

NU SKIN®
PLAN PENTRU PERFORMANȚĂ
ÎN VÂNZĂRI

Oferiți putere viitorului dvs. plin de posibilități
ÎNCEPÂND CU 1 MARTIE 2025 EUROPA ȘI AFRICA

CUPRINS

1	PREZENTAREA GENERALĂ A PLANULUI.....	3
1.1	INTRODUCERE	
1.2	PARTICIPAREA LA PLAN	
1.3	CLIEŢI	
1.4	BONUSURI	
2	BONUSURILE PLANULUI	6
2.1	SELLING BONUS ŞI RETAILING BONUS (ZILNIC)	
2.2	AFFILIATE REFERRING BONUS (SĂPTĂMÂNAL)	
2.3	BUILDING BONUS (LUNAR)	
2.4	LEADING BONUS (LUNAR)	
3	STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE.....	12
3.1	CALIFICAREA CA BRAND REPRESENTATIVE	
3.2	STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE	
3.3	PUNCTELE FLEX	
4	TERMENI ŞI CONDIȚII SUPLIMENTARE	14
4.1	BONUSURI	
4.2	ÎNCHIDEREA CONTURILOR DE BRAND AFFILIATE	
4.3	ALTE MATERIALE ŞI TRADUCERI	
4.4	EXCEPȚII	
4.5	TERMINOLOGIE	
4.6	DREPT DE MODIFICARE	
4.7	CONFORMITATE	
4.8	PERIOADE SĂPTĂMÂNNALE ŞI LUNARE	
	GLOSAR	19
	ANEXA A - DETALII SUPLIMENTARE PRIVIND CALIFICAREA	24
	ANEXA B - AJUSTĂRI ŞI RECUPERĂRI DE BONUSURI.....	26
	ANEXA C - RESTART	28
	ANEXA D - POZIȚIILE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND ŞI PRESIDENTIAL DIRECTOR	29

1 PREZENTAREA GENERALĂ A PLANULUI

1.1 INTRODUCERE

Planul pentru performanță în vânzări Nu Skin („prezentul Plan”) este conceput pentru a vă recompensa, în calitate de Brand Affiliate, pentru:

Vânzarea produselor noastre către clienții dumneavoastră direcți;

Creșterea numărului de Brand Affiliates care distribuie produsele noastre clienților lor direcți;

Construirea și dezvoltarea grupului dvs. de Brand Affiliates și clienți; și

Îndrumarea în calitate de lider a altor Brand Representatives, pe măsură ce aceștia își construiesc și dezvoltă propriile grupuri.

Acest Plan pentru performanță în vânzări stabilește termenii și condițiile pentru compensațiile aferente vânzărilor pe care le primiți prin acest Plan. Vă recomandăm să citiți cu atenție acest plan și să consultați glosarul pentru definițiile termenilor scriși cu majuscule.

Generarea de compensații ca partener Brand Affiliate necesită mult timp, efort și un angajament considerabil. Succesul va depinde și de competențele, talentele și abilitățile dvs. de lider. Nu există garanții ale succesului financiar, iar rezultatele variază mult între participanți. În 2023, compensația medie lunară pentru vânzări plătită către Brand Affiliates activi din Europa și Africa a fost de 73 de dolari. În medie, aproximativ 15,2% dintre Brand Affiliates activi din Europa și Africa au obținut compensații pentru vânzări într-o anumită lună. Vă rugăm să vizitați nuskin.com pentru un rezumat al compensațiilor pentru vânzări plătite la toate nivelurile în cadrul Planului pentru performanță în vânzări Nu Skin și pentru o definiție a „Brand Affiliates activi”.

Trebuie să fiți Brand Representative și să îndepliniți anumite cerințe de vânzări și alte condiții pentru a primi un Building Bonus. În Europa și Africa, Building Bonus tipic plătit lunar tuturor Brand Representatives a fost de 222 de dolari și de 405 dolari pentru Brand Representatives care au realizat un Volum din vânzările grupului de peste 2.000 într-o lună. Aproximativ 4,5% dintre Brand Affiliates au obținut un Building Bonus în 2023.

Trebuie să fiți Brand Representative și să îndepliniți anumite cerințe de vânzări și alte condiții pentru a primi un Leading Bonus. În Europa și Africa, Leading Bonus tipic plătit lunar tuturor Brand Representatives a fost de 392 de dolari și de 628 dolari pentru Brand Representatives care au realizat un Volum din vânzările grupului de peste 3.000 într-o lună.

1.2 PARTICIPAREA LA PLAN

Există patru modalități prin care puteți participa la Plan:

În calitate de Brand Affiliate, puteți¹ (1) să achiziționați produse la prețul de membru pentru revânzare sau consum personal; (2) să înregistrați clienți care achiziționează produse direct de la Nu Skin; (3) să înregistrați parteneri Brand Affiliates care vând produse; și (4) să alegeți să vă calificați ca Brand Representative. **Pentru a rămâne un Brand Affiliate, trebuie să aveți 50 de puncte din volumul vânzărilor de la clienții înregistrați personal în ultimele șase luni.** În caz contrar, vă veți pierde statutul de

¹ Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 18.

Brand Affiliate. Conturile individuale de Brand Affiliate vor fi convertite în conturi de membru, iar conturile de Brand Affiliate ale entităților comerciale vor fi închise. Aceasta înseamnă că rețeaua dvs. de vânzări se va deplasa către partenerul Brand Affiliate direct superior. Participanții la un cont de Brand Affiliate al unei entități comerciale care este închis își pot păstra capacitatea de a achiziționa produse la prețul de membru prin crearea unui nou cont de membru. Pentru a deveni din nou Brand Affiliate, vă puteți înscrie din nou și puteți trimite un nou Acord Brand Affiliate.

În calitate de Brand Affiliate, puteți avea acces la beneficii din ce în ce mai mari pe măsură ce avansați în Titlu:

Brand Representatives sunt acei Brand Affiliates care au finalizat cu succes procesul de calificare Brand Representative și nu și-au pierdut statutul de Brand Representative.

Brand Partners sunt acei Brand Representatives care au dezvoltat și conduc 1-3 Leadership Teams care ating volumul de vânzări necesar pentru Leadership Team.

Brand Directors sunt acei Brand Representatives care au dezvoltat și conduc patru sau mai multe Leadership Teams care ating Volumul de Vânzări Leadership Team necesar.

Puteți alege să începeți procesul de calificare pentru a deveni Brand Representative atunci când vă alăturați Nu Skin în calitate de Brand Affiliate sau oricând după aceea.

1.3 CLIENȚI

Clienții nu participă la acest Plan, nu pot revinde produsele și nu pot înregistra alți clienți sau Brand Affiliates. Există trei tipuri de clienți:

Clienții neînregistrați achiziționează produse direct de la un Brand Affiliate la prețul oferit de Brand Affiliate.²

Clienții Retail achiziționează produsele direct prin intermediul sistemelor Nu Skin la prețul cu amănuntul publicat, sub rezerva oricăror reduceri care pot fi oferite sau facilitare de Nu Skin.

Membrii se înscriu pentru a achiziționa produse de la Nu Skin la prețul de membru.

Clienții Retail și Membrii care nu au finalizat o achiziție în ultimele 24 de luni vor avea contul de Client dezactivat și trebuie să înregistreze un cont nou pentru a cumpăra din nou.

² Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 18.

1.4 BONUSURI

Puteți primi următoarele bonusuri în funcție de nivelul dvs. de participare:

TABELUL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS ȘI DIRECTORS
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

2 BONUSURILE PLANULUI

2.1 SELLING BONUS ȘI RETAILING BONUS (ZILNIC)

A. Descriere Selling Bonus

Veți câștiga un Selling Bonus atunci când clienții dvs. direcți cumpără produse eligibile prin sistemele Nu Skin. Acest bonus variază de la 4% la 20% din prețul net de vânzare al produsului, în funcție de volumul total al vânzărilor către clienții direcți pentru luna respectivă.

Iată câțiva termeni cheie pe care trebuie să îi înțelegeți:

Prețul net de vânzare: Prețul plătit pentru produse, fără a include marja comercială, taxele și transportul.

Volumul de vânzări: O valoare non-monetară stabilită pentru fiecare Produs, utilizată pentru a cuantifica vânzările de produse, care este agregată pentru a măsura eligibilitatea pentru diferite repere de performanță, precum și pentru determinarea procentului de Bonus.

Client direct: Un Membru sau un Client Retail căruia un Brand Affiliate îi vinde direct produse prin sistemele Nu Skin și clienții care achiziționează produse direct de la un Brand Affiliate prin intermediul comenzilor eligibile de tip Drop Ship, dacă sunt disponibile. Un Membru este Clientul Direct al partenerului Brand Affiliate care l-a înscris. În cazul în care Brand Affiliate care l-a înscris își pierde statutul de Brand Affiliate, toți Membrii înscrși anterior de acel Brand Affiliate vor deveni Clienții Direcți ai următorului Brand Affiliate direct superior. Atunci când un Client Retail cumpără produse prin sistemele Nu Skin, Brand Affiliate care i-a vândut Produsul este creditat pentru vânzarea respectivă. Un Brand Affiliate nu este considerat Client Direct.

Sistemele Nu Skin: Orice proces, aplicație sau altă proprietate digitală din cadrul ecosistemului digital Nu Skin desemnat de Nu Skin pentru achiziționarea sau vânzarea de produse Nu Skin, inclusiv Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Instrumentul de oferte personalizate sau orice altă platformă facilitată de Nu Skin.

Volumul de vânzări către clienții direcți (DC-SV): Suma tuturor volumelor de vânzări de produse din achizițiile efectuate de clienții dvs. direcți.

B. Calcularea Selling Bonus

- i. **Ce trebuie să faceți:** Să vindeți produse clienților dvs. direcți.
- ii. **Ce obțineți:** Câștigați între 4% și 20% din Prețul Net de Vânzare pentru Volumul de Vânzări către Clienții Direcți. Procentul Selling Bonus este determinat de Volumul de Vânzări către Clienții Direcți din luna curentă. Selling Bonus-ul dvs. crește la 20%, conform Tabelului 2.A:

TABELUL 2.A

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE OBTINEȚI
Vindeți produse către clienții dvs. direcți	4-20% Selling Bonus Plătit la prețul net de vânzare al totalului de vânzări lunare de produse către clienții dvs. direcți
0 - 499 DC-SV	4%
500 - 2.499 DC-SV	8%
2.500 - 9.999 DC-SV	12%
Peste 10.000 DC-SV	20%

C. Descriere Retailing Bonus

Retailing Bonus vă recompensează pentru achizițiile de produse făcute de către clienții dvs. retail. Atunci când vindeți produse clienților retail prin intermediul sistemelor Nu Skin la un preț mai mare decât prețul de membru, veți câștiga Retailing Bonus pe lângă Selling Bonus.

D. Calcularea Retailing Bonus

- i. **Ce trebuie să faceți: Să vindeți clienților dvs. retail produse la prețuri mai mari decât cele de membru.**
- ii. **Ce obțineți: Retailing Bonus reprezintă diferența dintre (1) prețul plătit de clienții dvs. retail după aplicarea reducerilor (cu excepția costurilor de expediere, a taxelor și a altor reduceri promoționale sau personale) atunci când aceștia cumpără produse direct de la Nu Skin și (2) prețul de membru.**

E. Calculare zilnică

În fiecare zi, vom calcula Retailing Bonus și un Selling Bonus de 4% pentru vânzările de produse și le vom înregistra în Contul dvs. de Bonus Nu Skin. Orice procente suplimentare ale Selling Bonus pentru care vă calificați vor fi calculate și înregistrate în Contul dvs. de Bonus Nu Skin la sfârșitul fiecărei perioade săptămânale definite. Toate plățile în așteptare vor fi deblocate automat către instituția dvs. financiară la finalizarea fiecărui calcul săptămânal al comisionului (în funcție de cerințele specifice pieței), cu excepția cazului în care optați în mod explicit pentru plata lunară a Retailing Bonus și Selling Bonus, caz în care acestea vor fi plătite lunar. Pentru a renunța la plata săptămânală a Bonusului și a fi plătit doar o dată pe lună, vă rugăm să vă conectați la Contul dvs. Bonus Nu Skin și să vă adaptați preferințele în fila Comisioane.

F. Eligibilitate

Numai Brand Affiliates cu un status bun sunt eligibili pentru a primi bonusurile Selling Bonus și Retailing Bonus.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (SĂPTĂMÂNAL)

A. Descriere Affiliate Referring Bonus

Veți câștiga un Affiliate Referring Bonus care variază între 4% și 24% din Vânzările Afiliaților Înregistrați Personal, pe măsură ce vă creșteți Volumul de Vânzări către Clienții Direcți și vă ajutați proprii Brand Affiliates să își dezvolte Volumul de Vânzări către Clienții Direcți.

Iată un termen cheie de înțeles:

Vânzările Afiliaților Înregistrați Personal: Vânzările de Produse realizate de Brand Affiliates Înregistrați Personal de dvs., calculate prin însumarea Prețului Net de Vânzare al Produselor vândute Clienților lor Direcți.

B. Calcularea Affiliate Referring Bonus

- i. **Ce trebuie să faceți: În fiecare lună, atingeți cel puțin 250 de Volum de Vânzări Directe ale Clienților și să vă ajutați Brand Affiliate Înregistrați Personal de dvs. își dezvolte propriul Volum de Vânzări Directe ale Clienților.**
- ii. **Ce obțineți: Câștigați între 4% și 24% din Vânzările Afiliaților Înregistrați Personal. Pe măsură ce vă creșteți propriul Volum de Vânzări către Clienții Direcți, veți câștiga un procent mai mare din Vânzările Afiliaților Înregistrați Personal de dvs., conform**

Tabelului 2.B:

TABELUL 2.B

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE OBTINEȚI
Vindeți produse către Clienții dvs. Direcți	4–24% Affiliate Referring Bonus Plătit pentru Vânzările Afiliaților Înregistrați Personal
250 - 499 DC-SV	4%
500 - 2.499 DC-SV	12%
2.500 - 9.999 DC-SV	16%
Peste 10.000 DC-SV	24%

C. Calculul plății săptămânale

Veți câștiga un Affiliate Referring Bonus pentru orice Vânzări ale Afiliaților Înregistrați Personal de dvs., finalizate recent până la sfârșitul fiecărei perioade săptămânale. Orice procente suplimentare ale Affiliate Referring Bonus pentru care vă calificați ulterior vor fi calculate și adăugate la Contul dvs. de Bonus Nu Skin la sfârșitul perioadei săptămânale în care au fost obținute procentele suplimentare. Affiliate Referring Bonus va fi, de obicei, înregistrat în Contul dvs. de Bonus Nu Skin în termen de o zi lucrătoare de la sfârșitul perioadei săptămânale și va fi transferat automat către instituția dvs. financiară (sub rezerva cerințelor specifice pieței), cu excepția cazului în care optați în mod explicit pentru plata lunară a Affiliate Referring Bonus, caz în care acesta va fi plătit lunar. Pentru a renunța la plata săptămânală a Bonusului și a fi plătit doar o dată pe lună, vă rugăm să vă conectați la Contul dvs. de Bonus Nu Skin și să vă adaptați preferințele în fila Comisioane.

D. Eligibilitate

Numai Brand Affiliates sunt eligibili pentru a primi un Affiliate Referring Bonus. Affiliate Referring Bonus nu va fi plătit pentru achizițiile partenerilor Brand Affiliates. Eligibilitatea pentru Affiliate Referring Bonus nu depinde de Titlul unui Brand Affiliate. Ca atare, în cazul în care un Brand Affiliate înregistrat personal de dvs. devine Brand Representative, Volumul de Vânzări către Clienții lor Direcți va fi în continuare inclus în calculul Vânzărilor Afiliaților Înregistrați Personal de dvs.

2.3 BUILDING BONUS (LUNAR)

A. Descriere

Atunci când vă calificați ca Brand Representative (consultați secțiunea 3), pe lângă Selling Bonus, Retailing Bonus și Affiliate Referring Bonus, puteți câștiga și un Building Bonus cuprins între 5% și 10% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă pentru achizițiile de produse efectuate de Clienții și Brand Affiliates din grupul dumneavoastră. Building Bonus vă compensează lunar pentru dezvoltarea vânzărilor în cadrul Grupului dvs., furnizarea de servicii pentru clienții grupului dvs. și sprijinirea altor Brand Affiliates în promovarea Produselor către Clienții acestora.

Iată câțiva termeni cheie pe care trebuie să îi înțelegeți:

Valoarea de Vânzări Comisionabilă (CSV): O valoare monetară stabilită pentru fiecare produs, folosită pentru a calcula Building Bonus și Leading Bonus.

Grup: Grupul dvs. este format din (1) dvs., (2) oricare dintre Membrii, Clienții Retail și partenerii Brand Affiliates ai dvs. și (3) oricare dintre Membrii, Clienții Retail și partenerii Brand Affiliates ai partenerilor Brand Affiliates ai dvs. și așa mai departe. Grupul dvs. va include grupurile partenerilor Brand Affiliates ai dvs. care sunt în curs de calificare ca Brand Representative. Atunci când partenerii Brand Affiliates ai dvs. finalizează calificarea pentru Brand Representative, aceștia părăsesc grupul dvs. și ei (și grupurile lor) devin parte a echipei dvs.

Volum din vânzările grupului (GSV): Suma tuturor punctelor de volumul de vânzări din toate achizițiile de produse din cadrul Grupului dvs.

B. Calcularea Building Bonus

- i. **Ce trebuie să faceți:** În calitate de Brand Representative, trebuie să atingeți un Volum de Vânzări în Grup de cel puțin 2.000 de puncte (inclusiv 250 din propriul volum de vânzări directe către clienți - DCSV) într-o lună prin vânzarea de Produse către Clienții dvs. și ajutându-vă Brand Affiliates ai dvs. să facă la fel.
- ii. **Ce obțineți:** Building Bonus reprezintă un procent din Valoarea de Vânzări Comisionabilă pentru volumul din vânzările grupului, care începe de la 5% și crește până la 10% în funcție de volumul din vânzările grupului, conform Tabelului 2.C:

TABELUL 2.C

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE OBȚINEȚI
Deveniți Brand Representative și creșteți-vă volumul total din vânzările grupului, care trebuie să includă volumul de vânzări de 250 de puncte către clienții dvs. direcți	5 - 10% Building Bonus Plătit lunar din valoarea comisionabilă a vânzărilor grupului dvs.
2.000 - 2.999 GSV	5%
Peste 3.000 GSV	10%

C. Plată lunară

Vă calculăm Building Bonus după sfârșitul fiecărei luni. Building Bonus este, în general, înregistrat în Contul dvs. de Bonus Nu Skin în prima săptămână a fiecărei luni, iar un transfer este inițiat automat către instituția dvs. financiară (în funcție de cerințele specifice pieței).

D. Eligibilitate

Numai Brand Representatives cu un statut bun sunt eligibili pentru a primi un Building Bonus. Dacă utilizați punctele Flex pentru a vă menține statutul de Brand Representative sau dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative, nu veți fi eligibil pentru un Building Bonus în acea lună. Consultați secțiunile 3.2 și 3.3.

2.4 LEADING BONUS (LUNAR)

A. Descriere

Atunci când vă calificați ca Brand Partener sau Brand Director, pe lângă bonusurile Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus și Building Bonus, puteți câștiga un Leading Bonus de 5% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă generată de volumul de vânzări al echipei dvs. Leading Bonus se bazează pe volumul de vânzări și este plătit, în parte, pentru a-i ajuta reprezentanții Brand Affiliates ai dvs. să se califice ca Brand

Representative și pentru motivarea, conducerea și formarea Brand Representatives pe care dvs. îi conduceți direct în echipa dvs., denumiți Brand Representatives G1 (adică liderii Leadership Teams ale dvs.). Pe măsură ce Brand Representatives G1 se transformă în Brand Partners și Brand Directors, rolul dumneavoastră evoluează, iar acum veți conduce o echipă care include Brand Representatives de alte generații (de exemplu, G2, G3 etc.) care lucrează la dezvoltarea propriilor grupuri și la creșterea vânzărilor de produse. Leading Bonus vă compensează lunar pentru dezvoltarea vânzărilor în cadrul echipei dvs., pentru furnizarea de servicii pentru clienți echipei dvs. și sprijinirea altor Brand Affiliates în promovarea produselor către clienții lor.

Iată câțiva termeni cheie pe care trebuie să îi înțelegeți:

Echipă: Echipa dvs. este formată din toate generațiile de Brand Representatives și grupurile acestora, conform Titlului dvs. (consultați Tabelul 2.D). Echipa dvs. nu include Grupul dvs. de consumatori.

Titlu: Titlurile sunt obținute în calitate de Brand Representative pe baza Leadership Teams și a Volumului lor de Vânzări. Titlul dvs. determină numărul de generații pentru care puteți câștiga un Leading Bonus.

Leadership Team: Leadership Teams sunt formate din Brand Representatives G1-G6, începând de la fiecare dintre Brand Representatives G1 ai dvs. Fiecare dintre echipele Leadership Teams ale dvs. este distinctă și este condusă de propriul dvs. Brand Representative G1.

Volumul de vânzări Leadership Team (LTSV): Suma tuturor volumelor de vânzări de la o anumită Leadership Team.

B. Calcularea Leading Bonus

- i. **Ce trebuie să faceți:** Calificați-vă ca Brand Partner sau Brand Director, mențineți-vă statutul de Brand Representative și atingeți cel puțin 3.000 de Volume de Vânzări în Grup într-o lună.
- ii. **Ce obțineți:** Deblocați abilitatea de a câștiga 5% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din volumul total de vânzări al echipei dvs. Tabelul 2.D stabilește cerințele privind titlurile, precum și generațiile pentru care fiecare titlu poate primi un Leading Bonus:

TABELUL 2.D

CE TREBUIE SĂ FACETI	CE OBTINEȚI	
Mențineți statutul de Brand Representative, atingeți un volum din vânzările grupului de 3.000 în fiecare lună și dezvoltați Leadership Team	5% Leading Bonus Plătit din Valoarea de Vânzări Comisionabilă a echipei	
LEADERSHIP TEAMS	TITLU	GENERAȚII PLĂTITE
1	Gold Partner	5% din G1
2	Lapis Partner	5% din G1-G2
3 Inclusiv 1 cu ≥ 5.000 LTSV	Ruby Partner	5% din G1-G3*
4 Inclusiv 1 cu ≥ 10.000 LTSV	Emerald Director	5% din G1-G4*
5 Inclusiv 1 cu ≥ 10.000 LTSV + 1 cu ≥ 20.000 LTSV	Diamond Director	5% la din G1-G5*
6 Inclusiv 1 cu ≥ 10.000 LTSV + 1 cu ≥ 20.000 LTSV + 1 cu ≥ 30.000 LTSV	Blue Diamond Director**	5% din G1-G6*

* Vă rugăm să consultați Politicile și procedurile Nu Skin privind cerințele de eligibilitate.

**Blue Diamond Directors și Presidential Directors se califică pentru o poziție Business Builder și, respectiv, o poziție Presidential Director Business Builder. Consultați Anexa D.

C. Plată lunară

Vă calculăm Leading Bonus după sfârșitul fiecărei luni. Leading Bonus este, în general, înregistrat în Contul dvs. de Bonus Nu Skin în prima săptămână a fiecărei luni, iar un transfer este inițiat automat către instituția dvs. financiară (în funcție de cerințele specifice pieței).

D. Eligibilitate

Numai Brand Representatives care își mențin statutul sunt eligibili pentru a câștiga un Leading Bonus. Dacă utilizați punctele Flex pentru a vă menține statutul de Brand Representative sau dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative, nu veți fi eligibil pentru un Leading Bonus în acea lună. Consultați Secțiunile 3.2 și 3.3.

3 STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 CALIFICAREA CA BRAND REPRESENTATIVE

A. Cerințele de calificare pentru Brand Representative

Pentru a vă califica în calitate ca Brand Representative, trebuie să depuneți o Scrisoare de intenție și să atingeți un Volum de Vânzări în Grup de 2.000 de puncte (inclusiv 500 din propriul Volum de Vânzări Directe către Clienți - DCSV) în timpul Perioadei de Calificare a Brand Representative. Puteți finaliza calificarea de Brand Representative cât de repede doriți (în doar o săptămână sau în două luni), dar dacă alegeți să vă calificați pe o perioadă de două luni, trebuie să atingeți cel puțin 1.000 de Volume de Vânzări în Grup (inclusiv 250 din propriul Volum de Vânzări Directe către Clienți) în fiecare lună.

Puteți găsi formularul Scrisorii de intenție intrând în contul dvs. nuskin.com.

B. Perioada de calificare ca Brand Representative

Perioada de calificare ca Brand Representative începe în luna în care trimiteți scrisoarea de intenție. Aveți timp până la sfârșitul lunii următoare pentru a finaliza calificarea ca Brand Representative.

EXEMPLU: Dacă trimiteți Scrisoarea de intenție pe 25 februarie pentru a vă califica ca Brand Representative, perioada de calificare ca Brand Representative va începe în februarie. Perioada de calificare ca Brand Representative se va încheia la prima dintre următoarele date:

- i. **data la care avansați devenind Brand Representative după îndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative (consultați secțiunea 3.1A);**
- ii. **la sfârșitul primei luni a perioadei de calificare ca Brand Representative, dacă nu reușiți să atingeți volumul minim de vânzări necesar pentru prima lună de calificare ca Brand Representative (volum din vânzările grupului de 1.000 de puncte, inclusiv volum de vânzări către clienții dvs. direcți de 250 de puncte). În exemplul de mai sus, dacă nu ați îndeplinit cerințele minime în februarie, perioada de calificare ca Brand Representative s-ar încheia în ultima zi a lunii februarie; sau**
- iii. **la sfârșitul celei de-a doua luni calendaristice de la trimiterea Scrisorii de intenție dacă nu îndepliniți cerințele de calificare ca Brand Representative în a doua lună. În exemplul de mai sus, dacă ați îndeplinit cerințele minime în februarie, dar nu și în martie, perioada de calificare ca Brand Representative s-ar încheia în ultima zi a lunii martie.**

C. Îndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative și avansarea

Atunci când îndepliniți cerințele de calificare ca Brand Representative, deveniți Brand Representative în prima zi a următoarei perioade săptămânale (8, 15 sau 22 ale lunii respective sau 1 a lunii următoare) și sunteți eligibil să începeți să câștigați un Building Bonus pentru volumul din vânzările grupului completat ulterior. Consultați Tabelul 2.C. De asemenea, puteți începe să câștigați Leading Bonus pentru toate volumele de vânzări eligibile din achizițiile efectuate de echipa dvs. după data avansării dvs. ca Brand Representative.

Pe măsură ce Brand Affiliates din grupul dvs. avansează la funcția de Brand

Representative, echipa dvs. și avansarea ulterioară pot fi afectate după cum urmează:

- i. **Dacă cineva din grupul dvs. este, de asemenea, în curs de calificare ca Brand Representative, acesta va face parte din echipa dvs. numai dacă dvs: (1) finalizați prima lună de calificare ca Brand Representative în aceeași lună sau mai devreme decât luna în care acesta își finalizează cerințele de calificare ca Brand Representative; și (2) finalizați calificarea ca Brand Representative în perioada dvs. de calificare ca Brand Representative. Consultați Anexa A.**
- ii. **În cazul în care un Brand Affiliate din grupul dvs. finalizează calificarea ca Brand Representative înainte de termenele menționate mai sus, acesta este plasat în echipa următorului Brand Representative direct superior dvs. și nu veți câștiga niciun Building Bonus sau Leading Bonus din activitatea de vânzări a acestuia. Cu toate acestea, puteți câștiga în continuare bonusuri Affiliate Referring Bonus din activitatea lor de vânzări. Consultați Anexa A.**

D. Neîndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative

Dacă nu îndepliniți cerințele de calificare ca Brand Representative în perioada de calificare ca Brand Representative, calificarea dvs. ca Brand Representative va înceta. Dacă doriți să încercați să vă calificați din nou ca Brand Representative, va trebui să trimiteți o nouă scrisoare de intenție și să reluați calificarea ca Brand Representative.

3.2 STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Menținerea sau pierderea statutului de Brand Representative

Cerințele de menținere a statutului încep în prima lună întreagă de la îndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative. Consultați Anexa A. Statutul dvs. de Brand Representative este menținut în funcție de performanța dvs. în vânzări din fiecare lună.

- i. **Dacă atingeți un volum din vânzările grupului de cel puțin 2.000 de puncte (inclusiv volum de vânzări către clienții dvs. direcți de 250 de puncte) într-o lună, vă veți menține statutul de Brand Representative pentru luna respectivă. Dacă realizați un volum din vânzările grupului de 2.000 de puncte într-o lună, dar nu și un volum de vânzări către clienții dvs. direcți de 250 de puncte, nu vă veți menține statutul de Brand Representative pentru luna respectivă și veți începe luna următoare fără statutul de Brand Representative.**
- ii. **Dacă nu reușiți să atingeți un volum din vânzările grupului de 2.000 de puncte, dar totuși atingeți un volum din vânzările grupului de cel puțin 500 de puncte (inclusiv volum de vânzări către clienții dvs. direcți de 250 de puncte) într-o lună și aveți suficiente puncte Flex (descrise în secțiunea 3.3 de mai jos) disponibile pentru a compensa diferența lipsă din volumul din vânzările grupului (de exemplu, un volum din vânzările grupului de 500 de puncte plus 1.500 de puncte Flex), punctele dvs. Flex vor fi aplicate pentru a vă menține statutul de Brand Representative pentru luna respectivă. Punctele Flex nu pot fi utilizate pentru a îndeplini cerința privind volumul de vânzări către clienții direcți de 250 de puncte. Atunci când punctele Flex sunt utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative, nu sunteți eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus în acea lună.**

iii. Dacă nu îndepliniți condițiile de menținere, atunci vă veți pierde statutul de Brand Representative și veți deveni Brand Affiliate începând cu prima zi a lunii următoare. Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative, nu sunteți eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus și pierdeți rețeaua de vânzări, care urcă cu o generație și devine parte a rețelelor de vânzări ale Brand Representatives superiori dvs. Puteți să vă recâștigați rețeaua de vânzări prin Restart. Consultați Anexa C.

Nu aveți dreptul să vă păstrați statutul sau Titlul prin crearea de conturi false, cumpărarea de Produse suplimentare sau utilizarea oricărei alte forme de manipulare care încalcă spiritul și intenția acestui Plan sau Politicile și Procedurile Nu Skin.

3.3 PUNCTELE FLEX

A. Descriere

Punctele Flex sunt un substitut al volumului din vânzările grupului care sunt utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative dacă nu realizați un volum din vânzările grupului de cel puțin 2.000 de puncte într-o lună. Punctele Flex nu pot fi utilizate pentru a îndeplini cerința privind volumul de vânzări de 250 de puncte către clienții direcți și nu puteți utiliza mai mult de 1.500 de puncte Flex într-o lună. Punctele Flex nu asigură un Volum de Vânzări sau o Valoare de Vânzări Comisionabilă și nu se plătește niciun bonus pentru acestea. Punctele Flex nu au valoare monetară și nu pot fi niciodată răscumpărate în numerar. Punctele Flex nu expiră și nu există nicio limită a numărului de puncte Flex pe care le puteți acumula; cu toate acestea, orice puncte Flex acumulate vor fi pierdute dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative. Atunci când punctele Flex sunt utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative, nu sunteți eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus în acea lună.

B. Alocarea punctelor Flex

Vă sunt alocate puncte Flex în calitate de Brand Representative nou și în fiecare an următor, în luna aniversară a avansării dvs. ca Brand Representative. La începutul primelor trei luni complete ca Brand Representative nou, vi se alocă 1.500 de puncte Flex în prima lună, 1.000 în a doua lună și 500 în a treia lună, pentru un total de 3.000 de puncte Flex. În fiecare din următorii ani, vi se vor alocă câte 1.500 de puncte Flex în luna în care aniversați obținerea statutului de Brand Representative. Punctele Flex vor fi reflectate în contul dvs. nuskin.com.

Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative și finalizați din nou Calificarea ca Brand Representative (inclusiv prin Restart), vi se vor alocă 1.000 de puncte Flex în prima lună completă și 500 în a doua lună de la Data avansării dvs. ca Brand Representative.

4 TERMENI ȘI CONDIȚII SUPLIMENTARE

4.1 BONUSURI

A. Eligibilitatea pentru bonusuri

Pentru a fi eligibil pentru orice bonusuri (cu excepția Retailing Bonus), trebuie să aveți vânzări de produse către cinci clienți direcți diferiți sau clienți neînregistrați în fiecare

lună³. Trebuie să notificați imediat compania dacă nu îndepliniți această cerință. De asemenea, compania va monitoriza în mod aleatoriu Brand Affiliates pentru a confirma respectarea acestei cerințe.

B. Calcularea bonusului

Bonusurile sunt calculate pe baza unui calendar zilnic, săptămânal și lunar (stabilit de către Nu Skin) și sunt înregistrate în Contul dvs. de Bonus. Nu Skin.

C. Bonusuri și cursuri valutare

La calcularea bonusurilor dvs., Valoarea de Vânzări Comisionabilă și Prețul Net de Vânzări aferente vânzărilor de produse de pe diferite piețe sunt transformate în moneda locală, la cursul de schimb mediu din luna precedentă.

EXEMPLU: Pentru stabilirea bazei utilizate pentru a calcula Bonusurile dvs. aferente vânzărilor din martie, compania va folosi cursul de schimb mediu pentru luna februarie.

D. Versiunea pentru piața locală

Această versiune a planului se aplică numai pentru acei Brand Affiliates care dețin un ID de Brand Affiliate pentru piața din Europa și Africa. Planul vă oferă posibilitatea de a primi bonusuri pentru vânzări realizate pe toate piețele noastre globale, cu excepția cazului în care participarea străină este limitată (contactați-vă Managerul Clienți pentru anumite piețe). Dacă aveți un ID de Brand Affiliate pentru piețele din Europa și Africa, eligibilitatea dvs. pentru bonusuri și valorile de referință vor fi guvernate de termenii și condițiile acestei versiuni a planului, chiar dacă membrii grupului sau echipei dvs. au un ID de Brand Affiliate de pe alte piețe.

EXEMPLU: Dacă sunteți un Brand Representative cu un ID de Brand Affiliate în Europa și Africa și înregistrați un Membru în Australia, iar acesta cumpără anumite Produse prin intermediul site-ului web nuskin.com din Australia, dacă persoana respectivă (a) se înscrie ca Client direct al dvs. și (b) face parte din Grupul dvs. atunci când cumpără Produse pe piața din Australia, atunci aceste achiziții de produse vor avea volumul de vânzări, valoarea de vânzări comisionabilă și prețul net de vânzare pe care piața din Australia le-a stabilit pentru acele Produse. Valoarea de Vânzări Comisionabilă și Prețul Net de Vânzare din Australia vor fi convertite în moneda locală a pieței dvs. de reședință la momentul vânzării. Piața locală vă poate furniza informații cu privire la Volumul de Vânzări, Valoarea de Vânzări Comisionabilă, prețurile și alte informații legate de compensațiile pentru vânzări pentru fiecare produs de pe respectiva piață.

Acest plan nu se aplică activităților noastre din China continentală, Vietnam sau India, care funcționează după modele de afaceri diferite.

E. Recuperarea bonusurilor care v-au fost plătite

Compania are dreptul de a recupera bonusurile care v-au fost plătite, astfel cum sunt publicate în Politici și Proceduri, inclusiv recuperarea Bonusurilor care au fost plătite pentru produse care au fost returnate ulterior. Momentul și metoda de recuperare vor depinde de Bonus și de momentul în care produsele sunt returnate. **Consultați** Anexa B. Un rezumat al politicii noastre de returnare poate fi găsit pe site-ul web nuskin.com.

F. Avansarea ca Brand Representative; alte modificări în avansarea titlului

Avansarea la statutul de Brand Representative are loc săptămânal. Alte modificări ale Titlului au loc doar în timpul calculării lunare a Bonusului și vor fi reflectate în Contul dvs. Brand Affiliate până la data de 5 a lunii următoare. Consultați Anexa A.

G. Promoții și stabilirea prețurilor pentru produse

Putem ajusta prețul cu amănuntul publicat, Volumul de Vânzări, Valoarea de Vânzări Comisionabilă și prețul de membru. Vă rugăm să consultați anunțurile privind prețurile produselor și promoțiile din piața dvs. pentru informații despre eventualele reduceri și impactul acestora asupra prețurilor, Bonusurilor, Volumului de Vânzări, Valorii de Vânzări Comisionabile și alte informații asociate compensațiilor pentru vânzări pentru fiecare produs.

H. Alte compensații pentru vânzări

Când vindeți produse Nu Skin în afara sistemelor Nu Skin, puteți obține un profit retail:

- i. Profitul retail este egal cu (1) prețul la care vindeți un produs minus (2) costurile dvs. (prețul de achiziție, taxele, transportul, cheltuielile de afaceri etc.). Dvs. păstrați întregul profit retail pe care îl câștigați în afara sistemelor Nu Skin.⁴**
- ii. De asemenea, puteți câștiga călătorii de motivare⁵ sau alte recompense și compensații non-financiare din alte stimulente de vânzări pe termen scurt care nu sunt acoperite de Planul pentru performanță în vânzări.**

4.2 ÎNCHIDEREA CONTURILOR DE BRAND AFFILIATE

A. Pierderea beneficiilor Brand Affiliate

La închiderea contului dvs. de Brand Affiliate, pierdeți toate beneficiile de Brand Affiliate, inclusiv, dar fără a se limita la orice acces la contul dvs. de Brand Affiliate, la grup, la echipă, la rețeaua de vânzări, la volumul de vânzări generat de grupul sau echipa dvs. și la bonusuri.

B. Transferul unui cont Brand Affiliate

Compania are dreptul, atât timp cât consideră necesar, să întârzie orice avansare a unui cont de Brand Affiliate și orice parte a grupului sau a rețelei de vânzări în rețeaua de vânzări sau către o altă rețea de vânzări.

4.3 ALTE MATERIALE ȘI TRADUCERI

În cazul în care există discrepanțe între termenii și condițiile stabilite în acest plan și orice materiale de marketing sau alt conținut aferent, acest plan va prevala. Cu excepția cazului în care este interzis prin lege, dacă există discrepanțe între versiunea în limba engleză a acestui plan și orice traducere a acestuia, versiunea în limba engleză va prevala.

4.4 EXCEPȚII

A. Permitearea excepțiilor de la plan

Compania poate, la libera sa alegere, să renunțe sau să modifice orice cerințe, termeni sau condiții ale prezentului plan (denumite colectiv „Excepții de la plan”). Compania poate permite excepții de la plan pentru (1) un cont individual de Brand Affiliate sau (2)

⁴ Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 18.

⁵ În EMEA, 0,2 % dintre partenerii obișnuiți Brand Affiliate, activi în 2023, s-au calificat pentru o călătorie de motivare.

orice număr de conturi, inclusiv în funcție de echipă sau de piață. Permiterea excepțiilor de la plan pentru un cont Brand Affiliate, echipă sau piață nu obligă compania să permită excepții de la plan pentru alte conturi Brand Affiliate, echipă sau piață. Orice excepție semnificativă de la plan necesită consimțământul expres scris al unui oficial autorizat al companiei, iar compania nu are nicio obligație de a furniza altor Brand Affiliates, inclusiv Brand Affiliates direct superiori unui Brand Affiliate, o notificare privind excepția de la plan, scrisă sau nu.

B. Eliminarea excepțiilor de la plan

Compania poate elimina, în orice moment și din orice motiv, o excepție de la plan care a fost permisă anterior, indiferent de durata de timp în care excepția a fost în vigoare. În cazul în care o excepție de la plan a fost permisă pentru un anumit Brand Affiliate, atunci excepția de la plan este individuală și acordată respectivului Brand Affiliate și companiei. Excepțiile de la plan vor înceta în momentul transferului contului Brand Affiliate, indiferent de forma de transfer (de exemplu, vânzare, cesiune, transfer, moștenire, prin efectul legii sau în alt mod), iar orice astfel de excepție va deveni nulă.

4.5 TERMINOLOGIE

Termenii din prezentul plan pot diferi de termenii anteriori și pot fi revizuiți.

4.6 DREPT DE MODIFICARE

Compania poate modifica acest plan în orice moment, la discreția sa. În situația în care Compania modifică acest plan, vă va notifica cu 30 de zile înainte ca modificarea să intre în vigoare.

4.7 CONFORMITATE

Pentru calificarea pentru Bonusuri, trebuie să respectați cerințele prezentului plan, Acordul Brand Affiliate, precum și politicile și procedurile Nu Skin.

4.8 PERIOADE SĂPTĂMÂNNALE ȘI LUNARE

Orice mențiune cu privire la o „lună” se referă la luna calendaristică. Orice mențiune cu privire la o „săptămână”, „săptămânal” sau „perioadă săptămânală” se referă la o perioadă de șapte zile care începe pe data de 1, 8, 15 sau 22 a fiecărei luni, cu condiția ca cea de-a patra săptămână a fiecărei luni să se extindă până la sfârșitul lunii. Bonusurile se calculează în funcție de fusul orar Mountain Standard Time sau Mountain Daylight Savings Time din Provo, Utah, Statele Unite ale Americii (Ora universală coordonată [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANȚA: „VDI Mandataire” nu au permisiunea de a vinde direct către clienții neînregistrați.

ITALIA: Incaricati pot promova, direct sau indirect, exclusiv colecția de ordine de achiziții la domiciliul consumatorilor finali, în numele companiei. În calitate de Brand Affiliate (Incaricato), puteți achiziționa produse exclusiv pentru nevoile personale și ale persoanelor care locuiesc în gospodăria dvs.; trebuie să transferați ordinele de achiziție primite de la clienți neînregistrați către companie.

GLOSAR

Acord Brand Affiliate: Un acord între dvs. și Nu Skin care stabilește anumiți termeni referitori la relația dvs. cu Nu Skin.

Activități de dezvoltare a afacerilor: Orice activitate care aduce beneficii, promovează, asistă sau contribuie în orice mod la afacerile, dezvoltarea, vânzările sau sponsorizarea altei afaceri, ceea ce include, fără însă a se limita la vânzarea produselor sau a serviciilor, promovarea oportunităților de afaceri, prezența în numele afacerii sau a unuia din reprezentanții aceștia, permisiunea de asociere a numelui propriu cu afacerea, produsele, serviciile sau oportunitățile acesteia, sponsorizarea sau recrutarea în numele afacerii, calitatea de membru al consiliului de administrație, funcționar, reprezentant sau distribuitor al afacerii, deținerea unei părți din companie sau a uzufructului acesteia, fie direct, fie indirect.

Affiliate Referring Bonus: Un bonus câștigat săptămânal în calitate de Brand Affiliate, pe baza vânzărilor afiliaților înregistrați personal de dvs. **Consultați** Secțiunea 2.2.

Bonus: Compensația pentru vânzări plătită prin intermediul acestui plan, inclusiv Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus și Leading Bonus. Bonusurile nu includ niciun profit retail pe care l-ați putea câștiga pentru produsele pe care le achiziționați și le revindeți direct către clienți neînregistrați sau orice alte stimulente în numerar sau care nu implică numerar (pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 18).

Brand Affiliate: O persoană care se înscrie la Nu Skin ca Brand Affiliate și poate achiziționa Produse la Prețul de membru, poate vinde Produse și poate înscrie Clienți și Brand Affiliate. Termenul Brand Affiliate poate fi utilizat și pentru a face referire la toți cei cu statut de Brand Affiliate și Brand Representative. De exemplu, un Brand

Partner sau un Brand Director pot fi menționați ca Brand Affiliates ca referință generală atunci când se vorbește de toți cei cu statut de Brand Affiliate. Brand Affiliates nu sunt clienți.

Brand Director: O categorie de Brand Representatives cu un titlu de Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director sau Presidential Director.

Brand Partner: O categorie generală care îi include pe toți cei cu statut de Brand Representative și titluri de Gold Partner, Lapis Partner sau Ruby Partner.

Brand Representative: Un Brand Affiliate care a finalizat cu succes procesul de calificare ca Brand Representative și care nu și-a pierdut statutul de Brand Representative. Termenul de Brand Representative poate fi utilizat și ca referință generală pentru toate titlurile celor cu statut de Brand Representative și superior. De exemplu, un Ruby Partner sau Diamond Director pot fi menționați ca Brand Representative ca referință generală atunci când se vorbește de toți cei cu statut de Brand Representative.

Building Bonus: Un bonus câștigat lunar în calitate de Brand Representative pe baza Valorii de Vânzări Comisionabile a produselor achiziționate prin intermediul sistemelor Nu Skin de către Brand Affiliates și Clienții din Grupul dumneavoastră.

Consultați Secțiunea 2.3.

Calificarea ca Brand Representative: Procesul de a deveni Brand Representative. **Consultați** Secțiunea 3.1.

Cerințele de calificare ca Brand Representative: În timpul perioadei de calificare ca Brand Representative, trebuie să trimiteți o scrisoare de intenție și să atingeți un volum din vânzările grupului de 2.000 de puncte (inclusiv volum de vânzări către clienții dvs. direcți de 500 de puncte).

Consultați Secțiunea 3.1.

Client direct: Un membru sau un client retail căruia un Brand Affiliate îi vinde direct produse prin sistemele Nu Skin și clienții care achiziționează produse direct de la un Brand Affiliate prin intermediul comenzilor eligibile de tip Drop Ship, dacă sunt disponibile. Un membru este clientul direct al reprezentantului Brand Affiliate care l-a înscris. În cazul în care Brand Affiliate care l-a înscris își pierde statutul de Brand Affiliate, toți membrii înscrși anterior de acel Brand Affiliate vor deveni clienții direcți ai următorului Brand Affiliate direct superior. Atunci când un client retail cumpără produse prin sistemele Nu Skin, Brand Affiliate care i-a vândut produsul este creditat pentru vânzarea respectivă. Un Brand Affiliate nu este considerat client direct.

Client: Orice persoană care cumpără produse, dar nu participă la acest plan și nu poate revinde produse sau înregistra alți clienți sau Brand Affiliates. Brand Affiliates nu sunt clienți.

Clienți înregistrați: Persoanele fizice care achiziționează produse de la un Brand Affiliate în afara sistemelor Nu Skin (indiferent dacă clientul neînregistrat a achiziționat anterior produse direct de la Nu Skin). Clienții neînregistrați nu participă la acest plan și nu pot revinde produse sau înregistra clienți.

Clienți retail: Orice client care cumpără produse prin sistemele Nu Skin și care nu este membru sau Brand Affiliate. Bonusurile pentru achiziția de produse de către un client retail sunt acordate reprezentantului Brand Affiliate identificat ca fiind vânzătorul la momentul respectivei comenzi de produs. În sensul prezentului plan, un client neînregistrat nu este inclus în definiția clienților retail. Clienții retail nu participă la acest plan și nu pot revinde produse sau înregistra alți clienți sau Brand Affiliates.

Comenzi de tip Drop Ship (în funcție de disponibilitatea pe piața locală): Dacă este disponibilă, o comandă de tip Drop Ship

este o comandă pe care o plasați în contul dvs. Brand Affiliate, dar pe care o desemnați ca vânzare către clientul dvs. Pentru a fi eligibilă, o comandă de tip Drop Ship trebuie să fie desemnată ca atare și să fie vândută și expediată direct către clientul dumneavoastră.

Compania sau noi: Nu Skin.

Companie de vânzări directe: O companie care este membră a Asociației de vânzări directe sau care utilizează o forță de vânzare formată din contractori independenți care vând produse și servicii și care compensează contractorii independenți printr-un plan de compensare de nivel unic sau multi-nivel pentru (1) vânzările proprii și/sau (2) vânzările altor contractori independenți care s-au înscris sub acești contractori independenți pentru a distribui aceleași produse și servicii.

Consultați Tabelul 2.D.

Contul Bonusurilor Nu Skin: Un cont digital găsit în instrumentele digitale ale Nu Skin (de exemplu, aplicația Nu Skin Stela și nuskin.com) care reflectă bonusurile, plățile și ajustările comisioanelor unui Brand Affiliate. Vi se creează în mod automat Contul Bonusurilor Nu Skin atunci când deveniți Brand Affiliate. Conturile Bonusurilor Nu Skin nu acumulează dobândă. Instituția financiară destinată și Nu Skin pot percepe taxe de servicii. Nu Skin transferă automat soldul rămas în Contul Bonusurilor Nu Skin, în mod gratuit, la încheierea fiecărei perioade de plată săptămânale sau lunare. Există cerințe specifice pieței pentru transferurile automate de la Nu Skin.

Contul Brand Affiliate: Contul creat atunci când vă înregistrați ca Brand Affiliate la Nu Skin. Atunci când creați un cont Brand Affiliate, vi se atribuie un număr ID de Brand Affiliate.

Data avansării ca Brand Representative: Prima zi a perioadei săptămânale după încheierea calificării ca Brand Representative. Dacă vă calificați ca Brand

Representative în săptămâna 1, 2 sau 3 a unei luni, data avansării dvs. ca Brand Representative va fi 8, 15, respectiv 22 din luna respectivă. Dacă vă calificați ca Brand Representative în săptămâna 4 a unei luni, data avansării dumneavoastră ca Brand Representative va fi prima zi a lunii următoare. **Consultați** Anexa A.

Echipa: Echipa dvs. este formată din toate generațiile de Brand Representatives și grupurile acestora, conform titlului dvs. (consultați Tabelul 2.D). Echipa dvs. nu vă include pe dvs. sau Grupul dvs.

Generații: Nivelurile Brand Representative din echipa dvs. Fiecare Brand Representative pe care îl conduceți direct și care este primul Brand Representative aflat la nivelul imediat inferior dvs. din echipa dvs. reprezintă pentru dvs. Brand Representative G1. Acei Brand Representatives care se află la următorul nivel sub aceștia sunt Brand Representatives G2 și așa mai departe. Brand Affiliates care nu au obținut statutul de Brand Representative nu constituie o generație, ci fac parte din grupul lor de Brand Representative. De exemplu, Brand Affiliates (care nu au obținut statutul de Brand Representative) ai Brand Representative G1 din grupul dvs. nu fac parte din G2; în schimb, aceștia fac parte din grupul Brand Representative G1 al dvs.

Grup: Grupul dvs. este format din (1) dvs., (2) oricare dintre membrii, clienții retail și reprezentanții Brand Affiliate ai dvs. și (3) oricare dintre membrii, clienții retail și Brand Affiliates ai reprezentanților Brand Affiliate ai dvs. și așa mai departe. Grupul dvs. va include grupurile reprezentanților Brand Affiliates ai dvs. care sunt în curs de calificare ca Brand Representative. Un Brand Affiliate care finalizează calificarea de Brand Representative va părăsi grupul dumneavoastră, iar el și grupul său vor deveni parte din echipa dvs.

Înregistrare personală (de asemenea, înregistrat personal): Acțiunea de a înregistra o persoană la Nu Skin. De

exemplu, atunci când înregistrați un Brand Affiliate, un Membru sau un Client retail la Nu Skin, acesta devine Brand Affiliate înregistrat personal, Membru înregistrat personal, respectiv Client retail înregistrat personal.

Leadership Team: Leadership Teams sunt formate din Brand Representatives G1-G6, începând de la fiecare dintre Brand Representatives G1 ai dvs. Fiecare dintre Leadership Teams ale dvs. este distinctă și este condusă de Brand Representatives G1 individuali. **Consultați** Secțiunea 2.4.

Leading Bonus: Un bonus câștigat lunar dacă sunteți Brand Partner sau Brand Director, pe baza Valorii de Vânzări Comisionabile a volumului de vânzări generat de echipa dvs. **Consultați** Secțiunea 2.4.

Membru: Un client care se înscrie prin intermediul sistemelor Nu Skin pe baza invitației unui Brand Affiliate pentru a achiziționa produse Nu Skin la prețul de membru. Membrii nu pot înregistra clienți sau Brand Affiliates, nu pot revinde produse Nu Skin și nu participă la acest plan.

Menținere (de asemenea, a menține sau menținând): Cerința de a atinge un volum din vânzările grupului de cel puțin 2.000 de puncte (inclusiv un volum de vânzări către clienții dvs. direcți de 250 de puncte) într-o lună pentru a vă păstra statutul de Brand Representative și a fi eligibil pentru a primi un Building Bonus sau Leading Bonus. Pentru a vă menține statutul de Brand Representative, pot fi utilizate și punctele Flex pentru a înlocui volumul lipsă din vânzările grupului, dar nu și volumul de vânzări către clienții direcți. Cu toate acestea, dacă utilizați puncte Flex pentru a vă menține statutul de Brand Representative, nu veți fi eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus în acea lună.

Consultați Secțiunea 3.2 și Anexa A.

Nu Skin Stela: O aplicație mobilă care oferă informații referitoare la contul dvs. Brand Affiliate, inclusiv achizițiile dvs. de produse,

părți din rețeaua dvs. de vânzări, bonusuri, stabilirea obiectivelor, raportare, recunoaștere și multe altele. Puteți descărca Nu Skin Stela din magazinul dvs. de aplicații.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. și filialele sale (cu excepția Rhyz, Inc. și a filialelor sale).

Perioada de calificare ca Brand

Representative: O perioadă care începe în luna în care trimiteți scrisoarea de intenție. Aveți timp până la sfârșitul lunii următoare pentru a finaliza calificarea ca Brand Representative. **Consultați** Secțiunea 3.1.

Persoană: O persoană fizică sau un agent economic. O „entitate de afaceri” este orice entitate de afaceri cum ar fi o corporație, parteneriat, societate cu răspundere limitată, trust sau orice altă formă de organizație de afaceri formată legal în conformitate cu legile jurisdicției în care a fost organizată.

Planul pentru performanță în vânzări (de asemenea, Planul): Acest Plan pentru performanță în vânzări (inclusiv modificările care pot fi încorporate în viitor) care stabilește termenii și condițiile pentru compensațiile pentru vânzări pe care le puteți obține în calitate de Brand Affiliate care participă la acest plan.

Politici și Proceduri: Un document care face parte din acordul dintre dumneavoastră și Nu Skin și stabilește anumite politici și proceduri legate de afacerea dumneavoastră.

Poziția Business Builder (BBP): O poziție plasată în propria G1. Poziția BBP vă este acordată după prima lună în care obțineți titlul de Blue Diamond Director. **Consultați** Anexa D.

Poziția Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP):

O poziție plasată pe G1 a BBP dvs. Poziția BBP Presidential Director vă este acordată după prima lună în care obțineți titlul de Presidential Director.

Consultați Anexa D.

Preț de membru: Prețul de listă pentru produse, atât pentru membri, cât și pentru Brand Affiliates, fără taxe și transport. Prețul de membru este stabilit de piața locală și poate fi modificat ocazional pentru promoții și stimulente de vânzări.

Prețul net de vânzare: Prețul plătit pentru produse, fără a include marja comercială, taxele și transportul.

Produse: Toate bunurile și serviciile oferite de Nu Skin.

Puncte Flex: Punctele Flex sunt un substitut al volumului din vânzările grupului utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative dacă nu realizați un volum din vânzările grupului de cel puțin 2.000 de puncte într-o lună. Punctele Flex nu pot fi utilizate pentru a îndeplini cerința privind volumul de vânzări către clienții direcți de 250 de puncte. Punctele Flex nu asigură un Volum de Vânzări sau o Valoare de Vânzări Comisionabilă și nu se plătește niciun bonus pentru acestea. Punctele Flex nu au valoare monetară și nu pot fi niciodată răscumpărate în numerar. Punctele Flex nu expiră și nu există nicio limită a numărului de puncte Flex pe care le puteți acumula; cu toate acestea, orice puncte Flex acumulate vor fi pierdute dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative. **Consultați** Secțiunea 3.3.

Restart: Procesul care oferă vechilor Gold Partners și celor de nivel superior posibilitatea de a-și revendica rețeaua de vânzări (ca și cum nu și-ar fi pierdut statutul de Brand Representative).

Consultați Anexa C.

Retailing Bonus: Diferența între (1) prețul plătit de clientul dvs. retail (excluzând costurile de livrare și taxele) atunci când achiziționează produse direct de la Nu Skin și (2) prețul de membru.

Consultați Secțiunea 2.1.

Rețeaua de vânzări: Rețeaua dvs. de vânzări este formată din grupul dvs., echipa dvs. și grupurile și echipele Brand Representatives din subordinea echipei dvs.

Scrisoare de intenție: Un document pe care îl trimiteți prin intermediul sistemelor Nu Skin pentru a notifica Compania cu privire la intenția dumneavoastră de a vă califica ca Brand Representative.

Selling Bonus: Bonusul obținut din vânzările de produse către clienții dvs. direcți.

Consultați Secțiunea 2.1.

Sistemele Nu Skin: Orice proces, aplicație sau altă proprietate digitală din cadrul ecosistemului digital Nu Skin desemnat de Nu Skin pentru achiziționarea sau vânzarea de produse Nu Skin, inclusiv Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Instrumentul de oferte personalizate sau orice altă platformă facilitată de Nu Skin.

Titlu: Titlurile sunt obținute în calitate de Brand Representative pe baza Leadership Teams și a Volumului lor de Vânzări. Titlul dvs. determină numărul de generații pentru care puteți câștiga un Leading Bonus.

Valoarea de Vânzări Comisionabilă (CSV): O valoare valutară stabilită pentru fiecare produs, folosită pentru a calcula Building Bonus și Leading Bonus. Valoarea de Vânzări Comisionabilă se modifică periodic datorită unei varietăți de factori, inclusiv modificări de preț, fluctuații valutare, promoții etc. Valoarea de Vânzări Comisionabilă diferă de Volumul de Vânzări și, în general, nu este egală cu Volumul de Vânzări pentru un produs. Unele produse pot avea o Valoare de Vânzări Comisionabilă zero. Puteți obține informații cu privire la Valoarea de Vânzări Comisionabilă și alte informații referitoare la compensații pentru vânzări pentru fiecare produs prin accesarea contului dvs. nuskin.com. Valoarea de Vânzări Comisionabilă este convertită în moneda pieței dvs. de reședință atunci când se vând produse pe mai multe piețe.

Vânzările afiliaților înregistrați personal: Vânzările de produse realizate de Brand Affiliates înregistrați personal de dvs., calculate prin însumarea prețului net de

vânzare al produselor vândute clienților lor direcți.

Volum de Vânzări Leadership Team

(LTSV): Suma tuturor volumelor de vânzări de la o anumită Leadership Team. **Consultați** Secțiunea 2.4.

Volumul de vânzări (SV): O valoare non-monetară stabilită pentru fiecare Produs, utilizată pentru a cuantifica vânzările de produse, care este agregată pentru a măsura eligibilitatea pentru diferite repere de performanță, precum și pentru determinarea procentului de Bonus. Volumul de Vânzări este ajustat periodic, conform deciziei Companiei, atunci când este considerat necesar. Volumul de vânzări este diferit de Valoarea din Vânzări Comisionabilă și de prețul net de vânzare. Puteți obține informații cu privire la volumul de vânzări și alte informații asociate compensațiilor pentru vânzări pentru fiecare produs prin accesarea contului dvs. nuskin.com.

Volumul de Vânzări către clienții direcți (DC-SV): Suma tuturor volumelor de vânzări de produse din achizițiile efectuate de clienții dvs. direcți.

Volumul din vânzările grupului (GSV): Suma volumului de vânzări ale tuturor achizițiilor de produse din cadrul grupului dvs.

ANEXA A

DETALII SUPLIMENTARE PRIVIND CALIFICAREA

Următoarele secțiuni oferă informații suplimentare cu privire la procesul de calificare ca Brand Representative, inclusiv date importante, menținere, bonusuri și alte detalii.

1. MENȚINEREA STATUTULUI DUPĂ AVANSAREA LA BRAND REPRESENTATIVE

Dacă data avansării dvs. ca Brand Representative este prima zi a unei luni, trebuie să îndepliniți condițiile de menținere începând cu luna respectivă. Dacă data avansării dvs. ca Brand Representative este după prima zi a unei luni, trebuie să îndepliniți condițiile de menținere începând cu luna următoare.

EXEMPLU: Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a patra săptămână din mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 1 iunie și trebuie să îndepliniți condițiile de menținere în iunie. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în prima săptămână din iunie, data avansării dvs. ca Brand Representative este 8 iunie și trebuie să îndepliniți condițiile de menținere în iulie.

2. BONUSURI DUPĂ AVANSAREA LA STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Puteți câștiga un Building Bonus în funcție de vânzările grupului dvs. realizate la sau după data avansării dvs. ca Brand Representative. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în prima săptămână a lunii, data avansării dvs. ca Brand Representative va fi 8 și veți putea începe să câștigați un Building Bonus bazat pe vânzările de produse începând cu data de 8. Nu veți câștiga un Building Bonus pe baza vânzărilor de produse în prima săptămână a lunii respective. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în săptămâna a patra a unei luni, data avansării dvs. ca Brand Representative este data de 1 a lunii următoare și puteți începe să câștigați un Building Bonus pe baza vânzărilor de produse începând cu data de 1 a lunii următoare.

După data avansării dvs. ca Brand Representative, volumul ulterior din vânzările grupului nu va mai contribui la volumul din vânzările grupului al următorului Brand Representative direct superior. În schimb, volumul din vânzările grupului dvs. va contribui la volumul vânzărilor echipei și Leading Bonus.

EXEMPLU: Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a treia săptămână a lunii mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 22 mai. Volumul dvs. din vânzările grupului până la 21 mai va conta pentru volumul din vânzările grupului al următorului Brand Representative superior, dar volumul dvs. din vânzările grupului pentru vânzările de produse începând cu 22 mai până la sfârșitul lunii mai va contribui la volumul vânzărilor echipei lor și la Leading Bonus. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a patra săptămână din luna mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 1 iunie, iar volumul din vânzările grupului dvs. din luna mai va conta pentru volumul din vânzările grupului al următorului Brand Representative direct superior pentru luna mai. Începând cu 1 iunie, volumul din vânzările grupului dvs. va contribui la volumul vânzărilor echipei și la Leading Bonus al Brand Representative direct superior.

B. Leading Bonus

Sunteți eligibili pentru un Leading Bonus după data avansării ca Brand Representative dacă îndepliniți cerințele corespunzătoare pentru Leading Bonus.

EXEMPLU: Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în prima săptămână a lunii mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 8 mai și puteți începe să câștigați Leading Bonus pentru luna mai dacă atingeți un volum din vânzările grupului de 3.000 de puncte între data avansării dvs. ca Brand Representative și sfârșitul lunii, precum și dacă atingeți cerințele pentru Brand Partener sau un nivel superior până la sfârșitul lunii. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a patra săptămână din luna mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 1 iunie și puteți începe să câștigați un Leading Bonus în iunie dacă îndepliniți cerințele Leading Bonus corespunzătoare în luna iunie.

ANEXA B

AJUSTĂRI ȘI RECUPERĂRI DE BONUSURI

Compania are dreptul de a ajusta bonusurile pe care vi le acordă așa cum este descris în Politici și proceduri, inclusiv de a le ajusta în funcție de returnarea de produse de către dvs. sau de alte persoane care au fost în grupul sau echipa dvs. la momentul achiziției. Calculul ajustărilor de bonus pentru returnările de produse și recuperarea bonusurilor vor depinde de tipul de bonus și de perioada în care sunt returnate produsele.

1. CALCULUL PENTRU AJUSTAREA BONUSULUI

Bonusurile dvs. vor fi ajustate în funcție de returnările de produse, după cum urmează:

A. Retailing Bonus

Atunci când clienții dvs. direcți returnează produse, compania va recupera orice Retailing Bonus pe care l-ați primit pentru acele produse.

B. Selling Bonus și Affiliate Referring Bonus

Atunci când clienții dvs. direcți sau clienții direcți ai Brand Affiliates înregistrați personal de dvs. returnează produse, compania va recupera orice Selling Bonus și Affiliate Referring Bonus pe care le-ați primit pentru acele produse.

Dacă clienții dvs. direcți returnează produsele în aceeași lună în care au fost achiziționate, volumul de vânzări către clienții dvs. direcți va fi redus cu valoarea volumului de vânzări returnat. Procentajele Selling Bonus și Affiliate Referring Bonus plătite în săptămânile următoare pot fi reduse din cauza impactului pe care aceste returnări îl au asupra volumului de vânzări către clienții direcți.

În cazul în care un retur de produse achiziționate într-o lună anterioară reduce volumul dvs. de vânzări către clienții direcți sub un prag de bonus pe care l-ați atins în luna respectivă, compania va debita volumul de vânzări către clienții direcți cu suma necesară pentru a atinge pragul de bonus pentru care ați fost plătit. Acest debit va avea loc în luna următoare returnării produselor.

EXEMPLU: Dacă ați obținut un volum de vânzări către clienții direcți de 750 de puncte în ianuarie și ați primit un Selling Bonus de 8% și un Affiliate Referring Bonus de 12%, dar un volum de vânzări de 400 de puncte din vânzările de produse din ianuarie a fost returnat în martie, veți avea un sold negativ al volumul de vânzări către clienții direcți de 150 de puncte la începutul lunii aprilie și nu vă veți califica pentru a câștiga Selling Bonus de 8% și Affiliate Referring Bonus de 12% în aprilie, cu excepția cazului în care veți obține un volum de vânzări către clienții direcți de 650 de puncte în aprilie pentru a compensa soldul negativ și a atinge nivelul de bonus cu un volum de vânzări către clienții direcți de 500 de puncte.

C. Building Bonus

Când cineva care a făcut parte din grupul dvs. la momentul achiziției returnează produse, compania va recupera orice Building Bonus pe care l-ați primit pentru respectivele produse.

Dacă cineva din grupul dvs. returnează produse în aceeași lună în care au fost achiziționate, volumul dvs. din vânzările grupului va fi redus cu valoarea volumului de vânzări returnat.

În cazul în care returnarea unui produs achiziționat într-o lună anterioară reduce volumul dvs. din vânzările grupului sub un prag de bonus pe care l-ați atins în luna respectivă, compania va debita volumul corespunzător din vânzările grupului în luna următoare returnării produsului.

EXEMPLU: Dacă ați realizat un volum din vânzările grupului de 3.300 de puncte în ianuarie și ați primit un Building Bonus de 10%, dar un volum de vânzări de 600 din vânzările de produse din ianuarie a fost returnat în martie, veți avea un sold negativ al volumului din vânzările grupului de 300 la începutul lunii aprilie și nu vă veți califica pentru a câștiga Building Bonus de 5% în aprilie, cu excepția cazului în care veți realiza un volum din vânzările grupului de 2.300 în aprilie pentru a compensa soldul negativ de 300 și pentru a atinge nivelul de bonus cu un volum din vânzările grupului de 2.000.

D. Leading Bonus

Când cineva care a făcut parte din echipa dvs. la momentul achiziției returnează produse, compania va recupera orice Leading Bonus pe care l-ați primit pentru respectivele produse.

ANEXA C RESTART

Restart este un proces care oferă foștilor Gold Partners sau celor de nivel superior oportunitatea de a-și revendica rețeaua de vânzări (ca și cum nu și-ar fi pierdut statutul de Brand Representative). Următoarele secțiuni oferă informații suplimentare cu privire la utilizarea, beneficiile și condițiile pentru Restart.

1. MODUL DE UTILIZARE RESTART

Dacă ați fost Gold Partner sau un nivel superior și v-ați pierdut statutul de Brand Representative și doriți să începeți procesul Restart, trebuie:

- i. **Să trimiteți o nouă scrisoare de intenție care să indice intenția dumneavoastră de a vă califica din nou ca Brand Representative ; și**
- ii. **Să finalizați din nou procesul de calificare ca Brand Representative. Acest nou proces de calificare ca Brand Representative trebuie finalizat în termen de trei luni consecutive de la data la care a intrat în vigoare pierderea statutului dvs. de Brand Representative.**

În situația în care nu veți finaliza Restart în această perioadă de trei luni, veți pierde definitiv șansa de a vă recupera rețeaua de vânzări.

EXEMPLU: Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative începând cu 1 martie, aveți timp până în a patra săptămână a lunii mai să finalizați calificarea ca Brand Representative pentru a deveni Brand Representative începând cu 1 iunie, pentru a vă recupera rețeaua de vânzări.

2. BENEFICIILE RESTART

Atunci când finalizați Restart în intervalul de timp impus, veți:

- **Deveni din nou Brand Representative;**
- **Deveni eligibil pentru Building Bonus și Leading Bonus;**
- **Recâștiga rețeaua de vânzări (ca și cum nu v-ați fi pierdut statutul de Brand Representative); și**
- **Primi 1.000 de puncte Flex în prima lună și 500 în a doua lună după terminarea procesului Restart.**

3. PIERDEREA STATUTULUI PENTRU A DOUA OARĂ

Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative pentru a doua oară, nu veți fi eligibili pentru Restart și vă veți pierde definitiv rețeaua de vânzări (aceasta se transferă la o generație superioară la Brand Representative direct superior). Cu toate acestea, chiar și dacă Restart nu mai este disponibil, puteți începe din nou procesul de calificare ca Brand Representative în orice moment și să construiți o nouă rețea de vânzări. Dacă deveniți un nou Gold Partner sau treceți la un nivel superior, veți fi din nou eligibil pentru a utiliza Restart și a vă recupera noua rețea de vânzări.

ANEXA D

POZIȚIILE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND ȘI PRESIDENTIAL DIRECTOR

Pe măsură ce vă construiți și vă conduceți echipa, aveți posibilitatea de a deveni Blue Diamond Director sau Presidential Director. Următorul grafic vă arată cum:

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE OBTINEȚI	
Mențineți statutul de Brand Representative, atingeți un volum din vânzările grupului de 3.000 în fiecare lună și dezvoltați Leadership Team	5% Leading Bonus Plătit lunar din Valoarea de Vânzări Comisionabilă	
LEADERSHIP TEAMS	TITLU	GENERAȚII PLĂTITE
6 Inclusiv 1 cu ≥ 10.000 LTSV + 1 cu ≥ 20.000 LTSV + 1 cu ≥ 30.000 LTSV	Blue Diamond Director	5% din G1-G6 Deblocați BBP
6 Inclusiv 1 cu ≥ 10.000 LTSV + 1 cu ≥ 20.000 LTSV + 1 cu ≥ 30.000 LTSV + 1 cu ≥ 40.000 LTSV	Presidential Director	5% din G1-G6 Deblocați Presidential Director BBP

În prima lună în care sunteți plătit în calitate de Blue Diamond Director, veți primi o poziție Business Builder (BBP) pentru G1, iar în prima lună în care sunteți plătit în calitate de Presidential Director, veți primi o poziție Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP) pentru G1 din BBP (G2 din contul dvs. inițial de Brand Affiliate). În orice lună în care sunteți calificat pentru a fi plătit ca Blue Diamond Director, BBP va ocupa o generație în rețeaua de vânzări. În orice lună în care sunteți calificat pentru a fi plătit ca Presidential Director, BBP și Presidential Director BBP vor ocupa fiecare câte o generație (G1 și, respectiv, G2) în rețeaua de vânzări.

A. Creat automat

BBP și Presidential Director BBP sunt create automat în timpul procesului de calculare a bonusului pentru luna în care îndepliniți cerințele de eligibilitate de mai sus. Vă puteți păstra pozițiile BBP și Presidential Director BBP care v-au fost acordate cu excepția situației în care vă pierdeți statutul de Brand Representative și nu finalizați procesul Restart.

1. RELAȚIA DINTRE BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP ȘI CONTUL ÎNIȚIAL DE BRAND AFFILIATE

În sensul Acordului dumneavoastră Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP sunt tratate ca făcând parte din Contul dumneavoastră Brand Affiliate și nu pot fi vândute sau transferate separat.

A. Leadership Teams

BBP și Presidential Director BBP nu vor fi considerate Leadership Teams pentru contul dvs. de Brand Affiliate. Brand Representatives G1 din cadrul BBP și Presidential Director BBP funcționează ca Leadership Teams și pot fi comprimați pentru a îndeplini cerințele titlului, astfel cum se subliniază mai jos.

În scopul determinării volumului de vânzări al Leadership Team pentru dvs. și următorii Brand Representatives superiori într-o lună, BBP și Presidential Director BBP rămân incluse în G1 și, respectiv, G2 (cu excepția cazului în care v-ați pierdut statutul de Brand Representative).

Vânzările afiliaților înregistrați personal

Volumul de vânzări către clienții direcți eligibil din contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP vor fi însumate pentru a determina procentajele pentru Selling Bonus și Affiliate Referring Bonus.

Volumul de vânzări către clienții direcți de la Brand Affiliates înregistrați personal și recomandați de contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP vor fi însumate, iar prețul net de vânzare corespunzător va fi plătit la procentul calificat pentru Affiliate Referring Bonus, determinat de suma volumului de vânzări către clienții direcți.

Achizițiile efectuate de clienții direcți ai BBP și Presidential Director BBP nu vor fi luate în considerare ca vânzări ale afiliaților înregistrați personal în contul dvs. inițial de Brand Affiliate.

Achizițiile efectuate de clienții direcți din contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP vor fi luate în considerare ca vânzări ale afiliaților înregistrați personal pentru Brand Affiliate care v-a recomandat.

B. Volumul din vânzările grupului

Dvs., BBP și Presidential Director BBP dvs. vor avea fiecare propriile grupuri. Pentru a menține statutul de Brand Representative și pentru a stabili eligibilitatea pentru Building Bonus și Leading Bonus, volumul vânzărilor din grupul dvs. provenind din contul inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP vor fi cumulate.

C. Bonusurile pentru BBP și Presidential Director BBP bazate pe titlul contului dvs. inițial de Brand Affiliate și statutul de Brand Representative

Pentru o lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate este calificat pentru a fi plătit ca Blue Diamond Director sau Presidential Director, bonusurile pentru BBP vor fi calculate ca și cum ar fi pentru un Blue Diamond Director. Pentru orice lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate nu îndeplinește toate cerințele pentru a fi plătit ca Blue Diamond Director, BBP va fi cumulat cu contul dvs. inițial de Brand Affiliate și orice rețea de vânzări BBP va avansa cu o generație în rețeaua dvs. de vânzări și în rețelele de vânzări ale Brand Representatives superiori pentru luna respectivă.

Presidential Director BBP

Pentru o lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate îndeplinește toate cerințele pentru a se califica la plată ca Presidential Director, bonusurile pentru Presidential Director BBP vor fi calculate ca și cum ar fi pentru un Blue Diamond Director. Pentru orice lună în care contul dvs. de Brand Affiliate nu îndeplinește toate cerințele pentru a fi plătit ca Presidential Director, dar se califică pentru a fi plătit ca Blue Diamond Director, Presidential Director BBP va fi cumulat cu BBP și orice rețea de vânzări din Presidential Director BBP va urca cu o generație în rețeaua dvs. de vânzări și în rețelele de vânzări ale Brand Representatives superiori pentru luna respectivă.

Pentru orice lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate nu se califică pentru a fi plătit ca Blue Diamond Director, BBP și Presidential Director BBP vor fi cumulate cu contul dvs. inițial de Brand Affiliate și orice rețea de vânzări a BBP va avansa cu o generație, iar Presidential Director BBP va avansa cu două generații în rețeaua dvs. de vânzări și în rețelele de vânzări ale Brand Representatives superiori.

Următorul exemplu ilustrează modul în care este calculat Leading Bonus pentru contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP. Presupunem că, împreună, contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP au cel puțin 3.000 de puncte din volumul din vânzările grupului și sunteți eligibil pentru a câștiga un Leading Bonus de 5%.

Blue Diamond Director

Contul dvs. inițial de Brand Affiliate și BBP pot câștiga fiecare 5% pentru respectivele G1 până la G6. Acest lucru înseamnă că puteți câștiga efectiv 10% pentru G1-G5 din BBP.

Presidential Director

Contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP pot câștiga fiecare 5% pentru respectivele G1 până la G6. Acest lucru înseamnă că puteți câștiga efectiv 10% pentru G1 până la G5 din BBP și pentru G5 din Presidential Director BBP și 15% pentru G1 până la G4 din Presidential Director BBP.

D. Transferul între contul inițial Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP

i. Leadership Teams nu pot fi mutate din contul dvs. inițial de Brand Affiliate într-un BBP sau Presidential Director BBP, cu excepția cazurilor prevăzute mai jos.

ii. Transfer automat realizat de companie:

a. Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate

Pentru a fi plătit ca Presidential Director pentru o anumită perioadă de comision, trebuie să mențineți cel puțin șase Leadership Teams, inclusiv una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 10.000 de puncte, una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 20.000 de puncte, una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 30.000 de puncte și una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 40.000 de puncte.

- **Numărul minim de șase Leadership Teams trebuie să fie direct subordonat contului dvs. inițial de Brand Affiliate.**
- **Trei dintre cele patru Volume de Vânzări Leadership Team de 10.000+, 20.000+, 30.000+ și 40.000+ ale Leadership Teams trebuie să fie direct subordonate contului dvs. inițial de Brand Affiliate. A patra poate fi fie în subordinea contul dvs. inițial de Brand Affiliate, fie în subordinea BBP.**

b. Transferul către contul dvs. inițial de Brand Affiliate

Dacă aveți mai puțin de șase Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate, atunci compania va transfera automat Leadership Teams din BBP și Presidential Director BBP în contul dvs. inițial de Brand Affiliate până când vor exista cel puțin șase Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate. Această mutare a Leadership Teams din BBP sau Presidential Director BBP în contul dvs. inițial de Brand Affiliate va intra în vigoare până când numărul necesar de Leadership Teams va fi atins, conform prevederilor de mai jos.

În cazul în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate nu se califică pentru a fi plătit ca Blue Diamond Director (adică să aveți șase Leadership Teams, inclusiv o Leadership Team cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 10.000 de puncte, una cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 20.000 de puncte și una cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 30.000 de puncte), atunci Leadership Teams care se află în BBP și Presidential Director BBP vor fi evaluate, iar Leadership Team(s) cu cel mai mic Volum de Vânzări Leadership Team necesar pentru a acoperi deficitul Leadership Teams din contul dvs. inițial de Brand Affiliate vor fi mutate în contul dvs. inițial de Brand Affiliate pentru perioada de comision evaluată.

În plus, dacă vă lipsește una dintre cele patru Leadership Teams cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 10.000 de puncte, peste 20.000 de puncte, peste 30.000 de puncte și peste 40.000 de puncte între contul dvs. inițial de Brand Affiliate și BBP, atunci orice Leadership Team din Presidential Director BBP va fi evaluată, iar Leadership Team cu cel mai mic Volum de Vânzări Leadership Team necesar pentru a acoperi deficitul Leadership Teams din contul dvs. inițial de Brand Affiliate sau BBP va fi mutată în BBP pentru perioada de comision evaluată.

c. Transferul înapoi la BBP sau Presidential Director BBP

În cazul în care o Leadership Team din BBP sau Presidential Director BBP a fost mutată automat din BBP sau Presidential Director BBP din cauza faptului că aveți mai puțin de șase Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate, puteți solicita mutarea acestor Leadership Teams înapoi în BBP sau Presidential Director BBP după înlocuirea Leadership Teams necesare în contul dvs. inițial de Brand Affiliate.

Solicitarea dvs. trebuie făcută în scris către Managerul Clienți în termen de șase luni de la luna în care a avut loc mutarea automată.

EXEMPLU: În situația în care o Leadership Team din BBP sau Presidential Director BBP a fost mutată automat în contul dvs. inițial de Brand Affiliate la începutul lunii februarie pe baza performanțelor dvs. în vânzări din luna ianuarie, atunci perioada de șase luni rulează din februarie până în iulie. În luna august (pe baza performanțelor în vânzări din luna iulie), dacă (1) nu ați înlocuit Leadership Team(s) necesare în contul dvs. inițial de Brand Affiliate și (2) nu ați solicitat ca Leadership Team(s) să fie mutate înapoi în BBP sau Presidential Director BBP, atunci Leadership Team va rămâne permanent în contul dvs. inițial de Brand Affiliate.

Pentru conturile Blue Diamond și Presidential Director existente de la lansarea prezentului plan, pentru a permite o tranziție lină, Nu Skin își rezervă dreptul de a renunța la aceste cerințe BBP și Presidential BBP pentru o perioadă de timp corespunzătoare.