

NU SKIN® ÉRTÉKESÍTÉSI TELJESÍTMÉNY PROGRAM

A lehetőségekkel teli jövőért
HATÁLYOS 2025. MÁRCIUS 1-TŐL EURÓPÁBAN ÉS AFRIKÁBAN

TARTALOMJEGYZÉK

1	A PROGRAM ÁTTEKINTÉSE	3
1.1	BEVEZETÉS	
1.2	A PROGRAMBAN VALÓ RÉSZVÉTEL	
1.3	VÁSÁRLÓK	
1.4	BÓNUSZOK	
2	A PROGRAM BÓNUSZAI	6
2.1	SELLING BONUS (ÉRTÉKESÍTÉSI BÓNUSZ) ÉS RETAILING BONUS (KISKERESKEDELMI BÓNUSZ) (NAPI RENDSZERESSÉGGEL)	
2.2	AFFILIATE REFERRING BONUS (AFFILIATE-AJÁNLÁSI BÓNUSZ) (HETI RENDSZERESSÉGGEL)	
2.3	BUILDING BONUS (ÉPÍTÉSI BÓNUSZ) (HAVI RENDSZERESSÉGGEL)	
2.4	LEADING BONUS (VEZETŐI BÓNUSZ) (HAVI RENDSZERESSÉGGEL)	
3	A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ.....	12
3.1	A BRAND REPRESENTATIVE KVALIFIKÁCIÓ MEGSZERZÉSE	
3.2	A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ	
3.3	FLEX PONTOK	
4	EGYÉB FELTÉTELEK	15
4.1	BÓNUSZOK	
4.2	A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ MEGSZŰNÉSE	
4.3	EGYÉB SEGÉDANYAGOK ÉS FORDÍTÁSOK	
4.4	KIVÉTELEK	
4.5	SZAKKIFEJEZÉSEK	
4.6	VÁLTOZTATÁSHOZ VALÓ JOG	
4.7	MEGFELELÉS	
4.8	HETI ÉS HAVI IDŐSZAKOK	
	SZÓJEGYZÉK	19
	A. FÜGGELÉK – TOVÁBBI KVALIFIKÁCIÓS TUDNIVALÓK.....	25
	B. FÜGGELÉK – A BÓNUSZOK KIIGAZÍTÁSA ÉS VISSZAVÉTELE	27
	C. FÜGGELÉK – RESTART	29
	D. FÜGGELÉK – BLUE DIAMOND ÉS PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER AZONOSÍTÓK	30

1 A PROGRAM ÁTTEKINTÉSE

1.1 BEVEZETÉS

A Nu Skin Értékesítési Teljesítmény Programjának („a jelen Programnak”) a célja, hogy Önt mint Brand Affiliate-et megjutalmazza a következőkért:

Termékeink **értékesítése** az Ön közvetlen vásárlói számára;

A **Brand Affiliate-ek számának gyarapítása**, akik termékeinket a saját közvetlen vásárlóikkal osztják meg;

Saját Brand Affiliate-ekből és vásárlókból álló Csoportjának **építése és fejlesztése**; valamint

Más Brand Representative-ok **vezetése** saját Csoportjaik kiépítése és fejlesztése során.

A jelen Értékesítési Teljesítmény Program meghatározza a jelen Program keretében megszerezhető értékesítési kompenzáció feltételeit. Kérjük, olvassa át figyelmesen a jelen Programot; a nagybetűvel írott kifejezések meghatározásait megtalálja a Szójegyzékben.

Ahhoz, hogy valaki Brand Affiliate-ként jutalékban részesüljön, jelentős mennyiségű idő, energia és elkötelezettség szükséges. A siker saját képességein, tehetségén és vezetői vénáján is múlik. Az anyagi sikerre nincs garancia, az eredmények pedig résztvevőnként nagyon eltérőek. 2023-ban Európában és Afrikában az aktív Brand Affiliate-ek részére átlagosan kifizetett havi értékesítési kompenzáció 73 USD volt. Európában és Afrikában átlagosan az aktív Brand Affiliate-ek körülbelül 15,2%-a részesült értékesítési kompenzációban egy adott hónapban. Kérjük, a Nu Skin Értékesítési Teljesítmény Programjának egyes szintjein kifizetett értékesítési kompenzáció összegzésének és az „aktív Brand Affiliate-ek” meghatározásának megtekintéséért látogasson el a nuskin.com webhelyre.

Ahhoz, hogy Building Bonusban (építési bónusz) részesüljön, Brand Representative-nak kell lennie, és teljesítenie kell bizonyos értékesítési és egyéb követelményeket. Európában és Afrikában a Brand Representative-oknak havonta általánosságban egyenként egy 222 USD összegű Building Bonus (építési bónusz) került kifizetésre, azoknak a Brand Representative-oknak pedig, akik egy hónap alatt több mint 2000 csoportforgalmat teljesítettek, jellemzően 405 USD járt. A Brand Affiliate-ek körülbelül 4,5%-a részesült Building Bonusban (építési bónusz) 2023-ban.

Ahhoz, hogy Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesüljön, Brand Representative-nak kell lennie, és teljesítenie kell bizonyos értékesítési és egyéb követelményeket. Európában és Afrikában a Brand Representative-oknak havonta általánosságban egyenként egy 392 USD összegű Leading Bonus (vezetői bónusz) került kifizetésre, azoknak a Brand Representative-oknak pedig, akik egy hónap alatt több mint 3000 csoportforgalmat teljesítettek, jellemzően 628 USD járt.

1.2 A PROGRAMBAN VALÓ RÉSZVÉTEL

A Programban négyféleképpen vehet részt:

Brand Affiliate-ként lehetősége van¹ (1) tagoknak szóló áron megvásárolni a termékeket viszonteladás vagy személyes felhasználás céljából; (2) olyan vásárlókat regisztrálni, akik közvetlenül a Nu Skintől vásárolnak termékeket; (3) a termékek értékesítésével foglalkozó Brand Affiliate-eket regisztrálni; valamint (4) úgy dönteni, hogy teljesíti a Brand Representative státusz megszerzésének feltételeit. **Ahhoz, hogy Brand Affiliate maradjon, 50 közvetlen vásárlói értékesítési forgalommal kell rendelkeznie az elmúlt hat hónapban.** Ellenkező esetben elveszíti Brand

Affiliate státuszát. Az egyéni Brand Affiliate azonosítók taggá válnak, míg az üzleti vállalkozásként működő Brand Affiliate azonosítók megszűnnek. Ez azt jelenti, hogy értékesítési hálózata a közvetlenül Ön fölött álló Brand Affiliate-hez lesz áthelyezve. Annak az üzleti vállalkozásként működő Brand Affiliate azonosítónak a résztvevői, amely megszűnik, továbbra is tagoknak szóló áron vásárolhatják meg a termékeket, ha létrehoznak egy új tagsági azonosítót. Ha ismét Brand Affiliate-té szeretne válni, újból regisztrálhat, és benyújthat egy új Brand Affiliate megállapodást.

Brand Affiliate-ként minden címbeli szintlépéssel egyre nagyobb előnyökhöz férhet hozzá:

A **Brand Representative-ok** olyan Brand Affiliate-ek, akik sikeresen teljesítették a Brand Representative kvalifikációt, és nem veszítették el Brand Representative státuszukat.

A **Brand Partnerek** olyan Brand Representative-ok, akik már 1–3 olyan vezetői csapatot is kialakítottak és vezetnek, amelyek elérik az előírt vezetői csapatforgalmat.

A **Brand Directorok** olyan Brand Representative-ok, akik már négy vagy több olyan vezetői csapatot is kialakítottak és vezetnek, amelyek elérik az előírt vezetői csoportforgalmat.

A Brand Representative kvalifikáció a Nu Skinhez Brand Affiliate-ként való csatlakozáskor vagy utána bármikor elkezdhető.

1.3 VÁSÁRLÓK

A vásárlók nem vesznek részt a jelen Programban, sem a termékek viszonteladásában, és nem regisztrálhatnak más vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket. A vásárlók három típusát különböztetjük meg:

A **nem regisztrált vásárlók** közvetlenül Brand Affiliate-től vásárolnak termékeket az illető Brand Affiliate által kínált áron.²

A **kiskereskedelmi vásárlók** közvetlenül a Nu Skin rendszerein keresztül, kiskereskedelmi áron vásárolják meg a termékeket, amelyekre esetenként akár a Nu Skin által kínált vagy támogatott kedvezmények is vonatkozhatnak.

A **tagok** regisztrálnak, hogy a Nu Skin termékeit tagoknak szóló áron vásárolhassák meg.

¹ Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 18. oldalon.

² Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 18. oldalon.

Azoknak a kiskereskedelmi vásárlóknak és tagoknak, akik az elmúlt 24 hónapban nem vásároltak semmit, deaktiváljuk a vásárlói azonosítóját, és az újbóli vásárláshoz majd új azonosítót kell regisztrálniuk.

1.4 BÓNUSZOK

Résztvételi szintje alapján az alábbi bónuszokban részesülhet:

1.A TÁBLÁZAT

	BRAND AFFILIATE-EK	BRAND REPRESENTATIVE-OK	BRAND PARTNEREK ÉS BRAND DIRECTOROK
Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz)	✓	✓	✓
Selling Bonus (értékesítési bónusz)	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz)	✓	✓	✓
Building Bonus (építési bónusz)		✓	✓
Leading Bonus (vezetői bónusz)			✓

2 A PROGRAM BÓNUSZAI

2.1 SELLING BONUS (ÉRTÉKESÍTÉSI BÓNUSZ) ÉS RETAILING BONUS (KISKERESKEDELMI BÓNUSZ) (NAPI RENDSZERESSÉGGEL)

A. A Selling Bonus (értékesítési bónusz) bemutatása

Akkor részesül Selling Bonusban (értékesítési bónusz), ha közvetlen vásárlói a feltételeknek megfelelő termékeket vásárolnak a Nu Skin rendszerein keresztül. Ez a bónusz a termék nettó eladási árának 4 és 20%-a között mozog az Ön teljes havi közvetlen vásárlói értékesítési forgalmától függően.

Néhány kulcsfontosságú kifejezés, amelyek jelentésével érdemes tisztában lennie:

Nettó eladási ár: A termékekért fizetett ár, amely nem tartalmazza a kiskereskedelmi felárat, sem az adót és a szállítást.

Értékesítési forgalom: A termékértékesítés számszerűsítése érdekében minden termékhez beállított, de nem pénznemben kifejezett érték, amelynek összesítése útján mérhető a teljesítmények különböző referenciaértékek szerinti megfelelése, valamint megállapítható a bónuszok százalékos aránya.

Közvetlen vásárló: Olyan tag vagy kiskereskedelmi vásárló, akinek a Brand Affiliate közvetlenül ad el termékeket a Nu Skin rendszerein keresztül, valamint olyan vásárlók is, akik közvetlenül egy Brand Affiliate-től vásárolnak termékeket, ha van rá mód, akár Drop Ship rendelések útján. A tag az őt regisztráló Brand Affiliate közvetlen vásárlója. Ha a regisztráló Brand Affiliate elveszíti Brand Affiliate státuszát, az adott Brand Affiliate által korábban beléptetett valamennyi tag a legközelebbi, fölötte álló Brand Affiliate közvetlen vásárlója lesz. Amikor egy kiskereskedelmi vásárló a Nu Skin rendszerein keresztül vásárol termékeket, akkor az értékesítés után mindig az adott terméket eladó Brand Affiliate részesül jóváírásban. Egy Brand Affiliate nem minősül közvetlen vásárlónak.

Nu Skin rendszerek: Bármilyen eljárás mód, alkalmazás vagy más digitális tulajdon a Nu Skin digitális ökoszisztémáján belül, amelyet a Nu Skin a Nu Skin termékek vásárlására vagy eladására jelölt ki, beleértve a Nu Skin Verát, a Nu Skin Stelát, a nuskin.com webhelyet és a MySite felületét, az ajánlatkészítésben segítő Personal Offer Toolt vagy a Nu Skin által támogatott bármely egyéb platformot.

Közvetlen vásárlói értékesítési forgalom (DC-SV): A közvetlen vásárlói által teljesített vásárlásokból származó teljes termékértékesítési forgalom.

B. A Selling Bonus (értékesítési bónusz) kiszámítása

- i. **Teendő:** Adjon el termékeket a közvetlen vásárlóinak.
- ii. **Jutalom:** Öné a nettó eladási ár 4–20%-a közvetlen vásárlói értékesítési forgalmának megfelelően. Selling Bonusa (értékesítési bónusz) százalékos arányát az aktuális hónapban elért közvetlen vásárlói értékesítési forgalma határozza meg. Selling Bonusa (értékesítési bónusz) arányosan akár a 20%-ot is elérheti, amint azt a 2.A táblázat szemlélteti:

2.A TÁBLÁZAT

TEENDŐ	JUTALOM
Adjon el termékeket a közvetlen vásárlóinak	4–20%-os Selling Bonus (értékesítési bónusz) A közvetlen vásárlóinak havi szinten összesen eladott termékek nettó értékesítési ára alapján kerül kifizetésre
0–499 DC-SV	4%
500–2499 DC-SV	8%
2500–9999 DC-SV	12%
10 000 DC-SV felett	20%

C. A Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) bemutatása

Amikor kiskereskedelmi vásárlói terméket vásárolnak, Ön Retailing Bonusban (kiskereskedelmi bónusz) részesül. Ha a Nu Skin rendszerein keresztül a tagoknak szóló áron felül ad el termékeket kiskereskedelmi vásárlóknak, a Selling Bonuson (értékesítési bónusz) felül Retailing Bonusban (kiskereskedelmi bónusz) is részesül.

D. A Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) kiszámítása

- Teendő:** Adjon el termékeket kiskereskedelmi vásárlóinak a tagoknak szóló áron felül.
- Jutalom:** Az Ön Retailing Bonusa (kiskereskedelmi bónusz) (1) a kiskereskedelmi vásárlói által az esetleges engedmények levonása után fizetett ár (eltekintve a szállítási költségektől, adóktól és az egyéb promóciós vagy személyes kedvezményektől), amikor közvetlenül a Nu Skintől vásárolnak termékeket, valamint (2) a tagoknak szóló ár közötti különbség.

E. Napi rendszerességű kalkuláció

Mindennap kiszámítjuk a Retailing Bonusokat (kiskereskedelmi bónusz) és a 4%-os Selling Bonust (értékesítési bónusz) a termékadásai után, majd jóváírjuk őket Nu Skines bónuszegyenlegén. Minden további százalék, amelyre Selling Bonusával (értékesítési bónusz) jogosultságot szerez, az adott heti időszak végén kerül kiszámításra és jóváírásra Nu Skin bónuszegyenlegén. Minden függőben lévő kifizetés automatikusan továbbításra kerül a pénzügyi felé, amint egy-egy heti jutalékkalkuláció lezárul (a piacspezifikus követelményektől függően), kivéve, ha Ön kifejezetten azt választja, hogy havonta kapja meg a Retailing (kiskereskedelmi) és Selling (értékesítési) bónuszokat, mely esetben havonta fogjuk őket Önnek folyósítani. Ha le szeretné mondani a bónuszai heti rendszerességű kifizetését, és helyette havonta egy összegben szeretné őket megkapni, kérjük, jelentkezzen be Nu Skines bónuszegyenlegébe, és módosítsa beállításait a Jutalékok lapon.

F. A jogosultság feltétele

Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató Brand Affiliate-ek szerezhetnek jogosultságot Selling Bonusokra (értékesítési bónusz) vagy Retailing Bonusokra (kiskereskedelmi bónusz).

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (AFFILIATE-AJÁNLÁSI BÓNUSZ) (HETI RENDSZERESSÉGGEL)

A. Az Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz) bemutatása

Közvetlen vásárlói értékesítési forgalma növelésével és Brand Affiliate-jeinek saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmuk növelésével Ön Affiliate Referring Bonusban (Affiliate-ajánlási bónusz) részesül, amely a személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásainak 4 és 24%-a között mozoghat.

Egy kulcsfontosságú kifejezés, amelynek jelentésével érdemes tisztában lennie:

Személyesen regisztrált Affiliate-ek eladásai: A személyesen regisztrált Brand Affiliate-jei által megvalósított termékadások értéke, amelyet a közvetlen vásárlói részére értékesített termékek nettó eladási árának összesítése útján számítanak ki.

B. Az Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz) kiszámítása

- i. **Teendő:** Minden hónapban érjen el legalább 250 közvetlen vásárlói értékesítési forgalmat, és személyesen regisztrált Brand Affiliate-jeit is segítse közvetlen vásárlói értékesítési forgalmuk növelésében.
- ii. **Jutalom:** Ön a személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásainak 4–24%-a. Saját havi közvetlen vásárlói értékesítési forgalma növelésével a személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásainak egyre nagyobb százalékából fog részesülni, amint azt a 2.B táblázat szemlélteti:

2.B TÁBLÁZAT

TEENDŐ	JUTALOM
Adjon el termékeket a közvetlen vásárlóinak	4–24%-os Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz) Személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásai alapján kerül kifizetésre
250–499 DC-SV	4%
500–2499 DC-SV	12%
2500–9999 DC-SV	16%
10 000 DC-SV felett	24%

C. A heti rendszerességgű kifizetések kalkulációja

Affiliate Referring Bonusban (Affiliate-ajánlási) részesül személyesen regisztrált Affiliate-jei valamennyi újonnan végrehajtott eladása után minden egyhetes időszak végén. Minden további olyan bónusz-százalékot, amelyre Affiliate Referring Bonusa (Affiliate-ajánlási bónusz) kapcsán időközben jogosulttá válik, annak az egyhetes időszaknak a végén számítunk ki és írunk jóvá Nu Skines bónuszegyenlegén, amely során az adott százalékot megszerezte. Affiliate Referring Bonusát (Affiliate-ajánlási bónusz) általában az egyhetes időszak végét követő egy munkanapon belül írjuk jóvá Nu Skines bónuszegyenlegén, és automatikusan átutalásra is kerül pénzügyi intézete felé (a piacspecifikus követelményektől függően), kivéve, ha Ön kifejezetten azt választja, hogy havonta kapja meg Affiliate Referring Bonusát (Affiliate-ajánlási bónusz), mely esetben havonta fogjuk azt Önnek folyósítani. Ha le szeretné mondani a bónuszai heti rendszerességgű kifizetését, és helyette havonta egy összegben szeretné őket megkapni, kérjük, jelentkezzen be Nu Skin bónuszegyenlegébe, és módosítsa beállításait a Jutalékok lapon.

D. A jogosultság feltétele

Csak Brand Affiliate-ek szerezhetnek jogosultságot arra, hogy Affiliate Referring Bonusban (Affiliate-ajánlási bónusz) részesüljenek. A Brand Affiliate-ek vásárlásai után nem kerül kifizetésre Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz). Az Affiliate Referring Bonusra (Affiliate-ajánlási bónusz) szóló jogosultság nem függ a Brand Affiliate címétől. Tehát ha az Ön személyesen regisztrált Brand Affiliate-je Brand Representative-vá válik, az ő közvetlen vásárlói értékesítési forgalma ettől továbbra is beleszámít majd az Ön személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásainak kalkulációjába.

2.3 BUILDING BONUS (ÉPÍTÉSI BÓNUSZ) (HAVI RENDSZERESSÉGGEL)

A. Bemutató

Amennyiben Brand Representative szintre kvalifikál (a 3. szakasznak megfelelően), a Selling (értékesítési), Retailing (kiskereskedelmi) és Affiliate Referring (Affiliate-ajánlási) bónusz mellett még Building Bonusban (építési bónusz) is részesülhet, amely a Csoportjába tartozó vásárlók és Brand Affiliate-ek általi termékvásárlások jutalékalapot képző értékének 5–10%-a lehet. A Building Bonus (építési bónusz) havi rendszerességgel jutalmazza Önt a Csoporton belüli eladások növeléséért, a Csoportnak nyújtott vásárlói támogatásért és a többi Brand Affiliate segítségével a termékek vásárlói körökben való népszerűsítésében.

Néhány kulcsfontosságú kifejezés, amelyek jelentésével érdemes tisztában lennie:

Jutalékalapot képző érték (CSV): Minden egyes termék kapcsán pénzben kifejezett érték, amely a Building Bonus (építési bónusz) és a Leading Bonus (vezetői bónusz) kiszámításához egyaránt alapul szolgál.

Csoport: Az Ön Csoportjába tartozik (1) Ön, (2) valamennyi tagja, kiskereskedelmi vásárlója és Brand Affiliate-je, valamint (3) Brand Affiliate-jei tagjai, kiskereskedelmi vásárlói, Brand Affiliate-jei és így tovább. Csoportja magában foglalja a Brand Representative kvalifikáció megszerzésén dolgozó Brand Affiliate-jei Csoportjait is. Amikor Brand Affiliate-jei Brand Representative kvalifikációt befejezik, elhagyják a Csoportját, és a saját Csoportjaikkal együtt a Csapata részévé válnak.

Csoportforgalom (GSV): A Csoportján belüli termékvásárlásokból származó összesített értékesítési forgalom.

B. A Building Bonus (építési bónusz) kiszámítása

- i. **Teendő:** Brand Representative-ként érjen el havonta legalább 2000 csoportforgalmat (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 250-et) azáltal, hogy termékeket ad el a vásárlóinak, és Brand Affiliate-jeit is segíti ugyanebben.
- ii. **Jutalom:** A Building Bonus (építési bónusz) a csoportforgalomból származó jutalékalapot képző érték százalékban kifejezett aránya, amely a csoportforgalma alapján 5%-tól 10%-ig terjedhet, amint azt a 2.C táblázat szemlélteti:

2.C TÁBLÁZAT

TEENDŐ	JUTALOM
Legyen Brand Representative, és növelje teljes csoportforgalmát, amelynek saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából is tartalmaznia kell 250-et	5–10%-os Building Bonus (építési bónusz) Csoportja havi jutalékalapot képző értéke alapján kerül kifizetésre
2000–2999 GSV	5%
3000 GSV felett	10%

C. Havi rendszerességű kifizetés

Building Bonusa (építési bónusz) minden hónap végén kerül kiszámításra. A Building Bonust (építési bónusz) általában minden hónap első hetében írjuk jóvá Nu Skin bónuszegyenlegén, és az összeg folyósítása automatikusan megtörténik a pénzügyi intézete felé (a piacspecifikus követelményektől függően).

D. A jogosultság feltétele

Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató Brand Representative-ok szerezhettek jogosultságot Building Bonusra (építési bónusz). Amennyiben Ön csak Flex pontokkal tudja fenntartani Brand Representative státuszát, vagy elveszíti Brand Representative státuszát, abban a hónapban nem lesz jogosult Building Bonusra (építési bónusz). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.2. és 3.3. szakaszokat.

2.4 LEADING BONUS (VEZETŐI BÓNUSZ) (HAVI RENDSZERESSÉGGEL)

A. Bemutató

Ha Ön Brand Partneri vagy Brand Directori minősítést szerez, a Selling Bonus (értékesítési bónusz), Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) és Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz), valamint a Building Bonus (építési bónusz) mellett még a Csapata értékesítési forgalma által generált jutalékalapot képző érték 5%-ának megfelelő Leading Bonusban (vezetői bónusz) is részesülhet. A Leading Bonus (vezetői bónusz) az értékesítési forgalmon alapul, és részben azért részesül benne, mert segít Brand Affiliate-jeinek kvalifikálni a Brand Representative szintre, valamint a Csapatában azoknak a közvetlen vezetése alatt álló Brand Representative-oknak a motiválásáért, irányításáért és képzéséért, akik az Ön G1 Brand Representative-jainak (azaz a vezetői csapatai élén állóknak) minősülnek. Amint G1 Brand Representative-jai Brand Partnerekké és Brand Directorokká fejlődnek, az Ön szerepköre is átalakul, és onnantól kezdve egy olyan Csapatot fog vezetni, amely már más generációkat (pl. G2, G3 stb.) képviselő Brand Representative-okat is felölel, miközben ők maguk is a saját Csoportjaik kialakításán és a termékadásuk növelésén dolgoznak. A Leading Bonus (vezetői bónusz) havi rendszerességgel jutalmazza Önt a Csapatán belüli eladások növeléséért, a Csapatának nyújtott vásárlói támogatásért és a többi Brand Affiliate segítségével a termékek vásárlói körökben való népszerűsítésében.

Néhány kulcsfontosságú kifejezés, amelyek jelentésével érdemes tisztában lennie:

Csapat: Csapata a Brand Representative-ok összes generációjából és az ő saját Csoportjaikból áll, a címe által meghatározottak szerint (a 2.D táblázatnak megfelelően). Csapata nem foglalja magában sem Önt, sem a Csoportját.

Cím: Címeket Brand Representative-ként szerezhetsz a vezetői csapatai és az ő értékesítési forgalmuk alapján. Megszerzett címe határozza meg generációi számát, amelyek után Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülhet.

Vezetői csapat: Vezetői csapatait G1–G6 Brand Representative-jai alkotják, minden esetben egy G1 Brand Representative-ből kiindulva. Mindegyik vezetői csapata külön egységet képez, és az élén egy-egy G1 Brand Representative-ja áll.

Vezetői csapatforgalom (LTSV): Egy adott vezetői csapat összesített értékesítési forgalma.

B. A Leading Bonus (vezetői bónusz) kiszámítása

- i. **Teendő:** Szerezzen Brand Partneri vagy Brand Directori minősítést, tartsa fenn Brand Representative státuszát, és érjen el legalább 3000 csoportforgalmat egyhónap alatt.

- ii. **Jutalom:** Élhet a lehetőséggel, hogy megszerezze a Csapata teljes értékesítési forgalma által generált jutalékalapot képző érték 5%-át. A 2.D táblázat tartalmaz minden címre vonatkozó követelményt, valamint azokat a generációkat is, amelyek után az egyes címekért Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülhet:

2.D TÁBLÁZAT

TEENDŐ	JUTALOM	
Tartsa fenn Brand Representative státuszát, érjen el havonta 3000 csoportforgalmat, és alakítson ki vezetői csapatokat	5%-os Leading Bonus (vezetői bónusz) Csapata havi jutalékalapot képző értéke alapján kerül kifizetésre	
VEZETŐI CSAPATOK	CÍM	FIZETETT GENERÁCIÓK
1	Gold Partner	5% a G1 után
2	Lapis Partner	5% a G1–G2 után
3 Köztük 1 ≥ 5000 LTSV-vel	Ruby Partner	5% a G1–G3* után
4 Köztük 1 ≥ 10 000 LTSV-vel	Emerald Director	5% a G1–G4* után
5 Köztük 1 ≥ 10 000 LTSV-vel és 1 ≥ 20 000 LTSV-vel	Diamond Director	5% a G1–G5* után
6 Köztük 1 ≥ 10 000 LTSV-vel és 1 ≥ 20 000 LTSV-vel és 1 ≥ 30 000 LTSV-vel	Blue Diamond Director**	5% a G1–G6* után

* Kérjük, a jogosultsági követelményekkel kapcsolatban tekintse meg a Nu Skin Szabályzatát.

** A Blue Diamond Directoroknak és a Presidential Directoroknak lehetőségük van Business Builder azonosítóra, illetve Presidential Director Business Builder azonosítóra kvalifikálni. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a D. függelékét.

C. Havi rendszerességű kifizetés

Leading Bonusa (vezetői bónusz) minden hónap végén kerül kiszámításra. A Leading Bonust (vezetői bónusz) általában minden hónap első hetében írjuk jóvá Nu Skin bónuszegyenlegén, és az összeg folyósítása automatikusan megtörténik a pénzintézete felé (a piacspecifikus követelményektől függően).

D. A jogosultság feltétele

Csak a Brand Representative státuszt fenntartók jogosultak arra, hogy Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesüljenek. Amennyiben Ön csak Flex pontokkal tudja fenntartani Brand Representative státuszát, vagy elveszíti Brand Representative státuszát, abban a hónapban nem lesz jogosult Leading Bonusra (vezetői bónusz). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.2. és 3.3. szakaszokat.

3 A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

3.1 A BRAND REPRESENTATIVE KVALIFIKÁCIÓ MEGSZERZÉSE

A. A Brand Representative kvalifikáció megszerzésének követelményei

Ahhoz, hogy megszerezze a Brand Representative címet, szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és el kell érnie 2000 csoportforgalmat (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 500-at) a Brand Representative kvalifikációs időszak alatt. A Brand Representative kvalifikációt a tetszésének megfelelő gyorsasággal nyerheti el (akár mindössze egy héten vagy akár két hónapon belül), de ha úgy dönt, hogy két hónap alatt szerzi meg, akkor havonta legalább 1000 csoportforgalmat kell elérnie (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 250-et).

A szándéknyilatkozat űrlapját megtalálja, ha a nuskin.com webhelyen bejelentkezik a fiókjába.

B. A Brand Representative kvalifikációs időszak

Brand Representative kvalifikációs időszaka abban a hónapban veszi kezdetét, amelyben beküldi a szándéknyilatkozatát. Onnantól kezdve a következő hónap végéig kell teljesítenie a Brand Representative kvalifikáció feltételeit.

PÉLDÁUL: Ha február 25-én küldi be a szándéknyilatkozatát, hogy Brand Representative kvalifikációt szeretne elkezdni, akkor Brand Representative kvalifikációs időszaka februárban venné kezdetét. Brand Representative kvalifikációs időszaka ebben az esetben az alábbiak közül a legkorábban teljesülővel egyidejűleg ér véget:

- i. amikor a Brand Representative kvalifikációs követelmények teljesítésével elnyeri a Brand Representative címet (ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1A szakaszt);
- ii. a Brand Representative kvalifikációs időszak első hónapja végén, amennyiben nem sikerül teljesítenie a Brand Representative kvalifikáció első hónapjában megkövetelt minimális értékesítési forgalmat (1000 csoportforgalom, beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 250-et). A fenti példát tekintve, ha februárban nem tenne eleget a minimális követelményeknek, akkor a Brand Representative kvalifikációs időszak február utolsó napján érne véget; vagy
- iii. a második naptári hónap végén azután, hogy benyújtotta a szándéknyilatkozatot, és sikertelenül teljesítette a Brand Representative kvalifikációs követelményeket a második hónapban. A fenti példát tekintve, ha februárban eleget tenne a minimális követelményeknek, márciusban azonban nem, akkor a Brand Representative kvalifikációs időszak március utolsó napján érne véget.

C. A Brand Representative kvalifikációs követelmények teljesítése és előmenetel

Amikor teljesíti a Brand Representative kvalifikációs követelményeket, a következő egyhetes időszak első napján (az adott hónap 8-án, 15-én vagy 22-én, illetve a következő hónap 1. napján) válik Brand Representative-vá, és onnantól kezdve jogosulttá arra, hogy elkezdjen Building Bonusban (építési bónusz) részesülni az újonnan elért csoportforgalma után. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.C táblázatot. Ezenkívül

elkezdhet Leading Bonust (vezetői bónusz) is szerezni a Csapata vásárlásaiból származó összes érvényes értékesítési forgalom után a Brand Representative státuszba lépésének időpontjától számítva.

Amint Csoportja Brand Affiliate-jei Brand Representative-vá lépnek elő, a Csapatára és a későbbi előmenetekre ez a következő hatásokkal lehet:

- i. Ha valaki a Csoportjából szintén a Brand Representative kvalifikáció megszerzésén dolgozik, csak akkor fog a Csapata tagjává válni, ha Ön: (1) ugyanabban a hónapban vagy korábban teljesíti a Brand Representative kvalifikáció első hónapját, mint amelyik hónapban ő teljesíti a Brand Representative kvalifikációs követelményeit; és (2) a Brand Representative kvalifikációs időszakán belül fejezi be a Brand Representative kvalifikációt. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.
- ii. Ha egy Brand Affiliate a Csoportjából a fenti időkeretek előtt teljesíti a Brand Representative kvalifikációt, akkor az Ön felett álló legközelebbi Brand Representative Csapatában kerül elhelyezésre, és Ön nem részesül sem Building Bonusban (építési bónusz), sem Leading Bonusban (vezetői bónusz) az ő értékesítési tevékenysége után. Mindazonáltal Affiliate Referring Bonusban (Affiliate-ajánlási bónusz) még így is részesülhet az illető értékesítési tevékenysége után. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.

D. A Brand Representative kvalifikációs követelmények sikertelen teljesítése

Amennyiben a Brand Representative kvalifikációs követelményeket nem sikerül a Brand Representative kvalifikációs időszakon belül teljesítenie, Brand Representative kvalifikációja véget ér. Ha ismét megkísérelné megszerezni a Brand Representative címet, ahhoz újabb szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és előlről kell kezdenie a Brand Representative kvalifikáció folyamatát.

3.2 A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

A. A Brand Representative státusz megtartása vagy elvesztése

A státusz megtartásának követelményei a Brand Representative kvalifikációs követelmények teljesítését követő első teljes hónap indulásával lépnek életbe. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét. Brand Representative státuszát havi értékesítési teljesítménye függvényében tarthatja meg.

- i. Ha egy hónap folyamán eléri a legalább 2000 csoportforgalmat (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 250-et), akkor azzal az adott hónapra megtartja Brand Representative státuszát. Ha egy hónap folyamán teljesíti a 2000 csoportforgalmat, de a 250 közvetlen vásárlói értékesítési forgalmát nem, akkor abban a hónapban nem tudja megtartani Brand Representative státuszát, és a következő hónapot Brand Representative státusz nélkül fogja indítani.
- ii. Ha egy adott hónap folyamán a 2000 csoportforgalmat nem sikerül elérnie, de legalább 500 csoportforgalmat azért elér (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 250-et), és van elegendő Flex pontja (az alábbi 3.3. szakasznak megfelelően) a hiányzó csoportforgalomból adódó különbség kiegyenlítéséhez (pl. 500 csoportforgalom és 1500 Flex pont), akkor abban a hónapban Flex pontjai felhasználásával tarthatja meg Brand Representative státuszát. **A Flex pontok azonban arra nem használhatók fel, hogy eleget tegyen az előírt 250 közvetlen vásárlói értékesítési forgalomnak.** Ha Brand

Representative státusza megtartásához Flex pontokat kell felhasználnia, akkor abban a hónapban nem lesz jogosult sem Building Bonusra (építési bónusz), sem Leading Bonus (vezetői bónusz).

- iii. Ha nem tudja teljesíteni a státusz megtartásának követelményeit, akkor elveszíti Brand Representative státuszát, és a következő hónap első napjától Brand Affiliate lesz. Ha elveszíti Brand Representative státuszát, nem lesz jogosult sem Building Bonusban (építési bónusz), sem Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülni, és elesik az értékesítési hálózatától is, amely így egy generációval feljebb kerül, és beolvad az Ön felett elhelyezkedő Brand Representative-ok értékesítési hálózatába. A Restart folyamattal újból visszaszerezheti értékesítési hálózatát. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a C. függelékét.

Nem tarthatja fenn sem a státuszát, sem a címét hamis azonosítók létrehozásával, több termék vásárlásával vagy a manipuláció bármilyen egyéb olyan formájának alkalmazásával, amely sérti a jelen Program szellemiségét és szándékát vagy a Nu Skin Szabályzatát.

3.3 FLEX PONTOK

A. Bemutató

A Flex pontok a csoportforgalom kipótlására szolgálnak a Brand Representative státusz megtartása érdekében, ha egy adott hónapban nem sikerülne elérnie legalább a 2000 csoportforgalmat. A Flex pontok azonban arra nem használhatók fel, hogy eleget tegyen az előírt 250 közvetlen vásárlói értékesítési forgalomnak, és 1500-nál több Flex pont nem vehető igénybe egy hónapon belül. A Flex pontok nem generálnak értékesítési forgalmat vagy jutalékalapot képző értéket, és bónusz sem jár utánuk. A Flex pontoknak nincs pénzben kifejezhető értékük, és nem válthatók készpénzre. A Flex pontok nem járnak le, és nincs korlátozva, hogy összesen hány Flex pontot gyűjthet; azonban minden addig felhalmozott Flex ponttól elesik, ha elveszíti Brand Representative státuszát. Ha Brand Representative státusza megtartásához Flex pontokat kell felhasználnia, akkor abban a hónapban nem lesz jogosult sem Building Bonusra (építési bónusz), sem Leading Bonus (vezetői bónusz).

B. A Flex pontok kiosztása

Újdonsült Brand Representative-ként Flex pontokat kap tőlünk, ahogyan minden további évben is a Brand Representative előmenetele évfordulójának hónapjában. Az első három teljes hónapjára újdonsült Brand Representative-ként 1500 Flex pontot kap az első hónapban, 1000 Flex pontot a második hónapban és 500-at a harmadik hónapban, ami összesen 3000 Flex pontot jelent. Ezt követően minden évben újabb 1500 Flex pontban részesül a Brand Representative-vá válása évfordulójának hónapjában. Flex pontjai a nuskin.com webhelyen létrehozott fiókjában is megjelennek.

Ha elveszíti Brand Representative státuszát, majd később újból sikeresen befejezi a Brand Representative kvalifikációt (beleértve akár a Restarton keresztül), akkor 1000 Flex pontot kap az első teljes hónapjában és 500-at a Brand Representative státuszba lépésének időpontjától számított második hónapban.

4 EGYÉB FELTÉTELEK

4.1 BÓNUSZOK

A. A bónuszokra való jogosultság feltételei

Ahhoz, hogy bármilyen bónuszra (a Retailing Bonusok [kiskereskedelmi bónusz] kivételével) jogosult legyen, havonta öt különböző közvetlen vásárlónak vagy nem regisztrált vásárlónak kell termékeket értékesítenie³. Amennyiben nem tesz eleget ennek a követelménynek, arról azonnal értesítenie kell a Vállalatot. Emellett véletlenszerűen a Vállalat is ellenőrzi a Brand Affiliate-eket, hogy meggyőződjön ennek a követelménynek a betartása felől.

B. A bónuszok kiszámítása

A bónuszok napi, heti és havi rendszerességgel kerülnek kiszámításra (a Nu Skin által meghatározottak szerint), majd jóváírásra Nu Skin bónuszegyenlegén.

C. Bónuszok és átváltási árfolyamok

Bónuszai kiszámításakor a különböző piacokon értékesített termékekből származó jutalékalapot képző érték és nettó eladási ár mindig az előző hónap napi középárfolyamán kerül átváltásra az Ön helyi pénznemére.

PÉLDÁUL: A márciusi értékesítések után járó bónuszai kiszámításának alapjául szolgáló összeg megállapításához a Vállalat a februári napi középárfolyamot használná.

D. Saját piaci verzió

A Program jelen verziója kizárólag azon Brand Affiliate-ekre vonatkozik, akik az európai és afrikai piacon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkeznek. A Program lehetővé teszi, hogy Ön az összes globális piacunkon történő értékesítés után bónuszokban részesüljön, kivéve azokat a piacokat, ahol szigorított a külföldi részvétel (konkrét piacok kapcsán érdeklődjön account menedzserénél). Ha Ön az európai és afrikai piacon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkezik, a bónuszokra való jogosultságára és referenciaértékeire a Program jelen verziójának feltételei vonatkoznak, még akkor is, ha Csoportja vagy Csapata tagjai más piacokon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkeznek.

PÉLDÁUL: Ha Ön az európai és afrikai piacon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkező Brand Representative, és egy olyan tagot regisztrál Ausztráliában, aki az ausztrál nuskin.com webhelyen vásárol termékeket, akkor ha ez a személy (a) az Ön közvetlen vásárlójaként regisztrál, és (b) az Ön Csoportjához tartozik, amikor termékeket vásárol az ausztrál piacon, akkor ezeknek a termékvásárlásoknak az értékesítési forgalma, jutalékalapot képző értéke és nettó eladási ára annyi lesz, amennyit ezekre a termékekre nézve az ausztrál piac megállapított. Az ausztrál jutalékalapot képző értéket és a nettó eladási árat az értékesítés időpontjában az Ön lakóhelye szerinti piacának helyi pénznemére váltjuk át. Egy adott piac egyes termékeivel kapcsolatos értékesítési forgalomról, jutalékalapot képző értékről, termékárakról és az értékesítési kompenzációt érintő egyéb tudnivalókról mindig az adott helyi piacon tájékozódhat.

A jelen Program nem vonatkozik a kontinentális Kína, Vietnám vagy India területén működő vállalkozásainkra, amelyek eltérő üzleti modellek szerint működnek.

E. A kifizetett bónuszok visszavétele

A Vállalatnak a Szabályzatban közzétett módon jogában áll visszavonni Önnek már kifizetett bónuszokat, beleértve az utólag visszaküldött termékek után folyósított bónuszokat is. A visszavonás ütemezése és módja magától a bónusztól és a termékek visszaküldésének időpontjától függ. **Ezzel kapcsolatban tekintse meg a B. függelékét.** Termékvisszaküldési szabályzatunk összefoglalója megtalálható a nuskin.com webhelyen.

F. A Brand Representative státusz megszerzése; Egyéb címek elérésével járó váltások

A Brand Representative státusz elérésére minden héten lehetőség van. Az egyéb címek közötti váltásokra azonban csak a havi bónuszsámítás alkalmával van mód, és Brand Affiliate azonosítója az ilyen váltásokat legkésőbb mindig a következő hónap 5. napjáig tünteti fel. **Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.**

G. Termékpromóciók és árak

Előfordulhat, hogy helyesbítjük a közzétett kiskereskedelmi árat, értékesítési forgalmat, jutalékalapot képző értéket vagy tagoknak szóló árat. A kedvezményekről és arról, hogy azok miként befolyásolják az árakat, bónuszokat, értékesítési forgalmat és jutalékalapot képző értéket, valamint az egyes termékek értékesítési kompenzációját érintő egyéb tudnivalókról tájékozódjon a piacon közzétett árlistából és promóciós hirdetményekből.

H. Az értékesítési kompenzáció egyéb formái

Ha a Nu Skin rendszerein kívül értékesít Nu Skin termékeket, kiskereskedelmi profitra tehet szert:

- i. A kiskereskedelmi profit egyenlő (1) a termék eladási árával, amelyből még kivonódnak (2) az Ön költségei (vétélár, adók, szállítási díjak, üzleti költségek stb.). A Nu Skin rendszerein kívül szerzett kiskereskedelmi profit egésze az Öné.⁴
- ii. Ezenkívül ösztönző utazásokban⁵ vagy egyéb nem pénzbeli jutalmakban és kompenzációban is részesülhet más, rövid távú értékesítési ösztönzők révén, amelyeket az Értékesítési Teljesítmény Program nem fed le.

4.2 A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ MEGSZŰNÉSE

A. A Brand Affiliate státusszal járó előnyök elvesztése

Brand Affiliate azonosítója megszűnésével Ön elveszíti a Brand Affiliate státusszal szerzett valamennyi előnyt, beleértve, de nem kizárólagosan, a Brand Affiliate azonosítójához, a Csoportjához, a Csapatához, az értékesítési hálózathoz, a Csoportja vagy Csapata által generált értékesítési forgalomhoz és a bónuszokhoz való hozzáférést is.

B. A Brand Affiliate azonosító áthelyezése

A Vállalat fenntartja magának a jogot arra, hogy észszerű keretek között késleltesse a Brand Affiliate azonosító és a hozzá tartozó Csoport vagy értékesítési hálózat egészének vagy bármely részének feljebb mozgatását az értékesítési hálózatban vagy áthelyezését egy másik értékesítési hálózatba.

⁴ Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 18. oldalon.

⁵ 2023-ban az EMEA területén az átlagos aktív Brand Affiliate-ek 0,2%-a kvalifikált ösztönző utazásra.

4.3 EGYÉB SEGÉDANYAGOK ÉS FORDÍTÁSOK

Ha bármilyen eltérés van a jelen Programban meghatározott feltételek és bármely marketinganyag vagy egyéb kapcsolódó tartalom között, a jelen Programban foglaltak tekintendők irányadónak. Amennyiben azt törvény nem tiltja, ha a Program angol nyelvi változata és annak bármely fordítása között eltérés mutatkozik, az angol nyelvű változat tekintendő irányadónak.

4.4 KIVÉTELEK

A. Program alóli kivételek engedélyezése

A Vállalat saját belátása szerint elengedheti vagy módosíthatja a jelen Program bármely követelményét, rendelkezését vagy feltételét (együttesen „**Program alóli kivételek**”). A Vállalat Program alóli kivételeket engedélyezhet (1) egy önálló Brand Affiliate azonosító, illetve (2) bármennyi azonosító számára akár Csapatonként, akár piaconként.

Amennyiben a Vállalat Program alóli kivételt engedélyez egy Brand Affiliate azonosító, Csapat vagy piac számára, azzal nem kötelezi magát arra, hogy bármely más Brand Affiliate azonosító, Csapat vagy piac irányába is ugyanilyen kivételt tegyen. Bármely lényegi Program alóli kivételhez a Vállalat felhatalmazott tisztviselőjének kifejezett írásbeli hozzájárulása szükséges, és a Vállalat nem köteles más Brand Affiliate-eket, beleértve az érintett Brand Affiliate felett közvetlenül elhelyezkedő Brand Affiliate-eket sem, írásban vagy egyéb módon tájékoztatni a Program alóli kivételtételről.

B. Program alóli kivételek megszüntetése

A Vállalat bármikor és bármilyen okból megszüntethet bármely korábban engedélyezett Program alóli kivételt, függetlenül a kivétel fennállásának időtartamától. Amennyiben a Program alóli kivételt egy konkrét Brand Affiliate-nek engedélyezte, akkor a kivétel ügye kizárólag arra az egy Brand Affiliate-re és a Vállalatra vonatkozik. A Program alóli kivételek a Brand Affiliate azonosító átruházásával megszűnnek, tekintet nélkül az átruházás formájára (pl. eladás, engedélyezés, átíratás vagy hagyaték útján, törvényi erővel vagy egyéb módon), ilyen esetben minden kivétel érvénytelenné válik.

4.5 SZAKKIFEJEZÉSEK

A jelen Programban használt szakkifejezések eltérhetnek a korábban használt terminológiától, és helyesbítések is előfordulhatnak.

4.6 VÁLTOZTATÁSHOZ VALÓ JOG

A Vállalat saját belátása szerint bármikor módosíthatja a jelen Programot. Amennyiben a Vállalat változtat a Programon, a módosítások hatálybalépéséig 30 napos türelmi időt biztosít az Ön számára.

4.7 MEGFELELÉS

A bónuszokra szóló kvalifikáció megszerzéséhez a jelen Program, a Brand Affiliate megállapodás és a Nu Skin Szabályzat követelményeinek egyaránt meg kell felelnie.

4.8 HETI ÉS HAVI IDŐSZAKOK

A jelen dokumentumban használt „hónap” megfogalmazás alatt egy naptári hónap értendő. A jelen dokumentumban használt „egy hét”, „heti” vagy „egyhetes időszak” megfogalmazások alatt egy hét napból álló időszak értendő, amely minden hónap 1-én, 8-án, 15-én vagy 22-én kezdődik, feltéve, hogy minden hónap negyedik hete átér a következő hónapba. A bónuszszámítás az Amerikai Egyesült Államok (Utah állam, Provo) hegyvidéki standard (MST) és hegyvidéki nyári (MDT) időzónái szerint történik (koordinált világidő [UTC-7]).

1. MEGJEGYZÉS:

FRANCIAORSZÁG: A „VDI Mandataire” státuszú független értékesítők nem jogosultak közvetlenül értékesíteni nem regisztrált vásárlók részére.

OLASZORSZÁG: A megbízottak (incaricati) közvetlen vagy közvetett módon kizárólag a Vállalat nevében gyűjthetnek vételi megrendeléseket a fogyasztók otthonában. Brand Affiliate-ként (incaricato) termékeket csak a személyes és a háztartásában élők szükségleteinek kielégítésére vásárolhat; a nem regisztrált vásárlóktól kapott megrendeléseket továbbítania kell a Vállalat felé.

SZÓJEGYZÉK

Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz): Olyan bónusz, amelyben Brand Affiliate-ként hetente részesül a személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásai alapján. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.2 szakaszt.

Bónusz: A jelen Program keretében folyósított értékesítési kompenzáció, beleértve a Selling Bonust (értékesítési bónusz), a Retailing Bonust (kiskereskedelmi bónusz), az Affiliate Referring Bonust (Affiliate-ajánlási bónusz), a Building Bonust (építési bónusz) és a Leading Bonust (vezetői bónusz). A bónuszok nem tartalmazzák azt a kiskereskedelmi profitot, amelyre a közvetlenül nem regisztrált vásárlók részére történő viszonteladás céljából vásárolt termékekkel tehet szert, sem bármely más pénzbeli és nem pénzbeli ösztönzőt (Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 18. oldalon).

Brand Affiliate azonosító: Az azonosító, amely akkor jön létre, amikor Ön Brand Affiliate-ként regisztrál a Nu Skinnél. Amikor létrehoz egy Brand Affiliate azonosítót, Önhöz rendelünk egy egyedi Brand Affiliate azonosító számot.

Brand Affiliate megállapodás: Egy megállapodás Ön és a Nu Skin között, amely megszab bizonyos feltételeket a Nu Skinnel fennálló kapcsolatára vonatkozóan.

Brand Affiliate: Olyan személy, aki a Nu Skinnél Brand Affiliate-ként regisztrál, és tagoknak szóló áron vásárolhat termékeket, maga is értékesítheti a termékeinket, és más vásárlókat és Brand Affiliate-eket regisztrálhat. A Brand Affiliate megnevezés ugyanakkor általánosságban minden Brand Affiliate-re és Brand Representative-ra utalva is használható. Például egy Brand Partnerre vagy Brand Directorra is utalhatunk Brand Affiliate-ként, amikor általánosságban az összes

Brand Affiliate-ről beszélünk. A Brand Affiliate-ek nem vásárlók.

Brand Director: Egy olyan kategória, amelybe az Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director és Presidential Director címmel rendelkező Brand Representative-okat soroljuk.

Brand Partner: Egy olyan kategória, amelybe a Gold Partner, Lapis Partner és Ruby Partner címmel rendelkező Brand Representative-okat soroljuk.

Brand Representative előmenetel időpontja: A Brand Representative kvalifikáció befejezését követő egyhetes időszak első napja. Ha Ön a hónap 1., 2. vagy 3. hetében szerez Brand Representative kvalifikációt, akkor a Brand Representative előmenetel időpontja az adott hónap 8., 15. vagy 22. napja lesz. Ha Ön a hónap 4. hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, akkor a Brand Representative státuszba lépésének időpontja a következő hónap első napja lesz. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.

Brand Representative kvalifikáció: A Brand Representative státusz megszerzésének folyamata. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1. szakaszt.

Brand Representative kvalifikációs időszak: Azzal a hónappal kezdődő időszak, amelyben beküldi a szándéknyilatkozatát. Onnantól kezdve a következő hónap végéig kell teljesítenie a Brand Representative kvalifikáció feltételeit. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1. szakaszt.

Brand Representative kvalifikációs követelmények: A Brand Representative kvalifikációs időszak alatt szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és el kell érnie 2000 csoportforgalmat (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési

forgalmából 500-at). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1. szakaszt.

Brand Representative: Olyan Brand Affiliate, aki sikeresen befejezte a Brand Representative kvalifikációt, és nem is veszítette el Brand Representative státuszát. A Brand Representative kifejezéssel általánosságban a Brand Representative státuszhoz tartozó és annál magasabb valamennyi címre utalhatunk. Például egy Ruby Partnerre vagy Diamond Directorra is utalhatunk Brand Representative-ként, amikor általánosságban az összes Brand Representative-ról beszélünk.

Building Bonus (építési bónusz): Olyan bónusz, amelyben Brand Representative-ként havonta részesül a Csoportja Brand Affiliate-jei és vásárlói által a Nu Skin rendszerein keresztül megvásárolt termékek jutalékalapot képző értéke alapján. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.3. szakaszt.

Business Builder azonosító (BBP): Olyan azonosító, amely az Ön G1-es szintjén helyezkedik el. A BBP-t a Blue Diamond Director cím elnyerésének első hónapja után ítélik oda Önnek. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a D. függelékét.

Cím: Címeket Brand Representative-ként szerezhetsz a vezetői csapatai és az ő értékesítési forgalmuk alapján. Megszerzett címe határozza meg generációi számát, amelyek után Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülhetsz.

Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.D táblázatot.

Csapat: Csapata a Brand Representative-ok összes generációjából és az ő saját Csoportjaikból áll, a címe által meghatározottak szerint (a 2.D táblázatnak megfelelően). Csapata nem foglalja magában sem Önt, sem a Csoportját.

Csoport: Az Ön Csoportjába tartozik (1) Ön, (2) valamennyi tagja, kiskereskedelmi vásárlója és Brand Affiliate-je, valamint (3) Brand Affiliate-jei tagjai, kiskereskedelmi

vásárlói, Brand Affiliate-jei és így tovább. Csoportja magában foglalja a Brand Representative kvalifikáció megszerzésén dolgozó Brand Affiliate-jei Csoportjait is. Azon Brand Affiliate-jei, akik befejezik a Brand Representative kvalifikációt, elhagyják a Csoportját, és a saját Csoportjukkal együtt a Csapata a részévé válnak.

Csoportforgalom (GSV): A Csoportján belüli termékvásárlásokból származó összesített értékesítési forgalom.

Drop Ship rendelések (az egyes piacokon való rendelkezésre állástól függően): Ha rendelkezésre áll, Drop Ship rendelés útján saját Brand Affiliate azonosítójával adhat le olyan megrendelést, amelyet vásárlónak történő értékesítésként jelöl meg. Ezen rendeltípus igénybevételéhez a Drop Ship rendeléssel közvetlenül a vásárlónak kell értékesítenie és szállítania, és ezt fel is kell tüntetnie.

Értékesítési forgalom (SV): A termékértékesítés számszerűsítése érdekében minden termékhez beállított, de nem pénznemben kifejezett érték, amelynek összesítése útján mérhető a teljesítmények különböző referenciaértékek szerinti megfelelése, valamint megállapítható a bónuszok százalékos aránya. A Vállalat saját belátása szerint időről időre módosíthatja az értékesítési forgalmat. Az értékesítési forgalom eltér a jutalékalapot képző értéktől és a nettó eladási ártól. Az egyes termékek értékesítési forgalmáról és az értékesítési kompenzációt érintő egyéb tudnivalókról a nuskin.com webhelyen létrehozott fiókjába belépve tájékozódhat.

Értékesítési hálózat: Értékesítési hálózata az Ön Csoportjából, az Ön Csapatából, valamint a Csapata alatt elhelyezkedő Brand Representative-ok Csoportjaiból és Csapataiból áll.

Értékesítési Teljesítmény Program (vagy a Program): A jelen Értékesítési Teljesítmény Program (beleértve annak esetleges

jövőbeli módosításait is), amely meghatározza, hogy a jelen Programban Brand Affiliate-ként részt vevők milyen feltételek szerint részesülhetnek értékesítési kompenzációban.

Flex pontok: A Flex pontok a csoportforgalom kipótlására szolgálnak a Brand Representative státusz megtartása érdekében, ha egy adott hónapban nem sikerülne elérnie legalább a 2000 csoportforgalmat. A Flex pontok azonban arra nem használhatók fel, hogy eleget tegyen az előírt 250 közvetlen vásárlói értékesítési forgalomnak. A Flex pontok nem generálnak értékesítési forgalmat vagy jutalékalapot képző értéket, és bónusz sem jár utánuk. A Flex pontoknak nincs pénzben kifejezhető értékük, és nem válthatók készpénzre. A Flex pontok nem járnak le, és nincs korlátozva, hogy összesen hány Flex pontot gyűjthet; azonban minden addig felhalmozott Flex ponttól elesik, ha elveszíti Brand Representative státuszát. **Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.3. szakaszt.**

Generációk: A Csapatában kialakult különböző Brand Representative szintek. Minden olyan Brand Representative, akit közvetlenül Ön vezet, és aki az első Ön alatt elhelyezkedő Brand Representative a Csapatában, az Ön első generációs (G1) Brand Representative-ja. Azok a Brand Representative-ok, akik őalattuk vannak egy szinttel, az Ön második generációs (G2) Brand Representative-jai és így tovább. Azok a Brand Affiliate-ek, akik nem szereztek Brand Representative státuszt, nem alkotnak generációt, helyette a saját Brand Representative-juk Csoportjához tartoznak. Az Ön G1 Brand Representative-ja Brand Affiliate-jei például (akik még nem szereztek Brand Representative státuszt) nem a G2-es szintjéhez, hanem G1 Brand Representative-ja Csoportjához tartoznak.

Jutalékalapot képző érték (CSV):

Minden egyes termék kapcsán pénznemben kifejezett érték, amely a Building Bonus (építési bónusz) és a

Leading Bonus (vezetői bónusz) kiszámításához egyaránt alapul szolgál. A jutalékalapot képző érték különböző tényezőkből kifolyólag időről időre kiigazításra kerülhet, beleértve az árak változását, az árfolyam-ingadozásokat, a promóciókat és így tovább. A jutalékalapot képző érték nem azonos az értékesítési forgalommal, és rendszerint nem egyenlő az egyes termékek értékesítési forgalmával sem. Bizonyos termékek jutalékalapot képző értéke akár nulla is lehet. Az egyes termékek jutalékalapot képző értékéről és az értékesítési kompenzációt érintő egyéb tudnivalókról a nuskin.com webhelyen létrehozott fiókjába belépve tájékozódhat. Amikor több piacon is értékesít termékeket, a jutalékalapot képző értéket a saját piaca pénznemére váltjuk át.

Kiskereskedelmi vásárlók: Minden olyan vásárló, aki a Nu Skin rendszerein keresztül vásárol termékeket, de nem tag vagy Brand Affiliate. Egy kiskereskedelmi vásárló termékvásárlása után járó bónuszokban az a Brand Affiliate részesül, aki az adott termékrendelés időpontjában eladónak minősül. A jelen Program értelmében a kiskereskedelmi vásárló meghatározása nem foglalja magában a nem regisztrált vásárlókat. A kiskereskedelmi vásárlók nem vesznek részt a jelen Programban, sem a termékek viszonteladásában, és nem regisztrálhatnak más vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket.

Közvetlen értékesítési vállalat: Olyan vállalat, amely a Közvetlen Értékesítők Szövetségének tagja, vagy egyéb úton alkalmaz egy független vállalkozókból álló értékesítési csapatot a termékei és szolgáltatásai értékesítésére, és egy egy- vagy többszintű kompenzációs rendszer révén javadalmazza őket (1) a saját értékesítéseik és/vagy; (2) más olyan független vállalkozók értékesítései után, akik alattuk elhelyezkedve regisztráltak ugyanazon termékek és szolgáltatások forgalmazására.

Közvetlen vásárló: Olyan tag vagy kiskereskedelmi vásárló, akinek a Brand Affiliate közvetlenül ad el termékeket a Nu Skin rendszerein keresztül, valamint olyan vásárlók is, akik közvetlenül egy Brand Affiliate-től vásárolnak termékeket, ha van rá mód, akár Drop Ship rendelések útján. A tag az őt regisztráló Brand Affiliate közvetlen vásárlója. Ha a regisztráló Brand Affiliate elveszíti Brand Affiliate státuszát, az adott Brand Affiliate által korábban beléptetett valamennyi tag a legközelebbi, fölötte álló Brand Affiliate közvetlen vásárlója lesz. Amikor egy kiskereskedelmi vásárló a Nu Skin rendszerein keresztül vásárol termékeket, akkor az értékesítés után mindig az adott terméket eladó Brand Affiliate részesül jóváírásban. Egy Brand Affiliate nem minősül közvetlen vásárlónak.

Közvetlen vásárlói értékesítési forgalom (DC-SV): A közvetlen vásárlói által teljesített vásárlásokból származó teljes termékértékesítési forgalom.

Leading Bonus (vezetői bónusz): Olyan bónusz, amelyben Brand Partnerként vagy Brand Directorként havonta részesül a Csapata által generált értékesítési forgalom jutalékalapot képző értéke alapján. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.4. szakaszt.

Megtartási (más szóval fenntartási vagy státuszmegőrzési) követelmény: A követelmény, amely szerint egy hónapon belül legalább 2000 csoportforgalmat (beleértve a saját közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából 250-et) kell elérnie ahhoz, hogy megtarthassa Brand Representative státuszát, és jogosult legyen az Önnek folyósítandó Building Bonusra (építési bónusz) vagy Leading Bonusra (vezetői bónusz). A Brand Representative státusz megőrzése érdekében akár Flex pontokkal is kipótolhatja a hiányzó csoportforgalmat, de a közvetlen vásárlói értékesítési forgalomra vonatkozó követelményeket nem teljesítheti velük. Azonban ha Brand Representative státusza megtartásához Flex pontokat kell felhasználnia, akkor abban a hónapban

nem lesz jogosult sem Building Bonusra (építési bónusz), sem Leading Bonusra (vezetői bónusz). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.2. szakaszt és az A. függelékét.

Nem regisztrált vásárlók: Olyan személyek, akik a Nu Skin rendszerein kívüli vásárolnak termékeket egy Brand Affiliate-től (függetlenül attól, hogy a nem regisztrált vásárló korábban vásárolt-e közvetlenül a Nu Skintől is termékeket). A nem regisztrált vásárlók nem vesznek részt a jelen Programban, sem a termékek viszonteladásában, és nem regisztrálhatnak más vásárlókat.

Nettó eladási ár: A termékekért fizetett ár, amely nem tartalmazza a kiskereskedelmi felárat, sem az adót és a szállítást.

Nu Skin bónuszegyenleg: A Nu Skin digitális eszközeiben (pl. Nu Skin Stela alkalmazás és nuskin.com) vezetett digitális egyenleg, amellyel nyomon követheti a Brand Affiliate-ként Önnek folyósított bónuszokat, kifizetéseket és jutalékkiigazításokat. Nu Skin bónuszegyenlege automatikusan létrejön, amikor Brand Affiliate státuszt szerez. A Nu Skin bónuszegyenlegek nem kamatoznak. Előfordulhat, hogy a fogadó pénzügyi intézet és a Nu Skin kezelési díjat számít fel. A Nu Skin ingyenesen és automatikusan átutalja Önnek a Nu Skin bónuszegyenlegén maradó összeget minden heti és havi kifizetési időszak végén. A Nu Skintől érkező automatikus átutalásokra piacspezifikus követelmények vonatkoznak.

Nu Skin rendszerek: Bármilyen eljárás mód, alkalmazás vagy más digitális tulajdon a Nu Skin digitális ökoszisztémáján belül, amelyet a Nu Skin a Nu Skin termékek vásárlására vagy eladására jelölt ki, beleértve a Nu Skin Verát, a Nu Skin Stelát, a nuskin.com webhelyet és a MySite felületét, az ajánlatkészítésben segítő Personal Offer Toolt vagy a Nu Skin által támogatott bármely egyéb platformot.

Nu Skin Stela: Egy olyan mobilalkalmazás, amely a Brand Affiliate azonosítójával összefüggő adatokat bocsát a rendelkezésére, köztük a termékvásárlásairól, értékesítési hálózata szegmenseiről, a bónuszairól, célkitűzéseiről, jelentésekről, elismerésekről és sok másról. A Nu Skin Stelát letöltheti készüléke alkalmazásboltjából.

Nu Skin: A Nu Skin International, Inc. és leányvállalatai (a Rhyz, Inc. és annak kapcsolt vállalkozásai kivételével).

Presidential Director Business Builder azonosító (Presidential Director BBP): Olyan azonosító, amely BBP-je G1-es szintjén helyezkedik el. A Presidential Director BBP-t a Presidential Director cím elnyerésének első hónapja után ítélik oda Önnek. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a D. függelékét.

Restart: A folyamat, amely esélyt ad a korábbi Gold Partner és annál magasabb címek birtokosainak, hogy visszaszerezzék értékesítési hálózatukat (olyan formában, mintha el sem veszítették volna Brand Representative státuszukat). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a C. függelékét.

Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz): A (1) kiskereskedelmi vásárlója által a Nu Skintől közvetlenül vásárolt termékekért fizetett ár (szállítási költségek és adók nélkül) és (2) a tagoknak szóló ár különbözete. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.1. szakaszt.

Selling Bonus (értékesítési bónusz): A bónusz, amelyből a közvetlen vásárlói részére történő termékadások alapján részesül. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.1. szakaszt.

Szabályzat: Egy dokumentum, amely az Ön és a Nu Skin között létrejött megállapodás részét képezi, és meghatároz bizonyos szabályokat és eljárásmodokat az Ön által folytatott üzleti tevékenységet illetően.

Szándéknyilatkozat: Egy dokumentum, amelyet a Nu Skin rendszerein keresztül küld be, hogy tájékoztassa a Vállalatot azon szándékáról, hogy Brand Representative kvalifikációt kíván elkezdni.

Személy: Természetes személy vagy gazdasági társaság. Egy „gazdasági társaság” lehet akár részvénytársaság, partnerség, korlátolt felelősségű társaság, betéti társaság vagy az üzleti szervezetek egyéb formája, amelyet törvényesen alapítottak azon joghatóság jogszabályai szerint, ahol a szervezet bejegyzése történt.

Személyesen regisztrálni (vagy személyesen regisztrált): Egy személy bejegyzését jelenti a Nu Skinnél. Ha regisztrál például egy Brand Affiliate-et, tagot vagy kiskereskedelmi vásárlót a Nu Skinnél, azzal ők az Ön személyesen regisztrált Brand Affiliate-je, személyesen regisztrált tagja, illetve személyesen regisztrált kiskereskedelmi vásárlója lesznek.

Személyesen regisztrált Affiliate-ek eladásai: A személyesen regisztrált Brand Affiliate-jei által megvalósított termékadások értéke, amelyet a közvetlen vásárlóik részére értékesített termékek nettó eladási árának összesítése útján számítanak ki.

Tag: Olyan vásárló, aki egy Brand Affiliate meghívására regisztrál a Nu Skin rendszerein keresztül, hogy tagoknak szóló áron vásároljon Nu Skin termékeket. Tagok nem regisztrálhatnak vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket, és nem vehetnek részt a Nu Skin termékek viszonteladásában, sem a jelen Programban.

Tagoknak szóló ár: A termékek tagok és Brand Affiliate-ek számára szabott listaára, adók és szállítási költségek nélkül. A tagoknak szóló árat a helyi piac határozza meg, és előfordulhat, hogy eladásösztönzés vagy egyéb ösztönzők céljából kiigazításra kerül.

Termékek: A Nu Skin kínálatában szereplő összes áru és szolgáltatás.

Üzletfejlesztési tevékenységek: Bármilyen tevékenység, amely szorgalmazza, előmozdítja, segíti vagy bármilyen módon támogatja más vállalkozás üzletvitelét, fejlesztését, értékesítését vagy szponzorálását, többek között beleértve termékek vagy szolgáltatások eladását; üzleti lehetőségek előmozdítását; a vállalkozás nevében vagy egyik képviselője nevében való fellépést; a lehetőséget az Ön nevének felhasználására a vállalkozás, a termékei, a szolgáltatásai vagy lehetőségei értékesítésére; a vállalkozás nevében történő szponzorálást vagy toborzást; az igazgatótanácsi tagként, tisztségviselőként, képviselőként vagy üzletépítőként való eljárást a vállalkozás nevében; valamint a tulajdonosi érdekeltséget, vagy bármilyen más gazdasági érdekeltséget, függetlenül attól, hogy az közvetlen vagy közvetett.

Vállalat vagy mi: A Nu Skin.

Vásárló: Bárki, aki termékeket vásárol, de nem vesz részt a jelen Programban és a termékek viszonteladásában sem, illetve nem regisztrálhat más vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket. A Brand Affiliate-ek nem vásárlók.

Vezetői csapat: Vezetői csapatait G1–G6 Brand Representative-jai alkotják, minden esetben egy G1 Brand Representative-ből kiindulva. Mindegyik vezetői csapata külön egységet képez, és az élén egy-egy G1 Brand Representative-ja áll. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.4. szakaszt.

Vezetői csapatforgalom (LTSV): Egy adott vezetői csapat összesített értékesítési forgalma. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.4. szakaszt.

A. FÜGGELÉK

TOVÁBBI KVALIFIKÁCIÓS TUDNIVALÓK

Az alábbiakban további információkat talál a Brand Representative kvalifikációval kapcsolatban, beleértve a fontos dátumokat, a megtartási követelményt, bónuszokat és egyéb tudnivalókat.

1. A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ MEGTARTÁSA

Ha a Brand Representative státuszba lépésének időpontja egy adott hónap első napja, akkor attól a hónaptól kezdődően kell eleget tennie a megtartási követelményeknek. Ha Brand Representative státuszba lépési időpontja egy adott hónap első napja utáni napra esik, akkor a következő hónaptól kezdődően kell eleget tennie a megtartási követelményeknek.

PÉLDÁUL: Ha május 4. hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja június 1. lesz, és így júniustól kezdődően kell majd eleget tennie a megtartási követelményeknek. Ha június első hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja június 8. lesz, és így júliustól kezdődően kell majd eleget tennie a megtartási követelményeknek.

2. A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZAL JÁRÓ BÓNUSZOK

A. Building Bonus (építési bónusz)

Csoportja eladásai alapján Building Bonusban (építési bónusz) részesülhet Brand Representative státuszba lépési időpontjában vagy azt követően. Ha a hónap első hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja a hónap 8. napja lesz, és így Building Bonusban (építési bónusz) is a 8. napon vagy azt követően kezdhet el részesülni a termékadások alapján. Nem részesül Building Bonusban (építési bónusz) az adott hónap első hetében teljesített termékadások után. Ha a hónap negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja a következő hónap 1. napja lesz, és így Building Bonusban (építési bónusz) is a következő hónap 1. napján vagy azt követően kezdhet el részesülni a termékadások alapján.

Brand Representative státuszba lépési időpontja utáni csoportforgalma többé már nem számít bele az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative csoportforgalmába. Csoportforgalma ehelyett az ő csapatforgalmába és Leading Bonusába (vezetői bónusz) fog beleszámítani.

PÉLDÁUL: Ha május harmadik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja május 22. lesz. Csoportforgalma így május 21-ig az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative csoportforgalmába számít majd bele, de május 22-től május végéig a termékadások után járó csoportforgalma már az illető Brand Representative csapatforgalmába és Leading Bonusába (vezetői bónusz) fog beleszámítani. Ha május negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja június 1. lesz, és így májusi csoportforgalma még az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative májusi csoportforgalmába számít majd bele. Június 1-től azonban csoportforgalma már az Ön felett legközelebb elhelyezkedő

Brand Representative csapatforgalmába és Leading Bonusába (vezetői bónusz) fog beleszámítani.

B. Leading Bonus (vezetői bónusz)

Brand Representative előmeneteli időpontja után Leading Bonusra (vezetői bónusz) is jogosult lesz, amennyiben teljesíti a Leading Bonus (vezetői bónusz) feltételül támasztott követelményeket.

PÉLDÁUL: Ha május első hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja május 8. lesz, és onnantól meg is kezdheti májusi Leading Bonusa (vezetői bónusz) megszerzését, amennyiben sikerül elérnie a 3000 csoportforgalmat Brand Representative státuszba lépésének időpontja és a hónap vége között, valamint a hónap végéig teljesíti a Brand Partner vagy egy annál magasabb szint követelményeit is. Ha május negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative státuszba lépésének időpontja június 1. lesz, és onnantól meg is kezdheti júniusi Leading Bonusa (vezetői bónusz) megszerzését, amennyiben június folyamán teljesíti a Leading Bonus (vezetői bónusz) feltételül támasztott követelményeket.

B. FÜGGELÉK

A BÓNUSZOK KIIGAZÍTÁSA ÉS VISSZAVÉTELE

A Szabályzat értelmében a Vállalatnak jogában áll korrigálni a már kifizetett bónuszokat, beleértve az Ön, valamint a vásárlás időpontjában a Csoportjába vagy a Csapatába tartozók általi termékviszakupldések alapján végrehajtott kiigazításokat is. A termékviszakupldésekből adódó bónuszkiigazítások kiszámítása és visszavétele függ a bónusz típusától és a visszakupldés időpontjától is.

1. A BÓNUSZKIIGAZÍTÁSOK KISZÁMÍTÁSA

Bónuszai termékviszakupldésekből adódó kiigazítása az alábbiak szerint történik:

A. Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz)

Amikor közvetlen vásárlói termékeket küldenek vissza, a Vállalat visszavonja a termékek után jóváírt Retailing Bonusokat (kiskereskedelmi bónusz).

B. Selling Bonus (értékesítési bónusz) és Affiliate Referring Bonus (Affiliate-ajánlási bónusz)

Amikor közvetlen vásárlói vagy személyesen regisztrált Brand Affiliate-jei közvetlen vásárlói termékeket küldenek vissza, a Vállalat visszavonja a termékek után jóváírt Selling Bonusokat (értékesítési bónusz) és Affiliate Referring Bonusokat (Affiliate-ajánlási bónusz).

Ha közvetlen vásárlói még a vásárlás hónapjában küldenek vissza termékeket, közvetlen vásárlói értékesítési forgalmát a visszakupldott értékesítési forgalom összegével fogjuk csökkenteni. Így a következő hetekben folyósított Selling Bonusai (értékesítési bónusz) és Affiliate Referring Bonusai (Affiliate-ajánlási bónusz) százaléka is csökkenhet a visszakupldések közvetlen vásárlói értékesítési forgalmára gyakorolt hatása miatt.

Ha az előző hónapban vásárolt termékek visszakupldése miatt közvetlen vásárlói értékesítési forgalma az adott hónapban elért bónuszküszöb alá csökken, a Vállalat a kifizetett bónuszküszöb eléréséhez hiányzó összeget le fogja vonni az Ön közvetlen vásárlói értékesítési forgalmából. Erre a levonásra a termékviszakupldést követő hónapban fog sor kerülni.

PÉLDÁUL: Ha januárban elérte a 750 közvetlen vásárlói értékesítési forgalmat, amiért 8%-os Selling Bonusban (értékesítési bónusz), valamint 12%-os Affiliate Referring Bonusban (Affiliate-ajánlási bónusz) részesült, de márciusban a januári termékértékesítésből 400 értékesítési forgalomnak megfelelő visszakupldés történt, akkor április elején Ön mínusz 150 közvetlen vásárlói értékesítési forgalommal indul, és a 8%-os Selling Bonusra (értékesítési bónusz), valamint a 12%-os Affiliate Referring Bonusra (Affiliate-ajánlási bónusz) sem válhatna jogosulttá áprilisban, hacsak nem generál 650 közvetlen vásárlói értékesítési forgalmat a hónap folyamán, hogy helyrebillentse a negatív egyenleget, és bónuszsztíntje elérje az 500 közvetlen vásárlói értékesítési forgalmat.

C. Building Bonus (építési bónusz)

Amikor valaki, aki a vásárlás pillanatában az Ön Csoportjának tagja volt, termékeket küld vissza, a Vállalat visszaveszi Öntől a visszakupldott termékek után kifizetett Building Bonust (építési bónusz).

Ha a Csoportjából valaki még a vásárlás hónapjában küld vissza termékeket, csoportforgalmát a visszaküldött értékesítési forgalom összegével fogjuk csökkenteni.

Ha az előző hónapban vásárolt termékek visszaküldése miatt csoportforgalma az adott hónapban elért bónuszküszöb alá csökken, a Vállalat a termékvisszaküldést követő hónapban le fogja vonni a megfelelő csoportforgalmat.

PÉLDÁUL: Ha januárban 3300 csoportforgalmat ért el, amiért 10%-os Building Bonusban (építési bónusz) részesült, de márciusban a januári termékértékesítésből 600 értékesítési forgalomnak megfelelő visszaküldés történt, akkor április elején Ön mínusz 300 csoportforgalommal indul, és az 5%-os Building Bonusra (építési bónusz) sem lenne jogosult áprilisban, hacsak nem generál 2300 csoportforgalmat a hónap folyamán, hogy helyrebillentse a mínusz 300-as egyenlegét, és bónuszsztípe elérje a 2000 csoportforgalmat.

D. Leading Bonus (vezetői bónusz)

Amikor valaki, aki a vásárlás pillanatában az Ön Csapatának tagja volt, termékeket küld vissza, a Vállalat visszaveszi Öntől a visszaküldött termékek után kifizetett Leading Bonust (vezetői bónusz).

C. FÜGGELÉK

RESTART

A Restart egy olyan folyamat, amely esélyt ad a korábbi Gold Partner vagy annál magasabb címek birtokosainak, hogy visszaszerezzék értékesítési hálózatukat (olyan formában, mintha el sem veszítették volna Brand Representative státuszukat). A következőkben további tudnivalókról olvashat a Restart lehetőségének igénybevételeivel, előnyeivel és feltételeivel kapcsolatban.

1. A RESTART HASZNÁLATA

Ha Ön Gold Partner vagy annál magasabb cím birtokosa lenne, aki elveszíti Brand Representative státuszát, és szeretné elkezdni a Restart folyamatot, akkor:

- i. új szándéknyilatkozatot kell beküldenie, amivel jelzi a szándékát, hogy ismét Brand Representative kvalifikációt szeretne elkezdni; és
- ii. újból teljesítenie kell a Brand Representative kvalifikáció feltételeit, méghozzá három egymást követő hónapon belül attól a naptól számítva, amikor hivatalosan elvesztette Brand Representative státuszát.

Amennyiben ezen a három hónapos időszakon belül nem fejezi be a Restart folyamatát, a továbbiakban már nem lesz újabb alkalma visszaszerezni értékesítési hálózatát.

PÉLDÁUL: Ha Brand Representative státusza elvesztése március 1-től hatályos, május 4. hetéig teljesítenie kell a Brand Representative kvalifikáció feltételeit, hogy június 1-vel újból Brand Representative lehessen, és visszaszerezhesse értékesítési hálózatát.

2. A RESTART ELŐNYEI

Amennyiben az előírt időkereten belül teljesíti a Restart folyamatát, Ön:

- ismét Brand Representative státuszt kap;
- jogosulttá válik a Building Bonusra (építési bónusz) és a Leading Bonusra (vezetői bónusz);
- visszakapja értékesítési hálózatát (olyan formában, mintha el sem veszítette volna Brand Representative státuszát); és
- 1000 Flex pontot kap az első hónapban és 500-at a második hónapban a Restart befejezését követően.

3. STÁTUSZA MÁSODSZORI ELVESZÍTÉSE

Amennyiben Brand Representative státuszát másodszor is elveszíti, azzal a Restarthoz való jogát, valamint értékesítési hálózatát is végleg elveszíti (az egy generációval feljebb kerül az Ön felett elhelyezkedő Brand Representative-hoz). Azonban még ha a Restart lehetősége többé nem is áll rendelkezésére, a Brand Representative kvalifikációt bármikor újból megszerezheti, és kiépíthet egy új értékesítési hálózatot. Ha pedig újból Gold Partner vagy annál magasabb cím birtokosa lesz, ismét jogosulttá válik, hogy igénybe vegye a Restartot új értékesítési hálózata visszaszerzésére.

D. FÜGGELÉK

BLUE DIAMOND ÉS PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER AZONOSÍTÓK

Csapata építése és vezetése közben lehetősége nyílik arra, hogy Blue Diamond Director vagy Presidential Director váljon Önből. Az alábbi táblázat szemlélteti, hogyan:

TEENDŐ	JUTALOM	
Tartsa fenn Brand Representative státuszát, érjen el havonta 3000 csoportforgalmat, és alakítson ki vezetői csapatokat	5%-os Leading Bonus (vezetői bónusz) Csapata havi jutalékalapot képző értéke alapján kerül kifizetésre	
VEZETŐI CSAPATOK	CÍM	FIZETETT GENERÁCIÓK
6 Köztük 1 ≥ 10 000 LTSV-vel és 1 ≥ 20 000 LTSV-vel és 1 ≥ 30 000 LTSV-vel	Blue Diamond Director	5% a G1–G6 után BBP elnyerése
6 Köztük 1 ≥ 10 000 LTSV-vel és 1 ≥ 20 000 LTSV-vel és 1 ≥ 30 000 LTSV-vel és 1 ≥ 40 000 LTSV-vel	Presidential Director	5% a G1–G6 után Presidential Director BBP elnyerése

Az első olyan hónapban, amikor Blue Diamond Directorként kifizetésben részesül, G1-es szintjén Business Builder azonosítót (BBP) kap, és az első olyan hónapban, amikor Presidential Directorként kifizetésben részesül, Presidential Director Business Builder azonosítót (Presidential Director BBP) kap BBP-je G1-es szintjén (eredeti Brand Affiliate azonosítója G2-es szintjén). Bármely hónapban, amikor Blue Diamond Directorként kifizetésre válik jogosulttá, BBP-je elfoglal egy generációt az értékesítési hálózatában. Bármely hónapban, amikor Presidential Directorként kifizetésre válik jogosulttá, BBP-je és Presidential Director BBP-je elfoglal egy-egy generációt (a G1-est, illetve a G2-est) az értékesítési hálózatában.

A. Automatikus létrehozás

A BBP és a Presidential Director BBP is automatikusan jön létre a bónuszszámítás során arra a hónapra vonatkozóan, amelyben eleget tesz a fenti követelményeknek. Minden Önnek kiosztott BBP és Presidential Director BBP az Öné is marad, kivéve, ha elveszíti Brand Representative státuszát, és nem hajtja végre a Restart folyamatát.

1. A BBP, A PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP ÉS AZ EREDETI BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓJA KÖZÖTTI KAPCSOLAT

Brand Affiliate megállapodása értelmében BBP-je és Presidential Director BBP-je is a Brand Affiliate azonosítója részét képezi, ezért külön sem értékesíteni, sem átruházni nem lehet őket.

A. Vezetői csapatok

BBP-je és Presidential Director BBP-je sem minősül vezetői csapatnak Brand Affiliate azonosítója tekintetében. BBP-je és Presidential Director BBP-je alatt elhelyezkedő G1 Brand Representative-jai vezetői csapatként működnek, és a címkövetelmények teljesülése érdekében akár tömöríthetők is az alábbiak szerint.

Az Ön és a felsővonalában elhelyezkedő Brand Representative-ok havi vezetői csapatforgalmának megállapításához BBP-je és Presidential Director BBP-je az Ön G1-es, illetve G2-es szintjein marad (hacsak nem veszítette el Brand Representative státuszát). Személyesen regisztrált Affiliate-ek eladásai Az Ön eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je alapján járó közvetlen vásárlói értékesítési forgalom összesítése alapján kerül megállapításra Selling Bonusai (értékesítési bónusz) és Affiliate Referring Bonusai (Affiliate-ajánlási bónusz) százalékos aránya.

Az eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je ajánlásában személyesen regisztrált Brand Affiliate-jei után járó közvetlen vásárlói értékesítési forgalmat összesítik, majd a megfelelő nettó eladási árat folyósítják kvalifikált Affiliate Referring Bonusa (Affiliate-ajánlási bónusz) százalékos arányának megfelelően, amelyet közvetlen vásárlói értékesítési forgalmának összege alapján állapítanak meg.

A BBP-je és Presidential Director BBP-je közvetlen vásárlói által megvalósult vásárlások nem számítanak bele eredeti Brand Affiliate azonosítója személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásaiba.

Az eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je közvetlen vásárlói által megvalósult vásárlások beleszámítanak az Önt ajánló Brand Affiliate személyesen regisztrált Affiliate-jei eladásaiba.

B. Csoportforgalom

Ön, BBP-je és Presidential Director BBP-je is saját Csoportokkal rendelkezik. Brand Representative státuszának megtartása, valamint a Building Bonusra (építési bónusz) és Leading Bonusra (vezetői bónusz) való jogosultsága megállapítása céljából eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je csoportforgalmát összesítik.

C. Az eredeti Brand Affiliate azonosítói címén és Brand Representative státuszán alapuló BBP- és Presidential Director BBP-bónuszok

Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója teljesíti a Blue Diamond Directorként vagy Presidential Directorként járó kifizetések feltételeit, BBP-bónuszait Blue Diamond Directornak tekintve számítják ki. Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója nem teljesít minden követelményt, hogy jogosulttá váljon a Blue Diamond Directorként járó kifizetésekre, BBP-je összevonásra kerül eredeti Brand Affiliate azonosítójával, és a BBP-jéhez kapcsolódó értékesítési hálózatok arra a hónapra egy generációval feljebb kerülnek az Ön és felsővonala Brand Representative-jainak értékesítési hálózataiban.

Presidential Director BBP

Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója teljesíti a Presidential Directorként járó kifizetések valamennyi feltételét, Presidential Director BBP-bónuszait Blue Diamond Directornak tekintve számítják ki. Minden olyan hónapban, amelyben Brand Affiliate azonosítója nem teljesít minden követelményt, hogy jogosulttá váljon a Presidential Directorként járó kifizetésekre, de teljesíti a Blue Diamond Directorként járó kifizetések feltételeit, Presidential Director BBP-je összevonásra kerül a BBP-jével, és a Presidential Director BBP-jéhez kapcsolódó értékesítési hálózatok arra

a hónapra egy generációval feljebb kerülnek az Ön és felsővonala Brand Representative-jainak értékesítési hálózataiban.

Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója nem teljesíti a Blue Diamond Directorként járó kifizetések feltételeit, BBP-je és Presidential Director BBP-je összevonásra kerül eredeti Brand Affiliate azonosítójával, és a BBP-jéhez kapcsolódó értékesítési hálózatok egy generációval feljebb kerülnek, Presidential Director BBP-je pedig két generációval kerül feljebb az Ön és felsővonala Brand Representative-jainak értékesítési hálózataiban.

Az alábbiak azt szemléltetik, miként kerül kiszámításra az eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je után járó Leading Bonus (vezetői bónusz). Feltételezzük, hogy eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je összesen legalább 3000 pontnyi csoportforgalommal rendelkezik, és így 5%-os Leading Bonusra (vezetői bónusz) jogosult.

Blue Diamond Director

Eredeti Brand Affiliate azonosítója és BBP-je egyenként 5%-ot hoz a saját G1–G6 szintjein. Ez ténylegesen tehát 10%-ot jelent BBP-je G1–G5 szintjein.

Presidential Director

Eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je egyenként 5%-ot hoz a saját G1–G6 szintjein. Ez ténylegesen tehát 10%-ot jelent BBP-je G1–G5 szintjein és Presidential Director BBP-je G5 szintjén, valamint 15%-ot Presidential Director BBP-je G1–G4 szintjein.

D. Az eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je közötti áthelyezések

- i. Vezetői csapatokat az eredeti Brand Affiliate azonosítótól BBP-hez vagy a Presidential Director BBP-hez áthelyezni nem lehetséges, kivéve az alábbi feltételekkel.
- ii. Vállalat általi automatikus áthelyezés:

a. Az eredeti Brand Affiliate azonosítójához tartozó vezetői csapatok

Ahhoz, hogy egy adott jutalékidőszakra Presidential Directornak járó fizetésre válhasson jogosulttá, legalább hat vezetői csapatot kell fenntartania, köztük egyet 10 000 feletti vezetői csapatforgalommal, egyet 20 000 feletti vezetői csapatforgalommal, egyet 30 000 feletti vezetői csapatforgalommal és egyet 40 000 feletti vezetői csapatforgalommal.

- Ennek a minimum hat vezetői csapatnak pedig közvetlenül eredeti Brand Affiliate azonosítója alatt kell elhelyezkednie.
- A négy 10 000 feletti, 20 000 feletti, 30 000 feletti és 40 000 feletti vezetői csapatforgalommal rendelkező vezetői csapat közül háromnak közvetlenül az Ön eredeti Brand Affiliate azonosítója alatt kell elhelyezkednie. A negyedik akár eredeti Brand Affiliate azonosítója, akár BBP-je alá is kerülhet.

b. Eredeti Brand Affiliate azonosítójához való áthelyezés

Ha az eredeti Brand Affiliate azonosítójához tartozó vezetői csapatok száma hat alá esik, a Vállalat automatikusan vezetői csapatokat kezd el áthelyezni BBP-jétől és Presidential Director BBP-jétől eredeti Brand Affiliate azonosítójához mindaddig, amíg ott legalább hat vezetői csapat nem lesz. A vezetői csapatok áthelyezése BBP-jétől vagy Presidential Director BBP-jétől eredeti Brand Affiliate azonosítójához addig marad érvényben, amíg a szükséges számú vezetői csapat pótlása az alábbiak szerint meg nem történik.

Ha eredeti Brand Affiliate azonosítója nem teljesíti a Blue Diamond Directorként járó kifizetések feltételeit (azaz a hat vezetői csapatot, köztük egy vezetői csapat 10 000 feletti vezetői csapatforgalommal, egy 20 000 feletti vezetői csapatforgalommal és egy 30 000 feletti vezetői csapatforgalommal), akkor a BBP-jéhez és Presidential Director BBP-jéhez tartozó vezetői csapatokat kiértékelik, és az eredeti Brand Affiliate azonosítójának vezetői csapataiban mutatkozó hiányosságok pótlásához szükséges legkevesebb vezetői csapatforgalommal rendelkező vezetői csapat(ok) áthelyezésre kerül(nek) eredeti Brand Affiliate azonosítójához a vizsgálat tárgyát képező jutalékidőszakra.

Továbbá ha a 10 000 feletti vezetői csapatforgalommal, 20 000 feletti vezetői csapatforgalommal, 30 000 feletti vezetői csapatforgalommal és 40 000 feletti vezetői csapatforgalommal rendelkező négy vezetői csapat közül hiányzik egy az eredeti Brand Affiliate azonosítója és BBP-je között, akkor a Presidential Director BBP-jéhez tartozó valamennyi vezetői csapatot kiértékelik, és az eredeti Brand Affiliate azonosítójának vagy BBP-jének vezetői csapataiban mutatkozó hiányosság pótlásához szükséges legkevesebb vezetői csapatforgalommal rendelkező vezetői csapat áthelyezésre kerül BBP-jéhez a vizsgálat tárgyát képező jutalékidőszakra.

c. Visszahelyezés BBP-jéhez vagy Presidential Director BBP-jéhez

Ha BBP-jétől vagy Presidential Director BBP-jétől egy vezetői csapatot automatikusan áthelyeztek, mert eredeti Brand Affiliate azonosítója hatnál kevesebb vezetői csapattal rendelkezett, Önnek lehetősége van, hogy kérelmezze ezeknek a vezetői csapatoknak a visszahelyezését BBP-jéhez vagy Presidential Director BBP-jéhez, miután eredeti Brand Affiliate azonosítójánál sikeresen pótolta az előírt számú vezetői csapatot. Kérelmét írásban, az automatikus áthelyezés hónapjától számított hat hónapon belül kell benyújtania account menedzserének.

PÉLDÁUL: Amennyiben a januári értékesítési teljesítménye alapján BBP-je vagy Presidential Director BBP-je egy vezetői csapata február elején automatikusan áthelyezésre került eredeti Brand Affiliate azonosítójához, úgy a rendelkezésére álló hat hónapos időszak februártól júliusig tart. Amennyiben augusztusban (júliusi értékesítési teljesítménye alapján) még (1) nem pótolta a szükséges vezetői csapato(ka)t eredeti Brand Affiliate azonosítója szintjén, és (2) nem kérte a vezetői csapat(ok) visszahelyezését BBP-jéhez vagy Presidential Director BBP-jéhez, akkor a vezetői csapat véglegesen eredeti Brand Affiliate azonosítójánál marad.

A jelen Program életbelépésekor aktív Blue Diamond és Presidential Director azonosítókra tekintettel, a zökkenőmentes átmenet érdekében, a Nu Skin fenntartja a jogot, hogy kellő ideig még eltekintsen ezeknek a BBP-re és Presidential Director BBP-re vonatkozó követelményeknek a teljesítésétől.