

Garis Panduan Mentor: “Buku Panduan GST”

PENGENALAN:

Garis Panduan MENTOR ini direka khas untuk Upline Mentor. Informasi ini bersama dengan Penyampaian Kesihatan & Kebebasan dan Buku Panduan GST! Ia amat bermanfaat kepada Upline Mentor untuk memberi suatu penyampaian yang baik.

Kumpulan yang biasa terlibat dalam penyampaian ialah:

- A. **Upline Mentor** (Orang yang menjalankan penyampaian)
- B. **Sponsor** (Pengedar yang menjemput prospek, dan mungkin masih seorang pengedar baru yang cuma terlibat dalam perniagaan untuk masa yang singkat sahaja)
- C. **Prospek/Pengedar baru** (orang ini dijemput oleh penaja untuk menghadiri suatu penyampaian yang dijalankan oleh Upline Mentor. Selepas penyampaian tersebut, prospek mungkin akan mendaftarkan diri dan menjadi “Pengedar baru”.

Tujuan “Garis Panduan Mentor: “GST” adalah untuk menyediakan Upline Mentor untuk bertemu dengan prospek dan pengedar baru yang menjemput prospek dan menunjukkan PENYAMPAIAN kepada mereka. Penyampaian tersebut biasanya adalah penyampaian kesihatan & kebebasan dengan menggunakan Akhbar Kesihatan & Kebebasan atau penyampaian Power Point, mengikuti persekitaran dan pasaran tersebut.

LATAR BELAKANG

“GST” adalah suatu program latihan yang disediakan untuk pengedar USANA yang baru untuk digunakan dalam 6 minggu pertama selepas pendaftaran mereka. Kami mengalakkan Upline Mentor mengambil 30 minit untuk menerusi buku panduan GST ini selepas pengedar baru itu mendaftarkan diri.

Pelbagai Cara Latihan yang Asas:

1. Salah satu teknik adalah melarang pengedar baru itu berkongsi dengan sesiapa sahaja sehingga mereka belajar secara sepenuhnya tentang produk, syarikat dan peluang perniagaan tersebut. Semakin lama pengedar baru itu belajar, semakin banyak soalan dia dapat menjawab jika ditanya. Oleh itu, ia adalah amat susah untuk mencari keseimbangan atas jumlah pengetahuan seorang pengedar baru yang patut miliki. Cara ini biasanya amat berkesan tetapi ia akan mengambil masa yang amat panjang. Selepas mereka telah membelajari dengan sepenuhnya dan dapat menjawab segala soalan yang ditanya, pengedar baru tersebut biasanya akan menjadi bosan dan mula menghilangkan keterangsangan dalam perniagaan ini.

2. Satu teknik lain yang kami gunakan dalam program ini ialah untuk menganggap bahawa peranan pengedar baru adalah untuk BERKONGSI artikel daripada Akhbar Kesihatan & Kebebasan dengan prospek dan MENJEMPUT prospek tersebut bertemu dengan Upline Mentor untuk penyampaian kesihatan & kebebasan. Satu-satu penyediaan yang perlu dibuat oleh pengedar baru tersebut adalah untuk menghabiskan buku panduan GST dengan Penaja/Upline Mentor dan membaca Akhbar Kesihatan & Kebebasan. Cara ini membolehkan pengedar baru itu memulakan perniagaan USANA mereka dengan segera. Cara ini juga perlu bergantung kepada sokongan daripada pengedar yang lebih berpengalaman untuk memberi PENYAMPAIAN itu. Orang ini biasanya adalah pengedar talian atasan pengedar baru itu. Kami mengenalkan Pengedar yang berpengalaman itu sebagai Upline Mentor. Upline Mentor adalah orang yang diperkenalkan oleh pengedar baru kepada prospeknya untuk menerusi penyampaian Kesihatan & Kebebasan dalam satu pertemuan perseorangan (pertemuan A-B-C) atau suatu Mesyuarat Peluang dengan kumpulan yang lebih besar.

Tujuan kertas ini adalah untuk memberi lebih informasi kepada Upline Mentor yang akan melalui Buku Panduan GST untuk Pengedar USANA dengan pengedar baru mereka. Ia adalah buku panduan yang khas direkacipta untuk memastikan pengedar baru mengambil tindakan dan bermula dengan menulis dalam buku ini.

Matlamat

Matlamat program ini adalah untuk meningkat bilangan pengedar baru yang akan menjadi PaceSetter dan Platinum PaceSetter.

Semasa seorang pengedar aktif itu mendaftarkan 2 orang yang mengaktifkan perniagaan mereka dan terus menjadi aktif dalam perniagaan tersebut selama 8 minggu, pengedar baru tersebut akan menjadi seorang PaceSetter. Dengan mendaftarkan 4 orang yang mengaktifkan perniagaan mereka dan terus menjadi aktif dalam perniagaan tersebut selama 8 minggu, pengedar baru tersebut akan menjadi seorang Platinum PaceSetter.

Selepas mencapai matlamat ini dalam 6 minggu pertama, kadar retensi, pendaftaran dan pendapatan pengedar itu biasanya akan meningkat dan lebih ramai keluarga dapat menerima manfaat daripada USANA.

Anggapan

Kebanyakan Pengedar yang Baru:

1. Berasa ghairan
2. Menerima terlalu banyak informasi daripada Kit Permulaan secara serentak
3. Memerlukan panduan daripada seorang “Upline Mentor”, dan bantuan daripada alatan sokongan seperti Akhbar Kesihatan & Kebebasan
4. Akan bermanfaat daripada “kejayaan” yang kecil dan awal.

Pendedahan kepada USANA

Ketika pengedar baru itu menerusi “Buku Panduan GST” dengan Upline Mentor, mereka biasanya telah berpengetahuan tentang USANA melalui cara yang berikut:

1. Pengenalan oleh kawan yang memberi Akhbar Kesihatan & Kebebasan untuk bacaan mereka
2. Jemputan daripada kawan ke pertemuan perseorangan dengan Upline Mentor atau menghadiri Mesyuarat Peluang Kesihatan & Kebebasan
3. Pertemuan perseorangan dengan Penjamin dan Upline Mentor dan mendaftar sebagai pengedar dan membeli Kit Permulaan dan produk untuk mengaktifkan perniagaan mereka.

Buku Panduan GST:

1. Menukarkan keghairanan mereka kepada tindakan
2. Mengajar tindakan yang sesuai dalam 6 minggu yang pertama
3. Menerima panduan daripada “Upline Mentor” dan bantuan daripada alatan sokongan (Akhbar Kesihatan & Kebebasan)
4. Menyakinkan Pengedar baru bahawa perniagaan ini adalah “sesuatu yang dapat dilakukan”.
5. Cuma mempunyai 12 muka surat sahaja, dan bukan 100 muka surat seperti Kit Permulaan
6. Senaraikan 12 nama, bukan 100 nama
7. Ia adalah lebih realistik untuk dicapainya oleh Pengedar baru jika dibanding dengan Kit Permulaan yang lengkap.
8. Satu matlamat (Platinum/PaceSetter). Tinggalkan impian peribadi yang berjangka masa panjang dan matlamat perkembangan jangka masa sederhana selepas 6 minggu yang pertama
9. Sejenis Produk (Essentials). Belajar tentang produk yang lain selepas enam minggu yang pertama.
10. Sejenis kemahiran (Jemputan). Jangan bimbang akan penyampaian dan kawalan matlamat sehingga lebih lewat.
11. Sejenis alatan (Akhbar Kesihatan & Kebebasan). Tambahkan alatan sokongan yang lain mengikuti kemajuan Pengedar baru.

**SEKARANG, MARILAH KAMI MENERUSI
BUKU PANDUAN GST UNTUK PENGEDAR USANA
BAHAGIAN DEMI BAHAGIAN:**

TAHNIAH! Muka surat 2

Kami ingin mengucapkan tahniah kepada pengedar baru dan menyakinkan bahawa anda telah membuat satu keputusan yang bijak. Pada masa yang sama, kami juga tidak ingin menetapkan satu jangkaan yang terlalu tinggi. Walau bagaimana pun, perniagaan yang anda ingin binakan ini bukannya sesuatu yang senang. Ia adalah satu kerja yang sukar, tetapi amat berbaloi.

Kami tidak menggalakkan perkongsian tentang kejayaan pengedar kami yang hebat dan menerangkan kejayaan mereka melalui penunjukkan gambar-gambar rumah besar, kapal dan kolam renang dimiliki mereka, dll. Bukan setiap orang juga dapat mencapai kejayaan yang sebegitu unggul. Kami ingin mengekalkan integriti kami dalam perkongsian kami dan membinakan kepercayaan.

Ia adalah amat terangsang untuk terlibat dalam sesuatu yang sebegitu penting, yang dapat memberi kesan atas kesihatan dan pendapatan yang berpotensi.

Pengajaran utama dalam muka surat 2 adalah untuk menekankan bahawa Pengedar Baru tidak patut melakukan sebarang kerja melainkan daripada:

1. Menerusi “Buku Panduan #1 GST! untuk pengedar USANA” dan mengambil tindakan seperti yang dicadangkan.
2. Membaca Akhbar Kesihatan & Kebebasan
3. Menjemput prospek untuk bertemu dengan Upline Mentor yang dapat memberi penyampaian Kesihatan & Kebebasan.

Pengedar baru tidak patut berkongsi terlalu banyak tentang syarikat, produk atau peluang perniagaan kerana dia belum mempunyai masa yang cukup untuk belajar tentang semua yang patut dibelajari. Jadi Pengedar baru tersebut cuma patut menjadi PENGHANTAR pesanan dan Suratkhbar Kesihatan & Kebebasan sementara Upline Mentor menyampaikan PESANAN tersebut.

INFORMASI: Muka surat 3

Tujuan bahagian ini adalah untuk memastikan bahawa Pengedar baru mempunyai maklumat perhubungan untuk mendapat bantuan dan memesan daripada USANA.

“Nama Anda” adalah nama Pengedar baru. Anda akan mendapat Nombor Pengenalan USANA anda semasa anda menyerahkan borang pendaftaran kepada USANA.

“Upline Mentor” anda adalah orang yang akan anda jemput dan memperkenalkan kepada prospek anda untuk penyampaian. Orang ini adalah seorang yang agar berpengalaman tentang penyampaian Kesihatan & Kebebasan USANA, amalan perniagaan dan dapat menjawab soalan yang mungkin timbul.

USANA Health Sciences adalah pejabat USANA di negara anda. Pejabat ini memiliki pekerja-pekerja yang dapat membantu anda dengan sebarang soalan yang mungkin anda hadapi. Di situ, juga terdapat kemudahan yang boleh anda gunakan untuk perkembangan perniagaan anda.

PERMULAAN: Muka surat 4

A. Pengambilan produk

Ia adalah amat penting untuk seorang Pengedar itu mengambil produk. Jika Pengedar baru itu tidak mengambil produk, mereka tidak dapat menjualkannya kepada orang lain. Pengedar baru patut memesan produk permulaan mereka dan mendaftar untuk AUTOSHIP supaya mereka dapat menerima produk mereka secara automatik setiap 28 hari pada harga diskaun yang menarik.

Jelaskan bahawa mereka tidak sahaja perlu “mendaftar” dengan melengkapkan borang pendaftaran dan membeli Kit Permulaan, tetapi mereka juga perlu “Mengaktifkan BC”. Pengaktifan ini dapat dilakukan dengan pembelian produk yang memenuhi 150 Mata Jumlah Peribadi untuk 1BC dan 450 Mata untuk 3BC.

B. Akhbar Kesihatan & Kebebasan

Akhbar Kesihatan & Kebebasan adalah alatan #1 untuk mengongsikan mesej USANA. Galakkan Pengedar baru membacakannya supaya dia dapat membiasakan diri dengan information tersebut. Membantu Pengedar baru mendapat beberapa salinan untuk diberi kepada orang lain. Galakkan Pengedar baru itu menulis informasi perhubungannya dalam setiap Akhbar Kesihatan & Kebebasan.

C. Borang Pendaftaran

Pengedar baru patut membiasakan diri dengan perlengkapan borang pendaftaran yang dia perlu buat dengan sendiri. Membantu mereka membiasakan diri dengan borang-borang ini. Untuk menjadi seorang Pengedar, cuma terdapat satu borang yang perlu dilengkapi, manakala untuk menjadi seorang Pelanggan, terdapat satu borang lain untuk dilengkapi. Pastikan bahawa Pengedar baru tersebut mempunyai salinan kedua-dua borang ini untuk kegunaan masa depan.

Proses untuk menjadi seorang Pengedar and terus mengaktifkan identiti tersebut adalah seperti berikut:

- “Mendaftarkan diri” dengan melengkap, menandatangani dan menyerahkan kembali borang Pendaftaran kepada USANA dan membeli Kit Permulaan.
- “Mengaktifkan” pusat perniagaan dengan pembelian produk memenuhi 150 SVP (Sales Volume Points - Mata Jumlah Jualan) untuk 1BC (One Business Center – Satu Pusat Perniagaan) atau 3 BC (Tiga Pusat Perniagaan). Cara yang paling jimat untuk memulakan satu 1BC atau 3BC adalah untuk membeli satu “Pak Pendaftaran”.
- Membeli produk dengan sekurang-kurangnya 100 PSV untuk 1BC dan 200 PSV mata untuk 3BC setiap empat minggu (28 hari). Cara yang paling senang untuk membuat demikian adalah untuk membuat suatu pesanan yang standard untuk “autoship”.

D. Kalendar

Membantu Pengedar baru melengkapkan bulan dan tarikh (2/15) dalam kotak kecil dalam kalendar pada muka surat 5. Lengkapi tarikh pendaftaran. Cari minggu keenam dari hari tersebut dan menandakan “tarikh tamat minggu ke-6”. Menandakan Mesyuarat Peluang Kesihatan & Kebebasan pada kalendar. Juga menandakan masa lapang Upline Mentor untuk bertemu dengan prospek Pengedar baru. Meminta Pengedar baru menyumbangkan masanya untuk menelifon atau bertemu dengan prospek.

E. Gol: PaceSetter atau PaceSetter Platinum

Menetapkan matlamat adalah amat berkesan dan begitu juga dengan membayangkan diri berada dalam situasi yang diimpikan pada masa depan.

Dalam latihan bersiap sedia untuk masa depan, terdapat juga banyak matlamat yang perlu ditetapkan, tetapi dalam program latihan yang cuma akan mengambil masa selama 6 minggu ini, kami akan meringkaskannya dan memperkukuhkan asasnya, pilih di antara dua matlamat ini – menjadi PaceSetter atau Platinum PaceSetter. Buatlah pilihan anda dengan menandakannya dan selepas itu, berkomit untuk mencapainya dengan meletakkan tandatangan anda di bawah. Juga mengira dan menandakan minggu ke-6 daripada tarikh pendaftaran kerana ia merupakan tarikh tamat untuk anda mencapai matlamat tersebut.

Menjadikan seorang PaceSetter atau Platinum PaceSetter akan mempercepatkan kejayaan anda dalam perniagaan USANA. Untuk menjadi seorang Platinum PaceSetter, Pengedar baru perlu dalam enam minggu pertama selepas pendaftaran, memenuhi pendaftaran peribadi sekurang-kurangnya dengan empat Pengedar baru yang mengaktifkan 1 atau 3 BC (150 PSV atau 450 PSV) dalam 6 minggu yang pertama dan terus menjadi aktif untuk lapan minggu yang berterusan selepas pengaktifan mereka.

	PaceSetter:	Platinum PaceSetter:
Keperluan:	Dalam masa 6 minggu yang pertama selepas pendaftaran anda, anda mesti secara peribadinya, mendaftarkan sekurang-kurangnya 2 orang Pengedar baru yang mengaktifkan 1 atau 3 Pusat Perniagaan dan terus menjadi aktif (100 PSV atau 200 mata PSV setiap putaran empat-minggu) untuk lapan minggu yang berterusan selepas itu (2 tempoh masa)	Dalam masa 6 minggu yang pertama selepas pendaftaran anda, anda mesti secara peribadinya, mendaftarkan sekurang-kurangnya 4 orang Pengedar baru yang mengaktifkan 1 atau 3 Pusat Perniagaan dan terus menjadi aktif (100 PSV atau 200 mata PSV setiap putaran empat-minggu) untuk lapan minggu yang berterusan selepas itu (2 tempoh masa)
Manfaat:	<ul style="list-style-type: none">• Menjamin status sebagai seorang PaceSetter untuk sepanjang umur dan memiliki hak istimewa pada konvensyen USANA• Dapatkan Kit Permulaan secara PERCUMA selama 2 minggu untuk setiap orang yang anda mendaftarkan secara peribadi, bermula dengan minggu selepas anda berlayak sebagai seorang PaceSetter (Untuk berkelayakan, Pengedar baru itu tidak perlu menjadi aktif untuk 8 minggu yang berterusan)• Hadiah: Alat pemegang kad perniagaan PaceSetter atau hadiah yang berpadan dengannya.	<ul style="list-style-type: none">• Menjamin status sebagai seorang Platinum PaceSetter untuk sepanjang umur dan memiliki hak istimewa pada konvensyen USANA• Dapatkan Kit Permulaan secara PERCUMA selama 4 minggu untuk setiap orang yang anda mendaftarkan secara peribadi, bermula dengan minggu selepas anda berlayak sebagai seorang Platinum PaceSetter (Untuk berkelayakan, Pengedar baru itu tidak perlu menjadi aktif untuk 8 minggu yang berterusan)• Hadiah: Jam tangan Platinum PaceSetter atau hadiah yang berpadan dengannya.

Kitaran Perniagaan – Muka surat 8

Langkah 1 MENYENARAIKAN:

Membantu pengedar baru menentukan 12 orang yang dia mengetahui dan mungkin berminat untuk menjadi seorang pengedar atau pelanggan. Ini adalah orang yang anda ingin memperkenalkan perniagaan atau peluang produk. Cuma biarkan keingatan anda mengingatkan kembali sahabat-sahabat yang anda dapat ingati. Mereka mungkin adalah orang yang mempunyai kesukaran dalam kesihatan atau mereka yang mementingkan kesihatan, yang anda kenali. Ataupun orang yang mempunyai kesukaran dari segi kewangan, mereka yang ingin meningkatkan pendapatan, melepaskan diri daripada hutang kredit kad, memasukkan anak mereka ke sekolah swasta yang baik atau meminatkan percutian. Tuliskan nama dan nombor telefon mereka dan menentukan masa anda akan menghubungi mereka.

Langkah 2 MENJEMPUT:

Menjemput adalah satu langkah penting yang patut dilakukan oleh Pengedar baru. Membenarkan Pengedar mengongsikan keterangsangannya tentang penyertaannya ke dalam keluarga USANA. Jika masa mengizinkan, gunakan masa untuk menjalankan 'role-play' supaya mengetahui cara menjemput. Menjemput adalah satu-satu kemahiran yang patut dibelajari oleh Pengedar baru. Membantu Pengedar baru menyenaraikan satu pernyataan yang dia berasa selesa semasa menjemput prospeknya supaya mengambil Akhbar Kesihatan & Kebebasan atau menyertai Penyampaian Kesihatan & Kebebasan dengan Upline Mentor.

Langkah 3 BERKONGSI:

Akhbar Kesihatan & Kebebasan adalah alatan jualan nombor #1 dalam USANA. Berikannya kepada prospek anda supaya dia dapat membaca tentang USANA: syarikat, produk dan peluang. Sementara anda mengetahui prospek itu dengan lebih teliti, anda mungkin akan memahami minatnya, sama ada dalam Kesihatan atau Kekayaan. Jika dia lebih mementingkan Kesihatan, pastikan bahagian kesihatan akhbar tersebut berada pada bahagian atasan. Jika anda berasa satu artikel yang tertentu adalah minat prospek anda, menegaskan dan jika boleh, menandakannya supaya senang dikesan. Beritahu prospek bahawa anda berharap mereka akan menikmati kegemaran dalam pembacaan akhbar itu dan bahawa anda berminat mendengar pendapat mereka.

Langkah 4 TERUS BERHUBUNG:

Selepas prospek tersebut membaca Akhbar Kesihatan & Kebebasan, anda patut menghubungi mereka untuk mengetahui tentang pemikiran mereka dan menjemput mereka bertemu dengan anda dan Upline Mentor untuk belajar secara lebih lanjut dan mendapatkan jawapan kepada soalan yang mereka ada. Pertemuan ini boleh dalam bentuk perseorangan atau pertemuan kumpulan Peluang Kesihatan & Kebebasan yang standard.

Langkah 5 BERTEMU:

Peranan Pengedar baru dalam pertemuan dengan Upline Mentor adalah untuk memperkenalkan prospek kepada Upline Mentor dan sebaliknya. Selepas itu, ia bergantung kepada Upline Mentor untuk menguasai pertemuan tersebut dan menjalankan penyampaian Kesihatan & Kebebasan.

Langkah 6 MENDAFTAR:

Sebelum pertemuan itu tamat atau dalam pertemuan yang seterusnya, prospek itu patut diberi peluang untuk membeli produk pada harga diskaun dengan menjadi seorang Pelanggan Kesukaan atau seorang Pengedar. Untuk bersiap sedia, borang-borang berikut patut dilengkapkan:

- Borang Pemesanan Produk
- Borang Pendaftaran Perniagaan

Jika prospek membuat pesanan produk, anda patut memberitahu mereka bila produk yang dipesankan itu akan diterima. Anda juga perlu memberitahu mereka tentang pendaftaran 'autoship' supaya mereka dapat menerima produk yang mereka minati secara automatik setiap 4 minggu dan menerima diskaun atas pembelian mereka.

Ketika prospek mendaftarkan diri dengan meletakkan tandatangan mereka atas borang pendaftaran, anda patut mengucapkan tahniah kepada mereka dan menawarkan diri untuk menerusi Buku Panduan GST! dengan mereka supaya mereka dapat bertindak hari ini dan membenarkan kitaran perniagaan tersebut bermula sekali lagi.

RINGKASAN Muka surat 11

Ringkasan ini cuma untuk mengulangi 6 langkah itu sekali lagi untuk memperkukuhkan pengajaran tersebut dan mengekalkan pengetahuan anda.

Untuk sesetengah orang, ia adalah amat senang untuk memulakan perniagaan mereka melalui beberapa langkah yang senang ini, jadi ia adalah penting untuk menjelaskan kepada mereka bahawa terdapat banyak lagi yang perlu dibelajari dan juga terdapat banyak lagi latihan yang akan diadakan. Mereka juga boleh bukakan Kit Permulaan untuk bacaan sendiri. Akan tetapi, anda patut memberitahu mereka bahawa kebanyakan orang yang berjaya fokus atas Sistem Perniagaan 6 Langkah yang senang itu dalam 6 minggu selepas pendaftaran.

Kulit Belakang: Sokongan daripada parti ketiga Muka surat: Kulit Belakang

Semua syarikat juga menyakinkan bahawa mereka adalah yang terunggul. Di USANA, kami lebih suka untuk orang lain yang menyatakan untuk kami. Terdapat banyak parti ketiga yang telah mengakui bahawa USANA adalah pencapai yang terunggul. Berikut merupakan beberapa contoh bagi pencapaian kami.

USANA adalah satu syarikat yang berdasarkan sains. Pengasas kami, Dr. Myron Wentz telah menerima banyak anugerah yang unggul. Dalam gambar ini, beliau diberi penganugerah Albert Einstein pada tahun 2007.

USANA mempunyai produk makanan tambahan yang paling berkesan. Essentials dari USANA telah dianugerahkan sebagai Jenama Terhebat dalam Produk Makanan Tambahan yang Terbaru pada tahun 2007 di Asia Pasifik”.

USANA membekalkan peluang yang istimewa. “Network Marketing Today” telah membuat kajian terhadap semua syarikat yang berada dalam industri pemasaran rangkaian dan mengundikan USANA sebagai “Syarikat yang Terhebat” untuk sepuluh tahun secara berterusan.

Pada bahagian bawahan muka surat ini terdapat gambar Ibu Pejabat USANA yang terletak di Bandar Salt Lake, Utah di Amerika Syarikat. Apa yang dapat kami nampak itu adalah bangunan pejabat dan bangunan perkilangan di belakangnya. Syarikat USANA terletak beberapa minit daripada lapangan terbang Antarabangsa Salt Lake dan bandarayanya.

Kod turus dan nombor buku panduan GST juga terdapat pada kulit belakang.

Informasi Tambahan

I. Penyampaian Kesihatan dan Kebebasan

Menerusi penyampaian Kesihatan dan Kebebasan dengan menggunakan Akhbar Kesihatan & Kebebasan atau penyampaian Power Point. Tanggungjawab utama seorang Upline Mentor adalah untuk menjadi seorang Penyampai. Alatan utama dalam penyampaian tersebut adalah Akhbar Kesihatan & Kebebasan dan Penyampaian Kesihatan & Kebebasan.

II. Syarikat USANA

1. Visi syarikat: “Saya memimpikan satu dunia yang bebas daripada kesakitan dan penderitaan. Saya impikan satu dunia yang bebas daripada penyakit. Keluarga USANA akan menjadi keluarga yang paling sihat di dunia ini. Kongsikan visiku. Sayangnya kehidupan, dan hidup dengan sihat dan penuh ceria.” Dr. Myron Wentz, Pengerusi dan Pengasas, USANA Health Sciences.

2. **Ditubuh pada tahun 1992**, USANA Health Sciences disenaraikan pada Bursa Saham NASDAQ di Amerika Syarikat (Simbol **NASDAQ**: USNA).
3. USANA merupakan salah satu syarikat jualan langsung yang berpangkat tinggi dalam majalah **Forbes and Business Week**.
4. USANA kini beroperasi di **14 pasaran** yang berikut: Amerika Syarikat, Kanada, Mexico, Caribbean, United Kingdom, Belanda, Australia, New Zealand, Singapura, Malaysia, Hong Kong, Taiwan, Korea Selatan dan Jepun.
5. USANA adalah ahli **Persatuan Jualan Langsung Sedunia**.
6. Pengasas kami, **Dr. Myron Wentz** diakui sebagai salah seorang daripada mereka yang amat berpengaruh di Utah, Amerika Syarikat.

III. Produk USANA

1. **Buku Panduan Perbandingan untuk Makanan Tambahan** telah mengakui keberkesanan produk utama USANA:

Essentials merupakan produk pangkat yang paling tinggi: Piawai Emas 5-Bintang di antara 1500 produk yang telah dikaji. Cuma terdapat 4 buah syarikat lain yang mempunyai produk yang menerima pangkat yang paling tinggi ini. USANA merumuskan produk makanan tambahan istimewa yang berdasarkan sains.

2. Pengasas USANA, Dr. Myron Wentz menerima **Anugerah Albert Einstien untuk Pencapaian Terunggul dalam perkembangan sains** untuk mengakui usahanya dalam bidang saintifik dan sebagai seorang yang murah hati.

3. Pengasas, Dr. Myron Wentz, PhD (Mikrobiologi, Imunologi) impinkan syarikat USANA dengan **penyelidikan intensif** selama 30 tahun. Sekumpulan saintis dan penyelidik bersama dengan Dr. Wentz telah menyumbangkan diri mereka dalam penyelidikan dan perkembangan secara berterusan.

4. USANA menggunakan **teknologi** yang terbaru dalam perkembangan produknya.

5. Produk yang dikembang dan dihasilkan mengikuti Amalan Perkilangan Baik farmaseutikal (Pharmaceutical Good Manufacturing Practices, GMP)

6. Sesetengah produk USANA telah disenaraikan dalam "**Rujukan Pakar Perubatan**" under pengamal perubatan.

7. Potensi dijamin

8. Teknologi **Sensé**

IV. Peluang USANA

1. 'Network Marketing Today' telah mengundi bahawa USANA merupakan **Pilihan Pengedar "Syarikat yang Baik"** untuk 10 tahun yang berterusan.

2. Pelan ganjaran selular unik USANA adalah **adil dan memuaskan**. Ia membolehkan anda mendapat pendapatan berterusan dalam jangka masa yang panjang. Ia juga merupakan satu Pelan selular yang mengizinkan kemasukan semula.

3. Pengedar USANA mendapatkan bonus mingguan yang menarik untuk terus membeli produk dan membina perniagaan mereka.

4. USANA menawarkan suatu harga produk yang berbandingan dan kadar pulangan pelanggan yang tinggi.

5. USANA memerlukan pelaburan yang amat rendah.

6. USANA meletakkan penegasan pada dua isu kehidupan yang utama; kesihatan dan kekayaan.

7. USANA telah menyumbangkan lebih daripada setengah bilion dolar AS dalam pembayaran komisyen.

V. Definisi Terma USANA

Pengedar: Individu yang menandatangani Borang Pendaftaran Pengedar dengan USANA dan diberi kebenaran untuk membeli produk dengan harga borong dan membina satu perniagaan dengan kemasukan individu.

Penaja (Sponsor): Pengedar yang disenaraikan dalam borang pendaftaran Pengedar sebagai seorang penjamin. Orang ini biasanya adalah orang yang memperkenalkan anda kepada USANA dan mendapatkan tandatangan anda pada Borang Pendaftaran Pengedar.

Upline: Pengedar yang telah menandatangani borang pendaftaran pengedar sebagai seorang pengedar sebelum anda dan merupakan orang yang mendapatkan komisyen atas jualan anda.

Upline Mentor: adalah seorang dalam talian atasan yang berpengalaman dalam amalan perniagaan USANA yang dapat memberi penyampaian tentang USANA dan dapat menjawab segala soalan permulaan yang mungkin anda dan prospek anda ada. Orang ini biasanya adalah Penaja anda.

Pelanggan (Preferred Customer, PC): adalah individu yang menandatangani atas Borang Pendaftaran Pelanggan dengan USANA dan diberi kebenaran untuk membeli produk dengan harga Pelanggan yang lebih rendah daripada harga runcit. Biasanya, golongan ini tidak berminat untuk membinakan perniagaan ini.

Autoship: Autoship adalah satu cara yang mudah untuk menjaminkan anda akan menerima produk pesanan anda setiap empat minggu pada harga diskaun.

Mata Jumlah Jualan (Sales Volume Points, SVP): Mata yang berkaitan dengan jualan produk yang digunakan untuk pengiraan komisyen.

Pusat Perniagaan (1BC, 3BC): Satu keahlian pengedar boleh mengandungi satu atau tiga pusat perniagaan yang dimiliki oleh seorang pengedar. 1BC boleh mempunyai empat orang yang mendaftar secara langsung di bawah jaminan penaja tersebut. 3BC boleh mempunyai empat orang yang mendaftar secara langsung di bawah penaja pengedar tersebut.

Diaktifkan: Satu keahlian pengedar akan menjadi aktif selepas pembelian produk yang bernilai 150 SVP untuk 1BC dan 450 mata PSV untuk 3BC.

Terus beraktif: Untuk terus menjadi aktif, Pengedar tersebut mesti memenuhi 100 mata setiap 4 minggu untuk 1BC dan 200 mata untuk 3BC setiap empat minggu selepas tarikh keaktifan