

VELOCITY

BY NU SKIN®

EFFECTIVE 1 JULY, 2018
NU SKIN THAILAND



อภิธานคัมภัก

Brand Affiliate (แบรินด์ แอฟฟิเลียต) — ผู้ที่ได้รับอนุญาตให้มีสิทธิ์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ นู สกิน ตามที่ระบุในข้อตกลงว่าด้วยการเป็น Brand Affiliate (Brand Affiliate Agreement หรือ BBA) ทั้งนี้การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใดๆ ถือเป็นทางเลือก

ข้อตกลงว่าด้วยการเป็น Brand Affiliate (Brand Affiliate Agreement หรือ BAA) — คือ สัญญาที่ต้องลงนามเพื่อรับตำแหน่ง Brand Affiliate หลังจากที่คุณ นู สกิน รับสัญญาณนี้แล้ว Brand Affiliate จึงจะสามารถลงทะเบียน (Register) ลูกค้า และสามารถนำผลิตภัณฑ์ นู สกิน ไปจำหน่ายต่อได้

Brand Representative (BR) — คือผู้ที่ผ่านการทำคุณสมบัติ (Qualification) สมบูรณ์แล้ว และเป็นชื่อที่ใช้เรียกตำแหน่ง Brand Representative และสูงขึ้นไป โดยไม่ได้ระบุตำแหน่ง ในการดำรงสถานะ Brand Representative คุณจะต้องมีอย่างน้อย 4 บล็อกการสร้าง (Building Block) ในแต่ละเดือน (โดยอาจนับรวมบล็อกทดแทน – Flex Block ที่ใช้เติมเต็มบล็อกการสร้างที่ขาดไป) หากคุณไม่สามารถดำรงสถานะ Brand Representative ได้ Brand Representative ในทีม (Team) ของคุณจะถูกย้ายขึ้นไปยัง Brand Representative ติดตัวที่อยู่เหนือคุณ คุณมีทางเลือกที่จะเข้าโปรแกรม Restart ในเวลาที่จำกัด และหากทำสำเร็จ คุณจะได้ Brand Representative ในทีมของคุณกลับคืนพร้อมกับบล็อกทดแทนที่เคยสะสมไว้ก่อนหน้านี้ โปรแกรม Restart หรือติดต่อผู้บริหารงานขาย (Account Manager)

บล็อกการสร้าง (Building Block) — หน่วยวัดหนึ่งของยอดขาย (Sales Volume) บล็อกการสร้างจะเกิดขึ้นเมื่อมียอดขาย (Sales Volume) ครบ 500 คะแนนเท่านั้น บล็อกการสร้างที่มียอดขาย (Sales Volume) ต่ำกว่า 500 คะแนนจะถือว่าไม่สมบูรณ์

โบนัสการสร้าง (Building Bonus หรือ BB) — Brand Representative ทั้งหมดมีสิทธิ์ได้รับโบนัสการสร้าง Brand Representative ที่มี 4 บล็อกการสร้าง (Building Block) ขึ้นไปในเดือนหนึ่งๆ (โดยไม่นับรวมบล็อกทดแทน – Flex Block) จะมีสิทธิ์ได้รับโบนัสการสร้างสำหรับบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ สิ้นเดือนนั้นๆ โดยเปอร์เซ็นต์โบนัสการสร้างของบล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์ จะเท่ากับเปอร์เซ็นต์ที่จ่ายให้บล็อกการสร้างที่สมบูรณ์บล็อกล่าสุดก่อนหน้านี้ บล็อกการสร้างที่ไม่สมบูรณ์จะถูกจ่ายในวันที่ 7 ของเดือนถัดไป ผู้ที่เป็น Brand Affiliate และว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative) จะไม่ได้รับสิทธิ์ในโบนัสการสร้าง ไม่มีการจ่ายโบนัสให้กับบล็อกทดแทน (Flex Block) โบนัสการสร้างนี้จะคำนวณจาก CSV ของแต่ละบล็อกการสร้างโดยแยกจากกัน

Business Builder Position (BBP) — เป็นเสมือนรางวัลตอบแทนให้กับ Brand Representative ที่ประสบความสำเร็จในการสร้างทีม โดย BBP นี้เป็นตำแหน่งที่สองที่มอบให้ Brand Representative ในตำแหน่ง Executive Brand Director ที่สามารถดำรงตำแหน่งได้ 1 เดือนใดๆ บัญชี BBP นี้จะถูก

จัดตั้งอยู่ในเจเนอเรชันที่ 1 (G1) ของบัญชีหลัก (Parent Account) ต่อมาเมื่อมีการสร้างทีม (Team) ของ Brand Representative ภายใต้อาชีพ BBP บัญชีหลักก็จะจะมีสิทธิ์ได้รับโบนัสผู้นำ (Leading Bonus) 5% จาก Brand Representative ใน 6 เจเนอเรชัน ในขณะที่บัญชี BBP มีสิทธิ์ได้รับโบนัสผู้นำ 5% จาก Brand Representative ใน 6 เจเนอเรชันเช่นกัน นั่นหมายความว่าเจ้าของบัญชี BBP และบัญชีหลักจะได้รับโบนัสสูงสุดถึง 10% จากยอด CSV ของ Brand Representative ในเจเนอเรชันที่อยู่ซ้อนกันใบบัญชีหลักและบัญชี BBP โปรดติดต่อ ผู้บริหารงานขาย (Account Manager) ของท่าน สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

มูลค่ายอดขายที่นำมาคำนวณคอมมิสชันได้ (Commissionable Sales Value หรือ CSV) — คือ มูลค่าตามอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งเกี่ยวข้องกับแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยจะใช้ในการคำนวณโบนัสการสร้าง และโบนัสผู้นำ CSV ในแต่ละผลิตภัณฑ์สามารถเปลี่ยนแปลงในแต่ละช่วงเวลา ท่านสามารถติดต่อ นู สกิน ประเทศไทย หรือ Brand Affiliate ที่แนะนำท่าน สำหรับราคาของแต่ละผลิตภัณฑ์, รายละเอียดของโบนัสแบ่งปัน, มูลค่ายอดขายที่นำมาคำนวณคอมมิสชันได้ รวมถึงข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับแผนปันผลทดแทน

บล็อกทดแทน (Flex Block) — คือ ตัวทดแทนบล็อกการสร้าง (Building Block) ที่ใช้เพื่อการรักษาสถานะภาพ Brand Representative ของคุณโดยอัตโนมัติ ในกรณีที่ท่านไม่สามารถทำได้ถึง 4 บล็อกการสร้างภายในเดือนปฏิทินใดๆ เมื่อคุณใช้บล็อกทดแทนในเดือนใดๆ คุณจะยังคงได้รับโบนัสการสร้าง (Building Bonus) ในบล็อกการสร้างที่สมบูรณ์ แต่คุณจะไม่ได้รับโบนัสผู้นำ (Leading Bonus) บล็อกทดแทนนี้จะไม่มียอดขาย (Sales Volume) ไม่มี CSV ไม่มีมูลค่าเป็นเงิน และไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ บล็อกทดแทนจะถูกใช้เพื่อดำรงสถานะภาพ Brand Representative เท่านั้น คุณสามารถใช้บล็อกทดแทนได้สูงสุด 3 บล็อกในหนึ่งเดือนใดๆ ไม่มีการจำกัดจำนวนการสะสมบล็อกทดแทน ไม่มีวันหมดอายุ และไม่สามารถถ่ายโอนได้ บล็อกทดแทนที่สะสมจะถูกยกเลิกเมื่อท่านไม่สามารถดำรงสถานะภาพ Brand Representative ไว้ได้ คุณสามารถศึกษารายละเอียดของบล็อกทดแทนได้จาก เอกสารข้อมูลเพิ่มเติม

เจเนอเรชัน (Generation) — คือ วิธีการจัดเจเนอเรชันในทีมของคุณให้เข้าใจได้ง่าย Brand Representative ใดๆ ที่อยู่ติดตัวคุณ จะเรียกว่า เจเนอเรชันที่ 1 (G1) ของคุณ และ Brand Representative ใดๆ ที่อยู่ติดตัว Brand Representative ในชั้น G1 ของคุณจะเป็น เจเนอเรชันที่ 2 (G2) ของคุณ ตามลำดับ

กลุ่ม (Group) — กลุ่มของคุณประกอบด้วย ตัวคุณ และลูกค้าจำหน่ายปลีก (Retail Customer), Brand Affiliate และว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative) โดย Brand Representative ของคุณและกลุ่มของพวกเขายังไม่ได้อยู่ในกลุ่มของคุณ ยอดขายทั้งหมดในกลุ่มของคุณจะมีผลต่อบล็อกการสร้าง (Building Block) และมูลค่ายอดขายที่นำมาคำนวณคอมมิสชัน

ได้ในกลุ่มของคุณ (Group's Commissionable Sales Value หรือ GCSV)

สายงานลีดเดอร์ชิพ (Leadership Team หรือ LT) — โปรดดูรายละเอียดในหัวข้อ นำทีม (Lead) – เป็นผู้นำที่ยอดเยี่ยม

ยอดคะแนนลีดเดอร์ชิพ (Leadership Team Sales Volume หรือ LTSV) — ยอดคะแนนลีดเดอร์ชิพ ของ Brand Representative ติดตัวคุณ คือ ผลรวมของยอดขาย (Sales Volume) ทั้งหมดของเหล่า Brand Representative ในชั้น G1 ถึง G6 ของคุณในสายงาน Brand Representative นั้นๆ

โบนัสผู้นำ (Leading Bonus) - โปรดศึกษาหัวข้อ นำทีม (Lead) การจ่ายโบนัสรายเดือน สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม

หนังสือแสดงความจำนง (Letter of Intent หรือ LOI) — คือ เอกสาร หรือ ข้อตกลงทางออนไลน์ที่ผู้เป็น Brand Affiliate ลงนามเพื่อแสดงเจตจำนงให้ นู สกิน ทราบว่าต้องการที่จะเป็นว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative) และเมื่อได้ยื่นข้อตกลงนี้ให้ นู สกิน แล้ว Brand Affiliate จะถูกเรียกโดยย่อว่า “QBR1” ในช่วงเดือนแรกของการทำคุณสมบัติ (Qualification) และ “QBR2” เมื่อทำคุณสมบัติในเดือนที่สอง เป็นต้น หาก Brand Affiliate เคยเป็นว่าที่ Brand Representative มาก่อน และมีความประสงค์จะกลับมาทำคุณสมบัติอีกครั้ง Brand Affiliate นั้นจะต้องยื่นหนังสือแสดงความจำนงใหม่อีกครั้ง

ราคาสมาชิก (Member Price) — ราคาผลิตภัณฑ์สำหรับ Brand Affiliate ในการสั่งซื้อ โดยราคาสมาชิก (Member Price) อาจจะต่ำกว่าราคาปกติในบางโอกาสเมื่อมีโปรโมชั่นและโปรแกรมพิเศษใดๆ ขึ้นอยู่กับการพิจารณาของ นู สกิน ในประเทศของท่าน

Presidential Director Business Builder Position (PD BBP) — เป็นเสมือนรางวัลตอบแทนให้กับ Brand Representative ที่ประสบความสำเร็จในการสร้างทีม โดย BBP นี้เป็นตำแหน่งที่สามที่มอบให้ Brand Representative ในตำแหน่ง Presidential Director ที่สามารถดำรงตำแหน่งได้ในเดือนแรก บัญชี PD BBP นี้จะถูกจัดตั้งอยู่ในเจเนอเรชันที่ 1 (G1) ของบัญชี BBP ต่อมาเมื่อมีการสร้างทีมของ Brand Representative ภายใต PD BBP บัญชีหลักยังจะมีสิทธิ์ได้รับโบนัสผู้นำ (Leading Bonus) 5% จาก Brand Representative ใน 6 เจเนอเรชัน ในขณะที่บัญชี BBP มีสิทธิ์ได้รับโบนัสผู้นำ 5% จาก Brand Representative ใน 6 เจเนอเรชัน และบัญชี PD BBP มีสิทธิ์ได้รับโบนัสผู้นำ 5% จาก Brand Representative ใน 6 เจเนอเรชันเช่นกัน นั่นหมายความว่า บัญชีหลัก (Parent Account) จะได้รับโบนัสสูงสุดถึง 15% และบัญชี BBP จะได้รับโบนัสสูงสุดถึง 10% จากยอด CSV ของ Brand Representative ในเจเนอเรชันที่อยู่ซ้อนกันใบบัญชีหลัก บัญชี BBP และบัญชี PD BBP โปรดติดต่อผู้บริหารงานขาย (Account Manager) ของท่านสำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

ผลิตภัณฑ์ (Product) — คือ ผลิตภัณฑ์และบริการทั้งหมดที่จำหน่ายโดย นู

สกิน รวมทั้งที่จำหน่ายผ่าน Brand Affiliate ของ นู สกิน

การทำคุณสมบัติ (Qualification) — คือ ขั้นตอนที่ Brand Affiliate ต้องปฏิบัติตามเพื่อก้าวขึ้นตำแหน่ง Brand Representative คุณสามารถเริ่มการทำคุณสมบัติ (Qualification) โดยการยื่นหนังสือแสดงความจำนง (Letter of Intent หรือ LOI) จากนั้นสถานะของคุณจะเปลี่ยนเป็น ว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative) และเมื่อคุณสะสมจำนวนบล็อกการสร้าง (Building Block) และ บล็อกแบ่งปัน (Sharing Block) ได้ครบตามเงื่อนไขภายในระยะเวลา 6 เดือนแล้ว คุณจะผ่านคุณสมบัติได้ขึ้นเป็น Brand Representative โปรดศึกษาหัวข้อ สร้าง (Build) ในส่วนของการทำคุณสมบัติ (Qualification) สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม

ว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative หรือ QBR) — คือ Brand Affiliate ที่ยื่นหนังสือแสดงความจำนง (Letter of Intent หรือ LOI) และเริ่มต้นแต่ยังไม่เสร็จสิ้นในการทำคุณสมบัติ (Qualification) โปรดศึกษาหัวข้อ สร้าง (Build) ในส่วนของการทำคุณสมบัติ (Qualification) สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม

ลงทะเบียน (Register) – ลงทะเบียนในที่นี้ หมายถึง การสมัครเป็นลูกค้าจำหน่ายปลีก (Retail Customer) หรือ Brand Affiliate กับ นู สกิน

ลูกค้าจำหน่ายปลีก (Retail Customer) — คือ ผู้ที่ไม่ใช่ Brand Affiliate ซึ่งสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จาก Brand Affiliate หรือ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจากบริษัท

กำไรจากการจำหน่ายปลีก (Retail Profit) —คือ ส่วนต่างระหว่างต้นทุน (ซึ่งรวมถึงราคาสมาชิก (Member Price), ค่าขนส่ง ฯลฯ) กับ ราคาที่คุณจำหน่ายผลิตภัณฑ์

โบนัสจากการจำหน่ายปลีก (Retailing Bonus) —คือ ส่วนต่างระหว่างราคาสมาชิก (Member Price) กับ ราคาที่ลูกค้าจำหน่ายปลีก (Retail Customer) จ่าย (ไม่รวมถึง ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และภาษี) เมื่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรงจาก นู สกิน

ยอดขาย (Sales Volume) — คือ ระบบการให้มูลค่าเป็นคะแนน ที่ใช้ในการเทียบมูลค่าของผลิตภัณฑ์ในเชิงสัมพันธ์กับมูลค่าที่แตกต่างกันไปตามสกุลเงินท้องถิ่นในประเทศต่างๆ แต่ละผลิตภัณฑ์จะมีคะแนนของยอดขาย (Sales Volume) ที่ระบุอย่างชัดเจน บล็อกแบ่งปัน (Sharing Block), บล็อกการสร้าง (Building Block) และยอดคะแนนลีดเดอร์ชิพ (Leadership Team Sales Volume หรือ LTSV) ล้วนประกอบด้วย ยอดขายทั้งสิ้น ทั้งนี้ ยอดขายแตกต่างจากมูลค่ายอดขายที่นำมาคำนวณคอมมิสชั่นได้ (Commissionable Sales Value หรือ CSV)

บล็อกแบ่งปัน (Sharing Block หรือ SB) — คือ ส่วนหนึ่งของบล็อกการสร้าง (Building Block) และประกอบด้วยยอดขาย (Sales Volume) 500 คะแนน ที่ต้องมาจากลูกค้าจำหน่ายปลีก (Retail Customer), Brand Affiliate,

ว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative) ที่ลงทะเบียน (Register) ติดตัวคุณ การซื้อผลิตภัณฑ์ในรหัสส่วนตัวของตนเองจะไม่นับรวมอยู่ในบล็อกแบ่งปัน (Sharing Block) นี้ ทั้งนี้บล็อกแบ่งปันใช้ในการทำคุณสมบัติ (Qualification) และจะนับรวมอยู่ในบล็อกการสร้าง ดังนั้น บล็อกแบ่งปันทั้งหมดเป็นบล็อกการสร้าง แต่ไม่ใช่ทุกบล็อกการสร้างเป็นบล็อกแบ่งปัน

โบนัสแบ่งปัน (Sharing Bonus) — กรุณาดูที่ส่วน แบ่งปัน (Share) การจ่ายรายสัปดาห์ สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม

ทีม (Team) — ประกอบด้วยกลุ่มคนทั้งหมดที่อยู่ในกลุ่ม (Group) ของคุณ และกลุ่มทั้งหมดที่คุณมีสิทธิ์ในการนับเพื่อรับโบนัสผู้นำ (Leading Bonus)

ตำแหน่ง (Title) — หมายถึง Brand Affiliate, ว่าที่ Brand Representative (Qualifying Brand Representative) และตำแหน่งต่างๆ ของ Brand Representative (Brand Representative Titles) โดยตำแหน่งต่างๆ ของ Brand Representative จะพิจารณาจากจำนวนของ Brand Representative ในชั้น G1 (G1 Brand Representative) และสายงานลีดเดอร์ชิพ (Leadership Team) ตำแหน่งจะใช้ในการพิจารณาจำนวนเจเนอเรชัน (Generation) ที่นำไปคำนวณโบนัสผู้นำ (Leading Bonus) ให้คุณ โปรดศึกษาหัวข้อ นำทีม (Lead) – โบนัสผู้นำ (Leading Bonus) และตารางแสดงชื่อตำแหน่งพร้อมเงื่อนไขการดำรงตำแหน่งต่างๆ

บัญชีเวโลซิตี (Velocity Account) — คือ บัญชีทางดิจิทัลที่แสดงการเคลื่อนไหวของผลตอบแทนทั้งหมด รวมทั้งแสดงข้อมูลการปรับสถานะทางบัญชีใดๆ และการจ่ายคอมมิสชั่นของบริษัท คุณจะได้รับ บัญชีเวโลซิตี (Velocity Account) นี้ เมื่อคุณได้เป็น Brand Affiliate แล้ว คุณสามารถโอนเงินคงเหลือของคอมมิสชั่นในบัญชีเวโลซิตี (Velocity Account) ของคุณไปยังบัญชีธนาคารอื่นๆ ที่คุณต้องการ ได้ทุกเมื่อที่ต้องการ ซึ่งอาจมีค่าธรรมเนียมในการโอนขึ้นอยู่กับสถาบันการเงินนั้นๆ ทั้งนี้ นู สกิน จะโอนเงินคอมมิสชั่นในบัญชีเวโลซิตี (Velocity Account) ของคุณโดยอัตโนมัติเป็นรายสัปดาห์และรายเดือนโดยที่คุณไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมใดๆ ในกรณีนี้ อย่างไรก็ตาม การโอนที่นอกเหนือจากนี้ คุณต้องเป็นผู้รับผิดชอบในค่าธรรมเนียมการโอนเงินตามจริงที่เกิดขึ้น และจะต้องมีจำนวนเงินขั้นต่ำ 330 บาท เพื่อการได้รับสิทธิ์โอนเงินอัตโนมัติจากบริษัท ในกรณีที่คุณทำการโอนเงินด้วยตนเองจะไม่มีเงื่อนไขจำนวนเงินขั้นต่ำ ทั้งนี้ บัญชีเวโลซิตี (Velocity Account) นี้จะไม่มีดอกเบี้ย คุณสามารถดูบัญชีเวโลซิตี (Velocity Account) ของคุณได้ผ่านช่องทางของ นู สกิน ที่มีให้สำหรับ Brand Affiliate



ข้อมูล
สำคัญ
อื่น ๆ

เพื่อดำรงสิทธิ์ในการรับผิดชอบต่อแทนจากแผนปันผล Velocity ของ นู สกิน คุณจะต้องมีฐานลูกค้าจำหน่ายปลีก (Retail Customer) อย่างน้อย 5 คนในแต่ละเดือน และต้องปฏิบัติตามนโยบายและระเบียบการ ตลอดจนแนวทางปฏิบัติต่างๆ ของ นู สกิน

แผนปันผล Velocity เป็นส่วนหนึ่งของแผนปันผลทั่วโลกของ นู สกิน การเป็น Brand Affiliate นั้นใช้ทั้งเวลา ความพยายาม และความทุ่มเท ไม่มีการการันตีใดๆ ในเรื่องความสำเร็จด้านการเงิน และผลลัพธ์นั้นมีความหลากหลายขึ้นอยู่กับผู้เข้าร่วมแต่ละบุคคล

คุณสามารถตั้งราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นู สกิน ได้ด้วยตนเอง แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าราคาสมาชิก (กรุณาอ่านนโยบาย และระเบียบการ บทที่ 2 ข้อ 5.1)

แผนปันผล Velocity นี้กำลังเปิดตัวใช้ในประเทศที่ นู สกิน เปิดดำเนินกิจการ ซึ่งในขณะที่ Velocity ถูกเผยแพร่ในแต่ละประเทศ นู สกิน ก็จะเริ่มใช้คำศัพท์ใหม่ซึ่งรวมถึงชื่อตำแหน่ง (Title) ในประเทศนั้นๆ ดังนั้น คำศัพท์ใหม่จะใช้ในประเทศที่เปิดตัว Velocity ในขณะที่คำศัพท์เดิมจะยังคงถูกใช้ในตลาดที่ยังไม่ได้เปิดตัว

แผนปันผล Velocity นี้ จะไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในประเทศจีนซึ่งไม่ได้เข้าร่วมในแผนการจ่ายผลตอบแทนของ นู สกิน ทั่วโลก และมีการดำเนินธุรกิจภายใต้รูปแบบอื่นที่แตกต่างกัน

ตารางต่อไปนี้จะแสดงการเปรียบเทียบศัพท์เก่าและศัพท์ใหม่เพื่ออำนวยความสะดวกให้คุณทราบว่า Velocity จะใช้อย่างเต็มรูปแบบในทุกประเทศที่ นู สกิน เปิดดำเนินกิจการ ศัพท์เก่าและศัพท์ใหม่จะถูกใช้ร่วมกันโดยมีความหมายเทียบเคียงกันอันจะปรากฏตามสื่อเอกสารของ นู สกิน รวมถึง ข้อตกลงว่าด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่าย (Distributor Agreement) นโยบายและระเบียบการ (Policies & Procedures) ตลอดจนแนวทางปฏิบัติต่างๆ ของ นู สกิน ทั้งนี้ชื่อตำแหน่ง (Title) อาจมีการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

คำศัพท์เก่า	คำศัพท์ใหม่
DISTRIBUTOR (ผู้แทนจำหน่าย)	BRAND AFFILIATE (แอสโซซิเอต)
QUALIFYING EXECUTIVE (ว่าที่ผู้บริหาร)	QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE
EXECUTIVE+ (ผู้บริหารขึ้นไป)	BRAND REPRESENTATIVE
EXECUTIVE (TITLE) (ตำแหน่งผู้บริหาร)	BRAND REPRESENTATIVE
GOLD (ผู้บริหารระดับทอง)	BRAND PARTNER
LAPIS (ผู้บริหารระดับไพฑูรย์)	SENIOR BRAND PARTNER
RUBY (ผู้บริหารระดับทับทิม)	EXECUTIVE BRAND PARTNER
EMERALD (ผู้บริหารระดับมรกต)	BRAND DIRECTOR
DIAMOND (ผู้บริหารระดับเพชร)	SENIOR BRAND DIRECTOR
BLUE DIAMOND (ผู้บริหารระดับบลูไดมอนด์)	EXECUTIVE BRAND DIRECTOR
TEAM ELITE (สมาชิกทีมอีลิท)	PRESIDENTIAL DIRECTOR
CIRCLE GROUP (กลุ่ม)	GROUP (กลุ่ม)
PAID ORGANIZATION (องค์กรที่ถูกจ่าย)	TEAM (ทีม)
DISTRIBUTOR AGREEMENT (ข้อตกลงว่าด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่าย)	BRAND AFFILIATE AGREEMENT (ข้อตกลงว่าด้วยการเป็นแอสโซซิเอต)



 NU SKIN®