

USANA



新晉陞鑽石董事

張艷華 & 張劍青

USANA 讓視野無限延展

2019 亞太區年會活動花絮

建立您個人品牌的 7 步驟

2019年 第三季季刊

目錄

勉勵詞 3

執行長勉勵詞
在2019下半年遇見更好的自己

領袖專訪 4-5

新晉陸鑽石董事 張艷華&張劍青
USANA讓視野無限延展

領袖表揚 6

執行黃金董事・銀級董事

活動花絮 7-12

- 2019 亞太區成長進步之旅-南非・開普敦活動花絮
- 2019 Awards Night 表揚之夜活動花絮
- 2019 亞太區年會活動花絮
- 2019 領袖高峰會-黃金海岸活動花絮

業務訊息 13-15

- 2019 領袖高峰會-哈爾濱
- 2019 USANA台灣季度成長營

行銷專欄 16-20

建立您個人品牌的7步驟

健康專欄 21-22

口腔健康促進整體健康

商德知識 23

USANA商德知識庫

產品訊息 24

USANA榮獲全球健康與製藥雜誌2019生物技術獎之
「年度最佳營養補充品公司」

美商優莎納股份有限公司 台灣分公司

台北總公司

- 地址：105 台北市松山區復興北路99號7樓
- 電話：(02) 7724-8000 • 傳真：(02) 7724-1000

高雄營業處

- 地址：高雄市三民區九如一路502號16樓B2
- 電話：(07) 973-5010 • 傳真：(07) 973-8200
- 客戶服務專線：0809-085-588
- 客戶服務傳真：0809-085-500
- 電話訂貨專線：(02) 7724-5888

版權所有・翻印必究



USANA官方網站 www.USANA.com



USANA Taiwan 台灣分公司
Line ID: @usanatw



USANA Taiwan 台灣分公司
官方臉書粉絲團
快來按讚加入粉絲團



USANA Taiwan 台灣分公司 IG 帳號
請按 [追蹤](#)



USANA Taiwan 台灣分公司
Youtube 頻道



在2019下半年 遇見更好的自己

從自身過去的成功經驗與他人的成就來激勵自我，並且從缺失中學習，
吸取教訓後再出發，衡量並規劃在接下來的幾個月裡該做些什麼，
才能達成目標，為今年畫上完美的句點。

隨著 2019 下半年的到來，您是否給自己一些時間，將心沉澱下來，仔細省思上半年所訂定的目標達成了多少？您可以從自身過去的成功經驗與他人的成就來激勵自我，並且從缺失中學習，吸取教訓後再出發，衡量並規劃在接下來的幾個月裡該做些什麼，才能達成目標，為今年畫上完美的句點。希望您能用幾分鐘的時間，用心回顧迄今您所做的一切及所學習的事物，並運用這些知識來指引您未來的方向。

USANA Live 全球年會正以快速的腳步向我們邁進。世界各地的 USANA 直銷商將在八月齊聚於 Salt Palace 年會中心和 Vivint 體育館，一同共襄盛舉能展現驚人能量的活動。我喜歡與來自世界各地正努力建立事業，並找尋自己通往成功之路的直銷商見面，而我也從他們對事業積極向上的態度得到了啟發。

今年的全球年會，我非常榮幸能與許多出類拔萃的講師共享舞台，其中包括數位行銷和社群媒體專家 Gary Vaynerchuk，以及國際知名的 Dr. Oz 醫師。我相信您也對即將亮相的「口腔保健」系列產品感到十分興奮。

因此，今年的年會涵蓋許多重要大事！了解 USANA 以科學為根基的產品、探索啟動事業的最佳方法，並達成您今年目標的方法就是親身經歷、現場體驗。我們誠摯邀請您前往美麗的鹽湖城、參觀 USANA 總部和許多企業領導者交流並與其他夥伴建立良好關係。

我期盼與您們年會上見！



Ji Yunji

執行長 紀雲基



新晉陞鑽石董事

張艷華&張劍青

USANA 讓視野 無限延展

2007/05/18 加入USANA		2009/12/26 黃金董事		2013/09/21 翡翠董事
2007/09/08 銀級董事		2012/06/23 紅寶石董事		2018/12/01 鑽石董事

曾經擁有人人稱羨的高薪工作與教師資格的艷華，基於健康需求及朋友的介紹下，從半信半疑到堅定不移，開始投入 USANA 事業！

於 2007 年，張艷華加入 USANA 團隊，如今轉眼已滿十二年。當初執行二星鑽石董事吳玫誼在電話裡詢問艷華是否願意接受 USANA 產品時，她曾果斷拒絕。印象中傳直銷產業在台灣普遍觀感不佳，身為鋼琴老師的她，再加上先生張劍青是竹科積體電路公司經理，站在高社經地位的夫妻倆，也不例外地以有色眼光看待 USANA。過了幾年基於健康需求，半信半疑地決定嘗試 USANA 產品並開始 USANA 事業。

「那些他反對的日子裡，我一直都帶著恐懼往前走！」

這十多年來，先生從沒支持過艷華經營 USANA 事業，初期有次從台中回新竹的途中，她獨自坐在高鐵月台，面對人煙稀少、低垂夜幕，心頭滿是沮喪。那晚，玫誼撥電話給情緒已到臨界點的艷華，她瞬間崩潰痛哭，泣不成聲，懷疑自己選擇 USANA 是否正確？但艷華願意再給自己一次機會，相信 USANA 能創造健康事業！

因為她知道，如果團隊領導人缺乏勇氣，團隊夥伴也難以勇敢，所以即使想逃，艷華也都逼迫自己撐下去。當她意識到自己的害怕，就開始從閱讀裡尋求解答，漸漸地，透過與團隊夥伴分享及討論自己的想法，她成立了讀書會，一同協助團隊成長。「畢竟我曾遇過的難關，他們也會碰到，而當我走過了，我就知道如何陪伴他們跨過再往前邁進。」

2017 年，劍青退休後有了餘裕，熱愛學習的本性促使他參與了幾次讀書會，接觸到諸多面向人際相處和情緒管理的討論，進而願意參加 USANA 台北總公司的營養課。生活中的一些健康問題開始改善後，他的態度也從不接受到接受，從接受到渴望了解。

USANA 讓我們重新找回彼此

「如果不是 USANA，我們這對夫妻其實是背離的，他的專業是半導體，我的領域則是藝術。」倘若缺乏交集點，縱使彼此有愛，也難以了解對方。「但因為

USANA，我們重新找回彼此！」夫妻倆得以眼光一致，腳板協同，相互扶持，到老到終。

USANA 富有的核心價值，超越財富與健康！

這兩年來，他們一直試圖呈現給夥伴們看到 USANA 的美好不限於產品，更因其飽滿的核心價值，豐富了生活。她年復一年吸收 USANA 給予的知識，進而活出自己，活出精彩；甚至有些朋友因為嚮往她的生活方式，主動加入 USANA，成為團隊夥伴。在這裡，人們共同合作、玩樂、學習、成長。

艷華誠心感激 USANA 賦予的所有美滿，接下來，除了幫助夥伴們向上達標，她也期許能夠使他們享受到滋養自己的一切，擁抱純然的健康與快樂。她甚至打算將 USANA 的文化帶進竹科的生活圈，把自身所獲的喜樂，像星火燎原般向外延燒；把 USANA 的好，手把手地，交付給全世界！



• 與團隊夥伴合影



• 團隊夥伴與亞太區執行副總裁應肅正&台灣分公司總經理李慧榕合影



• 全家福合影



• 於亞太區成長進步之旅-南非·開普敦合影



執行黃金董事
陳幸足

Executive Gold Director

2013/05/30 加入USANA

2015/02/21 銀級董事

2015/03/14 黃金董事

2019/04/12 執行黃金董事

人生最重要的二個時刻，第一個是出生的時候，感謝父母親給我完整的呵護，讓我有獨立思考與謀生的能力；第二個是下定決心離開曾經摯愛的醫療產業的時候，在那一刻，我知道我的生命將從口罩人生，擴大到寬廣的世界與視野。與所有職業婦女一樣，陪著孩子成長永遠是我們最大的夢想，感謝榮譽執行五星鑽石董事劉棠榮及潘秀柔伉儷、二星鑽石董事謝琍熒與我的推薦人鑽石董事蔡佳蓉及吳春平的鼓勵，USANA 不只讓我實踐了夢想，也同時擁有一份比之前更寬廣視野的事業。一份不只幫助別人健康，甚至幫助他人完成自己夢想的事業。實踐夢想的心法就是讓自己歸零思考；離開舒適圈及擁抱改變。真正的重點是早早就與自己事業夥伴們討論、設定目標並即早行動。現在的我已經在前往布達佩斯的路上邁進了，您也一起來吧！



新晉陞銀級董事



黃世明



吳姿嫻



蘇意晶



陳致遠



黃煜堰



王儷庭



許飾卿



謝依霖



雷玉勝



沈靖芳



林啟宗



林芷萱



吳美惠

林學敏

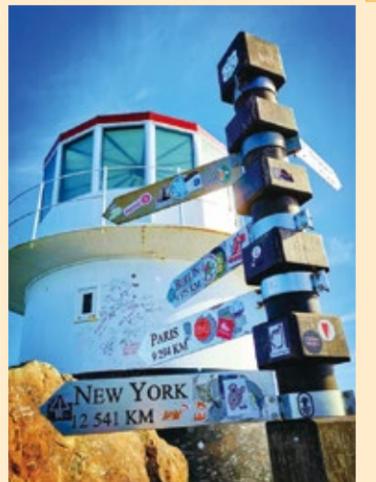
孫林貞



2019 亞太區成長進步之旅 南非·開普敦

活動花絮

2019年成行的亞太區成長進步之旅，飛往距離台灣幾千公里外的南非開普敦。探索大自然的力量，親眼見到經過幾億萬年的火山和造山運動而隆起的上帝的餐桌 - 桌山，並體驗生態的美好，風景美不勝收。精心安排佳餚晚宴，除了能與其他國家菁英夥伴們互相分享彼此成功經驗，席間還有火圈舞、踩高蹺等表演，所有參加的貴賓們都感受到如嘉年華會般熱鬧歡樂氣氛！這是一趟兼具休閒與學習成長的精采旅程。請立刻設定目標，馬上行動，跟上公司的腳步，讓自己與夥伴們明年都能參加 2020 亞太區成長進步之旅 - 布達佩斯。



2019 USANA Awards Night

表揚之夜活動花絮

2019年表揚之夜於3月31日在台北君悅飯店舉行，在夥伴們的熱情參與歡樂的氣氛中圓滿落幕。這場集結表揚、激勵、晚宴的盛會，不僅表揚表現優異的菁英領導人，同時也邀請到激勵講師金剛芭比－林欣蓓分享自己如何面對挑戰時又能克服困難的成功心法。

晚宴上的佳餚以及許多令人目不轉睛的娛樂表演節目，更讓所有 USANA 台灣夥伴們手舞足蹈，展現團結一心的氣勢，相信這一晚的歡愉氣氛會讓夥伴們在未來事業發展上更有衝勁，也期許 2019 年有更多優秀領導人能夠再創事業巔峰，帶領更多團隊夥伴接受表揚。



▲ 亞太區執行副總裁 應肅正



▲ 區域總經理 Vivienne



▲ 台灣分公司總經理 李慧榕



▲ 夥伴們與亞太區執行副總裁 應肅正及區域總經理 Vivienne及台灣分公司總經理 李慧榕合影留念



▲ 演講嘉賓 金剛芭比－林欣蓓



▲ 新晉陞四星鑽石董事 吳曉珍&賴豐猷



▲ 新晉陞執行二星鑽石董事 陳怡岑&蔡淑琴



▲ 新晉陞執行二星鑽石董事 韓得銘&吳玟誼



▲ 新晉陞鑽石董事 蔡佳蓉&吳春平



▲ 新晉陞鑽石董事 張艷華&張劍青



▲ 新晉陞翡翠董事



▲ 新晉陞紅寶石董事



▲ 新晉陞黃金董事



▲ 新晉陞銀級董事



▲ 新晉陞銀級董事



2019 亞太區年會於 4 月 24 日至 4 月 26 日在新加坡新達城國際會議展覽中心圓滿落幕。一連三天充滿歡樂、啟發靈感、釋放正能量的活動中為數千名直銷商帶來難能可貴的體驗，尤其是首次舉辦的 USANA Live Finale 螢光派對，讓 USANA 家人體驗活力健康趴。不僅如此，台灣夥伴們更是積極參與社群銷售，推廣產品及啟動事業的分場培訓課程，這是千載難逢能與來自世界各地優秀領導人學習交流的機會。最後，再一次恭賀成績斐然的台灣領導人，在亞太區年會上接受表揚及嘉許。亦期許 2020 年會有更多台灣優秀領導人再次站上這個國際舞台！



▲ 願景分享接待會



▲ 馬來西亞、新加坡及台灣聯合國家會議



▲ 亞太區收入前25大第12名
四星鑽石董事 吳曉珍 & 賴豐猷



▲ 亞太區收入前25大第23名
榮譽執行五星鑽石董事 劉榮榮 & 潘秀柔



▲ 亞太區收入前25大第24名
榮譽執行六星鑽石董事 龔秉豐 & 龔靖淳



▲ 亞太區收入前25大第25名
執行二星鑽石董事 陳怡岑 & 蔡淑琴



▲ 亞太區傑出成長25大第5名
四星鑽石董事 吳曉珍 & 賴豐猷



▲ 新晉陞執行二星鑽石董事 韓得銘 & 吳玟誼



▲ 新晉陞鑽石董事 張艷華 & 張劍青



▲ 新晉陞翡翠董事



▲ 新晉陞執行紅寶石董事 鄭善欽 & 劉珮芳



▲ 亞太區領航員創造者第13名
黃金董事 王宣雯



▲ 新晉陞紅寶石董事



▲ 新晉陞執行黃金董事 彭桂英 & 游枝池



▲ 新晉陞黃金董事

黃金海岸活動花絮

於 2019 年 5 月 23 日至 26 日舉行的領袖高峰會在綿延 57 公里的黃金海岸劃下圓滿句點，享受南太平洋上水天一色夢幻美景。在澳洲最具有本土特色野生動物保護園裡舉行的歡迎晚宴，迎接高空曙光的熱氣球體驗，享受無邊際美景，更重要的是在這四天三夜裡，來自各國領導人無私的交流、分享與學習得到啟發與感動，利用公司的獎勵方案借力使力，是推動團隊邁向更高峰的不二法門。



漫步哈爾濱
玩味歐俄風情



4天3夜行



哈爾濱

資格確認期
從2019年3月31日(日)至2019年9月28日(六)
在任何連續13週佣金分數(CVP)總計達7,800即可符合資格!

2019 USANA 台灣季度成長營

只要您成長 就送您成長營



- 1 連續二個季度符合成長資格者
可邀請一位親自推薦的夥伴免費參加二天一夜成長營
- 2 連續三個季度符合成長資格者
並累計成長獎金達330,000以上資格者將受邀參加領袖高峰會

季度	資格審核期
第三季	2019年6月29日至2019年9月27日
第四季	2019年9月28日至2019年12月27日

	52週起始	52週結束	13週起始
第三季	2018年6月30日	2019年6月28日	2019年3月30日
第四季	2018年9月29日	2019年9月27日	2019年6月29日

台灣成長營Q&A

問題	解答
活動目的	所有USANA台灣直銷商都可以參加，這也是一箭四雕中第二雕的活動，連三季都合格，就更有機會達成領袖高峰會與亞太區成長進步之旅。
要如何報名	掃描QR Code報名。
時間限制	採報名制，第三季截止日為8月30日，第四季截止日為11月29日，報名僅可參加當季度的競賽。
活動內容	(1)為兩天一夜快樂學習成長之旅。 (2)交通自行前往，食宿公司安排。
成長目標計算單位	為方便新人能快速達成自己的目標與成果，本活動以新台幣作為計算。
各級別取得活動之資格	<ul style="list-style-type: none"> 加入已滿13週的直銷商，為過去13~52週的獎金平均值(每週佣金+自動訂貨滿檔獎金+CELAVIVE™獎金)為目標值，成長33,000、66,000、99,000或132,000獎金且直推新人累積消費滿30,000元。 加入未滿13週的直銷商，加入後(每週佣金+自動訂貨滿檔獎金+CELAVIVE™獎金)為目標值，成長16,500、49,500、82,500或115,500獎金且直推新人累積消費滿30,000元。
加碼獎勵1，連續2個季度符合條件	係指二+三季符合資格者或三+四季符合資格者。
加碼獎勵2，連續3個季度符合條件	<ul style="list-style-type: none"> 未符合過領袖高峰會者，以原本領袖高峰會資格計算，不重複給予獎勵。 符合過領袖高峰會者，只要連續二、三、四季皆符合成長資格且成長330,000以上，就可獲得領袖高峰會資格。
如何知道我的成長目標與進度	可以詢問團隊領導人或USANA台灣客服部。
臨時不能參加可以更換產品、現金或遞延至下次嗎	不行。
海外購買產生的獎金可以計入嗎	不行。
符合二人成行之邀請標準	以聯合申請人為主，若無聯合申請人者可邀請一位活躍組織直銷夥伴參加。不得邀請團隊上線領導人或親友。



掃描此QR Code 可進入表單登記

建立 您個人品牌的

7 步驟



您就是您自己的品牌

隨著社群媒體平台的發展，推廣個人品牌已成為與潛在顧客聯繫的最重要管道之一，尤其是在您擴展USANA事業時。

什麼是個人品牌？

個人品牌是用來建立和推廣您的形象，以顯現您與眾不同之處。建立您的個人品牌可以幫助您脫穎而出，突顯您的使命，並向顧客展現您自己。這是您與其他人建立個人或專業關係的連結。

自己當品牌！

當您開始將自己想像成一個品牌時，很重要的要先了解您是誰和您的價值、如何製作您的個人簡介，以及如何在社群媒體上展現自己！本文將教您如何建立個人品牌的7個步驟。

1 定義 您的個人身分

定義您的個人身分是建立品牌最重要的第一步，首先。您要確定您的個人價值觀。

個人價值觀可以幫助您找出「初衷」，這是您做人處事的準則，能引導您的行為、思考過程和行動，並向其他人傳達您最重視的事。沒有釐清您的價值觀，就無法定義您的個人品牌，因為您的價值觀會影響您的品牌。



2 定義 您的品牌識別

與任何品牌一樣，具有明確定位或焦點是非常重要的，它可以讓您清楚地呈現您的目標和使命。您的品牌特點可以向您的顧客傳達明確目標及與眾不同之處。當他們與您的目標一致時，期待您提供相關主題的訊息和專業知識。

想想您最喜歡的品牌，構成這些品牌的特點有哪些？當您能清楚了解品牌特點時，代表著他們的目標很明確。

若想讓人們了解您的東西，就必須明確地表達。

您喜歡健身嗎？又或者您的使命是與人分享健康的食物和食譜？就可以把相關內容清楚地告訴您的顧客。

3 製作 您的品牌聲明

現在您可能受到了啟發，但不知如何進行。因為這不僅需要時間思考，還需要牢記。品牌聲明就是要激勵別人，用幾句話告訴人們 - 您可以提供的內容是什麼。

您的個人品牌聲明應包含三個問題：

1. 您的目標客群是哪些人？
這是您主要的市場和顧客。
2. 您可以提供什麼價值？
描述您如何提供服務或幫助您的目標市場。
3. 您獨一無二的原因？
為什麼有人會在眾多競爭者中選擇了您。



4 訴說 您的個人故事

當顧客注意到您的品牌聲明，就可以開始分享您的故事—您的「初衷」。人們會透過聽別人的故事開始與他人建立聯繫，而當您分享自己真實的故事時，就會開始與他人建立更深層的交流機會。

用您的價值觀和熱忱來描述自己的故事，以建立個人品牌。動聽的故事沒有固定的長度；您可以經常分享一些短篇故事，偶爾分享較長的。

分享您的故事可以讓顧客更加認識您，進而與您聯繫，人們喜歡與自己有相似經歷的人建立穩固的關係。



5 選擇 配色

建立一個獨特的品牌，視覺效果是關鍵。配色就是以視覺展示品牌的方法，可以更容易識別並凸顯品牌的獨特性。

您的品牌可以選擇四到五種配色來呈現，在您選擇顏色和設計時，應該考慮是否適合您的目標客群。

此外，您也可以製作一個封面來呈現您的品牌。發揮您的想像力，在封面上使用五到七個圖像，以深植目標客群的內心。



中性色



對比色



互補色



粉彩色



鮮豔色

6 選擇 攝影風格

在上個步驟，您選擇並使用了一些圖像來推廣品牌。下一步就是將它生活化。

社群媒體有視覺效果，強大的品牌有明確的視覺特徵，使用照片而不需要文字，即可凸顯品牌。攝影是對事業和社群媒體的投資，可使您的事業更上一層樓。

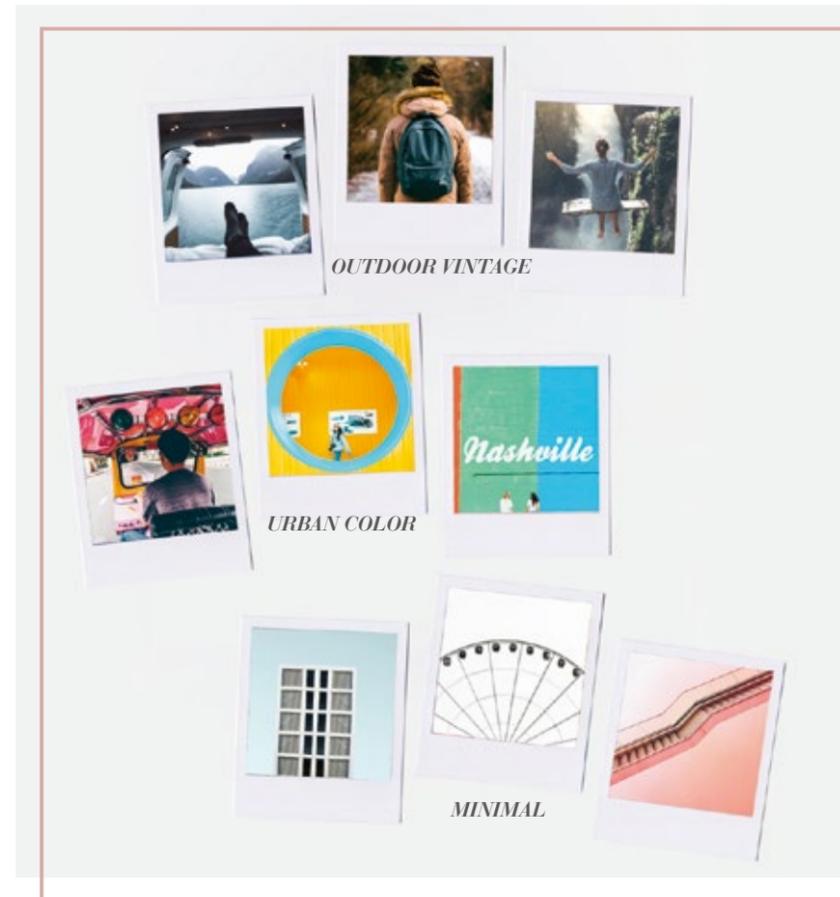
思考一下您最喜歡看什麼內容的社群媒體？或是什麼原因讓您很喜歡這個品牌？可能是被強烈的視覺呈現所吸引等。

有很多攝影師專門創作社群媒體的圖片。搜尋一下您附近的專業攝影師，請他們拍一些能吸引目標客群的照片，看看他們的攝影風格是否符合您的需要。找一位能夠長期合作且能讓您持續使用圖像打造品牌的攝影師。

7 選擇 合適的平台

您有許多社群媒體平台可以選擇，包括 Facebook、Instagram、LINE、Youtube 等。

若想要成功建立品牌，就必須挑選您最常使用的一至二個平台。設計及用心經營社群媒體需要花一些時間，只要您堅持經營下去，就會是成功的開始。



完成 所有步驟



根據上述要點，選擇適合您個人的方法來建立您的品牌。建立您個人的品牌就是著重於「個人」，找到適合自己的方法後，好好利用，它將會成為您發展事業的最佳利器。

建立個人品牌並非一蹴可幾，而是對自己的長期投資。



建立您個人品牌的 7 步驟

- 1 定義您的個人身分
- 2 定義您的品牌識別
- 3 製作您的品牌聲明
- 4 訴說您的個人故事
- 5 選擇配色
- 6 選擇攝影風格
- 7 選擇合適的平台

口腔健康 促進整體健康



世界衛生組織將口腔健康列為人體健康的十大標準之一，口腔健康與全身健康密切相關，妥善照顧牙齒與牙齦，不僅能讓您微笑時展露雪白皓齒，更可以提升整體健康，減低罹患疾病的風險。

根據 **WebMD** 醫療網站報導，維持口腔健康對促進整體健康有

6 大益處



1 減少心血管疾病風險

美國牙周病學會指出，牙周病患者罹患冠狀動脈疾病的機率，高出沒有牙周病的人一倍。當口腔中的細菌進入血液後，可能助長動脈粥狀硬化和血栓形成，這些都是心臟病發作和中風的危險因子。



2 幫助糖尿病患者穩定血糖

糖尿病與口腔健康互為雙向因果關係，糖尿病患者血糖控制不良，會提高牙齦疾病的風險，而有牙齦疾病者也會使得血糖更難以控制。糖尿病患者若能維護口腔健康，便能協助控制血糖值。



3 降低孕婦早產風險

國外研究指出，牙周病與懷孕女性產程縮短及新生兒體重過輕有相關性。準媽媽若能提早治療牙齦疾病和改善口腔衛生，便能降低早產風險。



4 降低感染與發炎風險

口腔不健康可能引起人體其它部位的感染。口腔內的細菌進入血液中，可能引起慢性發炎，牙齦疾病與類風濕性關節炎和老年人肺炎皆有相關性。



5 維持記憶力

根據醫學期刊一項研究顯示，相較於牙齦及牙齒健康的成年人，患有牙齦腫脹或牙齦出血者在記憶力與認知功能的測試上表現較差。



6 提升自信

蛀牙與口腔疾病不只影響牙齒美觀，更會造成口臭，進而影響自信、自我形象與自尊心。因此健康的口腔不僅提升人們對外表的自信心，更有利身心健康。



USANA 商德知識庫 請勿宣稱產品療效



根 據台北市政府衛生局公告之處理食品違規廣告處罰案件統計，於 2019 年 3 月共計處罰了 41 件事業與個人，金額為新台幣 195 萬元，領導人不可不慎。最近公司審酌各位領導人之社群媒體，最容易觸犯食品安全衛生管理法規定為

1. 轉貼專家學者文章 (而該文章中敘述產品療效)，並於文末附加公司產品照片或連結，這會讓衛生當局認為公司產品與該文章為一完整廣告。
2. 部分領導人轉載宣稱公司產品療效之廣告文宣。

依據食品安全衛生管理法第 28 條規定，食品的標示、宣傳或廣告，不得有不實、誇張或易生誤解之情形，且食品不得為醫療效能之標示、宣傳或廣告。為了明確何謂「誇張或易生誤解之情形」和「醫療效能」，衛生福利部特別訂定「食品標示宣傳或廣告詞句涉及誇張易生誤解或醫療效能之認定基準」，簡要整理如下：

一、涉及誇張、易生誤解或醫療效能之認定基準

(一) 使用下列詞句者，應認定為涉及醫療效能。

1. 宣稱預防、改善、減輕、診斷或治療疾病或特定生理情形。如：治失眠、防止貧血、降血壓、調整內分泌。
2. 宣稱減輕或降低導致疾病有關之體內成分。
3. 宣稱產品對疾病及疾病症候群或症狀有效。
4. 涉及中藥材之效能者。
5. 引用或摘錄出版品、典籍或以他人名義並述及醫療效能。

(二) 使用下列詞句者，應認定為未涉及醫療效能，但涉及誇張或易生誤解。

1. 涉及生理功能者。
2. 未涉及中藥材料效能而涉及五官臟器者。
3. 涉及改變身體外觀者。例如：減肥、塑身、美白。
4. 引用衛生福利部部授食字號或相當意義詞句者。

二、未涉及誇張、易生誤解或醫療效能

(一) 通常可使用的例句。例如：幫助消化、使排便順暢、調整體質、調節生理機能、養顏美容 (未涉及醫療效能)。

(二) 一般營養素可敘述的生理功能例句 (需明敘營養素之生理功能)。例如：膳食纖維可促進腸道蠕動；維生素 A 有助於維持在暗處的視覺；維生素 D 可增進鈣吸收。

公司希望各位領導人，都能合乎規定地使用產品廣告用語，除了不要受到相關機關的關注與受到處罰，且能有效迅速地發展您的事業！



USANA Health Sciences, Inc.

ghp

Biotechnology
Awards 2019

Health Supplement Company of the Year 2019

USANA 榮獲全球健康與製藥雜誌

(Global Health & Pharma Magazine)

2019 生物技術獎之

「年度最佳營養補充品公司」