招攬到新客戶及推薦新團隊成員，您的商務中心便會開始發展。

圖一



例如：您已推薦第三位新直銷商秀玲。您必須將秀玲放置在您組織中某位置，故此您放置她在您商務中心右邊的阿寶之下。不單您受惠於秀玲建立事業所取得的銷售額，阿寶亦能因此受惠。USANA獨特的雙向式獎勵計劃著重合作性，透過您和您的團隊成員通力合作，一起建立成功的事業。

我如何在我的團隊中加入一位新成員呢？

定位資料必須清楚列明於直銷商申請表及協議書，故此您需與您的新團隊成員先作溝通，並填妥這份表格。若您是推薦人，請緊記於「推薦人資料」欄位填上您的直銷商編號，在「定位資料」部份，請列明您將放置的新團隊成員在那一名直銷商之下，以及其直銷商編號。您亦需列明您將該新直銷商放置在所屬商務中心編號的左或右邊。例如：若您已推薦新直銷商秀玲，以及將她直接放至您的商務中心1之右邊；則您需在「定位資料」填上您的直銷商編號，並於商務中心填上BC1(或001)，再以勾選指示其放置位置為「右邊」。

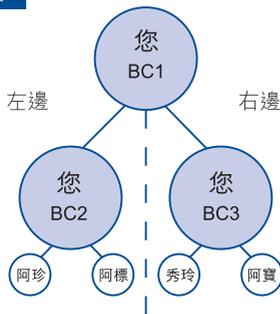
備註：請確保填寫的定位資料準確無誤。資料一經輸入公司系統，將不能更改新團隊成員的定位位置。

USANA雙向式獎勵計劃

以三個商務中心建立事業

以三個商務中心開展事業基本上與以一個商務中心開展事業相同，不同的只是您現在擁有兩個商務中心讓您放置新團隊成員(見圖二)。一旦您啟動三個商務中心，您即可開始建立BC2及BC3，方法與您以一個商務中心，開始建立BC1事業大致相同。您可直接放置四位新團隊成員在您的第二及第三商務中心之下，也可以持續透過個人銷售取得分數。以三個商務中心建立事業的優處是您只需在兩個商務中心下建立團隊，便可從三個商務中心獲得收入。即您透過在BC2及BC3新增團隊成員來建立您的事業，但您將可透過三個商務中心獲取佣金，因為BC2及BC3取得的團隊銷售額，將匯入至BC1。

圖二



透過您的商務中心賺取佣金

隨著您的組織擴展，團隊銷售額將會累積增加。團隊銷售額是經過您和您的團隊成員於單一商務中心個別取得的個人銷售額分數。(註：團隊銷售額並不包括BC1的個人銷售額。您需每月達到特定的個人銷售額要求，以保持商務中心活躍。另外，這些分數將被計算至您推薦人之團隊銷售額，但不會被計算至您

自己的團隊銷售額。但是，在三個商務中心的情況，BC2及BC3取得的個人銷售額將會匯入至BC1，計入您BC1團隊銷售額。)一旦每個人的個人銷售額分數集合計算為團隊銷售額，您便開始賺取到佣金。

備註：如要從團隊銷售額中獲取佣金，您必須是活躍的USANA直銷商，即於每四星期運轉週期中，在您的BC1取得100分個人銷售額(或200分銷售額，以符合多個商務中心領取佣金資格)外，您的商務中心每一邊必須達到最少的累計團隊銷售額分數要求。另外，您必須遵守直銷商協議之銷售要求。

USANA雙向式獎勵計劃的成功關鍵是保持團隊平衡與發展，即盡量保持您的商務中心左邊及右邊取得對等的銷售額。您的商務中心取得較少分數之一邊為潛力邊，即您需要努力發展的一邊，以達成商務中心兩邊取得對等的團隊銷售額。無論左或右邊也有可能是您的潛力邊，他們亦可能隨著您建立的事業而有所改變。

佣金計算方法

佣金是以佣金分數為計算單位，再換算為您當地的貨幣。要計算您取得的佣金，只需簡單地找出您商務中心左邊及右邊團隊銷售額對等(對碰)的分數，然後再乘以20%(或0.2)。或找出您潛力邊取得的團隊銷售額，然後乘以20%。要取得一張佣金支票，您需於商務中心的每一邊各取得最少125分團隊銷售額。當您達到此要求，您將會賺取到25分佣金分數，這個分數將會換算為您當地的貨幣，以支付佣金給您！

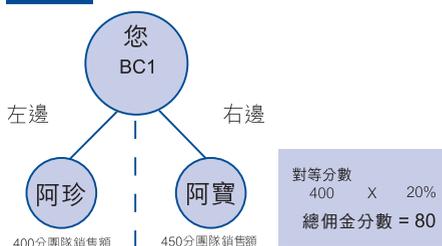
例子：若您選擇以一個商務中心開始建立事業(見圖三)，於某一星期，您的商務中心左邊累積總共400分團隊

USANA雙向式獎勵計劃

銷售額，而您的右邊則共累積450分。首先，我們要確實您在每一邊達到最少125分團隊銷售額的要求。由於您已符合此要求，我們便會將您潛力邊取得的團隊銷售額乘以20%作為您的佣金。於此例子中，您的左邊是潛力邊，因此我們便會將400分團隊銷售額乘以20% $(0.2)=80$ 分佣金分數。

這個佣金分數將換算為您當地的貨幣，以支付佣金給您。

圖三



請緊記，在計算佣金時，我們不會計算層級，只會計算所得的分數。例如：於某一星期，若阿珍及其他所有在她之下的成員共取得2,100分團隊銷售額(左邊)，而阿寶及其他所有在他之下的成員取得2,100分團隊銷售額(右邊)，您則會賺取到420分佣金分數，您毋須理會銷售額在您團隊中那一層級產生。若您的目標是每週賺取1,000分佣金分數，您則需要於每週在您的商務中心左、右兩邊，各取得5,000分團隊銷售額。

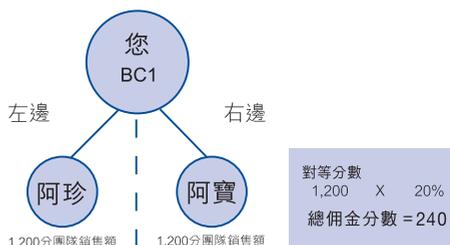
在USANA，佣金是每週計算及發放的，因此您很快便會獲得回報。大部份的直銷計劃，只會每月計算佣金，並要到下月底才發放佣金。即是直銷商需要等待大約兩個月，才可獲得在第一個月初所賺取的佣金。因此，USANA雙向式獎勵計劃的最大特色，將可有效激勵您的團隊成員發展業務，並持續取得成功。

收入對比：一個商務中心和三個商務中心

在圖四中，假設每一個商務中心(包括您自己的商務中心)均是活躍的。見圖四-1，您有一個商務中心，您和您的團隊成員努力合作，並在您的商務中心左、右邊各取得1,200分團隊銷售額。由於兩邊的分數對等，佣金計算方法便是1,200分乘以20%，等於240分佣金分數，該佣金分數將換算為您當地的貨幣，以支付佣金給您。

圖四-1

一個商務中心



計算您以三個商務中心取得的每週總佣金見圖四-2，您亦只需簡單地將左、右兩邊對等所得的總團隊銷售額，再乘以20%。於這個例子中，您的第二及第三個商務中心(BC2及BC3)的左、右邊各取得600分團隊銷售額。因為BC2左、右兩邊的分數對等，所以沒有潛力邊，得出600分對等佣金分數；同樣地BC3左、右兩邊的分數也對等，因此再得出600分對等佣金分數。最後，我們還要加上BC1取得的佣金分數。由於BC2及BC3位於您的BC1之下，因此第二及第三個商務中心的團隊銷售額將匯入至第一個商務中心。可見三個商務中心能為您帶來雙倍佣金。

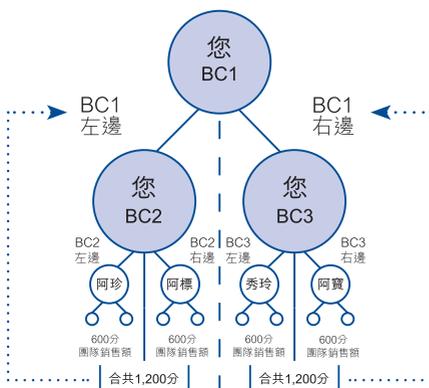
請緊記，您的第一個商務中心左邊之總團隊銷售額，包括BC2取得的所有團隊銷售額(即共1,200分)；而右邊的總團隊銷售

USANA雙向式獎勵計劃

額(經BC3匯入至BC1)也有1,200分。因為BC1左、右兩邊的分數對等，在計算總佣金分數時，再加上1,200分。

現在，我們將每一個商務中心取得的總團隊銷售額，然後乘以20%，便能算出當週總共取得480分佣金分數。以此對比您以一個商務中心取得相同的總團隊銷售額所得之240分佣金分數，可見其可取得的佣金大為不同。

圖四-2 三個商務中心



對等分數				佣金分數			
BC1	1,200	X	20%	240	(BC1) + 120	(BC2)	
BC2	600	X	20%			+ 120	(BC3)
BC3	600	X	20%				
				總佣金分數 = 480			

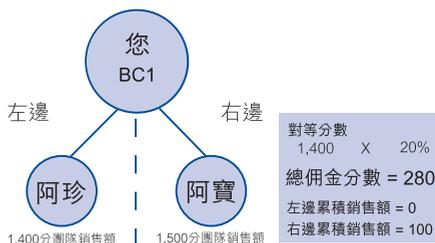
累積銷售額

您的商務中心左、右兩邊各取得的團隊銷售額，未必每次也是對等的。若有任何剩餘的團隊銷售額(每邊最高5,000分)，將會累積至下一個佣金週期計算。

在圖五-1，假設每一個商務中心均為活躍，並符合資格領取當週的佣金。在圖五-1，您有一個商務中心。您和您的團隊已在商務中心的左邊取得1,400分團隊銷售額，而右邊則取得1,500分團隊

銷售額。因此，左邊是您的潛力邊，該邊取得的團隊銷售額，將用於計算佣金。即您將以每邊1,400分的對等分數來獲取佣金，相等於280分佣金分數(1,400X20%=280)。由於左邊所有分數已用作計算佣金，因此沒有分數累積至下一個佣金週期計算。但您的商務中心右邊餘下的100分，將會累積至下一個佣金週期計算(及每一個隨後的佣金週期，直至這些分數達到最少125分與左邊對等之要求)。

圖五-1 一個商務中心



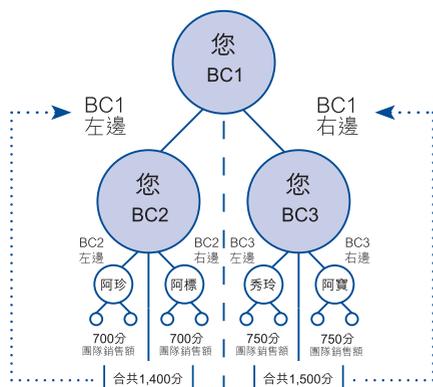
在圖五-2，BC2的左、右兩邊取得的對等團隊銷售額為700分；BC3的左、右兩邊對等團隊銷售額則為750分；這兩個商務中心取得的團隊銷售額，同時會匯入至BC1，但兩邊分數並不是對等的。

BC1的潛力邊是左邊，共有1,400分，故此這個分數會總加至計算總團隊銷售額。現在，我們可以總計所有取得之團隊銷售額，再乘以20%，即等於570分佣金分數。在這個例子中，BC1的左邊將沒有分數累積至下一個計算佣金週期，但其右邊則有100分累積。保持商務中心活躍要從USANA雙向式獎勵計劃中獲取佣金，您必須達到最低的個人銷售額要求，以保持您的商務中心活躍。要保持一個商務中心活躍，您必須在每四星期運轉週期中，達到最少100分個

USANA雙向式獎勵計劃

人銷售額。要保持兩個或以上商務中心活躍，您須在每四星期運轉週期中，達到最少200分個人銷售額。

圖五-2 三個商務中心



對等分數			佣金分數	
BC1	1,400	X 20%	280	(BC1) + 140 (BC2)
BC2	700	X 20%		+ 150 (BC3)
BC3	750	X 20%		
			總佣金分數 = 570	

注意：若您以三個商務中心開始建立事業，您毋須一開始便取得200分個人銷售額。即使您有三個商務中心，您亦可以選擇專心發展BC1。因此，您只需取得100分個人銷售額，便能使BC1符合資格領取佣金。直至您希望從您的第二及第三個商務中心領取佣金，您才需要在每四星期運轉週期中，將您的個人銷售額提升至200分。請注意，只有在您取得200分個人銷售額時，您的第二及第三個商務中心才會開始累積銷售額。

此外，您必須明白，您在任何四星期運轉週期所累積的首次200分個人銷售額，會歸入您的第一個商務中心(BC1)。若在任何時間，您的商務中心不再活躍，您所有商務中心的分數將會被全數取消。當商務中心再次活躍時，銷售額亦會由0分開始

計算。請緊記，您必須達到指定的銷售額要求，方符合資格領取佣金。

四星期運轉週期

一個四星期運轉週期，是指您在訂購一張100分或以上的產品訂單後，開始計算的四個佣金派發日(即連續四個星期五)所組成的週期。

自動訂貨：節省金錢 節省時間

自動訂貨讓您體驗到方便快捷的購物方式外，自動訂貨還可享有優惠價10%的折扣，讓您能節省金錢，以及增加您的零售利潤。要享受此優惠，您需要預先設定自動訂貨，以致系統能自動將您的訂單作週末訂單處理。另外，只有附帶分數的產品，才有折扣優惠，因此某些產品如商標商品、銷售工具等沒有附帶分數(銷售額)，均不能享受到自動訂貨的折扣優惠。

優惠客戶

增加團隊銷售額之另一方法，是在您的商務中心左、右邊增加優惠客戶。優惠客戶可以優惠價格訂購產品(以及透過自動訂貨享有額外折扣優惠)，但他們無法賺取佣金。雖然您未能在優惠客戶的訂單上，賺取零售利潤，但他們的訂單可為您帶來銷售額分數，增加其所在位置一邊的團隊銷售額。

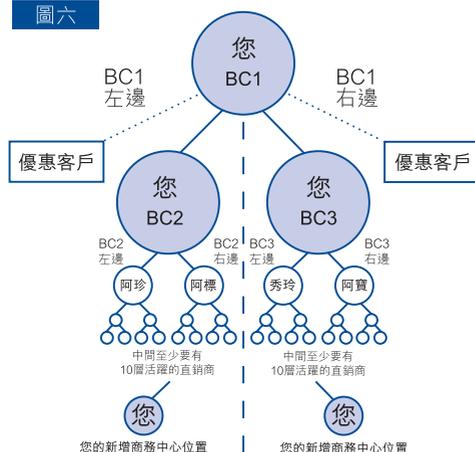
啟動新增商務中心

當您的商務中心達到最高指標(即商務中心左、右兩邊均取得5,000分團隊銷售額)，您將獲發一張電子新增商務中心證書。您可從每個達到最高指標的商務中心，獲得最多兩張證書來啟動新增的商務中心。新增商務中心證書可讓您在團隊的最底層啟動一個新商務中心，您可藉此在更深入的層次協助您的團隊成員發展事業。一旦您決定在組織中那一個位置啟動您的新增商

USANA雙向式獎勵計劃

務中心(見圖六)，下一步您便需連同新增商務中心的位置資料，向直銷商服務中心提交書面申請。此外，您的書面申請必須連同產品訂單一起提交。新增商務中心證書並沒有期限。

圖六



您的首兩個新增商務中心可放置在您組織的最底層，但日後的新增商務中心之位置，必須與其他現有的商務中心之間相隔最少10個活躍直銷商之BC1商務中心。為放置「新增商務中心」目的而定義，一名活躍的直銷商為符合資格領取佣金的直銷商。您可以額外200分個人銷售額啟動新商務中心，如步驟1所示(此分數不包括在四星期運轉週期內，您所需保持商務中心活躍的100或200分個人銷售額)。一旦您已啟動您的新商務中心，您需於每四星期運轉週期中，取得200分個人銷售額，以保持新啟動的商務中心及其他現有的商務中心活躍。無論您有多少個商務中心，您也只需達到200分個人銷售額之要求。一旦您啟動一個新商務中心，您便可以開始在其下建立團隊。當您在某單一佣金週期，

新商務中心的左、右兩邊各取得5,000分團隊銷售額，您將獲發另一張新增商務中心證書，從而便可啟動另一個新商務中心。由於您可在每個原有的商務中心獲發最多兩張新增商務中心證書，而每個新商務中心亦可再獲發兩張新增商務中心證書。因此實際上，您可在組織中擁有無限個的商務中心。由於每一個新商務中心也可透過銷售而取得佣金外，還可為您組織上的所有商務中心取得佣金，因此發展新商務中心能協助您整個團隊發展得更穩健。

轉移一個新增商務中心

一旦已放置一個新增商務中心，其位置是不能移動的。然而，在新商務中心於過去六個月均沒有任何活動(團隊銷售額或個人銷售額)，而又符合所有有關商務中心位置規則的情況下，USANA保留允許該商務中心位置轉移的權利。任何有關要求須以書面申請，並必須獲得USANA監察部審批。

領袖晉級

領袖位階是以您所有的商務中心，共同取得之總佣金分數*而定。以下是各領袖位階的名稱及需取得的佣金分數之要求。每晉升一階，您便可獲得領袖襟章一枚。當您晉升至更高位階，便不再重返之前的較低位階。

分享者：

一星期內取得 50 分佣金分數

堅信者：

一星期內取得100 分佣金分數

創業者：

一星期內取得 200 分佣金分數

成就者：

一星期內取得 400 分佣金分數

USANA雙向式獎勵計劃

董事：

一星期內取得 600 分佣金分數

銅董事：

一星期內取得 800 分佣金分數

銀董事：

一星期內取得 1,000 分佣金分數

黃金董事：

連續四星期內取得 1,000 分佣金分數

紅寶石董事：

連續四星期內取得 2,000 分佣金分數

翡翠董事：

連續四星期內取得 3,000 分佣金分數

鑽石董事：

連續四星期內取得 4,000 分佣金分數

一星鑽石董事：

連續四星期內取得 5,000 分佣金分數

二星鑽石董事：

連續四星期內取得 6,000 分佣金分數

三星鑽石董事：

連續四星期內取得 7,000 分佣金分數

四星鑽石董事：

連續四星期內取得 8,000 分佣金分數

五星鑽石董事：

連續四星期內取得 9,000 分佣金分數

六星鑽石董事：

連續四星期內取得 10,000 分佣金分數

七星鑽石董事：

連續四星期內取得 11,000 分佣金分數

八星鑽石董事：

連續四星期內取得 12,000 分佣金分數

九星鑽石董事：

連續四星期內取得 13,000 分佣金分數

十星鑽石董事：

連續四星期內取得 14,000 分佣金分數

十一星鑽石董事：

連續四星期內取得 15,000 分佣金分數

爾後晉升之領袖位階，每晉升一階需額外增加 1,000 分佣金分數，依此類推。

*總佣金分數包括透過自動訂貨達最高指標的商務中心所取得的佣金分數，但不包括領袖紅利、菁英紅利、終生對等獎金等。