

# BROȘURA PLANULUI DE COMPENSARE



NU SKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



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

Făcând parteneriat cu dumneavoastră 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 explicația termenilor folosiți în această broșură.
- Comisiunile 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 1 de Executivi în Calificare 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 comisiunile necesită, de asemenea, vânzări cu amănuntul către 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 Multipliator 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).

## PASUL 1 – START

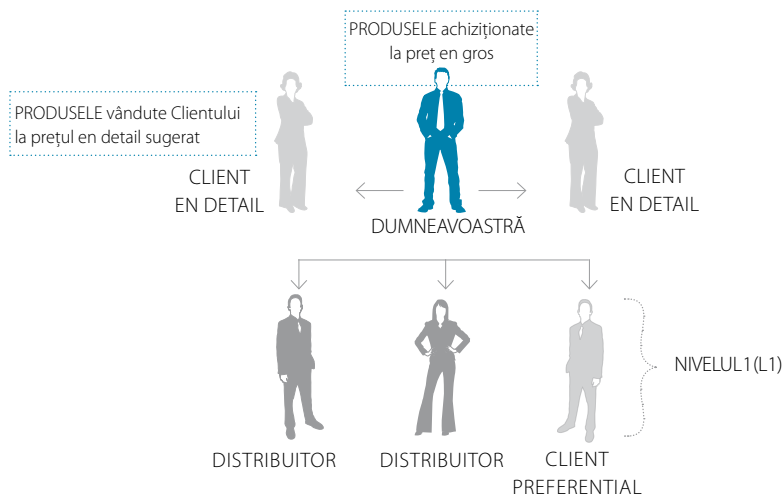
### PROFIT EN DETAIL, COMISION DIN VOLUM ȘI PLĂȚI PENTRU START RAPID

Pentru a deveni Distribuitor NSE trebuie să completați și să semnați un Acord al Distribuitorului. Dacă aveți întrebări, contactați persoana care v-a prezentat 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 dumneavoastră 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 dumneavoastră NSE Dreams veți câștiga comision pentru fiecare achiziție făcută pe site-ul dumneavoastră, precum și până la 30% profit en detail. Toate comenzile en detail transmise 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. Acesta este cunoscut sub numele de Bonusul\* de Nivelul 1 (L1). NSE i-a atribuit fiecărui produs o valoare în puncte. Valoarea sumei punctelor generate de dumneavoastră, de Distribuitorii dumneavoastră și de Clienții Preferențiali ai dumneavoastră 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 START RAPID – MĂRIȚI-VĂ CÂȘTIGURILE

Câștigați plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse pentru Start Rapid) atunci când vă duplicați afacerea. Atunci când Distribuitorii și Clienții dumneavoastră en detail aleg să achiziționeze Pachete de Produse pentru Start Rapid\* de la Companie, dumneavoastră câștigați plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse pentru Start Rapid).

Pachetele de Produse pentru 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 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 | Câștigate de Distribuitor  |
| - 50 €    | Plăți pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse pentru Start Rapid) |

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

## PASUL 2 – DEZVOLTAREA ABILITĂȚILOR DE CONDUCERE

### FUNDAȚIA VIITORULUI DUMNEAVOASTRĂ.

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

#### Cerințele Lunii 1

##### Depuneți o LOI\*

Generați min. 100 PSV și min. 1.000 GSV

#### Cerințele Lunii 2

##### Executiv în Calificare (Q1)

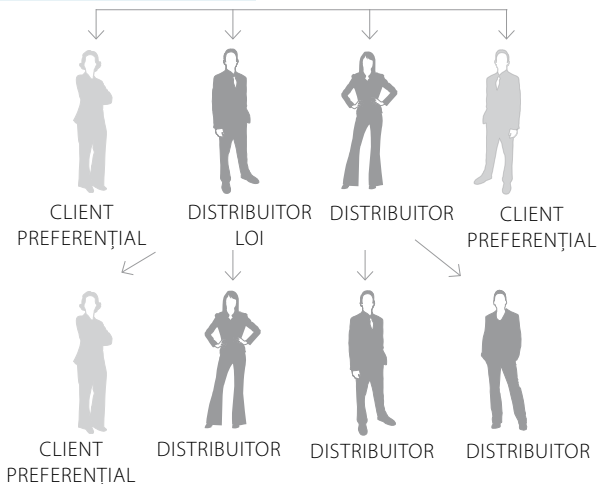
Generați min. 100 PSV și min. 1.500 GSV

#### Cerințele Lunii 3

##### Executiv în Calificare (Q2)

Generați min. 100 PSV și min. 2.000 GSV

**Bentru a beneficia de comision, Executivul în Calificare (Q1) sau cu un titlu superior trebuie să aibă o comandă ADR lunară de minim 50 PSV după discount, inclusă în PSV-ul lunar.**



\*Prima dată când un Distribuitor atinge 1.000 GSV (Volumul Vânzărilor Grupului), o LOI va fi depusă automat. Nu este nevoie de birocrație. Dacă un Distribuitor a depus o LOI în trecut și dorește să înceapă din nou calificarea ca Executiv, acesta trebuie să trimită un nou formular LOI către Companie.

NB! Vedeți graficul de pe pagina alăturată pentru a vedea cine pe cine numără, deoarece Distribuitorii, Distribuitorii LOI 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 să câștigați:

- 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 pentru Start Rapid)
- Acțiuni din Bonusul Mega Performance Pool EMEA.  
(Acestea sunt suplimentare Planului de Compensare a Vânzărilor. Detaliile se găsesc în broșura Bonusului Mega Performance Pool.)

## Cine pe cine numără

Următorul grafic explică pe cine din linia dumneavoastră inferioară puteți să numărați pentru cerințele GSV în perioada calificării și pentru bonusurile adiționale.

		TITLUL DUMNEAVOSTRĂ					
TITLUL LINIEI INFERIOARE		Distribuitor	LOI (Luna 1)	LOI (Luna 2)	LOI (Luna 3)	Executiv	Executiv Provizoriu
	Distribuitor	*	*	*	*	*	*
	LOI (Luna 1)	*	*	*	*	*	*
	LOI (Luna 2)					*	*
	LOI (Luna 3)					*	*
	Executiv						
	Executiv Provizoriu						

## POTENȚIAL DE CÂȘTIG

**După ce v-ați calificat cu succes la nivelul de Executiv, puteți să câștigați:**

- La fel ca în perioada Calificării ca Executiv **PLUS**
- Un Bonus lunar al Executivului (BE) pentru totalul Volumului Vânzărilor Grupului (GSV).

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

## BONUSUL EXECUTIVULUI

GSV-UL DUMNEAVOSTRĂ =	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) DE LA NU SKIN ENTERPRISES

### VĂ ASIGURĂ PLATA MAXIMĂ

După ce obțineți titlul de Executiv, veți beneficia de revoluționarul NSE Wealth Maximiser. Inovatorul Wealth Maximiser are două metode alternative de plată și **vă plătește câștigurile în mod automat via calculelor prin care câștigați cel mai mult în fiecare lună.**

Pe măsură ce Distribuitorii dumneavoastră din linia inferioară își creează propria organizație și încheie cu succes calificarea la nivelul de Executiv, aceștia sunt considerați Executivi Desprinși. Dacă nu există alți Executivi între dumneavoastră și acești Executivi Desprinși, indiferent de numărul de nivele dintre acești Distribuitori și dumneavoastră, aceștia sunt considerați ca fiind Executivii dumneavoastră Desprinși din prima generație (Executivi din prima linie sau Executivi G1).

### Volume Maximiser (Maximizatorul Volumului)

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

EXTRA BONUSUL EXECUTIVULUI (EEB)	
MINIM GSV	BONUS
3.000	5% comision pentru GSV-ul dumneavoastră
+	
BONUSUL DUBLU G 1 (DBLG 1)	
MINIM GSV	BONUS
3.000	10% comision pentru volumul vânzărilor G1

Pentru a folosi calculul Maximizatorului Volumului (Wealth Maximiser) trebuie să aveți cel puțin 3.000 GSV. Dacă volumul dumneavoastră este între 2.000 și 2.999 veți primi un Bonus de Desprindere de 2,5% însă nu veți primi Bonusul EEB și nici Bonusul Dublu G1.

# Depth Maximiser (Maximizatorul Adâncimii)

## Primiți Bonusul Executivului Desprins.

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

### 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						

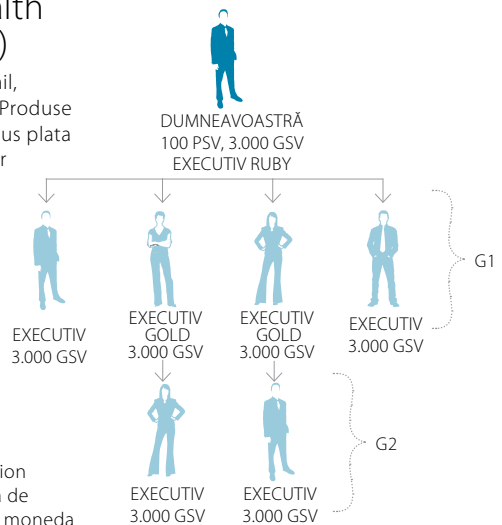
## Exemplu de plată al Bonusului Wealth Maximiser (Maximizatorul Venitului)

În exemplele de mai jos sunt prezentate profiturile în detaliu, Plățile pentru start rapid (plăți din vânzarea Pachetelor de Produse pentru Start Rapid), Bonusurile L1 și EB în ambele cazuri, plus plata corespunzătoare calculată de Volume sau Depth Maximiser (Maximizatorul de Volum sau de 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. ERM este o rată de schimb standard raportată la dolarul american, care reprezintă moneda principală a NSE. Contactați oficiul local Nu Skin pentru informații legate de ERM-ul curent folosit pe piața dumneavoastră.

## 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, inclusă în PSV-ul dumneavoastră.

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 pentru Start Rapid) 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 luna mai, data următoare când acest Executiv poate beneficia din nou de Luna de Grație este luna mai a anului 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 retrogradat folosește opțiunea de Reintrare pentru Executivi (vedeți secțiunea reintrării pentru Executivi pentru mai multe detalii) pentru a-și păstra Contul anterior de Executiv, aceștia nu mai pot folosi statutul de Executiv Provizoriu. Opțiunea de reintrare pentru Executivi este automată. În cazul în care un Executiv sau un Distribuitor 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 Clienți în scris înainte de încheierea perioadei de reintrare pentru Executivi, astfel încât cererea să aibă efect. Cu această opțiune, Executivii Desprinși sau în Calificare precedenți se vor desprinde de prima linie superioară eligibilă a solicitantului.

Programul de reintrare pentru Executivi: Executivii trebuie să finalizeze întregul proces de calificare ca Executivi 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 al Afacerii (BBP) va fi stabilită pentru Executivii Blue Diamond după 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 dumneavoastră nivel și vă permite să primiți un 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 către contul de proveniență (contul dumneavoastră de Executiv Blue Diamond).

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

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 calculării comisionului.

Volumul Vânzărilor Grupului creat sub contul dumneavoastră BBP va fi combinat cu GSV-ul contului de proveniență Blue Diamond în scopul cerințelor de menținere a statutului de Executiv și pentru a determina Bonusurile Executivului.

Pentru mai multe informații legate de modul în care puteți administra contul BBP atunci când deveniți Executiv Blue Diamond, vă rugăm să vă contactați Managerul Clienți.



## 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 înconjurător 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 anterioară 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 graficul 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 luna respectivă.

**Grup Înconjurător:** Pentru non-Executivi, Grupul Înconjurător constă în toți Clienții en detail, Clienții Preferențiali și Distribuitorii. Pentru Executivi, Grupul Înconjurător 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 numai în conformitate cu calculul Maximizatorului Volumului (Volume Maximiser) dacă acesta contribuie la cea mai mare plată din cele două variante.

**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 de Executiv.

**EB:** Bonusul Executivului este câștigat lunar din GSV-ul dumneavoastră total. Bonusul Executivului variază de la 9% până la 15%, în funcție de GSV-ul total.

**EEB:** Extra Bonusul al Executivului oferă un câștig adițional de 5% din GSV-ul dumneavoastră. Pentru a primi acest Extra Bonus al Executivului de 5%, un Executiv trebuie să aibă cel puțin 3.000 GSV (vedeți graficul Pasului 3). Acest Bonus este plătit în conformitate cu Volume Maximiser (Maximizatorul Volumului) doar dacă acesta contribuie la cea mai mare plată din cele două variante.

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

**Plăți pentru start rapid:** Plata pentru Start Rapid este câștigată prin vânzarea Pachetelor de Produse pentru Start Rapid aprobate de corporație către noii clienți și Distribuitori sponsorizați.

**G1:** Generația 1 se referă la prima generație de Executivi Desprinși.

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

**LOI:** Scrisoarea de Intenție este o scrisoare care arată intenția unui Distribuitor de a deveni Executiv. Un Distribuitor va avansa automat la calificarea 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, un Distribuitor este deseori denumit „LOI.” Un LOI nu este la fel cu 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 trimită o scrisoare LOI formală către 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.

**Luna de Grație a Titlului Pin:** Dacă un Executiv nu întrunește cerințele de menținere a 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 luna 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 dumneavoastră.

**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 timp de 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 graficul 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 anterioară datei rulării Executivului Desprins.

**GSV Rulat:** Când un Executiv Desprins din primul nivel (G1) retrogradează la statutul de Distribuitor, GSV-ul acelu Executiv Desprins retrogradat se rulează la GSV-ul liniei superioare. Partea GSV-ului care provine de la Executivii Desprinși retrogradați se numește "GSV rulat". Aceasta se aplică doar liniilor superioare care au Executivi Desprinși pe piețe 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 Extra Bonusul 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 în mod aleatoriu 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 dății de 25 a lunii următoare.



NU SKIN<sup>®</sup>  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

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

