

NU SKIN® PLÁN PRODEJNÍ VÝKONNOSTI

Zajistěte si lepší budoucnost

S ÚČINNOSTÍ OD 1. BŘEZNA 2025 EVROPA A AFRIKA

OBSAH

1	PŘEHLED PLÁNU.....	3
1.1	ÚVOD	
1.2	ÚČAST NA PLÁNU	
1.3	ZÁKAZNÍCI	
1.4	BONUSY	
2	PLÁN BONUSŮ	5
2.1	SELLING (PRODEJNÍ BONUS) A RETAILING (BONUS Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE) BONUS (DENNÍ)	
2.2	AFFILIATE REFERRING BONUS (PARTNERSKÝ BONUS ZA DOPORUČENÍ) (TÝDNĚ)	
2.3	BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST) (MĚSÍČNÍ)	
2.4	LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) (MĚSÍČNÍ)	
3	STATUS BRAND REPRESENTATIVE.....	11
3.1	KVALIFIKACE NA BRAND REPRESENTATIVE	
3.2	STATUS BRAND REPRESENTATIVE	
3.3	FLEX BODY	
4	DALŠÍ PODMÍNKY	13
4.1	BONUSY	
4.2	UKONČENÍ ÚČTŮ BRAND AFFILIATE	
4.3	DALŠÍ MATERIÁLY A PŘEKLADY	
4.4	VÝJIMKY	
4.5	TERMINOLOGIE	
4.6	PRÁVO NA ZMĚNU	
4.7	DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ	
4.8	TÝDENNÍ A MĚSÍČNÍ OBDOBÍ	
	SLOVNÍK	17
	DODATEK A – BLIŽŠÍ ÚDAJE O KVALIFIKACI	22
	DODATEK B – ÚPRAVY A ODEBÍRÁNÍ BONUSŮ	24
	DODATEK C – RESTART	26
	DODATEK D – POZICE ŘEDITELE ROZVOJE BLUE DIAMOND A PRESIDENTIAL DIRECTOR.....	27

1 PŘEHLED PLÁNU

1.1 ÚVOD

Plán prodejní výkonnosti společnosti Nu Skin (dále jen „**tento Plán**“) je určen k tomu, aby vás jako Brand Affiliate odměnil za:

Prodej našich výrobků vašim přímým zákazníkům;

Zapojování Brand Affiliates, kteří sdílejí naše produkty se svými přímými zákazníky;

Budování a rozvoj skupiny vašich Brand Affiliates a zákazníků; a

Vedení ostatních Brand Representatives při budování jejich vlastní Skupiny a poskytování služeb.

Tento Plán prodejní výkonnosti stanovuje všeobecné podmínky odměn za prodej, které můžete získat prostřednictvím tohoto Plánu. Doporučujeme vám, abyste si tento Plán pečlivě přečetli a bližší definici výrazů s velkými písmeny vyhledali ve Slovníku.

Získání odměn jako Brand Affiliate vyžaduje značné množství času, úsilí a odhodlání. Úspěch také záleží na vašich dovednostech, nadání a schopnosti vést lidi. Neexistují žádné záruky finančního úspěchu a výsledky se mezi jednotlivými účastníky značně liší. V roce 2023 činila průměrná měsíční odměna za prodej vyplácená aktivním Brand Affiliates v Evropě a Africe 73 USD. V průměru získalo v daném měsíci odměnu za prodej přibližně 15,2% aktivních Brand Affiliates v Evropě a Africe. Přehled prodejních odměn vyplácených na všech úrovních v rámci Plánu prodejní výkonnosti Nu Skin a definici „aktivních Brand Affiliates“ naleznete na adrese nuskin.com.

Abyste mohli získávat Building Bonus (Bonus za růst), musíte být Brand Representative a splňovat určité prodejní a další podmínky. V Evropě a Africe činil typický Building Bonus (Bonus za růst) vyplácený měsíčně všem Brand Representatives 222 dolarů a 405 dolarů pro Brand Representative, kteří za měsíc uskutečnili skupinový objem prodeje v hodnotě větší než 2 000 bodů. V EMEA získalo v roce 2023 Building Bonus (Bonus za růst) přibližně 4,5% Brand Affiliates.

Abyste mohli získávat Leading Bonus (Bonus za vedení), musíte být Brand Representative a splňovat určité požadavky na prodej a další podmínky. V Evropě a Africe činil typický Leading Bonus (Bonus za vedení) vyplácený měsíčně všem Brand Representatives 392 USD a 628 USD pro Brand Representatives, kteří za měsíc uskutečnili skupinový objem prodeje v hodnotě větší než 3 000 bodů.

1.2 ÚČAST NA PLÁNU

Plánu se můžete účastnit čtyřmi způsoby:

Jako Brand Affiliate můžete¹ (1) nakupovat Produkty za ceny pro členy pro další prodej nebo osobní spotřebu; (2) registrovat zákazníky, kteří nakupují Produkty přímo od společnosti Nu Skin; (3) registrovat Brand Affiliates, kteří prodávají Produkty; a (4) rozhodnout se, že se kvalifikujete jako Brand Representative. **Abyste mohli zůstat Brand Affiliate, musíte za posledních šest měsíců splnit Objem prodeje přímým zákazníkům v hodnotě 50 bodů.** V opačném případě ztratíte status Brand Affiliate. Individuální účty Brand Affiliate budou převedeny na členské účty a účty podnikatelských subjektů Brand Affiliate budou zrušeny. To znamená, že se vaše prodejní síť přesune k Brand Affiliate,

¹ Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na straně 16.

který je přímo nad vámi. Účastníci účtu podnikatelských subjektů Brand Affiliate, který byl zrušen, si mohou zachovat možnost nakupovat Produkty za členské ceny vytvořením nového členského účtu. Chcete-li se znovu stát Brand Affiliate, můžete se znovu zaregistrovat a odeslat novou smlouvu Brand Affiliate.

Jako Brand Affiliate máte přístup ke stále větším výhodám, jak postupujete v titulu:

Brand Representatives jsou Brand Affiliates, kteří úspěšně splnili podmínky Kvalifikace a neztratili svůj status Brand Representatives.

Brand Partners jsou Brand Representatives, kteří vytvořili a vedou 1–3 Leadership Teamy, které dosahují požadovaného Objemu prodeje Leadership Teamu.

Brand Directors jsou Brand Representatives, kteří vytvořili a vedou čtyři nebo více Leadership Teamů, které dosahují požadovaného Objemu prodeje Leadership Teamu.

Svou Kvalifikaci na Brand Representative můžete zahájit ve chvíli, kdy se připojíte ke značce Nu Skin jako Brand Affiliate, nebo kdykoli poté.

1.3 ZÁKAZNÍCI

Zákazníci se tohoto Plánu neúčastní, nemohou produkty dále prodávat a nemohou registrovat další zákazníky nebo Brand Affiliates. Existují tři typy zákazníků:

Neregistrovaní zákazníci nakupují Produkty přímo od Brand Affiliate za cenu nabízenou ze strany Brand Affiliate.²

Maloobchodní zákazníci nakupují Produkty přímo prostřednictvím systémů Nu Skin za zveřejněnou maloobchodní cenu, s výhradou případných slev, které může společnost Nu Skin nabízet nebo zprostředkovávat.

Členové se registrují k nákupu Produktů Nu Skin za členské ceny.

Maloobchodním zákazníkům a členům, kteří během posledních 24 měsíců neuskutečnili žádný nákup, bude jejich zákaznický účet zablokován a pro další nákup si musí zaregistrovat nový účet.

1.4 BONUSY

Podle úrovně své účasti můžete získat následující Bonusy:

TABULKA 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS A DIRECTORS
Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje)	✓	✓	✓
Selling Bonus (Prodejní bonus)	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení)	✓	✓	✓
Building Bonus (Bonus za růst)		✓	✓
Leading Bonus (Bonus za vedení)			✓

² Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na straně 16.

2 PLÁN BONUSŮ

2.1 SELLING (PRODEJNÍ BONUS) A RETAILING (BONUS Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE) BONUS (DENNÍ)

A. Selling Bonus (Prodejní bonus) - popis

Když si vaši přímí zákazníci zakoupí způsobilé Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin, získáte Selling Bonus (Prodejní bonus). Tento bonus se pohybuje od 4% do 20% čisté prodejní ceny Produktu v závislosti na celkovém Objemu prodeje přímým zákazníkům za daný měsíc.

Zde je několik klíčových pojmů, kterým je třeba porozumět:

Čistá prodejní cena: Cena zaplacená za Produkty bez maloobchodní přírážky, daně a dopravy.

Objem prodeje: Soubor hodnot bez měny pro každý Produkt, který se používá ke kvantifikaci prodeje Produktu a který se agreguje za účelem měření způsobilosti pro různá výkonnostní měřítka, jakož i pro stanovení procenta Bonusu.

Přímý zákazník: Člen nebo maloobchodní zákazník, kterému Brand Affiliate přímo prodává Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin, a zákazníci, kteří nakupují produkty přímo od Brand Affiliates prostřednictvím způsobilých objednávek Drop Ship, pokud jsou k dispozici. Člen je přímým zákazníkem Brand Affiliate, který jej zaregistroval. Pokud registrující Brand Affiliate ztratí svůj status Brand Affiliate, stanou se všichni členové, kteří byli dříve zaregistrováni tímto Brand Affiliate, přímými zákazníky dalšího Brand Affiliate, který je nad ním. Pokud si maloobchodní zákazník zakoupí Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin, je za tento prodej připsán bonus tomu Brand Affiliate, který mu Produkt prodal. Brand Affiliate není považován za přímého zákazníka.

Systémy Nu Skin: Jakýkoli proces, aplikace nebo jiný digitální majetek v rámci digitálního ekosystému společnosti Nu Skin určený společností Nu Skin pro nákup nebo prodej Produktů Nu Skin, včetně Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool nebo jakékoli jiné platformy zprostředkované společností Nu Skin.

Objem prodeje přímým zákazníkům (DC-SV): Součet všech objemů prodeje Produktů z nákupů vašich přímých zákazníků.

B. Selling Bonus (Prodejní bonus) - výpočet

- i. **Co děláte:** Prodáváte Produkty přímým zákazníkům.
- ii. **Co získáte:** Získáte 4% až 20% z čisté prodejní ceny z Objemu prodeje přímým zákazníkům. Vaše procento Selling Bonus (Prodejní bonus) se určuje podle Objemu prodeje přímým zákazníkům v aktuálním měsíci. Váš Selling Bonus (Prodejní bonus) může činit až 20%, jak je uvedeno v tabulce 2.A:

TABULKA 2.A

CO DĚLÁTE	CO ZÍSKÁTE
Prodáváte produkty vašim přímým zákazníkům	4–20% Selling Bonus (Prodejní bonus) Vyplácí se z čisté prodejní ceny celkového měsíčního prodeje Produktů vašim přímým zákazníkům
0–499 DC-SV	4%
500 až 2 499 DC-SV	8%
2 500 až 9 999 DC-SV	12%
10 000+ DC-SV	20%

C. Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) - popis

Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) vám kompenzuje nákupy Produktů vašimi maloobchodními zákazníky. Když prodáte Produkty maloobchodním zákazníkům prostřednictvím systémů Nu Skin za vyšší než členskou cenu, získáte k Selling Bonus (Prodejní bonus) ještě Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje).

D. Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) - výpočet

- i. **Co děláte:** Prodáváte Produkty za vyšší cenu než cenu pro členy svým maloobchodním zákazníkům.
- ii. **Co získáte:** Váš Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) je rozdíl mezi (1) cenou, kterou zaplatí vaši maloobchodní zákazníci po případných slevách (bez nákladů na dopravu, daní a jiných propagačních nebo osobních slev), když si zakoupí Produkty přímo od společnosti Nu Skin, a (2) cenou pro členy.

E. Denní výpočet

Každý den vám vypočítáme Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) a 4% Selling Bonus (Prodejní bonus) za prodej Produktů a zaznamenáme je na váš bonusový účet Nu Skin. Jakákoli další procenta Selling Bonus (Prodejní bonus), na která máte nárok, budou vypočtena a zaznamenána na vašem bonusovém účtu Nu Skin na konci každého stanoveného týdenního období. Všechny čekající platby budou automaticky uvolněny vaší finanční institucí podokončení každého týdenního výpočtu provize (v závislosti na specifických požadavcích trhu), pokud se výslovně nerozhodnete pro měsíční vyplácení Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) a Selling Bonus (Prodejní bonus), v takovém případě budou vypláceny měsíčně. Chcete-li se odhlásit od týdenní výplaty bonusů a dostávat je pouze jednou měsíčně, přihlaste se do svého bonusového účtu Nu Skin a upravte své preference na kartě Provize.

F. Způsobilost

Na Selling Bonus (Prodejní bonus) nebo Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) mají nárok pouze Brand Affiliates s dobrou pověstí.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (PARTNERSKÝ BONUS ZA DOPORUČENÍ) (TÝDNĚ)

A. Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) - popis

Získáte Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení), který se pohybuje od 4% do 24% z vašich osobně registrovaných partnerských prodejů, když zvýšíte Objem svých prodejů přímým zákazníkům a pomůžete svým Brand Affiliates zvýšit Objem jejich prodejů přímým zákazníkům.

Zde je klíčový pojem, který je třeba pochopit:

Osobně registrovaný partnerský prodej: Prodej Produktů uskutečněný vašimi osobně registrovanými Brand Affiliates, vypočtený součtem čistých prodejních cen Produktů prodaných jejich přímým zákazníkům.

B. Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) - výpočet

- i. **Co děláte:** Každý měsíc dosáhnete alespoň 250 bodů z přímých prodejů zákazníkům a pomozte svým osobně registrovaným Brand Affiliates rozvíjet Objem prodeje jejich přímých zákazníkům.
- ii. **Co získáte:** Získáte 4 až 24% z prodejů osobně registrovaných Brand Affiliates. S rostoucím měsíčním objemem vlastních prodejů přímým zákazníkům získáte větší procento z prodejů osobně registrovaných Brand Affiliates, jak je uvedeno v tabulce 2.B:

TABULKA 2.B

CO DĚLÁTE	CO ZÍSKÁTE
Prodáváte produkty vašim přímým zákazníkům	4–24% Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) <i>Vypláceno z prodejů osobně registrovaných Brand Affiliates</i>
250–499 DC-SV	4%
500 až 2 499 DC-SV	12%
2 500 až 9 999 DC-SV	16%
10 000+ DC-SV	24%

C. Výpočet týdenní mzdy

Za všechny nově dokončené prodeje osobně registrovaných partnerů do konce každého týdenního období získáte Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení). Jakákoli další procenta Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení), na která máte následně nárok, budou vypočtena a přičtena na váš bonusový účet Nu Skin na konci týdenního období, ve kterém byla tato další procenta získána. Váš Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) bude obvykle zaznamenán na vašem bonusovém účtu Nu Skin do jednoho pracovního dne po skončení týdenního období a bude automaticky převeden na vaši finanční instituci (v závislosti na požadavcích trhu), pokud se výslovně nerozhodnete, že vám bude Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) vyplácen měsíčně, a v takovém případě bude vyplácen měsíčně. Chcete-li se odhlásit od týdenní výplaty bonusů a dostávat je pouze jednou měsíčně, přihlaste se do svého bonusového účtu Nu Skin a upravte své preference na kartě Provize.

D. Způsobilost

Na získání Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) mají nárok pouze Brand Affiliates. Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) nebudou vypláceny za nákupy ze strany Brand Affiliates. Nárok na Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) není závislý na titulu Brand Affiliate. Pokud se tedy váš osobně registrovaný Brand Affiliate stane Brand Representative, bude jeho Objem prodejů přímým zákazníkům stále zahrnut do výpočtu vašich prodejů osobně registrovaných Brand Affiliates.

2.3 BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST) (MĚSÍČNÍ)

A. Popis

Pokud se kvalifikujete jako Brand Representative (viz část 3), můžete kromě Selling Bonus (Prodejní bonus), Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) a Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) získat také Building Bonus (Bonus za růst) v rozmezí od 5% do 10% z Hodnoty objemu prodeje Produktů zakoupených zákazníky a Brand Affiliates ve vaší skupině. Building Bonus (Bonus za růst) vás měsíčně odměňuje za budování prodeje v rámci vaší skupiny, poskytování zákaznického servisu vaší skupině a pomoc ostatním Brand Affiliates při propagaci Produktů jejich zákazníkům.

Zde je několik klíčových pojmů, kterým je třeba porozumět:

Hodnota objemu prodeje (CSV): Hodnota v dané měně nastavená u každého Produktu, používá se k výpočtu Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení).

Skupina: Vaši skupinu tvoříte (1) vy, (2) kterýkoli z vašich členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates a (3) kterýkoli z členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates atd. Vaše skupina bude zahrnovat skupiny vašich Brand Affiliates, kteří jsou v kvalifikaci na Brand Representative. Když vaši Brand Affiliates dokončí kvalifikaci na Brand Representative, opustí vaši skupinu a stanou se (i se svými skupinami) součástí vašeho Týmu.

Skupinový objem prodeje (GSV): Součet Objemu prodeje ze všech nákupů Produktů v rámci vaší skupiny.

B. Building Bonus (Bonus za růst) - výpočet

- i. **Co děláte:** Jako Brand Representative dosáhnete za měsíc alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů Objemu prodeje přímým zákazníkům) za prodej Produktů svým zákazníkům a pomáháním svým Brand Affiliates dosáhnout téhož.
- ii. **Co získáte:** Building Bonus (Bonus za růst) je procentní podíl z Hodnoty objemu prodeje ze Skupinového objemu prodeje, který začíná na 5% a zvyšuje se až na 10% v závislosti na Skupinovém objemu prodeje, jak je uvedeno v tabulce 2.C:

TABULKA 2.C

CO DĚLÁTE	CO ZÍSKÁTE
Staňte se Brand Representative a zvýšte svůj celkový Skupinový objem prodeje, který musí zahrnovat 250 bodů z vlastního prodeje přímým zákazníkům	5–10% Building Bonus (Bonus za růst) Vyplaceno v rámci vaší měsíční Skupinové hodnoty objemu prodeje
2 000 až 2 999 bodů Skupinového objemu prodeje	5%
3 000+ bodů Skupinového objemu prodeje	10%

C. Měsíční vyplácení

Building Bonus (Bonus za růst) vám vypočítáme po skončení každého měsíce. Building Bonus (Bonus za růst) je obvykle zaznamenán na vašem bonusovém účtu Nu Skin během prvního týdne každého měsíce a automaticky je iniciován převod do vaší finanční instituce (v závislosti na požadavcích trhu).

D. Způsobilost

Na získání Building Bonus (Bonus za růst) mají nárok pouze Brand Representatives s dobrou pověstí. Pokud využijete Flex body k udržení statusu Brand Representative nebo o něj přijdete, nebudete mít v daném měsíci nárok na Building Bonus (Bonus za růst). Viz část 3.2 a 3.3.

2.4 LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) (MĚSÍČNÍ)

A. Popis

Když se kvalifikujete jako Brand Partner nebo Brand Director, můžete kromě Selling Bonus (Prodejní bonus), Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje), Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) a Building Bonus (Bonus za růst) získat také Leading Bonus (Bonus za vedení) ve výši 5% z Hodnoty objemu prodeje, kterou vygeneruje Hodnota objemu prodeje vašeho Týmu. Leading Bonus (Bonus za vedení) se odvíjí od Objemu prodeje a je vyplácen částečně za to, že pomáháte svým

Brand Affiliates kvalifikovat se jako Brand Representatives a že motivujete, řídíte a školíte Brand Representatives, které přímo vedete ve svém Týmu, tzv. Brand Representatives G1 (tj. vedoucí vašich Leadership Teamů). Jakmile se z vašich Brand Representatives G1 stanou Brand Partners a Brand Directors, vaše role se změní a vy nyní povedete Tým, který bude zahrnovat Brand Representatives dalších generací (např. G2, G3 atd.), kteří budou pracovat na rozvoji svých vlastních skupin a zvyšování prodeje Produktů. Leading Bonus (Bonus za vedení) vás měsíčně odměňuje za rozvoj prodeje v rámci vašeho Týmu, poskytování zákaznického servisu vašemu Týmu a pomoc ostatním Brand Affiliates při propagaci Produktů jejich zákazníků.

Zde je několik klíčových pojmů, kterým je třeba porozumět:

Tým: Váš Tým se skládá ze všech generací Brand Representatives a jejich skupin podle vašeho Odznakového titulu (viz tabulku 2.D). Váš Tým nezahrnuje vás ani vaši skupinu.

Odznakový titul: Odznakové tituly získáváte jako Brand Representative na základě vašich Leadership Teamů a jejich Objemu prodeje. Váš Odznakový titul určuje počet Generací, za které budete moci získávat Leading Bonus (Bonus za vedení).

Leadership Team: Vaše Leadership Teamy se skládají z vašich Brand Representatives G1–G6 a začínají u každého z vašich Brand Representatives G1. Každý z vašich Leadership Teamů je samostatný a vedou ho jednotliví Brand Representatives G1.

Objem prodeje Leadership Teamu (LTSV): Součet všech Objemů prodeje daného Leadership Teamu.

B. Leading Bonus (Bonus za vedení) - výpočet

- i. **Co děláte:** Kvalifikujte se jako Brand Partner nebo Brand Director, udržujte si pozici Brand Representative a dosáhněte alespoň 3 000 bodů Skupinového objemu prodeje za měsíc.
- ii. **Co získáte:** Odemkněte si možnost vydělávat 5% z Hodnoty objemu prodeje z celkového Objemu prodeje vašeho Týmu. V tabulce 2.D jsou uvedeny požadavky na Odznakové tituly a také Generace, za které může být každému Odznakovému titulu vyplacen Leading Bonus (Bonus za vedení):

TABULKA 2.D

CO DĚLÁTE	CO ZÍSKÁTE	
Udržte si status Brand Representative, dosáhnete měsíčního Skupinového objemu prodeje 3 000 bodů a rozvíjejte Leadership Teamy	5% Leading Bonus (Bonus za vedení) Vyplácí se měsíčně Hodnota objemu prodeje týmu	
LEADERSHIP TEAMY	ODZNAKOVÝ TITUL	PLACENÉ GENERACE
1	Gold Partner	5% z vaší G1
2	Lapis Partner	5% z vaší G1–G2
3 Včetně 1 s $\geq 5\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu	Ruby Partner	5% z vašich G1–G3*
4 Včetně 1 s $\geq 10\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu	Emerald Director	5% z vašich G1–G4*
5 Včetně 1 s $\geq 10\,000+$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq 20\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu	Diamond Director	5% z vašich G1–G5*
6 Včetně 1 s $\geq 10\,000+$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq 20\,000+$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq 30\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu	Blue Diamond Director**	5% z vašich G1–G6*

*Požadavky pro způsobilost naleznete v Zásadách a postupech společnosti Nu Skin.

**Blue Diamond Directors a Presidential Directors se kvalifikují na pozici Business Builder, případně na pozici Presidential Director Business Builder. Viz dodatek D.

C. Měsíční vyplácení

Ke konci každého měsíce vám vypočítáme Leading Bonus (Bonus za vedení). Leading Bonus (Bonus za vedení) je obvykle zaznamenán na vašem bonusovém účtu Nu Skin během prvního týdne každého měsíce a automaticky je iniciován převod do vaší finanční instituce (v závislosti na požadavcích trhu).

D. Způsobilost

Pouze Brand Representative, kteří si udrží status, mohou získat Leading Bonus (Bonus za vedení). Pokud využijete Flex body k udržení statusu Brand Representative nebo o něj přijdete, nebudete mít v daném měsíci nárok na Leading Bonus (Bonus za vedení). Viz část 3.2 a 3.3.

3 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFIKACE NA BRAND REPRESENTATIVE

A. Kvalifikační požadavky na Brand Representative

Chcete-li se kvalifikovat jako Brand Representative, musíte předložit Letter of Intent a dosáhnout Skupinového objemu prodeje 2 000 bodů (včetně 500 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům) během kvalifikačního období pro Brand Representative. Kvalifikaci na Brand Representative můžete dokončit tak rychle, jak chcete (za týden nebo za dva měsíce), ale pokud se rozhodnete pro kvalifikaci v průběhu dvou měsíců, musíte každý měsíc dosáhnout alespoň 1 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům).

Formulář Letter of Intent najdete po přihlášení do svého účtu na nuskin.com.

B. Období kvalifikace na status Brand Representative

Období kvalifikace na status Brand Representative začíná v měsíci, ve kterém odešlete Letter of Intent. Kvalifikaci na status Brand Representative musíte dokončit do konce následujícího měsíce.

PŘÍKLAD: Pokud zašlete Letter of Intent 25. února, abyste se kvalifikovali jako Brand Representative, vaše kvalifikační období pro Brand Representative začne v únoru. Kvalifikační období na status Brand Representative skončí dříve:

- i. datem, kdy se stanete Brand Representative po splnění kvalifikačních požadavků pro Brand Representative (viz část 3.1A);
- ii. a to na konci prvního měsíce vašeho kvalifikačního období pro Brand Representative, pokud nesplníte minimální požadovaný Objem prodeje pro první měsíc kvalifikace pro Brand Representative (1 000 bodů Skupinového objemu prodeje, včetně 250 bodů Objemu prodeje vašim vlastním přímým zákazníkům). Pokud byste v únoru nesplnili minimální požadavky, skončilo by vaše kvalifikační období pro Brand Representative posledním únorovým dnem; nebo
- iii. do konce druhého kalendářního měsíce po odeslání Letter of Intent, nesplníte-li v tomto druhém měsíci kvalifikační požadavky na Brand Representative. Pokud jste ve výše uvedeném příkladu splnili minimální požadavky v únoru, ale ne v březnu, vaše kvalifikační období pro Brand Representative skončí poslední den v březnu.

C. Splnění kvalifikačních požadavků na Brand Representative a postup na vyšší úroveň

Po splnění kvalifikačních požadavků na Brand Representative se stanete Brand Representative první den následujícího týdenního období (8., 15. nebo 22. den daného měsíce nebo 1. den následujícího měsíce) a poté můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) za nově dokončený Skupinový objem prodeje. Viz tabulka 2.C. Po datu povýšení na Brand Representative můžete také začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení) za všechny způsobilé Objemy prodeje z nákupů vašeho Týmu.

Jakmile Brand Affiliates ve vaší skupině postoupí na pozici Brand Representative, může být váš Tým a následný postup ovlivněn následujícím způsobem:

- i. Pokud je někdo z vaší skupiny také v kvalifikaci na status Brand Representative, stane se členem vašeho Týmu pouze tehdy, pokud: (1) dokončí svůj první měsíc kvalifikace na status Brand Representative ve stejném měsíci nebo dříve než v měsíci, kdy splní své požadavky na kvalifikaci Brand Representative; a (2) dokončí kvalifikaci na status Brand Representative v rámci svého kvalifikačního období na Brand Representative. Viz dodatek A.
- ii. Pokud Brand Affiliate ve vaší skupině dokončí kvalifikaci na status Brand Representative před výše uvedenými lhůtami, je zařazen do týmu dalšího Brand Representative nad vámi a vy nezískáte žádné Building Bonus (Bonus za růst) ani Leading Bonus (Bonus za vedení) z jeho prodejní činnosti. Přesto však můžete získat Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení). Viz dodatek A.

D. Nesplnění kvalifikačních požadavků na status Brand Representative

Pokud nesplníte kvalifikační požadavky na status Brand Representative během kvalifikačního období pro Brand Representative, bude vaše kvalifikace na status Brand Representative ukončena. Pokud se chcete znovu pokusit kvalifikovat jako Brand Representative, musíte zaslat nový Letter of Intent a znovu zahájit kvalifikaci na status Brand Representative.

3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Udržení nebo ztráta statusu Brand Representative

Požadavky na udržení začínají první celý měsíc po splnění kvalifikačních požadavků na status Brand Representative. Viz dodatek A. Váš status Brand Representative bude udržován na základě vašich měsíčních prodejních výsledků.

- i. Pokud v jednom měsíci dosáhnete alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům), zachováte si pro daný měsíc status Brand Representative. Pokud za měsíc dosáhnete Skupinového objemu prodeje ve výši 2 000 bodů, ale nedosáhnete 250 bodů z Objemu prodeje přímým zákazníkům, nezachováte si pro daný měsíc status Brand Representative a další měsíc začnete bez statusu Brand Representative.
- ii. Pokud se vám nepodaří dosáhnout Skupinového objemu prodeje ve výši 2 000 bodů, ale přesto dosáhnete v daném měsíci Skupinového objemu prodeje alespoň 500 bodů (včetně 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům) a máte k dispozici dostatečný počet Flex bodů (popsaných v části 3.3 níže), abyste vyrovnali rozdíl v chybějícím Skupinovém objemu prodeje (např. 500 bodů ze Skupinového objemu prodeje plus 1 500 bodů Flex), budou vaše Flex body použity na zachování vašeho statusu Brand Representative pro daný měsíc. **Flex body nelze použít ke splnění požadavku na Objem prodeje přímým zákazníkům ve výši 250 bodů.** Pokud jsou Flex body použity k udržení statusu Brand Representative, nemáte v daném měsíci nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) ani Leading Bonus (Bonus za vedení).
- iii. Pokud nesplníte požadavky na udržení, ztratíte status Brand Representative a od prvního dne následujícího měsíce se stanete Brand Affiliate. Pokud ztratíte status Brand Representative, nemáte nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) nebo Leading Bonus (Bonus za vedení) a ztratíte svou prodejní síť, která se posune o generaci výš a stane se součástí prodejních sítí Brand Representatives nad vámi. Prodejní síť můžete obnovit pomocí Restartu. Viz dodatek C.

Nesmíte si udržovat svůj status nebo titul vytvářením falešných účtů, nákupem dalších Produktů nebo jakoukoli jinou formou manipulace, která porušuje ducha a záměr tohoto Plánu nebo Politiky a Postupů společnosti Nu Skin.

3.3 FLEX BODY

A. Popis

Flex body jsou náhradou za Skupinový objem prodeje, které se používají k udržení vašeho statusu Brand Representative, pokud za měsíc nedosáhnete alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje. Flex body nelze použít ke splnění požadavku na 250 bodů objemu prodeje přímým zákazníkům a nelze použít více než 1 500 Flex bodů za měsíc. Flex body neposkytují Objem prodeje ani Hodnotu objemu prodeje a za Flex body se nevyplácí žádný bonus. Flex body nemají žádnou peněžní hodnotu a nemohou být v žádném případě vyměněny za peníze. Platnost Flex bodů nevyprší a počet Flex bodů není omezen, nicméně všechny nasbírané Flex body propadnou, pokud ztratíte status Brand Representative. Pokud jsou Flex body použity k udržení statusu Brand Representative, nemáte v daném měsíci nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) ani Leading Bonus (Bonus za vedení).

B. Přidělování Flex bodů

Jako nový Brand Representative a každý následující rok v měsíci výročí povýšení na Brand Representative vám budou přiděleny Flex body. Na začátku prvních tří celých měsíců, kdy jste novým Brand Representative, vám bude v prvním měsíci přiděleno 1 500 Flex bodů, ve druhém měsíci 1 000 Flex bodů a ve třetím měsíci 500 Flex bodů, celkem tedy 3 000 Flex bodů. Každý následující rok vám budou v měsíci vašeho výročí získání statusu Brand Representative přiděleny dalších 1 500 Flex bodů. Vaše Flex body se projeví na vašem účtu nuskin.com.

Pokud ztratíte status Brand Representative a znovu splníte kvalifikaci Brand Representative (včetně Restartu), bude vám v prvním celém měsíci přiděleno 1 000 Flex bodů a ve druhém měsíci po datu postupu do statusu Brand Representative 500 Flex bodů.

4 DALŠÍ PODMÍNKY

4.1 BONUSY

A. Způsobilost pro Bonusy

Abyste měli nárok na jakékoli bonusy (s výjimkou Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje)), musíte každý měsíc prodat Produkty pěti různým přímým zákazníkům nebo neregistrovaným zákazníkům³. Pokud tento požadavek nesplníte, musíte to neprodleně oznámit Společnosti. Společnost bude provádět náhodné kontroly Brand Affiliates, aby se ujistila o plnění tohoto požadavku.

B. Výpočty Bonusů

Bonusy se vypočítávají na základě denního, týdenního a měsíčního rozvrhu (jak je stanoveno společností Nu Skin) a zaznamenávají se na vašem bonusovém účtu Nu Skin.

C. Bonusy a směnné kurzy

Při výpočtu vašich bonusů se Hodnota objemu prodeje a čistá prodejní cena z prodeje Produktů z různých trhů převádí na vaši domácí měnu podle průměrného denního směnného kurzu za předchozí měsíc.

PŘÍKLAD: Například při určování základu pro výpočet Bonusů za březnové tržby by Společnost použila únorový průměrný denní směnný kurz.

D. Verze pro domácí trh

Tato verze Plánu se vztahuje pouze na Brand Affiliates, kteří mají Brand Affiliate ID pro Evropu, Střední východ a Afriku. Plán vám nabízí možnost získat Bonusy za prodej na všech našich globálních trzích, s výjimkou případů, kdy je zahraniční účast omezena (konkrétní trhy zjistíte od svého Account Managera). Pokud máte Brand Affiliate ID pro Evropu, Střední východ a Afriku, pak se vaše způsobilost pro Bonusy a srovnávací kritéria budou řídit podle podmínek této verze Plánu, a to i v případě, že členové vašeho Týmu mají Brand Affiliate ID z jiných trhů.

PŘÍKLAD: Pokud jste Brand Representative s Brand Affiliate ID pro Evropu a Afriku a zaregistrujete člena v Austrálii, který si zakoupí některé Produkty prostřednictvím webových stránek nuskin.com v Austrálii, pokud se tato osoba (a) zaregistruje jako váš přímý zákazník a (b) je ve vaší skupině, když si zakoupí Produkty na trhu v Austrálii, pak tyto nákupy Produktů budou mít Objem prodeje, Hodnotu objemu prodeje a Čistou prodejní cenu, které jsou pro tyto Produkty stanoveny na trhu v Austrálii. Hodnota objemu prodeje v Austrálii a čistá prodejní cena budou v době prodeje převedeny na místní měnu vašeho rezidentního trhu. Informace týkající se Objemu obchodů, Hodnoty objemu prodeje, cen a dalších informací o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů na daném trhu vás poskytne zástupce místního trhu.

Tento Plán se nevztahuje na naše podniky na pevninské Číně, ve Vietnamu a v Indii, které fungují na základě jiných obchodních modelů.

E. Odebírání vám vyplacených Bonusů

Společnost má právo získat zpět Bonusy, které vám byly vyplaceny, jak je uvedeno v Politice a Postupech, včetně vrácení Bonusů, které byly vyplaceny na Produkty, které byly následně vráceny. Doba a způsob vrácení závisí na Bonusu a na tom, kdy jsou Produkty vráceny. Viz dodatek B. Souhrn našich zásad pro vrácení zboží naleznete na nuskin.com.

F. Povýšení na Brand Representative; povýšení na další tituly

Povýšení na Brand Representative probíhá týdně. Ostatní změny titulů se objevují pouze během výpočtu měsíčního bonusu a na vašem účtu Brand Affiliate se projeví nejpozději 5. dne následujícího měsíce. Viz dodatek A.

G. Promo akce a nacenění Produktů

Můžeme upravit zveřejněnou maloobchodní cenu, Objem prodeje, Hodnotu objemu prodeje a cenu pro členy. Informace o případných slevách a jejich dopadech na ceny, Bonusy, Objem prodeje, Hodnotu objemu prodeje a další informace týkající se kompenzace za prodej pro jednotlivé Produkty najdete v oznámeních o cenách a promo akcích Produktů na vašem trhu.

H. Další kompenzace za prodej

Při prodeji produktů Nu Skin mimo systémy Nu Skin můžete získat maloobchodní zisk:

- i. Maloobchodní zisk se rovná (1) ceně, za kterou Produkt prodáváte, minus (2) vaše náklady (nákupní cena, daně, poštovné, obchodní náklady atd.). Veškerý maloobchodní zisk získaný mimo systémy společnosti Nu Skin si ponecháváte.⁴
- ii. Můžete také získat motivační výlety⁵ nebo jiné nepeněžní odměny a kompenzace z jiných krátkodobých pobídek k prodeji, které nejsou zahrnuty v Plánu prodejní výkonnosti.

4.2 UKONČENÍ ÚČTŮ BRAND AFFILIATE

A. Ztráta výhod statusu Brand Affiliate

Po ukončení účtu Brand Affiliate ztrácíte všechny výhody jako Brand Affiliate, mimo jiné přístup k účtu Brand Affiliate, skupině, týmu, prodejní síti, objemu prodeje generovaného vaší skupinou nebo týmem a bonusům.

B. Přesun Účtu Brand Affiliate

Společnost má právo, pokud je to odůvodněně nezbytné, odložit jakýkoli přesun účtu Brand Affiliate a jakékoli části jeho Skupiny spotřebitelů nebo prodejní sítě nahoru v prodejní síti nebo do jiné prodejní sítě.

4.3 DALŠÍ MATERIÁLY A PŘEKLADY

V případě jakýchkoli rozporů mezi podmínkami uvedenými v tomto Plánu a marketingovými materiály nebo jiným souvisejícím obsahem platí tento Plán. Pokud zákon neuvádí jinak, pak v případě, že jsou mezi anglickou verzí tohoto Plánu a jeho překladem jakékoli nesrovnalosti, pak má přednost anglická verze.

4.4 VÝJIMKY

A. Udělení Výjimek z Plánu

Společnost se může na základě svého vlastního uvážení vzdát vymáhání určitých požadavků nebo podmínek uvedených v tomto Plánu (společně „**Výjimky z plánu**“) nebo je může pozměnit. Společnost může udělit Výjimky z Plánu (1) individuálnímu účtu Brand Affiliate nebo (2) jakémukoli počtu účtů, včetně celého Týmu nebo trhu. Poskytnutí Výjimek z Plánu účtu Brand Affiliate nezavazuje Společnost k udělení Výjimky z Plánu jakémukoli jinému Účtu Brand Affiliate. Jakákoli podstatná výjimka z Plánu vyžaduje výslovný písemný souhlas oprávněného pracovníka Společnosti a Společnost není povinna poskytnout ostatním Brand Affiliates, včetně dalších Brand Affiliates nad Brand Affiliate, písemné či jiné oznámení o výjimce z Plánu.

B. Ukončení Výjimek z Plánu

Společnost může kdykoli a z jakéhokoli důvodu ukončit jakoukoli dříve udělenou výjimku z Plánu, a to bez ohledu na dobu, po kterou byla výjimka platná. Pokud byla Výjimka z Plánu udělena konkrétnímu Brand Affiliate, pak je Výjimka z Plánu osobní pro konkrétního Brand Affiliate a Společnost. Výjimky z Plánu zaniknou převodem účtu Brand Affiliate bez ohledu na formu převodu (např. prodejem, postoupením, převodem, odkazem, ze zákona nebo jinak) a každá taková výjimka bude neplatná.

⁴ Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na str. 16.

⁵ V regionu EMEA se na tento motivační výlet v roce 2023 kvalifikovalo v průměru 0,2% aktivních Brand Affiliates.

4.5 TERMINOLOGIE

Podmínky v tomto Plánu se mohou lišit od předchozích podmínek a mohou být revidovány.

4.6 PRÁVO NA ZMĚNU

Společnost může tento Plán kdykoli změnit podle vlastního uvážení. Pokud tento Plán změníme, dáme vám vědět 30 dnů před tím, než změna nabude účinnosti.

4.7 DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ

Abyste se mohli kvalifikovat k získávání Bonusů, musíte splňovat požadavky uvedené v tomto Plánu, Smlouvě Brand Affiliate a v Politice a Postupech.

4.8 TÝDENNÍ A MĚSÍČNÍ OBDOBÍ

Jakýkoli odkaz na „měsíc“ značí kalendářní měsíc. Jakýkoli odkaz na „týden“, „týdně“ nebo „týdenní období“ znamená období sedmi dnů začínající 1., 8., 15. nebo 22. dne každého měsíce s tím, že čtvrtý týden každého měsíce běží až do konce měsíce. Výpočty Bonusů jsou prováděny v časovém pásmu MST ve městě Provo v Utahu ve Spojených státech amerických (koordinovaný světový čas [UTC-7]).

POZNÁMKA 1:

FRANCIE: „VDI Mandataires“ nesmějí prodávat přímo neregistrovaným zákazníkům.

ITÁLIE: Incaricati může přímo či nepřímo propagovat sběr nákupních objednávek v sídle koncových spotřebitelů pouze v zastoupení společnosti. Jako Brand Affiliate (Incaricato) můžete nakupovat Produkty pouze pro uspokojení osobních potřeb a potřeb lidí žijících ve vaší domácnosti; všechny objednávky, které jste obdrželi od neregistrovaných zákazníků, musíte předat Společnosti.

Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení): Bonus získaný týdně jako Brand Affiliate na základě vašich osobně registrovaných partnerských prodejců. Viz část 2.2.

Bonus: Odměny za prodej vyplácené prostřednictvím tohoto Plánu, včetně Selling Bonus (Prodejní bonus), Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje), Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení), Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení). Bonusy nezahrnují žádný maloobchodní zisk, který můžete získat za Produkty, které si zakoupíte a prodáváte přímo neregistrovaným zákazníkům (pro Francii a Itálii, viz poznámka 1 na str. 16), nebo jakékoli jiné peněžní či bezhotovostní odměny.

Bonusový účet Nu Skin: Digitální účet v digitálních nástrojích společnosti Nu Skin (např. aplikace Nu Skin Stela a nuskin.com), který odráží bonusy Brand Affiliate, platby a úpravy provizí. Bonusový účet Nu Skin pro vás bude automaticky vytvořen ve chvíli, kdy se stanete Brand Affiliate. Bonusové účty Nu Skin se neúčtují. Přijímající finanční instituce a společnost Nu Skin mohou účtovat poplatky za služby. Společnost Nu Skin automaticky zdarma převede váš zbývajících zůstatek na bonusovém účtu na konci každého týdenního a měsíčního výplatního období. Pro automatizované převody od společnosti Nu Skin existují specifické požadavky trhu.

Brand Affiliate: Osoba, která se zaregistruje u společnosti Nu Skin jako Brand Affiliate a může nakupovat Produkty za ceny pro členy, prodávat Produkty a registrovat Zákazníky a Brand Affiliates. Brand Affiliate se také používá jako obecné označení všech Brand Affiliates a Brand Representatives. Když se například hovoří o všech Brand Affiliates, Brand Partner nebo Brand Director bude také označován jako Brand Affiliates. Brand Affiliates nejsou zákazníci.

Brand Director: Kategorie zahrnující všechny Brand Representatives s Odznakovými tituly Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director nebo Presidential Director.

Brand Partner: Kategorie zahrnující všechny Brand Representatives s Odznakovými tituly Gold Partner, Lapis Partner nebo Ruby Partner.

Brand Representative: Brand Affiliate, který úspěšně splnil podmínky Kvalifikace a neztratil svůj status Brand Representative. Pojem Brand Representative se dále používá jako obecné označení pro všechny Odznakové tituly Brand Representative a vyšší. Když se například mluví o Ruby Partner nebo Diamond Director, budou v kontextu, kdy se mluví o všech Brand Representatives, zahrnuti do obecného označení Brand Representatives.

Building Bonus (Bonus za růst): Bonus, který jako Brand Representative získáváte měsíčně na základě Hodnoty objemu prodeje Produktů zakoupených prostřednictvím systémů Nu Skin ze strany Brand Representatives a zákazníků ve vaší skupině. Viz část 2.3.

Business Builder Position, BBP: Pozice umístěná ve vaší G1. Titul BBP vám bude udělen po prvním měsíci, kdy získáte titul Blue Diamond Director. Viz dodatek D.

Cena pro členy: Ceníková cena Produktů pro členy i Brand Affiliates bez daně a dopravy. Cena pro členy je stanovená místním trhem a může být čas od času upravována v rámci promo akcí a odměn.

Činnost rozvoje obchodu: Jakákoli činnost, která je jakkoli ku prospěchu, pomoci či podpoře obchodu, rozvoji, prodejcům či sponzorství jiné společnosti s přímým prodejem. Mimo jiné sem patří i prodej produktů a služeb, propagování obchodní příležitosti, vystupování jménem společnosti nebo některého z jeho zástupců, případy,

kdy dovolíte použití svého jména k propagaci společnosti, jejích produktů, služeb či příležitostí, sponzorujete nebo provádíte nábor ve prospěch společnosti, pracujete jako člen představenstva, funkcionář či zástupce nebo distributor společnosti či v ní máte majetkový podíl nebo jiný prospěch, ať už přímý, nebo nepřímý.

Čistá prodejní cena: Cena zaplacená za Produkty bez maloobchodní přírážky, daně a dopravy.

Člen: Zákazník, který se zaregistruje prostřednictvím Systémů Nu Skin na základě pozvání Brand Affiliate k nákupu Produktů Nu Skin za cenu pro členy. Členové nemohou registrovat zákazníky ani Brand Affiliates, nemohou dále prodávat Produkty Nu Skin a neúčastní se tohoto Plánu.

Datum povýšení na Brand Representative: První den týdenního období po dokončení kvalifikace na Brand Representative. Pokud se kvalifikujete jako Brand Representative v 1., 2. nebo 3. týdnu měsíce, bude vaše datum povýšení na pozici Brand Representative 8., 15. nebo 22. den daného měsíce. Pokud se kvalifikujete jako Brand Representative ve 4. týdnu měsíce, bude vaším datem povýšení na pozici Brand Representative první den následujícího měsíce. Viz dodatek A.

Flex body: Flex body jsou náhradou za Skupinový objem prodeje pro použití k udržení vašeho statusu Brand Representative, pokud za měsíc nedosáhnete alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje. Flex body nelze použít ke splnění požadavku na Objem prodeje přímým zákazníkům ve výši 250 bodů. Flex body neposkytují Objem prodeje ani Hodnotu objemu prodeje a za Flex body se nevyplácí žádný bonus. Flex body nemají žádnou peněžní hodnotu a nemohou být v žádném případě vyměněny za peníze. Platnost Flex bodů nevyprší a počet Flex bodů není omezen, nicméně všechny nasbírané Flex body propadnou, pokud ztratíte status Brand Representative. Viz část 3.3.

Generace: Úrovně Brand Representatives ve vašem Týmu. Každý Brand Representative, který je pod vaším přímým vedením a který je první Brand Representative pod vámi ve vašem Týmu, je váš Brand Representative Generace 1. Brand Representatives, kteří jsou na další úrovni pod nimi, jsou Brand Representatives G2 a tak dále. Brand Affiliates, kteří nezískali status Brand Representative, tvoří Generaci, ale jsou součástí skupiny svého Brand Representative. Například Brand Affiliates (kteří nezískali status Brand Representative) vašeho Brand Representative G1 nejsou součástí vaší skupiny G2; místo toho jsou součástí skupiny vašeho Brand Representative G1.

Hodnota objemu prodeje (CSV): Hodnota v dané měně nastavená u každého Produktu, používá se k výpočtu Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení). Hodnota objemu prodeje je čas od času upravována kvůli různým faktorům, mezi které patří úpravy cen, výkyvy měnových kurzů, propagační akce atd. Hodnota objemu prodeje se liší od Objemu prodeje a obecně se nerovná Objemu prodeje Produktu. Některé produkty mohou mít nulovou Hodnotu objemu prodeje. Informace o výši Hodnoty objemu prodeje (CSV) a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení se do svého účtu nuskin.com. Při prodeji Produktů na více trzích se Hodnota objemu prodeje mění na měnu vašeho domovského trhu.

Kvalifikace na Brand Representative: Postup, jak se stát Brand Representative. Viz část 3.1.

Kvalifikační požadavky na status Brand Representative: Během kvalifikačního období na Brand Representative musíte předložit Letter of Intent a dosáhnout 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 500 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům). Viz část 3.1.

Leadership Team: Vaše Leadership Teamy se skládají z vašich Brand Representatives G1–G6 a začínají u každého z vašich Brand Representatives G1. Každý z vašich Leadership Teamů je samostatný a vedou ho jednotliví Brand Representatives G1. Viz část 2.4.

Leading Bonus (Bonus za vedení): Bonus, který získáte každý měsíc, pokud jste Brand Partner nebo Brand Director, a to na základě Hodnoty objemu prodeje, který váš Tým vygeneroval. Viz část 2.4.

Letter of Intent: Dokument, který předkládáte prostřednictvím systému Nu Skin, abyste jí oznámili svůj záměr kvalifikovat se jako Brand Representative.

Maloobchodní zákazníci: Každý zákazník, který zakoupí Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin a není členem nebo Brand Affiliate. Bonus za nákup Produktu maloobchodním zákazníkem se vyplácí osobě se statusem Brand Affiliate, který je identifikován jako prodávající v okamžiku konkrétní objednávky Produktu. V případě tohoto Plánu není neregistrovaný zákazník zahrnut do definice maloobchodních zákazníků. Maloobchodní zákazníci se tohoto Plánu neúčastní a nemohou dále prodávat Produkty ani registrovat jiné zákazníky nebo Brand Affiliates.

Neregistrovaní zákazníci: Fyzické osoby, které zakoupí Produkty od Brand Affiliate mimo systémy Nu Skin (bez ohledu na to, zda neregistrovaný zákazník předtím zakoupil Produkty přímo od společnosti Nu Skin). Neregistrovaní zákazníci se tohoto Plánu neúčastní a nemohou dále prodávat Produkty ani registrovat zákazníky.

Nu Skin Stela: Mobilní aplikace, která poskytuje informace týkající se vašeho účtu Brand Affiliate, včetně nákupu Produktů, podílech prodejní sítě, Bonusů, stanovení cílů, výkazů, uznání a dalších informací. Aplikaci Nu Skin Stela si můžete stáhnout v obchodě s aplikacemi.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. a její přidružené společnosti (s výjimkou

společnosti Rhyz, Inc. a jejích dceřiných společností).

Období Kvalifikace na Brand Representative: Období, které začíná v měsíci, v němž jste poslali Letter of Intent. Kvalifikaci na status Brand Representative musíte dokončit do konce následujícího měsíce. Viz část 3.1.

Objednávky Drop Ship (v závislosti na dostupnosti na místním trhu): Pokud je k dispozici, objednávka Drop Ship je objednávka, kterou zadáte na svém účtu Brand Affiliate, ale označíte ji jako prodej zákazníkovi. Aby byla objednávka Drop Ship způsobilá, musí být jako taková označena a musí být prodána a odeslána přímo vašemu zákazníkovi.

Objem prodeje (SV): Soubor hodnot bez měny pro každý Produkt, který se používá ke kvantifikaci prodeje Produktu a který se agreguje za účelem měření způsobilosti pro různá výkonnostní měřítka, jakož i pro stanovení procenta Bonusu. Objem prodeje se čas od času upravuje na základě uvážení Společnosti. Objem prodeje se liší od Hodnoty objemu prodeje a čisté prodejní ceny. Informace o Objemu prodeje a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení do svého účtu na stránkách nuskin.com.

Objem prodeje Leadership Teamu (LTSV): Součet všech Objemů prodeje daného Leadership Teamu. Viz část 2.4.

Objem prodeje přímým zákazníkům (DC-SV): Součet všech objemů prodeje Produktů z nákupů vašich přímých zákazníků.

Odznakový titul: Odznakové tituly získáváte jako Brand Representative na základě vašich Leadership Teamů a jejich Objemu prodeje. Váš Odznakový titul určuje počet Generací, za které budete moci získávat Leading Bonus (Bonus za vedení).

Osoba: Fyzická osoba nebo obchodní subjekt. „Obchodní subjekt“ je jakýkoli podnikatelský subjekt, jako je společnost, partnerství, společnost s ručením omezeným, fond nebo jiná forma obchodní

organizace, který byl legálně vytvořen v souladu se zákony jurisdikce, ve které byl takový subjekt založen.

Osobně registrovaný partnerský prodej:

Prodej Produktů uskutečněný vašimi osobně registrovanými Brand Affiliates, vypočtený součtem čistých prodejních cen Produktů prodaných jejich přímým zákazníkům.

Osobní registrace (také Osobně

registrovaný): Akt registrace osoby v Nu Skin. Když například zaregistrujete Brand Affiliate, člena nebo maloobchodního zákazníka ve společnosti Nu Skin, stane se vaším osobně registrovaným Brand Affiliate, osobně registrovaným členem nebo osobně registrovaným maloobchodním zákazníkem.

Plán prodejní výkonnosti (také plán): Tento plán prodejní výkonnosti (včetně změn, které mohou být v budoucnu začleněny) stanoví podmínky kompenzace za prodej, kterou můžete získat jako Brand Affiliate, který se účastní tohoto Plánu.

Politika a Postupy: Dokument, který je součástí smlouvy mezi vámi a společností Nu Skin a stanoví určitou Politiku a Postupy týkající se vašeho podnikání.

Presidential Director, pozice ředitele pro budování podniku (Presidential Director BBP): Pozice umístěná v G1 vašeho BBP. Titul Presidential Director BBP vám bude udělen po prvním měsíci, kdy získáte titul Presidential Director. Viz dodatek D.

Prodejní síť: Vaše prodejní síť se skládá z vaší skupiny, vašeho Týmu a skupin a týmů Brand Representatives pod vaším Týmem.

Produkty: Veškeré zboží a služby nabízené společností Nu Skin.

Přímý zákazník: Člen nebo maloobchodní zákazník, kterému Brand Affiliate přímo prodává Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin, a zákazníci, kteří nakupují produkty přímo od Brand Affiliates prostřednictvím způsobilých objednávek

Drop Ship, pokud jsou k dispozici. Člen je přímým zákazníkem Brand Affiliate, který jej zaregistroval. Pokud registrující Brand Affiliate ztratí svůj status Brand Affiliate, stanou se všichni členové, kteří byli dříve zaregistrováni tímto Brand Affiliate, přímými zákazníky dalšího Brand Affiliate, který je nad ním. Pokud si maloobchodní zákazník zakoupí Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin, je za tento prodej připisán bonus tomu Brand Affiliate, který mu Produkt prodal. Brand Affiliate není považován za přímého zákazníka.

Restart: Proces, který dává bývalým Brand Representatives příležitost získat zpět svou prodejní síť (jako by status Brand Representative neztratili). Viz dodatek C.

Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje): Rozdíl mezi (1) maloobchodní cenou zaplacenou vaším maloobchodním zákazníkem (s výjimkou dodacích nákladů a daní) při nákupu Produktů přímo od společnosti Nu Skin a (2) cenou pro členy. Viz část 2.1.

Selling Bonus (Prodejní bonus): Bonus získaný z prodeje Produktů vaším přímým zákazníkům. Viz část 2.1.

Skupina: Vaše skupina se skládá z (1) vás, (2) všech vašich členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates a (3) všech členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates atd. Vaše skupina bude zahrnovat skupiny vašich Brand Affiliates, kteří jsou v kvalifikaci na Brand Representative. Brand Affiliate, který dokončí kvalifikaci na Brand Representative, opustí vaši skupinu a on i jeho skupina se stanou součástí vašeho týmu.

Skupinový objem prodeje (GSV): Součet Objemu prodeje ze všech nákupů Produktů v rámci vaší skupiny.

Smlouva Brand Affiliate: Smlouva mezi vámi a společností Nu Skin, která stanoví určité podmínky týkající se vašeho vztahu se společností Nu Skin.

Společnost nebo my: Nu Skin.

Společnost s přímým prodejem:

Společnost, která je členem Asociace přímého prodeje nebo jinak využívá prodejce nebo nezávislé dodavatele, kteří prodávají Produkty a služby, přičemž tyto nezávislé dodavatele vyplácí v rámci jednoúrovňového nebo víceúrovňového kompenzačního plánu za (1) jejich vlastní prodeje a/nebo za (2) prodeje dalších nezávislých dodavatelů, kteří se pod těmito nezávislými dodavateli zaregistrovali k distribuci stejných Produktů a služeb.

Systémy Nu Skin: Jakýkoli proces, aplikace nebo jiný digitální majetek v rámci digitálního ekosystému společnosti Nu Skin určený pro nákup nebo prodej Produktů Nu Skin, včetně Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool nebo jakékoli jiné platformy zprostředkované společností Nu Skin.

Tým: Váš Tým se skládá ze všech generací Brand Representatives a jejich skupin podle vašeho odznakového titulu (viz tabulku 2.D). Váš Tým nezahrnuje vás ani vaši skupinu.

Účet Brand Affiliate: Účet vytvořený při registraci jako Nu Skin Brand Affiliate. Při vytvoření účtu Brand Affiliate vám bude přiděleno ID číslo Brand Affiliate.

Udržení (také jako udržování): Požadavek na dosažení alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům) za měsíc, abyste si udrželi status Brand Representative a měli nárok na vyplacení Building Bonus (Bonus za růst) nebo Leading Bonus (Bonus za vedení). Chcete-li si udržet status Brand Representative, můžete také použít Flex body k nahrazení chybějících bodů za Skupinový objem prodeje, nikoli však na Objem prodeje přímým zákazníkům. Pokud však využijete Flex body k udržení statusu Brand Representative, nebudete mít v daném měsíci nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) nebo Leading Bonus (Bonus za vedení). Viz část 3.2 a dodatek A.

Viz tabulku 2.D.

Zákazník: Každý, kdo si zakoupí Produkty, ale neúčastní se tohoto Plánu a nemůže dále prodávat Produkty nebo registrovat další zákazníky nebo Brand Affiliates. Brand Affiliates nejsou zákazníci.

DODATEK A

BLIŽŠÍ ÚDAJE O KVALIFIKACI

Níže jsou uvedeny bližší informace týkající se Kvalifikace na Brand Representative, včetně důležitých dat, udržování, Bonusů a dalších informací.

1. UDRŽENÍ PO POVÝŠENÍ NA STATUS BRAND REPRESENTATIVE

Pokud je datum povýšení na status Brand Representative prvním dnem měsíce, musíte splnit požadavky na udržení počínaje tímto měsícem. Pokud datum povýšení na Brand Representative nastane po prvním dni měsíce, musíte požadavky na udržení splnit počínaje následujícím měsícem.

PŘÍKLAD: Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative ve čtvrtém květnovém týdnu, vaše datum povýšení na Brand Representative je 1. června a v červnu musíte splnit požadavky na udržení. Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative v prvním červnovém týdnu, je vaše datum povýšení na Brand Representative 8. června a v červenci musíte splnit požadavky na udržení.

2. BONUSY PO POVÝŠENÍ NA STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus (Bonus za růst)

Building Bonus (Bonus za růst) můžete získat na základě prodeje vaší skupiny uskutečněných v den vašeho povýšení na Brand Representative nebo po něm. Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative během prvního týdne v měsíci, je vaším datem povýšení na pozici Brand Representative 8. den a můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) na základě prodeje Produktů 8. den nebo později. Building Bonus (Bonus za růst) nezískáte na základě žádného prodeje Produktů během prvního týdne daného měsíce. Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative ve čtvrtém týdnu měsíce, je vaším datem povýšení na Brand Representative 1. den následujícího měsíce a můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) na základě prodeje produktů 1. dne následujícího měsíce nebo později.

Po datu povýšení na pozici Brand Representative se váš následný Skupinový objem prodeje již nebude podílet na Skupinovém objemu prodeje dalšího Brand Representative nad vámi. Místo toho se váš Skupinový objem prodeje bude podílet na jejich Týmovém objemu prodeje a na Leading Bonus (Bonus za vedení).

PŘÍKLAD: Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative během třetího květnového týdne, je vaším datem povýšení na Brand Representative 22. květen. Váš Skupinový objem prodeje do 21. května se započítá do Skupinového objemu prodeje dalšího Brand Representative nad vámi, ale váš Skupinový objem prodeje Produktů od 22. května do konce května se místo toho započítá do Týmového objemu prodeje a Leading Bonus (Bonus za vedení). Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative ve čtvrtém květnovém týdnu, je vaším datem povýšení na pozici Brand Representative 1. červen a váš květnový Skupinový objem prodeje za květen se započítá do Skupinového objemu prodeje dalšího Brand Representative nad vámi. Od 1. června bude váš Skupinový objem prodeje přispívat k Týmovému objemu prodeje a k Leading Bonus (Bonus za vedení) dalšího Brand Representative nad vámi.

B. Leading Bonus (Bonus za vedení)

Na Leading Bonus (Bonus za vedení) máte nárok po dni povýšení na Brand Representative, pokud splníte požadavky na získání Leading Bonus (Bonus za vedení).

PŘÍKLAD: Pokud dokončíte Kvalifikaci na Brand Representative během prvního květnového týdne, vaše datum povýšení na Brand Representative je 8. května a můžete začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení) za květen, pokud mezi datem povýšení na Brand Representative a koncem měsíce dosáhnete Skupinového objemu prodeje 3 000 bodů a zároveň do konce měsíce splníte požadavky na pozici Brand Partner nebo vyšší. Pokud splníte Kvalifikaci na Brand Representative během čtvrtého květnového týdne, je vaše datum povýšení na Brand Representative 1. června a v červnu můžete začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení), pokud v červnu splníte příslušné požadavky na Leading Bonus (Bonus za vedení).

DODATEK B

ÚPRAVY A ODEBÍRÁNÍ BONUSŮ

Společnost má právo upravovat Bonusy, které vám jsou vypláceny, jak je popsáno v Politice a Postupech, včetně úprav na základě vrácení Produktů vámi či jinými osobami ve vaší Skupině spotřebitelů nebo Týmu. Výpočet a odebírání Bonusů po vrácení Produktů bude záviset na typu Bonusu, době, kdy byly Produkty vráceny a na tom, kdo Produkty vrátil.

1. VÝPOČET ÚPRAVY BONUSU

Vaše Bonusy budou v případě vrácení Produktu upraveny následovně:

A. Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje)

Pokud vaši přímí zákazníci vrátí Produkty, Společnost získá zpět Bonusy z maloobchodního prodeje, které jste za tyto Produkty obdrželi.

B. Selling Bonus (Prodejní bonus) a Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení)

Pokud vaši přímí zákazníci nebo přímí zákazníci vašich osobně registrovaných Brand Affiliates vrátí Produkty, Společnost získá zpět veškeré Selling Bonus (Prodejní bonus) a Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení), které jste za tyto Produkty obdrželi.

Pokud vaši přímí zákazníci vrátí Produkty ve stejném měsíci, kdy je zakoupili, bude Objem prodeje vašich přímých zákazníků snížen o objem vrácených Produktů. Selling Bonus (Prodejní bonus) a Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) vyplácené v následujících týdnech mohou být sníženy v důsledku dopadu těchto návratů na Objem prodeje přímým zákazníkům.

Pokud vrácení Produktu z Produktů zakoupených v předchozím měsíci sníží váš Objem prodejů přímým zákazníkům pod bonusovou hranici, které jste v daném měsíci dosáhli, Společnost sníží váš Objem prodejů přímým zákazníkům o částku potřebnou k dosažení bonusové hranice, která vám byla vyplacena. Toto odečtení proběhne v měsíci následujícím po vrácení Produktů.

PŘÍKLAD: Pokud jste v lednu dosáhli 750 bodů z Objemu prodeje přímým zákazníkům a byl vám vyplacen 8% Selling Bonus (Prodejní bonus) a 12% Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení), ale 400 bodů z Objemu prodeje z lednových prodejů Produktů bylo vráceno v březnu, budete mít na začátku dubna záporný zůstatek 150 bodů z Objemu prodeje přímým zákazníkům a nebudete mít nárok na získání 8% Selling Bonus (Prodejní bonus) a 12% Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) za doporučení v dubnu, pokud v dubnu nevygenerujete 650 bodů z Objemu prodeje přímým zákazníkům, abyste vyrovnali záporný zůstatek a dosáhli 500 Objemu prodeje přímým zákazníkům pro získání Prodejního bonusu.

C. Building Bonus (Bonus za růst)

Pokud vrátí Produkty někdo, kdo byl v době nákupu ve vašem Týmu, Společnost odebere jakýkoli Building Bonus (Bonus za růst), který jste za tyto Produkty obdrželi.

Pokud někdo z vaší skupiny vrátí Produkty ve stejném měsíci, kdy byly zakoupeny, bude Objem prodeje vaší skupiny snížen o objem vrácených Produktů.

Pokud vrácení Produktu z Produktů zakoupených v předchozím měsíci sníží váš Skupinový objem prodeje pod bonusovou hranici, které jste v daném měsíci dosáhli, Společnost odečte příslušný Skupinový objem prodeje v měsíci následujícím po vrácení Produktu.

PŘÍKLAD: Pokud jste v lednu dosáhli Skupinového objemu prodeje 3 300 bodů a byl vám vyplacen 10% Building Bonus (Bonus za růst), ale 600 bodů z Objemu prodeje z lednového prodeje Produktů bylo vráceno v březnu, budete mít na začátku dubna záporný zůstatek 300 bodů ze Skupinového objemu prodeje a nebudete mít nárok na získání 5% Building Bonus (Bonus za růst) v dubnu, pokud v dubnu nevygenerujete 2 300 bodů ze Skupinového objemu prodeje, abyste vyrovnali záporný zůstatek 300 bodů a dosáhli 2 000 bodů ze Skupinového objemu prodeje pro získání bonusu.

D. Leading Bonus (Bonus za vedení)

Pokud vrátí Produkty někdo, kdo byl v době nákupu ve vašem Týmu, Společnost odebere jakýkoli Leading Bonus (Bonus za vedení), který jste za tyto Produkty obdrželi.

DODATEK C RESTART

Restart je proces, který dává bývalým Brand Representatives příležitost získat zpět svou prodejní síť (jako by status Brand Representative neztratili). Níže jsou uvedeny další informace týkající se použití, výhod a podmínek procesu Restart.

1. JAK VYUŽÍVAT PROCES RESTART

Pokud jste byli Gold Partner nebo vyšším partnerem a ztratili jste status Brand Representative a chcete zahájit proces restartu, musíte:

- i. předložit nový Letter of Intent, ve kterém uvedete svůj záměr znovu se kvalifikovat jako Brand Representative, a
- ii. dokončit znovu Kvalifikaci na status Brand Representative. Tato nová Kvalifikace musí být dokončena během tří po sobě jdoucích měsíců od data, kdy jste ztratili status Brand Representative.
Pokud proces Restart nedokážete dokončit během tohoto tříměsíčního období, pak trvale ztratíte možnost získat zpět svou prodejní síť.

PŘÍKLAD: Pokud k 1. březnu ztratíte status Brand Representative, musíte do 4. týdne v květnu dokončit kvalifikaci Brand Representative, abyste se k 1. červnu mohli stát Brand Representative a získat zpět svou prodejní síť.

2. VÝHODY PROCESU RESTART

Když dokončíte proces Restart ve vyhrazeném časovém rámci, pak:

- se znovu stanete Brand Representative;
- získáte nárok na Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení);
- získáte zpět svou prodejní síť (jako byste neztratili status Brand Representative); a
- získáte 1 000 Flex bodů v prvním měsíci a 500 bodů ve druhém měsíci po dokončení Restartu.

3. DRUHÁ ZTRÁTA STATUSU

Pokud ztratíte status Brand Representative podruhé, nebudete mít právo na další možnost Restartu a trvale ztratíte svou prodejní síť (posune se o Generaci nahoru v prodejní síti vašeho Brand Representative nad vámi). I když pro vás však již není dostupná možnost Restartu, můžete kdykoli začít znovu svou Kvalifikaci a vybudovat si novou prodejní síť. Pokud se stanete novým Gold Partner nebo vyšším partnerem, budete mít opět nárok na použití Restartu pro získání nové prodejní sítě.

DODATEK D

POZICE ŘEDITELE ROZVOJE BLUE DIAMOND A PRESIDENTIAL DIRECTOR

Při budování a vedení svého Týmu máte možnost stát se Blue Diamond Director nebo Presidential Director. Následující graf ukazuje:

CO DĚLÁTE	CO ZÍSKÁTE	
Udržte si status Brand Representative, dosáhněte měsíčního Skupinového objemu prodeje 3 000 bodů a rozvíjejte Leadership Teamy	5% Leading Bonus (Bonus za vedení) Vypláci se měsíčně Týmová Hodnota objemu prodeje	
LEADERSHIP TEAMY	ODZNAKOVÝ TITUL	PLACENÉ GENERACE
⁶ Včetně 1 s $\geq$ 10 000+ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq$ 20 000+ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq$ 30 000 bodů Objemu prodeje Leadership Teamu	Blue Diamond Director	5% z vašich G1–G6 Odemkněte svůj BBP
⁶ Včetně 1 s $\geq$ 10 000+ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq$ 20 000+ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq$ 30 000+ bodů Objemu prodeje Leadership Teamu 1 s $\geq$ 40 000 bodů Objemu prodeje Leadership Teamu	Presidential Director	5% na váš G1–G6 Odemkněte svůj Presidential Director BBP

První měsíc, kdy jste placeni jako Blue Diamond Director, obdržíte pozici Business Builder (BBP) ve své G1 a první měsíc, kdy jste placeni jako Presidential Director, obdržíte pozici Presidential Director Business Builder (BBP Presidential Director) v G1 svého BBP (G2 svého původního Brand Affiliate účtu). V kterémkoli měsíci, kdy máte nárok na výplatu jako Blue Diamond Director, bude vaše BBP zaujímat Generaci v prodejní síti. V kterémkoli měsíci, kdy máte nárok na výplatu jako Presidential Director, bude váš BBP a BBP Presidential Director zaujímat Generaci (G1, resp. G2) v prodejní síti.

A. Automaticky vytvořené

Tituly BBP a BBP Presidential Director se automaticky vytváří během výpočtu Bonusu za měsíc, ve kterém jste splnili výše uvedená kritéria způsobilosti. Tituly BBP a BBP Presidential Director si udržíte, pokud neztratíte svůj status Brand Representative a případně nezahájíte proces Restart.

1. VZTAH MEZI TITULY BBP, BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR A VAŠÍM PŮVODNÍM ÚČTEM BRAND AFFILIATE

Pro účely vaší smlouvy Brand Affiliate jsou vaše tituly BBP a BBP Presidential Director považovány za součást vašeho účtu Brand Affiliate a nelze je prodat ani převést samostatně.

A. Leadership Teamy

Vaše tituly BBP a BBP Presidential Director nebudou považovány za Leadership Teamy k vašemu účtu Brand Affiliate. Brand Representative G1 pod vaším titulem BBP a Presidential Director BBP fungují jako Leadership Teamy a mohou být sloučeny, aby splňovaly níže uvedené požadavky na Odznakový titul.

Pro účely stanovení Objemu prodeje Leadership Teamu pro vás a další Brand Representatives nad vámi v daném měsíci zůstává váš titul BBP a BBP Presidential Director ve vaší G1, resp. G2 (pokud jste neztratili status Brand Representative).
Osobně registrovaný partnerský prodej
Oprávněný Objem prodeje přímým zákazníkům z vašeho původního účtu Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP se sečte a určí se procento vašeho Selling Bonus (Prodejní bonus) a Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení).

Objem prodeje přímým zákazníkům od vašich osobně registrovaných Brand Affiliates, na které odkazuje váš původní účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP, bude sečten a odpovídající čistá prodejní cena bude vyplacena ve výši kvalifikovaného procenta Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) určeného součtem Objemu prodeje přímým zákazníkům.

Nákupy uskutečněné přímými zákazníky vašim BBP a Presidential Director BBP se nezapočítávají do osobně registrovaných partnerských prodejů vašeho původního účtu Brand Affiliate.

Nákupy uskutečněné přímými zákazníky v rámci vašeho původního účtu Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP se budou počítat jako osobně registrované partnerské prodeje pro Brand Affiliate, který vás doporučil.

B. Skupinový objem prodeje

Vy, váš BBP a BBP Presidential Director budou mít každý své vlastní Skupiny. Pro účely udržení statusu Brand Representative a určení nároku na Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení) se Skupinový objem prodeje z původního účtu Brand Affiliate, BBP a BBP Presidential Director sčítá.

C. Bonusy BBP a Presidential Director BBP na základě Odznakového titulu Účtu Brand Affiliate a Statusu BBP Brand Representative

Za měsíc, kdy je váš původní účet Brand Affiliate kvalifikován k výplatě jako Blue Diamond Director nebo Presidential Director, budou bonusy na vašem BBP vypočítány, jako by se jednalo o Blue Diamond Director. Za každý měsíc, kdy váš původní účet Brand Affiliate nesplňuje všechny požadavky pro získání výplaty jako Blue Diamond Director, bude váš BBP sloučen s vaším původním účtem Brand Affiliate a jakákoli prodejní síť vašeho BBP se posune o jednu Generaci výše ve vaší prodejní síti a prodejních sítích Brand Representatives nad vámi za daný měsíc.

Presidential Director BBP

Za měsíc, kdy váš původní účet Brand Affiliate splňuje všechny požadavky pro získání nároku na výplatu bonusu jako Presidential Director, se bonusy na váš Presidential Director BBP vypočítají, jako by se jednalo o Blue Diamond Director. Za každý měsíc, kdy váš účet Brand Affiliate nesplňuje všechny požadavky pro získání výplaty jako Presidential Director, ale splňuje podmínky pro získání výplaty jako Blue Diamond Director, bude váš Presidential Director BBP sloučen s vaším BBP a jakákoli prodejní síť vašeho Presidential Director BBP se posune o jednu Generaci výše ve vaší prodejní síti a v prodejních sítích Brand Representatives nad vámi za daný měsíc.

Za každý měsíc, kdy se váš původní účet Brand Affiliate nekvalifikuje na výplatu jako Blue Diamond Director, se váš BBP a váš Presidential Director BBP spojí s vaším původním účtem Brand Affiliate a jakákoli prodejní síť vašeho BBP se posune o jednu Generaci výše a váš Presidential Director BBP se posune o dvě Generace výše ve vaší prodejní síti a v prodejních sítích Brand Representatives nad vámi.

Níže je ukázán způsob výpočtu Leading Bonus (Bonus za vedení) na vašem Účtu Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP. Předpokládáme, že váš původní účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP mají dohromady alespoň 3 000 bodů Skupinového objemu prodeje a mají nárok na získání 5% Leading Bonus (Bonus za vedení).

Blue Diamond Director

Váš původní účet Brand Affiliate a BBP mohou vydělávat 5% z příslušných G1 až G6. To znamená, že na G1 až G5 svého BBP můžete efektivně vydělat 10%.

Presidential Director

Váš původní účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP mohou vydělávat 5% z příslušných G1 až G6. To znamená, že můžete získat 10% z BBP na úrovni G1 až G5 a na úrovni G5 Presidential Director BBP a 15% z Presidential Director BBP na úrovni G1 až G4.

D. Pohyby mezi vaším účtem Brand Affiliate a tituly BBP a Presidential Director BBP

i. Leadership Teamy nelze přesunout z původního účtu Brand Affiliate na BBP nebo Presidential Director BBP s výjimkou níže uvedených případů.

ii. Automatický přesun Společností:

a. Leadership Teamy na vašem původním účtu Brand Affiliate

Abyste mohli být v daném provizním období vyplaceni jako Presidential Director, musíte mít minimálně šest Leadership Teamů, z toho jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu 10 000+ bodů, jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu 20 000+ bodů, jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu 30 000+ bodů a jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu 40 000+ bodů.

- Minimálně šest Leadership Teamů musí být přímo pod vaším původním účtem Brand Affiliate.
- Tři ze čtyř Leadership Teamů s Objemem prodeje 10 000+, 20 000+, 30 000+ a 40 000+ bodů musí být přímo pod vaším původním účtem Brand Affiliate. Čtvrtý účet může být buď pod vaším původním účtem Brand Affiliate, nebo pod vaším BBP.

b. Přesun na váš původní účet Brand Affiliate

Pokud na vašem původním účtu Brand Affiliate klesne počet Leadership Teamů pod šest, společnost automaticky přesune Leadership Teamy z vašeho BBP a Presidential Director BBP na váš původní účet Brand Affiliate, dokud na vašem původním účtu Brand Affiliate nebude alespoň šest Leadership Teamů. Tento přesun Leadership Teamů z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP na váš původní účet Brand Affiliate bude platit do doby, než bude nahrazen potřebný počet Leadership Teamů, jak je uvedeno níže.

Pokud váš původní účet Brand Affiliate nesplňuje podmínky pro výplatu jako Blue Diamond Director (tj. nemáte šest Leadership Teamů, z toho jeden Leadership Team s Objemem prodeje 10 000+ bodů, jeden Leadership Team s Objemem prodeje 20 000+ bodů a jeden Leadership Team s Objemem prodeje 30 000+ bodů), pak budou vyhodnoceny Leadership Teamy, které jsou na vašem BBP a Presidential Director BBP, a Leadership Team(y) s nejmenším Objem prodeje Leadership Teamu potřebným k zaplnění nedostatku Leadership Teamů na vašem původním účtu Brand Affiliate bude přesunut(y) na váš původní účet Brand Affiliate pro vyhodnocované provizní období.

Navíc, pokud vám mezi vaším původním účtem Brand Affiliate a vaším BBP chybí jeden ze čtyř Leadership Teamů s Objemem prodeje 10 000+, 20 000+, 30 000+ a 40 000+ bodů, pak budou vyhodnoceny všechny Leadership Teamy, které jsou na vašem Presidential Director BBP, a Leadership Team s nejmenším Objem prodeje Leadership Teamu, který je nutný k zaplnění nedostatku Leadership Teamů na vašem původním účtu Brand Affiliate nebo vašem BBP, bude přesunut na váš BBP pro vyhodnocované provizní období.

c. Přesun zpět na titul BBP nebo Presidential Director BBP

Pokud byl Leadership Team z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP automaticky přesunut z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP z důvodu, že na vašem původním účtu Brand Affiliate bylo méně než šest Leadership Teamů, můžete požádat o přesun těchto Leadership Teamů zpět do vašeho BBP nebo Presidential Director BBP po nahrazení požadovaných Leadership Teamů na vašem původním účtu Brand Affiliate. Vaše žádost musí být podána písemně vašemu Account Managerovi do šesti měsíců po měsíci automatického přesunu.

PŘÍKLAD: Pokud byl Leadership Team z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP automaticky přesunut na váš účet Brand Affiliate na začátku února na základě lednových prodejních výsledků, pak od února do července poběží šestiměsíční období. Pokud jste v srpnu (na základě červencových prodejních výsledků) (1) nenahradili požadovaný(é) Leadership Team(y) na svém původním účtu Brand Affiliate a (2) nepožádali o přesunutí Leadership Teamu(ů) zpět na svůj BBP nebo BBP Presidential Director, zůstane tento Leadership Team trvale na vašem původním účtu Brand Affiliate.

Pro stávající účty Blue Diamond a Presidential Director od spuštění tohoto Plánu si společnost Nu Skin za účelem hladkého převodu vyhrazuje právo upustit od těchto požadavků na BBP a Presidential BBP po příslušnou dobu.