

PLANO DE COMPENSAÇÃO DE VENDAS BROCHURA



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® é A DIFERENÇA. DEMONSTRADA.

Ao associarmo-nos a si, desejamos continuar a distinguirmo-nos como verdadeiros líderes em termos de comissões.

A nossa visão é muito clara

Desejamos tornarmo-nos a maior companhia de vendas directas do mundo gerando mais rendimentos para os nossos Distribuidores que qualquer outra companhia.



Notas importantes:

- Consulte o Glossário no final do documento para uma explicação dos termos utilizados nesta brochura.
 - As comissões e bónus de vendas são atribuídos apenas a Distribuidores activos. Para poder receber um bónus mensal da companhia deverá possuir um mínimo mensal de 100 pontos de Volume Pessoal de Vendas (PSV - Personal Sales Volume). Para além disso, os Distribuidores em mês de Mês de Qualificação de Executivo 1 e de nível superior também devem ter uma ADR (Recompensa por Entrega Automática) com um mínimo de 50 PSV após descontos. Todos os bónus e comissões pressupõem também vendas a retalho mensais a mais de cinco pessoas.
 - Deverá manter todos os registos de vendas a retalho durante pelo menos quatro anos. A companhia verifica, ao acaso, se as vendas a retalho são efectuadas de acordo com as exigências. Cada produto adquirido através de uma encomenda ADR por não-distribuidores ou clientes conta automaticamente para as exigências mensais de vendas a retalho. Não serão pagos bónus por recrutamento. A única forma de obter bónus é através da venda de produtos.
 - 80% do PSV deve ser vendido ou consumido antes da sua encomenda seguinte.
 - Todos os bónus são calculados mensalmente e depositados aproximadamente no dia 25 do mês seguinte.
 - De forma a conseguir uma compensação significativa como distribuidor é necessário investir consideravelmente em termos de tempo, esforço e empenhamento
- Não existem garantias de sucesso financeiro, apenas recompensas baseadas na produtividade.
- Para mais informações acerca de valores médios de comissões de distribuidores em todos os níveis, contacte a companhia e solicite o documento "Resumo de Compensações a Distribuidores".
 - A única compra necessária para se tornar distribuidor trata-se de uma taxa única ou uma ADR de 50 PSV após os descontos. Todas as compras de produtos são opcionais.
 - De forma a converter um valor de volume de vendas para comissões na moeda local do distribuidor, a companhia utiliza o chamado Multiplicador de Taxa de Câmbio [ERM - Exchange Rate Multiplier]. O ERM é um valor utilizado para calcular o volume de todos os mercados estrangeiros, de modo a que possamos pagar as suas comissões em moeda local. O ERM é uma taxa de câmbio "standard" calculada em relação ao dólar americano, que é a moeda principal na Nu Skin Enterprises (NSE).

ETAPA 1 – INICIALIZAÇÃO

RENDIMENTOS DE VENDAS A RETALHO, VOLUME DE COMISSÕES E PAGAMENTOS DE INICIALIZAÇÃO RÁPIDA

Para se tornar distribuidor da NSE deverá preencher e assinar um Contrato de Distribuidor. Caso tenha dúvidas, pergunte à pessoa através da qual teve conhecimento da companhia ou contacte o seu escritório local Nu Skin Enterprises para mais informações.

RENDIMENTOS DE VENDAS A RETALHO

Os distribuidores podem adquirir produtos da companhia com um desconto substancial e vendê-los aos seus clientes a preço de retalho. A companhia possui uma lista de preços de compra sugeridos para cada produto. Todos os distribuidores são empresários independentes e são por isso livres de estabelecer os seus próprios preços de retalho.

O website NSE Dreams trata-se de uma óptima ferramenta online que permite efectuar vendas a clientes por todo o mundo. Ao encaminhar clientes para o seu website NSE Dreams receberá comissões por cada compra efectuada a partir do seu site, bem como 30% do lucro de retalho. Todas as encomendas a retalho efectuadas através de um website NSE Dreams são vendidas ao preço sugerido pela companhia.



COMISSÕES DE VOLUME

Patrocine pessoalmente Distribuidores e Clientes Preferidos e receba 5% de comissões nas suas vendas de primeiro nível. Este é conhecido como o Bónus* de Nível 1 (L1 – Level 1). A NSE atribuiu um valor em pontos a cada produto. Os clientes são importantes para as suas comissões. De forma a qualificar-se para o Bónus de Nível 1, deverá conseguir mensalmente 100 PSV e pelo menos cinco vendas a retalho por mês.

* O Bónus L1 não é pago sobre o PSV de Distribuidores que consigam o título através de re-promoção ou Clientes Preferidos no seu nível 1.

PACOTES DE PRODUTOS DE INICIALIZAÇÃO RÁPIDA – MAXIMIZE OS SEUS RENDIMENTOS

Receba Pagamentos de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida) ao duplicar o rendimento do seu negócio. Se os seus Distribuidores e Clientes a Retalho preferirem adquirir Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida* à companhia, poderá ganhar Pagamentos de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida).

Os Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida foram criados para permitir aos novos Distribuidores um início de negócio muito rápido: eles contêm uma selecção dos produtos NSE mais vendidos numa embalagem prática a um preço atractivo; para além disso, oferecem potenciais ganhos extra. Quando um Pacote de Produtos de Inicialização Rápida é vendido, todos ficamos a ganhar.

Verifique o exemplo abaixo:

O seu Distribuidor ou Cliente Preferido patrocinado pessoalmente por si, adquire o pacote directamente à companhia

- €250 Preço do Pacote de produtos pago pelo Distribuidor
- 200 PSV Ganhos pelo Distribuidor
- €50 Pagamento de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida)



* O conteúdo, preço, PSV e Pagamento de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida) poderá variar de país para país. Entre em contacto com o seu escritório local da Nu Skin Enterprises para mais detalhes. A aquisição e venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida é opcional.

GANHOS POTENCIAIS

Como Distribuidor poderá ganhar:

- Até 30% de lucro sobre as compras de Clientes de Retalho.
- Bónus L1 de 5% com base no PSV mensal de todos os Distribuidores e Clientes Preferidos patrocinados pessoalmente.
- Pagamento de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida)

ETAPA 2 – DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇA

A BASE PARA O SEU FUTURO

Construa a sua organização de vendas e torne-se Líder Executivo cumprindo as exigências para a qualificação de Executivos em três meses:

Requisitos para o mês 1 Apresentar uma Apresentar uma LOI.*

Conseguir um mínimo de 100 PSV e um mínimo de 1.000 GSV

Requisitos para o mês 2 Executivo em Qualificação (Q1)

Conseguir um mínimo de 100 PSV e um mínimo de 1.500 GSV

Requisitos para o mês 3 Executivo em Qualificação (Q2)

Conseguir um mínimo de 100 PSV e um mínimo de 2.000 GSV

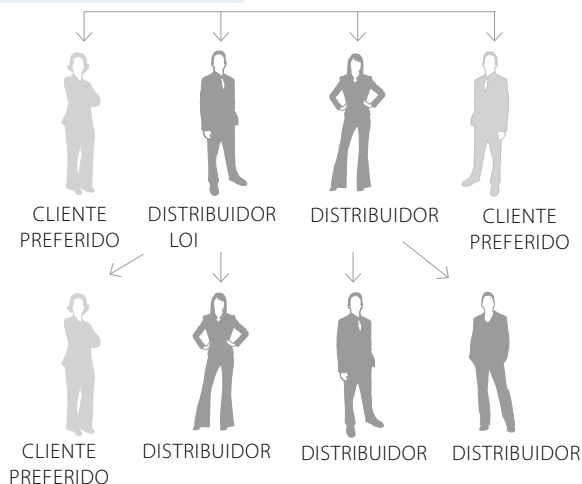
Para receber comissões, os Executivos em Qualificação (Q1) e níveis superiores devem conseguir uma ADR com um mínimo de 50 PSV antes de descontos, incluídos no seu PSV mensal.



CLIENTE DE
VENDA A
RETALHO

*A primeira vez que um Distribuidor atinge 1.000 GSV (Volume de Vendas de Grupo), será submetida uma LOI automaticamente. Não são necessários outros documentos. Caso um Distribuidor já tenha submetido uma LOI anteriormente e deseje iniciar a qualificação para Executivo novamente, o Distribuidor deve apresentar um novo formulário de LOI à companhia.

Nota! Consulte a tabela na página seguinte sobre "quem conta para quem", uma vez que Distribuidores, LOIs e Executivos em Qualificação não contam com volume de níveis inferiores que se encontrem em meses de Executivo em Qualificação.



GANHOS POTENCIAIS

Durante a qualificação para Executivo, poderá ganhar:

- Até 30% de lucro sobre as compras de Clientes de Retalho.
- Bónus L1 de 5% com base no PSV mensal de todos os Distribuidores e Clientes Preferidos que patrocina pessoalmente.
- Pagamento de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida).
- Acções no Grupo de Bónus de Mega Desempenho (Mega Performance Bonus Pool) na zona EMEA. (Isto trata-se de um suplemento ao Plano de Compensação de Vendas. Consulte os detalhes no folheto do Grupo de Bónus de Mega Desempenho da região EMEA.)

Quem Conta com Quem

A seguinte tabela explica quais as pessoas abaixo do seu nível que poderão contar para o cumprimento das suas exigências de GSV à medida que avança na qualificação e também para bónus adicionais.

O SEU TÍTULO

TÍTULO DE NÍVEL INFERIOR

	Distribuidor	LOI (Mês 1)	Q1 (Mês 2)	Q2 (Mês 3)	Executivo	Executivo Provisório
Distribuidor	*	*	*	*	*	*
LOI (Mês 1)	*	*	*	*	*	*
Q1 (Mês 2)					*	*
Q2 (Mês 3)					*	*
Executivo						
Executivo Provisório						

GANHOS POTENCIAIS

Após ter-se qualificado como Executivo poderá ganhar:

- O mesmo que durante a Qualificação para Executivo
- MAIS**
 - Um Bónus de Executivo (EB) mensal sobre o seu Volume de Vendas de Grupo (GSV).

Para receber comissões, deverá conseguir uma ADR mensal com um mínimo de 50 PSV antes de descontos, incluídos no seu PSV mensal.

BÓNUS DE EXECUTIVO

O SEU GSV =	GANHA =
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%

ETAPA 3 – O REVOLUCIONÁRIO MAXIMIZADOR DE RIQUEZA NU SKIN ENTERPRISES

ASSEGURA A MÁXIMA DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS PARA SI

Depois de ter atingido o nível de Executivo, beneficiará do revolucionário Maximizador de Riqueza NSE. O inovador Maximizador de Riqueza dispõe de dois métodos de pagamento alternativos e **efectua automaticamente o pagamento através do cálculo mais vantajoso para si.**

À medida que os Distribuidores abaixo do seu nível criam as suas próprias organizações e completam com sucesso as suas qualificações para Executivo, eles passam a Executivos Intermédios. Caso não existam outros Executivos entre si e estes Executivos Intermédios, independentemente do número de níveis de Distribuidores existente entre ambos, eles passam a ser considerados como a sua primeira geração de Executivos Intermédios (Executivos de linha da frente ou Executivos G1).

Maximizador de Volume

Receba o Bónus Extra de Executivo (EEB) MAIS um Bónus Duplo de Geração 1 (DBLG1).

BÓNUS EXTRA DE EXECUTIVO (EEB)	
O SEU GSV MÍNIMO	BÓNUS
3.000	5% de comissões sobre o seu GSV
+	
BÓNUS DUPLO G1 (DBLG1)	
O SEU GSV MÍNIMO	BÓNUS
3.000	10% de comissões sobre o seu volume de vendas G1

Para poder utilizar o cálculo do Maximizador de Volume, deverá dispor de pelo menos 3.000 GSV. Se o seu volume se encontra entre 2.000 e 2.999, receberá um Bónus Intermédio de 2,5% mas não receberá o BEE nem o Bónus Duplo G1.

Maximizador de Níveis

Receba o Bónus de Executivo Intermediário.

Ganhe até 5% de comissões sobre o GSV dos seus Executivos Intermediários até seis gerações (G1-G6) na sua organização.

TÍTULOS DE RECONHECIMENTO

	Ouro	Lápis	Rubi	Esmeralda	Diamante	Diamante Azul
Número de Executivos Intermediários de primeira geração						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

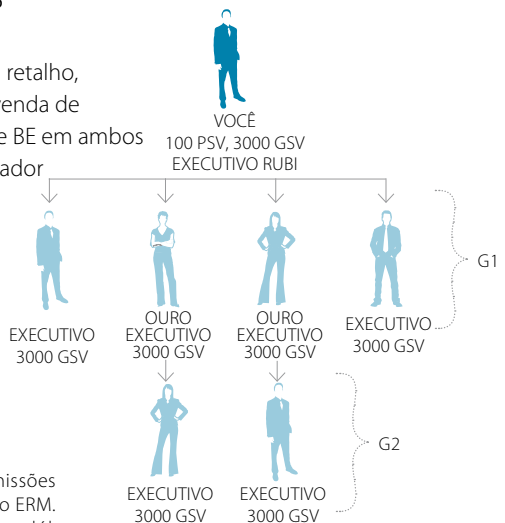
Exemplos de Pagamento de Bónus Maximizador de Riqueza

Nos exemplos abaixo, recebe os seus lucros de venda a retalho, Pagamentos de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida), Bónus L1 e BE em ambos os casos, mais o respectivo pagamento para o Maximizador de Volume ou para o Maximizador de Nível.

MAXIMIZADOR DE VOLUME	
EBB a 5%	\$150
DBLG1 a 10%	\$1200
Total	\$1350

OU

MAXIMIZADOR DE NÍVEIS	
G1 a 5%	\$600
G2 a 5%	\$300
Total	\$900



De forma a converter um valor de volume de vendas para comissões na moeda local do distribuidor, a companhia utiliza o chamado ERM. O ERM é uma taxa de câmbio "standard" calculada em relação ao dólar americano, que é a moeda principal na NSE. Contacte o seu escritório local Nu Skin para mais detalhes sobre o ERM actual para o seu mercado.

EXIGÊNCIAS PARA MANUTENÇÃO DE TÍTULO DE EXECUTIVO

Um Executivo deve cumprir as Exigências de Manutenção de Título de Executivo mensais de um mínimo de 100 PSV e 2.000 GSV, de forma a manter a sua posição de Executivo e a receber os bônus de Executivo. Para receber comissões como Executivo deverá possuir uma encomenda ADR mensal com um mínimo de 50 PSV após os descontos incluída no seu PSV.

Se, pela primeira vez um GSV não atingir 2.000 GSV, será concedido um Mês de Diferimento de Título. Durante o Mês de Diferimento, o Executivo recebe o Bônus L1 caso possua 100 PSV incluindo uma ADR com um mínimo de 50 PSV antes dos descontos, Pagamentos de Inicialização Rápida (pagamento pela venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida) e pagamentos de vendas a retalho, mas não recebe os bônus de Executivo. Cada Executivo tem direito a um Mês de Diferimento por cada período de 12 meses. Por exemplo, se o Executivo goza de um Mês de Diferimento em Maio, só poderá voltar a utilizar este meio novamente em Maio do ano seguinte.

Os Executivos que não conseguem cumprir as suas exigências de manutenção e que já utilizaram o seu Mês de Diferimento, serão designados Executivos Provisórios. Os Executivos Provisórios são considerados Executivos em termos de genealogia: eles contam como Executivos Intermédios para os seus Executivos de nível superior, o seu GSV não é incluído no GSV dos seus Executivos de nível superior, e os seus Executivos Intermédios não contam para os Executivos de nível superior.

O estatuto de Executivo Provisório está disponível uma vez por cada nível de Executivo. Um Executivo Provisório mantém todos os seus Intermédios para além de contar como Executivo Intermédio para os seus níveis superiores. O GSV de um Executivo Provisório não é incluído no GSV dos seus níveis superiores. O Executivo Provisório pode receber o Bônus L1 de 5% até três (3) meses consecutivos, bem como Pagamentos de Inicialização Rápida e pagamentos de vendas a retalho, mas não recebe os bônus de Executivo. Se a qualquer momento durante os três meses, o Executivo Provisório cumprir as suas exigências de manutenção de título, será imediatamente promovido a Executivo e receberá como tal nesse mesmo mês.

Se um Executivo Provisório for promovido a Executivo e não consiga de novo manter o seu estatuto de Executivo, e no caso de já ter utilizado o seu Mês de Diferimento periódico, este será despromovido para Distribuidor (um “Executivo Despromovido” ou “DEXEC”).

Quem descer de Executivo para Distribuidor e se qualificar mais tarde novamente como Executivo, deverá aguardar pelo menos 12 meses após a finalização do ciclo de Executivo Provisório antes de poder voltar a utilizar esta opção. Se um Executivo que baixou de nível utilizar a opção de Recuperação de título de Executivo (para mais detalhes consultar abaixo a secção Recuperação de Título de Executivo) para reter o seu título, este não poderá utilizar novamente o estatuto de Executivo Provisório. A opção de Recuperação de título de Executivo é automática. No caso de um Executivo ou nível superior que já tenham utilizado a sua opção de Executivo Provisório desejarem utilizá-la novamente (após o fim do período de espera de 12 meses, e se não desejarem efectuar o ciclo de Recuperação de título de Executivo), devem comunicá-lo ao seu Gestor de Conta por escrito antes do fim do período de Recuperação de título de Executivo, para que o pedido possa ter efeito. Com esta opção, os antigos Intermédios e Executivos em Qualificação deixariam de estar no primeiro nível elegível do requerente.

Programa de Reentrada para Executivos: Os Executivos terão de completar integralmente o processo de qualificação novamente para voltarem a adquirir o estatuto de Executivo. Caso o Executivo Despromovido consiga o seu título de Executivo de novo dentro de um período de seis meses após ter sido despromovido, ser-lhe-ão “devolvidos” os seus Executivos Intermédios. A Reentrada de Executivos só é permitida uma vez por cada nível de Executivo.

CONTA CONSTRUÇÃO EMPRESARIAL DIAMANTE AZUL



Após terem cumprido os requisitos para Executivo Diamante Azul, estes executivos recebem uma Posição de Construção Empresarial (BBP - Blue Diamond Business Builder Position) desde que mantenham esse título (mínimo 12 Executivos G1) durante dois meses consecutivos.

Esta interessante BBP (Posição de Construção Empresarial) é posicionada no seu primeiro nível e permite-lhe receber comissões extra sobre volumes de vendas de novos grupos de vendas criados. (A BBP não conta como Executivo Intermédio de primeira geração com o objectivo de manutenção do seu título). A conta BBP não pode acumular PSV e volumes de vendas para L1 ou outros bónus à excepção do Bónus Intermédio. Todo o volume da conta BBP será transferido para a conta relacionada (a sua conta Executivo Diamante Azul).

À medida que novos Distribuidores entram nesta BBP e que vão sendo formados para se tornarem Executivos Intermédios, poderá ganhar uma percentagem adicional de 5% de Bónus Intermédio sobre as suas novas gerações de Executivos.

A sua BBP mantém-se desde que cumpra as exigências de manutenção de título executivo Diamante Azul. Caso estas exigências não sejam cumpridas, a BBP será retirada e quaisquer Executivos Intermédios sob esta posição BBP passarão para G1 em termos de comissões.

O Volume de Grupo de Vendas (GSV) produzido por distribuidores patrocinados sob a sua conta BBP é combinado com o GSV da sua conta normal Diamante Azul para objectivos de manutenção de título executivo e para a determinação de bónus de Executivo.

Contacte o seu Gestor de Conta para mais detalhes sobre a gestão da sua conta BBP ao tornar-se Executivo Diamante Azul.



GLOSSÁRIO

ADR: Recompensas por Entrega Automática: Escolha entre uma entrega automática de produtos NSE ou uma doação mensal para o programa Nourish the Children® e receba interessantes recompensas pela sua lealdade.

BEB: O Bónus Executivo Intermédio é um bónus que oferece até 5% de rendimentos sobre o volume de vendas de cada geração com base no número total de Executivos Intermédios G1 (consultar tabela no Passo 3). Para receber um Bónus Intermédio de 5%, deverá conseguir pelo menos 3000 GSV. Se o GSV se encontra entre 2000 e 2999, o Bónus Intermédio será de 2,5% sobre o GSV dos Executivos Intermédios G1 até G6 desse mês.

Bónus de Nível 1 (L1): Um bónus de 5% pago com base no PSV de todas as contas patrocinadas pessoalmente. O Bónus L1 apenas é pago aos Distribuidores que cumprem as Exigências em termos de Actividade.

Círculo de Grupo: Para não-Executivos, o Círculo de Grupo é composto por todos os Clientes de Retalho, Clientes Preferidos e Distribuidores. Para Executivos, o Círculo de Grupo inclui todos os Clientes de Retalho, Clientes Preferidos, Distribuidores e Executivos em Qualificação.

Cliente Preferido: Um Cliente Preferido é um não-Distribuidor que pode comprar produtos da companhia a preços com desconto.

Cliente de Retalho: Um Cliente de Retalho é um não-Distribuidor que pode comprar produtos a um Distribuidor ou à Companhia a preços de retalho. O volume de compras de produtos efectuadas à companhia por clientes de retalho atribuído a uma conta de Distribuidor conta para o PSV do patrocinador.

Comissão: O montante recebido com base nas vendas de produtos.

DBLG1: Bónus Duplo G1 é um bónus que oferece 10% de rendimentos sobre o GSV total dos Executivos G1. Para receber um Bónus Duplo G1 de 10%, o Executivo deve conseguir pelo menos 3000 GSV. Este bónus apenas é pago de acordo com o cálculo do Maximizador de Volume se contribuir para o valor mais alto das duas alternativas.

DEXEC: Executivo Despromovido é um Executivo que não conseguiu manter os requisitos de Executivo e que está prestes a ser despromovido para Distribuidor. Isto acontece normalmente se o estatuto de Executivo Provisório já tiver sido utilizado durante o nível de Executivo.

EB: O Bónus de Executivo é um bónus mensal sobre o seu GSV total. Os Bónus de Executivo variam entre 9% e 15%, dependendo do GSV total atingido.

EEB: O Bónus de Executivo Extra é um bónus que oferece 5% de rendimentos adicionais sobre o seu GSV. Para receber este Bónus de Executivo Extra de 5%, o Executivo deve conseguir pelo menos 3000 GSV (consultar tabela no Passo 3). Este bónus apenas é pago de acordo com o cálculo do Maximizador de Volume se contribuir para o valor mais alto das duas alternativas.

Executivo Intermédio: Distribuidor que cumpriu a sua Qualificação para Executivo e se desligou dos seus níveis superiores, o que significa que o volume de vendas do novo Executivo e do seu Grupo de Círculo já não conta para o GSV dos níveis superiores. Quando tal acontece, o Executivo de nível superior pode qualificar-se para receber o Bónus Intermédio sobre o GSV do seu novo Executivo Intermédio. Para reaver um Executivo Intermédio, a data de qualificação do Executivo de nível superior deve ser anterior ou igual à data de passagem do Executivo Intermédio.

Executivo Intermédio “Roll-up”: Um Executivo Intermédio em G1–G6 que, devido ao facto de o seu Executivo de nível superior não ter conseguido manter o seu estatuto de Executivo, passa para o seguinte Executivo de nível superior elegível. Para reaver um Executivo Intermédio, a data de qualificação do Executivo de nível superior deve ser anterior ou igual à data de passagem do Executivo Intermédio.

Exigências para Activos: De forma a qualificar-se para qualquer bónus do Plano de Compensação de Vendas, deve obter 100 PSV e efectuar cinco vendas a retalho por mês. Os Executivos em Qualificação e níveis superiores devem também possuir uma encomenda ADR mensal com um mínimo de 50 PSV após os descontos incluída no seu PSV, de forma a cumprirem as exigências mensais estabelecidas pelo Plano de Compensação de Vendas e para poderem receber bónus.

G1: A Geração 1 refere-se à sua primeira geração de Executivos Intermédios.

GSV: Volume de Vendas de Grupo representa o PSV total no seu Grupo de Círculo, incluindo o seu próprio PSV, para um mês específico.

GSV “Roll-up”: Quando um Executivo Intermédio de primeiro nível (G1) desce para Distribuidor, o GSV desse Executivo Intermédio passa para o GSV do seu Executivo de nível superior. A parte do GSV proveniente de Executivos Intermédios que desceram de nível, é chamada GSV “roll-up”. Isto apenas é aplicável a Executivos de nível superior que

têm Executivos Intermédios em mercados que não participam no programa PEXEC. O GSV de DEXECs não passa para outros até ao mês seguinte quando o seu título for Distribuidor.

L1: O Nível 1 inclui todas as contas actualmente patrocinadas por um Distribuidor, independentemente do seu título.

LOI: Carta de Intenção é uma carta que mostra a intenção de um Distribuidor de se tornar Executivo. O Distribuidor entra automaticamente no programa de qualificação para Executivos depois de cumprir as exigências do Mês 1 (denominado Mês LOI). Durante o seu primeiro mês de Qualificação para Executivo, o Distribuidor também é frequentemente chamado “LOI”. Um LOI não é equivalente a um Executivo em Qualificação (Q1, Q2), embora ambos se estejam a qualificar para passar a Executivos. Caso um distribuidor já tenha sido Executivo em Qualificação anteriormente e deseje iniciar a qualificação para Executivo novamente, deve apresentar uma LOI formal à companhia.

Maximizador de Níveis: Um componente de cálculo de bônus do Plano de Compensação de Vendas que automaticamente paga o mais alto de dois cálculos de bônus alternativos: Maximizador de Volume (incluindo Bônus de Executivo Extra + Bônus Duplo G1) OU Maximizador de Níveis (incluindo Bônus de Executivo Extra).

Mês de Diferimento de Título: Se um Executivo não conseguir cumprir as Exigências de Manutenção de Título Executivo, poderá ter um mês de diferimento e manter o seu estatuto de Executivo. Cada Executivo tem direito a um mês de diferimento por cada período de 12 meses. Por exemplo, se o Executivo goza de um mês de diferimento em Maio, só poderá voltar a utilizar este meio novamente em Maio do ano seguinte. Os bônus de Executivo não serão pagos durante um mês de diferimento. Um Executivo pode ganhar o bônus L1 durante um mês de diferimento se cumprir as Exigências mínimas de Actividade.

Pagamento de Inicialização Rápida: O Pagamento de Inicialização Rápida é ganho através da venda de Pacotes de Produtos de Inicialização Rápida, aprovados pela companhia, a novos Clientes e Distribuidores.

Patrocinador: Um Distribuidor que recruta pessoalmente outro Distribuidor ou Cliente Preferido para entrar no seu L1.

PEXEC: Executivo Provisório é um Executivo que não conseguiu cumprir as suas exigências de manutenção e que já utilizou o seu Mês de Diferimento. Um PEXEC mantém todos os seus Executivos Intermédios e continua a contar como Executivo

Intermédio para os seus Executivos de nível superior. O GSV de um PEXEC não é incluído no GSV dos seus Executivos de nível superior. Um Executivo pode ser PEXEC durante três meses consecutivos. Se um PEXEC cumprir as Exigências de Manutenção de Título Executivo, será imediatamente promovido a Executivo no mês em que cumprir as exigências.

PSV: O Volume Pessoal de Vendas é o valor de pontos mensal de produtos e serviços adquiridos por si à companhia para venda a retalho ou consumo pessoal. O PSV inclui pontos de compras efectuadas directamente junto da Companhia pelos seus clientes pessoais de retalho.

QEXEC: Um Executivo em Qualificação (Q1, Q2) é um Distribuidor que concluiu com o sucesso o seu primeiro mês de qualificação para Executivo (o chamado mês LOI) e que se pode agora qualificar como Distribuidor Executivo para a NSE (consultar tabela no Passo 2 para mais detalhes sobre as exigências mensais).

Reentrada de Executivos: Processo pelo qual os Executivos que desceram de nível percorrem o processo de qualificação novamente e voltam a conseguir o estatuto de Executivo. Se um ex-Executivo seguir o processo de qualificação e passar a Executivo de novo dentro de um período de seis meses após ter passado a Distribuidor, ser-lhe-ão “devolvidos” os seus Executivos Intermédios. Embora o processo de qualificação possa ser feito tantas vezes quanto necessário, a opção de voltar a receber a sua organização de Intermédios só está disponível durante os primeiros seis após ter passado a Distribuidor.

Notas:

- A qualificação para todos os bónus pressupõe a venda a retalho a mais de cinco pessoas mensalmente. Deverá manter todos os registos de vendas a retalho durante pelo menos quatro anos.
- A companhia verifica, ao acaso, se as vendas a retalho são efectuadas de acordo com as exigências da companhia.
- Cada compra efectuada através de encomendas ADR conta automaticamente mensalmente para as exigências de vendas a retalho.
- O recrutamento nunca dá direito a bónus. A única forma de conseguir obter bónus é através da venda de produtos.
- Todos os bónus são calculados mensalmente e depositados aproximadamente no dia 25 do mês seguinte.



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

www.nuskin.com

