



Politikker og Procedurer



Dette dokument omhandler de politikker og procedurer, som vil være gældende for dit partnerskab med Nu Skin International, Inc.. Det er dit ansvar at læse og forstå dem, før du underskriver en kontrakt med virksomheden.

Alle fodnoter findes i slutningen af dokumentet på en side, som kan foldes ud.

Informationen i dette dokument er opdateret og gældende fra og med september 2011.

1. INDLEDNING

1.1 I det følgende anvendes termerne du (og alle afledte former), ansøger eller repræsentant til at referere til en mulig fremtidig distributør (det kan være en enkeltperson, en virksomhed eller et interessentskab). Nu Skin International, Inc., der er et amerikansk selskab med hovedkvarter i Provo, Utah, USA, betegnes som "virksomheden", herunder også alle datterselskaber inden for Nu Skin-koncernen. Det lokale Nu Skin-søsterselskab i det land, hvor du er bosiddende, betegnes som Nu Skin lokalt. Søsterselskaber i Nu Skin-koncernen, der forestår driften i henholdsvis, Belgien, Tjekkiet, Danmark, Finland, Frankrig, Holland, Irland, Island, Italien, Luxembourg, Norge, Polen, Portugal, Rumænien, Rusland, Schweiz, Slovakiet, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tyskland, Tyrkiet, Ungarn og Østrig er:

Nu Skin Belgium N.V. – for Belgien, Luxembourg, Portugal, Schweiz¹

Nu Skin France S.A.R.L. – for Frankrig (henvendelse rettes til det belgiske kontor)

Nu Skin Germany GmbH – for Østrig, Tyskland

Nu Skin Eastern Europe Kft. – for Ungarn, Slovakiet

Nu Skin Enterprises SRL – for Rumænien (henvendelse rettes til det ungarske kontor)

Nu Skin Italy SRL – for Italien, Spanien (henvendelse rettes til det belgiske kontor)

Nu Skin Íslandi ehf. – for Island (henvendelse rettes til det danske kontor)

Nu Skin Netherlands B.V. – for Holland (henvendelse rettes til det belgiske kontor)

Nu Skin Norway A/S – for Norge

Nu Skin Enterprises Poland Sp. Z.o.o. – for Polen (henvendelse rettes til det ungarske kontor)

Nu Skin Czech Republic s.r.o. – for Tjekkiet (henvendelse rettes til det ungarske kontor)

Nu Skin Enterprises RS LLC – for Rusland

Nu Skin Scandinavia A/S – for Danmark, Finland, Irland, Sverige og Storbritannien

Nu Skin Turkey Cilt Bakımı ve Besleyici Ürünleri Ticaret Limited Şirketi – for Tyrkiet

1.2 Hvis der gælder særlige regler for det land, hvor du er bosiddende, vil de være beskrevet i fodnoterne nederst på de sider, der omhandler procedurerne. Ved omtale af Nu Skins virksomhed generelt (herunder alle aktiviteter udført af Nu Skin-koncernens datterselskaber), hvor hverken virksomheden eller Nu Skin lokalt nævnes specifikt, anvendes fællesbetegnelsen Nu Skin.

1.3 Til gavn for din virksomhed og alle Nu Skins virksomheder og distributører er det nødvendigt, at du erklærer dig indforstået med at overholde følgende procedurer, som kan blive ændret fra tid til anden. Disse politikker og procedurer samt salgskompensationsplanen (SCP) og Nu Skins distributøraftale danner tilsammen en trepartsaftale mellem virksomheden, repræsentanten og Nu Skin lokalt. Hvis du har brug for hjælp til at forstå disse procedurer, bedes du kontakte Nu Skins lokale kontor.

2. AT BLIVE UAFHÆNGIG DISTRIBUTØR

1.1 Hvis du er myndig og i stand til at indgå aftaler, kan du blive uafhængig distributør i det land, hvor du er bosiddende, ved at få tilsendt Nu Skin Enterprises Business Portfolio fra en Nu Skin uafhængig distributør eller direkte fra virksomheden og ved at underskrive en Nu Skin Enterprises distributøraftale. Derudover skal der betales et engangsbeløb ved tilmelding. Når aftalen er underskrevet, må du drive distributørvirksomhed i det land, hvor du er bosiddende.²

Eksempler på distributøraktiviteter:

- (i) Bestilling eller betaling af varer til engrospriser på distributøraftalen på flere forskellige måder hos virksomheden;
- (ii) Sponsoring af fordelskunder og distributører;
- (iii) Salg, gavegivning eller distribution af enhver art, virksomhedsprodukter eller tjenester, vareprøver eller salgsfremmende materialer;
- (iv) Ledelse, sponsoring eller invitation af potentielle distributører til deltagelse i et introduktions-, produkt-, eller træningsmøde; eller
- (v) Modtagelse eller løfte om modtagelse af bonus, ejerandele nu eller i fremtiden eller andre godtgørelser fra en distributørorganisation.

2.2 Du kan blive Executive og opnå de ekstra fordele, som hører med til at være distributør på Executive-niveau, ved at opfylde de krav, der er beskrevet i Executive-kvalifikationsprogrammet i bilaget til denne aftale og SCP.

2.3 Hvis du ønsker at drive forretning i et eller flere godkendte lande, ud over de lande, som nævnes i paragraf 1.1., skal du indgå separate distributionsaftaler (en international sponsoraftale (ISA) og en produktkøbsaftale (PPA)). Du er ligeledes ansvarlig for at kende og følge alle gældende love og regler i det pågældende land. Du kan købe Nu Skins produkter og sponsere andre personer som Nu Skin-distributører, hvis de er bosiddende i et land, der er godkendt af virksomheden som forretningsland, ved at underskrive virksomhedens og det lokale søsterselskabs aftaler vedrørende det pågældende land (yderligere information om godkendte lande kan fås ved henvendelse til Nu Skin). I hvert af de lande, hvor du kan godkendes, skal du indvillige i at drive forretning ifølge gældende lov og forretningsetik og på en måde, der hverken er til skade for Nu Skins, dets distributørers eller kunders omdømme. Både virksomheden og det lokale Nu Skin datterselskab skal acceptere de pågældende kontrakter, før repræsentanten har lov til at drive international virksomhed.


2.4 Medmindre virksomheden udtrykkeligt har forbudt 'premarketing' før godkendelse af et land, må der gennemføres visse aktiviteter før officiel godkendelse af et land. Sådanne aktiviteter begrænser sig til at fremstille visitkort samt lede, organisere og deltage i møder, hvor deltagerantallet ikke overstiger fem, inklusive dig selv. Andre aktiviteter såsom – men ikke begrænset til – markedsføring og distribution af produkter eller forretningsmuligheden er forbudt, medmindre du har fået udstedt en særlig tilladelse hertil af virksomheden.

3. FORRETNINGSMULIGHEDEN

3.1 Du er indforstået med at sælge Nu Skins produkter på detailbasis og med at blive fortrolig med disse produkter. Du er indforstået med at yde personlig service til detailkunderne ved at drive forretning på en etisk forsvarlig måde. For at kunne opbygge din forretning skal du også være bekendt med distributør-niveauerne og salgskompensationsplanen (SCP).


3.2 Du handler som selvstændig forretningsdrivende, og derfor kan Nu Skin ikke bindes af dine aftaler eller gøres ansvarlig herfor. Som selvstændig forretningsdrivende kan du selv vælge, hvordan og hvornår du vil arbejde, hvis blot dette stemmer overens med bestemmelserne i denne aftale. Du afholder selv alle udgifter, der måtte opstå i forbindelse med drift af din forretning, herunder skat, moms og forsikring. Nu Skin kan kræve dokumentation for, at du er registreret korrekt som uafhængig kontrahent for at kunne udbetale dig kommission.²

3.3 Efter salg af varer til en kunde skal du udstede og overholde betingelserne i detailhandlerkvitteringen, som er godkendt af Nu Skin.

- 
- 3.4 Du er hverken garanteret en fast indkomst eller sikret en bestemt fortjeneste eller grad af succes. Fortjeneste og succes kan kun opnås gennem et vellykket detailsalg af Nu Skin produkter og din salgsorganisations detailsalg. Virksomheden betaler dig kommission for salg som beskrevet i den aktuelle udgave af salgskompensationsplanen (SCP) foretaget af personer, som du direkte eller indirekte har introduceret i et af de lande, som virksomheden har godkendt som forretningsland, og hvor du også er autoriseret til at drive forretning. Du er indforstået med at modtage betaling fra virksomheden eller den betalingsagent, som er ansvarlig for det land, hvor du er bosiddende.³
- 3.5 Du vil ikke optjene kommission, hvis du blot sponserer eller præsenterer andre distributører for Nu Skin. Hver måned vil du modtage en opgørelse over, hvor meget kommission du har optjent. Opgørelserne indeholder også en liste over distributører i din salgsorganisation. Denne liste er virksomhedens ejendom, som gives i licens til Nu Skin lokalt, der giver den videre i licens til dig til forretningsbrug. Listen er fortrolig og må ikke kopieres eller overdrages til tredjemand. Hvis den misbruges, kan Nu Skin lokalt kræve at få alle opgørelserne tilbage. Du skal returnere den samlede liste til Nu Skin lokalt, såfremt du anmodes herom. Ethvert beløb, du har til gode hos Nu Skin, kan blive modregnet i beløb, du skylder Nu Skin, som beskrevet i afsnittet om returnering af produkter i denne aftale.
- 3.6 Du får ikke tildelt eksklusivrettigheder i noget landområde.

4. DIN AFTALE

- 4.1 Denne aftale er din private ejendom og må ikke videregives eller på anden måde overdrages til tredjemand uden virksomhedens og Nu Skin lokalts skriftlige samtykke. På intet tidspunkt må du have mere end én distributørkonto eller modtage kommission fra mere end én distributørkonto.
- 4.2 En husstand kan kun indgå én gyldig distributøraftale. Hvis en distributøraftale indehaves af to eller flere personer (enten i form af et partnerskab eller ægteskab/samlevere), handler de som partnere, der hæfter solidarisk over for Nu Skin.
- 4.3 Du må kun skifte sponsor, hvis en af følgende omstændigheder gør sig gældende: (A) Hvis du har været distributør på Executive niveau eller højere inden for de seneste to år, må du ikke have påtaget dig distributøraktiviteter i det seneste år, før du tegnes op under en anden sponsor. (B) Hvis du ikke har været distributør på Executive niveau eller højere inden for de seneste to år, må du ikke have påtaget dig distributøraktiviteter inden for de seneste seks måneder, før du tegnes op under en anden sponsor. Hvis du tidligere har påtaget dig distributøraktiviteter under en anden sponsor, må du ikke på noget tidspunkt indgå som partner i en allerede eksisterende distributøraftale. Du må ikke have eller på noget tidspunkt opnå en partners interesse eller tegnes op på en distributøraftale i et familiemedlems eller en bekendts navn.
- “Distributøraktiviteter” inkluderer at underskrive en distributøraftale, købe produkter fra eller returnere produkter til virksomheden, sponsere nye distributører eller andre aktiviteter, som virksomheden enerådigt vurderer som værende meningsfuld promovning af virksomhedens forretning. En tidligere Executive distributør må ikke på noget tidspunkt overtage en allerede eksisterende distributørkonto (selv hvis den tidligere Executive ikke har påtaget sig nogen distributøraktiviteter i mere end et år).
- 4.4 Du må under ingen omstændigheder opmuntre eller forlede til eller på anden måde bistå en distributør i at skifte til en anden sponsor.
- 4.5 Du må ikke opmuntre eller forlede en anden distributør, som du ikke har sponseret, til at sælge eller købe andre produkter eller tjenester, end dem, der tilbydes af Nu Skin.

- 
- 
- 
- 4.6 Du må ikke opmuntre eller forlede folk uden distributørstatus (fordelskunder), der har valgt at deltage i køb af produkter via automatisk leveringsordre, hvor produkterne automatisk fremsendes kunden hver måned, til at købe under en anden sponsor, med mindre fordelskunden har opsagt hans/hendes automatiske leveringsordre og ikke har købt produkter fra virksomheden i en periode på 6 måneder. Denne ventetid gælder også, hvis fordelskunden skulle vælge at blive tegnet op som distributør under en anden sponsor.
- 4.7 I det tilfælde at virksomheden finder, at der er sket et uhensigtsmæssigt linjeskift, kan du blive straffet, og din nuværende distributøraftale vil blive returneret til din første distributøraftale og blive lagt sammen med denne. Virksomheden kan også straffe en hvilken som helst distributør, der opmuntrer eller forleder en distributør til at skifte til en anden sponsor.
- 4.8 Du er indforstået med og accepterer, at personlige data, som er nedskrevet i denne aftale såvel som alle personlige data indsamlet i forbindelse med udførelsen af denne aftale og dine distributøraktiviteter er nødvendige for, at virksomheden kan drive og koordinere sit distributionsnetværk, og at tilvejebringelsen af sådan information er en betingelse for, at virksomheden kan opfylde de forpligtelser, der gælder for denne aftale. De indsamlede data anvendes af de af virksomhedens interne og eksterne afdelinger, som administrerer distributionsnetværket. Dine data vil blive ført ud af EØS (det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde) med det formål at behandle informationerne. De kan overføres til andre distributører i henhold til bestemmelserne i denne aftale. Du kan få adgang til dine egne personlige data og rette eventuelle fejl.
- 4.9 Der vil blive opkrævet et engangsbeløb ved registrering. Hvis aftalen med virksomheden opsiges indenfor 14 dage efter registreringen bliver dette beløb refunderet.



5. DINE FORPLIGTELSE⁴



- 5.1 Du er selv ansvarlig for at kende og overholde alle nationale, statslige, kommunale og lokale love, og du er indforstået med at deltage i den nødvendige undervisning, så du er i stand til at drive forretning på lovlig, etisk og effektiv vis i overensstemmelse med Nu Skins politikker og procedurer.
- 5.2 Du må under ingen omstændigheder handle eller lave bindende aftaler i virksomhedens navn.
- 5.3 Du er indforstået med at overholde de regler, der er udstedt af de lokale og internationale organisationer for direkte salg (Federation for European Direct Selling Associations [FEDSA] og World Federation of Direct Selling Associations [WFDSA]), som virksomheden er medlem af. Reglerne kan ses på organisationernes hjemmesider: www.fedsa.be og www.wfdsa.org.⁵
- 5.4 Du er indforstået med at føre korrekt regnskab med dit salg, som du på virksomhedens anmodning har pligt til at fremlægge til revision. Du er indforstået med øjeblikkeligt at informere virksomheden om enhver form for ændringer af de personlige data, som de fremgår af distributøraftalen eller andre dokumenter.
- 5.5 Du er indforstået med ikke at fremsætte vildledende, overdrevne eller falske påstande om de forretningsmuligheder, der findes gennem virksomheden. Du er indforstået med at sætte dig ind i virksomhedens retningslinjer og gennemgå den nødvendige distributørtræning, før du sponsorerer andre, så du kan give den nødvendige støtte til de personer, du sponsorerer. Du må ikke anvende uretfærdige og vildledende rekrutteringsmetoder. Alle oplysninger om salgs- eller indtjeningsmuligheder skal være baseret på dokumenteret salgsmateriale, som er udgivet af virksomheden.



5.6 Du er indforstået med ikke at fremsætte vildledende, overdrevne eller falske påstande om produkterne og ikke at beskrive produkterne på anden måde, end det fremgår af den aktuelle litteratur udgivet af virksomheden. Du må navnlig ikke tilskrive produkterne nogen medicinske egenskaber.

6. ANNONCERING AF FORRETNINGSMULIGHEDEN OG PRODUKTERNE

6.1 Enhver form for videresalg af produkterne må kun ske via direkte salg, ikke via detailfaciliteter. Salg må kun ske via serviceudbydere, hvis hovedindtægt stammer fra personlige serviceydelser, fx behandlerpraksiser, helseklubber, skønhedssaloner, neglesaloner, spabade og lignende virksomhed, hvortil der kræves medlemskab eller forudgående aftale. Virksomhedsnavn/-logoer eller produkter må ikke kunne ses af forbipasserende. Deltagelse på messer kan der gives tilladelse til, forudsat at du forud har indhentet skriftlig tilladelse fra Nu Skin lokalt.

6.2 Forudsat at du på forhånd har indhentet godkendelse fra en detailudbyder og virksomheden kan du have salgsmateriale/personligt salgsmateriale hos dennes faciliteter. Salgsmaterialer må ikke være synlige for offentligheden på en sådan måde, at de forleder offentligheden ind til detailudbyderen.

6.3 Du må ikke anvende virksomhedens varebetegnelser eller varemærker (undtagen til produktidentifikation) uden først at have indhentet skriftlig tilladelse fra virksomheden. Du er indforstået med, at virksomhedens varebetegnelser og varemærker er virksomhedens ejendom, og du er indforstået med ikke at krænke dem på nogen måde. I forbindelse med annoncering af forretningsmuligheden eller produkterne er du indforstået med kun at anvende litteratur eller andet materiale, der sælges gennem Nu Skin lokalt, eller salgsmateriale godkendt af virksomheden.

6.4 Virksomhedens litteratur er beskyttet af loven om ophavsret og må ikke gengives uden skriftlig tilladelse.

6.5 Du må ikke annoncere hverken produkterne eller forretningsmuligheden, medmindre du først har indhentet skriftlig tilladelse fra virksomheden.

6.6 Du er indforstået med ikke at ompakke eller ændre emballeringen eller etiketterne eller på anden vis ændre de produkter, som virksomheden leverer, før de sælges til kunderne. Du er ligeledes indforstået med kun at videresælge dem i det land, hvor de er mærket ifølge gældende lovgivning og godkendt til salg. Du må under ingen omstændigheder importere produkter eller salgsmateriale, hverken direkte eller indirekte, til et land eller landområde, som ikke er godkendt til at drive forretning i. Hvis du ønsker at sælge produkter uden for det land, hvor du er bosiddende, skal du kontakte virksomheden for yderligere oplysninger.

6.7 Du er indforstået med ikke at anvende visitkort eller andet personligt salgsmateriale med virksomhedens varebetegnelser eller logoer på, medmindre disse er fremstillet af virksomheden eller specielt godkendt af virksomheden.


6.8 Du må udelukkende benytte virksomhedens hjemmesider, dvs. distributør-hjemmesider købt gennem virksomheden, virksomhedshjemmesider og webredskaber (såsom Dynamic Web Pages, Global Web Pages, Personal Web Pages E-clips, etc.), når du promoverer virksomhedens produkter og tjenester via Internettet. Derudover må du oprette generiske sider om forretningsmuligheden og/eller generiske splash sider med links til virksomhedens hjemmesider eller til Business Centre/GWP. Disse generiske hjemmesider må ikke indeholde nogle af virksomhedens varemærker eller andet ophavsretsbeskyttet materiale og må ikke indeholde information om virksomheden, dens produkter eller forretning, billeder af produkter

eller nogle af virksomhedens faciliteter/personale. Ud over hvad der er foreskrevet i denne aftale, må du ikke bruge Internettet til at promovere virksomheden, deriblandt dens produkter og service på nogle andre måder. I tilfælde af, at der sker en overtrædelse, kan virksomheden kræve, at du øjeblikkeligt fjerner den hjemmeside, der overtræder Nu Skins politikker og procedurer, og virksomheden kan desuden vælge at foretage en disciplinær handling i overensstemmelse med paragraf 9 i disse politikker og procedurer. Dine hjemmesider er desuden begrænset til følgende:

- (i) Hvis du tidligere har været eller har status som aktiv Blue Diamond/Presidential Director må du danne dine egne uafhængige internetsider med henblik på at fremme virksomhedens produkter/service og forretningsmulighed. Dog skal alle sådanne sider og enhver form for ændringer til disse først gennemses og godkendes som salgsmateriale i overensstemmelse med paragraf 6.7 i disse politikker og procedurer og skal bære et godkendelsesmærke fra virksomheden. Ændringer på sider efter disse har opnået et godkendelsesmærke kræver skriftlig godkendelse fra en repræsentant fra Distributor Conduct Department.
- (ii) Du må ikke anvende oplysninger om immateriel ejendomsret og navnebeskyttelse i hjemmesidenavne/URL eller meta-tags på din gennem virksomheden oprettede side eller generiske hjemmesider om forretningsmuligheden. Derudover må oplysninger om immateriel ejendomsret og navnebeskyttelse ikke benyttes som baggrund på hverken din gennem virksomheden oprettede side eller generiske sider om forretningsmuligheden.
- (iii) Du må ikke registrere dine hjemmesider på søgemaskiner eller på weboversigter ved at anvende oplysninger om immateriel ejendomsret og navnebeskyttelse.
- (iv) Du må kun promovere din gennem virksomheden oprettede side og/eller generiske sider om forretningsmuligheden gennem person-til-person kontakt. Desuden må du ikke fremsende information omkring dine sider til personer, der ikke specifikt har anmodet om information om virksomhedens forretningsmulighed og/eller produkter (dvs. spam).

7. PRODUKTBESTILLINGER, SALG, RETURVARER

- 7.1 Du kan bestille produkter til videresalg hos Nu Skin lokalt i henhold til de gældende betingelser for distributører og i andre lande, hvor du er autoriseret til at drive forretning i henhold til de lokale regler.⁶
- 7.2 Nu Skin lokalt er indforstået med i vid udstrækning straks at imødekomme dine bestillinger mod modtagelse af betaling såfremt lager haves. Nu Skin lokalt forbeholder sig ret til at ændre produkternes pris og specifikationer samt udvalget af produkter. Virksomheden vil give meddelelse til dens uafhængige distributører om eventuelle prisændringer 30 dage inden de træder i kraft.
- 7.3 Nu Skin lokalt forbeholder sig ret til ikke at imødekomme din bestilling, hvis der er mistanke om, at du forsøger at opbygge et umådeholdent stort lager af produkter. Du er indforstået med ikke at have en større beholdning af produkter, end du med rimelig sandsynlighed kan sælge eller anvende på en måned. I hvert tilfælde skal 80% af PSV enten være solgt eller brugt før næste ordre lægges. Hvis virksomheden har mistanke om, at du udelukkende køber og returnerer produkter for at opretholde din Executive pin-titel, forbeholder virksomheden sig ret til at ændre din distributørtitel, så den svarer til det aktivitetsniveau, der er beskrevet i salgskompen sationsplanen (SCP).
- 7.4 I forbindelse med køb af engrosvarer fra Nu Skin lokalt gælder følgende:
 - (i) Nu Skin lokalt er indforstået med at ombytte alle defekte varer eller varer, der er beskadiget under transport, på betingelse af at du underretter Nu Skin lokalt skriftligt inden 90 dage fra købsdatoen.

- 
- (ii) Nu Skin lokalt er indforstået med at refundere 90% af indkøbsprisen (inklusive moms/skat, hvis denne er forudbetalt⁷, fratrukket fragt og kommission og andre fordele opnået ved det pågældende køb) for hvert produkt (undtagen personligt salgsmateriale), som du returnerer til Nu Skin lokalt inden 12 måneder fra købsdatoen. Produkter (undtagen personligt salgsmateriale), der returneres til virksomheden inden 30 dage fra købsdatoen bliver refunderet med 100% (inklusive moms/skat, hvis denne er forudbetalt, fratrukket fragt og kommission og andre fordele opnået ved det pågældende køb). Ved enhver retursag er du forpligtet til at anskaffe dig et returvarenummer (Return Merchandise Authorisation (RMA)). Der skal kunne fremvises faktura for at kunne anskaffe et returvarenummer. Du returnerer produkterne til Nu Skin lokalt for egen regning og i en sådan stand, at de er egnet til videresalg, så produktet skal være ubeskadiget, uåbnet, uændret, egnet til videresalg og egnet til genlagring – dette gælder for produkter og salgsmaterialer (medmindre de er personliggjorte). Acceptable refunderingsalternativer inkluderer, men er ikke begrænset til de følgende: kredit hos virksomheden, bankcheck, bankoverførsel eller tilbageførsel til kreditkort. Den konkrete refunderingsmetode baseres på lokale betalingsprocedurer og den oprindelige betalingsform, medmindre en anden metode end den oprindelige ønskes ved skriftlig meddelelse til virksomheden. Refunderingen udbetales kun til den oprindelige køber.
- (iii) Produkter, der er solgt i kits eller pakker til rabatpriser kan ikke returneres medmindre hele kittet eller pakken returneres i en stand, der er komplet og egnet til videresalg. Det er ikke muligt at returnere produkter fra et større rabatteret kit.

7.5 I forbindelse med salg til detailkunder gælder følgende:

- (i) Du er indforstået med at overholde den lokale lovgivning om annullering af salg, som det fremgår af detailhandlerkvitteringen. Hvis loven foreskriver yderligere rettigheder, er du indforstået med også at give detailkunden disse rettigheder. Du skal refundere hele købsprisen, herunder moms, til detailkunden.
- (ii) Nu Skin lokalt er indforstået med at ombytte ethvert produkt, som en detailkunde returnerer til dig, på betingelse af at du; 1) underretter Nu Skin lokalt inden 90 dage fra detailsalgets dato, 2) anskaffer et returvarenummer (RMA) fra Nu Skin lokalt og fremsender den detailhandlerkvittering, der viser omstændighederne ved salget, og 3) returnerer den ubrugte del af produktet til Nu Skin lokalt for egen regning.

7.6 Nu Skin Enterprises kan arrangere levering til de fleste byer og større boligområder i de lande, hvori de opererer.

8. PRODUKTANSVARSDÆKNING

- 8.1 Virksomheden vil dække eventuelle erstatningskrav, du måtte få som følge af brug af produkterne.
- 8.2 Distributører, som har part i kravet på grund af salg af produktet til kunden, vil inden for rimelighedens grænser få dækket dette krav af virksomheden.
- 8.3 Virksomheden dækker kun dit erstatningskrav, hvis du markedsfører produkterne i henhold til virksomhedens politikker og procedurer og i henhold til virksomhedens instrukser om anvendelse og markedsføring af produkterne. Virksomheden kan afslå at dække dit erstatningskrav, såfremt du har omemballeret eller ændret produkterne, har udvist forsømmelse eller fremkommer med overdrevne eller urealistiske påstande omkring produkterne.

9. AFTALEBRUD

- 9.1 Hvis en distributør har forbrudt sig mod en hvilken som helst af denne aftales bestemmelser,

kan virksomheden forbeholde sig ret til at afbryde aftalen eller indføre sanktioner på en eller flere af følgende måder i en ikke nærmere tidsbestemt periode:

- (i) Skriftlig advarsel om at yderligere brud på aftalen kan resultere i flere sanktioner.
- (ii) Prøvetid, hvor du får mulighed for at vise, at du kan overholde aftalen. Virksomheden kan derefter tage din overholdelse af aftalen op til fornyet overvejelse.
- (iii) Tilbagetrækning af eller afslag på en tildeling, afslag på anerkendelse i virksomhedens publikationer eller begrænsning af deltagelse i begivenheder sponsoreret af virksomheden, i en nærmere angivet periode eller indtil visse betingelser er opfyldt.
- (iv) Frakendelse af visse privilegier, herunder, men ikke begrænset til, afgivelse af bestillinger, deltagelse i virksomhedens ordninger, oprykning i salgskompenationsplanen (SCP) eller deltagelse som sponsor.
- (v) Tilbageholdelse af kommission i en nærmere angivet periode eller indtil visse betingelser er opfyldt.
- (vi) Tildeling af bøder eller andre former for straf, der er tilladt ifølge loven.⁸
- (vii) Føgedforbud eller andre retslige beføjelser i forbindelse med misligholdelse.

9.2 Følgende procedurer gælder, når virksomheden undersøger et brud på en aftale eller anden genstand for klage eller anmodning om mægling:

- (i) Virksomheden sender en formel, skriftlig meddelelse om, at den har til hensigt at indføre sanktioner i forbindelse med aftalebrud.
- (ii) Virksomheden giver dig ti (10) dage fra afsendelsesdatoen af den officielle meddelelse til at fremstille din version af sagen for det nævn, der behandler distributørers optræden (Distributor Conduct Review Committee (DCRC)).
- (iii) På grundlag af oplysninger fra andre kilder i organisationen, virksomhedens undersøgelser af sagen og dit svar vil virksomheden afgøre, hvilke sanktioner, der anses for passende – disse kan omfatte opsigelse af aftalen. I forbindelse med aftalebrud forbeholder virksomheden sig ret til at afgøre, hvilke sanktioner der skal indføres på baggrund af hver enkelt sag. Virksomheden vil øjeblikkelig informere dig om dens afgørelse. Alle sanktioner træder i kraft, den dag meddelelsen er afsendt.
- (iv) Repræsentanten kan anke afgørelsen til et internt ankenævn (Internal Appeals Review).
- (v) Ethvert stridsspørgsmål eller krav, der måtte opstå på baggrund af denne aftale, og som ikke kan løses ved hjælp af ovenstående procedurer, eller stridsspørgsmål mellem distributører i forbindelse med forretningsrelationer som uafhængige Nu Skin kontrahenter skal indsendes til mægling i Utah, USA. Opnås der ikke et tilfredsstillende resultat af denne mægling, skal fortsatte stridsspørgsmål afgøres ved en bindende voldgift samme sted.

10. SKADESLØSHOLDELSE

10.1 Du er indforstået med at holde virksomheden skadesløs for ethvert erstatningsansvar, der pålægges virksomheden som resultat af, at du har brudt distributøraftalen. Virksomheden hæfter ikke for eventuelle krav om skadeserstatning (herunder indirekte skade) rettet mod distributøren, der måtte opstå på grund af virksomhedens opsigelse af aftalen.

11. FORTRYDELSE AF INDGÅET AFTALE

11.1 Du har ret til at ophæve denne aftale med øjeblikkelig virkning inden 14 dage⁹ efter aftalens indgåelse ved at give skriftlig meddelelse herom til virksomheden. I den forbindelse har du ret til at:

- (i) Få refunderet et hvilket som helst beløb, du har betalt til selskabet i overensstemmelse med forudsætningerne i dette salgssystem og denne aftale; og
- (ii) returnere produkter, som du har købt i denne periode i henhold til dette salgssystem, og som du ikke har solgt, til Nu Skin lokalt, såfremt de usolgte varer er i samme stand som på

- købstidspunktet (egnet til videresalg), og få refunderet det beløb, der er betalt for disse varer; og
- (iii) afbestille enhver af de serviceydelser, du har bestilt i denne periode i henhold til dette salgssystem og få refunderet ethvert beløb, du har betalt for endnu ikke leverede serviceydelser.

- 11.2 For at få refunderet et beløb i henhold til stk. (i) eller (iii) ovenfor skal du inden 14 dage⁹ efter aftalens indgåelse henvende dig skriftligt til Nu Skin lokalt og anmode om at få refunderet dette beløb. Nu Skin har derefter pligt til at refundere det beløb, som du har retsligt krav på, inden for en rimelig tidsfrist¹⁰ efter den dato, Nu Skin modtog din anmodning.
- 11.3 For at få refunderet et beløb i henhold til stk. (ii) ovenfor skal du levere de pågældende varer (som ikke allerede er Nu Skin lokalt i hænde), som du ønsker at returnere indenfor 21 dage efter afsendelse af opsigelse til Nu Skin lokalt. Du skal selv afholde omkostningerne ved en sådan forsendelse. Beløb, der refunderes for betalte varer, forfalder til betaling til dig, når du returnerer varerne, eller snarest muligt, hvis varerne endnu ikke er leveret til dig.
- 11.4 Virksomheden har ikke pligt til at afholde ekspeditionsgebyr for varer, der returneres i henhold til stk. (ii) ovenfor, eller serviceydelser, der er afbestilt i henhold til stk. (iii) ovenfor.
- 11.5 Du kan ikke oprette en ny distributøraftale under en anden sponsor selvom du har fortrudt og opsagt inden disse 14 dage. De samme begrænsninger som beskrevet i paragraf 4 er gældende.

12. OPSIGELSE AF AFTALEN

- 12.1 Denne aftale bliver automatisk bragt til ophør, hvis du ikke har udført nogen former for "distributøraktivitet" i en periode på ét år.
- 12.2 Du kan når som helst og omkostningsfrit ophæve denne aftale ved at meddele dette skriftligt og underskrevet til virksomheden. Virksomheden kan på et hvilket som helst tidspunkt bringe aftalen til ophør, hvis du ikke overholder bestemmelserne, og i øvrigt kan ethvert af selskaberne opsiges aftalen med mindst 10 dages skriftligt varsel.
- 12.3 Hvis virksomheden opsiger aftalen, eller du bringer den til ophør inden 14 dage⁹ efter dens indgåelse, har du følgende rettigheder:
- Med undtagelse af de bestemmelser i denne aftale, der indeholder en klausul om, at du ikke må drive konkurrerende virksomhed efter aftalens ophør, vil du blive løst fra alle fremtidige kontraktmæssige forpligtelser;
 - Hvis du på tidspunktet for opsigelse har produkter, som er bestilt inden for de sidste 12 måneder, og som du ønsker at returnere, skal du returnere dem inden opsigelsen afsluttes endeligt og i henhold til afsnit 7;
 - De beløb, som du har ret til at få refunderet i henhold til dette afsnit 7, betales af virksomheden, når du har leveret varerne til Nu Skin lokalt eller snarest muligt, hvis varerne stadig er i Nu Skin lokalts besiddelse.
 - Hvis du ønsker at gøre dine rettigheder gældende i henhold til dette afsnit, skal du levere alle de varer (som ikke allerede er i Nu Skin lokalts besiddelse), du ønsker at returnere inden 21 dage efter aftalen er bragt til ophør, til Nu Skin lokalt. Virksomheden vil herefter refundere leveringsomkostningerne; og,
 - Opsigelsen afsluttes først endeligt når alle kommissioner og potentielle retursager er afsluttet.

12.4 Ved ophør af denne aftale, uanset grunden hertil, har du krav på at beholde den kommission, der er udbetalt til dig i henhold til aftalen, medmindre kommissionen er betalt for varer, som er returneret til Nu Skin lokalt. Hvis selskabet allerede har refunderet det skyldige beløb til dig for de returnerede varer, kan selskabet kræve, at du straks tilbagebetaler kommissionen. Ellers har selskabet ret til at modregne beløbet i beløb, som selskabet skylder dig.

12.5 Rettighederne i dette afsnit af aftalen er lovfæstede rettigheder, der ligger i forlængelse af de opsigelsesrettigheder, der beskrives i disse politikker og procedurer.

13. ØVRIGE BESTEMMELSER

13.1 Denne aftale er underlagt de love, der gælder inden for den enkelte Nu Skin lokals jurisdiktion.¹¹ Hvis en eller flere af bestemmelserne i denne aftale af retten anses for at være i strid med loven, ugyldig eller uden retskraft, vil det ikke få indflydelse på aftalens andre betingelser, som fortsat vil være gældende.

13.2 Enhver bekendtgørelse, der foretages i forbindelse med denne aftale, er gyldig fra den dag, den afsendes til adressaten til den adresse, der er påført ansøgningsdelen af denne aftale, eller sendt til en ny adresse, som er meddelt Nu Skin.¹²

13.3 Denne aftale omfatter bestemmelser, som er anført i de dokumenter, der udgør denne aftale. Der gælder ingen mundtlige bestemmelser, bestemmelserne kan ikke ændres af din sponsor, og de kan kun ændres skriftligt.

13.4 Hvis en repræsentant i en retssag står anklaget for aktiviteter, der er sket på baggrund af denne aftale¹³, kan virksomheden enerådigt beslutte at overtage og forvalte procesførelsen. Repræsentanten er indforstået med ikke at bestride virksomhedens ret til at overtage sagen.

13.5 Virksomheden forbeholder sig ret til at ændre disse dokumenter. Dette vil blive meddelt skriftligt, senest 30 dage før disse ændringer træder i kraft.

13.6 Dette dokument er tilgængeligt på adskillige sprog. Hvis der på nogen måde forekommer uoverensstemmelser grundet oversættelsen, er den engelske version den gældende.

13.7 Håndtering af leads: Personer henvender sig af og til direkte til virksomheden med spørgsmål om forretningsmuligheden eller produkterne. Hvis virksomheden er klar over, at denne person har hørt om virksomheden gennem en bestemt distributør, som kan identificeres, bliver personen henvist til denne distributør. Informationer om personer, som har hørt om virksomheden uden en kendt kontakt bliver fordelt mellem eksisterende Executive distributører. Leads fordeles så fair som muligt i nærheden af den person, som kommer med forespørgslen. Virksomheden forbeholder sig retten til at foretage endelige afgørelser med hensyn til fordeling af leads.

1. For distributører med bopæl i Schweiz er Nu Skin Belgium NV deres lokalt associerede virksomhed eller kontrahent.

2. **Der gælder særlige nationale regler for at blive distributør i:**

Østrig: I henhold til østrigsk lovgivning må Nu Skin-distributører etablere sig enten som "demonstratører" (Warenpräsentatoren) under § 284 d i den østrigske erhvervslovgivning (Gewerbeordnung – "GewO") eller som detailhandlere under § 124 No 10 GewO. Distributører skal ansøge om næringsbrev.

Danmark: Du er indforstået med ikke at foretage uopfordrede telefonopringninger til eller besøge potentielle kunder og med kun at sælge produkter fra din faste forretningsadresse (dit hjem). Det er dog tilladt at afholde produkt demonstrationer uden for din faste forretningsadresse og at udlevere bestillingssedler, som kunderne kan sende til din faste forretningsadresse.

Frankrig: Distributøren indvilliger i at registrere sig hos de sociale myndigheder i henhold til den franske lovgivning af 27. januar 1993 vedrørende social sikring af personer, der driver en forretning inden for direkte salg, og oplyse registreringsnummeret til Nu Skin lokalt.

Ungarn: For at være i stand til at modtage provision, skal distributøren være registreret som privat entreprenør eller virksomhed i henhold til den ungarske lov. Virksomheden kræver et momsnummer eller CVR-nummer.

Italien: En repræsentant må kun købe Nu Skin-produkter til personligt brug og til personer i repræsentantens husholdning. Du må ikke købe og videresælge produkter til detailkunder for egen regning. Du er indforstået med at videresende de bestillinger, du modtager fra dine detailkunder, til Nu Skin lokalt.

Polen: Distributører kan registrere sig som virksomheder. Der påkræves fuldmagt for udbetaling af kommission.

Rumænien: Distributører kan registrere sig som private iværksættere eller virksomheder, så de modtager 100% af deres kommissioner, eller de kan registrere sig som privatpersoner og modtage 90% af deres kommissioner. Resten er moms, som betales af virksomheden.

Rusland: For at kunne modtage provision, skal man ifølge russisk lov være registreret som selvstændig forretningsdrivende eller juridisk person. Virksomheden kræver CVR-nummer, momsnummer samt relevante oplysninger om bankindlån.

Spanien: I henhold til spansk lov for selvstændige skal distributører, som er bosat i Spanien registrere sig i den særlige socialforsikring for selvstændige (det såkaldte RETA), lige så snart de begynder at være aktive, hvilket kan involvere en forpligtelse til at betale for en sådan socialforsikring. For yderligere information, besøg www.agenciatributaria.gob.es.

Sverige: For at kunne modtage kommission skal en distributør have et F-skattekort.

Schweiz: Udenlandske indbyggere, som er bosat i Schweiz kan blive distributører i Schweiz, hvis de har en gyldig tilladelse for udførelse af selvstændigt erhverv i Schweiz. Tilladelse for handelsrejsende er ikke påkrævet, hvis du sælger og/eller præsenterer Nu Skin produkter efter aftale i kundens hjem. For andre salgsmetoder er det dit ansvar, som selvstændig, at opnå den krævede tilladelse for handelsrejsende.

Storbritannien: I henhold til de britiske "trading standards" vedrørende forbrugerbeskyttelse må man ikke foretage investeringer over £200 den første uge efter at have indgået en kontrakt.

3. **Gælder kun Ungarn, Polen og Slovakiet:** Ved at underskrive distributøraftalen giver den uafhængige distributør Nu Skin Eastern Europe Kft.* fuldmagt til at efterkomme den uafhængige distributørs forpligtelse ved at udsende fakturaer som fuldmægtig. Ved at underskrive distributøraftalen accepterer Nu Skin Eastern Europe Kft. denne fuldmagt, som er gældende indenfor området at udsende fakturaer. Nu Skin Eastern Europe Kft. står som køber på fakturaen og sender herefter fakturaen med posten til den uafhængige distributør. Den uafhængige distributør samtykker baseret på fakturaen, at Nu Skin Eastern Europe Kft. betaler kommissionen.

**I Polen er det Nu Skin Enterprises Poland Sp. Z.o.o.*

Den uafhængige distributør er forpligtet til øjeblikkeligt at underrette Nu Skin Eastern Europe Kft. om at betale moms og andre tillæg i forbindelse med distributørens forpligtelse til at betale moms. Den uafhængige distributør hæfter for eventuelle konsekvenser, der måtte opstå som resultat af en mangel på at opfylde ovenstående forpligtelse eller at ovenstående forpligtelse ikke opfyldes øjeblikkeligt.

Serienummeret på fakturaen består af to dele: (i) distributøridentifikationsnummer, det såkaldte Nu Skin ID-nummer, der står øverst til venstre på distributøraftalen, (ii) tallet, der starter fra 001. Derfor vil serienummeret på fakturaen være som følger: "Nu Skin ID-nummer"-001, "Nu Skin ID-nummer"-002, "Nu Skin ID-nummer"-003, etc.

Gælder kun Slovakiet: Nu Skin Eastern Europe Kft. er forpligtet til at udsende alle faktura indenfor 15 dage efter tjenesteydelsen blev leveret. Hvis oplysningerne, der gives på fakturaen, ikke stemmer overens med kravene i den slovakiske momslovgivning, er den uafhængige distributør forpligtet til at underrette Nu Skin Eastern Europe Kft. indenfor 7 dage fra den dag meddelelsen blev modtaget. I disse tilfælde er den uafhængige distributør berettiget til at nægte accept af fakturaen. Nu Skin Eastern Europe Kft. er herefter forpligtet til øjeblikkeligt at rette eller genudsende fakturaen.

Gælder kun Tjekkiet: Ved at underskrive distributøraftalen giver den uafhængige distributør Nu Skin Czech Republic s.r.o. fuldmagt til at efterkomme den uafhængige distributørs forpligtelse ved at udsende fakturaer som fuldmægtig. Ved at underskrive distributøraftalen accepterer Nu Skin Czech Republic s.r.o. denne fuldmagt, som er gældende indenfor området at udsende fakturaer. Nu Skin Czech Republic s.r.o. står som køber på fakturaen og sender herefter fakturaen med posten til den uafhængige distributør. Den uafhængige distributør samtykker baseret på fakturaen, at Nu Skin Czech Republic s.r.o. betaler kommissionen.

Den uafhængige distributør er forpligtet til øjeblikkeligt at underrette Nu Skin Czech Republic s.r.o. om at betale moms og andre tillæg i forbindelse med distributørens forpligtelse til at betale moms. Den uafhængige distributør hæfter for eventuelle konsekvenser, der måtte opstå som resultat af en mangel på at opfylde ovenstående forpligtelse eller at ovenstående forpligtelse ikke opfyldes øjeblikkeligt.

Serienummeret på fakturaen består af to dele: (i) distributøridentifikationsnummer, det såkaldte Nu Skin ID-nummer, der står øverst til venstre på distributøraftalen, (ii) tallet, der starter fra 001. Derfor vil serienummeret på fakturaen være som følger: "Nu Skin ID-nummer"-001, "Nu Skin ID-nummer"-002, "Nu Skin ID-nummer"-003, etc.

For at kunne modtage provision skal distributøren, i slutningen af den måned distributøraftalen er underskrevet, give Nu Skin lokalt (i) en underskrevet fuldmagt til kontooverførsler til Nu Skin lokalt. Såfremt distributøren er en virksomhed skal distributøren, ikke senere end førnævnte deadline, give Nu Skin lokalt (ii) en original kopi af virksomhedens registreringsbevis, som går maks. 60 dage forud for underskrivelsen af distributøraftalen eller kopien af handelsbevillingen, hvis relevant og hvis distributøren er en privatperson, skal han eller hun, ikke senere end førnævnte deadline, give Nu Skin lokalt (iii) en kopi af hans/hendes personlige ID.

- 4. Gælder kun Belgien:** Distributøren er gjort bekendt med afgørelse No ET.102.595 af 19. juni 2002 (generel afgørelse vedrørende direkte salg) fra 'Administration of the A.F.E.R', servicecentral, momssektor. Distributøren forpligter sig til at overholde alle bestemmelser i denne afgørelse, særligt i forhold til alle formaliteter, som skal overholdes af distributøren, for eksempel distributørens forpligtelse til at gemme visse dokumenter i ti år eller at udstede en faktura til visse kunder.
- 5. De lokale organisationer for direkte salg, som Nu Skin lokalt på nuværende tidspunkt er medlem af:**

Nu Skin Belgium N.V. er medlem af APVD, www.apvd.be

Nu Skin Belgium N.V. er medlem af AVD, www.avd.lu

Nu Skin Eastern Europe Kft. er medlem af den ungarske Direct Selling Association, www.dsa.hu

Nu Skin Enterprises RS LLC er medlem af RDSA, <http://www.rdsa.ru/>

Nu Skin France S.A.R.L. er medlem af FVD, www.fvd.fr

Nu Skin Italy S.R.L. er medlem af det spanske AVD, www.avd.es

Nu Skin Scandinavia A/S - Ireland er medlem af den irske Direct Selling Association, www.dsai.ie

Nu Skin Netherlands B.V. er medlem af VDV, www.directeverkoop.nl

Nu Skin Norway A/S er medlem af DF, www.direktesalgsforbundet.no

Nu Skin Scandinavia A/S - Danmark er medlem af DSF, www.disafo.dk

Nu Skin Scandinavia A/S - Sverige er medlem af DF, www.direkthandel.n.org

Nu Skin Scandinavia A/S - UK - er medlem af DSA Ltd, www.dsa.uk.org

Nu Skin Turkey Cilt Bakımı ve Besleyici Ürünleri Ticaret Limited Şirketi er medlem af DSD, www.dsd.org.tr

Fodnoter

6. **Gælder kun Tyrkiet:** Ifølge tyrkisk lov om direkte salg, må man ikke debitere et kreditkort eller opkræve nogen form for betaling inden for syv dage, med start fra: (i) datoen for underskrivelsen af aftalen, hvis dette sker samtidig med at produktet leveres, (ii) leveringsdatoen, hvis produktet leveres efter aftalen blev underskrevet, eller (iii) datoen for underskrivelsen, hvis det er en ydelse og ikke et produkt, der sælges. Hvis salget indebærer en langdistanceaftale, kan virksomheden debitere kundens kreditkort og modtage betaling inden for perioden på syv dage.

I henhold til paragraf 8 i Regulering af procedurer og principper angående direkte salg kan forbrugeren uden forpligtelser returnere en vare inden for syv dage, med start fra: (i) datoen for underskrivelsen af aftalen, hvis dette sker samtidig med at produktet leveres, (ii) leveringsdatoen, hvis produktet leveres efter aftalen blev underskrevet, eller (iii) datoen for underskrivelsen, hvis det er en ydelse og ikke et produkt, der sælges. Virksomheden skal hente produktet inden for 20 dage fra den dato annulleringen er modtaget. Distributørens bankkontooplysninger og telefonnummer skal indføres i salgsaftalen. Distributøren er ansvarlig for at bevare alle originale dokumenter for salgsaftalen i en periode på 3 år. Nu Skin forbeholder sig retten til at kontrollere disse dokumenter, når det efter eget skøn findes relevant.

7. **Gælder kun Guadeloupe og Martinique:** Bortset fra skatter i forbindelse med "octroi de mer" og maritime skatter.
8. **Gælder kun Schweiz og Østrig:** Alle bøder og straffeforanstaltninger er kun gyldige efter fastsættelse. **Gælder kun Østrig:** Domstolens ret til at formidle disse bøder og straffeforanstaltninger er gældende
9. **Gælder kun Norge:** 28 dage.
Gælder kun Schweiz: Meddelelse om opsigelse er gældende fra modtagelsen.
10. **Gælder kun Italien:** 30 dage.
11. **Gælder kun Schweiz:** Aftale med distributører, der er bosat i Schweiz er underlagt schweizisk lov.
Gælder kun Tjekkiet: Parterne er blevet enige om, at en aftale med en distributør, der bor i Tjekkiet, er underlagt tjekkisk lov.
12. **Gælder kun Schweiz:** Meddelelse om opsigelse er gældende fra modtagelsen.
13. **Gælder kun Schweiz:** I tilfælde af lovovertrædelser kan selskabet agere og lægge sag an på distributørens vegne, men kun efter aftale med den pågældende distributør.

Bilag

OPBYGNING AF DIN VIRKSOMHED

Som distributør, der er ved at opbygge en forretningsorganisation, er du indforstået med at levere undervisning og yde støtte til de distributører, du sponsorerer, og til personer i din salgsorganisation. Du er indforstået med at udføre følgende aktiviteter i din salgsorganisation:

- Løbende undervise i detailsalg og organisation samt give vejledning og opbakning
- Vedligeholde kontakten med medlemmer af din organisation og stå til rådighed i forbindelse med eventuelle spørgsmål
- Sørge for, at medlemmerne af din organisation forstår og overholder alle bestemmelserne i deres aftale med Nu Skin samt de love, der gælder for virksomhedsdrift i det land, hvor de driver forretning
- Altid forsøge at mægle i stridsspørgsmål mellem en kunde og et medlem af din organisation og forsøge at løse problemet hurtigt og i mindelighed
- Sørge for, at møder vedrørende salgs- og forretningsmuligheder, som afholdes af medlemmer i din organisation, foregår i overensstemmelse med deres aftale med Nu Skin og de love, der gælder for deres forretning. Du kan blive Executive og opnå de fordele, der følger med at være distributør på Executive-niveau, ved at opfylde de krav, der er beskrevet i den gældende kompensationsplan. Som distributør på Executive-niveau bliver du ansvarlig for ledelsen af din salgsorganisation. Når du

bliver distributør på Executive-niveau, er du indforstået med generelt at udføre de aktiviteter, der er beskrevet nedenfor, ud over de aktiviteter, som specifikt vedrører Executive-niveauet.

AKTIVITETER PÅ EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en distributør
- Opbygge et detailmarketing-team ved at undervise andre i anvendelse og detailsalg af NS-produkter
- Bistå ved undervisning af andre distributører i, hvordan man opbygger en solid og indbringende detailsalgsbase
- Skabe balance mellem servicering af detailkunder og undervisning af distributører.

AKTIVITETER PÅ GOLD EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en Executive
- Udvikle et detailmarketing-team, som fokuserer på at levere kvalitetsservice til kunderne, samt uddanne og støtte deltidsdistributører, der ønsker at supplere deres indtægt
- Undervisning og støtte til distributører, som ønsker at opbygge en detailorganisation, der kan give dem større økonomisk succes
- Uddanne mindst én person fra din salgsorganisation til at blive Executive
- Motivere andre distributører til at blive Executive-distributører og støtte dem deri
- Bistå andre distributører i at sætte sig mål og derefter nå dem
- Bistå andre distributører i at udvikle en effektiv Nu Skin salgspresentation
- Danne detailsalgs-teams blandt downlinedistributører.

AKTIVITETER PÅ LAPIS EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en Gold Executive
- Udvikle, uddanne, bistå og yde støtte til minimum to distributører på Executive-niveau i din organisation
- Afholde ugentlige team-møder for at diskutere den igangværende udvikling, motivere distributører, øge kendskabet til produkterne og undervise medlemmerne af organisationen i, hvordan de bliver mere effektive
- Analysere karriereforløbet for dine to distributører på Executiveniveau ved at vurdere deres effektivitetsniveau i forbindelse med uddannelse inden for detailhandel, fastlæggelse af mål, udvikling af kundebase samt service og salgspresentationer
- Bistå dine to distributører på Executiveniveau i deres personlige udvikling samt udvikle deres lederevner
- Bistå dine to distributører på Executiveniveau i deres undervisningsarbejde ved at udpege og bistå mulige Executivekandidater i deres organisation
- Stræbe efter at udvikle de nødvendige evner til at lære andre, hvordan de duplikerer deres succes.

AKTIVITETER PÅ RUBY EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en Lapis Executive
- Udvikle, uddanne og yde støtte til mindst fire distributører på Executive-niveau i din organisation
- Være en god leder for din organisation
- Uddanne dine fire distributører på Executive-niveau til at holde møder med distributører i deres respektive organisationer vedrørende målsætning, søgning efter mulige detailkundeemner, tips om forretningsdrift, aktuelle markedstendenser og opnåelse af Executivestatus
- Udvikle uddannelses- og salgsprogrammer på højt niveau.

AKTIVITETER PÅ EMERALD EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en Ruby Executive
- Udvikle, uddanne og yde støtte til minimum seks distributører på Executive-niveau i din organisation
- Afholde ugentlige og månedlige teammøder for at identificere og uddanne mulige distributører på Executive-niveau
- Udvikle evnen til at forstå markedsføringsprincipper og opbygge salgsorganisationer
- Bistå Executive-distributører i din organisation i at etablere deres egne distributionsorganisationer
- Bistå personer inden for detailsalgsorganisationen i deres personlige udvikling
- Meddele distributørorganisationen den nyeste udvikling og give dem teknisk forståelse for produkterne og deres anvendelse.

AKTIVITETER PÅ DIAMOND EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en Emerald Executive
- Udvikle, uddanne og yde støtte til minimum otte distributører på Executive-niveau i din organisation
- Bistå ved organisationsudvikling
- Jævnligt afholde møder med produkt- og salgundervisning til personer i din organisation.

AKTIVITETER PÅ BLUE DIAMOND EXECUTIVE-NIVEAU

- Udføre de aktiviteter, der forventes af en Diamond Executive
- Udvikle, uddanne og yde støtte til minimum tolv distributører på Executive-niveau i din organisation
- Planlægge, udvikle og regelmæssigt afholde møder og konferencer
- Jævnligt holde møder med lederne i din organisation
- Udvikle forretningsstrategier, der kan støtte og fremme regionale distributionsorganisationer
- Være informeret om og reagere på aktuelle markedstendenser og -forhold, der påvirker din organisation.



© 2011 NSE Products, Inc.

86307480_V1_DK_1112_PS_CM



www.nuskin.com