

NU SKIN® -MYYNTIPALKKIO-OHJELMA

Lisätehoa voimaannuttavaan tulevaisuuteen

VOIMAANTULOPÄIVÄ 1. MAALISKUUTA 2025 – EUROOPPA JA AFRIKKA

SISÄLLYSLUETTELO

1 OHJELMAN YLEISKATSAUS	3
1.1 JOHDANTO	
1.2 OHJELMAAN OSALLISTUMINEN	
1.3 ASIAKKAAT	
1.4 BONUKSET	
2 OHJELMAN BONUKSET	6
2.1 SELLING BONUS JA RETAILING BONUS (PÄIVITTÄIN)	
2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (VIIKOITTAIN)	
2.3 BUILDING BONUS (KUUKAUSITTAIN)	
2.4 LEADING BONUS (KUUKAUSITTAIN)	
3 BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA	12
3.1 BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI PÄTEVÖITYMINEN	
3.2 BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA	
3.3 FLEX-PISTEET	
4 LISÄEHDOT	14
4.1 BONUKSET	
4.2 BRÄNDIKUMPPANITILIEN LAKKAUTTAMINEN	
4.3 MUUT MATERIAALIT JA KÄÄNNÖKSET	
4.4 POIKKEUKSET	
4.5 TERMINOLOGIA	
4.6 MUOKKAUSOIKEUS	
4.7 VAATIMUSTENMUKAISUUS	
4.8 VIIKOITTAISET JA KUUKAUSITTAISET JAKSOT	
SANASTO	18
LIITE A – PÄTEVÖITYMISTÄ KOSKEVAT LISÄTIEDOT	23
LIITE B – MUUTOKSET JA BONUSTEN TAKAISIN PERIMINEN	25
LIITE C – UUELLEENALOITUS	27
LIITE D – BLUE DIAMOND- JA PRESIDENTIAL DIRECTORIN BUSINESS BUILDER -TILIT	28

1 OHJELMAN YLEISKATSAUS

1.1 JOHDANTO

Nu Skin -myyntipalkkio-ohjelma ("tämä ohjelma") on suunniteltu palkitsemaan sinut Brand Affiliate -kumppanina seuraavista toimista:

tuotteidemme **myyminen** suorille asiakkaillesi

Brand Affiliate -toiminnan kasvattaminen, jotta Brand Affiliate -kumppanit jakavat tuotteitamme suorille asiakkailleen

Brand Affiliate- ja asiakasryhmäsi **rakentaminen ja kehittäminen**

Muiden Brand Representative -edustajien **johtaminen**, kun he rakentavat ja kehittävät omia ryhmiään.

Tässä myyntipalkkio-ohjelmassa määritellään ehdot myyntipalkkioille, joita voit saada tämän ohjelman kautta. Suosittelemme, että luet tämän ohjelman huolellisesti ja katsot käsitteiden määritelmät sanastosta.

Palkkioiden kerryttäminen Brand Affiliate -kumppanina vaatii huomattavan määrän aikaa, vaivaa ja sitoutumista. Menestys riippuu myös kyvyistäsi, taidoistasi ja tavastasi johtaa. Taloudellista menestystä ei voida taata, ja tulokset voivat vaihdella laajasti osallistujien välillä. Vuonna 2023 Euroopassa ja Afrikassa toimiville aktiivisille Brand Affiliate -kumppaneille maksettu keskimääräinen kuukausittainen myyntipalkkio oli 73 Yhdysvaltain dollaria. Keskimäärin noin 15,2 % Euroopan ja Afrikan aktiivisista Brand Affiliate -kumppaneista ansaitsi myyntipalkkion kuukauden aikana. Katso Nu Skin -myyntipalkkio-ohjelman kaikilla tasoilla maksettavien myyntipalkkioiden yhteenveto ja aktiivisten Brand Affiliate -kumppaneiden käsitteen määritelmä osoitteessa nuskin.com.

Sinun on oltava Brand Representative sekä täytettävä tietyt myyntivaatimukset ja muut vaatimukset saadaksesi Building Bonusta. Euroopassa ja Afrikassa kaikille Brand Representative -edustajille kuukausittain maksettu tyypillinen Building Bonus oli 222 Yhdysvaltain dollaria ja 405 Yhdysvaltain dollaria niille, joiden ryhmämyyntivolyymi oli yli 2 000 kuukaudessa. Noin 4,5 % Brand Affiliate -kumppaneista saavutti Building Bonuksen vuonna 2023.

Sinun on oltava Brand Representative sekä täytettävä tietyt myyntivaatimukset ja muut vaatimukset saadaksesi Leading Bonusta. Euroopassa ja Afrikassa kaikille Brand Representative -edustajille kuukausittain maksettu tyypillinen Leading Bonus oli 392 Yhdysvaltain dollaria ja 628 Yhdysvaltain dollaria niille, joiden ryhmämyyntivolyymi oli yli 3 000 kuukaudessa.

1.2 OHJELMAAN OSALLISTUMINEN

Voit osallistua ohjelmaan neljällä tavalla:

Brand Affiliate -kumppanina voit¹ (1) ostaa tuotteita jäsenhintaan jälleenmyyntiä tai henkilökohtaista kulutusta varten, (2) rekisteröidä asiakkaita, jotka ostavat tuotteita suoraan Nu Skiniltä, (3) rekisteröidä tuotteita myyviä Brand Affiliate -kumppaneita ja (4) pätevoityä halutessasi Brand Representative -edustajaksi. **Pysyäksesi Brand**

¹ Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 17.

Affiliate -kumppanina suorien asiakkaiden myyntivolyymisi on oltava 50 edeltävältä

kuudelta kuukaudelta. Muuten menetät asemasi Brand Affiliate -kumppanina.

Yksittäiset brändikumppanitilit muunnetaan jäseniksi ja liiketoimintayksiköiden brändikumppanitilit lopetetaan. Se tarkoittaa, että myyntiverkostosi siirtyy suoraan yläpuolellasi olevalle Brand Affiliate -kumppanille. Liiketoimintayksikön lopetettavan brändikumppanitilin osallistujat voivat säilyttää mahdollisuuden ostaa tuotteita jäsenhintaan luomalla uuden jäsentilin. Jos haluat liittyä uudelleen Brand Affiliate -kumppaniksi, voit rekisteröityä uudelleen ja lähettää uuden brändikumppanin sopimuksen.

Brand Affiliate -kumppanina saat enemmän etuja, kun etenet seuraaville tasoille:

Brand Representative -edustajat ovat Brand Affiliate -kumppaneita, jotka ovat pätevöityneet Brand Representative -edustajiksi ja jotka eivät ole menettäneet Brand Representative -asemaansa.

Brändikumppanit ovat Brand Representative -edustajia, jotka ovat kehittäneet 1–3 johtotiimiä ja johtavat niitä saavuttaen vaaditun johtotiimin myyntivolyymin.

Brand Directorit ovat Brand Representative -edustajia, jotka ovat kehittäneet vähintään neljää johtotiimiä ja johtavat niitä saavuttaen vaaditun johtotiimin -myyntivolyymin.

Voit aloittaa Brand Representative -edustajaksi pätevöitymisen, kun liityt Nu Skinin Brand Affiliate -kumppanina tai milloin tahansa sen jälkeen.

1.3 ASIAKKAAT

Asiakkaat eivät osallistu tähän ohjelmaan, eivätkä he voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita tai Brand Affiliate -kumppaneita. Asiakstyyppejä on kolme:

Rekisteröimättömät asiakkaat ostavat tuotteita suoraan Brand Affiliate -kumppanilta hintaan, jonka Brand Affiliate tarjoaa.²

Asiakkaat ostavat tuotteita suoraan Nu Skinin järjestelmien kautta ja julkaistuun vähittäismyyntihintaan Nu Skinin mahdollisesti tarjoamat tai välittämät alennukset huomioon ottaen.

Jäsenet rekisteröityvät ostamaan Nu Skin -tuotteita jäsenhintaan.

Jos asiakkaat tai jäsenet eivät ole tehneet ostoksia 24 kuukauden aikana, heidän asiakastilinsä poistetaan käytöstä ja heidän on rekisteröitävä uusi tili voidakseen tehdä ostoksia uudelleen.

² Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 17.

1.4 BONUKSET

Voit saada seuraavia bonuksia osallistumistasosi mukaan:

TAULUKKO 1.A

	BRAND AFFILIATE - KUMPPANIT	BRAND REPRESENTATIVE - EDUSTAJAT	BRAND PARTNERIT JA DIRECTORIT
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

2 OHJELMAN BONUKSET

2.1 SELLING BONUS JA RETAILING BONUS (PÄIVITTÄIN)

A. Selling Bonuksen kuvaus

Ansaitset Selling Bonuksen, kun suorat asiakkaasi ostavat siihen oikeuttavia tuotteita Nu Skinin järjestelmien kautta. Bonus on 4–20 % tuotteen nettomyyntihinnasta suorien asiakkaidesi kuukausittaisen kokonaismyyntivolyymin mukaan.

Seuraavat keskeiset käsitteet on syytä ymmärtää:

Nettomyyntihinta: Tuotteista maksettu hinta, johon ei sisälly vähittäismyyntikate, verot ja toimitus.

Myyntivolyymi: Kullekin tuotteelle määritetty ei-rahallinen arvo, jota käytetään tuotemyynnin määrälliseen laskemiseen ja joka kootaan yhteen, jotta voidaan mitata kelpoisuutta erilaisiin suoritusvertailuarvoihin ja määrittää bonusprosentti.

Suora asiakas: Jäsen tai asiakas, jolle Brand Affiliate myy tuotteita suoraan Nu Skinin järjestelmien kautta, sekä asiakkaat, jotka ostavat tuotteita suoraan Brand Affiliate -kumppanilta siihen oikeuttavien dropshipping- eli suoratoimitustilausten kautta, jos ne ovat saatavilla. Jäsen on hänet rekisteröineen Brand Affiliate -kumppanin suora asiakas. Jos rekisteröivä Brand Affiliate menettää Brand Affiliate -kumppanin asemansa, kaikista kyseisen Brand Affiliate -kumppanin aiemmin rekisteröimistä jäsenistä tulee seuraavana ylempänä olevan Brand Affiliate -kumppanin suoria asiakkaita. Kun asiakas ostaa tuotteita Nu Skinin järjestelmien kautta, tuotteen myynyt Brand Affiliate saa palkkion kyseisestä mynnistä. Brand Affiliate -kumppania ei pidetä suorana asiakkaana.

Nu Skinin järjestelmät: Mikä tahansa Nu Skinin digitaaliseen ekosysteemiin kuuluva prosessi, sovellus tai muu digitaalinen ominaisuus, jonka Nu Skin on määrittänyt Nu Skinin tuotteiden ostamiseen tai myyntiin, mukaan lukien Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool tai mikä tahansa muu Nu Skinin mahdollistama alusta.

Suorien asiakkaiden myyntivolyymi (DC-SV): Kaikkien suorien asiakkaidesi tekemien ostojen tuotemyyntivolyymien summa.

B. Selling Bonuksen laskeminen

- i. **Mitä teet:** Myyt tuotteita suorille asiakkaillesi.
- ii. **Mitä saat:** Ansaitset 4–20 % nettomyyntihinnasta suorien asiakkaiden myyntivolyymien osalta. Selling Bonus -prosenttisi määräytyy kuluvan kuukauden suorien asiakkaidesi myyntivolyymien mukaan. Selling Bonuksesi on 20 % taulukon 2.A mukaisesti:

TAULUKKO 2.A

MITÄ TEET	MITÄ SAAT
Myyt tuotteita suorille asiakkaillesi	4–20 %:n Selling Bonus Maksetaan suorille asiakkaillesi tapahtuvan kuukausittaisen kokonaistuotemyynnin nettomyyntihinnasta
0–499 DC-SV	4 %
500–2 499 DC-SV	8 %
2 500 – 9 999 DC-SV	12 %
Yli 10 000 DC-SV	20 %

C. Retailing Bonuksen kuvaus

Retailing Bonus palkitsee sinut asiakkaidesi tekemistä tuoteostoista. Kun myyt Nu Skinin järjestelmien kautta tuotteita asiakkaille yli jäsenhinnan, ansaitset Selling Bonuksen lisäksi Retailing Bonuksen.

D. Retailing Bonuksen laskeminen

- i. **Mitä teet:** Myyt tuotteita asiakkaillesi yli jäsenhinnan.
- ii. **Mitä saat:** Retailing Bonuksesi on (1) suoraan Nu Skiniltä tuotteita ostavien asiakkaidesi mahdollisten alennusten jälkeen maksaman hinnan (lukuun ottamatta toimituskuluja, veroja ja muita kampanja-alennuksia tai henkilökohtaisia alennuksia) ja (2) jäsenhinnan erotus.

E. Päivittäinen laskelma

Laskemme joka päivä Retailing Bonukset ja 4 %:n Selling Bonuksen tuotemyynnistäsi ja kirjaamme ne Nu Skin -bonustilillesi. Jos olet oikeutettu lisäksi Selling Bonus -prosenttiosuuksiin, ne lasketaan ja kirjataan Nu Skin -bonustilillesi jokaisen määritellyn viikoittaisen jakson lopussa. Kaikki odottavat maksut maksetaan käyttämällesi rahoituslaitokselle jokaisen viikoittaisen komissiolaskelman valmistuttua (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti), ellet ole nimenomaisesti valinnut, että sinulle maksetaan kuukausittainen Retailing Bonus ja Selling Bonus, jolloin ne maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta bonuksen maksusta ja saada maksun vain kerran kuukaudessa, kirjaudu Nu Skin -bonustilillesi ja muuta asetuksia Komissiot-välilehdellä.

F. Osallistumisehdot

Vain hyvässä asemassa olevat Brand Affiliate -kumppanit ovat oikeutettuja saamaan Selling tai Retailing Bonuksia.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (VIIKOITTAIN)

A. Affiliate Referring Bonuksen kuvaus

Voit ansaita Affiliate Referring Bonuksen, joka on 4–24 % henkilökohtaisesti rekisteröidystä Affiliate-myyntistäsi, kun kasvatat suorien asiakkaiden myyntivolyymiäsi ja autat Brand Affiliate -kumppaneitasi kehittämään suorien asiakkaiden myyntivolyymiään.

Seuraava keskeinen käsite on syytä ymmärtää:

Henkilökohtaisesti rekisteröity Affiliate-myynti: Henkilökohtaisesti rekisteröimiesi Brand Affiliate -kumppanien toteuttama tuotemyynti, joka lasketaan heidän suorille asiakkailleen myymiensä tuotteiden nettomyyntihinnan summana.

B. Affiliate Referring Bonuksen laskeminen

- i. **Mitä teet:** Suorien asiakkaiden myyntivolyymien on oltava vähintään 250 joka kuukausi. Lisäksi sinun on autettava henkilökohtaisesti rekisteröimiäsi Brand Affiliate -kumppaneita kehittämään omien suorien asiakkaidensa myyntivolyymiä.
- ii. **Mitä saat:** Voit ansaita 4–24 % henkilökohtaisesti rekisteröidystä Affiliate-myyntistä. Kun kasvatat omaa kuukausittaista suorien asiakkaiden myyntivolyymiäsi, ansaitset suuremman prosenttiosuuden henkilökohtaisesti rekisteröidystä Affiliate-myyntistä, kuten taulukossa 2.B esitetään:

TAULUKKO 2.B

MITÄ TEET	MITÄ SAAT
Myyt tuotteita suorille asiakkaillesi	4–24 %:n Affiliate Referring Bonus Maksetaan henkilökohtaisesti rekisteröidystä Affiliate-myyntistäsi
250–499 DC-SV	4 %
500–2 499 DC-SV	12 %
2 500 – 9 999 DC-SV	16 %
Yli 10 000 DC-SV	24 %

C. Viikoittaisten maksujen laskeminen

Ansaitset Affiliate Referring Bonuksen kaikesta henkilökohtaisesti rekisteröidystä uudesta Affiliate-myyntistä, joka on toteutettu kunkin viikoittaisen jakson loppuun mennessä. Myöhemmin saamasi Affiliate Referring Bonus -lisäprosenttiosuudet lasketaan ja lisätään Nu Skin -bonustilillesi jokaiselta päättyvältä viikoittaiselta jaksolta, jonka aikana lisäprosentit on ansaittu. Affiliate Referring Bonuksesi kirjataan yleensä Nu Skin -bonustilillesi yhden arkipäivän kuluessa viikoittaisen jakson päättymisestä. Se siirretään käyttämällesi rahoituslaitokselle (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti) automaattisesti, ellei ole nimenomaisesti valinnut kuukausittain maksettavaa Affiliate Referring Bonusta, jolloin se maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta bonuksen maksusta ja saada maksun vain kerran kuukaudessa, kirjaudu Nu Skin -bonustilillesi ja muuta asetuksia Komissiot-välilehdellä.

D. Osallistumisehdot

Vain Brand Affiliate -kumppanit ovat oikeutettuja saamaan Affiliate Referring Bonuksen. Affiliate Referring Bonuksia ei makseta Brand Affiliate -kumppanin ostoista. Oikeus Affiliate Referring Bonukseen ei riipu Brand Affiliate -tasosta. Jos henkilökohtaisesti rekisteröimästäsi Brand Affiliate -kumppanista tulee Brand Representative, hänen suorien asiakkaidensa myyntivolyymi sisällytetään edelleen henkilökohtaisesti rekisteröidyn Affiliate-myyntisi laskelmaan.

2.3 BUILDING BONUS (KUUKAUSITTAIN)

A. Kuvaus

Kun pätevädyt Brand Representative -edustajaksi (ks. kohta 3), voit ansaita Selling Bonuksen, Retail Bonuksen ja Affiliate Referring Bonuksen lisäksi myös Building Bonuksen, joka on 5–10 % komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ryhmääsi kuuluvien asiakkaiden ja Brand Affiliate -kumppanien tekemistä tuoteostosta. Building Bonus palkitsee sinut kuukausittain siitä, että kasvatat ryhmäsi myyntiä, tarjoat asiakaspalvelua ryhmällesi ja avustat muita Brand Affiliate -kumppaneita markkinoimaan tuotteita asiakkailleen.

Seuraavat keskeiset käsitteet on syytä ymmärtää:

Komissioon oikeuttava myyntiarvo (CSV): Kullekin tuotteelle määritetty valuutta-arvo, jota käytetään Building ja Leading Bonusten laskemiseen.

Ryhmä: Ryhmäsi sisältää (1) sinut, (2) kaikki jäsenesi, asiakkaasi ja Brand Affiliate -kumppanisi sekä (3) kaikki Brand Affiliate -kumppaniesi jäsenet, asiakkaat ja Brand Affiliate -kumppanit ja niin edelleen. Ryhmäsi sisältää Brand Representative -edustajiksi

pätevöitymässä olevien Brand Affiliate -kumppaniasi ryhmät. Kun Brand Affiliate -kumppaniasi pätevöityvät Brand Representative -edustajiksi, he poistuvat ryhmästäsi, ja heistä (sekä heidän ryhmistään) tulee osa tiimiäsi.

Ryhmämyyntivolyyymi (GSV): Ryhmäsi kaikkien tuoteostojen myyntivolyymin summa.

B. Building Bonuksen laskeminen

- i. **Mitä teet:** Kuukausittaisen ryhmämyyntivolyyminsi Brand Representative -edustajana on oltava vähintään 2 000 (mukaan lukien omien suorien asiakkaiden myyntivolyyymi 250), jonka saavutat myymällä tuotteita asiakkaillesi ja auttamalla Brand Affiliate -kumppaneitasi toimimaan samoin.
- ii. **Mitä saat:** Building Bonus on prosenttiosuus ryhmämyyntivolyyminsi komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, joka on 5–10 % ryhmämyyntivolyymin perusteella taulukon 2.C mukaisesti:

TAULUKKO 2.C

MITÄ TEET	MITÄ SAAT
Pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi ja kasvatat ryhmämyyntivolyyminsi kokonaismäärää, johon täytyy sisältyä omien suorien asiakkaidesi myyntivolyyymi 250.	5–10 %:n Building Bonus Maksetaan kuukausittain ryhmän komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta
2 000 – 2 999 GSV	5 %
Yli 3 000 GSV	10 %

C. Kuukausittaiset maksut

Laskemme Building Bonuksesi jokaisen kuukauden päätyttyä. Building Bonus kirjataan yleensä Nu Skin -bonustilillesi kunkin kuukauden ensimmäisellä viikolla, ja siirto käynnistetään käyttämällesi rahoituslaitokselle automaattisesti (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti).

D. Osallistumisehdot

Vain hyvässä asemassa olevat Brand Representative -edustajat ovat oikeutettuja saamaan Building Bonusta. Jos käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman säilyttämiseen tai jos menetät Brand Representative -asemasi, et ole oikeutettu Building Bonukseen kyseisessä kuussa. Katso kohdat 3.2 ja 3.3.

2.4 LEADING BONUS (KUUKAUSITTAIN)

A. Kuvaus

Kun pätevöidyt Brand Partneriksi tai Brand Directoriksi, voit ansaita Selling, Retailing, Affiliate Referring ja Building Bonusten lisäksi Leading Bonuksen, joka on 5 % tiimisi myyntivolyymin tuottamasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta. Leading Bonus perustuu myyntivolyymiin. Se maksetaan osittain siitä, että autat Brand Affiliate -kumppaneitasi pätevöitymään Brand Representative -edustajiksi ja että suoraan motivoit, ohjaat ja koulutat tiimissäsi johtamiasi Brand Representative -edustajia, joita kutsutaan G1 Brand Representative -edustajiksi (eli johtotiimiesi päälliköiksi). Kun G1 Brand Representative -edustajasi kehittyvät Brand Partnereiksi ja Brand Directoreiksi, roolisi muuttuu ja alat johtaa tiimiä, johon kuuluu muiden sukupolvien (esim. G2, G3 jne.) Brand Representative -edustajia, jotka pyrkivät kehittämään omia ryhmiään ja lisäämään

tuotemyyntiä. Leading Bonus palkitsee sinut kuukausittain siitä, että kehität myyntiä tiimissäsi, tarjoat asiakaspalvelua tiimillesi ja avustat muita Brand Affiliate -kumppaneita markkinoimaan tuotteita asiakkailleen.

Seuraavat keskeiset käsitteet on syytä ymmärtää:

Tiimi: Tiimisi sisältää kaikki Brand Representative -sukupolvet ja niiden ryhmät, jotka määräytyvät tasosi mukaan (ks. taulukko 2.D). Tiimisi ei sisällä sinua eikä ryhmääsi.

Taso: Tasot saavutetaan Brand Representative -edustajana johtotiimien ja niiden myyntivolyymien perusteella. Tasosi ratkaisee, kuinka monesta sukupolvesta voit ansaita Leading Bonusta.

Johtotiimi: Johtotiimisi sisältävät G1–G6 Brand Representative -edustajat alkaen kustakin G1 Brand Representative -edustajasta. Jokainen johtotiimisi on erillinen, ja niitä johtavat vastaavasti yksittäiset G1 Brand Representative -edustajasi.

Johtotiimin myyntivolyymi (LTSV): Tietyn johtotiimin kaikkien myyntivolyymien summa.

B. Leading Bonuksen laskeminen

- i. **Mitä teet:** Pätevöidyt Brand Partneriksi tai Brand Directoriksi ja säilytät Brand Representative -edustajan aseman. Saavuttamasi ryhmämyyntivolyymien on oltava vähintään 3 000 kuukaudessa.
- ii. **Mitä saat:** Mahdollisuus ansaita 5 % komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta tiimisi kokonaismyyntivolyymien osalta. Taulukossa 2.D esitetään tason edellytykset ja sukupolvet, joiden perusteella kullekin tasolle voidaan maksaa Leading Bonusta:

TAULUKKO 2.D

MITÄ TEET	MITÄ SAAT	
Säilytät Brand Representative -aseman, saavutat ryhmämyyntivolyymien 3 000 joka kuukausi ja kehität johtotiimejä	5 %:n Leading Bonus Maksetaan kuukausittain tiimisi komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta	
JOHTOTIIMIT	TASO	MAKSUT SUKUPOLVIEN MUKAAN
1	Gold Partner	5 % sukupolvesta G1
2	Lapis Partner	5 % sukupolvista G1–G2
3 Sisältäen tiimin, jonka LTSV on $\geq 5\,000$	Ruby Partner	5 % sukupolvista G1–G3*
4 Sisältäen tiimin, jonka LTSV on $\geq 10\,000$	Emerald Director	5 % sukupolvista G1–G4*
5 Sisältäen tiimin, jonka LTSV on $\geq 10\,000$ LTSV, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 20\,000$	Diamond Director	5 % sukupolvista G1–G5*
6 Sisältäen tiimin, jonka LTSV on $\geq 10\,000$ LTSV, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 20\,000$, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 30\,000$	Blue Diamond Director**	5 % sukupolvista G1–G6*

* Consulte las Normas y procedimientos de Nu Skin para conocer los requisitos de participación.

** Blue Diamond Directoreilla ja Presidential Directoreilla saattaa olla oikeus Business Builder -tiliin ja vastaavasti Presidential Directorin Business Builder -tiliin. Katso liite D.

C. Kuukausittaiset maksut

Laskemme Leading Bonuksesi jokaisen kuukauden päätyttyä. Leading Bonus kirjataan yleensä Nu Skin -bonustilillesi kunkin kuukauden ensimmäisellä viikolla, ja siirto käynnistetään käyttämällesi rahoituslaitokselle automaattisesti (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti).

D. Osallistumisehdot

Ainoastaan Brand Representative -asemansa säilyttävät voivat ansaita Leading Bonuksen. Jos käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman säilyttämiseen tai jos menetät Brand Representative -asemasi, et ole oikeutettu Leading Bonukseen kyseisessä kuussa. **Katso** kohdat 3.2 ja 3.3.

3 BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA

3.1 BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI PÄTEVÖITYMINEN

A. Brand Representativen pätevyöitymisvaatimukset

Jotta voit pätevyöityä Brand Representative -edustajaksi, sinun on toimitettava aiesopimus ja saavutettava ryhmämyyntivolyyymi 2 000 (mukaan lukien omien suorien asiakkaidesi myyntivolyyymi 500) Brand Representative -pätevyöitymisjakson aikana. Voit pätevyöityä Brand Representative -edustajaksi niin nopeasti kuin haluat (esimerkiksi viikossa tai kahdessa kuukaudessa). Jos päätät kuitenkin pätevyöityä kahden kuukauden kuluessa, ryhmämyyntivolyyymisi on oltava vähintään 1 000 (mukaan lukien omien suorien asiakkaidesi myyntivolyyymi 250) joka kuukausi.

Saat aiesopimuslomakkeen kirjautumalla nuskin.com-tilillesi.

B. Brand Representative -pätevyöitymisjakso

Brand Representativen pätevyöitymisjakso alkaa kuukaudesta, jonka aikana toimitat aiesopimuksen. Sinulla on aikaa pätevyöityä Brand Representative -edustajaksi seuraavan kuukauden loppuun asti.

ESIMERKKI: Jos toimitat aiesopimuksen Brand Representative -edustajaksi pätevyöitymistä varten 25. helmikuuta, Brand Representative -pätevyöitymisjakso alkaa helmikuussa. Brand Representative -pätevyöitymisjaksosi päättyy aikaisempaan seuraavista päivistä:

- i. Päivänä, jolloin sinusta tulee Brand Representative, kun olet täyttänyt Brand Representative -pätevyöitymisvaatimukset (ks. kohta 3.1A).
- ii. Brand Representative -pätevyöitymisjakson ensimmäisen kuukauden lopussa, jos et täytä Brand Representative -pätevyöitymisjakson ensimmäisen kuukauden vaadittua vähimmäismyyntivolyyymiä (ryhmämyyntivolyyymien on oltava 1 000, mukaan lukien omien suorien asiakkaidesi myyntivolyyymi 250). Jos vähimmäisvaatimukset eivät täyty edellä mainitussa esimerkissä helmikuussa, Brand Representative -pätevyöitymisjakso päättyy helmikuun viimeisenä päivänä. TAI
- iii. Toisen kalenterikuukauden lopussa sen jälkeen, kun olet toimittanut aiesopimuksen, etkä täytä Brand Representative -pätevyöitymisvaatimuksia kyseisen toisen kuukauden aikana. Jos vähimmäisvaatimukset täyttyvät edellä mainitussa esimerkissä helmikuussa mutta eivät maaliskuussa, Brand Representative -pätevyöitymisjakso päättyy maaliskuun viimeisenä päivänä.

C. Brand Representativen pätevyöitymisvaatimusten täyttyminen ja eteneminen

Kun täytät Brand Representativen pätevyöitymisvaatimukset, sinusta tulee Brand Representative seuraavan viikoittaisen jakson ensimmäisenä päivänä (kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivänä tai seuraavan kuukauden 1. päivänä) ja olet sen jälkeen oikeutettu ansaitsemaan Building Bonuksen uudesta toteutuneesta ryhmämyyntivolyyymista. Katso taulukko 2.C. Voit myös alkaa ansaita Leading Bonusta kaikesta tiimisi toteuttamien ostojen siihen oikeuttavasta myyntivolyyymista siitä päivästä alkaen, kun etenit Brand Representative -edustajaksi.

Kun ryhmäsi Brand Affiliate -kumppanit etenevät Brand Representative -edustajiksi, tämä voi vaikuttaa tiimiisi ja sen jälkeiseen etenemiseen seuraavasti:

- i. Jos joku ryhmästäsi on myös pätevyitysmässä Brand Representative -edustajaksi, hänestä tulee osa tiimiäsi vain, jos (1) toteutat ensimmäisen Brand Representative -pätevyitysmiskuukautesi samassa kuussa tai aiemmin kuin kuukautena, jolloin hän täyttää Brand Representative -pätevyitymisvaatimukset, ja (2) pätevyidyt Brand Representative -edustajaksi Brand Representative -pätevyitymisjaksosi aikana. Katso liite A.
- ii. Jos ryhmäsi Brand Affiliate pätevyityy Brand Representative -edustajaksi ennen edellä mainittuja aikarajoja, hänet sijoitetaan sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representativen tiimiin etkä ansaitse Building tai Leading Bonuksia hänen myyntitoiminnastaan. Saatat kuitenkin ansaita edelleen Affiliate Referring Bonuksia hänen myyntitoiminnastaan. Katso liite A.

D. Brand Representative -pätevyitymisvaatimusten täyttämättä jättäminen

Jos et täytä Brand Representative -pätevyitymisvaatimuksia Brand Representative -pätevyitymisjakson aikana, Brand Representative -edustajaksi pätevyityminen päättyy. Jos haluat yrittää pätevyitä uudelleen Brand Representative -edustajaksi, sinun on toimitettava uusi aiesopimus ja aloitettava Brand Representative -pätevyityminen uudelleen.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA

A. Brand Representative -aseman säilyttäminen tai menettäminen

Säilyttämisvaatimukset tulevat voimaan ensimmäisenä täytenä kuukautena Brand Representative -pätevyitymisvaatimusten täyttymisen jälkeen. Katso liite A. Brand Representative -aseman säilyttäminen perustuu kuukausittaiseen myyntitulokseesi.

- i. Ryhmämyyntivolyyymi on oltava vähintään 2 000 (mukaan lukien omien suorien asiakkaiden myyntivolyyymi 250) kuukaudessa, jotta säilytät Brand Representative -asemasi kyseisenä kuukautena. Jos ryhmämyyntivolyyymi on 2 000 kuukaudessa, mutta et saavuta suorien asiakkaiden myyntivolyyymiä 250, et säilytä Brand Representative -asemaa kyseisenä kuukautena ja aloitat seuraavan kuukauden ilman Brand Representative -asemaa.
- ii. Jos ryhmämyyntivolyyymi ei ole 2 000 kuukaudessa, mutta se on kuitenkin vähintään 500 (mukaan lukien omien suorien asiakkaiden myyntivolyyymi 250) ja sinulla on riittävästi Flex-pisteitä (kuvattu jäljempänä kohdassa 3.3) puuttuvan ryhmämyyntivolyymin erotuksen korvaamiseksi (esim. ryhmämyyntivolyyymi 500 ja Flex-pisteitä 1 500), Flex-pisteitä käytetään Brand Representative -asemasi säilyttämiseen kyseisenä kuukautena. **Flex-pisteillä ei voi kattaa vaadittua suorien asiakkaiden myyntivolyyymiä 250.** Kun Flex-pisteitä käytetään Brand Representative -aseman ylläpitämiseen, et ole oikeutettu ansaitsemaan Building tai Leading Bonuksia kyseisenä kuukautena.
- iii. Jos et täytä säilyttämistä koskevia vaatimuksia, menetät Brand Representative -aseman ja sinusta tulee Brand Affiliate seuraavan kuukauden ensimmäisestä päivästä alkaen. Jos menetät Brand Representative -asemasi, et ole oikeutettu ansaitsemaan Building tai Leading Bonuksia ja menetät myyntiverkostosi, joka siirtyy yhden sukupolven ylöspäin ja tulee osaksi yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoja. Voit saada myyntiverkostosi takaisin uudelleenaloituksen avulla. Katso liite C.

Et saa säilyttää asemaasi tai tasoasi luomalla vääriä tilejä, ostamalla lisätuotteita tai käyttämällä mitään muita manipulointikeinoja, jotka rikkovat tämän ohjelman tai Nu Skinin käytäntöjen ja menettelytapojen henkeä ja tarkoitusta.

3.3 FLEX-PISTEET

A. Kuvaus

Flex-pisteet ovat ryhmämyyntivolyymin korvaavia pisteitä, joita käytetään Brand Representative -aseman säilyttämiseen, jos ryhmämyyntivolyyminsi ei ole vähintään 2 000 kuukaudessa. Flex-pisteillä ei voi kattaa vaadittua suorien asiakkaiden myyntivolyyymiä 250, ja kuukaudessa voi käyttää enintään 1 500 Flex-pistettä. Flex-pisteet eivät kerrytä myyntivolyyymiä eivätkä komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa, eikä niistä makseta bonusta. Flex-pisteillä ei ole rahallista arvoa, eikä niitä voi koskaan vaihtaa rahaksi. Flex-pisteet eivät vanhene, eikä kertyneiden Flex-pisteiden määrää ole rajoitettu. Kaikki kertyneet Flex-pisteet kuitenkin menetetään, jos menetät Brand Representative -asemasi. Kun Flex-pisteitä käytetään Brand Representative -aseman ylläpitämiseen, et ole oikeutettu ansaitsemaan Building tai Leading Bonuksia kyseisenä kuukautena.

B. Flex-pisteiden myöntäminen

Saat Flex-pisteitä uutena Brand Representative -edustajana ja jokaisena seuraavana vuotena Brand Representative -edustajaksi etenemisen vuosipäivän kuukautena. Kolmen ensimmäisen täyden kuukauden aikana uutena Brand Representative -edustajana saat ensimmäisenä kuukautena 1 500 Flex-pistettä, toisena kuukautena 1 000 ja kolmantena kuukautena 500, eli yhteensä 3 000 Flex-pistettä. Jokaisena seuraavana vuotena saat lisäksi 1 500 Flex-pistettä Brand Representative -edustajaksi etenemisen vuosipäivän kuukautena. Flex-pisteesi näkyvät nuskin.com-tililläsi.

Jos menetät Brand Representative -asemasi ja pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi uudelleen (mukaan lukien uudelleenaloituksen kautta), saat 1 000 Flex-pistettä ensimmäisenä täytenä kuukautena ja 500 Flex-pistettä toisena kuukautena Brand Representative -edustajaksi etenemisen päivämäärän jälkeen.

4 LISÄEHDOT

4.1 BONUKSET

A. Bonuskelpoisuus

Jotta olet oikeutettu bonuksiin (lukuun ottamatta Retailing Bonuksia), sinulla on oltava tuotemyyntiä viidelle eri suoralle asiakkaalle tai rekisteröimättömälle asiakkaalle joka kuukausi³. Mikäli et onnistu täyttämään tätä vaatimusta, sinun on ilmoitettava asiasta yhtiölle välittömästi. Yhtiö tekee myös satunnaisia kyselyitä Brand Affiliate -kumppaneiden keskuudessa varmistaakseen tämän vaatimuksen täyttymisen.

B. Bonuslaskennat

Bonukset lasketaan päivittäin, viikoittain ja kuukausittain Nu Skinin määrittämän aikataulun mukaan. Lisäksi ne rekisteröidään Nu Skin -bonustilillesi.

Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 17.

C. Bonukset ja valuutanvaihtokurssit

Kun bonuksia lasketaan, eri markkinoiden tuotemyynneistä saatavat komissioon oikeuttavat myyntiarvot ja nettomyyntihinnat vaihdetaan oman maasi valuuttaan käyttäen edellisen kuukauden keskimääräistä päivittäistä vaihtokurssia.

ESIMERKKI: Määritettäessä perusmäärää bonustesi laskemiseen maaliskuun myynnistä yhtiö käyttää helmikuun keskimääräistä päivittäistä valuuttakurssia.

D. Kotimarkkinaversio

Tätä ohjelman versiota sovelletaan ainoastaan Brand Affiliate -kumppaneihin, joilla on Euroopan ja Afrikan markkinoiden Brand Affiliate -tunnus. Ohjelma tarjoaa mahdollisuuden saada bonuksia myynnistä kaikilla maailmanlaajuisilla markkinoillamme, ellei osallistuminen ulkomailla ole rajoitettua (saat markkinakohtaiset tiedot ottamalla yhteyttä Account Manageriisi). Jos sinulla on Euroopan ja Afrikan alueen Brand Affiliate -tunnus, bonuskelpoisuutesi ja virstanpylväisiisi sovelletaan ohjelman tämän version ehtoja, vaikka ryhmäsi tai tiimisi jäsenillä olisi Brand Affiliate -tunnus muilta markkinoilta.

ESIMERKKI: Jos olet Brand Representative ja sinulla on Euroopan ja Afrikan Brand Affiliate -tunnus ja rekisteröit Australiassa jäsenen, joka ostaa tuotteita Australian nuskin.com-sivuston kautta, ja jos kyseinen henkilö (a) rekisteröityy suorana asiakkaanasi ja (b) kuuluu ryhmääsi ostaessaan tuotteita Australian markkinoilla, kyseisillä tuoteostoksilla on Australian markkinoilla kyseisille tuotteille asetettu myyntivolyymi, komissioon oikeuttava myyntiarvo ja nettomyyntihinta. Australian komissioon oikeuttava myyntiarvo ja nettomyyntihinta vaihdetaan myyntihetkellä asuinmaasi markkinoiden paikalliseksi valuutaksi. Voit saada paikalliselta markkina-alueelta tietoa kyseisten markkinoiden myyntivolyymistä, komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, hinnoittelusta ja muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista.

Tätä ohjelmaa ei sovelleta Manner-Kiinan, Vietnamin tai Intian liiketoimintoihin, jotka toimivat eri liiketoimintamallien mukaisesti.

E. Sinulle maksettujen bonusten takaisin periminen

Yhtiöllä on oikeus periä takaisin sinulle maksetut bonukset toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa julkaistulla tavalla, mukaan lukien bonukset, jotka on maksettu tuotteista, jotka on myöhemmin palautettu. Takaisinperinnän ajankohta ja menetelmä vaihtelevat bonuksen ja sen mukaan, milloin tuotteet on palautettu. Katso liite B. Yhteenveto palautuskäytännöstämme on osoitteessa nuskin.com.

F. Brand Representative -edustajaksi eteneminen ja muut tasomuutokset

Brand Representative -edustajaksi voi edetä viikoittain. Muut tasomuutokset tapahtuvat vain kuukausittaisen bonuslaskennan yhteydessä, ja ne näkyvät brändikumppanitililläsi viimeistään seuraavan kuukauden 5. päivänä. Katso liite A.

G. Tuotekampanjat ja hinnoittelu

Saatamme muuttaa julkaistua vähittäismyyntihintaa, myyntivolyymiä, komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa ja jäsenhintaa. Katso markkinoiden tuotehinnoittelua ja kampanjoita koskevat ilmoitukset koskien mahdollisia alennuksia ja niiden vaikutuksia hinnoitteluun, bonuksiin, myyntivolyymiin, komissioon oikeuttavaan myyntiarvoon ja muihin myyntipalkkioihin liittyviin tietoihin kunkin tuotteen osalta.

H. Muut myyntipalkkiot

Kun myyt Nu Skin -tuotteita Nu Skinin järjestelmien ulkopuolella, voit saada vähittäismyyntivoittoa:

- i. Vähittäismyyntivoitto on yhtä kuin (1) myymäsi tuotteen hinta, josta on vähennetty (2) kulut (ostohinta, verot, toimitus, liiketoimintakulut jne.). Pidät kaikki Nu Skinin järjestelmien ulkopuolella ansaitsemasi vähittäismyyntivoitot.⁴
- ii. Voit myös ansaita kannustuspalkkiomatkoja⁵ tai muita ei-rahamääräisiä palkkioita ja korvauksia muista lyhytaikaisista myyntikannustimista, jotka eivät kuulu myyntipalkkio-ohjelmaan.

4.2 BRÄNDIKUMPPANITILIEN LAKKAUTTAMINEN

A. Brand Affiliate -etuuksien menettäminen

Jos brändikumppanitilisi irtisanotaan, menetät kaikki Brand Affiliate -edut, mukaan lukien muun muassa pääsyn brändikumppanitilillesi, ryhmääsi, tiimiisi, myyntiverkostoosi sekä ryhmäsi tai tiimisi tuottamaan myyntivolyyymiin ja bonuksiin.

B. Brändikumppanitilin siirto

Yhtiöllä on oikeus lykätä brändikumppanitilin ja sen ryhmän tai myyntiverkoston osien siirtämistä ylöspäin myyntiverkostossa tai toiseen myyntiverkostoon niin kauan kuin se on kohtuudella tarpeen.

4.3 MUUT MATERIAALIT JA KÄÄNNÖKSET

Jos tässä ohjelmassa ja markkinointimateriaalissa tai muussa siihen liittyvässä sisällössä esitettyjen ehtojen ja edellytysten välillä on ristiriitoja, sovelletaan tätä ohjelmaa. Jos tämän ohjelman englanninkielisen version ja sen käännöksen välillä on ristiriitoja, sovelletaan englanninkielistä versiota, ellei laki sitä estä.

4.4 POIKKEUKSET

A. Ohjelman muutosten salliminen

Yhtiö voi oman harkintansa mukaan luopua mistä tahansa tämän ohjelman vaatimuksista tai ehdoista tai muokata niitä (yhteisesti ”ohjelman poikkeukset”). Yhtiö voi myöntää poikkeuksia ohjelmaan (1) yksittäiselle brändikumppanitilille tai (2) mille tahansa tileille, tiimi tai markkinat mukaan lukien. Ohjelman poikkeuksen salliminen brändikumppanitilille, tiimille tai markkinalle ei velvoita yhtiötä sallimaan ohjelman poikkeusta muille brändikumppanitileille, tiimeille tai markkinoille. Kaikki olennaiset ohjelman poikkeukset edellyttävät yhtiön valtuutetun toimihenkilön nimenomaista kirjallista suostumusta, eikä yhtiöllä ole velvollisuutta antaa muille Brand Affiliate -kumppaneille, mukaan lukien Brand Affiliate -kumppanin seuraavaksi yläpuolella oleville Brand Affiliate -kumppaneille, kirjallista tai muuta ilmoitusta ohjelman poikkeuksesta.

B. Ohjelman poikkeusten lakkauttaminen

Yhtiö voi milloin tahansa ja mistä tahansa syystä lakkauttaa aiemmin myönnetyn poikkeuksen riippumatta siitä, kuinka kauan poikkeus on ollut voimassa. Jos ohjelman

⁴ Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 17.

⁵ EMEA-alueella keskimäärin 0,2 % aktiivisista Brand Affiliate -kumppaneista pätevoityi kannustuspalkkiomatkalle vuonna 2023.

poikkeus on sallittu tietylle Brand Affiliate -kumppanille, kyseinen ohjelman poikkeus on myönnetty henkilökohtaisesti kyseiselle Brand Affiliate -kumppanille ja yhtiölle. Ohjelman poikkeusten voimassaolo päättyy, jos brändikumppanitili siirretään siirron muodosta riippumatta (esim. myynti, luovutus, siirto, perintö, lain nojalla tai muutoin), ja kaikki tällaiset poikkeukset mitätöidään.

4.5 TERMINOLOGIA

Tämän ohjelman käsitteet voivat poiketa aiemmista, ja niitä voidaan muokata.

4.6 MUOKKAUSOIKEUS

Yhtiö voi muuttaa tätä ohjelmaa milloin tahansa oman harkintansa mukaan. Jos yhtiö muuttaa tätä ohjelmaa, siitä ilmoitetaan sinulle 30 päivää ennen muutoksen voimaantuloa.

4.7 VAATIMUSTENMUKAISUUS

Jotta olet oikeutettu bonuksiin, sinun on täytettävä tämän ohjelman, brändikumppanin sopimuksen sekä Nu Skinin toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen vaatimukset.

4.8 VIIKOITTAISET JA KUUKAUSITTAISET JAKSOT

”Kuukaudella” tarkoitetaan aina kalenterikuukautta. Termeillä ”viikko”, ”viikoittainen” tai ”viikoittainen jakso” tarkoitetaan seitsemän vuorokauden mittaista jaksoa, joka alkaa kunkin kuukauden 1., 8., 15. tai 22. päivänä, mutta siten, että kunkin kuukauden neljäs viikko jatkuu kuukauden loppuun asti. Bonuslaskennat perustuvat Yhdysvaltojen Utahissa sijaitsevassa Provossa noudatettavaan Kalliovuorten normaaliaikaan tai Kalliovuorten kesäaikaan (koordinoitu yleisaika UTC-7).

HUOMAUTUS 1:

RANSKA: ”VDI Mandatairet” eivät saa myydä suoraan rekisteröimättömille asiakkaille.

ITALIA: Incaricatot voivat vain mainostaa ostomääräysten luovuttamista yhtiön puolesta suoraan tai epäsuorasti kuluttajan asuinpaikalla. Brand Affiliate -kumppanina (Incaricato) voit ostaa tuotteita vain omiin ja samassa taloudessa asuvien tarpeisiin. Sinun on välitettävä rekisteröimättömiltä asiakkailta saamasi tilaukset edelleen yhtiölle.

SANASTO

Affiliate Referring Bonus: Brand Affiliate -kumppanina viikoittain ansaittava bonus, joka perustuu henkilökohtaisesti rekisteröityyn Affiliate-myyntiin. Katso kohta 2.2.

Aiesopimus: Asiakirja, jonka lähetät Nu Skinin järjestelmien kautta ilmoittaaksesi yhtiölle aikomuksestasi pätevöityä Brand Representative -edustajaksi.

Asiakas: Kuka tahansa henkilö, joka ostaa tuotteita, mutta ei osallistu tähän ohjelmaan eikä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita tai Brand Affiliate -kumppaneita. Brand Affiliate -kumppanit eivät ole asiakkaita.

Asiakkaat: Kaikki asiakkaat, jotka ostavat tuotteita Nu Skinin järjestelmien kautta ja jotka eivät ole jäseniä tai Brand Affiliate -kumppaneita. Bonukset asiakkaan tuoteostosta maksetaan Brand Affiliate -kumppanille, joka toimii myyjänä kyseisen tuotetilauksen tekohetkellä. Rekisteröimättömät asiakkaat eivät sisälly asiakkaat-määritelmään tässä ohjelmassa. Asiakkaat eivät osallistu tähän ohjelmaan eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita tai Brand Affiliate -kumppaneita.

Bonus: Tämän ohjelman kautta maksettavat myyntipalkkiot, mukaan lukien Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus ja Leading Bonus. Bonukset eivät sisällä vähittäismyyntivoittoa, jota voit ansaita tuotteista, joita ostat ja jälleenmyyt suoraan rekisteröimättömille asiakkaille, eivätkä muita rahallisia tai ei-rahallisia kannustimia (Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 17.).

Brand Affiliate: Henkilö, joka rekisteröityy Nu Skinin Brand Affiliate -kumppaniksi ja voi ostaa tuotteita jäsenhintaan, myydä tuotteita sekä rekisteröidä asiakkaita ja

Brand Affiliate -kumppaneita. Brand Affiliate -sanaa voidaan käyttää myös yleisenä viittauksena kaikkiin Brand Affiliate -kumppaneihin ja Brand Representative -edustajiin. Esimerkiksi Brand Partneriin tai Brand Directoriin voidaan viitata yleisesti Brand Affiliate -kumppanina, kun tarkoitetaan kaikkia Brand Affiliate -kumppaneita. Brand Affiliate -kumppanit eivät ole asiakkaita.

Brand Director: Brand Representative -kategoria, joka kattaa tasot Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director ja Presidential Director.

Brand Partner: Brand Representative -kategoria, joka kattaa tasot Gold Partner, Lapis Partner ja Ruby Partner.

Brand Representative -edustajaksi

etenemisen päivä: Brand Representative -edustajaksi pätevöitymisen jälkeisen viikon ensimmäinen päivä. Jos pätevöitynyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden ensimmäisellä, toisella tai kolmannella viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemispäiväsi on vastaavasti kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivä. Jos pätevöitynyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä.

Katso liite A.

Brand Representative -edustajaksi pätevöityminen: Prosessi, jossa edetään Brand Representative -edustajaksi. Katso kohta 3.1.

Brand Representative -pätevöitymisjakso: Ajanjakso, joka alkaa samana kuukautena kuin toimitat aiesopimuksen. Sinulla on aikaa pätevöityä Brand Representative -edustajaksi seuraavan kuukauden loppuun asti. Katso kohta 3.1.

Brand Representative -

pätevöitymisvaatimukset: Sinun on toimitettava Brand Representative -pätevöitymisjakson aikana aiesopimus ja saavutettava ryhmämyyntivolyyymi 2 000 (mukaan lukien omien suorien asiakkaidesi myyntivolyyymi 500). Katso kohta 3.1.

Brand Representative: Brand Affiliate, joka on pätevä Brand Representative -edustajaksi eikä ole menettänyt Brand Representative -asemaansa. Brand Representative -termiä voidaan käyttää myös yleisenä viittauksena kaikkiin tasoihin Brand Representative -tasosta ylöspäin. Esimerkiksi Ruby Partneriin tai Diamond Directoriin voidaan viitata yleisesti Brand Representative -edustajana, kun tarkoitetaan kaikkia Brand Representative -edustajia.

Brändikumppanin sopimus: Sinun ja Nu Skinin välinen sopimus, jossa määritellään tietyt ehdot koskien suhdettasi Nu Skinin.

Brändikumppanitili: Tili, joka luodaan rekisteröityessä Nu Skinin Brand Affiliate -kumppaniksi. Kun luot brändikumppanitilin, saat Brand Affiliate -tunnusnumeron.

Building Bonus: Kuukausittain Brand Representative -edustajana ansaittava bonus, joka perustuu ryhmäsi Brand Affiliate -kumppaneiden ja asiakkaiden Nu Skinin järjestelmien kautta ostamien tuotteiden komissioon oikeuttavaan myyntiarvoon. Katso kohta 2.3.

Business Builder -tili (BBP): G1-sukupolven kuuluva tilisi. BBP myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden kuluttua siitä, kun olet saavuttanut Blue Diamond Director -tason. Katso liite D.

Dropshipping- eli suoratoimitustilaukset (paikallisten markkinoiden saatavuuden mukaan): Jos saatavana, voit tehdä dropshipping- eli suoratoimitustilauksen brändikumppanitililläsi mutta määritellä sen myynniksi asiakkaallesi. Jotta dropshipping- eli suoratoimitustilaus

hyväksytään, se on määritettävä sellaiseksi sekä myytävä ja lähetettävä suoraan asiakkaallesi.

Flex-pisteet: Flex-pisteet ovat ryhmämyyntivolyymin korvaavia pisteitä. Niitä käytetään Brand Representative -aseman säilyttämiseen, jos ryhmämyyntivolyyminsi ei ole vähintään 2 000 kuukaudessa. Flex-pisteillä ei voi kattaa vaadittua suorien asiakkaiden myyntivolyyymiä 250. Flex-pisteet eivät kerrytä myyntivolyyymiä eivätkä komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa, eikä niistä makseta bonusta. Flex-pisteillä ei ole rahallista arvoa, eikä niitä voi koskaan vaihtaa rahaksi. Flex-pisteet eivät vanhene, eikä kertyneiden Flex-pisteiden määrää ole rajoitettu. Kaikki kertyneet Flex-pisteet kuitenkin menetetään, jos menetät Brand Representative -asemasi. Katso kohta 3.3.

Henkilö: Yksilö tai liiketoimintayksikkö. ”Liiketoimintayksikkö” on mikä tahansa liiketoimintayksikkö, kuten yhtiö, henkilöyhtiö, osakeyhtiö, säätiö tai mikä tahansa muu yritys, joka on muodostettu perustamispaikan hallintoalueen lakien mukaisesti.

Henkilökohtainen rekisteröinti (myös henkilökohtaisesti rekisteröity): Henkilön rekisteröinti Nu Skinin palveluihin. Kun esimerkiksi rekisteröit Nu Skinin Brand Affiliate -kumppanin, jäsenen tai asiakkaan, hänestä tulee vastaavasti henkilökohtaisesti rekisteröimäsi Brand Affiliate, jäsen tai henkilökohtaisesti rekisteröimäsi asiakas.

Henkilökohtaisesti rekisteröity Affiliate-myynti: Henkilökohtaisesti rekisteröimiesi Brand Affiliate -kumppanien toteuttama tuotemyynti, joka lasketaan heidän suorille asiakkailleen myymiensä tuotteiden nettomyyntihinnan summana.

Johtotiimi: Johtotiimisi sisältävät G1-G6 Brand Representative -edustajat alkaen kustakin G1 Brand Representative -edustajasta. Jokainen johtotiimisi on erillinen, ja niitä johtavat vastaavat

yksittäiset G1 Brand Representative -edustajasi. Katso kohta 2.4.

Johtotiimin myyntivolyymi (LTSV):

Tietyn johtotiimin kaikkien myyntivolyymien summa. Katso kohta 2.4.

Jäsen: Asiakas, joka rekisteröityy Nu Skinin järjestelmien kautta Brand Affiliate -kumppanin kutsun perusteella ostaakseen Nu Skinin tuotteita jäsenhintaan. Jäsenet eivät voi rekisteröidä asiakkaita tai Brand Affiliate -kumppaneita eivätkä jälleenmyydä Nu Skinin tuotteita tai osallistua tähän ohjelmaan.

Jäsenhinta: Tuotteiden listahinta sekä jäsenille että Brand Affiliate -kumppaneille ilman veroja ja toimitusta. Jäsenhinnan määrittävät paikalliset markkinat, ja sitä voidaan ajoittain muuttaa myyntikampanjoiden ja kannustinten yhteydessä.

Komissioon oikeuttava

myyntiarvo (CSV): Kullekin tuotteelle määritetty valuutta-arvo, jota käytetään Building ja Leading Bonusten laskemiseen. Komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa muokataan ajoittain erilaisten tekijöiden vuoksi, mukaan lukien hinnoittelun muutokset, valuuttakurssien vaihtelut, kampanjat ja niin edelleen. Komissioon oikeuttava myyntiarvo on eri asia kuin myyntivolyymi, eikä se yleensä ole yhtä suuri kuin tuotteen myyntivolyymi. Joidenkin tuotteiden komissioon oikeuttava myyntiarvo voi olla nolla. Voit saada tietoa kunkin tuotteen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ja muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla nuskin.com-tilillesi. Komissioon oikeuttava myyntiarvo vaihdetaan paikallisen markkina-alueesi valuuttaan, jos tuotteita myydään useilla markkinoilla.

Leading Bonus: Kuukausittain ansaittava bonus, jos olet Brand Partner tai Brand Director. Perustuu tiimisi tuottaman

myyntivolyymien komissioon oikeuttavaan myyntiarvoon. Katso kohta 2.4.

Liiketoiminnan kehittäminen: Mikä tahansa toiminta, joka hyödyntää, edistää, auttaa tai tukee toisen yrityksen liiketoimintaa, kehitystä, myyntiä tai sponsorointia, mukaan lukien muun muassa tuotteiden tai palveluiden myynti, liiketoimintamahdollisuuden edistäminen, yrityksen tai sen edustajan puolesta esiintyminen, nimesi käytön salliminen yrityksen, sen tuotteiden, palveluiden tai mahdollisuuden markkinoinnissa, yrityksen puolesta sponsorointi tai rekrytointi, toimiminen yrityksen johtokunnan jäsenenä, toimihenkilönä, edustajana tai jakelijana tai mikä tahansa muu välillinen tai suora hyötysuhde.

Myyntipalkkio-ohjelma (myös ohjelma):

Tämä myyntipalkkio-ohjelma (mukaan lukien siihen jatkossa mahdollisesti tehtävät muutokset), jossa määritellään ehdot ja edellytykset myyntipalkkioille, joita voit ansaita tähän ohjelmaan osallistuvana Brand Affiliate -kumppanina.

Myyntiverkosto: Myyntiverkostoosi sisältyvät ryhmäsi, tiimisi sekä tiimisi alla olevan Brand Representative -edustajan ryhmät ja tiimit.

Myyntivolyymi (SV): Kullekin tuotteelle määritetty ei-rahallinen arvo, jota käytetään tuotemyynnin määrälliseen laskemiseen ja joka kootaan yhteen, jotta voidaan mitata kelpoisuutta erilaisiin suoritusvertailuarvoihin ja määrittää bonusprosentti. Myyntivolyymiä muutetaan ajoittain yhtiön katsoessa sen tarpeelliseksi. Myyntivolyymi on eri asia kuin komissioon oikeuttava myyntiarvo ja nettomyyntihinta. Voit saada tietoa kunkin tuotteen myyntivolyymistä ja muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla nuskin.com-tilillesi.

Nettomyyntihinta: Tuotteista maksettu hinta, johon ei sisälly vähittäismyyntikate, verot ja toimitus.

Nu Skin -bonustili: Digitaalinen tili, jota käytetään Nu Skinin digitaalisissa työkaluissa (esim. Nu Skin Stela -sovellus ja nuskin.com) ja jossa näkyvät Brand Affiliate -kumppanin bonukset, maksut ja komission muutokset. Nu Skin -bonustili luodaan sinulle automaattisesti, kun sinusta tulee Brand Affiliate. Nu Skin -bonustili ei kerrytä korkoa. Vastaanottava rahoituslaitos ja Nu Skin saattavat periä palvelumaksuja. Nu Skin siirtää sinulle Nu Skin -bonustililläsi jäljellä olevan summan maksutta ja automaattisesti viikoittaisen ja kuukausittaisen maksujakson lopussa. Nu Skinin automaattisille siirroille on markkinakohtaisia vaatimuksia.

Nu Skin Stela: Mobiilisovellus, joka sisältää brändikumppanitiliisi liittyvää tietoa, mukaan lukien tuoteostosi, myyntiverkostosi osuudet, bonuksesi, asettamasi tavoitteet, raportoinnin, tunnustukset ja muita tietoja. Voit ladata Nu Skin Stelan sovelluskaupasta.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. ja sen tytäryhtiöt (pois lukien Rhyz, Inc. ja sen tytäryhteisöt).

Nu Skinin järjestelmät: Mikä tahansa Nu Skinin digitaaliseen ekosysteemiin kuuluva prosessi, sovellus tai muu digitaalinen omaisuus, jonka Nu Skin on määrittänyt Nu Skinin tuotteiden ostamiseen tai myymiseen, mukaan lukien Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool tai mikä tahansa muu Nu Skinin mahdollistama alusta.

Presidential Directorin Business

Builder -tili (Presidential Director BBP):

BBP:si G1-sukupolveen kuuluva tili. Presidential Directorin BBP myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden kuluttua siitä, kun olet saavuttanut Presidential Directorin aseman. Katso liite D.

Rekisteröimättömät asiakkaat: Henkilöt, jotka ostavat tuotteita Nu Skinin järjestelmien ulkopuoliselta Brand Affiliate -kumppanilta (riippumatta siitä, onko rekisteröimätön asiakas ostanut aiemmin

tuotteita suoraan Nu Skiniltä).

Rekisteröimättömät asiakkaat eivät osallistu tähän ohjelmaan, eivätkä he voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä asiakkaita.

Ryhmä: Ryhmäsi sisältää (1) sinut, (2) jäsenet, asiakkaasi ja Brand Affiliate -kumppanisi sekä (3) kaikki Brand Affiliate -kumppaniasi jäsenet, asiakkaat ja Brand Affiliate -kumppanit ja niin edelleen. Ryhmäsi sisältää ryhmät, jotka kuuluvat Brand Representative -edustajiksi pätevöitymässä oleville Brand Affiliate -kumppaneillesi. Brand Representative -edustajiksi pätevöityneet Brand Affiliate -kumppanit poistuvat ryhmästäsi, ja heistä sekä heidän ryhmistään tulee osa tiimiäsi.

Ryhmämyyntivolyymi (GSV): Ryhmäsi kaikkien tuoteostojen myyntivolyymien summa.

Selling Bonus: Suorille asiakkaillesi myydyistä tuotteista ansaittu bonus. Katso kohta 2.1.

Sukupolvet: Brand Representative -tasot tiimissäsi. Jokainen Brand Representative, jota johdat suoraan ja joka on ensimmäinen Brand Representative alapuolellasi tiimissäsi, on G1 Brand Representative -edustajasi. Hänen alapuolellaan seuraavalla tasolla olevat Brand Representative -edustajat ovat G2 Brand Representative -edustajia, ja niin edelleen. Brand Affiliate -kumppanit, jotka eivät ole saavuttaneet Brand Representative -asemaa, eivät muodosta sukupolvea vaan kuuluvat oman Brand Representative -edustajansa ryhmään. Esimerkiksi G1 Brand Representative -edustajasi Brand Affiliate -kumppanit (jotka eivät ole saavuttaneet Brand Representative -asemaa) eivät ole osa G2-ryhmääsi, vaan osa G1 Brand Representative -edustajiesi ryhmää.

Suora asiakas: Jäsen tai asiakas, jolle Brand Affiliate myy tuotteita suoraan Nu Skinin järjestelmien kautta, sekä asiakkaat, jotka ostavat tuotteita suoraan Brand Affiliate -kumppanilta siihen

oikeuttavien dropshipping- eli suoratoimitustilausten kautta, jos ne ovat saatavilla. Jäsen on hänet rekisteröineen Brand Affiliate -kumppanin suora asiakas. Jos rekisteröivä Brand Affiliate menettää Brand Affiliate -kumppanin asemansa, kaikista kyseisen Brand Affiliate -kumppanin aiemmin rekisteröimistä jäsenistä tulee seuraavana ylempänä olevan Brand Affiliate -kumppanin suoria asiakkaita. Kun asiakas ostaa tuotteita Nu Skinin järjestelmien kautta, tuotteen myynyt Brand Affiliite saa palkkion kyseisestä myynnistä. Brand Affiliate -kumppania ei pidetä suorana asiakkaana.

Suoramyyntiyhtiö: Yritys, joka on suoramyyntijärjestön jäsen tai joka muuten käyttää itsenäisistä alihankkijoista koostuvaa myyntityövoimaa tuotteiden ja palveluiden myymiseen ja joka palkitsee itsenäiset alihankkijat yhden tason tai monitasoisen palkkiojärjestelmän kautta (1) omien myyntiensä perusteella ja/tai (2) sellaisen myynnin perusteella, jonka toteuttavat muut itsenäiset alihankkijat, jotka ovat ilmoittautuneet itsenäisiksi alihankkijoiksi jakelemaan samoja tuotteita ja palveluja.

Suorien asiakkaiden myyntivolyymi (DC-SV): Kaikkien suorien asiakkaidesi tekemien ostojen tuotemyyntivolyymien summa.

Säilyttäminen (myös aseman säilyttäminen): Vaatimus saavuttaa vähintään ryhmämyyntivolyymi 2 000 (mukaan lukien omien suorien asiakkaiden myyntivolyymi 250) kuukaudessa, jotta voit säilyttää Brand Representative -asemasi ja saada Building Bonusta tai Leading Bonusta. Brand Representative -aseman säilyttämiseen voidaan käyttää myös Flex-pisteitä, jotka korvaavat puuttuvan ryhmämyyntivolyymien mutta joilla ei voi kattaa vaadittua suorien asiakkaiden myyntivolyymiä. Jos kuitenkin käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman ylläpitämiseen, et ole oikeutettu

ansaitsemaan Building tai Leading Bonuksia kyseisenä kuukautena. Katso kohta 3.2 ja liite A.

Taso: Tasot saavutetaan Brand Representative -edustajana johtotiimien ja niiden myyntivolyymien perusteella. Tasosi ratkaisee, kuinka monesta sukupolvesta voit ansaita Leading Bonusta.

Katso taulukko 2.D.

Tiimi: Tiimisi sisältää kaikki Brand Representative -sukupolvet ja niiden ryhmät, jotka määräytyvät tasosi mukaan (ks. taulukko 2.D). Tiimisi ei sisällä sinua eikä ryhmääsi.

Toimintaperiaatteet ja menettelytavat:

Asiakirja, joka on osa sinun ja Nu Skinin välistä sopimusta ja jossa määritellään tietyt liiketoimintaasi liittyvät toimintaperiaatteet ja menettelytavat.

Tuotteet: Kaikki Nu Skinin tarjoamat tavarat ja palvelut.

Uudelleenaloitus: Prosessi, joka tarjoaa entisille Gold Partnereille ja sitä ylemmille tasoille mahdollisuuden hankkia myyntiverkostonsa takaisin (kuin he eivät olisi menettäneet Brand Representative - asemaansa). Katso liite C.

Vähittäismyyntibonus: Erotus (1) asiakkaasi suoraan Nu Skiniltä ostetuista tuotteista maksaman hinnan (ilman toimituskuluja ja veroja) ja (2) jäsenhinnan välillä. Katso kohta 2.1.

Yhtiö tai me: Nu Skin.

LIITE A

PÄTEVÖITYMISTÄ KOSKEVAT LISÄTIEDOT

Seuraavat lisätiedot koskevat Brand Representative -edustajaksi pätevöitymistä sekä tärkeitä päivämääriä, aseman säilyttämistä, bonuksia ja muita yksityiskohtia.

1. ASEMAN SÄILYTTÄMINEN BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI ETENEMISEN JÄLKEEN

Jos Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on kuukauden ensimmäinen päivä, sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset kyseisestä kuukaudesta alkaen. Jos Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on kuukauden ensimmäisen päivän jälkeen, sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset seuraavasta kuukaudesta alkaen.

ESIMERKKI: Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 1. kesäkuuta ja sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset kesäkuussa. Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi kesäkuun ensimmäisellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 8. kesäkuuta ja sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset heinäkuussa.

2. BONUKSET BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI ETENEMISEN JÄLKEEN

A. Building Bonus

Voit ansaita Building Bonuksen, joka perustuu ryhmäsi myyntiin Brand Representative -edustajaksi etenemisen päivänä ja sen jälkeen. Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden ensimmäisen viikon aikana, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 8. päivä ja voit alkaa ansaita tuotemyyntiin perustuvaa Building Bonusta 8. päivänä tai sen jälkeen. Et ansaitse Building Bonusta tuotemyynnin perusteella kyseisen kuukauden ensimmäisen viikon aikana. Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on seuraavan kuukauden 1. päivä ja voit alkaa ansaita tuotemyyntiin perustuvaa Building Bonusta kyseisen seuraavan kuukauden 1. päivänä tai sen jälkeen.

Brand Representative -edustajaksi etenemisen päivän jälkeen ryhmämyyntivolyyymisi ei enää vaikuta sinua ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyyymiin. Ryhmämyyntivolyyymisi vaikuttaa sen sijaan hänen tiiminsä myyntivolyyymiin ja Leading Bonukseen.

ESIMERKKI: Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun kolmannella viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 22. toukokuuta. Ryhmämyyntivolyyymisi toukokuun 21. päivään asti lasketaan sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyyymiin, mutta tuotemyyntien ryhmämyyntivolyyymi 22. toukokuuta alkaen toukokuun loppuun asti vaikuttaa sen sijaan hänen tiiminsä myyntivolyyymiin ja Leading Bonukseen. Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 1. kesäkuuta ja toukokuun ryhmämyyntivolyyymisi lasketaan toukokuun osalta sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyyymiin. Kesäkuun 1. päivästä alkaen ryhmämyyntivolyyymisi

vaikuttaa sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyymiin ja Leading Bonukseen.

B. Leading Bonus

Sinulla on oikeus ansaita Leading Bonusta sen jälkeen, kun sinusta on tullut Brand Representative, jos täytät Leading Bonusta koskevat vaatimukset.

ESIMERKKI: Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun ensimmäisellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 8. toukokuuta ja voit alkaa ansaita toukokuun osalta Leading Bonusta, jos saavutat ryhmämyyntivolyymien 3 000 Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi ja kuun lopun välisenä aikana sekä täytät Brand Partnerin tai sitä korkeamman tason vaatimukset kuukauden loppuun mennessä. Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 1. kesäkuuta ja voit alkaa ansaita Leading Bonusta kesäkuussa, jos täytät vastaavat Leading Bonusta koskevat vaatimukset kesäkuussa.

LIITE B

MUUTOKSET JA BONUSTEN TAKAISIN PERIMINEN

Yhtiöllä on oikeus muuttaa sinulle maksettuja bonuksia sen toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa kuvatulla tavalla. Näihin sisältyvät muutokset, jotka perustuvat sinun tai muiden ryhmäsi tai tiimisi henkilöiden tuotepalautuksiin ostohetkellä. Tuotepalautuksista johtuvien bonusmuutosten laskenta ja takaisin periminen vaihtelee bonustyyppin ja tuotteiden palautusajan mukaan.

1. BONUSTEN MUUTOSLASKELMA

Bonuksiasi muutetaan tuotepalautusten perusteella seuraavasti:

A. Vähittäismyyntibonus

Jos suorat asiakkaasi palauttavat tuotteita, yhtiö perii takaisin kaikki kyseisistä tuotteista saamasi Retailing Bonukset.

B. Selling Bonus ja Affiliate Referring Bonus

Jos suorat asiakkaasi tai henkilökohtaisesti rekisteröimiesi Brand Affiliate -kumppanien suorat asiakkaat palauttavat tuotteita, yhtiö perii takaisin kaikki kyseisistä tuotteista saamasi Selling Bonukset ja Affiliate Referring Bonukset.

Jos suorat asiakkaasi palauttavat tuotteita samassa kuussa kuin ostettiin, suorien asiakkaidesi myyntivolyymiä vähennetään palautetun myyntivolyymin verran. Selling Bonuksesi ja Affiliate Referring Bonuksesi maksettua prosenttiosuutta saatetaan pienentää tulevana viikkoina, koska nämä palautukset vaikuttavat suorien asiakkaidesi myyntivolyymiin.

Jos edellisenä kuukautena ostettujen tuotteiden tuotepalautus vähentää suorien asiakkaidesi myyntivolyymiä kyseisenä kuukautena saavuttamasi bonuskynnyksen alapuolelle, yhtiö veloittaa suorien asiakkaidesi myyntivolyymiä määrällä, joka tarvitaan sinulle maksetun bonuskynnyksen saavuttamiseen. Tämä veloitus tapahtuu tuotteiden palauttamista seuraavana kuukautena.

ESIMERKKI: Jos saavutat tammikuussa suorien asiakkaiden myyntivolyymien 750 ja sinulle maksetaan 8 % Selling Bonusta ja 12 % Affiliate Referring Bonusta, mutta tammikuun tuotemyynnistä palautetaan maaliskuussa myyntivolyymia 400, suorien asiakkaiden myyntivolyymien saldosi olisi negatiivinen (-150) huhtikuun alussa etkä olisi oikeutettu ansaitsemaan 8 %:n Selling Bonusta ja 12 %:n Affiliate Referring Bonusta huhtikuussa, ellei tuota suorien asiakkaiden myyntivolyymiä 650 huhtikuussa, jotta voit korvata negatiivisen saldon ja saavuttaa suorien asiakkaiden myyntivolyymiin 500 liittyvän bonustason.

C. Building Bonus

Jos ostohetkellä ryhmääsi kuulunut henkilö palauttaa tuotteita, yhtiö perii takaisin kyseisistä tuotteista saamasi Building Bonuksen.

Jos ryhmääsi kuuluva henkilö palauttaa tuotteita samassa kuussa kuin ne ostettiin, ryhmämyyntivolyymiäsi vähennetään palautetun myyntivolyymien verran.

Jos edeltävänä kuukautena ostettujen tuotteiden palautus vähentää ryhmämyyntivolyyymiä kyseisenä kuukautena saavuttamasi bonuskynnyksen alapuolelle, yhtiö veloittaa ryhmämyyntivolyyymiä tuotteen palautusta seuraavana kuukautena.

ESIMERKKI: Jos saavutat tammikuussa ryhmämyyntivolyymin 3 300 ja sinulle maksetaan 10 %:n Building Bonus, mutta tammikuun tuotemyynnistä palautetaan maaliskuussa myyntivolyyymiä 600 verran, ryhmämyyntivolyymin saldo olisi huhtikuun alussa negatiivinen (-300), etkä olisi oikeutettu ansaitsemaan 5 %:n Building Bonusta huhtikuussa, ellet tuota ryhmämyyntivolyyymiä 2 300 huhtikuussa, jotta voit korvata negatiivisen 300:n saldon ja saavuttaa ryhmämyyntivolyyymiin 2 000 liittyvän bonustason.

D. Leading Bonus

Jos ostohetkellä tiimiisi kuulunut henkilö palauttaa tuotteita, yhtiö perii takaisin kyseisistä tuotteista saamasi Leading Bonuksen.

LIITE C

UUELLEENALOITUS

Uudelleenaloitus on prosessi, joka tarjoaa entisille Gold Partnereille tai sitä ylemmille kumppanitasoille mahdollisuuden hankkia myyntiverkostonsa takaisin (kuin he eivät olisi menettäneet Brand Representative -asemaansa). Seuraavat lisätiedot koskevat uudelleenaloituksen käyttöä, etuja ja ehtoja.

1. UUELLEENALOITUKSEN KÄYTTÖ

Jos menetit Brand Representative -asemasi ollessasi Gold Partner- tai sitä ylemmällä tasolla ja haluat aloittaa uudelleen, sinun on toimittava seuraavasti:

- i. Lähetä uusi aiesopimus, jossa ilmoitat aikomuksestasi pätevöityä uudelleen Brand Representative -edustajaksi.
- ii. Pätevöidy lisäksi uudelleen Brand Representative -edustajaksi. Brand Representative -edustajaksi on pätevöidyttävä uudelleen kolmen peräkkäisen kuukauden kuluessa päivästä, jolloin menetit Brand Representative -asemasi.

Jos et suorita uudelleenaloitusta loppuun kolmen kuukauden aikana, menetät pysyvästi mahdollisuutesi saada myyntiverkostosi takaisin.

ESIMERKKI: Jos menetät Brand Representative -asemasi 1. maaliskuuta alkaen, sinulla on toukokuun neljänteen viikkoon asti aikaa pätevöityä Brand Representative -edustajaksi, jotta olet Brand Representative 1. kesäkuuta alkaen ja saat myyntiverkostosi takaisin.

2. UUELLEENALOITTAMISEN EDUT

Suoritettuasi uudelleenaloituksen vaaditussa ajassa:

- Saat jälleen Brand Representative -aseman.
- Saat oikeuden Building Bonukseen ja Leading Bonukseen.
- Saat myyntiverkostosi takaisin (kuin et olisi menettänyt Brand Representative -asemaasi) ja
- saat 1 000 Flex-pistettä ensimmäisenä kuukautena sekä 500 pistettä toisena kuukautena uudelleenaloituksen suorittamisen jälkeen.

3. ASEMAN MENETTÄMINEN TOISEN KERRAN

Jos menetät Brand Representative -aseman toisen kerran, sinulla ei ole oikeutta uudelleenaloitukseen ja menetät myyntiverkostosi pysyvästi (se siirtyy yhden sukupolven ylöspäin yläpuolellasi olevalle Brand Representative -edustajalle). Vaikka uudelleenaloitus ei olisi enää mahdollista, voit kuitenkin pätevöityä Brand Representative -edustajaksi uudelleen milloin tahansa ja rakentaa uuden myyntiverkoston. Jos sinusta tulee uusi Gold-kumppani tai sitä ylempi, voit käyttää jälleen uudelleenaloitusta saadaksesi uuden myyntiverkostosi takaisin.

LIITE D

BLUE DIAMOND- JA PRESIDENTIAL DIRECTORIN BUSINESS BUILDER -TILIT

Kun rakennat ja johdat tiimiäsi, sinulla on mahdollisuus tulla Blue Diamond Directoriksi tai Presidential Directoriksi. Katso tiedot seuraavasta kaaviosta:

MITÄ TEET		MITÄ SAAT
Säilytät Brand Representative -aseman, saavutat ryhmämyyntivolyymien 3 000 joka kuukausi ja kehität johtotiimejä		5 %:n Leading Bonus Maksetaan kuukausittain tiimisi komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta
JOHTOTIIMIT	TASO	MAKSUT SUKUPOLVIEN MUKAAN
6 Sisältäen tiimin, jonka LTSV on $\geq 10\,000$ LTSV, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 20\,000$, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 30\,000$	Blue Diamond Director	5 % sukupolvista G1–G6 BBP käytettävissä
6 Sisältäen tiimin, jonka LTSV on $\geq 10\,000$ LTSV, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 20\,000$, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 30\,000$, ja tiimin, jonka LTSV on $\geq 40\,000$	Presidential Director	5 % sukupolvista G1–G6 Presidential Directorin BBP käytettävissä

Ensimmäisenä kuukautena, jolloin sinulle maksetaan Blue Diamond Directorina, saat Business Builder -tilin (BBP) G1:n osalta, ja ensimmäisenä kuukautena, jolloin sinulle maksetaan Presidential Directorina, saat Presidential Directorin Business Builder -tilin (Presidential Directorin BBP) BBP:si G1:n osalta (alkuperäisen Brand Affiliate -tilisi G2). Jokaisena kuukautena, jolloin olet oikeutettu saamaan maksun Blue Diamond Directorina, BBP:si kattaa myyntiverkoston sukupolven. Jokaisena kuukautena, jolloin olet oikeutettu saamaan maksun Presidential Directorina, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si kattavat kaksi myyntiverkostosi sukupolvea (vastaavasti G1 ja G2).

A. Automaattinen luonti

BBP ja Presidential Directorin BBP luodaan automaattisesti bonuksen laskentaprosessin aikana sille kuukaudelle, jonka aikana täytät edellä mainitut kelpoisuusvaatimukset. Sinulle myönnetyt BBP ja Presidential Directorin BBP säilyvät, ellei menetä Brand Representative -asemaasi etkä suorita uudelleenaloitusta.

1. BBP:N, PRESIDENTIAL DIRECTORIN BBP:N JA ALKUPERÄISEN BRÄNDIKUMPPANITILIN VÄLINEN SUHDE

Brändikumppanin sopimuksesi tarkoituksia varten BBP:täsi ja Presidential Directorin BBP:täsi käsitellään brändikumppanitulisi osana, eikä niitä voi myydä tai siirtää erikseen.

A. Johtotiimit

BBP:täsi ja Presidential Director BBP:täsi ei pidetä brändikumppanitulisi johtotiimeinä. BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si alaiset G1 Brand Representative -edustajat toimivat johtotiimeinä, jotka voivat täyttää tason vaatimukset alla kuvatulla tavalla.

Kun kuukausikohtaista johtotiimin myyntivolyymiä määritetään sinulle ja seuraavana yläpuolellasi oleville Brand Representative -edustajille, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si säilyvät tilisi G1:n ja vastaavasti G2:n osalta (ellet ole menettänyt Brand Representative -asemaasi).

Henkilökohtaisesti rekisteröity Affiliate-myynti Alkuperäisen brändikumppanilisi, BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n oikeutetut suorien asiakkaiden myyntivolyymit lasketaan yhteen Selling Bonuksesi ja Affiliate Referring Bonuksesi prosenttiosuuksien määrittämiseksi.

Alkuperäisen brändikumppanilisi, BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n suosittelemien henkilökohtaisesti rekisteröityjen Brand Affiliate -kumppanien suorien asiakkaiden myyntivolyymi lasketaan yhteen, ja vastaava nettomyyntihinta maksetaan asianmukaisen Affiliate Referring Bonuksen prosenttiosuuden mukaan suorien asiakkaidesi myyntivolyymien summan perusteella.

BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si suorien asiakkaiden toteuttamia ostoja ei lasketa alkuperäisen brändikumppanilisi henkilökohtaisesti rekisteröityyn Affiliate-myyntiin.

Alkuperäisen brändikumppanilisi, BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n suorien asiakkaiden toteuttamat ostot lasketaan henkilökohtaisesti rekisteröityyn Affiliate-myyntiin Brand Affiliate -kumppanille, joka suosittelee sinua.

B. Ryhmämyyntivolyymi

Sinulla, BBP:lläsi ja Presidential Directorin BBP:lläsi on omat erilliset ryhmänsä. Jotta voit säilyttää Brand Representative -asemasi ja oikeutesi Building Bonukseen ja Leading Bonukseen voidaan määrittää, alkuperäisen brändikumppanilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si ryhmämyyntivolyymi yhdistetään.

C. BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n bonukset alkuperäisen brändikumppanilisi tason ja Brand Representative -aseman perusteella

Kuukautena, jolloin alkuperäinen brändikumppanilisi on oikeutettu maksuun Blue Diamond Directorina tai Presidential Directorina, BBP:si bonukset lasketaan kuin Blue Diamond Directorina. Kuukausina, jolloin alkuperäinen brändikumppanilisi ei täytä kaikkia maksun saamisen vaatimuksia Blue Diamond Directorina, BBP:si yhdistetään alkuperäiseen brändikumppanilisi, ja BBP:si myyntiverkosto siirtyy yhden sukupolven verran ylemmäksi myyntiverkostossasi ja yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoissa kyseisessä kuussa.

Presidential Directorin BBP

Kuukautena, jolloin alkuperäinen brändikumppanilisi täyttää kaikki vaatimukset, jotka vaaditaan maksun saamiseen Presidential Directorina, Presidential Directorin BBP:si bonukset lasketaan kuin Blue Diamond Directorina. Kuukausina, jolloin brändikumppanilisi ei täytä kaikkia maksun saamisen edellytyksiä Presidential Directorina, mutta täyttää kuitenkin maksun saamisen edellytykset Blue Diamond Directorina, Presidential Directorin BBP:si yhdistetään BBP:si kanssa, ja Presidential Directorin BBP:si myyntiverkosto siirtyy yhden sukupolven ylemmäksi myyntiverkostossasi ja yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoissa kyseisenä kuukautena.

Kuukausina, jolloin alkuperäinen brändikumppanitiilisi ei oikeuta maksun saamiseen Blue Diamond Directorina, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si yhdistetään alkuperäiseen brändikumppanitiiliisi. Kaikki BBP:si myyntiverkostot siirtyvät yhden sukupolven ylöspäin ja Presidential Directorin BBP:si siirtyy kaksi sukupolvea ylöspäin omassa myyntiverkostossasi ja yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoissa.

Seuraavaksi esitetään, miten alkuperäisen brändikumppanitiilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si Leading Bonus lasketaan. Oletamme, että alkuperäisellä brändikumppanitiililläsi, BBP:illäsi ja Presidential Directorin BBP:illäsi on yhteensä vähintään 3 000 pistettä ryhmämyyntivolyyymiä ja ne ovat oikeutettuja 5 %:n Leading Bonuksen ansaitsemiseen.

Blue Diamond Director

Alkuperäinen brändikumppanitiilisi ja BBP:si voivat kumpikin ansaita 5 % sukupolvista G1-G6. Se tarkoittaa, että voit ansaita 10 % BBP:n sukupolvista G1-G5.

Presidential Director

Alkuperäinen brändikumppanitiilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si voivat ansaita yksitellen 5 % sukupolvista G1-G6. Se tarkoittaa, että voit ansaita 10 % BBP:si sukupolvista G1-G5 ja Presidential Directorin BBP:si sukupolvesta G5 sekä 15 % Presidential Directorin BBP:si sukupolvista G1-G4.

D. Siirrot alkuperäisen brändikumppanitiilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si välillä

- i. Johtotiimejä ei voi siirtää alkuperäiseltä brändikumppanitiililtäsi BBP:lle tai Presidential Directorin BBP:lle muuten kuin jäljempänä on mainittu.
- ii. Yhtiön suorittama automaattinen siirto:

a. Alkuperäisen brändikumppanitiilisi johtotiimit

Jotta olet oikeutettu saamaan maksun Presidential Directorina tietyllä komissiokaudella, sinun on säilytettävä vähintään kuusi johtotiimiä, joista yhden johtotiimin myyntivolyyymi on yli 10 000, yhden johtotiimin myyntivolyyymi yli 20 000, yhden johtotiimin myyntivolyyymi yli 30 000 ja yhden johtotiimin myyntivolyyymi yli 40 000.

- Vähintään kuuden johtotiimin on oltava suoraan alkuperäisen brändikumppanitiilisi alla.
- Kolmen neljästä johtotiimistä, joiden johtotiimin myyntivolyyymi yli 10 000, 20 000, 30 000 ja 40 000, on oltava suoraan alkuperäisen brändikumppanitiilisi alla. Neljäs voi olla joko alkuperäisen brändikumppanitiilisi tai BBP:si alla.

b. Siirto alkuperäiselle brändikumppanitiilillesi

Jos alkuperäisellä brändikumppanitiililläsi on vähemmän kuin kuusi johtotiimiä, yhtiö siirtää johtotiimit automaattisesti BBP:stäsi ja Presidential Directorin BBP:stäsi alkuperäiselle brändikumppanitiilillesi, kunnes alkuperäisellä brändikumppanitiililläsi on vähintään kuusi johtotiimiä. Johtotiimien siirto BBP:stäsi tai Presidential Directorin BBP:stäsi alkuperäiselle brändikumppanitiilillesi on voimassa siihen asti, kunnes tarvittava määrä johtotiimejä on korvattu alla olevan vaatimuksen mukaisesti.

Jos alkuperäinen brändikumppanitulisi ei oikeuta maksuun Blue Diamond Directorina (esim. kuusi johtotiimiä, joista yhden johtotiimin myyntivolyymi on yli 10 000, yhden yli 20 000 ja yhden yli 30 000), BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si johtotiimit arvioidaan, ja yksi tai useampi johtotiimi, jolla on pienin tarvittava johtotiimin myyntivolyymi alkuperäisen brändikumppanitulisi puuttuvien johtotiimien täyttämiseksi, siirretään alkuperäiselle brändikumppanitulillesi arvioitavana olevan komissiojakson ajaksi. Lisäksi, jos sinulta puuttuu alkuperäisen brändikumppanitulisi ja BBP:si välillä yksi neljästä johtotiimistä, jonka johtotiimin myyntivolyymi on yli 10 000, yli 20 000, yli 30 000 ja yli 40 000, kaikki Presidential Directorin BBP:ssäsi olevat johtotiimit arvioidaan. Johtotiimi, jolla on pienin tarvittava johtotiimin myyntivolyymi alkuperäisen brändikumppanitulisi tai BBP:si puuttuvien johtotiimien täyttämiseksi, siirretään BBP:llesi arvioitavan komissiojakson ajaksi.

c. Siirto takaisin BBP:llesi tai Presidential Directorin BBP:llesi

Jos BBP:si tai Presidential Directorin BBP:si johtotiimi siirrettiin automaattisesti BBP:ltäsi tai Presidential Directorin BBP:ltäsi, koska alkuperäisellä brändikumppanitulilläsi oli vähemmän kuin kuusi johtotiimiä, voit pyytää kyseisten johtotiimien siirtoa takaisin BBP:llesi tai Presidential Directorin BBP:llesi sen jälkeen, kun olet korvannut vaaditut johtotiimit alkuperäisellä brändikumppanitulilläsi.

Sinun on esitettävä pyyntö kirjallisesti Account Managerillesi kuuden kuukauden kuluessa automaattisen siirron kuukaudesta.

ESIMERKKI: Jos BBP:si tai Presidential Directorin BBP:si johtotiimi siirrettiin automaattisesti alkuperäiselle brändikumppanitulillesi helmikuun alussa tammikuun myyntituloksesi perusteella, kuuden kuukauden jakso alkaa helmikuusta ja päättyy heinäkuuhun. Jos et ole elokuussa (heinäkuun myyntituloksen perusteella) (1) korvannut vaadittuja johtotiimejä alkuperäisellä brändikumppanitulilläsi ja (2) pyytänyt, että johtotiimit siirretään takaisin BBP:llesi tai Presidential Directorin BBP:llesi, johtotiimi säilyy pysyvästi alkuperäisellä brändikumppanitulilläsi.

Jotta sujuva siirtyminen on mahdollista tämän ohjelman julkaisun jälkeen, Nu Skin pidättää oikeuden luopua näistä BBP- ja Presidential BBP -vaatimuksista asianmukaiseksi ajaksi koskien olemassa olevia Blue Diamond- ja Presidential Director -tilejä.