

# VELOCITY

BY NUSKIN®

## PLÁN PRODEJNÍ VÝKONNOSTI

# OBSAH

## 1. PŘEHLED PROGRAMU VELOCITY

- 1.1 ÚVOD
- 1.2 ÚČAST V PROGRAMU VELOCITY
- 1.3 ZÁKAZNÍCI, KTERÍ SE NEÚČASTNÍ
- 1.4 BONUSY

## 2. BONUSY PROGRAMU VELOCITY

- 2.1 BONUS ZA SDÍLENÍ A BONUS Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE
- 2.2 BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST)
- 2.3 LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) (MĚSÍČNÍ)

## 3. STATUS BRAND REPRESENTATIVA

- 3.1 KVALIFIKACE NA BRAND REPRESENTIVA
- 3.2 STATUS BRAND REPRESENTIVA
- 3.3 FLEX BLOCKY
- 3.4 ZAČÍT ZNOVU

## 4. DALŠÍ PODMÍNKY

- 4.1 BONUSY
- 4.2 UKONČENÍ ÚČTŮ BRAND AFFILIATE
- 4.3 DALŠÍ MATERIÁLY A PŘEKLADY
- 4.4 VÝJIMKY
- 4.5 TERMINOLOGIE
- 4.6 PRÁVO NA ZMĚNU
- 4.7 DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ

## SLOVNÍK

DODATEK A – DALŠÍ PODROBNOSTI TÝKAJÍCÍ SE KVALIFIKACE

DODATEK B – ÚPRAVY A ODEBÍRÁNÍ BONUSŮ

DODATEK C – ZAČÍT ZNOVU

DODATEK D – ŘEDITEL ROZVOJE

# 1. PŘEHLED PROGRAMU VELOCITY

## 1.1 ÚVOD

Program Velocity od značky Nu Skin® („Velocity“) je připraven tak, aby vás odměňoval za:

**Sdílení** našich Produktů, když novým zákazníkům představíte značku Nu Skin;

**Budování** a poskytování Služeb své skupině spotřebitelů; a

**Vedení** ostatních Brand Representativů, zatímco budují své vlastní Skupiny spotřebitelů a poskytují jim služby.

Tento Plán prodejní výkonnosti (dále jen „Plán“) stanovuje podmínky kompenzace za prodej, kterou můžete získat prostřednictvím programu Velocity. Doporučujeme vám, abyste si tento Plán pečlivě přečetli a bližší definici výrazů s velkými písmeny vyhledali ve Slovníku.

## 1.2 ÚČAST V PROGRAMU VELOCITY

V rámci programu Velocity existuje pět úrovní účasti:

**Brand Affiliates** mohou (1) nakupovat Produkty za Cenu pro členy pro osobní spotřebu nebo další prodej a (2) registrovat Registrované zákazníky, kteří nakupují Produkty přímo od společnosti Nu Skin.

**Kvalifikační Brand Representatives** jsou Brand Affiliates, kteří se rozhodli kvalifikovat se jako Brand Representative a právě budují Skupinu spotřebitelů a snaží se splnit požadavky Kvalifikace, aby se mohli stát Brand Representativy.

**Brand Representatives** jsou Brand Affiliates, kteří úspěšně splnili podmínky Kvalifikace a neztratili svůj status Brand Representativů.

**Brand Partneři** jsou Brand Representatives, kteří dále budovali svou pozici a vedou jednoho nebo více dalších Brand Representativů.

**Brand Directoři** jsou Brand Representatives, kteří dále budovali svou pozici a vedou jednoho nebo více dalších Brand Representativů a jeden nebo více Leadership Teamů.

Svou Kvalifikaci na Brand Representativa můžete zahájit ve chvíli, kdy se připojíte ke značce Nu Skin jako Brand Affiliate, nebo kdykoli poté.

## 1.3 ZÁKAZNÍCI, KTEŘÍ SE NEÚČASTNÍ

Existují tři typy zákazníků, kteří si mohou zakoupit Produkty, ale neúčastní se programu Velocity:

**Neregistrovaní zákazníci** nakupují Produkty přímo od Brand Affiliate za cenu nabízenou Brand Affiliate (pro Francii a Itálii, viz poznámka 1 na str. 18). Neregistrovaní zákazníci se neúčastní programu Velocity a nemohou prodávat Produkty dále ani registrovat další Registrované zákazníky.

**Maloobchodní zákazníci** se registrují u značky Nu Skin jako Maloobchodní zákazníci, aby mohli nakupovat Produkty přímo od společnosti Nu Skin za zveřejněnou maloobchodní cenu, na kterou se mohou vztahovat slevy nabízené či umožněné společností Nu Skin. Maloobchodní zákazníci se neúčastní programu Velocity a nemohou prodávat Produkty dále ani registrovat další Registrované zákazníky.

**Členové** se registrují u značky Nu Skin jako Členové, aby mohli nakupovat Produkty od společnosti Nu Skin za Cenu pro členy. Členové se neúčastní programu Velocity a nemohou prodávat Produkty dále ani registrovat další Registrované zákazníky.

## 1.4 BONUSY

Podle úrovně své účasti můžete získat následující Bonusy:

	Osoby Brand Affiliate	Kvalifikující se Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners a Directors
<b>Sharing Bonus</b> (Bonus za sdílení) a <b>Retailing Bonus</b> (Bonus z maloobchodního prodeje)	✓	✓	✓	✓
<b>Building Bonus</b> (Bonus za růst)			✓	✓
<b>Leading Bonus</b> (Bonus za vedení)				✓

## 2. BONUSY PROGRAMU VELOCITY

### 2.1 BONUS ZA SDÍLENÍ A BONUS Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE

#### A. Popis Bonusu za sdílení

Sharing Bonus (Bonus za sdílení) vás kompenzuje za nákupy Produktů vašimi Osobně registrovanými zákazníky a za předpokladu splnění požadavku na objem Bonusu za sdílení\*, za nákupy Produktů vašimi Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate a vaše vlastní nákupy Produktů, pokud jste Brand Representative.

#### B. Výpočet Bonusu za sdílení

Sharing Bonus (Bonus za sdílení) je částka určená pro jednotlivé Produkty. Informace o výši Bonusu za sdílení a cenách a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení se na stránky určené pro váš trh.

#### **DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – BONUS ZA SDÍLENÍ: BONUS ZA SDÍLENÍ VÁM NEBUDE VYPLACEN V NÁSLEDUJÍCÍCH PŘÍPADECH:**

- Nákupy Brand Representativů.
- Vaše vlastní nákupy Produktů, včetně nákupů za účelem dalšího prodeje neregistrovaným zákazníkům (pro Francii a Itálii, viz poznámka 1 na str. 18), pokud nejste Brand Representative splňující požadavek na objem Sharing Bonusu ( bonusu za sdílení).
- Nákupy vámi Registrovanými zákazníky, kteří nejsou vašimi Osobně registrovanými zákazníky nebo Osobně registrovanými Brand Affiliate (tj. Registrovaný zákazník, který se stal vaším Registrovaným zákazníkem z důvodu nečinnosti Brand Affiliate, který je zaregistroval).
- Nákupy Produktů Osobně registrovanými Brand Affiliate, pokud nesplňujete požadavek na objem Bonusu za sdílení\*.

**DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – SLEVY:** Ceny Produktů a Bonusy za sdílení podléhají promo slevám a mohou být o stejné procento sníženy, pokud není na trhu uvedeno jinak.

#### **DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – POŽADAVEK NA OBJEM BONUSU ZA SDÍLENÍ\*:**

Abyste mohli získat a obdržet Sharing Bonus (Bonus za sdílení) za nákupy Produktů realizované vašimi Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate (a za vaše osobní nákupy Produktů, pokud jste Brand Representative), musíte v aktuálním měsíci získat 50 či více bodů Objemu prodeje Osobně registrovaných zákazníků.

#### C. Popis Bonusu z maloobchodního prodeje

Bonus z maloobchodního prodeje vás kompenzuje za nákupy Produktů vašimi Maloobchodními zákazníky.

#### D. Výpočet Bonusu z maloobchodního prodeje

Rozdíl mezi (1) maloobchodní cenou zaplacenou vaším Maloobchodním zákazníkem po jakýchkoli slevách (s výjimkou nákladů na přepravu a daní) při nákupu Produktů přímo od společnosti Nu Skin a (2) Cenou pro členy.

- Bonus z maloobchodního prodeje získáváte za nákupy všech svých Maloobchodních zákazníků, bez ohledu na to, zda se jedná o vámi Osobně registrované zákazníky.

#### E. Vyplácení

Sharing Bonus (Bonus za sdílení) a Bonus z maloobchodního prodeje se obecně zaznamenávají na vašem

účtu Velocity (najdete jej ve svém nástroji „Bodové hodnoty“) do jednoho pracovního dne ode dne nákupu Produktu.

Sharing Bonus (Bonus za sdílení) za nákupy Produktů vašimi Osobně registrovanými zákazníky a Bonus z maloobchodního prodeje budou získávány denně a vypláceny týdně, ledaže byste se výslovně přihlásili k měsíčnímu vyplácení Sharing Bonusu za nákupy produktů vašimi osobně registrovanými zákazníky a bonusu z maloobchodního prodeje. V takovém případě by byly bonusy vypláceny jednou za měsíc. Chcete-li se odhlásit z vyplácení bonusu jednou týdně a být vypláceni pouze jednou za měsíc, přihlaste se v části Bodové hodnoty a upravte své preference na kartě Provize.

Sharing Bonus (Bonus za sdílení) za nákupy Produktů vašimi Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate (a za vaše osobní nákupy Produktů, pokud jste Brand Representative) bude získáván a vyplácen každý měsíc, pokud a pouze pokud bude za aktuální měsíc splněn požadavek na objem Bonusu za sdílení.\*\*

## F. Nárok na účast

Abyste mohli získat a obdržet Sharing Bonus (Bonus za sdílení) a Bonus z maloobchodního prodeje, musíte být Brand Affiliate.

Abyste měli nárok na získání a obdržení Bonusu za sdílení za nákupy Produktů realizované v daném měsíci Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate (a za vaše osobní nákupy Produktů, pokud jste Brand Representative), budete muset v daném měsíci získat minimálně 50 bodů Objemu prodeje Osobně registrovaných zákazníků. Společnost Nu Skin uvolní a vyplatí takový nevyplacený Sharing Bonus (Bonus za sdílení) na konci aktuálního měsíce pouze v případě, že byl požadavek na objem Bonusu za sdílení v daném aktuálním měsíci splněn.\*

## 2.2 BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST)

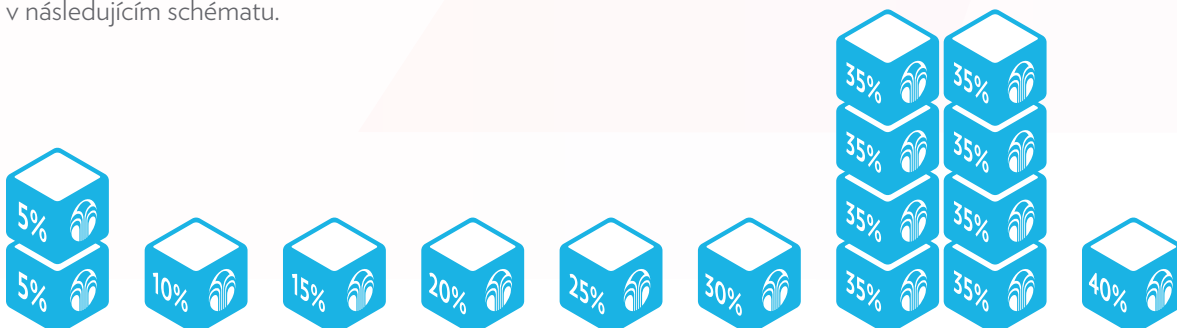
### A. Popis

Jako Brand Representative můžete kromě Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) a Bonusu z maloobchodního prodeje získat i Building Bonus (Bonus za růst). Tento Building Bonus (Bonus za růst) vám poskytuje kompenzaci za budování vaší Skupiny spotřebitelů, poskytování služeb zákaznického servisu a pomoc Brand Affiliates a Kvalifikujícím Brand Representatives při propagaci Produktů jejich zákazníkům.

**BUILDING BLOCKY:** Building Block je 500 bodů Objemu prodeje z vaší Skupiny spotřebitelů. Procentní podíl k výpočtu vašeho Building Bonusu (Bonusu za růst) se bude odvíjet od počtu Building Blocků, které dokončíte. Počet Building blocků se po každém měsíci vynuluje, takže za prvních 500 bodů Objemu prodeje v novém měsíci získáte první Building Block pro daný měsíc. Máte-li na konci měsíce neúplný Building Block, nebude do následujícího měsíce přesunut.

### B. Výpočet Building Bonusu (Bonusu za růst)

Building Bonus (Bonus za růst) je procentní podíl z Hodnoty objemu prodeje (CSV), která se pohybuje od 5 % na vašem prvním Building Blocku a jde až do výše 40 % na 16. Blocku a dále, jak je znázorněno v následujícím schématu.



\*Pro Francii: Viz poznámka 1 na straně 18.

Building Bonus (Bonus za růst) za každý Building Block vypočítáte vynásobením:

- i. celkové Hodnoty objemu prodeje (CSV) i daného Blocku
- ii. procentním podílem konkrétního Building Bonusu (Bonusu za růst) za daný Building Block.

### **DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – PROCENTNÍ PODÍL BUILDING BONUSU**

**(BONUSU ZA RŮST):** Procentní podíl Building Bonus (Bonusu za růst) pro konkrétní Building Block je omezen na konkrétní Building Block a nepoužívá se na předchozí Building Blocky. V jednom měsíci například za první dva Building Blocky získáte 5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) a 10 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) za svůj třetí Building Block (ale nezískáváte 10 % z prvních dvou Building Blocků).

**PŘÍKLAD:** Za předpokladu, že by Hodnota objemu prodeje (CSV) pro každý Building Block byla 500 USD, pak by Building Bonus (Bonus za růst) pro první Building Block byl 25 USD a Bonus pro 8. Building Block by byl 175 USD.

Pokud jsou pro udržení vašeho statusu Brand Representativů používány Flex Blocky, budete mít nárok pouze na Building Bonus (Bonus za růst) na jakýchkoli dokončených Building Blocích a na Flex Blocích vám nebude vyplácen žádný Bonus. Viz Část 3.3.

### **C. Vyplácení**

Váš Building Bonus (Bonus za růst) bude obecně zaznamenáván do vašeho účtu Velocity do jednoho pracovního dne po konci týdenního období a bude vyplácen jednou týdně, ledaže byste se výslovně přihlásili k měsíčnímu vyplácení Building Bonusu. V takovém případě by byl bonus získáván týdně a vyplácen jednou za měsíc. Chcete-li se odhlásit z vyplácení bonusu jednou týdně a být vypláceni pouze jednou za měsíc, přihlaste se v části Bodové hodnoty a upravte své preference na kartě Provize.

### **D. Nárok na účast**

Abyste mohli získávat Building Bonusy (Bonusy za růst), musíte být Brand Representativem. Pokud ztratíte status Brand Representativa, nebudete mít na Building Bonus (Bonus za růst) od následujícího měsíce nárok. Viz Část 3.2, kde najdete více informací.

**DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – NEÚPLNÉ BUILDING BLOCKY:** Pokud jste ke konci měsíce dokončili 4 nebo více Blocků, bude vám vyplácen Bonus z Hodnoty objemu prodeje (CSV) nedokončeného Blocku pomocí stejného procentního podílu Bonusu, který platil pro poslední dokončený Block.

**PŘÍKLAD:** Pokud jste v daném měsíci dokončili 6 blocků a část 7. blocku, bude vám za váš 7. Building Block vyplácen 25% Building Bonus (Bonus za růst) z Hodnoty objemu prodeje (CSV).

## 2.3 LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) (MĚSÍČNÍ)

### A. Popis

Ve chvíli, kdy se stanete Brand Partnerem nebo Brand Directorem, budete kromě Sharing Bonuses (Bonusů za sdílení), Bonusů z maloobchodního prodeje a Building Bonusů (Bonusů za růst) získávat také Leading Bonus (Bonus za vedení) za rozvoj a vedení ostatních Brand Representativů. To zahrnuje pomoc vašim Brand Affiliates, aby se stali Brand Representatives, a motivaci, řízení a školení Brand Representativů, které vedete přímo ve vašem týmu (dále jen Brand Representatives Generace 1). Jak se vaši Brand Representatives Generace 1 budou postupem času rozvíjet a stávat se Brand Partnery a Brand Directory, vaše role se bude rozvíjet. Kromě rozvoje dalších Brand Representatives povedete Tým, který bude zahrnovat Brand Representatives jiných Generací (např. G2, G3 atd.), protože budou vyvíjet své vlastní Skupiny spotřebitelů a zvyšovat prodeje Produktů. Leading Bonus (Bonus za vedení) je určen k maximalizaci vám vypláceného Bonusu na základě měnícího se složení vašeho Týmu a vašeho vývoje a zaměření na lídrovství (leadership).

**TÝM:** Váš Tým se skládá ze všech Generací, u kterých máte nárok na vyplacení Leading Bonusu (Bonusu za vedení). Váš Odznakový titul určuje počet Generací Brand Representativů a jejich Skupin spotřebitelů ve vašem Týmu, jak je vidět v tabulce určování Odznakových titulů programu Velocity. Váš tým nezahrnuje vaši Skupinu spotřebitelů.

Váš Odznakový titul a váš Tým se odvíjejí od vašeho výkonu. Když prokážete schopnost rozvíjet Brand Representativy, pomáhat jim budovat jejich vlastní Skupiny spotřebitelů a zvyšovat pomocí jejich Týmů tržby, váš Tým se bude rozrůstat a bude zahrnovat více Generací Brand Representativů.

**BRAND REPRESENTATIVOVÉ GENERACE 1:** Každý Brand Representative, který je pod vaším přímým vedením a který je první Brand Representative pod vámi ve vašem Týmu, je váš Brand Representative Generace 1.

**OBJEM PRODEJE LEADERSHIP TEAMU:** Objem prodeje Leadership Teamu je součet skupinového objemu prodeje spotřebitelů na G1–G6 pro daného Brand Representative Generace 1.



Váš Odznakový titul a počet Generací Brand Representativů ve vašem Týmu se odvíjí od vašeho počtu Brand Representativů Generace 1 a Leadership Teamů, jak je nastíněno v následující tabulce určení Odznakových titulů programu Velocity:

URČENÍ ODZNAKOVÝCH TITULŮ VELOCITY					
ODZNAKOVÝ TITUL		POŽADOVANÝ POČET BRAND REPRESENTATIVŮ GENERACE 1	POŽADAVKY NA OBJEM PRODEJE LEADERSHIP TEAMU	POČET GENERACÍ NA VAŠEM TÝMU	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	NEUPLATNĚNO	NEUPLATNĚNO	
	BRAND PARTNERI	GOLD PARTNER	1	NEUPLATNĚNO	1
		LAPIS PARTNER	2	NEUPLATNĚNO	2
		RUBY PARTNER	4	NEUPLATNĚNO	3*
	BRAND DIRECTOŘI	EMERALD DIRECTOR	4	1 S ≥ 10 000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 S ≥ 10 000 1 S ≥ 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 S ≥ 10 000 1 S ≥ 20 000 1 S ≥ 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 S ≥ 10 000 1 S ≥ 20 000 1 S ≥ 30 000 1 S ≥ 40 000	6*

\* Chcete-li být způsobilí k získávání odměn na Generacích 3 až 6, nesmíte být zapojeni do rozvoje podnikání pro jinou společnost s přímým prodejem.

\*\* Blue Diamond Directori a Presidential Directori se kvalifikují na pozici Ředitel rozvoje a pozici Presidential Director Ředitel rozvoje v tomto pořadí. Požadavky vašeho Leadership Teamu mohou být uspokojeny jen Leadership Teamy na vaší pozici Ředitele rozvoje a pozici Presidential Director Ředitel rozvoje. Více podrobností najdete v Dodatku D. Podrobnosti týkající se požadavků na uznání a výlet, které se mohou lišit od požadavků tohoto Plánu, vám sdělí místní zastoupení.

## B. Výpočet Leading Bonusu (Bonusu za vedení)

Pro motivaci Brand Partnerů a Brand Directorů, aby i nadále budovali a udržovali prodeje Produktů v rámci svých vlastních Skupin spotřebitelů, je způsob výpočtu Leading Bonusu (Bonusu za vedení) založen na počtu Building Blocků, které v průběhu měsíce dokončíte ve své vlastní Skupině spotřebitelů.

- i. Dokončení šesti nebo více Building Blocků: Po dokončení šesti nebo více Building Blocků ve vaší Skupině spotřebitelů v jednom měsíci vám bude vyplacena vyšší částka z následujících dvou výpočtů Leading Bonusu (Bonusu za vedení):
  - Vytvoření Brand Representativa Generace 1  
10 % Hodnoty objemu prodeje (CSV) z nákupu Produktů Skupinami spotřebitelů od všech vašich Brand Representativů Generace 1.
  - Vedení Týmu  
5 % Hodnoty objemu prodeje (CSV) z nákupů Produktů Skupinami spotřebitelů od všech vašich Brand Representativů ve vašem Týmu.
- ii. Dokončení čtyř nebo pěti Building Blocků: Pokud v jednom měsíci dokončíte jen čtyři nebo pět Building Blocků, bude vám vyplaceno 2,5 % Hodnoty objemu prodeje (CSV) z nákupu Produktů Skupinami spotřebitelů od všech vašich Brand Representativů ve vašem Týmu.

LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ)	
<i>eam</i>	POKUD DOKONČÍTE
<b>10 % LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) ZA HODNOTU OBJEMU PRODEJE (CSV) VAŠÍ GENERACE 1</b>	 6+ BLOCKŮ
<b>5% LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) ZA HODNOTU OBJEMU PRODEJE (CSV) VAŠEHO TÝMU</b>	
<b>2,5% LEADING BONUS (BONUS ZA VEDENÍ) ZA HODNOTU OBJEMU PRODEJE (CSV) VAŠEHO TÝMU.</b>	 4-5 BLOCKŮ

### C. Vypláceno měsíčně

Ke konci každého měsíce vám vypočítáme Leading Bonus (Bonus za vedení). Leading Bonus (Bonus za vedení) je zpravidla zaznamenán ve vašem Účtu Velocity do jednoho pracovního dne po výpočtu měsíčního bonusu a je automaticky převeden finanční instituci dle vašeho výběru.

### D. Nárok na účast

Abyste měli nárok na Leading Bonus (Bonus za vedení):

- i. musíte být Brand Representativem,
- ii. musíte mít minimálně jednoho Brand Representativa Generace 1 a
- iii. musíte dokončit čtyři Building Blocky ze své Skupiny spotřebitelů.

V měsíci, ve kterém jsme váš status Brand Representativa pozdrželi nebo ve kterém jste status Brand Representativa ztratili, nebudete mít na Leading Bonus (Bonus za vedení) nárok. Viz Část 3.2, kde najdete více informací.

## 3. STATUS BRAND REPRESENTATIVA

### 3.1 KVALIFIKACE NA BRAND REPRESENTATIVA

#### A. Rozhodnutí kvalifikovat se na Brand Representativa

Jako Brand Affiliate se můžete rozhodnout kvalifikovat se jako Brand Representative odesláním Dopisu o záměru (LOI) společnosti Nu Skin. Formulář Dopisu o záměru (LOI) najdete po přihlášení se na webové stránky pro místní Brand Affiliates.

**POUZE pokud zašlete svůj dopis o záměru (LOI) nejpozději do půlnoci SEČ dne 31. prosince 2023:**

#### B. Kvalifikační období

Vaše Kvalifikační období začíná dne, kdy se rozhodnete kvalifikovat se na Brand Representativa. Kvalifikační období je až šest po sobě jdoucích měsíců, včetně měsíce, ve kterém jste se rozhodli. Pokud se například 25. prosince rozhodnete pro kvalifikaci na titul Brand Representative, vaše Kvalifikační období trvá od prosince do května. Kvalifikační období končí:

- i. v den, kdy se z vás stane Brand Representative na základě splnění Požadavků na kvalifikaci,
- ii. na konci měsíce, kdy se vám nepodaří dosáhnout Měsíčního minima pro kvalifikaci nebo
- iii. na konci šestého měsíce Kvalifikačního období, podle toho, co nastane dříve.

#### C. Požadavky na kvalifikaci a Měsíční minimum pro kvalifikaci

- i. Požadavky na Kvalifikaci: Během Kvalifikačního období dokončete 12 Building Blocků (z nichž 4 musí být Sharing Blocky).

Alternativně:

- Požadavky na Kvalifikaci můžete splnit dokončením 4 Sharing Blocků v kterémkoli kalendářním měsíci během Kvalifikačního období; nebo
- pokud jste zaslali svůj LOI po 31. říjnu 2023 a dne 31. prosince 2023 jste ještě v procesu nedokončené Kvalifikace, můžete splnit požadavky na Kvalifikaci, jak je uvedeno níže v částech BB a CC (tj. dokončením 8 Building Bloků, z toho 4 musí být Sharing Bloky, a to během 3 po sobě jdoucích kalendářních měsíců od odeslání vašeho LOI).

Jestliže nesplníte Kvalifikaci v rámci těchto alternativ, ještě pořád ji můžete splnit díky dokončení 12 Building Bloků (z toho 4 musí být Sharing Bloky) během 6 po sobě jdoucích kalendářních měsíců.

- ii. Měsíční minimum pro Kvalifikaci: Každý měsíc dokončit 2 Building Bloky, kromě měsíce, kdy Požadavky na kvalifikaci splníte.

Pokud jste například měli v průběhu prvních tří měsíců Kvalifikačního období celkem 11 Building Bloků (za předpokladu, že čtyři z nich jsou Sharing Bloky), kvalifikujete se jako Brand Representative čtvrtý měsíc po dokončení posledního Building Bloku, který je třeba dokončit ke splnění vašich Požadavků na kvalifikaci, i když jste v daném měsíci neměli dva Building Bloky.

**POUZE pokud zašlete svůj dopis o záměru (LOI) po 00:01 SEČ dne 1. ledna 2024:**

#### BB. Kvalifikační období

Vaše Kvalifikační období začíná dne, kdy se rozhodnete kvalifikovat se na Brand Representativa. Kvalifikační období jsou až tři po sobě jdoucí měsíce, včetně měsíce, ve kterém jste se rozhodli.

Pokud se jste rozhodli například 25. ledna, že se chcete kvalifikovat na Brand Representative, vaše Kvalifikační období bude od ledna do března. Kvalifikační období skončí:

- i. v den, kdy se z vás stane Brand Representative na základě splnění Požadavků na kvalifikaci,
- ii. na konci měsíce, kdy se vám nepodaří dosáhnout Měsíčního minima pro Kvalifikaci nebo
- iii. na konci třetího měsíce Kvalifikačního období, podle toho, co nastane dříve.

### CC. Požadavky na kvalifikaci a Měsíční minimum pro Kvalifikaci

- i. Požadavky na Kvalifikaci: Během Kvalifikačního období dokončete 8 Building Bloků (z nichž 4 musí být Sharing Bloky).

Alternativně můžete splnit požadavky na Kvalifikaci dokončením 4 Sharing Bloků v kterémkoli kalendářním měsíci během Kvalifikačního období. Jestliže nesplníte Kvalifikaci v rámci této alternativy, ještě pořád ji můžete splnit díky dokončení 8 Building Bloků (z toho 4 musí být Sharing Bloky) během tří po sobě jdoucích kalendářních měsíců.

- ii. Měsíční minimum pro kvalifikaci: Každý měsíc dokončit 2 Building Bloky, kromě měsíce, kdy Požadavky na kvalifikaci splníte.

Pokud jste například měli v průběhu prvních dvou měsíců Kvalifikačního období celkem sedm Building Bloků (za předpokladu, že čtyři z nich jsou Sharing Bloky), kvalifikujete se jako Brand Representative třetí měsíc po dokončení posledního Building Bloku, který je třeba dokončit ke splnění vašich Požadavků na kvalifikaci, i když jste v daném měsíci neměli dva Building Bloky.

**DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – VLIV NEÚPLNÝCH BUILDING BLOCKŮ BĚHEM KVALIFIKACE:** Objem prodeje z neúplného Building Blocku v daném měsíci se nezapočítává do Měsíčního minima pro kvalifikaci v následujícím měsíci. Objem prodeje z neúplných Building Blocků nebo Sharing Blocků v daném měsíci se však započítávají do Požadavků na kvalifikaci.

**SHARING BLOCKY:** Sharing Bloky jsou speciálním typem Building Bloků, které se vztahují jen na Požadavky na kvalifikaci. Sharing Bloky se skládají z 500 bodů Objemu prodeje z nákupu Produktů realizovaných vašimi Osobně registrovanými zákazníky a Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate ve vaší Skupině spotřebitelů (kromě Brand Representativů). Objem prodeje z vašich osobních nákupů Produktů se do Sharing Bloků nezahrnuje.“

### D. Splnění Požadavků na kvalifikaci

Až splníte Požadavky na kvalifikaci, budete povýšeni na Brand Representative první den následujícího týdenního období (8., 15. nebo 22. daného měsíce nebo 1. následujícího měsíce) a po tomto postupu můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) za všechny prodeje vaší Skupiny spotřebitelů. Pokud je někdo z vaší Skupiny spotřebitelů také v Kvalifikaci, stane se součástí vašeho Týmu, jen když: (1) dokončíte svůj první Kvalifikační měsíc ve stejném měsíci nebo dříve než v měsíci, ve kterém daná osoba splní své Požadavky na kvalifikaci, a (2) dokončíte Kvalifikaci během svého Kvalifikačního období. V opačném případě nebude v budoucnu součástí vašeho Týmu a vy nebudete získávat za její obchodní činnost žádnou kompenzaci. Viz Dodatek A, kde najdete více informací.

## E. Nesplnění Požadavků na kvalifikaci

Pokud nesplníte Měsíční minimum na kvalifikaci v každém měsíci Kvalifikačního období, Vaše kvalifikace bude ukončena s platností od následujícího měsíce. Pokud nesplníte Požadavky na kvalifikaci do konce Kvalifikačního období, vaše Kvalifikace bude ukončena s platností od následujícího měsíce. Pokud se budete chtít kvalifikovat jako Brand Representative, budete muset v každém případě podat nový Dopis o záměru (LOI) a znovu začít Kvalifikaci.

## 3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVA

### A. Udržení, podržení nebo ztráta statusu Brand Representative

Váš status Brand Representative bude udržen, podržen nebo ztracen na základě vašich měsíčních výsledků prodeje.

#### i. Udržení statusu Brand Representative – minimálně čtyři Building Blocky

Podmínky udržení a zachování statusu Brand Representative pro daný měsíc splníte, pokud v průběhu měsíce dokončíte alespoň čtyři Building Blocky.

#### ii. Podržení statusu Brand Representative – alespoň jeden Building Block a dostatečný počet Flex Blocků

Pokud (1) za měsíc dokončíte alespoň jeden Building Block a (2) máte k dispozici dostatek Flex Blocků (popsaných níže) k doplnění rozdílu v požadovaných Building Blocích (např. 2 Building Blocky plus 2 Flex Blocky), pak automaticky použijeme všechny dostupné Flex Blocky, abychom vám váš status Brand Representative pro daný měsíc podrželi.

#### iii. Ztráta statusu Brand Representative – žádné Building Blocky nebo nedostatečný počet Flex Blocků

Pokud (1) v daném měsíci nedokončíte žádné Building Blocky nebo (2) nemáte k dispozici dostatek Flex Blocků k doplnění chybějících Building Blocků požadovaných pro daný měsíc, ztratíte status Brand Representative a s platností od prvního dne následujícího měsíce se stanete Brand Affiliate.

**DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ:** Abyste měli nárok na (1) Leading Bonus (Bonus za vedení) a (2) Building Bonus (Bonus za růst) u neúplných Building Blocků v měsíci, musíte splnit podmínky Udržení dokončením 4 Building Blocků. Ztratíte-li svůj status Brand Representativa, ztratíte svou prodejní síť, čímž se Generace v prodejní síti vašich Brand Representativů v horní linii posune o stupeň nahoru. Jako Brand Affiliate budete dále poskytovat služby zákazníkům ve své Skupině spotřebitelů.

**PŘÍKLAD:** Pokud v červnu dokončíte jeden Building Block a nemáte k dispozici žádné Flex Blocky, pak za příslušný červencový objem prodeje (1) nebudete mít nárok na Leading Bonus (Bonus za vedení) a (2) nebudete mít nárok na Building Bonus (Bonus za růst) za neúplné Building Blocky. Kromě toho se od 1. července stanete Brand Affiliate. Budete mít však stále nárok na Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) (včetně Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) za své vlastní nákupy), Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního) prodeje a Building Bonus (Bonus za růst) (za jeden dokončený Building Block) za červnový prodej.

## **B. Udržení po povýšení na Brand Representativa**

Chcete-li si zachovat svůj status Brand Representativa, musíte začít splňovat podmínky Udržení v prvním úplném měsíci, který následuje po dokončení požadavků pro kvalifikaci. Viz Dodatek A, kde najdete více informací.

## **C. Vliv vašeho statusu Brand Representativa na vašeho Brand Representativa v horní linii**

Pokud splňujete podmínky Udržení nebo vám daný měsíc držíme status Brand Representativa, počítáte se jako Brand Representative Generace 1 v Týmu vašeho Brand Representativa na horní linii. Pokud svůj status Brand Representativa ztratíte, vrátíte se na úroveň Brand Affiliate a s platností od následujícího měsíce se nepočítáte jako Brand Representative Generace 1 (např. pokud ztratíte status Brand Representativa během měsíce června, protože nedokončíte dostatek Building Blocků a nemáte dostatek Flex Blocků, pak vaše ztráta statusu Brand Representativa nabude účinnosti 1. července a vy se stanete Brand Affiliate a již se nebudete počítat za Brand Representativa Generace 1).

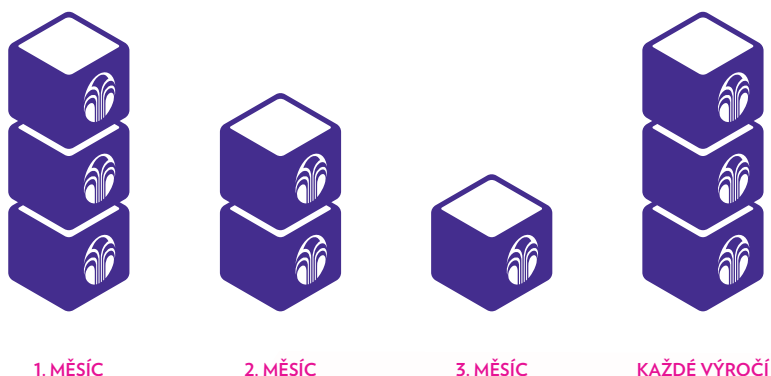
## **3.3 FLEX BLOCKY**

### **A. Popis**

Flex Block je náhrada Building Blocku, který používáme k tomu, abychom podrželi váš status Brand Representativa, když v měsíci nedokončíte alespoň 4 Building Blocky. Flex Blocky neposkytují Objem obchodů ani Hodnotu objemu prodeje (CSV) a na Flex Blocích se nevyplácí žádný bonus. Flex Blocky nemají žádnou peněžní hodnotu a nemohou být v žádném případě vyměněny za peníze. Flex Blocky mají neomezenou dobu platnosti a počet Flex Blocků, které můžete hromadit, není omezen, jakékoli nahromaděné blocky Flex Blocky však propadnou v případě, že ztratíte svůj status Brand Representativa nebo ukončíte svůj Účet Brand Affiliate.

## B. Přidělování Flex Blocků

Flex Blocky vám budou přiděleny coby novému Brand Representativovi a poté každý následující rok. Na začátku svého prvního úplného měsíce na pozici Brand Representative vám budou přiděleny 3 Flex Blocky. Druhý měsíc získáte 2 další Flex Blocky. A třetí měsíc na pozici Brand Representative vám přibude ještě jeden Flex Block, takže celkem jich budete mít šest. Každý následující rok vám budou v měsíc vašeho výročí dosažení pozice Brand Representative přiděleny další 3 Flex Blocky. Tyto Flex Blocky budou zaznamenány v sekci Bodové hodnoty.



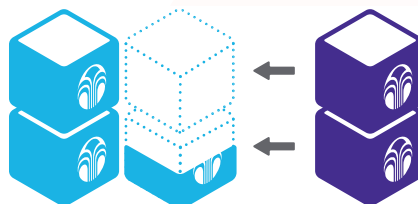
## C. Použití Flex Blocků

Flex Blocky používáme k udržení vašeho statusu Brand Representative, **pokud jste dokončili alespoň jeden Building Block**. V každém měsíci, kdy jste nesplnili podmínky Udržení, automaticky použijeme namísto chybějících Building Blocků až 3 Flex Blocky (do té míry, kdy máte k dispozici dostatek Flex Blocků), abychom vám podrželi status Brand Representative. Namísto neúplného Building Blocku bude použit celý Flex Block, bez ohledu na to, jaký Objem prodeje by byl zapotřebí k dokončení Building Blocku. V sekci Bodové hodnoty můžete zjistit, kolik Flex Blocků máte k dispozici.



### UDRŽENÍ

Splnili jste požadavek na Udržení dokončením 4 Building Blocků



### PODRŽENÍ STATUSU BRAND REPRESENTATIVA

Máte dva a půl Building Blocku, proto jsme automaticky použili 2 Flex Blocky, abychom vám podrželi váš status Brand Representative

## 3.4 ZAČÍT ZNOVU

Ztratíte-li svůj status Reprezentanta značky, pak pomocí procesu Začít znovu máte šest měsíců na to, abyste se znovu stali Reprezentantem značky a získali zpět svou dřívější prodejní síť (jako byste svůj status Reprezentanta značky neztratili). Viz Dodatek C, kde najdete více informací o procesu Začít znovu.

## 4. DALŠÍ PODMÍNKY

### 4.1 BONUSY

#### A. Způsobilost pro Bonusy.

Chcete-li si udržet nárok na Bonusy, musíte každý měsíc uskutečnit prodej Produktů pěti různým neregistrovaným zákazníkům, Maloobchodním zákazníkům nebo Členům. Pokud tento požadavek nesplníte, musíte to neprodleně oznámit Společnosti. Společnost bude provádět náhodné kontroly Brand Affiliates, aby se ujistila o plnění tohoto požadavku.

#### B. Výpočty Bonusů.

Bonusy se vypočítávají na základě denního, týdenního a měsíčního rozvrhu, jak je stanoveno společností Nu Skin, a zaznamenávají se na vašem Účtu Velocity.

#### C. Bonusy a Směnné kurzy.

Při výpočtu vašich Bonusů jsou Hodnoty objemu prodeje (CSV) z prodeje Produktů na různých trzích převáděny na místní měnu podle průměrného denního směnného kurzu předchozího měsíce. Například při určování základu pro výpočet Bonusů za březnové tržby by Společnost použila únorový průměrný denní směnný kurz.

#### D. Místní verze.

Tato verze Plánu se vztahuje pouze na Brand Affiliates, kteří mají ID Brand Affiliates pro Evropu, Střední východ a Afriku. Plán Velocity vám nabízí možnost získat Bonusy za prodej na všech našich globálních trzích, s výjimkou případů, kdy je zahraniční účast omezena (konkrétní trhy zjistíte od svého account managera). Pokud máte Brand Affiliate ID pro Evropu, Střední východ a Afriku, pak se váš nárok na Bonusy a srovnávací kritéria budou řídit podle podmínek této verze Plánu, a to i v případě, že Členové vašeho Týmu mají Brand Affiliate ID z jiných trhů.

**PŘÍKLAD:** Pokud jste Brand Representative s Brand Affiliate ID z EMEA a zaregistrujete Člena v Austrálii a tento Člen si zakoupí některé Produkty prostřednictvím australských webových stránek, poté vám bude vyplacen Sharing Bonus (Bonus za sdílení) ve výši, která byla pro tyto Produkty nastavena v Austrálii. Pokud se někdo (a) zaregistruje jako váš Osobně registrovaný zákazník a (b) je ve vaší Skupině spotřebitelů při nákupu Produktů na australském trhu, pak se na tyto nákupy Produktů bude vztahovat (1) Sharing Bonus (Bonus za sdílení), (2) Objem obchodů a (3) Hodnota objemu prodeje (CSV) ve výši, která byla stanovena pro tyto Produkty na australském trhu. Výše australského Bonusu za sdílení a Hodnoty objemu prodeje (CSV) bude převedena na britské libry ve chvíli, kdy Společnost bude vypočítávat vaše Bonusy. Informace týkající se Objemu obchodů, Hodnoty objemu prodeje (CSV), Sharing Bonuses (Bonusů za sdílení) a cen a dalších informací o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů na daném trhu vás poskytne místní distribuce.

Plán Velocity se nevztahuje na naše podnikání v kontinentální Číně, které funguje na jiném obchodním modelu.

#### E. Odebrání vyplacených Bonusů.

Společnost má právo na odebrání Bonusů, které vám byly vyplaceny, jak je uvedeno v dokumentu Politika a postupy, včetně odebrání Bonusů za vrácené Produkty. Načasování a způsob odebrání bude záviset na Bonusu, době, kdy byl Produkt vrácen, a na tom, kdo Produkty vrací. Viz Dodatek B, kde najdete více informací. Shrnutí Zásady vrácení peněz naleznete ve spodní části webových stránek společnosti Nu Skin – <https://www.nuskin.com>.



## **F. Povýšení na Brand Representativa, povýšení na jiný Odznakový titul a degradace.**

Povýšení na Brand Representativa probíhá týdně. K povýšením na jiné Odznakové tituly a degradacím dochází pouze během měsíčních výpočtů Bonusů a budou zaznamenány v sekci Bodové hodnoty nejpozději 5. dne každého měsíce. Viz Dodatek A, kde najdete další podrobnosti o načasování povýšení a degradace Odznakového titulu a vlivu na Bonusy.

## **G. Promo akce a stanovení cen Produktů.**

V rámci promo akcí můžeme upravit maloobchodní cenu, Objem obchodů, Hodnotu objemu prodeje (CSV), Cenu pro členy, Sharing Bonus (Bonus za sdílení) a Bonus z maloobchodního prodeje. Informace o případných slevách a jejich dopadech na ceny, Bonusy, Objem obchodů, Hodnotu objemu prodeje (CSV) a další informace týkající se kompenzace za prodej pro jednotlivé Produkty najdete v oznámeních o cenách a promo akcích Produktů na vašem trhu.

## **H. Další kompenzace za prodej.**

Kromě kompenzace za prodej, která je k dispozici prostřednictvím plánu Velocity, můžete získat také (1) Maloobchodní zisk z přímého prodeje Produktů svým spotřebitelům (pro Francii a Itálii viz poznámka 1 na str. 18), (2) kompenzaci z jiných odměn za prodej a (3) motivační výlety nebo jiné nepeněžní odměny.

## **4.2 UKONČENÍ ÚČTŮ BRAND AFFILIATE**

### **A. Ztráta práv Brand Affiliate.**

Po ukončení vašeho Účtu Brand Affiliate ztratíte veškerá práva a výhody Brand Affiliate, včetně veškerých práv ke svému ID k Účtu Brand Affiliate, práv na Skupinu spotřebitelů, Tým, prodejní síť, Objem prodeje generovaný buď vaší Skupinou spotřebitelů, nebo Týmem a Bonusy.

### **B. Přesun Účtu Brand Affiliate.**

Společnost má právo, pokud je to odůvodněně nezbytné, odložit jakýkoli přesun Účtu Brand Affiliate a jakékoli části jeho Skupiny spotřebitelů nebo prodejní sítě nahoru v prodejní síti nebo do jiné prodejní sítě.

## **4.3 DALŠÍ MATERIÁLY A PŘEKLADY**

Pokud se vyskytnou nesrovnalosti mezi podmínkami stanovenými v Plánu pro váš místní trh a jakýmkoli marketingovými materiály nebo jiným souvisejícím obsahem, pak bude mít přednost Plán pro váš místní trh. Pokud to zákon nevyklučuje, pak v případě, že se mezi anglickou verzí tohoto Plánu a jeho překladem vyskytnou jakékoli nesrovnalosti, má přednost anglická verze.

## **4.4 VÝJIMKY**

### **A. Udělení Výjimek z Plánu.**

Společnost se může na základě svého vlastního uvážení vzdát vymáhání určitých požadavků nebo podmínek uvedených v tomto Plánu (společně „Výjimky z plánu“) nebo je může pozměnit. Společnost může udělit Výjimky z Plánu (1) individuálnímu účtu Brand Affiliate nebo (2) jakémukoli počtu účtů, včetně celého Týmu nebo trhu. Poskytnutí Výjimek z Plánu Účtu Brand Affiliate nezavazuje Společnost k udělení Výjimek z Plánu jakémukoli jinému Účtu Brand Affiliate. Jakákoli Výjimka z Plánu vyžaduje výslovný písemný souhlas pověřeného pracovníka Společnosti. Společnost není povinná poskytovat Brand Representativům v horní linii písemné oznámení o případných Výjimkách z Plánu v rámci jejich Týmu.

## B. Ukončení Výjimek z Plánu.

Není-li na základě písemného souhlasu pověřeného pracovníka Společnosti sjednáno jinak, může Společnost ukončit Výjimku z Plánu, která byla dříve poskytnuta, kdykoli a z jakéhokoli důvodu, bez ohledu na to, jak dlouho daná výjimka platila. Pokud byla Výjimka z Plánu udělena konkrétnímu Brand Affiliate, pak je Výjimka z Plánu osobní pro konkrétního Brand Affiliate a Společnost. Nastanou-li jiné podmínky, než jaké stanoví písemná a realizovaná Výjimka z Plánu nebo co před písemným schválením uvedl oprávněný zástupce Společnosti, Výjimka z Plánu pozbývá platnosti převodem Účtu Brand Affiliate bez ohledu na podobu tohoto převodu (např. prodej, postoupení, převod, odkázání, ze zákona nebo jinak), a každý takový převod bude neplatný.

### 4.5 TERMINOLOGIE

Podmínky v tomto Plánu, včetně Odznakových titulů, se mohou lišit od předchozích podmínek a mohou být revidovány bez předchozího upozornění.

### 4.6 PRÁVO NA ZMĚNU

Tento Plán můžeme kdykoli podle vlastního uvážení upravit. Pokud tento Plán změníme, dáme vám vědět 30 dnů před tím, než změna nabude účinnosti.

### 4.7 DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ

Abyste se mohli kvalifikovat pro získávání Bonusů, musíte splňovat požadavky uvedené v tomto Plánu, Smlouvě Brand Affiliate (obchodního partnera) a v dokumentu Politika a Postupy.

#### **DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ – TÝDENNÍ A MĚSÍČNÍ OBDOBÍ:**

Jakýkoli odkaz na „měsíc“ označuje kalendářní měsíc. Jakýkoli odkaz na „týden“, „týdně“ nebo „týdenní období“ znamená období 7 dnů začínající 1., 8., 15. nebo 22. dne každého měsíce s tím, že čtvrtý týden každého měsíce běží až do konce měsíce. Výpočty Bonusů jsou prováděny v časovém pásmu MST ve městě Provo v Utahu ve Spojených státech amerických (koordinovaný světový čas [UTC-7]).

#### **POZNÁMKA 1:**

**FRANCIE:** „VDI Mandataires“ nesmějí prodávat přímo neregistrovaným zákazníkům.

**FRANCIE:** Požadavek na objem Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) se nevztahuje na „VDI Acheteur-Revendeur“ registrovaný ve Francii. Sharing Bonus (Bonus za sdílení) za nákupy Produktů realizovaných jejich Osobně registrovanými osobami Brand Affiliates (a za jejich vlastní nákupy Produktů, pokud jsou Brand Representative) bude nadále získáván každý den a vyplácen každý týden.

**ITÁLIE:** Incaricati může přímo či nepřímo propagovat sběr nákupních objednávek v sídle koncových spotřebitelů pouze v zastoupení společnosti. Jako Brand Affiliate (incaricato) můžete nakupovat Produkty pouze pro uspokojení osobních potřeb a potřeb lidí žijících ve vaší domácnosti; všechny objednávky, které jste obdrželi od neregistrovaných zákazníků, musíte předat společnosti.

## SLOVNÍK

**Bodové hodnoty:** Informační systém, který poskytuje informace týkající se vašeho Účtu Brand Affiliate, včetně nákupu Produktů, prodejní sítě, Bonusů, stanovení cílů, výkazů, uznání a dalších informací. Do systému Bodové hodnoty se můžete přihlášením na nuskin.com nebo pomocí aplikace My Nu Skin.

**Bonus:** Kompenzace za prodej vyplácená prostřednictvím plánu Velocity, včetně Sharing Bonus (Bonusu za sdílení), Bonusu z maloobchodního prodeje, Building Bonusu (Bonusu za růst) a Leading Bonusu (Bonusu za vedení). Bonusy nezahrnují žádný maloobchodní zisk, který můžete získat za Produkty, které si zakoupíte a prodáváte přímo neregistrovaným zákazníkům (pro Francii a Itálii, viz poznámka 1 na str. 18), nebo jakékoli jiné peněžní či bezhotovostní odměny.

**Bonus z maloobchodního prodeje:** Rozdíl mezi (1) maloobchodní cenou zaplacenou vaším Maloobchodním zákazníkem po jakýchkoli slevách (s výjimkou nákladů na přepravu a daní) při nákupu Produktů přímo od společnosti Nu Skin a (2) Cenou pro členy. Viz Část 2.1.

**Brand Affiliate:** Osoba, která se registruje u společnosti Nu Skin jako Brand Affiliate a může nakupovat Produkty za Cenu pro členy, prodává Produkty zákazníkům, registruje Registrované zákazníky a není v Kvalifikaci. Brand Affiliate se také používá jako obecné označení všech Brand Affiliates a Brand Representativů. Když se například hovoří o všech Brand Affiliates, budou jako Brand Affiliates označováni také Brand Partner nebo Brand Director.

**Brand Director:** Všeobecná kategorie zahrnující všechny Brand Representativy s Odznakovými tituly Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director nebo Presidential Director.

**Brand Partner:** Všeobecná kategorie zahrnující všechny Brand Representativy s Odznakovými tituly Gold Partner, Lapis Partner nebo Ruby Partner.

**Brand Representative:** Brand Affiliate, který úspěšně splnil podmínky Kvalifikace a neztratil svůj status Brand Representative. Pojem Brand Representative se dále používá jako všeobecné označení pro všechny Odznakové tituly Brand Representative a vyšší. Když se například mluví o všech Brand Representativech, budou do obecného označení Brand Representatives zahrnuti také Ruby Partner nebo Diamond Director.

**Brand Representative Generace 1:** Viz Generace níže.

**Building Block:** Měřítka Objemu prodeje. Building Block je považován za úplný pouze tehdy, když dosáhne 500 bodů Objemu prodeje. Building Block s méně než 500 body Objemu prodeje je označován jako neúplný. Viz Část 2.2.

**Building Bonus (Bonus za růst):** Bonus, který je získáván týdně a vyplácen měsíčně Brand Representativům na základě Hodnoty objemu prodeje (CSV) Produktů zakoupených Registrovanými zákazníky ve Skupině spotřebitelů Brand Representative. Viz Část 2.2.

**Cena pro členy:** Nákupní cena Produktů pro Členy a Brand Affiliates. Cena pro členy je stanovena místním trhem a může být čas od času upravována v rámci promo akcí a odměn.

**Činnost rozvíjející obchod:** Jakákoli činnost, která je jakkoli ku prospěchu, pomoci či podpoře obchodu, rozvoji, prodejem či sponzorství jiné Společnosti s přímým prodejem. Mimo jiné sem patří i prodej produktů a služeb, propagování obchodní příležitosti, vystupování jménem Společnosti s přímým prodejem nebo některého z jejich zástupců, případy, kdy dovolíte použití svého jména k propagaci Společnosti s přímým prodejem, jejich produktů, služeb či příležitostí, sponzorujete nebo provádíte nábor ve prospěch Společnosti s přímým prodejem, pracujete jako člen představenstva, funkcionář či zástupce nebo distributor Společnosti s přímým prodejem či v ní máte majetkový podíl nebo jiný prospěch, ať už přímý, nebo nepřímý.

**Člen:** Zákazník, který se zaregistruje u značky Nu Skin jako Člen a může si nakupovat Produkty od společnosti Nu Skin za Cenu pro členy. Členové se neúčastní plánu Velocity a nemohou prodávat Produkty dále ani registrovat další zákazníky.

**Datum Brand Representative:** První den v měsíci, kdy Kvalifikující Brand Representative dokončí Kvalifikaci. Pro Kvalifikujícího Brand Representative, který dokončí Kvalifikaci v 1., 2. nebo 3. týdnu měsíce, bude Datum Brand Representative první den daného měsíce. Pro Kvalifikujícího Brand Representative, který dokončí Kvalifikaci ve 4 týdnu měsíce, bude Datum Brand Representative první den následujícího měsíce. Viz Dodatek A, kde najdete více informací.

**Datum Kvalifikace na Brand Representative:** První den měsíce, během kterého Kvalifikující Brand Representative odevzdal Dopis o záměru (LOI) a splnil měsíční požadavek 2 Building Blocků. Viz Dodatek A, kde najdete více informací.

**Dopis o záměru (LOI):** Dokument nebo on-line oznámení, pomocí kterých nám Brand Affiliate dává na vědomí, že hodlá zahájit svou Kvalifikaci a stát se Kvalifikujícím Brand Representativem.

**Flex Block:** Flex Block je náhrada Building Blocku, který používáme k tomu, abychom podrželi váš status Brand Representative, když v měsíci nedokončíte alespoň 4 Building Blocky. Viz Část 3.3.

**Generace:** Úrovně v Týmu Brand Representative. Každý Brand Representative, který je pod vašim přímým vedením a který je první Brand Representative pod vámi ve vašem Týmu, je váš Brand Representative Generace 1. Vaši Brand Representatives Generace 1 přímo vedou Brand Representative, kteří jsou o jednu úroveň pod nimi, a tito Brand Representatives jsou vašimi Brand Representative Generace 2 atd.

**Hodnota objemu prodeje (CSV):** Hodnota měny nastavená pro každý Produkt, která se používá k výpočtu Building Bonusu (Bonusu za růst) a Leading Bonusu (Bonusu za vedení). Hodnota objemu prodeje (CSV) je čas od času upravována kvůli různým faktorům, mezi které patří úpravy cen, výkyvy měnových kurzů, propagační akce atd. Hodnota objemu prodeje (CSV) se liší od Objemu obchodů a obecně se nerovná Objemu obchodů Produktu. Informace o výši Hodnoty objemu prodeje (CSV) a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení se na stránky pro Obchodní zástupce značky určené pro váš trh.

**Kvalifikace:** Proces, pomocí kterého se Brand Affiliate stane Brand Representativem. Viz Část 3.1.

**Kvalifikační období:** Vaše Kvalifikační období začíná dne, kdy se rozhodnete kvalifikovat na Brand Representative. Podle času, kdy odešlete svůj LOI, je Kvalifikační období až šest nebo tři po sobě jdoucích měsíce, včetně měsíce, ve kterém jste se rozhodli. Viz Část 3.1.“

**Kvalifikující Brand Representative:** Brand Affiliate, který (1) předložil Dopis o záměru (LOI) a dokončil dva Building Blocky (Brand Affiliate je oficiálně klasifikován jako Kvalifikující Brand Representative po výpočtu následujícího týdenního Bonusu) a (2) je v procesu plnění Požadavků pro kvalifikaci. Viz Část 3.1.

**Leadership Team:** Brand Representative Generace 1, který v měsíci splní určitý Objem prodeje Leadership Teamu.

**Leading Bonus (Bonus za vedení):** Bonus, který se měsíčně vyplácí Brand Partnerům a Brand Directorům na základě Hodnoty objemu prodeje (CSV) Produktů zakoupených

Skupinou spotřebitelů v Týmu Brand Partnera nebo Brand Directora. Viz Část 2.3.

**Maloobchodní zákazníci:** Jakýkoli Registrovaní zákazníci, kteří nakupují za maloobchodní cenu. Bonus za nákup Produktu Maloobchodním zákazníkem se vyplácí osobě Brand Affiliate, která je identifikována jako prodávající v okamžiku konkrétní objednávky Produktu. Pro účely tohoto Plánu není neregistrovaný zákazník zahrnut do definice Maloobchodních zákazníků. Maloobchodní zákazníci se neúčastní programu Velocity a nemohou prodávat Produkty dále ani registrovat další Registrované zákazníky.

**Měsíční minimum pro kvalifikaci:** Během Kvalifikačního období musíte dokončit každý měsíc alespoň 2 Building Blocky, kromě měsíce, kdy Požadavky pro kvalifikaci splníte. Viz Část 3.1.

**Nu Skin:** Nu Skin International, Inc. a její přidružené společnosti.

**Objem prodeje:** Bodová hodnota určená pro každý Produkt, která se používá k porovnání relativní hodnoty Produktů napříč různými měnami a trhy k měření kvalifikace pro různá výkonnostní kritéria, včetně Sharing Blocků, Building Blocků a Objemu prodeje Leadership Teamu, a k výpočtu prodeje Produktů ve vaší Skupině spotřebitelů a vašem Týmu. Objem prodeje se čas od času upravuje na základě uvážení Společnosti. Objem prodeje není to samé jako Hodnota objemu prodeje (CSV). Informace o Objemu prodeje a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení na stránky pro Brand Affiliates určené pro váš trh.

**Objem prodeje Leadership Teamu:** Objem prodeje Leadership Teamu je součet skupinového objemu prodeje spotřebitelů na G1–G6 pro daného Brand Representative Generace 1.

**Objem prodeje Osobně registrovaného zákazníka:** Souhrn všech bodů Objemu prodeje z nákupů Produktů vašimi Osobně registrovanými zákazníky.

**Odznakový titul:** Odznakového titulu Brand Representative se dosáhne e na základě počtu Brand Representative Generace 1 a Leadership Teamů. Váš Odznakový titul určuje počet Generací, za které budete moci získávat Leading Bonus (Bonus za vedení).

**Osoba:** Fyzická osoba nebo obchodní subjekt. „Obchodní subjekt“ je jakýkoli podnikatelský subjekt, jako je společnost, partnerství, společnost s ručením omezeným, fond nebo jiná forma obchodní organizace, který byl legálně vytvořen v souladu se zákony jurisdikce, ve které byl takový subjekt organizován.

**Osobně registrovaní Brand Affiliates:** Registrovaný zákazník, který se zaregistroval přímo pod vámi (úroveň 1) jako Brand Affiliate. Brand Affiliate není vaší Osobně registrovanou osobou Brand Affiliate, pokud se zaregistroval přímo pod jinou osobu Brand Affiliate.“

**Osobně registrovaný zákazník:** Registrovaný zákazník, který se zaregistroval přímo pod vámi (úroveň 1) jako Člen nebo Maloobchodní zákazník a nakupuje Produkty přímo od Společnosti pro osobní spotřebu. Pokud se Člen nebo Maloobchodní zákazník zaregistroval přímo pod jiného Brand Affiliate, pak nebude vaším Osobně registrovaným zákazníkem. Osobně registrovaní zákazníci se neúčastní Plánu prodejní výkonnosti a nemohou dále prodávat Produkty ani registrovat další zákazníky nebo osoby Brand Affiliate.“

**Politika a Postupy:** Dokument, který je součástí smlouvy mezi Brand Affiliate a společností Nu Skin a stanovuje určité politiky a postupy, které se vztahují k obchodní činnosti Brand Affiliate.

**Pozice ředitele rozvoje (BBP):** Pozice, která bude umístěna přímo pod vás na vaši první Generaci, a která vám bude udělena po prvním měsíci, ve kterém jste dosáhli Odznakového titulu Blue Diamond Director. Viz Dodatek D, kde najdete více informací.

**Požadavek na objem Sharing Bonus (Bonusu za sdílení)\*:** požadavek na dosažení alespoň 50 bodů Objemu prodeje Osobně registrovaných zákazníků v aktuálním měsíci za účelem získání a obdržení Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) za nákupy Produktů realizované vašimi Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate (a za vaše osobní nákupy Produktů, pokud jste Brand Representative) během daného měsíce.

**Požadavky na Kvalifikaci:** Požadavky, které je nutné splnit pro získání statusu Brand Representative. Viz Část 3.1.

#### **Procentní podíl Building Bonusu (Bonusu za růst):**

Procentní podíl použitý k výpočtu Building Bonusu (Bonusu za růst) za každý Building Block, který se pohybuje v rozmezí od 5 % do 40 % podle počtu Building Blocků dokončených v daném měsíci. Viz Část 2.2.

**Produkty:** Všechny produkty a služby Nu Skin.

**Registrovaný zákazník:** Osoba, která nakupuje Produkty přímo od Společnosti pro osobní spotřebu nebo další prodej. Bonusy jsou vypláceny na základě Produktů zakoupených Registrovaným zákazníkem. Váš nárok na získávání konkrétního Bonusu za nákupy Produktu Registrovaných zákazníků závisí na

kritériích způsobilosti jednotlivých Bonusů, včetně toho, zda jsou vašimi Osobně registrovanými zákazníky, nebo Osobně registrovanými Brand Affiliate. Každý Registrovaný zákazník má k dispozici podporu od určité osoby Brand Affiliate. Existují tři typy Registrovaných zákazníků:

- (1) Maloobchodní zákazníci,
- (2) Členové a
- (3) Osoby Brand Affiliate.

**Ředitel rozvoje Presidential Director (BBP Presidential Director):** Pozice, která bude umístěna přímo pod vašeho BBP na vaši druhé Generaci, a která vám bude udělena po prvním měsíci, ve kterém dosáhnete Odznakového titulu Presidential Director. Viz Dodatek D, kde najdete více informací.

**Sharing Block:** Podskupina Building Blocků. Sharing Blocky se skládají z 500 bodů Objemu prodeje, které jsou získávány pouze z nákupů realizovaných Osobně registrovanými zákazníky a Osobně registrovanými osobami Brand Affiliate ve vaší Skupině spotřebitelů s výjimkou Brand Representativeů. Vaše osobní nákupy se do Sharing Blocků nezapočítávají. Sdílené Blocky se započítávají jen do Požadavků pro kvalifikaci. Viz Část 3.1.

**Sharing Bonus (Bonus za sdílení):** Bonus vydělaný denně za nákupy Produktu vašimi Osobně registrovanými zákazníky a vydělaný měsíčně za nákupy Produktu vašimi Osobně registrovanými Brand Affiliate za předpokladu splnění požadavku na objem Bonusu za sdílení (Brand Representative si ponechají Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) u svých vlastních nákupů Produktu za předpokladu, že je splněn požadavek na objem Sharing Bonus (Bonusu za sdílení)\*. Částka Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) se určuje podle místního trhu a může být po uvážení Společnosti upraven. Bude se lišit v závislosti na Produktu. Sharing Bonus (Bonus za sdílení) nelze získat za všechny Produkty a na některých trzích může být Sharing Bonus (Bonusu za sdílení) snížen. Informace o cenách Produktů týkající se Bonusu za sdílení jednotlivých produktů poskytne Brand Affiliates značky místní distribuce. Viz Část 2.1.“

**Skupina spotřebitelů:** Vaši Skupinu spotřebitelů tvoříte (1) vy, (2) všichni vaši Registrovaní zákazníci a (3) všichni Registrovaní zákazníci, které zase zaregistrují oni, a tak dále. Vaše Skupina spotřebitelů bude zahrnovat Skupiny spotřebitelů vašich Kvalifikujících se osob Brand Representative. Jako od Kvalifikujícího Brand Representative nebo Brand Representative se od vás bude očekávat, že budete poskytovat služby a podporu svým Kvalifikujícím Brand Representativeům a jejich Skupinám spotřebitelů. V případě, že dokončí Kvalifikaci,

\*Pro Francii: Viz poznámka 1 na straně 18.

se Brand Representative a jeho Skupina spotřebitelů stanou součástí vašeho Týmu a jeho Skupina spotřebitelů již nebude součástí vaší Skupiny spotřebitelů.

**Smlouva Brand Affiliate (obchodního partnera):** Smlouva mezi Brand Affiliate a společností Nu Skin, která stanoví určitá práva a povinnosti související s podnikáním Brand Affiliate.

**Společnost:** Nu Skin, „my“ nebo „nás“.

**Společnost s přímým prodejem:** Společnost, která má nezávislé dodavatele pracující jako její prodejci, kteří prodávají produkty a služby, přičemž tyto nezávislé dodavatele vyplácí v rámci jednoúrovňového nebo víceúrovňového programu odměn za (1) jejich vlastní prodeje a/nebo za (2) prodeje dalších nezávislých dodavatelů, kteří se pod těmito nezávislými dodavateli zaregistrovali k distribuci stejných produktů a služeb.

**Tým:** Váš Tým se skládá ze všech Generací, u kterých máte nárok na vyplacení Leading Bonusu (Bonusu za vedení). Váš Odznakový titul určuje počet Generací Brand Representativů a jejich Skupin spotřebitelů ve vašem Týmu, jak je vidět v tabulce určování Odznakových titulů programu Velocity. Váš Tým nezahrnuje vaši Skupinu spotřebitelů.

**Udržení:** Požadavek na dokončení alespoň čtyř Building Blocků za měsíc, pokud si chcete zachovat svůj status Brand Representativa pro daný měsíc. Viz Část 3.2.

**Účet Brand Affiliate:** Účet Brand Affiliate značky Nu Skin.

**Účet Velocity:** Digitální účet v sekci Bodové hodnoty, kde najdete všechny vaše Bonusy, platby a změny. Účet Velocity pro vás bude automaticky vytvořen ve chvíli, kdy se stanete Brand Affiliate. Účty Velocity negenerují úrok.

Společnost Nu Skin automaticky zdarma převede váš zbývající zůstatek na Účtu Velocity na začátku každého týdenního a měsíčního výplatního období. Minimální zůstatek požadovaný pro automatické převody ze Společnosti je 10 EUR.<sup>1</sup>

**Začít znovu:** Proces, který dává bývalým Brand Representativům příležitost získat zpět svou prodejní síť (jako by status Brand Representativa neztratili). Viz Část 3.4 a Dodatek C.

<sup>1</sup> **Země mimo Eurozónu:** Minimální částka pro vyplacení bude stanovena ke dni ukončení a podle směnného kurzu v bance vybrané Společností.

## DODATEK A – DALŠÍ PODROBNOSTI TÝKAJÍCÍ SE KVALIFIKACE

Níže jsou uvedeny dodatečné informace týkající se Kvalifikace na Brand Representativa, včetně důležitých dat, Udržování, Bonusů a dalších informací.

### 1. DŮLEŽITÁ DATA

Ke Kvalifikaci na Brand Representativa se vztahují tři důležitá data zaznamenávaná v systému Bodové hodnoty.

- i. **Datum Kvalifikace na Brand Representativa:** První den měsíce, během kterého Kvalifikovaný zástupce značky odevzdal Dopis o záměru (LOI) a splnil měsíční požadavek 2 Blocků. Pokud jste například odevzdali Dopis o záměru (LOI) 9. ledna a dokončili 2 Blocky dne 19. ledna, pak datum vaší Kvalifikace na Representanta značky bude 1. ledna.
- ii. **Datum povýšení na Brand Representativa:** První den týdenního období po dokončení Kvalifikace na Brand Representativa a povýšení na Brand Representativa. Pro Kvalifikujícího Brand Representativa, který dokončí Kvalifikaci v 1., 2. nebo 3. týdnu měsíce, bude datum povýšení na Brand Representativa 8., 15. nebo 22. daného měsíce, v tomto pořadí. Pro Kvalifikujícího Brand Representativa, který dokončí Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, bude datum Povýšení na Brand Representativa první den následujícího měsíce. Pokud například dokončíte Kvalifikaci 12. července, pak datum vašeho Povýšení na Brand Representativa bude 15. července, pokud Kvalifikaci dokončíte 27. července, pak vaše datum Povýšení na Brand Representativa bude 1. srpna.
- iii. **Datum Brand Representativa:** První den v měsíci, kdy Kvalifikující Brand Representative dokončí Kvalifikaci a povýší na Brand Representativa. Pro Kvalifikujícího Brand Representativa, který dokončí Kvalifikaci v 1., 2. nebo 3. týdnu měsíce, bude Datum Brand Representativa první den daného měsíce. Pro Kvalifikujícího Brand Representativa, který dokončí Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, bude Datum Brand Representativa první den následujícího měsíce. Pokud například dokončíte Kvalifikaci 17. května, pak vaše Datum Brand Representativa bude 1. května, pokud Kvalifikaci dokončíte 27. května, pak vaše Datum Brand Representativa bude 1. června.

### 2. UDRŽENÍ PO POVÝŠENÍ NA BRAND REPRESENTATIVA

Pokud je vaše Datum povýšení na Brand Representativa 8., 15. nebo 22. dne měsíce, pak nemusíte k udržení svého statusu Brand Representativa podmínky Udržení pro daný měsíc plnit. Nicméně pokud dokončíte Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, pak vaše Datum povýšení na Brand Representativa bude první den dalšího měsíce a vy budete muset splnit podmínky Udržení pro daný následující měsíc, abyste si svůj status Brand Representativa udrželi (např. při dokončení Kvalifikace ve 4. týdnu května bude vaše Datum povýšení na Brand Representativa 1. června a pro červen budete muset podmínky Udržení splnit).

### 3. BONUSY PO POVÝŠENÍ NA BRAND REPRESENTATIVA

#### A. Sharing Bonus (Bonus za sdílení) za vaše nákupy produktů – v souladu s částí 2.1 F

Za nákupy Produktů provedené počínaje Datem povýšení na Brand Representativa vám bude vyplácen Sharing Bonus (Bonus za sdílení). Například pokud dokončíte Kvalifikaci 3. dne měsíce, pak vaše Datum povýšení na Brand Representativa bude 8. a váš Sharing Bonus (Bonus za sdílení) vám bude vyplácen za nákupy Produktů od 8. dne dále. Když dokončíte Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, pak vaše Datum povýšení na Brand Representativa bude 1. dne následujícího měsíce a váš Sharing Bonus (Bonus za sdílení) vám bude vyplácen za nákupy Produktů od 1. dne tohoto následujícího měsíce.

Od Data vašeho povýšení na Brand Representativa nebude váš Brand Representative na horní linii dále získávat Sharing Bonuses (Bonusy za sdílení) za vaše nákupy Produktů.

## B. Building Bonus (Bonus za růst)

Za nové Building Blocky, které jste zahájili od Data povýšení na Brand Representativa můžete získávat Building Bonus (Bonus za růst). Tyto Building Blocky musí vycházet z nákupů Produktů, které byly provedeny k Datu vašeho Povýšení na Brand Representativa či později. Například pokud dokončíte Kvalifikaci 3. dne měsíce, pak vaše Datum povýšení na Brand Representativa bude 8. a Building Bonus (Bonus za růst) vám bude vyplácen za nákupy Produktů od 8. dne dále. Za nákupy Produktů mezi 4. a 7. dnem měsíce (či dříve) Building Bonus (Bonus za růst) získat nemůžete. Když dokončíte Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, pak vaše Datum povýšení na Brand Representativa bude 1. dne následujícího měsíce a váš Building Bonus (Bonus za růst) vám bude vyplácen za nákupy Produktů od 1. dne tohoto následujícího měsíce.

Po Datu vašeho povýšení na Brand Representativa váš Objem prodeje již nebude dále přispívat do Building Blocků vašeho Brand Representativa na horní linii. Pokud například dokončíte Kvalifikaci 20., bude Datum vašeho povýšení na Brand Representativa 22. Objem prodeje do 21. se bude započítávat do Building Blocků vašeho přímého Brand Representativa, ale Objem prodeje za nové nákupy Produktů od 22. do konce měsíce se tam již započítávat nebude. Když dokončíte Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, pak vaše Datum povýšení na Brand Representativa bude 1. dne následujícího měsíce a váš Objem prodeje za měsíc, ve kterém jste dokončili Kvalifikaci, se bude započítávat do objemu Building Blocků vašeho přímého Brand Representativa na horní linii daného měsíce.

## C. Leading Bonus (Bonus za vedení)

Na Leading Bonus (Bonus za vedení) máte nárok **po** Datu povýšení na Brand Representativa, pokud splníte požadavky na získání Bonusu za vedení. Pokud například splníte Kvalifikaci 3. dne měsíce, pak Datum vašeho povýšení na Brand Representativa bude 8. dne měsíce a vy můžete začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení) pro daný měsíc v případě, že během následujících týdnů daného měsíce splníte požadavky na získání Leading Bonusu (Bonusu za vedení). Pokud splníte Kvalifikaci ve 4. týdnu měsíce, pak Datum vašeho povýšení na Brand Representativa bude 1. den následujícího měsíce a vy můžete začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení) pro další měsíc v případě, že během daného měsíce splníte požadavky na získání Leading Bonusu (Bonusu za vedení).



#### 4. KDYŽ SE VY A BRAND AFFILIATE VE VAŠÍ SKUPINĚ SPOTŘEBITELŮ POKOUŠÍTE O KVALIFIKACI VE STEJNOU DOBU

Pokud chcete udržet někoho ze své Skupiny spotřebitelů ve své prodejní síti: (1) vaše Datum Kvalifikace na Brand Representativa musí být ve stejném měsíci nebo dříve než Datum Brand Representativa jiného Brand Affiliate ve vaší Skupině spotřebitelů a (2) musíte dokončit Kvalifikaci během svého Kvalifikačního období.

**PŘÍKLAD:** Následující příklad objasní důležitost dat spojených s Kvalifikací v případě, že se o Kvalifikaci pokoušíte současně vy a další Brand Affiliate ve vaší Skupině spotřebitelů.

- Jane, která je Brand Representative, vás zaregistruje u Nu Skin jako Brand Affiliate. Když zaregistrujete Briana jako Brand Affiliate, stane se součástí vaší Skupiny spotřebitelů. Vy a Brian se rozhodnete, že se oba chcete kvalifikovat na Brand Representativa.
- Brian dokončí Kvalifikaci 17. ledna, zanechá vás ve vaší Skupině spotřebitelů a svým postupem se stane dočasným Brand Representativem 1. Generace pod Jane, která za Brianův prodej získá Leading Bonus (Bonus za vedení). I když Brian dokončil Kvalifikaci 17. ledna, jeho Datum Brand Representativa je první den měsíce, ve kterém dokončí Kvalifikaci, což by bylo 1. ledna.
- Vy jste odevzdali svou Dopis o záměru (LOI) 9. ledna a dokončili 2 Bloky Měsíčního minima pro kvalifikaci dne 28. ledna. Vaše Datum Kvalifikace na Brand Representativa je 1. ledna.
- Dokončili jste Kvalifikační požadavky během Kvalifikačního období dne 15. června a opustili jste Janinu Skupinu spotřebitelů a stali jste se Brand Representativem 1. Generace pod Jane. Vaše Datum Brand Representativa je 1. červen. Ačkoli Brian již postoupil na pozici Brand Representativa, bude nyní tvořit vaší 1. Generaci.

Pokud jste byste nedokončili Kvalifikační požadavky během svého prvního měsíce před Brianem nebo zároveň (ve stejný měsíc) s ním, nebo v případě, že by se vám nepodařilo dokončit Kvalifikaci během Kvalifikačního období, pak by Brian zůstal v 1. Generaci pod Jane a nebyl by součástí vaší Skupiny spotřebitelů či vašeho budoucího Týmu, když byste se později stali Brand Representativem.

## DODATEK B – ÚPRAVY A ODEBÍRÁNÍ BONUSŮ

Společnost má právo upravovat Bonusy, které vám jsou vypláceny, jak je popsáno v dokumentu Politika a Postupy, včetně úprav na základě vrácení Produktů vámi či jinými osobami ve vaší Skupině spotřebitelů nebo Týmu. Výpočet a odebrání Bonusů po vrácení Produktů bude záviset na typu Bonusu, době, kdy byly Produkty vráceny a na tom, kdo Produkty vrátil.

### 1. VÝPOČET ÚPRAVY BONUSU

Vaše Bonusy budou v případě vrácení Produktu upraveny následovně:

#### A. Sharing Bonus (Bonus za sdílení) a Bonus z maloobchodního prodeje

Když vy nebo ti, kdo v době nákupu byli ve vaší Skupině spotřebitelů či ve vašem Týmu, vrátíte Produkty, Společnost vám odebere veškeré Sharing Bonuses (Bonusy za sdílení) či Bonusy z maloobchodního prodeje, které jste za tyto Produkty získali.

#### B. Building Bonus (Bonus za růst)

Když vy nebo ti, kteří byli ve Skupině spotřebitelů v době nákupu, vrátíte Produkty, váš Building Bonus (Bonus za růst) bude upraven následovně:

- i. Vrácení během aktuálního měsíce: U Produktů vrácených v následujícím týdnu měsíce, ve kterém byly zakoupeny, bude Objem prodeje a Hodnota objemu prodeje (CSV) vrácených Produktů nahrazena Objemem prodeje a Hodnotou objemu prodeje (CSV) z dalších nákupů Produktů v daném měsíci, za které jste ještě nedostali Building Bonus (Bonus za růst).  
Váš Building Bonus (Bonus za růst) bude kladně nebo záporně upraven podle toho, jak se liší Hodnota objemu prodeje (CSV) nahrazujícího Objemu prodeje od Hodnoty objemu prodeje (CSV) původního Objemu prodeje. Viz příklad na konci Dodatku.
- ii. Výpočet vrácení z předchozího měsíce: V případě Produktů vrácených v měsíci následujícím po měsíci, kdy byly zakoupeny, bude váš Bonus negativně upraven o Hodnotu objemu prodeje (CSV) vrácených Produktů vynásobenou vaší průměrným procentem Bonusu za měsíc, kdy byly vrácené Produkty zakoupeny.

Kromě toho bude v případě vrácení Produktů upraven váš Building Bonus (Bonus za růst) za neúplné Building Bloky.

#### C. Leading Bonus (Bonus za vedení)

Pokud vrátí Produkty někdo, kdo byl v době nákupu ve vašem Týmu, Společnost vám odebere jakýkoli Leading Bonus (Bonus za vedení), který jste za tyto Produkty obdrželi. Kromě toho bude váš Leading Bonus (Bonus za vedení) upraven v případě, že vrátíte Produkty a snížení Objemu prodeje by změnilo váš výpočet Leading Bonusu (Bonusu za vedení) na měsíc, ve kterém jste Leading Bonus (Bonus za vedení) pro tento Produkt obdrželi.

## 2. ODEBRÁNÍ ÚPRAVY BONUSŮ

Pokud za vrácené Produkty nebyl vyplacen žádný Bonus, pak není nutné jakýkoli Bonus odebírat. Pokud byl za Produkty, které byly později vráceny, vyplacen Bonus, jakákoli kladná úprava bude přidána k vašim budoucím Bonusům a Společnost odebere zpětně záporné úpravy následujícím způsobem:

### A. Osobní vrácení

Pokud vracíte Produkty, které jste si koupili pro sebe, dojde k úpravě vašich Bonusů a jakákoli záporná úprava bude odebrána formou odečtu z vaší refundace.

### B. Vrácení ostatních ze Skupiny spotřebitelů nebo Týmu

Pokud někdo jiný ve vaší Skupině spotřebitelů nebo Týmu vrátí Produkty, které zakoupili, dojde k úpravě vašich Bonusů a jakákoli záporná úprava bude odebrána formou odečtu z vašich budoucích Bonusů.

**PŘÍKLAD:** Následující příklad ukazuje vliv Hodnoty objemu prodeje (CSV) na úpravu vašeho Building Bonusu (Bonusu za růst).

**1. týden:** Dokončíte 1 Block s 500 body Objemu obchodů, který má Hodnotu objemu prodeje (CSV) 500 bodů. Tento Building Block zahrnuje 150 bodů Objemu prodeje z Produktů zakoupených Členem ve vaší Skupině spotřebitelů.

**2. týden:** Prodali jste Produkty s hodnotou 300 bodů Objemu obchodů, ale s nižší Hodnotou objemu prodeje (CSV) 200 bodů. Během 2. týdne se Člen, který zakoupil Produkty za 150 bodů Objemu prodeje v 1. týdnu, rozhodne vrátit všechny Produkty.

**Konec 2. týdne:** Přepočítáme váš Building Bonus (Bonus za růst) za 1. týden:

- Vzhledem k vrácení Produktů s hodnotou 150 bodů Objemu prodeje ve 2. týdnu vezmeme Objem prodeje z 2. týdne a aplikujeme jej na váš Building Block z 1. týdne (150 bodů se přesunulo z 2. týdne do 1. týdne, takže máte stále dokončený Building Block v 1. týdnu).
- Vzhledem k tomu, že Hodnota objemu prodeje (CSV) nahrazovaného Objemu obchodů je menší než Hodnota objemu prodeje (CSV) vrácených Produktů, bude váš Bonus z Týdne 1 přepočítán a úprava se aplikuje během Týdne 2, jak je ukázáno níže.

TÝDEN	PŮVODNÍ OP	UPRAVENÝ OP	PŮVODNÍ HOP	UPRAVENÁ HOP	PŮVODNÍ 1. TÝDEN BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST)	ÚPRAVA BUILDING BONUSU (BONUSU ZA RŮST) Z 1. TÝDNE
1	500	500-150 [Vrácený produkt] +150 [z 2. týdne] = <b>500</b>	500	500-150 [Vrácený produkt] +100 [z 2. týdne] = <b>450</b>	$500 * 5\% = \mathbf{25\ USD}$	
2	300	300-150 [do 1. týdne] = <b>150</b>	200	200-100 [do 1. týdne] = <b>100</b>		$(450-500\ USD) * 5\% = \mathbf{-2,50\ USD}$

## DODATEK C – ZAČÍT ZNOVU

Začít znovu je proces, který dává bývalým Brand Representative příležitost získat zpět svou prodejní síť (jako by status Brand Representative neztratili). Níže jsou uvedeny další informace týkající se použití, výhod a podmínek procesu Začít znovu.

### 1. JAK VYUŽÍVAT POSTUP ZAČÍT ZNOVU

Pokud ztratíte svůj status Brand Representative a chcete začít postup Začít znovu, pak musíte:

- i. Odevzdat nový Dopis o záměru (LOI): ve kterém uvedete svůj záměr o opětovné kvalifikaci na Brand Representative a
- ii. Dokončení Kvalifikace: Tato nová Kvalifikace musí být dokončena do šesti po sobě jdoucích měsíců od data, kdy jste ztratili status Brand Representative.

Níže uvedený příklad ukazuje, jak postup Začít znovu funguje v období tří po sobě jdoucích měsíců.

KVALIFIKAČNÍ OBDOBÍ		1	2	3	4
MĚSÍC	Únor	Březen	Duben	Květen	Červen
ODZNAKOVÝ TITUL PLATNÝ OD ZAČÁTKU MĚSÍCE	Status Brand Representative	Ztracený status Brand Representative je platný a vrácený zpět osobě Brand Affiliate	Kvalifikující Brand Representative	Kvalifikující Brand Representative	Brand Representative
BUILDING BLOCKY A FLEX BLOCKY	Dokončený 1 Building Block a jen 2 dostupné Flex Bloky	Dokončené 2 Building Bloky  Odevzdá nový Dopis o záměru (LOI)	Pokračuje v kvalifikaci (duben – květen) s alespoň 2 Building Bloky každý měsíc – za každých 6 Building Blocků, z nichž 4 musí být Sharing Bloky, přičemž poslední blok musí být dokončen ve 4. týdnu v květnu (březen–květen celkem: 8 Building Blocků)V tomto příkladu je povýšení ze 4. týdne platné od 1. června.*		4 Building Bloky
Ztratíte svůj status Brand Representative v únoru, <b>platnost této změny je od 1. března</b> . Vaše šestiměsíční příležitost Začít znovu tak začíná 1. března.					
STATUS NA KONCI MĚSÍCE	Ztráta statusu Brand Representative	Kvalifikující Brand Representative	Kvalifikující Brand Representative	Kvalifikující Brand Representative	Brand Representative
KDYŽ DOKONČÍTE POSTUP ZAČÍT ZNOVU					<b>Za předpokladu, že k povýšení došlo ve 4. týdnu měsíce května, budete moci v prvním týdnu měsíce června (1) uplatnit nárok na svou prodejní síť a nevyužité Flex Bloky a (2) získat tři další Flex Bloky</b>

\* Pokud dokončíte Kvalifikaci v předchozím týdnu (1., 2. nebo 3. týden měsíce května), měli byste postoupit v květnu, nikoli v červnu. Stejný postup povýšení platí v případě, že Kvalifikaci dokončíte ještě před květnem.

Pokud proces Začít znovu nedokážete dokončit během tohoto 6měsíčního období, pak trvale ztratíte možnost získat zpět jakékoli nevyužité Flex Bloky a svou prodejní síť.

## 2. VÝHODY POSTUPU ZAČÍT ZNOVU

Když dokončíte postup Začít znovu ve vyhrazeném časovém rámci, pak:

- se znovu stanete Brand Representativem,
- budete mít nárok za udržení Bonusu za sdílení za své vlastní nákupy,
- budete mít nárok na Building Bonus (Bonus za růst),
- budete mít nárok na Leading Bonus (Bonus za vedení) (za předpokladu, že splníte ostatní požadavky pro Leading Bonus (Bonus za vedení)),
- získáte zpět svou prodejní síť (jako kdybyste svůj status Brand Representativa neztratili) a Společnost obnoví vaše Datum Brand Representativa a
- získáte 3 nové Flex Blocky a získáte zpět své nevyužité Flex Blocky.

## 3. DODATEČNÉ PODMÍNKY PROCESU ZAČÍT ZNOVU

### A. Ztráta nepřidělených Flex Blocků

Pokud Reprezentant značky sestoupí na pozici Obchodního zástupce značky během prvních tří měsíců po získání pozice Reprezentanta značky, pak nepřidělené Flex mu nebudou po dokončení procesu Začít znovu automaticky přiděleny.

### B. Datum Brand Representativa

Když ztratíte status Brand Representativa, pak ztratíte i své Datum Brand Representativa. Po úspěšném dokončení procesu Začít znovu bude vaše původním Datum titulu Reprezentant značky obnoveno.

### C. Předchozí použití procesů Návrat nebo Začít znovu

Pokud jste před spuštěním programu Velocity na vašem trhu využili možnost Návrat na pozici exekutiv, nebo možnost Začít znovu v programu Velocity, pak nebudete mít nárok na nový postup Začít znovu, dokud neodevzdáte nový Dopis o záměru (LOI) a získáte nové Datum titulu Reprezentanta značky. To povede ke ztrátě jakéhokoli nároku Brand Representativů, kteří byli povýšeni před vaším Datem Kvalifikace na Brand Representativa.

### D. Druhá ztráta statusu

Pokud ztratíte status Reprezentanta značky podruhé, nebudete mít právo na další možnost Začít znovu a trvale ztratíte svou prodejní síť (posune se o Generaci nahoru v prodejní síti vašeho upline Reprezentanta značky). I když pro vás však již není dostupná možnost Začít znovu, můžete kdykoli začít znovu svou Kvalifikaci a vybudovat si novou prodejní síť.

## DODATEK D – ŘEDITEL ROZVOJE

Jak budete postupem času budovat a vést svůj Tým na pozici Blue Diamond Director a Presidential Director, budete se moci kvalifikovat na pozici Ředitel rozvoje (BBP) a Ředitel rozvoje Presidential Director (BBP Presidential Director). Tyto dodatečné pozice se považují za jeden účet spojený s vaším Účtem Brand Affiliate. Podrobnosti týkající se požadavků na uznání a výlet, které se mohou lišit od požadavků tohoto Plánu, vám sdělí místní zastoupení.

### 1. ZÍSKÁNÍ POZICE BBP A BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR

#### A. BBP

BBP je pozice, která bude umístěná přímo pod vás na vaši první Generaci, a která vám bude udělena po prvním měsíci, ve kterém jste dosáhli Odznakového titulu Blue Diamond Director.

#### B. BBP Presidential Director

BBP Presidential Director je pozice, která bude umístěná přímo pod vašeho BBP na vaši druhé Generaci a která vám bude udělena po prvním měsíci, ve kterém dosáhnete Odznakového titulu Presidential Director.

#### C. Automaticky vytvořené

Tituly BBP a BBP Presidential Director se automaticky vytváří během procesu výpočtu Bonusu za měsíc, ve kterém jste splnili výše uvedená kritéria způsobilosti. Tituly BBP a BBP Presidential Director si udržíte, pokud neztratíte svůj status Reprezentanta značky a případně se vám nepodaří dokončit postup Začít znovu.

### 2. VZTAH MEZI TITULY BBP, BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR A ÚČTEM BRAND AFFILIATE

#### A. Tituly BBP a BBP Presidential Director jsou součástí všeho Účtu Brand Affiliate

Vaše tituly BBP a BBP Presidential Director jsou součástí vašeho Účtu Brand Affiliate a nesmí být prodávány ani přesunovány odděleně.

#### B. Brand Representative Generace 1

Vaše tituly BBP a BBP Presidential Director se nebudou počítat jako Brand Representatives Generace 1 na vašem Účtu Brand Affiliate.

#### C. Leadership Teamy

- i. Ačkoli vaše tituly BBP a BBP Presidential Director nebudou považovány za Leadership Teamy na vašem Účtu Brand Affiliate, jakékoli Leadership Teamy pod vaším titulem BBP nebo BBP Presidential Director se budou souhrnně při určování vašeho Odznakového titulu počítat jako Leadership Teamy pod vaším Účtem Brand Affiliate.

**PŘÍKLAD:** Pokud váš Účet Brand Affiliate má 6 Brand Representativů Generace 1 a 1 Leadership Team s Objemem prodeje Leadership Teamu více než 20 000 a váš BBP má 2 Leadership Teamy, jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu více než 10 000 a druhý s Objemem prodeje Leadership Teamu více než 30 000, pak váš Odznakový titul bude Blue Diamond Director.

- ii. S výjimkou případu, že byste ztratili svůj status Brand Representativa a stali se Brand Affiliate, pro účely určování Leadership Teamů budou pro vás a vaše Brand Representativy na horní linii v daném měsíci váš BBP a BBP Presidential Director zůstat na pozici první a druhé Generace, v tomto pořadí.

## D. Skupinový objem prodeje spotřebitelů

Váš BBP a BBP Presidential Director mají každý sou vlastní Skupinu spotřebitelů. Způsobilý Skupinový objem prodeje spotřebitelů z vašeho Účtu Brand Affiliate, BBP a BBP Presidential Director se bude kolektivně počítat pouze pro udržení vašeho statusu Brand Representative k určování vašich Building Blocků a procentního podílu Building Bonusu (Bonusu za růst) a způsobu výpočtu Leading Bonusu (Bonusu za vedení).

## E. Bonusy BBP a BBP Presidential Director na základě Odznakového titulu Účtu Brand Affiliate a Statusu Brand Representative.

- i. **BBP:** Za měsíc, ve kterém váš Účet Brand Affiliate splňuje všechny požadavky na Odznakový titul Blue Diamond Director nebo Presidential Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representative, budou Bonusy na váš titul BBP Presidential Director vypočítány tak, jako by šlo o Blue Diamond Directora. Za každý měsíc, kdy váš Účet Brand Affiliate nesplní všechny požadavky na Odznakový titul Blue Diamond Director nebo Presidential Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representative, bude váš titul BBP zkombinován s Účtem Brand Affiliate a jakákoli prodejní síť vašeho BBP se na daný měsíc posune ve vaší prodejní síti a v prodejní síti vašich Brand Representativů na horní linii o jednu Generaci nahoru.
- ii. **BBP Presidential Director:** Za měsíc, ve kterém váš Účet Brand Affiliate splňuje všechny požadavky na Odznakový titul Presidential Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representative, budou Bonusy na váš titul BBP Presidential Director vypočítány tak, jako by šlo o Blue Diamond Directora. Za každý měsíc, kdy váš Účet Brand Affiliate nesplní všechny požadavky na Odznakový titul Presidential Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representative, bude váš titul BBP Presidential Director zkombinován s Účtem Brand Affiliate a jakákoli prodejní síť vašeho BBP Presidential Director se na daný měsíc posune ve vaší prodejní síti a v prodejních sítích vašich Brand Representativů na horní linii o dvě Generace nahoru.

Níže je ukázán způsob výpočtu Leading Bonusu (Bonusu za vedení) na vašem Účtu Brand Affiliate, BBP a BBP Presidential Director. Předpokládáme, že váš Účet Brand Affiliate, BBP a BBP Presidential Director má dohromady šest Building Blocků a máte nárok na získání 5% Leading Bonusu (Bonusu za vedení).

### BLUE DIAMOND DIRECTOR

Jako Executive Brand Director máte nárok na získání (a) 5% Leading Bonusu (Bonusu za vedení) na šest Generací Brand Representativů pod vaším Účtem Brand Affiliate a (b) 5% Leading Bonusu (Bonusu za vedení) na šest Generací Brand Representativů pod vaším titulem BBP. Jak je ukázáno níže, můžete tedy získat Leading Bonus (Bonus za vedení):

- a. 10 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV), s 5 % z Generací 2 až 6 Účtu Brand Affiliate pod vaším BBP a dalších 5 % ze stejné Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Generací 1 až 5 pod titulem BBP a
- b. 5 % z Generace 1 Účtu Brand Affiliate a Generace 6 pod BBP.

### PRESIDENTIAL DIRECTOR

Jako Presidential Director máte nárok na získání (a) 5% Leading Bonusu (Bonusu za vedení) z šesti Generací Brand Representativů pod vaším Účtem Brand Affiliate a (b) 5% Leading Bonus (Bonus za vedení) z šesti Generací Brand Representativů pod vaším titulem BBP a (c) 5% Leading Bonus (Bonus za vedení) z šesti Generací Brand Representativů pod vaším titulem BBP Presidential Director. Jak je ukázáno níže, můžete tedy získat Leading Bonus (Bonus za vedení):

- a. 15 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV), s 5 % z Generací 3 až 6 Účtu Brand Affiliate pod vaším titulem BBP, dalších 5 % ze stejné Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Generací 2 až 5 pod titulem BBP a dalších 5 % ze stejné Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Generací 1 až 4 pod titulem BBP Presidential Director;

- b. 10 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV):
  - a. s 5 % z Generace 2 Účtu Brand Affiliate a dalších 5 % ze stejné Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Generace 1 pod titulem BBP a
  - b. s 5 % z Generace 6 titulu BBP a dalších 5 % ze stejné Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Generace 5 pod titulem BBP Presidential Director a
- c. 5 % z Generace 1 Účtu Brand Affiliate a Generace 6 pod titulem BBP Presidential Director.

## F. Posun mezi vaším Účtem Brand Affiliate a tituly BBP a BBP Presidential Director

- i. Posun z vašeho Účtu Brand Affiliate na tituly BBP a BBP Presidential Director: Brand Representativové Generace 1 se nemohou přesunout z vašeho Účtu Brand Affiliate na titul BBP nebo BBP Presidential Director s výjimkou situace uvedené v této Části 2 F.
- ii. Váš proaktivní přesun: Pokud váš Účet Brand Affiliate nemá v měsíci 6 Brand Representativů Generace 1, můžete se proaktivně rozhodnout posunout linii Brand Representativů Generace 1 vašeho BBP nebo BBP Presidential Directora nahoru z titulu BBP nebo BBP Presidential Directora na váš Účet Brand Affiliate ještě před výpočtem Bonusu pro daný měsíc. K proaktivním přesunům musíte podat písemnou žádost a změny budou trvalé.
- iii. Automatický přesun Společností:
  - a. **Přesun na Účet Brand Affiliate.** Pokud si přesun nevyžádáte proaktivně vy sami, v případě, že váš Účet Brand Affiliate nemá požadovaných 6 Brand Representativů Generace 1, pak Společnost automaticky přesune linii nejnovějších Brand Representativů Generace 1 pod vaším titulem BBP a BBP Presidential Director na váš Účet Brand Affiliate. Pokud dva nebo více Reprezentantů značky Generace 1 pod vaším titulem BBP a BBP Presidential Director mají stejné Datum titulu Reprezentanta značky, pak Společnost zváží Datum Kvalifikace na Reprezentanta značky, datum Dopisu o záměru (LOI) a datum Smlouvy s obchodním zástupcem značky, v tomto pořadí. Pokud budou tato data stejná, pak Společnost vybere linii Účtu Brand Representativa Generace 1 dle vlastního uvážení.
  - b. **Přesun zpět na titul BBP nebo BBP Presidential Director.** Pokud byla z vašeho titulu BBP nebo BBP Presidential Directora automaticky přesunuta linie Brand Representativa Generace 1 pod vaším titulem BBP nebo BBP Presidential Directora, pak ji bude možné přesunout zpět na titul BBP nebo BBP Presidential Directora jen na základě žádosti po dosažení požadovaného počtu Brand Representativů Generace 1 na vašem Účtu Brand Affiliate. **Vaše žádost musí být podána písemně do šesti měsíců po měsíci automatického přesunu.**

**PŘÍKLAD:** Pokud byla linie Brand Representativa Generace 1 z vašeho titulu BBP nebo BBP Presidential Directora automaticky přesunuta na váš Účet Brand Affiliate na začátku února na základně lednových tržeb, pak od února do července poběží šestiměsíční období. Pokud v srpnu nebudete mít (1) požadovaný počet Brand Representativů Generace 1 na svém Účtu Brand Affiliate a (2) odeslanou žádost o vrácení této linie na váš titul BBP nebo BBP Presidential Director, pak tato linie zůstane trvale na Generaci 1 vašeho Účtu Brand Affiliate.

## 3. ŽÁDNÝ PŘESUN Z TITULU BBP PRESIDENTIAL NA BBP

Linii Brand Representativa Generace 1 vašeho titulu BBP Presidential Director nemůžete vy ani Společnost přesunout na svůj titul BBP. Pokud se však kvalifikujete pro určitou výjimku určování Odnakových titulů programu Velocity, kontaktujte prosím svého Account Managera, který vám vysvětlí důležité rozdíly týkající se této otázky.



## **4. TITULY BBP A BBP PRESIDENTIAL OSTATNÍCH BRAND REPRESENTATIVŮ VE VAŠÍ PRODEJNÍ SÍTI**

### **A. BBP**

Jak bylo uvedeno výše, titul BBP je umístěn přímo pod způsobilého Blue Diamond Directora na jeho první Generaci. Skupina spotřebitelů a prodejní síť tohoto BBP pod způsobilým Blue Diamond Directorem coby horní linie Brand Representativa bude ve vaší prodejní síti o jednu Generaci níže než Skupina spotřebitelů a prodejní síť dotyčného způsobilého Blue Diamond Directora. Například Brand Representative první Generace tohoto BBP by byl ve třetí Generaci přímého způsobilého Blue Diamond Directora na horní linii a přímému nadřízenému na horní linii by byl za tuto Generaci Bonus vyplácen jen v případě, že byl měl nárok na Bonus ze své třetí Generace. Za každý měsíc, kdy takový Účet Brand Affiliate nesplnil všechny požadavky na Odznakový titul Blue Diamond Director nebo Presidential Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representativa, bude titul BBP zkombinován s Účtem Brand Affiliate a Skupina spotřebitelů a prodejní síť BBP se na daný měsíc posune ve vaší prodejní síti o jednu Generaci nahoru.

### **B. BBP Presidential Director**

Jak bylo popsáno výše, BBP Presidential Director je umístěn přímo pod způsobilého Presidential Directora na jeho druhou Generaci. Skupina spotřebitelů a prodejní síť tohoto BBP Presidential Directora pod způsobilým Presidential Directorem coby horní linie Brand Representativa bude ve vaší prodejní síti o dvě Generace níže než Skupina spotřebitelů a prodejní síť dotyčného způsobilého Presidential Directora. Například Brand Representative první Generace tohoto BBP Presidential Directora by byl čtvrtou Generací přímého způsobilého Blue Diamond Directora v horní linii a přímé horní linii by byl za tuto Generaci Bonus vyplácen jen v případě, že byl měl nárok na Bonus ze své čtvrté Generace. Za každý měsíc, kdy takový Účet Brand Affiliate nesplnil všechny požadavky na Odznakový titul Presidential Director, ale splnil všechny požadavky na Odznakový titul Blue Diamond Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representativa, bude titul BBP Presidential Director zkombinován s titulem BBP a Skupina spotřebitelů a prodejní síť BBP Presidential Directora se na daný měsíc posune ve vaší prodejní síti o jednu Generaci nahoru.

Za každý měsíc, kdy takový Účet Brand Affiliate nesplnil všechny požadavky na Odznakový titul Blue Diamond Director nebo Presidential Director, včetně požadavků na udržení nebo podržení statusu Brand Representativa, bude titul BBP Presidential Director zkombinován s Účtem Brand Affiliate a Skupina spotřebitelů a prodejní síť BBP Presidential Directora se na daný měsíc posune ve vaší prodejní síti o dvě Generace nahoru.

### **C. Leadership Teamy.**

Pokud Účet Brand Affiliate neztratí svůj status Brand Representativa a nestane se Brand Affiliate, budou pro účely určování Leadership Teamů pro vás a vaše Brand Representativy na horní linii v daném měsíci BBP a BBP Presidential Director vašeho Účtu Brand Affiliate zůstat na pozici první a druhé Generace, v tomto pořadí.