

เวโลซิตี

โดย มู สกีน

เซลล์ เพอร์ฟอร์แมนซ์ แพลน

1 มกราคม 2026
ประเทศไทย

สารบัญ

1. ภาพรวมเกี่ยวกับแผนเวโลซิตี.....	3
1.1 บทนำ	
1.2 การเข้าร่วมในเวโลซิตี	
1.3 กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตี	
1.4 โบนัส	
2. โบนัสต่างๆ ตามแผนเวโลซิตี.....	5
2.1 โบนัสแบ่งปัน (SHARING BONUS) และโบนัสขายปลีก (RETAILING BONUS) (คำนวณรายวัน)	
2.2 โบนัสการสร้าง (BUILDING BONUS) (รายสัปดาห์)	
2.3 โบนัสผู้นำ (LEADING BONUS) (รายเดือน)	
3. ตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ	10
3.1 การมีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ	
3.2 สถานะ แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ	
3.3 บล็อกช่วยเหลือ (FLEX BLOCKS)	
3.4 การรีสตาร์ท	
4. เงื่อนไขเพิ่มเติม	14
4.1 โบนัส	
4.2 การยกเลิกบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลียต	
4.3 สื่ออื่นๆ และการตีความ	
4.4 ข้อยกเว้น	
4.5 คำศัพท์	
4.6 สิทธิในการปรับปรุงแก้ไข	
4.7 การปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อกำหนด	
ประมวลคำศัพท์	17
ภาคผนวก ก – ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับคุณสมบัติ	21
ภาคผนวก ข – การปรับปรุงและการเรียกคืนเงินโบนัส.....	24
ภาคผนวก ค – การรีสตาร์ท	26
ภาคผนวก ง – ตำแหน่ง บิซิเนส บิลเดอร์ (BUSINESS BUILDER POSITIONS).....	28

1. ภาพรวมเกี่ยวกับแผนเวโลซิตี

1.1 บทนำ

แผนเวโลซิตี โดย นู สกิน (“เวโลซิตี”) ได้รับการออกแบบมาเพื่อตอบสนองท่านสำหรับ

การแบ่งปันผลิตภัณฑ์ของเราโดยการแนะนำผลิตภัณฑ์ นู สกิน ให้แก่ลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าใหม่

การสร้างและการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าของท่าน และ

การนำทีม โดยการเป็นผู้นำ แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ ท่านอื่นๆ ในขณะที่ แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ เหล่านี้สร้างและให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าของตน

แผนตอบสนองการขาย (Sales Performance Plan) ฉบับนี้ (“แผน” นี้) กำหนดเงื่อนไขและข้อกำหนดเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการขายที่ท่านสามารถได้รับผ่าน เวโลซิตี บริษัทขอแนะนำให้ท่านอ่านแผนนี้โดยละเอียด และกรุณาอ้างอิงประมวลคำศัพท์เพื่อศึกษาคำอธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับคำที่เน้นอักษรเข้ม

1.2 การเข้าร่วมในเวโลซิตี

การเข้าร่วมในเวโลซิตีมีทั้งหมดห้าระดับ ดังนี้

แบนด์ แอฟฟิเลต สามารถ (1) ซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาสมาชิกสำหรับการใช้ส่วนตัว หรือการนำไปขายต่อ และ (2) ลงทะเบียนลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงกับ นู สกิน เพื่อให้ลูกค้าได้เป็นลูกค้าลงทะเบียน

ว่าที่ แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ คือ แบนด์ แอฟฟิเลต ที่เลือกที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ และอยู่ในขั้นตอนการสร้างกลุ่มลูกค้า และกำลังดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่กำหนด เพื่อให้ได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ

แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ คือ แบนด์ แอฟฟิเลต ที่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้สำเร็จ และสามารถรักษาสถานะให้ไม่ตกจากตำแหน่ง แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ

ท่านสามารถเลือกที่จะเริ่มดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ เมื่อท่านร่วมงานกับ นู สกิน ในฐานะ แบนด์ แอฟฟิเลต หรือเมื่อใดก็ได้หลังจากนั้น

1.3 กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตี

กลุ่มลูกค้าสามกลุ่มต่อไปนี้เป็นผู้ที่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ แต่ไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตี

ลูกค้าที่ไม่ได้ลงทะเบียน ได้แก่ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก แบนด์ แอฟฟิเลต ในราคาที่เสนอโดย แบนด์ แอฟฟิเลต ลูกค้าที่ไม่ได้ลงทะเบียนนี้ ไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตีและไม่สามารถทำการขายต่อผลิตภัณฑ์ หรือลงทะเบียนสมาชิกรายอื่นให้เป็นสมาชิกลงทะเบียนได้

ลูกค้าปลีก ได้แก่ลูกค้าที่สมัครเป็นลูกค้าปลีกกับ นู สกิน เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก นู สกิน ในราคาปลีกที่บริษัทแจ้งไว้ โดยอาจได้รับส่วนลดที่อาจมอบให้โดย นู สกิน หรือได้รับการอำนวยความสะดวกให้โดย นู สกิน ลูกค้าปลีกนี้จะไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตี ไม่สามารถทำการขายต่อผลิตภัณฑ์ หรือลงทะเบียนสมาชิกรายอื่นให้เป็นสมาชิกลงทะเบียนได้

สมาชิก ได้แก่ลูกค้าที่สมัครเป็นสมาชิกกับ นู สกิน เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก นู สกิน ในราคาสมาชิก สมาชิกนี้จะไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตีส์ ไม่สามารถทำการขายต่อผลิตภัณฑ์หรือลงทะเบียนสมาชิกรายอื่น ให้เป็นสมาชิกลงทะเบียนได้

1.4 โบนัส

ท่านมีสิทธิได้รับโบนัสดังต่อไปนี้ขึ้นอยู่กับระดับในการเข้าร่วมของท่าน

	BRAND AFFILIATES	QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVES	ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป
Sharing Bonus and Retailing Bonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2.2. โบนัสต่างๆ ตามแผนเวโลซิตี

2.1 โบนัสแบ่งปัน (SHARING BONUS) และโบนัสขายปลีก (RETAILING BONUS) (คำนวณรายวัน)

คำอธิบายเกี่ยวกับโบนัสแบ่งปัน

โบนัสแบ่งปันจะถูกจ่ายให้ท่านสำหรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใดๆ โดยลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรง และทำตามข้อกำหนดสำหรับคะแนนโบนัสแบ่งปัน สำหรับการสั่งซื้อที่ทำโดย แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนภายใต้ท่านโดยตรง และการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของตัวเองในกรณีที่ท่านมีตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ

การคำนวณโบนัสแบ่งปัน

โบนัสแบ่งปัน เป็นจำนวนเงินที่กำหนดไว้สำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์ ท่านสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับจำนวนเงินของโบนัสแบ่งปัน ราคา และเงินตอบแทนจากการขายรายการอื่นๆ สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละตัวได้ โดยการลงทะเบียนเข้าใช้เว็บไซต์ในประเทศของท่าน

หมายเหตุสำคัญเกี่ยวกับโบนัสแบ่งปัน : ท่านจะไม่ได้รับโบนัสแบ่งปัน จากเหตุการณ์ดังต่อไปนี้

- การซื้อจาก แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ
- การซื้อของท่านเอง ซึ่งรวมถึงการซื้อเพื่อขายต่อให้แก่ลูกค้าที่ไม่ได้ลงทะเบียน เว้นแต่ท่านจะเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ ที่ทำตามข้อกำหนดสำหรับคะแนนโบนัสแบ่งปัน
- การซื้อโดยลูกค้าลงทะเบียนของท่าน ที่ไม่ใช่ลูกค้าที่ลงทะเบียนหรือ แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนภายใต้ท่านโดยตรง (กล่าวคือลูกค้าลงทะเบียนรายหนึ่งๆ ที่กลายเป็นลูกค้าลงทะเบียนของท่านเนื่องจากลูกค้าท่านนั้นเป็นสมาชิกที่เคยลงทะเบียนภายใต้ แบรินด์ แอฟฟิเลต ท่านอื่นมาก่อน แต่ แบรินด์ แอฟฟิเลต ท่านนั้นหยุดกิจกรรมใดๆ กับบริษัทไปแล้ว)
- การซื้อโดย แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนภายใต้ท่านโดยตรง เว้นแต่ท่านจะทำตามข้อกำหนดสำหรับคะแนนโบนัสแบ่งปัน

หมายเหตุสำคัญเกี่ยวกับส่วนลด ราคาของผลิตภัณฑ์ และโบนัสแบ่งปัน อาจมีส่วนลดจากการส่งเสริมการขาย และอาจจะลดลงในเปอร์เซ็นต์เท่ากัน เว้นแต่จะมีการแจ้งเป็นประการอื่นในประเทศนั้นๆ

หมายเหตุสำคัญ โบนัสแบ่งปันและข้อกำหนดของคะแนน : ท่านจะต้องมีอย่างน้อย 50 คะแนนขึ้นไปจากลูกค้าลงทะเบียนของท่าน ในเดือนปัจจุบันเพื่อให้ได้รับโบนัสแบ่งปันสำหรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ โดย แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่สมัครภายใต้ท่านโดยตรง (และการสั่งซื้อของท่านเองหากท่านมีตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ)

คำอธิบายเกี่ยวกับโบนัสขายปลีก (Retailing Bonus): โบนัสขายปลีกเป็นการตอบแทนให้ท่านจากการที่ลูกค้าปลีกของท่านซื้อผลิตภัณฑ์

การคำนวณโบนัสขายปลีก: ส่วนต่างระหว่าง (1) ราคาปลีกที่ลูกค้าปลีกของท่านจ่าย หลังจากหักส่วนลดใดๆ (ไม่รวมค่าขนส่ง และภาษี) เมื่อลูกค้าปลีกซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก นู สกิน และ (2) ราคาสมาชิก

- ท่านจะได้รับโบนัสขายปลีกจากการซื้อของลูกค้าปลีกของท่านทุกราย ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าปลีกที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรงหรือไม่

การจ่าย

โดยทั่วไปโบนัสแบ่งปันและโบนัสขายปลีกจะถูกบันทึกไว้ในบัญชี เวโลซิตี ของท่าน (สามารถดูได้จาก “Volumes & Genealogy” ของท่าน) ภายในหนึ่งวันทำการหลังจากที่มีการสั่งซื้อโบนัสแบ่งปันสำหรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรงและ โบนัสขายปลีก จะได้รับการจ่ายรายสัปดาห์โบนัสแบ่งปัน สำหรับการสั่งซื้อที่ทำโดย แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนภายใต้ท่านโดยตรง (และการสั่งซื้อโดยท่านเอง หากท่านมีตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ) จะถูกจ่ายแบบรายเดือน หากทำตามข้อกำหนดสำหรับคะแนนโบนัสแบ่งปันท่านนั้น

การมีสิทธิ

เพื่อให้มีสิทธิได้รับโบนัสแบ่งปันและกำไรจากการค้าปลีก ท่านจะต้องเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลต เพื่อให้มีสิทธิได้รับโบนัสแบ่งปันจากการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จาก แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนภายใต้ท่านโดยตรง (และสำหรับการซื้อโดยท่านเองหากท่านมีตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ) ในเดือนปัจจุบัน ท่านจะต้องมีอย่างต่ำ 50 คะแนนจากลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรงในเดือนนั้นๆ หนู สกิน จะทำการจ่ายโบนัสแบ่งปันที่ยังคงค้างดังกล่าวทุกสิ้นเดือนเฉพาะในกรณีที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไข 50 คะแนนในเดือนปัจจุบันเท่านั้น

2.2 โบนัสการสร้าง (BUILDING BONUS) (รายสัปดาห์)

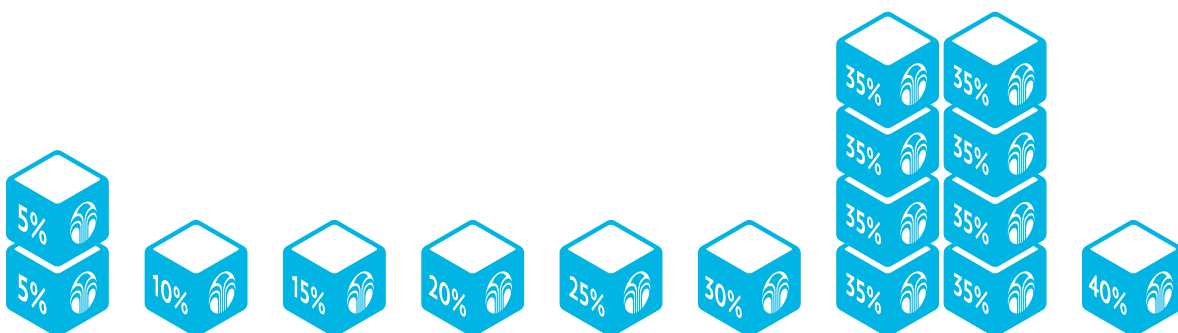
คำอธิบาย

ในฐานะที่ท่านเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ นอกจากท่านจะได้โบนัสแบ่งปันและโบนัสขายปลีกแล้ว ท่านยังมีสิทธิได้รับโบนัสการสร้างอีกด้วย ซึ่งโบนัสการสร้างจะตอบแทนให้ท่านเป็นรายสัปดาห์ จากการที่ท่านสร้างกลุ่มลูกค้าของท่าน หรือให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าเหล่านั้น รวมทั้งจากการช่วยเหลือ แบรินด์ แอฟฟิเลต และว่าที่ แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ ในการส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าของแบรินด์ แอฟฟิเลต และว่าที่ แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ เหล่านั้น

บล็อกการสร้าง (BUILDING BLOCKS) บล็อกการสร้าง 1 บล็อก คือ 500 คะแนนของยอดขายที่ได้จากกลุ่มลูกค้าของท่าน จำนวนของบล็อกการสร้างที่ท่านทำได้สำเร็จ จะเป็นสิ่งที่ใช้กำหนดเปอร์เซ็นต์ที่จะนำมาใช้ในการคำนวณโบนัสการสร้างของท่าน จำนวนบล็อกการสร้างของท่านจะถูกรีเซ็ตเป็นศูนย์ทุกๆ สิ้นเดือน ดังนั้น 500 คะแนนแรกของยอดขายของท่านในเดือนใหม่จะถูกนับเป็นบล็อกการสร้างใหม่บล็อกที่หนึ่งในเดือนนั้นๆ และหากท่านมีบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์เมื่อสิ้นเดือน บล็อกนั้นๆ จะไม่ถูกยกยอดไปในเดือนถัดไป

การคำนวณโบนัสการสร้าง

โบนัสการสร้างคือตัวเลขเปอร์เซ็นต์ของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ จากการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มลูกค้าของท่าน โดยเริ่มตั้งแต่ 5% ของบล็อกการสร้างแรกของท่าน และเพิ่มจนถึง 40% สำหรับบล็อกการสร้างที่ 16 ขึ้นไป ตามแผนภาพด้านล่าง



โบนัสการสร้างสำหรับแต่ละบล็อกการสร้างจะถูกคำนวณโดย

- (1) นำมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ทั้งหมดของบล็อกการสร้างนั้น คูณด้วย
- (2) เปอร์เซ็นต์ของโบนัสการสร้างที่กำหนดไว้เฉพาะสำหรับบล็อกการสร้างนั้นๆ

เปอร์เซ็นต์โบนัสการสร้าง: เปอร์เซ็นต์โบนัสการสร้างของแต่ละบล็อกการสร้างหนึ่งๆ จะถูกกำหนดเฉพาะสำหรับบล็อกการสร้างนั้นๆ และไม่ใช้กับบล็อกการสร้างก่อนหน้านี้ ตัวอย่างเช่น ท่านได้รับ 5% จากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของ 2 บล็อกการสร้างแรกของท่าน และ 10% จากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของบล็อกการสร้างที่ 3 (แต่ท่านจะไม่ได้รับ 10% จากบล็อกการสร้างสองบล็อกแรกของท่าน) ในเดือนนั้นๆ

ตัวอย่าง: สมมติว่า มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของแต่ละบล็อกการสร้างคือ \$500 โบนัสการสร้างสำหรับบล็อกการสร้างแรกของท่านจะเท่ากับ \$25 และโบนัสการสร้างสำหรับบล็อกการสร้างที่ 8 ของท่านจะเท่ากับ \$175

หากท่านได้ใช้บล็อกช่วยเหลือ (Flex Blocks) เพื่อรักษาตำแหน่ง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ท่านจะมีสิทธิได้รับโบนัสการสร้างจากบล็อกการสร้างที่สมบูร์กเท่านั้น และจะไม่มีการจ่ายโบนัสให้แก่บล็อกช่วยเหลือใดๆ กรุณาอ่าน ข้อ 3.2

การจ่ายเงินรายสัปดาห์

บริษัทจะจ่ายโบนัสการสร้างให้ท่านสี่ครั้งต่อเดือน สำหรับบล็อกการสร้างที่สมบูร์กใดๆ ที่สร้างขึ้นใหม่เมื่อสิ้นสุดแต่ละสัปดาห์ โดยทั่วไปแล้ว โบนัสการสร้างจะถูกบันทึกไว้ในบัญชีเงินเดือนของท่านภายในหนึ่งวันทำการหลังจากสิ้นสุดระยะเวลารายสัปดาห์

การมีสิทธิ

เพื่อที่จะได้รับโบนัสการสร้าง ท่านจะต้องเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ หากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ท่านจะไม่มีสิทธิได้รับโบนัสการสร้าง โดยจะมีผลในเดือนถัดไป กรุณาอ่านข้อ 3.2 สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม

หมายเหตุสำคัญเกี่ยวกับบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูร์ก : ภายในสิ้นเดือน หากท่านมีบล็อกการสร้างที่สมบูร์ก 4 บล็อกหรือมากกว่านั้น ท่านจะได้รับโบนัสการสร้างจากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ จากบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูร์ก โดยใช้เปอร์เซ็นต์โบนัสการสร้างเดียวกันกับที่ใช้กับบล็อกการสร้างที่สมบูร์กบล็อกสุดท้าย

ตัวอย่าง: หากท่านมี 6 บล็อกที่สมบูร์ก และมีบางส่วนของบล็อกที่ 7 ในเดือนนั้นๆ ท่านจะได้โบนัสการสร้าง 25% จากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้สำหรับบล็อกการสร้างที่ 7

2.3 โบนัสผู้นำ (LEADING BONUS) (รายเดือน)

คำอธิบาย

เมื่อท่านเป็น ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป นอกจากท่านจะได้รับ โบนัสแบ่งปัน โบนัสขายปลีก และโบนัสการสร้างแล้ว ท่านยังมีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำ สำหรับการพัฒนาและการเป็นผู้นำให้แก่ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ รายอื่นๆ อีกด้วย รวมทั้งจากการช่วยเหลือ แบรินด์ แอฟฟิเลียด ของท่านให้สามารถมีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ รายใหม่ และจากการสร้างแรงจูงใจ แนะนำแนวทาง และฝึกอบรมแบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ซึ่งท่านเป็นผู้นำโดยตรงในทีม (Team) ของท่าน (เรียกว่าเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ G1 ของท่าน)

เนื่องจาก แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ในชั้น G1 ของท่านจะพัฒนาขึ้นเป็นตำแหน่ง ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป บทบาทของท่านจึงพัฒนาตามไปด้วย นอกจากการสร้าง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ รายอื่นๆ แล้ว ท่านจะต้องเป็นผู้นำทีม ซึ่งในทีมจะมี แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ จากเงินเสนอแนะอื่นๆ ด้วย (เช่น G2 G3 และอื่นๆ) ในขณะเดียวกันกับที่แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ เหล่านั้นพยายามสร้างกลุ่มลูกค้าของตนและเพิ่มยอดขายของตน โบนัสผู้นำจึงออกแบบมาเพื่อจ่ายโบนัสให้แก่ท่านได้สูงที่สุด จากการที่องค์กรประกอบในทีมของท่านมีการเปลี่ยนแปลง และจากการพัฒนาของท่าน รวมทั้งจากการมุ่งเน้นความเป็นผู้นำ

ทีม: ทีมของท่าน ประกอบด้วยเงินเนอเรนทุกเงินเนอเรนที่ท่านมีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำ ตำแหน่งของท่านเป็นสิ่งที่ใช้กำหนดจำนวน เงินเนอเรนของ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ และกลุ่มลูกค้าของแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ เหล่านั้นในทีมของท่าน ตามที่แสดงในตารางการกำหนดตำแหน่งของเวโลซิตี ทั้งนี้ ทีมของท่านจะไม่รวมถึงกลุ่มลูกค้าของท่าน

ตำแหน่งของท่านและทีมของท่านขึ้นอยู่กับผลการทำงานของท่าน จากการที่ท่านได้พิสูจน์ความสามารถในการสร้าง แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ และช่วยเหลือ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ เหล่านั้นในการสร้างกลุ่มลูกค้า และผลักดันยอดขายจากทีมของ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ เหล่านั้น ทีมของท่านจะขยายใหญ่ขึ้นและมี แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ หลายเงินเนอเรนมากขึ้น

แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 (G1 BRAND REPRESENTATIVE): แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ทุกรายที่ท่านเป็นผู้นำโดยตรง และเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ คนแรกที่อยู่ถัดลงไปจากท่านโดยตรงในทีมของท่าน จะเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ของท่าน

ยอดขายจากลีดเดอร์ชิพทีม (LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME) : ยอดขายจากลีดเดอร์ชิพทีมของท่าน คือจำนวนยอดขายของกลุ่มลูกค้ารวมตั้งแต่ G1-G6 ของท่าน สำหรับแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1

ตำแหน่งของท่านและจำนวนเงินเนอเรนของ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ในทีมของท่าน ขึ้นอยู่กับจำนวน แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 และ ลีดเดอร์ชิพทีม ของท่าน ตามที่แสดงในตารางการกำหนดตำแหน่งของเวโลซิตีต่อไปนี้

VELOCITY TITLE DETERMINATION					
TITLE		REQUIRED NUMBER OF G1 BRAND REPRESENTATIVES	LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME REQUIREMENTS	NUMBER OF GENERATIONS ON YOUR TEAM	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS	BRAND REPRESENTATIVE	0	N/A	N/A
	BRAND PARTNERS	ผู้บริหารระดับทอง (Gold)	1	N/A	1
		ผู้บริหารระดับไพฑูรย์ (Lapis)	2	N/A	2
		ผู้บริหารระดับทับทิม (Ruby)	4	N/A	3*
		BRAND DIRECTORS	ผู้บริหารระดับมรกต (Emerald)	4	1 WITH ≥10,000
	BRAND DIRECTORS	ผู้บริหารระดับเพชร (Diamond)	5	1 WITH ≥ 10,000 1 WITH ≥ 20,000	5*
		ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond)	6	1 WITH ≥ 10,000 1 WITH ≥ 20,000 1 WITH ≥ 30,000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 WITH ≥ 10,000 1 WITH ≥ 20,000 1 WITH ≥ 30,000 1 WITH ≥ 40,000	6*

* เพื่อที่จะมีสิทธิได้รับเงินตอบแทนจากเงินเนอเรนที่ 3 ถึง 6 ท่านจะต้องไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในกิจกรรมการพัฒนาธุรกิจของบริษัทขายตรงอื่นๆ

ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) และ เพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ (Presidential Director) สามารถขึ้นเป็นตำแหน่ง บิซิเนสบิลเดอร์ (Business Builder Position) และตำแหน่งเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บิซิเนสบิลเดอร์ (Presidential Director Business Builder Position) ตามลำดับ ข้อกำหนดเกี่ยวกับลีดเดอร์ชิพทีมของท่านอาจทำให้สำเร็จโดยลีดเดอร์ชิพทีมของท่าน บิซิเนสบิลเดอร์ และตำแหน่งเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บิซิเนสบิลเดอร์ของท่าน

กรุณาอ่านภาคผนวก ง สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อหน่วยงานในประเทศของท่านสำหรับข้อมูลเกี่ยวกับการประกาศเกียรติคุณและข้อกำหนดในการได้รางวัลเดินทางท่องเที่ยว ซึ่งอาจมีข้อกำหนดที่แตกต่างจากแผนนี้

การคำนวณโบนัสผู้นำ

เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แก่ ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป ในการสร้างทีมและรักษายอดขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มลูกค้าของตนต่อไปเรื่อยๆ วิธีการคำนวณโบนัสผู้นำจึงคิดจากจำนวนบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ที่ท่านทำได้สำเร็จในกลุ่มลูกค้าของท่าน ในเดือนนั้นๆ

การสร้างบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ได้หกบล็อกหรือมากกว่า เมื่อท่านสามารถสร้างบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ได้หกบล็อกหรือมากกว่านั้นในกลุ่มลูกค้าของท่านในเดือนหนึ่งๆ ท่านจะได้รับเงินโดยจะคำนวณโบนัสผู้นำเป็นสองรูปแบบดังนี้ โดยจะจ่ายจำนวนที่มากกว่าให้แก่ท่าน

- (เอ) การสร้าง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ G1 เท่ากับ 10% ของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ จากการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มลูกค้าใน แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ G1 ทุก รายของท่าน
- (บี) การเป็นผู้นำทีม เท่ากับ 5% ของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ จากการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มลูกค้าของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ ทุก รายในทีมของท่าน

การสร้างบล็อกการสร้างได้สี่หรือห้าบล็อก อย่างไรก็ตาม หากท่านสร้างบล็อกการสร้างได้สมบูรณ์เพียงสี่หรือห้าบล็อกการสร้างในเดือนหนึ่งๆ ท่านจะได้รับเงิน 2.5% ของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้จากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยกลุ่มลูกค้าของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ ทุก รายในทีมของท่าน

LEADING BONUS	
	IF YOU COMPLETE
10% LEADING BONUS ON YOUR G1 CSV	 6+ BLOCKS
5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV	
2.5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV	 4-5 BLOCKS

การจ่ายรายเดือน

ในทุกๆ สิ้นเดือน บริษัทจะคำนวณโบนัสผู้นำของท่าน โดยทั่วไปแล้วโบนัสผู้นำจะบันทึกไว้ในบัญชีเงินเดือนของท่าน ภายในหนึ่งวันทำการหลังจากวันสิ้นเดือนของเดือนที่มีการคำนวณโบนัสรายเดือน และจะทำการโอนให้ท่านโดยอัตโนมัติตามบัญชีธนาคารที่ท่านได้แจ้งไว้กับบริษัท

การมีสิทธิ

เพื่อที่จะได้รับโบนัสผู้นำ ท่านจะต้อง

- (1) เป็นแบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ
- (2) มี แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ G1 อย่างน้อย 1 คน และ
- (3) สามารถสร้างบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ได้ 4 บล็อกจากกลุ่มลูกค้าของท่าน

ท่านไม่มีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำสำหรับเดือนที่บริหารระดับตำแหน่ง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ ของท่านไว้ หรือเมื่อท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเตทีฟ กรุณาอ่านข้อ 3.2 สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

3. ตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ

3.1 การมีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ

(เอ) การเลือกที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ

เมื่อท่านเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลต ท่านอาจเลือกที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติขึ้นเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ได้ โดยท่านจะต้องยื่น จดหมายแจ้งความจำนงค์ (Letter of Intent/ LOI) มายัง นู สกิน ท่านสามารถเข้าถึงแบบฟอร์ม LOI นี้ได้เมื่อท่านทำการสมัครเข้าใช้เว็บไซต์เกี่ยวกับแบรินด์ แอฟฟิเลต ของประเทศไทย

(บี) ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน (Qualification Period)

ในวันที่ท่านเลือกที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติขึ้นเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ จะถือว่าระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วนของท่านได้เริ่มขึ้นแล้ว ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วนจะต้องไม่เกินหกเดือนติดต่อกัน นับรวมเดือนที่ท่านเลือกที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วน ตัวอย่างเช่น หากท่านเลือกในวันที่ 25 มกราคม เพื่อให้มีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน ของท่านคือ ระยะเวลาตั้งแต่เดือนมกราคม จนถึงเดือนมิถุนายน ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วนของท่านจะสิ้นสุด เมื่อเกิดเหตุการณ์ต่อไปนี้ แล้วแต่เหตุการณ์ใดจะเกิดก่อน

- (1) เมื่อถึงวันที่ท่านได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ หลังจากที่ได้ทำตามคุณสมบัติที่กำหนด
- (2) เมื่อสิ้นสุดเดือนที่ท่านไม่สามารถทำตามคุณสมบัติขั้นต่ำรายเดือน และ
- (3) เมื่อสิ้นสุดเดือนที่หกของระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน

(ซี) คุณสมบัติที่กำหนด (Qualification Requirement)

คุณสมบัติที่กำหนด: มีบล็อกการสร้าง 12 บล็อก (โดย 4 บล็อกต้องเป็นบล็อกแบ่งปัน) ในช่วงการทำคุณสมบัติ หรืออีกทางเลือกหนึ่ง คุณสามารถทำตามข้อกำหนดคุณสมบัติได้ โดยทำบล็อกการแบ่งปัน 4 บล็อก ให้เสร็จสิ้น ภายในเดือนปฏิทินใดก็ได้ ในช่วงการทำคุณสมบัติ หากคุณไม่ผ่านการทำคุณสมบัติภายใต้ทางเลือกนี้ คุณยังสามารถรักษาคุณสมบัติได้โดยทำบล็อกการสร้างครบ 12 บล็อก (โดย 4 บล็อกคือบล็อกการแบ่งปัน) ภายใน 6 เดือนปฏิทินติดต่อกัน

หมายเหตุสำคัญเกี่ยวกับผลกระทบจากการมีบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่ดำเนินการให้มีคุณสมบัติ ยอดขายจากบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ในเดือนนั้นๆ จะไม่นับรวมเป็นคุณสมบัติขั้นต่ำรายเดือนในเดือนถัดไป อย่างไรก็ตามยอดขายจากบล็อกการสร้างหรือบล็อกแบ่งปันที่ไม่สมบูรณ์ดังกล่าวในเดือนนั้นๆ สามารถนับรวมเป็นคุณสมบัติที่กำหนด (QUALIFICATION REQUIREMENT) ของท่านได้

- **บล็อกแบ่งปัน (SHARING BLOCK) :** บล็อกแบ่งปันเป็นบล็อกการสร้างพิเศษที่ใช้กับการสร้างคุณสมบัติที่กำหนด (QUALIFICATION REQUIREMENT) เท่านั้น บล็อกแบ่งปันประกอบด้วย 500 คะแนนของยอดขาย จากลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรง และ แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนภายใต้ท่านโดยตรงในกลุ่มลูกค้าของท่าน (ไม่รวม แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ) ยอดขายจากการซื้อส่วนตัวของท่าน (ไม่รวม แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ) ยอดขายจากการซื้อส่วนตัวของท่านจะไม่นับรวมเป็นบล็อกแบ่งปันของท่าน

(ติ) การทำได้ตามคุณสมบัติที่กำหนดครบถ้วน

เมื่อท่านทำได้ตามคุณสมบัติที่กำหนดครบถ้วน ท่านจะได้เลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ ในวันแรกของสัปดาห์ถัดไป (กล่าวคือในวันที่ 8 15 หรือ 22 ของเดือนนั้น หรือวันที่หนึ่งของเดือนถัดไป) และจะมีสิทธิเริ่มได้รับโบนัสการสร้างสำหรับการซื้อทั้งหมดจากกลุ่มลูกค้าของท่านหลังจากที่ท่านได้เลื่อนตำแหน่งแล้ว

หากมีผู้ใดในกลุ่มลูกค้าของท่านกำลังดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนเช่นกัน บุคคลนั้นจะได้เป็นส่วนหนึ่งของทีมของท่าน ก็ต่อเมื่อ : (1) เดือนแรกที่ท่านทำได้ครบตามคุณสมบัติ เป็นเดือนเดียวกันหรือเดือนก่อนที่บุคคลเหล่านั้นจะทำได้ตามคุณสมบัติที่กำหนดครบถ้วน และ (2) ท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน ไม่เช่นนั้น บุคคลนั้นจะไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของทีมของท่านต่อ และท่านจะไม่สามารถรับเงินตอบแทนใดๆ จากการขายของบุคคลเหล่านั้น กรุณาอ่านภาคผนวก ก สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

(อี) การไม่สามารถทำได้ตามคุณสมบัติที่กำหนด

หากท่านไม่สามารถทำได้ตามคุณสมบัติขั้นต่ำรายเดือนในแต่ละเดือนในระหว่างระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน คุณสมบัติของท่านจะถูกยกเลิกไป และสถานะของท่านจะกลับไปเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลียต โดยมีผลในเดือนถัดไป และหากท่านไม่สามารถทำได้ตามคุณสมบัติที่กำหนดภายในระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน คุณสมบัติของท่านจะถูกยกเลิก และสถานะของท่านจะกลับไปเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลียต โดยมีผลในเดือนถัดไป และไม่มีการนับได้อีกขึ้น หากท่านมีความประสงค์ที่จะมีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ อีกครั้ง ท่านจะต้องยื่น LOI ใหม่ และเริ่มต้นดำเนินการให้มีคุณสมบัติใหม่อีกครั้ง

3.2 สถานะ แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ

(เอ) การรักษาตำแหน่ง การคงตำแหน่ง หรือการตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ

การรักษาตำแหน่ง การคงตำแหน่ง หรือการตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ ของท่านขึ้นอยู่กับผลการขายของท่านในแต่ละเดือน

- **การรักษาตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ** – ต้องมีบล็อกการสร้างอย่างน้อย 4 บล็อก หากท่านมีบล็อกการสร้างอย่างน้อย 4 บล็อกในเดือนหนึ่งๆ ท่านจะสามารถรักษาสถานะในการเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ ในเดือนนั้นๆ
- **การคงตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ** - ต้องมีบล็อกการสร้างอย่างน้อย 1 บล็อก และมีบล็อกช่วยเหลือ (Flex Block) เพียงพอ หากท่าน (1) มีบล็อกการสร้างอย่างน้อย 1 บล็อกในเดือนหนึ่งๆ และ (2) มีบล็อกช่วยเหลือเพียงพอ (ตามที่อธิบายด้านล่าง) ที่จะชดเชยบล็อกการสร้างที่ขาดไป (ตัวอย่างเช่น บล็อกการสร้าง 2 บล็อก รวมกับ บล็อกช่วยเหลือ 2 บล็อก) กรณีนี้ บริษัทจะใช้บล็อกช่วยเหลือใดๆ ที่มีอยู่โดยอัตโนมัติ เพื่อคงตำแหน่งของท่านในการเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ ในเดือนนั้น
- **การตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ** – ไม่มีบล็อกการสร้าง หรือมีบล็อกช่วยเหลือไม่เพียงพอ หากท่าน (1) มีบล็อกการสร้างที่ไม่ครบถ้วนในเดือนหนึ่งๆ หรือ (2) มีบล็อกการช่วยเหลือไม่เพียงพอที่จะชดเชยบล็อกการสร้างที่ขาดไปในเดือนหนึ่งๆ ท่านจะสูญเสียตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเตทีฟ และจะเปลี่ยนเป็นตำแหน่ง แบรินด์ แอฟฟิเลียต ในวันแรกของเดือนถัดไป

หมายเหตุสำคัญ: ท่านจะต้องรักษาสถานะไว้ให้ได้ โดยการมีบล็อกการสร้างครบ 4 บล็อกเพื่อที่จะได้รับ (1) โบนัสผู้นำ และ (2) โบนัสการสร้างจากบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ในเดือนนั้น

หากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ท่านจะสูญเสียเครือข่ายการขายของท่าน ซึ่งจะเลื่อนเงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟของอัฟไลน์ของท่านขึ้น ทั้งนี้ ในฐานะแบรินด์ แอฟฟิเลียต ท่านจะยังคงให้บริการลูกค้าในกลุ่มของท่านอยู่

ตัวอย่าง : หากท่านมีบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ 1 บล็อก และไม่มีบล็อกการช่วยเหลือในเดือนมิถุนายน ดังนั้นสำหรับยอดขายในเดือนมิถุนายน (1) ท่านจะไม่มีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำ และ (2) ท่านไม่มีสิทธิได้รับโบนัสการสร้างสำหรับบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ นอกจากนั้น ตำแหน่งของท่านจะเปลี่ยนเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลียต ซึ่งจะมีผลในวันที่ 1 กรกฎาคม อย่างไรก็ตาม ท่านจะยังคงได้รับโบนัสแบ่งปัน (รวมทั้งโบนัสแบ่งปันจากการซื้อของท่านเอง) โบนัสขายปลีก และโบนัสการสร้าง (สำหรับบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์) สำหรับยอดขายของเดือนมิถุนายน

การรักษาตำแหน่งหลังจากที่ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ

ในการรักษาสถานะการเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน ท่านจะต้องเริ่มต้นการรักษาตำแหน่งในระยะเวลาหนึ่งเดือนเต็มเดือนแรกหลังจากที่ท่านดำเนินการได้ครบถ้วนตามคุณสมบัติที่กำหนดแล้ว กรุณาอ่านภาคผนวก ก สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

ผลจากการที่ท่านมีตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ต่ออัฟไลน์ แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน

เมื่อท่านสามารถรักษาหรือเมื่อบริษัทคงสถานะให้ท่านเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ในเดือนหนึ่งๆ ท่านจะถูกนับเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ G1 ในทีมอัฟไลน์ แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน แต่หากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ตำแหน่งของท่านจะกลับไปเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลียต และไม่สามารถนับเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ G1 ได้ โดยเริ่มมีผลในเดือนถัดไป (ตัวอย่างเช่น หากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ในเดือนมิถุนายนเนื่องจากท่านไม่สามารถสร้างบล็อกการสร้างได้เพียงพอ และมีบล็อกการช่วยเหลือไม่เพียงพอด้วย ท่านจะตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ โดยมีผลในวันที่ 1 กรกฎาคม และเปลี่ยนตำแหน่งเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลียต และจะไม่ถูกนับเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ G1 อีกต่อไป)

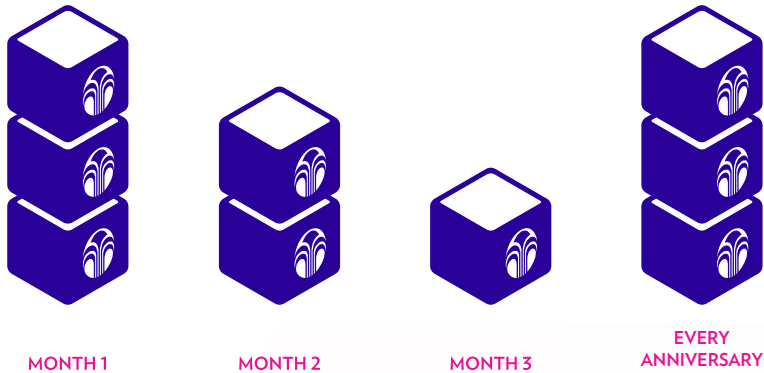
3.3 บล็อกช่วยเหลือ (FLEX BLOCKS)

คำอธิบาย

บล็อกช่วยเหลือ คือบล็อกทดแทนบล็อกการสร้าง ที่ใช้เพื่อรักษาสถานะในตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ หากท่านมีบล็อกการสร้างไม่ครบอย่างน้อย 4 บล็อกในเดือนหนึ่งๆ ทั้งนี้ บล็อกช่วยเหลือไม่ได้สร้างยอดขายหรือมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ และจะไม่มีกรจ่ายโบนัสจากบล็อกช่วยเหลือ บล็อกช่วยเหลือไม่มีมูลค่าทางการเงินและไม่สามารถนำมาแลกเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ บล็อกช่วยเหลือจะไม่มีวันหมดอายุและไม่มีการจำกัดจำนวนในการเก็บสะสม อย่างไรก็ตาม บล็อกช่วยเหลือที่สะสมไว้จะถูกยกเลิกทั้งหมดหากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ หรือหากบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลียต ของท่านถูกยกเลิก

การจัดสรรบล็อกช่วยเหลือ

ท่านจะได้รับบล็อกช่วยเหลือในฐานะเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ รายใหม่ และในทุกปีต่อไป เริ่มตั้งแต่เดือนแรกที่ครบหนึ่งเดือนเต็มในฐานะแบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ รายใหม่ ท่านจะได้รับบล็อกช่วยเหลือ 3 บล็อก และในเดือนที่ 2 ท่านจะได้รับบล็อกช่วยเหลือ 2 บล็อก ส่วนในเดือนที่ 3 ท่านจะได้รับบล็อกช่วยเหลือเพิ่มเติมอีก 1 บล็อก รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวน 6 บล็อก ในแต่ละปีท่านจะได้รับบล็อกช่วยเหลือเพิ่ม 3 บล็อกในเดือนที่ครบรอบที่ท่านได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ บล็อกช่วยเหลือนี้จะแสดงอยู่ใน Volumes & Genealogy ของท่าน



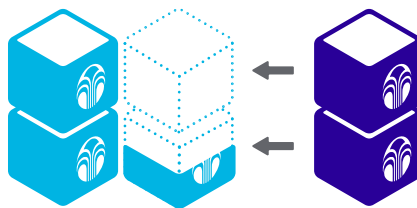
การใช้บล็อกช่วยเหลือ

บริษัทจะใช้บล็อกช่วยเหลือเพื่อรักษาตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน หากท่านมีบล็อกการสร้างที่ **สมบูรณ์อย่างน้อย 1 บล็อก** กล่าวคือในเดือนใดก็ตามที่ท่านไม่สามารถรักษาตำแหน่งได้ บริษัทจะใช้บล็อกช่วยเหลือโดยอัตโนมัติได้สูงสุดถึง 3 บล็อก เพื่อแทนที่บล็อกการสร้างที่ขาดหายไป (เท่าที่ท่านยังคงมี บล็อกช่วยเหลือเหลืออยู่เพียงพอ) เพื่อรักษาตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ ของท่านไว้ บล็อกช่วยเหลือทั้งหมดจะถูกใช้เพื่อแทนที่บล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ โดยไม่คำนึงถึงจำนวนยอดขายที่ต้องใช้เพื่อสร้างบล็อกการสร้างนั้นๆ ให้สมบูรณ์ ท่านสามารถตรวจสอบจำนวนบล็อกช่วยเหลือที่ท่านยังคงมีเหลืออยู่ ได้จาก Volumes & Genealogy ของท่าน



การรักษาตำแหน่ง

ท่านทำตามข้อกำหนดการรักษาตำแหน่งได้
โดยมีบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ครบ 4 บล็อก



การคงตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟไว้

ท่านมีบล็อกการสร้าง 2 บล็อกครึ่ง
และบริษัทใช้บล็อกช่วยเหลือ 2 บล็อกให้โดยอัตโนมัติ
เพื่อคงตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟของท่านไว้

3.4 การรีสตาร์ท

หากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ การรีสตาร์ทเป็นกระบวนการที่ให้เวลาท่าน 6 เดือนเพื่อกลับมาเป็น แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ ได้อีกครั้ง และท่านจะได้เครือข่ายการขายเดิมกลับมา (เสมือนว่าท่านไม่ได้ตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ) กรุณาอ่านภาคผนวก ค เพื่ออ่านข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการรีสตาร์ท

4. เงื่อนไขเพิ่มเติม

4.1 โบนัส

(เอ) การมีสิทธิได้รับโบนัส

เพื่อให้ท่านมีสิทธิได้รับโบนัส ท่านจะต้องมียอดขายสำหรับการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าที่ไม่ได้ลงทะเบียนหารายต่างกันในแต่ละเดือน ท่านจะต้องแจ้งบริษัททันทีหากท่านไม่สามารถทำตามคุณสมบัติดังกล่าวได้ บริษัทจะสุ่มสำรวจ แบรินด์ แอฟฟิเลต เพื่อให้แน่ใจว่ามีการปฏิบัติตามข้อกำหนดนี้

(บี) การคำนวณโบนัส

จะมีการคำนวณโบนัสเป็นรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน ตามที่กำหนดโดย นู สกิน และจะบันทึกไว้ในบัญชีเวโลซิตีของท่าน

(ซี) โบนัสและอัตราแลกเปลี่ยน

ในการคำนวณโบนัสของท่าน มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้จากการขายผลิตภัณฑ์จากประเทศต่างๆ จะมีการแลกเปลี่ยนเป็นอัตราสกุลเงินของประเทศของท่าน โดยใช้ค่าเฉลี่ยของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรารายวันในเดือนก่อนหน้า ตัวอย่างเช่น ในการกำหนดฐานเพื่อใช้ในการคำนวณโบนัสของท่านสำหรับยอดขายในเดือนมีนาคม บริษัทจะใช้ค่าเฉลี่ยของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรารายวันของเดือนกุมภาพันธ์

(ดี) เวอร์ชันของแผนที่ใช้ในประเทศของท่าน

แผนที่ในเวอร์ชันนี้ ใช้กับ แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่มีหมายเลขแบรินด์ แอฟฟิเลตของประเทศไทย เท่านั้น เวโลซิตีมอบโอกาสให้ท่านสามารถได้รับโบนัสจากยอดขาย นู สกิน ในทุกประเทศทั่วโลก ยกเว้นประเทศที่ห้ามชาวต่างชาติเข้าร่วม (กรุณาติดต่อผู้บริหารงานขายของท่านเพื่อสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเทศนั้นๆ) หากท่านมีหมายเลขแบรินด์ แอฟฟิเลต ของประเทศไทย สิทธิการได้รับโบนัสของท่านและเกณฑ์ต่างๆ จะเป็นไปตามข้อกำหนดของแผนที่ในเวอร์ชันนี้ ถึงแม้ว่าสมาชิกในทีมของท่านจะมีหมายเลข แบรินด์ แอฟฟิเลต ของประเทศอื่นก็ตาม

ตัวอย่าง: หากท่านเป็น แบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ ที่มีหมายเลขแบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ ของประเทศไทย และท่านลงทะเบียนให้แบรินด์ แอฟฟิเลต รายหนึ่งที่ประเทศออสเตรเลีย และ แบรินด์ แอฟฟิเลต รายนั้นทำการซื้อผลิตภัณฑ์บางรายการผ่านเว็บไซต์ของออสเตรเลีย ท่านจะได้รับโบนัสแบ่งปันซึ่งเป็นจำนวนที่ นู สกิน ออสเตรเลียได้กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์นั้นๆ หากบุคคลใดๆ (ก) สมัครเป็นลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรงและ (ข) อยู่ในกลุ่มของท่าน ในขณะที่ซื้อผลิตภัณฑ์ในประเทศออสเตรเลีย การซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านั้นจะมี (1) โบนัสแบ่งปัน (2) ยอดขาย และ (3) มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่น ตามจำนวนที่ นู สกิน ออสเตรเลียได้กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์เหล่านั้น จำนวนเงินโบนัสแบ่งปันและมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของประเทศออสเตรเลีย จะถูกนำมาคำนวณแลกเปลี่ยนเป็นอัตราเงินบาท เมื่อบริษัททำการคำนวณโบนัสของท่าน ในการนี้ บริษัทของเราในประเทศของท่านจะสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับยอดขาย มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ โบนัสแบ่งปัน ราคา และเงินตอบแทนจากการขายที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์แต่ละรายการของประเทศนั้นๆ

แผนที่เวโลซิตีไม่ใช้กับธุรกิจของบริษัทที่เงินแผ่นดินใหญ่ ซึ่งบริษัทจะประกอบธุรกิจโดยใช้รูปแบบธุรกิจที่แตกต่างออกไป

(อี) การเรียกคืนเงินโบนัสที่ได้จ่ายให้แก่ท่านแล้ว

บริษัทมีสิทธิเรียกคืนเงินโบนัสที่ได้จ่ายให้แก่ท่านตามที่ได้ประกาศเผยแพร่ในนโยบายและระเบียบการของบริษัท ซึ่งรวมถึงการเรียกคืนเงินโบนัสจากการคืนผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ระยะเวลาและวิธีการเรียกคืนจะขึ้นอยู่กับโบนัสนั้นๆ และเวลาในการคืนผลิตภัณฑ์ ตลอดจนผู้ที่ทำการคืนผลิตภัณฑ์ กรุณาอ่านภาคผนวก ข สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม และกรุณาอ่านสรุปนโยบายในการคืนผลิตภัณฑ์ได้ที่ <https://www.nuskin.com>

(เอฟ) การเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ หรือตำแหน่งอื่นๆ รวมทั้งการลดตำแหน่ง

การเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ มีขึ้นเป็นรายสัปดาห์ การเลื่อนตำแหน่งอื่นๆ และการลดตำแหน่งจะมีขึ้นเฉพาะในระหว่างการคำนวณคอมมิชชั่นรายเดือน และจะแสดงผลใน Volumes & Genealogy ของท่านในวัน

5 หรือก่อนหน้านั้นในแต่ละเดือน กรุณาอ่านภาคผนวก ก สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับระยะเวลาในการเลื่อนตำแหน่งและการลดตำแหน่ง รวมทั้งผลกระทบต่อโบนัสต่างๆ

(จี) โปรโมชั่นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และราคา

บริษัทอาจปรับราคาขายปลีก ยอดขาย มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ ราคาสมาชิก โบนัสแบ่งปัน และโบนัสขายปลีกสำหรับกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ กรุณาดูราคาผลิตภัณฑ์และประกาศเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ในประเทศของท่าน เพื่อข้อมูลเกี่ยวกับส่วนลดใดๆ และผลกระทบเกี่ยวกับราคา โบนัส ยอดขาย มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ และเงินตอบแทนการขายอื่นๆ สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละรายการ

(เอช) เงินตอบแทนจากการขายรายการอื่นๆ

นอกจากเงินตอบแทนจากการขายที่ท่านจะได้รับจากแผนเวโลซิตีแล้ว ท่านยังสามารถได้รับ (1) กำไรจากการขายปลีกจากการที่ท่านขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าของท่านโดยตรง (2) เงินตอบแทนจากแผนเงินจูงใจการขายอื่นๆ และ (3) รางวัลเดินทางท่องเที่ยว หรือรางวัลอื่นๆ ที่ไม่ใช่เงินสด ได้อีกด้วย

4.2 การยกเลิกบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต

(เอ) การสูญเสียสิทธิของ แบรินด์ แอฟฟิเลต

เมื่อมีการยกเลิกบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต ของท่าน ท่านจะสูญเสียสิทธิและผลประโยชน์ทั้งปวงในฐานะ แบรินด์ แอฟฟิเลต รวมทั้งสิทธิใดๆ ในหมายเลขประจำตัวของบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตของท่าน ตลอดจนสิทธิในกลุ่มลูกค้า ทีม เครือข่ายการขาย ยอดขาย ที่ทำได้ไม่มาจากกลุ่มลูกค้าของท่านหรือทีมของท่าน และสิทธิในโบนัสต่างๆ

(บี) การเคลื่อนไหวของบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต ของท่าน

ตรวจทานที่มีความจำเป็นตามที่บริษัทเห็นสมควร บริษัทมีสิทธิชะลอการเคลื่อนไหวใดๆ ของบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต รวมทั้งส่วนใดๆ ของกลุ่มผู้บริโภคหรือเครือข่ายการขายของบัญชีนั้น ในการเลื่อนขึ้นในเครือข่ายการขาย หรือในการย้ายไปเครือข่ายการขายอื่น

4.3 สื่ออื่นๆ และการตีความ

หากมีข้อขัดแย้งระหว่างข้อกำหนดและเงื่อนไขตามที่ได้กำหนดไว้ในแผนสำหรับประเทศไทย และสื่อทางการตลาดใดๆ หรือเนื้อหาอื่นใดที่เกี่ยวข้อง ให้ใช้บังคับตามแผนสำหรับประเทศไทยเป็นหลัก ทั้งนี้ เว้นแต่มีข้อห้ามตามกฎหมาย หากมีข้อขัดแย้งระหว่างแผนฉบับภาษาอังกฤษและคำแปลของแผนนี้ไม่ว่าเป็นคำแปลภาษาใดๆ ให้ใช้บังคับตามแผนฉบับภาษาอังกฤษ

4.4 ข้อยกเว้น

(เอ) การอนุญาตให้ได้รับข้อยกเว้นของแผน

บริษัทอาจเพิกถอนหรือแก้ไขข้อบังคับ ข้อกำหนด หรือเงื่อนไขใดๆ ของแผนนี้ (รวมกันเรียกว่า “ข้อยกเว้นของแผน”) โดยใช้ดุลพินิจของตนเองแต่เพียงผู้เดียว บริษัทอาจอนุญาตให้ได้รับข้อยกเว้นของแผน ให้แก่ (1) บัญชีแบรินด์ แอฟฟิเลต หนึ่ง หรือ (2) บัญชีต่างๆ ไม่ว่าจำนวนเท่าใด ซึ่งรวมทั้งในระดับทีมหรือประเทศ การอนุญาตให้ได้รับข้อยกเว้นของแผนแก่บัญชีแบรินด์ แอฟฟิเลต หนึ่งๆ นั้น ไม่ได้หมายถึงหน้าที่ของบริษัทในการอนุญาตให้ข้อยกเว้นให้แก่บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตอื่นใด การให้ข้อยกเว้นใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจของบริษัท บริษัทไม่มีหน้าที่ใดๆ ที่จะต้องแจ้งอัฟไลน์ แบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ อย่างเป็นทางการในเงื่อนไขที่ผู้มีส่วนได้ของบริษัท บริษัทไม่มีหน้าที่ใดๆ ที่จะต้องแจ้งอัฟไลน์ แบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ อย่างเป็นทางการในเรื่องการให้ข้อยกเว้นของแผนใดๆ ภายในทีมของอัฟไลน์ แบรินด์ เรพรีเซนต์เททีฟ เหล่านั้น

(บี) การยกเลิกการให้ข้อยกเว้นของแผน

เว้นแต่จะมีการตกลงอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษรโดยเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจของบริษัท บริษัทอาจทำการยกเลิกการให้ข้อยกเว้นของแผนที่เคยได้ให้อนุญาตไว้เมื่อใดก็ได้ และไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม โดยไม่คำนึงถึงระยะเวลาที่เคย

ได้ใช้ชื่อยกเว้นนั้นไปแล้ว หากการอนุญาตให้ได้รับชื่อยกเว้นนั้น ได้ให้ไว้แก่แบรนด์ แอฟฟิเลต เฉพาะรายใดรายหนึ่ง ชื่อยกเว้นของแผนนั้นเป็นชื่อยกเว้นที่ทำให้เป็นการส่วนตัวระหว่าง แบรนด์ แอฟฟิเลต นั้นๆ กับบริษัท ในการนี้ เว้นแต่จะได้มีการกำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษรและได้จัดทำเป็นชื่อยกเว้นของแผนแล้ว หรือเว้นแต่เจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจของบริษัทได้อนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรแล้ว การให้ชื่อยกเว้นของแผนจะสิ้นสุดลง เมื่อมีการโอนบัญชี แบรนด์ แอฟฟิเลต โดยไม่คำนึงถึงรูปแบบในการโอน (เช่นไม่ว่าจะเป็นโดยการขาย การโอนสิทธิ การโอน การให้โดยพินัยกรรม โดยการดำเนินการตามกฎหมายหรือประการอื่นๆ) และการโอนใดๆ ดังกล่าวจะเป็นโมฆะ

4.5 คำศัพท์

คำศัพท์ที่ใช้ในแผนนี้ รวมถึงชื่อตำแหน่ง (Titles) ต่างๆ อาจแตกต่างจากเงื่อนไขก่อนหน้านี้ และอาจมีการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า

4.6 สิทธิในการปรับปรุงแก้ไข

บริษัทสามารถปรับปรุงแก้ไขแผนนี้ในเวลาใดก็ได้ ตามดุลยพินิจของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว หากบริษัทปรับปรุงแก้ไขแผนนี้ บริษัทจะแจ้งล่วงหน้า 30 วันก่อนการเปลี่ยนแปลงจะมีผลบังคับใช้

4.7 การปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อกำหนด

เพื่อที่จะได้รับโบนัสต่างๆ ท่านจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของแผนนี้ ตลอดจนสัญญาแบรนด์ แอฟฟิเลต และนโยบายและระเบียบต่างๆ ของบริษัท

ข้อความสำคัญ – ระยะเวลารายสัปดาห์ และรายเดือน

การกล่าวถึงคำว่า “เดือน” ให้หมายถึงเดือนตามปฏิทิน การกล่าวถึงคำว่า “สัปดาห์” “รายสัปดาห์” หรือ “ระยะเป็นรายสัปดาห์” หมายถึง ระยะเวลา 7 วัน เริ่มจากวันที่ 1 8 15 หรือ 22 ของแต่ละเดือน ทั้งนี้โดยที่สัปดาห์ที่สี่ของเดือนจะนับไปจนถึงสิ้นเดือน การคำนวณโบนัสจะขึ้นอยู่กับเวลาตามมาตรฐาน Mountain Standard Time เมืองโพรวัว รัฐยูทาห์ ประเทศสหรัฐอเมริกา (Coordinated Universal Time [UTC-7])

ประมวลคำศัพท์

โบนัส : .เงินตอบแทนจากการขายที่จ่ายผ่านแผนเวโลซิตี ซึ่งรวมทั้ง โบนัสแบ่งปัน โบนัสขายปลีก โบนัสการสร้าง และโบนัสผู้นำ โดย โบนัสต่างๆ จะไม่รวมกำไรจากการค้าปลีกใดๆ ที่ท่านสามารถได้รับ จากผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้อ และนำไปขายปลีกให้แก่ลูกค้าที่ไม่ได้ลง ทะเบียนโดยตรง หรือเงินจูงใจอื่นใดที่เป็นเงินสด หรือที่ไม่ใช่เงินสด

แบรนด แอฟฟิเลียต : ผู้ที่สมัครเป็น แบรนด แอฟฟิเลียต กับ นู สกิน และสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาสมาชิก สามารถจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า สามารถรับสมัครลูกค้าลงทะเบียน และไม่ได้เป็นผู้ที่กำลังดำเนินการให้มีคุณสมบัติใดๆ คำว่า แบรนด แอฟฟิเลียต จะถูกใช้ในการกล่าวโดยทั่วไปถึง แบรนด แอฟฟิเลียต และ แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ทั้งหมดทุกรายด้วย ตัวอย่างเช่น ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป ก็จะถูกเรียกว่าเป็น แบรนด แอฟฟิเลียต เมื่อกล่าวถึง แบรนด แอฟฟิเลียต ทั้งหมดเป็นการทั่วไป

บัญชีแบรนด แอฟฟิเลียต : บัญชี นู สกิน ของแบรนด แอฟฟิเลียต

ข้อตกลงว่าด้วยการเป็น แอฟฟิเลียต : ข้อตกลง/สัญญาระหว่าง แบรนด แอฟฟิเลียต กับ นู สกิน ซึ่งกำหนดเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของ แบรนด แอฟฟิเลียต

บิซิเนสบิลเดอร์ (Business Builder Position) : จะอยู่ภายใต้ท่านในชั้นที่หนึ่งเพื่อเป็นการให้รางวัลหลังจากเดือนแรกที่ท่านได้รับตำแหน่ง ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) กรุณาอ่านภาคผนวกสำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ : แบรนด แอฟฟิเลียต ที่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วน และไม่ตกจากสถานะแบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ คำว่า แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ยังใช้ในการกล่าวถึงเป็นการทั่วไปถึงตำแหน่ง แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ทั้งหมดและสมาชิกที่มีตำแหน่งแบรนด เรพรีเซ็นเททีฟขึ้นไปทั้งหมดอีกด้วย ตัวอย่างเช่น ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป จะถูกเรียกว่า แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ เมื่อกล่าวถึง แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟทั้งหมดเป็นการทั่วไป

วันที่ได้เป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ : วันแรกของเดือน ซึ่งวันที่ แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ได้ดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วน ในการนี้ สำหรับวันที่ แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ที่ดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 1 2 หรือ 3 ของเดือน วันที่ได้เป็นแบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ จะเป็นวันแรกของเดือนนั้น

และสำหรับวันที่ แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ที่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันที่ได้เป็นแบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ จะเป็นวันแรกของเดือนถัดไป กรุณาอ่านรายละเอียดในภาคผนวก ก

วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ : วันแรกของระยะเวลารายสัปดาห์ หลังจากที่ได้ดำเนินการให้มีคุณสมบัติเป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ได้ครบถ้วน และเลื่อนขึ้นเป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ สำหรับวันที่แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ที่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 1 2 3 ของเดือน วันที่เลื่อนตำแหน่งเป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ จะเป็นวันที่ 8 15 และ 22 ของเดือนนั้นๆ ตามลำดับ และสำหรับวันที่แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ที่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันที่เลื่อนตำแหน่งเป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ จะเป็นวันแรกของเดือนถัดไป กรุณาอ่านรายละเอียดในภาคผนวก ก

วันที่มีคุณสมบัติที่สามารถเป็น แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟได้ : วันแรกของเดือนที่วันที่แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ ยื่นจดหมายแจ้งความจำนงค์ (LOI) และดำเนินการให้มีข้อกำหนดรายเดือนครบถ้วน กล่าวคือมีบล็อกการสร้าง 2 บล็อก กรุณาอ่านรายละเอียดในภาคผนวก ก

บล็อกการสร้าง : คือการวัดยอดขายแบบหนึ่ง บล็อกการสร้างหนึ่งบล็อกจะถือว่าสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อมีคะแนน 500 คะแนนของยอดขาย บล็อกการสร้างที่มีคะแนนของยอดขายน้อยกว่า 500 คะแนนจะถือว่าไม่สมบูรณ์ กรุณาอ่านข้อ 2.2

โบนัสการสร้าง : คือโบนัสที่จ่ายเป็นรายสัปดาห์ให้แก่ แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ โดยขึ้นอยู่กับมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ จากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยลูกค้าลงทะเบียนในกลุ่มลูกค้าของ แบรนด เรพรีเซ็นเททีฟ กรุณาอ่านข้อ 2.2

เปอร์เซ็นต์โบนัสการสร้าง : เปอร์เซ็นต์ที่ใช้ในการคำนวณโบนัสการสร้างสำหรับแต่ละบล็อกการสร้างซึ่งอยู่ในช่วง 5% ถึง 40% ขึ้นอยู่กับจำนวนบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ในเดือนนั้นๆ กรุณาอ่านข้อ 2.2 ตำแหน่งบิซิเนสบิลเดอร์ (บีบีพี) : ตำแหน่งหนึ่งที่อยู่ภายใต้ท่านโดยตรง ในเงินเนอเรชั่นหนึ่งของท่าน ซึ่งเป็นตำแหน่งที่มอบให้แก่ท่านหลังจากเดือนแรกที่ท่านสามารถเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น เอ็กเซ็คคูทีฟ แบรนด ไดเร็คเตอร์ กรุณาอ่านรายละเอียดในภาคผนวก ก

กิจกรรมการพัฒนาธุรกิจ : กิจกรรมใดก็ตามที่เป็นประโยชน์ เป็นการส่งเสริม ช่วยเหลือ หรือสนับสนุนในทางใดทางหนึ่งต่อธุรกิจ การพัฒนา ยอดขาย หรือการเป็นผู้สนับสนุนบริษัทขายตรงอื่น ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง การขายผลิตภัณฑ์หรือบริการ การส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจ การแสดงตัวในนามบริษัทขายตรง หรือในนามของผู้แทนคนหนึ่งของบริษัทขายตรง การอนุญาตให้ใช้ชื่อของท่านเพื่อการทำตลาดบริษัทขายตรง ผลิตภัณฑ์ การบริการ หรือโอกาสของ

บริษัทขายตรง การเป็นผู้สนับสนุน หรือการสรรหาว่าจ้างในนามของบริษัทขายตรงดังกล่าว การดำเนินการในฐานะสมาชิกของคณะกรรมการบริษัท ในฐานะเจ้าหน้าที่ หรือตัวแทน หรือตัวแทนจำหน่ายของบริษัทขายตรงดังกล่าว ผลประโยชน์จากการเป็นเจ้าของ หรือผลประโยชน์อื่นใด ไม่ว่าผลประโยชน์นั้นจะเป็นผลประโยชน์ในทางตรงหรือทางอ้อม

มูลค่าการขายที่นำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ : มูลค่าเป็นจำนวนเงินที่กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละรายการ ที่ใช้เพื่อคำนวณโบนัสการสร้างและโบนัสผู้นำ มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้จะมีการปรับปรุงเป็นครั้งคราวอันเนื่องมาจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งรวมทั้งจากการเปลี่ยนแปลงราคา ความผันผวนของสกุลเงิน การส่งเสริมการขาย และอื่นๆ มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ไม่ใช่ตัวเลขเดียวกับยอดขาย และโดยทั่วไปจะไม่เท่ากับยอดขายของผลิตภัณฑ์หนึ่งๆ ท่านสามารถอ่านข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้และเงินตอบแทนการขายอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์แต่ละรายการได้โดยการลงทะเบียนเข้าใช้เว็บไซต์ของแบรนด์ แอฟฟิเลต ในประเทศของท่าน

บริษัท : นู สกิน “เรา” “บริษัท” หรือ “พวกเรา”

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มหนึ่งๆ ที่ประกอบด้วย (1) ตัวของท่านเอง (2) ลูกจ้างลงทะเบียนของท่านไม่ว่ารายใด (3) ลูกจ้างลงทะเบียนใดๆ ที่ลูกจ้างลงทะเบียนเป็นผู้ลงทะเบียนให้และดำเนินการอื่นๆ ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าของท่านจะประกอบไปด้วยกลุ่มลูกค้าของว่าที่แบรนด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ ของท่าน และในฐานะที่ท่านเป็นว่าที่แบรนด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ หรือ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ บริษัทคาดหวังให้ท่านให้บริการและให้ความสนับสนุนแก่ ว่าที่ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ และกลุ่มลูกค้าของว่าที่ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟเหล่านั้น ทั้งนี้ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ รายหนึ่งๆ และกลุ่มลูกค้าของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ เหล่านั้น จะกลายเป็นส่วนหนึ่งของทีมของท่าน เมื่อท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วน และกลุ่มลูกค้าของบุคคลเหล่านั้นจะไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มลูกค้าของท่านอีกต่อไป

บริษัทขายตรง : บริษัทหนึ่งๆ ที่อาศัยการขายจากผู้แทนอิสระ ซึ่งจะเป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์และบริการ โดยจะตอบแทนผู้แทนอิสระเหล่านั้นผ่านแผนเงินตอบแทนระดับขั้นเดียว (single-level) หรือแผนเงินตอบแทนหลายระดับ (multi-level) สำหรับ (1) การขายของผู้แทนอิสระเหล่านั้น และ/หรือ (2) การขายของผู้แทนอิสระอื่นที่ได้สมัครภายใต้ผู้แทนอิสระเหล่านั้นเพื่อทำการขายผลิตภัณฑ์และบริการอย่างเดียวกันนั้น

บล็อกช่วยเหลือ : บล็อกช่วยเหลือคือสิ่งที่ใช้แทนบล็อกการสร้างที่บริษัทใช้เพื่อรักษาตำแหน่ง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ ของท่าน หากท่านไม่สามารถสร้างบล็อกการสร้างได้ครบอย่างน้อย 4 บล็อกในหนึ่งเดือน กรุณาอ่านข้อ 3.2

แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ G1 : กรุณาอ่านเรื่องเงินเนอเรชั่นด้านล่างนี้

เงินเนอเรชั่น: ระดับต่างๆ ในทีมของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ ทั้งนี้ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ ทุกรายที่ท่านเป็นผู้แนะนำโดยตรง และเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ คนแรกที่อยู่ใต้ท่านในทีมของท่าน เรียกว่าเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ G1 ของท่าน แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ G1 ของท่าน จะเป็นผู้นำโดยตรงของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ รายต่างๆ ที่อยู่ด้านล่างได้ตนเอง และ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ เหล่านี้ก็จะ เป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ G2 ของท่าน และเป็นเช่นนี้ต่อไปเรื่อยๆ

ลิตเดอร์ชิพทีม : แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ G1 ที่สามารถทำยอดขายของลิตเดอร์ชิพทีม ได้ตามเกณฑ์ต่างๆ ที่กำหนดในเดือนหนึ่งๆ ยอดขายของลิตเดอร์ชิพทีม: ยอดขายของลิตเดอร์ชิพทีม คือตัวเลขยอดขายของกลุ่มลูกค้าใน G1 ถึง G6 ของท่านสำหรับ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ G1 หนึ่งๆ

โบนัสผู้นำ: โบนัสรายเดือนที่จ่ายให้แก่ ผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป ขึ้นอยู่กับมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ ของผลิตภัณฑ์ที่ซื้อโดยกลุ่มลูกค้าในทีมของผู้บริหารระดับทอง (Gold) ขึ้นไป กรุณาอ่านข้อ 2.3

จดหมายแสดงความจำนงค์ (Letter of Intent / LOI) : เอกสารหรือคำบอกกล่าวทางออนไลน์ที่ แบรินด์ แอฟฟิเลต ได้ส่งให้แก่บริษัทเพื่อแจ้งให้บริษัททราบถึงความประสงค์ในการดำเนินการให้มีคุณสมบัติเพื่อจะได้เป็นว่าที่ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ

การรักษาตำแหน่ง : ข้อกำหนดว่าจะต้องสร้างอย่างน้อย 4 บล็อกการสร้างในเดือนหนึ่งๆ เพื่อรักษาสถานะการเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททิฟ ในเดือนนั้นๆ กรุณาอ่านข้อ 3.2

สมาชิก : ได้แก่ลูกค้าที่สมัครเป็นสมาชิกกับ นู สกิน เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก นู สกิน ในราคาสมาชิก สมาชิกนี้จะไม่มีส่วนร่วมในเวโลซิตี ไม่สามารถทำการขายต่อผลิตภัณฑ์หรือลงทะเบียนสมาชิกรายอื่นให้เป็นสมาชิกลงทะเบียนได้

ราคาสมาชิก : ราคาซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับสมาชิก และ แบรินด์ แอฟฟิเลต ราคาสมาชิกนั้นถูกกำหนดขึ้นโดยประเทศนั้นๆและอาจมีการเปลี่ยนแปลงในบางครั้งเพื่อทำการส่งเสริมการขายและเพื่อเป็นเงินจูงใจ

นู สกิน : นู สกิน อินเตอร์เนชั่นแนล อิงค์. (Nu Skin International, Inc.) บริษัท นู สกิน อินเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทในเครือ

บุคคล : บุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล “นิติบุคคล” คือหน่วยงานทางธุรกิจใดๆ ก็ตาม เช่น บริษัท ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด ความรับผิดชอบ หรือองค์กรธุรกิจในรูปแบบอื่นๆ ที่ก่อตั้งขึ้นโดยชอบ ตามกฎหมายของประเทศที่หน่วยงานนั้นก่อตั้งขึ้น

แบรนด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรง :
ลูกค้าลงทะเบียนที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรง (L1)
ในฐานะ แบรนด์ แอฟฟิเลต ซึ่ง แบรนด์ แอฟฟิเลต ไม่นับว่าเป็นแบรนด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรงหากพวกเขาลงทะเบียนสมัครง่ายได้ แบรนด์ แอฟฟิเลต รายอื่นโดยตรง

ยอดขายจากลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรง :
ยอดรวมคะแนนจากการสั่งซื้อโดยลูกค้าที่ลงทะเบียนของท่าน

ลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรง :
ลูกค้าลงทะเบียนที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรง (L1)
ในฐานะสมาชิกหรือลูกค้าปลีก และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงกับบริษัทสำหรับการใช้ส่วนตัว สมาชิกหรือลูกค้าปลีกไม่นับว่าเป็นลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรงหากพวกเขาลงทะเบียนสมัครง่ายได้ แบรนด์ แอฟฟิเลต รายอื่นโดยตรง
ลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครง่ายได้ท่านโดยตรง จะไม่มีส่วนร่วมใน เซลล์ เพอร์ฟอร์แมนซ์ แพลน และไม่สามารถจำหน่ายต่อผลิตภัณฑ์หรือลงทะเบียนลูกค้าหรือ แบรนด์ แอฟฟิเลต รายอื่นได้

นโยบายและระเบียบการ : เอกสารที่เป็นส่วนหนึ่งของสัญญา/ข้อตกลงระหว่างแบรนด์ แอฟฟิเลต กับ นู สกิน ซึ่งกำหนดนโยบายและระเบียบการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของ แบรนด์ แอฟฟิเลต

ตำแหน่ง เพอร์ซิเดนเซียล ไดเร็คเตอร์ บิซิเนส บิลเดอร์ (เพอร์ซิเดนเซียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี) : ตำแหน่งเพิ่มเติมตำแหน่งหนึ่งที่อยู่ที่ บีบีพี ของท่านโดยตรง ในเงินเนอเธอร์แลนด์ 2 ของท่าน ซึ่งเป็นตำแหน่งที่มอบให้แก่ท่านหลังจากเดือนแรกที่ท่านได้ตำแหน่งเพอร์ซิเดนเซียล ไดเร็คเตอร์ กรุณาอ่านรายละเอียดในภาคผนวก ง

ผลิตภัณฑ์ : ผลิตภัณฑ์และบริการทั้งปวงของ นู สกิน

คุณสมบัติ : ขั้นตอนสำหรับ แบรนด์ แอฟฟิเลต ในการได้เลือกตำแหน่งเป็น แบรนด์ แอฟฟิเลต เรพรีเซนต์เททีฟ กรุณาอ่านข้อ 3.1

ว่าที่แบรนด์ เรพรีเซนต์เททีฟ : แบรนด์ แอฟฟิเลต รายหนึ่งๆ ที่ (1) ได้ยื่นจดหมายแสดงความจำนงค์ (LOI) และมีบล็อกการสร้างสองบล็อก (แบรนด์ แอฟฟิเลต รายหนึ่งๆ จะได้รับการจัดประเภทอย่างเป็นทางการว่าเป็น ว่าที่แบรนด์ เรพรีเซนต์เททีฟ หลังการคำนวณโบนัสรายสัปดาห์ในครั้งต่อไป) และ (2) เป็นผู้ที่อยู่ระหว่างดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่กำหนด กรุณาอ่านข้อ 3.1

คุณสมบัติขั้นต่ำรายเดือน : ในระหว่างระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน ท่านจะต้องมีบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์อย่างน้อย 2 บล็อกในแต่ละเดือน ยกเว้นเดือนที่ท่านทำได้ครบถ้วนตามคุณสมบัติที่กำหนด กรุณาอ่านข้อ 3.1

ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน : ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วนของท่านเริ่มต้นตั้งแต่วันที่ท่านเลือกที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรนด์ เรพรีเซนต์เททีฟ ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วนคือระยะเวลาสูงสุดไม่เกินหกเดือนติดต่อกัน รวมเดือนที่ท่านเลือกที่จะเริ่มดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วน กรุณาอ่านข้อ 3.1

คุณสมบัติที่กำหนด : ในระหว่างระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน ท่านจะต้องมีบล็อกการสร้าง 12 บล็อก (โดย 4 บล็อกในจำนวนนั้นจะต้องเป็นบล็อกแบ่งปัน) กรุณาอ่านข้อ 3.1

ลูกค้าลงทะเบียน : บุคคลหนึ่งที่ซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากบริษัทเพื่อการบริโภคส่วนตัวหรือเพื่อนำไปขายต่อ จะมีการจ่ายโบนัสให้จากการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าลงทะเบียน และท่านมีสิทธิได้รับโบนัสประเภทใดประเภทหนึ่งเป็นการเฉพาะจากการซื้อของลูกค้าลงทะเบียน โดยขึ้นอยู่กับข้อกำหนดในการมีสิทธิได้รับโบนัสแต่ละประเภท รวมทั้งเงื่อนไขว่าลูกค้า และ แบรนด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนนั้นสมัครง่ายได้ท่านโดยตรงหรือไม่ ลูกค้าลงทะเบียนทุกรายจะได้รับ การดูแลโดย แบรนด์ แอฟฟิเลต ลูกค้าลงทะเบียนแบ่งออกเป็นสามประเภท :

- (1) ลูกค้าปลีก
- (2) สมาชิก และ
- (3) แบรนด์ แอฟฟิเลต

การรีสตาร์ท (Restart) : ขั้นตอนที่ทำให้โอกาสผู้ที่เคยเป็น แบรนด์ เรพรีเซนต์เททีฟ สามารถนำเครือข่ายการขายของตนคืนมา (เสมือนว่าไม่ได้ตกจากตำแหน่ง แบรนด์ เรพรีเซนต์เททีฟ) กรุณาอ่านข้อ 3.4 และ ภาคผนวก ค

โบนัสขายปลีก : ส่วนต่างระหว่าง (1) ราคาปลีกที่ชำระโดยลูกค้าปลีกของท่าน หลังจากหักส่วนลดใดๆ (ไม่รวมค่าขนส่ง และภาษี) เมื่อลูกค้าปลีกซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก นู สกิน กับ (2) ราคาสมาชิก กรุณาอ่านข้อ 2.1

ลูกค้าปลีก : คือลูกค้าลงทะเบียนไม่ว่ารายใดๆ ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาปลีก โบนัสจากการซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลีกจะจ่ายให้แก่แบรนด์ แอฟฟิเลต ที่มีการระบุว่าเป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ ณ เวลาที่มีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์นั้นๆ เพื่อวัตถุประสงค์ของแผนนี้ ลูกค้าที่ไม่ได้ลงทะเบียนจะไม่รวมอยู่ในคำจำกัดความของคำว่าลูกค้าปลีก ลูกค้าปลีกจะไม่สามารถเข้าร่วมแผนเวโลซิตี และไม่สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปขายต่อได้ หรือไม่สามารถลงทะเบียนสมัครง่ายได้ลูกค้ารายอื่นเป็นลูกค้าลงทะเบียนได้

ยอดขาย : ค่าคะแนนที่กำหนดไว้สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละรายการที่ใช้ในการเปรียบเทียบมูลค่าที่เกี่ยวข้องของผลิตภัณฑ์ในสกุลเงินต่างๆ และในตลาดต่างๆ ได้ เพื่อนำมาทำการวัดเกี่ยวกับเกณฑ์คุณสมบัติต่างๆ ซึ่งรวมถึงบล็อกแบ่งปัน บล็อกการสร้าง และยอดขายของผลิตภัณฑ์ และใช้เพื่อวัดยอดขายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มลูกค้าและทีมของท่าน ยอดขายอาจมีการปรับได้เป็นครั้งคราวตามที่บริษัทเห็นว่ามีจำเป็น ทั้งนี้ ยอดขายจะเป็นตัวเลขที่แตกต่างจากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ ท่านสามารถอ่านข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับยอดขายและเงินตอบแทนจากการขายที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์แต่ละรายการได้ โดยการลงทะเบียนเข้าใช้เว็บไซต์ของแบรนด์ แอฟฟิเลต ในประเทศของท่าน

บล็อกแบ่งปัน (Sharing Block) : คือส่วนย่อยของบล็อกการสร้าง บล็อกแบ่งปันประกอบด้วย 500 คะแนนของยอดขายที่มาจากการซื้อโดยลูกค้า และ แบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรงที่อยู่ในกลุ่มลูกค้าของท่านเท่านั้น แต่จะไม่รวมแบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ การซื้อส่วนตัวของท่านไม่นับเป็นบล็อกแบ่งปัน บล็อกแบ่งปันจะใช้สำหรับเรื่องคุณสมบัติที่กำหนดเท่านั้น กรุณาอ่านข้อ 3.1

โบนัสแบ่งปัน (Sharing Bonus) : โบนัสที่จ่ายรายวันสำหรับการซื้อผลิตภัณฑ์โดยลูกค้าที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรง และได้รับการจ่ายรายเดือนสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ซื้อโดยแบรินด์ แอฟฟิเลตที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรง ขึ้นอยู่กับการทำคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขการทำคะแนนเพื่อให้ได้รับโบนัสแบ่งปัน (แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ จะได้รับโบนัสแบ่งปันสำหรับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนตัวโดยจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขการทำคะแนนเพื่อให้ได้รับโบนัสแบ่งปัน) จำนวนเงินของโบนัสแบ่งปันจะถูกกำหนดโดยแต่ละประเทศ และสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามที่บริษัทพิจารณา การจ่ายโบนัสแบ่งปันนี้จะแตกต่างกันไปตามผลิตภัณฑ์ที่มีผลิตภัณฑ์บางรายการเท่านั้นที่มีการจ่ายโบนัสแบ่งปัน และในบางประเทศโบนัสแบ่งปันอาจมีส่วนลด ในแต่ละประเทศจะให้ข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์แก่แบรินด์ แอฟฟิเลต ทุกๆ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโบนัสแบ่งปันของผลิตภัณฑ์แต่ละรายการ กรุณาอ่านข้อ 2.1

ข้อกำหนดคะแนนสำหรับโบนัสแบ่งปัน : ข้อกำหนดให้มีคะแนนจากลูกค้าลงทะเบียนที่สมัครภายใต้ท่านโดยตรง 50 คะแนนในเดือนปัจจุบันเพื่อให้ได้รับโบนัสแบ่งปันสำหรับการสั่งซื้อจากแบรินด์ แอฟฟิเลต ที่ลงทะเบียนสมัครภายใต้ท่านโดยตรง (และสำหรับการสั่งซื้อส่วนตัวของท่านเองหากท่านเป็นแบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ) ในเดือนนั้นๆ

ทีม : ทีมของท่านประกอบด้วยเงินเนอเรชั่นทั้งหมดที่ท่านมีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำ ตำแหน่งของท่านจะเป็นสิ่งที่กำหนดจำนวนของเงินเนอเรชั่น ของแบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ และกลุ่มลูกค้าของแบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ ในทีมของท่าน ตามที่แสดงไว้ในตารางการกำหนดตำแหน่งตามแผนเวโลซิตี ทั้งนี้ ทีมของท่านจะไม่รวมกลุ่มลูกค้าของท่าน

ตำแหน่ง : ในการได้ตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ จะขึ้นอยู่กับจำนวนของ แบรินด์ เรพรีเซ็นเททีฟ G1 และผลิตภัณฑ์ของทีมของท่าน ตำแหน่งของท่านจะเป็นสิ่งที่กำหนดจำนวนเงินเนอเรชั่นที่ท่านสามารถได้รับโบนัสผู้นำ

บัญชีเวโลซิตี : บัญชีดิจิทัลที่อยู่ใน Volumes & Genealogies ที่แสดงโบนัส เงินที่จะได้รับ และการปรับปรุงยอดเงินต่างๆ ทั้งหมดของท่าน บัญชีเวโลซิตีจะสร้างขึ้นโดยอัตโนมัติให้แก่ท่าน เมื่อท่านเป็นแบรินด์ แอฟฟิเลต ทั้งนี้ บัญชีเวโลซิตีจะไม่มีดอกเบี้ย

นู สกิน จะโอนเงินที่ท่านมีคงเหลือในบัญชีเวโลซิตีของท่านโดยอัตโนมัติโดยไม่มีค่าใช้จ่ายทุกต้นสัปดาห์และทุกระยะเวลาที่เป็นการจ่ายเงินรายเดือน โดยจะต้องมียอดขั้นต่ำ 200 บาท จึงจะมีการโอนโดยอัตโนมัติจากบริษัท

Volumes & Genealogy : ระบบข้อมูลสารสนเทศที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบัญชีแบรินด์ แอฟฟิเลต ของท่าน รวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อผลิตภัณฑ์ของท่าน ตลอดจนเครือข่ายการขาย โบนัส การตั้งเป้าหมาย การรายงาน การประกาศเกียรติคุณของท่าน และอื่นๆ ท่านสามารถล็อกอินเข้าสู่ Volumes & Genealogy โดยการล็อกอินเข้าเว็บไซต์ nuskin.com หรือแอฟฟิเลชั่น My Nu Skin

ภาคผนวก ก – ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับคุณสมบัติ

ข้อมูลเพิ่มเติมด้านล่างนี้ เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการคุณสมบัติในการที่จะได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ รวมทั้งวันสำคัญต่างๆ การรักษาดำแหน่ง โบนัส และข้อมูลอื่นๆ

1. วันสำคัญต่างๆ

วันสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการมีคุณสมบัติในฐานะ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ มีสามวันตามที่แสดงใน V&G ดังนี้

- 1.1 **วันที่มีคุณสมบัติที่สามารถเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟได้ (Brand Representative Qualification Date)** คือวันแรกของเดือนที่ว่าคุณได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ยืนยันความมุ่งมั่น (LOI) และสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่กำหนดเป็นรายเดือนได้ครบถ้วน คือมีบล็อกการสร้าง 2 บล็อก ตัวอย่างเช่น หากท่านยืนยันความมุ่งมั่นในวันที่ 9 มกราคม และมี 2 บล็อกการสร้างในวันที่ 19 มกราคม วันที่ท่านมีคุณสมบัติที่สามารถเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟได้คือวันที่ 1 มกราคม
- 1.2 **วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ (Brand Representative Promotion Date)** คือวันแรกของระยะเวลาเป็นรายสัปดาห์ หลังจากที่มีคุณสมบัติในการเป็นแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ครบถ้วน และได้เลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ทั้งนี้ สำหรับว่าที่แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ที่ดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 1 2 หรือ 3 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ คือวันที่ 8 15 และ 22 ของเดือนนั้นตามลำดับ สำหรับว่าที่แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ที่ดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ จะเป็นวันที่หนึ่งของเดือนถัดไป ตัวอย่างเช่น หากท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนในวันที่ 12 กรกฎาคม วันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 15 กรกฎาคม และหากท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนในวันที่ 27 กรกฎาคม วันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 1 สิงหาคม
- 1.3 **วันที่ได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ (Brand Representative Date)** คือวันแรกของเดือนที่ว่าคุณได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนและได้เลื่อนขึ้นเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ สำหรับว่าที่แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ที่ดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วนในสัปดาห์ที่ 1 2 หรือ 3 ของเดือน วันที่ได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ คือวันแรกของเดือนนั้น สำหรับว่าที่แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ที่ดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วนในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันที่ได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ จะเป็นวันแรกของเดือนถัดไป ตัวอย่างเช่น หากท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในวันที่ 17 พฤษภาคม วันที่ได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟของท่านคือวันที่ 1 พฤษภาคม แต่หากท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนในวันที่ 27 พฤษภาคม วันที่ได้เป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 1 มิถุนายน

2. การรักษาดำแหน่งหลังจากที่ได้เลื่อนขึ้นเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ

หากวันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 8 15 หรือ 22 ของเดือน ท่านไม่จำเป็นต้องดำเนินการเพื่อรักษาดำแหน่งของท่านในเดือนนั้น สำหรับการรักษาสถานะการเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ อย่างไรก็ตาม หากท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันที่เลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่าน คือวันแรกของเดือนถัดไป และท่านจะต้องรักษาสถานะการเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่านในเดือนถัดไปนั้นๆ (เช่น ท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือนพฤษภาคม วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 1 มิถุนายน และท่านจะต้องดำเนินการเพื่อรักษาดำแหน่งในเดือนมิถุนายน)

3. โบนัสต่างๆ หลังจากที่ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ

3.1 โบนัสแบ่งปันจากการที่ท่านซื้อผลิตภัณฑ์

ท่านจะได้รับโบนัสแบ่งปันจากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยตัวท่านเอง ในวันที่หรือหลังจากวันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน ตัวอย่างเช่น หากท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในวันที่ 3 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 8 และท่านจะได้รับโบนัสแบ่งปันจากการที่ท่านซื้อผลิตภัณฑ์เอง ในวันที่ 8 หรือหลังจากวันที่ 8 หากท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 1 ของเดือนถัดไป และท่านจะได้รับโบนัสแบ่งปันจากการซื้อของตัวเอง ในวันที่หรือหลังจากวันที่ 1 ของเดือนถัดไปที่กล่าวถึงนั้น

อัฟไลน์แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ โดยตรงของท่านจะไม่ได้รับโบนัสแบ่งปันจากการซื้อของท่านอีกต่อไป ในวันที่หรือหลังจากวันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน

3.2 โบนัสการสร้าง

ท่านมีสิทธิที่จะได้รับโบนัสการสร้างจากบล็อกการสร้างใหม่ที่ท่านเป็นผู้เริ่ม ในวันที่หรือหลังวันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ บล็อกการสร้างเหล่านี้จะได้อะไรมาจากการซื้อผลิตภัณฑ์ ในวันที่หรือหลังวันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ตัวอย่างเช่น หากท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในวันที่ 3 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟของท่าน คือวันที่ 8 และท่านสามารถเริ่มดำเนินการเพื่อให้ได้รับโบนัสการสร้างจากการซื้อผลิตภัณฑ์ในวันที่หรือหลังวันที่ 8 ทั้งนี้ ท่านจะไม่ได้รับโบนัสการสร้างจากการซื้อใดๆ ระหว่างวันที่ 4 ถึงวันที่ 7 หรือก่อนหน้าในเดือนนั้น และหากท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ คือวันที่ 1 ของเดือนถัดไปและท่านจะเริ่มได้รับโบนัสการสร้างจากการซื้อผลิตภัณฑ์ที่เป็นการซื้อครั้งใหม่ ได้ในวันที่หรือหลังจากวันที่ 1 ของเดือนถัดไปดังกล่าวนี้

หลังจากวันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน ยอดขายของท่านจะไม่ช่วยให้เกิดบล็อกการสร้างให้แก่อัฟไลน์ แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ โดยตรงของท่านอีกต่อไป ตัวอย่างเช่น หากท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในวันที่ 20 วันที่เลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน คือวันที่ 22 ยอดขายของท่านจนถึงวันที่ 21 จะนับเป็นบล็อกการสร้างของแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ โดยตรงของท่าน แต่ยอดขายของท่านจากการซื้อผลิตภัณฑ์ที่เป็นการซื้อครั้งใหม่ในวันที่ 22 จนถึงสิ้นเดือนจะไม่ใช้ของบล็อกการสร้างของแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ โดยตรงของท่านแต่อย่างใด ส่วนกรณีที่ท่านทำคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 1 ของเดือนถัดไป และยอดขายของท่านในเดือนที่ท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วน จะนับเป็นยอดขายของบล็อกการสร้างของ อัฟไลน์ แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ โดยตรงของท่านในเดือนนั้นๆ

โบนัสผู้นำ

ท่านมีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำหลังจากวันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน หากท่านสามารถทำได้ตามข้อกำหนดของการได้รับโบนัสผู้นำ ตัวอย่างเช่น หากท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในวันที่ 3 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน คือวันที่ 8 ของเดือนนั้น และท่านสามารถเริ่มสร้างโบนัสผู้นำสำหรับเดือนนั้นได้หากท่านสามารถทำได้ตามข้อกำหนดของการได้รับโบนัสผู้นำในสัปดาห์ที่เหลือของเดือนนั้น และหากท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในสัปดาห์ที่ 4 ของเดือน วันเลื่อนตำแหน่งเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของท่านคือวันที่ 1 ของเดือนถัดไป และท่านสามารถเริ่มสร้างโบนัสผู้นำได้ในเดือนถัดไปเดือนนั้น หากท่านสามารถทำได้ตามข้อกำหนดของการได้รับโบนัสผู้นำในเดือนถัดไปดังกล่าวนี้

4. หากท่านและ แบรินด์ แอฟฟิเลตในกลุ่มลูกค้าของท่านพยายามดำเนินการให้มีคุณสมบัติให้ได้ในช่วงเวลาเดียวกัน

ในการรักษาลูกทีมในกลุ่มลูกค้าของท่านในเครือข่ายการขายของท่าน (1) วันที่มีคุณสมบัติที่สามารถเป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟได้ของท่าน จะต้องเป็นวันที่อยู่ในเดือนเดียวกันหรือเดือนก่อนหน้าวันที่ได้เป็นแบรินด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของ แบรินด์ แอฟฟิเลตในกลุ่มลูกค้าของท่าน และ (2) มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ภายในระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน

ตัวอย่าง : ข้อมูลด้านล่างนี้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของวันต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับคุณสมบัติ เมื่อท่านและแบรนด์ แอฟฟิเลียต รายหนึ่งในกลุ่มลูกค้าของท่าน เริ่มดำเนินการเพื่อให้มีคุณสมบัติได้ครบในเวลาเดียวกัน

- ท่านสมัครเป็น แแบรนด์ แอฟฟิเลียตของ นู สกิน ภายใต้ เจน ซึ่งเป็นแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ และไบรอัน สมัครเป็น แแบรนด์ แอฟฟิเลียตภายใต้ท่าน ไบรอันจะกลายเป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มลูกค้าของท่าน ท่านและไบรอันต่างตัดสินใจว่า ต้องการที่จะดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่จะได้เป็นแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ
- ไบรอัน สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ในวันที่ 17 มกราคม และออกจากกลุ่มลูกค้าของท่าน เนื่องจากไบรอันได้เลื่อนตำแหน่งและกลายเป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ เป็นการชั่วคราวใน เงินเนอเรชั่น ที่หนึ่งของเจนและเจนจะได้ยอดขายของไบรอันในโบนัสผู้นำของตนเอง ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าไบรอันจะดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้ครบถ้วนในวันที่ 17 มกราคม แต่ วันที่ได้เป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ของไบรอันจะเป็นวันแรกของเดือนที่ไบรอันมีคุณสมบัติครบถ้วน ซึ่งได้แก่วันที่ 1 มกราคม
- ท่านยื่นจดหมายแจ้งความจำนงค์ (LOI) ในวันที่ 9 มกราคม และดำเนินการให้มีคุณสมบัติขึ้นตัวรายเดือนได้ครบถ้วน โดยมี 2 บล็อกการสร้างในวันที่ 28 มกราคม วันที่มีคุณสมบัติที่สามารถเป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟได้ของของไบรอันคือวันที่ 1 มกราคม
- ท่านสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่กำหนดได้ครบถ้วนภายในระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน ในวันที่ 15 มิถุนายน และออกจากกลุ่มลูกค้าของเจน และได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ใน เงินเนอเรชั่นที่หนึ่งของเจน วันที่ได้เป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟของท่านคือวันที่ 1 มิถุนายน ถึงแม้ว่าไบรอันจะได้เลื่อนตำแหน่งเป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ไปแล้ว แต่ขณะนี้ไบรอันจะเป็นเงินเนอเรชั่น ที่หนึ่งของท่าน

หากท่านไม่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่กำหนดเป็นเดือนแรกให้ครบถ้วนได้ก่อนหรือได้ในเดือนเดียวกับที่ไบรอันสามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วน หรือหากท่านไม่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ภายในระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน หากเป็นเช่นนั้น ไบรอันจะยังคงอยู่ใน เงินเนอเรชั่น ที่หนึ่งของเจน และจะไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มลูกค้าของท่านหรือทีมของท่านในอนาคตหากภายหลังท่านสามารถเป็น แแบรนด์ เรพพรีเซ็นเททีฟ ได้

ภาคผนวก ข – การปรับปรุงและการเรียกคืนเงินโบนัส

บริษัทมีสิทธิปรับปรุงยอดเงินโบนัสที่ได้จ่ายให้แก่ท่านแล้ว ตามที่ได้อธิบายไว้ในนโยบายและระเบียบการของบริษัท รวมถึงการปรับปรุงอันมีสาเหตุมาจากการคืนผลิตภัณฑ์จากท่านหรือจากผู้อื่นในกลุ่มลูกค้าหรือทีมของท่าน การคำนวณและการเรียกคืนโบนัสที่มีการปรับปรุงเนื่องจากการคืนผลิตภัณฑ์ จะขึ้นอยู่กับประเภทของโบนัส และเวลาที่มีการคืนผลิตภัณฑ์นั้นๆ ตลอดจนผู้ที่คืนผลิตภัณฑ์

1. การคำนวณการปรับปรุงเงินโบนัส

โบนัสของท่านจะมีการปรับปรุงยอดขึ้นเนื่องมาจากการคืนผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

1.1 โบนัสแบ่งปันและโบนัสขายปลีก

เมื่อท่านหรือผู้ที่อยู่ในกลุ่มลูกค้าหรือทีมของท่าน ณ เวลาที่มีการซื้อผลิตภัณฑ์ ได้ทำการคืนผลิตภัณฑ์ บริษัทจะเรียกคืนโบนัสแบ่งปันและโบนัสขายปลีกใดๆ ที่ท่านเคยได้รับจากผลิตภัณฑ์นั้นๆ

1.2 โบนัสการสร้าง

เมื่อท่านหรือผู้ที่อยู่ในกลุ่มลูกค้าหรือทีมของท่าน ณ เวลาที่มีการซื้อผลิตภัณฑ์ ได้ทำการคืนผลิตภัณฑ์ จะมีการปรับปรุงโบนัสการสร้างของท่านดังต่อไปนี้

- (1) การคืนผลิตภัณฑ์ภายในเดือนปัจจุบัน : สำหรับการคืนผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นในสัปดาห์ถัดไปของเดือนที่ได้ทำการซื้อ ยอดขายและมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของผลิตภัณฑ์ที่ถูกนำมาคืนนั้นๆ จะถูกแทนที่ด้วยยอดขายและมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของการซื้อถัดไปใดๆ ภายในเดือนนั้น ที่ท่านยังไม่ได้รับโบนัสการสร้างจากการซื้อนั้นๆ ในการนี้ โบนัสการสร้างของท่านจะถูกปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลง ตามส่วนต่างที่เกิดจากการนำมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของยอดขายที่มาแทนที่ ลบด้วยมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้จากยอดซื้อเดิม กรุณาดูตัวอย่างได้ในตอนท้ายของภาคผนวก
- (2) การคำนวณการคืนผลิตภัณฑ์ของเดือนก่อน : สำหรับการคืนผลิตภัณฑ์ในเดือนหนึ่งๆ หลังจากเดือนที่ซื้อ โบนัสการสร้างของท่านจะถูกปรับลด โดยการนำมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของผลิตภัณฑ์ที่นำมาคืน คูณด้วยเปอร์เซ็นต์เฉลี่ยของโบนัสการสร้างในเดือนที่ทำการซื้อผลิตภัณฑ์ที่ถูกคืนนั้นๆ

นอกจากนั้น เมื่อท่านทำการคืนผลิตภัณฑ์ โบนัสการสร้างของท่านสำหรับบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์จะถูกปรับปรุงยอดด้วยเช่นกัน

1.3 โบนัสผู้นำ

เมื่อผู้ที่อยู่ในทีมของท่าน ณ เวลาที่มีการซื้อผลิตภัณฑ์ ได้ทำการคืนผลิตภัณฑ์ บริษัทจะเรียกคืนโบนัสผู้นำใดๆ ที่ท่านได้รับจากผลิตภัณฑ์เหล่านั้นนั้น นอกจากนั้น และ เมื่อท่านทำการคืนผลิตภัณฑ์ โบนัสผู้นำของท่านจะถูกปรับปรุงยอดหากการลดลงของยอดขายนั้นส่งผลให้การคำนวณโบนัสผู้นำของท่านเปลี่ยนแปลงไปในเดือนที่ท่านได้รับโบนัสผู้นำจากผลิตภัณฑ์นั้นๆ

2. การเรียกคืนโบนัสที่มีการปรับปรุง

หากไม่มีการจ่ายโบนัสสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทำการคืน ก็จะไม่มีการเรียกคืนโบนัสแต่อย่างใด หากมีการจ่ายโบนัสหนึ่งๆ ให้แก่ผลิตภัณฑ์ที่มีการคืนในภายหลัง ยอดปรับปรุงเพิ่มเติมใดๆ จะถูกบวกเพิ่มเข้าไปในโบนัสในขนาดของท่าน และบริษัทจะเรียกคืนสำหรับการปรับลดโบนัส ดังต่อไปนี้:

2.1 การคืนผลิตภัณฑ์ส่วนตัว

หากท่านทำการคืนผลิตภัณฑ์ที่ท่านซื้อส่วนตัว โบนัสของท่านจะถูกปรับปรุง และยอดที่ถูกปรับปรุงให้ลดลงจะถูกหักออกจากยอดเงินที่จะคืนให้แก่ท่าน

2.2 การคืนเงิน ๆ จากกลุ่มลูกค้าหรือทีม

หากมีบุคคลในกลุ่มลูกค้าหรือทีมของท่านทำการคืนผลิตภัณฑ์ที่ได้ซื้อ โบนัสของท่านจะถูกปรับปรุง และยอดที่ถูกปรับปรุงให้ลดลงจะถูกหักออกจากโบนัสในอนาคตของท่าน

ตัวอย่าง : ตัวอย่างด้านล่างเป็นการอธิบายเกี่ยวกับผลกระทบของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ ที่มีผลต่อการปรับปรุงโบนัสการสร้างของท่าน

สัปดาห์ที่ 1 : ท่านมี 1 บล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ โดยมี 500 คะแนนจากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ที่มีค่าเท่ากับ 500 บล็อกการสร้างนี้มาจาก 150 คะแนนจากยอดขายจากการซื้อผลิตภัณฑ์โดยแบรนด์ แอฟฟิเลต รายหนึ่งในกลุ่มลูกค้าของท่าน

สัปดาห์ที่ 2 : ท่านจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยได้คะแนน 300 คะแนนจากยอดขาย แต่ได้มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ที่ต่ำกว่านั้น กล่าวคือได้ 200 คะแนน ในสัปดาห์ที่ 2 นี้ แแบรนด์ แอฟฟิเลต รายที่ทำการซื้อผลิตภัณฑ์ที่มียอดขาย 150 คะแนนในสัปดาห์ที่ 1 ได้ทำการคืนผลิตภัณฑ์นี้ทั้งหมด

สิ้นสัปดาห์ที่ 2 บริษัทจะคำนวณโบนัสการสร้างในสัปดาห์ที่ 1 อีกครั้ง

- จากการคืนผลิตภัณฑ์ที่มีคะแนน 150 คะแนนจากยอดขาย ในสัปดาห์ที่ 2 บริษัทจะหักยอดขายจากสัปดาห์ที่ 2 และนำไปรวมกับบล็อกการสร้างของท่านในสัปดาห์ที่ 1 (150 คะแนนถูกย้ายจากสัปดาห์ที่ 2 ไปสัปดาห์ที่ 1 ดังนั้นท่านจะยังคงมีบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ในสัปดาห์ที่ 1)
- เนื่องจากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของยอดขายที่มาแทนที่นั้นน้อยกว่ามูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ของยอดขายจากการคืนผลิตภัณฑ์ โบนัสการสร้างของท่านในสัปดาห์ที่ 1 จะถูกคำนวณใหม่และมีการปรับปรุงยอดในสัปดาห์ที่ 2 ตามที่แสดงด้านล่าง

สัปดาห์ที่	ยอดขายเดิม	ยอดขายที่ปรับปรุงแล้ว	มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นยอดเดิม	มูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ ที่ถูกปรับปรุงแล้ว	โบนัสการสร้างเดิมในสัปดาห์ที่ 1	การปรับปรุงโบนัสการสร้างในสัปดาห์ที่ 1
1	500	500-150 (การคืนผลิตภัณฑ์) + 150 (จากสัปดาห์ที่ 2) = 500	500	500-150 (การคืนผลิตภัณฑ์) +100 (จากสัปดาห์ที่ 2) = 450	$500 \times 5\% = \$25$	
2	300	$300 - 150$ (ย้ายไปสัปดาห์ที่ 1) = 150	200	$200 - 100$ (ย้ายไปสัปดาห์ที่ 1) = 100		$(\$450 - \$500) \times 5\% = - \$2.50$

ภาคผนวก ก – การริสตารท์

การริสตารท์คือขั้นตอนที่ให้โอกาสผู้ที่เคยเป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเตทีฟ สามารถนำเครือข่ายการขายของตนคืนมา (เสมือนว่าไม่ได้ตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเตทีฟ) ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการใช้วิธีริสตารท์ ประโยชน์ และเงื่อนไขของการริสตารท์ มีดังต่อไปนี้

1. วิธีการใช้การริสตารท์

หากท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเตทีฟ และต้องการเริ่มขั้นตอนการริสตารท์ ท่านจะต้องดำเนินการต่อไปนี้

- ยื่นจดหมายแจ้งความจำนงค์ (LOI) ฉบับใหม่ ซึ่งระบุว่าท่านต้องการดำเนินการให้มีคุณสมบัติที่จะได้เป็น แบรินด์ เรพพรีเซ็นเตทีฟ อีกครั้งหนึ่ง และ
- ดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนภายในหกเดือนติดต่อกันนับจากวันที่ท่านตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพพรีเซ็นเตทีฟ

ตัวอย่างด้านล่างแสดงวิธีการทำงานของการริสตารท์ ในระยะเวลาหกเดือนติดต่อกัน

ระยะเวลาที่ต้องทำให้มีคุณสมบัติครบถ้วน		1	2	3	4	5	6	
เดือน	ก.พ.	ก.พ.	มี.ค.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
ตำแหน่งที่มีผลบังคับใช้เมื่อเริ่มต้นเดือน	แบรนดฺ เรพพรีเซ็นเททีฟ	ตกจากตำแหน่งแบรนดฺ เรพพรีเซ็นเททีฟ และกลับไปเป็นแบรนดฺ แอฟฟิเลียต	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	แบรนดฺ เรพพรีเซ็นเททีฟ
บล็อกการสร้างและบล็อกช่วยเหลือ	มีบล็อกการสร้าง 1 บล็อก และมีบล็อกช่วยเหลือเหลืออยู่เพียง 2 บล็อก	มีบล็อกการสร้าง 2 บล็อก ยื่นจดหมายแจ้งความจำนงค์ใหม่	ดำเนินการให้มีคุณสมบัติต่อไป (เมษายนถึง สิงหาคม) โดยได้บล็อกการสร้างอย่างน้อย 2 บล็อกในแต่ละเดือน ทั้งนี้ ในจำนวนบล็อกการสร้างเพิ่มเติม 10 บล็อก จะต้องเป็นบล็อกแบ่งปัน 4 บล็อก โดยจะต้องดำเนินการให้ได้บล็อกสุดท้ายในสัปดาห์ที่ 4 เดือน ของเดือนสิงหาคม (มีนาคมถึงสิงหาคม รวม 12 บล็อกการสร้าง) ตัวอย่างนี้ให้สมมติว่าการเลื่อนตำแหน่งในสัปดาห์ที่ 4 จะมีผลในวันที่ 1 กันยายน*					4 บล็อกการสร้าง
	ท่านตกจากตำแหน่ง แบรนดฺ เรพพรีเซ็นเททีฟ ในเดือน ก.พ. ซึ่งมีผลในวันที่ 1 มีนาคม ดังนั้น โอกาสในการเริ่มทำการรีสตาร์ท 6 เดือน จะเริ่มในวันที่ 1 มีนาคม							
สถานะเมื่อสิ้นเดือน	ตกจากตำแหน่ง แบรนดฺ เรพพรีเซ็นเททีฟ	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	แบรนดฺ เรพพรีเซ็นเททีฟ
เมื่อท่านทำการรีสตาร์ทเสร็จสิ้น								สมมติว่าจะมีการเลื่อนตำแหน่งในสัปดาห์ที่ 4 ในเดือนสิงหาคม ดังนั้น ในสัปดาห์แรกของเดือนกันยายน ท่านจะ (1) ได้เครือข่ายการขายของท่าน และบล็อกช่วยเหลือที่ยังไม่ได้ใช้คืนกลับมา (2) ได้รับบล็อกช่วยเหลือเพิ่มเติมอีก 3 บล็อก

*หากท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนได้ก่อนสัปดาห์ที่ 1 2 หรือ 3 ของเดือน สค.) ท่านจะได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นในเดือนสิงหาคม ไม่ใช่เดือนกันยายน ในทำนองเดียวกัน ขั้นตอนในการเลื่อนตำแหน่งจะเป็นเช่นเดียวกัน หากท่านดำเนินการให้มีคุณสมบัติให้ครบถ้วนได้ก่อนเดือน ส.ค.

หากท่านไม่สามารถทำการริสตารท์ให้เสร็จสิ้นได้ภายใน 6 เดือน ท่านจะไม่มีโอกาสในการได้คืนบล็อกช่วยเหลือที่ยังไม่ได้ใช้ใดๆ รวมทั้งเครือข่ายการขายของท่านอย่างถาวร

2. ประโยชน์ของการรีสตาร์ท

เมื่อท่านทำการรีสตาร์ทได้เสร็จสิ้นภายในระยะเวลาที่กำหนด ท่านจะ

- กลายเป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ อีกครั้ง
- มีสิทธิได้รับโบนัสแบ่งปันจากการซื้อของตนเอง
- มีสิทธิได้รับโบนัสการสร้าง
- มีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำ (โดยมีข้อสันนิษฐานว่าท่านสามารถดำเนินการให้ครบตามข้อกำหนดอื่นๆ ของการได้รับโบนัสผู้นำ)
- ได้เครือข่ายการขายของท่านคืนมา (เสมือนว่าท่านไม่ได้ตกจากการเป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ) และบริษัทให้วันที่ได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟของท่านกลับคืนมาเป็นวันเดิม และ
- ได้รับบล็อกช่วยเหลือใหม่ 3 บล็อกและได้บล็อกช่วยเหลือใดๆ ที่ยังไม่ได้ใช้คืนมา

3. เงื่อนไขเพิ่มเติมของการรีสตาร์ท

(เอ) การสูญเสียบล็อกช่วยเหลือที่ยังไม่ได้จัดสรรให้

หากแบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ ตกจากตำแหน่งและกลับคืนมาเป็น แบนด์ แอปพลิเคตภายในสามเดือนแรกหลังจากที่ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ บล็อกช่วยเหลือใดๆ ที่ยังไม่ได้จัดสรรให้ จะไม่มีการจัดสรรให้โดยอัตโนมัติเมื่อท่านทำการรีสตาร์ทเสร็จสิ้น

(บี) วันที่ได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ

เมื่อท่านตกจากตำแหน่ง แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ ท่านจะสูญเสียวันที่ได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ ด้วย เมื่อท่านทำการรีสตาร์ทได้สำเร็จ วันที่ได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟของท่านจะกลับคืนมาเป็นวันเดิม

(ซี) การใช้การรีเอ็นทรี หรือการรีสตาร์ท ก่อนหน้านี้

หากท่านเคยใช้โปรแกรม เอ็กเช็กคูทีฟ รีเอ็นทรีก่อนที่จะเริ่มใช้แผนเวโลซิตีในประเทศของท่าน หรือก่อนที่จะใช้การรีสตาร์ทตามแผนเวโลซิตี ท่านจะไม่สามารถใช้การรีสตาร์ทได้ เว้นแต่ท่านจะยืนยันจดหมายแจ้งความจำนงค์ใหม่ และสามารถดำเนินการให้มีวันที่ได้เป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ วันใหม่ให้ได้ ซึ่งจะทำให้ท่านสูญเสียสิทธิในการเรียกร้องใดๆ ต่อแบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ ผู้ที่ได้รับการเลื่อนตำแหน่ง ก่อนวันที่มีคุณสมบัติที่ท่านสามารถเป็น แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟได้

(ดี) การตกจากตำแหน่งเป็นครั้งที่สอง

หากท่านตกจากตำแหน่ง แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ เป็นครั้งที่สอง ท่านจะไม่มีสิทธิใช้การรีสตาร์ท และจะสูญเสียเครือข่ายการขายของท่านอย่างถาวร (เงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของออฟไลน์ แบนด์ เพรพรีเซ็นเททีฟ ของท่านจะเลื่อนขึ้น) อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะไม่สามารถใช้การรีสตาร์ทได้อีกต่อไป แต่ท่านสามารถเริ่มดำเนินการให้มีคุณสมบัติได้อีกครั้งในเวลาใดก็ได้ และสร้างเครือข่ายการขายใหม่ต่อไป

ภาคผนวก ง - ตำแหน่ง บิซิเนส บิลเดอร์ (BUSINESS BUILDER POSITIONS)

หากท่านสร้างและเป็นผู้นำทีมของท่านในฐานะ ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) และเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ (Presidential Director) ท่านมีสิทธิได้รับตำแหน่ง บิซิเนส บิลเดอร์ (บีบีพี) และตำแหน่งเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บิซิเนส บิลเดอร์ (เพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี) ได้ ตำแหน่งเพิ่มเติมต่างๆ ดังกล่าวนี้อาจถือว่าเป็นบัญชีเดียว ที่มาพร้อมกับบัญชีแบรนด แอฟฟิเลตของท่าน กรุณาติดต่อสำนักงานในประเทศของท่าน หากต้องการรายละเอียดเกี่ยวกับการประกาศเกียรติคุณและข้อกำหนดในการได้รับรางวัลทองเพียง ซึ่งอาจแตกต่างไปจากข้อกำหนดของแผนฉบับนี้

1. การได้รับตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี

1.1 บีบีพี

บีบีพีคือตำแหน่งหนึ่งที่อยู่ถัดลงไปใต้ท่านโดยตรงในเงินเนอเรชั่นที่หนึ่งของท่าน ซึ่งเป็นตำแหน่งที่มอบให้แก่ท่านหลังจากเดือนแรกที่ท่านได้ตำแหน่งผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond)

1.2 เพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี

เพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี เป็นตำแหน่งเพิ่มเติมที่อยู่ถัดลงไปใต้บีบีพีของท่านโดยตรงในเงินเนอเรชั่นที่สองของท่าน ซึ่งเป็นตำแหน่งที่มอบให้แก่ท่านหลังจากเดือนแรกที่ท่านได้ตำแหน่ง เพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์

1.3 การสร้างโดยอัตโนมัติ

ตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีจะถูกสร้างขึ้นโดยอัตโนมัติระหว่างขั้นตอนในการคำนวณโบนัสสำหรับเดือนที่ท่านสามารถทำตามข้อกำหนดในการมีสิทธิดังกล่าวข้างต้นได้ครบถ้วน ท่านจะสามารถรักษาตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีใดๆ ที่มอบให้แก่ท่านไว้ได้เรื่อยไป เว้นแต่ท่านจะตกจากตำแหน่ง แบรนด เรพรีเซ้นเททีฟ และไม่สามารถทำการรีสตาร์ทได้สำเร็จ

2. ความสัมพันธ์ระหว่างตำแหน่งบีบีพี เพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี และบัญชีแบรนด แอฟฟิเลต

2.1 ตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีเป็นส่วนหนึ่งของบัญชี แบรนด แอฟฟิเลตของท่าน

ตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน เป็นส่วนหนึ่งของบัญชี แบรนด แอฟฟิเลตของท่าน แต่จะไม่สามารถทำขายหรือโอนโดยแยกจากกันได้

2.2 แบรนด เรพรีเซ้นเททีฟ G1

ตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน จะไม่นับเป็น แบรนด เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ในบัญชีแบรนด แอฟฟิเลตของท่าน

2.3 ลิตเดอร์ชิพทีม

(เอ) ถึงแม้ว่าตำแหน่งบีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่านจะไม่ถือว่าเป็นลิตเดอร์ชิพทีมให้แก่บัญชี แบรนด แอฟฟิเลตของท่าน แต่ลิตเดอร์ชิพทีมใดๆ ภายใต้ตำแหน่งบีบีพี หรือเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน จะนับรวมเป็นลิตเดอร์ชิพทีมให้แก่บัญชี แบรนด แอฟฟิเลตของท่านเพื่อใช้ในการกำหนดตำแหน่งของท่าน

ตัวอย่าง : หากบัญชี แบรนด แอฟฟิเลตของท่านมี แบรนด เรพรีเซ้นเททีฟ G1 เท่ากับ 6 และลิตเดอร์ชิพทีม 1 ราย โดยมียอดขายลิตเดอร์ชิพทีม 20,000 ขึ้นไป และบีบีพีของท่านมีลิตเดอร์ชิพทีม 2 รายที่มียอดขายลิตเดอร์ชิพทีม 10,000 ขึ้นไป กับ ยอดขายลิตเดอร์ชิพทีม 30,000 ขึ้นไป ตามลำดับ ดังนั้น ตำแหน่งของท่านจะเป็นผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond)

(บี) เพื่อวัตถุประสงค์ในการกำหนดลิตเดอร์ชิพทีมสำหรับท่านและอัปไลน์ แบรนด เรพรีเซ้นเททีฟของท่านในเดือนหนึ่งๆ เว้นแต่ท่านจะตกจากตำแหน่ง แบรนด เรพรีเซ้นเททีฟ และกลายเป็น แบรนด แอฟฟิเลตในเดือนหนึ่งๆ บีบีพีและเพรสซิเดนเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน จะยังคงอยู่ในเงินเนอเรชั่นที่หนึ่งและสองของท่านตามลำดับ

2.4 ยอดขายจากกลุ่มลูกค้า

บีบีพีและเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่านแต่ละบัญชีจะมีกลุ่มลูกค้าของตนเอง ยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่มีสิทธิ จากบัญชีแบรนด์ แอฟฟิเลต จากบีบีพี และจากเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน จะนับรวมกันเพื่อใช้ในการรักษาตำแหน่ง แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน และเพื่อการพิจารณาเกี่ยวกับบล็อกการสร้างของท่าน ตลอดจนเพื่อคำนวณเปอร์เซ็นต์โบนัสการสร้าง และกำหนดวิธีการคำนวณโบนัสผู้นำท่าน

2.5 โบนัส บีบีพีและเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ขึ้นอยู่กับตำแหน่งของบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต และสถานะการเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ

(เอ) บีบีพี : สำหรับเดือนที่บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต ของท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับตำแหน่ง ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ รวมทั้งตามข้อกำหนดสำหรับการรักษาหรือคงสถานะการเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ โบนัสจากบัญชี บีบีพีของท่านจะถูกคำนวณ เสมือนว่าเป็นผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ในการนี้ สำหรับเดือนใดๆ ที่บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตของท่านไม่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับการได้ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ รวมทั้งตามข้อกำหนดสำหรับการรักษาหรือคงสถานะการเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ บัญชีบีบีพีของท่านจะถูกนำไปรวมกับบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตของท่าน และเครือข่ายการขายใดๆ ของบีบีพีของท่าน จะเลื่อนเงินเนอเรชั่นขึ้นหนึ่งเงินเนอเรชั่น ในเครือข่ายการขายของท่านและเครือข่ายการขายของอพไลน์ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน ในเดือนนั้น

(บี) เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี : สำหรับเดือนที่บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต ของท่านมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับตำแหน่ง เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ รวมทั้งตามข้อกำหนดสำหรับการรักษาหรือคงสถานะการเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ โบนัสจากบัญชี เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่านจะถูกคำนวณ เสมือนว่าเป็นผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ในการนี้ สำหรับเดือนใดๆ ที่บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต ของท่านไม่สามารถดำเนินการให้มีคุณสมบัติตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับการได้ตำแหน่ง เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ รวมทั้งตามข้อกำหนดสำหรับการรักษาหรือคงสถานะการเป็น แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ บัญชีตำแหน่งเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่านจะถูกนำไปรวมกับบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตของท่าน และเครือข่ายการขายใดๆ ของเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน จะเลื่อนเงินเนอเรชั่นขึ้นสองเงินเนอเรชั่น ในเครือข่ายการขายของท่านและในเครือข่ายการขายของอพไลน์ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ของท่าน ในเดือนนั้น

รายละเอียดด้านล่างแสดงถึงวิธีการคำนวณโบนัสผู้นำสำหรับบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต บัญชีบีบีพี และเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน ในตัวอย่างนี้ บริษัทสันนิษฐานว่าบัญชี แบรินด์แอฟฟิเลต บัญชีบีบีพี และบัญชีเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่านรวมกัน มี 6 บล็อกการสร้าง และมีสิทธิได้รับโบนัสผู้นำ 5%

ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond)

ในฐานะผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ท่านมีสิทธิได้รับ (ก) โบนัสผู้นำ 5% จากหกเงินเนอเรชั่นของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ภายใต้บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตของท่าน และ (ข) โบนัสผู้นำ 5% จากหกเงินเนอเรชั่นของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ภายใต้ บีบีพี ของท่าน ซึ่งหมายความว่าท่านสามารถได้รับโบนัสผู้นำตามที่แสดงด้านล่าง

1. 10% จากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้บางส่วน พร้อมกัน 5% จากเงินเนอเรชั่นที่ 2 ถึง 6 ของบัญชีแบรนด์ แอฟฟิเลตภายใต้ บีบีพี ของท่าน และอีก 5% จากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ยอดเดิมจากเงินเนอเรชั่นที่ 1 ถึง 5 ของ บีบีพี และ
2. 5% จากเงินเนอเรชั่นที่ 1 ของบัญชี แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ และเงินเนอเรชั่นที่ 6 ของ บีบีพี

เพรสซิเด็นเชียลไดเร็คเตอร์

ในฐานะเพรสซิเด็นเชียลไดเร็คเตอร์ ท่านมีสิทธิได้รับ (ก) โบนัสผู้นำ 5% จากหกเงินเนอเรชั่นของแบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ภายใต้บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลตของท่าน และ (ข) โบนัสผู้นำ 5% จากหกเงินเนอเรชั่นของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ภายใต้ บีบีพี ของท่าน และ (ค) โบนัสผู้นำ 5% จากหกเงินเนอเรชั่นของ แบรินด์ เรฟพรีเซ็นเททีฟ ภายใต้ เพรสซิเด็นเชียลไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของท่าน ซึ่งหมายความว่าท่านสามารถได้รับโบนัสผู้นำตามที่แสดงด้านล่าง

1. 15% จากมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้บางส่วน พร้อมกับ 5% จากเงินเนอเรชั่นที่ 3 ถึง 6 ของบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตภายใต้บัญชี บีบีพี ของท่าน อีก 5% ของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ยอดเดิมจากเงินเนอเรชั่นที่ 2 ถึง 5 ของ บีบีพี และ อีก 5% ของมูลค่าการขายที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ยอดเดิมจากเงินเนอเรชั่นที่ 1 ถึง 4 ของ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี
2. 10% จากยอดที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้บางส่วน:
 - เอ. พร้อมกับ 5% จากเงินเนอเรชั่นที่ 2 ของบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอต และอีก 5% จากยอดที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ยอดเดิม จากเงินเนอเรชั่นที่ 1 ของ บีบีพี และ
 - บี. พร้อมกับ 5% จากเงินเนอเรชั่นที่ 6 ของ บีบีพี และอีก 5% จากยอดที่สามารถนำมาคำนวณคอมมิชชั่นได้ยอดเดิมจากเงินเนอเรชั่นที่ 5 ของบัญชี เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี และ
3. 5% จากเงินเนอเรชั่นที่ 1 ของบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตและเงินเนอเรชั่นที่ 6 ของ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี

2.6 การย้ายระหว่างบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอต บัญชีบีบีพี และบัญชีเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน

(เอ) การย้ายจากบัญชี เบรนต์ แอฟฟิลิเอต ไปยัง บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี: เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ไม่สามารถย้ายจากบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอต ไปยัง บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ได้ เว้นแต่ที่กำหนดไว้ในข้อ 3

(บี) การขอให้ย้ายโดยท่าน : หากบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่านไม่มี เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 เป็นจำนวนเท่ากับ 6 ในเดือนหนึ่งๆ ท่านสามารถเลือกที่จะย้ายสายของ เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ของ บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน ขึ้นจาก บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ไปยังบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่าน ก่อนช่วงเวลาในการคำนวณโบนัสของเดือนนั้น การขอย้ายนั้นจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรและจะเป็นการย้ายอย่างถาวร

(ซี) การย้ายโดยอัตโนมัติโดยบริษัท

(i) การย้ายไปยังบัญชี เบรนต์ แอฟฟิลิเอต ในกรณีที่ท่านไม่ได้ขอให้ทำการย้าย หากบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่านไม่มี เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 เป็นจำนวนเท่ากับ 6 ตามที่กำหนด บริษัทจะทำการย้ายสาย เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ที่ใหม่ที่สุดของบัญชี บีบีพีและเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน ไปยังบัญชี เบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่านโดยอัตโนมัติ หาก เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 สองคนหรือมากกว่าในบัญชี บีบีพีและเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของท่าน มีวันที่ได้เป็น เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ วันเดียวกัน บริษัทจะพิจารณาจากวันที่มีคุณสมบัติที่สามารถเป็น เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟได้ วันที่ยื่นจดหมายแสดงความจำนงค์ และวันที่ในสัญญาเบรนต์ แอฟฟิลิเอตตามลำดับ หากวันทั้งหมดที่กล่าวมาเป็นวันเดียวกัน บริษัทจะเป็นผู้พิจารณาตัดสินแต่เพียงผู้เดียวในการเลือกสายของบัญชีเบรนต์เรพรีเซ้นเททีฟ G1

(ii) การย้ายกลับไปยัง บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี: หากสายของ เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ของบัญชี บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของท่านถูกย้ายโดยอัตโนมัติจากบัญชี บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี สายดังกล่าวจะสามารถย้ายกลับไปยังบัญชี บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีนั้นได้ตามที่ท่านร้องขอเท่านั้น หลังจากท่านสร้าง เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ตามที่กำหนดมาแทนในบัญชี เบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่านแล้ว คำร้องของท่านจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรภายในหกเดือนหลังจากเดือนที่มีการย้ายโดยอัตโนมัติ

ตัวอย่าง : หากเบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 สายหนึ่งของบัญชี บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของท่านถูกย้ายไปยังบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่านโดยอัตโนมัติ เมื่อต้นเดือนกุมภาพันธ์ จากยอดขายในเดือนมกราคมของท่าน ดังนั้นช่วงเวลาหกเดือนจะเริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ไปจนถึงเดือนกรกฎาคม ในเดือนสิงหาคม หากท่าน (1) ไม่มี เบรนต์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ตามที่กำหนดมาแทน ในบัญชี เบรนต์ แอฟฟิลิเอต และ (2) ขอให้ย้ายสายนั้นกลับไปยัง บีบีพี หรือ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของท่าน หากเป็นเช่นนั้น สายนั้นจะยังคงเป็นเงินเนอเรชั่นหนึ่งในบัญชีเบรนต์ แอฟฟิลิเอตของท่านอย่างถาวร

3. ไม่มีการย้ายจาก เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ไปยัง บีบีพี

สายของ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ G1 ของเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของท่าน ไม่สามารถย้ายโดยท่านหรือ โดยบริษัทไปยัง บีบีพี ของท่านได้ อย่างไรก็ตาม กรุณาติดต่อผู้บริหารงานขายของท่าน หากมีความไม่สอดคล้องใน ประการสำคัญใดๆ ในเรื่องนี้ ในกรณีที่ท่านมีสิทธิได้รับช้อยกเว้นเป็นการเฉพาะในเรื่องการกำหนดตำแหน่งภายใต้ แผนเวโลซิตี

4. บีบีพี และ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ อันในเครือข่าย การขายของท่าน

(เอ) บีบีพี

ตามที่อธิบายข้างต้น บีบีพี จะอยู่ถัดลงไปโดยตรงผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ที่มีสิทธิในเงินเนอเรชั่นแรก ดังนั้น ในฐานะ อัฟไลน์ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ กลุ่มลูกค้าและเครือข่ายการขายของ บีบีพี ของ ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ที่มีสิทธิ จะอยู่ต่ำกว่ากลุ่มลูกค้าและเครือข่ายการขายของผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ที่มีสิทธิดังกล่าว ลงมาหนึ่งเงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของท่าน ตัวอย่างเช่น แบรินด์เรพรีเซ้นเททีฟ ในเงินเนอเรชั่นที่หนึ่งของ บีบีพี นั้น จะเป็นเงินเนอเรชั่นที่สามของอัฟไลน์ของผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ที่มีสิทธิ ที่อยู่ติดกัน และอัฟไลน์ที่ติดกันนี้จะได้รับโบนัสจากเงินเนอเรชั่นนี้ หากมีคุณสมบัติที่จะได้รับโบนัสจากเงินเนอเรชั่นที่สามของตน เท่านั้น และสำหรับเดือนใดๆ ที่บัญชีแบรินด์ แอฟฟิเลต ดังกล่าวไม่สามารถทำได้ตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับการ ได้ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) หรือเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ รวมไปถึงข้อกำหนด สำหรับการรักษาคำแหน่งแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ เมื่อนั้น บีบีพีจะถูกนำมารวมกับ เงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของท่านในเดือนนั้น

(บี) เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี

ตามที่อธิบายข้างต้น เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี จะอยู่ถัดลงไปโดยตรงใต้เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ ที่มี สิทธิในเงินเนอเรชั่นที่สอง ดังนั้น ในฐานะ อัฟไลน์ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ กลุ่มลูกค้าและเครือข่ายการขายของ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี ของ เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ ที่มีสิทธิ จะอยู่ต่ำกว่ากลุ่มลูกค้าและเครือข่าย การขายของเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ ที่มีสิทธิดังกล่าว ลงมาสองเงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของท่าน ตัวอย่างเช่น แบรินด์เรพรีเซ้นเททีฟ ในเงินเนอเรชั่นที่หนึ่งของเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี นั้น จะเป็นเงิน เนอเรชั่นที่สี่ของอัฟไลน์ของผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) ที่มีสิทธิ ที่อยู่ติดกัน และอัฟไลน์ที่ติดกันนี้จะได้รับโบนัส จากเงินเนอเรชั่นนี้ หากมีคุณสมบัติที่จะได้รับโบนัสจากเงินเนอเรชั่นที่สี่ของตนเท่านั้น และสำหรับเดือนใดๆ ที่บัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต ดังกล่าวไม่สามารถทำได้ตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับการได้ตำแหน่ง เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ แต่ทำได้ตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับการได้ตำแหน่ง ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) รวมไปถึง ตามข้อกำหนดสำหรับการรักษาคำแหน่งแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ เมื่อนั้น เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี จะถูกนำมารวมกับบัญชี บีบีพี และจะทำให้กลุ่มลูกค้ากับเครือข่ายการขายของเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี เลื่อนขึ้นหนึ่งเงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของท่านในเดือนนั้น

สำหรับเดือนใดๆ ที่บัญชีแบรินด์ แอฟฟิเลต ดังกล่าวไม่สามารถทำได้ตามข้อกำหนดทุกประการสำหรับการได้ ตำแหน่ง เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ หรือ ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์ (Blue Diamond) รวมไปถึงตามข้อกำหนดสำหรับการ รักษาหรือคงตำแหน่งแบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ เมื่อนั้น เพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี จะถูกนำมารวมกับบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต และจะทำให้กลุ่มลูกค้ากับเครือข่ายการขายของเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพี เลื่อนขึ้น สองเงินเนอเรชั่นในเครือข่ายการขายของท่านในเดือนนั้น

(ซี) ลิตเดอร์ชิพทีม

เพื่อวัตถุประสงค์ในการพิจารณาเกี่ยวกับลิตเดอร์ชิพทีมสำหรับท่าน และอัฟไลน์ แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ ของท่าน ในเดือนหนึ่งๆ และเว้นแต่บัญชีแบรินด์ แอฟฟิเลต จะตกจากตำแหน่ง แบรินด์ เรพรีเซ้นเททีฟ และกลับไปเป็น แบรินด์ แอฟฟิเลต ในการนี้ บีบีพีและเพรสซิเด็นเชียล ไดเร็คเตอร์ บีบีพีของบัญชี แบรินด์ แอฟฟิเลต จะยังคงอยู่ ในเงินเนอเรชั่นที่หนึ่งและสองของตนตามลำดับ