

USANA.

細胞式獎勵計劃



© Copyright 2021 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."

細胞式獎勵計劃

USANA致力於幫助您活出最精彩的人生，包括提供您機會去開創一份屬於自己可持續發展、最終也能成功為您帶來驚人財富的美好USANA事業。我們的獎勵計劃則反映了這項志業；它是讓每一位USANA獨立特許專營商直銷成功的最佳機會，全然有別於傳統網絡行銷需要大量保薦新人及鉅大團體銷售額的要求。

USANA的細胞式獎勵計劃消除了許多傳統直銷計劃的缺點。以下是USANA獨特的細胞式獎勵計劃的幾個優點：

- 透過建立特許專營商團隊和發展強大的顧客群，您可以開始實現財富的成功。
- 您能賺取佣金的組織層數沒有限制。
- 每週支付佣金。
- 團隊成員幫助您建立成功團隊也能獲得獎勵。
- 特許專營商普遍都能獲得成功，而且大家的機會大致相同，本計劃對每一位加入者是公平的。

賺錢的方式

透過USANA細胞式獎勵計劃，有六種賺錢的方式：

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

零售

特許專營商就是USANA產品的直銷商。這表示您可以用優惠價購買產品，而當您以零售價將這些產品出售給客戶時便能立即賺取利潤，購買價和銷售價之間的差額便是您的零售利潤。銷售的重要性是不言而喻的，那是您和您團隊新成員立即賺取收入的最佳方式，並可藉此建立長期客戶。事實上，您最優秀的特許專營商可能來自您的零售客戶。

每週佣金

在USANA的細胞式獎勵計劃中，您可藉著將團隊成員放在您團隊的左邊和右邊來擴展您的事業。每一項產品都有一個分數，在您和團隊成員購買產品自用和轉售給客戶時，產品銷售的分數將匯入您的事業；您團隊的分

數總和稱為「團體銷售額」，您將根據您事業左邊和右邊對等的團體銷售額來領取佣金。而剩餘的銷售額（每邊最多可達5,000分）可累積到下一週計算佣金，這一點和其他獎勵計劃有所不同。

終生對等獎金

若您和您的新團隊成員在您成為特許專營商的首八週都取得一個特定的領航員身分，您就可以開始領取終生對等獎金。（欲了解更多有關領航員計劃的信息，請至The Hub樞紐站，選擇「訓練」菜單，並點擊「領航員計劃」。）終生對等獎金將在您的新特許專營商從事USANA事業的期間根據其佣金支付您最高達15%的獎金*。而最棒的是，您個人所保薦的每一位合格特許專營商您都可以領到獎金，這讓您有一份永續性的收入。

**只要您維持符合領取佣金的資格並遵守特許專營商協議即可領取。請參閱在The Hub網站上的正式規則。*

獎勵

不論您的領袖級別為何，只要參加USANA優渥的獎勵辦法，您都可能獲得豪華旅遊、獎品、甚至是現金的獎勵。

領袖紅利

USANA將總團體銷售額的一部份分給合資格的特許專營商；這筆驚人的紅利（2012年共計超過\$1,400萬美元）通常每星期支付給達到特定級別、持續保薦新特許專營商、並已建立龐大事業的領袖們。您分得該獎金的比例，係根據您的級別、您事業的規模、以及您事業在特定期間所產生的銷售額而決定。

菁英紅利

每三個月，有超過\$100萬美元將分給USANA的收入前40名者*。菁英紅利是從USANA當季總團體銷售額提撥一個百分比分發給五個等級的合資格特許專營商，是一種增加收入潛力的有力方法。

**每一季實際支付的額度不盡相同*

創業之前

在您開始建立事業之前，需要先完成一些紙上作業。首先，填寫並簽署「特許專營商申請表及協議書」，然後將正本以及購買歡迎套裝的正確款項遞交到USANA的資料處理中心；您也可以透過「線上入會登記」以電子方式提交這項信息。我們接到並處理您的申請之後，您就

可以開始透過保薦他人成為特許專營商或優惠顧客來建立事業。USANA特許專營商可立即開始以「優惠價」購買產品自用，並享有獲准轉售以「優惠價」所購買的產品賺取零售利潤的額外福利。

啟動事業

在您購買產品供自用或轉售給零售顧客時，就能開始從每一產品累積分數。您每個月必須產生一定的分數才能讓您的事業保持活躍－這就是「個人銷售額」。

不過請勿擔心，您並不需要單打獨鬥。USANA的細胞式獎勵計劃就是為了幫助您成功，並以團隊合作為核心而設計的。您團隊成員個別所累積的分數彙總成為「團體銷售額」。您的「團體銷售額」－您團隊共同累積的分數－決定了您獲得佣金的多寡。

步驟一：啟動您的商務中心

細胞式獎勵計劃是以「商務中心」為核心。商務中心是您事業擴展的樞紐，您的產品購買、銷售額、和銷售累積都透過商務中心運作；它就像為您的事業開設一家商店一樣。開始時，您可以根據您選擇的事業規模大小而選擇以一個或三個商務中心來擴展事業－完全由您自己決定。

啟動一個商務中心

要啟動一個商務中心來賺取佣金，您需要產生200分的個人銷售額。您可以藉著供自己和／或供您的顧客使用的單一訂單，或多張訂單的累積來產生所需要的銷售額－只要記得，在您產生足夠的個人銷售額之前，您的商務中心無法啟動。您的第一個商務中心稱為商務中心1 (BC1)。

啟動三個商務中心

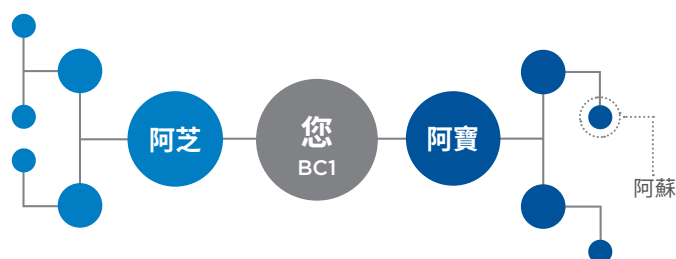
要啟動三個商務中心 (BC1、BC2、及BC3)，您必須在您成為新特許專營商後的前六個星期五之前產生400分個人銷售額。若未能在此期限內產生400分個人銷售額，則您將失去第二個和第三個商務中心 (BC2、BC3)。如果您第一次的產品訂購達到至少400分，您的訂單將自動被分配到三個商務中心，其中個人銷售額200分放在商務中心1，而商務中心2及商務中心3各放100分。這表示您將立即以商務中心1的左右兩邊各100分開始創業，因此您就已經相當接近獲得第一張佣金支票了。這就是啟動三個商務中心的好處之一。

步驟二：參加自動訂貨

在銷售USANA的頂級產品之前，您確實應該親自使用它們。雖然這個步驟並非絕對必要，但成為使用產品的見證人卻非常重要－而最簡便的方法就是參加「自動訂貨」。

自動訂貨適用於特許專營商和優惠顧客，將會自動定期直接將產品寄送給您；所訂購的產品以及出貨

圖一



的週期均由您決定。這是讓您隨時取得產品並維持您自己每日服用產品的最理想方法；也能確保您手邊擁有一些產品可銷售給零售顧客，幫助您提高收入潛力。而最重要的是，您透過自動訂貨購買的產品，將可額外享受比「優惠價」還低10%的折扣。

欲利用這一計劃，只需填寫一份自動訂貨表格或在The Hub樞紐站完成一張訂單，做法是：選擇「購物和訂單」菜單後點擊「我的自動訂貨」，並選擇您希望每四星期自動收到的具體的產品和銷售工具。我們會確認您的訂單是否填妥，並直接出貨到您的家中或營業處所。現在就開出您的自動訂貨訂單吧！

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方案。

步驟三：開始創業

不論您啟動一個或三個商務中心，最重要的是踏出您的第一步。

以一個商務中心開始創業

您可以從找新顧客開始擴展您的事業，您也需要保薦兩位新特許專營商加入您的團隊（例如圖一的阿芝和阿寶）。這些新團隊成員將構成您商務中心的左邊和右邊，當您們三位各自找到新顧客和保薦新團隊成員時，您的商務中心就開始成長。

例如：假設您保薦了第三位新特許專營商阿蘇，您必須將她放在您團隊中一個空位上，因此您把她放在您商務中心的右邊，在阿寶之下。那麼在阿蘇擴展她自己的事業時，不僅您會獲得好處，阿寶也會因她的努力而獲益。USANA獨特的細胞式獎勵計劃的這種團隊精神可讓您推動您的團隊成員同心協力，一起建立成功的事業。

我要如何在我的團隊中加入一位新成員？

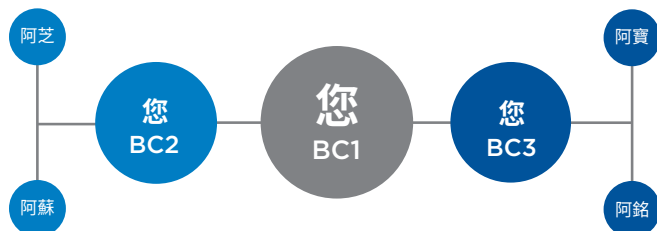
定位資料必須在「特許專營商申請表及協議書」中清楚標明，因此在您的新成員填寫該表格時，您需要跟他們合作。若您是保薦人，則請記得在「保薦人資料」欄中填寫您自己的特許專營商編號。然後在旁邊的「定位資料」中標示您要將新團隊成員放在其下線的那位特許專營商的編號。同時您還需要標明要將新成員放在哪一個商務中心的哪一邊。例如：如果您保薦了新成員阿蘇，並直接將她放在您商務中心1的右邊，那麼在「定位資料」中，您要寫上您的特許專營商編號，在商務中心欄內填入BC1(或001)，然後在「右邊」方格內打勾。

註：請務必確實填寫定位資料。資料一旦進入系統後，總公司即無法變更新團隊成員的定位。

以三個商務中心開始創業

以三個商務中心開創USANA事業，基本上與一個商務中心大致相同；所不同的是您有兩個商務中心可以放新團隊成員(參見圖二)。

圖二



啟動三個商務中心之後，您就可以用跟以一個商務中心創業時一樣的做法來建立您的BC2和BC3。您可直接將四位新成員放在您的第二和第三商務中心下面的空位上，而且您也可以藉著個人銷售繼續產生銷售額。擁有三個商務中心好處在於您只需在兩個商務中心擴展事業，便可從三個商務中心獲得收入。換句話說，您在BC2和BC3加入新成員來擴展事業，但是因為BC2和BC3的團體銷售額都會匯入BC1，所以您會收到從三個商務中心而來的佣金。困惑嗎？繼續往下看，您馬上就會明白。

從您的商務中心賺取佣金

當您的團隊開始成長，團體銷售額也會開始累積。「團體銷售額」是指在單一商務中心中您和您團隊成員個別所賺得個人銷售額分數的總和。(註：團體銷售額不包含您在BC1的個人銷售額，這些分數是您每個月用來維持所有商務中心活躍所需的。這些分數將計入您保薦人的團體銷售額，但不計入您自己的團體銷售額。不過，在三個商務中心的情況下，您BC2和BC3的個人銷售額分數將全部匯入您的BC1，計入您BC1的團體銷售額。)當所有人的個人銷售額分數加總成為您的團體銷售額，您就開始賺取佣金了。

註：要從團體銷售額領取佣金，您必須是活躍的USANA特許專營商，您的BC1每四星期循環週期必須產生總計100分個人銷售額(從多個商務中心領取佣金則需200分)，並且您(各)商務中心的每一邊必須達到最低限度的累積團體銷售額分數。您還必須達成特許專營商協議中規定的銷售要求。

USANA的細胞式獎勵計劃講究的是對稱性與團隊合作，也就是說讓您商務中心左右兩邊的銷售額盡量接近對等。您商務中心產生較少團體銷售額分數的一邊，我們稱之為小邊；意思是您事業中為了使兩邊對等而需要擴展的那一邊。您商務中心的左右邊都可能是您的小邊，而在您擴展事業時，有可能兩邊換來換去。

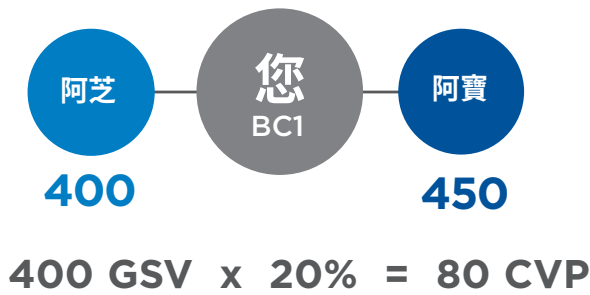
佣金的計算方法

佣金係以佣金額分數(CVP)為計算單位，然後再換算成您當地的貨幣。要計算您的佣金，只需要將您商務中心左右兩邊對等的團體銷售額乘以20%(或0.2)；或者換個方式，將您小邊的團體銷售額乘以20%。您商務中心的左右兩邊都必須達到最少125分的團體銷售額，才有資格領取佣金。如果達到125分，那麼您就獲得25分佣金額分數，然後再將這25分換算成您當地貨幣支付給您！

我們來看個例子：假設您當初是選擇以一個商務中心開創事業(見圖三)。在一個星期內，您商務中心的左邊取得400分團體銷售額分數，而右邊有450分。首先，我們必須先看看您的每一邊是否都已達到至少125分團體銷售額；您既然已經達到了，我們就可以用您小邊的團體銷售額乘以20%來計算您的佣金。在這個例子，您的小邊是左邊，所以團體銷售額分數 $400 \times 20\%$ (0.2) = 佣金額分數80；這將換算成您國家的貨幣支付給您。

請記得，在計算佣金時，我們不管級數，而只算分數的多少。例如：在某一個星期內，若阿芝和在她下線的所有人一共產生了2,100分團體銷售額(左邊)，而阿寶和他下線的所有人共產生2,100分團體

圖三



銷售額(右邊)，則不管這些銷售額是在您團隊中哪一級所產生的，您都能賺得420分的佣金額。如果您的目標是每星期要賺得1,000佣金額分數，那麼您就必須積極擴展事業，每星期在您商務中心的左右兩邊各產生5,000分團體銷售額。

USANA的佣金每個星期計算並支付一次，因此您的成就幾乎立刻就得到回報。大部分的直銷計劃中，佣金都是每個月計算一次，而且通常要等到下個月底才支付；所以在月初所產生的銷售額就差不多得靜待兩個月才能獲得報酬。USANA細胞式獎勵計劃每個星期支付佣

金的特色，是讓您的團隊成員興致勃勃地繼續向成功邁進的強大動力。

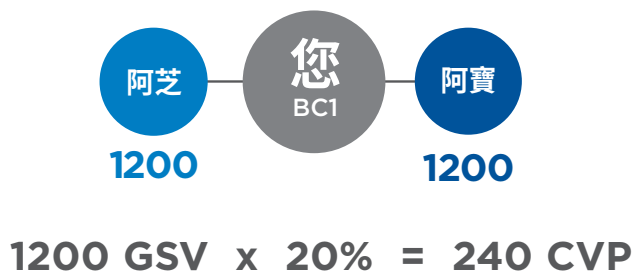
收入比較：一個商務中心與三個商務中心的差異

假設圖四中的每一個商務中心(包括您自己的)在當週都維持活躍並且符合領取佣金的資格，在圖四左邊的例子中，您擁有一個商務中心，您和團隊努力合作並在您商務中心的左右兩邊各產生1,200分團體銷售額。由於兩邊對等，所以佣金的計算方式為1,200分乘以20%，等於240佣金額分數，這將再換算為您國家的貨幣支付給您。

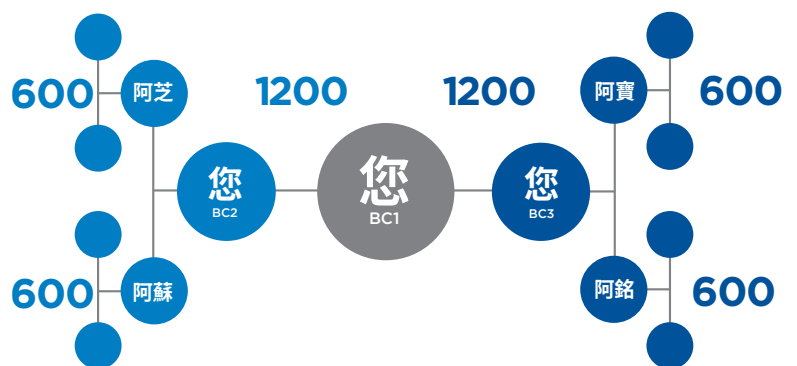
若您有三個商務中心(圖四右邊的例子)，只要將每一個商務中心的團體銷售額加起來，然後乘以20%，就是您當週所獲得的總佣金額。在本例中，您第二和第三個商務中心(BC2、BC3)的左邊各有600分團體銷售額，而右邊也各有600分團體銷售額。因為BC2左右兩邊的分數對等，沒有小邊，所以我們把600分團體銷售額加在下方的算式中；BC3也依同樣步驟，把另外600分團體銷售額加在下方的算式中。但還沒結束—我們接著還要把您第一個商務中心的銷售額也加進來。因為BC2和BC3位於您BC1的下線，您第二和第三商務中心的總團體銷售額將匯入您的第

圖四

1 個商務中心



3 個商務中心



BC1	1200
BC2	600
BC3	600
<hr/>	
	2400

2400 GSV x 20% = 480 CVP

一商務中心。這樣就顯出以三個商務中心創業的優勢—基本上您可獲得雙倍的報酬。

別忘了，您第一個商務中心左邊的總團體銷售額包含了從BC2而來的所有團體銷售額（總數1,200分），而右邊（來自BC3）的團體銷售額也有1,200分。由於BC1的左右兩邊對等，我們就拿1,200分加到右方的算式中。那麼，把每一個商務中心的團體銷售額分數加總，再把總數乘以20%，就得到您該週的總佣金分數480分。在一個商務中心的情況下，同樣的團體銷售額您只能獲得240 CVP；這樣一比較，就很容易看出其差異了。

累積銷售額

您商務中心兩邊的團體銷售額不可能永遠都對等，不過沒有關係。扣除對等的部份後，剩餘的團體銷售額（每邊最多可達5,000分）將累積到下一個佣金期計算。圖五中，假設每一個商務中心（包括您自己的）都維持活躍並且符合領取佣金的資格，在圖五上方的例子中，您擁有一個商務中心。您和團隊在左邊產生1,400分團體銷售額，而右邊有1,500分。目前左邊是您的小邊，因此佣金將以左邊的銷售額計算，亦即您的佣金是左右各1,400分計算，就是280分佣金分數（1,400 × 20% = 280）。因為您收到的佣金是根據左邊所有銷售額計算的，在下一個佣金期時，這一邊的累積分數為0；但您商務中心右邊還有100分剩餘，這將累積到下一個

佣金期（以及後續的每一個佣金期，直到這些分數達到與左邊對等的125分）。

圖五下方的例子中，BC2左右兩邊有對等的團體銷售額分數700，而BC3左右兩邊有對等的750分。這兩個商務中心的團體銷售額都會累計到BC1，但是BC1左右兩邊的數目並不對等，小邊只有1,400分，所以這是我們加到下面算式團體銷售額欄中的數目。接著把所有團體銷售額加總再乘以20%，等於570佣金分數。本例中，BC1左邊累積到下一個佣金期的分數為0，而右邊的累積分數為100。

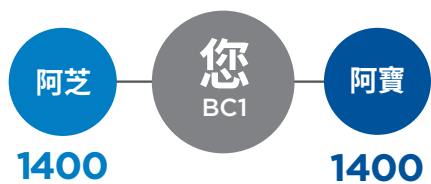
維持商務中心活躍

要從USANA的細胞式獎勵計劃中獲得報酬，您必須達到個人銷售額的最低要求，從而維持您的商務中心活躍。要維持一個商務中心活躍，須在每四星期循環週期中取得最少100分個人銷售額；要維持兩個或更多商務中心活躍，則須在每四星期循環週期中取得最少200分個人銷售額

注意：如果您創業時啟動三個商務中心，您不必一開始就取得200分個人銷售額；即使您有三個商務中心，初期也可以選擇集中擴展BC1。因此，您可以用100分個人銷售額來取得從這個商務中心領取佣金的資格。一旦您想讓您的第二和第三商務中心也取得領取佣金的資格，就需要在每四星期循環週期中

圖五

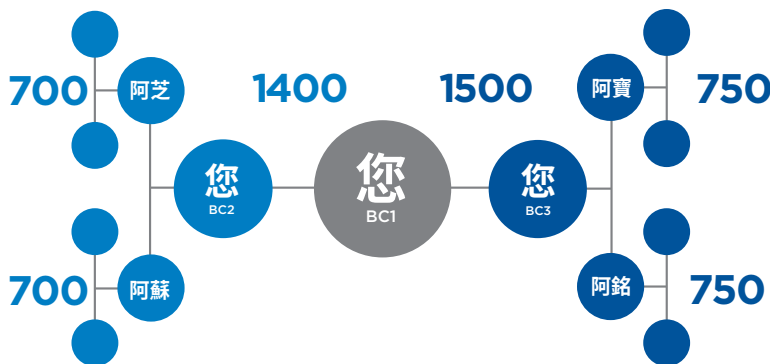
1 個
商務中心



$$1400 \text{ GSV} \times 20\% = 280 \text{ CVP}$$

左邊累積 0 GSV 右邊累積 100 GSV

3 個
商務中心



BC1 1400
BC2 700
BC3 750
2850

$$2850 \text{ GSV} \times 20\% = 570 \text{ CVP}$$

左邊累積 0 GSV 右邊累積 100 GSV

把個人銷售額提升至200分。然而，在您取得200分個人銷售額使三個商務中心都符合領取佣金資格之前，您第二和第三商務中心的銷售額將不予計算。

此外您還必須了解，您在任何四星期循環週期所取得的第一個200分個人銷售額，均歸入您的第一商務中心(BC1)。若在任何時候您的商務中心不活躍，則您名下所有商務中心的銷售額將悉數被取消，而當商務中心重新活躍時，銷售額將從0開始計算。請記住您的銷售額要持續達到要求，才能符合領取佣金的資格。

四星期循環週期

四星期循環週期是指特許專營商發出一張100分或以上的產品訂單起計的四個佣金支付週期(四個星期五)。

自動訂貨：省時又省錢

透過自動訂貨訂購產品，方便又安心。此外，自動訂貨還可享受優惠價10%的折扣，因此您不僅能節省金錢，還能增加您的零售利潤。要享受這額外的折扣，您需要預先設定一張自動訂貨訂單，並讓它被當作週末處理的訂單自動處理。此外，唯有能產生銷售額分數的產品才有折扣，而諸如商標商品或銷售工具等分數(或銷售額)為0的產品即代表不適用於自動訂貨的折扣。

優惠顧客

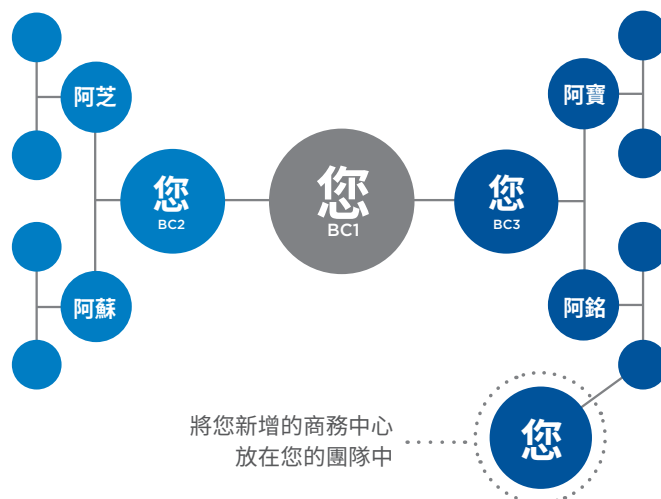
另一個增加團體銷售額的方法是在商務中心的左邊或右邊加入優惠顧客。優惠顧客可以用優惠價訂購產品(甚至可以透過自動訂貨享受額外折扣)，但他們不能賺取佣金。雖然您不能從優惠顧客賺取零售利潤，但他們的訂單卻為您取得分數，增加其所在商務中心的團體銷售額。

開設「新增的商務中心」

當您的一個商務中心達到最高指標(藉著在該商務中心的左邊和右邊各產生5,000分團體銷售額)，您將獲頒一張「新增商務中心證書」的電子憑證。您已達最高指標的每一個現有商務中心最多可收到兩張證書來開設「新增的商務中心」。有了這張證書，您就可以在您的團隊的最底層開設一個新的商務中心，因而您得以從最底層幫助您團隊的成員。當您決定開設新增的商務中心的位置(見圖六)後，下一步便需連同新商務中心的位置資料，以書面向直銷服務部提出申請；您的書面申請必須附在一張產品訂單提交。「新增商務中心證書」不規定有效期限。您最先取得的兩個「新增的商務中心」可放在您團隊任何一邊的最底層；不過，後續「新增的商務中心」的位置與自己先前已存在的任何商務中心之間必須至少相

隔十個活躍特許專營商的BC1商務中心。

圖五



為了放置「新增的商務中心」，活躍特許專營商的定義為符合領取佣金資格的特許專營商。如步驟一所述，此時您即可以200分個人銷售額來啟動新的商務中心(此分數不包含在四星期循環週期中您保持現有商務中心活躍所需的100分或200分個人銷售額內)。新商務中心一經啟動後，您便可於每四星期循環週期產生200分個人銷售額使其與其他商務中心一同維持活躍。無論您擁有多少個商務中心，您的個人銷售額要求均不會超過200分。一旦您的新商務中心啟動了，就可以在其下面開始擴展事業。只要在某一支付佣金期內，該新商務中心的左右兩邊均達到5,000分團體銷售額，您便可收到一張新的「新增商務中心證書」，再開一個新商務中心。由於您每個原有的商務中心最多可收到兩張「新增商務中心證書」，而每個新商務中心也可收到兩張「新增商務中心證書」，因此您實際上在團隊中可擁有的商務中心數目沒有極限。因為新商務中心的銷售不僅可為其本身帶來佣金，亦可為其上線的所有商務中心帶來佣金，因此擴展新商務中心可鞏固您的整個團隊。

「新增的商務中心」位置的移動

一般而言，新增的商務中心一經確定位置之後便不得移動。然而，若該新商務中心在過去六個月均無任何活動(不論團體銷售額或個人銷售額)，且符合所有有關商務中心位置規定的情況下，USANA保留允許位置移動的權利。所有此類要求均須以書面申請，並由律政委

筆記:

Lined writing area consisting of approximately 25 horizontal lines.

筆記:

Lined area for taking notes.



[USANA.com](https://www.usana.com)

USANA Health Sciences, Inc.
3838 W. Parkway Boulevard | Salt Lake City, UT 84120

Rev. 11/21 CCR-018051 US-CA_CH