

SALGSKOMPENSATIONSPLAN BROCHURE



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® er den demonstrerbare forskel

Ved at indgå partnerskab med dig, fortsætter vi med at udmærke os som de sande ledere, når det kommer til kompensation globalt.

Vores vision er klokkeklar

At blive verdens førende virksomhed inden for direkte salg ved at skabe større indtjening for vore distributører end nogen anden virksomhed.



Vigtigt at bemærke:

- Se ordlisten bagest for en forklaring af termer, der anvendes i denne brochure.
- Kommissioner og bonusser udbetales kun til aktive distributører. For at være kvalificeret til at få en månedlig bonus fra virksomheden skal du have minimum 100 point i din personlige salgsvolumen (PSV) pr. måned. Derudover skal distributører i deres LOI-måned og derover have en automatisk leveringsordre (ADR) på minimum 50 PSV efter rabat inkluderet i deres PSV. Alle bonusser og kommissioner kræver desuden et månedligt detailsalg til mindst fem personer.
- Du skal selv gemme al dokumentation for detailsalg i minimum fire år. Overholdelse af betingelsen for detailsalg kontrolleres vilkårligt af virksomheden. Alle produkter købt gennem en ADR-ordre af ikke-distributører eller kunder betragtes som et detailsalg. Der betales aldrig bonus på baggrund af rekruttering. Den eneste måde, hvorpå der kan optjenes bonus, er gennem salg af produkter.
- 80 % af PSV skal være solgt eller brugt, før du placerer din næste ordre.
- Alle bonusser udregnes på månedlig basis og udbetales omkring d. 25. i den efterfølgende måned.
- At optjene vedkommende kommission som distributør kræver tid, indsats og engagement. Der er ingen garantier for økonomisk succes, udelukkende anerkendelse på baggrund af produktivitet.
- For information om gennemsnitlig global distributørkommission på alle niveauer, bedes du kontakte virksomheden og anmode om dokumentet "Distributor Compensation Summary".
- Den eneste udgift forbundet med at blive distributør er et engangsbeløb eller oprettelse af en ADR på minimum 50 PSV efter rabat inkluderet i PSV'en. Alle produktkøb er valgfri.
- For at omregne et salgsvolumenpoint til kommission i lokal valuta anvender virksomheden en Exchange Rate Multiplier (ERM). ERM er det tal, der anvendes til at sidestille volumen fra alle udenlandske markeder, så vi kan udbetale kommission for alle salg rundt i verden i din lokale valuta. ERM er en standard valutakurs, som sammenholdes med den amerikanske dollar, der er hovedvalutaen i Nu Skin Enterprises (NSE).

Kravene i salgskompensationsplanen gælder også for distributører, som forud for lanceringen af ADR-programmet d. 1. september 2009 har oprettet en ADP-konto og har en "gammel" månedlig ADP-ordre på minimum 50 PSV før rabat inkluderet i deres PSV. Kontakt din lokale kundeservice for yderligere information om gamle ADP'er.

TRIN 1 – SÅDAN KOMMER DU I GANG

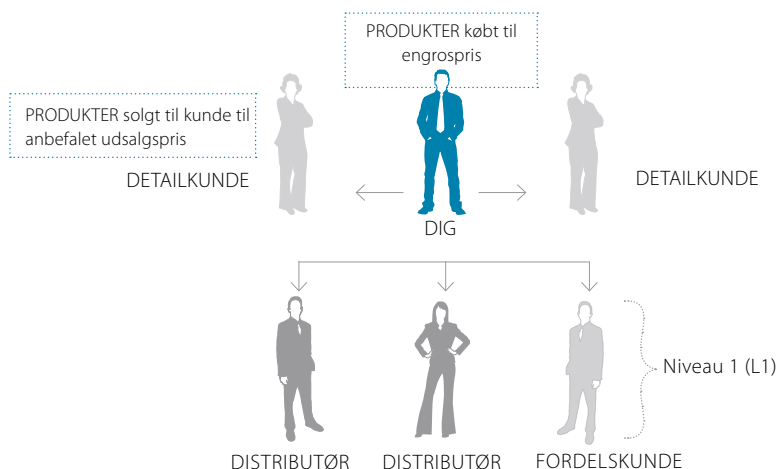
DETAILFORTJENESTE, VOLUMENKOMMISSION, OG HURTIG-START UDBETALING

For at blive distributør i NSE skal du udfylde og underskrive en distributøraftale. Hvis du har spørgsmål, bedes du kontakte den person, som introducerede dig for forretningen eller dit lokale Nu Skin-kontor for yderligere information.

DETAILFORTJENESTE

Distributører kan købe produkter med betydelig rabat fra virksomheden og sælge dem til deres kunder til detailpris. Virksomheden har en anbefalet udsalgspris for hvert produkt. Alle distributører er uafhængige kontrahenter og kan frit fastsætte deres egne detailpriser.

Hjemmesiden NSE Dreams er et effektivt online-redskab for at skabe kundesalg i hele verden. Når du henviser kunder til din NSE Dreams, optjener du kommission for hvert køb, der foretages via din side, såvel som cirka 30 % af detailfortjenesten (virksomheden beholder 15 % af brutto detailfortjenesten til dækning af behandling af ordren og fragtomkostningerne fra kundeordrer). Alle detailordrer gennem NSE Dreams, sælges til virksomhedens anbefalede udsalgspriser.



VOLUMENKOMMISSION

Sponser personligt distributører og fordelskunder for at optjene 5 % kommission på salg på dit første niveau. Dette kaldes niveau 1-bonus (L1-bonus)*. NSE har givet hvert produkt en pointværdi. Summen af pointværdien, der genereres af dig selv, dine distributører og dine fordelskunder er vigtig for din kommission. For at være kvalificeret til at modtage L1-bonus, skal du hver måned have 100 PSV og et månedligt detailsalg til mindst 5 personer.

* L1-bonus betales ikke på PSV, der kommer fra roll-up distributører eller fordelskunder på dit første niveau.

FAST-START PRODUCT PACKAGES – MAKSIMER DIN INDTJENING

Få hurtig-start udbetalinger (udbetaling fra salget af Fast-Start Product Packages), når du duplikerer dine forretninger. Når dine distributører og detailkunder køber Fast-Start Product Packages * fra virksomheden optjener du hurtig-start udbetalinger.

Fast-Start Product Packages er udviklet for at give nye distributører en flyvende start: de indeholder et udvalg af de bedst sælgende NSE produkter i én bekvem pakke og til en fordelagtig pris; derudover, giver de ekstra indtjeningspotentiale. Alle vinder ved salget af en Fast-Start Product Package.

Se eksemplet herunder:

Din personligt sponserede distributør eller fordelskunde køber en pakke direkte fra virksomheden	
- €250	Produktpakkepris betalt af distributøren
- 200 PSV	Tjent af distributøren
- €50	Hurtig-start udbetaling udbetales til dig

* Indhold, pris, PSV og hurtig-start udbetaling kan variere fra land til land. Kontakt venligst dit lokale Nu Skin Enterprises kontor for yderligere oplysninger. Køb og detailhandel af Fast-Start Product Packages er valgfrit.



INDTJENINGSPOTENTIALE

Som distributør kan du tjene:

- Op til 30 % fortjeneste på detailkundesalg.
- L1-bonus på 5 % baseret på den månedlige PSV fra alle personligt sponserede distributører og fordelskunder.
- Hurtig-start udbetalinger fra salget af Fast-Start Product Packages.

FORRETNINGSTIP

Opret kunder og distributører med en ADR for at generere tilbagevendende salgsvolumen, som hjælper dig med at stabilisere og maksimere din forretning.

TRIN 2 – LEDERSKABSUDVIKLING

GRUNDLAGET FOR DIN FREMTID

Opbyg din salgsorganisation og bliv Executive leder ved at opfylde kravene i det tre måneder lange Executive kvalifikationsprogram:

Krav til 1. måned Indsend en LOI*

Opnå mindst 100 PSV og mindst 1.000 GSV

Krav til 2. måned Kvalificerende Executive (Q1)

Opnå mindst 100 PSV og mindst 1.500 GSV

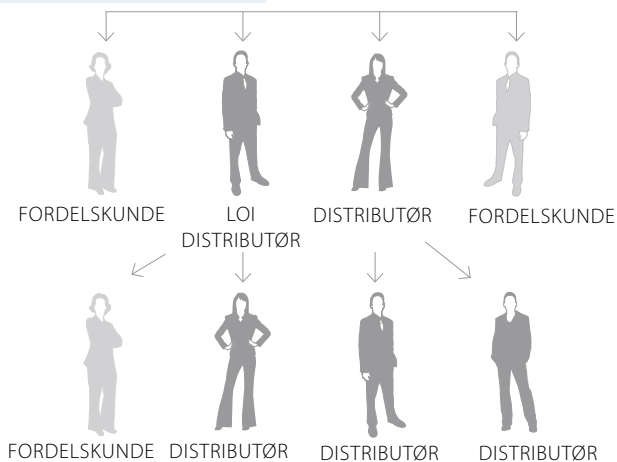
Krav til 3. måned Kvalificerende Executive (Q2)

Opnå mindst 100 PSV og mindst 2.000 GSV

For at tjene kommission, skal LOler og derover have en månedlig ADR på min. 50 PSV efter rabat, inkluderet i deres månedlige PSV.



DETAILKUNDE



*Første gang en distributør opnår 1.000 GSV, går dennes konto automatisk i LOI. Der skal ikke indsendes yderligere papirer i denne forbindelse. Hvis en distributør tidligere har indsendt en LOI og igen ønsker at starte på kvalifikationsprogrammet, skal distributøren indsende en ny LOI til virksomheden.

BEMÆRK! Se oversigten på modsatte side om hvem der medregner hvem, da distributører, LOler og kvalificerende Executives ikke medregner volume fra en downline, som er i gang med deres eget Executive kvalifikationsprogram.

INDTJENINGSPOTENTIALE

Som kvalificerende Executive kan du tjene:

- Op til 30 % fortjeneste på detailkundesalg.
- L1-bonus på 5 % baseret på den månedlige PSV fra alle personligt sponserede distributører og fordeelskunder.
- Hurtig-start udbetalinger fra salget af Fast-Start Product Packages.
- Andele i Mega Performance bonuspulje for hele regionen.
(Dette er et supplement til salgskompenationsplanen. Se yderligere detaljer på side 10.)

Hvem medregner hvem

Oversigten viser, hvem i din downline, der tæller med i dit GSV krav, når du er i kvalifikation, og for yderligere bonusser.

DIN TITEL

DOWNLINE TITEL

	Distributør	LOI (1. måned)	Q1 (2. måned)	Q2 (3. måned)	Executive	Midlertidig Executive
Distributør	*	*	*	*	*	*
LOI (1. måned)	*	*	*	*	*	*
Q1 (2. måned)					*	*
Q2 (3. måned)					*	*
Executive						
Midlertidig Executive						

INDTJENINGSPOTENTIALE

Når du er blevet Executive kan du tjene:

- Det samme som under kvalificeringen til Executive

PLUS

- En månedlig Executive bonus (EB) på din totale gruppesalgsvolumen (GSV).

For at tjene kommission, skal du have en månedlig ADR på min. 50 PSV efter rabat, inkluderet i din månedlige PSV.

EXECUTIVE BONUS

DIN GSV =	DU TJENER =
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 %

TRIN 3 – NU SKIN ENTERPRISES' REVOLUTIONERENDE WEALTH

MAXIMISER GARANTERER DIG MAKSIMALT UDBYTTE

Når du er blevet Executive, får du glæde af den revolutionerende NSE Wealth Maximiser. Den innovative Wealth Maximiser omfatter to forskellige betalingsmetoder og **betaler dig automatisk efter den beregning, der sikrer dig størst indtjening hver måned.**

Efterhånden som dine downline distributører danner deres egne organisationer og gennemfører Executive kvalifikationsprogrammet, bliver de Breakaway Executives. Hvis der ikke er andre Executives mellem dig og disse Breakaway Executives, uanset antallet af distributørniveauer mellem jer, tilhører disse Executives dit første Breakaway Executives-niveau (frontline eller G1 Executives).

Volume Maximiser

Opnå Extra Executive Bonus (EEB) PLUS en Dobbelt Generation 1-bonus (DBLG1).

EXTRA EXECUTIVE BONUS (EEB)	
DIN MINIMUM GSV	BONUS
3.000	5 % kommission på din GSV
+	
DOBBELT G1-BONUS (DBLG 1)	
DIN MINIMUM GSV	BONUS
3.000	10 % kommission på din G1 salgsvolumen

For at anvende Volume Maximiser beregningen skal du have mindst 3.000 GSV. Hvis din volumen er mellem 2.000 og 2.999 modtager du 2,5 % Breakaway Bonus, og du modtager hverken EEB eller Dobbelt G1-bonus.

Depth Maximiser

Opnå Breakaway Executive Bonus.

Tjen op til 5 % kommission på GSVen fra dine Breakaway Executive grupper op til seks generationer (G1-G6) ned i din organisation.

ANERKENDELSESTITLER

	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	
Antal Breakaway Executives på første niveau						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

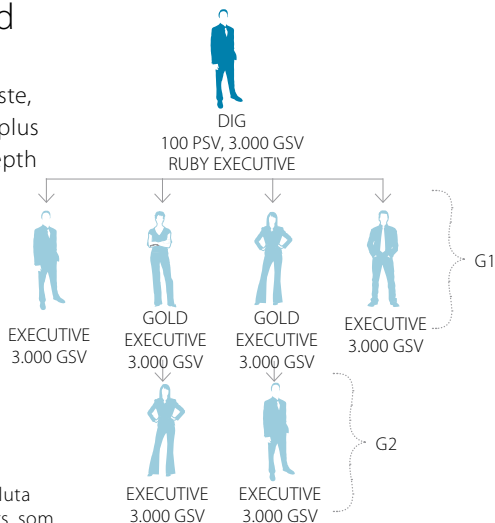
Eksempel på bonusudbetaling med Wealth Maximiser

I eksemplerne herunder modtager du detailfortjeneste, hurtig-start udbetalinger, L1 og EB i begge tilfælde, plus den respektive udbetaling fra enten Volume eller Depth Maximiser.

VOLUME MAXIMISER	
EBB på 5 %	\$150
DBLG1 på 10 %	\$1200
I alt	\$1350

ELLER

DEPTH MAXIMISER	
G1 på 5 %	\$600
G2 på 5 %	\$300
I alt	\$900



For at omregne et salgsvolumenpoint til kommission i lokal valuta anvender virksomheden en ERM. ERM er en standard valutakurs, som sammenholdes med den amerikanske dollar, der er hovedvalutaen i NSE. Kontakt dit lokale Nu Skin kontor for yderligere oplysninger om den aktuelle ERM for dit marked.

EXECUTIVE OPRETHOLDELSKRAV

En Executive skal opfylde de månedlige Executive opretholdelseskraV på minimum 100 PSV og minimum 2.000 GSV for at bevare sin Executive position og modtage Executive bonusser. Som Executive skal du for at tjene kommission have en månedlig ADR-ordre på minimum 50 PSV efter rabat, inkluderet i din månedlige PSV.

Første gang GSV falder under 2.000 GSV gives en frimåned. I løbet af en frimåned får Executives L1-bonus, hvis de har 100 PSV, herunder en ADR med min. 50 PSV efter rabat, hurtig-start udbetalinger og detailfortjeneste, men ikke Executive bonusser. Hver Executive har ret til én frimåned indenfor en periode på 12 måneder. For eksempel, hvis en Executive holder en frimåned i maj, kan denne Executive først holde en frimåned igen i maj det efterfølgende år.

Executives, som ikke opfylder deres opretholdelseskraV, og som allerede har brugt deres frimåned får titlen 'midlertidig Executive'. Midlertidige Executives betragtes som Executives for genealogiformål: de tæller som Breakaway Executives hos deres upline, GSV inkluderes ikke i deres uplines GSV og deres Breakaway Executives overføres ikke til deres Executive upline.

Midlertidig Executive status kan bruges én gang pr. Executiveskab. En midlertidig Executive beholder alle sine Breakaways, udover at de stadig tæller som Breakaway Executive hos deres upline. En midlertidig Executives GSV inkluderes ikke i deres uplines GSV. En midlertidig Executive-konto kan få udbetalt L1-bonus på 5 % i op til tre (3) sammenhængende måneder, såvel som hurtig-start udbetalinger og detailfortjeneste, men ikke Executive bonusser. Hvis den midlertidige Executive på et tidspunkt i løbet af de tre måneder opfylder deres Executive opretholdelseskraV, forfremmes de øjeblikkeligt og betales som Executive i den samme måned.

Hvis en midlertidig Executive bliver Executive igen og endnu en gang ikke fastholder Executive status, samt allerede har anvendt deres frimåned degraderes de til distributør (en "degraderet Executive" eller "DEXEC").

De som falder fra Executive til distributør og kvalificerer sig til Executive igen, på et senere tidspunkt, skal vente mindst 12 måneder efter gennemførelsen af den seneste midlertidig Executive cyklus før de kan anvende den igen. Hvis en falden Executive benytter sig af Executive programmet for genindtrædelse (se Executive genindtrædelse i salgskompensationsplanbrochuren for yderligere oplysninger) for at genvinde deres tidligere Executiveskab, kan de ikke igen benytte sig af midlertidig Executive status. Genindtrædelse sker automatisk. Hvis en Executive eller derover, som allerede har benyttet sig af deres midlertidige Executive status, ønsker at anvende den igen (efter venteperioden på 12 måneder er gået, og ikke ønsker at gå gennem Executive programmet for genindtrædelse for at kunne anvende den) skal de give deres Account Manager skriftlig besked før perioden for Executive genindtrædelse er ovre så anmodningen kan træde i kraft. Med denne mulighed vil tidligere Breakaways og kvalificerende Executive downlines bryde væk fra den første kvalificerede upline hos den som kommer med anmodningen.

Executive program for genindtrædelse: Executives skal gennemføre hele Executive kvalifikationsprogrammet for at genvinde Executive status. Hvis den degraderede Executive genvinder sin Executive titel indenfor seks måneder efter degraderingen, genvinder de deres Breakaway Executives. Executive genvinding er kun tilladt én gang pr. Executiveskab.

BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER KONTO



En Blue Diamond Business Builder- position (BBP) oprettes for Blue Diamond Executives, når de har opnået og efterfølgende fastholdt Blue Diamond status (min. 12 frontline (G1) Executives) i to på hinanden følgende måneder.

Denne spændende BBP findes på dit første niveau og kvalificerer dig til at modtage yderligere kommission af nyetablerede Executive Breakaway grupperes salgsvolume. (BBP tæller ikke med som Breakaway Executive på første niveau med henblik på at bevare din status som Blue Diamond Executive). BBP kontoen kan ikke akkumulere PSV og salgsvolumen for niveau 1(L1) eller andre bonusser med undtagelse af Breakaway Bonus. Al volumen fra BBP-kontoen går til den oprindelige konto (din Blue Diamond Executive konto).

Efterhånden som nye distributører bliver oprettet under denne BBP, og du oplærer dem til at blive Breakaway Executives, kan du tjene op til 5 % ekstra Breakaway Bonus på din nye generation af Executives.

Din BBP bevares, så længe du opfylder de krav, der stilles til en Blue Diamond Executive. Hvis du ikke opfylder kravene, bliver din BBP-position trukket tilbage og alle Breakaway Executives under BBP-positionen flyttes over til G1 for kommissionsformål.

Gruppensalgsvolumen, som distributører sponsoreret under din BBP-konto skaber, kombineres med GSV fra din Blue Diamond konto, for at kravet om opretholdelse af Executive-status bliver opfyldt og til at fastsætte Executive bonusser.

Kontakt din Account Manager for yderligere information om, hvordan du håndterer din BBP-konto, når du bliver Blue Diamond Executive.



MEGA PERFORMANCE BONUSPULJE FOR AMERIKA, EUROPA OG STILLEHAVSREGIONEN

I tillæg til salgskompensationsplanen giver Mega Performance bonuspuljen alle deltagere mulighed for at optjene andele i det totale kommissionsberettigede salg fra NSE-markeder i Amerika, Europa og Stillehavsregionen. Da dette incitament ikke er en del af salgskompensationsplanen kan det til hver en tid ændres eller ophøre med 30 dages varsel fra virksomheden.

Kvalificerende Executives og Executives er kvalificerede til at tjene andele baseret på det kommissionsberettigede salg fra Canada, Europa, Israel, Rusland, Stillehavsregionen, Latinamerika, Sydafrika og USA. For at kvalificere sig skal deltagerne opfylde de månedlige volumenkrav for deres pin-titel, have en personlig ADR-ordre på minimum 50 PSV efter rabat og tjene andele som beskrevet nedenfor.

Distributører i deres LOI måned (første måned af Executive kvalifikationsprogrammet) kan ikke optjene andele og deltage i denne pulje.



MINIMUM ANDELE, DER ER PÅKRÆVET FOR AT DELTAGE Andele optjenes hver måned ud fra følgende kriterier

MINIMUM 4 ANDELE FOR KVALIFICERENDE EXECUTIVES	1 ANDEL =	<ul style="list-style-type: none">• 1 distributør i cirkelgruppen, der gennemfører deres LOI måned*
MINIMUM 6 ANDELE FOR EXECUTIVES	1 ANDEL =	<ul style="list-style-type: none">• 1 distributør i cirkelgruppen, der gennemfører deres LOI måned* <p>ELLER</p> <ul style="list-style-type: none">• 1 distributør i cirkelgruppen, der gennemfører deres Q1 eller Q2 måned i kvalifikationsprogrammet til Executive

*GSV for denne LOI skal være opnået uafhængigt af GSV fra andre downline LOI'er for at tælle som en andel for upline.

Bemærk venligst for Mega Performance bonuspulje

LOler og kvalificerende Executives skal komme fra et af de ovennævnte lande for at tælle som en andel for upline.

En distributør i LOI-måneden skal opnå GSV kravet uafhængigt af volumen fra andre cirkelgruppe LOler. Volumener tæller fortsat for alle uplines i henhold til hvem-medregner-hvem oversigten, men andele i bonuspuljen tildeles kun på baggrund af uafhængig opnået volumen. Afhængig af organisationsstrukturen kan en LOI gælde for både en kvalificerende Executive og en Executive.

Distributører i LOI måneden og i de kvalificerende Executive måneder skal opfylde volumenkravene for kvalifikationen og ikke holde frimåned, for at tælle som en andel for upline. Deltagere kan kun medregne en andel for en downline i LOI én gang pr. sjette måned. Hvis en upline for eksempel medregner en LOI-andel i november, og distributøren ikke fuldfører kvalifikationen men indsender en ny LOI i marts, kan uplinen ikke medregne LOlen i marts.

Værdien af andelene i bonuspuljen varierer fra måned til måned, da beløbet i puljen bestemmes af antal andele optjent, antallet af deltagere og det totale kommissionsberettigede salg for de deltagende markeder. Den totale procentdel af det kommissionsberettigede salg fra de deltagende markeder deles med antallet af optjente andele for at udregne værdien pr. andel. Salget deles med antallet af andele og udbetales baseret på antal optjente andele.



ORDLISTE

ADR: Automatic Delivery Rewards: Vælg en månedlig automatisk leveringsordre på Nu Skin Enterprises produkter, eller en månedlig donation til Nourish the Children® og opnå attraktive rabatter for din loyalitet.

Aktivitetskrav: For at kvalificere sig til de i salgskompensationsplanen nævnte bonusser, skal du opnå 100 PSV og foretage fem detailsalg om måneden. Kvalificerende Executives og herover skal også have en månedlig ADR-ordre på minimum 50 PSV efter rabat inkluderet i deres PSV for at opfylde de månedlige krav i salgskompensationsplanen og optjene bonusser.

BEB: Breakaway Executive Bonus er en bonus, der giver op til 5 % indtjening på salgsvolumen for hvert niveau baseret på antallet af G1 Breakaway Executives (se oversigt under Trin 3). For at modtage 5 % Breakaway Executive Bonus skal en Executive have mindst 3.000 GSV. Hvis GSV'en falder til mellem 2.000 og 2.999, bliver der udbetalt Breakaway Executive Bonus på 2,5 % på G1 til G6 Breakaway Executives GSV den pågældende måned.

Breakaway Executive: En distributør, som har gennemført Executive kvalifikationen, og som er "brudt væk" fra deres upline, i den forstand, at den nye Executives salgsvolumen og cirkelgruppe ikke tæller med i deres uplines GSV. Når dette sker, kan upline Executives kvalificere sig til at modtage Breakaway Bonus på GSV'en fra deres nye Breakaway Executive. For at genvinde en Breakaway Executive skal upline Executives kvalifikationsdato ligge på samme dato som eller før kvalifikationsdatoen for roll-up Breakaway Executiven.

Cirkelgruppe: For ikke-Executives består en cirkelgruppe af alle detailkunder, fordelskunder og distributører. For Executives består en cirkelgruppe af alle detailkunder, fordelskunder, distributører og kvalificerende Executives.

DBLG1: Double G1 Bonus er en bonus, der giver 10 % indtjening på den totale GSV af G1 Executives. For at modtage en 10 % Double G1 Bonus skal en Executive have mindst 3.000 GSV. Denne bonus udbetales kun i overensstemmelse med Volume Maximiser-udregningen, hvis den bidrager til den højeste udbetaling af de to alternativer.

Detailkunde: En detailkunde er en ikke-distributør, som køber produkter til detailpris fra en distributør eller fra virksomheden. Volumen fra produktkøb, der foretages via virksomheden af en detailkunde, som er knyttet til en distributørkonto, tæller med i sponsors PSV.

DEXEC: Degradet Executive er en Executive, der ikke har opfyldt Executive-kravene og er ved at blive degraderet til distributør. Dette sker sædvanligvis, hvis den midlertidige Executive-status allerede er blevet anvendt i Executiveskabet.

EB: Executive Bonus er en bonus, der tjenes månedligt på din totale GSV. Executive Bonusser rangerer fra 9 % til 15 % afhængig af den totale GSV.

EEB: Extra Executive Bonus er en bonus, der giver yderligere 5 % indtjening på din GSV. For at modtage denne 5 % Extra Executive Bonus, skal en Executive have mindst 3.000 GSV (se oversigt under Trin 3). Denne bonus udbetales kun i overensstemmelse med Volume Maximiser-udregningen, hvis den bidrager til den højeste udbetaling af de to alternativer.

Executive genindtrædelse: Processen, hvorved en falden Executive gennemfører kvalifikationsprocessen igen og genvinder Executive-status. Hvis en konto, som engang var Executive, gennemfører kvalifikationen og bliver Executive inden for 6 måneder efter at være faldet til distributør, genvinder den sin tidligere Breakaway-organisation. En konto kan gennemgå kvalifikation så mange gange de vil, men muligheden for at genvinde sin Breakaway-organisation foreligger kun de første 6 måneder efter faldet til distributør.

Fordelskunde: En fordelskunde er en ikke-distributør, som kan købe produkter af virksomheden til en fordelagtig pris.

Frimåned: Hvis en Executive ikke opfylder opretholdelseskravene, kan de tage en frimåned og bevare deres Executive status. Hver Executive har ret til én frimåned inden for en periode på 12 måneder. Hvis en Executive for eksempel holder en frimåned i maj, kan denne Executive først holde en frimåned igen i maj det efterfølgende år. Der udbetales ikke Executive-bonusser i løbet af en frimåned. En Executive kan tjene L1-bonus i løbet af en frimåned, såfremt de opfylder minimumskravene for aktivitet.

G1: Generation 1 er din første generation af Breakaway Executives.

GSV: Gruppensalgsvolumen repræsenterer den totale PSV i din cirkelgruppe, inklusive din egen PSV i en given måned.

Hurtig-start udbetaling: Hurtig-start udbetaling tjenes ved at sælge de virksomhedsgodkendte Fast-Start Product Packages til nyligt sponserede kunder og distributører.

L1: Niveau 1 omfatter alle konti, der aktuelt er sponseret af en distributør uanset titel.

Level 1 (L1) Bonus: En 5 % bonus udbetales baseret på PSV'en fra alle personligt sponserede konti. L1-bonus udbetales kun til distributører, der opfylder aktivitetskravene.

LOI: Hensigtserklæring (Letter of Intent) er et brev, der

viser en given distributørs hensigt om at blive Executive. I USA og Europa er et formelt brev ikke længere påkrævet. En distributør går automatisk i kvalifikation til at blive Executive, når de opfylder kravet for 1. måned (den såkaldte LOI-måned). I løbet af den første måned af Executive-kvalifikationen omtales en distributør ofte som en "LOI". En LOI er ikke det samme som en kvalificerende Executive (Q1, Q2), selvom begge er i gang med kvalifikation til Executive. Hvis en distributør har været kvalificerende Executive før og ønsker at starte på Executive-kvalifikationen igen, skal denne indsende en formel LOI til virksomheden.

Mega Performance bonuspulje: Kvalificerende Executives og Executives kan tjene en andel af det kommissionsberettigede salg fra Amerika, Europa og Stillehavsregionen gennem Mega Performance bonuspulje. Mega Performance bonuspulje omfatter månedligt kommissionsberettiget salg fra USA, Canada, Europa, Israel, Rusland, Sydafrika og Stillehavsregionen.

PEXEC: Midlertidig Executive er en Executive, der ikke har opfyldt opretholdelseskravene, og som allerede har brugt sin frimåned. En PEXEC beholder alle sine Breakaways og regnes samtidig som Breakaway Executive hos sin upline. En PEXECs GSV medregnes ikke i deres uplines GSV. En konto kan være PEXEC i op til tre sammenhængende måneder. En PEXEC, der opfylder Executive opretholdelseskravene, forfremmes øjeblikkeligt til Executive i den måned kravene opfyldes.

Provision: Et beløb, du får udbetalt på basis af dit produktsalg.

PSV: Personlig salgsvolumen er den månedlige pointværdi for de produkter og tjenesteydelser, du køber af virksomheden, primært til videresalg eller personligt brug. PSV omfatter point fra køb, der er foretaget direkte i virksomheden eller af dine personlige detailkunder.

QEXEC: Kvalificerende Executive (Q1, Q2) er en distributør, der har gennemført den første måned af Executive-kvalifikationen (en såkaldt LOI-måned), og som nu er på vej til at kvalificere sig til Executive distributør for Nu Skin Enterprises (se oversigt under Trin 2 for yderligere oplysninger om de månedlige krav).

Roll-up Breakaway Executive: En Breakaway Executive i din G1-G6, som på grund af sin upline Executives manglende evne til at bevare Executive-status rykker op til den næste gyldige upline Executive. For at genvinde en Breakaway Executive skal upline Executivens kvalifikationsdato ligge på samme dato eller før kvalifikationsdatoen for roll-up Breakaway Executiven.

Roll-up GSV: Når en G1 Breakaway Executive falder til distributør, overføres dennes GSV til deres uplines GSV. Den del af ens GSV, som kommer fra faldne Breakaway Executives, kaldes "roll-up GSV". Dette gælder kun for uplines, der har Breakaway Executives på markeder, som

ikke deltager i PEXEC-programmet. GSV fra DEXEC overføres ikke før den følgende måned, hvor deres titel er distributør.

Sponsor: En distributør, der personligt rekrutterer en anden distributør eller fordelskunde til at blive oprettet i sin L1.

Wealth Maximiser: En del af salgskompenationsplanen, der beregner bonus, og som automatisk udbetaler den højeste af to bonusberegninger: Volume Maximiser (inklusive Extra Executive Bonus + Double G1 Bonus) ELLER Depth Maximiser (inklusive Breakaway Executive Bonus).

Bemærk:

- Kvalifikation til alle bonusser kræver månedligt detailsalg til mindst fem personer. Du skal gemme dokumentation for detailsalg i mindst fire år.
- Der tages stikprøver på, om man overholder virksomhedens krav om detailsalg.
- Alle produkter, der købes via ADR-ordrer af ikke-distributører eller kunder, regnes automatisk med i kravene om detailsalg hver måned.
- Der udbetales aldrig bonus på baggrund af rekruttering. Den eneste måde, hvorpå der kan tjenes bonus, er gennem salg af produkter.
- Alle bonusser udregnes på månedsbasis og indsættes omkring d. 25. den efterfølgende måned.



NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

www.nuskin europe.com