

BROSCHÜRE ZUM VERGÜTUNGSPLAN



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® zeigt den UNTERSCHIED

Mit Ihnen als Partner können wir weiterhin zeigen, dass wir weltweit die beste Vergütung anbieten.

Unsere Vision

Wir wollen das führende Direktvertriebsunternehmen der Welt werden, indem wir höhere Provisionen an unsere Vertriebspartner auszahlen als jedes andere Unternehmen.



Wichtige Hinweise:

- Eine Erklärung der wichtigsten Begriffe, die in dieser Broschüre vorkommen, finden Sie in dem Glossar auf der Innenseite des Rückumschlags.
- Nur aktive Vertriebspartner werden vom Unternehmen mit Provisionen und Verkaufsprämien belohnt. Um sich für eine solche monatliche Prämie zu qualifizieren, ist es erforderlich, mindestens 100 PSV-Punkte (Personal Sales Volume) pro Monat zu erreichen. Vertriebspartner im LOI-Monat und darüber müssen zudem einen Auftrag für den automatischen Lieferservice (ADR) von 50 PSV nach Preisnachlass (zählen zu den erforderlichen PSV) haben. Eine zusätzliche Voraussetzung, um diese Prämien und Provisionen zu erhalten, ist der monatliche Weiterverkauf der Produkte an mindestens fünf Kunden.
- Sämtliche Belege über diese Weiterverkäufe an Kunden müssen Sie mindestens vier Jahre lang aufbewahren. Die Erfüllung dieser Weiterverkaufsanforderungen wird vom Unternehmen stichprobenartig überprüft. Jedes Produkt, das per ADR Auftrag von Nicht-Vertriebspartnern oder Kunden gekauft wird, zählt monatlich automatisch für die Weiterverkaufsanforderungen. Für das ausschließliche Werben und Sponsern von Personen wird keine Provision gezahlt. Prämien werden somit nur über den Produktverkauf erzielt.
- Vor Ihrer nächsten Bestellung müssen Sie 80% des PSV weiterverkauft oder selbst konsumiert haben.
- Alle Prämien werden monatlich berechnet und um den 25. des Folgemonats ausgezahlt.
- Damit ein Vertriebspartner hohe Provisionen verdienen kann bedarf es Zeit, fleißige Arbeit und Engagement.

Es gibt keine Garantien für finanziellen Erfolg. Die Vergütungen basieren allein auf Ihrer Produktivität.

- Falls Sie wissen möchten, was der internationale Durchschnittsverdienst für alle Ebenen ist, wenden Sie sich an das Unternehmen und fordern Sie das Dokument „Distributor Compensation Summary“ (Überblick Vertriebspartnervergütung) an.
- Um Vertriebspartner zu werden, muss nur eine einmalige Einschreibungsgebühr gezahlt werden oder ein Auftrag für den automatischen Lieferservice (ADR) im Wert von 50 PSV nach Preisnachlass aufgegeben werden. Alle Produktkäufe sind optional.
- Zum Umwandeln der Verkaufsvolumenpunkte in eine Provision in der jeweiligen Währung verwendet das Unternehmen den Wechselkursmultiplikator (ERM). Der ERM dient dazu, die Verkaufsvolumen, die in Ihrer Vertriebsorganisation weltweit generiert worden sind, in Ihre Provisionsauszahlung umzurechnen, die in Ihrer Währung ausgezahlt wird. Der ERM ist ein „standardisierter“ Wechselkurs, der dem US-Dollar entgegengesetzt ist, der Hauptwährung von Nu Skin Enterprises (NSE).

Für Vertriebspartner, die noch vor dem Start des ADR Programms am 1. September 2009 einen ADP Auftrag mit 50 PSV vor Preisnachlass (zählen zu den erforderlichen PSV) eingerichtet haben, gelten dieselben Bedingungen des Vergütungsplans. Falls Sie weitere Fragen zu alten ADP Aufträgen haben, können Sie sich gern an den Kundenservice wenden.

SCHRITT 1 – DER EINSTIEG

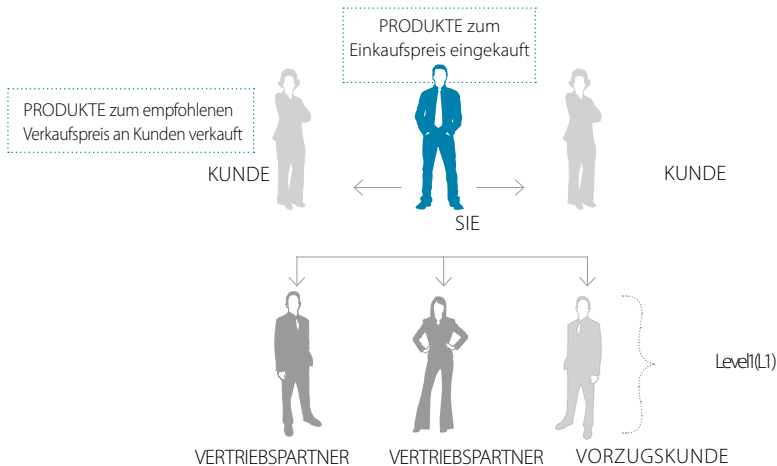
VERKAUFGSGEWINNE, VOLUMENPROVISIONEN UND FAST-START PROVISIONEN

Sie können Vertriebspartner mit NSE werden, wenn Sie eine Vertriebspartnervereinbarung ausfüllen und unterschrieben einreichen. Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich an die Person, die Sie mit dem Unternehmen bekannt gemacht hat, oder kontaktieren Sie Ihre zuständige Nu Skin® Niederlassung für mehr Informationen.

VERKAUFGSGEWINNE

Als Vertriebspartner haben Sie den Vorteil, Produkte vom Unternehmen zu einem beträchtlichen Preisnachlass erwerben zu können, die Sie dann zum Verkaufspreis an Ihre Kunden weiterverkaufen. Das Unternehmen empfiehlt für jedes Produkt einen Verkaufspreis. Alle Vertriebspartner sind unabhängige Unternehmer und es steht ihnen frei, ihre eigenen Verkaufspreise aufzustellen.

Ihre NSE Dreams Webseite ist ein großartiges Hilfswerkzeug, denn damit wird der weltweite Verkauf an Kunden erheblich vereinfacht. Wenn Sie Kunden auf Ihre NSE Dreams Webseite leiten, verdienen Sie über jeden Kauf, der über Ihre Seite stattfindet, Provisionen und erhalten dazu bis zu 30% als Verkaufsgewinn (das Unternehmen behält 15% des Bruttoverkaufsgewinns zur Deckung der Bearbeitungs- und Versandkosten der Kundenbestellungen). Alle Einzelbestellungen, die über die NSE Dreams Webseite durchgeführt werden, werden zu dem vom Unternehmen empfohlenen Preis verkauft.



PROVISIONEN AUF VOLUMEN

Sponsern Sie persönlich neue Vertriebspartner und Vorzugskunden, um 5% Provision auf das Verkaufsvolumen Ihrer ersten Linie zu erhalten. Das ist der so genannte „Level 1 Bonus“ (L1 Bonus)*. Jedes Produkt von NSE hat einen bestimmten Punktwert. Die Summe der Punkte, die von Ihnen, Ihren Vertriebspartnern und Ihren Vorzugskunden erzeugt wird, ist wichtig für Ihre Provisionen. Um sich jeden Monat für den „Level 1 Bonus“ qualifizieren zu können, brauchen Sie mindestens 100 PSV und müssen Produkte an mindestens fünf Kunden pro Monat weiterverkaufen.

* Der L1 Bonus wird nicht auf das PSV von Vertriebspartnern oder Vorzugskunden gezahlt, die auf Ihre erste Linie nachgerückt sind (so genannte „Roll-ups“).

FAST-START PRODUKTPAKETE – MAXIMIEREN SIE IHRE GEWINNE

Verdienen Sie sich Fast-Start Provisionen (Provisionen auf den Verkauf von Fast-Start Produktpaketen), während Sie Ihr Geschäft duplizieren. Wenn Ihre Vertriebspartner und Kunden Fast-Start Produktpakete* vom Unternehmen kaufen, verdienen Sie Fast-Start Provisionen (Provisionen auf den Verkauf von Fast-Start Produktpaketen).

Fast-Start Produktpakete sollen neuen Vertriebspartnern einen optimalen Start ermöglichen: sie enthalten eine Auswahl der sich am besten verkaufenden NSE Produkte in einem praktischen Paket und zu einem attraktiven Preis. Zudem stellen sie ein zusätzliches Verdienstpotalential dar. Wenn ein Fast-Start Produktpaket verkauft wird, gewinnt jeder.

Sie sehen das am folgenden Beispiel:

Ihr von Ihnen gesponserter Vertriebspartner oder Vorzugskunde kauft das Paket direkt vom Unternehmen

- 250 € zahlt der Vertriebspartner für das Produktpaket
- 200 PSV verdient sich der Vertriebspartner
- 50 € Fast-Start Provision (Provisionen auf den Verkauf von Fast-Start Produktpaketen) an Sie

*Der Inhalt, Preis, PSV und die Fast-Start Auszahlung (Provisionen auf den Verkauf von Fast-Start Produktpaketen) können je nach Land unterschiedlich sein. Nähere Informationen erhalten Sie bei Ihrer Nu Skin® Niederlassung. Der Kauf und Verkauf von Fast-Start Produktpaketen ist optional.



VERDIENSTPOTENTIAL

Ihr möglicher Verdienst als Vertriebspartner:

- Bis zu 30% Gewinn aus dem Weiterverkauf an Kunden.
- L1 Bonus von 5% basierend auf dem monatlichen PSV von allen persönlich gesponserten Vertriebspartnern und Vorzugskunden.
- Fast-Start Provisionen (aus dem Verkauf von Fast-Start Produktpaketen).

TIPP FÜR IHR GESCHÄFT

Für einen stabilen und maximalen Verdienst ist ein regelmäßiges wiederkehrendes Verkaufsvolumen der beste Weg. Melden Sie darum Ihre Kunden und Vertriebspartner für den automatischen Lieferservice (ADR) an.

SCHRITT 2 – EINE FÜHRUNGSKRAFT WERDEN

DAS FUNDAMENT FÜR IHRE ZUKUNFT

Bauen Sie Ihre Vertriebsorganisation aus und werden Sie eine Executive Führungskraft. Dazu müssen Sie nur die Anforderungen für die dreimonatige Qualifikation erfolgreich erfüllen:

Monat 1 LOI einreichen*

Mind. 100 PSV und mind.
1.000 GSV generieren

Monat 2 Qualifying Executive (Q1)

Mind. 100 PSV und 1.500 GSV generieren und

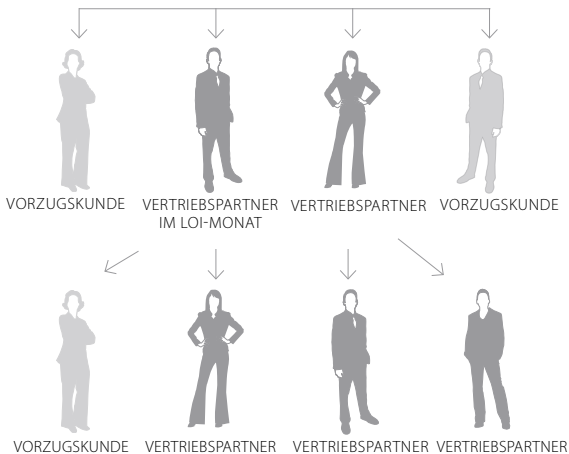
Monat 3 Qualifying Executive (Q2)

Mind. 100 PSV und 2.000 GSV generieren

Um Provisionen zu erhalten, müssen Vertriebspartner im LOI-Monat und höher einen monatlichen ADR Auftrag mit mind. 50 PSV nach Preisnachlass, die zu ihren monatlichen PSV zählen, haben.



KUNDE



*Sobald ein Vertriebspartner zum ersten Mal ein Gruppenverkaufsvolumen (GSV) von 1.000 Punkten erreicht, wird eine Absichtserklärung (LOI) automatisch eingereicht. Ein schriftliches Einreichen ist nicht mehr nötig. Sollte ein Vertriebspartner bereits in der Vergangenheit eine LOI eingereicht haben und nun die Qualifikation zum Executive noch einmal beginnen wollen, muss dieser Vertriebspartner dem Unternehmen eine neue Absichtserklärung vorlegen.

HINWEIS: Auf der nächsten Seite finden Sie eine Übersicht darüber, wer für wen zählt. Denn ein Vertriebspartner, ein Vertriebspartner im LOI-Monat oder in der Qualifizierungsphase zum Executive erhält keine Volumenpunkte für Downline Vertriebspartner, die sich in den Qualifizierungsmonaten zum Executive befinden.

VERDIENSTPOTENTIAL

Während der Executive Qualifikation kann Ihr Verdienst wie folgt aussehen:

- Bis zu 30% Gewinn aus dem Weiterverkauf an Kunden.
- L1 Bonus von 5% basierend auf dem monatlichen PSV von allen persönlich gesponserten Vertriebspartnern und Vorzugskunden.
- Fast-Start Provisionen (aus dem Verkauf von Fast-Start Produktpaketen).
- Anteile am Mega Bonus Pool.
(Ergänzend zum Vergütungsplan. Details auf Seite 10.)

Wer zählt für wen

In der folgenden Tabelle wird erklärt, welche der Vertriebspartner Sie im Verlauf Ihrer Qualifikation und im Hinblick auf zusätzliche Boni zu Ihrem erforderlichen GSV zählen können, wenn Sie eine Downline haben.

		IHR TITEL					
DOWNLINE-TITEL		Vertriebspartner	LOI (Monat 1)	Q1 (Monat 2)	Q2 (Monat 3)	Executive	Provisional Executive
	Vertriebspartner	*	*	*	*	*	*
	LOI (Monat 1)	*	*	*	*	*	*
	Q1 (Monat 2)					*	*
	Q2 (Monat 3)					*	*
	Executive						
	Provisional Executive						

VERDIENSTPOTENTIAL

Sobald Sie Executive sind, haben Sie folgende Verdienstmöglichkeiten:

- Derselbe Verdienst wie während der Executive Qualifikation
- PLUS**
- Ein monatlicher Executive Bonus (EB) auf Ihr gesamtes Gruppenverkaufsvolumen (GSV).

Um Provisionen zu erhalten, müssen Sie einen monatlichen ADR Auftrag mit mind. 50 PSV nach Preisnachlass, die zu Ihren monatlichen PSV zählen, haben.

EXECUTIVE BONUS

IHR GSV =	IHR GEWINN =
2.000 – 2.999	9%
3.000 – 4.999	10%
5.000 – 9.999	11%
10.000 – 14.999	12%
15.000 – 24.999	13%
25.000 – 49.999	14%
50.000 +	15%

SCHRITT 3 – DER REVOLUTIONÄRE „WEALTH MAXIMISER“ VON NSE

FÜR EINE MAXIMALE GEWINNAUSSCHÜTTUNG

Haben Sie es erst einmal zum Executive geschafft, werden Sie von dem revolutionären „Wealth Maximiser“ von NSE profitieren. Der innovative Wealth Maximiser bietet zwei Alternativmethoden der Auszahlung, **wobei automatisch die Methode gewählt wird, mit der Sie am meisten Gewinn machen.**

Wenn Ihre Downline Vertriebspartner ihre eigenen Organisationen aufbauen und sich erfolgreich zum Executive qualifizieren, gelten sie als Breakaway Executives. Falls es zwischen Ihnen und diesen Breakaways keine anderen Executives gibt – ungeachtet der Anzahl der Vertriebspartnerlinien zwischen Ihnen – werden diese als Ihre Breakaway Executives der ersten Generation angesehen (Executives auf der 1. Linie oder G1 Executives).

Volumenmaximierer

Verdienen Sie sich den Extra Executive Bonus (EEB) PLUS einen Double Generation 1 Bonus (DBLG1).

EXTRA EXECUTIVE BONUS (EEB)	
IHR MINDEST-GSV	BONUS
3.000	5% Provision auf Ihr GSV
+	
DOUBLE G1 BONUS (DBLG1)	
IHR MINDEST-GSV	BONUS
3.000	10% Provision auf Ihr G1 Verkaufsvolumen

Für die Berechnung nach dem Prinzip des Volumenmaximierers müssen Sie mindestens 3.000 GSV haben. Liegt Ihr Volumen zwischen 2.000 und 2.999, erhalten Sie den 2,5% Breakaway Bonus, aber nicht den EEB oder den Double G1 Bonus.

Tiefenmaximierer

Verdienen Sie sich den Breakaway Executive Bonus.

Für bis zu 6 Generationen in die Tiefe Ihrer Organisation (G1-G6) können Sie sich einen 5% Bonus auf das GSV Ihrer Breakaway Gruppen verdienen.

PIN-TITEL

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Die Anzahl der Breakaway Executives der ersten Generation						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

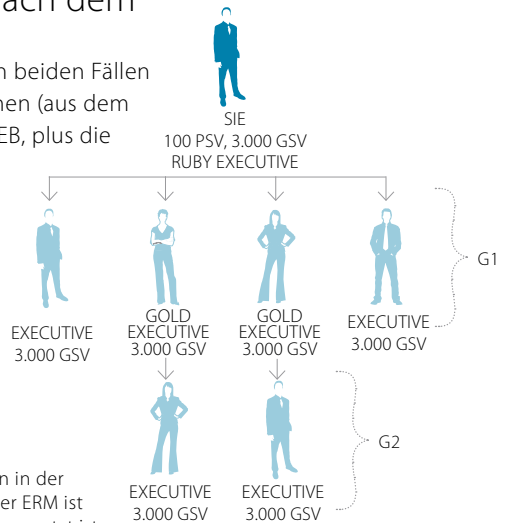
Beispiel für die Bonusauszahlung nach dem Wealth Maximiser

Im nachfolgend aufgeführten Beispiel erhalten Sie in beiden Fällen Gewinne aus dem Weiterverkauf, Fast-Start Provisionen (aus dem Verkauf von Fast-Start Produktpaketen), den L1 und EB, plus die jeweilige Auszahlung über den Volumen- oder Tiefenmaximierer.

VOLUMENMAXIMIERER	
EEB bei 5 %	\$150
DBLG1 bei 10%	\$1200
Gesamt	\$1350

ODER

TIEFENMAXIMIERER	
G1 bei 5 %	\$600
G2 bei 5 %	\$300
Gesamt	\$900



Zum Umwandeln der Verkaufsvolumenpunkte in eine Provision in der jeweiligen Währung verwendet das Unternehmen den ERM. Der ERM ist ein „standardisierter“ Wechselkurs, der dem US-Dollar entgegengesetzt ist, der Hauptwährung von NSE. Nähere Informationen zum aktuellen ERM für Ihren Markt können Sie in Ihrer zuständigen Niederlassung erfragen.

ANFORDERUNGEN FÜR DIE AUFRECHTERHALTUNG DES EXECUTIVE STATUS

Ein Executive muss die monatlichen Anforderungen von mindestens 100 PSV und mindestens 2.000 GSV erfüllen, um sowohl seinen Status zu halten als auch die Executive Boni zu erhalten. Um Provisionen zu erhalten, müssen Sie als Executive einen monatlichen ADR Auftrag mit mind. 50 PSV nach Preisnachlass, die zu Ihren monatlichen PSV zählen, haben.

Falls das GSV erstmalig unter 2.000 GSV fällt, wird ein Pintitel-Grace-Monat gewährt. Während dieses Grace-Monats erhält ein Executive den L1 Bonus, wenn er 100 PSV einschließlich eines ADR Auftrags mit mindestens 50 PSV nach Preisnachlass hat, Fast-Start Provisionen (aus dem Verkauf von Fast-Start Produktpaketen) und die Gewinne aus dem Weiterverkauf von Produkten. Aber es gibt währenddessen keine Executive Boni. Jeder Executive hat das Recht auf einen Grace-Monat für seinen Pin-Titel innerhalb eines 12-Monats-Zeitraums. Wenn der Executive beispielsweise einen Grace-Monat im Mai nimmt, kann dieser den nächsten Grace-Monat erst wieder im Mai des darauffolgenden Jahres nehmen.

Executives, die die Anforderungen für die Aufrechterhaltung ihres Status nicht schaffen und die bereits ihren Grace-Monat genommen haben, heißen „Provisional Executives“ (= vorläufige Executives). Diese Bezeichnung wurde für die übersichtlichere Gestaltung des Organisationsbaumes eingeführt. Sie zählen für ihre Upline als Breakaway Executives, ihr GSV ist nicht im GSV ihrer Upline enthalten und ihre Breakaways rücken nicht zur Executive Upline auf.

Den Status „Provisional Executive“ gibt es für jeden Executive nur einmal. Ein Provisional (vorläufiger) Executive behält seine Breakaway Executives und zählt selbst weiterhin als Breakaway für seine Upline. Das GSV des Provisional Executives zählt nicht zum GSV der Upline. Ein Provisional Executive erhält den L1 Bonus von 5% für bis zu drei (3) Monate sowie Fast-Start Provisionen und Verkaufsgewinne, aber keine Executive Boni. Sobald ein Provisional Executive die Executive Anforderungen wieder erfüllt, erhält er sofort wieder seinen Status zurück und im selben Monat auch die entsprechenden Provisionen.

Falls ein Provisional Executive seinen Executive Status zurückerlangt hat, aber wieder nicht die Bedingungen zur Aufrechterhaltung dieses Status' schafft und bereits seinen Grace-Monat genutzt hat, wird er zum Vertriebspartner zurückgestuft.

Wer sich erneut zum Executive qualifiziert hat, nachdem er auf den Status eines Vertriebspartners zurückgefallen ist, kann einen Provisional Executive Status frühestens erst 12 Monate nach Beendigung des letzten „provisional“ Status in Anspruch nehmen. Ein ehemaliger Executive, der seinen Status über das Executive Wiederaufstiegsprogramm (siehe unten) wiedererlangt, kann seinen Provisional Executive Status nicht noch einmal benutzen. Die Executive Wiederaufstiegsoption ist automatisch. Falls ein Executive oder höher bereits den Provisional Executive Status benutzt hat und ihn nochmals verwenden möchte (sobald die Wartezeit von 12 Monaten vorüber ist und er nicht die Executive Wiederaufstiegsqualifikation durchlaufen möchte), muss er seinem Account Manager einen schriftlichen Antrag stellen, bevor der Zeitraum für den Executive Wiederaufstieg vorbei ist. Mit dieser Option verliert er allerdings seine Breakaways und Qualifying Executives, die dann für seinen Upline Executive zählen.

Executive Wiederaufstiegsprogramm: Ehemalige Executives müssen den Qualifikationsprozess noch einmal vollständig durchlaufen, um ihren Executive Status wiederzuerlangen. Wenn der zurückgestufte Executive seinen Executive Titel innerhalb von sechs Monaten nach seiner Zurückstufung wiedererlangt, erhält dieser auch seine Executive Breakaways zurück. Dem Executive ist diese Art von Wiederaufstieg nur einmalig erlaubt.

BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER ACCOUNT



Ein Blue Diamond kann die „Blue Diamond Business Builder Position“ (BBP) einnehmen, wenn er seinen Blue Diamond Status erreicht (mit mind. 12 Executives auf der ersten Linie (G1)) und diesen daraufhin zwei Monate hintereinander aufrechterhält.

Diese BBP befindet sich auf Ihrer ersten Linie. Damit erhalten Sie zusätzliche Provisionen auf das Verkaufsvolumen von neu gebildeten Executive Breakaway Gruppen. (Die BBP zählt nicht als Breakaway Executive der ersten Generation im Hinblick auf den Erhalt des Pin-Titels.) Das BBP-Account kann kein PSV und Verkaufsvolumen für die erste Linie oder andere Boni, außer den Breakaway Bonus, generieren. Das gesamte Volumen des BBP-Accounts wird Ihrem Blue Diamond Account hinzugefügt.

Wenn sich neue Vertriebspartner über dieses BBP-Account einschreiben und diese es bis zum Breakaway Executive schaffen, können Sie einen Breakaway Bonus von bis zu 5% für Ihre neue Executive Generation verdienen.

Sie behalten die BBP, solange Sie die Anforderungen für den Blue Diamond Titel erfüllen. Werden diese Anforderungen nicht erfüllt, wird die Business Builder Position wieder entzogen und alle Breakaway Executives unter der BBP zählen zur 1. Generation für die Provisionszahlungen.

Zum Zwecke der Aufrechterhaltung des Executive Status und zur Feststellung der Executive Boni wird das Gruppenverkaufsvolumen (GSV), das die Vertriebspartner unter Ihrem BBP-Account generiert haben, mit dem GSV Ihres Blue Diamond Accounts kombiniert.

Mehr Informationen, wie Sie Ihr BBP-Account verwalten können, wenn Sie Blue Diamond werden, erhalten Sie von Ihrem Account Manager.



MEGA BONUS POOL EUROPA, AMERIKA UND SÜDPAZIFIK

Zusätzlich zum Vergütungsplan bietet der Mega Bonus Pool allen Teilnehmern die Möglichkeit, sich einen Anteil am Gesamtumsatzvolumen, auf das Provisionen gezahlt wird, der NSE Märkte in Europa, Amerika und Südpazifik zu verdienen. Dieser Bonus gehört nicht zum Vergütungsplan, daher kann er jederzeit und nach 30-tägiger Vorankündigung vom Unternehmen geändert oder eingestellt werden.

Qualifying Executives und Executives können sich Anteile an dem für Provisionen zählenden Umsatzvolumen aus Europa, Israel, Kanada, Russland, Südafrika, Südpazifik, Lateinamerika und den USA verdienen. Die Teilnehmer müssen dafür die monatlichen Mindestvolumenanforderungen zur Aufrechterhaltung ihres Pin-Titels erfüllen, einen persönlichen ADR Auftrag mit mind. 50 PSV nach Preisnachlass haben und die jeweilige Mindestanzahl an Anteilen – wie nachfolgend erklärt – verdienen.

Vertriebspartner im LOI-Monat (erster Monat der Executive Qualifikation) können weder am Pool teilnehmen noch Anteile daran verdienen.



ERFORDERLICHE ANTEILE FÜR DIE TEILNAHME Monatliche Anforderungen, um Anteile zu erhalten		
MIND. 4 ANTEILE FÜR QUALIFYING EXECUTIVES	1 ANTEIL =	<ul style="list-style-type: none"> 1 Circle Group Vertriebspartner im LOI-Monat*
MIND. 6 ANTEILE FÜR EXECUTIVES	1 ANTEIL =	<ul style="list-style-type: none"> 1 Circle Group Vertriebspartner im LOI-Monat* <p>ODER</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Circle Group Vertriebspartner in den Executive Qualifikationsmonaten Q1 oder Q2

* Das GSV des LOI-Vertriebspartners muss bereinigt sein, d.h. er kann nicht das GSV der LOI-Vertriebspartner seiner Downline hinzuzählen, um als Anteil für seine Upline zu gelten.

Hinweise zum Mega Bonus Pool

Die Vertriebspartner im LOI-Monat und Qualifying Executives müssen aus einem der oben genannten Länder sein, damit sie für ihre Upline als Anteil geltend gemacht werden können.

Ein Vertriebspartner im LOI-Monat muss die GSV Anforderung unabhängig vom Volumen anderer Personen der Circle Group im LOI-Monat erfüllen. Volumen zählen für alle Uplines gemäß der Tabelle „Wer zählt wen“ (Vergütungsplan), Anteile am Bonus Pool werden jedoch nur nach reinem Volumen vergeben. In Abhängigkeit von der Struktur der Organisation kann der Vertriebspartner im LOI-Monat sowohl für einen Qualifying Executive als auch für einen Executive als Anteil zählen.

Vertriebspartner im LOI-Monat und Qualifying Executives müssen die Volumenanforderungen der Qualifikation erfüllen, um als ein Anteil für die Upline zu zählen. Vertriebspartner, die Anspruch auf den Pool haben, können Anteile für einen Downline-Vertriebspartner im LOI-Monat nur einmal in sechs Monaten geltend machen. Wenn ein Upline-Vertriebspartner beispielsweise im November einen Anteil für einen Vertriebspartner im LOI-Monat geltend macht und dieser Vertriebspartner seine Qualifikation nicht abschließt, im März jedoch erneut eine Absichtserklärung (LOI) einreicht, zählt er im März nicht als Anteil für den Upline-Vertriebspartner.

Der Wert eines jeden Bonus Pool Anteils schwankt von Monat zu Monat in Abhängigkeit von der Anzahl der verdienten Anteile, der Anzahl der Teilnehmer und den Einnahmen aus dem Gesamtverkaufsvolumen der teilnehmenden Märkte. Das Gesamtverkaufsvolumen der teilnehmenden Märkte wird durch die verdienten Anteile geteilt, um die Anteilswerte auszurechnen. Diese Einnahmen werden durch die Anzahl der Anteile geteilt und basierend auf der Anzahl der erworbenen Anteile ausgezahlt.



GLOSSAR

ADR (Automatic Delivery Rewards): Wenn Sie einen monatlichen Auftrag für den automatischen Lieferservice mit Produkten von NSE oder für eine monatliche Spende an Nourish the Children® haben, erhalten Sie für Ihre Treue lukrative Vorteile.

Aktive Anforderungen: Um sich für einen der Boni des Vergütungsplans zu qualifizieren, müssen Sie monatlich 100 PSV generieren und Produkte an mindestens fünf Kunden weiterverkaufen. Alle Vertriebspartner ab dem Status „Qualifying Executive“ müssen einen monatlichen ADR Auftrag im Wert von mindestens 50 PSV nach Abzug des Preisnachlasses haben (die 50 PSV zählen zu den erforderlichen PSV), um die monatlichen Anforderungen des Vergütungsplans zu erfüllen und Boni erhalten zu können.

BEB: Mit dem Breakaway Executive Bonus erhält man bis zu 5% auf das Verkaufsvolumen jeder Linie basierend auf der Anzahl von Breakaway Executives der ersten Generation (siehe Grafik unter Schritt 3). Um einen BEB von 5% zu verdienen, braucht der Executive mindestens 3.000 GSV. Fällt das GSV zwischen 2.000 und 2.999, gibt es für den jeweiligen Monat als Breakaway Executive Bonus 2,5% auf das GSV der Breakaway Executives von Generation 1 bis Generation 6 (G1 – G6).

Breakaway Executive: Dies ist ein Vertriebspartner, der die Executive Qualifikation geschafft hat und von seiner Upline „wegbricht“, d.h. dass das Verkaufsvolumen des neuen Executive und seiner Circle Group nicht mehr für das GSV seiner Upline zählt. In diesem Fall kann sich der Upline Executive für den Breakaway Bonus qualifizieren, den er auf das GSV seines neuen Breakaway Executives erhält. Um einen Breakaway Executive zurückzuerhalten, muss sich der Upline Executive vor oder bis spätestens zu dem Tag qualifiziert haben, an dem der Breakaway Executive zum nächsten Executive „rutscht“.

Circle Group: Die Circle Group eines Nicht-Executives besteht aus Kunden, Vorzugskunden und Vertriebspartnern. Die Circle Group eines Executives setzt sich aus allen Kunden, Vorzugskunden, Vertriebspartnern und Qualifying Executives zusammen.

DBLG1: Der Double G1 Bonus ist ein Bonus, mit dem man 10% auf das gesamte GSV der Executives auf der ersten Linie erhält. Um von dem 10% Double G1 Bonus zu profitieren, braucht der Executive mindestens 3.000 GSV. Dieser Bonus wird nur nach dem Rechnungsmodell des Volumenmaximierers ausbezahlt, wenn dieses Modell die höhere Auszahlung der beiden Modelle ergibt.

DEXEC (DEMOTED EXECUTIVE): Ein zurückgestufter („demoted“) Executive ist ein Executive, der die Executive

Bedingungen nicht erfüllt hat und zum Vertriebspartner zurückgestuft wurde. Dies passiert, wenn er den Status „Provisional“ Executive bereits genutzt hat, seit er Executive ist.

EB: Ein monatlicher Executive Bonus auf Ihr gesamtes GSV. Die Executive Boni reichen von 9% bis 15%, je nach Höhe des GSV.

EEB: Mit dem Extra Executive Bonus können Sie weitere 5% auf Ihr GSV erhalten. Dazu braucht ein Executive mindestens 3.000 GSV (siehe Grafik unter Schritt 3). Dieser Bonus wird nur dann nach dem Volumenmaximierer-Prinzip gezahlt, wenn die Rechnung die höhere Auszahlung ergibt.

Executive Wiederaufstieg: Der Prozess, bei dem ein ehemaliger Executive die Qualifikation erneut abschließt und seinen Executive Status wiedererlangt. Falls sich ein ehemaliger Executive neu qualifiziert und innerhalb von sechs Monaten, nachdem er zum Vertriebspartner zurückgestuft worden ist, seinen Status zurückerhält, bekommt er auch seine frühere Breakaway Organisation zurück. Ein Vertriebspartner kann die Qualifikation zwar so oft er mag wiederholen, aber die Möglichkeit, seine Breakaway Organisation zurückzugewinnen, ist nur mit einer Qualifikation innerhalb dieser sechs Monate nach Zurückstufung möglich.

Fast-Start Provision: Die Fast-Start Provision gibt es auf den Verkauf von Fast-Start Produktpaketen, die vom Unternehmen genehmigt worden sind, an neue gesponserte Kunden und Vertriebspartner.

G1: Generation 1 ist die erste Generation von Breakaway Executives.

Grace-Monat für einen Pin-Titel: Falls ein Executive die Anforderungen zur Aufrechterhaltung seines Status nicht schafft, kann er einen Grace-Monat nehmen und seinen Status behalten. Jeder Executive hat das Recht auf einen Grace-Monat für seinen Pin-Titel innerhalb eines 12-Monats-Zeitraums. Wenn Sie beispielsweise einen Grace-Monat im Mai nehmen, können Sie den nächsten Grace-Monat erst wieder im Mai des darauffolgenden Jahres nehmen. Während des Grace-Monats werden keine Executive Boni gezahlt. Dennoch kann ein Executive während eines Grace-Monats den L1 Bonus erhalten, wenn er die Aktiven Anforderungen erfüllt.

GSV (Group Sales Volume): Das Gruppenverkaufsvolumen ist das gesamte PSV in Ihrer Circle Group im jeweiligen Monat, einschließlich Ihres eigenen PSV.

Kunde: Ein Kunde ist kein Vertriebspartner und kauft die Produkte über einen Vertriebspartner oder vom

Unternehmen zum Einzelverkaufspreis. Kauft ein Kunde, der einen Vertriebspartner hat, Produkte vom Unternehmen, werden die Volumenpunkte zum PSV des jeweiligen sponsernden Vertriebspartners gerechnet.

L1: Zum Level 1 gehören alle Vertriebspartner, die gegenwärtig von einem Vertriebspartner gesponsert werden, ungeachtet der Titel.

Level 1 (L1) Bonus: Ein 5% Bonus basierend auf dem PSV von allen persönlich gesponserten Vertriebspartnern. Der L1 Bonus wird nur an Vertriebspartner gezahlt, die die Aktiven Anforderungen erfüllen.

LOI (Letter Of Intent): Die Absichtserklärung („letter of intent“) ist eine schriftliche Mitteilung des Vertriebspartners, die aussagt, dass er Executive werden möchte. In Europa und den USA ist ein formaler Brief nicht mehr nötig. Ein Vertriebspartner beginnt automatisch die Qualifikation zum Executive, sobald er die Anforderungen von Monat 1 (LOI-Monat) erreicht hat. Im ersten Monat der Executive Qualifikation wird der Vertriebspartner auch als „Vertriebspartner im LOI-Monat“ bezeichnet. Dieser ist noch kein Qualifying Executive (Q1, Q2), obwohl er sich ebenfalls in der Qualifikation zum Executive befindet. Falls ein Vertriebspartner bereits in der Vergangenheit ein Qualifying Executive war und nun die Qualifikation zum Executive noch einmal beginnen will, muss er dem Unternehmen eine formale, schriftliche Absichtserklärung vorlegen.

Mega Bonus Pool: Qualifying Executives und Executives können sich über den Mega Bonus Pool Anteile an dem für Provisionen zählenden Umsatzvolumen von Europa, Amerika und Südpazifik verdienen. Der Mega Bonus Pool vereint das monatliche Umsatzvolumen, auf das Provisionen gezahlt werden, von Europa, Israel, Russland, USA, Kanada, Lateinamerika, Südafrika und Südpazifik.

Provision: Eine Auszahlung basierend auf Ihren Produktverkäufen.

Provisional Executive (PEXEC): Dies ist ein Executive, der die Anforderungen zur Aufrechterhaltung nicht erfüllt und bereits seinen Grace-Monat genommen hat. Ein Provisional (vorläufiger) Executive behält seine Breakaway Executives und zählt selbst weiterhin als Breakaway für seine Upline. Sein GSV zählt nicht zum GSV seiner Upline. Ein Account kann bis zu drei Monate diesen vorläufigen Status behalten. Sobald ein Provisional Executive die Anforderungen zur Aufrechterhaltung wieder erfüllt, erhält er noch im selben Monat seinen richtigen Executive Status zurück.

PSV (Personal Sales Volume): Das Persönliche Verkaufsvolumen ist der monatliche Punktwert der Produkte und Serviceleistungen, die Sie vom Unternehmen hauptsächlich zum Weiterverkauf oder für den persönlichen Bedarf kaufen. Zum PSV zählen auch Punkte aus Käufen, die Ihre persönlichen Kunden direkt beim Unternehmen tätigen.

QEXEC: Ein Qualifying Executive (Q1, Q2) ist ein Vertriebspartner, der den ersten Monat der Executive Qualifikation (LOI-Monat) geschafft hat und nun die beiden letzten Monate durchläuft (siehe Grafik unter Schritt 2 für Details zu den monatlichen Anforderungen).

Roll-up Breakaway Executive: Dies ist ein Breakaway Executive der Generation G1 bis G6, der zum nächstmöglichen Upline Executive „aufrutscht“, weil sein ursprünglicher Upline Executive seinen Executive Status verloren hat. Um einen Breakaway Executive zurückzuerhalten, muss sich der Upline Executive qualifiziert haben, bevor oder bis spätestens zu dem Tag, an dem der Breakaway Executive zum nächsten Executive „rutscht“.

Roll-up GSV: Wenn ein Breakaway Executive der ersten Linie (G1) auf Vertriebspartnerlevel zurückfällt, „rutscht“ dessen GSV zum GSV der Upline hoch. Der GSV-Teil, der vom zurückgestuften Breakaway Executive stammt, heißt „Roll-up GSV“. Dies gilt nur für Uplines, die Breakaway Executives in Märkten haben, in denen es die Möglichkeit auf „Provisional Executive“ nicht gibt. Das GSV des zurückgestuften Executives (DEXEC) rückt erst im Folgemonat auf, wenn er wieder den Vertriebspartnerstatus hat.

Sponsor: Ein Vertriebspartner, der persönlich andere Vertriebspartner oder Vorzugskunden anwirbt, die sich in seine erste Linie einschreiben.

Vorzugskunde: Ein Vorzugskunde ist kein Vertriebspartner, kann aber Produkte vom Unternehmen zum ermäßigten Preis erwerben.

Wealth Maximiser: Ein Teil des Vergütungsplans zur Berechnung von Boni, die nach dem lukrativeren Berechnungsmodell ausgezahlt werden: Volumenmaximierer (inkl. Extra Executive Bonus + Double G1 Bonus) ODER Tiefenmaximierer (inkl. Breakaway Executive Bonus).

Hinweise:

- Um Boni zu erhalten, müssen monatlich Produkte an mindestens fünf Kunden weiterverkauft werden. Sämtliche Belege über diese Weiterverkäufe an Kunden sind mindestens vier Jahre lang aufzubewahren.
- Die Erfüllung dieser Weiterverkaufsanforderungen wird vom Unternehmen stichprobenartig überprüft.
- Jedes Produkt, das per ADR Auftrag von Nicht-Vertriebspartnern oder Kunden gekauft wird, zählt monatlich automatisch für die Weiterverkaufsanforderungen.
- Für das ausschließliche Werben und Sponsern von Personen wird keine Provision gezahlt. Prämien werden somit nur über den Produktverkauf erzielt.
- Alle Boni werden monatlich berechnet und um den 25. des Folgemonats ausgezahlt.



NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

www.nuskin europe.com