

NU SKIN®

PROGRAMMA SUI RISULTATI DI VENDITA

Sfruttate al massimo le potenzialità del vostro futuro

VALIDO DAL 1° MARZO 2025 IN EUROPA E AFRICA

INDICE

1	PANORAMICA DEL PROGRAMMA.....	3
1.1	INTRODUZIONE	
1.2	PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA	
1.3	CLIENTI	
1.4	BONUS	
2	BONUS PREVISTI DAL PROGRAMMA.....	6
2.1	SELLING E RETAILING BONUS (QUOTIDIANI)	
2.2	AFFILIATE REFERRING BONUS (SETTIMANALE)	
2.3	BUILDING BONUS (MENSILE)	
2.4	LEADING BONUS (MENSILE)	
3	STATO DI BRAND REPRESENTATIVE.....	12
3.1	QUALIFICARSI COME BRAND REPRESENTATIVE	
3.2	STATO DI BRAND REPRESENTATIVE	
3.3	PUNTI FLEX	
4	TERMINI AGGIUNTIVI.....	14
4.1	BONUS	
4.2	CESSAZIONE DI ACCOUNT BRAND AFFILIATE	
4.3	ALTRI MATERIALI E TRADUZIONI	
4.4	ECCEZIONI	
4.5	TERMINOLOGIA	
4.6	DIRITTO ALLA MODIFICA	
4.7	CONFORMITÀ	
4.8	PERIODI SETTIMANALI E MENSILI	
	GLOSSARIO.....	18
	APPENDICE A - DETTAGLI AGGIUNTIVI SULLA QUALIFICAZIONE.....	23
	APPENDICE B - MODIFICHE E RECUPERO DEI BONUS.....	25
	APPENDICE C - RESTART.....	27
	APPENDICE D - BLUE DIAMOND E PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITION.....	28

1 PANORAMICA DEL PROGRAMMA

1.1 INTRODUZIONE

Il Programma sui risultati di vendita di Nu Skin ("questo Programma") è pensato per premiarvi, in qualità di Brand Affiliate, per:

la **vendita** dei nostri Prodotti ai vostri Clienti diretti;

la **crescita di Brand Affiliate** che condividono i nostri Prodotti con i loro Clienti diretti;

la **creazione e lo sviluppo** del vostro Gruppo di Brand Affiliate e di Clienti; e per

il **ruolo di guida** nei confronti di altri Brand Representative durante la creazione e lo sviluppo dei loro Gruppi.

Il Programma sui risultati di vendita presenta i termini e le condizioni per i compensi sulle vendite che si possono ricevere tramite questo Programma. Consigliamo di leggere attentamente questo Programma e fare riferimento al Glossario per consultare le definizioni dei termini in maiuscolo.

Per ottenere compensi come Brand Affiliate, occorrono molto tempo, grande impegno e dedizione. Il successo dipenderà anche da abilità, talento e capacità di leadership individuali. Non vi sono garanzie di successo finanziario. I risultati variano ampiamente da un partecipante all'altro. Nel 2023, i compensi medi mensili sulle vendite pagati ai Brand Affiliate Attivi in Europa e Africa sono stati di 73 \$. In media, circa il 15,2% dei Brand Affiliate Attivi in Europa e Africa ha ottenuto compensi sulle vendite in un determinato mese. Invitiamo a visitare il sito nuskin.com per un riepilogo dei compensi sulle vendite pagati a tutti i livelli nell'ambito del Programma sui risultati di vendita di Nu Skin e per una definizione di "Brand Affiliate Attivi".

Occorre essere Brand Representative e soddisfare certi requisiti di vendita e di altro tipo per ricevere un Building Bonus. In Europa e in Africa, di norma il Building Bonus pagato ogni mese a tutti i Brand Representative era di 222 \$ e di 405 \$ per i Brand Representative che avevano completato un Volume vendite del Gruppo superiore a 2.000 in un mese. Circa il 4,5% dei Brand Affiliate ha ottenuto un Building Bonus nel 2023.

Occorre essere Brand Representative e soddisfare certi requisiti di vendita e di altro tipo per ricevere un Leading Bonus. In Europa e Africa, di norma il Leading Bonus pagato ogni mese a tutti i Brand Representative era di 392 \$ e di 628 \$ per i Brand Representative che avevano completato un Volume vendite del Gruppo superiore a 3.000 in un mese.

1.2 PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA

Ci sono quattro modi per partecipare al Programma:

In qualità di Brand Affiliate, si possono¹ (1) acquistare Prodotti al Prezzo per i partecipanti per rivenderli o per il consumo personale; (2) registrare Clienti che acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin; (3) registrare Brand Affiliate che vendono Prodotti; e (4) scegliere di qualificarsi come Brand Representative. **Per rimanere Brand**

¹ Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 17.

Affiliate, è necessario aver raggiunto un Volume delle vendite ai propri Clienti diretti di 50 negli ultimi sei mesi. In caso contrario si perde lo stato di Brand Affiliate. Gli Account Brand Affiliate individuali saranno convertiti in Account Membri e gli Account Brand Affiliate delle Entità aziendali saranno chiusi. Ciò significa che la propria Rete di vendita passerà al Brand Affiliate di livello immediatamente superiore. I partecipanti a un Account Brand Affiliate di un'Entità aziendale che viene chiuso possono continuare ad acquistare Prodotti al Prezzo per i partecipanti creando un nuovo Account Membro. Per tornare a essere Brand Affiliate, è possibile registrarsi nuovamente e presentare un nuovo Contratto per Brand Affiliate.

In qualità di Brand Affiliate, si può accedere a benefici crescenti man mano che si avanza di Titolo:

I **Brand Representative** sono Brand Affiliate che hanno completato con successo la Qualificazione come Brand Representative e non hanno perso il loro stato di Brand Representative.

I **Brand Partner** sono Brand Representative che hanno sviluppato e guidano da 1 a 3 Leadership Team che raggiungono il Volume delle vendite Leadership Team richiesto.

I **Brand Director** sono Brand Representative che hanno sviluppato e guidano quattro o più Leadership Team che raggiungono il Volume delle vendite Leadership Team richiesto.

È possibile scegliere di avviare la Qualificazione per diventare Brand Representative quando ci si unisce a Nu Skin come Brand Affiliate o successivamente in qualsiasi momento.

1.3 CLIENTI

I Clienti non partecipano a questo Programma e non possono rivendere Prodotti né registrare altri Clienti o Brand Affiliate. Esistono tre tipi di Clienti:

I **Clienti non registrati** acquistano i Prodotti direttamente da un Brand Affiliate al prezzo offerto dal Brand Affiliate.²

I **Clienti al dettaglio** acquistano i Prodotti direttamente tramite i Sistemi Nu Skin al prezzo di vendita pubblicato, salvo eventuali sconti offerti o agevolati da Nu Skin.

I **Membri** si iscrivono per acquistare i Prodotti Nu Skin al Prezzo per i partecipanti.

I Clienti al dettaglio e i Membri che non hanno completato un acquisto negli ultimi 24 mesi vedranno il loro Account cliente disattivato e dovranno registrarne uno nuovo per poter effettuare nuovamente acquisti.

² Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 17.

1.4 BONUS

È possibile ricevere i seguenti Bonus a seconda del livello di partecipazione:

TABELLA 1.A

	BRAND AFFILIATE	BRAND REPRESENTATIVE	BRAND PARTNER E DIRECTOR
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

2 BONUS PREVISTI DAL PROGRAMMA

2.1 SELLING E RETAILING BONUS (QUOTIDIANI)

A. Descrizione del Selling Bonus

Si riceve un Selling Bonus quando i propri Clienti diretti acquistano Prodotti idonei tramite i Sistemi Nu Skin. Questo Bonus varia dal 4% al 20% del Prezzo di vendita netto del Prodotto, a seconda del Volume totale delle vendite ai Clienti diretti nel mese.

Ecco alcuni termini chiave da comprendere:

Prezzo di vendita netto: il prezzo pagato per i Prodotti, escluso il ricarico per la vendita al dettaglio, le tasse e le spese di spedizione.

Volume delle vendite: un valore non monetario stabilito per ciascun Prodotto utilizzato per quantificarne le vendite, che viene aggregato per misurare l'idoneità per vari parametri di riferimento dei risultati nonché per la determinazione della percentuale di Bonus.

Cliente diretto: un Membro o un Cliente al dettaglio a cui un Brand Affiliate vende direttamente Prodotti tramite i Sistemi Nu Skin e i Clienti che acquistano Prodotti direttamente da un Brand Affiliate tramite Ordini Drop Ship idonei, se disponibili. Un Membro è il Cliente diretto del Brand Affiliate che lo ha registrato. Se il Brand Affiliate che ha effettuato la registrazione perde il suo stato di Brand Affiliate, tutti i Membri precedentemente registrati da quel Brand Affiliate diventeranno Clienti diretti del Brand Affiliate di livello superiore al suo. Quando un Cliente al dettaglio acquista Prodotti tramite i Sistemi Nu Skin, la vendita viene accreditata al Brand Affiliate che gli ha venduto il Prodotto. Un Brand Affiliate non è considerato un Cliente diretto.

Sistemi Nu Skin: qualsiasi processo, applicazione o altra proprietà digitale all'interno dell'ecosistema digitale di Nu Skin designato da Nu Skin per l'acquisto o la vendita di Prodotti Nu Skin, compresi Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool o qualsiasi altra piattaforma promossa da Nu Skin.

Volume delle vendite ai Clienti diretti (DC-SV): la somma del Volume delle vendite di tutti i Prodotti acquistati dai propri Clienti diretti.

B. Calcolo del Selling Bonus

- i. **Cosa dovete fare:** vendere Prodotti ai vostri Clienti diretti.
- ii. **Cosa ricevete:** guadagnate dal 4% al 20% del Prezzo di vendita netto sul Volume delle vendite ai vostri Clienti diretti. La percentuale del vostro Selling Bonus è determinata dal Volume delle vendite ai vostri Clienti diretti nel mese corrente. Il Selling Bonus può arrivare fino al 20%, come illustrato di seguito nella Tabella 2.A:

TABELLA 2.A

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE
Vendere Prodotti ai vostri Clienti diretti	Selling Bonus dal 4 al 20% Pagato sul Prezzo netto di vendita del totale delle vendite mensili di Prodotti ai vostri Clienti diretti
0-499 DC-SV	4%
500-2.499 DC-SV	8%
2.500-9.999 DC-SV	12%
oltre 10.000 DC-SV	20%

C. Descrizione del Retailing Bonus

Il Retailing Bonus offre un compenso per gli acquisti di Prodotti da parte dei propri Clienti al dettaglio. Quando si vendono Prodotti ai Clienti al dettaglio tramite i Sistemi Nu Skin a un prezzo superiore al Prezzo per i partecipanti, si riceve un Retailing Bonus in aggiunta al Selling Bonus.

D. Calcolo del Retailing Bonus

- i. **Cosa dovete fare:** vendere Prodotti ai vostri Clienti al dettaglio a un prezzo superiore a quello riservato ai partecipanti.
- ii. **Cosa ricevete:** il vostro Retailing Bonus è la differenza tra il (1) prezzo pagato dai vostri Clienti al dettaglio dopo eventuali sconti (esclusi spese di spedizione, tasse e altri sconti promozionali o personali) quando acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin e (2) il Prezzo per i partecipanti.

E. Calcolo su base giornaliera

Ogni giorno calcoleremo i Retailing Bonus e un Selling Bonus del 4% per le vostre vendite di Prodotti e li registreremo sul vostro Account Bonus Nu Skin. Qualsiasi percentuale aggiuntiva di Selling Bonus a cui avete diritto sarà calcolata e registrata sul vostro Account Bonus Nu Skin alla fine di ogni periodo settimanale definito. Tutti i pagamenti in sospeso verranno automaticamente versati al vostro istituto finanziario al completamento di ogni calcolo settimanale delle commissioni (in base ai requisiti specifici del mercato), a meno che non scegliate esplicitamente di ricevere il Retailing Bonus e il Selling Bonus con cadenza mensile, nel qual caso verranno pagati ogni mese. Per rinunciare al pagamento del Bonus con cadenza settimanale ed essere pagati solo una volta al mese, accedete al vostro Account Bonus Nu Skin e modificate le preferenze nella scheda Commissioni.

F. Idoneità

Solo i Brand Affiliate in regola possono ricevere Selling o Retailing Bonus.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (SETTIMANALE)

A. Descrizione dell'Affiliate Referring Bonus

Guadagnerete un Affiliate Referring Bonus che varia dal 4% al 24% delle Vendite degli Affiliate che avete registrato personalmente man mano che aumenterete il Volume delle vendite ai vostri Clienti diretti e aiuterete i vostri Brand Affiliate a sviluppare il Volume delle vendite ai loro Clienti diretti.

Ecco un termine chiave da comprendere:

Vendite degli Affiliate registrati personalmente: le vendite di Prodotti effettuate dai Brand Affiliate che avete registrato personalmente, calcolate sommando il Prezzo netto di vendita dei Prodotti venduti ai loro Clienti diretti.

B. Calcolo dell'Affiliate Referring Bonus

- i. **Cosa dovete fare:** ogni mese, raggiungere un Volume delle vendite ai Clienti diretti di almeno 250 e aiutare i Brand Affiliate che avete registrato personalmente a sviluppare il Volume delle vendite ai loro Clienti diretti.
- ii. **Cosa ricevete:** guadagnate tra il 4% e il 24% delle Vendite degli Affiliate che avete registrato personalmente. Man mano che il Volume delle vendite mensili ai vostri Clienti diretti aumenta, guadagnerete una percentuale maggiore sulle Vendite degli Affiliate che avete registrato personalmente, come illustrato di seguito nella Tabella 2.B:

TABELLA 2.B

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE
Vendere Prodotti ai vostri Clienti diretti	Affiliate Referring Bonus dal 4 al 24% Pagato sulle vendite degli Affiliate che avete registrato personalmente
250-499 DC-SV	4%
500-2.499 DC-SV	12%
2.500-9.999 DC-SV	16%
oltre 10.000 DC-SV	24%

C. Calcolo del pagamento settimanale

Riceverete un Affiliate Referring Bonus per tutte le Vendite degli Affiliate che avete registrato personalmente completate entro la fine di ogni periodo settimanale. Eventuali percentuali aggiuntive dell'Affiliate Referring Bonus per le quali vi siete qualificati successivamente verranno calcolate e aggiunte al vostro Account Bonus Nu Skin alla fine del periodo settimanale in cui sono state guadagnate le percentuali aggiuntive. Di norma il vostro Affiliate Referring Bonus verrà registrato sul vostro Account Bonus Nu Skin entro il giorno lavorativo successivo alla fine del periodo settimanale e verrà automaticamente trasferito al vostro istituto finanziario (in base ai requisiti specifici del mercato), a meno che non scegliate esplicitamente di ricevere il pagamento dell'Affiliate Referring Bonus con cadenza mensile, nel qual caso verrà pagato mensilmente. Per rinunciare al pagamento del Bonus con cadenza settimanale ed essere pagati solo una volta al mese, accedete al vostro Account Bonus Nu Skin e modificate le preferenze nella scheda Commissioni.

D. Idoneità

Solo i Brand Affiliate possono ricevere un Affiliate Referring Bonus. Gli Affiliate Referring Bonus non verranno pagati sugli acquisti dei Brand Affiliate. L'idoneità all'Affiliate Referring Bonus non dipende dal Titolo di Brand Affiliate. Pertanto, se il Brand Affiliate che avete registrato personalmente diventa un Brand Representative, il Volume delle vendite ai suoi Clienti diretti sarà comunque incluso nel calcolo delle Vendite degli Affiliate che avete registrato personalmente.

2.3 BUILDING BONUS (MENSILE)

A. Descrizione

Quando ci si qualifica come Brand Representative (vedere la Sezione 3), oltre al Selling Bonus, al Retailing Bonus e all'Affiliate Referring Bonus, si può guadagnare anche un Building Bonus che va dal 5% al 10% del Valore delle vendite per le provvigioni sugli acquisti di Prodotti da parte di Clienti e Brand Affiliate nel proprio Gruppo. Il Building Bonus offre un compenso mensile per la promozione delle vendite nel proprio Gruppo, per l'assistenza offerta ai Clienti del proprio Gruppo e ai Brand Affiliate nella promozione dei Prodotti ai rispettivi Clienti.

Ecco alcuni termini chiave da comprendere:

Valore delle vendite per le provvigioni (CSV): il valore in valuta associato a ogni Prodotto usato per determinare i Building Bonus e i Leading Bonus.

Gruppo: il vostro Gruppo è composto da (1) voi, (2) da qualsiasi vostro Membro, cliente al dettaglio e Brand Affiliate e (3) da qualsiasi Membro, cliente al dettaglio e Brand Affiliate dei vostri Brand Affiliate e così via. Il vostro Gruppo includerà i Gruppi dei vostri Brand Affiliate che hanno raggiunto la Qualificazione come Brand Representative. Quando i vostri Brand Affiliate completano la Qualificazione come Brand Representative, lasciano il vostro Gruppo e (insieme ai loro Gruppi) diventano parte del vostro Team.

Volume vendite del Gruppo (GSV): la somma del Volume delle vendite di tutti gli acquisti di Prodotti all'interno del vostro Gruppo.

B. Calcolo del Building Bonus

- i. **Cosa dovete fare:** in qualità di Brand Representative, raggiungere un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 (incluso un Volume delle vendite ai vostri Clienti diretti di 250) in un mese vendendo Prodotti ai vostri Clienti e aiutando i vostri Brand Affiliate a fare lo stesso.
- ii. **Cosa ricevete:** il Building Bonus è una percentuale del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite del Gruppo che parte dal 5% e aumenta fino al 10% in base al Volume vendite del vostro Gruppo, come illustrato di seguito nella Tabella 2.C:

TABELLA 2.C

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE
Diventare Brand Representative e aumentare il Volume totale delle vendite del vostro Gruppo, che deve includere un Volume delle vendite ai vostri Clienti diretti di 250	Building Bonus dal 5 al 10% Pagato sul valore mensile delle vendite per le provvigioni del vostro Gruppo
da 2.000 a 2.999 GSV	5%
oltre 3.000 GSV	10%

C. Pagamento mensile

Calcoliamo il Building Bonus alla fine di ogni mese. In genere, il Building Bonus viene registrato sul vostro Account Bonus Nu Skin entro la prima settimana di ogni mese e automaticamente viene autorizzato un trasferimento al vostro istituto finanziario (in base ai requisiti specifici del mercato).

D. Idoneità

Solo i Brand Representative in regola sono idonei a ricevere un Building Bonus. Se si utilizzano i Punti Flex per mantenere lo stato di Brand Representative o se si perde lo stato di Brand Representative, non si avrà diritto al Building Bonus per quel mese. Vedere le Sezioni 3.2 e 3.3.

2.4 LEADING BONUS (MENSILE)

A. Descrizione

Quando ci si qualifica come Brand Partner o Brand Director, oltre a ricevere Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus e Building Bonus, si può guadagnare un Leading Bonus del 5% del Valore delle vendite per le provvigioni generato dal Volume delle vendite del proprio Team. Il Leading Bonus si basa sul volume delle vendite e viene pagato, in parte, per l'aiuto fornito ai vostri Brand Affiliate a qualificarsi come Brand Representative e per aver motivato, diretto e formato i Brand Representative che

guidate direttamente nel vostro Team, denominati Brand Representative di G1 (vale a dire, i responsabili dei vostri Leadership Team). Man mano che i vostri Brand Representative di G1 si trasformano in Brand Partner e Brand Director, il vostro ruolo si evolve e ora sarete a capo di un team che include Brand Representative su altre Generazioni (per esempio, G2, G3, ecc.), mentre questi lavorano per sviluppare il loro proprio Gruppo e aumentare le vendite di Prodotti. Il Leading Bonus offre un compenso mensile per lo sviluppo delle vendite nel proprio Team, per l'assistenza offerta ai Clienti del proprio Team e ai Brand Affiliate nella promozione dei Prodotti ai rispettivi Clienti.

Ecco alcuni termini chiave da comprendere:

Team: il vostro Team è composto da tutte le Generazioni di Brand Representative e dai loro Gruppi, come determinato dal vostro Titolo (vedere Tabella 2.D). Il vostro Team non include né voi né il vostro Gruppo.

Titolo: i Titoli sono ottenuti da un Brand Representative in base ai suoi Leadership Team e al volume delle vendite. Il Titolo determina il numero di Generazioni per le quali si può guadagnare un Leading Bonus.

Leadership Team: i Leadership Team sono composti dai Brand Representative di G1-G6, a partire da ciascuno dei vostri Brand Representative di G1. Ognuno dei vostri Leadership Team è distinto e guidato rispettivamente dai vostri singoli Brand Representative di G1.

Volume delle vendite Leadership Team (LTSV): la somma di tutti i Volumi delle vendite di un dato Leadership Team.

B. Calcolo del Leading Bonus

- i. **Cosa dovete fare:** qualificarsi come Brand Partner o Brand Director, mantenere la qualifica di Brand Representative e raggiungere un Volume vendite del Gruppo di almeno 3.000 in un mese.
- ii. **Cosa ricevete:** sbloccate la possibilità di guadagnare il 5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume delle vendite totale del vostro Team. La Tabella 2.D stabilisce i requisiti del Titolo, nonché le Generazioni su cui a ciascun Titolo può essere corrisposto un Leading Bonus:

TABELLA 2.D

COSA DOVETE FARE		COSA RICEVETE	
Mantenere il vostro stato di Brand Representative, raggiungere un Volume vendite del Gruppo di 3.000 ogni mese e sviluppare Leadership Team		Leading Bonus del 5% Pagato sul Valore mensile delle vendite per le provvigioni del team	
LEADERSHIP TEAM		TITOLO	GENERAZIONI PAGATE
1		Gold Partner	5% sulla vostra G1
2		Lapis Partner	5% sulle vostre G1-G2
3 Incluso 1 con LTSV \geq 5.000		Ruby Partner	5% sulle vostre G1-G3*
4 Incluso 1 con LTSV \geq 10.000		Emerald Director	5% sulle vostre G1-G4*

5 Incluso 1 con LTSV \geq 10.000 + 1 con LTSV \geq 20.000	Diamond Director	5% sulle vostre G1-G5*
6 Incluso 1 con LTSV \geq 10.000 + 1 con LTSV \geq 20.000 + 1 con LTSV \geq 30.000	Blue Diamond Director**	5% sulle vostre G1-G6*

*Per i requisiti di idoneità, consultare le Politiche e procedure di Nu Skin.

**I Blue Diamond Director e i Presidential Director si possono qualificare per una Business Builder Position e una Presidential Director Business Builder Position, rispettivamente. Vedere l'Appendice D.

C. Pagamento mensile

Calcoliamo il Leading Bonus dopo la fine di ogni mese. In genere, il Leading Bonus viene registrato sul vostro Account Bonus Nu Skin entro la prima settimana di ogni mese e automaticamente viene autorizzato un trasferimento al vostro istituto finanziario (in base ai requisiti specifici del mercato).

D. Idoneità

Solo i Brand Representative che mantengono il titolo hanno diritto a guadagnare un Leading Bonus. Se si utilizzano i Punti Flex per mantenere lo stato di Brand Representative o se si perde lo stato di Brand Representative, non si avrà diritto al Leading Bonus per quel mese. Vedere le Sezioni 3.2 e 3.3.

3 STATO DI BRAND REPRESENTATIVE

3.1 QUALIFICARSI COME BRAND REPRESENTATIVE

A. Requisiti per la Qualificazione come Brand Representative

Per qualificarsi come Brand Representative, è necessario inviare una Lettera d'intenti e raggiungere un Volume vendite del Gruppo di 2.000 (compreso un Volume delle vendite ai propri Clienti diretti di 500) durante il periodo di Qualificazione come Brand Representative. Si può completare la Qualificazione come Brand Representative con la rapidità che si preferisce (in una settimana o in due mesi), ma se si sceglie di qualificarsi in un periodo di due mesi, è necessario raggiungere un Volume vendite del Gruppo di almeno 1.000 (compreso un Volume delle vendite ai propri Clienti diretti di 250) ogni mese.

Il modulo della Lettera d'intenti è disponibile accedendo al proprio Account nuskin.com.

B. Periodo di Qualificazione come Brand Representative

Il periodo di Qualificazione come Brand Representative inizia nel mese in cui viene inviata la Lettera di intenti. C'è tempo fino alla fine del mese successivo per completare la Qualificazione come Brand Representative.

ESEMPIO: se si invia la Lettera d'intenti per qualificarsi come Brand Representative il 25 febbraio, il Periodo di Qualificazione come Brand Representative inizierà a febbraio. Il periodo di Qualificazione come Brand Representative terminerà alla prima delle due date seguenti:

- i. alla data in cui si diventa Brand Representative dopo avere soddisfatto i Requisiti di Qualificazione come Brand Representative (vedere la Sezione 3.1A);
- ii. alla fine del primo mese del periodo di Qualificazione come Brand Representative se non si riesce a soddisfare il volume delle vendite minimo richiesto per il primo mese di Qualificazione come Brand Representative (Volume vendite del Gruppo di 1.000, compreso un Volume delle vendite ai propri Clienti diretti di 250). Nell'esempio precedente, se non si sono soddisfatti i requisiti minimi nel mese di febbraio, il Periodo di Qualificazione come Brand Representative terminerà l'ultimo giorno del mese di febbraio; oppure
- iii. alla fine del secondo mese di calendario successivo all'invio della Lettera d'intenti e al mancato raggiungimento dei requisiti di Qualificazione come Brand Representative in quel secondo mese. Nell'esempio precedente, se si sono soddisfatti i requisiti minimi nel mese di febbraio ma non a marzo, il Periodo di Qualificazione come Brand Representative terminerà l'ultimo giorno del mese di marzo.

C. Completamento dei Requisiti di Qualificazione come Brand Representative e Avanzamento

Una volta completati i Requisiti di Qualificazione come Brand Representative, si diventa Brand Representative il primo giorno della settimana successiva (l'8°, il 15° o il 22° giorno di quel mese o il 1° del successivo) e si è idonei a ricevere un Building Bonus sul

Volume vendite del Gruppo appena completato. Vedere la Tabella 2.C. È inoltre possibile iniziare a guadagnare il Leading Bonus per tutto il volume delle vendite idonee derivante dagli acquisti effettuati dal proprio Team dopo la data del proprio avanzamento a Brand Representative.

Man mano che i Brand Affiliate nel vostro Gruppo raggiungono il livello di Brand Representative, il vostro Team e l'avanzamento successivo possono essere influenzati come segue:

- i. Se un membro del vostro Gruppo è anche in fase di Qualificazione come Brand Representative, entrerà a far parte del vostro Team solo se: (1) completate il vostro primo mese di Qualificazione come Brand Representative nello stesso mese o prima del mese in cui tale membro completa i requisiti di Qualificazione come Brand Representative; e (2) terminate la Qualificazione come Brand Representative entro il vostro periodo di Qualificazione come Brand Representative. Vedere l'Appendice A.
- ii. Se un Brand Affiliate del vostro Gruppo completa la Qualificazione come Brand Representative prima dei tempi indicati sopra, verrà inserito nel Team del Brand Representative di livello superiore al vostro e non guadagnerete alcun Building o Leading Bonus dalla sua attività di vendita. Tuttavia, potrete comunque guadagnare degli Affiliate Referring Bonus dalle loro attività di vendita. Vedere l'Appendice A.

D. Mancato completamento dei requisiti di Qualificazione come Brand Representative

Se non si soddisfano i Requisiti di Qualificazione come Brand Representative entro il relativo Periodo di Qualificazione, la Qualificazione come Brand Representative sarà annullata. Se si vuole tentare di qualificarsi nuovamente come Brand Representative, si dovrà presentare una nuova Lettera d'intenti e ricominciare da capo il processo di Qualificazione come Brand Representative.

3.2 STATO DI BRAND REPRESENTATIVE

A. Mantenimento o perdita dello stato di Brand Representative

I requisiti per il mantenimento iniziano a decorrere dal primo mese intero successivo al completamento dei requisiti di Qualificazione come Brand Representative. Vedere l'Appendice A. Lo stato di Brand Representative viene mantenuto in base ai risultati di vendita mensili.

- i. Se raggiungete un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 (compreso un volume delle vendite ai vostri Clienti diretti di 250) in un mese, manterrete lo stato di Brand Representative per quel mese. Se in un mese completate un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 ma non il volume delle vendite ai Clienti diretti di 250, non manterrete lo stato di Brand Representative per il mese e inizierete il mese successivo senza lo stato di Brand Representative.
- ii. Se non raggiungete un Volume vendite del Gruppo di 2.000, ma arrivate almeno a 500 (compreso un Volume delle vendite ai Clienti diretti di 250) in un mese e avete a disposizione un numero sufficiente di Punti Flex (descritti più avanti nella Sezione 3.3) per compensare la differenza di Volume vendite del Gruppo mancanti (ad esempio, un Volume vendite del Gruppo di 500 più 1.500 Punti Flex), i vostri Punti Flex verranno impiegati per mantenere il vostro stato di Brand Representative per quel mese. **I Punti Flex non possono essere utilizzati per soddisfare il requisito di un volume delle vendite ai Clienti diretti di 250.** Se utilizzate i Punti Flex per

mantenere lo stato di Brand Representative, non avrete diritto a guadagnare Building o Leading Bonus quel mese.

- iii. Se non soddisfatte i requisiti di Mantenimento, perdete lo stato di Brand Representative e, a partire dal primo giorno del mese successivo, diventerete Brand Affiliate. Se perdete lo stato di Brand Representative, non avrete diritto a guadagnare Building o Leading Bonus e perderete la vostra rete di vendita, che salirà di una Generazione e diventerà parte delle reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro. Potete riacquistare la vostra Rete di vendita tramite Restart. Vedere l'Appendice C.

Non è consentito mantenere il proprio stato o Titolo creando account falsi, acquistando Prodotti aggiuntivi o utilizzando qualsiasi altra forma di manipolazione che violi lo spirito e l'intento di questo Programma o le Politiche e procedure di Nu Skin.

3.3 PUNTI FLEX

A. Descrizione

I Punti Flex sono un sostituto del Volume vendite del Gruppo utilizzabile per mantenere il proprio stato di Brand Representative se non si raggiunge un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 in un mese. I Punti Flex non possono essere utilizzati per soddisfare il requisito di un Volume delle vendite ai Clienti diretti di 250 e non è possibile utilizzare più di 1.500 Punti Flex in un mese. I Punti Flex non contribuiscono al Volume delle vendite o al Valore delle vendite per le provvigioni e non viene pagato nessun Bonus per essi. I Punti Flex non hanno alcun valore monetario e non possono essere convertiti in denaro. I Punti Flex non scadono e non c'è limite alla quantità di Punti Flex che si possono accumulare; tuttavia, tutti i Punti Flex accumulati andranno persi se si perde lo stato di Brand Representative. Se utilizzate i Punti Flex per mantenere lo stato di Brand Representative, non avrete diritto a guadagnare Building o Leading Bonus quel mese.

B. Assegnazione di Punti Flex

Vi verranno assegnati dei Punti Flex in qualità di nuovi Brand Representative e ogni anno successivo nel mese di anniversario del vostro avanzamento a Brand Representative. All'inizio dei vostri primi tre mesi completi come nuovi Brand Representative, vi verranno assegnati 1.500 Punti Flex nel primo mese, 1.000 nel secondo mese e 500 nel terzo mese, per un totale di 3.000 Punti Flex. Ogni anno seguente, vi verranno assegnati altri 1.500 Punti Flex nel mese di anniversario in cui siete diventati Brand Representative. I vostri Punti Flex verranno registrati sul vostro account nuskin.com.

Se perdete il vostro stato di Brand Representative e completate nuovamente la Qualificazione come Brand Representative (anche tramite Restart), vi verranno assegnati 1.000 Punti Flex nel vostro primo mese completo e 500 nel vostro secondo mese successivo alla data di avanzamento a Brand Representative.

4 TERMINI AGGIUNTIVI

4.1 BONUS

A. Idoneità ai Bonus

Per avere diritto a qualsiasi Bonus (esclusi i Retailing Bonus), è necessario aver effettuato ogni mese vendite di prodotti a cinque diversi Clienti diretti o Clienti non

registrati³. Bisogna notificare immediatamente la Società se questo requisito non viene soddisfatto. La Società effettuerà inoltre delle indagini casuali con i Brand Affiliate per verificare la conformità a questo requisito.

B. Calcoli Bonus

I Bonus vengono calcolati su base giornaliera, settimanale e mensile, come determinato da Nu Skin e registrato nel vostro Account Bonus Nu Skin.

C. Bonus e tassi di cambio

Per il calcolo dei Bonus, il Valore delle vendite per le provvigioni e il Prezzo di vendita netto delle vendite di Prodotti su mercati diversi verranno convertiti nella vostra valuta locale usando il tasso di cambio medio giornaliero del mese precedente.

ESEMPIO: per determinare l'importo base usato per calcolare i Bonus sulle vendite di marzo, la Società utilizzerà il tasso di cambio medio giornaliero di febbraio.

D. Versione per il mercato locale

Questa versione del Programma riguarda esclusivamente i Brand Affiliate con un ID Brand Affiliate per il mercato dell'Europa e dell'Africa. Il Programma offre l'opportunità di ricevere Bonus sulle vendite in tutti i nostri mercati globali, tranne nei casi in cui la partecipazione straniera sia limitata (contattare l'Account Manager di riferimento per mercati specifici). Se avete un ID Brand Affiliate per il mercato dell'Europa e dell'Africa, la vostra idoneità ai Bonus e i benchmark saranno regolati dai termini di questa versione del Programma, anche se i membri del vostro Gruppo o Team hanno un ID Brand Affiliate da altri mercati.

ESEMPIO: se siete un Brand Representative con un ID Brand Affiliate per l'Europa e l'Africa e registrate un Membro in Australia e questo acquista alcuni Prodotti tramite il sito Web nuskin.com dell'Australia, se tale individuo (a) si registra come vostro Cliente diretto e (b) fa parte del vostro Gruppo quando acquista Prodotti sul mercato australiano, tali acquisti di Prodotti avranno il Volume delle vendite, il Valore delle vendite per le provvigioni e il Prezzo di vendita netto che il mercato australiano ha stabilito per tali Prodotti. Il Valore delle vendite per le provvigioni e il Prezzo di vendita netto in Australia verranno convertiti nella valuta locale del vostro mercato di residenza al momento della vendita. Il mercato locale può fornire informazioni relative a Volume delle vendite, Valore delle vendite per le provvigioni, listino prezzi e a informazioni su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto in quel mercato.

Questo Programma non si applica alle nostre attività nella Cina continentale, in Vietnam o in India, che operano con modelli aziendali diversi.

E. Recupero dei Bonus pagati

La Società ha il diritto di recuperare i Bonus che vi vengono pagati come pubblicato nelle Politiche e procedure, incluso il recupero dei Bonus pagati su Prodotti che sono stati successivamente restituiti. I tempi e le modalità di recupero dipenderanno dal Bonus e dal momento in cui i Prodotti verranno restituiti. Vedere l'Appendice B. Un riepilogo della nostra politica sui resi è disponibile su nuskin.com.

F. Avanzamento a Brand Representative; altre modifiche relative all'avanzamento del Titolo

L'avanzamento a Brand Representative ha luogo ogni settimana. Altre modifiche al Titolo hanno luogo esclusivamente durante il calcolo dei Bonus mensili e saranno registrate nel vostro Account Brand Affiliate entro il quinto giorno del mese successivo. Vedere l'Appendice A.

G. Promozione prodotti e listino prezzi

Abbiamo la facoltà di modificare il prezzo di vendita pubblicato, il Volume delle vendite, il Valore delle vendite per le provvigioni e il Prezzo per i partecipanti. Vi preghiamo di consultare i comunicati relativi a listino prezzi dei Prodotti e promozioni riguardo a eventuali sconti con impatto su prezzi, Bonus, Volume delle vendite, Valore delle vendite per le provvigioni e altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto.

H. Altri compensi sulle vendite

Quando vendete i Prodotti Nu Skin al di fuori dei Sistemi Nu Skin potete ottenere un utile sulle vendite al dettaglio:

- i. L'utile sulle vendite al dettaglio è pari (1) al prezzo a cui vendete un prodotto meno (2) le vostre spese (prezzo di acquisto, tasse, spedizione, spese aziendali, ecc.). Mantenete tutti gli utili sulle vendite al dettaglio guadagnati al di fuori dei Sistemi Nu Skin.⁴
- ii. Potete guadagnare anche viaggi incentivanti⁵ o altri premi non monetari e compensi derivanti da altri incentivi sulle vendite a breve termine non coperti dal Programma sui risultati di vendita.

4.2 CESSAZIONE DI ACCOUNT BRAND AFFILIATE

A. Perdita dei benefici di Brand Affiliate

Alla cessazione dell'Account Brand Affiliate, si perdono tutti i benefici di Brand Affiliate, incluso, a titolo esemplificativo e non esaustivo, l'accesso all'Account Brand Affiliate, al Gruppo, al Team, alla Rete di vendita, al Volume delle vendite generato dal proprio Gruppo o Team e i Bonus.

B. Trasferimento dell'Account Brand Affiliate

La Società ha il diritto, per una durata ragionevolmente necessaria, a rinviare qualsiasi trasferimento di un Account Brand Affiliate e di qualsiasi parte del suo Gruppo o della Rete di vendita a ranghi superiori della Rete di vendita o a una Rete di vendita differente.

4.3 ALTRI MATERIALI E TRADUZIONI

In caso di discrepanze tra i termini e le condizioni stabiliti in questo Programma e qualsiasi materiale di marketing o altro contenuto correlato, prevarrà questo Programma. Salvo quanto diversamente proibito dalla legge, se ci sono discrepanze tra la versione inglese di questo Programma e qualsiasi sua traduzione, prevarrà la versione inglese.

⁴ Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 17.

⁵ Nei mercati EMEA, lo 0,2% dei Brand Affiliate Attivi nel 2023 si è qualificato per un viaggio incentivante.

4.4 ECCEZIONI

A. Concessione di Eccezioni al Programma

La Società può, a sua esclusiva discrezione, rinunciare a o modificare qualsiasi requisito, termine o condizione di questo Programma (collettivamente **“Eccezioni al Programma”**). La Società può concedere Eccezioni al Programma a (1) un Account Brand Affiliate individuale o (2) qualsiasi numero di account, inclusi da Team o mercato. La concessione di Eccezioni al Programma a un Account Brand Affiliate, a un Team o a un mercato non obbliga la Società a concedere un’Eccezione al Programma a qualsiasi altro Account Brand Affiliate, Team o mercato. Qualsiasi eccezione sostanziale al Programma richiede l’esplicito consenso scritto di un funzionario autorizzato della Società e la Società non ha alcun obbligo di fornire ad altri Brand Affiliate, inclusi i Brand Affiliate di livello superiore al primo, un avviso delle Eccezioni al Programma, scritto o in altra forma.

B. Cessazione delle Eccezioni al Programma

La Società può terminare qualsiasi Eccezione al Programma che sia stata precedentemente concessa in qualsiasi momento e per qualsiasi motivo indipendentemente dal periodo di tempo in cui l’eccezione è stata in vigore. Se viene concessa un’Eccezione al Programma a uno specifico Brand Affiliate, allora l’Eccezione al Programma sarà considerata personale per quello specifico Brand Affiliate e la Società. Le Eccezioni al Programma cesseranno al momento del trasferimento dell’Account Brand Affiliate, indipendentemente dalla forma del trasferimento (ad esempio, vendita, assegnazione, trasferimento, lascito, per effetto di legge o altro) e qualsiasi eccezione del genere sarà nulla.

4.5 TERMINOLOGIA

I termini di questo Programma potrebbero differire dai termini precedenti e possono essere modificati.

4.6 DIRITTO ALLA MODIFICA

La Società può modificare questo Programma in qualsiasi momento e a sua esclusiva discrezione. Se la Società modificherà questo Programma, fornirà un preavviso di 30 giorni prima che la modifica diventi effettiva.

4.7 CONFORMITÀ

Per qualificarsi per i Bonus, occorre essere conformi ai requisiti di questo Programma, del Contratto per Brand Affiliate e delle Politiche e procedure di Nu Skin.

4.8 PERIODI SETTIMANALI E MENSILI

Qualsiasi riferimento a un “mese” indica un mese di calendario. Qualsiasi riferimento a una “settimana” oppure “settimanale” o “periodo settimanale” indica un periodo di sette giorni a partire dal 1°, 8°, 15° o 22° giorno di ogni mese, a condizione, tuttavia, che la quarta settimana di ogni mese venga completata alla fine del mese. I calcoli dei Bonus si basano sul Mountain Standard Time o sul Mountain Daylight Savings Time a Provo, Utah, Stati Uniti (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANCIA: ai “VDI Mandataire” non è consentita la vendita diretta ai clienti non registrati.

ITALIA: gli Incaricati possono solo promuovere, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordini d’acquisto al domicilio dei clienti finali, per conto della Società. In qualità di Brand Affiliate (Incaricato), è possibile soltanto acquistare Prodotti per soddisfare esigenze personali e di coloro che vivono nel proprio nucleo familiare; occorre passare gli ordini d’acquisto ricevuti da clienti non registrati alla Società.

GLOSSARIO

Account Bonus Nu Skin: un account digitale presente negli strumenti digitali di Nu Skin (ad esempio, l'app Nu Skin Stela e nuskin.com) che riflette i Bonus, i pagamenti e gli adeguamenti delle commissioni di un Brand Affiliate. Un Account Bonus Nu Skin viene creato automaticamente quando si diventa Brand Affiliate. Gli Account Bonus Nu Skin non maturano interessi. L'istituto finanziario di destinazione e Nu Skin potrebbero applicare delle commissioni di servizio. Nu Skin trasferisce automaticamente il saldo rimanente dell'Account Bonus Nu Skin gratuitamente alla fine di ciascun periodo di paga settimanale e mensile. Esistono requisiti specifici del mercato per i trasferimenti automatizzati da Nu Skin.

Account Brand Affiliate: l'account creato quando ci si registra come Brand Affiliate a Nu Skin. Quando si crea un Account Brand Affiliate, viene assegnato un numero ID Brand Affiliate.

Affiliate Referring Bonus: un Bonus guadagnato ogni settimana come Brand Affiliate, in base alle vendite degli Affiliate registrati personalmente. Vedere la Sezione 2.2.

Attività di sviluppo commerciale: ogni attività che reca benefici, promuove, assiste o supporta in qualsiasi modo l'attività commerciale, lo sviluppo, le vendite o la sponsorizzazione di un'altra azienda, inclusi, a titolo esemplificativo e non limitativo: la vendita di Prodotti o servizi, la promozione dell'opportunità professionale, la comparsa per conto dell'azienda o di uno dei suoi rappresentanti, il permesso di utilizzare il proprio nome per promuovere l'azienda, i suoi Prodotti, i suoi servizi o le sue opportunità, la sponsorizzazione o il reclutamento per conto dell'azienda, ricoprire un ruolo di membro del Consiglio di amministrazione o di dirigente o rappresentante o incaricato dell'azienda,

avere quote di proprietà o qualsiasi altro diritto di godimento, diretto o indiretto.

Bonus: compenso sulla vendita pagato tramite questo Programma, inclusi Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus e Leading Bonus. I Bonus non includono profitti sulla vendita al dettaglio che si possono guadagnare sui Prodotti acquistati e rivenduti direttamente a Clienti non registrati, né altri incentivi in denaro o non in denaro (per Francia e Italia, vedere nota 1 a pag. 17.).

Brand Affiliate: una persona autorizzata a vendere Prodotti Nu Skin in qualità di Brand Affiliate e che può acquistare Prodotti al Prezzo per i partecipanti, vendere Prodotti, iscrivere Clienti e Brand Affiliate. Il termine Brand Affiliate può inoltre essere utilizzato come riferimento generale a tutti i Brand Affiliate e ai Brand Representative. Per esempio, un Brand Partner o Brand Director può essere indicato come Brand Affiliate come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Affiliate. I Brand Affiliate non sono Clienti.

Brand Director: una categoria di Brand Representative con il Titolo di Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director o Presidential Director.

Brand Partner: una categoria di Brand Representative con il Titolo di Gold Partner, Lapis Partner o Ruby Partner.

Brand Representative: un Brand Affiliate che ha completato con successo la Qualificazione come Brand Representative e non ha perso il suo stato di Brand Representative. Il termine Brand Representative può inoltre essere utilizzato come riferimento generale per tutti coloro con Titolo di Brand Representative o superiore. Per esempio, un Ruby Partner o Diamond Director potranno essere indicati come Brand Representative come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Representative.

Building Bonus: un Bonus guadagnato ogni mese come Brand Representative in base al Valore delle vendite per le provvigioni dei Prodotti acquistati tramite i Sistemi Nu Skin dai Brand Affiliate e dai Clienti del proprio Gruppo. **Vedere la Sezione 2.3.**

Business Builder Position (BBP): una posizione inserita nella vostra G1. La vostra BBP vi verrà assegnata dopo il primo mese in cui avrete ottenuto il Titolo di Blue Diamond Director. **Vedere l'Appendice D.**

Cliente diretto: un Membro o un Cliente al dettaglio a cui un Brand Affiliate vende direttamente Prodotti tramite i Sistemi Nu Skin e i Clienti che acquistano Prodotti direttamente da un Brand Affiliate tramite Ordini Drop Ship idonei, se disponibili. Un Membro è il Cliente diretto del Brand Affiliate che lo ha registrato. Se il Brand Affiliate che ha effettuato la registrazione perde il suo stato di Brand Affiliate, tutti i Membri precedentemente registrati da quel Brand Affiliate diventeranno Clienti diretti del Brand Affiliate di livello superiore al suo. Quando un Cliente al dettaglio acquista Prodotti tramite i Sistemi Nu Skin, la vendita viene accreditata al Brand Affiliate che gli ha venduto il Prodotto. Un Brand Affiliate non è considerato un Cliente diretto.

Cliente: chiunque acquista Prodotti senza partecipare a questo Programma e non può rivendere Prodotti né registrare altri Clienti o Brand Affiliate. I Brand Affiliate non sono Clienti.

Clienti al dettaglio: qualsiasi Cliente che acquista Prodotti tramite i Sistemi Nu Skin e che non sia un Membro o un Brand Affiliate. I Bonus sull'acquisto di un Prodotto di un Cliente al dettaglio vengono pagati al Brand Affiliate che viene identificato quale venditore al momento dell'ordine di quel Prodotto specifico. Ai fini di questo Programma, un Cliente non registrato non è incluso nella definizione di Clienti al dettaglio. I Clienti al dettaglio non partecipano a questo Programma e non possono rivendere Prodotti o registrare altri Clienti o Brand Affiliate.

Clienti non registrati: persone che acquistano Prodotti da un Brand Affiliate al di fuori dei Sistemi Nu Skin (indipendentemente dal fatto che il Cliente non registrato abbia precedentemente acquistato Prodotti direttamente da Nu Skin). I Clienti non registrati non partecipano a questo Programma e non possono rivendere Prodotti o registrare Clienti.

Contratto per Brand Affiliate: un contratto tra voi e Nu Skin che stabilisce determinati termini relativi al vostro rapporto con Nu Skin.

Data di avanzamento a Brand

Representative: il primo giorno del periodo settimanale successivo al completamento della Qualificazione come Brand Representative. Per chi si qualifica come Brand Representative nella prima, seconda o terza settimana di un mese, la data di avanzamento sarà rispettivamente l'8, il 15 o il 22 di quel mese. Per chi si qualifica come Brand Representative nella quarta settimana di un mese, la data di avanzamento sarà il primo giorno del mese successivo. **Vedere l'Appendice A.**

Generazioni: i livelli di Brand Representative nel proprio Team. ogni Brand Representative che guidate direttamente e che sia il primo al di sotto di voi nel vostro Team è il vostro Brand Representative di G1. I Brand Representative che si trovano al livello immediatamente inferiore sono i Brand Representative di G2 e così via. I Brand Affiliate che non hanno ottenuto lo stato di Brand Representative non costituiscono una Generazione, ma fanno parte del Gruppo del loro Brand Representative. Ad esempio, i Brand Affiliate (che non hanno ottenuto lo stato di Brand Representative) del vostro Brand Representative di G1 non fanno parte della vostra G2; fanno invece parte del Gruppo del vostro Brand Representative di G1.

Gruppo: il vostro Gruppo è composto da (1) voi, (2) dai vostri Membri, clienti al dettaglio e Brand Affiliate, nonché (3) da

qualsiasi Membro, cliente al dettaglio e Brand Affiliate dei vostri Brand Affiliate e così via. Il vostro Gruppo includerà i Gruppi dei vostri Brand Affiliate che hanno raggiunto la Qualificazione come Brand Representative. Un Brand Affiliate che completa la Qualificazione come Brand Representative lascerà il vostro Gruppo ed entrerà a far parte del vostro Team insieme al suo Gruppo.

Leadership Team: i Leadership Team sono composti dai Brand Representative di G1-G6, a partire da ciascuno dei vostri Brand Representative di G1. Ognuno dei vostri Leadership Team è distinto e guidato rispettivamente dai vostri singoli Brand Representative di G1. **Vedere la Sezione 2.4.**

Leading Bonus: un Bonus guadagnato ogni mese se si è un Brand Partner o un Brand Director, basato sul Valore delle vendite per le provvigioni del volume delle vendite generate dal proprio team. **Vedere la Sezione 2.4.**

Lettera d'intenti: un documento da inviare tramite i Sistemi Nu Skin per notificare alla Società la propria intenzione di qualificarsi come Brand Representative.

Mantenimento (anche Mantenere): il requisito di raggiungere un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 (compreso un Volume delle vendite ai propri Clienti diretti di 250) in un mese per mantenere lo stato di Brand Representative e avere diritto a ricevere un Building o Leading Bonus. Per mantenere lo stato di Brand Representative, si possono utilizzare anche i Punti Flex per sostituire i requisiti mancanti relativi al Volume vendite del Gruppo, ma non al Volume delle vendite ai Clienti diretti. Tuttavia, se si utilizzano i Punti Flex per mantenere lo status di Brand Representative, quel mese non si avrà diritto a guadagnare Building Bonus o Leading Bonus. **Vedere la Sezione 3.2 e l'Appendice A.**

Membro: un Cliente che si registra tramite i Sistemi Nu Skin in base all'invito di un Brand Affiliate ad acquistare Prodotti Nu Skin al Prezzo per i partecipanti. I Membri non possono registrare Clienti o Brand Affiliate, non possono rivendere Prodotti Nu Skin e non partecipano a questo Programma.

Nu Skin Stela: un'applicazione mobile che fornisce informazioni relative al proprio Account Brand Affiliate, inclusi gli acquisti di Prodotti, le porzioni della propria Rete di vendita, i Bonus, l'impostazione degli obiettivi, i report, i riconoscimenti e altro. Si può scaricare Nu Skin Stela dal proprio app store.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. e le sue affiliate (escluse Rhyz, Inc. e le sue entità sussidiarie).

Ordini Drop Ship (soggetti alla disponibilità del mercato locale): se disponibile, un ordine Drop Ship è un ordine effettuato sul proprio Account Brand Affiliate ma designato come vendita al proprio cliente. Per essere idoneo, un ordine Drop Ship deve essere designato come tale e venduto e spedito direttamente al proprio cliente.

Periodo di Qualificazione come Brand Representative: un periodo che inizia nel mese in cui si invia la Lettera d'intenti. C'è tempo fino alla fine del mese successivo per completare la Qualificazione come Brand Representative. **Vedere la Sezione 3.1.**

Persona: un individuo o un'Entità aziendale. Un'"entità aziendale" può essere un'azienda, una partnership, una società a responsabilità limitata, un trust o un'altra forma di organizzazione commerciale formata legalmente in base alle leggi della giurisdizione in cui è stata fondata.

Politiche e procedure: un documento che fa parte del contratto tra voi e Nu Skin e descrive determinate politiche e procedure relative alla vostra attività.

Presidential Director Business Builder

Position (Presidential Director BBP): una posizione posta sulla G1 della propria BBP. La vostra Presidential Director BBP vi verrà assegnata dopo il primo mese in cui avrete ottenuto il Titolo di Presidential Director. **Vedere** l'Appendice D.

Prezzo di vendita netto: il prezzo pagato per i Prodotti, escluso il ricarico per la vendita al dettaglio, le tasse e le spese di spedizione.

Prezzo per i partecipanti: il prezzo di listino per i Prodotti sia per i Membri che per i Brand Affiliate, escluse tasse e spese di spedizione. Il Prezzo per i partecipanti viene impostato dal mercato locale e potrebbe occasionalmente essere modificato per promozioni sulle vendite e incentivi.

Prodotti: tutti i beni e servizi offerti da Nu Skin.

Programma sui risultati di vendita (anche Programma): questo Programma sui risultati di vendita (compresi gli emendamenti che possono essere incorporati in futuro) che stabilisce i termini e le condizioni dei compensi sulle vendite che è possibile guadagnare in qualità di Brand Affiliate che partecipa a questo Programma.

Punti Flex: i Punti Flex sono un sostituto del Volume vendite del Gruppo utilizzato per mantenere il proprio stato di Brand Representative se non si raggiunge un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 in un mese. I Punti Flex non possono essere utilizzati per soddisfare il requisito di un volume delle vendite ai Clienti diretti di 250. I Punti Flex non contribuiscono al Volume delle vendite o al Valore delle vendite per le provvigioni e non viene pagato nessun Bonus per essi. I Punti Flex non hanno alcun valore monetario e non possono essere convertiti in denaro. I Punti Flex non scadono e non c'è limite alla quantità di Punti Flex che si possono

accumulare; tuttavia, tutti i Punti Flex accumulati andranno persi se si perde lo stato di Brand Representative. **Vedere** la Sezione 3.3.

Qualificazione come Brand

Representative: il processo per diventare un Brand Representative. **Vedere** la Sezione 3.1.

Registrare personalmente (anche Registrato personalmente): l'atto di registrare una Persona presso Nu Skin. Ad esempio, quando iscrivete un Brand Affiliate, un Membro o un Cliente al dettaglio presso Nu Skin, questi diventano rispettivamente un Brand Affiliate che avete registrato personalmente, un Membro che avete registrato personalmente o un Cliente al dettaglio che avete registrato personalmente.

Requisiti per la Qualificazione come Brand

Representative: durante il periodo di Qualificazione come Brand Representative, è necessario inviare una Lettera d'intenti e raggiungere un Volume vendite del Gruppo di 2.000 (compreso un Volume delle vendite ai propri Clienti diretti di 500). **Vedere** la Sezione 3.1.

Restart: il processo che offre a un ex Gold Partner o titolo superiore l'opportunità di recuperare la sua Rete di vendita (come se non avesse mai perso il suo stato di Brand Representative). **Vedere** l'Appendice C.

Retailing Bonus: la differenza tra il (1) prezzo pagato dal Cliente al dettaglio (escluse spese di spedizione e tasse) quando acquista Prodotti direttamente da Nu Skin e (2) il Prezzo per i partecipanti. **Vedere** la Sezione 2.1.

Rete di vendita: la vostra Rete di vendita è composta dal vostro Gruppo, dal vostro Team e dai Gruppi e i Team dei Brand Representative al di sotto del vostro Team.

Selling Bonus: il Bonus guadagnato sulle vendite dei prodotti ai propri Clienti diretti. **Vedere** la Sezione 2.1.

Sistemi Nu Skin: qualsiasi processo, applicazione o altra proprietà digitale all'interno dell'ecosistema digitale di Nu Skin designato da Nu Skin per l'acquisto o la vendita di Prodotti Nu Skin, compresi Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool o qualsiasi altra piattaforma promossa da Nu Skin.

Società di vendita diretta: una società che è membro dell'Associazione Vendite Dirette o che altrimenti usa una forza vendite di collaboratori indipendenti che vendono Prodotti e servizi e che li retribuisce tramite un piano dei compensi a singolo livello o a livelli multipli per (1) le vendite da loro concluse, e/o (2) le vendite concluse da altri collaboratori indipendenti che si sono registrati come tali per distribuire gli stessi Prodotti e servizi.

Società o noi : Nu Skin.

Team: il vostro Team è composto da tutte le generazioni di Brand Representative e dai loro Gruppi, come determinato dal vostro Titolo (vedere Tabella 2.D). Il vostro Team non include né voi né il vostro Gruppo.

Titolo: i Titoli sono ottenuti da un Brand Representative in base ai suoi Leadership Team e al volume delle vendite. Il Titolo determina il numero di Generazioni per le quali si può guadagnare un Leading Bonus.

Vedere la Tabella 2.D.

Valore delle vendite per le provvigioni

(CSV): il valore in valuta associato a ogni Prodotto usato per determinare i Building Bonus e i Leading Bonus. Il Valore delle vendite per le provvigioni può cambiare di tanto in tanto a causa di una varietà di fattori come modifiche nel prezzo, fluttuazioni di valuta, promozioni, ecc. Il Valore delle vendite per le provvigioni è diverso dal Volume delle vendite e solitamente non equivale al Volume delle vendite di un Prodotto. Alcuni Prodotti possono avere un Valore delle vendite per le provvigioni pari a

zero. È possibile ottenere informazioni sul Valore delle vendite per le provvigioni e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al proprio account nuskin.com. Il Valore delle vendite per le provvigioni viene convertito nella valuta del mercato di residenza quando si vendono Prodotti su più mercati.

Vendite degli Affiliati registrati

personalmente: le vendite di Prodotti effettuate dai Brand Affiliati che avete registrato personalmente, calcolate sommando il Prezzo netto di vendita dei Prodotti venduti ai loro Clienti diretti.

Volume delle vendite (SV): un valore non monetario stabilito per ciascun Prodotto utilizzato per quantificarne le vendite, che viene aggregato per misurare l'idoneità per vari parametri di riferimento dei risultati nonché per la determinazione della percentuale di Bonus. Il Volume delle vendite viene modificato occasionalmente se la Società lo ritiene necessario. Il Volume delle vendite è diverso dal Valore delle vendite per le provvigioni e dal Prezzo di vendita netto. È possibile ottenere informazioni sul Volume delle vendite e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al proprio account nuskin.com.

Volume delle vendite ai Clienti diretti

(DC-SV): la somma del Volume delle vendite di tutti i Prodotti acquistati dai propri Clienti diretti.

Volume delle vendite Leadership Team

(LTSV): la somma di tutti i Volumi delle vendite di un dato Leadership Team. Vedere la Sezione 2.4.

Volume vendite del Gruppo (GSV): la somma del Volume delle vendite di tutti gli acquisti di Prodotti all'interno del vostro Gruppo.

APPENDICE A

DETTAGLI AGGIUNTIVI SULLA QUALIFICAZIONE

Quanto segue fornisce ulteriori informazioni relative alla Qualificazione come Brand Representative, tra cui date importanti, Mantenimento, Bonus e altri dettagli.

1. MANTENIMENTO DOPO AVANZAMENTO A BRAND REPRESENTATIVE

Se la data del vostro avanzamento a Brand Representative è il primo giorno del mese, dovrete soddisfare i requisiti di mantenimento a partire da quel mese. Se la data del vostro avanzamento a Brand Representative è successiva al primo giorno del mese, dovrete soddisfare i requisiti di mantenimento a partire dal mese successivo.

ESEMPIO: se si completa la Qualificazione come Brand Representative la quarta settimana di maggio, la data di avanzamento a Brand Representative sarà il 1° giugno e si dovranno soddisfare i requisiti di mantenimento a giugno. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative la prima settimana di giugno, la data di avanzamento a Brand Representative sarà l'8 giugno e si dovranno soddisfare i requisiti di mantenimento a luglio.

2. BONUS DOPO AVANZAMENTO A BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

È possibile guadagnare un Building Bonus in base alle vendite del proprio Gruppo realizzate alla Data di avanzamento a Brand Representative o successivamente. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la prima settimana del mese, la Data di avanzamento a Brand Representative sarà l'8 e si potrà iniziare a guadagnare un Building Bonus in base alle vendite di Prodotti effettuate a partire dall'8. Non si guadagnerà alcun Building Bonus in base alle vendite di Prodotti effettuate durante la prima settimana di quel mese. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative nella quarta settimana del mese, la Data di avanzamento a Brand Representative sarà il 1° del mese successivo e si potrà iniziare a guadagnare un Building Bonus in base alle vendite di Prodotti effettuate a partire dal 1° del mese successivo.

Successivamente alla Data di avanzamento a Brand Representative, il Volume vendite del proprio Gruppo non contribuirà più al Volume vendite del Gruppo del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio. Invece, il Volume vendite del proprio Gruppo contribuirà al Volume delle vendite del suo Team e al suo Leading Bonus.

ESEMPIO: se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la terza settimana di maggio, la data di avanzamento a Brand Representative sarà il 22 maggio. Il Volume vendite del proprio Gruppo fino al 21 maggio conterà per il Volume vendite del Gruppo del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio, ma il Volume vendite del proprio Gruppo relativo alle vendite di Prodotti dal 22 maggio alla fine di maggio contribuirà invece al Volume delle vendite del suo Team e al suo Leading Bonus. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative nella quarta settimana di maggio, la Data di avanzamento a Brand Representative sarà il 1° giugno e il Volume vendite del proprio Gruppo ottenuto a maggio verrà conteggiato nel Volume vendite del Gruppo del Brand Representative di livello immediatamente superiore al

proprio per il mese di maggio. Dal 1° giugno in poi, il Volume vendite del proprio Gruppo contribuirà al Volume delle vendite del Team e al Leading Bonus del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio.

B. Leading Bonus

Si ha l'idoneità a guadagnare un Leading Bonus dopo la Data di avanzamento a Brand Representative se si soddisfano i requisiti appropriati per il Leading Bonus.

ESEMPIO: se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la prima settimana di maggio, la Data di avanzamento a Brand Representative sarà l'8 maggio e si potrà iniziare a guadagnare il Leading Bonus per maggio se si raggiunge un Volume vendite del Gruppo di 3.000 tra la Data di avanzamento a Brand Representative e la fine del mese, oltre a soddisfare i requisiti di Brand Partner o superiori entro la fine del mese. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la quarta settimana di maggio, la Data di avanzamento a Brand Representative sarà il 1° giugno e si potrà iniziare a guadagnare un Leading Bonus a giugno se si soddisfano i corrispondenti requisiti per il Leading Bonus a giugno.

APPENDICE B

MODIFICHE E RECUPERO DEI BONUS

La Società ha il diritto di modificare i Bonus che vengono pagati come descritto nelle Politiche e procedure, incluse le modifiche basate sulla restituzione dei Prodotti da parte dell'utente o di altri che erano nel suo Gruppo o Team al momento dell'acquisto. Il calcolo e il recupero delle modifiche ai Bonus da restituzioni dei Prodotti dipenderanno dal tipo di Bonus e da quando i Prodotti vengono restituiti.

1. CALCOLO MODIFICHE BONUS

I Bonus verranno modificati per i resi dei Prodotti come segue:

A. Retailing Bonus

Quando i vostri Clienti diretti restituiscono i Prodotti, la Società recupera i Retailing Bonus che avete ricevuto su tali Prodotti.

B. Selling Bonus e Affiliate Referring Bonus

Quando i vostri Clienti diretti o i Clienti diretti dei Brand Affiliate che avete registrato personalmente restituiscono i Prodotti, la Società recupera tutti i Selling Bonus e gli Affiliate Referring Bonus che avete ricevuto su quei Prodotti.

Se i vostri Clienti diretti restituiscono i Prodotti nello stesso mese in cui sono stati acquistati, il Volume delle vendite dei vostri Clienti diretti verrà ridotto dell'importo del Volume delle vendite restituito. Le percentuali dei Selling Bonus e degli Affiliate Referring Bonus pagate nelle settimane successive potrebbero essere più basse a causa dell'impatto che tali rendimenti hanno sul Volume delle vendite ai propri Clienti diretti.

Se un reso di Prodotti acquistati in un mese precedente riduce il Volume delle vendite ai Clienti diretti al di sotto di una soglia Bonus raggiunta in quel mese, la Società addebiterà sul Volume delle vendite ai Clienti diretti l'importo necessario per raggiungere la soglia Bonus per cui si è ricevuto il pagamento. Tale addebito verrà effettuato nel mese successivo alla restituzione dei Prodotti.

ESEMPIO: se a gennaio si è raggiunto un Volume delle vendite ai Clienti diretti di 750 e si è ricevuto il pagamento di un Selling Bonus pari all'8% e di un Affiliate Referring Bonus pari al 12%, ma a marzo sono stati restituiti prodotti venduti a gennaio per un Volume di vendite pari a 400, all'inizio di aprile si avrebbe un saldo negativo del Volume delle vendite ai Clienti diretti pari a 150 e non sarebbe possibile qualificarsi per ottenere l'8% di Selling Bonus e il 12% di Affiliate Referring Bonus ad aprile, a meno che non si produca un Volume delle vendite ai Clienti diretti di 650 ad aprile per compensare il saldo negativo e raggiungere il livello di Bonus per un Volume delle vendite ai Clienti diretti pari a 500.

C. Building Bonus

Quando qualcuno che era nel Gruppo al momento dell'acquisto restituisce i Prodotti, la Società recupera qualsiasi Building Bonus ricevuto su quei Prodotti.

Se qualcuno nel Gruppo restituisce Prodotti nello stesso mese in cui sono stati acquistati, il Volume vendite del Gruppo verrà ridotto dell'importo del Volume delle vendite restituito.

Se il reso di un Prodotto acquistato in un mese precedente riduce il Volume vendite del Gruppo al di sotto di una soglia di Bonus raggiunta in quel mese, la Società addebiterà il Volume vendite del Gruppo in questione il mese successivo alla restituzione del Prodotto.

ESEMPIO: se a gennaio si è raggiunto un Volume vendite del Gruppo di 3.300 e si è ricevuto un Building Bonus del 10%, ma a marzo sono stati restituiti Prodotti venduti a gennaio per un Volume delle vendite pari a 600, all'inizio di aprile si avrà un saldo negativo del Volume vendite del Gruppo pari a 300 e non ci si potrà qualificare per ottenere il Building Bonus del 5% ad aprile, a meno che non si produca un Volume vendite del Gruppo di 2.300 ad aprile per compensare il saldo negativo di 300 e raggiungere il livello di Building Bonus per un Volume vendite del Gruppo pari a 2.000.

D. Leading Bonus

Quando qualcuno che era nel Team al momento dell'acquisto restituisce i Prodotti, la Società recupera qualsiasi Leading Bonus ricevuto su quei Prodotti.

APPENDICE C

RESTART

Restart è il processo che offre a un ex Gold Partner o titolo superiore l'opportunità di recuperare la sua Rete di vendita (come se non avesse mai perso il suo stato di Brand Representative). Di seguito vengono fornite informazioni aggiuntive sull'uso, i benefici e i termini di Restart.

1. COME SI USA RESTART

Un Gold Partner o un partner di livello superiore che ha perso il suo stato di Brand Representative e vuole iniziare il processo di Restart, deve:

- i. inviare una nuova lettera d'intenti che indichi la sua rinnovata intenzione di qualificarsi come Brand Representative; e
- ii. completare nuovamente la Qualificazione come Brand Representative. La nuova Qualificazione come Brand Representative deve essere completata entro tre mesi consecutivi dalla data in cui si è perso lo stato di Brand Representative.

Se non si completa Restart entro questo periodo di tre mesi, si perde definitivamente la possibilità di recuperare la propria Rete di vendita.

ESEMPIO: se si perde lo status di Brand Representative a partire dal 1° marzo, si ha tempo fino alla quarta settimana di maggio per completare la Qualificazione come Brand Representative e diventare un Brand Representative a partire dal 1° giugno, al fine di recuperare la propria Rete di vendita.

2. BENEFICI DI RESTART

Completando Restart nei tempi previsti, si avrà la possibilità di:

- diventare nuovamente Brand Representative;
- avere l'idoneità per il Building Bonus e il Leading Bonus;
- reclamare la propria Rete di vendita (come se non fosse mai stato perso lo stato di Brand Representative); e
- ricevere 1.000 Punti Flex nel primo mese e 500 nel secondo mese successivi al completamento di Restart.

3. PERDERE LO STATUS UNA SECONDA VOLTA

Se si perde lo stato di Brand Representative una seconda volta, non si avrà l'idoneità a Restart e si perderà permanentemente la propria Rete di vendita (che passa alla Generazione del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio). Tuttavia, anche se Restart non è più disponibile, è possibile iniziare nuovamente la Qualificazione come Brand Representative in qualsiasi momento e creare una nuova Rete di vendita. Chi diventa un nuovo Gold Partner o un partner di livello superiore, potrà nuovamente utilizzare Restart per recuperare la sua nuova Rete di vendita.

APPENDICE D

BLUE DIAMOND E PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITION

Man mano che si costruisce e si guida il proprio Team, si ha l'opportunità di diventare un Blue Diamond Director o un Presidential Director. Il grafico seguente mostra come:

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE	
Mantenere il vostro stato di Brand Representative, raggiungere un Volume vendite del Gruppo di 3.000 ogni mese e sviluppare Leadership Team	Leading Bonus del 5% Pagato sul valore mensile delle vendite per le provvigioni del vostro Team	
LEADERSHIP TEAM	TITOLO	GENERAZIONI PAGATE
6 Incluso 1 con LTSV ≥ 10.000 + 1 con LTSV ≥ 20.000 + 1 con LTSV ≥ 30.000	Blue Diamond Director	5% sulle vostre G1-G6 Sbloccate la vostra BBP
6 Incluso 1 con LTSV ≥ 10.000 + 1 con LTSV ≥ 20.000 + 1 con LTSV ≥ 30.000 + 1 con LTSV ≥ 40.000	Presidential Director	5% sulle vostre G1-G6 Sbloccate la vostra Presidential Director BBP

Il primo mese in cui si viene pagati come Blue Diamond Director, si riceve una Business Builder Position (BBP) sulla propria G1 e il primo mese in cui si viene pagati come Presidential Director si riceve una Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) sulla G1 della propria BBP (la G2 dell'Account Brand Affiliate originale). In ogni mese in cui ci si qualifica per essere pagati come Blue Diamond Director, la propria BBP occuperà una Generazione nella Rete di vendita. In ogni mese in cui ci si qualifica per essere pagati come Presidential Director, la propria BBP e la propria Presidential Director BBP occuperanno ciascuna una Generazione (rispettivamente G1 e G2) nella Rete di vendita.

A. Creazione automatica

BBP e Presidential Director BBP vengono create automaticamente durante il processo di calcolo dei Bonus per il mese in cui si soddisfano i requisiti di idoneità sopra indicati. È possibile mantenere qualsiasi riconoscimento BBP e Presidential Director BBP a meno che non si perda lo stato di Brand Representative e non si completi Restart.

1. RELAZIONE TRA BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP E L'ACCOUNT BRAND AFFILIATE ORIGINALE

Ai fini del vostro Contratto per Brand Affiliate, le vostre BBP e Presidential Director BBP sono considerate parte del vostro Account Brand Affiliate e non possono essere vendute o trasferite separatamente.

A. Leadership Team

Le vostre BBP e Presidential Director BBP non saranno considerate come Leadership Team del vostro Account Brand Affiliate. I Brand Representative di G1 sotto la vostra BBP e Presidential Director BBP fungono da Leadership Team e possono essere compressi per soddisfare i requisiti del Titolo come descritto di seguito.

Ai fini della determinazione del Volume delle vendite Leadership Team per voi e i successivi Brand Representative sopra di voi in un mese, le vostre BBP e Presidential Director BBP rimarranno rispettivamente nella vostra G1 e G2 (a meno che non abbiate perso il vostro status di Brand Representative).

Vendite degli Affiliati registrati personalmente Il Volume delle vendite ai Clienti diretti idonei dal vostro Account Brand Affiliato originale, della BBP e della Presidential Director BBP verrà sommato per determinare le vostre percentuali di Selling Bonus e di Affiliato Referring Bonus.

Il volume delle vendite ai Clienti diretti provenienti dai Brand Affiliati che avete registrato personalmente e sono stati segnalati dall'Account Brand Affiliato originale, dalla BBP e dalla Presidential Director BBP sarà sommato e il Prezzo di vendita netto corrispondente sarà pagato in base alla percentuale di Affiliato Referring Bonus qualificato determinata dalla somma del Volume delle vendite ai Clienti diretti.

Gli acquisti effettuati dai Clienti diretti della vostra BBP e della Presidential Director BBP non verranno conteggiati come vendite di Affiliati registrati personalmente del vostro Account Brand Affiliato originale.

Gli acquisti effettuati dai Clienti diretti del vostro Account Brand Affiliato originale, BBP e Presidential Director BBP verranno conteggiati come vendite di Affiliati registrati personalmente per il Brand Affiliato che vi ha segnalato.

B. Volume vendite del Gruppo

Voi, la vostra BBP e la vostra Presidential Director BBP avete ognuno il proprio Gruppo. Ai fini del mantenimento del vostro stato di Brand Representative e della determinazione dell'idoneità al Building Bonus e al Leading Bonus, il Volume vendite del Gruppo del vostro Account Brand Affiliato originale, la vostra BBP e la vostra Presidential Director BBP verranno associati.

C. Bonus BBP e Presidential Director BBP basati sul Titolo del vostro Account Brand Affiliato originale e sullo stato di Brand Representative BBP

Per un mese in cui il vostro Account Brand Affiliato originale è qualificato per essere pagato come Blue Diamond Director o Presidential Director, i Bonus sulla vostra BBP saranno calcolati come se fosse un Blue Diamond Director. Per qualsiasi mese in cui il vostro Account Brand Affiliato originale non soddisfa tutti i requisiti per essere pagato come Blue Diamond Director, la vostra BBP sarà associata al vostro Account Brand Affiliato originale e le reti di vendita della vostra BBP saranno trasferite alla Generazione superiore nella vostra Rete di vendita e alle Reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro per quel mese.

Presidential Director BBP

Per un mese in cui il vostro Account Brand Affiliato originale soddisfa tutti i requisiti per essere pagato come Presidential Director, i Bonus sulla vostra Presidential Director BBP saranno calcolati come se fosse un Blue Diamond Director. Per ogni mese in cui il vostro Account Brand Affiliato non soddisfa tutti i requisiti per qualificarsi per essere pagato come Presidential Director, ma è qualificato per essere pagato come Blue Diamond Director, la vostra Presidential Director BBP verrà unita alla vostra BBP e qualsiasi Rete

di vendita della vostra Presidential Director BBP sarà trasferita alla Generazione superiore nella vostra Rete di vendita e nelle Reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro per quel mese.

Per ogni mese in cui il vostro Account Brand Affiliate originale non è idoneo a essere pagato come Blue Diamond Director, la vostra BBP e la vostra Presidential Director BBP saranno unite al vostro Account Brand Affiliate originale e qualsiasi Rete di vendita della vostra BBP sarà trasferita alla Generazione superiore e la vostra Presidential Director BBP salirà di due Generazioni nella vostra Rete di vendita e nelle Reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro.

Di seguito viene illustrato il calcolo del Leading Bonus su Account Brand Affiliate originale, BBP e Presidential Director BBP. Presumiamo che il vostro Account Brand Affiliate originale, BBP e Presidential Director BBP abbiano collettivamente un Volume vendite del Gruppo di almeno 3.000 punti e siano idonei a guadagnare un Leading Bonus del 5%.

Blue Diamond Director

Il vostro Account Brand Affiliate originale e la vostra BBP possono guadagnare ciascuno il 5% sulle rispettive generazioni da G1 a G6. Ciò significa che potete effettivamente guadagnare il 10% sulle G1-G5 della vostra BBP.

Presidential Director

Il vostro Account Brand Affiliate originale, BBP e Presidential Director BBP possono guadagnare ciascuno il 5% sulle rispettive generazioni da G1 a G6. Ciò significa che potete effettivamente guadagnare il 10% sulle G1-G5 della vostra BBP e sulla G5 della vostra Presidential Director BBP e il 15% sulle G1-G4 della vostra Presidential Director BBP.

D. Trasferimento tra Account Brand Affiliate originale, BBP e Presidential Director BBP

- i. I Leadership Team non possono essere trasferiti dal vostro Account Brand Affiliate originale a una BBP o a una Presidential Director BBP, salvo nei casi previsti di seguito.
- ii. Trasferimento automatico da parte della Società:

a. Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliate originale

Per qualificarsi per essere pagati come Presidential Director per un determinato periodo di commissioni, è necessario mantenere un minimo di sei Leadership Team, tra cui uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 10.000, uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 20.000, uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 30.000 e uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 40.000.

- I sei Leadership Team devono essere gestiti direttamente dal vostro Account Brand Affiliate originale.
- Tre dei quattro Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 10.000, 20.000, 30.000 e 40.000 devono essere direttamente sotto il vostro Account Brand Affiliate originale. Il quarto può essere sotto il vostro Account Brand Affiliate originale o sotto la vostra BBP.

b. Passaggio al vostro Account Brand Affiliate originale

Se scendete al di sotto di sei Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliate originale, la Società sposterà automaticamente i Leadership Team dalla vostra BBP e dalla Presidential Director BBP al vostro Account Brand Affiliate originale finché non ci saranno almeno sei Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliate originale. Questo spostamento di Leadership Team dalla vostra BBP o Presidential Director BBP al vostro Account Brand Affiliate originale sarà effettivo finché non verrà sostituito il numero richiesto di Leadership Team, come stabilito di seguito.

Se il vostro Account Brand Affiliate originale non soddisfa i requisiti per essere pagato come Blue Diamond Director (ad esempio, se avete sei Leadership Team, tra cui un Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 10.000, uno con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 20.000 e uno con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 30.000), i Leadership Team presenti sulla vostra BBP e sulla Presidential Director BBP verranno valutati e il/i Leadership Team con il minor Volume delle vendite Leadership Team necessario per colmare la carenza di Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliate originale verranno trasferiti sul vostro Account Brand Affiliate originale per il periodo di commissione in fase di valutazione.

Inoltre, se vi manca uno dei quattro Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 10.000, un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 20.000, un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 30.000 e un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 40.000 tra il vostro Account Brand Affiliate originale e la vostra BBP, tutti i Leadership Team presenti sulla vostra Presidential Director BBP verranno valutati e il Leadership Team con il minor Volume delle vendite Leadership Team necessario per colmare la carenza di Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliate originale o sulla vostra BBP verrà spostato sulla vostra BBP per il periodo di commissione in fase di valutazione.

c. Ritrasferimento dalla BBP o Presidential Director BBP

Se un Leadership Team della vostra BBP o Presidential Director BBP è stato automaticamente spostato dalla vostra BBP o Presidential Director BBP perché aveva meno di sei Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliate originale, potete richiedere di spostare nuovamente questi Leadership Team sulla vostra BBP o Presidential Director BBP dopo aver sostituito i Leadership Team richiesti sul vostro Account Brand Affiliate originale.

La richiesta deve essere presentata per iscritto all'Account Manager entro sei mesi dal mese del trasferimento automatico.

ESEMPIO: se un Leadership Team della vostra BBP o Presidential Director BBP è stato automaticamente spostato nel vostro Account Brand Affiliate originale all'inizio di febbraio in base ai vostri risultati di vendita di gennaio, allora il periodo di sei mesi andrà da febbraio a luglio. Nel mese di agosto (in base ai risultati di vendita di luglio), se non avete (1) sostituito il Leadership Team richiesto sul vostro Account Brand Affiliate originale e (2) richiesto che il Leadership Team venga spostato nuovamente nella vostra BBP o Presidential Director BBP, il Leadership Team rimarrà permanentemente sul vostro Account Brand Affiliate originale.

Per gli Account Blue Diamond e Presidential Director esistenti al momento del lancio di questo Programma, per consentire una transizione senza problemi, Nu Skin si riserva il diritto di rinunciare ai requisiti BBP e Presidential BBP per un periodo di tempo adeguato.