

# BROȘURA PLANULUI DE COMPENSARE



NU SKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



## **Nu Skin® este DIFERENȚA DEMONSTRATĂ.**

Făcând parteneriat cu dv., continuăm să ne distingem ca lideri în compensarea globală.

### **Viziunea noastră este foarte clară**

Acea de a deveni compania de vânzări directe numărul unu în lume, generând mai multe venituri distribuitorilor noștri decât oricare altă companie.



## Note importante:

- Vă rugăm să consultați Glosarul de pe coperta interioară de la finalul acestui document pentru explicarea termenilor folosiți în această broșură.
- Comisioanele și bonusurile de vânzări sunt plătite doar Distribuitorilor activi. Pentru a vă califica pentru primirea unui bonus lunar din partea Companiei, trebuie să aveți un minim de 100 Volum Personal din Vânzări (PSV) pe lună. Mai mult, Distribuitorii aflați în luna Scrisorii de Intenție (LOI) sau cu titlu mai mare, trebuie să aibă, de asemenea, o comandă în programul Recompenselor Livrării Automate (ADR) de minim 50 PSV după discount. Toate bonusurile și comisioanele necesită, de asemenea, vânzări cu amănuntul la cel puțin cinci indivizi în fiecare lună.
- Trebuie să păstrați evidențele tuturor vânzărilor cu amănuntul timp de cel puțin patru ani. Întrunirea cerințelor de vânzare cu amănuntul ale Companiei este monitorizată la întâmplare de către aceasta. Fiecare produs achiziționat într-o comandă ADP de către Clienți sau non-distribuitori va conta automat în fiecare lună pentru cerințele vânzărilor cu amănuntul. Nu se plătesc niciodată bonusuri pentru recrutare. Singurul mod în care puteți câștiga bonusuri este prin vânzarea produselor.
- 80% din PSV trebuie vândut sau consumat înainte de următoarea comandă.
- Toate bonusurile sunt calculate lunar și depozitate pe data de sau în jurul datei de 25 a lunii următoare.
- Generarea unei compensări substanțiale ca Distribuitor

necesită timp, efort și angajament. Nu există garanții ale succesului financiar, ci doar recompense bazate pe productivitate.

- Pentru informații legate de comisionul mediu global al unui Distribuitor la orice nivel, contactați Compania și solicitați documentul intitulat "Sumarul Compensării Distribuitorului".
- Singura achiziție necesară pentru a deveni Distribuitor este o taxă unică de înregistrare sau o comandă ADR de minim 50 PSV după discount. Achiziționarea produselor este opțională.
- Pentru a converti un punct al volumului de vânzări în moneda locală, Compania folosește un Multiplicator al Ratei de Schimb (ERM). Acesta (ERM) este folosit pentru a egala volumul de vânzări generat de organizația dumneavoastră de vânzări la nivel global în plata comisionului, care este plătit în moneda dumneavoastră locală. ERM-ul este o rată de schimb standard stabilită în raport cu dolarul american, care este moneda principală a Nu Skin Enterprises (NSE).

Pentru distribuitorii care s-au înscris în Programul cu Livrare Automată (ADP) înaintea lansării programului ADR pe 01 septembrie 2009 și care au acumulat o comandă lunară ADP de minim 50 PSV înainte de discount, incluse în PSV-ul acestora, cerințele Planului de Compensare se vor aplica. Pentru mai multe informații legate de ADP-urile acumulate, vă rugăm să contactați Serviciul de Relații Clienți.

## PASUL 1 – START

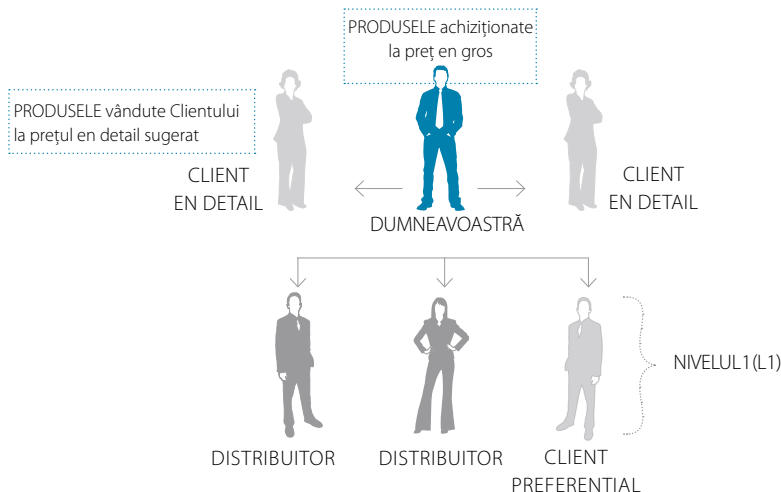
### PROFIT EN DETAIL, COMISION DIN VOLUM ȘI PLĂȚI PENTRU START RAPID

Pentru a deveni Distribuitor NSE trebuie să completați și să semnați un Acord al Distribuitorului. Dacă aveți întrebări, contactați persoana care v-a introdus în această afacere sau oficiul local Nu Skin Enterprises pentru mai multe informații.

### PROFITUL EN DETAIL

Distribuitorii pot achiziționa produse de la Companie cu un discount substanțial și le pot vinde Clienților lor la preț en detail. Compania a sugerat un preț en detail pentru fiecare produs. Toți Distribuitorii sunt contractori independenți și astfel își pot stabili propriul preț en detail.

Site-ul dv. NSE Dreams reprezintă un instrument online extraordinar pentru a facilita vânzările către clienții din întreaga lume. Pe măsură ce vă direcționați clienții către site-ul dv. NSE Dreams veți câștiga comision pentru fiecare achiziție făcută pe site-ul dv., precum și până la 30% profit en detail (Compania va reține 15% din profitul en detail gros pentru a acoperi costurile de manipulare și expediere ale comenzilor clienților). Toate comenzile en detail făcute prin intermediul site-ului NSE Dreams sunt vândute la prețul sugerat de companie.



### COMISIOANE DIN VOLUM

Sponsorizați personal Distribuitori și Clienți Preferențiali pentru a câștiga un comision de 5% din vânzările primului nivel. Aceasta este cunoscută sub numele de Bonusul\* de Nivelul 1 (L1). NSE a atribuit fiecărui produs o valoare în puncte. Valoarea sumei punctelor generate de dvs., Distribuitorii dvs. și Clienții dvs. Preferențiali este importantă pentru comisionul dumneavoastră. Pentru a vă califica pentru Bonusul L1 în fiecare lună trebuie să aveți un minim de 100 PSV și cel puțin cinci vânzări en detail în fiecare lună.

\* Bonusul L1 nu este plătit pentru PSV-ul Distribuitorilor sau Clienților Preferențiali rulați în sus din nivelul 1.

## PACHETELE DE PRODUSE PENTRU UN START RAPID – MĂRIȚI-VĂ CÂȘTIGURILE

Câștigați plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start) atunci când vă duplicați afacerea. Atunci când Distribuitorii și Clienții dvs. En detail achiziționează Pachete de Produse\* Fast Start de la Companie, dumneavoastră câștigați plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start).

Pachetele de Produse pentru un Start Rapid sunt destinate pentru a-i ajuta pe Distribuitori să înceapă cu dreptul, conținând cel mai bine vândute produse NSE într-un pachet convenabil și la un preț atrăgător; adițional, acestea vă oferă un potențial de câștig mai mare. Atunci când un Pachet de Produse pentru un Start Rapid este vândut toată lumea are de câștigat.

Vedeți exemplul de mai jos:

Distribuitorul sau Clientul Preferențial sponsorizat personal achiziționează pachetul direct de la Companie:

- |           |  |
|-----------|--|
| - €250    | Prețul Pachetului de Produse plătit de către Distribuitor                      |
| - 200 PSV | Câștigat de Distribuitor   |
| - €50     | Plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start) |

\* Conținutul, prețul, PSV-ul și plățile pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start) pot varia de la țară la țară. Vă rugăm să vă contactați oficiul local Nu Skin® pentru detalii. Achiziționarea și vânzarea cu amănuntul a Pachetelor de Produse pentru un Start Rapid este opțională.



## POTENȚIAL DE CÂȘTIG

### Ca Distribuitor puteți câștiga:

- Până la 30% profit din vânzările către Clienții En detail.
- Bonusul L1 de 5% pe baza PSV-ului lunar al tuturor Distribuitorilor și Clienților Preferențiali sponsorizați personal.
- Plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start)

## SFAT DE AFACERI

*Înscrieți Distribuitori și Clienți cu o comandă ADR pentru a genera volum de vânzări repetabil ce vă va ajuta să vă stabiliți și să vă măriți câștigurile.*

## PASUL 2 – DEZVOLTAREA CONDUCERII

### FUNDAȚIA VIITORULUI DVS.

Construiți-vă organizația de vânzări și deveniți lider Executiv îndeplinind cerințele de calificare de trei luni pentru titlul de Executiv:

#### Cerințele lunii 1 Depuneți un LOI.\*

Generați un min. de 100 PSV și un min. de 1,000 GSV

#### Cerințele lunii 2 Executiv în Calificare (Q1)

Generați un min. de 100 PSV și un min. de 1,500 GSV

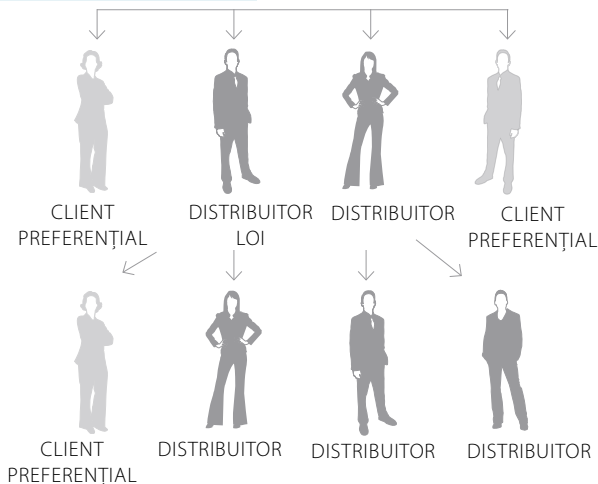
#### Cerințele lunii 3 Executiv în Calificare (Q2)

Generați un min. de 100 PSV și un min. de 2,000 GSV

**Bentru a beneficia de comision, distribuitorii LOI sau mai sus trebuie să aibă o comandă ADR lunară de minim 50 PSV după discount, incluse în PSV-ul lunar.**



CLIENT  
EN DETAIL



\*Prima dată când un Distribuitor atinge 1,000 Volum de Vânzări al Grupului (GSV), un LOI va fi depus automat. Nu este nevoie de birocrație. Dacă un Distribuitor a depus un LOI în trecut și dorește să înceapă din nou calificarea ca Executiv, acesta trebuie să depună un nou formular LOI la Companie.

NB! Vedeți fișa de pe pagina alăturată pentru a vedea cine pe cine numără, deoarece Distribuitorii, LOI-ii și Executivii în Calificare nu numără volumul unei linii inferioare care se află în lunile de Calificare ca Executiv.

## POTENȚIALUL DE CÂȘTIG

### Pe durata calificării ca Executiv puteți câștiga:

- Până la 30% profit din vânzările Clienților En detail.
- Bonusul L1 de 5% pe baza PSV-ului lunar al tuturor Distribuitorilor și Clienților Preferențiali sponsorizați personal.
- Plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start)
- Acțiuni în Bonusul întregii regiuni Mega Performance Pool.  
(Aceasta este suplimentar Planului de Compensare al Vânzărilor. Detalii la pagina 10.)

## Cine pe cine numără

Următoarea fișă explică pe cine din linia dvs. inferioară puteți număra pentru cerințele GSV în timp ce vă calificați și vă îndreptați către bonusuri adiționale.

### TITLUL DVS.

TITLUL LINIEI INFERIOARE

	Distributor	LOI (Luna 1)	LOI (Luna 2)	LOI (Luna 3)	Executiv	Executiv Provizoriu
Distributor	*	*	*	*	*	*
LOI (Luna 1)	*	*	*	*	*	*
LOI (Luna 2)					*	*
LOI (Luna 3)					*	*
Executiv						
Executiv Provizoriu						

## POTENȚIAL DE CÂȘTIG

**Odată ce v-ați calificat cu succes la statutul de Executiv puteți câștiga:**

- La fel ca pe perioada Calificării ca Executiv
- PLUS**
- Un Bonus Executiv lunar (EB) pentru totalul Volumului de Vânzări al Grupului (GSV).

**Pentru a câștiga comisionul, trebuie să aveți o comandă ADR lunară de minim 50 PSV după discount, incluse în PSV-ul lunar.**

### BONUSUL EXECUTIV

GSV-UL DVS. =	CÂȘTIGAȚI =
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%

## PASUL 3 – REVOLUȚIONARUL WEALTH MAXIMISER (MAXIMIZATORUL VENITULUI) NU SKIN ENTERPRISES VĂ ASIGURĂ PLATA MAXIMĂ

O dată atins titlul de Executiv, veți beneficia de revoluționarul NSE Wealth Maximiser. Inovatorul Wealth Maximiser conține două metode alternative de plată și **vă plătește automat via calculelor care vă aduc cel mai mult în fiecare lună.**

O dată ce Distribuitorii dvs. din linia inferioară își creează propria organizație și încheie cu succes calificarea la statutul Executiv, aceștia sunt considerați Executivi Desprinși. Dacă nu există alți Executivi între dvs. și acești Executivi Desprinși, indiferent de numărul nivelurilor Distribuitorilor dintre dvs., aceștia sunt considerați ca fiind Executivii dvs. Desprinși din prima generație (Executivi din prima linie sau Executivi G1).

### Volume Maximiser (Maximizatorul Volumului)

Primiți în plus Extra Bonusul Executivului (EEB) PLUS un Bonus Dublu pentru Generația 1 (DBLG1).

EXTRA BONUSUL EXECUTIVULUI (EEB)	
MINIMUM GSV	BONUS
3,000	5% comision pentru GSV-ul dvs.
+	
BONUSUL DUBLU G 1 (DBLG 1)	
MINIMUM GSV	BONUS
3,000	10% comision pentru volumul vânzărilor G1

Pentru a utiliza calcularea Volume Maximiser (Maximizatorul Volumului) trebuie să aveți cel puțin 3,000 GSV. Dacă volumul dvs. este între 2,000 și 2,999 veți primi un Bonus de Desprindere de 2.5% și nu veți primi Bonusul EEB sau Bonusul Dublu G1.

# Depth Maximiser (Maximizatorul Adâncimii)

## Primiți Bonusul Executivului Desprins.

Câștigați până la 5% comision din GSV-ul Grupurilor Executivilor dvs.  
Desprinși până la șase generații (G1-G6) adâncime în organizația dvs.

### TITLURI DE RECUNOAȘTERE

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Numărul Executivilor Desprinși din prima generație						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

## Exemplu de plată al Bonusului Wealth Maximiser (Maximizatorul Venitului)

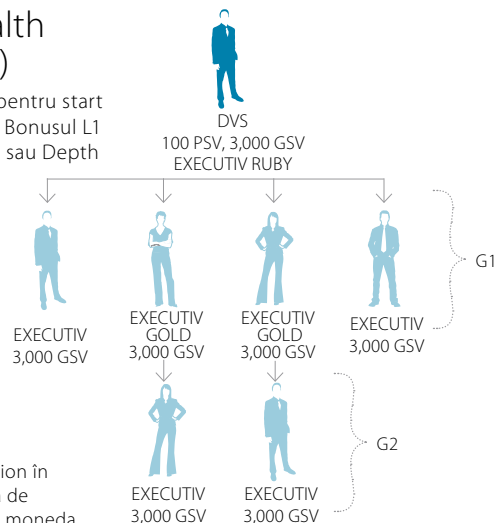
În exemplul de mai jos, primiți profiturile en detail, Plățile pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start), Bonusul L1 și EB în ambele cazuri, plus plata respectivă fie din Volume sau Depth Maximiser (Maximizatorul de Volum sau Adâncime).

VOLUME MAXIMISER (MAXIMIZATORUL VOLUMULUI)	
EBB la 5%	\$150
DBLG1 la 10%	\$1200
<b>Total</b>	<b>\$1350</b>

SAU

DEPTH MAXIMISER (MAXIMIZATORUL ADÂNCIMII)	
G1 la 5%	\$600
G2 la 5%	\$300
<b>Total</b>	<b>\$900</b>

Pentru a transforma un punct al volumului de vânzări în comision în moneda locală, Compania folosește un ERM. Acesta este o rată de schimb standard în raport cu dolarul american, care reprezintă moneda principală a NSE. Contactați-vă oficiul local Nu Skin pentru informații legate de ERM-ul curent folosit pe piața dvs.



## CERINȚELE DE MENȚINERE PENTRU EXECUTIVI

Un Executiv trebuie să întrunească lunar Cerințele de Menținere pentru Executivi de minim 100 PSV și minim 2,000 GSV pentru a-și menține poziția de Executiv și pentru a primi bonusuri pentru Executivi. Ca Executiv, pentru a câștiga comisioane, trebuie să aveți o comandă ADR lunară de minim 50 PSV după discount, incluse în PSV-ul dvs.

Prima dată când GSV-ul scade sub 2,000 GSV, se va acorda o Lună de Grație pentru Titlul Pin. Pe parcursul unei Luni de Grație pentru Titlul Pin, un Executiv primește Bonusul L1 dacă are 100 PSV incluzând un ADR cu minim 50 PSV după discount, plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start) și profit din vânzările en detail, dar nu și Bonusurile Executivului. Fiecare Executiv are dreptul la o lună de grație pentru titlul pin în decurs de 12 luni. De exemplu, dacă Executivul beneficiază de o lună de grație pentru titlul pin în mai, data următoare când acest Executiv poate beneficia din nou de luna de grație este luna mai, anul următor.

Executivii care nu întrunesc cerințele de menținere și care și-au folosit deja luna de grație vor fi catalogați ca Executivi Provizorii. Executivii Provizorii sunt considerați Executivi din motive de genealogie: aceștia contează ca Executivi Desprinși pentru linia lor superioară, GSV-ul nu este inclus în GSV-ul liniei superioare, iar Executivii Desprinși ai acestuia nu se vor rula în sus la Executivul din linia superioară.

Statutul de Executiv Provizoriu este disponibil o dată pe cont de Executiv. Un Executiv Provizoriu își păstrează toate desprinderile și va conta ca Executiv Desprins pentru linia sa superioară. GSV-ul unui Executiv Provizoriu nu este inclus în GSV-ul liniei superioare. Un cont de Executiv Provizoriu poate primi Bonusul L1 de 5% până la trei (3) luni consecutive, precum și plățile pentru start rapid, dar nu și Bonusurile Executivului. Dacă în orice moment al acestor trei luni Executivul Provizoriu întrunește cerințele de menținere pentru Executivi, acesta va fi imediat promovat și plătit ca Executiv în aceeași lună.

Dacă un Executiv Provizoriu este promovat înapoi la statutul de Executiv și nu întrunește din nou cerințele de menținere pentru statutul de Executiv după ce și-a folosit deja luna de grație periodică, acesta va fi retrogradat la statutul de Distribuitor (un "Executiv Retrogradat" sau "DEXEC").

Cei care pierd titlul de Executiv, redevenind distribuitori și se califică din nou ca Executivi mai târziu, trebuie să aștepte o perioadă de cel puțin 12 luni de la încheierea celui mai recent ciclu de Executiv Provizoriu înainte de a putea folosi din nou această opțiune. Dacă un Executiv decăzut folosește opțiunea de Reintrare pentru Executivi (vedeți secțiunea reintrării pentru Executivi pentru mai multe detalii) pentru a-și păstra contul de executiv anterior, atunci aceștia nu mai pot folosi statutul de Executiv Provizoriu. Opțiunea de reintrare pentru Executivi este automată. În cazul în care un Executiv sau cineva cu un titlu mai mare, care și-a folosit deja opțiunea de Executiv Provizoriu, dorește să o folosească din nou (după ce perioada de 12 luni de așteptare se încheie, și nu dorește să treacă prin programul de reintrare pentru Executivi), acesta își poate anunța Managerul Contabil în scris înainte de încheierea perioadei de reintrare pentru Executivi, astfel încât cererea să aibă efect. Cu această opțiune, Executivi Desprinși sau în Calificare precedenți se vor desprinde de la prima linie superioară eligibilă a solicitantului.

Programul de reintrare pentru Executivi: Executivii trebuie să îndeplinească întregul proces de calificare ca Executiv pentru a reobține statutul de Executiv. Dacă Executivul Retrogradat își recâștigă titlul de Executiv în șase luni de la data retrogradării, acesta își recâștigă Executivii Desprinși. Reintrarea la statutul de Executiv este permisă o singură dată pe cont de Executiv.

## CONTUL BLUE DIAMOND DE CONSTRUCTOR AL AFACERII



Poziția de Constructor Blue Diamond a Afacerii (BBP) va fi stabilită pentru Executivii Blue Diamond o dată ce au atins și menținut statutul de Blue Diamond (min. 12 Executivi (G1) din prima linie) pentru două luni consecutive.

Această poziție BBP este plasată pe primul dvs. nivel și vă permite să primiți comision adițional din volumul de vânzări ale nou-createlor grupuri de Executivi Desprinși. (BBP-ul nu va conta ca Executiv Desprins din prima generație în scopul menținerii titlului pin.) Contul BBP nu poate acumula PSV și volum de vânzări pentru L1 sau alt bonus cu excepția Bonusului de Desprindere. Tot volumul contului BBP se va rula în sus contului de proveniență (contul dvs. de Executiv Blue Diamond).

În timp ce noii distribuitori se înscriu sub contul BBP și îi antrenați pentru a deveni Executivi Desprinși, puteți câștiga un Bonus de Desprindere adițional de până la 5% pentru noile generații de Executiv.

Contul BBP este menținut atât timp cât întruniți cerințele de menținere ale titlului de Executiv Blue Diamond. Dacă aceste cerințe nu sunt întrunite, poziția BBP este retrasă, iar Executivii Desprinși aflați sub poziția BBP se mută la G1 în scopul comisionului.

Volumul de Vânzări al Grupului produs sub contul dvs. BBP va fi combinat cu GSV-ul contului de proveniență Blue Diamond în scopul cerințelor de menținere a statutului executiv și pentru a determina bonusul executiv.

Pentru mai multe informații legate de modul în care puteți manevra contul BBP atunci când deveniți Executiv Blue Diamond, contactați-vă Managerul Contabil.



## BONUSUL MEGA PERFORMANCE POOL AL REGIUNII AMERICANE, EUROPENE ȘI A PACIFICULUI DE SUD

Pe lângă Planul de Compensare al Vânzărilor, Bonusul Mega Performance Pool le oferă tuturor participanților oportunitatea de a câștiga o acțiune din totalul venitului comisionabil al regiunii Americane, Europene și a Pacificului de Sud a NSE. Deoarece această ofertă motivantă nu este parte a Planului de Compensare a Vânzărilor poate fi întreruptă sau modificată oricând cu un preaviz de 30 de zile din partea Companiei.

Executivii în Calificare și Executivii sunt eligibili pentru a se califica pentru câștigarea acțiunilor pe baza vânzărilor comisionabile ale Canadei, Europei, Israelului, Rusiei, Africii de Sud, Pacificului de Sud, America Latină și ale Statelor Unite. Participanții trebuie să întrunească cerințele lunare de menținere ale volumului pentru titlul lor pin, să aibă o comandă ADR personală de minim 50 PSV după discount și să câștige acțiuni după cum este descris mai jos.

Distribuitorii aflați în luna LOI (prima lună a calificării ca Executiv) nu pot câștiga acțiuni și nu pot participa la acest bonus.



ESTE NECESAR UN MINIM DE ACȚIUNI PENTRU A PARTICIPA  
Acțiunile sunt câștigate în fiecare lună pe baza următoarelor criterii

Min. 4 ACȚIUNI pentru EXECUTIVII ÎN CALIFICARE	1 ACȚIUNE =	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 Distribuitor din Grup care își încheie Luna* LOI</li></ul>
Min. 6 ACȚIUNI pentru EXECUTIVI	1 ACȚIUNE =	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1 Distribuitor din Grup care își încheie Luna* LOI</li></ul> <p><b>SAU</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 1 Distribuitor din Grup care își încheie Luna de Clificare ca Executiv Q1 sau Q2</li></ul>

\*GSV-ul unui LOI trebuie să fie neadunat, adică GSV-ul acestuia trebuie să fie independent de GSV-ul oricărui alt LOI din linia inferioară, pentru a conta ca acțiune pentru linia superioară.

## Note pentru Bonusul Mega Performance Pool

Executivii în Calificare și LOI trebuie să provină din una dintre țările menționate mai sus pentru a conta ca acțiuni pentru linia superioară.

Un Distribuitor în luna LOI trebuie să întrunească cerințele GSV independent de volumul oricărui LOI din Grupul său. Volumul va conta pentru liniile superioare conform fișei Cine pe cine numără, dar acțiunile pentru bonus vor fi alocate doar pe baza volumului neadunat. În funcție de structura organizației, LOI-ul poate conta ca acțiune atât pentru Executivul în Calificare, cât și pentru Executiv.

Distribuitorii în luna LOI sau lunile de calificare ca Executivi trebuie să întrunească cerințele de calificare pentru volum pentru a conta ca acțiuni pentru linia superioară. Participanții pot număra acțiuni pentru un LOI din linia inferioară o singură dată în șase luni. De exemplu, dacă o linie superioară numără o acțiune LOI în noiembrie, iar Distribuitorul nu încheie Calificarea, dar depune un LOI din nou în martie, linia superioară nu poate număra acțiunea LOI în martie.

Valoarea fiecărei acțiuni a bonusului variază în fiecare lună în funcție de numărul acțiunilor primite, de numărul participanților și de totalul vânzărilor comisionabile ale piețelor participante. Procentajul total al vânzărilor comisionabile al piețelor comisionabile este împărțit la numărul acțiunilor câștigate pentru a calcula valoarea unei acțiuni. Vânzările sunt împărțite la numărul acțiunilor și plătite pe baza numărului acțiunilor câștigate.



## GLOSAR

**Cerința de activitate:** Pentru a vă califica pentru bonusurile Planului de Compensare, trebuie să obțineți 100 PSV și să efectuați cinci vânzări en detail pe lună. Executivii în Calificare sau cu un titlu mai mare trebuie să aibă, de asemenea, o comandă lunară ADR de minim 50 PSV după reducere pentru a îndeplini cerințele lunare stabilite de Planul de Compensare și pentru a câștiga bonusuri.

**ADR:** Recompensele Livrării Automate: Selectați o comandă lunară cu livrare automată pentru produsele NSE sau o donație lunară către Nourish the Children® și primiți recompense pentru loialitatea dumneavoastră.

**Executiv Desprins:** Un Distribuitor care a încheiat Calificarea ca Executiv și s-a desprins de linia superioară, ceea ce înseamnă că volumul vânzărilor noului Executiv și al grupului său nu mai contează pentru GSV-ul liniei superioare. Atunci când se întâmplă acest lucru, Executivul din linia superioară se poate califica pentru Bonusul de Desprindere pentru GSV-ul noului Executiv Desprins. Pentru a recăpăta un Executiv Desprins, data de calificare a Executivului din linia superioară trebuie să fie aceeași sau înaintea datei rulării Executivului Desprins.

**BEB:** Bonusul Executivului Desprins este un bonus ce oferă câștiguri de până la 5% din volumul de vânzări al fiecărui nivel de generație pe baza numărului total al Executivilor Desprinși G1 (vedeți fișa Pasului 3). Pentru a primi Bonusul Executivului Desprins de 5%, un Executiv trebuie să aibă cel puțin 3,000 GSV. Dacă GSV-ul este între 2,000 și 2,999, atunci Bonusul Executivului Desprins va fi plătit la 2.5% din GSV-ul Executivilor Desprinși G1 până la G6, pentru acea lună.

**Grup:** Pentru non-executivi, Grupul constă în toți Clienții En detail, Clienții Preferențiali și Distribuitorii. Pentru Executivi, Grupul include toți Clienții En detail, Clienții Preferențiali, Distribuitorii și Executivii în Calificare.

**Comision:** Suma achitată pe baza vânzărilor produselor.

**DBLG1:** Bonusul Dublu G1 oferă câștiguri de 10% din totalul GSV-ului Executivilor G1. Pentru a primi Bonusul Dublu G1 de 10%, un Executiv trebuie să aibă cel puțin 3,000 GSV. Acest bonus este plătit în conformitate cu calcularea Volume Maximiser (Maximizatorului Volumului) dacă aceasta contribuie la acordarea celei mai mari plăți a alternativelor.

**DEXEC:** Executiv Retrogradat este un Executiv care nu a reușit să mențină cerințele pentru Executivi și se află în procesul de a fi retrogradat înapoi la statutul de Distribuitor. Acest lucru se întâmplă de obicei dacă statutul de Executiv Provizoriu a fost deja folosit de contul Executiv.

**EB:** Bonusul Executiv este câștigat lunar din GSV-ul dv.,

total. Bonusul Executiv variază de la 9% până la 15%, în funcție de GSV-ul total.

**EEB:** Bonusul Extra al Executivului oferă un câștig adițional de 5% din GSV-ul dvs. Pentru a primi acest Extra Bonus Executiv de 5%, un Executiv trebuie să aibă cel puțin 3,000 GSV (vedeți fișa Pasului 3). Acest Bonus este plătit în conformitate cu Volume Maximiser (Maximizatorul Volumului) doar dacă acesta contribuie la plata mai mare a alternativelor.

**Re-intrarea ca Executiv:** Procesul prin care Executivii căzuți își încheie procesul de calificare din nou și își recapătă statutul de Executiv. Dacă un cont care a fost odată Executiv se califică și ajunge la statutul Executiv în șase luni de la data în care a decăzut la statutul de Distribuitor, acesta își va recupera organizația Desprinderilor avută anterior. Cu toate că un cont poate trece prin procesul de calificare de câte ori dorește, opțiunea de a-și recăpăta organizația Desprinderilor este disponibilă doar pe parcursul primelor șase luni după ce a decăzut la statutul de Distribuitor.

**Plăți pentru start rapid:** Plata pentru Start Rapid este câștigată prin vânzarea Pachetelor de Produse Fast Start aprobate de corporație, noilor clienți și Distribuitorii sponsorizați.

**G1:** Generația 1 se referă la prima generație a Executivilor Desprinși.

**GSV:** Volumul Vânzărilor Grupului reprezintă totalul PSV-ului din Grupul dvs., incluzând propriul dvs. PSV, pentru o anumită lună.

**LOI:** Scrisoarea de Intenție este o scrisoare care arată intenția unui Distribuitor de a deveni Executiv. În Statele Unite și în Europa, nu mai este necesară o scrisoare formală. Un Distribuitor va avansa automat la statutul de calificare ca Executiv odată ce a întrunit cerințele de menținere pentru Luna 1 (care se mai numește și luna LOI). Pe durata primei luni de calificare ca Executiv, unui Distribuitor i se face adesea referire ca „LOI.” Un LOI nu este același lucru ca un Executiv în Calificare (Q1, Q2), deși ambii se află în calificarea pentru statutul de Executiv. Dacă un Distribuitor a mai fost și în trecut Executiv în Calificare și dorește să reintre în calificarea ca Executiv, Distribuitorul trebuie să depună o scrisoare LOI formală la Companie.

**L1:** Nivelul 1 include toate conturile care sunt sponsorizate de către un Distribuitor, indiferent de titlu.

**Bonusul de Nivelul 1 (L1):** Un bonus de 5% plătit pe baza PSV-ului tuturor conturilor sponsorizate personal.

Bonusul L1 este plătit doar acelor Distribuitori care întrunesc Cerințele de activitate.

**Bonusul Mega Performance Pool:** Executivii în Calificare și Executivii pot câștiga o acțiune din vânzările comisionabile ale Americii, Europei și ale Pacificului de Sud prin Bonusul Mega Performance Pool. Bonusul Mega Performance Pool cuprinde vânzările lunare comisionabile ale Canadei, Europei, Israelului, Rusiei, Africii de Sud, Pacificului de Sud și ale Statelor Unite.

**Luna de Grație a Titlului Pin:** Dacă un Executiv nu întrunește cerințele de menținere ale statutului de Executiv, acesta poate beneficia de o lună de grație pentru a-și menține statutul de Executiv. Fiecare Executiv are dreptul la o lună de grație o dată la 12 luni într-un an calendaristic. De exemplu, dacă folosiți luna de grație în mai, data următoare când puteți folosi această opțiune este în luna mai anul următor. Bonusurile pentru Executivi nu vor fi plătite pe parcursul lunii de grație. Un Executiv poate câștiga Bonusul L1 pe parcursul unei luni de grație dacă întrunește cerințele minime de activitate.

**Client Preferențial:** Un Client Preferențial este un non-distribuitor care poate achiziționa produse de la companie la un preț redus.

**PSV:** Volumul Personal din Vânzări reprezintă valoarea lunară în puncte a produselor și serviciilor achiziționate de la Companie, în primul rând pentru uz personal. PSV include punctele provenite din achizițiile făcute direct de la Companie de către clienții dv.

**PEXEC:** Un Executiv Provizoriu este un Executiv care nu a întrunit cerințele de menținere ca Executiv și care și-a folosit deja luna de grație. Un PEXEC își păstrează toate desprinderile și, mai mult, contează ca Executiv Desprins pentru linia superioară. GVS-ul unui PEXEC nu este inclus în GSV-ul liniei superioare. Un cont poate fi PEXEC până la trei luni consecutive. Dacă un PEXEC întrunește cerințele de menținere ca Executiv, acesta va fi promovat automat la statutul de Executiv în luna în care întrunește cerințele de menținere.

**QEXEC:** Executivul în Calificare (Q1, Q2) este un Distribuitor care a depășit cu bine prima lună de calificare ca Executiv (numită și luna LOI), iar acum se află pe drumul calificării ca distribuitor Executiv pentru NSE (vedeți fișa Pasului 2 pentru detaliile cerințelor lunare).

**Client en detail:** Un client en detail este un non-distribuitor care achiziționează produse la preț en detail de la un Distribuitor sau de la Companie. Volumul provenit din produsele achiziționate de la Companie de către clienții en detail care aparțin unui anumit cont de distribuitor va conta pentru PSV-ul sponsorului.

**Executiv Desprins Rulat:** Un Executiv Desprins din G1-G6 care, datorită faptului că Executivul din linia superioară nu a reușit să mențină statutul de Executiv, se rulează la următorul Executiv eligibil din linia superioară.

Pentru a recăpăta un Executiv Desprins, data de calificare a Executivului din linia superioară trebuie să fie aceeași sau înaintea datei rulării Executivului Desprins.

**GSV Rulat:** Când un Executiv Desprins din primul nivel (G1) decade la statutul de distribuitor, GSV-ul aceluși Executiv Desprins decăzut se rulează la GSV-ul liniei superioare. Partea GSV-ului care provine de la Executivii Desprinși decăzuți se numește "GSV rulat". Aceasta se aplică doar liniilor superioare care au Executivii Desprinși pe piațe care nu participă în programul PEXEC. GVS-ul unui DEXEC nu se va rula până în luna următoare când titlul va fi de Distribuitor.

**Sponsor:** Un distribuitor care recrutează personal un alt Distribuitor sau Client Preferențial pentru a-l înscrie în nivelul său L1.

**Wealth Maximiser:** O componentă de calculare a bonusurilor Planului de Compensare a Vânzărilor care va plăti automat suma cea mai mare a calculării a două bonusuri alternative: Volume Maximiser (incluzând Bonusul Extra al Executivului + Bonusul Dublu G1) SAU Depth Maximiser (incluzând Bonusul Executivului Desprins).

#### Note:

- Pentru a vă califica pentru orice bonus trebuie să aveți vânzări en detail către cinci indivizi pe lună. Trebuie să păstrați evidențele tuturor vânzărilor cu amănuntul timp de cel puțin patru ani.
- Întrunirea cerințelor de vânzare en detail este monitorizată la întâmplare de către Companie.
- Fiecare produs achiziționat printr-o comandă ADR de către un non-distribuitor sau client este calculat lunar automat pentru cerințele de menținere en detail.
- Nu se plătesc bonusuri pentru recrutare. Singurul mod de a câștiga bonusuri este prin vânzarea produselor.
- Toate bonusurile sunt calculate lunar și trimise sau depozitate pe data de sau în jurul datei de 25 a lunii următoare.



NU SKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

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