

MYNNIN PALKKIOJÄRJESTELMÄ ESITE



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® osoittaa TODELLISEN ERON.

Tekemällä yhteistyötä kanssasi jatkamme kohti tavoitettamme erottua todellisena johtajana palkkiojärjestelmällämme.

Visiomme on täysin selvä

Haluamme tulla maailman johtavaksi suoramyynäntihtiöksi tarjoamalla jakelijoillemme paremman ansiotason kuin mikään muu yritys.



Tärkeitä huomautuksia:

- Ks. viimeisellä sivulla oleva yhteenveto tässä esitteessä käytetyistä termeistä selostuksineen.
- Provisioita ja myyntibonuksia maksetaan ainoastaan aktiivisille jakelijoille. Oikeus yhtiön maksamaan kuukausittaiseen myyntipalkkioon edellyttää vähintään 100 pisteen omaa myyntivolyymia (Personal Sales Volume = PSV) kuukaudessa. Lisäksi ensimmäisessä Executiveksi pätevytymisen kuussa (Q1) olevien jakelijoiden ja siitä ylöspäin PSV-pisteisiin tulee sisältyä ADR-tilaus, jonka arvo alennuksen jälkeen on vähintään 50 PSV-pistettä. Kaikkien bonusten ja provisioiden maksaminen edellyttää myös vähittäismyyntiä vähintään viidelle henkilölle kuukausittain.
- Kaikki vähittäismyynnit on kirjattava ja kirjanpito säilytettävä vähintään neljä vuotta. Yritys valvoo vähittäismyyntiehtojen noudattamista pistokokein. Jokainen ei-jakelijan tai tavallisen asiakkaan ADR-tilauksessa tekemä tuoteosto katsotaan automaattisesti täyttävän vähittäismyyntiehdot kuukausittain tehtävissä laskelmissa. Rekrytoinnista ei koskaan makseta bonuksia. Ainoa tapa ansaita myyntipalkkioita on tuotemyynti.
- 80 % PSV:stä on myytävä tai käytettävä ennen seuraavaa tilausta.
- Kaikki myyntipalkkiot lasketaan kuukausittain ja ne maksetaan seuraavan kuun 25 pv:n tienoilla.
- Mielekkään ansiotason saavuttaminen vaatii jakelijalta aikaa, vaivaa ja sitoutumista. Taloudellista menestystä ei taata; palkkiot perustuvat kunkin omaan tuottavuuteen.
- Lisätietoa jakelijoiden keskiansioista kaikilla tasoilla maailmanlaajuisesti saat pyytämällä yhtiöltä dokumenttia nimeltä "Distributor Compensation Summary".
- Mikäli haluaa jakelijaksi, ainoa ostovaatimus on kerran maksettava rekisteröitymismaksu tai liittyminen ADR-ohjelmaan, jonka arvo on vähintään 50 PSV-pistettä alennuksen jälkeen. Kaikkien tuotteiden ostaminen on vapaavalintaista.
- Myyntivolyymipisteiden muuttamiseksi provisiona maksettavaksi paikalliseksi valuutaksi yhtiö käyttää ERM-valuuttakurssimekanismia. ERM:iä käytetään koko myyntiorganisaatiosi saavuttaman myyntivolyymin muuttamiseksi Sinulle paikallisessa valuutassa maksettavaksi myyntiprovisioksi. ERM on kiinteä vaihtokurssi Yhdysvaltojen dollariin nähden, joka on Nu Skin Enterprises -yhtiön (NSE) ensisijainen valuutta.

VAIHE 1 – NÄIN ALOITAT

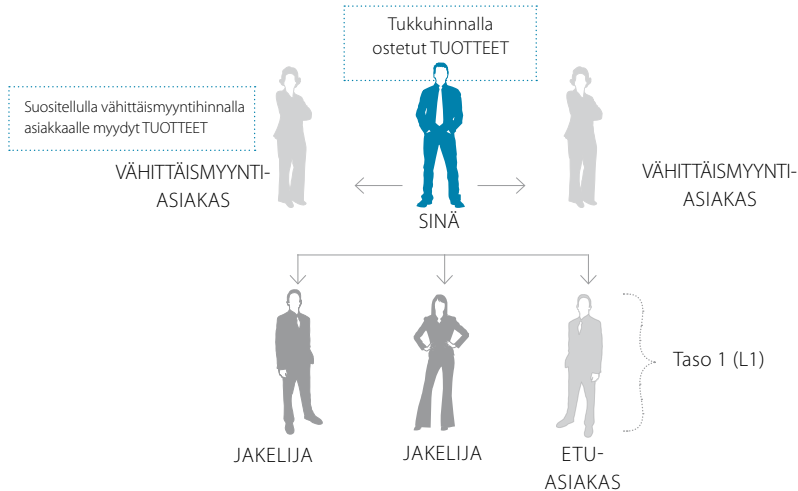
JÄLLEENMYyntIVOITOT, VOLYYMIPROVISIOT JA NOPEAN ALOITUKSEN (FAST-START) PALKKIOT

NSE-jakelijaksi haluavan on täytettävä ja allekirjoitettava jakelijasopimus. Mikäli Sinulla on kysymyksiä, esitä ne henkilölle, joka kertoi Sinulle tästä liiketoiminnasta tai ota yhteyttä paikalliseen Nu Skin Enterprises -toimistoon saadaksesi lisätietoa.

VÄHITTÄISMYyntIVOITOT

Jakelijat voivat ostaa tuotteita yhtiöltä huomattavalla alennuksella ja myydä ne sitten asiakkailleen vähittäismyyntihinnalla. Yhtiö on antanut jokaisesta tuotteesta vähittäismyyntihintasuosituksen. Kaikki jakelijat ovat itsenäisiä sopimusosapuolia ja vapaita päättämään omista vähittäismyyntihinnoistaan.

NSE Dreams -kotisivusi ovat loistava sähköinen työkalu helpottamaan maailmanlaajuisia myyntiäsi asiakkaille. Kun ohjaat asiakkaita NSE Dreams -kotisivuillesi, saat provisiot jokaisesta sivustosi kautta tehdystä ostosta sekä jopa 30 %:n myyntivoiton. Kaikki NSE Dreams -sivuston kautta tehdyt vähittäismyyntilaukset myydään yhtiön suosittelemalla vähittäismyyntihinnalla.



VOLYYMIPROVISIOT

Hanki jakelijoita ja etuasiakkaita ansaitaksesi 5 %:n provision ensimmäisen tasosi myynneistä. Tätä kutsutaan tason 1 (L1) myyntipalkkioksi*. NSE on antanut jokaiselle tuotteelle arvon pisteinä. Sinun, jakelijoidesi ja etuasiakkaittesi hankkimien pisteiden kokonaismäärä vaikuttaa saamasi provision suuruuteen. Saadaksesi L1-bonuskuukausittain Sinulla pitää olla vähintään 100 PSV:tä ja minimissään viisi vähittäismyyntitapahtumaa kuukaudessa.

* L1-palkkiota ei makseta ns. roll-up -jakelijoiden eikä - etuasiakkaiden PSV:stä Sinun ykköstarollasi.

NOPEAN ALOITUKSEN TUOTEPAKETIT - MAKSIMOI ANSIOSI

Ansaitse Nopean aloituksen palkkioita (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio), kun monistat bisnksesi. Kun jakelijasi tai vähittäismyyntiasiakkaasi päättää ostaa Nopean aloituksen tuotepaketin* yhtiöltä, Sinulle maksetaan Nopean aloituksen palkkio (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio).

Nopean aloituksen tuotepaketit on tarkoitettu antamaan uusille jakelijoille "lentävä lähtö". Ne sisältävät valikoiman parhaiten myyviä NSE-tuotteita sopivassa pakkauksessa, edulliseen hintaan, ja lisäksi ne tarjoavat mahdollisuuden ansaita tavallista enemmän. Aina kun Nopean aloituksen paketti myydään, kaikki voittavat.

Ks. alla oleva esimerkki.

Sinun hankkimasi jakelija tai etuasiakas ostaa paketin suoraan yhtiöltä

- €250 Jakelijan tuotepaketista maksama hinta
- 200 PSV Jakelijan myynnistä saama pistemäärä
- €50 Sinulle maksettu Nopean aloituksen palkkio (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio)

* Paketin sisältö, hinta, PSV ja Nopean aloituksen palkkio (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio) saattavat vaihdella maittain.

Lisätietoja varten, ota yhteyttä paikalliseen Nu Skin Enterprises -toimistoosi.

Nopean aloituksen tuotepakettien ostaminen ja myyminen on vapaaehtoista.



ANSAITSEMISMAHDOLLISUUDET

Jakelijana voit ansaita:

- Jopa 30 %:n katteen vähittäismyynnillä.
- 5 %:n L1-myyntipalkkion, joka perustuu kaikkien omien jakelijoidesi ja etuasiakkaittesi kuukausittaiseen PSV:hen.
- Nopean aloituksen palkkioita (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio).

VAIHE 2 – JOHTAJUUSKEHITYS

PERUSTA TULEVAISUUDELLESI

Rakenna myyntiorganisaatiotasi ja saavuta Executive-taso täyttämällä kolmen kuukauden pätevyisyysvaatimukset:

1. kuukauden vaatimukset:

Jätä LOI*.

Sinulla on min. 100 PSV ja min. 1.000 GSV ja min. 1.000 GSV

2. kuukauden vaatimukset:

Pätevöityvä Executive (Q1)

Sinulla on min. 100 PSV ja min. 1.500 GSV

3. kuukauden vaatimukset:

Pätevöityvä Executive (Q2)

Sinulla on min. 100 PSV ja min. 2.000 GSV

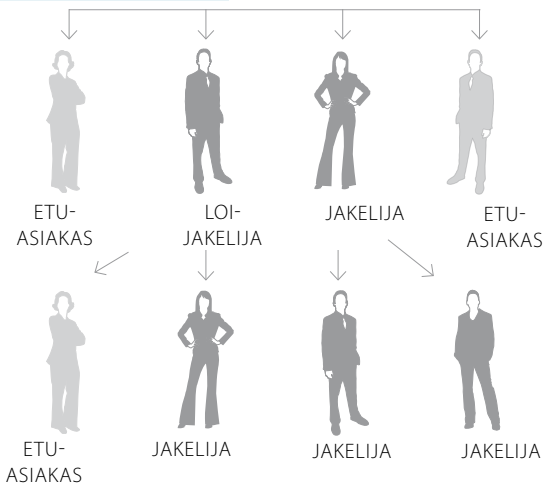
Saadakseen provisiossa pätevyillä Executive-jakelijoilla (Q1) ja siitä ylöspäin tulee olla kuukausittainen, vähintään 50 PSV:n ADR alennuksen jälkeen (sisältyen heidän kuukausittaiseen PSV:hensä).



SINÄ



VÄHITTÄISMYynti-ASIAKAS



*Kun jakelija saavuttaa ensimmäisen kerran 1.000 ryhmäpistettä (GSV), hänen puolestaan jätetään automaattisesti LOI. Paperityötä ei tarvita. Jos jakelija on aiemmin ollut LOI-vaiheessa ja hän haluaa yrittää pätevyistymistä uudelleen, hänen täytyy lähettää yhtiölle uusi LOI-aiosopimus.

HUOM.! Ks. seuraavan sivun taulukko "Kuka laskee kenet", sillä jakelijat, LOI:t ja pätevyistyneet Executivet eivät voi laskea sellaisen alalinjan (downline) volyympisteitä, joka on pätevyistymässä.

ANSAITSEMISMAHDOLLISUUDET

Ollessasi pätevyistymässä Executiveksi, voit ansaita:

- Jopa 30 %:n katteen vähittäismyynnillä.
- 5 %:n L1-myyntipalkkion, joka perustuu kaikkien omien jakelijoidesi ja etuasiakkaittesi kuukausittaiseen PSV:hen.
- Nopean aloituksen palkkioita (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio).
- Osuuksia koko EMEA-alueen Mega Performance Bonus -potista.

(Tämä on ylimääräinen, varsinaisen myyntipalkkiojärjestelmän palkkioiden päälle tuleva bonus. Lue lisää esitteestä "Ansaite osuus EMEA-alueen menestyksestä".)

Kuka laskee kenet

Seuraavasta taulukosta selviää, ketkä alalinjassasi olevat voit laskea mukaan GSV-pistevaatimuksiisi, kun olet pätevytyymässä, ja lisäbonuksia saadaksesi.

SINUN NIMIKKEESI

ALALINJAN NIMIKE

	Jakelija	LOI (1. kuukausi)	Q1 (2. kuukausi)	Q2 (3. kuukausi)	Executive	Provisional Executive
Jakelija	*	*	*	*	*	*
LOI (1. kuukausi)	*	*	*	*	*	*
Q1 (2. kuukausi)					*	*
Q2 (3. kuukausi)					*	*
Executive						
Provisional Executive ("Ehdollinen Executive")						

ANSAITSEMISMAHDOLLISUUDET

Kun olet saavuttanut Executive-tason, voit ansaita:

- Saman kuin pätevytyymässäsi Executiveksi

PLUS

- Kuukausittaisen Executive Bonuksen (EB) ryhmävolyymistasi (GSV)

Saadaksesi provisiosi Sinulla tulee olla kuukausittainen, vähintään 50 PSV:n ADR alennuksen jälkeen (sisältyen kuukausittaiseen PSV:hesi).

EXECUTIVE BONUS

SINUN GSV:SI =	SINUN ANSIOSI =
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 %

VAIHE 3 – NU SKIN ENTERPRISES -YHTIÖN VALLANKUMOUKSEL- LINEN WEALTH MAXIMISER -JÄRJESTELMÄ

VARMISTAA SINULLE MAKSIMAALISET ANSIOT

Kun olet saavuttanut Executive-tason, pääset nauttimaan ainutlaatuisesta NSE Wealth Maximiser -järjestelmästä. Innovatiivisessa Wealth Maximiserissa on kaksi vaihtoehtoista maksumenetelmää, ja Sinulle maksetaan automaattisesti sen laskutavan mukaisesti, **jonka perusteella ansaitset eniten kussakin kuussa.**

Kun Sinun alalinjasi jakelijat muodostavat omat organisaationsa ja ovat pätevöityneet Executive-tasolle, heistä tulee itsenäisiä Executive-jakelijoita ("Breakaway Executive"). Jos Sinun ja näiden Breakaway Executivejen välissä ei ole ketään muuta Executivea, välillänne olevien jakelijatasojen määrästä huolimatta heidät lasketaan Sinun ensimmäisen sukupolven Breakaway Executive -jakelijoiksesi (nk. "frontline" tai G1 Executive).

Volume Maximiser

Ansaitse Extra Executive Bonus (EEB) PLUS
Double Generation 1 Bonus (DBLG1).

EXTRA EXECUTIVE BONUS (EEB)	
SINUN MINIMI-GSV:SI	BONUS
3.000	5 %:n provisio GSV:stäsi.
+	
DOUBLE G 1 BONUS (DBLG 1)	
SINUN MINIMI-GSV:SI	BONUS
3.000	10 %:n provisio Sinun G1-myyntivolyyymistasi.

Jotta voisit hyödyntää Volume Maximer -laskentatapaa, Sinulla tulee olla vähintään 3.000 GSV-pistettä. Jos volyyymisi on 2.000 ja 2.999 pisteen välillä, saat 2,5 % Breakaway Bonusta, mutta et saa EEB-bonusta etkä Double G1 Bonusta.

Depth Maximiser

Ansaitse Breakaway Executive Bonus.

Ansaitse jopa 5 %:n provisio Breakaway Executive -ryhmiesi GSV:stä jopa kuusi sukupolvea (G1–G6) alaspäin organisaatiossasi.

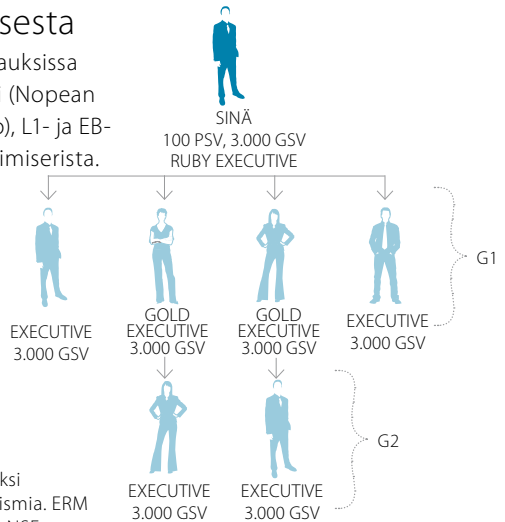
TASONIMIKKEET

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Ensimmäisen sukupolven Breakaway Executive -jakelijoiden määrä						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

Esimerkki Wealth Maximiser Bonuksesta

Alla olevissa esimerkeissä Sinä saat molemmissa tapauksissa vähittäismyyntikatteesi, Nopean aloituksen palkkiosi (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio), L1- ja EB-bonuksesi sekä palkkion joko Volume tai Depth Maximiserista.

VOLUME MAXIMISER	TAI	DEPTH MAXIMISER	
5 % EEB:stä	\$150	5 % G1:stä	\$600
10 % DBLG1:stä	\$1200	5 % G2:sta	\$300
Yhteensä	\$1350	Yhteensä	\$900



Myyntivolyymipisteiden muuttamiseksi provisioina maksettavaksi paikalliseksi valuutaksi yhtiö käyttää ERM-valuuttakurssimekanismia. ERM on kiinteä vaihtokurssi Yhdysvaltojen dollariin nähden, joka on NSE:n ensisijainen valuutta. Ota yhteyttä paikalliseen Nu Skin -toimistoosi, jos haluat tietää, mikä on markkina-alueesi senhetkinen ERM.

VAATIMUKSET EXECUTIVE-TASON SÄILYTTÄMISEKSI

Executive-jakelijalla on Executive-tasonsa säilyttämiseksi ja Executive-palkkioidensa saamiseksi oltava kuukausittain vähintään 100 PSV-pistettä ja vähintään 2.000 GSV-pistettä.

Saadaksesi Executive-jakelijana provisiosi Sinulla tulee olla kuukausittainen, vähintään 50 PSV:n ADR-tilaus alennuksen jälkeen (sisältyen kuukausittaiseen PSV:hesi).

Kun GSV-pisteet ensimmäisen kerran jäävät alle 2.000:n, on Executive-jakelijalla oikeus vapaakuukauteen (Pin Title Grace Month). Vapaakuukautensa aikana Executive saa L1-palkkionsa, mikäli hänellä on 100 PSV:tä, johon sisältyy vähintään 50 PSV:n ADR alennuksen jälkeen. Lisäksi hän saa Nopean aloituksen palkkiot (Nopean aloituksen tuotepakettien myynnistä saatava palkkio), muttei Executive Bonuksiaan. Jokaisella Executive-jakelijalla on oikeus yhteen vapaakuukauteen 12 kuukauden aikana. Esimerkiksi jos Executive ottaa vapaakuukautensa toukokuussa, voi hän pitää seuraavan vapaakuukauden seuraavan vuoden toukokuussa.

Executive-jakelijoista, jotka eivät täytä tasonsa vaatimuksia ja jotka ovat jo käyttäneet vapaakuukautensa, tulee Provisional Executive -jakelijoita ("Ehdollinen Executive"). Provisional Executive -jakelija lasketaan kuitenkin Executiveksi tasomääritysten vuoksi: Ylälinjalleen hänet lasketaan Breakaway Executive -jakelijaksi, hänen GSV:tään ei lasketa hänen ylälinjansa GSV:hen, eivätkä hänen Breakaway Executive -jakelijansa siirry ylälinjalle.

Provisional Executive -asemaa saa käyttää ainoastaan kerran. Provisional Executive (PEXEC) säilyttää kaikki omat Breakaway Executive -jakelijansa, ja lisäksi hänet itsensä lasketaan Breakawayksi ylälinjalleen. Provisional Executiven GSV-pisteitä ei lasketa hänen ylälinjansa GSV:hen. Provisional Executive -jakelijalle voidaan maksaa 5 %:n L1-myyntipalkkio maks. kolmena peräkkäisenä kuukautena samoin kuin Nopean aloituksen palkkiot ja vähittäismyyntikate mutta ei Executive Bonuksia. Mikäli Provisional Executive täyttää Executive-vaatimukset milloin tahansa näiden kolmen kuukauden aikana, hänestä tulee välittömästi Executive ja hänen palkkionsa maksetaan sen mukaisesti jo samana kuukautena.

Mikäli Provisional Executive ylennetään takaisin Executiveksi eikä hän pysty säilyttämään asemaansa ja on jo käyttänyt vapaakuukauden, hän putoaa tavalliseksi jakelijaksi ("Demoted Executive" eli "DEXEC").

Ne, jotka putoavat Executive-asemasta jakelijaksi ja pätevytyvät myöhemmin uudelleen Executiveksi, joutuvat odottamaan vähintään 12 kuukautta viimeisimmän Provisional Executive -vaiheen päättymisestä, ennen kuin saavat käyttää tätä mahdollisuutta uudelleen. Mikäli Executive-asemansa menettänyt jakelija käyttää uudelleenpätevytyksen mahdollisuutta (ks. alla oleva kappale: Executive Re-entry eli uudelleenpätevytymisohjelma) saadakseen takaisin aiemman Executive-asemansa, hänellä ei ole oikeutta käyttää toista kertaa Provisional Executive (= "ehdollisen" Executiven) -asemaa. Uudelleenpätevytymisohjelmaan siirtyminen tapahtuu automaattisesti. Mikäli Executive-jakelija (tai siitä ylöspäin) on jo käyttänyt Provisional Executive -mahdollisuutensa ja haluaisi hyödyntää sitä uudelleen (sen jälkeen kun 12 kuukauden odotusaika on ohi, eikä hän halua Executive-uudelleenpätevytymisohjelmaan), hänen täytyy kirjallisesti ilmoittaa tästä myynnin tukihenkilölleen (Account Manager), ennen kuin Executive-uudelleenpätevytymisohjelman aloitusjakso on ohi, niin että pyyntö astuu voimaan. Tässä vaihtoehdossa aiemmat Breakawayt ja pätevytyksessä olevat Executivet irtautuvat seuraavasta mahdollisesta ylälinjasta pyynnön jättäneelle.

Executive-uudelleenpätevytymisohjelma (Executive Re-entry Programme): Tavalliseksi jakelijaksi pudonnut Executive on käytävä uudelleen läpi koko pätevytyksiprosessi saavuttaakseen jälleen Executive-aseman. Mikäli DEXEC saavuttaa Executive-tason kuuden kuukauden sisällä siitä, kun hän on menettänyt asemansa, hän saa takaisin Breakaway Executive -jakelijansa. Executiveksi pätevytyminen tämän Executive Re-entry -ohjelman kautta on mahdollista ainoastaan kerran.

BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER -TILI



Blue Diamond Business Builder -asema (BBP) myönnetään Blue Diamond Executive -jakelijalle, kun hän on saavuttanut ja sittemmin säilyttänyt Blue Diamond Executive -tasonsa (min. 12 ensimmäisen sukupolven (G1) frontline Executive -jakelijaa) kahtena peräkkäisenä kuukautena.

Tämä innostava BBP-tili on ensimmäisellä tasollasi ja sen ansiosta Sinulla on mahdollisuus saada lisäprovisioita uusien Executive Breakaway -ryhmien myyntivolyymeista. (BBP:tä ei lasketa ensimmäisen sukupolven Breakaway Executiveksi, jotta säilyttäisit asemasi.) BBP ei voi kartuttaa PSV-pisteitä ja myyntivolyymia ykköstasolle (L1) tai muita bonuksia, lukuun ottamatta Breakaway Bonusta. Koko BBP-tilin volyyymi siirtyy emotilille (Sinun Blue Diamond Executive -tilisi).

Kun saat uusia jakelijoita tähän BBP:hen ja koulutat heistä itsenäisiä Breakaway Executiveja, voit ansaita jopa 5 % ylimääräistä Breakaway Bonusta uuden sukupolven Executive-jakelijoistasi.

Sinun BBP-tilisi säilyy niin kauan kuin täytät Blue Diamond Executive -vaatimukset. Mikäli näitä vaatimuksia ei täytetä, BBP-asema lakkautetaan ja ne Breakaway Executivet, jotka ovat olleet BBP-tilillä, siirtyvät G1:een, minkä mukaisesti myös provisiot maksetaan.

Niiden jakelijoiden ryhmämyyntivolyymi (GSV), jotka tulivat mukaan BBP-tilisi aikana, lisätään emotilisi (Blue Diamond -tili) GSV-pisteisiin Executive-asesi säilyttämiseen tarvittavien vaatimusten vuoksi ja Executive-bonuksesi laskemista varten.

Kun olet saavuttanut Blue Diamond Executive -aseman, ota yhteyttä myynnin yhteyshenkilösi, joka kertoo tarkemmin BBP-tilin mahdollisuuksista.



SANASTO

Aktiivisuusvaatimukset: Ollaksesi oikeutettu mihin tahansa Myyntipalkkiojärjestelmän palkkioon, sinulla tulee olla 100 PSV-pistettä ja viisi vähittäismyyntitapahtumaa kuukaudessa. Pätevöityvän Executive-jakelijan ja häntä ylempien henkilöiden PSV-pisteisiin tulee sisältyä myös automaattitoimituksen palkkio-ohjelman (ADR) tilaus, jonka arvo on vähintään 50 PSV-pistettä alennuksen jälkeen, jotta he täyttävät Myyntipalkkiojärjestelmän kuukausittaiset vaatimukset ja ansaitsevat bonuksia.

ADR – automaattisten toimitusten palkkio-ohjelma: valitse NSE-tuotteista kuukausittain automaattisesti toimitettava tilaus tai kuukausittainen lahjoitus Nourish the Children® -säätiölle, niin uskollisuutesi palkitaan monin eduin.

Breakaway Executive: Jakelija, joka on täyttänyt Executive-tason pätevyysvaatimukset ja irrottautunut (broken away) ylälinjastaan. Tämä tarkoittaa sitä, että uuden Executiven ja hänen myyntiryhmänsä pisteitä ei enää lasketa hänen ylälinjansa pisteisiin. Kun näin tapahtuu, ylälinjan Executive voi hankkia itselleen mahdollisuuden ansaita Breakaway Bonusta uuden Breakaway Executiven GSV:stä. Uuden Breakaway Executiven saamiseksi ylälinjan Executiven pätevyyspäivän on oltava sama kuin Roll-up Breakaway Executiven päivämäärän tai ennen sitä.

BEB: Breakaway Executive Bonus on palkkio, joka tarjoaa jopa 5 prosentin ansion jokaisen sukupolven tasolta, ja se perustuu G1 Breakaway Executivien kokonaismäärään (katso kaavion vaihe 3). Executivella on oltava vähintään 3000 GSV-pistettä, jotta hän saa 5 prosentin Breakaway Executive Bonuksen. Mikäli GSV on 2000–2999, Breakaway Executive Bonus on 2,5 prosenttia G1–G6-sukupolvien Breakaway Executivien kuukauden GSV-pisteistä.

Myyntiryhmä (Circle Group): Tavallisten jakelijoiden (ei-Executivien) myyntiryhmä koostuu kaikista vähittäismyyntiasiakkaista, etuasiakkaista ja jakelijoista. Executivien myyntiryhmään kuuluvat kaikki vähittäismyyntiasiakkaat, etuasiakkaat, jakelijat ja pätevöityvät Executivet.

Provisio: sinulle maksettava, kuukausimyynteihisi perustuva summa.

DBLG1: Double G1 Bonus on palkkio, jossa G1-sukupolven Executivien GSV-kokonaispisteistä saa 10 prosentin lisäansion. Executivella on oltava vähintään 3000 GSV-pistettä, jotta hän saa 10 prosentin Double G1 Bonuksen. Volume Maximiser -laskentatapaa noudattaen tämä palkkio maksetaan vain, jos se on kahdesta vaihtoehdosta tuottoisampi.

L1-tason myyntipalkkio: Kaikkien omien asiakastilien PSV-pisteisiin perustuva 5 prosentin provisio. L1-myyntipalkkio maksetaan ainoastaan jakelijoille, jotka täyttävät aktiivisuusvaatimukset.

Vapaakuukausi (Pin Title Grace Month): Jos Executive ei saavuta vaatimuksia Executive-tason säilyttämiseksi, hän voi pitää vapaakuukauden ja säilyttää asemansa. Jokainen Executive on oikeutettu yhteen vapaakuukauteen 12 kuukauden pituisen jakson aikana. Jos vapaakuukausi käytetään esimerkiksi toukokuussa, sen voi käyttää seuraavan kerran seuraavan vuoden toukokuussa. Executive Bonuksia ei makseta vapaakuukaudelta. Executive voi kuitenkin ansaita L1-provisio vapaakuukaudelta, mikäli hän täyttää aktiivisuusvaatimusten vähimmäistason.

Etuasiakas: etuasiakas on ”ei-jakelija”, joka on oikeutettu ostamaan tuotteita yhtiöltä alennettuun hintaan.

PSV (Personal Sales Volume) – oma myyntivolyyymi: PSV on niiden tuotteiden ja palveluiden kuukauden pistearvo, jotka olet ostanut yhtiöltä lähinnä vähittäismyyntiä tai henkilökohtaista käyttöä varten. PSV:hen sisältyvät omien vähittäismyyntiasiakkaidesi suoraan yhtiöltä tekemien ostosten pisteet.

PEXEC (Provisional Executive) – ”ehdollinen Executive”: PEXEC on Executive, joka ei ole täyttänyt vaatimuksia Executive-tason säilyttämiseksi ja joka on jo käyttänyt vapaakuukautensa. PEXEC säilyttää kaikki omat Breakaway Executive -jakelijansa ja hänet itsensä lasketaan ylälinjan Breakawayksi. PEXEC-henkilön GSV-pisteitä ei lasketa hänen ylälinjansa GSV-pisteisiin. PEXEC-aseman saa pitää kolmen perättäisen kuukauden ajan. Mikäli PEXEC täyttää Executive-vaatimukset, hänestä tulee välittömästi Executive siinä kuussa, jolloin hän täyttää Executive-vaatimukset.

QEXEC (Qualifying Executive) – pätevyitä Executive: Pätevyitä Executive (Q1, Q2) on jakelija, joka on menestyksekkäästi täyttänyt ensimmäisen pätevyitysmuokautensa (niin kutsutun LOI-kuukauden) ehdot ja on nyt tosissaan pätevyitysmuokautuksessa NSE:n Executive-jakelijaksi (katso kaavion vaihe 2, jossa kuukausittaiset vaatimukset kerrotaan yksityiskohtaisesti).

Vähittäismyyntiasiakas: Vähittäismyyntiasiakas on ei-jakelija, joka ostaa tuotteita vähittäismyyntihintaan jakelijalta tai suoraan yhtiöltä. Vähittäismyyntiasiakkaiden yhtiöltä tekemien tuoteostojen pistemäärä lasketaan sen jakelijan PSV-pisteisiin, jolle ko. asiakkaat on osoitettu.

Roll-up Breakaway Executive: G1–G6-sukupolvien Breakaway Executive, joka ylälinjan Executivensa takia ei säilytä Executive-asemaansa, ja siirtyy seuraavalle sopivalle ylälinjan Executivelle. Uuden Breakaway Executiven saamiseksi ylälinjan Executiven pätevyöitymispäivän on oltava sama kuin Roll-up Breakaway Executiven päivämäärän tai ennen sitä.

Roll-up GSV: Kun ensimmäisen sukupolven (G1) Breakaway Executive putoaa jakelijaksi, hänen GSV-pisteensä siirtyvät hänen ylälinjansa GSV-pisteisiin. Siitä GSV-pisteiden osuudesta, joka tulee pudonneelta Breakaway Executivelta, käytetään nimitystä roll-up GSV. Tämä koskee ainoastaan niitä ylälinjoja, joilla on markkina-alueella Breakaway Executiveja, jotka eivät ole mukana PEXEC-ohjelmassa. DEXEC-jakelijan GSV-pisteet siirtyvät hänen ylälinjalleen vasta seuraavassa kuussa, jolloin hänen asemansa on jakelija.

Rekrytoija (Sponsor): jakelija, joka on hankkinut toisen jakelijan tai etuasiakkaan omalle L1-tasolle.

Wealth Maximiser: Myyntipalkkiojärjestelmään kuuluva palkkioiden laskentatapa, jonka mukaan jakelijalle maksetaan automaattisesti kannattavampi kahdesta vaihtoehtoisesta mahdollisuudesta: Volume Maximiser (sisältäen Extra Executive Bonuksen ja Double G1 Bonuksen) TAI Depth Maximiser (sisältäen Breakaway Executive Bonuksen).

Huomautuksia:

- Kaikkien bonusten ja provisoiden maksaminen edellyttää vähittäismyyntiä vähintään viidelle henkilölle kuukausittain. Kaikki vähittäismyynnit on kirjattava ja kirjanpito säilytettävä vähintään neljä vuotta.
- Yhtiö valvoo vähittäismyyntiehtojen noudattamista pistokokein.
- Jokaisen ei-jakelijan ja tavallisen asiakkaan ADR-tilauksen kautta tekemän tuoteoston katsotaan automaattisesti täyttävän vähittäismyyntiehdot kuukausittain tehtävissä laskelmissa.
- Rekrytoinnista ei koskaan makseta bonuksia. Ainoa tapa ansaita myyntipalkkioita on tuotemyynti.
- Kaikki myyntipalkkiot lasketaan kuukausittain, ja ne maksetaan seuraavan kuukauden 25. päivän tienoilla.

