

獎勵提速計劃

BY NU SKIN®

銷售績效計劃

目錄內容

1. 獎勵提速計劃概要

1.1 介紹

1.2 參加獎勵提速計劃

1.3 非參加客戶

1.4 獎金

2. 獎勵提速計劃獎金

2.1 分享獎金及零售獎金 (日結)

2.2 建構獎金 (週付)

2.3 領導獎金 (月付)

3. 品牌代表身份

3.1 成為品牌代表之資格考核

3.2 品牌代表身份

3.3 彈性業績區塊

3.4 品牌代表重回計劃

4. 其他條款

4.1 獎金

4.2 品牌專員帳戶之終止

4.3 其他資料及翻譯

4.4 特例

4.5 專有名詞

4.6 修改之權利

4.7 合規

字彙說明

附錄 A 與資格考核相關之額外資訊

附錄 B 獎金之調整與收回

附錄 C 品牌代表重回計劃

附錄 D 第二事業帳戶

1. 獎勵提速計劃概要

1.1 介紹

Nu Skin 獎勵提速計劃（「獎勵提速計劃」）之設計是為了獎勵您：

分享 藉由分享我們的產品而介紹新客戶給 Nu Skin；

建構 建構並服務您的客戶小組；及

領導 領導其他品牌代表的同時讓他們建立並服務自己的客戶小組。

本銷售績效計劃（「本計劃」）載明您可以透過獎勵提速計劃獲得銷售獎勵之條款與條件。我

們建議您仔細地閱讀本計劃並參酌字彙說明以進一步了解術語之定義。

1.2 參加獎勵提速計劃

獎勵提速計劃共有五個參加層級：

品牌專員 可以(1)用品牌專員價購買產品自行使用或轉售，及(2)保薦註冊客戶直接向 Nu Skin

購買產品。

考核中品牌代表 是指選擇參加資格考核以成為品牌代表之品牌專員，且正在建立一個客戶小

組及達成資格考核要求以成為一個品牌代表。

品牌代表 是指已成功完成資格考核且仍然保持品牌代表身份之品牌專員。

品牌大使 是指已拓展並正在領導 1 個或更多的其他品牌代表之品牌代表。

總監級品牌大使 是指已拓展並正在領導 4 個或更多的其他品牌代表，以及 1 個或更多的領導

力團隊之品牌代表。

您可以選擇以品牌專員身份加入 Nu Skin 時或其後的任何時間點開始資格考核以成為一個品牌代表。

1.3 非參加客戶

有三種客戶可以購買產品，但不能參加獎勵提速計劃：

未註冊客戶 直接向品牌專員以品牌專員所提供之價格購買產品。未註冊客戶不能參加獎勵提速計劃且不能轉售產品或保薦其他人成為註冊客戶。

零售客戶 以零售客戶之身份加入 Nu Skin 並以公告之零售價格直接向 Nu Skin 購買產品；但可能獲得 Nu Skin 所提供或促成之任何折扣。零售客戶不能參加獎勵提速計劃且不能轉售產品或保薦其他人成為註冊客戶。

會員 以會員之身份加入 Nu Skin 並以會員價向 Nu Skin 購買產品。會員不能參加獎勵提速計劃且不能轉售產品或保薦其他人成為註冊客戶。

1.4 獎金

您可以依照您的參加層級而獲得下列獎金：

	品牌專員	考核中品牌代表	品牌代表	品牌大使及總監級品牌大使
分享獎金及零售獎金	✓	✓	✓	✓
建構獎金			✓	✓
領導獎金				✓

2. 獎勵提速計劃獎金

2.1 分享獎金及零售獎金 (日結)

A 分享獎金概述

分享獎金是當您的親自保薦客戶購買產品時，您所可以獲得之銷售獎勵。

B 分享獎金之計算

分享獎金是一個依照各項產品而以港幣(適用於香港市場)/澳門幣(適用於澳門市場)計算之數

額。您可以透過登入所屬市場之品牌專員網站獲得各個產品的分享獎金數額、價格及與其他與

銷售獎勵相關之資訊。

重要提醒—分享獎金：您不會因下列購買而獲得分享獎金：

- 購買來自品牌代表。
- 購買來自您本人（包括為轉售給未註冊客戶之購買），除非您是一名品牌代表。
- 不是您親自保薦的註冊客戶之購買（例如：因保薦該名註冊客戶之品牌專員不再從事商業活動，而轉成為您的註冊客戶）。

重要提醒—折扣：除非所屬市場另有規定，否則產品價格與分享獎金會隨著促銷折扣而有相同比例之減少。

C 零售獎金概述

零售獎金是當您的零售客戶購買產品時，您可以獲得之銷售獎勵。

D 零售獎金之計算

(1)您的零售客戶直接向 Nu Skin 購買產品時，減去折扣後其所支付的零售價格（不含運費及稅金）與(2)會員價格之差價。

當您的零售客戶購買產品時，不論其是否由您直接保薦的註冊客戶，您可獲得零售獎金。

E 日結獎金

分享獎金及零售獎金通常會在購買產品後的一個工作天內記錄在您的獎勵提速計劃帳戶（可在「Volumes & Genealogy」工具查看）。

F 資格

您必須具有品牌專員身份才能獲得分享獎金及零售獎金。

2.2 建構獎金 (週付)

A. 概述

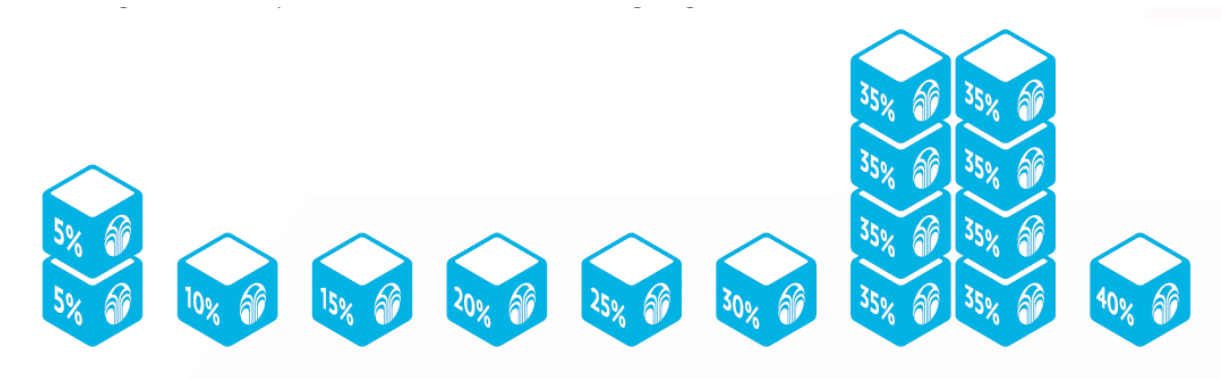
作為一個品牌代表，除了分享獎金及零售獎金外，您亦可賺取建構獎金。

建構獎金是您建立您的客戶小組、為其提供客戶服務並協助品牌專員及考核中品牌代表推銷產品給他們的客戶，而每週可以獲得之獎勵。

建構業績區塊：一個建構業績區塊是來自您客戶小組 500 分的銷售業績。您所完成的建構業績區塊數量將用以計算您的建構獎金的百分比。您的建構業績區塊數量於每個月會歸零，因此您在一個新月份第一個 500 分的銷售業績將成為您在該月的第 1 個建構業績區塊。如果您在該月的最後一天有未完成的建構業績區塊，該未完成的建構業績區塊將不會納入在下一個月。

B. 建構獎金之計算

建構獎金是依照您客戶小組所購買的產品而計算之銷售獎金基數百分比，從您的第 1 個建構業績區塊為 5% 開始逐級攀升至第 16 個或以上建構業績區塊時為 40%，具體如下圖所示。



每個建構業績區塊的建構獎金是以下列數字相乘為計算：

- 1) 每個建構業績區塊的總銷售獎金基數；乘以
- 2) 該特定建構業績區塊之建構獎金百分比。

重要提醒 – 建構獎金百分比：每個特定建構業績區塊的建構獎金百分比僅限於該特定之建構業績區塊，而不適用於先前之建構業績區塊。例如：在一個月內，您就您的第 1 個及第 2 個建構業績區塊獲得銷售獎金基數的 5%，並就您的第 3 個建構業績區塊獲得銷售獎金基數的 10%（但您就第 1 個及第 2 個建構業績區塊不會獲得銷售獎金基數的 10%）。

範例：假設每個建構業績區塊的銷售獎金基數是港幣 500 元，您的第 1 個建構業績區塊之建構獎金將是港幣 25 元、您的第 8 個建構業績區塊之建構獎金將是港幣 175 元。

若您運用彈性業績區塊來維持您品牌代表之身份，您只能就完成之建構業績區塊獲得建構獎金，您並不會就運用彈性業績區塊而獲得任何獎金。請參見第 3.2 節。

C. 週付獎金

每月四次，我們會在每週結束後就您新完成的建構業績區塊支付建構獎金給您。您的建構獎金通常會在每週結束後的一個工作天內記錄在您的獎勵提速計劃帳戶。

D. 資格

您必須具有品牌代表身份才能獲得建構獎金。如果您喪失品牌代表身份，您在次月開始將喪失獲得建構獎金之資格。詳情見第 3.2 節。

重要提醒 — 未完成的建構業績區塊：如果您在月底前完成了 4 個或以上的建構業績區塊，就您未完成的建構業績區塊的銷售獎金基數，將依照最後一個已完成的建構業績區塊所適用的建構獎金百分比，來計算建構獎金。

範例：如果您在某一個月內完成了 6 個建構業績區塊以及部分的第 7 個建構業績區塊，您第 7 個建構業績區塊將會依照第 6 個建構業績區塊之銷售獎金基數 25%，來獲得建構獎金。

2.3 領導獎金 (月付)

A. 概述

當您成為品牌大使或總監級品牌大使，除了分享獎金及建構獎金之外，您亦會因發展並帶領其他的品牌代表而獲得領導獎金。這意味著您需要協助您的品牌專員成為新的品牌代表，並激勵、指導及培訓您團隊中由您直接帶領之品牌代表（亦即您的第一代品牌代表）。

當您的第一代品牌代表成為品牌大使或總監級品牌大使，您的角色亦因此而進化。除了發展其他品牌代表，您亦將帶領一個由不同代數之品牌代表（例如：第二代、第三代等）所組成的團隊，因為他們亦將發展各自的客戶小組並提升產品之銷售。領導獎金之設計是基於您團隊組成之變化及您就發展及領導所付出之努力，而將您所可獲得的獎金最大化。

團隊：您的團隊是由您有資格從中獲得領導獎金的所有代數所組成。如獎勵提速計劃名銜要求表所示，您的名銜決定您的團隊中品牌代表及其客戶小組之支付代數。您的團隊不包含您的客戶小組。

您的名銜及團隊是依您的業績而定。當您展現發展品牌代表的能力並協助他們建構其客戶小組，並經由他們的團隊提升銷售業績，您的團隊就會拓展而涵蓋更多的品牌代表代數。

第一代品牌代表：在您的團隊中，由您直接帶領且為您以下第一層品牌代表的每一位品牌代表，就是您的第一代品牌代表。

領導力團隊銷售業績：領導力團隊銷售業績是指從您的第一代品牌代表算起的第一代到第六代品牌代表的客戶小組的銷售業績總和。

您的名銜和您團隊中品牌代表的代數是依據您的第一代品牌代表數量以及領導力團隊的數量而定，如以下獎勵提速計劃名銜要求表格所示：

獎勵提速計劃名銜要求

	名銜	所需第一代的品 牌代表數的數量	領導力團隊銷售 業績要求	團隊代數要求	
品牌代表	品牌代表	0	N/A	N/A	
	品牌大使	品牌大使	1	N/A	1
		資深品牌大使	2	N/A	2
		經理級品牌大使	4	N/A	3*
	總監級品 牌大使	總監級品牌大使	4	1 個 ≥10,000	4*
			5	1 個 ≥10,000 1 個 ≥20,000	5*
		執行總監級品牌大使	6	1 個 ≥10,000 1 個 ≥20,000 1 個 ≥30,000	6*
		總裁級品牌大使**	6	1 個 ≥10,000 1 個 ≥20,000	6*

				1 個 $\geq 30,000$	
				1 個 $\geq 40,000$	

*要獲得第三代至第六代領導獎金的資格是您不能參與其他直銷公司之商業開發活動。

**執行總監級品牌大使及總裁級品牌大使分別具有取得執行總監級品牌大使第二事業帳戶及總裁級品牌大使第二事業帳戶之資格。您的領導力團隊要求可以透過執行總監級品牌大使第二事業帳戶及總裁級品牌大使第二事業帳戶之領導力團隊來達成。詳情請參見附錄 D。表揚與獎勵旅遊之要求與本計劃可能不同，請聯絡您所屬市場以了解詳情。

B. 領導獎金之計算

為了激勵品牌大使及總監級品牌大使繼續建立並維持其客戶小組之產品銷售，領導獎金是依據您的客戶小組在一個月內所完成之建構業績區塊數量來計算。

- i. 完成 6 個或以上的建構業績區塊：當您的客戶小組於一個月內完成 6 個或以上之建構業績區塊時，您可以獲得以下兩種計算方式中較高數額的領導力獎金：

- a) 發展第一代品牌代表

您所有第一代品牌代表的客戶小組購買產品之銷售獎金基數的 10%。

- b) 帶領團隊

- ii. 您團隊中所有品牌代表的客戶小組購買產品之銷售獎金基數 5%。

完成 4 個或 5 個建構業績區塊：如果您在一個月內只完成 4 個或 5 個建構業績區塊，您可以獲得您團隊中所有品牌代表的客戶小組購買產品之銷售獎金基數 2.5%。

領導獎金	
完成賺取	如你完成
您第一代品牌代表銷售獎金基數的 10% 領導獎金	 6+ 個或以上業績區塊
您團隊銷售獎金基數的 5% 領導獎金	 4-5 個業績區塊

C. 月付獎金

每個月月底時，我們會計算您的領導獎金。領導獎金通常會在月付獎金計算完成後的一個工作天內顯示在您的獎勵提速計劃帳戶中並自動轉入您指定的金融機構。

D. 資格

為獲得領導獎金，您必須：

- i. 具有品牌代表之身份；

- ii. 至少擁有一個第一代品牌代表；且
- iii. 自您的客戶小組完成 4 個建構業績區塊。

我們暫時保留您品牌代表身份或您喪失品牌代表身份的月份，您將無法獲得領導獎金。詳見第 3.2 節。

3. 品牌代表身份

3.1 品牌代表之資格考核

A. 選擇參加品牌代表資格考核

身為一個品牌專員，您可以透過提交品牌代表考核意向書給 Nu Skin 來選擇參加品牌代表之資格考核。您可以登入您所屬市場之品牌專員網站，取得品牌代表考核意向書的表格。

B. 資格考核期間

您的資格考核期間自您選擇參加品牌代表資格考核之日開始。資格考核期間最多連續 6 個月，包括您選擇參加品牌代表考核之當月。例如，如果您選擇在 1 月 25 日參加品牌代表資格考核，您的資格考核期間即為 1 月至 6 月。資格考核期間在以下時點中較早屆至之時點結束：

- i. 您達到資格考核要求而成為品牌代表之日；
- ii. 您未達到資格考核每月最低標準之當月月底；及
- iii. 資格考核期間的第 6 個月月底。

C. 資格考核要求及資格考核每月最低標準

- i. 資格考核要求：在資格考核期間完成 12 個建構業績區塊（其中 4 個必須是分享業績區塊）。或者，您可以在 2020 年 10 月 1 日到 2022 年 12 月 31 日的資格考核期間的任一曆月內通過完成 4 個分享業績區塊的方式（以下稱為“超級提速計劃”）來完成資格考核。如果您沒有

通過這種方式完成考核，您仍可以繼續採用在連續 6 個曆月完成 12 個建構業績區塊（其中 4 個是分享業績區塊）的方式來完成考核。詳情請見 [《獎勵提速計劃修正內容》](#)。

ii. 資格考核每月最低標準：除了您完成資格考核要求的當月以外，每月必須完成 2 個建構業績區塊。

例如，若您在資格考核期間的前 3 個月總共完成 11½ 個建構業績區塊（假設其中 4 個為分享業績區塊），則當您在第 4 個月完成資格考核要求所需之最後½ 個建構業績區塊後即成為品牌代表，縱使您在該月份並未完成 2 個建構業績區塊。

重要提醒—未完成的建構業績區塊對於資格考核之影響：

某月份未完成建構業績區塊的銷售業績，不會計入次月的資格考核每月最低標準。但某月份未完成的建構業績區塊或分享業績區塊的銷售業績會計入您的資格考核要求。

分享業績區塊：分享業績區塊是僅適用在資格考核要求中的一種特別的建構業績區塊。分享業績區塊是由您客戶小組的親自保薦客戶（不包括品牌代表）購買產品而得到 500 分的銷售業績所構成。您的個人消費不計入分享業績區塊內。

D. 完成資格考核要求

您於完成資格考核要求後次週的第一天（每月 8 日、15 日或 22 日，或次月 1 日）成為品牌代表，即有資格開始從您的客戶小組所購買的產品而獲得建構獎金。

如果您客戶小組之某位成員亦同時在進行資格考核，於您符合以下條件時他們才會成為您團隊的一份子：(1)您完成的第一個資格考核月份是等於或早於他們完成其資格考核要求之月份，及(2)在您的資格考核期間內完成資格考核。否則他們不會成為您團隊的一份子，且您並不會就該成員的銷售活動獲得任何獎勵。詳見附錄 A。

E. 未能完成資格考核要求

如果您在資格考核期間的每個月未能達到資格考核的每月最低標準，您的資格考核在次月即會終止。如果您在資格考核期間未能滿足資格考核要求，您的資格考核在次月即會終止。無論是上述何種情況，如果您想要成為品牌代表，您必須重新提交品牌代表考核意向書並再次開始進行資格考核。

3.2 品牌代表身份

A. 維持、暫時保留或喪失品牌代表身份

您品牌代表身份之維持、暫時保留或喪失是依照您每月的銷售業績而定。

- i. 維持品牌代表之身份—至少 4 個建構業績區塊

如果您在一個月內完成至少 4 個的建構業績區塊，您即符合維持要求並在該月維持您品牌代表之身份。

ii. 暫時保留品牌代表之身份—至少 1 個建構業績區塊與足夠的彈性業績區塊

如果您(1)在一個月內完成至少 1 個的建構業績區塊，且(2)擁有足夠彈性業績區塊（如下所述）來填補所需的建構業績區塊（例如：2 個建構業績區塊加上 2 個彈性業績區塊），我們將自動地運用您可供利用的彈性業績區塊來暫時保留您在該月品牌代表之身份。

iii. 喪失品牌代表之身份—無建構業績區塊或無足夠的彈性業績區塊

如果您(1)在一個月內未完成任何建構業績區塊，或(2)在一個月內沒有足夠之彈性業績區塊來填補所需的建構業績區塊，您將會在次月的第一天喪失品牌代表之身份並回復品牌專員之身份。

重要提醒 — 維持及獎金之資格:

您必須完成 4 個建構業績區塊，方能符合維持要求，以獲得該月的(1)領導獎金，及(2)未完成建構業績區塊的建構獎金。如果您喪失品牌代表之身份，您就會喪失您的銷售網絡；該銷售網絡會歸屬至您上一代數上線品牌代表的銷售網絡。身為一個品牌專員，您將持續為您客戶小組內的客戶提供服務。

範例：

如果您在 6 月完成 1 個建構業績區塊而無任何可供利用的彈性業績區塊，則就 6 月之銷售業績：(1)您不具有獲得領導獎金之資格，且(2)您不具有獲得未完成建構業績區塊的建構獎金之資格。此外，您將自 7 月 1 日起回復品牌專員身份。然而，您就 6 月之銷售仍將具有獲得分享獎金（包含因您個人購買而可獲得之分享獎金）、零售獎金及建構獎金（就一個已完成的建構業績區塊）之資格。

B. 成為品牌代表後之維持要求

為維持您的品牌代表身份，您必須在完成資格考核要求後的第一個完整月開始符合維持要求。

請詳見附錄 A。

C. 品牌代表身份對於其上線品牌代表之影響

當您在某月符合維持要求或我們保留您品牌代表之身份，則在您上線品牌代表的團隊中，您就是第一代品牌代表。如果您喪失品牌代表之身份，您在次月就會回復成品牌專員之身份而不屬於第一代品牌代表（例如：如果您在 6 月因未完成足夠之建構業績區塊且無足夠之可供利用的彈性業績區塊而喪失品牌代表之身份，則您從 7 月 1 日起就會回復成品牌專員身份而不再屬於第一代品牌代表）。

3.3 彈性業績區塊

A. 概述

彈性業績建構區塊是當您在一個月內未完成至少 4 個建構業績區塊時，我們用來暫時保留您品牌代表身份之建構業績區塊的代替品。彈性業績區塊並不計算在銷售業績或銷售獎金基數中，您亦不會因彈性業績區塊而獲得任何獎金。彈性業績區塊不具有任何金錢價值，亦不能以之換取現金。彈性業績區塊無使用期限，亦無限制您可累積之彈性業績區塊數量；但在您喪失品牌代表之身份或您的品牌專員帳戶終止時，您將會喪失所有累積之彈性業績區塊。

B. 彈性業績區塊之分配

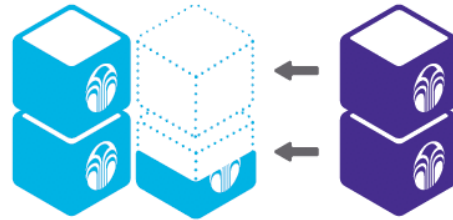
您在剛成為品牌代表及之後的每一年都會獲分配彈性業績區塊。在您成為新的品牌代表後的第一個完整月，您將會獲分配 3 個彈性業績區塊。在您的第 2 個月，您將會再獲分配 2 個彈性業績區塊。在您的第 3 個月，您將會另獲分配 1 個彈性業績區塊，總共 6 個彈性業績區塊。其

後的每一年，您都將在您成為品牌代表週年的月份另外獲分配 3 個彈性業績區塊。彈性業績區塊將會顯示在您的「Volumes & Genealogy」。



C. 彈性業績區塊之運用

如果您至少有 1 個已完成的建構業績區塊，我們會運用彈性業績區塊以保留您品牌代表之身份。在您未符合名銜維持要求的任何月份，我們將自動運用最多 3 個彈性業績區塊來填補不足的建構業績區塊（在您有足夠的彈性業績區塊之限度內）以保留您品牌代表之身份。一整個彈性業績區塊將會用來填補一個未完成的建構業績區塊，不論該未完成的建構業績區塊尚缺多少銷售業績才完成該建構業績區塊。您可以在「Volumes & Genealogy」查看您有多少個彈性業績區塊。



維持要求

具有 4 個建構業績區塊，
您已符合您的名銜維持要求。

暫時保留品牌代表身分

您有 2.5 個建構業績區塊，我們會自動地運用
2 個彈性業績區塊以暫時保留您品牌代表之身份。

3.4 品牌代表重回計劃

如果您喪失品牌代表之身份，則品牌代表重回計劃給您 6 個月的時間再次成為品牌代表並取回您先前品牌代表之身份的銷售網絡（如同您從未喪失品牌代表之身份）。請詳見附錄 C 之品牌代表重回計劃。

4. 其他條款

4.1 獎金

A. 獲得獎金之資格

為維持獲得獎金之資格，您於每個月都必須將產品銷售給 5 個不同的未註冊客戶、零售客戶或會員。若未達成上述要求，您必須立即通知本公司。本公司亦會隨機調查品牌專員以確認遵守上述要求。

B. 獎金之計算

獎金會依照 Nu Skin 所制定之不同時程，於每日、每週及每月計算，並記錄在您的獎勵提速計劃帳戶。

C. 獎金及匯率

在計算您的獎金時，您在不同的市場所為產品銷售而獲得之銷售獎金基數，將根據上一個月的每日平均匯率換算成您當地幣值。例如，本公司會以 2 月的每日平均匯率作為基準來計算您在 3 月銷售可獲得之獎金。

D. 所屬市場版本

本計劃版本僅適用於擁有香港/澳門市場品牌專員識別號碼之品牌專員。除特定限制外國人參與之市場（請聯絡您的事業發展夥伴，以了解確切之特定市場），獎勵提速計劃為您提供在我們的全球市場獲得銷售獎金的機會。即使您的團隊成員具有其他市場之品牌專員識別號碼，如果您擁有香港/澳門市場品牌專員識別號碼，您的獎金獲取資格及基準將依照本計劃版本之條款而定。

範例：如果您是擁有香港/澳門市場品牌專員識別號碼的品牌代表並保薦一個會員於澳洲註冊，則當該會員透過澳洲的網站購買產品，您將獲得澳洲市場就該些產品所訂之分享獎金金額。如果有(a)註冊成為您的親自保薦客戶，並且(b)屬於您的客戶小組，則當他們在澳洲市場購買產品，該些產品將依照澳洲市場就該等產品所訂之數額計算:(1)分享獎金(2)銷售業績及(3)銷售獎金基數。當本公司計算您的獎金時，我們會依照澳洲市場之分享獎金及銷售獎金基數，換算成香港/澳門市場之幣值。您的所屬市場可以提供您該市場關於每個產品的銷售業績、銷售獎金基數、分享獎金、價格及其他與銷售獎勵有關的資訊。

獎勵提速計劃不適用於中國大陸市場，中國大陸市場採用不同的經營模式經營。

E. 獎金之收回

如「政策與程序」所述，本公司有權收回您所獲得之獎金，包括因退還產品所應返還之獎金。

收回之時點及方式將依據獎金、退還產品之時間及退還產品之人而有所不同。請詳見附錄

B。退貨及退款政策摘要可於 <http://www.nuskin.com> 查詢。

F. 品牌代表之晉升；其他名銜之晉升及降級

品牌代表之晉升機會每週一次。其他名銜之晉升及降階則僅在月付獎金計算時發生，並會在每

個月的 5 號或之前顯示在您的「Volumes & Genealogy」。請詳見附錄 A 有關名銜晉升及降

階時點與對獎金影響。

G. 產品促銷及價格

零售價格、銷售業績、銷售獎金基數、會員價、分享獎金及零售獎金可能會根據促銷而有所調整。有關折扣及其對於各產品價格、獎金、銷售業績、銷售獎金基數及其他銷售獎勵相關資訊之影響，請參見您所屬市場之產品價格及促銷公告。

H. 其他銷售獎勵

除了獎勵提速計劃之銷售獎勵，您亦可獲得(1)將產品直接銷售給您的客戶之零售利潤，(2)其他銷售獎勵計劃之獎勵，及(3)獎勵旅遊或其他非現金獎勵。

4.2 品牌專員帳戶之終止

A. 品牌專員權利之喪失

當您的品牌專員帳戶終止時，您將喪失身為品牌專員所擁有之一切權利與利益，包含您的品牌專員帳戶識別號碼、客戶小組、團隊、銷售網絡、您的客戶小組或團隊所創造之銷售業績及獎金。

B. 品牌專員帳戶之移轉

本公司在合理必要的情況下，有權延緩品牌專員帳戶之任何移轉，及延緩其客戶小組或銷售網絡之任何一部份向上歸屬或歸屬於不同之銷售網絡。

4.3 其他資料及翻譯

如果本計劃就您所屬市場所訂定之條款與條件與任何行銷資料或其他相關內容有不一致之處，應以您所屬市場之本計劃為準。除法律另有禁止規定外，如果本計劃之英文版本與其任何翻譯版有不一致之處，應以英文版本為準。

4.4 特例

A. 特例之賦予

本公司有權酌情免除或修正本計劃之任何要求、條款或條件（合稱「特例」）。本公司可將特例賦予(i)個別之會品牌專員帳戶，或(ii)任何數量的帳戶，包括團隊或市場所涵蓋之帳戶。本公司對於個別品牌專員帳戶所賦予之特例並不代表本公司負有給予其他品牌專員帳戶特例之義務。任何特例都須經過本公司所授權之主管明示之書面同意。就賦予其團隊內任何特例之情事，本公司並無給予上線品牌代表書面通知之義務。

B. 特例之終止

除非本公司所授權之主管另有書面同意，否則不論該特例已進行之時間長短，本公司可隨時以任何理由終止先前所賦予之特例。如果某特定品牌專員被授予特例，該特例僅存在於該特定品牌專員與本公司之間。除以書面為之並經簽署的特例另有規定或本公司所授權之主管另行書面同意外，在品牌專員帳戶轉讓時，不論任何轉讓形式（例如：銷售、轉讓、移轉、遺贈、因法律規定或其他任何原因所為者），特例即行終止。

4.5 專有名詞

本計劃之專有名詞（包括名銜）與先前之專有名詞可能有所不同，並可在未經事前通知之情況下作出修正。

4.6 修改之權利

我們可隨時自行裁量修改本計劃。如果我們修改本計劃，我們將於修改生效前 30 天通知您。

4.7 合規

為符合獲得獎金之資格，您必須遵守本計劃、品牌專員協議書及政策與程序之要求。

重要提醒—每週與每月期間：

本計劃所稱之「月」是指一個曆月。本計劃所稱之「週」、「每週」或「每週期間」是指從每月 1 日、8 日、15 日或 22 日開始之一個 7 天之期間，但每月的第 4 週則包含至月底。獎金之計算是以美國猶他州普羅沃之北美山區標準時間（世界協調時間 [UTC-7]）為基準。

字彙說明

<p>獎金：</p> <p>透過獎勵提速計劃所獲得之銷售獎勵，包括分享獎金、零售獎金、建構獎金及領導獎金。獎金並不包括您因購買產品並直接轉售給未註冊客戶而獲得之任何零售利潤、或任何其他金錢或非金錢獎勵。</p>	<p>品牌代表晉升日：</p> <p>考核中品牌代表完成資格考核成為品牌代表後次週的第一天。對於在一個月的第 1 週、第 2 週或第 3 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表晉升日分別為該月的 8 日、15 日及 22 日。對於在一個月的第 4 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表晉升日為次月的第一天。請詳見附錄 A。</p>
<p>品牌專員：</p> <p>以品牌專員身分加入 Nu Skin，並得以會員價購買產品、銷售產品給客戶、保薦註冊客戶，而未參加資格考核者。品牌專員亦是對於所有品牌專員及品牌代表之統稱。例如，當提及所有品牌專員時，品牌大使或總監級品牌大使將統稱為品牌專員。</p>	<p>品牌代表資格考核日：</p> <p>考核中品牌代表提交品牌代表考核意向書且完成每個月 2 個建構業績區塊要求之月的第一天。請詳見附錄 A。</p>

<p>品牌專員帳戶：</p> <p>品牌專員的 Nu Skin 帳戶。</p>	<p>建構業績區塊：</p> <p>計算銷售業績的單位。每當完成 500 分的銷售業績就可得到一個建構業績區塊。若不足 500 分該建構業績區塊則為未完成。請參見第 2.2 節。</p>
<p>品牌專員協議書：</p> <p>品牌專員與 Nu Skin 之間之合約，並規範與品牌專員事業有關之特定權利與義務。</p>	<p>建構獎金：</p> <p>品牌代表因其客戶小組內註冊客戶購買產品產生銷售獎金基數而可獲得之週付獎金。請參見第 2.2 節。</p>
<p>總監級品牌大使：</p> <p>所有具有包括總監級品牌大使、資深總監級品牌大使、執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使名銜之品牌代表的統稱。</p>	<p>建構獎金百分比：</p> <p>計算每個建構業績區塊之建構獎金的百分比，從 5% 到 40%，視乎一個月內所完成的建構業績區塊數量而定。請參見第 2.2 節。</p>
<p>品牌大使：</p> <p>所有具有包括品牌大使、資深品牌大使或經理級品牌大使名銜之品牌代表的統稱。</p>	<p>第二事業帳戶 (BBP)：</p> <p>於您取得執行總監級品牌大使名銜滿一個月後授予及成為您第一代的第二個帳戶。請詳見附錄 D。</p>

<p>品牌代表：</p> <p>成功完成資格考核且未喪失其品牌代表身份之品牌專員。品牌代表亦是對於所有品牌代表及以上名銜之統稱。例如，當提及所有品牌代表時，經理級品牌大使或資深品牌大使可統稱為品牌代表。</p>	<p>商業開發活動：</p> <p>任何有利於、推廣、協助、或以任何方式支援其他直銷公司的業務、組織發展、銷售或保薦的任何活動，包括但不限於銷售產品或服務、推廣事業機會、代表其他直銷公司或作為其代表出現，允許您的名字被其他直銷公司用作營銷、銷售其產品、服務或事業機會，代表其他直銷公司進行保薦或招募，作為其他直銷公司的董事會成員、行政人員、代表或直銷商、或擁有所有權、或直接或間接地擁有任何其他受益權。</p>
<p>品牌代表日：</p> <p>考核中品牌代表完成資格考核月份的第一天。對於在一個月的第 1 週、第 2 週或第 3 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表日為該月的第一天。對於在一個月的第 4 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表日為次月的第一天。請詳見附錄 A。</p>	

<p>銷售獎金基數：</p> <p>銷售獎金基數是指各項產品相關的獎金計算價值，用以計算建構獎金和領導獎金。銷售獎金基數偶爾會因各種因素進行調整，包括價格之變動、幣值的波動或促銷等。銷售獎金基數不同於銷售業績，通常亦不等於各項產品之銷售業績。您可以透過登入您所屬市場的品牌專員網站，而獲得與各項產品之銷售獎金基數及其他銷售獎勵相關之資訊。</p>	<p>領導力團隊：</p> <p>在一個月內達到一定的領導力團隊銷售業績之第一代品牌代表。</p>
<p>本公司：</p> <p>Nu Skin 或「我們」。</p>	<p>領導力團隊銷售業績：</p> <p>領導力團隊銷售業績是從您的第一代品牌代表算起的第一代至第六代的客戶小組銷售業績的總和。</p>
<p>客戶小組：</p> <p>一個小組是由(1)您、(2)所有您保薦之註冊客戶以及(3)所有註冊客戶所保薦之註冊客戶（以此類推）所組成的一個小組。您的客戶小組包含了您的考核中品牌代表之客戶小組。身為一個考核中的品牌代表或品牌代表，您應服務並支援您的考核中的品牌代表及其客戶小組。考核中品牌代表及其客戶小組在其完成資</p>	<p>領導獎金：</p> <p>品牌大使及總監級品牌大使因其團隊的客戶小組購買產品所生銷售獎金基數而可獲得之月付獎金。請參見第 2.3 節。</p>

<p>格考核後，將成為您團隊的組成分子，但其客戶小組將不再是您客戶小組的一部分。</p>	
<p>直銷公司：</p> <p>採用獨立訂約人作為銷售人員銷售產品和服務的公司，並依據單層次或多層次的獎勵計劃，按(1)獨立訂約人自身的銷售，及/或(2)由該獨立訂約人保薦的其他獨立訂約人所銷售相同產品和服務的銷售量獎勵他們。</p>	<p>品牌代表考核意向書：</p> <p>一份由品牌專員提交給我們文件或線上通知，通知我們其有意參加資格考核並成為考核中品牌代表。</p>
<p>彈性業績區塊：</p> <p>彈性業績區塊是建構業績區塊的代替品。當您在一個月內未完成至少 4 個建構業績區塊時，我們使用彈性業績區塊以暫時保留您品牌代表的身份。請參見第 3.3 節。</p>	<p>維持要求：</p> <p>於一個月內完成至少 4 個建構業績區塊之要求，以維持您於該月的品牌代表之身份。請參見第 3.2 節</p>

<p>第一代品牌代表：</p> <p>請參見以下有關「代數」之說明。</p>	<p>會員：</p> <p>客戶以會員之身份加入 Nu Skin，並可用會員價向 Nu Skin 購買產品。會員無法參加獎勵提速計劃，亦不能轉售產品或保薦其他客戶。</p>
<p>代數：</p> <p>品牌代表所屬團隊的層級。在您的團隊中，每一位由您直接帶領且直屬您的下線第一層的品牌代表，就是您的第一代品牌代表。由您的第一代品牌代表直接帶領且直屬其下線第一層的品牌代表，則為您的第二代品牌代表，以此類推。</p>	<p>會員價：</p> <p>給會員及品牌專員的產品購買價格。會員價是由當地市場所訂定，且有時會因促銷及獎勵計劃而有所調整。</p>
	<p>Nu Skin：</p> <p>Nu Skin International, Inc (如新國際股份有限公司)及其關係企業。</p>
	<p>人士：</p> <p>個人或營利事業。「營利事業」是指任何營利事業，例如公司、合夥企業、有限責任公司、信託或其他根據其組織所在地法令合法成立的營利組織。</p>

	<p>親自保薦客戶：</p> <p>由您直接保薦的註冊客戶。若是由其他品牌專員直接保薦之註冊客戶，那並非您的親自保薦客戶。</p>
	<p>政策與程序：</p> <p>品牌專員與 Nu Skin 之間的協議的一部份，並規範與品牌專員的事業有關之政策與程序的一份文件。</p>

<p>總裁級品牌大使第二事業帳戶（總裁級品牌大使 BBP）：</p> <p>於您取得總裁級品牌大使名銜滿一個月後獎勵給您的另一個事業帳戶，此帳戶將直接建立在您的 BBP 帳戶之下並成為您的第二代。請詳見附錄 D。</p>	<p>零售獎金：</p> <p>(1)您的零售客戶直接向 Nu Skin 購買產品時，其所支付的折扣後零售價格（不含運費及稅金）與(2)會員價之差價。請參見第 2.1 節。</p>
<p>產品：</p> <p>Nu Skin 的所有產品及服務。</p>	<p>零售客戶：</p> <p>以零售價格購買產品之註冊客戶。因零售客戶購買產品而產生之獎金會支付予出售該特定產品時所認為賣方之品牌專員。基於本計劃之目的考量，未註冊客戶並不屬於定義下的零售客戶。零售客戶不能參加獎勵提速計劃且不能轉售產品或保薦其他註冊客戶。</p>

<p>資格考核：</p> <p>品牌專員成為品牌代表所需經歷的過程。請參見第 3.1 節。</p>	<p>銷售業績：</p> <p>為各產品所設定的一個點數值，用以比較產品在不同貨幣和市場中的相對價格，以衡量各種表現基準（包含分享業績區塊、建構業績區塊及領導力團隊銷售業績）之資格，且用以量化您的客戶小組及團隊的產品銷售。本公司於認為必要時會不定期調整銷售業績。銷售業績與銷售獎金基數是不一樣的。您可以透過登入所屬市場之品牌專員網站獲得與每項產品的銷售業績及其他與銷售獎勵相關之資訊。</p>
<p>考核中品牌代表（QBR）：</p> <p>是指(1)已提交品牌代表考核意向書並已完成 2 個建構業績區塊（品牌專員在下一次週付獎金計算過後，即正式成為考核中品牌代表），且(2)正在進行資格考核之品牌專員。請參見第 3.1 節。</p>	<p>分享業績區塊：</p> <p>分享業績區塊是建構業績區塊的一個分支，一個分享業績區塊由 500 分銷售業績所構成，並僅由您客戶小組中的親自保薦客戶（但不包括品牌代表）所購買產品而得到的銷售業績所構成。您個人的購買不計入分享業績區塊內。分享業績區塊僅適用於資格考核要求。請參見第 3.1C.節。</p>

<p>資格考核每月最低標準：</p> <p>在資格考核期間，除完成資格考核要求的當月份以外，您每個月皆必須完成至少 2 個建構業績區塊。請參見第 3.1 節。</p>	<p>分享獎金：</p> <p>您因親自保薦客戶的產品購買而獲得的日結獎金（品牌代表保留因其個人購買而獲得的分享獎金）。分享獎金之比例由所屬市場決定，且本公司可自行裁量調整。分享獎金將視產品而有所差異。並非每項產品皆有分享獎金，且在部分市場分享獎金可能有所折扣。您的所屬市場將提供與各項產品之分享獎金有關的產品價格資訊給所有品牌專員。請參見第 2.1 節。</p>
<p>資格考核期間：</p> <p>您的資格考核期間自您選擇考核成為品牌代表之日開始。資格考核期間長達連續 6 個月（包括您選擇參加品牌代表考核之當月）。請參見第 3.1 節。</p>	<p>團隊：</p> <p>您的團隊是由您有權從中獲得領導獎金的所有代數所組成的。如獎勵提速計劃名銜要求表格所示，您的名銜決定您的團隊中品牌代表及其客戶小組之代數。您的團隊不包含您的客戶小組。</p>
<p>資格考核要求：</p> <p>您在資格考核期間最少必須完成 12 個建構業績區塊（其中 4 個必須是分享業績區塊）。請參考第 3.1 節。</p>	

註冊客戶：

為自用或轉售之目的而直接向本公司購買產品的人士。獎金是根據註冊客戶購買產品而發放。您因註冊客戶之購買而獲得特定獎金之權利取決於各個獎金之資格要求而定，包括他們是否您的親自保薦客戶。每位註冊客戶都有一名品牌專員為其提供支援。註冊客戶共有 3 種類型：

(1)零售客戶；

(2)會員；及

(3)品牌專員。

品牌代表重回計劃：

給予前品牌代表重新取回其先前銷售網絡（如同其從未喪失品牌代表之身份）的機會。請參見第 3.4 節及附錄 C。

名銜：

品牌代表名銜是根據您的第一代品牌代表數量及領導力團隊數量而定。您的名銜將決定您可獲得領導獎金之代數。

獎勵提速計劃帳戶：

一個可在 Volumes &

Genealogies 查看的電子帳戶，讓您可以清楚知道您

的獎金、支付狀況及調整的所有資訊。當您成為品牌

專員時，我們就會自動為您建立一個獎勵提速計劃帳

戶。獎勵提速計劃帳戶不會產生利息。

您可以隨時將您獎勵提速計劃帳戶中的可用金額轉入

您所設定的金融機構帳戶。由您自己進行的轉帳沒有

最低金額的限制，但您必須負擔您自行進行任何轉帳

所生的一切費用，包括金融機構得收取的手續費及 Nu

Skin 收取的服務費。

Nu Skin 會在每個週結與月結期初自動將您獎勵提速

計劃帳戶中的餘額轉入您的金融機構帳戶，且不收取

任何手續費。您的獎勵提速計劃帳戶中需要有至少美

金 10 元(適用於香港市場)/澳門幣 300 元(適用於澳門

市場)的餘額，本公司才會自動幫您轉帳。

Volumes & Genealogy (“V&G”)：

一個提供您的品牌專員帳戶相關訊息的資訊系統，包括您的產品購買、銷售網絡、獎金、目標設定、彙報及表揚等資訊。您可以藉由登入 nuskin.com 或 My Nu Skin 應用程式登入 Volumes & Genealogy。

附錄 A — 與資格考核相關之額外資訊

以下提供與品牌代表之資格考核相關的額外資訊，包括重要日期、維持要求、獎金與其他細節。

1. 重要日期

有 3 個與品牌代表之資格考核相關的重要日期，且在 V&G 可供參考。

i. 品牌代表資格考核日：

- 考核中品牌代表提交品牌代表考核意向書，並完成每月 2 個建構業績區塊要求之月份的第一天。例如，如果您在 1 月 9 日提交品牌代表考核意向書，並於 1 月 19 日完成 2 個建構業績區塊，則您的品牌代表資格考核日就是 1 月 1 日。

ii. 品牌代表晉升日：

- 考核中品牌代表完成資格考核成為品牌代表後次週的第一天。對於在一個月的第 1 週、第 2 週或第 3 週完成資格考核的品牌代表，品牌代表晉升日分別為該月的 8 日、15 日及 22 日。對於在一個月的第 4 週完成資格考核的品牌代表，品牌代表晉升日就是次月的第一天。例如，如果您在 7 月 12 日完成資格考核，則您的品牌代表晉升日就是 7 月 15 日；如果您在 7 月 27 日完成資格考核，則您的品牌代表晉升日就是 8 月 1 日。

iii. 品牌代表日：

- 考核中品牌代表完成資格考核並晉升品牌代表當月的第一天。對於在一個月的第 1 週、第 2 週或第 3 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表日就是該月的第一天。對

於在一個月的第 4 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表日就是次月的第一天。例如，如果您在 5 月 17 日完成資格考核，則您的品牌代表日就是 5 月 1 日；如果您在 5 月 27 日完成資格考核，則您的品牌代表日就是 6 月 1 日。

2. 成為品牌代表後之維持要求

如果您的品牌代表晉升日是某月的 8 日、15 日或 22 日，則您在該月不需要符合維持要求以維持您品牌代表之身份。然而，如果您在某月的第 4 週完成資格考核，您的品牌代表晉升日就是次月的第一天，則您必須在該次月符合維持要件以維持您品牌代表之身份（例如：您於 5 月的第 4 週完成資格考核，您的品牌晉升日就是 6 月 1 日，且您於 6 月必須符合維持要求）。

3. 成為品牌代表後之獎金

A. 因您的產品購買而獲得之分享獎金

在品牌代表晉升日及其後，您將獲得因您的產品購買而得到的分享獎金。例如，如果您在某月的 3 日完成資格考核，則您的品牌代表晉升日就是該月的 8 日，且您將就您於 8 日或其後所購買的產品而獲得分享獎金；如果您在某月的第 4 週完成資格考核，則您的品牌代表晉升日就是次月的 1 日，您將就您於該次月 1 日或其後所購買的產品而獲得分享獎金。

自您的品牌代表晉升日或其後，您直屬上線品牌代表將不再因您購買產品而獲得分享獎金。

B. 建構獎金

您可就您於品牌代表晉升日或其後開始建立的新建構業績區塊獲得建構獎金。這些建構業績區塊必須是根據您於品牌代表晉升日或其後所購買的產品而建立。例如，您在某月的 3 日完成資格考核，您的品牌代表晉升日就是該月的 8 日，則您可就 8 日或其後所購買的產品而開始獲得建構獎金，但您將無法就在該月 4 日至 7 日間或更早期間為購買的產品而獲得建構獎金；如果您在某月的第 4 週完成資格考核，則您的品牌代表晉升日就是次月的 1 日，您將開始從該次月 1 日或其後為購買的產品而獲得建構獎金。

自您的品牌代表晉升日後，您的銷售業績將不再計入您直屬上線品牌代表的建構業績區塊。例如，您在某月的 20 日完成資格考核，您的品牌代表晉升日就是該月 22 日，則截至該月 21 日您的銷售業績將計入您直屬上線品牌代表的建構業績區塊，但您從該月 22 日至月底因新購買的產品所生之銷售業績將不再計入。如果您在某的第 4 週完成資格考核，您的品牌代表晉升日就是次月的 1 日，而您於完成資格考核該月之銷售業績會計入您直屬上線品牌代表該月的建構業績區塊。

C. 領導獎金

您在品牌代表晉升日之後，若符合獲得領導獎金之要求，則代表您有獲得領導獎金的資格。例如，您在某月 3 日完成資格考核，則您的品牌代表晉升日就是該月 8 日，您若在該月剩餘之週數符合領導獎金之要求，即可開始獲得該月的領導獎金。如果您在某月的第 4 週完成資格考

核，則您的品牌代表晉升日就是次月的 1 日，您若在該次月符合領導獎金的要求，即可開始獲得該次月之領導獎金。

4. 當您與您客戶小組的品牌專員同時進行資格考核

為了要將您客戶小組中之成員保持在您的銷售網絡中：(1)您的品牌代表資格考核日必須早於您客戶小組中品牌專員的品牌代表日落在同一個月或更早，且(2)在您的資格考核期間內完成資格考核。

範例：以下說明當您與您的客戶小組中之品牌專員同時進行資格考核時，與資格考核相關日期的重要性。

- 品牌代表 Jane 保薦您註冊成為 Nu Skin 之品牌專員。當您保薦 Brian 註冊成為品牌專員，Brian 就成為您客戶小組的一員。您與 Brian 都決定要參加資格考核以成為品牌代表。
- Brian 於 1 月 17 日完成資格考核而離開您的客戶小組，暫時成為 Jane 的第一代品牌代表，且她可以將 Brian 的銷售業績計入她的領導獎金。雖然 Brian 在 1 月 17 日完成資格考核，但他的品牌代表日是其完成資格考核當月的第 1 天，也就是 1 月 1 日。
- 您在 1 月 9 日提交您的品牌代表考核意向書，並在 1 月 28 日完成資格考核每月最低標準之 2 個建構業績區塊。您的品牌代表資格考核日為 1 月 1 日。

- 您於 6 月 15 日在品牌代表考核期間內完成資格考核要求，並離開 Jane 的客戶小組，
晉升成為 Jane 的第一代品牌代表。您的品牌代表日為 6 月 1 日。雖然 Brian 已經晉升
成為品牌代表，他仍將成為您的第一代。

如果您沒有在 Brian 完成資格考核的該月或更早之前完成您第 1 個月的資格考核每月最低標準，或您未在資格考核期間內完成資格考核，則 Brian 將留在 Jane 的第一代，而即使您嗣後成為品牌代表，Brian 將不會是您的客戶小組或是您未來團隊的一員。

附錄 B — 獎金之調整與收回

如政策與程序所述，本公司有權調整您所獲得之獎金，包括因您或其他在您客戶小組或團隊中的人所退還產品之調整。因退還產品所致獎金調整之計算與收回，將取決於獎金之種類、產品退還之時間及退還之人的身份而有所不同。

1. 獎金調整之計算

您的獎金將因退貨而作出以下調整：

A. 分享獎金及零售獎金

當您或您的客戶小組或團隊之成員退還其購買的產品時，本公司將收回您因該產品所獲得之分享獎金及零售獎金。

B. 建構獎金

當您或您的客戶小組或團隊之成員退還其購買的產品時，您的建構獎金將依照以下方式而調整：

i. 當月退還：

當購買的產品在當月中的下一周被退還時，該被退還產品的銷售業績及銷售獎金基數將會被來自該月後來購買的產品且尚未獲得建構獎金的銷售業績及銷售獎金基數而取代。根據取代之銷售業績的銷售獎金基數與原銷售業績的銷售獎金基數的差別，您的建構獎金將相應地增加或減少。請參見本附錄末段之範例。

ii. 前月退還之計算：

當產品在購買後的一個月內被退還時，您的建構獎金將依照所退還產品之銷售獎金基數乘以您在購買該產品月份的平均建構獎金百分比而扣除。

除此之外，當您退還產品時，您的未完成建構業績區塊所獲得的建構獎金亦將會有所調整。

C. 領導獎金

當您團隊中之成員退還其購買的產品時，本公司將收回您因該產品而獲得的領導獎金。此外，

當您退還產品時，如果銷售業績之減少改變您在當月因該產品而獲得的領導獎金，您的領導獎金亦將會有所調整。

2. 獎金調整之收回

如果尚未就該退還之產品獲得任何獎金，就無收回獎金之必要。如果您就嗣後被退還之產品已獲得獎金，則任何增加的調整將會加至您未來的獎金，而本公司將依照下述方式收回減少的部分：

A. 個人的退貨

如果您退還自行購買之產品，您的獎金將會被調整，且負數之差額將從您的產品退款扣除。

B. 其他客戶小組或團隊之退還

如果您的客戶小組或團隊成員退還其所購買的產品，您的獎金將會被調整，且若有負數差額，將從您未來的獎金扣除。

範例：以下例子說明銷售獎金基數如何影響您的建構獎金調整。

第一週：您完成 1 個具有 500 分銷售業績之建構業績區塊，其有 500 分之銷售獎金基數。該建構業績區塊包含您客戶小組的會員所購買的產品而產生的 150 分銷售業績。

第二週：您出售產品而獲得 300 分之銷售業績，但僅有 200 分之銷售獎金基數。在第二週，該會員退還其於第一週所購買具有 150 分銷售業績的所有產品。

第二週最後一日：我們重新計算您第一週的建構獎金：

- 鑒於第二週退還具有 150 分銷售業績的產品，我們將您第二週之銷售所生的銷售業績補至您第一週的建構業績區塊（將 150 分之銷售業績由第二週移到第一週，因此您在第一週仍然有一個已完成的建構業績區塊）。
- 由於用以取代原銷售業績的銷售獎金基數低於退還產品所具有的原銷售獎金基數，您第一週的建構獎金將被重新計算並於第二週進行調整，如下表所示。

週數	原銷售業績	調整後 銷售業績	原銷售獎 金基數	調整後 銷售獎金基數	原第一週 建構獎金	第一週 建構獎金調整
1	500	500 - 150 [產 品退還] +150 [來自第二 週] = 500	500	500 - 150 [產品退還] +100 [來自第二 週] = 450	500*5% = \$25	
2	300	300 - 150 [移至第一週] = 150	200	200 - 100 [移至第一週] = 100		(\$450 - \$500)* 5% = -\$2.50

附錄 C – 品牌代表重回計劃

品牌代表重回計劃是一個讓前品牌代表有機會重新取回其先前的銷售網絡（如同其從未喪失品牌代表之身份）的流程。以下提供品牌代表重回計劃之使用、優點及條款等相關資訊。

1. 如何使用品牌代表重回計劃

如果您喪失品牌代表之身份而想要啟動品牌代表重回計劃，您必須：

- i. 提交一份新的品牌代表考核意向書表示您重新成為品牌代表的意願；且
- ii. 您必須在自您喪失品牌代表身份之日起的連續 6 個月內完成本次新的資格考核。

以下例子說明品牌代表重回計劃在連續 6 個月的運作。

資格考核期間		1	2	3	4	5	6	
月份	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	月份	2 月
月初開始的身份	品牌代表身份	喪失品牌代表身份並回復成品牌專員	QBR	QBR	GBR	QBR	月初開始的身份	品牌代表身份
建構業績區塊及彈性業績區塊	完成 1 個建構業績區塊且只有 2 個可供利用的彈性業績區塊	完成 2 個建構業績區塊 提交新的品牌代表考核意向書	繼續進行資格考核（4 月–8 月） 並完成 10 個建構業績區塊（其中 4 個是分享業績區塊）；其中每個月必須至少完成 2 個建構業績區塊，並在 8 月的第 4 週完成最後 1 個建構業績區塊（3 月–8 月共完成 12 個建構業績區塊）。本範例假設在第 4 週完成資格考核，因此品牌代表晉升日為 9 月 1 日。*				4 個建構業績區塊	
	您在 2 月喪失品牌代表之身份並自 3 月 1 日開始生效；因此，您 6 個月的品牌代表重回計劃自 3 月 1 日起算。							

月底之身份	喪失品牌 代表身份	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	月底之 身份	喪失品牌代表身份
當您完成品牌代 表重回計劃								假設您在 8 月的第 4 週完成資格考核；您將在 9 月的第 1 週(1)重新取回先前的銷售網絡及尚未使用的彈性業績區塊，且(2)獲得額外 3 個彈性業績區塊。

*如果您提前在其他週間（8 月第 1 週、第 2 週或第 3 週）完成資格考核，您會在 8 月再次成為品牌代表，而不是 9 月。同樣地，如果您在 8 月前完成資格考核，亦適用相同的晉升程序。

如果您在這 6 個月內沒有完成品牌代表重回計劃，您將永久喪失取回任何尚未使用的彈性業績區塊及您先前的銷售網絡之機會。

2. 品牌代表重回計劃的優點

當您在要求時間內完成品牌代表重回計劃，您可以：

- 重新成為品牌代表；

- 因您的個人消費而獲得分享獎金；
- 獲得建構獎金；
- 獲得領導獎金（您仍須符合領導獎金之其他要求）；
- 重新取回您的銷售網絡（如同您從未喪失品牌代表之身份），本公司並將恢復您的品牌代表日；且
- 取得 3 個新的彈性業績區塊，並取回先前尚未使用的彈性業績區塊。

3. 品牌代表重回計劃其他條款

A. 喪失尚未取得的彈性業績建構區塊

如果品牌代表在其成為品牌代表後的 3 個月內就降階至品牌專員，其在完成品牌代表重回計劃後將不會自動取得任何先前尚未取得的彈性業績區塊。

B. 品牌代表日

當您喪失您的品牌代表身份，您亦喪失您的品牌代表日。當您成功地完成品牌代表重回計劃，您原有之品牌代表日亦一併恢復。

C. 主任重回計劃或品牌代表重回計劃之參與

已參加主任重回計劃或獎勵提速計劃下的品牌代表重回計劃，則您必須在提交新的品牌代表考核意向書並獲取新的品牌代表日後，始具有參加品牌代表重回計劃之資格。這將導致您喪失那些在您的品牌代表資格考核日前已晉升為品牌代表者的所有權利主張。

D. 第二次喪失身份

如果您是第二次喪失您的品牌代表身份，您將不具有參加品牌代表重回計劃之資格，並將永久喪失您的銷售網絡（其將歸屬至您上一代之上線品牌代表的銷售網絡）。然而，即便您無法參加品牌重回計劃，您仍可隨時重新參加資格考核，並建立新的銷售網絡。

附錄 D – 第二事業帳戶

當您以執行總監級品牌大使及總裁級品牌大使之身份建立並帶領您的團隊時，您可以擁有獲得第二事業帳戶（BBP）及總裁級品牌大使第二事業帳戶（總裁級品牌大使 BBP）之資格。這些額外帳戶被視為您品牌專員帳戶內的獨立帳戶。有關表揚與獎勵旅遊之要求可能與本計劃之要求不同，請聯絡您所屬市場以瞭解詳情。

1. 取得第二事業帳戶及總裁級品牌大使第二事業帳戶

A. 第二事業帳戶（BBP）

BBP 是是一個直接建立在您帳戶下的第一代帳戶，並於您取得執行總監級品牌大使名銜滿一個月後給予您。

B. 總裁級品牌大使第二事業帳戶（總裁級品牌大使 BBP）

總裁級品牌大使 BBP 是一個直接建立在您的 BBP 之下的，的第二代額外帳戶，並於您取得總裁級品牌大使名銜滿一個月後給予您。

C. 自動建立

當您符合上述資格要求時，BBP 及總裁級品牌大使 BBP 將會在計算當月獎金的過程中自動建立。除非您喪失品牌代表之身份且未完成品牌代表重回計劃，您將保留給予您的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP。

2. BBP、總裁級品牌大使 BBP 及品牌專員帳戶之關係

A. BBP 及總裁級品牌大使 BBP 是您品牌專員帳戶之一部分

BBP 及總裁級品牌大使 BBP 是您品牌專員帳戶的一部份，不能單獨出售或轉讓。

B. 第一代品牌代表

您的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP 將不計入您品牌專員帳戶的第一代品牌代表。

C. 領導力團隊

- i. 雖然您的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP 將不會被計入您品牌專員帳戶內的領導力團隊，但在判定您的名銜時，您 BBP 及總裁級品牌大使 BBP 下的所有領導力團隊將共同列入您品牌專員帳戶的領導力團隊來計算。

範例：如果您的品牌專員帳戶有 6 個第一代品牌代表，且擁有 1 個有 20,000+分領導力團隊銷售業績之領導力團隊，而您的 BBP 有 2 個領導力團隊，其並分別擁有 10,000+分及 30,000+分之領導力團隊銷售業績，則您的名銜就是執行總裁級品牌大使。

- ii. 除非您喪失品牌代表之身份而回復成品牌專員，在計算您及您的上線於某個月份內的領導力團隊數量時，您的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP 將分別視為您的第一代及第二代。

D. 客戶小組之銷售業績

您的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP 擁有各自的客戶小組。您的品牌專員帳戶、BBP 及總裁級品牌大使 BBP 之客戶小組的合格銷售業績，僅用於維持您品牌代表之身份、計算您的建構業績區塊、建構獎金百分比及決定計算領導獎金之方式。

E. BBP 及總裁級品牌大使 BBP 的獎金是依照您品牌專員帳戶之名銜及品牌代表之身份而定

- i. BBP：於您的品牌專員帳戶符合執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使名銜全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，您的 BBP 所獲得之獎金將依執行總監級品牌大使之方式計算。於您的品牌專員帳戶未符合執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使名銜全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，您的 BBP 與品牌專員帳戶將會合併，且您 BPP 的所有銷售網絡於該月將在您以及您上線的銷售網絡中向上移動一個代數計算。
- ii. 總裁級品牌大使 BBP：於您的品牌專員帳戶符合總裁級品牌大使名銜全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，您的總裁級品牌大使 BBP 所獲得之獎金將依

執行總監級品牌大使之方式計算。於您的品牌專員帳戶未符合總裁級品牌大使名銜全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，您的總裁級品牌大使 BBP 與品牌專員帳戶將會合併，且您總裁級品牌大使 BPP 的所有銷售網絡於該月將在您以及您上線的銷售網絡中向上移動二個代數計算。

以下例子說明了您的品牌專員帳戶、BBP 及總裁級品牌大使 BBP 所獲得的領導獎金是如何計算的。我們假設您的品牌專員帳戶、BBP 及總裁級品牌大使 BBP 共有 6 個建構業績區塊，並有資格獲得 5% 的領導獎金。

執行總監級品牌大使

身為執行總監級品牌大使，您可獲得(a)您品牌專員帳戶下六代品牌代表 5% 的領導獎金，及在您 BBP 下六代品牌代表 5% 的領導獎金。如下所示，您可以獲得的領導獎金為：

- a) 10% 的部分銷售獎金基數，包括您 BBP 下品牌專員第二代到第六代 5% 的領導獎金，以及 BBP 下第一代到第五代按相同銷售獎金基數額外 5% 的領導獎金；及
- b) 您品牌專員帳戶下第一代 5% 的領導獎金及 BBP 下第六代 5% 的領導獎金。

總裁級品牌大使

身為總裁級品牌大使，您有資格獲得(a)您品牌專員帳戶下之六代數品牌代表 5% 的領導獎金、您 BBP 下六代數品牌代表 5% 的領導獎金，及(c)您總裁級品牌大使 BBP 下六代數品牌代表 5% 的領導獎金。如下所示，您可以獲得的領導獎金為：

- i. 15%的部分銷售獎金基數，包括您 BBP 下品牌專員第三代到第六代 5%的領導獎金、BBP 下第二代到第五代按相同銷售獎金基數額外 5%的領導獎金，以及總裁級品牌大使 BBP 下第一代到第四代按相同銷售獎金基數額外 5%的領導獎金；
- ii. 10%的部分銷售獎金基數：
 - a) 品牌專員帳戶下第二代 5%的領導獎金，及 BBP 下第一代按相同銷售獎金基數額外 5%的領導獎金；及
 - b) BBP 下第六代 5%的領導獎金，以及總裁級品牌大使 BBP 下第五代按相同銷售獎金基數額外 5%的領導獎金
- iii. 您品牌專員帳戶下第一代 5%的領導獎金及總裁級品牌大使 BBP 下第六代 5%的領導獎金。

F. 您的品牌專員帳戶、BBP 及總裁級品牌大使 BBP 間之轉移

- i. 自品牌專員帳戶移轉至 BBP 或總裁級品牌大使 BBP：除本附錄 D 第 3 節所規定之情況外，第一代品牌代表無法從您的品牌專員帳戶移轉至 BBP 或總裁級品牌大使 BBP。
- ii. 由您主動申請的轉移：如果您的品牌專員帳戶在某個月份內沒有六個第一代品牌代表，您可以在該月獎金計算之前，選擇將 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 的第一代品牌代表從 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 向上轉移至您的品牌專員帳戶。主動申請轉移必須以書面申請，且一經轉移將永久生效。

iii. 由本公司自動轉移：

a) 轉移至品牌專員帳戶：在您的品牌專員帳戶沒有 6 個第一代品牌代表而您未主動申請轉移的情況下，本公司會自動將您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 最新的第一代品牌代表轉移至您的品牌專員帳戶。如果您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 有 2 個或以上的第一代品牌代表擁有相同的品牌代表日，本公司將依據品牌代表資格考核日、品牌代表考核意向書之日期及品牌專員協議書之日期的順序決定之。如果上述日期皆相同，則由本公司自行裁量選擇所移轉之第一代品牌代表。

b) 重新轉回 BBP 或總裁級品牌大使 BBP：如果您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 的第一代品牌代表自動由您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 轉移至您的帳戶，則第一代品牌代表僅於您填補品牌專員帳戶所需之第一代品牌代表數後，始能在您的申請下重新轉移回 BBP 或總裁級品牌大使 BBP。您的申請，必須在自動移轉之月份後 6 個月內，以書面形式提出。

範例：如果您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 的第一代品牌代表，在 2 月初因您 1 月的銷售業績而被自動轉移至您的品牌專員帳戶，那 6 個月的期間就是自 2 月起至 7 月。如果 8 月時您仍未：(1)填補品牌專員帳戶所需之第一代品牌代表數量，且(2)申請將該第一代品牌代表重新

移轉回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP，則該第一代品牌代表將永久成為品牌專員帳戶的第一代品牌代表。

3. 禁止從總裁級品牌大使 BBP 轉移至 BBP

您的總裁級品牌大使 BBP 的第一代品牌代表不能被您或本公司轉移至您的 BBP。然而，如果您的情形屬於獎勵提速計劃名銜判定之特例，請與您的事業發展夥伴聯絡，以瞭解該特例與本規則之重大相異點。

4. 您銷售網絡中其他品牌代表所擁有的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP

A. BBP

如上所述，BBP 直接建立在合資格的執行總監級品牌大使帳戶下的第一代。因此，作為一個上線品牌代表，您的下線合格執行總監級品牌大使所擁有之 BBP 的客戶小組及銷售網絡，其在您的銷售網絡中之代數，與其在該合格執行總監級品牌大使的客戶小組及銷售網絡所屬之代數相比，會再往下一個代數。例如，BBP 的第一代品牌代表，會是其直屬上線合格執行總監級品牌大使的第三代品牌代表，且該直屬上線僅在具有獲得其第三代獎金之資格時，才能獲得此代數之獎金。於您的品牌專員帳戶未符合執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使名銜全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，BBP 與品牌專員帳戶將會合併，BBP 所有的客戶小組及銷售網絡於該月將在您的銷售網絡中向上移動一個代數。

B. 總裁級品牌大使 BBP

如上所述，總裁級品牌大使 BBP 直接建立於合格總裁級品牌大使之下的第二代數。因此，作為一個上線品牌代表，您的下線合格總裁級品牌大使所擁有之總裁級品牌大使 BBP 的客戶小組及銷售網絡，其在您的銷售網絡中之代數，與其在該合格總裁級品牌大使的客戶小組及銷售網絡所屬之代數相比，會再往下二個代數。例如，總裁級品牌大使 BBP 的第一代品牌代表，會是其直屬上線合格執行總監級品牌大使的第四代品牌代表，且該直屬上線僅在具有獲得其第四代獎金之資格時，才能獲得此代數之獎金。於您的品牌專員帳戶符合執行總監級品牌大使名銜的全部要求、但未符合總裁級品牌大使名銜的全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，總裁級品牌大使 BBP 與 BBP 將會合併計算，總裁級品牌大使 BPP 銷售網絡於該月將在您的銷售網絡中向上移動一個代數。

於您的品牌專員帳戶未符合總裁級品牌大使或執行總監級品牌大使名銜全部要求（包括維持或暫時保留品牌代表身份）的月份，總裁級品牌大使 BBP 與品牌專員帳戶將會合併，總裁級品牌大使 BPP 所有的銷售網絡於該月將在您的銷售網絡中向上移動二個代數。

C. 領導力團隊

除非您喪失品牌代表之身份而回復成為品牌專員，在計算您及您的上線於某個月份的領導力團隊數量時，您的 BBP 及總裁級品牌大使 BBP 將分別視為您品牌專員帳戶的第一代及第二代。