

# ÉRTÉKESÍTÉSI KOMPENZÁCIÓS TERV BROSÚRA



NU SKIN<sup>®</sup>  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



## **Nu Skin® a BIZONYÍTOTT KÜLÖNBSÉG.**

Az Önök partnereként egyediségünket továbbra is meg szeretnénk tartani, mint a globális kompenzáció élenjárói.

## **Jövőképünk tökéletesen tiszta**

A világ vezető közvetlen értékesítési vállalatává kívánunk válni azáltal, hogy Üzletépítőinknek több jövedelmet biztosítunk, mint bármely más cég.



## Fontos megjegyzések:

- Kérjük, tekintse meg a hátsó borító belső oldalán a szójegyzéket, ahol megtalálhatja a brosúrában használt kifejezések magyarázatát!
- Jutalékokat és bónuszokat csak aktív Üzletépítők kaphatnak. Ahhoz, hogy kvalifikálhasson a havi bónuszra, havonta minimum 100 személyes pontértékkel (PSV) kell rendelkeznie. Ezenkívül, az LOI hónapot teljesítő és az annál magasabb szinten álló Üzletépítőknek minimum 50 PSV értékű rendeléssel kell rendelkezniük az Automatikus Szállítási Hűségprogramban (ADR). Ahhoz, hogy az Üzletépítő jutalékokhoz és bónuszhoz jusson, havonta legalább 5 személlyel kell kiskereskedelmi értékesítést lebonyolítania.
- A kiskereskedelmi értékesítésről szóló bizonylatokat legalább 4 évig meg kell őrizni. A kiskereskedelmi értékesítés követelményeinek teljesítését a Cég véletlenszerűen ellenőrzi. Minden olyan ADR megrendelés, amelyet kiskereskedelmi vásárló, vagy nem Üzletépítő adott le, automatikusan beszámítódik a kiskereskedelmi követelmények havi teljesítésébe.
- A PSV minimum 80 százalékát el kell adni, vagy el kell használni a következő megrendelésig.
- A bónuszokat havonta számítjuk ki, és a következő hónap 25-e után fizetjük ki.
- Ahhoz, hogy egy Üzletépítő jelentős jutalékra tegyen szert, időre, erőfeszítésekre és elkötelezettségre van szükség. Csak

a teljesítményt tudjuk jutalmazni, a pénzügyi sikerre nincs garancia.

- Ha információra van szüksége az átlagos, szintenkénti üzletépítői jutalékkal kapcsolatban, vegye fel a kapcsolatot cégünkkel, és kérje az Kompenzációs összefoglaló Üzletépítőknek” dokumentumot!
- Az egyetlen költség, ami szükséges ahhoz, hogy valaki Üzletépítővé váljon, az egy egyszeri regisztrációs díj befizetése, vagy egy minimum 50 PSV értékű ADR megrendelés (kedvezmény után) leadása. A termékek megvásárlása nem kötelező.
- A forgalom utáni pontok helyi valutában meghatározott értékének kifejezésére a Cég ún. pontszorzót (ERM) használ. A pontszorzót arra használjuk, hogy az Ön és csoportjának értékesítési forgalmát meghatározzuk jutalékban, melyet Ön az országának megfelelő valutában kap meg. Az ERM a Nu Skin Enterprises (NSE) által elsődlegesen használt valutával (USD) összevetett standard pontszorzó.

Azon Üzletépítőkre, akik az ADR 2009. szeptember 1-jei bevezetését megelőzően feliratkoztak az automatikus csomagküldési megrendelő rendszerbe (ADP), továbbá akik olyan kedvezményes árú, a kedvezmény előtt minimum 50 PSV értékű havi ADP megrendeléssel rendelkeznek, azokra szintén vonatkoznak az Értékesítési Kompenzációs Tervben foglalt követelmények. A kedvezményes árú ADP-vel kapcsolatos további információért kérjük, lépjen kapcsolatba a helyi Ügyfélszolgálatl!

# 1. LÉPÉS – INDULÁS

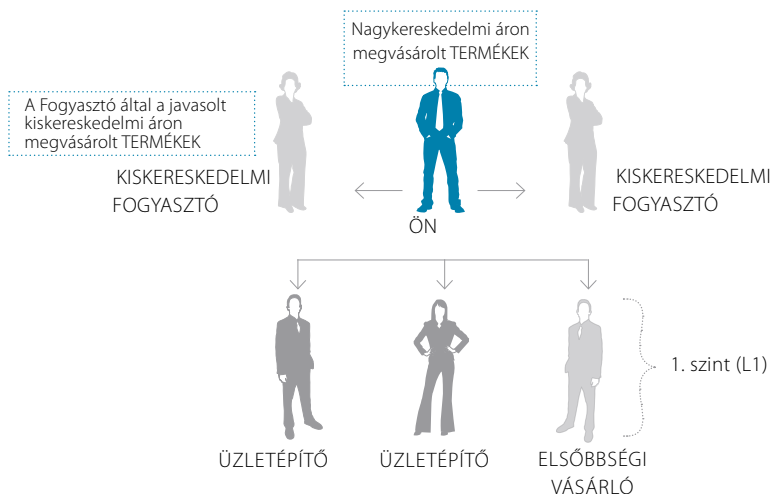
## KISKERESKEDELMI PROFIT, FORGALOM UTÁNI JUTALÉKOK ÉS AZ AZONNALI JÖVEDELEM

Ahhoz, hogy Ön NSE Üzletépítővé váljon, ki kell töltenie, és alá kell írnia az Üzletépítői Szerződést. Ha kérdése van ezzel kapcsolatban, forduljon ahhoz, aki bemutatta Önnek az üzleti lehetőséget, vagy vegye fel a kapcsolatot a Nu Skin Enterprises helyi irodájával a további információkért!

### KISKERESKEDELMI ÁRRÉS

Az Üzletépítők jelentős kedvezménnyel vásárolhatják meg a cég termékeit, majd kiskereskedelmi áron értékesíthetik azokat a fogyasztók felé. A Cég minden termékre javasolt kiskereskedelmi árat állít fel. Minden Üzletépítő független vállalkozó, így szabadon megállapíthatja saját kiskereskedelmi árait.

Az Ön NSE Dreams weboldala kiváló on-line eszköz a fogyasztók vásárlásának megkönnyítéséhez világszerte. Amint fogyasztókat irányít NSE Dreams weboldalára, minden ott végrehajtott vásárlással Ön jutalékra tesz szert a kiskereskedelmi profit akár 30%-áig (a Vállalat megtartja a bruttó kiskereskedelmi profit 15%-át a kezelési és szállítási költségek fedezésére). Minden az NSE Dreams oldalon keresztül leadott kiskereskedelmi megrendelés a Vállalat által javasolt kiskereskedelmi áron kerül kiszámlázásra.



### FORGALOM UTÁNI JUTALÉKOK

Szponzoráljon Üzletépítőket és Elsőbbségi Vásárlókat, és 5% jutalékot kap első szintjének forgalma után! Ezt első szintű (L1) bónusznak nevezzük\*. A NSE minden termékhez egy pontértéket rendelt. Az Ön, valamint az Önhöz tartozó Üzletépítők és Elsőbbségi Vásárlók által elért pontérték meghatározó a jutalékok szempontjából. Ahhoz, hogy Ön kvalifikáljon az L1 bónuszra, minden hónapban minimum 100 PSV-t és 5 kiskereskedelmi eladást kell teljesítenie.

\* Az első szinten lévő, felgördülő Üzletépítők és Elsőbbségi Vásárlók PSV-je után nem jár az L1 bónusz.

## AZONNALI JÖVEDELMEZT BIZTOSÍTÓ TERMÉKCSOMAGOK – MAXIMALIZÁLJA JÖVEDELMÉT!

Tegyen szert „azonnali jövedelemre” (az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagok értékesítéséből) miközben duplikálja üzletét! Ha az Önhöz tartozó Üzletépítők és Elsőbbségi vásárlók „azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagokat”\* vásárolnak a Cégtől, Ön azonnali jutalékot kap ezen termékcsomagok értékesítése után, melyet a havi jutalékok kifizetésekor kap meg.

Az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagokat azért állítottuk össze, hogy segítsünk az új Üzletépítőknek az üzlet beindításában. A termékcsomag vonzó áron kapható, tartalmazza a legnépszerűbb NSE termékeket, miközben lehetőséget nyújt extra jövedelemre is. Az azonnali jövedelmet biztosító csomag megvásárlásával mindenki csak nyerhet.

Nézzük az alábbi példát:

Az Ön által szponzorált Üzletépítő vagy Elsőbbségi Vásárló közvetlenül a Cégtől megvásárolja a termékcsomagot.

- €250
- 200 PSV
- €50

Az Üzletépítő által megvásárolt termékcsomag ára

Az üzletépítő által szerzett pontérték

Az Ön azonnali jövedelme – az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagok értékesítéséből



\* A termékcsomag ára, PSV-je, és az azonnali jövedelem (az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagok értékesítéséből) országonként változhat. Kérjük, lépjen kapcsolatba a NSE irodájával a további részletekért! Az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomag megvásárlása és értékesítése nem kötelező.

## KERESETI LEHETŐSÉG

### Üzletépítőként Ön a következő jövedelmekhez juthat:

- Akár 30% árrés a kiskereskedelmi értékesítés után.
- 5% L1 bónusz, amely a személyesen szponzorált Üzletépítők havi PSV forgalmán alapul.
- Azonnali jövedelem az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagok eladása után.

## ÜZLETI TIPP

*Csatlakoztasson Fogyasztókat és Üzletépítőket az automatikus szállítási hűségprogrammal (ADR), így visszatérő forgalmat biztosít, amely segít stabilizálni és maximalizálni az Ön jövedelmét!*

## 2. LÉPÉS – A VEZETŐI KÉPESSÉGEK FEJLESZTÉSE

### A JÖVŐ MEGALAPOZÁSA

Építse értékesítési hálózatát, és váljon Ön is Executive vezetővé azáltal, hogy teljesíti a három hónapos Executive kvalifikációs követelményeket:

#### Követelmények az 1. hónapban LOI\* benyújtása

Minimum 100 PSV és 1000 GSV értékű forgalom.

#### Követelmények a 2. hónapban Kvalifikáló Executive (Q1)

Minimum 100 PSV és 1500 GSV értékű forgalom.

#### Követelmények a 3. hónapban Kvalifikáló Executive (Q2)

Minimum 100 PSV és 2000 GSV értékű forgalom.

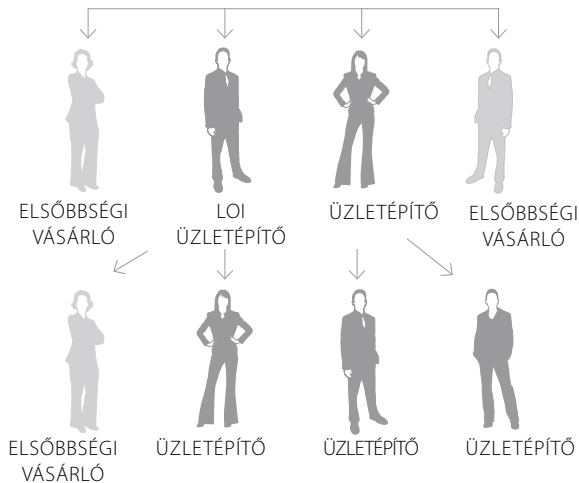
Ahhoz, hogy jutalék kifizetést kapjanak, az LOI hónapot teljesítő és az afeletti kitűzői címmel rendelkező Üzletépítőknek rendelkezniük kell egy a kedvezmények levonása utáni minimum 50 PSV értékű havi ADR megrendeléssel, amely beleszámít a PSV-jükbe.



KISKERESKEDELMI  
FOGYASZTÓ

\*Az első alkalommal, amikor egy Üzletépítő eléri az 1000 pont értékű csoport értékesítési forgalmat (GSV), automatikusan érvénybe lép egy Szándéknyilatkozat (LOI). Ha az Üzletépítő már korábban benyújtott egy Szándéknyilatkozatot (LOI), akkor egy újabb Executive kvalifikáció elkezdéséhez új Szándéknyilatkozatot kell a Céghesz benyújtania.

Megjegyzés: Tekintse meg a szemközti oldalon lévő táblázatban, hogy „ki kinek számít be”, mivel az Üzletépítők, LOI-ok, és Kvalifikáló Executive-ok nem számíthatják be azoknak az alsóvonalai Üzletépítőknek a forgalmát, akik a Kvalifikáló Executive hónapjaikat töltik.



### KERESETI LEHETŐSÉG

#### Az Executive kvalifikáció során a következő jövedelmekre tehet szert:

- Akár 30% árrés a kiskereskedelmi értékesítés után.
- 5% L1 bónusz, amely a személyesen szponzorált Üzletépítők havi PSV forgalmán alapul.
- Azonnali jövedelem az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagok eladása után.
- Részesedések a régiószintű Megabónuszból (Ez az Értékesítési Kompenzációs Terven kívüli jövedelmi lehetőség. Részletekért tekintse meg a 10. oldalt!).

## Ki számít be kinek?

A következő táblázat elmagyarázza, hogy amint Ön előrehalad a kvalifikációban, ki számít bele az Ön alsóvonalában a GSV követelmények teljesítésébe és a bónuszokra történő kvalifikációba.

### AZ ÖN KITŰZŐI CÍME

ALSÓVONALI KITŰZŐI CÍM

	Üzletépítő	LOI (1. hónap)	Q1 (2. hónap)	Q2 (3. hónap)	Executive	Felfüggesztett Executive
Üzletépítő	*	*	*	*	*	*
LOI (1. hónap)	*	*	*	*	*	*
Q1 (2. hónap)					*	*
Q2 (3. hónap)					*	*
Executive						
Felfüggesztett Executive						

## KERESETI LEHETŐSÉG

**Miután Ön sikeresen kvalifikált az Executive címre, a következő jövedelmekre tehet szert:**

- Ugyanazok a jövedelmek, amelyeket az Executive kvalifikáció során is megszerezhet.

**ÉS**

- Havi Executive bónusz (EB) a csoport összes értékesítési forgalma (GSV) alapján.

Ahhoz, hogy jutalék kifizetést kapjanak, az LOI hónapot teljesítő és az afeletti kitűzői címmel rendelkező Üzletépítőknek rendelkezniük kell egy a kedvezmények levonása utáni minimum 50 PSV értékű havi ADR megrendeléssel, amely beleszámít a PSV-jükbe.

### EXECUTIVE BÓNUSZ

AZ ÖN GSV-JE =	AZ ÖN JÖVEDELME =
2000 – 2999	9%
3000 – 4999	10%
5000 – 9999	11%
10000 – 14999	12%
15000 – 24999	13%
25000 – 49999	14%
50000 +	15%

### 3. LÉPÉS – A NU SKIN ENTERPRISES FORRADALMI JUTALÉK MAXIMALIZÁLÓJA

A LEGMAGASABB JUTALÉK KIFIZETÉSÉT BIZTOSÍTJA

Miután Ön elérte az Executive szintet, élvezheti a NSE „Jutalék Maximalizálója” által nyújtott előnyöket. Az új „Jutalék Maximalizáló” két kifizetési módot biztosít, és **automatikusan kiszámítja, hogy az adott hónapban melyik kifizetési mód az előnyösebb az Ön számára.**

Amint az Ön alsóvonalai Üzletépítői létrehozzák saját hálózatukat, és sikeresen teljesítik az Executive kvalifikációt, Elszakadó Executive-oknak tekintjük őket. Ha Ön és az Elszakadó Executive-ok között nincs más Executive, akkor tekintet nélkül az Önök között lévő üzletépítői szintekre, ezeket az Üzletépítőket az Ön első generációs (frontvonalbeli vagy G1 Executive-ok) Elszakadó Executive-jainak tekintjük.

#### Forgalom Maximalizáló

Szerezze meg az Extra Executive Bónuszt (EEB) ÉS a Dupla Első Generációs Bónuszt (DBLG1)!

EXTRA EXECUTIVE BÓNUSZ (EEB)	
AZ ÖN MINIMUM GSV-JE	BÓNUSZ
3000	5% jutalék a GSV alapján
+	
DUPLA G1 BÓNUSZ (DBLG 1)	
AZ ÖN MINIMUM GSV-JE	BÓNUSZ
3000	10% jutalék a G1 (első szintű Elszakadói) értékesítési forgalom alapján

Ahhoz, hogy élvezhesse a „Forgalom Maximalizáló” előnyeit, havonta legalább 3000 GSV-vel kell rendelkeznie. Ha a forgalma 2000 és 2999 között van, akkor Ön 2,5% Elszakadói Bónuszra jogosult, és nem kaphat Extra Executive Bónuszt, sem Dupla G1 Bónuszt. Ahhoz, hogy élvezhesse a „Forgalom Maximalizáló” előnyeit, havonta legalább 3000 GSV-vel kell rendelkeznie. Ha a forgalma 2000 és 2999 között van, akkor Ön 2,5% Elszakadói Bónuszra jogosult, és nem kaphat EEB-t, sem Dupla G1 Bónuszt.

# Mélység Maximalizáló

## Szerezze meg az Elszakadó Executive Bónuszt!

Hálózatában hat generációs mélységig (G1-G6), az Elszakadó Executive-ok forgalma alapján akár 5% jutalékra tehet szert!

### ELISMERÉSI CÍMEK

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Az első generációs Elszakadó Executive-ok száma						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

## Példa a Jutalék Maximalizáló bónusz kifizetésre

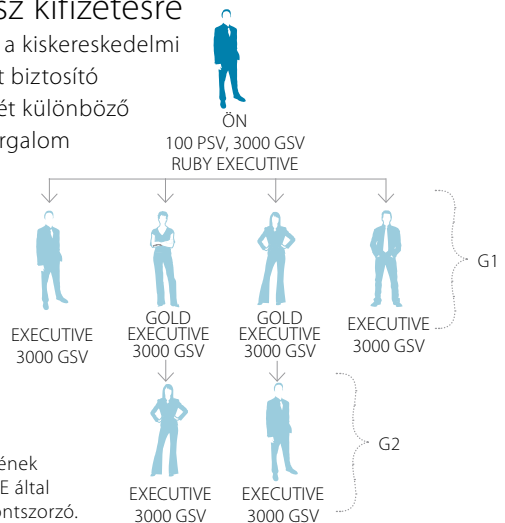
Az alábbi példák bemutatják, hogy hogyan alakulna a kiskereskedelmi árrés, az azonnali jövedelem (az azonnali jövedelmet biztosító termécsomagok értékesítéséből), az L1 és az EB a két különböző esetben, illetve a hozzá tartozó jutalék kifizetés a Forgalom Maximalizáló vagy a Mélység Maximalizáló esetén.

FORGALOM MAXIMALIZÁLÓ	
EEB 5%-nál	\$150
DBLG 10%-nál	\$1200
Összesen	\$1350

VAGY

MÉLYSÉG MAXIMALIZÁLÓ	
G1 5%-nál	\$600
G2 5%-nál	\$300
Összesen	\$900

A forgalom utáni pontok helyi valutában meghatározott értékének kifejezésére a Cég ún. pontszorzót (ERM) használ. Az ERM a NSE által elsődlegesen használt valutával (USD) összevetett standard pontszorzó. Ha további részleteket szeretne megtudni az Ön piacára vonatkozó, jelenleg érvényben lévő ERM-mel kapcsolatban, forduljon a Nu Skin Enterprises helyi irodájához!



## EXECUTIVE SZINTENTARTÁSI KÖVETELMÉNYEK

Az Executive-oknak havi Executive szintentartási követelményeknek kell megfelelniük. Ennek értelmében minimum 100 PSV-vel és 2000 GSV-vel kell rendelkezniük ahhoz, hogy megtarthassák Executive pozíciójukat, és Executive bónuszokat kaphassanak. Ahhoz, hogy jutalék kifizetést kapjanak, az Executive-oknak rendelkezniük kell egy a kedvezmények levonása utáni minimum 50 PSV értékű ADR megrendeléssel, amely beleszámít a PSV-jükbe.

Az első alkalommal, amikor az Executive GSV-je 2000 alá esik, az Executive egy ún. pihenőhónapot (Grace) vehet igénybe.

A pihenőhónap alatt az Executive megkapja az L1 bónuszt, amennyiben 100 PSV-vel és egy a kedvezmények levonása után 50 PSV értékű személyes ADR-rel (amely beleszámít a 100 PSV-be) rendelkezik, ezenkívül az azonnali jövedelemre (az azonnali jövedelmet biztosító termékcsomagok értékesítéséből) és a kiskereskedelmi árrésre is jogosult, de Executive bónuszt nem kaphat. Egy 12 hónapos időszakon belül minden Executive egyszer vehet igénybe Kitűzői Pihenőhónapot. Ha például az Executive májusban Kitűzői Pihenőhónapot vesz igénybe, akkor legközelebb a jövő év májusában vehet igénybe újra pihenőhónapot.

Azok az Executive-ok, akik nem teljesítik a szintentartási követelményeket, és már igénybe vették a pihenőhónapot, ún. Felfüggesztett Executive-vá válnak. A Felfüggesztett Executive-okat a családfában Executive-ként vesszük számításba: a felsővonal számára Elszakadó Executive-oknak számítanak, GSV-jük nem számít be a felsővonal GSV-jébe, és Elszakadó Executive-jaik nem gördülnek fel a felsővonal Executive-okhoz.

A Felfüggesztett Executive státuszt minden Executive egyszer veheti igénybe. A Felfüggesztett Executive megtarthatja az összes Elszakadó Executive-ját, valamint ő is Elszakadó Executive-nak számít a felsővonal számára. GSV-je ugyanakkor nem számít bele a felsővonal GSV-jébe. A Felfüggesztett Executive-ok három (3) egymást követő hónapban megkaphatják az 5% L1 bónuszt, valamint az azonnali jövedelmet és a kiskereskedelmi árrést is, az Executive bónuszt azonban nem. Ha ezalatt a három hónap alatt a felfüggesztett Executive bármikor teljesíti az Executive szintentartási követelményeket, akkor azonnal előreléphet, és még abban a hónapban Executive-ként kap kifizetést.

Ha a Felfüggesztett Executive újra Executive-vá válik, majd ismét nem tartja meg Executive státuszát, és már korábban felhasználta a Kitűzői Pihenőhónapot, akkor Üzletépítővé esik vissza (kiesett Executive vagy „DEXEC”).

Azoknak, akik Executive szintről Üzletépítővé esnek vissza, majd a későbbiekben újra kvalifikálnak Executive címre, várniuk kell legalább 12 hónapot a legutóbbi Felfüggesztett Executive opció felhasználásától számítva, ahhoz, hogy ismét igénybe vehessék ezt a lehetőséget. Abban az esetben, ha egy kiesett Executive felhasználja az Executive újrakvalifikáció lehetőségét (a részletekért tekintse meg az Executive Újrakvalifikációt) ahhoz, hogy megtartsa korábbi Executive címét, nem jogosult újra igénybe venni a Felfüggesztett Executive státuszt. Az Executive Újrakvalifikáció automatikusan jár. Abban az esetben, ha egy Executive vagy afeletti kitűzői címmel rendelkező olyan Üzletépítő, aki már felhasználta a Felfüggesztett státuszt, szeretné azt ismételtelen igénybe venni, (azután, hogy letelt a 12 hónap várakozási idő és nem akarnak még egyszer Executive újrakvalifikációban részt venni) írásban jeleznie kell azt Account Menedzser felé még mielőtt az Executive újrakvalifikáció befejeződik, hogy a kérését figyelembe vehessük. Ez az opció lehetőséget kínálja a korábbi Elszakadó és Kvalifikáló Executive-oknak arra, hogy a kérelmező legközelebbi jogosult felsővonalától szakadjanak el.

A kiesett Executive-ok újraindulási programja: Az Üzletépítőnek a teljes Executive kvalifikációs folyamatot teljesítenie kell ahhoz, hogy visszanyerhesse Executive címét. Ha a kiesett Executive a visszaeséstől számított hat hónapon belül visszanyeri Executive státuszát, akkor visszakapja Elszakadó Executive-jait. Az újraindulási lehetőséget minden Executive csak egyszer veheti igénybe.

## BLUE DIAMOND ÜZLETÉPÍTŐI AZONOSÍTÓ



A Blue Diamond Üzletépítői Pozíciót (BBP) azok az Üzletépítők nyerhetik el, akik elérték, és két egymást követő hónapban megtartották Blue Diamond címüket (minimum 12 első szintű (G1) Executive).

Az izgalmas BBP az első szint teljesítményén alapul, és lehetővé teszi, hogy az új Elszakadó Executive csoportok forgalma után további jutalékokhoz lehessen jutni. (A BBP nem számítja be az Elszakadó Executive-okat a kitűzői cím megtartása végett.) A BBP azonosítón csak az Elszakadói bónusz jelenik meg, a PSV, az L1 vagy más bónuszok nem. A BBP azonosítón megjelenő minden forgalom felgördül az eredeti azonosítóra (az Ön Blue Diamond Executive azonosítójára).

Amikor új Üzletépítők csatlakoznak a BBP alatt, és Ön segít nekik Elszakadó Executive-okká válni, akár további 5% Elszakadó bónuszhoz juthat az Executive-ok új generációja után.

A BBP azonosítót mindaddig fenntartjuk, amíg Ön teljesíti a Blue Diamond Executive követelményeket. Amennyiben nem teljesíti a követelményeket, a BBP pozíció visszavonásra kerül, és a BBP azonosító alatt lévő esetleges Elszakadó Executive-ok jutalékelszámolási célkból az első generációs Executive-okhoz kerülnek az Ön eredeti azonosítójára.

A BBP alatt szponzorált Üzletépítők csoportforgalmát (GSV) kombináljuk az eredeti Blue Diamond azonosítón megjelenő GSV-vel, hogy elősegítsük a szinttartási követelmények teljesítését, és hogy meghatározzuk az Executive bónuszt.

Ha további információra van szüksége a Blue Diamond cím elérése után a BBP azonosító használatával kapcsolatban, vegye fel a kapcsolatot Account Menedzserével!



## MEGABÓNUSZ AZ AMERIKAI, EURÓPAI ÉS CSENDES-ÓCEÁNI TÉRSÉGBEN

Az Értékesítési Kompenzációs Tervben foglaltakon felül, a Mega Bónusz lehetőséget nyújt a résztvevők számára, hogy a NSE amerikai, európai, és csendes-óceáni térségének jutalékalapot képező forgalmából részesedésre tegyenek szert. Mivel ez a kezdeményezés nem az Értékesítési Kompenzációs Terv része, a Cég 30 napos értesítési határidő mellett bármikor módosíthatja, vagy megszüntetheti azt.

A Kvalifikáló Executive-ok és Executive-ok részesedésre jogosultak a kanadai, európai, izraeli, oroszországi, dél-afrikai, latin-amerikai és egyesült-államokbeli, jutalékalapot képező forgalomból. A résztvevőknek teljesíteniük kell a kitűzői cím szintentartásához szükséges havi követelményeket, illetve rendelkezniük kell egy minimum 50 PSV értékű ADR megrendeléssel, és az alább leírtaknak megfelelően szerezhetnek részesedéseket (share-t).

Az LOI hónapot teljesítő Üzletépítők (az Executive kvalifikáció első hónapja) nem vehetnek részt a Megabónuszban, és nem szerezhetnek részesedést (share-t).



### A RÉSZVÉTELHEZ SZÜKSÉGES MINIMUM SHARE (RÉSZESÉDÉS) KÖVETELMÉNYEK

A részesedéseket minden hónapban a következő feltételek mellett lehet megszerezni:

MINIMUM 4 SHARE A KVALIFIKÁLÓ EXECUTIVE-OKNAK	1 RÉSZESÉDÉS (SHARE) =	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 LOI hónapot* teljesítő Üzletépítő a csoportkörben</li></ul>
MINIMUM 6 SHARE AZ EXECUTIVE-OKNAK	1 RÉSZESÉDÉS (SHARE) =	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 LOI hónapot* teljesítő Üzletépítő a csoportkörben</li></ul> <p><b>VAGY</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 1 Q1 vagy Q2 Kvalifikáló Executive hónapot teljesítő Üzletépítő a csoportkörben.</li></ul>

\*az LOI GSV-jének tehermentesnek és függetlennek kell lennie az alsóvonal GSV-jétől ahhoz, hogy részesedésként (share) számíthasson be a felsóvonalnak.

## Megjegyzések a Megabónuszhoz

Az LOI-oknak és a Kvalifikáló Executive-oknak a fent említett országok valamelyikéből kell csatlakozniuk ahhoz, hogy részesedésként beszámítsanak a felsővonal részére.

Az LOI hónapot teljesítő Üzletépítőnek teljesítenie kell a GSV követelményeket más, csoportkörbeli LOI forgalmától függetlenül. A felsővonal számára a forgalmat a „Ki számít be kinek” táblázat alapján számoljuk, a Megabónuszban azonban a részesedéseket az egymástól független forgalom alapján számítjuk. A szervezet struktúrájától függetlenül az LOI részesedésként számíthat mind a Kvalifikáló Executive, mind az Executive számára.

Az LOI hónapot és a Kvalifikáló Executive hónapot teljesítő Üzletépítőnek teljesíteniük kell a kvalifikációs forgalmi követelményeket ahhoz, hogy részesedésként számítsanak a felsővonal számára. A résztvevők az alsóvonal LOI-t félévente egyszer számíthatják részesedésként (share-ként). Ha például, a felsővonal novemberben részesedésként (share-ként) számít egy LOI-t, és az az LOI Üzletépítő nem fejezi be a kvalifikációt, de márciusban újra Szándéknyilatkozatot (LOI) nyújt be, a felsővonal számára az LOI részesedés márciusban nem számít be.

A Megabónuszban számolt részesedések értéke havonta változhat a megszerzett részesedések, a résztvevők száma és a résztvevő piacok összes jutalékalapot képező forgalma alapján. A résztvevő piacokról származó, teljes jutalékalapot képező forgalom bónuszra eső százalékát elosztják a megszerzett részesedések számával, hogy kiszámítsák az egy részesedésre eső értéket. A forgalmat elosztják a részesedések számával, és a bónuszt a megszerzett részesedések száma alapján fizetik ki.



# SZÓJEGYZÉK

**Aktivítási követelmény:** Az Értékesítési Kompenzációs Terv értelmében a bónuszokra történő kvalifikációhoz az Üzletépítőknek havonta minimum 100 PSV-t, valamint öt kiskereskedelmi értékesítést kell teljesíteniük. Az Értékesítési Kompenzációs Tervben leírt havi követelmények teljesítéséhez, valamint a bónuszokhoz való jogosultsághoz a kvalifikáló Executive-oknak és az a feletti címmel bíróknak PSV-jükben szintén rendelkezniük kell egy legalább 50 PSV értékű (kedvezmény után) ADR megrendeléssel.

**ADR = Automatikus Szállítási Hűségprogram:** A Nu Skin Enterprises™ termékei közül vásároljon havi ADR-ben, vagy adományozzon havonta a Nourish the Children® – Tápilád a Gyermekeket! kezdeményezés számára, és hűségét kedvező előnyökkel jutalmazzuk!

**Elszakadó Executive:** Az az Üzletépítő, aki sikeresen befejezte Executive Kvalifikációját és „elszakadt” felsővonalától, vagyis az új Executive és a hozzá tartozó csoportkör forgalma már nem számít be a felsővonal GSV-jébe. Amikor ez bekövetkezik, a felsővonal Executive kvalifikálhat az Elszakadói Bónuszra az új Elszakadó Executive GSV-je alapján. Az Elszakadó Executive visszaszerzéséhez a felsővonalbeli Executive kvalifikációs dátumának akkora vagy korábbra kell esnie, mint az Elszakadó Executive felgördülésének dátuma.

**BEB:** Az Elszakadói Executive Bónusz akár 5% jövedelmet kínál az első szintű (G1) Elszakadó Executive-ok (Isd. a 3. lépés táblázatát) száma alapján minden generációs szint forgalma után. Ahhoz, hogy 5% Elszakadói Executive Bónuszhoz jusson, az Executive-nak legalább 3000 GSV-vel kell rendelkeznie. Amennyiben a GSV 2000 és 2999 közé esik, akkor az Executive arra a hónapra a G1-G6 Elszakadó Executive-ok GSV-je után 2,5% bónuszt kap.

**Csoportkör:** Az Executive szint alatti Üzletépítők számára a csoportkör a kiskereskedelmi fogyasztókból, Elsőbbségi Vásárlókból és az Üzletépítőkből áll. Az Executive-ok számára a csoportkörbe tartoznak a kiskereskedelmi fogyasztók, Elsőbbségi Vásárlók, Üzletépítő és a Kvalifikáló Executive-ok.

**Jutalék:** Az értékesített termékek után kapható összeg.

**DBLG1:** A Dupla G1 Bónusz 10% jövedelmet kínál a G1 Executive-ok összes GSV-je alapján. Ahhoz, hogy az Executive 10% Dupla G1 Bónuszt kapjon, legalább 3000 GSV-vel kell rendelkeznie. Ezt a bónuszt az Üzletépítő a Jutalék Maximalizáló számítása szerint csak akkor kapja, ha a két különböző kifizetési lehetőség közül a számára ez a kedvezőbb.

**DEXEC:** A kiesett Executive olyan Executive, aki nem tett leget az Executive szintentartási követelményeknek,

és fennáll a lehetősége annak, hogy Üzletépítői szintre esik vissza. Ez általában akkor történik, ha az Executive már kiharcolta a felfüggesztett Executive státusz lehetőségét.

**EB:** Az Executive Bónusz havonta kapják az Üzletépítők az összes GSV alapján. Az Executive Bónusz az összes GSV szerint 9-15% lehet.

**EEB:** Az Extra Executive Bónusz további 5% jövedelmet kínál az Ön GSV-je alapján. Ahhoz, hogy az Executive 5% Extra Executive Bónuszt kapjon, legalább 3000 GSV-vel kell rendelkeznie (Isd. a táblázatot a 3. lépésnél). Ezt a bónuszt az Üzletépítő a Jutalék Maximalizáló számítása szerint csak akkor kapja, ha a két különböző kifizetési lehetőség közül számára ez a kedvezőbb.

**Executive újracsatlakozás:** Az az eljárás, amelynek során a kiesett Executive-ok újra teljesítik a kvalifikációs folyamatot, és visszanyerik Executive státuszukat. Ha az Üzletépítő, aki korábban Executive volt, teljesíti a kvalifikációt, és az Üzletépítői szintre történő visszaeséstől számított 6 hónapon belül visszanyeri Executive címét, akkor visszakapja a korábbi hálózatából az Elszakadó Executive-okat. Míg az Üzletépítők bármennyiszor végigmehetnek a kvalifikációs folyamaton, a hálózatban szereplő Elszakadó Executive-ok visszaszerzésére csak a visszaeséstől számított első 6 hónapon belül van lehetőség.

**Azonnali Jövedelem:** Az azonnali jövedelemre úgy tehet szert, ha az Üzletépítő a cég által jóváhagyott, azonnali jövedelmet biztosító csoportot újonnan szponzorált Fogyasztók és Üzletépítők részére értékesíti.

**G1:** Az 1. generáció az Elszakadó Executive-ok első generációjára utal.

**GSV:** A csoportforgalom képviseli egy adott hónapban a csoportkörben az összes PSV-t, beleértve az Üzletépítő saját PSV-jét.

**LOI:** A Szándéknyilatkozat egy levél, amelyben az Üzletépítő kifejezi szándékát, hogy Executive-vá kíván válni. Az Egyesült Államokban és Európában már nincs szükség hivatalos levélre. Miután az Üzletépítő teljesítette az első hónap követelményeit (ezt LOI hónapnak is nevezik), automatikusan bekerül az Executive kvalifikációba. Az Executive kvalifikáció első hónapjában az Üzletépítőt gyakran „LOI”-nak nevezzük. Az LOI nem ugyanaz, mint a kvalifikáló Executive (Q1, Q2), bár mindkettő kvalifikációban van az Executive cím eléréséért. Ha az Üzletépítő korábban már kvalifikáló Executive volt, és újból be akar lépni az Executive kvalifikációba, akkor egy hivatalos Szándéknyilatkozatot (LOI) kell a céghez benyújtania.

**L1:** Az 1. szint magába foglalja kizárólag a cégtől függetlenül a jelenleg szponzorált összes Üzletépítőt.

**1. szintű (L1) Bónusz:** Minden személyesen szponzorált Üzletépítő PSV-je után 5% jutalék jár. Az Üzletépítő csak abban az esetben kapja meg a bónuszt, ha teljesíti az aktivitási követelményeket.

**Megabónusz:** A kvalifikáló Executive-ok és az Executive-ok részt vehetnek a Megabónuszban, és részesedést kaphatnak az amerikai, európai és csendes-óceáni térségek jutalékát képező forgalmából. A Megabónusz magába foglalja az Egyesült Államok, Kanada, Európa, Oroszország, Izrael, Dél-Afrika és a csendes-óceáni térség jutalékát képező forgalmát.

**Pihenőhónap (Grace):** Ha egy Executive nem teljesíti az Executive szinttartási követelményeket, pihenőhónapot vehet igénybe, és megtarthatja Executive címét. Ezt minden Executive egy 12 hónapos periódusban egyszer veheti igénybe. Ha például, az Üzletépítő májusban pihenőhónapot vesz igénybe, akkor legközelebb a következő év májusában teheti meg ezt újra. A pihenőhónap alatt az Executive bónusz nem jár. Az Executive a pihenőhónap alatt megkaphatja az L1 bónuszt, amennyiben teljesíti a minimum aktivitási követelményeket.

**Elsőbbségi Vásárló:** Az Elsőbbségi Vásárló olyan nem üzletépítéssel foglalkozó személy, aki a Cégtől kedvezményesen áron vásárolhat termékeket.

**PSV:** A Személyes Pontforgalom (PSV) az a havi pontérték, amely elsősorban a személyes fogyasztásra megvásárolt termékek és szolgáltatások után jár. A Személyes Pontforgalomba (PSV) beletartoznak azok a pontok is, amelyeket az Ön személyes kiskereskedelmi Fogyasztói közvetlenül a cégtől vásárolnak meg.

**PEXEC:** A felfüggesztett Executive olyan Executive, aki nem teljesítette az Executive kvalifikációs követelményeket, és már igénybe vette a pihenőhónapot. A PEXEC megtarthatja összes Elszakadó Executive-ját, és Elszakadó Executive-ként maguk is beszámítanak a felsővonal számára. A PEXEC GSV-je nem számít be a felsővonal GSV-jébe. Egy Üzletépítő maximum három egymást követő hónapban lehet PEXEC. Ha a PEXEC teljesíti az Executive szinttartási követelményeket, már abban a hónapban azonnal Executive-vá léphet elő.

**QEXEC:** A kvalifikáló Executive (Q1, Q2) olyan Üzletépítő, aki sikeresen befejezte az Executive kvalifikáció első hónapját (LOI hónap), és hamarosan a Nu Skin Enterprises Executive-jává válhat (ld. a 2. lépés táblázatában a havi szinttartási követelmények részleteit).

**Kiskereskedelmi fogyasztó:** A kiskereskedelmi fogyasztó olyan nem üzletépítéssel foglalkozó személy, aki egy Üzletépítőtől vagy a cégtől kiskereskedelmi áron vásárol termékeket. A valamely Üzletépítőhöz tartozó

kiskereskedelmi fogyasztó által a Cégtől kiskereskedelmi áron megvásárolt termékek beszámítanak a szponzor PSV-jébe.

**Felgördülő Executive:** Olyan Executive, aki korábban az adott Üzletépítő első-hatodik Elszakadó generációjához (G1-G6) tartozott, de mivel a felsővonal Executive-ja nem tartotta meg Executive státuszát, felgördül a következő szinten lévő felsővonal Executive alá. Az Elszakadó Executive visszaszerzéséhez a felsővonalbeli Executive kvalifikációs dátumának akkora vagy korábbra kell esnie, mint az Elszakadó Executive felgördülésének dátuma.

**Felgördülő GSV:** Amikor egy első szintű (G1) Elszakadó Executive Üzletépítővé esik vissza, a kiesett Elszakadó Executive GSV-je felgördül a felsővonal GSV-jéhez. A GSV azon részét, amely a kiesett Elszakadó Executive-től származik, „felgördülő GSV-nek” nevezzük. Ez csak azokra a felsővonalakra vonatkozik, akiknek olyan piacokon van Elszakadó Executive-juk, amelyek nem vesznek részt a PEXEC programban. A DEXEC GSV-je nem gördül fel a következő hónapig, amikor visszaesnek az Üzletépítői szintre.

**Szponzor:** Az az Üzletépítő, aki személyesen csatlakoztat egy új Üzletépítőt vagy Elsőbbségi Vásárlót az első szintjére (L1).

**Jutalék Maximalizáló:** Az Értékesítési Kompenzációs Terv bónuszokat számító eszköze, amely automatikusan a két bónusz számítási alternatíva közül a magasabb jutalékot fizeti ki. Forgalom Maximalizáló (melybe beletartozik az Extra Executive Bónusz és a Dupla G1 Bónusz) VAGY Mélység Maximalizáló (melybe az Elszakadó Executive Bónusz tartozik).

#### Megjegyzések:

- A bónuszokra történő kvalifikációhoz havonta legalább 5 kiskereskedelmi értékesítés szükséges. A kiskereskedelmi értékesítéssel kapcsolatos bizonylatokat legalább 4 évig meg kell őrizni!
- A kiskereskedelmi értékesítés követelményeinek teljesítését a Cég véletlenszerűen ellenőrzi.
- Minden olyan ADR rendelés, amelyet kiskereskedelmi fogyasztó vagy nem Üzletépítő adott le, automatikusan beszámítódik a kiskereskedelmi követelmények havi teljesítésébe.
- Az Üzletépítők csatlakoztatásáért nem jár bónusz. A bónuszok kifizetése kizárólag a termékek értékesítése alapján történik.
- A bónuszokat havonta számítjuk ki, és a következő hónap 25-én vagy azt követően írjuk jóvá.



NU SKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

[www.nuskin europe.com](http://www.nuskin europe.com)