

步驟 1：開始入門

推薦獎金 L1

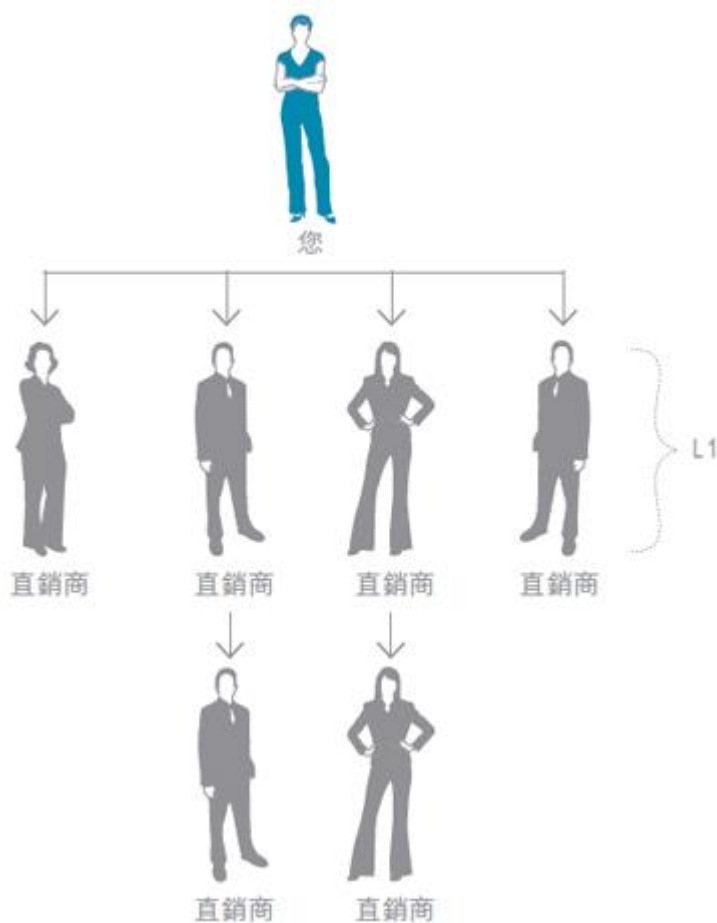
只要達成個人業績 100PSV，可以領取所有親自推薦直銷商銷售獎金基數(CSV)總和的 5%。

如新的優異，你看得見。如新的優異來自與您攜手共同努力，藉由創新的全球獎勵讓我們成為真正的領導者。我們的願景非常明確—成為世界直銷公司的領導者，為直銷商創造比同業更為豐厚的收入。

步驟 2：領導開發

直銷主任考核

建立您自己的組織以成為領導主任，並讓您的收入倍增。



收入

在主任資格考核期間您可以獲取：

- 推薦獎金 L1

必須達成個人業績 100PSV，及成功付運之 18 個月 ARO 訂單**，以領取獎金。

直銷主任考核	第一個月(LOI)	第二個月	第三個月
個人銷售業績 PSV(至少)	500PSV	100PSV	100PSV
小組銷售業績 GSV(至少)	1,000GSV	1,000GSV	1,000GSV
	如於考核期內達成6,000GSV，即可於次月晉升為新直銷主任。		
ARO > 50PSV (18個月之自動 訂貨計劃)**	ARO 訂單	ARO 訂單	ARO 訂單
	考核期間每個月須有100PSV及擁有個人成功出貨之18個月ARO 訂單**才可獲發推薦獎金。		

- 考核期一~三個月、沒有寬限月
- 於考核期間一旦達成 6,000GSV，次月即可晉升為新主任
- 如下線亦遞交 LOI，則第一個月的最高上撥總分數為：2,000 GSV

...然後可以領取

主任獎金

9% GCSV	2,000-2,999GSV
10% GCSV	3,000-4,999GSV
11% GCSV	5,000-9,999GSV
12% GCSV	10,000-14,999GSV
13% GCSV	15,000-24,999GSV
14% GCSV	25,000-49,999GSV
15% GCSV	50,000GSV 或以上

主任可獲取：

- 推薦獎金，加上
- 按每月小組銷售獎金基數(GCSV)發放主任獎金(“主任獎金” / “EB”)*

*

- 使用寬限月無法領取主任獎金

- 維持主任條件：每月最少 100 PSV 及 2,000 GSV
- 要領取主任獎金，主任必須已加入 18 個月的 ARO 計劃**，並且在該計劃期間每個月必須有一張個人成功付運之 ARO 訂單。
- 主任獎金的百分比取決於 GSV 的數值。把 GCSV 數值乘以主任獎金的百分比便是主任可獲取的主任獎金。

**18 個月 ARO 計劃的規定僅適用於 2015 年 9 月 25 日或之後遞交 LOI 主任考核意向書的直銷商。2015 年 9 月 25 日前已是主任或已遞交 LOI 主任考核意向書的直銷商只要有任何 ARO 計劃便可。

超凡主任獎金

成為直銷主任後，除可享有主任獎金及推薦獎金外，凡主任個人小組內以批發價購買每件產品，直銷主任也可獲取 10% 超凡主任獎金。
凡透過自動購貨計劃之產品，將不設超凡主任獎金。

步驟 3：NU SKIN 創新的財富倍增計劃

業績獎金方案
代數獎金方案

財富倍增計劃

財富倍增計劃

創造最多的獎金收入

業績獎金方案：
主任特別獎金 + 第一代雙倍獎金

主任特別獎金 (EEB)	
最低GSV	獎金%
3,000	5%
+	
第一代雙倍獎金 (DBLG1)	
最低GSV	獎金%
3,000	10%

賺取小組銷售獎金基數(GCSV)的額外5%獎金，加上您的第一代自立直銷主任小組銷售獎金基數(GCSV)的10%獎金

代數獎金方案：
領導獎金

級別	黃金	青金	紅寶	綠寶	鑽石	藍鑽
第一代自立直銷主任數目						
	1	2, 3	4, 5	6, 7	8, 9, 10, 11	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2						
3						
4						
5						
6						

賺取您的組織中每個自立直銷主任小組銷售獎金基數(GCSV)的5%獎金

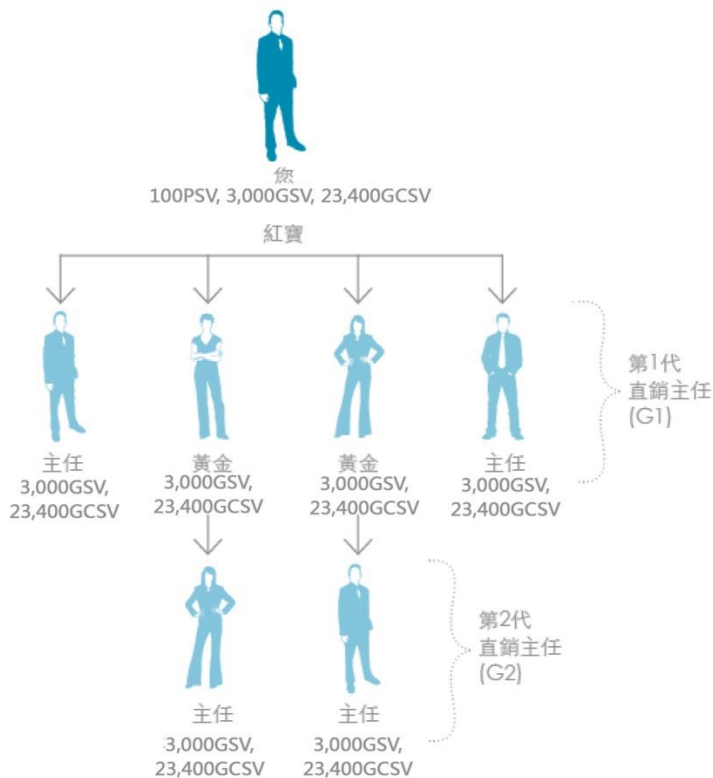
獎金發放範例

NU SKIN 自動選擇較高的計算方式來發放，為您帶來最大的獎金收入。

業績獎金方案：		或	代數獎金方案：	
直銷主任達成 3,000GSV 時			直銷主任達成 3,000GSV 時	
主任特別獎金 EEB 5%	HK\$ 1,170		第一代主任獎金 G1 5%	HK\$ 4,680

第一代雙倍獎金 DBLG1 10%	HK\$ 9,360		第二代主任獎金 G1 5%	HK\$ 2,340
總額	HK\$ 10,530		總額	HK\$ 7,020

獎金的金額等於 GCSV 數值乘以適用的百份比



**

1. 以上圖例內的直銷商均來自香港市場。
2. 產生於海外市場的那部分獎金金額受匯率影響。

星峰獎（生效日期：2015年4月1日）

您的付出可以領取更優渥的獎金收入

獎金條件：

1. 您必須是來自於香港或澳門市場的直銷商
2. 您必須在成為新直銷主任起的首6個月內完成晉階
3. 在該6個月內任何一個月，您持有晉階之實質獎銜，並且在該月達成至少100PSV以及至少3,000GSV之業績目標，您便可在該月依據晉階之聘銜獲得以下不同金額之星峰獎：



*** 註:**

1. 如第一代為重整主任或未達標主任，則須有至少一位下級自立主任(不限代數)，始能計算為合格的第一代下級主任。
2. 每個主任生涯僅有一次領取星峰獎的機會，星峰獎作為銷售獎勵計畫的一部分，可與財富倍增計畫內的業績獎金方案（EEB+DBLG1）或代數獎金方案（G1-G6）同時享有。
3. Nu Skin International, Inc. 保有變動之權利。

詞彙說明

活躍條件 Active Requirements:

如要從銷售獎勵計劃獲得獎金，每月需達成個人銷售業績 100PSV。若遞交主任考核意向書成為 LOI 或以上級別，必須同時加入 18 個月的 ARO 計劃並在該計劃期間每個月都有成功付運之 ARO 訂單。

自動訂貨計劃 Automatic Re-Ordering (“ARO”):

一個提供產品折扣及獨享的尊榮優惠的自動訂貨計劃。

自立直銷主任 Breakaway Executive:

達到主任資格並「脫離」上線主任，表示新主任和他的小組的銷售業績不再算入他上線的 GSV 內。自立直銷主任的小組銷售獎金基數 GCSV 將計算至上線的自立直銷主任獎金。

小組 Circle Group:

對於非主任級別的直銷商，小組包括所有零售顧客和直銷商；對於主任，小組則包括所有零售顧客、直銷商及考核主任。

銷售獎金基數 Commissionable Sales Value (“CSV”):

是從公司購買的並按照銷售獎勵計劃計算獎金及獎勵的產品和服務之每月貨幣價值。CSV 等於除去任何稅款和折扣的批發價。考核要求將以個人銷售業績和小組銷售業績為基礎計算。

第一代雙倍獎金 Double G1 Bonus (“DBLG1”):

第一代雙倍獎金是根據 G1 主任的總小組銷售獎金基數 10%計算的獎金。若要得到 10%的第一代雙倍獎金，主任必須有至少 3,000GSV。當以業績獎金方案方式計算出的獎金大過以代數獎金方案計算出的獎金時，第一代雙倍獎金才會按業績獎金方案方式發放。

未達標主任 Demoting Executive (“DEXEC”):

這是當重整主任PEXEC無法完成主任重整時的級別。未達標主任DEXEC仍視為上線的主任線，其小組銷售業績GSV不包括在上線的GSV中。DEXEC次月則即降為直銷商資格。

直銷商 Distributor:

參與如新產品或服務的一般分銷業務之人士。成為直銷商只需購買非牟利的事業手冊Business Portfolio，所有產品購買均是自選性。

主任獎金 Executive Bonus (“EB”):

主任獎金是指按GCSV的9%至15%不等而計算的每月獎金。適用的主任獎金百分比取決於總GSV的數值(見步驟2圖表)。

主任特別獎金 Extra Executive Bonus (“EEB”):

主任特別獎金是根據您的小組銷售獎金基數GCSV提供額外5%的獎金收入。若要得到額外5%的主任特別獎金，主任必須有至少3,000GSV(請參閱步驟3的圖表)。當以業績獎金方式計算出的獎金大過以代數獎金計算出的獎金時，主任特別獎金才會按業績獎金方案方式發放。

維持主任條件 Executive Maintenance Requirements:

主任獎金的資格為直銷商須符合所有活躍條件及每月GSV達2,000或以上。

主任重回計畫 Executive Re-entry:

當直銷商沒有在主任重整(PEXEC)期間完成主任資格，而成為未達標主任(DEXEC)，如果在降為直銷商的6個月內重新遞交LOI並通過主任考核，則成為主任後可以重新取回原有的主任資格，其原有下線組織不脫離。未達標主任只有一次重回主任的機會。

小組銷售獎金基數 Group Commissionable Sales Value(“GCSV”):

是您及您的小組從公司購買可享有銷售獎勵的產品和服務之每月貨幣價值。

小組銷售業績 Group Sales Volume(“GSV”):

代表您的組織在指定月份的總PSV，包括零售顧客、優惠顧客和直銷商。考核主任的業績可包括在主任的小組業績內。

寬限月 Grace Month:

當主任或以上級別無法達到主任資格要求(100PSV、2,000GSV)時，可以有一個寬限月以保持其主任資格。主任在每十二個月中可使用一次寬限月。例如：若今年五月是您的寬限月，您的下一個寬限月要在明年五月或之後。在寬限月期間不會發放主任獎金。如果主任在寬限月期間達到所有活躍條件，仍可領取L1獎金。

主任考核意向書 Letter of Intent (“LOI”):

是一份表示直銷商有意成為主任的意向書。當直銷商成功達到第一個月的業績(LOI月)要求：500PSV、1,000GSV及簽署了18個月ARO，便可向公司遞交此意向書。

領導獎金 Leadership Bonus:

根據第一代自立直銷主任的總人數，而給予每一代自立主任銷售獎金基數的5%或2.5%的獎金

(請參閱步驟三的圖表)。若要得到 5%的領導獎金,主任必須有小組銷售業績 3,000GSV 或以上。如小組銷售業績在 2,000GSV 到 2,999GSV 之間,則可得到 2.5%的第一至第六代小組銷售獎金基數的領導獎金。

推薦獎金 Level 1 Bonus (“L1”):

根據所有個人親自保薦的直銷商個人銷售獎金基數總和而發放的 5%獎金。L1 獎金只在直銷商達成活躍條件才發放。

個人銷售業績 Personal Sales Volume (“PSV”):

是為了零售或個人使用而向公司購買的產品點數值。

重整主任 Provisional Executive (“PEXEC”):

已使用寬限期後,仍未符合主任資格要求者,系統會自動設為重整主任 PEXEC。重整主任視為上線的主任線,其小組銷售業績 GSV 不包括在上線的 GSV 中。直銷商最多可連續三個月享有重整主任資格,一旦達到主任資格要求的當月份立刻升級為主任。每位主任生涯只有一次重整的機會。

考核主任 Qualifying Exec (“QEXEC”):

是已成功通過第一個月主任資格審核(稱為 LOI 月),並合資格繼續完成主任考核的要求的直銷商。(關於每月要求詳細資料,請參閱步驟 2 中的圖表)。

遞升主任 Roll Up Executive:

當直銷商成為主任後,其整組組織會越過非主任直銷商,並遞升至第一位上線主任,成為上線主任的第一代自立主任。當重整主任降為直銷商後,下線也會有遞升的情況。

財富倍增計劃 Wealth Maximizer Plan:

是銷售獎勵計劃獎金的計算方式,此計算方式從以下兩種計劃中,自動選擇較高的一種發放:業績獎金方案(包括主任特別獎金 EEB 以及第一代雙倍獎金 DBLG1)或代數獎金方案(包括領導獎金第一至第六代)。

欲知直銷商相關獎勵方案,請瀏覽公司網站 www.nuskin.com.hk, 或致電業務專線 (852) 2837-7700。

美國如新企業香港分公司

如新生活體驗館

香港銅鑼灣恩平道 28 號利園二期 10 樓

如新旺角分銷中心

九龍旺角西洋菜街 168 號 10 樓

澳門分銷中心

澳門新口岸北京街 244-246 號澳門金融中心 6 樓 H 座

熱線：(852) 2837-7700

電郵：48hrs_reply_nshk@nuskin.com

www.nuskin.com.hk