

EGYPT 2027
CAIRO
NU SKIN SUCCESS SUMMIT



CAIRO, AI CẬP CHUYẾN TƯỜNG THƯỜNG 2027

Cairo, thủ đô của Ai Cập, nền văn minh cổ đại, cái nôi văn hóa và những kì quan vượt thời gian.

Hãy cùng chúng tôi tham gia vào chuyến hành trình khám phá Cairo, thủ đô của Ai Cập. Nơi có các di sản thế giới được UNESCO công nhận như kim tự tháp Giza và Tượng Nhân Sư. Cairo còn có nền văn hóa phong phú, những khu ẩm thực náo nhiệt cùng những trải nghiệm khó quên dọc bờ sông Nile. Từ những khu phố tấp nập đến những di tích lịch sử, đó sẽ là hành trình đầy cảm hứng và cuốn hút. Không chỉ là điểm đến để khám phá, mà còn để kết nối và truyền cảm hứng cho tương lai.

Hãy bắt đầu xét chuẩn ngay bây giờ để cùng Nu Skin vi vu đến Cairo, nơi mỗi góc phố ẩn chứa một câu chuyện!

Chuyến đi tuyệt vời này sẽ dành cho bạn nếu bạn nắm bắt cơ hội.

Hãy cùng đội nhóm của mình sẵn sàng cho những điểm đến đẳng cấp của Nu Skin Success Summit.



NU SKIN®

ĐIỀU KIỆN XÉT ĐẠT CHUẨN:

CÁCH 1: THĂNG TIẾN DANH HIỆU MỚI

A) THỜI GIAN XÉT CHUẨN*: Từ 01/10/2025 – 31/12/2026

B) PHẦN THƯỞNG: Chuyến đi 5 ngày 4 đêm tại Cairo, Ai Cập.

C) ĐIỀU KIỆN XÉT ĐẠT CHUẨN:



DANH HIỆU MỚI	ĐIỀU KIỆN ĐẠT CHUẨN
Đối Tác Thương Hiệu Mới (New Brand Partner)	- Trở thành Đối Tác Thương Hiệu Mới. - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 13.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Đối Tác Thương Hiệu trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi đạt danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.
Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao Mới (New Senior Brand Partner)	- Trở thành Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao Mới. - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 13.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi đạt danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.
Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu Mới (New Executive Brand Partner)	- Trở thành Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu Mới. - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 13.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi đạt danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.
Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Mới (New Brand Director)	- Trở thành Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Mới. - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 20.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi đạt danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.
Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao Mới (New Senior Brand Director)	- Trở thành Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao Mới. - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 35.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi đạt danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.
Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu Mới (New Executive Brand Director)	- Trở thành Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu Mới. - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 65.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi lên danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.
Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu Mới (New Presidential Director)	- Trở thành Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu Mới - Đạt Doanh Số Hệ Thống tối thiểu 110.000 TOV (tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 6 theo danh hiệu trả thưởng) bao gồm 3.000 GSV doanh số nhóm cá nhân và được trả thưởng tối thiểu Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu trong một tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên. - Không được sử dụng khối linh hoạt từ khi lên danh hiệu mới hoặc/và đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra. - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Lưu ý:

- Sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên với danh hiệu theo yêu cầu, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sẽ không được sử dụng Khối Linh Hoạt cho tất cả các tháng sau đó cho đến khi chuyển đi diễn ra
- Người đạt chuẩn cần duy trì tối thiểu danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (tối thiểu 4 Khối Xây Dựng) trong từng tháng cho tất cả các tháng trước chuyển đi.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải thăng tiến danh hiệu mới trễ nhất đến ngày 30/9 của năm xét chuẩn.
- Doanh Số Hệ Thống là Tổng Doanh Số Nhóm (GSV) của các Đại Diện Thương Hiệu từ Thế Hệ 0 (GSV bản thân) đến một thế hệ nhất định của người đạt chuẩn tùy vào cách thức đạt chuẩn được quy định trong chương trình. TOV: Doanh Số Hệ Thống được tính đến Thế Hệ 06

CÁCH 2: TĂNG TRƯỞNG 10.000 TOV* DOANH SỐ HỆ THỐNG

(Chỉ Dành Cho Người Đã Đạt Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu Trở Lên Tính Đến Tháng 9 Năm 2025)

A) THỜI GIAN XÉT CHUẨN*: Từ 01/10/2025 – 31/12/2026

B) PHẦN THƯỞNG: Chuyển đi 5 ngày 4 đêm tại Cairo, Ai Cập.

C) ĐIỀU KIỆN XÉT ĐẠT CHUẨN:



DANH HIỆU CƠ SỞ** TRONG NĂM LIỀN TRƯỚC

ĐIỀU KIỆN ĐẠT CHUẨN

Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)/
Đối Tác Thương Hiệu (Brand Partner)/
Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner)

- Tăng trưởng tối thiểu 10.000 TOV* (Tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 3 theo danh hiệu trả thưởng) so với năm trước. Tổng doanh số tính từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2026 so với tổng doanh số tính từ tháng 01/2025 đến 12/2025.
- Được trả thưởng tối thiểu danh hiệu Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu với doanh số nhóm cá nhân đạt 3.000 GSV trong tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên.
- Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner)

- Tăng trưởng tối thiểu 10.000 TOV* (Tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 3 theo danh hiệu trả thưởng) so với năm trước. Tổng doanh số tính từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2026 so với tổng doanh số tính từ tháng 01/2025 đến 12/2025.
- Được trả thưởng tối thiểu danh hiệu Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu với doanh số nhóm cá nhân đạt 3.000 GSV trong tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên.
- Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu (Brand Director)

- Tăng trưởng tối thiểu 10.000 TOV* (Tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 3 theo danh hiệu trả thưởng) so với năm trước. Tổng doanh số tính từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2026 so với tổng doanh số tính từ tháng 01/2025 đến 12/2025.
- Được trả thưởng tối thiểu danh hiệu Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao với doanh số nhóm cá nhân đạt 3.000 GSV trong tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên.
- Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Director)

- Tăng trưởng tối thiểu 10.000 TOV* (Tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 3 theo danh hiệu trả thưởng) so với năm trước. Tổng doanh số tính từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2026 so với tổng doanh số tính từ tháng 01/2025 đến 12/2025.
- Được trả thưởng tối thiểu danh hiệu Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu với doanh số nhóm cá nhân đạt 3.000 GSV trong tháng và duy trì 4 tháng đạt chuẩn như trên.
- Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu (Executive Brand Director)

- Tăng trưởng tối thiểu 10.000 TOV* (Tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 3 theo danh hiệu trả thưởng) so với năm trước. Tổng doanh số tính từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2026 so với tổng doanh số tính từ tháng 01/2025 đến 12/2025.
 - Đạt chuẩn chuyển đi dành cho Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu.
 - Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Hoặc
- Dẫn dắt ít nhất 3 tuyến dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 3 đạt chuẩn cho chuyển đi Success Summit.
 - Đạt chuẩn chuyển đi dành cho Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu.
 - Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
 - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu (Presidential Director)

- Tăng trưởng tối thiểu 10.000 TOV* (Tính từ Thế Hệ 0 đến Thế Hệ 3 theo danh hiệu trả thưởng) so với năm trước. Tổng doanh số tính từ tháng 01/2026 đến tháng 12/2026 so với tổng doanh số tính từ tháng 01/2025 đến 12/2025.
 - Đạt chuẩn chuyển đi dành cho Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu.
 - Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Hoặc
- Dẫn dắt ít nhất 3 tuyến dưới từ Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 3 đạt chuẩn cho chuyển đi Success Summit.
 - Đạt chuẩn chuyển đi dành cho Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu.
 - Không được sử dụng khối linh hoạt sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên cho đến khi chuyển đi diễn ra.
 - Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn Shanghai thì giai đoạn xét chuẩn cho Cairo sẽ từ tháng 01/2026 – 12/2026.

Lưu ý:

- Chỉ áp dụng cho các nhà Liên Kết thương Hiệu đã từng đạt danh hiệu Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu hoặc cao hơn tính đến tháng 09/2025
- Danh hiệu cơ sở ** được xác định là danh hiệu cao nhất mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã đạt được và duy trì 4 tháng danh hiệu đó trong giai đoạn từ tháng 10/2024 đến tháng 9/2025. Đối với các Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã đạt chuẩn Shanghai thì danh hiệu đạt chuẩn Cairo phải là danh hiệu cao hơn danh hiệu đã đạt chuẩn Shanghai.
- Sau khi đạt chuẩn tháng đầu tiên với danh hiệu theo yêu cầu, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sẽ không được sử dụng Khối Linh Hoạt cho tất cả các tháng sau đó cho đến khi chuyển đi diễn ra.
- Người đạt chuẩn cần duy trì tối thiểu danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (tối thiểu 4 Khối Xây Dựng) trong từng tháng cho tất cả các tháng trước chuyển đi.
- Doanh Số Hệ Thống là Tổng Doanh Số Nhóm (GSV) của các Đại Diện Thương Hiệu từ Thế Hệ 0 (GSV bản thân) đến một thế hệ nhất định của người đạt chuẩn tùy vào cách thức đạt chuẩn được quy định trong chương trình. TOV*: Doanh Số Hệ Thống được tính đến Thế Hệ 03

LƯU Ý CHUNG:

* Công ty sẽ áp dụng song song các cách đạt chuẩn theo điều kiện xét chuẩn bên trên. Nhà Liên Kết Thương Hiệu được lựa chọn một cách thức đạt chuẩn và sẽ đạt chuẩn theo cách đã chọn cho đến khi hết thời gian xét chuẩn.

*Thời gian xét chuẩn: Từ Tháng 10/2025 đến Tháng 12/2026, trong đó:

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể được tính thời gian đạt chuẩn sớm từ tháng 10 hàng năm cho chương trình của năm xét chuẩn kế tiếp nếu họ không đủ điều kiện đạt chuẩn chương trình của năm đó.
- Đối với Nhà Liên Kết Thương Hiệu đang đạt chuẩn cho chương trình của năm dương lịch xét chuẩn thì các tháng đạt chuẩn từ tháng 10 đến 12 của năm đó sẽ không được tính cho chương trình của năm kế tiếp.

Ví dụ:

- Trong thời gian xét chuẩn của Chương trình Hội Nghị Thành Công năm 2025 (từ tháng 10/2025 đến tháng 12/2025), Nhà Liên Kết Thương Hiệu A đã đạt chuẩn các tháng 9-10-11-12/2025.
- Đối với Chương trình Hội Nghị Thành Công năm 2026 (từ tháng 10/2025 đến tháng 12/2026):
 - Nhà Liên Kết Thương Hiệu A ở trên sẽ cần đạt chuẩn từ trong khoảng thời gian từ Tháng 1/2026 đến tháng 12/2026 vì các tháng 10-11-12/2025 đã được tính cho chuyển đi của chương trình 2025.
 - Nhà Liên Kết Thương Hiệu B không đạt chuẩn cho chương trình 2025, có thể bắt đầu đạt chuẩn cho chương trình 2026 từ Tháng 10/2025 đến tháng 12/2026

CÁC ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN:

1. Bạn thừa nhận và đồng ý rằng việc bạn tham gia Chuyển đi Success Summit (“Chuyển đi”) đồng nghĩa với sự đồng ý và chấp nhận đầy đủ và vô điều kiện của bạn đối với Điều kiện xét chuẩn cũng như các điều khoản và điều kiện khác (gọi chung là “Điều Khoản và Điều Kiện”) được nêu bên dưới.
2. Các thuật ngữ viết hoa không được định nghĩa trong Điều Khoản và Điều Kiện này có thể được tìm thấy trong hợp đồng Liên Kết Thương Hiệu, Kế Hoạch Kinh Doanh, Quy Tắc Hoạt Động. Cho mục đích áp dụng cho chương trình thưởng này, “Công ty” là đề cập đến Công ty Nu Skin và các chi nhánh.
3. Các Điều Khoản và Điều Kiện này phải được đọc cùng với Tài Liệu Quản Lý (lưu ý: Tài Liệu Quản Lý được xác định bao gồm Hợp Đồng Liên Kết Thương Hiệu, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng).
4. Bất kỳ Nhà Liên Kết Thương Hiệu nào hoạt động đúng đắn đủ điều kiện tham gia đạt chuẩn Chuyển đi này. Nhà Liên Kết Thương Hiệu vi phạm các điều khoản và điều kiện trong Tài liệu quản lý hoặc các Điều Khoản và Điều Kiện này có thể bị coi là không đủ điều kiện tham gia. Việc đủ điều kiện để nhận tất cả các lợi ích của Chuyển đi dựa trên việc đáp ứng tất cả các yêu cầu của Kế Hoạch Trả Thưởng, bao gồm doanh số bán hàng đến khách hàng hàng tháng.
5. Tính hợp lệ để nhận toàn bộ quyền lợi liên quan chuyển thưởng này dựa trên việc đáp ứng các yêu cầu của Điều Kiện Đạt Chuẩn của chương trình và toàn bộ yêu cầu theo Kế Hoạch Kinh Doanh, bao gồm yêu cầu về doanh số bán hàng mỗi tháng. Không có hoa hồng cho việc tuyển dụng. Bạn không được nhận bất kỳ hoa hồng nào cho việc bảo trợ Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Bạn thừa nhận và đồng ý rằng doanh số bán lẻ là một phần quan trọng của Kế Hoạch Trả Thưởng. Là Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Công ty không yêu cầu bạn trữ hàng. Bạn bị cấm đặt hàng nhiều hơn số lượng hàng tồn kho hợp lý. Bằng cách đặt hàng, bạn nên đã bán hoặc tiêu thụ ít nhất 80 phần trăm tổng số hàng tồn kho từ các đơn đặt hàng trước đó.
6. Bạn không được trữ hàng hoặc khuyến khích Nhà Liên Kết thương hiệu khác trữ hàng để đạt chuẩn cho chuyển đi này. Chương trình thưởng này được xây dựng nhằm thúc đẩy xây dựng Nhóm bền vững và hỗ trợ đội nhóm xây dựng các Nhóm bền vững. Công ty có quyền từ chối chi trả tiền thưởng nếu phát hiện và xác định rằng Nhà Liên Kết Thương Hiệu khuyến khích những người tham gia khác trữ hàng để đạt chuẩn thay vì hỗ trợ họ xây dựng Nhóm bền vững.

Việc đủ điều kiện tham gia

7. Là Đại Diện Thương Hiệu trở lên từ Việt Nam và hoạt động đúng quy tắc. Việc vi phạm bất kỳ điều khoản và điều kiện nào trong Tài liệu quản lý hoặc các Điều Khoản và Điều Kiện này có thể khiến bạn không đủ điều kiện tham gia Chuyển đi.
8. Để đủ điều kiện tham gia Chuyển đi, bạn phải đáp ứng Điều Kiện Xét Đạt Chuẩn trong Thời Gian Xét Chuẩn.
9. Nếu bạn đủ điều kiện tham gia Chuyển đi, bạn sẽ được thông báo qua số điện thoại di động hoặc địa chỉ email đã đăng ký với Công ty. Và bạn phải xác nhận sự tham dự của bạn và người tham dự thứ hai đi cùng (“Người tham dự thứ hai”) trong thời hạn mà công ty đưa ra. Quy định tại đây liên quan đến sự vắng mặt (theo định nghĩa bên dưới), trong trường hợp bạn và/hoặc người tham dự thứ hai quyết định không tham gia chuyển thưởng hoặc không đăng ký xác nhận tham gia trong thời hạn quy định, thì bạn và/hoặc người tham dự thứ hai sẽ mất quyền tham dự chuyển thưởng này và đồng ý rằng chuyển thưởng này sẽ không được quy đổi thành hoa hồng hoặc tiền mặt tương đương hoặc thay thế bằng chuyển đi khác.
10. Người đạt chuẩn của Chuyển đi năm trước chỉ có thể bắt đầu xét chuẩn cho Chuyển đi mới từ ngày 1 tháng 1 sau khi hoàn thành doanh số duy trì tháng 12 của chuyển đi năm đó.

Chi tiết phần thưởng

11. Người đạt chuẩn sẽ nhận được hai vé máy bay hạng phổ thông cho mỗi Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu (“Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn”), bao gồm các chuyến bay 2 chiều từ sân bay của thành phố đặt văn phòng Nu Skin đến điểm đến của Chuyển đi.
12. Người đạt chuẩn sẽ nhận được một phòng khách sạn cho mỗi Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn trong suốt thời gian của chuyến đi, theo quyết định của Công Ty.
13. Công Ty sẽ thanh toán các bữa ăn, hoạt động và sự kiện do Công Ty tổ chức cho tối đa hai người (nếu có) cho mỗi Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn.

Các vấn đề lưu ý liên quan chuyển đi

14. Công Ty sẽ được tự quyền xác định giá phân bổ tối đa cho mỗi vé tham dự. Bất kỳ chi phí phát sinh khác là trách nhiệm của riêng người đạt chuẩn.

15. Các bữa ăn, hoạt động và sự kiện bên ngoài chương trình do Công Ty tài trợ cũng thuộc trách nhiệm của người đạt chuẩn. Tổng chi phí của Chuyến đi sẽ thay đổi mỗi năm. Tùy thuộc vào sự phê duyệt nội bộ của Công Ty, nếu có nhiều hơn hai người từ Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn tham gia chuyến đi, thì tất cả các chi phí phát sinh liên quan đến những người tham dự bổ sung ("Người tham dự bổ sung") sẽ do người đạt chuẩn chịu trách nhiệm. Người tham dự thứ hai và Người tham dự bổ sung sẽ được gọi chung là "Người tham dự".
16. Bạn phải cung cấp cho Công Ty thông tin chi tiết về thẻ tín dụng của bạn. Điều này sẽ được Công Ty sử dụng, trong trường hợp Công Ty phải thực hiện thanh toán cho các chi phí cá nhân hoặc chi phí khác thuộc trách nhiệm của bạn và/hoặc tài khoản của bạn, bao gồm nhưng không giới hạn ở tất cả các Chi phí người tham gia bổ sung. Bạn ủy quyền cho Công Ty tính phí vào thẻ tín dụng được chỉ định cho tất cả các chi phí cá nhân hoặc chi phí khác mà bạn và Người tham dự cùng bạn phải chịu, bao gồm tất cả các khoản phí, lệ phí và thuế hiện hành có liên quan.
17. Người đạt chuẩn chỉ được tham dự chuyến đi mà bạn đã đạt đủ điều kiện. Công Ty không chấp nhận yêu cầu dời đổi để tham dự chuyến đi khác trong tương lai và bất cứ khoản bồi thường nào trong tương lai với bất kể hoàn cảnh nào.
18. Bạn có trách nhiệm đảm bảo rằng bạn và những người tham gia cùng bạn có khả năng tham gia Chuyến đi, bao gồm nhưng không giới hạn việc cung cấp giấy tờ tùy thân, hộ chiếu, thị thực và bất kỳ giấy tờ du lịch nào khác cần thiết cho chuyến đi trong nước và quốc tế.
19. Chuyến đi không có giá trị chuyển nhượng và không quy đổi thành tiền mặt theo yêu cầu của người tham gia chương trình.
20. Hãy lưu ý Người tham dự thứ hai phải là cộng sự từ cùng một Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn. Trong đó, chỉ thành viên trực hệ trong gia đình (ví dụ: cha mẹ, vợ/chồng, anh chị em ruột hoặc con cái) mới có thể tham gia Chuyến đi với tư cách là Người tham gia bổ sung. Mọi đơn đăng ký cho Người tham gia bổ sung tham gia phải được thực hiện trong vòng mười bốn (14) ngày sau khi bạn được thông báo về tiêu chuẩn tham gia Chuyến đi và việc chấp thuận sẽ tùy thuộc vào quyết định của Công Ty.
21. Theo quyết định của Công Ty, trong trường hợp có nhiều hơn một (1) người tham gia chuyến đi trên một Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn, Công Ty có thể cho phép bạn chuyển vé tham gia Chuyến đi cho một thành viên gia đình trực hệ ("Người được chuyển nhượng") trong trường hợp bạn không thể tham dự Chuyến đi, với điều kiện là Người tham dự thứ hai từ cùng một Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn xác nhận việc tham gia Chuyến đi của họ. Trong trường hợp như vậy, các Điều Khoản và Điều Kiện được nêu ở đây (nếu có) cũng sẽ được áp dụng cho Người đi thay đó.
22. Nếu vì bất kỳ lý do gì, bạn, những Người tham dự và/hoặc Người đi thay không tham gia, từ chối và/hoặc từ bỏ việc tham gia Chuyến đi sau khi đã xác nhận tham dự (gọi chung là "Người vắng mặt"), bạn đồng ý và ủy quyền cho Công Ty thu hồi bất kỳ và tất cả chi phí liên quan đến việc Người vắng mặt, bao gồm nhưng không giới hạn ở vé máy bay, các bữa ăn, hoạt động và sự kiện do Công Ty tài trợ, bằng bất kỳ phương tiện nào mà Công Ty cho là phù hợp.
23. Người đạt chuẩn tham gia chương trình phải trả Thuế Thu Nhập Cá Nhân liên quan đến chuyến đi theo quy định của pháp luật Việt Nam. Công Ty sẽ công bố giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân ước tính mà người tham dự chương trình phải trả. Giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân thực tế sẽ được công bố và khấu trừ sau khi Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chuyến đi.
24. Công Ty có quyền kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của người đạt chuẩn và doanh số bán hàng liên quan của họ. Bất kỳ Tài khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của người đạt chuẩn được thành lập vi phạm các yêu cầu được nêu trong Tài Liệu Quản Lý sẽ bị coi là không hợp lệ và có thể bị kỷ luật. Nghiêm cấm các Nhà Liên Kết Thương Hiệu sử dụng số nhận dạng sai (CMND/ CCCD), tên sai hoặc tài khoản sai; trữ hàng để duy trì hoặc đạt được danh hiệu; hoặc sử dụng bất kỳ hình thức thao túng nào khác vi phạm các điều khoản và điều kiện của Tài Liệu Quản Lý hiện hành, hoặc tinh thần và mục đích của nó; hoặc khuyến khích người khác thực hiện bất kỳ hành động bị cấm nào.
25. Trong trường hợp Công Ty xác định rằng đã xảy ra bất kỳ vi phạm nào đối với các Tài Liệu Quản Lý hoặc Điều Kiện Xét Đạt Chuẩn, Công Ty có thể, theo quyết định của mình, từ chối sự công nhận hoặc lợi ích (hoặc thu lại các lợi ích đã được cung cấp) hoặc thực hiện bất kỳ hành động nào được quy định theo Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, và tìm cách thu hồi mọi khoản chi tiêu hoặc các chi phí khác liên quan đến Chuyến đi hoặc các lợi ích khác, hoặc bất kỳ chi phí nào khác mà Công Ty phải chịu do hành vi vi phạm, bao gồm cả việc giữ lại các khoản hoa hồng chi trả trong tương lai.
26. Bất kỳ hoạt động sáp nhập tài khoản nào diễn ra trong giai đoạn xét chuẩn có thể ảnh hưởng đến tính hợp lệ đủ điều kiện đạt chuẩn.
27. Việc hoàn trả sản phẩm được thực hiện bởi Bạn hoặc Nhóm Kinh Doanh của Bạn có thể ảnh hưởng đến tính hợp lệ để đủ điều kiện đạt chuẩn chương trình này. Nếu việc trả lại sản phẩm ảnh hưởng đến kết quả dẫn đến không đạt Điều Kiện Đạt Chuẩn, và Tiền Thưởng đã được trả cho giai đoạn liên quan, Công Ty có thể thu hồi Tiền Thưởng và bất kỳ khoản hoa hồng nào theo Điều Khoản và Điều Kiện và Quy Tắc Hoạt Động mà không cần thông báo đến Bạn.
28. Công ty có quyền sửa đổi hoặc chấm dứt Chuyến đi hoặc sửa đổi những Điều Kiện và điều Khoản tại bất kỳ thời điểm nào dựa trên thành tích, sự tham dự hoặc các nhân tố khác, mà không cần thông báo trước.
29. Trong trường hợp không thể tổ chức chương trình như dự kiến, Nu Skin Việt Nam có quyền thay đổi địa điểm, thời lượng chuyến đi hoặc chuyển đổi chuyến đi thành phần thưởng có giá trị tương đương sau khi trừ các chi phí phát sinh tổ chức sự kiện, phí hủy và các chi phí khác do hủy chuyến đi ban đầu (phần thưởng thay thế bao gồm nhưng không giới hạn là tiền mặt, tiệc chúc mừng, sản phẩm Công Ty hay quà lưu niệm).
30. Giá trị chương trình tưởng thưởng này có thể được báo cáo cho mục đích thuế theo yêu cầu của pháp luật. Bạn có trách nhiệm cho việc báo cáo và nộp bất kỳ và toàn bộ các khoản thuế hiện hành liên quan đến chương trình tưởng thưởng này.
31. Các Điều Khoản và Điều Kiện này kết hợp các điều khoản và điều kiện có liên quan trong Tài Liệu Quản Lý và sẽ được hiểu cũng như có hiệu lực theo tinh thần và mục đích của các Điều Khoản và Điều Kiện đó. Theo đó, các Điều Khoản và Điều Kiện này áp dụng cùng một luật điều chỉnh và các điều khoản giải quyết tranh chấp của Tài Liệu Quản Lý hiện hành. Bất kỳ tranh chấp nào liên quan đến các Điều Khoản và Điều Kiện này hoặc Chương trình Chuyến đi sẽ được giải quyết theo các quy định về giải quyết tranh chấp trong Tài Liệu Quản Lý.