

2012 GLOBAL KOMPENSASJONSOVERSIKT FOR DISTRIBUTØRER

Nu Skin Enterprises, Inc. (og dets datterselskaper, "selskapet") er et globalt direktosalgsfirma med forretningsdrift i over 50 land. Selskapet markedsfører produktene sine gjennom nettverk av uavhengige distributører.

Hensikten med dette dokumentet er å gi nøyaktig og lettfattelig informasjon om bonuser og provisjon som utbetales til selskapets distributører. Tabellen under viser detaljert informasjon om provisjon utbetalt til distributører i 2012.

Det krever betydelige mengder tid, innsats og engasjement å oppnå kompensasjon som distributør. Dette er ikke et program for å bli rik i en fart, og det gis ingen garantier for økonomisk suksess.

2012 Kompensasjon av distributører

Distributørtittel	Gjennomsnittlig månedlig provisjon på hvert nivå (i US\$)	Årlig provisjon ¹ (i US\$)	Gjennomsnittlig prosentandel av aktive distributører	Gjennomsnittlig prosentandel av distributører med tittel Executive eller høyere
Aktive distributører som tjener provisjon (ikke-Executiver)	36	432	5.73%	N/A
Kvalifiserende Executive	117	1404	1.78 %	N/A
Executive	576	6912	2.73 %	54.58 %
Gold Executive	986	11 832	0.95 %	18.99 %
Lapis Executive	1589	19 068	0.68 %	13.54 %
Ruby Executive	2741	32 892	0.34 %	6.74 %
Emerald Executive	5004	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 %

Gjennomsnittsansatt aktive distributører² hver måned globalt var 664 068. På månedlig basis var det globalt sett et gjennomsnitt av ca. 85 057 distributører, eller 12.8 % av aktive distributører, som tjente provisjon.³

¹ Bemerk vennligst at disse tallene ikke representerer en distributørs profitt, ettersom distributørens utgifter i forbindelse med promotering av forretningen ikke er inkludert. Inntekter fra detaljsalg er heller ikke inkludert. Den årlige distributørprovisjonen i denne kolonnen er rett og slett den månedlige provisjonen ganget med 12.

² En "aktiv" distributør defineres som en distributør som har foretatt et personlig kjøp i løpet av den gjeldende tremånedersperioden.

³ Denne oversikten inkluderer ikke distributører som kun kjøper produkter til personlig bruk og dermed ikke kvalifiserer til å opptjene provisjon. Den inkluderer heller ikke data fra fastlands-Kina i form av aktive eller gjennomsnittsinntekter.