

NU SKIN®

PLAN WYNIKÓW SPRZEDAŻY

Jeszcze lepsza przyszłość

OBOWIĄZUJE OD 1 MARCA 2025 R. – EUROPA I AFRYKA

SPIS TREŚCI

1	PRZEGLĄD PLANU.....	3
1.1	<i>WPROWADZENIE</i>	
1.2	<i>UCZESTNICTWO W PLANIE</i>	
1.3	<i>KLIENCI</i>	
1.4	<i>PREMIE</i>	
2	PREMIE W RAMACH PLANU	6
2.1	<i>SELLING BONUS I RETAILING BONUS (PREMIE CODZIENNE)</i>	
2.2	<i>AFFILIATE REFERRING BONUS (PREMIA ZA POLECANIE BRAND AFFILIATE) (PREMIA TYGODNIOWA)</i>	
2.3	<i>BUILDING BONUS (PREMIA BUDULCOWA) (PREMIA MIESIĘCZNA)</i>	
2.4	<i>LEADING BONUS (PREMIA KIEROWNICZA) (PREMIA MIESIĘCZNA)</i>	
3	STATUS BRAND REPRESENTATIVE	13
3.1	<i>KWALIFIKACJA DO TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE</i>	
3.2	<i>STATUS BRAND REPRESENTATIVE</i>	
3.3	<i>FLEX POINTS</i>	
4	DODATKOWE WARUNKI	16
4.1	<i>PREMIE</i>	
4.2	<i>ROZWIĄZYWANIE KONT BRAND AFFILIATE</i>	
4.3	<i>INNE MATERIAŁY I TŁUMACZENIA</i>	
4.4	<i>WYJĄTKI</i>	
4.5	<i>TERMINOLOGIA</i>	
4.6	<i>PRAWO DO ZMIANY</i>	
4.7	<i>ZGODNOŚĆ Z WARUNKAMI</i>	
4.8	<i>OKRESY TYGODNIOWE I MIESIĘCZNE</i>	
	GLOSARIUSZ	20
	DODATEK A — DODATKOWE SZCZEGÓŁY KWALIFIKACJI	26
	DODATEK B — DOSTOSOWYWANIE I ODZYSKIWANIE PREMII	28
	DODATEK C — RESTART	30
	DODATEK D — STANOWISKA BLUE DIAMOND I PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER.....	32

1 PRZEGLĄD PLANU

1.1 WPROWADZENIE

Plan wyników sprzedaży Nu Skin („Plan”) został stworzony po to, aby wynagrodzić Brand Affiliate za:

sprzedaż naszych Produktów jego Klientom bezpośrednim;

rozwijanie grupy Brand Affiliates, którzy udostępniają nasze Produkty swoim Klientom bezpośrednim;

budowanie i rozwijanie grupy Brand Affiliates i Klientów; oraz

kierowanie innymi Brand Representatives, kiedy tworzą oni i obsługują własne Grupy.

Niniejszy Plan wyników sprzedaży określa warunki uzyskiwania wynagrodzenia za sprzedaż, jakie można otrzymać za jego pośrednictwem. Zachęcamy do uważnego przeczytania niniejszego Planu i wyszukania w Glosariuszu definicji terminów pisanych wielkimi literami.

Uzyskiwanie wynagrodzenia jako Brand Affiliate wymaga poświęcenia znacznej ilości czasu i wysiłku oraz zaangażowania. Powodzenie zależy także od umiejętności, talentu i zdolności przywódczych. Nie ma żadnej gwarancji sukcesu finansowego, a uzyskiwane wyniki będą się znacząco różnić między poszczególnymi uczestnikami. W 2023 r. średnie miesięczne wynagrodzenie ze sprzedaży wypłacane aktywnym Brand Affiliates w Europie i Afryce wyniosło 73 USD. Średnio około 15,2% aktywnych Brand Affiliates w Europie i Afryce uzyskało wynagrodzenie ze sprzedaży w miesiącu. Aby zapoznać się z podsumowaniem wynagrodzeń za sprzedaż wypłacanych na wszystkich szczeblach w ramach Planu wyników sprzedaży Nu Skin oraz definicją „Aktywnych Brand Affiliates”, należy odwiedzić stronę nuskin.com.

Aby otrzymać Building Bonus (Premię budulcową), należy mieć tytuł Brand Representative oraz spełniać pewne wymagania dotyczące sprzedaży oraz inne wymogi. W Europie i Afryce typowa premia Building Bonus (Premia budulcowa) wypłacana co miesiąc wszystkim Brand Representatives wynosiła 222 USD, a w przypadku Brand Representatives, którzy w miesiącu osiągnęli wartość sprzedaży grupowej przekraczającą 2000 USD – 405 USD. W 2023 roku Building Bonus (Premię budulcową) otrzymało około 4,5% osób z tytułem Brand Affiliate.

Należy mieć tytuł Brand Representative oraz spełniać pewne wymagania dotyczące sprzedaży oraz inne wymogi, aby otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą). W Europie i Afryce typowa premia Leading Bonus (Premia kierownicza) wypłacana co miesiąc wszystkim Brand Representatives wynosiła 392 USD, a w przypadku Brand Representatives, którzy w miesiącu osiągnęli wartość sprzedaży grupowej przekraczającą 3000 USD – 628 USD.

1.2 UCZESTNICTWO W PLANIE

Istnieją cztery sposoby uczestnictwa w Planie:

Jako Brand Affiliate można¹ (1) nabywać Produkty w Cenie dla członków w celu odsprzedaży lub osobistego wykorzystania; (2) rejestrować Klientów, którzy kupują

¹ Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 19.

Produkty bezpośrednio od Nu Skin; (3) rejestrować Brand Affiliates, którzy sprzedają Produkty; i (4) zdecydować się na kwalifikację jako Brand Representative. **Aby pozostać Brand Affiliate, należy osiągnąć 50 Wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich w ciągu ostatnich sześciu miesięcy.** W przeciwnym razie status Brand Affiliate zostanie utracony. Konta Brand Affiliate osób prywatnych zostaną przekształcone w Konta członkowskie, a konta Brand Affiliate osób prawnych zostaną zamknięte. Oznacza to, że Sieć sprzedaży planu zostanie przeniesiona do Brand Affiliate znajdującego się bezpośrednio nad nim. Uczestnicy konta Brand Affiliate osoby prawnej, które zostaną zamknięte, mogą zachować możliwość zakupu Produktów w Cenie dla członków, tworząc nowe Konto członkowskie. Aby ponownie zostać Brand Affiliate, można zarejestrować się ponownie i przesłać nową umowę Brand Affiliate Agreement.

Jako Brand Affiliate można uzyskiwać dostęp do coraz większych korzyści przy pozyskiwaniu kolejnych Tytułów:

Brand Representatives to Brand Affiliates, którzy pomyślnie ukończyli Kwalifikację do tytułu Brand Representative i który nie utracili swojego statusu.

Brand Partners to Brand Representatives, którzy stworzyli 1–3 zespołów Leadership Teams, osiągając wymagany Leadership Team Sales Volume.

Brand Directors to Brand Representatives, którzy stworzyli co najmniej cztery zespoły Leadership Teams i nimi kierują, osiągając wymagany Leadership Team Sales Volume.

Kwalifikację na poziom Brand Representative można rozpocząć po dołączeniu do Nu Skin jako Brand Affiliate lub w późniejszym czasie.

1.3 KLIENCI

Klienci nie uczestniczą w tym Planie, nie mogą odsprzedać Produktów ani rejestrować innych Klientów lub Brand Affiliates. Istnieją trzy typy Klientów:

Klienci niezarejestrowani kupujący produkty bezpośrednio od Brand Affiliate po cenie oferowanej przez Brand Affiliate.²

Klienci detaliczni dokonujący zakupu Produktów bezpośrednio od Nu Skin Systems po opublikowanej cenie detalicznej, z zastrzeżeniem wszelkich rabatów oferowanych lub udostępnianych za pośrednictwem Nu Skin.

Członkowie rejestrują się w celu zakupu Produktów Nu Skin po Cenie dla członków.

Konto Klienta detalicznego i Członka, który nie dokonał zakupu w ciągu ostatnich 24 miesięcy, zostanie zablokowane. Aby dokonać kolejnego zakupu, konieczne będzie założenie nowego konta.

² Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 19.

1.4 PREMIE

W oparciu o poziom udziału można otrzymać następujące premie:

TABELA 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS I BRAND DIRECTORS
Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej)	✓	✓	✓
Selling Bonus (Premia za sprzedaż)	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus (Premia za polecenie Brand Affiliate)	✓	✓	✓
Building Bonus (Premia budulcowa)		✓	✓
Leading Bonus (Premia kierownicza)			✓

2 PREMIE W RAMACH PLANU

2.1 SELLING BONUS I RETAILING BONUS (PREMIE CODZIENNE)

A. Opis Selling Bonus (Premii za sprzedaż)

Premia Selling Bonus (Premia za sprzedaż) jest przyznawana, gdy Klienci bezpośredni uczestnika planu zakupią kwalifikujące się produkty za pośrednictwem Nu Skin Systems. Premia ta wynosi od 4% do 20% Ceny sprzedaży netto produktu i zależy od całkowitego Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich dokonanej przez uczestnika planu w danym miesiącu.

Oto kilka kluczowych pojęć, które warto rozumieć:

Cena sprzedaży netto: cena zapłacona za Produkty, nieobejmująca marży detalicznej, podatków i kosztów wysyłki.

Wartość sprzedaży: wartość niewalutowa ustalona dla każdego Produktu, służąca do określania sprzedaży Produktu, która jest agregowana w celu pomiaru kwalifikowalności do różnych pułapów wyników, a także do ustalenia procentu premii.

Klient bezpośredni: Członek lub Klient detaliczny, któremu Brand Affiliate bezpośrednio sprzedaje Produkty za pośrednictwem Nu Skin Systems, a także Klienci, którzy kupują produkty bezpośrednio od Brand Affiliate za pośrednictwem kwalifikujących się Zamówień w dropshippingu, jeśli są dostępne. Członek jest Klientem bezpośrednim Brand Affiliate, który go zarejestrował. Jeśli rejestrujący Brand Affiliate utraci swój status Brand Affiliate, wszyscy Członkowie wcześniej zarejestrowani przez tego Brand Affiliate staną się Klientami bezpośrednimi Brand Affiliate znajdującego się o poziom wyżej od niego w strukturze. Gdy Klient detaliczny dokona zakupu Produktów za pośrednictwem Nu Skin Systems, Brand Affiliate, który sprzedał mu Produkt, otrzymuje wynagrodzenie z tytułu tej sprzedaży. Brand Affiliate nie jest uważany za Klienta bezpośredniego.

Systemy Nu Skin: jakikolwiek proces, aplikacja lub inna własność cyfrowa w ramach systemu cyfrowego Nu Skin, przeznaczona przez Nu Skin do zakupu lub sprzedaży Produktów Nu Skin, w tym Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool lub jakikolwiek inna platforma udostępniona przez Nu Skin.

Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich (DC-SV): suma całkowitego Wolumenu sprzedaży z Produktów zakupionych przez Klientów bezpośrednich uczestnika planu.

B. Obliczanie Selling Bonus (Premii za sprzedaż)

- i. **Działania:** sprzedawanie produktów swoim Klientom bezpośrednim.
- ii. **Korzyści:** zarabianie od 4% do 20% Ceny sprzedaży netto od Wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich. Procent Selling Bonus (Premii za sprzedaż) ustalany jest na podstawie Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich w bieżącym miesiącu. Premia Selling Bonus (Premia za sprzedaż) może wzrosnąć do 20% zgodnie z tabelą 2.A:

TABELA 2.A

DZIAŁANIA	KORZYŚCI
Sprzedawanie produktów swoim Klientom bezpośrednim	4–20% Selling Bonus(Premia za sprzedaż) Wypłacane od Ceny sprzedaży netto całkowitej miesięcznej sprzedaży Produktów na rzecz swoich Klientów bezpośrednich
0–499 DC-SV	4%
500–2499 DC-SV	8%
2500–9999 DC-SV	12%
10 000+ DC-SV	20%

C. Opis Retailing Bonus (Premii od sprzedaży detalicznej)

Retailing Bonu (Premia od sprzedaży detalicznej) stanowi wynagrodzenie za zakup Produktów przez Klientów detalicznych uczestnika planu. Sprzedając Produkty Klientom detalicznym za pośrednictwem Nu Skin Systems po cenie wyższej niż Cena dla członków, uczestnik planu w dodatku do Selling Bonus (Premii za sprzedaż) otrzyma Retailing Bonus (Premię od sprzedaży detalicznej)

D. Obliczanie Retailing Bonus (Premii od sprzedaży detalicznej)

- i. **Działania: sprzedawanie Klientom detalicznym Produktów po cenach powyżej Cen dla członków.**
- ii. **Korzyści: Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej) stanowi różnicę pomiędzy (1) ceną zapłaconą przez Klientów detalicznych po uwzględnieniu wszelkich zniżek (z wyłączeniem kosztów wysyłki, podatków i innych zniżek promocyjnych lub osobistych) przy zakupie Produktów bezpośrednio od Nu Skin a (2) Ceną dla członków.**

E. Codzienne obliczenia

Każdego dnia będziemy obliczać Retailing Bonuses (Premię od sprzedaży detalicznej) oraz Selling Bonus (Premię za sprzedaż) w wysokości 4% za sprzedaż Produktów i odnotowywać je na koncie Nu Skin Bonus Account uczestnika planu. Wszelkie dodatkowe premie procentowe Selling Bonus (Premia za sprzedaż), do których uczestnik planu się kwalifikuje, zostaną obliczone i odnotowane na jego koncie Nu Skin Bonus Account na koniec każdego zdefiniowanego tygodniowego okresu. Wszystkie oczekujące płatności zostaną automatycznie przekazane instytucji finansowej uczestnika planu po zakończeniu każdego tygodniowego naliczania prowizji (zgodnie z wymogami specyficznymi dla danego rynku), chyba że wyraźnie zdecyduje się on na otrzymywanie miesięcznej wypłaty premii Retailing Bonus (Premii od sprzedaży detalicznej) i Selling Bonus (Premii za sprzedaż). W takim przypadku będą one wypłacane co miesiąc. Aby zrezygnować z co tygodniowej wypłaty premii i otrzymywać wynagrodzenie tylko raz w miesiącu, należy zalogować na swoje Konto Nu Skin Bonus Account i dostosować swoje preferencje w zakładce Prowizje.

F. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Affiliates z kontem bez zaległości mogą otrzymywać Selling Bonus (Premię za sprzedaż) lub Retailing Bonus (Premię od sprzedaży detalicznej).

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (PREMIA ZA POLECANIE BRAND AFFILIATE) (PREMIA TYGODNIOWA)

A. Opis Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate)

Uczestnik otrzyma premię Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate), która będzie wynosić od 4% do 24% sprzedaży na rzecz osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate, w miarę jak będzie zwiększać Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich i pomagać swoim Brand Affiliates zwiększać Wolumen sprzedaży na rzecz ich Klientów bezpośrednich.

Oto kluczowe pojęcie, które należy zrozumieć:

Sprzedaż dokonywana przez osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate: sprzedaż Produktów dokonana przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, obliczona poprzez zsumowanie Cen sprzedaży netto Produktów sprzedanych ich Klientom bezpośrednim.

B. Obliczanie Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate)

- i. **Działania:** osiąganie co miesiąc co najmniej 250% Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich i pomaganie swoim osobiście zarejestrowanym Brand Affiliates zwiększać Wolumen sprzedaży na rzecz ich Klientów bezpośrednich.
- ii. **Korzyści:** zarabianie od 4% do 24% ze sprzedaży dokonanej przez osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate. W miarę wzrostu miesięcznego Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnik planu będzie zarabiać coraz większy procent ze sprzedaży dokonywanej przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, zgodnie z poniższą Tabelą 2.B:

TABELA 2.B

DZIAŁANIA	KORZYŚCI
Sprzedawanie produktów swoim Klientom bezpośrednim	4–24% Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate) Wyplacane za sprzedaż dokonaną przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates
250–499 DC-SV	4%
500–2499 DC-SV	12%
2500–9999 DC-SV	16%
10 000+ DC-SV	24%

C. Tygodniowe obliczanie wynagrodzenia

Uczestnik planu otrzyma Affiliate Referring Bonus (Premię za polecanie Brand Affiliate) za każdą sprzedaż dokonaną przez osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate, która zostanie zrealizowana do końca każdego okresu tygodniowego. Każdy dodatkowy procent Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate) do którego uczestnik planu się następnie zakwalifikuje, zostanie obliczony i dodany do jego Konta Nu Skin Bonus Account pod koniec tygodniowego okresu, w którym te dodatkowe procenty zostały zarobione. Premia Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate) zostanie zazwyczaj odnotowana na Koncie Nu Skin Bonus Account w ciągu jednego dnia roboczego po zakończeniu tygodniowego okresu i automatycznie przekazana do instytucji finansowej uczestnika planu (zgodnie z wymogami

obowiązującymi na danym rynku), chyba że wyraźnie zdecyduje się on na otrzymywanie Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate) co miesiąc. W takim przypadku premia będzie wypłacana co miesiąc. Aby zrezygnować z co tygodniowej wypłaty premii i otrzymywać wynagrodzenie tylko raz w miesiącu, należy zalogować na swoje Konto Nu Skin Bonus Account i dostosować swoje preferencje w zakładce Prowizje.

D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Affiliates są uprawnieni do otrzymania Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate). Premie Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate) nie będą wypłacane za zakupy dokonywane przez Brand Affiliate. Kwalifikowalność do Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate) nie jest uzależniona od tytułu Brand Affiliate. W związku z tym, jeśli osobiście zarejestrowany Brand Affiliate stanie się Brand Representative, jego wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich będzie nadal wliczany do obliczeń sprzedaży osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate uczestnika planu.

2.3 BUILDING BONUS (PREMIA BUDULCOWA) (PREMIA MIESIĘCZNA)

A. Opis

Po uzyskaniu kwalifikacji Brand Representative (**zob.** punkt 3), oprócz Selling Bonus, (Premii za sprzedaż) Retailing Bonus (Premii od sprzedaży detalicznej) i Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate), uczestnik planu może także otrzymać prowizję Building Bonus (Premię budulcową) wynoszącą od 5% do 10% Wartości sprzedaży prowizyjnej od zakupów Produktów przez Klientów i Brand Affiliates w jego Grupie. Building Bonus (Premia budulcowa) stanowi miesięczne wynagrodzenie za zwiększanie sprzedaży w ramach Grupy uczestnika planu, zapewnianie obsługi klienta dla jego Grupy i pomaganie innym Brand Affiliates w promowaniu Produktów wśród ich Klientów.

Oto kilka kluczowych pojęć, które warto rozumieć:

Wartość sprzedaży prowizyjnej (CSV): wartość walutowa ustalana dla każdego Produktu, służąca do obliczania Building Bonus (Premii budulcowej) i Leading Bonus (Premii kierowniczej).

Grupa: Grupa uczestnika planu składa się z (1) uczestnika planu, (2) dowolnego z jego Członków, Klientów detalicznych i Brand Affiliates oraz (3) dowolnych Członków, Klientów detalicznych i Brand Affiliates jego Brand Affiliates. Grupa uczestnika planu będzie obejmować Grupy Brand Affiliates, którzy spełniają kryteria Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Kiedy Brand Affiliates ukończą Kwalifikację do tytułu Brand Representative, opuszczą Grupę uczestnika planu i staną się (oni i ich Grupy) częścią Zespołu uczestnika planu.

Wartość sprzedaży grupowej (GSV): suma Wolumenu sprzedaży dla wszystkich zakupionych Produktów w Grupie uczestnika planu.

B. Obliczanie Building Bonus (Premii budulcowej)

- i. **Działania: jako Brand Representative uczestnik planu osiąga co najmniej 2000 Wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 wolumenu sprzedaży na rzecz własnych Klientów bezpośrednich) miesięcznie, sprzedając Produkty swoim Klientom i pomagając swoim Brand Affiliates w osiągnięciu tego samego celu.**

- ii. **Korzyści: Building Bonus (Premia budulcowa)** to procent Wartości sprzedaży prowizyjnej od Wartości sprzedaży grupowej grupy uczestnika planu, który zaczyna się od 5% i wzrasta do 10% w zależności od Wartości sprzedaży grupowej uczestnika planu, zgodnie z poniższą Tabelą 2.C:

TABELA 2.C

DZIAŁANIA	KORZYŚCI
Zostanie Brand Representative i zwiększenie całkowitej Wartości sprzedaży grupowej, która musi obejmować 250 Wolumenu sprzedaży uczestnika planu na rzecz jego Klientów bezpośrednich	5–10% Building Bonus (Premia budulcowa) Płacone co miesiąc za Grupę uczestnika planu Wartość sprzedaży prowizyjnej
2000–2999 GSV	5%
3000+ GSV	10%

C. Wypłata miesięczna

Premia Building Bonus (Premia budulcowa) zostanie obliczona po zakończeniu każdego miesiąca. Premia Building Bonus (Premia budulcowa) jest zazwyczaj rejestrowana na Koncie Nu Skin Bonus Account w pierwszym tygodniu każdego miesiąca, a następnie automatycznie przelewana na konto bankowe uczestnika planu (zgodnie z wymogami obowiązującymi na danym rynku).

D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Representatives z kontami bez zaległości mogą otrzymać Building Bonus (Premię budulcową). Jeśli uczestnik planu wykorzysta punkty Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative lub utraci status Brand Representative, nie będzie kwalifikować się do Building Bonus (Premii budulcowej) w danym miesiącu. **Zob.** punkt 3.2 i 3.3.

2.4 LEADING BONUS (PREMIA KIEROWNICZA) (PREMIA MIESIĘCZNA)

A. Opis

Po uzyskaniu kwalifikacji Brand Partner lub Brand Director, oprócz otrzymywania Selling Bonus (Premii za sprzedaż), Retailing Bonus (Premii od sprzedaży detalicznej), Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate) i Building Bonus (Premii budulcowej), uczestnik planu otrzyma Leading Bonus (Premię kierowniczą) w wysokości 5% Wartości sprzedaży prowizyjnej wygenerowanej przez Wolumen sprzedaży jego Zespołu. Premia Leading Bonus (Premia kierownicza) jest oparta na Wolumenie sprzedaży i jest wypłacana częściowo za pomoc Brand Affiliates uczestnika planu w uzyskaniu kwalifikacji Brand Representatives oraz za motywowanie, kierowanie i szkolenie Brand Representatives, którym uczestnik planu bezpośrednio przewodzi w swoim Zespole, zwanych Brand Representatives G1 (tj. kierownikami zespołów Leadership Teams uczestnika planu). W miarę jak Brand Representatives G1 rozwijają się w Brand Partners i Brand Directors, rola uczestnika planu ewoluuje i zaczyna on kierować Zespołem, w którego skład wchodzi Brand Representatives z innych Generacji (np. G2, G3 itd.) i którzy pracują nad rozwojem własnych Grup i zwiększaniem sprzedaży Produktów. Leading Bonus (Premia kierownicza) stanowi miesięczne wynagrodzenie za rozwijanie sprzedaży w Zespole uczestnika planu, zapewnianie obsługi klienta Zespołowi i pomaganie innym Brand Affiliates w promowaniu Produktów wśród ich Klientów.

Oto kilka kluczowych pojęć, które warto rozumieć:

Zespół: Zespół uczestnika planu składa się ze wszystkich generacji Brand Representatives i ich Grup, zgodnie z Tytułem uczestnika planu (zob. Tabela 2.D). Zespół nie obejmuje uczestnika planu ani jego Grupy.

Tytuł: tytuły Brand Representative uzyskuje się na podstawie zespołów Leadership Teams i ich Wolumenu sprzedaży. Tytuł decyduje o liczbie Generacji, za które uczestnik planu może otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą).

Leadership Team: zespoły Leadership Teams składają się z Brand Representatives G1–G6, zaczynając od każdego Brand Representative G1 uczestnika planu. Każdy z zespołów Leadership Teams uczestnika planu jest odrębny i kierowany przez indywidualnych Brand Representatives G1.

Leadership Team Sales Volume (LTSV): suma całego Wolumenu sprzedaży danego zespołu Leadership Team.

B. Obliczanie Leading Bonus (Premii kierowniczej)

- i. **Działania:** zdobycie kwalifikacji Brand Partner lub Brand Director, utrzymanie statusu Brand Representative i osiągnięcie co najmniej 3000 Wartości sprzedaży grupowej w miesiącu.
- ii. **Korzyści:** uzyskanie możliwości zarabiania 5% Wartości sprzedaży prowizyjnej od całkowitego Wolumenu sprzedaży swojego zespołu. Tabela 2.D przedstawia wymagania dotyczące Tytułu oraz Generacji, w których za każdy Tytuł może być wypłacona premia Leading Bonus (Premia kierownicza):

TABELA 2.D

DZIAŁANIA	KORZYŚCI	
Utrzymanie statusu Brand Representative, osiągnięcie Wartości sprzedaży grupowej na poziomie 3000 miesięcznie i rozwijanie zespołów Leadership Teams	5% Leading Bonus (Premia kierownicza) Płacone co miesiąc Wartość sprzedaży prowizyjnej zespołu	
LEADERSHIP TEAMS	TYTUŁ	WYNAGRODZENIE ZA GENERACJE
1	Gold Partner	5% za G1
2	Lapis Partner	5% za G1–G2
3 W tym 1 z ≥ 5000 LTSV	Ruby Partner	5% za G1–G3*
4 W tym 1 z $\geq 10\,000$ LTSV	Emerald Director	5% za G1–G4*
5 W tym 1 z $\geq 10\,000$ LTSV+ 1 z $\geq 20\,000$ LTSV	Diamond Director	5% za G1–G5*
6 W tym 1 z $\geq 10\,000$ LTSV+ 1 z $\geq 20\,000$ LTSV + 1 z $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond Director**	5% za G1–G6*

* Aby dowiedzieć się więcej na temat wymagań kwalifikacyjnych, należy zapoznać się z zasadami i procedurami Nu Skin.

** Blue Diamond Directors i Presidential Directors mogą kwalifikować się odpowiednio na stanowisko Business Builder i stanowisko Presidential Director Business Builder. **Zob.** dodatek D.

C. Wypłata miesięczna

Leading Bonus (Premię kierowniczą) obliczamy po zakończeniu każdego miesiąca. Premia Leading Bonus (Premia kierownicza) jest zazwyczaj rejestrowana na Koncie Nu Skin Bonus Account w pierwszym tygodniu każdego miesiąca, a następnie automatycznie przelewana na konto bankowe uczestnika planu (zgodnie z wymogami obowiązującymi na danym rynku).

D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Representatives utrzymujący tytuł kwalifikują się do otrzymania Leading Bonus (Premii kierowniczej). W przypadku wykorzystania Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative lub utracenia statusu Brand Representative uczestnik planu nie będzie mieć uprawnień do Leading Bonus (Premii kierowniczej) w danym miesiącu. **Zob.** punkt 3.2 i 3.3.

3 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KWALIFIKACJA DO TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE

A. Wymagania dotyczące Kwalifikacji do tytułu Brand Representative

Aby zakwalifikować się jako Brand Representative, należy złożyć List intencyjny i osiągnąć 2000% Wartości sprzedaży grupowej (w tym 500% Wolumenu sprzedaży na rzecz swoich własnych Klientów bezpośrednich) w Okresie kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Uczestnik planu może ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative tak szybko, jak to mu odpowiada (w ciągu zaledwie tygodnia lub nawet dwóch miesięcy), ale jeśli zdecyduje się na kwalifikację trwającą ponad dwa miesiące, musi osiągnąć co najmniej 1000 Wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 Wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich) miesięcznie.

Formularz Listu intencyjnego można znaleźć po zalogowaniu się na swoje konto nuskin.com.

B. Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative

Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative rozpoczyna się w miesiącu, w którym uczestnik planu złoży List intencyjny. Uczestnik planu ma czas do końca następnego miesiąca, aby ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative.

PRZYKŁAD: jeśli uczestnik planu złoży List intencyjny 25 lutego, aby zakwalifikować się jako Brand Representative, jego Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative rozpocznie się w lutym. Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative zakończy się w dniu, w którym nastąpi wcześniejsza z następujących dat:

- i. **data, w której uczestnik planu awansuje na Brand Representative po spełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative (zob. punkt 3.1A);**
- ii. **data zakończenia pierwszego miesiąca Okresu kwalifikacji do tytułu Brand Representative, jeśli uczestnik planu nie osiągnie minimalnego wymaganego Wolumenu sprzedaży w pierwszym miesiącu kwalifikacji na Brand Representative (1000 Wartości sprzedaży grupowej, w tym 250 Wolumenu sprzedaży na rzecz swoich własnych Klientów bezpośrednich). W powyższym przykładzie, jeśli uczestnik planu nie spełni minimalnych wymagań w lutym, jego Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative zakończy się ostatniego dnia lutego; lub**
- iii. **data zakończenia drugiego miesiąca kalendarzowego po przesłaniu Listu intencyjnego i niespełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative w tym drugim miesiącu. W powyższym przykładzie, jeśli uczestnik planu spełni minimalne wymagania w lutym, ale nie w marcu, jego Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative zakończy się ostatniego dnia marca.**

C. Ukończenie Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative i awans

Po spełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative, uczestnik planu zostanie Brand Representative pierwszego dnia kolejnego tygodniowego okresu (8., 15. lub 22. dnia danego miesiąca lub 1. dnia kolejnego miesiąca) i będzie uprawniony

do otrzymywania Building Bonus (Premii budulcowej) od nowo osiągniętej od tego czasu Wartości sprzedaży grupowej. **Zob.** Tabela 2.C. Może również zacząć otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą) za cały kwalifikujący się Wolumen sprzedaży z zakupów dokonanych przez jego Zespół po dacie awansu na Brand Representative.

W miarę jak Brand Affiliates w Grupie uczestnika planu awansują na Brand Representative, jego Zespół i dalszy awans mogą ulec następującym zmianom:

- i. **Jeśli ktoś z Grupy uczestnika planu również znajduje się w fazie Kwalifikacji do tytułu Brand Representative, zostanie on częścią Zespołu uczestnika planu tylko wtedy, gdy uczestnik planu: (1) ukończy pierwszy miesiąc Kwalifikacji do tytułu Brand Representative w tym samym miesiącu lub wcześniej niż miesiąc, w którym osoba ta spełni Wymogi kwalifikacyjne do tytułu Brand Representative; oraz (2) ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w Okresie kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Zob. dodatek A.**
- ii. **Jeśli Brand Affiliate w Grupie uczestnika planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative przed upływem terminów wskazanych powyżej, zostanie on umieszczony w zespole Brand Representative będącego w strukturze nad uczestnikiem planu, a uczestnik planu nie otrzyma żadnych premii Building Bonus (Premii budulcowej) ani Leading Bonus (Premii kierowniczej) z tytułu działalności sprzedażowej takiego Brand Affiliate. Może jednak nadal otrzymywać premie Affiliate Referring Bonus (Premię za polecanie Brand Affiliate) za jego aktywność sprzedażową. Zob. dodatek A.**

D. Niespełnienie Wymagań kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative

Jeżeli uczestnik planu nie spełni Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative w Okresie kwalifikacyjnym do tytułu Brand Representative, jego Kwalifikacja do tytułu Brand Representative zostanie anulowana. Jeśli uczestnik planu chce ponownie ubiegać się o status Brand Representative, musi złożyć nowy List intencyjny i rozpocząć kwalifikację na Brand Representative od nowa.

3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Utrzymanie lub utrata statusu Brand Representative

Wymagania dotyczące utrzymania zaczynają obowiązywać w pierwszym pełnym miesiącu po spełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative.

Zob. dodatek A. Status Brand Representative zostanie utrzymany w oparciu o wyniki sprzedaży uczestnika planu każdego miesiąca.

- i. **Jeśli w danym miesiącu uczestnik planu osiągnie przynajmniej 2000% Wartości sprzedaży grupowej (w tym 250% Wolumenu sprzedaży na rzecz własnych Klientów bezpośrednich), zachowa status Brand Representative w danym miesiącu. Jeśli w danym miesiącu uczestnik planu osiągnie Wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 2000, ale nie osiągnie Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich wynoszącego 250, nie utrzyma statusu Brand Representative w danym miesiącu i rozpocznie kolejny miesiąc bez statusu Brand Representative.**
- ii. **Jeśli uczestnikowi planu nie uda się osiągnąć Wartości sprzedaży grupowej wynoszącej 2000, ale mimo to zyska co najmniej 500 Wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich) w**

danym miesiącu i będzie mieć wystarczającą liczbę Flex Points (opisanych w punkcie 3.3 poniżej), aby pokryć różnicę w brakującej Wartości sprzedaży grupowej (np. 500 Wartości sprzedaży grupowej plus 1500 Flex Points), Flex Points zostaną wykorzystane do utrzymania jego statusu Brand Representative w danym miesiącu. Flex Points nie można wykorzystać do spełnienia wymogu 250% Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich. Jeśli uczestnik planu wykorzysta Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będzie mieć uprawnień do otrzymania Building Bonus (Premii budulcowej) lub Leading Bonus (Premii kierowniczej) w danym miesiącu.

iii. Jeśli uczestnik planu nie spełni wymagań dotyczących utrzymania statusu, utraci status Brand Representative i stanie się Brand Affiliate z pierwszym dniem kolejnego miesiąca. Jeśli uczestnik planu utraci status Brand Representative, nie będzie uprawniony do otrzymywania Building (Premii budulcowej) ani Leading Bonus (Premii kierowniczej), a także utraci swoją Sieć sprzedaży, która to awansuje o jedną Generację i stanie się częścią Sieci sprzedaży Brand Representatives znajdujących się nad nim. Uczestnik planu może odzyskać swoją Sieć sprzedaży poprzez procedurę Restart. Zob. dodatek C.

Nie można utrzymać swojego statusu lub Tytułu poprzez tworzenie fałszywych kont, kupowanie dodatkowych Produktów lub stosowanie jakiejkolwiek innej formy manipulacji, która narusza ducha i intencję niniejszego Planu lub Zasad i Procedur Nu Skin.

3.3 FLEX POINTS

A. Opis

Flex Points to substytuty Wartości sprzedaży grupowej, które służą do utrzymania statusu Brand Representative, jeśli uczestnik planu nie osiągnie co najmniej 2000 Wartości sprzedaży grupowej w danym miesiącu. Punktów Flex Points nie można wykorzystać do spełnienia wymogu 250 Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich. Nie można też wykorzystać więcej niż 1500 punktów Flex Points w miesiącu. Flex Points nie zapewniają Wolumenu sprzedaży ani Wartości sprzedaży prowizyjnej i nie jest za nie wypłacana żadna premia. Flex Points nie mają wartości pieniężnej i nie mogą być wymieniane na gotówkę. Flex Points nie tracą ważności i nie ma limitu na liczbę punktów Flex, które można zgromadzić. Należy jednak pamiętać, że wszelkie zgromadzone punkty Flex Points zostaną utracone w przypadku utraty statusu Brand Representative. Jeśli uczestnik planu wykorzysta Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będzie mieć uprawnień do otrzymania Building Bonus (Premii budulcowej) lub Leading Bonus (Premii kierowniczej) w danym miesiącu.

B. Przydział Flex Points

Uczestnik planu otrzymuje Flex Points jako nowy Brand Representative, a także każdego kolejnego roku w miesiącu rocznicy awansu na Brand Representative. Na początku pierwszych trzech pełnych miesięcy jako nowy Brand Representative, uczestnik planu otrzyma 1500 Flex Points w pierwszym miesiącu, 1000 w drugim miesiącu i 500 w trzecim miesiącu, co łącznie daje 3000 Flex Points. Każdego kolejnego roku, w miesiącu, w którym przypada rocznica uzyskania statusu Brand Representative, będzie mu przydzielane kolejne 1500 Flex Points. Flex Points będą widoczne na koncie nuskin.com.

Jeśli uczestnik planu utraci status Brand Representative i ukończy ponownie Kwalifikację do tytułu Brand Representative (w tym poprzez procedurę Restart), zostanie mu przydzielonych 1000 Flex Points w pierwszym pełnym miesiącu i 500 w drugim miesiącu po dacie awansu na Brand Representative.

4 DODATKOWE WARUNKI

4.1 PREMIE

A. Kryteria kwalifikacji do Premii

Aby móc ubiegać się o jakiegokolwiek premie (z wyłączeniem Retailing Bonus (Premii od sprzedaży detalicznej)), uczestnik planu musi dokonać sprzedaży Produktów pięciu różnym Klientom bezpośrednim lub Klientom niezarejestrowanym w każdym miesiącu³. Jeśli nie spełni tego wymagania, musi natychmiast poinformować o tym Firmę. Firma będzie również losowo kontrolować Brand Affiliates, aby zweryfikować przestrzeganie niniejszego wymogu.

B. Obliczanie Premii

Premie są obliczane według dziennego, tygodniowego i miesięcznego harmonogramu (ustalonego przez Nu Skin) i będą zapisywane na Koncie Nu Skin Bonus Account.

C. Premie i kursy wymiany

Podczas obliczania Premii Wartość sprzedaży prowizyjnej i Cena netto sprzedaży Produktów z różnych rynków jest przeliczana na lokalną walutę przy zastosowaniu średniego dziennego kursu wymiany z ubiegłego miesiąca.

PRZYKŁAD: przy ustalaniu kwoty podstawy wykorzystywanej do obliczania Premii za sprzedaż z marca Firma zastosuje średni dzienny kurs wymiany z lutego.

D. Wersja na rynek krajowy

Niniejsza wersja Planu dotyczy jedynie Brand Affiliates, którzy mają ID Brand Affiliate na rynek Europy i Afryki. Plan oferuje możliwość otrzymywania Premii od sprzedaży na wszystkich naszych rynkach globalnych, z wyłączeniem sytuacji, w których udział zagraniczny jest ograniczony (należy skontaktować się ze swoim Account Managerem celem uzyskania informacji dla określonych rynków). Jeśli uczestnik planu ma ID Brand Affiliate na rynek Europy i Afryki, jego uprawnienia do Premii i pułapy sprzedaży będą podlegać warunkom niniejszej wersji Planu, nawet jeżeli członkowie jego Zespołu mają ID Brand Affiliate z innych rynków.

PRZYKŁAD: jeśli uczestnik planu jest Brand Affiliate z ID Brand Affiliate na Europę i Afrykę i rejestruje Członka w Australii, który kupi Produkty za pośrednictwem australijskiej witryny nuskin.com, to jeśli ta osoba (a) rejestruje się jako jego Klient bezpośredni i (b) będzie w jego Grupie w momencie zakupu Produktów na rynku australijskim, wówczas zakupione Produkty będą miały Wolumen sprzedaży, Wartość sprzedaży prowizyjnej i Cenę sprzedaży netto ustalone dla tych Produktów na rynku australijskim. Wartość sprzedaży prowizyjnej w Australii oraz Cena sprzedaży netto zostaną przeliczone na walutę lokalną jego rynku w momencie sprzedaży. Rynek lokalny może zapewnić informacje dotyczące Wartości sprzedaży, Wartości sprzedaży prowizyjnej, ceny i inne informacje dotyczące wynagrodzenia za sprzedaż dla każdego Produktu z tego rynku.

Plan ten nie ma zastosowania do naszych przedsiębiorstw w Chinach kontynentalnych, Wietnamie i Indiach, które działają w oparciu o inne modele biznesowe.

E. Odzyskanie wypłaconych Premii

Firma ma prawo odzyskać Premie wypłacone uczestnikowi planu zgodnie z postanowieniami Zasad i Procedur, w tym odzyskać Premie wypłacone za Produkty, które zostały następnie zwrócone. Czas i sposób zwrotu będą zależeć od wysokości Premii i daty zwrotu Produktów. **Zob.** dodatek B. Podsumowanie naszej polityki zwrotów można znaleźć na stronie nuskin.com.

F. Awans na stanowisko Brand Representative; inne zmiany związane z uzyskiwaniem Tytułów

Awansowanie na Brand Representative odbywa się tygodniowo. Inne zmiany Tytułu następują tylko na etapie miesięcznego naliczania Premii i zostaną odzwierciedlone na koncie Brand Affiliate najpóźniej do 5. dnia następnego miesiąca. **Zob.** dodatek A.

G. Promocje i Ceny Produktów

Możemy dostosować opublikowaną cenę detaliczną, Wolumen sprzedaży, Wartość sprzedaży prowizyjnej oraz Cenę dla członków. Należy zapoznać się z ogłoszeniami dla danego rynku o promocjach i cenach Produktów dotyczących wszelkich rabatów i ich wpływu na ceny, Premie, Wartość sprzedaży, Wartość sprzedaży prowizyjnej i z innymi informacjami związanymi z wynagrodzeniami za sprzedaż dla każdego Produktu.

H. Inne wynagrodzenia za sprzedaż

Sprzedając produkty Nu Skin poza Nu Skin Systems, można osiągnąć zysk detaliczny:

- i. **Zysk detaliczny równa się (1) cenie, za jaką sprzedawany jest Produkt, pomniejszonej o (2) koszty uczestnika planu (cenę zakupu, podatki, wysyłkę, wydatki biznesowe itp.). Wszelkie zyski detaliczne ze sprzedaży poza systemem Nu Skin należą do uczestnika planu.⁴**
- ii. **Uczestnik planu może również zdobywać wycieczki motywacyjne⁵ lub inne nagrody rzeczowe i wynagrodzenie w ramach innych krótkoterminowych premii sprzedażowych nieobjętych Planem wyników sprzedaży.**

4.2 ROZWIĄZYWANIE KONT BRAND AFFILIATE

A. Utrata korzyści dla Brand Affiliates

Po zamknięciu Konta Brand Affiliate uczestnik planu traci wszystkie korzyści wynikające z bycia Brand Affiliate, w tym między innymi dostęp do Konta Brand Affiliate, Grupy, Zespołu, Sieci sprzedaży, Wolumenu sprzedaży wygenerowanego przez jego Grupę lub Zespół, a także Premie.

B. Przeniesienie Konta Brand Affiliate

Firma ma prawo do opóźniania, tak długo, jak jest to konieczne, wszelkich przenosin Konta Brand Affiliate oraz jakiegokolwiek części jego Grupy lub Sieci sprzedaży w górę Sieci sprzedaży lub do innej sieci sprzedaży.

⁴ Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 19.

⁵ W 2023 roku w regionie EMEA (Europa, Bliski Wschód i Afryka) do udziału w wycieczce motywacyjnej zakwalifikowało się średnio 0,2% aktywnych Brand Affiliates.

4.3 INNE MATERIAŁY I TŁUMACZENIA

W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy postanowieniami niniejszego Planu a materiałami marketingowymi lub inną powiązaną treścią, rozstrzygające znaczenie mają postanowienia niniejszego Planu. O ile nie jest to zabronione przez prawo, w przypadku jakichkolwiek różnic między angielską wersją niniejszego Planu a jakimkolwiek jej tłumaczeniem, pierwszeństwo będzie miała wersja angielska.

4.4 WYJĄTKI

A. Ustanawianie Wyjątków od Planu

Firma może, wedle własnego uznania, zrzec się jakichkolwiek wymagań lub warunków niniejszego Planu albo je zmienić (co zwane jest dalej łącznie „**Wyjątkami od Planu**”). Firma może ustanowić Wyjątki od Planu (1) dla pojedynczych kont Brand Affiliate lub (2) dla dowolnej liczby kont, w tym dla Zespołu lub rynku. Ustanowienie Wyjątku od Planu dla Konta Brand Affiliate, Zespołu lub rynku nie zobowiązuje Firmy do ustanowienia Wyjątku od Planu dla jakiegokolwiek innego Konta Brand Affiliate, Zespołu lub rynku. Każdy istotny Wyjątek od Planu wymaga wyraźnej pisemnej zgody upoważnionego pracownika Spółki, a Spółka nie ma obowiązku powiadamiania, w formie pisemnej lub innej, innych Brand Affiliates, w tym Brand Affiliates znajdujących się bezpośrednio nad danym Brand Affiliate.

B. Anulowanie Wyjątków od Planu

Firma może wypowiedzieć każdy Wyjątek od Planu, który został wcześniej przyznany, w dowolnym momencie i z dowolnego powodu, niezależnie od czasu obowiązywania wyjątku. Jeśli Wyjątek od Planu został ustanowiony dla konkretnego Brand Affiliate, Wyjątek od Planu przysługuje osobiście konkretnemu Brand Affiliate i Firmie. Wyjątki od Planu zostaną zakończone w momencie przeniesienia Konta Brand Affiliate, niezależnie od formy przeniesienia (np. sprzedaż, cesja, przeniesienie, zapis, z mocy prawa lub w inny sposób), a każdy taki wyjątek będzie nieważny.

4.5 TERMINOLOGIA

Warunki zawarte w tym Planie mogą różnić się od warunków poprzednich i mogą zostać zmienione.

4.6 PRAWO DO ZMIANY

Firma ma prawo zmienić niniejszy Plan w dowolnym momencie według własnego uznania. W przypadku zmiany niniejszego Planu powiadomimy o tym uczestnika planu na 30 dni przed wejściem zmian w życie.

4.7 ZGODNOŚĆ Z WARUNKAMI

Aby zakwalifikować się do Premii, uczestnik planu musi przestrzegać wymagań niniejszego Planu, Umowy Brand Affiliate Agreement oraz Zasad i Procedur.

4.8 OKRESY TYGODNIOWE I MIESIĘCZNE

Wszelkie wzmianki o „miesiącu” oznaczają miesiąc kalendarzowy. Wszelkie wzmianki o „tygodniu”, „tygodniowym” lub „okresie tygodniowym” oznaczają siedmiodniowy okres rozpoczynający się 1., 8., 15. lub 22. dnia każdego miesiąca, pod warunkiem jednak, że czwarty tydzień każdego miesiąca trwa do końca miesiąca. Obliczenia Premii oparte są na czasie Mountain Standard Time lub Mountain Daylight Savings Time w Provo, Utah, Stany Zjednoczone Ameryki (Uniwersalny Czas Koordynowany [UTC-7]).

UWAGA 1:

FRANCJA: „VDI Mandataires” nie mogą prowadzić sprzedaży bezpośrednio na rzecz klientów niezarejestrowanych.

WŁOCHY: Incaricati mogą jedynie promować, pośrednio i bezpośrednio, odbieranie zamówień w miejscach zamieszkania klientów końcowych w imieniu Firmy. Jako Brand Affiliate (incaricato) można jedynie kupować Produkty na potrzeby osobiste swoje i osób mieszkających w swoim domu. Zamówienia otrzymane od klientów niezarejestrowanych należy przekazywać do Firmy.

GLOSARIUSZ

Affiliate Referring Bonus (Premia za polecenie Brand Affiliate): premia przyznawana co tydzień Brand Affiliate, na podstawie sprzedaży dokonywanej przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates. **Zob.** punkt 2.2.

Brand Affiliate: osoba, która rejestruje się w Nu Skin jako Brand Affiliate i może kupować Produkty po Cenie dla członków, sprzedawać Produkty oraz rejestrować Klientów i Brand Affiliates. Termin Brand Affiliate będzie również używany jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Affiliates i Brand Representatives. Na przykład Brand Partner czy Brand Director mogą być nazywani ogólnie Brand Affiliate w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Affiliates. Brand Affiliates nie są Klientami.

Brand Director: kategoria obejmująca wszystkich Brand Representatives z Tytułem Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director lub Presidential Director.

Brand Partner: kategoria obejmująca wszystkich Brand Representatives z Tytułem Gold Partner, Lapis Partner lub Ruby Partner.

Brand Representative: Brand Affiliate, który pomyślnie zakończył Kwalifikację do tytułu Brand Representative i który nie utracił swojego statusu Brand Representative. Termin Brand Representative może być również wykorzystywany jako ogólne odniesienie do wszystkich Tytułów Brand Representative i wyższych. Na przykład Ruby Partner lub Diamond Director mogą być nazywani ogólnie Brand Representative w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Representatives.

Building Bonus (Premia budulcowa): premia przyznawana co miesiąc Brand Representative na podstawie Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych za pośrednictwem Nu Skin

Systems przez Brand Affiliates i Klientów w jego Grupie. **Zob.** punkt 2.3.

Cena dla członków: cena katalogowa produktów dla Członków i Brand Affiliates, która nie obejmuje podatku i kosztów wysyłki. Cena dla członków jest ustalana przez lokalny rynek i może być niekiedy zmieniana z uwagi na promocje i premie.

Cena sprzedaży netto: cena zapłacona za Produkty, nieobejmująca marży detalicznej, podatków i kosztów wysyłki.

Członek: Klient, który rejestruje się za pośrednictwem Nu Skin Systems na podstawie zaproszenia Brand Affiliate w celu zakupu produktów Nu Skin po Cenie dla członków. Członkowie nie mogą rejestrować Klientów ani Brand Affiliates, nie mogą odsprzedać Produktów Nu Skin i nie uczestniczą w niniejszym Planie.

Data awansu na Brand Representative: pierwszy dzień tygodniowego okresu po ukończeniu Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Jeżeli uczestnik planu zakwalifikuje się jako Brand Representative w 1., 2. lub 3. tygodniu miesiąca, jego Data awansu na Brand Representative będzie przypadać odpowiednio 8., 15. lub 22. dnia tego miesiąca. Jeżeli uczestnik planu zakwalifikuje się do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu miesiąca, jego Datą awansu na Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. **Zob.** dodatek A.

Data kwalifikacji do tytułu Brand Representative: okres rozpoczynający się w miesiącu, w którym zostanie złożony List intencyjny. Uczestnik planu ma czas do końca następnego miesiąca, aby ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative. **Zob.** punkt 3.1.

Firma lub my: Nu Skin.

Firma prowadząca sprzedaż

bezpośrednią: firma będąca członkiem Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej, prowadząca sprzedaż za pośrednictwem niezależnych wykonawców, którzy sprzedają produkty i usługi, i która wynagradza niezależnych wykonawców za pomocą jednopoziomowego lub wielopoziomowego planu wynagrodzeń za (1) ich własną sprzedaż i/lub (2) sprzedaż innych niezależnych wykonawców, którzy zostali zaangażowani przez niezależnych wykonawców do prowadzenia dystrybucji tych samych produktów i usług.

Flex Points: Flex Points to substytuty Wartości sprzedaży grupowej, które służą do utrzymania statusu Brand Representative, jeśli uczestnik planu nie osiągnie co najmniej 2000 Wartości sprzedaży grupowej w danym miesiącu. Flex Points nie można wykorzystać do spełnienia wymogu 250% Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich. Flex Points nie zapewniają Wolumenu sprzedaży ani Wartości sprzedaży prowizyjnej i nie jest za nie wypłacana żadna premia. Flex Points nie mają wartości pieniężnej i nie mogą być wymieniane na gotówkę. Flex Points nie tracą ważności i nie ma limitu na liczbę punktów Flex, które można zgromadzić. Należy jednak pamiętać, że wszelkie zgromadzone punkty Flex Points zostaną utracone w przypadku utraty statusu Brand Representative. **Zob.** punkt 3.3.

Generacje: poziomy Brand Representative w Zespole uczestnika planu. Każdy Brand Representative, którym uczestnik planu bezpośrednio kieruje i który jest pierwszym Brand Representative pod uczestnikiem planu w jego Zespole, jest Brand Representative pierwszej generacji (G1). Brand Representatives znajdujący się o poziom niżej to Brand Representatives G2 i tak dalej. Brand Affiliates, którzy nie osiągnęli statusu Brand Representative, nie stanowią Generacji, lecz są częścią Grupy

swojego Brand Representative. Na przykład Brand Affiliates (którzy nie osiągnęli statusu Brand Representative) na poziomie Brand Representative G1 nie są częścią Grupy G2 uczestnika planu. Zamiast tego są częścią jego Grupy Brand Representative G1.

Grupa: Grupa uczestnika planu składa się z (1) uczestnika planu, (2) każdego z jego Członków, Klientów detalicznych i Brand Affiliates oraz (3) każdego z Członków, Klientów detalicznych i Brand Affiliates uczestnika planu. Grupa uczestnika planu będzie obejmować Grupy Brand Affiliates uczestnika planu, którzy spełniają kryteria Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Brand Affiliate, który ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative, opuści Grupę uczestnika planu i on i jego grupa staną się częścią Zespołu uczestnika planu.

Klienci detaliczni: każdy Klient, który dokonuje zakupu Produktów za pośrednictwem Nu Skin Systems i nie jest Członkiem ani Brand Affiliate. Premie za zakupy Produktów przez Klienta detalicznego są wypłacane Brand Affiliate, który jest wskazany jako sprzedawca w chwili złożenia danego zamówienia na Produkt. Na potrzeby niniejszego Planu Klient niezarejestrowany nie jest uwzględniany w definicji Klientów detalicznych. Klienci detaliczni nie uczestniczą w tym Planie i nie mogą odsprzedać Produktów ani rejestrować innych Klientów lub Brand Affiliates.

Klienci niezarejestrowani: osoby, które dokonują zakupu produktów od Brand Affiliate spoza Nu Skin Systems (niezależnie od tego, czy Klient niezarejestrowany wcześniej kupował Produkty bezpośrednio od Nu Skin). Klienci niezarejestrowani nie uczestniczą w tym Planie i nie mogą odsprzedać Produktów ani rejestrować Klientów.

Klient bezpośredni: Członek lub Klient detaliczny, któremu Brand Affiliate bezpośrednio sprzedaje Produkty za

pośrednictwem Nu Skin Systems, a także Klienci, którzy kupują produkty bezpośrednio od Brand Affiliate za pośrednictwem kwalifikujących się Zamówień w dropshippingu, jeśli są dostępne. Członek jest Klientem bezpośrednim Brand Affiliate, który go zarejestrował. Jeśli rejestrujący Brand Affiliate utraci swój status Brand Affiliate, wszyscy Członkowie wcześniej zarejestrowani przez tego Brand Affiliate staną się Klientami bezpośrednimi Brand Affiliate znajdującego się o poziom wyżej od niego w strukturze. Gdy Klient detaliczny dokona zakupu Produktów za pośrednictwem Nu Skin Systems, Brand Affiliate, który sprzedał mu Produkt, otrzymuje wynagrodzenie z tytułu tej sprzedaży. Brand Affiliate nie jest uważany za Klienta bezpośredniego.

Klient: każda osoba, która nabywa Produkty, ale nie uczestniczy w niniejszym Planie i nie może odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Klientów ani Brand Affiliates. Brand Affiliates nie są Klientami.

Konto Brand Affiliate: konto utworzone podczas rejestracji jako Brand Affiliate Nu Skin. Po utworzeniu konta Brand Affiliate otrzymuje się numer identyfikacyjny Brand Affiliate ID.

Konto Nu Skin Bonus Account: konto cyfrowe znajdujące się w narzędziach cyfrowych Nu Skin (np. aplikacja Nu Skin Stela i nuskin.com), które odzwierciedla Premie, płatności i korekty prowizji Brand Affiliate. Konto Nu Skin Bonus Account jest automatycznie tworzone dla uczestnika planu, kiedy zostaje Brand Affiliate. Na kontach Nu Skin Bonus Account nie nalicza się odsetek. Instytucja finansowa odbiorcy i Nu Skin mogą naliczyć opłaty serwisowe. Nu Skin automatycznie i bezpłatnie wypłaca pozostałe saldo na Koncie Nu Skin Bonus Account na koniec każdego tygodniowego i miesięcznego okresu płatności. W przypadku automatycznych przelewów Nu Skin obowiązują specyficzne dla danego rynku wymagania.

Kwalifikacja do tytułu Brand

Representative: proces zostania Brand Representative. **Zob.** punkt 3.1.

Leadership Team Sales Volume (LTSV):

suma całego Wolumenu sprzedaży danego zespołu Leadership Team.

Zob. punkt 2.4.

Leadership Team: zespoły Leadership Teams składają się z Brand Representatives G1–G6, zaczynając od każdego Brand Representative G1 uczestnika planu. Każdy z zespołów Leadership Teams jest odrębny i kierowany przez indywidualnych Brand Representatives G1. **Zob.** punkt 2.4.

Leading Bonus (Premia kierownicza):

premia przyznawana co miesiąc, jeśli uczestnik planu jest Brand Affiliate lub Brand Director, na podstawie Wartości sprzedaży prowizyjnej Wolumenu sprzedaży wygenerowanego przez Zespół uczestnika planu. **Zob.** punkt 2.4.

List intencyjny: dokument, który uczestnik planu składa za pośrednictwem Nu Skin Systems, aby powiadomić Firmę o zamiarze ubiegania się o status Brand Representative.

Nu Skin Stela: aplikacja udostępniająca informacje związane z Kontem Brand Affiliate, w tym o zakupach Produktów, składowych Sieci sprzedaży, Premiach, wyznaczaniu celów, raportowaniu, uznaniu i inne. Aplikację Nu Skin Stela można pobrać w sklepie z aplikacjami.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. i jej spółki zależne (z wyłączeniem Rhyz, Inc. i jej podmiotów zależnych).

Osoba: osoba fizyczna lub prawna. „Osoba prawna” to jakikolwiek podmiot gospodarczy, taki jak spółka kapitałowa, spółka osobowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, fundusz powierniczy i inne jednostki organizacyjne utworzone zgodnie z prawem państwa, w którym zostały utworzone.

Plan wyników sprzedaży (zwany również „Planem”): niniejszy Plan wyników sprzedaży (wraz ze zmianami, które mogą zostać wprowadzone w przyszłości), który określa warunki wynagrodzenia za sprzedaż, które można otrzymać jako Brand Affiliate uczestniczący w tym Planie.

Premia: wynagrodzenie za sprzedaż wypłacane w ramach tego Planu, obejmujące Selling Bonus (Premię za sprzedaż), Retailing Bonus (Premię od sprzedaży detalicznej), Affiliate Referring Bonus (Premię za polecanie Brand Affiliate), Building Bonus (Premię budulcowa) i Leading Bonus (Premię kierowniczą). Premie nie obejmują zysku ze sprzedaży detalicznej uzyskiwanego z zakupu i odsprzedaży Produktów bezpośrednio Klientom niezarejestrowanym ani żadnych innych premii pieniężnych ani niepieniężnych (w przypadku Francji i Włoch zob. Uwaga 1 na str. 19.).

Produkty: wszystkie towary i usługi oferowane przez Nu Skin.

Rejestracja osobista („zarejestrowany osobiście”): akt rejestracji Osoby w Nu Skin. Na przykład, gdy uczestnik planu rejestruje Brand Affiliate, Członka lub Klienta detalicznego w Nu Skin, staną się oni, odpowiednio, jego osobiście zarejestrowanymi Brand Affiliates, osobiście zarejestrowanymi Członkami lub osobiście zarejestrowanymi Klientami detalicznymi.

Restart: procedura dająca osobom posiadającym wcześniej status przynajmniej Gold Partner możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie straciły swojego statusu Brand Representative). **Zob.** dodatek C.

Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej): różnica między (1) ceną detaliczną zapłaconą przez Klienta detalicznego (z wyłączeniem kosztów przesyłki i podatków) przy zakupie Produktów bezpośrednio od Nu Skin a (2) Ceną dla członków. **Zob.** punkt 2.1.

Rozwijanie działalności biznesowej: każda czynność, która korzystnie wpływa, promuje, pomaga lub wspiera w jakikolwiek sposób działalność, rozwój, sprzedaż lub sponsorowanie innej firmy, w tym między innymi sprzedaż produktów lub usług, promowanie możliwości biznesowych, występowanie w imieniu firmy lub jej przedstawicieli, pozwolenie na wykorzystanie swojego nazwiska do marketingu firmy, jej produktów, usług lub możliwości, sponsorowanie lub rekrutacja w imieniu firmy; działanie na stanowisku członka zarządu, jako dyrektor, przedstawiciel lub dystrybutor firmy, posiadanie w niej udziału właścicielskiego lub jakiegokolwiek innego udziału faktycznego, zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio.

Selling Bonus (Premia za sprzedaż): Premia za sprzedaż Produktów swoim Klientom bezpośrednim. **Zob.** punkt 2.1.

Sieć sprzedaży: Sieć sprzedaży uczestnika planu składa się z jego Grupy i Zespołu oraz Grup i Zespołów Brand Affiliates znajdujących się pod jego Zespołem.

Sprzedaż dokonywana przez osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate: sprzedaż Produktów dokonana przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, obliczona poprzez zsumowanie Cen sprzedaży netto Produktów sprzedanych ich Klientom bezpośrednim.

Stanowisko Builder Position (BBP): stanowisko na poziomie G1. Stanowisko BBP zostanie przyznane uczestnikowi planu po pierwszym miesiącu od uzyskania przez niego Tytułu Blue Diamond Director. **Zob.** dodatek D.

Stanowisko Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP): stanowisko w ramach G1 BBP uczestnika planu. Stanowisko Presidential Director BBP zostanie przyznane po pierwszym miesiącu od uzyskania Tytułu Presidential Director. **Zob.** dodatek D.

Systemy Nu Skin: jakiegokolwiek procesu, aplikacja lub inna własność cyfrowa w ramach systemu cyfrowego Nu Skin, wyznaczona przez Nu Skin do zakupu lub sprzedaży Produktów Nu Skin, w tym Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool lub jakiegokolwiek inna platforma udostępniona przez Nu Skin.

Tytuł: tytuły Brand Representative uzyskuje się na podstawie zespołów Leadership Teams i ich Wolumenu sprzedaży. Tytuł decyduje o liczbie Generacji, za które uczestnik planu może otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą).

Zob. Tabela 2.D.

Umowa Brand Affiliate Agreement: umowa pomiędzy uczestnikiem planu a firmą Nu Skin, która określa pewne warunki dotyczące jego relacji z firmą Nu Skin.

Utrzymanie (również zachowanie): wymaganie osiągnięcia co najmniej 2000 Wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnika planu) w miesiącu, aby zachować status Brand Representative i kwalifikować się do Building (Premii budulcowej) lub Leading Bonus (Premii kierowniczej). Aby utrzymać status Brand Representative, Flex Points można również wykorzystać do zastąpienia brakujących wymagań dotyczących Wartości sprzedaży grupowej, ale nie Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich. Jeśli jednak uczestnik planu wykorzysta Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będzie uprawniony do otrzymania Building (Premii budulcowej) ani Leading Bonus (Premii kierowniczej) w danym miesiącu. **Zob.** punkt 3.2 i dodatek A.

Wartość sprzedaży grupowej (GSV): suma Wolumenu sprzedaży wszystkich zakupionych Produktów w Grupie uczestnika planu.

Wartość sprzedaży prowizyjnej (CSV): wartość walutowa ustalana dla każdego Produktu, służąca do obliczania Building

Bonus (Premii budulcowej) i Leading Bonus (Premii kierowniczej). Wartość sprzedaży prowizyjnej jest niekiedy zmieniana z uwagi na liczne czynniki, w tym zmiany w cenach, wahania kursów walut, promocje itp. Wartość sprzedaży prowizyjnej różni się od Wolumenu sprzedaży i co do zasady nie jest równa Wolumenowi sprzedaży Produktu. Niektóre Produkty mogą mieć zerową Wartość sprzedaży prowizyjnej. Informacje na temat Wartości sprzedaży prowizyjnej i inne informacje związane z wynagrodzeniem za sprzedaż dotyczące każdego Produktu można znaleźć po zalogowaniu się na swoim koncie na stronie nuskin.com. Wartość sprzedaży prowizyjnej jest przeliczana na walutę danego rynku krajowego w przypadku sprzedaży Produktów na wielu rynkach.

Wolumen sprzedaży (SV): wartość niewalutowa ustalona dla każdego Produktu, służąca do określania sprzedaży Produktu, która jest agregowana w celu pomiaru kwalifikowalności do różnych pułapów wyników, a także do ustalenia procentu premii. Wolumen sprzedaży jest niekiedy zmieniany, jeśli Firma uzna to za konieczne. Wolumen sprzedaży to co innego niż Wartość sprzedaży prowizyjnej i Cena sprzedaży netto. Informacje dotyczące Wolumenu sprzedaży i inne dane związane z wynagrodzeniem za sprzedaż każdego Produktu można uzyskać po zalogowaniu się na swoje konto nuskin.com.

Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich (DC-SV): suma całkowitego Wolumenu sprzedaży z Produktów zakupionych przez Klientów bezpośrednich uczestnika planu.

Wymogi kwalifikacyjne do tytułu Brand Representative: w Okresie kwalifikacji do tytułu Brand Representative uczestnik planu musi złożyć List intencyjny i osiągnąć Wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 2000 (w tym 500 Wolumenu sprzedaży na

rzecz swoich Klientów bezpośrednich).

Zob. punkt 3.1.

**Zamówienia w dropshippingu
(w zależności od dostępności na lokalnym**

rynku): Zamówienie w dropshippingu (jeśli jest dostępne) to zamówienie składane na koncie Brand Affiliate, ale oznaczane jako sprzedaż dla Klienta. Aby Zamówienie w dropshippingu mogło zostać zakwalifikowane jako takie, musi zostać odpowiednio oznaczone, sprzedane i wysłane bezpośrednio do Klienta.

Zasady i Procedury: dokument stanowiący część umowy między uczestnikiem planu a firmą Nu Skin, określający zasady i procedury dotyczące działalności członka planu.

Zespół: Zespół uczestnika planu składa się ze wszystkich generacji Brand Representatives i ich Grup, zgodnie z przyznanym Tytułem (zob. Tabela 2.D). Zespół nie obejmuje uczestnika planu ani jego Grupy.

DODATEK A

DODATKOWE SZCZEGÓŁY KWALIFIKACJI

Następujący załącznik zawiera dodatkowe informacje związane z kwalifikacją do tytułu Brand Representative, w tym informacje o ważnych datach, Utrzymaniu, premiach i inne.

1. UTRZYMANIE STATUSU PO OTRZYMANIU TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE

Jeśli Data awansu na Brand Representative przypada na pierwszy dzień miesiąca, uczestnik planu musi spełnić wymagania dotyczące Utrzymania, począwszy od tego miesiąca. Jeśli Data awansu na Brand Representative przypada po pierwszym dniu miesiąca, uczestnik planu musi spełnić wymagania dotyczące Utrzymania począwszy od następnego miesiąca.

PRZYKŁAD: jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w 4. tygodniu maja, data jego awansu na Brand Representative przypada na 1 czerwca, a wymagania dotyczące utrzymania statusu muszą zostać spełnione w czerwcu. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w pierwszym tygodniu czerwca, data jego awansu na Brand Representative przypada na 8 czerwca, a wymagania dotyczące utrzymania statusu muszą zostać spełnione w lipcu.

2. PREMIE PO OTRZYMANIU TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus (Premia budulcowa)

Uczestnik planu może otrzymać Building Bonus (Premię budulcową) w oparciu o sprzedaż jego Grupy osiągniętą w jego Dacie awansu na Brand Representative lub po niej. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w pierwszym tygodniu miesiąca, jego data awansu na Brand Representative przypada na 8. dzień miesiąca i może zacząć otrzymywać Building Bonus (Premię budulcową) w oparciu o sprzedaż Produktów od 8. dnia miesiąca. Uczestnik nie otrzyma Building Bonus (Premii budulcowej) za sprzedaż Produktów w pierwszym tygodniu tego miesiąca. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu miesiąca, jego data awansu na Brand Representative będzie przypadać 1. dnia następnego miesiąca i będzie mógł zacząć otrzymywać Building Bonus (Premię budulcową) w oparciu o sprzedaż Produktów dokonaną 1. dnia tego kolejnego miesiąca lub później.

Po Dacie awansu na Brand Representative, kolejna Wartość sprzedaży grupowej nie będzie już wliczana do Wartości sprzedaży grupowej kolejnego Brand Representative znajdującego się nad uczestnikiem planu. Zamiast tego Wartość sprzedaży grupowej uczestnika planu będzie przyczyniać się do Wolumenu sprzedaży Zespołu i do Leading Bonus (Premii kierowniczej) kolejnego Brand Representative.

PRZYKŁAD: jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w trzecim tygodniu maja, Data awansu na Brand Representative będzie przypadać na 22 maja. Wartość sprzedaży grupowej do 21 maja zostanie wliczona do Wartości sprzedaży grupowej kolejnego Brand Representative znajdującego się nad danym uczestnikiem planu, ale Wartość sprzedaży grupowej ze sprzedaży Produktów w okresie od 22 maja do końca maja zostanie wliczona do Wolumenu sprzedaży jego Zespołu i do Leading Bonus (Premii kierowniczej) tego kolejnego Brand Representative. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w czwartym

tygodniu maja, jego Data awansu na Brand Representative przypadnie na 1 czerwca, a jego Wartość sprzedaży grupowej w maju zostanie wliczona do Wartości sprzedaży grupowej kolejnego Brand Representative zajmującego stanowisko nad nim w maju. Od 1 czerwca jego Wartość sprzedaży grupowej będzie wliczana do wolumenu sprzedaży Zespołu i Leading Bonus (Premii kierowniczej) kolejnego Brand Representative nad tym uczestnikiem planu.

B. Leading Bonus (Premia kierownicza)

Uczestnik planu kwalifikuje się do Leading Bonus (Premii kierowniczej) po swojej Dacie awansu na Brand Representative, jeżeli spełni wymagania dla Leading Bonus (Premii kierowniczej).

PRZYKŁAD: jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w pierwszym tygodniu maja, data jego awansu na Brand Representative przypada na 8 maja, a Leading Bonus (Premię kierowniczą) za maj może zacząć otrzymywać, jeśli osiągnie Wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 3000 między Datą awansu na Brand Representative a końcem miesiąca, a także jeśli spełni wymagania dotyczące statusu Brand Affiliate lub wyższego do końca miesiąca. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu maja, data jego awansu na Brand Representative przypada na 1 czerwca i może on zacząć otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą) w czerwcu, jeśli w czerwcu spełni odpowiednie wymagania dotyczące Leading Bonus (Premii kierowniczej).

DODATEK B

DOSTOSOWYWANIE I ODZYSKIWANIE PREMII

Firma ma prawo zmieniać wypłacane Premie zgodnie z zasadami wskazanymi w Zasadach i Procedurach. Obejmuje to zmiany wynikające ze zwrotów Produktów dokonanych przez uczestnika planu lub przez inne osoby w jego Grupie lub Zespole w czasie zakupu. Obliczenie i odebranie zmiany Premii w wyniku zwrotów Produktów będą uzależnione od rodzaju Premii i czasu zwrotu Produktów.

1. OBLICZANIE ZMIANY PREMII

Premie zostaną dostosowane w przypadku zwrotów Produktów w następujący sposób:

A. Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej)

Gdy Klienci bezpośredni uczestnika planu zwrócą Produkty, Firma odbierze uczestnikowi planu wszelkie premie Retailing Bonus (Premię od sprzedaży detalicznej), które otrzymał za te Produkty.

B. Selling Bonus (Premia za sprzedaż) i Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate)

Gdy Klienci bezpośredni uczestnika planu lub Klienci bezpośredni jego zarejestrowanych osobiście Brand Affiliates zwrócą Produkty, Firma odbierze uczestnikowi wszelkie premie Selling Bonus (Premię za sprzedaż) i Affiliate Referring Bonus (Premię za polecanie Brand Affiliate), które otrzymał za te Produkty.

Jeśli Klienci bezpośredni zwrócą Produkty w tym samym miesiącu, w którym zostały zakupione, Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnika planu zostanie pomniejszony o kwotę zwróconego Wolumenu sprzedaży. Procenty premii Selling Bonus (Premia za sprzedaż) i Affiliate Referring Bonus (Premia za polecanie Brand Affiliate) wypłacane w kolejnych tygodniach mogą ulec zmniejszeniu ze względu na wpływ, jaki te zwroty mają na Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnika planu.

Jeżeli zwrot Produktu zakupionego w poprzednim miesiącu spowoduje obniżenie Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich poniżej progu Premii osiągniętego w danym miesiącu, Firma pomniejszy Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnika planu o kwotę potrzebną do osiągnięcia progu Premii, za który otrzymał wypłatę. Obciążenie to zostanie dokonane w miesiącu następującym po zwrocie Produktów.

PRZYKŁAD: jeżeli w styczniu uczestnik planu osiągnie Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich wynoszący 750, otrzymując 8% Selling Bonus (Premii za sprzedaż) i 12% Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate), ale w marcu zwróci 400 Wolumenu sprzedaży Produktów ze stycznia, na początku kwietnia będzie mieć ujemne saldo Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich wynoszące minus 150 i nie będzie kwalifikować się do otrzymania 8% Selling Bonus (Premii za sprzedaż) i 12% Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate) w kwietniu, chyba że osiągnie Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich wynoszący 650 w kwietniu, aby zrekompensować ujemne saldo i osiągnąć poziom premii za Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich wynoszący 500.

C. Building Bonus (Premia budulcowa)

Kiedy Produkty są zwracane przez osobę, która w chwili zakupu była w Grupie uczestnika planu, Firma odbierze jakąkolwiek premię Building Bonus (Premię budulcową), jaką uczestnik planu otrzymał za te Produkty.

Jeśli ktoś z jego Grupy zwróci Produkty w tym samym miesiącu, w którym zostały zakupione, jego Wartość sprzedaży grupowej zostanie pomniejszona o kwotę zwróconego Wolumenu sprzedaży.

Jeżeli zwrot Produktu zakupionego w poprzednim miesiącu spowoduje obniżenie Wartości sprzedaży grupowej poniżej progu Premii osiągniętego w danym miesiącu, Firma obciąży Grupę uczestnika planu odpowiednią kwotą Wartości sprzedaży grupowej w miesiącu następującym po zwrocie Produktu.

PRZYKŁAD: jeżeli w styczniu uczestnik planu osiągnie Wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 3300 i otrzyma 10% Building Bonus (Premię budulcową), ale w marcu zwróci 600 Wolumenu sprzedaży ze sprzedaży Produktów ze stycznia, na początku kwietnia będzie mieć ujemne saldo Wartości sprzedaży grupowej wynoszące minus 300 i nie będzie kwalifikować się do otrzymania 5% Building Bonus (Premii budulcowej) w kwietniu, chyba że w tym miesiącu wygeneruje Wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 2300, aby zrekompensować ujemne saldo 300 i osiągnąć poziom Building Bonus (Premii budulcowej) wynoszący 2000.

D. Leading Bonus (Premia kierownicza)

Kiedy Produkty są zwracane przez osobę, która w chwili zakupu była w Zespole uczestnika planu, Firma odbierze dowolną premię Leading Bonus (Premię kierowniczą), jaką otrzymał za te Produkty.

DODATEK C

RESTART

Restart to procedura dająca osobom posiadającym wcześniej tytuł przynajmniej Gold Partner możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie straciły swojego statusu Brand Representative). Poniższe akapity zawierają dodatkowe informacje dotyczące korzystania z procedury Restart, korzyści z niej płynących i jej warunków.

1. JAK KORZYSTAĆ Z PROCEDURY RESTART

Jeśli uczestnik planu był Partnerem na poziomie Gold Partner lub wyższym, utracił status Brand Representative i chce rozpocząć procedurę Restart, musi:

- i. **złożyć nowy List intencyjny, w którym wyrazi chęć ponownego zakwalifikowania się jako Brand Representative; i**
- ii. **ponownie ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative. Taka nowa Kwalifikacja do tytułu Brand Representative musi zostać ukończona w terminie trzech kolejnych miesięcy od daty utracenia statusu Brand Representative.**

Jeżeli uczestnik planu nie ukończy procesu Restart w obrębie tego trzymiesięcznego okresu, bezpowrotnie utraci szansę odzyskania swojej Sieci sprzedaży.

PRZYKŁAD: uczestnik planu utraci status Brand Representative z dniem 1 marca, ma czas do 4. tygodnia maja na ukończenie Kwalifikacji do tytułu Brand Representative, aby zostać Brand Representative z dniem 1 czerwca i odzyskać swoją Sieć sprzedaży.

2. KORZYŚCI PŁYNĄCE Z PROCEDURY RESTART

Jeżeli uczestnik planu ukończy procedurę Restart w wymaganym terminie:

- **ponownie stanie się Brand Representative;**
- **zdobędzie kwalifikacje do Building Bonus (Premii budulcowej) i Leading Bonus (Premii kierowniczej);**
- **odzyska swoją Sieć sprzedaży (tak jakby nie utracił statusu Brand Representative); i**
- **otrzyma 1000 Flex Points w pierwszym miesiącu i 500 w drugim miesiącu po ukończeniu procedury Restart.**

3. PONOWNA UTRATA STATUSU

Jeśli uczestnik planu utraci status Brand Representative po raz drugi, nie będzie kwalifikować się do procedury Restart i bezpowrotnie utraci swoją Sieć sprzedaży (przeniesie się ona o Generację wyżej do Brand Representatives znajdujących się nad nim). Jednakże w przypadku, gdy procedura Restart nie jest już dostępna, uczestnik planu może w każdej chwili ponownie rozpocząć Kwalifikację do tytułu Brand Representative i stworzyć nową Sieć sprzedaży. Jeśli uczestnik zostanie nowym partnerem o statusie Gold Partner lub wyższym, będzie w stanie ponownie skorzystać

z procedury Restart, aby odzyskać swoją nową Sieć sprzedaży.

DODATEK D

STANOWISKA BLUE DIAMOND I PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Budując i prowadząc swój zespół, uczestnik planu zyskuje szansę otrzymać tytuł Blue Diamond Director lub Presidential Director. Poniższy wykres pokazuje jak to wygląda:

DZIAŁANIA	KORZYŚCI	
Utrzymanie statusu Brand Representative, osiągnięcie Wartości sprzedaży grupowej na poziomie 3000 miesięcznie i rozwijanie zespołów Leadership Teams	5% Leading Bonus (Premia kierownicza) Wypłacane co miesiąc za Zespół Wartość sprzedaży prowizyjnej	
LEADERSHIP TEAMS	TYTUŁ	WYNAGRODZENIE ZA GENERACJE
6 W tym 1 z ≥ 10 000 LTSV+ 1 z ≥ 20 000 LTSV + 1 z ≥ 30 000 LTSV	Blue Diamond Director	5% za G1–G6 Uzyskaj stanowisko BBP
6 W tym 1 z ≥ 10 000 LTSV+ 1 z ≥ 20 000 LTSV + 1 z ≥ 30 000 LTSV + 1 z ≥ 40 000 LTSV	Presidential Director	5% za G1–G6 Uzyskanie tytułu Presidential Director BBP

W pierwszym miesiącu, w którym uczestnik planu otrzyma wynagrodzenie jako Blue Diamond Director, otrzyma stanowisko Business Builder Position (BBP) w ramach swojej generacji G1, a w pierwszym miesiącu, w którym otrzyma wynagrodzenie jako Presidential Director, otrzyma stanowisko Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) w ramach generacji G1 swojego stanowiska BBP (G2 swojego oryginalnego konta Brand Affiliate). W każdym miesiącu, w którym uczestnik planu kwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia jako Blue Diamond Director, jego stanowisko BBP będzie stanowić Generację w Sieci sprzedaży. W każdym miesiącu, w którym uczestnik planu zakwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia jako Presidential Director, jego stanowiska BBP i Presidential Director BBP będą stanowić odpowiednio jedną Generację (G1 i G2) w Sieci sprzedaży.

A. Automatyczne utworzenie

Stanowisko BBP i Presidential Director BBP są tworzone automatycznie podczas procedury obliczania Premii za miesiąc, w którym osiągnięto wymagania kwalifikacyjne wskazane powyżej. Uczestnik planu zachowuje wszelkie przyznane stanowiska BBP i Presidential Director BBP, chyba że utraci swój status Brand Representative i nie ukończy procedury Restart.

1. ZWIĄZEK MIĘDZY BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP A ORYGINALNYM KONTEM BRAND AFFILIATE

Na potrzeby Umowy Brand Affiliate Agreement stanowiska BBP i Presidential Director BBP są traktowane jako część konta Brand Affiliate uczestnika planu i nie podlegają oddzielnej sprzedaży ani przeniesieniu.

A. Leadership Teams

Stanowiska BBP i Presidential Director BBP nie będą uważane za zespoły Leadership Teams na koncie Brand Affiliate uczestnika planu. Brand Representatives G1 pod stanowiskami BBP i Presidential Director BBP uczestnika planu pełnią funkcję zespołów Leadership Teams i mogą zostać przekształceni, aby spełniać wymagania dotyczące Tytułu, zgodnie z poniższym opisem.

Aby określić Leadership Team Sales Volume dla uczestnika planu i kolejnych Brand Affiliates nad nim w danym miesiącu, stanowisko BBP i Presidential Director BBP pozostają odpowiednio w jego generacjach G1 i G2 (chyba że uczestnik planu utraci status Brand Representative).

Sprzedaż dokonywana przez osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich z oryginalnego konta Brand Affiliate oraz stanowisk BBP i Presidential Director BBP uczestnika planu zostanie zsumowana w celu ustalenia procentowych premii Selling Bonus (Premii za sprzedaż) i Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate).

Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich pochodzący od osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates poleconych przez oryginalne konto Brand Affiliate, BBP oraz Presidential Director BBP zostanie zsumowany, a odpowiadająca mu Cena sprzedaży netto zostanie wypłacona po odpowiednim procencie premii Affiliate Referring Bonus (Premii za polecanie Brand Affiliate) ustalonej na podstawie sumy Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnika planu.

Zakupy dokonane przez Klientów bezpośrednich stanowiska BBP i Presidential Director BBP nie będą liczone jako Sprzedaż przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates dla oryginalnego konta Brand Affiliate uczestnika planu.

Zakupy dokonane przez Klientów bezpośrednich oryginalnego konta Brand Affiliate, stanowiska BBP i Presidential Director BBP uczestnika planu będą traktowane jako Sprzedaż osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate, który polecił tego uczestnika planu.

B. Wartość sprzedaży grupowej

Uczestnik planu, jego stanowisko BBP i Presidential Director BBP mają swoje własne Grupy. W celu utrzymania statusu Brand Representative i ustalenia kwalifikowalności do Building Bonus (Premii budulcowej) i Leading Bonus (Premii kierowniczej), Wartość sprzedaży grupowej z oryginalnego konta Brand Affiliate, stanowiska BBP i Presidential Director BBP uczestnika planu zostaną zsumowane.

C. Premie BBP i Presidential Director BBP w oparciu o tytuł oryginalnego konta Brand Affiliate i status BBP Brand Representative

W miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu zakwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia jako Blue Diamond Director lub Presidential Director, premie od stanowiska BBP będą obliczane tak, jakby było ono na poziomie Blue Diamond Director. W każdym miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu nie spełni wszystkich wymagań kwalifikujących do otrzymania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond Director, jego stanowisko BBP zostanie

połączone z jego oryginalnym kontem Brand Affiliate, a każda Sieć sprzedaży jego stanowiska BBP przesunie się o jedną generację w Sieci sprzedaży uczestnika planu i Sieciach sprzedaży Brand Affiliates znajdujących się nad tym uczestnikiem planu w danym miesiącu.

Presidential Director BBP

W miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu będzie spełniało wszystkie wymagania uprawniające do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Presidential Director, premie na jego stanowisku Presidential Director BBP będą obliczane tak, jakby było ono na poziomie Blue Diamond Director. W każdym miesiącu, w którym konto Brand Affiliate uczestnika planu nie spełni wszystkich wymagań kwalifikacyjnych do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Presidential Director, ale zakwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond Director, jego stanowisko Presidential Director BBP zostanie połączone z jego stanowiskiem BBP, a każda Sieć sprzedaży jego stanowiska Presidential Director BBP przesunie się o jedną generację w jego Sieci sprzedaży i w Sieciach sprzedaży Brand Affiliates znajdujących się nad danym uczestnikiem planu w danym miesiącu.

W każdym miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu nie kwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond Director, jego stanowisko BBP i Presidential Director BBP zostaną połączone z jego oryginalnym kontem Brand Affiliate, każda Sieć sprzedaży jego stanowiska BBP awansuje o jedną generację, a jego stanowisko Presidential Director BBP awansuje o dwie generacje w jego Sieci sprzedaży i w sieciach sprzedaży Brand Affiliates znajdujących się nad danym uczestnikiem planu.

Poniższe akapity przedstawiają, w jaki sposób premia Leading Bonus (Premia kierownicza) jest obliczana na oryginalnym koncie Brand Affiliate, stanowisku BBP i stanowisku Presidential Director BBP. Zakładamy, że oryginalne konto Brand Affiliate oraz stanowiska BBP i Presidential Director BBP łącznie mają co najmniej 3000 punktów Wartości sprzedaży grupowej i kwalifikują się do otrzymania 5% Leading Bonus (Premii kierowniczej).

Blue Diamond Director

Oryginalne konto Brand Affiliate i stanowisko BBP mogą zarabiać po 5% na swoich generacjach od G1 do G6. Oznacza to, że uczestnik planu może zyskać 10% z generacji G1–G5 swojego stanowiska BBP.

Presidential Director

Oryginalne konto Brand Affiliate oraz stanowiska BBP i BBP Presidential Director mogą zarabiać po 5% ze swoich generacji od G1 do G6. Oznacza to, że uczestnik planu może zarobić 10% na G1 do G5 swojego stanowiska BBP i na G5 swojego stanowiska Presidential Director BBP oraz 15% na G1 do G4 swojego stanowiska Presidential Director BBP.

D. Przeniesienia między oryginalnym Kontem Brand Affiliate, stanowiskiem BBP i stanowiskiem Presidential Director BBP

i. Zespołów Leadership Teams nie można przenosić z oryginalnego konta Brand Affiliate na stanowisko BBP lub Presidential Director BBP, z wyjątkiem sytuacji opisanych poniżej.

ii. Automatyczne przeniesienie przez Firmę:

a. Zespoły Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate

Aby kwalifikować się do otrzymywania wynagrodzenia na stanowisku Presidential Director za dany okres prowizyjny, uczestnik planu musi utrzymać co najmniej sześć zespołów Leadership Teams, w tym jeden z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10 000; jeden z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 20 000; jeden z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 30 000 i jeden z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 40 000.

- **Oryginalnemu kontu Brand Affiliate musi być bezpośrednio podporządkowanych co najmniej sześć zespołów Leadership Teams.**
- **Trzy z czterech zespołów Leadership Team o Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10 000, 20 000, 30 000 i 40 000 muszą znajdować się bezpośrednio pod oryginalnym kontem Brand Affiliate uczestnika planu. Czwarty może być przypisany pod oryginalne konto Brand Affiliate lub stanowisko BBP.**

b. Przeniesienie do oryginalnego konta Brand Affiliate

Jeśli liczba zespołów Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate spadnie poniżej sześciu, wówczas Firma automatycznie przeniesie Leadership Teams ze stanowiska BBP i stanowiska Presidential Director BBP na oryginalne konto Brand Affiliate, aż do momentu, gdy na oryginalnym koncie Brand Affiliate będzie znajdowało się co najmniej sześć zespołów Leadership Teams. Przeniesienie zespołów Brand Affiliate ze stanowiska BBP lub Presidential Director BBP na oryginalne konto Brand Affiliate będzie obowiązywać do momentu zastąpienia wymaganej liczby zespołów Leadership Teams zgodnie z poniższymi postanowieniami.

Jeśli oryginalne konto Brand Affiliate nie kwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond Director (tj. nie posiada sześciu Leadership Teams, w tym jednego zespołu Leadership Teams z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10 000; jednego z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 20 000 i jednego z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 30 000), wówczas Leadership Teams podlegające pod stanowiska BBP i Presidential Director BBP zostaną poddane ocenie, a zespoły Leadership Team z najmniejszym Leadership Team Sales Volume niezbędnym do uzupełnienia niedoboru zespołów Leadership Team na oryginalnym koncie Brand Affiliate zostaną na nie przeniesione na okres prowizyjny podlegający ocenie.

Dodatkowo, jeśli uczestnikowi planu brakuje jednego z czterech zespołów Leadership Teams z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10 000; Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 20 000; Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 30 000 lub Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 40 000 między oryginalnym kontem Brand Affiliate a stanowiskiem BBP, wówczas wszystkie zespoły

Leadership Teams znajdujące się na stanowisku Presidential Director BBP zostaną ocenione, a zespół Leadership Team z najmniejszym Leadership Team Sales Volume niezbędnym do uzupełnienia niedoboru Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate lub stanowisku BBP zostanie przeniesiony na stanowisko BBP na okres prowizji podlegający ocenie.

c. Przeniesienie z powrotem do stanowiska BBP lub Presidential Director BBP

Jeśli zespół Leadership Team ze stanowiska BBP lub Presidential Director BBP uczestnika planu został automatycznie przeniesiony ze względu na posiadanie mniej niż sześciu Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate, uczestnik planu może poprosić o przeniesienie tych zespołów Leadership Teams z powrotem na swoje stanowisko BBP lub Presidential Director BBP po zastąpieniu wymaganych Leadership Teams na swoim pierwotnym koncie Brand Affiliate.

Wniosek taki musi być przekazany na piśmie Account Managerowi w terminie sześciu miesięcy od miesiąca, w którym doszło do automatycznego przeniesienia.

PRZYKŁAD: jeśli zespół Leadership Team ze stanowiska BBP lub Presidential Director BBP został automatycznie przeniesiony na oryginalne konto Brand Affiliate na początku lutego na podstawie wyników sprzedaży w styczniu, wówczas sześciomiesięczny okres trwa od lutego do lipca. W sierpniu (w oparciu o wyniki sprzedaży osiągnięte w lipcu), jeśli (1) uczestnik planu nie zastąpił wymaganych zespołów Leadership Teams na swoim oryginalnym koncie Brand Affiliate i (2) nie poprosił o przeniesienie Leadership Teams z powrotem na swoje stanowisko BBP lub Presidential Director BBP, wówczas Leadership Teams pozostaną na jego oryginalnym Koncie Brand Affiliate.

W celu umożliwienia płynnych operacji przejściowych dla istniejących kont Blue Diamond i Presidential Director w momencie uruchomienia tego planu Nu Skin zastrzega sobie prawo do odstąpienia od niniejszych wymogów dla BBP i Presidential BBP przez odpowiedni okres.