

PLAN KOMPENSACYJNY - SPRZEDAŻ



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® to różnica udowodniona.

Dzięki współpracy z Państwem, wyróżniamy się jako liderzy na rynku sprzedaży bezpośredniej.

Nasza wizja jest jednoznaczna:

Stać się światowym liderem w dziedzinie sprzedaży bezpośredniej dzięki generowaniu dla Dystrybutorów wyższych przychodów niż jakakolwiek inna firma!



Ważne informacje:

- Aby zapoznać się z terminologią stosowaną w „Planie Kompensacyjnym”, proszę odnieść się do Glosariusza zamieszczonego na ostatniej wewnętrznej stronie okładki.
- Jedynie Aktywnym Dystrybutorom przysługuje prawo do otrzymywania prowizji i premii. Generowanie 100 punktów wartości sprzedaży osobistej (PSV) jest wymogiem koniecznym do otrzymania od Spółki miesięcznej wypłaty. Ponadto, osoby o statusie LOI lub wyższym muszą posiadać miesięczne zamówienie w ramach Rentownego Programu Automatycznej Dostawy (ADR) o wartości przynajmniej 50 PSV przed odliczeniem redukcji. Wszystkie premie i prowizje wypłacane są na podstawie spełnionych wymagań dotyczących realizacji przynajmniej pięciu transakcji sprzedaży detalicznej miesięcznie.
- Przez przynajmniej cztery lata należy zachować wszystkie dokumenty potwierdzające dokonanie każdej transakcji sprzedaży detalicznej. Zgodność z wymaganiami Spółki dotyczącymi realizacji sprzedaży detalicznej jest losowo monitorowana przez Spółkę. Zakupy dokonane przez osobę nie będącą Dystrybutorem w formie zamówienia ADR zostają automatycznie zapisane na poczet wymagań miesięcznych wyników sprzedaży detalicznej. Prowizje i premie nie obejmują procesu rekrutacji, jedynym sposobem uzyskania wynagrodzenia jest sprzedaż produktów.
- Przed złożeniem każdego zamówienia, należy sprzedać lub spożytkować 80% całkowitej wartości PSV poprzedniego zamówienia.
- Wszystkie prowizje i premie są obliczane co miesiąc i wypłacane około 25-ego dnia następnego miesiąca.
- Zbudowanie stabilnego i dobrze prosperującego biznesu wymaga czasu, wysiłku i zaangażowania. Nie ma żadnej gwarancji sukcesu finansowego, a wynagrodzenie Dystrybutorów zależy wyłącznie od ich wydajności.
- Aby uzyskać informacje o średnich prowizjach dystrybutorskich na całym świecie, należy zwrócić się do Spółki z prośbą o dokument zatytułowany „Podsumowanie Wynagrodzeń Dystrybutorów”.
- Aby zostać Dystrybutorem, należy uiścić jednorazową opłatę rejestracyjną lub złożyć zamówienie ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji. Pozostałe zakupy są opcjonalne.
- Aby przeliczyć punkty wartości sprzedaży na lokalną walutę w celu dokonania wypłat prowizyjnych, Spółka stosuje stały przelicznik Exchange Rate Multiplier (ERM). Przelicznik ERM pozwala zaadaptować wartość sprzedaży generowaną globalnie przez strukturę Dystrybutora do lokalnej waluty każdego rynku. ERM to standardowy przelicznik ustalony w opozycji do dolara USD, który jest główną walutą Nu Skin Enterprises (NSE).
- System wynagrodzeń „Planu Kompensacyjnego” dotyczy także Dystrybutorów posiadających zamówienia ADP o wartości przynajmniej 50 PSV przed odliczeniem redukcji, uwzględnionej w wygenerowanej przez nich miesięcznej wartości PSV, które zostały złożone przed wprowadzeniem na ich rynek programu ADR 1 września 2009 r. Szczegółowe informacje na temat możliwości zachowania przywilejów obowiązujących w programie ADP po wprowadzeniu programu ADR są dostępne w Biurze Obsługi Klienta.

ETAP 1 – PIERWSZE KROKI

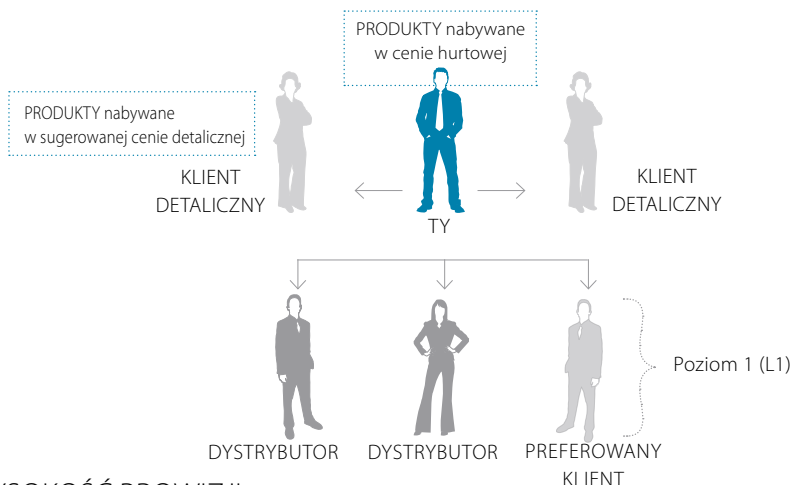
ZYSKI DETALICZNE, PROWIZJE, PREMIE ZA SZYBKI START

Aby zostać Dystrybutorem NSE, należy wypełnić i podpisać Umowę Dystrybutora. Wszelkich szczegółowych informacji udziela początkującemu Dystrybutorowi osoba, która poleciła mu możliwości biznesowe Nu Skin® lub lokalne biuro Spółki.

ZYSKI DETALICZNE

Dystrybutorzy nabywają produkty Spółki po bardzo atrakcyjnych cenach, a następnie sprzedają je swoim klientom po cenach detalicznych. Spółka podaje detaliczną cenę sugerowaną każdego produktu, Dystrybutorzy, jako niezależni kontrahenci, mają jednak prawo do samodzielnego ustalania wysokości cen sprzedawanych przez siebie artykułów.

Osobista strona internetowa Dystrybutora NSE Dreams to niezwykle użyteczne narzędzie online, dzięki któremu można łatwo realizować sprzedaż produktów na całym świecie. Za każdy produkt sprzedany za pośrednictwem swojej strony NSE Dreams, Dystrybutor otrzymuje prowizję oraz nawet do 30% zysku detalicznego (Spółka pobiera 15% detalicznego zysku brutto na pokrycie realizacji i kosztów wysyłki). Produkty oferowane na stronie NSE Dreams Dystrybutora są dostępne w sprzedaży detalicznej po cenach sugerowanych przez Spółkę.



WYSOKOŚĆ PROWIZJI

Osobiście zasponsorowani Dystrybutorzy i Klienci Preferowani tworzą pierwszy poziom struktury Dystrybutora. Dystrybutor uprawniony jest do otrzymywania 5% prowizji na swoim pierwszym poziomie sprzedaży (Bonus L1*). Wszystkim produktom NSE przypisano odpowiednią wartość punktową (PSV). Wysokość prowizji Dystrybutora zależy od ogólnej wartości punktowej produktów sprzedanych przez niego samego, jego Dystrybutorów i Klientów Preferowanych. Aby zyskać prawo do otrzymania L1 w danym miesiącu, należy w tym okresie wygenerować 100 PSV (punktów wartości sprzedaży osobistej) oraz zrealizować przynajmniej pięć transakcji sprzedaży detalicznej.

* Bonus L1 nie obejmuje wartości PSV wygenerowanej na pierwszym poziomie przez przejętych Dystrybutorów lub Klientów Preferowanych.

ZESTAW PRODUKTÓW SZYBKIEGO STARTU – MAKSYMALIZACJA ZAROBKÓW

Prawo do Premii za Szybki Start (wyплаты na podstawie sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu) przysługuje Dystrybutorowi w momencie powielenia swojej struktury. Dystrybutor otrzymuje Premię za Szybki Start, kiedy jego Dystrybutorzy oraz Klienci Preferowani nabywają Zestawy Szybkiego Startu*.

Zestawy Produktów Szybkiego Startu zostały stworzone z myślą o ułatwieniu początkowej działalności przedsiębiorczej nowym Dystrybutorom. Zawierają rozsądnie dobrane, najlepiej sprzedające się produkty NSE w wygodnym opakowaniu i po atrakcyjnej cenie. Ponadto, dają możliwość dodatkowego zysku – sprzedaż takiego zestawu przynosi korzyści każdemu.

Przykład:

Osobiście zasponsorowany Dystrybutor lub Klient Preferowany nabywa zestaw bezpośrednio od Spółki:

- | | |
|------------|---|
| - 250,00 € | koszt zestawu, który pokrywa Dystrybutor |
| - 200 PSV | wartość wygenerowana przez Dystrybutora |
| - 50,00 € | Premia za Szybki Start przysługująca Sponsorowi |

* Zawartość i cena zestawu, jego wartość punktowa oraz wysokość Premii za Szybki Start (wyплаты na podstawie sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu) mogą różnić się od siebie w poszczególnych krajach. Szczegółowe informacje dostępne są w lokalnym biurze Nu Skin®. Zakup Zestawów Produktów Szybkiego Startu nie jest obowiązkowy.



MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE **Dystrybutora:**

- Do 30% wpływów ze sprzedaży Klientom Detalicznym.
- Bonus L1 wynoszący 5% miesięcznej łącznej wartości punktów sprzedaży osobistej wszystkich zasponsorowanych przez siebie Dystrybutorów i Klientów Preferowanych na pierwszym poziomie swojej struktury.
- Premia za Szybki Start (wyплата na podstawie sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu).

WSKAZÓWKA BIZNESOWA

Rejestrowanie Klientów Preferowanych i Dystrybutorów za pośrednictwem opcji złożenia zamówienia ADR pozwala wygenerować stałą wartość sprzedaży, dzięki której Dystrybutor zapewnia sobie stabilizację przychodów i trwałą rozwój biznesu.

ETAP 2 – ROZWÓJ PRZYWÓDZTWA

FUNDAMENT PRZYSZŁOŚCI BIZNESU

Aby zbudować swoją strukturę i zostać jej Liderem, należy spełnić wymogi trzymiesięcznego procesu kwalifikacji:

Wymogi Pierwszego Miesiąca: Złożenie LOI*

Należy wygenerować przynajmniej 100 PSV oraz przynajmniej 1000 GSV.

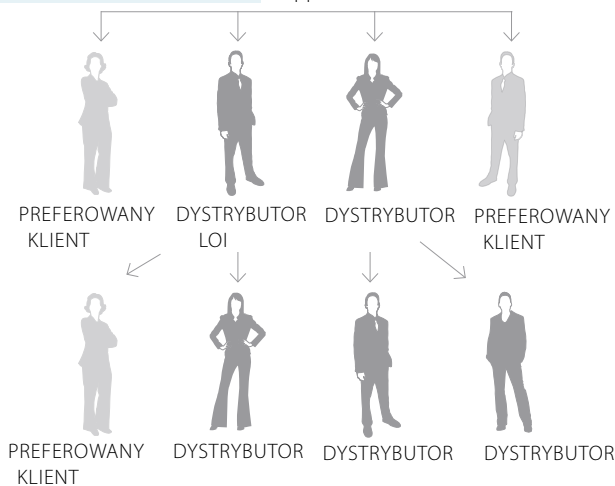
Wymogi Drugiego Miesiąca: Dystrybutor w Okresie Kwalifikacji na Kierownika (Q1)

Należy wygenerować przynajmniej 100 PSV oraz przynajmniej 1500 GSV.

Wymogi Trzeciego Miesiąca: Dystrybutor w Okresie Kwalifikacji na Kierownika (Q2)

Należy wygenerować przynajmniej 100 PSV oraz przynajmniej 2000 GSV.

Aby otrzymać prowizję, Dystrybutorzy o statusie LOI lub wyższym muszą posiadać miesięczne osobiste ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji, uwzględnione w ich miesięcznej wartości PSV.



*W momencie, gdy Dystrybutor osiąga 1000 GSV po raz pierwszy, LOI zostaje złożony automatycznie, bez konieczności dostarczania dodatkowych dokumentów. Dystrybutor, który już w przeszłości złożył LOI i pragnie ponownie przystąpić do procesu kwalifikacji na Kierownika, musi samodzielnie złożyć w Spółce nowy LOI.

UWAGA! Sposób obliczania zysków płynących z działalności poszczególnych osób w danej strukturze obrazuje tabela na następnej stronie (Dystrybutorzy, LOI oraz Dystrybutorzy w Okresie Kwalifikacji na Kierownika nie wliczają wartości osób uplasowanych niżej w strukturze będących w Okresie Kwalifikacji na Kierownika).

MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE Dystrybutora w Okresie Kwalifikacji na Kierownika:

- Do 30% wpływów ze sprzedaży Klientom Detalicznym.
- Bonus L1 wynoszący 5% miesięcznej łącznej wartości punktów sprzedaży osobistej wszystkich zasponsorowanych przez siebie Dystrybutorów i Klientów Preferowanych na pierwszym poziomie swojej struktury.
- Premia za Szybki Start (wyplata na podstawie sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu).
- Udziały w regionalnej Mega Puli Premii (dodatkowy element uzupełniający system wynagrodzeń „Planu Kompensacyjnego”; szczegóły na stronie 10).

Kto wlicza kogo?

Poniższa tabela ilustruje sposób obliczania punktów wartości sprzedaży grupowej (GSV) oraz wszelkich dodatkowych bonusów.

TYTUŁ UPLINE'A

STATUS OSOB UPŁASOWANYCH NIŻEJ W STRUKTURZE

	Dystrybutor	LOI (Miesiąc 1)	Q1 (Miesiąc 2)	Q2 (Miesiąc 3)	Kierownik	Kierownik Warunkowy
Dystrybutor	*	*	*	*	*	*
LOI (Miesiąc 1)	*	*	*	*	*	*
Q1 (Miesiąc 2)					*	*
Q2 (Miesiąc 3)					*	*
Kierownik						
Kierownik Warunkowy						

MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE **Kierownika:**

- Wszystkie przywileje przysługujące Dystrybutorowi w Okresie Kwalifikacji na Kierownika

PLUS

- Miesięczna Premia Kierownicza (EB) na podstawie swojej całkowitej wartości sprzedaży grupowej (GSV).

Aby otrzymać prowizję, Dystrybutorzy o statusie LOI lub wyższym muszą posiadać miesięczne osobiste ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji, uwzględnione w ich miesięcznej wartości PSV.

PREMIA KIEROWNICZA

WYGENEROWANA WARTOŚĆ GSV	PROPORCJONALNA WYSOKOŚĆ PREMII
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%

ETAP 3 – REWOLUCYJNY MAKSYMALIZATOR DOBROBYTU NU SKIN ENTERPRISES

ZAPEWNIĄ MAKSYMALNĄ WYPŁATĘ

Osiągnąwszy status Kierownika, można czerpać zyski z rewolucyjnego Maksymalizatora Dobrobytu NSE. Oferuje on dwie alternatywne metody kalkulowania wypłaty i **automatycznie wybiera opcję najkorzystniejszą dla każdego Dystrybutora.**

W momencie, kiedy osoby uplasowane niżej w strukturze, które pomyślnie rozwijają swoje własne organizacje, osiągają tytuł kierowniczy, określane są mianem Kierowników Grup Odłączonych. Kierownicy Grup Odłączonych znajdujący się najbliżej Kierownika tworzą jego pierwszą generację (G1) bez względu na liczbę poziomów, która ich dzieli.

Maksymalizator Wartości

Ekstra Premia Kierownicza (EEB) oraz Premia Podwójnej Pierwszej Generacji (DBLG1).

EKSTRA PREMIA KIEROWNICZA	
MINIMALNA WARTOŚĆ GSV	BONUS
3000	5%-owa prowizja na podstawie wygenerowanej wartości GSV
+	
PREMIA PODWÓJNEJ G1 (DBLG1)	
MINIMALNA WARTOŚĆ GSV	BONUS
3000	10%-owa prowizja na podstawie wartości sprzedaży wygenerowanej w pierwszej generacji (G1)

Aby skorzystać z kalkulacji Maksymalizatora Wartości, należy wygenerować wartość przynajmniej 3 000 GSV. W przypadku wygenerowania wartości oscylującej pomiędzy 2 000 a 2 999, Kierownik otrzymuje 2,5%-ową Premię za Kierowników Grup Odłączonych bez EEB i Premii Podwójnej G1.

Maksymalizator Zasięgu

Premia za Kierownika Grupy Odłączonej

5%-owa prowizja na podstawie wartości GSV Kierowników Grup Odłączonych aż do szóstej generacji (G1 – G6) w głąb swojej struktury.

TYTUŁY ODZNACZEŃ

	Kierownik Złoty	Kierownik Lapisowy	Kierownik Rubinowy	Kierownik Szmaragdowy	Kierownik Diamentowy	Kierownik Błękitnego Diamentu
Liczba Kierowników Grup Odłączonych pierwszej generacji						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

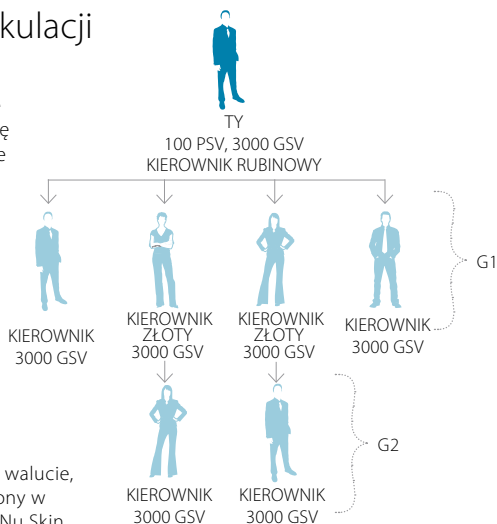
Przykład wypłaty na podstawie kalkulacji Maksymalizatora Dobrobytu

W przykładzie poniżej, w obu przypadkach Kierownik otrzymuje swój zysk detaliczny, Premię za Szybki Start, Bonus L1 oraz Premię Kierowniczą, plus odpowiednią wypłatę wyliczoną na podstawie Maksymalizatora Wartości lub Maksymalizatora Zasięgu.

MAKSYMALIZATOR WARTOŚCI	
EBB 5%-owa	\$150
DBLG1 10%-owa	\$1200
Suma	\$1350

LUB

MAKSYMALIZATOR ZASIĘGU	
G1 5%-owa	\$600
G2 5%-owa	\$300
Suma	\$900



Aby zamienić punkty wartości sprzedaży na premię w lokalnej walucie, Spółka stosuje stały przelicznik kursów walutowych ERM ustalony w opozycji do dolara amerykańskiego będącego główną walutą Nu Skin Enterprises (NSE). W celu uzyskania szczegółowych informacji na temat ERM w poszczególnych krajach należy skontaktować się z lokalnym biurem Nu Skin®.

WYMOGI DOTYCZĄCE UTRZYMANIA TYTUŁU KIEROWNIKA

Aby utrzymać tytuł Kierownika i mieć prawo do Premii Kierowniczych, Kierownik zobowiązany jest spełniać miesięczne Wymogi Utrzymania Tytułu Kierownika zakładające wygenerowanie przynajmniej 100 PSV oraz przynajmniej 2 000 GSV. Prowizja przysługuje jedynie Kierownikom posiadającym miesięczne osobiste ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji, uwzględnione w ich miesięcznej wartości PSV.

W przypadku wygenerowania wartości GSV niższej niż 2 000, Kierownikowi przysługuje Miesiąc Prolongaty Tytułu. W tym okresie Kierownik ma prawo otrzymać Bonus L1, pod warunkiem, że wygeneruje 100 PSV i posiada zamówienie ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji, Premię za Szybki Start (wypłatę na podstawie sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu) oraz wszelkie zyski wynikające z realizacji sprzedaży detalicznej. Kierownik w okresie Miesiąca Prolongaty tytułu nie kwalifikuje się do otrzymania Premii Kierowniczych. Kierownik ma prawo do jednego Miesiąca Prolongaty Tytułu w ciągu dwunastu miesięcy kalendarzowych. Na przykład, Kierownikowi, który korzysta z Miesiąca Prolongaty Tytułu w maju, najwcześniejszy kolejny Miesiąc Prolongaty Tytułu przysługuje dopiero w maju następnego roku.

Kierownik, który nie spełnia Wymogów Utrzymania Tytułu Kierowniczego, a wykorzystał już swój Miesiąc Prolongaty Tytułu, określany jest mianem Kierownika Warunkowego. Pod względem strukturalnym Kierownik Warunkowy funkcjonuje tak samo jak Kierownik: stanowi Kierownika Grupy Odłączonej w strukturze swojego upline'a (osoby uplasowanej wyżej w strukturze), przy czym jego wartość GSV nie wlicza się do wartości GSV jego upline'a. Ponadto, jego upline nie przejmuje jego własnych Kierowników Grup Odłączonych.

Status Kierownika Warunkowego przysługuje Kierownikowi jeden raz. Kierownik Warunkowy zachowuje swoich Kierowników Grup Odłączonych, jednocześnie pozostając Kierownikiem Grupy Odłączonej dla osób uplasowanych wyżej w swojej strukturze (upline). Wartość wygenerowana przez Kierownika Warunkowego nie jest brana pod uwagę przy kalkulowaniu wartości GSV jego upline'ów. Kierownik Warunkowy ma prawo do otrzymywania Bonusu L1 w wysokości 5% przez trzy (3) kolejne miesiące, a także Premii za Szybki Start (wypłatę na podstawie sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu) oraz wszelkich zysków wynikających z realizacji sprzedaży detalicznej. Nie przysługują mu natomiast Premie Kierownicze. Kierownik Warunkowy, który spełnia Wymogi Utrzymania Tytułu Kierowniczego w ciągu trzymiesięcznego Okresu Warunkowego, odzyskuje natychmiast swój tytuł kierowniczy i otrzymuje wypłatę adekwatną do swojego statusu jeszcze w tym samym miesiącu.

Kierownik Warunkowy, który odzyskał swój status kierowniczy i ponownie nie spełnia Wymogów Utrzymania Tytułu Kierowniczego, przy czym nie przysługuje mu już Okres Prolongaty Tytułu, zostaje zdegradowany do poziomu Dystrybutora (Kierownik Zdegradowany lub DExec).

Osoby, które spadają z poziomu Kierownika do poziomu Dystrybutora i podejmują ponowną próbę kwalifikacji na Kierownika mogą skorzystać z Okresu Warunkowego dopiero po upływie dwunastu (12) miesięcy od końca ostatnio spożytkowanego Okresu Warunkowego. Kierownik, który utracił tytuł i decyduje się na opcję Rekwalifikacji Kierowniczej (szczegóły w części „Rekwalifikacja Kierownicza” poniżej) nie może ponownie użyć Okresu Warunkowego. Opcja Rekwalifikacji Kierowniczej wybierana jest automatycznie. Osoby o statusie Kierownika lub wyższym, które wykorzystały już swój Okres Warunkowy i pragną go użyć ponownie (odczekawszy 12 miesięcy i nie chcąc przechodzić przez proces Rekwalifikacji Kierowniczej) są zobowiązane powiadomić o tym swojego Account Managera na piśmie przed upływem Okresu Rekwalifikacji Kierowniczej. W takiej sytuacji dawni Kierownicy Grup Odłączonych oraz Dystrybutorzy w Okresie Kwalifikacji na Kierownika przynależą do najbliższej uprawnionej osoby uplasowanej ponad wnioskującym.

Rekwalifikacja Kierownicza. W celu odzyskania tytułu Kierownika należy ponownie przejść kompletny proces kwalifikacji kierowniczej. Jeżeli Kierownik Zdegradowany odzyskuje tytuł kierowniczy w ciągu sześciu miesięcy następujących po utracie tytułu, odzyskuje również swoich Kierowników Grup Odłączonych. Opcja Rekwalifikacji Kierowniczej przysługuje tylko raz.

KONTO LIDERA BIZNESU BŁĘKITNEGO DIAMENTU



Konto Lidera Biznesu Błękitnego Diamentu (BBP) przysługuje Kierownikom Błękitnego Diamentu (osobom posiadającym przynajmniej 12 Kierowników Grup Odłączonych w swojej pierwszej generacji), którzy zachowali swój prestiżowy tytuł przez dwa kolejne miesiące.

BBP znajduje się na pierwszym poziomie struktury Kierownika Błękitnego Diamentu i pozwala mu otrzymywać dodatkową wypłatę na podstawie wyników sprzedaży nowo powstałych struktur Kierowników Grup Odłączonych (konto BBP nie jest uznawane za Kierownika Grupy Odłączonej pierwszej generacji dla celów zachowania tytułu Kierownika Błękitnego Diamentu). Konto BBP nie gromadzi PSV i nie kwalifikuje się do otrzymywania bonusu L1 lub innych bonusów, z wyjątkiem Premii za Kierownika Grupy Odłączonej. Całkowita wartość konta BBP zostaje przejęta przez konto macierzyste Kierownika Błękitnego Diamentu.

Rejestrując pod kontem BBP nowych Dystrybutorów, którzy stają się Kierownikami Grup Odłączonych, można zarobić dodatkowe 5% Premii za Kierownika Grupy Odłączonej na podstawie nowych generacji Kierowników Grup Odłączonych.

Konto BBP istnieje pod warunkiem, że Kierownik spełnia wymagania utrzymania tytułu Kierownika Błękitnego Diamentu. W przypadku niespełnienia wymagań, konto BBP zostaje anulowane, a Kierownicy Grup Odłączonych zarejestrowani dotychczas pod kontem BBP zostają przeniesieni do pierwszej generacji dla celów prowizyjnych.

Dla potrzeb utrzymania statusu Kierownika Błękitnego Diamentu oraz określenia wysokości Premii Kierowniczej, wartość Sprzedaży Grupowej wygenerowana przez Dystrybutorów zarejestrowanych pod kontem BBP jest sumowana z wartością GSV macierzystego konta Błękitnego Diamentu.

Zdobywszy tytuł Kierownika Błękitnego Diamentu, należy zasięgnąć szczegółowych informacji na temat zarządzania kontem BBP u swojego Account Managera.



MEGA PULA PREMII DLA OBU AMERYK, EUROPY ORAZ KRAJÓW POŁUDNIOWEGO PACYFIKU

Poza systemem wynagrodzeń dotyczącym sprzedaży, Nu Skin® oferuje dodatkowy element pozwalający zarobić udziały w całkowitej sprzedaży prowizyjnej realizowanej w regionie obu Ameryk, Europy oraz krajów Południowego Pacyfiku NSE. Ze względu na fakt, że Mega Pula Premii jest jedynie dodatkiem do „Planu Kompensacyjnego”, może zostać zmodyfikowana lub zlikwidowana w dowolnym momencie, o czym Spółka poinformuje z trzydziestodniowym (30) wyprzedzeniem.

Dystrybutorzy w Okresie Kwalifikacji na Kierownika oraz Kierownicy mogą zdobywać akcje na podstawie sprzedaży prowizyjnej w Kanadzie, Europie, Izraelu, Rosji, Republice Południowej Afryki, w krajach Południowego Pacyfiku, Ameryce Południowej oraz Stanach Zjednoczonych. Uczestnicy muszą spełnić miesięczne wymogi utrzymania swojego tytułu kierowniczego, posiadać osobiste zamówienie ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji oraz uzyskać akcje w sposób objaśniony poniżej:

Dystrybutorzy w miesiącu LOI (pierwszym miesiącu kwalifikacji kierowniczej) nie mogą zdobywać akcji i uczestniczyć w Puli.



LICZBA AKCJI KWALIFIKUJĄCA DO UCZESTNICTWA

Akcje zdobywa się każdego miesiąca na podstawie poniższych kryteriów

PRZYNAJMNIEJ 4 AKCJE DLA DYSTRYBUTORÓW W OKRESIE KWALIFIKACJI NA KIEROWNIKA	1 AKCJA =	<ul style="list-style-type: none">• Spełnienie wymogów miesiąca LOI* przez 1 Dystrybutora z Grupy Podstawowej
PRZYNAJMNIEJ 6 AKCJI DLA KIEROWNIKÓW	1 AKCJA =	<ul style="list-style-type: none">• Spełnienie wymogów miesiąca LOI* przez 1 Dystrybutora z Grupy Podstawowej <p>LUB</p> <ul style="list-style-type: none">• Spełnienie wymogów Q1 lub Q2 przez 1 Dystrybutora w Okresie Kwalifikacji na Kierownika z Grupy Podstawowej.

*Spełnienie wymogów miesiąca LOI liczy się jako akcja, jeżeli wartość LOI została wygenerowana niezależnie od wyników GSV wszelkich LOI uplasowanych poniżej w strukturze (downline).

Szczegóły uczestnictwa w Mega Pulii Premii

Jedynie Dystrybutorzy LOI lub w Okresie Kwalifikacji na Kierownika pochodzący z jednego z wyżej wymienionych krajów liczą się jako akcja dla osób uplasowanych wyżej w swojej strukturze.

Wartość GSV Dystrybutora LOI musi zostać wygenerowana niezależnie od wartości wszelkich LOI w jego Grupie Podstawowej. Wartości punktowe zaliczane są na poczet osoby uplasowanej wyżej w strukturze zgodnie z zasadami tabeli „Kto wlicza kogo”, ale udziały w Mega Pulii Premii przyznawane są wyłącznie na podstawie wartości wygenerowanej niezależnie. W zależności od struktury, LOI może stanowić akcję zarówno dla Dystrybutora w Okresie Kwalifikacji na Kierownika jak i dla Kierownika.

Jedynie ci Dystrybutorzy LOI oraz w Okresie Kwalifikacji Kierowniczej, którzy spełnią wymagania dotyczące wygenerowanej wartości stanowią akcje dla osób uplasowanych wyżej strukturze. Dystrybutor LOI uplasowany niżej w strukturze liczy się jako akcja jedynie raz w ciągu sześciu miesięcy. Na przykład, jeżeli osoba o statusie LOI liczy się jako akcja dla osoby uplasowanej wyżej w swojej strukturze w listopadzie, a nie spełni wymogów kwalifikacji i ponownie składa List Intencyjny w marcu, nie może zostać uznana za akcję w marcu.

Wysokość udziałów zmienia się co miesiąc w zależności od liczby wypłacanych akcji, liczby uczestników oraz ogólnych wyników sprzedaży prowizyjnej realizowanej na odnośnych rynkach. Wartość jednej akcji obliczana jest poprzez podział całkowitej wysokości sprzedaży prowizyjnej na tych rynkach przez liczbę wypłacanych akcji.



GLOSARIUSZ

Wymagania dotyczące aktywności: Dystrybutor uznany jest za aktywnego i kwalifikuje się do otrzymania prowizji i premii w momencie wygenerowania 100 PSV i zrealizowania pięciu transakcji sprzedaży detalicznej miesięcznie. Osoby o statusie Dystrybutora w Okresie Kwalifikacji na Kierownika lub wyższym kwalifikują się do otrzymania prowizji, jeżeli posiadają również miesięczne zamówienie ADR o wartości przynajmniej 50 PSV po odliczeniu redukcji uwzględnione w ich miesięcznych PSV.

ADR (Rentowny Program Automatycznej Dostawy): Program pozwalający złożyć miesięczne zamówienie automatycznej dostawy produktów NSE lub wykupić miesięczną darowiznę Nourish the Children®, oferując dodatkowe korzyści jako wynagrodzenie zmanifestowanej w ten sposób lojalności Dystrybutora w stosunku do Spółki.

Kierownik Grupy Odłączonej: Dystrybutor, który pomyślnie ukończył proces kwalifikacji kierowniczej, co oznacza, że wartość sprzedaży wygenerowanej przez niego samego oraz jego Grupę Podstawową nie wlicza się już do wartości GSV jego upline'a (osoby uplasowanej wyżej w strukturze). W takiej sytuacji Kierownik uplasowany wyżej w strukturze ma szansę otrzymać Premię za Kierownika Grupy Odłączonej na podstawie wartości GSV wygenerowanej przez nowego Kierownika Grupy Odłączonej. Jeżeli upline Kierownika Grupy Odłączonej nie spełnia wymagań utrzymania tytułu może utracić swojego Kierownika Grupy Odłączonej, o ile nie zakończy procesu kwalifikacji do dnia przejścia przez osobę ponad nim.

BEB: Premia za Kierownika Grupy Odłączonej to 5%-owa prowizja na podstawie wartości GSV wygenerowanej przez wszystkich Kierowników Grup Odłączonych do szóstej generacji wliczana na podstawie liczby Kierowników Grup Odłączonych pierwszej generacji (szczegóły w tabeli w rozdziale ETAP 3). Aby otrzymać Premię za Kierownika Grupy Odłączonej, należy posiadać przynajmniej 3 000 GSV. W przypadku wygenerowania wartości oscylującej pomiędzy 2 000 a 2 999, Premia za Kierownika Grupy Odłączonej wynosi 2,5% wartości GSV wygenerowanej w danym miesiącu przez Kierowników Grup Odłączonych do szóstej generacji w głąb swojej struktury.

Grupa Podstawowa: W przypadku osób, które nie osiągnęły jeszcze statusu Kierownika, Grupę Podstawową tworzą Klienci Detaliczni, Dystrybutorzy i Klienci Preferowani. Grupa Podstawowa osób o statusie kierowniczym obejmuje Klientów Detalicznych, Klientów Preferowanych, Dystrybutorów oraz Dystrybutorów w Okresie Kwalifikacji na Kierownika.

Prowizja: Wynagrodzenie Dystrybutora wliczone na podstawie jego wyników sprzedaży.

Premia Podwójnej Pierwszej Generacji (DBLG1): Bonus pozwalający zarobić 10% całkowitej wartości GSV Kierowników Grup Odłączonych pierwszej generacji, pod

warunkiem, że Kierownik uplasowany wyżej w strukturze wygeneruje przynajmniej 3 000 GSV. Premia ta wypłacana jest na podstawie kalkulacji Maksymalizatora Wartości tylko w przypadku, kiedy opcja ta oferuje korzystniejszą wysokość zarobków Kierownika.

Kierownik Zdegradowany (DExec): Kierownik, który nie zdołał spełnić wymagań koniecznych do utrzymania tytułu kierowniczego i cofa się do statusu Dystrybutora, wykorzystawszy już swój Okres Warunkowy.

Premia Kierownicza: Premia Kierownicza to prowizja wynosząca 9% - 15% całkowitej wartości GSV wygenerowanej przez Kierownika w danym miesiącu.

Ekstra Premia Kierownicza (EEB): Dodatkowe 5% całkowitej wartości GSV Kierownika. Aby otrzymać Ekstra Premię Kierowniczą należy wygenerować przynajmniej 3000 GSV (szczegóły w tabeli w rozdziale ETAP 3). Premia ta wypłacana jest na podstawie kalkulacji Maksymalizatora Wartości tylko w przypadku, kiedy opcja ta oferuje korzystniejszą wysokość zarobków Kierownika.

Rekwalifikacja Kierownicza: Ponowne ukończenie procesu kwalifikacji i odzyskanie statusu kierowniczego. Dawny Kierownik, który zdoła ukończyć powtórny proces kwalifikacji i odzyskać status Kierownika w ciągu sześciu miesięcy od momentu degradacji do poziomu Dystrybutora, odzyskuje swoją dawną strukturę Kierowników Grup Odłączonych. Każdy może przechodzić proces kwalifikacji dowolną liczbę razy, ale możliwość odzyskania swojej struktury Kierowników Grup Odłączonych przysługuje jedynie osobom, które pomyślnie ukończą proces powtórnej kwalifikacji kierowniczej w ciągu sześciu miesięcy następujących po degradacji.

Premia za Szybki Start: Premia wypłacana na podstawie wyników sprzedaży Zestawów Produktów Szybkiego Startu nowo sponsorowanym Dystrybutorom i Klientom Preferowanym.

G1: Pierwsza generacja to grono Kierowników Grup Odłączonych uplasowanych najbliżej Kierownika w jego strukturze.

GSV: Wartość sprzedaży grupowej obejmująca sumę łącznej wartości PSV w Grupie Podstawowej Dystrybutora plus jego osobiste PSV w danym miesiącu.

LOI: List Intencyjny świadczący o gotowości Dystrybutora do uczestnictwa w procesie kwalifikacji na Kierownika. Na terenie Europy i Stanów Zjednoczonych oficjalne pismo nie jest już konieczne. Spełniając wymagania pierwszego miesiąca (zwanego miesiącem LOI), Dystrybutor zostaje automatycznie uznany za Dystrybutora podejmującego próbę kwalifikacji na Kierownika. Podczas pierwszego miesiąca kwalifikacji kierowniczej, Dystrybutor określanymi jest mianem „LOI”. Nie należy mylić LOI z Dystrybutorem w Okresie Kwalifikacji na Kierownika (Q1, Q2), chociaż w

obu przypadkach chodzi o osobę uczestniczącą w procesie kwalifikacji kierowniczej. Dystrybutor, który już w przeszłości złożył LOI i pragnie ponownie przystąpić do procesu kwalifikacji na Kierownika musi samodzielnie złożyć w Spółce nowy, oficjalny LOI.

L1: Poziom 1 obejmujący wszystkie osoby zasponsorowane bezpośrednio przez Dystrybutora bez względu na status.

Bonus L1: Premia w wysokości 5% całkowitej wartości PSV wszystkich osobiście zasponsorowanych osób. Wypłacana jest wyłącznie osobom uznanym za Aktywnych Dystrybutorów.

Mega pula premii: Element pozwalający osobom o statusie Dystrybutora w Okresie Kwalifikacji na Kierownika lub wyższym otrzymać udziały w całkowitej wartości sprzedaży prowizyjnej wygenerowanej w regionie obu Ameryk, Europy i Krajów Południowego Pacyfiku. Mega Pula Premii uwzględnia wartość sprzedaży prowizyjnej wygenerowaną w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Europie, Rosji, Izraelu, Republice Południowej Afryki oraz Krajach Południowego Pacyfiku i Ameryki Południowej.

Miesiąc Prolongaty Tytułu Kierowniczego: Opcja przysługująca Kierownikowi, który nie jest w stanie spełnić wymagań utrzymania tytułu. Kierownik ma prawo skorzystać z Miesiąca Prolongaty Tytułu Kierowniczego raz w ciągu dwunastu kalendarzowych miesięcy. Na przykład, Kierownik, który wykorzystał swój Miesiąc Prolongaty w maju ma prawo do następnego Miesiąca Prolongaty najwcześniej dopiero w maju następnego roku. W ciągu Miesiąca Prolongaty Kierownik nie otrzymuje Premii Kierowniczych. Kierownik może zdobyć Bonus L1 w czasie Miesiąca Prolongaty, o ile spełnia minimalne wymogi dotyczące aktywności.

Klient Preferowany: Osoba, która nie jest Dystrybutorem, ale ma prawo nabywania produktów od Spółki po obniżonych cenach.

PSV (punkty wartości sprzedaży osobistej): Wartość punktowa przypisana artykułom nabywanym przez Dystrybutorów od Spółki w celach realizacji dalszej sprzedaży detalicznej lub na własny użytek.

Kierownik Warunkowy (PExec): Osoba, która nie zdołała spełnić wymogów kwalifikacji kierowniczej i wykorzystwała już wcześniej Miesiąc Prolongaty Tytułu Kierowniczego. Kierownik Warunkowy zachowuje swoich Kierowników Grup Odłączonych, przy czym sam pozostaje Kierownikiem Grupy Odłączonej dla osób uplasowanych wyżej w swojej strukturze (upline). GSV Kierownika Warunkowego nie jest uwzględniane w GSV osoby uplasowanej wyżej w jego strukturze (upline). Konto dystrybutorskie może mieć status Kierownika Warunkowego przez maksymalnie trzy (3) kolejne miesiące. Jeżeli Kierownik Warunkowy spełnia wymagania dotyczące zachowania tytułu, zostaje jeszcze w tym samym miesiącu uznany za Kierownika.

Dystrybutor w Okresie Kwalifikacji na Kierownika: Dystrybutor, który pomyślnie ukończył pierwszy miesiąc swojej kwalifikacji kierowniczej (miesiąc LOI) i jest w trakcie

realizowania procesu kwalifikacji na Kierownika (szczegóły w tabeli w rozdziale ETAP 2).

Klient Detaliczny: Osoba nie będąca Dystrybutorem, która nabywa produkty w cenie detalicznej od Spółki lub od Dystrybutora. Wartość zakupów od Spółki dokonanych przez Klienta Detalicznego przypisanego do danego Dystrybutora wlicza się do wartości PSV Sponsora.

Przejęty Kierownik Grupy Odłączonej: Kierownik uplasowany do szóstej generacji w głąb danej struktury, który, w przypadku niespełnienia wymagań utrzymania tytułu kierowniczego przez swojego upline'a, zostaje Kierownikiem Grupy Odłączonej najbliższej uprawnionej osoby ponad nim. Aby odzyskać Kierownika Grupy Odłączonej, Kierownik, który nie spełnił wymagań utrzymania tytułu musi zakończyć proces kwalifikacji do dnia przejścia.

Przejęte GSV: Wartość punktowa GSV Kierownika Grupy Odłączonej pierwszej generacji (G1), który spada do poziomu Dystrybutora wliczająca się do GSV jego upline'a. Część GSV wygenerowana w ten sposób określana jest mianem „przejętego GSV”. Przejście takie stosuje się wyłącznie do Kierowników, którzy posiadają Kierowników Grup Odłączonych na rynkach nieobjętych programem Okresu Warunkowego (PExec). GSV Kierownika Zdegradowanego ulega przejściu dopiero w następnym miesiącu, kiedy posiada on status Dystrybutora.

Sponsor: Dystrybutor, który osobiście rekrutuje nowych Dystrybutorów lub Klientów Preferowanych stanowiących pierwszy poziom jego struktury.

Maksymalizator Dobrobytu: Mechanizm wykorzystujący dwie alternatywne metody naliczania prowizji: Maksymalizator Wartości (Ekstra Premia Kierownicza i Premia Podwójnej Pierwszej Generacji) LUB Maksymalizator Zasięgu (Premia za Kierownika Grupy Odłączonej), automatycznie wybierając opcję korzystniejszą z punktu widzenia Dystrybutora.

Uwaga:

- Premie przysługują osobom, które realizują przynajmniej pięć indywidualnych transakcji sprzedaży detalicznej miesięcznie. Należy zachować wszystkie dokumenty potwierdzające zrealizowanie transakcji sprzedaży detalicznej przez przynajmniej cztery lata.
- Zgodność z wymaganiami Spółki dotyczącymi sprzedaży detalicznej jest losowo monitorowana przez Spółkę.
- Produkty zakupione w ramach programu ADR przez osoby nie będące Dystrybutorem lub Klientem Preferowanym są automatycznie zaliczane na poczet spełnienia miesięcznych wymagań dotyczących sprzedaży detalicznej.
- Prowizje i premie nie obejmują procesu rekrutacji. Jedynym sposobem otrzymania wypłaty jest sprzedaż produktów.
- Wszystkie prowizje i premie są wyliczane co miesiąc i wypłacane około 25-ego dnia następnego miesiąca.



NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

www.nuskin europe.com