

ÜBERSICHT ÜBER DIE WELTWEITEN VERTRIEBSPARTNERPROVISIONEN 2012

Nu Skin Enterprises, Inc. (mit seinen Partnerunternehmen, nachfolgend das „Unternehmen“) ist ein globales Direktvertriebsunternehmen, das derzeit in über 50 Ländern tätig ist und seine Produkte über ein Netzwerk von selbstständigen Vertriebspartnern vermarktet.

Dieses Dokument soll korrekte und einfach zu verstehende Informationen bezüglich der Prämienzahlungen vermitteln, die das Unternehmen den Vertriebspartnern zahlt. Die unten stehende Tabelle führt detaillierte Informationen zu der Vergütung auf, die den Vertriebspartnern im Jahr 2012 gezahlt wurde.

Der Vertriebspartner muss berücksichtigen, dass eine beträchtliche Menge an Zeit, Aufwand und Engagement nötig sind, um sich eine Vergütung zu verdienen. Dies ist kein „So-werden-Sie-schnell-reich-Programm“ und es gibt keine Garantie für finanziellen Erfolg.

Vertriebspartnervergütung 2012

Titel des Vertriebspartners	Durchschnittliche Vergütung pro Monat auf jeder Stufe in US\$	Jahresprovision ¹ (in US\$)	Aktive Vertriebspartner im Durchschnitt in Prozent	Durchschnittl. Anzahl Executives und höher in Prozent
Aktive Vertriebspartner, die Provisionen erhalten (kein Executive)	36	432	5,73%	k.A.
Qualifying Executive	117	1.404	1,78%	k.A.
Executive	576	6.912	2,73%	54,58%
Gold Executive	986	11.832	0,95%	18,99%
Lapis Executive	1.589	19.068	0,68%	13,54%
Ruby Executive	2.741	32.892	0,34%	6,74%
Emerald Executive	5.004	60.048	0,13%	2,57%
Diamond Executive	10.089	121.068	0,10%	1,92%
Blue Diamond Executive	38.094	457.128	0,08%	1,66%

Die durchschnittliche Anzahl aktiver Vertriebspartner² pro Monat lag weltweit bei 664.068. Pro Monat haben durchschnittlich 85.057 Vertriebspartner bzw. 12,8% der aktiven Vertriebspartner weltweit eine Vergütung erhalten.³

¹ Bitte beachten Sie, dass diese Zahlen nicht den Gewinn eines Vertriebspartners darstellen, da die Kosten, die bei dem Aufbau des Geschäfts entstehen, sowie der Gewinn aus dem Weiterverkauf von Produkten nicht berücksichtigt wurden. Die durchschnittliche Vertriebspartnervergütung pro Jahr, wie in dieser Spalte dargestellt, errechnet sich aus den durchschnittlichen Provisionen multipliziert mit 12.

² Ein „aktiver“ Vertriebspartner ist ein Vertriebspartner, der in den letzten drei Monaten einen persönlichen Kauf getätigt hat.

³ In dieser Übersicht sind keine Vertriebspartner berücksichtigt, die Produkte nur für den Eigenbedarf kaufen, aber für keine Vergütung qualifiziert sind. Nicht enthalten sind außerdem die Zahlen von Festland-China hinsichtlich der Anzahl aktiver Vertriebspartner und des Durchschnittseinkommens.