

VERKOOPCOMPENSATIEPLANBROCHURE



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® bewijst het verschil

Door met u samen te werken, blijven we toonaangevend op het gebied van mondiale compensatie.

Onze visie is duidelijk:

het grootste directe-verkoopbedrijf ter wereld worden door meer inkomen te genereren voor onze Distributeurs dan welk ander bedrijf ook.



Belangrijke opmerkingen:

- Raadpleeg de verklarende woordenlijst op de binnenkant van de achteromslag voor een uitleg van de termen die in deze brochure gebruikt worden.
- Commissies en verkoopbonussen worden alleen betaald aan actieve distributeurs. Om in aanmerking te komen voor een maandelijkse bonus van het Bedrijf, dient u minimaal 100 PSV (persoonlijk verkoopvolume) te hebben. Verder moeten distributeurs in hun maand van Qualifying Executive Maand 1 en hoger geplaatst zijn als onderdeel van hun PSV ook een Automatic Delivery Rewards (ADR) bestelling hebben van minimaal 50 PSV na korting. Om in aanmerking te komen voor bonussen en commissies dient u maandelijks aan ten minste vijf mensen producten verkocht te hebben.
- Alle bewijzen van detailhandelsverkoop dienen ten minste vier jaar bewaard te blijven. Het Bedrijf controleert steekproefsgewijs of aan alle voorwaarden voor de detailhandelsverkoop van het Bedrijf is voldaan. Alle producten die via een ADR-bestelling gekocht zijn door mensen die geen distributeur of klant zijn, tellen maandelijks automatisch mee voor de vereisten ten aanzien van de detailhandelsverkoop. Er worden nooit bonussen betaald voor wervingsactiviteiten. Bonussen kunnen alleen verdiend worden door middel van de verkoop van producten.
- Vóór uw volgende bestelling dient 80% van het PSV verkocht of gebruikt te zijn.
- Alle bonussen worden maandelijks berekend en rond de 25e van de volgende maand betaald.
- Om als distributeur interessante commissies te ontvangen, moet u tijd investeren, toegewijd zijn en hard werken. Er zijn geen garanties voor financieel succes, maar productiviteit zal beloofd worden.
- Voor informatie over de gemiddelde distributeurscommissies op alle niveaus kunt u contact opnemen met het Bedrijf en vragen naar de 'Distributor Compensation Summary' (Overzicht compensatie distributeurs).
- De enige verplichting die u aangaat als u distributeur wilt worden, is het betalen van eenmalige registratiekosten of het plaatsen van een ADR van minimaal 50 PSV na korting als onderdeel van uw PSV. Alle productaankopen zijn facultatief.
- Om verkoopvolume punten om te rekenen in een commissie in de lokale munteenheid, maakt het Bedrijf gebruik van een Exchange Rate Multiplier (ERM). De ERM wordt gebruikt om het verkoopvolume dat uw verkooporganisatie mondiaal gegenereerd heeft, om te zetten in uw commissie, die betaald wordt in uw lokale munteenheid. De ERM is een standaard wisselkoers ten opzichte van de Amerikaanse dollar, de primaire munt van Nu Skin Enterprises (NSE).

STAP 1 – BEGINNEN

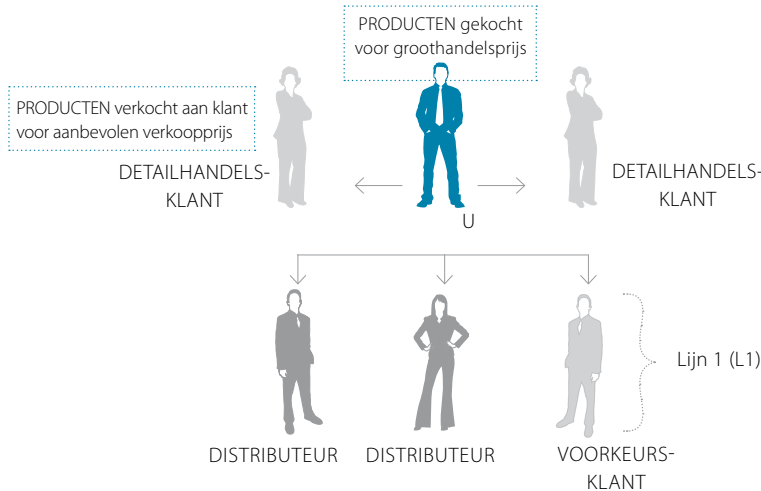
DETAILHANDELSWINST, VOLUMECOMMISSIES EN FAST-START PAYMENTS

Om een NSE-distributeur te worden, dient u een Distributeurovereenkomst in te vullen en te ondertekenen. Als u vragen hebt, kunt u deze stellen aan degene via wie u kennis hebt gemaakt met Nu Skin Enterprises of uw Nu Skin® kantoor om meer informatie vragen.

DETAILHANDELSWINST

Distributeurs kunnen tegen een aanzienlijke korting producten kopen van het Bedrijf en deze voor een bepaalde verkoopprijs aan hun klanten verkopen. Het Bedrijf raadt voor ieder product een bepaalde verkoopprijs aan. Alle distributeurs zijn zelfstandig en vrij om hun eigen verkoopprijzen te bepalen.

Uw NSE Dreams website is een fantastisch online-hulpmiddel dat u in staat stelt over de hele wereld producten te verkopen. Als u klanten naar uw NSE Dreams website verwijst, ontvangt u commissie over iedere bestelling die via uw site geplaatst wordt, evenals maximaal 30% detailhandelswinst. Alle producten die via een NSE Dreams website besteld zijn, worden verkocht voor de door het Bedrijf aanbevolen verkoopprijs.



VOLUMECOMMISSIES

Als u persoonlijk distributeurs en voorkeursklanten sponsort, verdient u 5% commissie over de verkopen in uw eerste lijn. Dit wordt de Level 1 (L1) Bonus* genoemd. NSE heeft aan alle producten een bepaalde puntenwaarde toegekend. De som van de puntenwaarde die door u, uw distributeurs en uw voorkeursklanten gegenereerd is, is van belang voor uw commissie. Om iedere maand voor de L1 Bonus in aanmerking te komen, moet u minimaal 100 PSV en minstens vijf detailhandelsverkopen per maand hebben.

* De L1 Bonus wordt niet betaald over het PSV van doorgeschoven distributeurs of voorkeursklanten in uw eerste lijn.

FAST-START PRODUCT PACKAGES – MAXIMALISEER UW VERDIENSTEN

Verdien Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Productpakketten) wanneer u uw bedrijfsactiviteiten uitbreidt. Als uw Distributeurs en klanten in de detailhandel ervoor kiezen om Fast-Start Productpakketten* van het Bedrijf te kopen, verdient u Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Productpakketten).

De Fast-Start Product Packages zijn bedoeld om nieuwe distributeurs een vliegende start te geven: ze bevatten een selectie van de best verkopende NSE-producten in één handig, aantrekkelijk geprijsd pakket. Tegelijkertijd bieden de pakketten de mogelijkheid om extra inkomsten te genereren. Als een Fast-Start Product Package verkocht wordt, heeft iedereen daar profijt van.

Zie onderstaand voorbeeld:

De door u persoonlijk gesponsorde distributeur of voorkeursklant koopt het pakket rechtstreeks van het Bedrijf.

- €250 Prijs van het Fast-Start Product Package wordt betaald door de distributeur
- 200 PSV Verdiend door de distributeur
- €50 Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Product Packages)

* De inhoud, PSV en de Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Product Packages) kunnen per land verschillen.

Neem voor meer informatie contact op met uw NSE-kantoor.

De aan- en verkoop van de Fast-Start Product Packages is optioneel.



POTENTIËLE VERDIENSTEN

Als distributeur kunt u het volgende verdienen:

- Tot 30% winst over verkopen aan detailhandelsklanten.
- L1 Bonus van 5% gebaseerd op het maandelijkse PSV van alle persoonlijk gesponsorde distributeurs en voorkeursklanten.
- Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Product Packages).

STAP 2 – LEIDERSCHAPSONTWIKKELING

DE BASIS VOOR UW TOEKOMST

Bouw uw verkooporganisatie op en word Executive door drie maanden lang aan de Executive-kwalificatievereisten te voldoen:

Vereisten maand 1 Een LOI indienen*

min. 100 PSV en min. 1.000 GSV genereren

Vereisten maand 2 Qualifying Executive (Q1)

min. 100 PSV en min. 1.500 GSV genereren

Vereisten maand 3 Qualifying Executive (Q2)

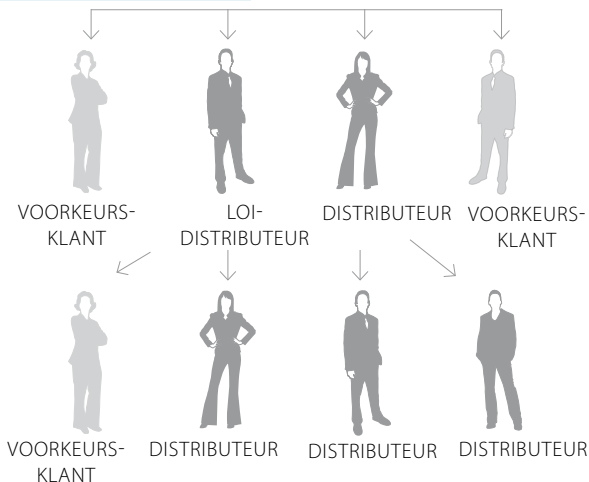
min. 100 PSV en min. 2.000 GSV genereren

Om commissies te verdienen, moeten Qualifying Executives Q1 en hoger geplaatsten een maandelijkse ADR van min. 50 PSV na korting hebben als onderdeel van hun maandelijkse PSV.



DETAILHANDELS-KLANT

U



*Als een distributeur voor de eerste keer 1.000 GSV (Groepsverkoopvolume) heeft, wordt er automatisch een LOI ingediend. Daar hoeven verder geen formulieren voor te worden ingevuld. Als een distributeur in het verleden al een LOI heeft ingediend en opnieuw wil deelnemen aan de Executive-kwalificatie, moet hij een nieuw LOI-formulier indienen bij het Bedrijf.

NB! Raadpleeg de tabel op de bladzijde hiernaast om te kijken wie bij wie meetelt, want bij distributeurs, LOI's en Qualifying Executives telt het volume van downlines die in hun 'Qualifying Executive'-maand zitten, niet mee.

POTENTIËLE VERDIENSTEN

Tijdens de Executive-kwalificatie kunt u het volgende verdienen:

- Tot 30% winst over verkopen aan detailhandelsklanten.
- L1 Bonus van 5% gebaseerd op het maandelijkse PSV van alle persoonlijk gesponsorde distributeurs en voorkeursklanten.
- Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Product Packages).
- Aandelen in de EMEA Mega Performance Bonus Pool. (Dit is een aanvulling op het Verkoopcompensatieplan. Raadpleeg de EMEA Mega Performance Bonus Pool folder voor meer informatie.)

Wie telt mee bij wie?

In de volgende tabel kunt u zien wie in uw downline u tijdens de Kwalificatie mag meetellen voor uw GSV-vereisten en voor extra bonussen.

UW TITEL

TITEL DOWNLINE

	Distributeur	LOI (maand 1)	Q1 (maand 2)	Q2 (maand 3)	Executive	Provisional Executive
Distributeur	*	*	*	*	*	*
LOI (maand 1))	*	*	*	*	*	*
Q1 (maand 2)					*	*
Q2 (maand 3)					*	*
Executive						
Provisional Executive						

POTENTIËLE VERDIENSTEN

Als u zich gekwalificeerd hebt als Executive, kunt u het volgende verdienen:

- hetzelfde als tijdens de Executive-kwalificatie
- PLUS**
- een maandelijkse Executive Bonus (EB) over uw totale Groepsverkoopvolume (GSV)

Om commissies te verdienen, moet u een maandelijkse ADR van min. 50 PSV na korting hebben als onderdeel van uw maandelijkse PSV.

EXECUTIVE BONUS

UW GSV =	U VERDIENT
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%

STAP 3 – DE REVOLUTIONAIRE WEALTH MAXIMISER VAN NU SKIN ENTERPRISES

VERZEKERT U VAN MAXIMALE UITBETALING

Zodra u Executive bent, profiteert u van de revolutionaire NSE Wealth Maximiser. De innovatieve Wealth Maximiser bestaat uit twee alternatieve betalingsberekeningen en **zorgt ervoor dat u automatisch betaald krijgt volgens de berekening die u iedere maand het meeste oplevert.**

Wanneer uw downline-distributeurs hun eigen organisatie opbouwen en het Executive-kwalificatieprogramma afronden, worden zij beschouwd als Breakaway Executives. Als er geen andere Executives tussen u en deze Breakaway Executives zitten – ongeacht het tussenliggende aantal distributeurniveaus – worden deze Breakaway Executives beschouwd als uw eerste-generatie Breakaway Executives (eerstelijns of G1 Executives).

Volume Maximiser

Ontvang de Extra Executive Bonus (EEB) PLUS een Double Generation 1 Bonus (DBLG1).

EXTRA EXECUTIVE BONUS (EEB)	
UW MINIMALE GSV	BONUS
3.000	5% commissie over uw GSV
+	
DOUBLE GENERATION 1 BONUS (DBLG 1)	
UW MINIMALE GSV	BONUS
3.000	10% commissie over uw G1 verkoopvolume

Om de Volume Maximiser berekening toe te passen, moet u minstens 3.000 GSV hebben. Als uw volume tussen de 2.000 en 2.999 ligt, ontvangt u een Breakaway Bonus van 2,5%, maar geen EEB, en ook geen Double G1 Bonus.

Depth Maximiser

Ontvang de Breakaway Executive Bonus.

Verdien tot 5% commissie over het GSV van uw Breakaway Executive Groups – tot zes generaties diep in uw organisatie (G1-G6).

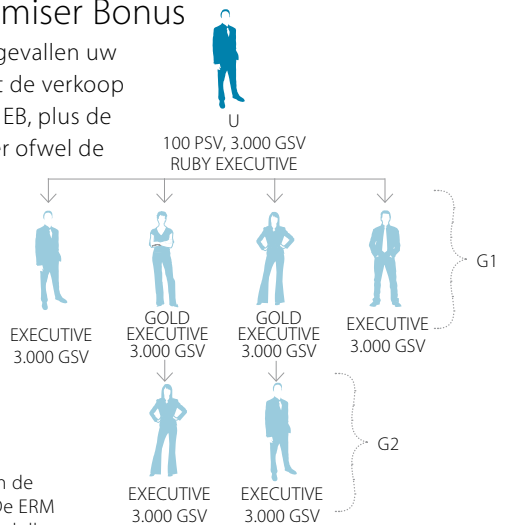
ERKENNINGSTITELS

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Aantal eerste-generatie Breakaway Executives						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

Voorbeeld uitbetaling Wealth Maximiser Bonus

Bij onderstaande voorbeelden ontvangt u in beide gevallen uw detailhandelswinst, Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Product Packages), de L1 Bonus en de EB, plus de respectieve betaling van ofwel de Volume Maximiser ofwel de Depth Maximiser.

VOLUME MAXIMISER		OF	DEPTH MAXIMISER	
EBB van 5%	\$150		5% over G1	\$600
DBLG1 van 10%	\$1200		5% over G2	\$300
Totaal	\$1350		Totaal	\$900



Om verkoopvolumepunten om te rekenen in een commissie in de lokale munteenheid, maakt het Bedrijf gebruik van een ERM. De ERM is een standaard wisselkoers ten opzichte van de Amerikaanse dollar, de primaire munt van NSE. Neem contact op met uw NSE-kantoor voor meer informatie over de huidige ERM voor uw markt.

INSTANDHOUDINGSVEREISTEN VOOR DE TITEL EXECUTIVE

Om de titel Executive te behouden en de Executive bonussen te ontvangen, moet een Executive maandelijks aan de instandhoudingsvereisten voor de titel Executive voldoen, te weten minimaal 100 PSV en minimaal 2.000 GSV. Om als Executive commissies te kunnen verdienen, moet u een maandelijks ADR van minimaal 50 PSV na korting hebben als onderdeel van uw PSV.

De eerste keer dat het GSV onder de 2.000 GSV komt, wordt een Pin Title Grace Month (Pintitelrespijttmaand) verstrekt. Tijdens de Pintitelrespijttmaand ontvangt een Executive de L1 Bonus als hij 100 PSV inclusief een ADR van minimaal 50 PSV na korting heeft, evenals Fast-Start Payments (betaling uit de verkoop van Fast-Start Product Packages) en detailhandelswinst, maar geen Executive bonussen. In een periode van twaalf maanden heeft iedere Executive recht op één Pintitelrespijttmaand. Als een Executive dus bijvoorbeeld een Pintitelrespijttmaand opneemt in mei, kan hij er pas in mei van het volgende jaar weer één opnemen.

Executives die niet aan hun instandhoudingsvereisten voldoen en die hun Pintitelrespijttmaand al hebben opgebruikt, krijgen de titel 'Provisional Executive'. Provisional Executives worden voor genealogische doeleinden als Executives beschouwd: ze tellen als Breakaway Executive voor hun upline, hun GSV wordt niet meegenomen in het GSV van hun upline en hun Breakaway Executives schuiven niet door naar de upline Executive.

De status van Provisional Executive wordt slechts eenmaal per Executive-schap toegekend. Een Provisional Executive houdt al zijn eigen Breakaways en telt als Breakaway Executive voor zijn upline. Het GSV van een Provisional Executive telt niet mee voor het GSV van zijn upline. Een Provisional Executive account kan maximaal drie (3) maanden achter elkaar de L1 Bonus van 5% ontvangen, evenals 'Fast-Start'-premies en detailhandelswinst, maar geen Executive bonussen. Als de Provisional Executive op enig moment in die drie maanden weer voldoet aan de instandhoudingsvereisten voor de titel Executive, wordt hij direct bevorderd tot Executive en in diezelfde maand als dusdanig betaald.

Als een Provisional Executive herbenoemd is tot Executive, maar er opnieuw niet in slaagt om de status van Executive te behouden en zijn periodieke Pintitelrespijttmaand al heeft opgebruikt, wordt hij gedegradeerd tot distributeur (een 'Demoted Executive' of 'DEXEC').

Als een Executive degradeert tot distributeur en zich op een later tijdstip opnieuw kwalificeert als Executive, moet hij na afloop van de recentste Provisional Executive cyclus minstens twaalf maanden wachten voordat hij hier opnieuw gebruik van kan maken. Als een gedegradeerde Executive gebruik maakt van de Executive Re-entry optie (zie 'Executive Re-entry' voor meer informatie) om zijn vroegere Executive-schap te behouden, mag hij de status van Provisional Executive niet opnieuw gebruiken. De Executive Re-entry optie is automatisch. Als een Executive of hoger geplaatste distributeur reeds gebruik heeft gemaakt van de Provisional Executive optie en dat nogmaals wil doen (nadat hij twaalf maanden heeft gewacht en als hij geen gebruik wil maken van de Executive Re-entry optie), moet hij hiertoe vóór het verstrijken van de Executive Re-entry periode een schriftelijk verzoek indienen bij zijn Account Manager. Bij deze optie worden voormalige Breakaways en Qualifying Executives afgesplitst van de eerste daarvoor in aanmerking komende upline van de aanvrager.

Het Executive Re-entry Programme: Executives moeten het hele Executive-kwalificatieproces opnieuw doorlopen om opnieuw de status van Executive te verkrijgen. Als de Demoted Executive de titel Executive binnen zes maanden na zijn degradatie terugkrijgt, krijgt hij zijn Breakaway Executives terug. Herbenoeming tot Executive is slechts eenmaal per Executive-schap mogelijk.

BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER ACCOUNT



Blue Diamond Executives krijgen een Blue Diamond Business Builder Position (BBP) zodra ze de status van Blue Diamond bereikt hebben en twee maanden achter elkaar behouden hebben (min. twaalf eerstelijns (G1) Executives).

Deze interessante BBP wordt in uw eerste lijn geplaatst en geeft u de mogelijkheid om extra commissie te ontvangen over het verkoopvolume van nieuw gecreëerde Executive Breakaway groepen. (De BBP telt niet als eerste-generatie Breakaway Executive voor de instandhouding van uw pintitel.) De BBP-account kan geen PSV en verkoopvolume opbouwen voor de L1 Bonus of andere bonussen, met uitzondering van de Breakaway Bonus. Al het volume van de BBP-account wordt doorgeschoven naar de bovenliggende account (uw Blue Diamond Executive account).

Wanneer nieuwe distributeurs zich onder deze BBP inschrijven en u hen traint om Breakaway Executives te worden, kunt u tot 5% extra Breakaway Bonus verdienen over uw nieuwe generaties Executives.

Uw BBP blijft gehandhaafd zolang u voldoet aan de vereisten voor de status van Blue Diamond Executive. Als u niet aan deze vereisten voldoet, wordt de Business Builder Position ingetrokken en worden eventuele Breakaway Executives onder de BBP voor commissiedoeleinden in de eerste generatie geplaatst.

Voor de Executive-instandhoudingsvereisten en de berekening van de Executive bonussen wordt het Groepsverkoopvolume dat gegenereerd wordt door distributeurs onder uw BBP-account, opgeteld bij het GSV van de bovenliggende account (uw Blue Diamond account).

Als u een Blue Diamond Executive bent geworden, kunt u contact opnemen met uw Account Manager voor meer informatie over het beheer van uw BBP-account.



VERKLARENDE WOORDENLIJST

Activiteitsvereisten: om in aanmerking te komen voor de bonussen van het Verkoopcompensatieplan, moet men 100 PSV en vijf detailhandelsverkopen per maand hebben. Qualifying Executives en Distributeurs met een hogere pintitel dienen als onderdeel van hun PSV ook een maandelijkse ADR-bestelling te hebben van minimaal 50 PSV na korting om te voldoen aan de maandelijkse vereisten van het Verkoopcompensatieplan en om bonussen te verdienen.

ADR (Automatic Delivery Rewards): meld u aan voor een maandelijkse automatische bestelling van NSE-producten of een maandelijkse donatie aan Nourish the Children® en u wordt beloofd voor uw trouw.

BEB (Breakaway Executive Bonus): een bonus van maximaal 5% over het verkoopvolume van ieder generatieniveau, gebaseerd op het totale aantal G1 Breakaway Executives (zie tabel bij Stap 3). Om een Breakaway Executive Bonus van 5% te ontvangen, moet een Executive minstens 3.000 GSV hebben. Als het GSV tussen de 2.000 en 2.999 ligt, wordt een Breakaway Executive Bonus van 2,5% betaald over het GSV van de Breakaway Executives (G1 tot G6) van die maand.

Breakaway Executive: een Distributeur die de Executive-kwalificatie voltooid heeft en zich 'afgesplitst' heeft van zijn upline. Dit houdt in dat het verkoopvolume van de nieuwe Executive en zijn Cirkelgroep niet meer meetelt voor het GSV van de upline. Als dit gebeurt, kan de upline Executive zich kwalificeren voor de Breakaway Bonus over het GSV van zijn nieuwe Breakaway Executive. Om een Breakaway Executive terug te krijgen, moet de kwalificatiedatum van de upline Executive op of vóór de datum vallen waarop de Breakaway Executive doorgeschoven wordt.

Cirkelgroep: voor Distributeurs die geen Executive zijn, bestaat een Cirkelgroep uit alle detailhandelsklanten, Voorkeursklanten en Distributeurs. Voor Executives bestaat een Cirkelgroep uit alle detailhandelsklanten, Voorkeursklanten, Distributeurs en Qualifying Executives.

Commissie: een geldbedrag dat u betaald krijgt op basis van uw productverkopen.

DBLG1 (Double G1 Bonus): een bonus van 10% over het totale GSV van G1 Executives. Om een Double G1 Bonus van 10% te ontvangen, moet een Executive ten minste 3.000 GSV hebben. Deze bonus wordt alleen conform de Volume Maximiser berekening betaald als deze berekeningmethode tot de hoogste uitbetaling leidt.

Detailhandelsklant: een detailhandelsklant is iemand die geen Distributeur is en producten tegen detailhandelsprijs koopt van een Distributeur of van het Bedrijf. Het volume van producten die bij het Bedrijf zijn gekocht door detailhandelsklanten die aan een Distributeursaccount zijn toegewezen, telt mee voor het PSV van de sponsor.

DEXEC (Demoted Executive): een Executive die niet aan de instandhoudingsvereisten voor de titel Executive voldaan heeft en gedegradeerd wordt tot Distributeur. Dit gebeurt doorgaans als hij tijdens zijn Executive-schap de status van Provisional Executive al heeft gehad.

EB (Executive Bonus): een bonus die u maandelijks kunt verdienen over uw totale GSV. Executive Bonussen variëren van 9% tot 15%, afhankelijk van uw totale GSV.

EEB (Extra Executive Bonus): een extra bonus van 5% over uw GSV. Om de Extra Executive Bonus van 5% te ontvangen, moet een Executive ten minste 3.000 GSV hebben (zie tabel bij Stap 3). Deze bonus wordt alleen conform de Volume Maximiser berekening betaald als deze berekeningsmethode tot de hoogste uitbetaling leidt.

Executive Re-entry (Herbenoeming tot Executive): het proces waarbij gedegradeerde Executives het kwalificatieproces opnieuw voltooien en de status van Executive terugkrijgen. Als een account die ooit Executive was het kwalificatieproces doorloopt en binnen zes maanden na zijn degradatie tot Distributeur weer Executive wordt, krijgt hij zijn voormalige Breakaway-organisatie terug. Hoewel een account het Kwalificatieproces zo vaak als hij wil mag doorlopen, kan hij zijn Breakaway organisatie uitsluitend in de eerste zes maanden na zijn degradatie tot Distributeur terugkrijgen.

Fast-Start Payment: de Fast-Start Payment wordt verdiend door de verkoop van door het Bedrijf goedgekeurde Fast-Start Product Packages aan nieuwe gesponsorde klanten en Distributeurs.

G1 (Generation 1): dit verwijst naar uw eerste generatie Breakaway Executives.

GSV (Groepsverkoopvolume): het totale PSV in uw Cirkelgroep, inclusief uw eigen PSV, in een bepaalde maand.

L1 (Level 1): alle accounts die momenteel door een Distributeur gesponsord worden, ongeacht hun titel.

Level 1 (L1) Bonus: een bonus van 5% over het PSV van alle persoonlijk gesponsorde accounts. De L1 Bonus wordt alleen betaald aan Distributeurs die aan de Activiteitsvereisten voldoen.

LOI (Intentieverklaring): een brief waarin een Distributeur blijk geeft van zijn intentie om Executive te worden. Een Distributeur begint automatisch aan de Executive-kwalificatie als hij voldoet aan de vereisten voor maand 1 (ook wel de 'LOI-maand' genoemd). Tijdens de eerste maand van de Executive-kwalificatie wordt een Distributeur vaak aangeduid met de term 'LOI'. Een LOI is niet hetzelfde als een Qualifying Executive (Q1, Q2), hoewel beiden bezig zijn met de kwalificatie tot Executive. Als een Distributeur in het verleden al een Qualifying Executive is geweest en hij opnieuw aan de Executive-kwalificatie wil beginnen, moet hij een formele LOI indienen bij het Bedrijf.

PEXEC (Provisional Executive): een Executive die niet aan de instandhoudingsvereisten voor de titel Executive voldaan heeft en zijn Respijtmaand al heeft gebruikt. Een PEXEC houdt al zijn eigen Breakaways en telt als Breakaway Executive voor zijn upline. Het GSV van een PEXEC telt niet mee voor het GSV van zijn upline. Een account mag maximaal drie maanden achter elkaar een PEXEC zijn. Als een PEXEC weer aan de instandhoudingsvereisten voor de titel Executive voldoet, wordt hij in de maand dat hij aan de vereisten voldoet direct bevorderd tot Executive.

Pin Title Grace Month (Pintitelrespijtmaand): als een Executive niet aan de instandhoudingsvereisten voor de titel Executive voldoet, kan hij een Pintitelrespijtmaand opnemen om de status van Executive te behouden. In een lopende kalenderperiode van twaalf maanden heeft iedere Executive recht op één Pintitelrespijtmaand. Als u bijvoorbeeld een Pintitelrespijtmaand opneemt in mei, kunt u er pas in mei van het volgende jaar weer één opnemen. Tijdens een Pintitelrespijtmaand worden er geen Executive-bonussen uitbetaald. Als een Executive tijdens de Pintitelrespijtmaand voldoet aan de minimale activiteitsvereisten, kan hij wel een L1 Bonus verdienen.

PSV (Persoonlijk verkoopvolume): het maandelijks aantal punten voor de producten en diensten die u hoofdzakelijk voor de detailhandelsverkoop of voor persoonlijk gebruik van het Bedrijf koopt. Het PSV omvat ook punten van producten die uw persoonlijke detailhandelsklanten rechtstreeks bij het Bedrijf hebben gekocht.

QEXEC (Qualifying Executive [Q1, Q2]): een Distributeur die zijn eerste Executive-kwalificatiemaand (de zogenaamde LOI-maand) met succes heeft afgerond en nu bezig is om zich te kwalificeren als Executive van NSE (zie tabel bij Stap 2 voor informatie over de maandelijks vereisten).

Roll-up Breakaway Executive: een Breakaway Executive in uw G1-G6 die, doordat zijn upline Executive er niet in is geslaagd zijn Executive-status te behouden, doorschuift naar de eerstvolgende in aanmerking komende upline Executive. Om een Breakaway Executive terug te krijgen, moet de kwalificatiedatum van de upline Executive op of vóór de datum vallen waarop de Breakaway Executive doorgeschoven wordt.

Roll-up GSV (doorgeschoven GSV): als een eerstelijns (G1) Breakaway Executive degradeert tot Distributeur, wordt het GSV van die gedegradeerde Breakaway Executive doorgeschoven naar het GSV van zijn upline. Het GSV-gedeelte van de upline dat afkomstig is van de gedegradeerde Breakaway Executive wordt 'doorgeschoven GSV' genoemd. Dit geldt alleen voor uplines die Breakaway Executives hebben in markten die niet deelnemen aan het PEXEC-programma. Het GSV van de DEXEC wordt pas de volgende maand doorgeschoven, als zijn titel Distributeur is.

Sponsor: een Distributeur die persoonlijk een andere Distributeur of Voorkeursklant werft en deze inschrijft in zijn eerste lijn (L1).

Voorkeursklant: een voorkeursklant is iemand die geen Distributeur is, maar wel met korting producten mag kopen van het Bedrijf.

Wealth Maximiser: een bonusberekeningselement van het Verkoopcompensatieplan waardoor automatisch de gunstigste bonusberekeningsmethode wordt toegepast: de Volume Maximiser (Extra Executive Bonus + Double G1 Bonus) OF de Depth Maximiser (Breakaway Executive Bonus).

Opmerkingen:

- Om voor de bonussen in aanmerking te komen, dient u maandelijks aan ten minste vijf mensen producten verkocht te hebben. Alle bewijzen van detailhandelsverkopen dienen ten minste vier jaar bewaard te blijven.
- Er wordt steekproefsgewijs gecontroleerd of aan alle detailhandelsverkoopvereisten van het Bedrijf voldaan is.
- Alle producten die via een ADR-bestelling gekocht zijn door mensen die geen Distributeur of klant zijn, tellen maandelijks automatisch mee voor de detailhandelsverkoopvereisten.
- Er worden nooit bonussen betaald voor wervingsactiviteiten. Bonussen kunnen alleen verdiend worden door middel van de verkoop van producten.
- Alle bonussen worden maandelijks berekend en rond de 25^e van de volgende maand betaald of gestort.

