

# KOMPENSATIONSPLAN BROSCHYR



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



## Nu Skin® demonstrerar skillnaden

Genom att samarbeta med dig fortsätter vi att utmärka oss som verkligt ledande inom global kompensation.

## Vår vision är glasklar

Vi ska bli världsledande inom direktförsäljning genom att generera högre inkomster för våra distributörer än något annat företag.



## Viktigt:

- Vänligen se ordlistan i slutet för förklaring av termer som används i denna broschyr.
- Provisioner och försäljningsbonus betalas endast till aktiva distributörer. För att kvalificera sig för månatlig bonus från företaget skall du inneha minst 100 PSV (personlig försäljningsvolym) varje månad. Dessutom ska distributörer som ligger i LOI och uppåt även inneha en automatisk leveransbeställning, ADR, omfattande minst 50 PSV efter rabatt (som inräknas i de 100 PSV som fordras). För att erhålla bonus och provision fordras dessutom att detaljförsäljning sker till minst fem individer varje månad.
- Du måste behålla all försäljningsdokumentation i minst fyra år. Uppfyllande av försäljningskraven granskas slumpmässigt av företaget. Varje produkt som köps via kunders ADR, räknas automatiskt in varje månad i kraven om detaljförsäljning. Bonus utgår aldrig för rekrytering. Det enda sättet att tjäna in bonus är genom försäljning av produkter.
- 80% av PSV skall säljas eller konsumeras innan nästa beställning görs.
- All bonus räknas ut varje månad och utbetalning sker runt den 25:e i nästföljande månad.
- För att uppnå betydelsefull provision som distributör krävs tid, insats och målinriktning. Du har inga garantier för ekonomisk framgång, bara ersättning baserad på produktivitet.
- För information om genomsnittliga globala provisioner för distributörer på alla nivåer, kontakta företaget och be om dokumentet "Distributor Compensation Summary".
- Den enda kostnaden för att bli distributör är en anmälningsavgift som betalas en enda gång, eller en ADR på minst 50 PSV efter rabatt. Alla produktinköp är frivilliga.
- För att omvandla poäng från försäljningsvolym till lokal valuta använder sig företaget av valutaomräkning enligt ERM (Exchange Rate Multiplier). ERM används för att räkna ut försäljningsvolym som genererats av din organisation globalt inför utbetalning i din lokala valuta. ERM är ett standardiserat värde gentemot den amerikanska dollarn, som är Nu Skin Enterprises primära valuta.
- Kompensationsplanens krav gäller även för de distributörer som registrerat en ADP innan lanseringen av ADR den 1 september 2009, och vars ADP omfattar minst 50 PSV innan rabatt enligt gamla ADP-priser. För mer information om detta, kontakta kundservice.

## STEG 1 – KOMMA IGÅNG

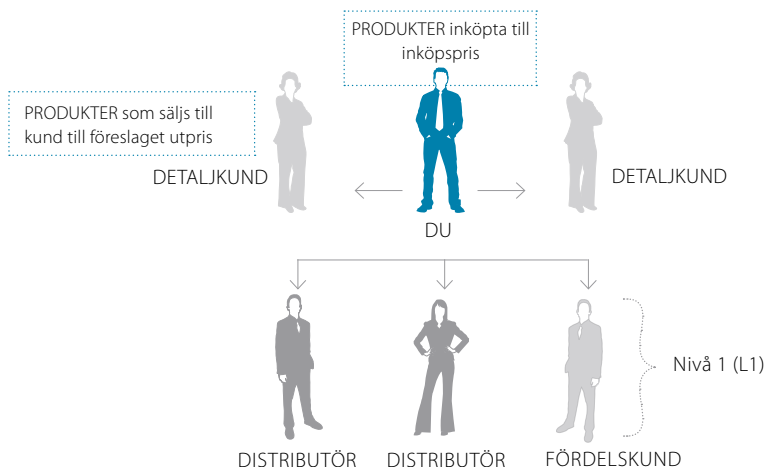
### VINST FRÅN DETALJFÖRSÄLJNING, VOLYMPROVISIONER OCH SNABBSTARTSUTBETALNINGAR

För att bli distributör hos NSE ska du fylla i och underteckna ett distributörsavtal. Har du några frågor vänder du dig till den person som introducerat dig till verksamheten, eller kontaktar NSE:s lokalkontor för mer information.

### VINST FRÅN DETALJFÖRSÄLJNING

Distributörer kan köpa produkter från företaget med avsevärd rabatt och sälja dem till sina kunder till ett utpris. Företaget har rekommenderat ett utpris för varje produkt. Alla distributörer är självständiga företagare och har frihet att bestämma sina egna återförsäljningspriser.

Din webbsida NSE Dreams är ett utmärkt onlineverktyg som underlättar kundförsäljning världen runt. När du hänvisar kunder till din NSE Dreams får du provision på varenda försäljning som görs från din plats plus ca 30% av återförsäljningsvinsten (företaget behåller 15% av bruttovinsten för täckning av expeditions- och leveranskostnader för kundbeställningarna). Alla beställningar via NSE Dreams säljs till de utpriser som rekommenderats av företaget.



### VOLYMPROVISIONER

Sponsra själv distributörer och fördelskunder och tjäna 5% i provision på försäljningen från din första nivå. Detta kallas för nivå 1-bonus (L1-bonus)\*. NSE har poängsatt varje produkt. Summan av poängen du får ihop tillsammans med dina distributörer och fördelskunder är avgörande för din provision. För att kvalificera dig för L1-bonus varje månad måste du ha minst 100 PSV och åtminstone fem detaljförsäljningar varje månad.

\* L1-bonus betalas inte på PSV för roll-up distributörer eller fördelskunder på din första nivå.

## FAST-START PRODUCT PACKAGES – MAXIMERA DINA INKOMSTER

Få snabbstartsutbetalningar (extra provision) när du duplicerar dina affärer. Du får s.k. snabbstartsutbetalning när dina distributörer och detaljkunder köper Fast-Start Product Packages\* från företaget.

Dessa Fast-Start Product Packages är framtagna för att nya distributörer enkelt ska komma igång: de innehåller ett urval av våra bästsäljande produkter från NSE i ett bekvämt paket och till ett bra pris; i förlängningen innebär de extra inkomstmöjligheter. Varje gång ett Fast-Start Product Package säljs så tjänar alla på det.

Se exemplet nedan:

En av de distributörer eller fördelskunder som du sponsrat köper ett paket direkt från företaget	
- €250	Pris för Product Package som distributören betalar
- 200 PSV	Intjänas av distributören
- €50	Snabbstartsutbetalning (betalning från sålda Fast-Start Product Packages) till dig

\* Innehållet, priset, PSV och snabbstartsutbetalningen kan variera mellan länderna. Kontakta ditt lokala NSE-kontor för detaljer. Inköp av Fast-Start Product Packages är frivilligt.



## INKOMSTPOTENTIAL

### Som distributör kan du tjäna:

- Upp till 30% förtjänst på detaljförsäljningen.
- L1-bonus på 5% baserat på månatlig PSV för alla personligt sponsrade distributörer och fördelskunder.
- Snabbstartsutbetalning från försäljning av de s.k. Fast-Start Product Packages.

## AFFÄRSTIPS

*Registrera kunder och distributörer med en ADR så genererar du återkommande försäljningsvolym som stabiliserar och maximerar dina inkomster.*

# STEG 2 – LEDARSKAPSUTVECKLING

## GRUNDEN FÖR FRAMTIDEN

Bygg upp din organisation och bli executive genom att fullfölja den tre månader långa kvalificeringen med dess krav:

### Krav för månad 1 Inlämna en viljeförklaring, LOI

Generera minst 100 och minst 1,000 GSV PSV

### Krav för månad 2 Executive i kvalificering (Q1)

Generera minst 100 PSV och minst 1,500 GSV

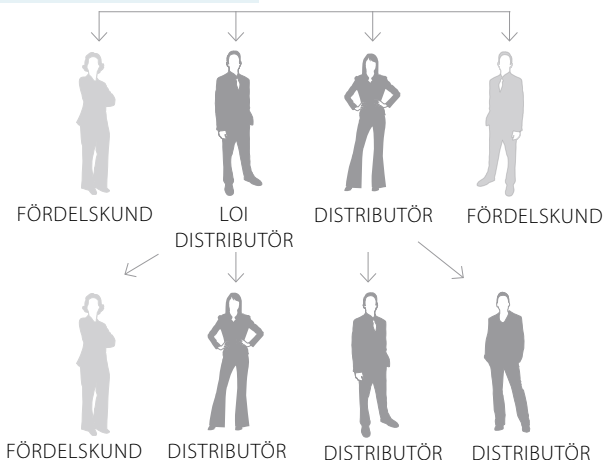
### Krav för månad 3 Executive i kvalificering (Q2)

Generera minst 100 PSV och minst 2,000 GSV

För att intjäna provision, ska LOI:s och uppåt inneha en månatlig ADR omfattande minst 50 PSV efter rabatt (inkluderat i de 100 PSV som krävs).



DETALJKUND



\*Första gången en distributör uppnår 1,000 GSV-poäng, skickas en LOI automatiskt. Inget ytterligare pappersarbete behövs. Om en distributör har fått en LOI inskickad tidigare och vill delta i executivekvalificeringen igen, måste distributören skicka in ett nytt LOI-formulär till företaget.

OBS! Se schema på motstående sida för Vem räknar vem, då distributörer, LOI:er och executives i kvalificering inte räknar volymer från en downline som befinner sig i kvalificeringsmånad.

## INKOMSTPOTENTIAL

### Under kvalificeringen till executive kan du tjäna:

- Upp till 30% i vinst på detaljförsäljningen.
- L1-bonus på 5% baserat på månatlig PSV för alla personligt sponsrade distributörer och fördelskunder.
- Snabbstartsutbetalning från försäljning av Fast-Start Product Packages.
- Andelar i den regionstäckande megapotten.  
(Detta är ett tillägg till kompensationsplanen. Se detaljer på sidan 10.)

## Vem räknar vem

I följande tabell beskrivs vilka i din kedja som du kan räkna in i ditt GSV-krav när du genomgår kvalificeringen samt för extra bonus.

### DIN TITEL

	Distributör	LOI (Månad 1)	Q1 (Månad 2)	Q2 (Månad 3)	Executive	Tillfällig executive
Distributör	*	*	*	*	*	*
LOI (Månad 1)	*	*	*	*	*	*
Q1 (Månad 2)					*	*
Q2 (Månad 3)					*	*
Executive						
Tillfällig executive						

## INKOMSTPOTENTIAL

### När du väl kvalificerat dig som executive kan du tjäna:

- Samma som under kvalificeringen till executive
- PLUS**
- En månatlig executivebonus (EB) på din totala gruppförsäljningsvolym (GSV).

För att få provision ska du ha en månatlig ADR omfattande minst 50 PSV efter rabatt (inkluderat i de 100 PSV som krävs).

### EXECUTIVEBONUS

DIN GSV =	DU TJÄNAR =
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%

## STEG 3 – NSE:S ENASTÅENDE WEALTH MAXIMISER

### FÖRSÄKRAR DIG OM MESTA MÖJLIGA UTBETALNING

När du väl blivit executive kan du dra nytta av NSE:s enastående Wealth Maximiser. Denna innovativa modell består av två alternativa utbetalningar som **automatiskt ser till att din utbetalning blir den bästa tänkbara för dig, varje månad.**

När distributörerna i din downline skapar sina egna organisationer och fullföljer sina kvalificeringsperioder för att bli executives, kallas de för Breakaway executives. Om det inte finns några andra executives mellan dig och dessa Breakaways, oavsett antal distributörsnivåer mellan er, räknas de som din första generations Breakaway executives (s.k. frontline eller G1 executives).

### Volume Maximiser

Få en Extra executivebonus (EEB) PLUS en dubbel Generation 1-bonus (DBLG1).

EXTRA EXECUTIVEBONUS (EEB)	
DIN MINSTA GSV	BONUS
3,000	5% provision på din GSV
+	
DUBBEL G1-BONUS (DBLG)	
DIN MINSTA GSV	BONUS
3,000	10% provision på din försäljningsvolym i G1

För att kunna använda uträkningen med Volume Maximiser ska du ha minst 3,000 GSV. Ligger dina volymer mellan 2,000 och 2,999 får du 2.5% i Breakaway-bonus och erhåller ingen EEB, inte heller någon DBLG1.

# Depth Maximiser

Få Breakaway executivebonus.

Få upp till 5% provision på GSV från dina Breakaway-grupper t.o.m. sex generationer (G1-G6) ned i din organisation.

## ERKÄNNELSETITLAR

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Antal första generationens Breakaway executives						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

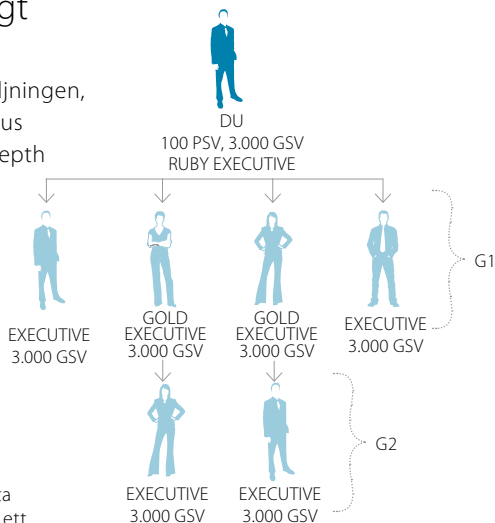
## Exempel på bonusutbetalning enligt Wealth Maximiser

I exemplet nedan får du din inkomst från detaljförsäljningen, snabbstartsutbetalningen, L1 och EB i båda fallen, plus respektive utbetalning från antingen Volume eller Depth Maximiser.

VOLUME MAXIMISER	
EBB på 5%	\$150
DBLG1 på 10%	\$1200
<b>Totalt</b>	<b>\$1350</b>

ELLER

DEPTH MAXIMISER	
G1 på 5%	\$600
G2 på 5%	\$300
<b>Totalt</b>	<b>\$900</b>



För att omvandla poäng från försäljningsvolymer till lokal valuta använder sig företaget av valutaomräkning enligt ERM. ERM är ett standardiserat värde gentemot den amerikanska dollarn, som är NSE:s primära valuta. Kontakta ditt lokala Nu Skin-kontor för detaljer om nuvarande ERM på din marknad.

## HUR MAN FÖRBLIR EXECUTIVE

Som executive ska du uppfylla månatliga krav på minst 100 PSV och minst 2,000 GSV för att bibehålla din position och få executivebonus. Du ska ha en månatlig ADR på minst 50 PSV efter rabatt för att tjäna provision. Denna ADR räknas in i månadskraven om 100 PSV.

Första gången din GSV inte når upp till 2,000 beviljas du en frimånad. Under en frimånad kan en executive få L1-bonus om de har 100 PSV och en ADR bestående av minst 50 PSV efter rabatt (inkluderat i de 100 PSV), samt snabbstartsutbetalningar och vinst från detaljförsäljning, men de tjänar ingen executivebonus. Varje executive har rätt till en frimånad inom en 12-månadersperiod. Exempel: Om en executive har en frimånad i maj kan han eller hon inte ta ny frimånad förrän tidigast maj månad följande år.

En executive som inte uppfyller kraven för att behålla sin titel och redan använt sin frimånad kommer att kallas Tillfällig executive. Dessa Tillfälliga executives anses som executives av genealogiska orsaker: de räknas som Breakaway executive för sin upline, GSV inkluderas inte i deras uplines GSV och deras Breakaway executives rullar inte upp till executives upline.

Status som Tillfällig executive kan bara erhållas en gång per executiveskap. En Tillfällig executive behåller alla sina egna Breakaways och räknas som Breakaway executive till sin upline. GSV för en Tillfällig executive räknas inte in i deras uplines GSV. En Tillfällig executive kan betalas L1-bonus på 5% i upp till tre sammanhängande månader, såväl som få snabbstartsutbetalningar och vinst från detaljförsäljningen, men de får ingen executivebonus. Om de någon gång under tremånadersperioden som Tillfälliga executives uppfyller bibehållandekraven som executives, blir de omedelbart återinsatta som sådana och betalas som executives samma månad.

Om en Tillfällig executive återinsätts som executive men återigen misslyckas med att upprätthålla titelstatus och redan använt sin frimånad, kommer denna att åka ned till distributörsnivå. Detta kallas DEXEC, Degraderad executive.

De som faller från executive till distributör och kvalificerar sig som executive på nytt vid ett senare tillfälle, måste vänta i minst 12 månader efter fullföljande av senaste period som Tillfällig executive innan de får använda sig av detta. Om en degraderad executive använder sig av program för återinträde i executiveskap (se detta för vidare detaljer) för att återta sin tidigare titel, har denna inte rätt att åter nyttja alternativet som Tillfällig executive. Återinträde sker automatiskt. Om en executive eller högre som redan nyttjat alternativet som Tillfällig executive, önskar göra detta på nytt (efter 12 månaders väntan) och utan att genomgå programmet för återinträde, ska de skriftligen kontakta sin account manager innan perioden är till ända, för att begäran ska träda i kraft. Med detta alternativ bryts tidigare breakaways och executives i kvalificering loss från första lämpliga upline till förfrågaren.

Program för återinträde i executiveskap:

Executives får gå igenom kvalificeringsprocessen på nytt för att återfå sin titel. Om en DEXEC återtar sin titel inom sex månader efter degradering, återfår denna sina Breakaway executives. Programmet för återinträde tillåts bara en gång per executiveskap.

## KONTOT BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER



Positionen som Blue Diamond Business Builder (BBP) erhålls för Blue Diamond executives först när de uppnått och bibehållit sin titel i minst två sammanhängande månader (med minst 12 frontline (G1) executives).

Denna spännande BPP placeras på din första nivå och ger dig möjlighet att få ytterligare provision på försäljningsvolymen i nybildade försäljningsgrupper. (BBP räknas inte som första generationens Breakaway executive för ändamålet att behålla din titel). BBP-kontot kan inte ackumulera PSV och försäljningsvolymen för L1 eller annan bonus, med undantag för breakaway-bonus. Alla volymer på BBP-kontot rullar upp till ordinarie konto (ditt Blue Diamond executive-konto).

Vartefter som nya distributörer anmäler sig under denna BBP och du lär upp dem till att bli Breakaway executives, kan du tjäna upp till 5% ytterligare breakaway-bonus på dina nya generationer executives.

Din BBP kvarstår så länge du uppfyller underhållskraven för Blue Diamond executive-ställningen. Om kraven inte uppfylls, dras BBP tillbaka och varje Breakaway executive under BBP-positionen flyttas in i G1 i provisionssyfte.

Grupp-försäljningsvolymen som uppnås av distributörer som sponsras under ditt BBP-konto räknas ihop med GSV-poängen från ditt vanliga Blue Diamond-konto, som underlag för kraven för executives och för beräkning av executivebonus.

Kontakta din account manager för ytterligare detaljer om hur du hanterar ditt BBP-konto när du blir Blue Diamond executive.



## MEGAPOTTEN FÖR AMERIKA-, EUROPA- OCH SÖDERHAVSREGIONEN

Förutom kompensationsplanen ger megapotten alla deltagare chansen att tjäna andelar i den totala provisionsbaserade omsättningen från NSE:s marknader inom amerika- europa- och söderhavsregionen. Då detta incitament inte är en del av kompensationsplanen kan det modifieras eller upphöra när som helst, dock meddelar företaget om så sker minst 30 dagar innan ändring.

Executives i kvalificering och executives kan tjäna andelar baserade på provisionsbaserad försäljning från Kanada, Europa, Israel, Ryssland, Sydafrika, Stilla Havet, Latinamerika och USA. Deltagarna ska uppfylla de månatliga kraven på volymer i enlighet med deras pintitlar samt inneha en egen ADR på minst 50 PSV efter rabatt för att tjäna andelar enligt nedan.

Distributörer i LOI-månad (första kvalificeringsmånaden för att bli executive) kan inte tjäna andelar eller delta i denna pott.



MINSTA ANTAL ANDELAR FÖR ATT DELTA		
Andelar intjänas varje månad baserat på följande kriterier		
MINST 4 ANDELAR EXECUTIVES I KVALIFICERING	1 ANDEL =	<ul style="list-style-type: none"><li>1 cirkelgruppsdistributör som fullföljer sin LOI-månad*</li></ul>
MINST 6 ANDELAR EXECUTIVES	1 ANDEL =	<ul style="list-style-type: none"><li>1 cirkelgruppsdistributör som fullföljer sin LOI-månad*</li></ul> <b>ELLER</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1 cirkelgruppsdistributör som fullföljer sin första eller andra kvalificeringsmånad för att bli executive</li></ul>

\*Grupp-försäljningsvolym ska härstamma från LOI:s egna volymer, d.v.s. vara fristående från någon downlines LOI. Detta för att kunna räknas som andel för upline.

## Angående megapotten

LOI:er och executives i kvalificering skall härstamma från någon av tidigare nämnda länder för att räknas som andel för sin upline.

En distributör i LOI måste uppfylla GSV-kraven oberoende av volymen från andra cirkelgruppers LOI. Volymen räknas för uplines enligt Vem räknar vem-schemat, men andelar för potten fördelas endast efter egna volymer. Beroende på organisationens struktur kan LOI räknas som andel för både en executive i kvalificering såväl som en executive.

För att räknas som andel, måste distributörer i LOI och åtföljande kvalificeringsmånader uppnå begärda volymer och inte ta någon frimånad. Deltagare i potten räknar bara andelar för en downline LOI en gång under sex månader. Om t.ex. en upline räknar en LOI-andel i november och distributören inte fullföljer sin kvalificering, men lämnar in ny LOI igen i mars, kan upline inte räkna denna LOI ännu en gång.

Värdet på andelarna i bonuspottarna fluktuerar månad för månad beroende på provisionsbaserad försäljning på berörda marknader och antalet andelar som ägs av deltagarna i potten. Den totala procenten på provisionsbaserad försäljning från deltagande marknader uppdelas efter intjänade andelar för att räkna ut värdet på andelen. Försäljningssumman delas upp på antalet andelar och utbetalning sker efter hur många andelar man har.



## ORDLISTA

**ADR:** Automatic Delivery Rewards: Välj en månatlig leverans av produkter från NSE eller donera månadsvis till Nourish the Children® så belönas du för din lojalitet.

**Aktivitetskrav:** För att kvalificera sig för bonus enligt Kompensationsplanen ska man ha uppnått 100 PSV och fem detaljförsäljningar per månad. Executives i kvalificering och uppåt ska dessutom ha en månatlig ADR omfattande minst 50 PSV efter rabatt enligt Kompensationsplanens månadskrav för bonus.

**BEB:** Breakaway executivebonus är en bonus som ger upp till 5% förtjänst på försäljningsvolymen på varje generationsnivå baserat på totalt antal G1 Breakaway executives (se schema i steg 3). För att få 5% BEB måste en executive ha en GSV på minst 3 000. Om GSV hamnar mellan 2 000 och 2 999, betalas BEB på 2,5% ut på GSV hos Breakaway executive i G1-G6.

**Breakaway executive:** En distributör som fullgjort sin kvalificering för att bli executive och brutit sig loss från sin upline, vilket innebär att försäljningsvolymen för ny executive och dess cirkelgrupp inte längre räknas in i uplines GSV. När detta händer kan upline kvalificera sig för breakawaybonus på den GSV som härstammar från ny Breakaway executive. För att återta en Breakaway executive ska uplines kvalificeringsdatum inträffa på eller innan datum för roll-up Breakaway executive.

**Cirkelgrupp:** För en distributör som inte blivit executive består en cirkelgrupp av detaljkunder, fördelskunder och distributörer. För executives består en cirkelgrupp av detaljkunder, fördelskunder, distributörer och executives i kvalificering.

**DBLG1:** Dubbel G1-bonus är en bonus som ger 10% förtjänst på total GSV för G1 executives. För att få 10% DBLG1 måste en executive ha en GSV på minst 3 000. Bonus betalas bara ut i enlighet med Volume Maximizer om modellen innebär högsta möjliga utbetalning av de två alternativen.

**DEXEC:** Degraderad executive är någon som inte lyckats upprätthålla kraven för att behålla titeln och som står i begrepp att åka ned till distributörsgrad. Detta inträffar vanligen när status som Tillfällig executive redan nyttjats.

**Detaljkund:** En detaljkund är en icke-distributör som köper produkter till återförsäljningspris från en distributör eller från företaget. Volymen från produktinköp gjorda hos företaget av detaljkunder knutna till ett distributörskonto tillfaller sponsorns PSV.

**EB:** Executivebonus är månatlig bonus baserad på total GSV. Denna sträcker sig från 9% till 15% beroende på total GSV.

**EEB:** Extra executivebonus är bonus som ger ytterligare 5% förtjänst på GSV. För att få 5% EEB måste en executive ha en GSV på minst 3 000 (se schema i steg 3). Bonus betalas bara ut i enlighet med Volume Maximizer om modellen innebär högsta möjliga utbetalning av de två alternativen.

**Fast-Start Payment:** FSP, eller snabbstartsutbetalning, intjänas genom försäljning av företagets godkända Fast-Start Product Packages till nyligen sponsrade distributörer och kunder.

**Frimånad:** Om en executive inte uppfyller kraven för att behålla sin status, kan denna ta en frimånad och ändå behålla sin titel. Varje executive har rätt till en frimånad varje 12-månadersperiod. Använder du dig t.ex. av en frimånad i maj har du rätt att ta nästa frimånad först i maj året därpå. Ingen executivebonus betalas ut under frimånaden. En executive kan tjäna L1-bonus under frimånaden om de uppfyller aktivitetskravets minimum.

**Fördelskund:** En fördelskund är en icke-distributör som har rätt att köpa produkter från företaget till rabatterat pris.

**G1:** Generation 1 syftar på din första generation av Breakaway executives.

**GSV:** Group Sales Volume, gruppförsäljningsvolym, består av din cirkelgrupps totala PSV inklusive din egen, under en given månad.

**L1:** Nivå 1 omfattar alla konton som för närvarande sponsras av en distributör oavsett titel.

**LOI:** Letter of Intent, viljeförklaring som visar en distributörs avsikt att bli executive. Det behövs inte längre ett formellt formulär för detta i USA och Europa. En distributör hamnar automatiskt i kvalificering för att bli executive när de uppfyller kraven för första månaden (kallas för LOI-månad). Under denna månad sägs att distributören befinner sig i LOI. En LOI är inte detsamma som en executive i kvalificering (Q1, Q2) även om båda kvalificerar sig för att bli executive. Om en distributör tidigare har kvalificerat sig som executive och önskar återinträda som detta, ska denna inlämna ett formell LOI-ansökan till företaget.

**Megapotten:** Executives i kvalificering och executives kan tjäna andelar i den provisionsbaserade försäljningen från amerika-, europ- och stillahavsregionen via megapotten. Megapotten omfattar månatliga provisionsvolymen från USA, Kanada, Europa, Ryssland, Israel, Sydafrika och Stillahavsregionen.

**Nivå 1 (L1) bonus:** En bonus på 5% baserad på PSV för alla personligt sponsrade konton. L1-bonus betalas bara till distributörer som uppfyller aktivitetskraven.

**PEXEC:** Provisional executive, även kallad Tillfällig executive som inte uppfyller bibehållandekraven och som redan använt sin frimånad. En PEXEC behåller alla sina Breakaways förutom att de själva räknas som Breakaway executive till sin upline. En PEXEC's GSV är inte inkluderad i deras uplines GSV. Ett konto kan vara PEXEC upp till tre sammanhängande månader. Om en PEXEC uppfyller bibehållandekraven kommer de omedelbart att bli executives samma månad.

**Provision:** Pengar som utbetalas och som baseras på din produktförsäljning.

**PSV:** PSV är det månatliga värdet av de produkter och tjänster du köper från företaget, främst till detaljförsäljning eller eget bruk. PSV inkluderar poäng från inköp direkt från företaget gjorda av dina egna detaljkunder.

**QEXEC:** En executive i kvalificering (Q1, Q2) är en distributör som klarat sin första kvalificeringsmånad, kallad LOI-månaden, och nu är på väg att bli executive för NSE (se schema i steg 2 för månatliga krav).

**Roll up Breakaway executive:** En Breakaway executive i din G1-G6 som p.g.a. att deras upline misslyckades med att behålla sin status som executive, rullar upp till nästa giltiga upline. För att återta en Breakaway executive ska uplines kvalificeringsdatum inträffa på eller innan datum för roll-up Breakaway executive.

**Roll-up GSV:** När en Breakaway executive på första nivå (G1) faller till distributörsstatus, kommer dennes GSV att rulla upp och ingå i deras uplines GSV. Den delen av GSV som härstammar från en degraderad Breakaway executive kallas för "roll-up GSV." Detta gäller bara för de uplines som har Breakaway executives på marknader som inte ingår i PEXEC-programmet. DEXEC's GSV rullar inte upp förrän nästföljande månad då de har titeln som distributör.

**Sponsor:** En distributör som personligen rekryterar en annan distributör eller fördelskund att registrera sig på dennas första nivå.

**Wealth Maximiser:** Kompensationsplanens uträkningsmodell för bonus som automatiskt utbetalar den högsta av två summor: Volume Maximiser (inklusive Extra executivebonus + Dubbel G1 bonus) ELLER Depth Maximiser (inklusive Breakaway executivebonus).

**Återinträde som executive:** Processen då en executive som tappat sin titel kan kvalificera sig på nytt och återta sin status. Om ett konto som en gång kvalificerat sig som executive åter genomgår kvalificering inom sex månader, återtar det sin tidigare organisation av Breakaways. Ett konto kan genomgå kvalificeringen hur många gånger som helst, men möjligheten att återfå sin organisation av Breakaway begränsas endast till de första sex månaderna efter degradering till distributörsgrad.

## **OBS:**

- All bonus kräver detaljförsäljning till minst fem personer varje månad. Du ska behålla alla bevis för detaljförsäljning i minst fyra år.
- Företaget gör stickkontroller för att se om kravet om detaljförsäljning upprätthålls.
- Varje produktinköp via ADR gjorda av icke-distributörer eller kunder räknas automatiskt in i månadskraven för detaljförsäljning.
- Ingen bonus betalas ut för rekrytering. Enda sättet att intjäna bonus är via produktförsäljning.
- All bonus räknas ut varje månad och skickas eller hålls i deposition omkring den 25:e i månaden därpå.



NU SKIN®  
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

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