

OPUSCOLO DEL PIANO DEI COMPENSI SULLE VENDITE



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® è LA DIFFERENZA.DIMOSTRATA.

Insieme a voi, continuiamo a distinguerci come veri leader in termini di compensi globali.

La nostra visione è chiarissima

Diventare il leader mondiale della vendita diretta e, rispetto alle altre società, generare un reddito maggiore per i nostri incaricati.



Note importanti

- Per una spiegazione dei termini usati in quest'opuscolo, vi invitiamo a fare riferimento al Glossario.
 - Le commissioni e i bonus sulle vendite vengono pagati solo agli Incaricati attivi. Per qualificarvi e ricevere un bonus mensile dalla Società dovete avere un minimo di 100 punti PSV (volume delle vendite personali) mensili. Inoltre, gli Incaricati nel mese LOI (Lettera d'Intenti) e gli Incaricati di livello superiore devono avere anche un ordine ADR di consegna automatica con un minimo di 50 PSV dopo lo sconto compreso nel loro PSV. Tutti i bonus e le provvigioni richiedono anche vendite al dettaglio mensili ad almeno cinque persone.
 - Dovete conservare tutti i dati delle vendite al dettaglio per almeno quattro anni. La conformità ai criteri per le vendite della Società viene controllata a caso dalla Società stessa. Ciascun prodotto acquistato con un ordine ADR da non Incaricati o Clienti viene contato automaticamente, su base mensile, per i criteri relativi alle vendite al dettaglio. Non vengono mai assegnati dei bonus per la registrazione di nuovi Clienti o Incaricati. L'unico modo per guadagnare dei bonus è attraverso la vendita dei prodotti.
 - L'80% del volume PSV deve essere venduto o consumato prima dell'ordine successivo.
 - Tutti i bonus vengono calcolati ogni mese e depositati intorno al 25° giorno del mese successivo.
 - Per una remunerazione considerevole come Incaricato
- occorrono tempo, impegno e dedizione. Non vi sono garanzie di successo finanziario, solo una remunerazione in base alla produttività.
 - Per informazioni sulla provvigione media complessiva concorsa agli Incaricati a tutti i livelli, vi invitiamo a contattare la Società e a richiedere il documento intitolato "Riepilogo dei Compensi per gli Incaricati".
 - L'unico acquisto necessario per diventare Incaricati è una tariffa unica di registrazione o un ordine ADR di consegna automatica con un minimo di 50 PSV dopo lo sconto compresi nel PSV. Tutti gli acquisti sono opzionali.
 - Per trasformare un punto di volume di vendita in valuta locale, la Società fa uso del Moltiplicatore del Tasso di Cambio (MTC). Il MTC viene usato per convertire il volume di vendite generato dalla vostra organizzazione nell'importo della provvigione concorso in valuta locale. Il MTC è un tasso di cambio standard stabilito in base al dollaro statunitense, che è la valuta principale di Nu Skin Enterprises (NSE).

I criteri di questo Piano dei Compensi sulle Vendite si applicano anche agli Incaricati che si sono registrati per un ordine ADP prima del lancio del programma ADR il 1° settembre 2009, e che hanno un ordine ADP mensile con un minimo di 50 PSV prima dello sconto inclusi nel loro PSV. Per ulteriori informazioni sugli ordini ADP precedenti, vi invitiamo a contattare il Servizio Assistenza Clienti locale.

1 – PER INIZIARE

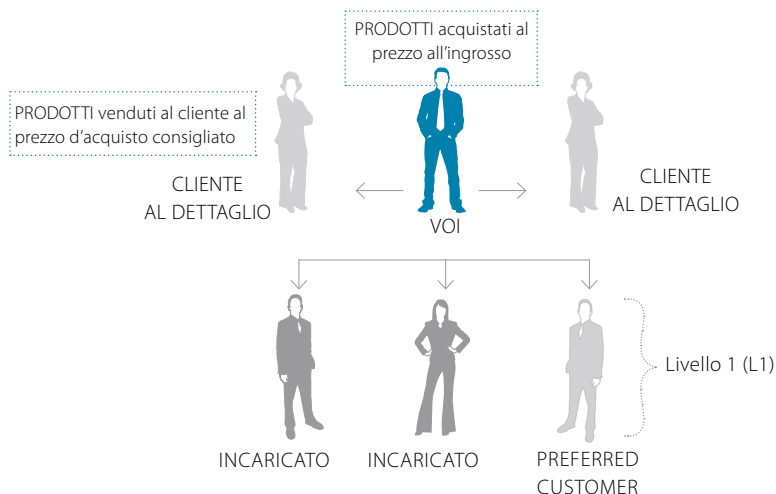
UTILI SULLE VENDITE AL DETTAGLIO, PROVVIGIONI SUI VOLUMI E PAGAMENTI FAST-START

Per diventare un Incaricato di NSE dovete compilare e firmare un Contratto per l'Incaricato. Per eventuali quesiti, rivolgetevi alla persona che vi ha presentato l'attività oppure contattate l'ufficio locale di Nu Skin Enterprises per ulteriori informazioni.

UTILI SULLE VENDITE AL DETTAGLIO

Gli Incaricati possono acquistare i prodotti dalla Società, usufruendo di uno sconto considerevole, e rivenderli ai propri clienti al prezzo al dettaglio. La Società raccomanda un prezzo al dettaglio per ogni prodotto. Tutti gli Incaricati lavorano in modo indipendente e sono liberi di stabilire i propri prezzi di vendita al dettaglio.

Il vostro sito NSE Dreams è un eccellente strumento online per promuovere le vendite ai clienti in tutto il mondo. Segnalando il vostro sito NSE Dreams ai vostri clienti, per ogni acquisto fatto attraverso il vostro sito potrete guadagnare provvigioni, fino al 30% dell'utile sulle vendite al dettaglio (la Società si riserva il 15% dell'utile lordo sulle vendite al dettaglio, per coprire le spese di amministrazione e spedizione degli ordini dei clienti). Tutti gli ordini al dettaglio piazzati tramite un sito NSE Dreams vengono venduti in base al prezzo al dettaglio suggerito dalla Società.



PROVVIGIONI SUL VOLUME

Per guadagnare una provvigione del 5% sulle vendite di primo livello vi consigliamo di sponsorizzare personalmente gli Incaricati e i Preferred Customer. Questo è noto come Bonus di Livello 1 (L1).* NSE ha assegnato un valore in punti a ciascun prodotto. La somma dei punti generati da voi, dai vostri Incaricati e dai vostri Preferred Customer è importante per le vostre provvigioni. Per qualificarvi per il Bonus L1 dovete avere un minimo di 100 PSV e per lo meno cinque vendite al dettaglio al mese.

*Il Bonus L1 non viene concorso in base al PSV o al roll-up di Incaricati o Preferred Customer di livello 1.

PACCHETTI DI PRODOTTI FAST-START – PER GUADAGNARE IL MASSIMO

Quando duplicate la vostra attività, potete guadagnare pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start). Quando i vostri Incaricati e Clienti al Dettaglio acquistano i Pacchetti di Prodotti Fast-Start* dalla Società, voi guadagnate pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start).

I Pacchetti di Prodotti Fast-Start sono stati concepiti per aiutare i nuovi Incaricati a iniziare in bellezza: i pacchetti contengono una selezione dei prodotti NSE più richiesti, offerti a un prezzo interessante. Questi prodotti offrono anche un potenziale di guadagno supplementare: con ogni vendita di un Pacchetto di Prodotti Fast-Start, tutti vincono.

Si veda l'esempio sottostante:

l'Incaricato o il Preferred Customer da voi sponsorizzato personalmente acquista il pacchetto direttamente dalla Società:

- € 250 prezzo del pacchetto pagato dall'Incaricato
- 200 PSV punti guadagnati dall'Incaricato
- € 50 pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start)

* Il contenuto, il prezzo, il PSV e i pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start) possono variare da paese a paese. Per ulteriori informazioni vi invitiamo a contattare l'ufficio Nu Skin® locale. L'acquisto e la vendita al dettaglio dei Pacchetti di Prodotti Fast-Start sono opzionali.



GUADAGNI POTENZIALI

Come Incaricato potete guadagnare:

- fino al 30% sulle vendite ai Clienti al Dettaglio;
- un Bonus L1 del 5% in base al PSV mensile di tutti gli Incaricati e Preferred Customer sponsorizzati personalmente;
- pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start).

CONSIGLIO

Per generare un volume di vendite periodiche, che vi aiuteranno a stabilizzare e sfruttare al massimo il vostro utile, registrate Clienti e Incaricati per un ordine ADR di consegna automatica.

2 – SVILUPPO DELLA LEADERSHIP

UNA BASE PER IL VOSTRO FUTURO

Costruite la vostra organizzazione di vendita: completate i criteri di qualificazione a Executive per tre mesi e diventate Executive Leader.

Criteri per il mese 1

Inviare una LOI*

Generate almeno 100 PSV
e almeno 1.000 GSV

Criteri per il mese 2

Executive in via di qualificazione (Q1)

Generate almeno 100 PSV
e almeno 1.500 GSV

Criteri per il mese 3

Executive in via di qualificazione (Q2)

Generate almeno 100 PSV
e almeno 2.000 GSV

Per guadagnare provvigioni, gli Incaricati nel mese LOI o di livello superiore devono avere un ordine ADR con un minimo mensile di 50 PSV dopo lo sconto, inclusi nel PSV mensile.

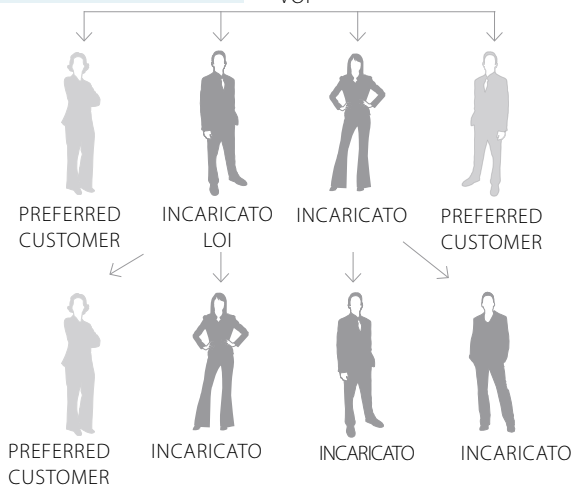


CLIENTE
AL DETTAGLIO

VOI

*La prima volta che un Incaricato consegue 1.000 punti di GSV (Volume delle vendite del gruppo), verrà presentata automaticamente una Lettera d'Intenti (LOI). Non occorrono altri documenti. Se un Incaricato ha inviato una LOI in passato e desidera partecipare di nuovo alla qualificazione a Executive, deve inviare un nuovo modulo LOI alla società.

NB! Fate riferimento allo schema riportato alla pagina qui accanto per vedere chi conta chi, in quanto gli Incaricati, gli Incaricati LOI e gli Executive in via di qualificazione non vengono presi in considerazione per il volume di una downline che si trova nei mesi di qualificazione a Executive.



GUADAGNI POTENZIALI

Durante la qualificazione a Executive potete guadagnare:

- fino al 30% sulle vendite ai clienti al dettaglio;
- un Bonus L1 pari al 5% in base al PSV mensile di tutti gli Incaricati e i Preferred Customer sponsorizzati personalmente;
- pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start);
- azioni nel Mega Performance Bonus Pool di tutta la regione.

(Tutto questo si aggiunge al Piano dei Compensi sulle Vendite. Per ulteriori informazioni, si veda a pagina 10).

Chi conta chi

Il grafico spiega quali persone della vostra downline possono essere contate per il vostro GSV durante la qualificazione e per i bonus supplementari.

		IL VOSTRO TITOLO					
TITOLO DELLA DOWNLINE		INCARICATO	LOI (mese 1)	Q1 (mese 2)	Q2 (mese 3)	Executive	Executive Provvisorio
	INCARICATO	*	*	*	*	*	*
	LOI (mese 1)	*	*	*	*	*	*
	Q1 (mese 2)					*	*
	Q2 (mese 3)					*	*
	Executive						
	Executive Provvisorio						

GUADAGNI POTENZIALI

Una volta qualificati come Executive potete guadagnare:

- come durante la qualifica a Executive
- E**
- un Bonus Executive (BE) mensile, in base al volume complessivo delle vendite del gruppo (GSV).

Per guadagnare provvigioni, dovete avere un ordine **ADR con un minimo mensile di 50 PSV dopo lo sconto, inclusi nel vostro PSV mensile.**

BONUS PER GLI EXECUTIVE

IL VOSTRO GSV =	GUADAGNATE =
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%

3 – IL RIVOLUZIONARIO PIANO WEALTH MAXIMISER DI NU SKIN ENTERPRISES

ASSICURATEVI LA MASSIMA PROVVISGIONE

Una volta arrivati al livello di Executive, potrete usufruire del rivoluzionario piano di NSE, Wealth Maximiser. L'innovativo piano Wealth Maximiser offre due metodi alternativi di pagamento, e vi **corrisponde automaticamente gli importi in base al calcolo che vi consente di guadagnare di più ogni mese.**

Quando gli Incaricati della vostra downline creano la propria organizzazione e completano con successo la qualificazione a Executive, vengono considerati Breakaway Executive. Se non vi sono altri Executive fra voi e questi Breakaway Executive, indipendentemente dal numero di livelli di Incaricati fra di voi, essi vengono considerati la prima generazione di Breakaway Executive (Executive di frontline o G1).

Volume Maximiser

Ricevete il Bonus Executive Extra (BEE) OLTRE a un Bonus Doppio di Generazione 1 (BDG1).

BONUS EXECUTIVE EXTRA (BEE)	
IL VOSTRO GSV MINIMO	BONUS
3.000	Provvigione del 5% sul GSV
+	
BONUS DOPPIO G 1 (BDG1)	
IL VOSTRO GSV MINIMO	BONUS
3.000	Provvigione del 10% sul volume di vendite G1

Per utilizzare il calcolo del Volume Maximiser dovete avere per lo meno 3.000 GSV. Se il vostro volume si aggira fra 2.000 e 2.999, riceverete un Breakaway Bonus del 2,5%, ma non riceverete il BEE o il Bonus Doppio G1.

Depth Maximiser

Ricevete il Bonus Executive Breakaway.

Guadagnate fino al 5% di provvigione sul GSV dei vostri gruppi Executive Breakaway, fino a sei generazioni (G1-G6), all'interno della vostra organizzazione.

RICONOSCIMENTO DEI TITOLI

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Numero di Breakaway Executive della prima generazione						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

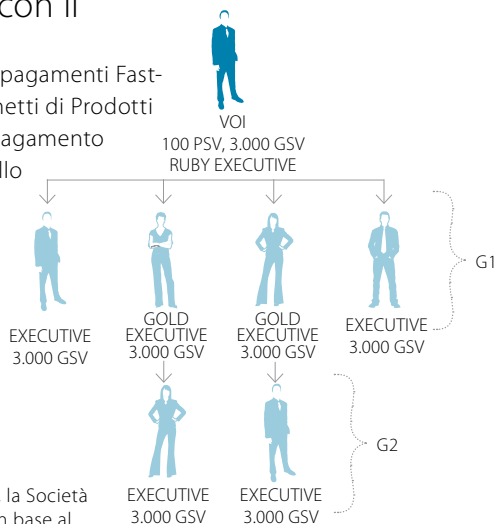
Esempio di pagamento del bonus con il Wealth Maximiser

Negli esempi sottostanti, ricevete utili sulle vendite, pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start), Bonus L1 e BE in entrambi i casi, oltre al pagamento dovuto in base al calcolo Volume Maximiser o a quello Depth Maximiser.

VOLUME MAXIMISER	
BEE al 5%	\$150
BDG1 al 10%	\$1200
Totale	\$1350

OPPURE

DEPTH MAXIMISER	
G1 al 5%	\$600
G2 al 5%	\$300
Totale	\$900



Per trasformare un punto di volume di vendita in valuta locale, la Società fa uso un MTC. Il MTC è un tasso di cambio standard stabilito in base al dollaro statunitense, che è la valuta principale di NSE. Per informazioni sul MTC del vostro mercato, vi invitiamo a contattare l'ufficio Nu Skin locale.

CRITERI PER IL MANTENIMENTO DEL LIVELLO DI EXECUTIVE

Un Executive deve rispondere ai Criteri mensili di Mantenimento del livello Executive, pari a un minimo di 100 PSV e un minimo di 2.000 GSV, per poter mantenere la posizione di Executive e ricevere i bonus relativi. Come Executive, per guadagnare provvigioni, dovete avere un ADR con un minimo mensile di 50 PSV dopo lo sconto, inclusi nel vostro PSV.

La prima volta in cui il GSV è al di sotto dei 2.000 GSV, verrà concesso un mese di proroga per il titolo. Durante il mese di proroga, l'Executive riceve il Bonus L1 se ha 100 PSV compreso un ordine ADR con un minimo di 50 PSV dopo lo sconto, pagamenti Fast-Start (pagamento proveniente dalla vendita di Pacchetti di Prodotti Fast-Start) e utili sulle vendite al dettaglio, ma non i Bonus Executive. Ciascun Executive ha diritto a un Mese di Proroga nell'arco di 12 mesi. Per esempio, se l'Executive prende un Mese di Proroga a maggio, la prossima volta che potrà prendere un altro mese di proroga sarà a maggio dell'anno successivo.

Gli Executive che non rispondono ai criteri di mantenimento e che hanno già usato il mese di proroga diventeranno Executive Provvisori. Gli Executive Provvisori sono considerati Executive ai fini della genealogia: vengono considerati Breakaway Executive per la loro upline, il GSV non viene incluso nel GSV dell'upline, e i loro Breakaway Executive non partecipano al roll-up dell'upline degli Executive.

Lo status di Executive Provvisorio è utilizzabile una sola volta per ogni livello Executive. Un Executive Provvisorio mantiene tutti i propri Breakaway oltre a contare come Executive Breakaway per la propria upline. Il volume GSV di un Executive Provvisorio non viene incluso nel GSV della upline. Un account di Executive Provvisorio può ricevere il Bonus L1 del 5% per un massimo di tre (3) mesi, oltre ai pagamenti Fast-Start e gli utili sulle vendite al dettaglio, ma non i Bonus Executive. Se in un qualsiasi momento durante i tre mesi, l'Executive Provvisorio risponde ai criteri di mantenimento, verrà immediatamente promosso e riceverà la provvigione di Executive nello stesso mese.

Se un Executive Provvisorio torna a essere promosso Executive e di nuovo non riesce a mantenere questo status ma ha già usato il mese di proroga, tornerà allo status di Incaricato (Executive Retrocesso).

Tutti coloro che vanno da Executive a Incaricato e poi si riquaificano come Executive devono attendere per lo meno 12 mesi dopo il completamento del ciclo di Executive Provvisorio più recente prima di farne di nuovo uso. Se un Executive retrocesso fa uso dell'opzione di Rientro per Executive (si veda Rientro degli Executive per informazioni) per mantenere il titolo precedente di Executive, non può riutilizzare lo stato di Executive Provvisorio. L'opzione di Rientro degli Executive è automatica. Qualora un Executive o un Incaricato di titolo superiore che ha già usato l'opzione di Rientro vogliono usarla di nuovo (dopo un'attesa di 12 mesi e non vogliono ripetere la procedura di Rientro), devono comunicarlo per iscritto all'Account Manager prima del termine del periodo di Rientro, in modo che la richiesta possa entrare in vigore. Con quest'opzione, gli Executive che prima erano Breakaway o in via di qualificazione si allontanano dalla prima upline del richiedente.

Programma di rientro degli Executive: agli Executive viene richiesto di completare l'intera procedura di qualificazione a Executive per riguadagnare questo status. Se l'Executive Retrocesso riguadagna il proprio titolo entro sei mesi, riguadagna anche i suoi Breakaway Executive. Il ritorno a Executive è permesso una volta sola per ogni livello Executive.

BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER ACCOUNT



Per i Blue Diamond Executive, che hanno conseguito e mantenuto lo status Blue Diamond (minimo di 12 Executive di frontline (G1)) per due mesi consecutivi, viene stabilito un riconoscimento Blue Diamond Business Builder Position (BBP).

Questo BBP interessante viene assegnato al vostro primo livello e vi consente di ricevere commissioni supplementari sui volumi di vendita dei nuovi gruppi di Executive Breakaway (il BBP non viene contato come Breakaway Executive della prima generazione per mantenere il titolo). L'account BBP non consente di accumulare PSV e volumi di vendita per L1 o altri bonus, ad eccezione del Breakaway Bonus. Il volume dell'account BBP subirà il roll-up nell'account generale (il vostro account Blue Diamond Executive).

Quando nuovi Incaricati si registrano per questo BBP e voi li addestrate a diventare Breakaway Executive, potete guadagnare un Bonus Breakaway supplementare del 5% sulle nuove generazioni di Executive.

Il vostro BBP viene mantenuto per tutto il periodo in cui siete conformi ai criteri validi per il titolo Blue Diamond Executive. Se non rispondete a questi criteri, la posizione di BBP viene ritirata e i Breakaway Executive nell'ambito della posizione di BBP passano al G1 ai fini della provvigione.

Il volume GSV delle vendite di gruppo ottenuto dagli Incaricati sponsorizzati nell'ambito del conto BBP sarà combinato con il GSV del vostro conto generale Blue Diamond per mantenere il titolo di Executive e determinare i bonus Executive.

Per ulteriori informazioni su come gestire l'account BBP quando diventate Blue Diamond Executive, vi invitiamo a contattare il vostro account manager.



MEGA PERFORMANCE BONUS POOL PER LE DUE AMERICHE, L'EUROPA E IL PACIFICO MERIDIONALE

Oltre al Piano dei Compensi sulle Vendite, il Mega Performance Bonus Pool offre a tutti i partecipanti la possibilità di condividere una provvigione complessiva generata dai mercati di NSE nelle due Americhe, in Europa e nella regione del Pacifico meridionale. Dato che non fa parte del Piano dei Compensi sulle Vendite, la Società può modificare o annullare questo incentivo in qualsiasi momento, con preavviso di 30 giorni.

Gli Executive in via di qualificazione e gli Executive qualificati possono guadagnare azioni in base alle vendite su cui si applicano provvigioni provenienti dai mercati del Canada, dell'Europa, di Israele, della Russia, del Sud Africa, della regione del Pacifico meridionale, dell'America Latina e degli USA. I partecipanti devono ottenere ogni mese i volumi di mantenimento prestabiliti per il proprio livello, avere un ordine ADR con un minimo di 50 PSV dopo lo sconto per guadagnare delle azioni come indicato qui di seguito.



Gli Incaricati nel mese della LOI (primo mese di qualificazione a Executive) non possono guadagnare azioni o partecipare a questo pool.

N. MINIMO DI AZIONI PER PARTECIPARE

Ogni mese si possono guadagnare azioni in base ai seguenti criteri:

MIN. DI 4 AZIONI PER EXECUTIVE IN VIA DI QUALIFICAZIONE	1 AZIONE =	<ul style="list-style-type: none">• 1 Incaricato del Gruppo che completa il mese LOI.*
MIN. DI 6 AZIONI PER EXECUTIVE	1 AZIONE =	<ul style="list-style-type: none">• 1 Incaricato del Gruppo che completa il mese LOI.* <p>OPPURE</p> <ul style="list-style-type: none">• 1 Incaricato del Gruppo che completa il mese Q1 o Q2 di Executive.

*Per poter contare come un'azione per la upline, il GSV della LOI non deve essere gravato, ovvero il GSV deve essere indipendente dal GSV della LOI di qualsiasi downline.

Note relative al Mega Performance Bonus Pool

Per poter contare come azione per l'upline, le LOI e gli Executive in via di qualificazione e devono provenire da uno dei paesi summenzionati.

Un Incaricato nel mese LOI deve avere il numero di punti GSV necessari, indipendentemente dal volume di altri gruppi LOI. Il volume viene preso in considerazione per le upline, conformemente alla tabella Chi Conta Chi, ma le azioni per il pool verranno assegnate solamente in base al volume non gravato. A seconda della struttura dell'organizzazione, la LOI può contare come azione sia per un Executive in via di qualificazione che per un Executive qualificato.

Gli Incaricati nel mese LOI e nei mesi di qualificazione ad Executive devono rispondere ai criteri di qualificazione relativi al volume per poter ricevere un'azione. I partecipanti possono contare solamente le azioni per una LOI della downline una volta ogni sei mesi. Per esempio, se una upline conta un'azione LOI a novembre e l'Incaricato non completa la Qualificazione, ma invia una LOI di nuovo a marzo, l'upline non potrà contare l'azione LOI nel mese di marzo.

Il valore di ciascuna azione di bonus pool varia ogni mese, in base al numero di azioni guadagnate, il numero di partecipanti e le vendite complessive dei mercati partecipanti su cui vengono pagate delle provvigioni. Per calcolare il valore di un'azione, si divide la percentuale complessiva delle vendite, su cui vengono pagate le provvigioni provenienti dai mercati partecipanti, per le azioni guadagnate. Le vendite vengono divise per il numero di azioni e pagate in base al numero di azioni guadagnate.



GLOSSARIO

ADR: Programma di fedeltà ADR con consegna automatica: selezionate un ordine mensile di consegna automatica di prodotti NSE o una donazione mensile per Nourish the Children®, e riceverete dei vantaggi per la vostra lealtà.

BE: il Bonus Executive è un bonus da guadagnare ogni mese in base al GSV complessivo. Il Bonus Executive va dal 9% al 15%, in base al GSV complessivo.

BEB: il Bonus Executive Breakaway offre un guadagno del 5% sui volumi di vendita di ciascun livello, in base al numero complessivo di Executive Breakaway G1 (si veda la tabella della Fase 3). Per ricevere un Bonus Executive Breakaway del 5%, un Executive avere per lo meno 3.000 GSV. Se il GSV si aggira fra i 2000 e i 2999 punti, allora il Bonus Executive Breakaway sarà del 2,5% sul GSV mensile degli Executive Breakaway dalla generazione G1 a G6.

BEE: il Bonus Executive Extra è un bonus che offre un guadagno supplementare del 5% sul GSV. Per ricevere questo Bonus Executive Extra del 5%, un Executive deve avere per lo meno 3.000 GSV (si veda la tabella alla Fase 3). Questo bonus viene concorso solamente in base al calcolo del Volume Maximiser se contribuisce all'importo più alto delle due alternative.

Bonus di Livello 1 (L1): un bonus del 5% calcolato in base al PSV di tutti gli account sponsorizzati personalmente. Il Bonus L1 viene pagato solo agli incaricati che adempiono ai Criteri Attivi.

Breakaway Executive: un Incaricato che ha completato la qualificazione ad Executive e "si è staccato" dalla propria upline, il che significa che il volume delle vendite del nuovo Executive e del suo Gruppo non viene più preso in considerazione per il GSV dell'upline. Quando ciò si verifica, l'Executive dell'upline può qualificarsi per ricevere il Bonus Breakaway in base al GSV del nuovo Breakaway Executive. Per recuperare un Breakaway Executive, la data di qualificazione dell'Executive della upline deve coincidere o precedere la data di roll-up del Breakaway Executive.

Breakaway Executive di roll-up: un Breakaway Executive nel vostro gruppo G1-G6 che segue il roll-up fino al successivo Executive della upline qualificabile, perché l'Executive della sua upline non riesce a mantenere il proprio livello. Per recuperare un Breakaway Executive, la data di qualificazione dell'Executive della upline deve coincidere o precedere la data di roll-up del Breakaway Executive.

Cliente al dettaglio: un cliente al dettaglio è una persona che ha diritto ad acquistare prodotti da un Incaricato o dalla Società a prezzi di vendita al dettaglio. Il volume dei

prodotti che i clienti al dettaglio assegnati all'account di un Incaricato acquistano dalla Società vengono presi in considerazione per il PSV dello sponsor.

Criterio Attivo: per la qualificazione a un qualsiasi bonus nell'ambito del Piano dei Compensi sulle Vendite, si devono accumulare 100 PSV e concludere cinque vendite al dettaglio ogni mese. Inoltre, per rispondere ai criteri mensili definiti dal Piano dei Compensi sulle Vendite e guadagnare dei bonus, gli Executive in via di qualificazione e di livello superiore devono avere anche un ordine ADR mensile di consegna automatica con un minimo di 50 PSV dopo lo sconto inclusi nel loro PSV.

DBG1: il Bonus Doppio G1 è un bonus che offre un guadagno del 10% sul GSV complessivo degli Executive G1. Per ricevere un Bonus Doppio G1 del 10%, un Executive deve avere per lo meno 3.000 GSV. Questo bonus viene concorso solamente in base al calcolo del Volume Maximiser se contribuisce all'importo più alto delle due alternative.

DEXEC: l'Executive Retrocesso è un Executive che non è riuscito a mantenere i criteri relativi e sta per tornare al livello di Incaricato. Ciò si verifica di solito se lo status di Executive Provvisorio è già stato utilizzato.

G1: la Generazione 1 si riferisce alla prima generazione di Breakaway Executive.

Gruppo: per i non Executive, un Gruppo consiste di tutti i clienti al dettaglio, Preferred Customer e Incaricati. Per gli Executive, un Gruppo consiste di tutti i clienti al dettaglio, Preferred Customer, Incaricati ed Executive in via di qualificazione.

GSV: il Volume delle Vendite di Gruppo rappresenta il PSV complessivo del Gruppo, compreso il proprio PSV, per un determinato mese.

GSV di roll-up: quando un Breakaway Executive di primo livello (G1) torna a essere Incaricato, il GSV del Breakaway Executive in questione viene contato per il GSV dell'upline. La parte del GSV che proviene dai Breakaway Executive retrocessi si chiama "GSV di roll-up." Questo si applica unicamente alle upline che hanno Breakaway Executive in mercati che non partecipano al programma PEXEC. Il GSV di un DEXEC non viene preso in considerazione fino al mese successivo, quando ha il titolo di Incaricato.

L1: il Livello 1 comprende tutti gli account al momento sponsorizzati da un Incaricato, indipendentemente dal titolo.

LOI: la Lettera d'Intenti è una lettera che indica l'intenzione di un Incaricato di diventare Executive. Negli

USA e in Europa, non occorre più una lettera formale. Un Incaricato verrà inserito automaticamente nel processo di qualificazione ad Executive una volta che ha realizzato i criteri per il primo mese (a cui ci si riferisce come Mese LOI). Durante il primo mese della qualificazione a Executive, spesso ci si riferisce a un Incaricato come "LOI". Un LOI non è lo stesso di un Executive in via di qualificazione (Q1, Q2), sebbene entrambe le procedure portino al titolo di Executive. Se un Incaricato in passato è stato un Executive in via di qualificazione e desidera partecipare di nuovo alla qualificazione a Executive, deve inviare una LOI formale alla società.

Mega Performance Bonus Pool: gli Executive in via di qualificazione e gli Executive qualificati possono guadagnare una commissione sulle vendite delle regioni delle due Americhe, dell'Europa e del Pacifico meridionale, grazie al Mega Performance Bonus Pool. Il Mega Performance Bonus Pool comprende i volumi di vendita mensili provenienti dagli USA, dall'America Latina, dal Canada, dall'Europa, dalla Russia, da Israele, dal Sud Africa e dal Pacifico meridionale.

Mese di proroga: se un Executive non adempie ai Criteri di Mantenimento, può prendere un mese di proroga e mantenere lo status di Executive. Ogni Executive ha diritto a un mese di proroga nell'arco di 12 mesi. Per esempio, se l'Executive prende un mese di proroga a maggio, la prossima volta che potrà prendere un altro mese di proroga sarà a maggio dell'anno successivo. Durante un mese di proroga i Bonus Executive non vengono pagati. Un Executive può guadagnare il Bonus L1 durante un mese di proroga, a condizione che adempia ai Criteri Attivi.

Pagamento Fast-Start: per ottenere il pagamento Fast-Start, si devono vendere Pacchetti di Prodotti Fast-Start approvati a nuovi Clienti e Incaricati sponsorizzati.

PEXEC: l'Executive Provvisorio è un Executive che non ha mantenuto i criteri relativi allo status e ha già utilizzato il mese di proroga. Un PEXEC mantiene tutti i Breakaway oltre a contare come Breakaway Executive per la propria upline. Il GSV di un PEXEC non viene incluso nel GSV dell'upline. Un account può essere un PEXEC per un massimo di tre mesi consecutivi. Se un PEXEC adempie ai criteri di mantenimento, viene immediatamente promosso ad Executive nel mese in cui ha adempiuto ai criteri.

Preferred Customer: un Preferred Customer è una persona che ha diritto ad acquistare prodotti dalla Società a prezzi scontati.

Provvigione: un importo che vi viene pagato in base alle vostre vendite dei prodotti.

PSV: il volume delle vendite personali è il valore mensile in punti dei prodotti e dei servizi che avete acquistato presso la Società, principalmente per la vendita al dettaglio o per uso personale. Il PSV comprende punti provenienti

dagli acquisti effettuati direttamente dai vostri clienti al dettaglio presso la Società.

QEXEC: l'Executive in via di qualificazione (Q1, Q2) è un Incaricato che ha superato con successo il primo mese di qualificazione (chiamato mese LOI), ed ora sta per diventare Incaricato Executive per NSE (si veda la tabella nella fase 2, per i criteri mensili).

Rientro degli Executive: il processo per cui gli Executive retrocessi completano di nuovo il processo di qualificazione e riguadagnano lo status di Executive. Se un account che una volta era Executive ripercorre la fase di qualificazione e torna ad essere Executive entro sei mesi dalla retrocessione a Incaricato, recupererà la sua organizzazione di Breakaway. Sebbene un account possa ripercorrere la qualificazione diverse volte, l'opzione di recuperare la propria organizzazione di Breakaway è disponibile solamente durante i primi sei mesi dopo la retrocessione a Incaricato.

Sponsor: un Incaricato che registra personalmente un altro Incaricato o un Preferred Customer nel livello L1.

Wealth Maximiser: un componente di calcolo del bonus nell'ambito del Piano dei Compensi sulle Vendite che conferisce automaticamente l'importo più alto ottenuto con due metodi di calcolo diversi: Volume Maximiser (comprendente il Bonus Executive Extra + Bonus Doppio Gi) OPPURE il Depth Maximiser (che comprende il Bonus Executive Breakaway).

Note

- La qualificazione per tutti i bonus e le provvigioni richiede anche vendite al dettaglio mensili ad almeno cinque persone. Dovete conservare tutti i dati delle vendite al dettaglio per almeno quattro anni.
- La conformità ai criteri sulle vendite viene controllata a caso dalla società.
- Ogni prodotto acquistato con ordini ADR da non Incaricati o clienti viene contato automaticamente, su base mensile, per i criteri relativi alle vendite al dettaglio.
- Non vengono mai assegnati dei bonus per la registrazione di nuovi clienti o Incaricati. L'unico modo per guadagnare dei bonus è attraverso la vendita dei prodotti.
- Tutti i bonus vengono calcolati ogni mese e inviati per posta o depositati il 25 (o intorno al 25° giorno) del mese successivo.



NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

www.nuskin europe.com