

VELOCITY

BY NUSKIN®

SALGSPLAN

INDHOLDSFORTEGNELSE

1. VELOCITY-OVERSIGT

- 1.1 INTRODUKTION
- 1.2 DELTAGELSE I VELOCITY
- 1.3 IKKE-DELTAGENDE KUNDER
- 1.4 BONUSSE

2. VELOCITY-BONUSSE

- 2.1 SHARING OG DETAILSALGSBONUSSE
- 2.2 BUILDING BONUS
- 2.3 LEADING BONUS (MÅNEDLIG)

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

- 3.1 KVALIFICERING TIL BRAND REPRESENTATIVE
- 3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS
- 3.3 FLEX BLOCKS
- 3.4 RESTART

4. ANDRE BEGREBER

- 4.1 BONUSSE
- 4.2 OPSIGELSE AF BRAND AFFILIATE-KONTI
- 4.3 ANDRE MATERIALER OG OVERSÆTTELSER
- 4.4 UNDTAGELSE
- 4.5 TERMINOLOGI
- 4.6 RETTEN TIL AT ÆNDRE
- 4.7 OVERHOLDELSE

ORDLISTE

BILAG A – YDERLIGERE DETALJER ANGÅENDE KVALIFICERING

BILAG B – JUSTERINGER OG GENERHVERVELSE AF BONUSSE

BILAG C – RESTART

BILAG D – BUSINESS BUILDER-POSITIONER

1. VELOCITY-OVERSIGT

1.1 INTRODUKTION

Velocity by Nu Skin® ("Velocity") er udviklet til at belønne dig for at:

Dele vores produkter ved at introducere nye kunder til Nu Skin,

Opbygge og hjælpe din forbrugergruppe og

Lede andre Brand Representatives, mens de opbygger og hjælper deres egne forbrugergrupper.

Denne salgsplan ("planen") beskriver de vilkår og betingelser, der gælder for den salgskompensation, du modtager igennem Velocity. Vi opfordrer dig til at læse planen grundigt igennem, og vi henviser til ordlisten, hvor du kan finde definitioner på termer skrevet med stort.

1.2 DELTAGELSE I VELOCITY

Der er fem niveauer i Velocity:

Brand Affiliates kan (1) købe produkter til medlemspris til personligt forbrug eller videresalg, og (2) registrere registrerede kunder, der køber produkter direkte fra Nu Skin.

Kvalificerende Brand Representatives er Brand Affiliates, der har valgt at kvalificere sig som Brand Representative og er i gang med at opbygge en forbrugergruppe, og som opfylder kvalificeringskravene til at blive Brand Representative.

Brand Representatives er Brand Affiliates, der med succes har gennemført kvalificeringen og ikke har mistet deres Brand Representative-status.

Brand Partners er Brand Representatives, der har udviklet og leder en eller flere Brand Representatives.

Brand Directors er Brand Representatives, der har udviklet og leder fire eller flere Brand Representatives og en eller flere Leadership Teams.

Du kan vælge at starte kvalificeringen til Brand Representative, når du bliver en del af Nu Skin som Brand Affiliate eller når som helst derefter.

1.3 IKKE-DELTAGENDE KUNDER

Der er tre typer af kunder, der kan købe produkter, men som ikke deltager i Velocity:

Uregistrerede kunder køber produkter direkte fra en Brand Affiliate til den pris, som den pågældende Brand Affiliate tilbyder (for Frankrig og Italien, se note 1 på s. 18). Uregistrerede kunder deltager ikke i Velocity og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre registrerede kunder.

Detailkunder registrerer sig hos Nu Skin som detailkunde og køber produkter direkte fra Nu Skin til den offentlige detailpris, betinget af eventuelle rabatter, der kan tilbydes af eller igangsættes af Nu Skin. Detailkunder deltager ikke i Velocity og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre registrerede kunder.

Medlemmer registrerer sig som medlem hos Nu Skin for at købe produkter fra Nu Skin til medlemspris. Medlemmer deltager ikke i Velocity og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre registrerede kunder.

1.4 BONUSSE

Du kan modtage følgende bonusser alt efter dit deltagerniveau:

	Brand Affiliates	Kvalificerende Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners og Directors
Sharing Bonus og detailsalgsbonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. VELOCITY-BONUSSE

2.1 SHARING OG DETAILSALGSBONUSSE

A. Beskrivelse af Sharing Bonus

Sharing Bonus kompenserer dig for produktkøb foretaget af dine personligt registrerede kunder, og er underlagt opfyldelsen af volumenkravene til Sharing Bonus*, for produktkøb foretaget af dine personligt registrerede Brand Affiliates samt dine egne produktkøb, hvis du er Brand Representative.

B. Udregning af Sharing Bonus

Sharing Bonus er en pengesum, der gælder for hvert produkt. Du kan få information om Sharing Bonus-beløb, priser og anden salgskompensationsrelateret information for hvert produkt ved at logge ind på hjemmesiden for dit marked.

VIGTIG INFORMATION – SHARING BONUS: DU VIL IKKE FÅ UDBETALT SHARING BONUS FOR FØLGENDE:

- Køb foretaget af Brand Representatives.
- Dine egne køb, inklusive køb til videresalg til ikke-registrerede kunder (for Frankrig og Italien, se note 1 på s. 18), medmindre du er Brand Representative, der opfylder volumenkravene til Sharing Bonus.
- Køb foretaget af dine registrerede kunder, der ikke er dine personligt registrerede kunder eller personligt registrerede Brand Affiliates (dvs. en registreret kunde, der er blevet din registrerede kunde på grund af inaktivitet på vegne af den Brand Affiliate, der registrerede dem)
- Produktkøb foretaget af personligt registrerede Brand Affiliates, medmindre du opfylder volumenkravet til Sharing Bonus*.

VIGTIG INFORMATION – RABATTER: Produktpriser og Sharing Bonus er underlagt kampagnemæssige rabatter og kan reduceres med samme procentdel, medmindre andet er gældende på markedet.

VIGTIG INFORMATION – VOLUMENKRAV TIL SHARING BONUS*: Du skal opnå mindst 50 salgsvolumenpoint eller mere fra personligt registrerede kunder i en aktuel måned for at optjene og modtage en Sharing Bonus på produktkøb foretaget af dine personligt registrerede Brand Affiliates (og for dine personlige produktkøb, hvis du er Brand Representative).

C. Beskrivelse af detailsalgsbonus

Detailsalgsbonus kompenserer dig for de produktkøb, dine detailkunder foretager.

D. Udregning af detailsalgsbonus

Forskellen mellem (1) detailprisen, din detailkunde betaler, fratrukket rabatter (eksklusive forsendelsesomkostninger og skatter), når de køber produkter direkte igennem Nu Skin og (2) medlemsprisen.

- Du optjener detailsalgsbonus på køb foretaget af alle dine detailkunder, uanset om de er dine personligt registrerede kunder eller ej.

E. Betaling

Sharing Bonus og detailsalgsbonus registreres normalt i din Velocity-konto (findes i "Volumes & Genealogy") inden for én hverdag efter produktkøbet.

Sharing Bonus på produkter købt af dine personligt registrerede kunder og detailsalgsbonus vil optjenes dagligt og udbetales ugentligt, med mindre du udtrykkeligt melder dig til at få udbetalt Sharing Bonus på produkter købt af dine personligt registrerede kunder og detailsalgsbonus månedligt, og i så fald vil de blive udbetalt månedligt. For at afmelde ugentlig udbetaling af bonus og kun blive betalt månedligt bedes du logge ind under Volumes & Genealogy og tilpasse dine præferencer under fanen Provision.

Sharing Bonus på produktkøb foretaget af dine personligt registrerede Brand Affiliates (og på dine personlige køb, hvis du er Brand Representative) vil blive optjent og udbetalt månedligt, hvis, og kun hvis, volumenkravene til Sharing Bonus opfyldes for den aktuelle måned.*

F. Kvalifikationsbetingelser

For at kvalificere dig til at modtage Sharing Bonus og detailsalgsbonus, skal du være Brand Affiliate. For at være berettiget til at optjene og modtage Sharing Bonus på produktkøb foretaget af personligt registrerede Brand Affiliates (eller på egne køb, hvis du er Brand Representative) i en aktuel måned, skal du optjene mindst 50 salgsvolumenpoint fra personligt registrerede kunder i den pågældende måned. Nu Skin vil kun udløse og udbetale eventuel ubetalt Sharing Bonus i slutningen af den aktuelle måned, hvis volumenkravet til Sharing Bonus er blevet opfyldt i den pågældende måned.*

2.2 BUILDING BONUS

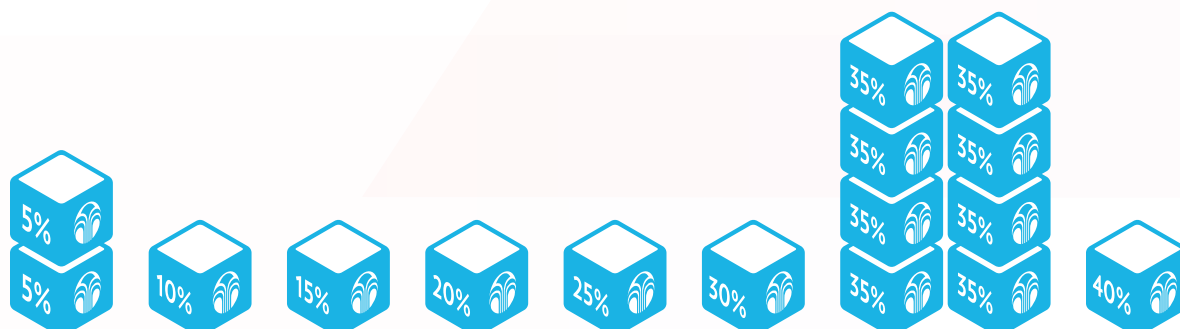
A. Beskrivelse

Som Brand Representative kan du også tjene Building Bonus, udover Sharing Bonus og detailsalgsbonus. Building Bonus kompenserer dig for at opbygge din forbrugergruppe, betjene kunder og assistere Brand Affiliates og kvalificerende Brand Representatives med at promovere produkterne til deres kunder.

BUILDING BLOCKS: En Building Block er 500 point i salgsvolumen fra din forbrugergruppe. Antallet af Building Blocks, du optjener, afgør den procentsats, der bruges til at udregne din Building Bonus. Antallet af dine Building Blocks nulstilles hver måned, så dine første 500 point i salgsvolumen resulterer i din første Building Block den pågældende måned. Hvis du har en Building Block, der ikke er fuldt optjent i slutningen af måneden, videreføres den ikke til næste måned.

B. Udregning af Building Bonus

Building Bonus er en procentdel af den provisionsberettigede salgsværdi (CSV) af de køb, din forbrugergruppe foretager, der starter på 5% med din første Building Block og forøges med op til 40% på din 16. Building Block og derover som illustreret i følgende diagram.



*For Frankrig: Se note 1 på side 18.

Building Bonus for hver Building Block udregnes ved at gange:

- i. samlet provisionsberettiget salgsværdi af den pågældende Building Block
- ii. med den specifikke Building Bonus-procent for den pågældende Building Block.

VIGTIG MEDDELELSE – BUILDING BONUS-PROCENTDEL: Building Bonus-procentdel fra en specifik Building Block er begrænset til den specifikke Building Block og kan ikke medregnes tidligere Building Blocks. For eksempel optjener du 5% på den provisionsberettigede salgsværdi på dine to første Building Blocks og 10% på den provisionsberettigede salgsværdi på din tredje Building Block (men du optjener derfor ikke 10% på dine to første Building Blocks) i en måned.

EKSEMPEL: Lad os antage, at den provisionsberettigede salgsværdi for hver Building Block var 500 dollars, så ville din Building Bonus for din første Building Block være 25 dollars og Building Bonus for din ottende Building Block være 175 dollars.

Hvis Flex Blocks bruges til at opretholde din Brand Representative-status, er du kun kvalificeret til en Building Bonus fra fuldt optjente Building Blocks, og der udbetales ikke nogen bonus fra Flex Blocks. Se Afsnit 3.3.

C. Udbetaling

Din Building Bonus vil generelt blive registreret i din Velocity-konto inden for én hverdag efter udløb af den ugentlige periode og udbetales ugentligt, med mindre du udtrykkeligt melder dig til at få udbetalt, at få udbetalt Building Bonus månedligt, og i så fald vil den blive optjent ugentligt og blive udbetalt månedligt. For at afmelde ugentlig udbetaling af bonus og kun blive betalt månedligt bedes du logge ind under Volumes & Genealogy og tilpasse dine præferencer under fanen Provision.

D. Kvalifikationsbetingelser

For at være kvalificeret til at modtage Building Bonus skal du være Brand Representative. Hvis du mister din status som Brand Representative, vil du ikke være kvalificeret til at modtage Building Bonus den følgende måned. Se Afsnit 3.2 for yderligere detaljer.

VIGTIG MEDDELELSE – UFULDSTÆNDIGE BUILDING BLOCKS: Hvis du har optjent 4 eller flere Building Blocks i slutningen af måneden, får du udbetalt en Building Bonus for provisionsberettiget salgsværdi fra enhver ufuldstændig Building Block ud fra samme Building Bonus-procentdel, der gælder for den sidst fuldt optjente Building Block.

EKSEMPEL: Hvis du har fuldt optjent 6 blocks og en del af din syvende block inden for en måned, vil du få udbetalt 25% Building Bonus på den provisionsberettigede salgsværdi i den syvende Building Block.

2.3 LEADING BONUS (MÅNEDLIG)

A. Beskrivelse

Når du bliver Brand Partner eller Brand Director, vil du, udover at modtage Sharing-, detail- og Building Bonusser, også optjene en Leading Bonus for at udvikle og lede andre Brand Representatives. Det indebærer at hjælpe dine Brand Affiliates med at kvalificere sig som nye Brand Representatives og motivere, vise vej og oplære de Brand Representatives, du leder direkte i dit Team (også kaldet G1 Brand Representatives).

Din rolle udvikler sig i takt med, at dine G1 Brand Representatives bliver Brand Partners og Brand Directors. Udover at udvikle andre Brand Representatives leder du et team, der inkluderer Brand Representatives fra andre generationer (f.eks. G2, G3 osv.) i takt med, at de udvikler deres egne forbrugergrupper og øger produktsalget. Leading Bonus er udviklet til at maksimere den bonus, der betales til dig, baseret på dit teams komposition og din udvikling og lederskabsfokus.

TEAM: Dit team består af alle generationer, som du er kvalificeret til at få udbetalt Leading Bonus for. Din titel afgøres af antallet af generationer af Brand Representatives og deres forbrugergrupper i dit team som vist i Velocity-titeloversigten. Dit team inkluderer ikke din forbrugergruppe.

Din titel og dit team er baseret på din præstation. I takt med, at du udviser evnen til at udvikle Brand Representatives og hjælper dem med at opbygge deres forbrugergrupper og driver forretningen igennem deres teams, vil dit team også udvikle sig og inkludere flere generationer af Brand Representatives.

G1 BRAND REPRESENTATIVES: Hver Brand Representative, som du leder direkte, og som er den første Brand Representative under dig i dit team, er din G1 Brand Representative.

LEADERSHIP TEAM SALGSVOLUMEN: Leadership Team salgsvolumen er summen af gruppens salgsvolumen i din G1-G6 for en given G1 Brand Representative.

Din titel og antallet af generationer af Brand Representatives, der er inkluderet i dit team, er baseret på antallet af dine G1 Brand Representatives og Leadership Teams som vist i Velocity-titeloversigten:

BESTEMMELSE AF VELOCITY-TITEL					
	TITEL	OBLIGATORISK ANTAL G1 BRAND REPRESENTATIVES	KRAV TIL LEADERSHIP TEAM SALGSVOLUMEN	ANTAL GENERATIONER I DIT TEAM	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	IKKE RELEVANT	IKKE RELEVANT	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	IKKE RELEVANT	1
		LAPIS PARTNER	2	IKKE RELEVANT	2
		RUBY PARTNER	4	IKKE RELEVANT	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 MED \geq 10.000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 MED \geq 10.000 1 MED \geq 20.000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 MED \geq 10.000 1 MED \geq 20.000 1 MED \geq 30.000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 MED \geq 10.000 1 MED \geq 20.000 1 MED \geq 30.000 1 MED \geq 40.000	6*

* For at blive betalt på generationerne 3-6 må du ikke være involveret i aktiviteter for en anden direkte salgsvirksomhed.

** Blue Diamond Directors og Presidential Directors kvalificerer sig til henholdsvis en Business Builder- og Presidential Director Business Builder-konto. Ethvert Leadership Team, der hører ind under din Business Builder-position og Presidential Director Business Builder-konto, tæller som ét af dine Leadership Teams. Se bilag D for yderligere detaljer. Kontakt dit lokale marked for at få oplysninger om anerkendelse og rejsekrav, som kan være anderledes end kravene i denne plan.

B. Udregning af Leading Bonus

For at opfordre Brand Partners og Brand Directors til fortsat at opbygge og vedligeholde produktsalg inden for deres egen forbrugergruppe, er udregningsmetoden for Leading Bonus baseret på antallet af Building Blocks, du optjener i din egen forbrugergruppe i løbet af måneden.

- i. Optjening af seks eller flere Building Blocks: Når du optjener seks eller flere Building Blocks i din forbrugergruppe inden for en måned, udbetales den største af følgende to Leading Bonus-udregninger til dig:
 - Udvikle flere G1 Brand Representatives
10% af den provisionsberettigede salgsværdi for produktkøb via forbrugergrupperne hos alle dine G1 Brand Representatives.
 - At lede et team
5% af den provisionsberettigede salgsværdi for produktkøb via forbrugergrupperne hos alle Brand Representatives i dit team.
- ii. Optjening af fire eller fem Building Blocks: Hvis du kun optjener fire eller fem Building Blocks inden for en måned, betales du 2,5% af den provisionsberettigede salgsværdi for produktkøb via forbrugergrupperne hos alle Brand Representatives i dit team.

LEADING BONUS	
<i>eain</i>	HVIS DU OPTJENER
10% LEADING BONUS PÅ DIN G1 PROVISIONSBERETTIGEDE SALGSVÆRDI	 6+ BLOCKS
5% LEADING BONUS PÅ DIT TEAMS PROVISIONSBERETTIGEDE SALGSVÆRDI	
2,5% LEADING BONUS PÅ DIT TEAMS PROVISIONSBERETTIGEDE SALGSVÆRDI	 4-5 BLOCKS

C. Månedlig udbetaling

Vi udregner din Leading Bonus efter slutningen af hver måned. Leading Bonus registreres normalt på din Velocity-konto inden for én hverdag efter slutningen af den månedlige bonusberegning og overføres automatisk til det pengeinstitut, du har valgt.

D. Kvalifikationsbetingelser

For at være kvalificeret til at modtage en Leading Bonus:

- i. være Brand Representative,
- ii. have minimum en G1 Brand Representative og
- iii. optjene fire Building Blocks via din forbrugergruppe.

Du er ikke kvalificeret til Leading Bonus i en måned, hvis vi tilbageholder din Brand Representative-status, eller du mister din Brand Representative-status. Se Afsnit 3.2 for yderligere detaljer.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 KVALIFICERING TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Vælg at kvalificere dig til Brand Representative

Som Brand Affiliate kan du vælge at kvalificere dig som Brand Representative ved at indsende en hensigtserklæring (LOI) til Nu Skin. Du kan finde hensigtserklæringen ved at logge ind som Brand Affiliate på hjemmesiden for dit marked.

KUN hvis du indsender din hensigtserklæring (LOI) senest inden midnat d. 31. december 2023:

B. Kvalificeringsperiode

Din kvalificeringsperiode starter den dag, du vælger at påbegynde kvalificeringen til Brand Representative. Kvalificeringsperioden varer op til seks sammenhængende måneder, inklusive den måned du vælger at starte kvalificeringen. Hvis du f.eks. vælger at kvalificere dig som Brand Representative d. 25. december, vil din kvalificeringsperiode være fra december til maj. Kvalificeringsperioden slutter på den tidligste af følgende:

- i. den dato, du bliver Brand Representative, efter du har opfyldt kvalificeringskravene,
- ii. slutningen af den måned, hvor du ikke opfylder kvalificeringskravene og
- iii. slutningen af den sjette måned i kvalificeringsperioden.

C. Kvalificeringskrav og månedlige minimumskvalificeringskrav

- i. Kvalificeringskrav: Optjen 12 Building Blocks (hvoraf fire (4) skal være Sharing Blocks) i løbet af kvalificeringsperioden.

Som alternativ:

- kan du opfylde kvalificeringskravene ved at optjene fire (4) Sharing Blocks indenfor enhver kalendermåned i løbet af kvalificeringsperioden, eller
- hvis du indsender din hensigtserklæring (LOI) efter d. 31. oktober 2023, og du stadig deltager, men ikke har opfyldt kvalificeringen inden d. 31. december 2023, kan du opfylde kvalificeringskravene som angivet herunder i afsnit BB og CC (dvs. optjene otte (8) Building Blocks, hvoraf fire (4) skal være Sharing Blocks, inden for tre sammenhængende kalendermåneder efter indsendelse af din hensigtserklæring (LOI)).

Hvis du ikke opfylder kvalificeringen i henhold til disse alternativer, kan du stadig opfylde kvalificeringen ved at optjene 12 Building Blocks (hvoraf fire (4) er Sharing Blocks) inden for seks sammenhængende kalendermåneder.

- ii. Månedlige minimumskvalificeringskrav: Optjen to (2) Building Blocks hver måned undtagen den måned, du opfylder de samlede kvalificeringskrav.

Hvis du f.eks. optjener 11 Building Blocks (under antagelse af at fire (4) af dem er Sharing Blocks) i de tre første måneder i kvalificeringsperioden, kvalificerer du dig som Brand Representative den fjerde måned, efter du har optjent den sidste Building Block, der kræves for at fuldføre kvalificeringen, selvom du altså ikke optjener to (2) Building Blocks den pågældende måned.

KUN hvis du indsender din hensigtserklæring (LOI) fra og med kl. 00.01 d. 1. januar 2024:

BB. Kvalificeringsperiode

Din kvalificeringsperiode starter den dag, du vælger at påbegynde kvalificeringen til Brand Representative. Kvalificeringsperioden varer op til tre sammenhængende måneder, inklusive den måned du vælger at starte kvalificeringen. Hvis du f.eks. vælger at starte kvalificering til Brand Representative d. 25. januar, vil din kvalificeringsperiode være januar til marts. Kvalificeringsperioden slutter den tidligere af følgende:

- i. den dato, du bliver Brand Representative, efter du har opfyldt kvalificeringskravene,
- ii. slutningen af den måned, hvor du ikke opfylder kvalificeringskravene og
- iii. slutningen af den tredje måned i kvalificeringsperioden.

CC. Kvalificeringskrav og månedlige minimumskvalificeringskrav

- i. Kvalificeringskrav: Optjen otte (8) Building Blocks (hvoraf fire (4) skal være Sharing Blocks) i løbet af kvalificeringsperioden.

Som alternativ kan du opfylde kvalificeringskravene ved at optjene fire (4) Sharing Blocks indenfor enhver kalendermåned i løbet af kvalificeringsperioden. Hvis du ikke opfylder kvalificeringen i henhold til dette alternativ, kan du stadig opfylde kvalificeringen ved at optjene otte (8) Building Blocks (hvoraf fire (4) er Sharing Blocks) inden for tre sammenhængende kalendermåneder.

- ii. Månedlige minimumskvalificeringskrav: Optjen to (2) Building Blocks hver måned undtagen den måned, du opfylder kvalificeringskravene.

Hvis du for eksempel optjener syv (7) Building Blocks (under antagelse af at fire (4) af dem er Sharing Blocks) i de to første måneder i kvalificeringsperioden, kvalificerer du dig som Brand Representative den tredje måned, efter du har optjent den sidste Building Block, der kræves for at fuldføre kvalificeringen, selvom du altså ikke optjener to (2) Building Blocks den pågældende måned.

VIGTIG MEDDELELSE – UFULDSTÆNDIGE BUILDING BLOCKS UNDER KVALIFICERINGEN: Salgsvolumen fra en ufuldstændig Building Block i en given måned tæller ikke med i næste måneds kvalificeringsminimum. Men salgsvolumen fra ufuldstændige Building Blocks eller Sharing Blocks en given måned tæller med i dine samlede kvalificeringskrav.

SHARING BLOCKS: Sharing Blocks er en særlig type Building Blocks, der kun er relevante i forbindelse med kvalificeringskrav. Sharing Blocks består af 500 salgsvolumenpoint for produktkøb foretaget af dine personligt registrerede kunder og personligt registrerede Brand Affiliates i din forbrugergruppe (eksklusive Brand Representatives). Salgsvolumen fra dine personlige produktkøb er ikke inkluderet i dine Sharing Blocks.

D. Opfyldelse af kvalificeringskrav

Når du færdiggør kvalificeringskravene bliver du forfremmet til Brand Representative den første dag i den næste ugentlige periode (den 8., 15. eller 22. i den pågældende måned eller den 1. i næste måned) og er

kvalificeret til at optjene Building Bonus på alle køb fra din forbrugergruppe, efter du er blevet forfremmet. Hvis nogen fra din forbrugergruppe også er i kvalificering, bliver de kun en del af dit team, hvis du: (1) færdiggør din første kvalificeringsmåned den samme måned eller tidligere end den måned, de færdiggør deres kvalificeringskrav, og (2) færdiggør kvalificeringen inden for din kvalificeringsperiode, ellers vil de ikke være en del af dit team fremover, og du vil ikke tjene provision fra deres salgsaktiviteter. Se bilag A for yderligere detaljer.

E. Manglende opfyldelse af kvalificeringskravene

Hvis du ikke opfylder minimumskvalificeringskravene hver måned i løbet af kvalificeringsperioden, annulleres din kvalificering den følgende måned. Hvis du ikke opfylder kvalificeringskravene inden for kvalificeringsperioden, vil din kvalificering annulleres den følgende måned. Uanset scenariet, skal du indsende en ny hensigtserklæring (LOI) og starte kvalificeringen igen hvis du ønsker at kvalificere dig som Brand Representative.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Oprethold, behold eller mist Brand Representative-status

Hvorvidt din status som Brand Representative opretholdes, bibeholdes eller mistes, afhænger af din salgspræstation hver måned.

i. Opretholdelse af Brand Representative-status – minimum fire Building Blocks

Hvis du optjener minimum fire Building Blocks i en måned, opretholder du din status som Brand Representative i den pågældende måned.

ii. Bibeholdelse af Brand Representative-status – minimum en Building Block og tilstrækkelige Flex Blocks

Hvis du (1) optjener minimum en Building Block i en måned, og (2) besidder et tilstrækkeligt antal Flex Blocks (beskrevet nedenfor) til at opveje forskellen i påkrævede Building Blocks (f. eks.. 2 Building Blocks plus 2 Flex Blocks), så tilføjer vi automatisk eventuelt tilgængelige Flex Blocks, så du kan bibeholde din status som Brand Representative den pågældende måned.

iii. Mistet Brand Representative-status – ingen Building Blocks eller for få Flex Blocks

Hvis du (1) ikke optjener nogen Building Blocks i en måned, eller (2) ikke har nok Flex Blocks til at opveje de manglende Building Blocks inden for en måned, vil du miste din status som Brand Representative og blive Brand Affiliate fra første dag den følgende måned.

VIGTIG BEMÆRKNING: Du skal opfylde opretholdelseskravene ved at optjene 4 Building Blocks for at kvalificere dig til (1) en Leading Bonus, og (2) en Building Bonus fra ufuldstændige Building Blocks i den pågældende måned. Hvis du mister status som Brand Representative, mister du dit salgsnetværk, som rykker en generation op til din upline Brand Representatives salgsnetværk. Som Brand Affiliate fortsætter du med at betjene kunderne i din forbrugergruppe.

EKSEMPEL: Hvis du optjener én Building Block og ikke har nogen Flex Blocks i juni, er du (1) ikke kvalificeret til en Leading Bonus for den gældende salgsvolumen for juni, og (2) du er ikke kvalificeret til en Building Bonus på ufuldstændige Building Blocks. Derudover bliver du Brand Affiliate fra og med 1. juli. Du er dog stadig kvalificeret til Sharing Bonus (inklusive Sharing Bonus fra dine egne køb), detailsalgsbonus og Building Bonus (fra den ene optjente Building Block) for juni måneds salg.

B. Opretholdelse efter forfremmelse til Brand Representative

For at opretholde din status som Brand Representative skal du opfylde opretholdelseskravene den første måned, efter du har opfyldt kvalificeringskravene. Se bilag A for yderligere detaljer.

C. Effekten af din Brand Representative-status for din upline Brand Representative

Når du opfylder opretholdelseskravene, eller vi bibeholder din status som Brand Representative i en måned, tæller du som G1 Brand Representative i din upline Brand Representatives Team. Hvis du mister din status som Brand Representative, bliver du igen Brand Affiliate og tæller ikke som G1 Brand Representative fra og med den følgende måned (dvs. hvis du mister din status som Brand Representative i juni måned, fordi du ikke optjener nok Building Blocks og ikke har nok Flex Blocks, vil du miste din Brand Representative-status fra 1. juli, og du er Brand Affiliate og vil ikke længere tælle som G1 Brand Representative).

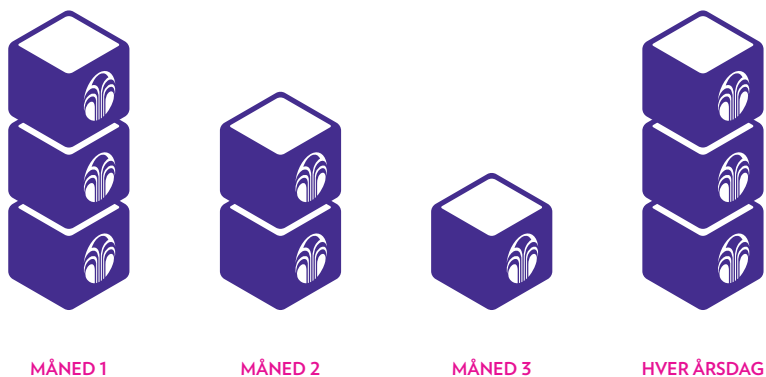
3.3 FLEX BLOCKS

A. Beskrivelse

En Flex Block er en erstatning for en Building Block, som vi bruger til at bibeholde din status som Brand Representative, hvis du ikke optjener minimum fire Building Blocks inden for en måned. Flex Blocks giver ikke salgsvolumen eller provisionsberettiget salgsværdi, og der udbetales ikke bonus for Flex Blocks. Flex Blocks har ingen pengemæssig værdi og kan ikke indløses for kontanter. Flex Blocks udløber ikke, og der er ingen begrænsning for, hvor mange Flex Blocks du kan akkumulere. Dog gælder det, at du vil miste eventuelle akkumulerede Flex Blocks, hvis du mister din status som Brand Representative, eller din Brand Affiliate-konto annulleres.

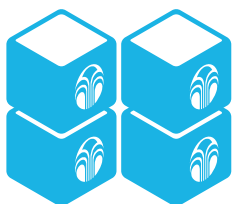
B. Tildeling af Flex Blocks

Du tildeles Flex Blocks som ny Brand Representative og hvert følgende år. I starten af din første måned som Brand Representative tildeles du tre Flex Blocks. I din anden måned tildeles du to Flex Blocks mere. I din tredje måned som Brand Representative tildeles du en enkelt ekstra Flex Block, så du i alt har seks. Hvert år tildeles du yderligere tre Flex Blocks i din årsmåned som Brand Representative. Dine Flex Blocks fremgår af din Volumes & Genealogy.



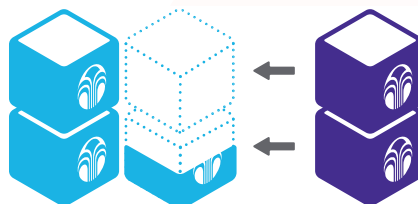
C. Anvendelse af Flex Blocks

Vi anvender Flex Blocks til at bibeholde din status som Brand Representative, hvis du har optjent minimum en Building Block. Hvis du ikke har opfyldt opretholdelseskravene i en given måned, vil vi automatisk anvende op til tre Flex Blocks som erstatning for de manglende Building Blocks (i det omfang, du har nok Flex Blocks) for at bibeholde din status som Brand Representative. Vi anvender en hel Flex Block i stedet for en ufuldstændig Building Block, uanset hvor meget salgsvolumen der kræves for at færdiggøre den pågældende Building Block. På Volumes & Genealogy kan du se, hvor mange Flex Blocks du har.



VEDLIGEHOLDELSE

Du har opfyldt opretholdelseskravene med 4 optjente Building Blocks



BIBEHOLD BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

Du har 2,5 Building Blocks, og vi tilføjer automatisk 2 Flex Blocks, så du bibeholder din Brand Representative-status.

3.4 RESTART

Hvis du mister din status som Brand Representative, kan du vælge at starte Restart-processen, der giver dig seks måneder til at blive Brand Representative igen og genvinde dit tidligere salgsnetværk (det samme som inden du mistede din status som Brand Representative). Se bilag C for yderligere detaljer om Restart.

4. ANDRE BEGREBER

4.1 BONUSSE

A. Kvalificering til bonus.

For at kvalificere dig til bonus skal du opnå et produktsalg til fem forskellige uregistrerede kunder, detailkunder eller medlemmer hver måned. Du skal straks underrette virksomheden, hvis du ikke opfylder kravene. Virksomheden laver også tilfældige stikprøver for at sikre, at reglerne bliver overholdt.

B. Bonusudregninger.

Bonusser udregnes på daglig, ugentlig og månedlig basis som bestemt af Nu Skin og registreret på din Velocity-konto.

C. Bonusser og valutakurser.

Når din bonus udregnes, veksles den provisionsberettigede salgsværdi fra produktsalg på forskellige markeder til din lokale valuta ved hjælp af den tidligere måneds gennemsnitlige kurs. F.eks. bruger virksomheden den gennemsnitlige valutakurs for februar til at udregne din bonus for marts.

D. Lokal version.

Denne udgave af planen gælder kun for Brand Affiliates, der har et EMEA Brand Affiliate-ID. Velocity tilbyder muligheden for at modtage bonus for salg på alle globale markeder undtagen dem, hvor udenrigs deltagelse er forbudt ved lov (kontakt din lokale Account Manager for yderligere oplysninger). Hvis du har et EMEA Brand Affiliate-ID, vil din kvalificering til bonus bestemmes af vilkårene i denne udgave af planen, selv hvis medlemmer af dit team har et Brand Affiliate-ID fra et andet marked.

EKSEMPEL: Hvis du er Brand Representative med et EMEA Brand Affiliate-ID, og du registrerer et medlem i Australien, og vedkommende køber produkter via den australske hjemmeside, får du udbetalt den Sharing Bonus, som gælder for de pågældende produkter på det australske marked. Hvis en person (a) tilmelder sig som din personligt registrerede kunde og (b) er i din forbrugergruppe, når de køber produkter på det australske marked, vil disse produktkøb få tilknyttet den (1) Sharing Bonus, (2) salgsvolumen og (3) det beløb for provisionsberettiget salgsværdi, der er fastlagt på det australske marked for disse produkter. Den australske Sharing Bonus og provisionsberettigede salgsværdi veksles til britiske pund, når virksomheden udregner dine bonusser. Du kan få information om salgsvolumen, provisionsberettiget salgsværdi, Sharing Bonus, prislister og anden information angående provision for hvert produkt på det pågældende marked.

Velocity er ikke gældende i Kina, hvor der anvendes en anden forretningsmodel.

E. Generhvervelse af bonus, der er udbetalt til dig.

Virksomheden forbeholder sig retten til at generhverve bonus, der er udbetalt til dig som angivet i politikker og procedurer, inklusive generhvervelsen af bonusser fra returprodukter. Tidspunkt og metode afhænger af bonussen, hvornår produktet er returneret, og hvem der har returneret produktet. Se bilag B for yderligere detaljer. Du kan finde et sammendrag af returpolitikken i vores Compliance Corner nederst på Nu Skins hjemmeside – <https://www.nuskin.com>.

F. Forfremmelse til Brand Representative; andre titelforfremmelser og degradering.

Forfremmelse til Brand Representative sker ugentligt. Andre titelforfremmelser og -degraderinger sker kun under den månedlige bonusudregning og fremgår af din Volumes & Genealogy på eller inden den 5. i hver måned. Se bilag A for yderligere detaljer om tidspunkt for titelforfremmelse og -degradering samt effekten på bonusser.

G. Produktkampagner og priser.

Vi kan eventuelt justere detailpris, salgsvolumen, provisionsberettiget salgsværdi, medlemspris, Sharing Bonus og detailsalgbonus i forbindelse med kampagner. Se dit markeds produktpriser og kampagneannoncering vedrørende oplysninger om rabatter og deres påvirkning af priser, bonusser, salgsvolumen, provisionsberettiget salgsværdi og anden salgskompensation for hvert produkt.

H. Anden salgskompensation.

Udover den salgskompensation, der er tilgængelig via Velocity, kan du også optjene (1) detailprofit fra produktsalg direkte til dine forbrugere (se note 1 på side 18 for Frankrig og Italien); (2) kompensation fra andre salgscinitamenter; og (3) incitamentrejser og andre belønninger, der ikke er pengereleterede.

4.2 OPSIGELSE AF BRAND AFFILIATE-KONTI

A. Tab af rettigheder som Brand Affiliate.

Når du opsiges din Brand Affiliate-konto, mister du alle rettigheder og fordele som Brand Affiliate, inklusive rettigheder knyttet til dit Brand Affiliate-konto-ID, forbrugergruppe, team, salgsnetværk, salgsvolumen, der er genereret enten af din forbrugergruppe eller dit team, og bonusser.

B. Flytning af Brand Affiliate-konto.

Virksomheden har retten til, så længe som nødvendigt, at forsinke flytningen af en Brand Affiliate-konto og dennes forbrugergruppe eller salgsnetværk op i salgsnetværket eller til et andet salgsnetværk.

4.3 ANDRE MATERIALER OG OVSÆTTELSE

Hvis der er uoverensstemmelser mellem de vilkår og betingelser, der er angivet i planen for dit marked og eventuelt marketingmateriale eller andet indhold, vil planen for dit marked være gældende. Medmindre det er forbudt ved lov vil den engelske version være gældende, hvis der er uoverensstemmelser mellem den engelske version af denne plan og oversættelser.

4.4 UNDTAGELSER

A. Bevilling af undtagelser.

Virksomheden kan, ud fra eget skøn, bevillige eller ændre krav, vilkår eller betingelser i planen (samlet betegnet "Undtagelser"). Virksomheden kan bevillige undtagelser til (1) en personlig Brand Affiliate-konto, eller (2) ethvert antal konti, inklusive et team eller marked. Når virksomheden bevilliger en undtagelse til en Brand Affiliate-konto, er den ikke forpligtet til at gøre det samme til andre Brand Affiliate-konti. Undtagelsen kræver en underskrevet godkendelse af en autoriseret ledende medarbejder i virksomheden. Virksomheden er ikke forpligtet til at give skriftlig meddelelse angående undtagelsen til højere rangerende Brand Representatives inden for deres team.

B. Opsigelse af undtagelser.

Medmindre andet er aftalt på skrift med en ledende medarbejder i virksomheden, kan virksomheden opsiges en undtagelse, der tidligere er blevet bevilliget når som helst og af enhver grund, uanset hvor længe undtagelsen har været gældende. Hvis der er bevilliget en undtagelse til en bestemt Brand Affiliate, er det en speciel aftale indgået mellem den bestemte Brand Affiliate og virksomheden. Som ellers anført skriftligt og eksekveret, eller hvis en ledende medarbejder i virksomheden har godkendt det skriftligt, vil undtagelsen annulleres, når Brand Affiliate-kontoen overføres, uanset overførsels karakter (dvs. salg, tildeling, overførsel, testamentering, ved lov eller andet), og overførslen vil være ugyldig.

4.5 TERMINOLOGI

Begreberne i denne plan, inklusive titler, kan variere fra tidligere begreber og kan ændres uden varsel.

4.6 RETTEN TIL AT ÆNDRE

Vi kan, efter eget skøn, ændre denne plan når som helst. Hvis vi ændrer planen, vil vi give dig 30 dages varsel, inden ændringen træder i kraft.

4.7 OVERHOLDELSE

For at kvalificere dig til bonusser skal du overholde kravene i denne plan, Brand Affiliate-aftalen og politikker og procedurer.

VIGTIG MEDDELELSE – UGENTLIGE OG MÅNEDLIGE PERIODER:

Når der henvises til en måned, betyder dette en kalendermåned. Når der henvises til en "uge" eller "ugentlig" eller "ugentlig periode", betyder det en syvdages periode, der begynder den 1., 8., 15. eller 22. i hver måned, forudsat at den fjerde uge løber helt til slutningen af måneden. Bonusudregninger baseres på Mountain Standard Time i Provo, Utah, USA (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

MEDDELELSE 1:

FRANKRIG: "VDI Mandataires" må ikke sælge direkte til detailkunder.

FRANKRIG: Volumenkravet til Sharing Bonus gælder ikke for "VDI Acheteur-Revendeur" registreret i Frankrig. Sharing Bonus på produktkøb foretaget af deres personligt registrerede Brand Affiliates (og på egne produktkøb, hvis de er Brand Representative) optjenes fortsat dagligt og udbetales ugentligt.

ITALIEN: Incaricati må kun promovere, direkte eller indirekte, købsordre med øje på forbrugere på vegne af virksomheden. Som Brand Affiliate (incaricato) må du kun købe produkter til eget og samboendes behov; du skal videregive indkøbsordre fra uregistrerede kunder til virksomheden.

ORDLISTE

Bonus: Salgskompensation, der betales igennem Velocity, inklusive Sharing Bonus, detailsalgsbonus, Building Bonus og Leading Bonus. Bonusser inkluderer ikke eventuel detailprofit, du tjener på produkter, som du køber og videresælger direkte til uregistrerede kunder (se note 1 på side 18 for Frankrig og Italien) eller andre incitamenter, der ikke er pengereleterede.

Brand Affiliate: En person, der registrerer sig hos Nu Skin som Brand Affiliate og kan købe produkter til medlemspris, sælge produkter til kunder, registrere kunder, og som ikke er i kvalificering. Brand Affiliate bruges også som generelt begreb for alle Brand Affiliates og Brand Representatives. For eksempel vil en Brand Partner eller Brand Director blive refereret til som Brand Affiliate som generelt begreb, når man taler om alle Brand Affiliates.

Brand Affiliate-aftale: En aftale indgået mellem en Brand Affiliate og Nu Skin, der indeholder særlige rettigheder og forpligtelser relateret til en Brand Affiliates forretning.

Brand Affiliate-konto: En Brand Affiliates Nu Skin-konto.

Brand Director: En generel kategori, der omfatter Brand Representatives med titel af Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director eller Presidential Director.

Brand Partner: En generel kategori, der inkluderer alle Brand Representatives med en titel som Gold Partner, Lapis Partner eller Ruby Partner.

Brand Representative: En Brand Affiliate, der har opfyldt kvalificeringskravene og ikke har mistet sin Brand Representative-status. Begrebet Brand Representative bruges også som generel betegnelse for alle titler fra Brand Representative og derover. For eksempel vil en Ruby Partner eller Diamond Director blive refereret til som Brand Representative, når man taler om alle Brand Representatives.

Brand Representative dato: Den første dag i måneden, hvor en kvalificerende Brand Representative gennemfører kvalificeringen. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i første, anden eller tredje uge af en måned, vil Brand Representative datoen være den første dag i den pågældende måned. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge i en måned, vil Brand Representative datoen være den første dag i den følgende måned. Se bilag A for yderligere detaljer.

Brand Representatives forfremmelsesdato: Den første dag i den ugentlige periode, der følger efter en Brand Representatives gennemførelse af kvalificeringen og forfremmelsen til Brand Representative. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i uge 1, 2 eller 3 i en måned, vil forfremmelsesdatoen for denne Brand Representative være den 8., 15. og 22. i den pågældende måned. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge, vil forfremmelsesdatoen for denne Brand Representative være den første dag i den følgende måned. Se bilag A for yderligere detaljer.

Brand Representatives kvalificeringsdato: Den første dag i måneden, hvor en kvalificerende Brand Representative indsender en hensigtserklæring (LOI) og opfylder det månedlige krav på 2 Building Blocks. Se bilag A for yderligere detaljer.

Building Block: En udregning af salgsvolumen. En Building Block anses kun for at være optjent, når den har 500 point i salgsvolumen. En Building Block med mindre end 500 point i salgsvolumen kaldes ufuldstændig. Se Afsnit 2.2.

Building Bonus: En bonus der optjenes ugentligt og udbetales ugentligt eller månedligt til Brand Representatives baseret på den provisionsberettigede salgsværdi af produkter, der købes af registrerede kunder i den pågældende Brand Representatives forbrugergruppe. Se Afsnit 2.2.

Building Bonus – Procentdel: En procentdel, der bruges til at udregne Building Bonus for hver Building Block, der rangerer fra 5% til 40%, alt efter antallet af optjente Building Blocks i en måned. Se Afsnit 2.2.

Business Builder Position (BBP): En position direkte under dig i din første generation, som du tildeles efter den første måned, hvor du opnår titlen Blue Diamond Director. Se bilag D for yderligere detaljer.

Detailkunder: Registrerede kunder, der køber til detailpris. Bonusen på en detailkundes produktkøb betales til den Brand Affiliate, der identificeres som sælger på produktkøbets tidspunkt. I forbindelse med denne plan er en uregistreret kunde ikke inkluderet i definitionerne af detailkunder. Detailkunder deltager ikke i Velocity og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre registrerede kunder.

Detailsalgssbonus: Forskellen mellem (1) detailprisen, din detailkunde betaler, fratrukket eventuelle rabatter (eksklusive forsendelsesomkostninger og skatter), når de køber produkter direkte igennem Nu Skin, og (2) medlemsprisen. Se Afsnit 2.1.

Direkte salgsselskab: En virksomhed, der bruger en salgsstyrke af uafhængige kontrahenter, der sælger produkter og serviceydelser, og som giver de uafhængige kontrahenter kompensation gennem en enkelt-niveau eller multi-niveau kompensationsplan for (1) deres eget salg, og/eller (2) salg via andre uafhængige kontrahenter, der har tilmeldt sig under de uafhængige kontrahenter for at distribuere de samme produkter og serviceydelser.

Flex Block: Flex Blocks er en erstatning for Building Blocks, som vi bruger til at bibeholde din status som Brand Representative, hvis du ikke optjener minimum 4 Building Blocks inden for en måned. Se Afsnit 3.3.

Forbrugergruppe: En gruppe bestående af (1) dig, (2) enhver af dine registrerede kunder og (3) registrerede kunder, som de registrerer osv. Din forbrugergruppe inkluderer forbrugergrupperne fra dine kvalificerende Brand Representatives. Som kvalificerende Brand Representative eller Brand Representative forventes det, at du yder service og støtte til dine kvalificerende Brand Representatives og deres forbrugergrupper. En Brand Representative og deres forbrugergruppe bliver en del af dit team, når de opfylder kvalificeringen, og deres forbrugergruppe vil ikke længere være en del af din forbrugergruppe.

Forretningsmæssig udviklingsaktivitet: Enhver aktivitet, der gavner, promoverer, assisterer eller på nogen måde støtter forretningsaktiviteter, udvikling, salg eller sponsorering af et andet direkte salgsselskab, herunder, men ikke begrænset til, at sælge produkter eller serviceydelser, promovere forretningsmuligheden, repræsentation på vegne af det direkte salgsselskab eller en af dennes repræsentanter, så dit navn bruges til at markedsføre det direkte salgsselskab, dets produkter, serviceydelser eller muligheder, sponsorering eller rekruttering på vegne af det direkte salgsselskab, fungere som medlem af bestyrelsen eller ledelsen eller repræsentant eller distributør for det direkte salgsselskab, have en ejerandel eller enhver anden økonomisk interesse, uanset om interessen er direkte eller indirekte.

G1 Brand Representative: Se Generation herunder.

Generation: Niveauerne i en Brand Representatives team. Hver Brand Representative, som du leder direkte, og som er den første Brand Representative under dig i dit team, er din

G1 Brand Representative. Dine G1 Brand Representatives leder direkte de Brand Representatives, der er på første niveau under dem, og disse Brand Representatives er dine G2 Brand Representatives osv.

Hensigtserklæring (LOI): Et dokument eller onlinemeddelelse, som en Brand Affiliate indsender for at gøre os opmærksomme på, at de ønsker at starte kvalificeringen og dermed blive en kvalificerende Brand Representative.

Kvalificerende Brand Representative: En Brand Affiliate, der (1) har indsendt en hensigtserklæring (LOI) og optjent to Building Blocks (en Brand Affiliate er officielt klassificeret som kvalificerende Brand Representative efter næste ugentlige bonusudregning), og (2) er ved at opfylde kvalificeringskravene. Se Afsnit 3.1.

Kvalificering: Processen, når en Brand Affiliate opfylder kravene til at blive en Brand Representative. Se Afsnit 3.1.

Kvalificeringskrav: De krav, der skal opfyldes for at blive Brand Representative. Se Afsnit 3.1.

Kvalificeringsperiode: Din kvalificeringsperiode starter den dag, du vælger at kvalificere dig som Brand Representative. Alt efter hvornår du indsender din hensigtserklæring (LOI), varer kvalificeringsperioden op til seks eller tre sammenhængende måneder, inklusive den måned du vælger at starte kvalificeringen. Se Afsnit 3.1.

Leadership Team: En G1 Brand Representative, der opfylder særlige mål for Leadership Team-salgsvolumen for en måned.

Leadership Team-salgsvolumen: Leadership Team salgsvolumen er summen af forbrugergruppens salgsvolumen i din G1-G6 for en given G1 Brand Representative.

Leading Bonus: En bonus, der udbetales månedligt til Brand Partners og Brand Directors baseret på provisionsberettiget salgsværdi af produkter købt af forbrugergrupper i den pågældende Brand Partners eller Brand Directors team. Se Afsnit 2.3.

Medlem: En kunde, der tilmelder sig hos Nu Skin som medlem og kan købe produkter fra Nu Skin til medlemspris. Medlemmer deltager ikke i Velocity og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre kunder.

Medlemspris: Købsprisen på produkter for både medlemmer og Brand Affiliates. Medlemsprisen er angivet på det lokale marked og kan justeres efter salgskampagner og incitamenter.

Månedlige minimumskvalificeringskrav:

Under kvalificeringsperioden skal du optjene minimum 2 Building Blocks hver måned undtagen den måned, hvor du opfylder kvalificeringskravene. Se Afsnit 3.1.

NuSkin: Nu Skin International, Inc., og virksomhedens associerede selskaber.

Person: En person eller forretningsenhed. En "forretningsenhed" er enhver forretningsenhed, som for eksempel en virksomhed, et partnerskab, en enkeltmandsvirksomhed, en fond eller andre former for forretningsorganisationer, der er juridisk oprettet i henhold til lovgivningen i den relevante jurisdiktion.

Personligt registrerede Brand Affiliates: En registreret kunde, der registreres direkte under dig (niveau 1) som Brand Affiliate. En Brand Affiliate er ikke din personligt registrerede Brand Affiliate, hvis vedkommende er registreret under en anden Brand Affiliate.

Personligt registreret kunde: En registreret kunde, der er registreret direkte under dig (niveau 1) som medlem eller detailkunde, og som køber produkter direkte af virksomheden til personligt brug. Et medlem eller en detailkunde er ikke din personligt registrerede kunde, hvis vedkommende er registreret direkte under en anden Brand Affiliate. Personligt registrerede kunder deltager ikke i salgsplanen og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates.

Politikker og procedurer: Et dokument, der er en del af aftalen mellem en Brand Affiliate og Nu Skin og angiver særlige politikker og procedurer relateret til en Brand Affiliates forretning.

Presidential Director Business Builder-konto

(Presidential Director BBP): En ekstra position, der er placeret direkte under din BBP i din anden generation, som du tildes efter den første måned, hvor du opnår titlen Presidential Director. Se bilag D for yderligere detaljer.

Produkter: Alle Nu Skin-produkter og -serviceydelser.

Provisionsberettiget salgsværdi: En valutaværdi for hvert produkt, der bruges til at udregne Building Bonus og Leading Bonus. Provisionsberettiget salgsværdi justeres fra tid til anden på grund af forskellige faktorer, inklusive prisændringer, valutaudsving, kampagner m.m. Provisionsberettiget salgsværdi er anderledes end salgsvolumen og svarer generelt ikke til et produkts salgsvolumen. Du kan få yderligere information om provisionsberettiget salgsværdi og anden salgskompensationsrelateret information for hvert produkt ved at logge ind på dit markeds lokale hjemmeside for Brand Affiliates.

Registreret kunde: En person, der køber produkter direkte fra virksomheden til personligt forbrug eller videresalg. Bonusser udbetales for produktkøb foretaget af en registreret kunde. Din ret til at optjene en specifik bonus for produktkøb foretaget af en registreret kunde afhænger af kvalificeringskravene til hver bonus, inklusive hvorvidt vedkommende er en personligt registreret kunde eller en personligt registreret Brand Affiliate. Hver registreret kunde støttes af en Brand Affiliate. Der er tre typer registrerede kunder:

- (1) Detailkunder,
- (2) Medlemmer og
- (3) Brand Affiliates.

Restart: Processen, der giver tidligere Brand Representatives muligheden for at genvinde deres salgsnetværk (som hvis de ikke havde mistet deres Brand Representative-status). Se Afsnit 3.4 og bilag C.

Salgsvolumen: En pointværdi for hvert produkt, der bruges til at sammenligne den relative værdi af produkter på forskellige markeder og valutaer, og som måler kvalificeringen af forskellige præstationsbaserede målestokke, inklusive Sharing Blocks, Building Blocks og Leadership Team salgsvolumen og kvantificerer produktsalget i din forbrugergruppe og dit team. Salgsvolumen justeres ud fra virksomhedens skøn. Salgsvolumen er anderledes end provisionsberettiget salgsværdi. Få information om salgsvolumen og anden salgskompensationsrelateret information for hvert produkt ved at logge ind på dit markeds lokale hjemmeside for Brand Affiliates.

Salgsvolumen fra personligt registreret kunde:

Summen af alle salgsvolumenpoint fra produkter købt af dine personligt registrerede kunder.

Sharing Block: En delmængde af Building Blocks. Sharing Blocks består af 500 salgsvolumenpoint, der udelukkende stammer fra produktkøb foretaget af personligt registrerede kunder og personligt registrerede Brand Affiliates i din forbrugergruppe, eksklusive Brand Representatives. Dine personlige køb medregnes ikke i Sharing Blocks. Sharing Blocks gælder kun i forbindelse med kvalificeringskravene. Se Afsnit 3.1.

Sharing Bonus: Bonusen optjenes dagligt på produktkøb foretaget af dine personligt registrerede kunder og optjenes månedligt på produktkøb foretaget af dine personligt registrerede Brand Affiliates, og forudsat at volumenkravet til Sharing Bonus opfyldes (Brand Representatives beholder Sharing Bonus for deres egne produktkøb, forudsat at volumenkravet til Sharing Bonus opfyldes)*. Sharing Bonus-beløbet fastlægges af det lokale marked og kan justeres efter virksomhedens eget skøn. Det vil variere efter produktet. Ikke alle produkter optjener Sharing Bonus, og på nogle markeder er Sharing Bonus nedsat. Markedet vil tilvejebringe produktpriser for alle Brand Affiliates vedrørende Sharing Bonus for hvert produkt. Se Afsnit 2.1.

Team: Dit team består af alle generationer, som du er kvalificeret til at få udbetalt Leading Bonus for. Din titel afgøres af antallet af generationer af Brand Representatives og deres forbrugergrupper i dit team som vist i Velocity-titeloversigten. Dit team inkluderer ikke din forbrugergruppe.

Titel: Titler som Brand Representative opnås baseret på antallet af G1 Brand Representatives og Leadership Teams. Din titel afgøres af antallet af generationer, som du kan optjene Leading Bonus for.

Vedligeholdelse: Kravet om at optjene minimum 4 Building Blocks på en måned for at opretholde status som Brand Representative for den pågældende måned. Se Afsnit 3.2.

Velocity-konto: En digital konto, der findes i Volumes & Genealogies, og som viser alle dine bonusser, udbetalinger og justeringer. Der oprettes automatisk en Velocity-konto, når du bliver Brand Affiliate. Der påløber ikke renter på en Velocity-konto.

Nu Skin overfører automatisk din resterende saldo på din Velocity-konto gratis i starten af hver ugentlige eller månedlige udbetalingsperiode. Der kræves en saldo på minimum 10 EUR for automatiske overførsler fra virksomheden.¹

Virksomhed: Nu Skin, "vi" eller "os".

Volumenkrav til Sharing Bonus*: Kravet om at opnå mindst 50 SV (salgsvolumenpoint) fra personligt registrerede kunder i en aktuel måned for at optjene og modtage en Sharing Bonus for produktkøb foretaget af dine personligt registrerede Brand Affiliates (og for dine personlige produktkøb, hvis du er Brand Representative) i løbet af den pågældende måned.

Volumes & Genealogy: Et informationssystem, der bidrager med information, som er relateret til din Brand Affiliate-konto, inklusive dine produktkøb, salgsnetværk, bonusser, målsætning, rapportering, anerkendelse og mere. Du kan logge ind på Volumes & Genealogy via nuskin.com eller My Nu Skin-appen.

¹ **Lande uden for Eurozonen:** Minimumsbeløbet vil være baseret på den tilsvarende lokale valuta på opsigelsesdatoen og valutakursen i en bank valgt af virksomheden.

BILAG A – YDERLIGERE DETALJER ANGÅENDE KVALIFICERING

Følgende er uddybende information om kvalificeringen som Brand Representative, inklusive vigtige datoer, opretholdelse, bonusser og andet.

1. VIGTIGE DATOER

Der er tre vigtige datoer i forbindelse med kvalificeringen som Brand Representative, som fremgår af V&G.

- i. **Brand Representatives kvalificeringsdato:** Den første måned, hvor en kvalificerende Brand Representative indsender en hensigtserklæring (LOI) og opfylder det månedlige krav på 2 Building Blocks. Hvis du for eksempel indsender en hensigtserklæring den 9. januar og optjener 2 Building Blocks den 19. januar, er din Brand Representatives kvalificeringsdato den 1. januar.
- ii. **Brand Representatives forfremmelsesdato:** Den første dag i en ugentlig periode efter en Brand Representatives kvalificering og forfremmelse til Brand Representative. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i uge 1, 2 eller 3 i en måned, vil forfremmelsesdatoen for denne Brand Representative være den 8., 15. og 22. i den pågældende måned. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge, vil forfremmelsesdatoen for denne Brand Representative være den første dag i den følgende måned. Hvis du for eksempel gennemfører kvalificeringen den 12. juli, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 15. juli; hvis du gennemfører kvalificeringen den 27. juli, vil din forfremmelsesdato være den 1. august.
- iii. **Brand Representative dato:** Den første dag i måneden, hvor en kvalificerende Brand Representative gennemfører kvalificeringen og forfremmes til Brand Representative. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i første, anden eller tredje uge af en måned, vil Brand Representative datoen være den første dag i den pågældende måned. For en kvalificerende Brand Representative, der gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge i en måned, vil Brand Representative datoen være den første dag i den følgende måned. Hvis du for eksempel gennemfører kvalificeringen den 17. maj, vil din Brand Representative dato være den 1. maj; hvis du gennemfører kvalificeringen den 27. maj, vil din Brand Representative dato være den 1. juni.

2. OPRETHOLDELSE EFTER FORFREMMESE TIL BRAND REPRESENTATIVE

Hvis din Brand Representative forfremmelsesdato er den 8., 15. eller 22. i en måned, behøver du ikke at opfylde opretholdelseskravene for den pågældende måned for at opretholde din status som Brand Representative. Hvis du derimod gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den første dag den næste måned, og du skal opfylde opretholdelseskravene den følgende måned for at opretholde din status som Brand Representative (dvs. gennemfører du kvalificeringen den fjerde uge i maj, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 1. juni, og du skal opfylde kravene til opretholdelse i juni).

3. BONUS EFTER FORFREMMESE TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing Bonus på dine produktkøb – underlagt afsnit 2.1 F

Du får udbetalt en Sharing Bonus på dine produktkøb på eller efter din Brand Representative forfremmelsesdato. Hvis du for eksempel gennemfører kvalificeringen den 3. i måneden, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 8., og så vil du få udbetalt en Sharing Bonus på dit produktkøb på eller efter den 8. Hvis du gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge i en måned, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 1. i den følgende måned, og du får udbetalt en Sharing Bonus på dit produktkøb på eller efter den 1. i den følgende måned.

Din upline Brand Representative vil ikke længere tjene Sharing Bonusser på dine produktkøb på eller efter din Brand Representative forfremmelsesdato.

B. Building Bonus

Du kan optjene en Building Bonus på nye Building Blocks, som du begynder på eller efter din Brand Representative forfremmelsesdato. Disse Building Blocks skal baseres på produktkøb på eller efter din Brand Representative forfremmelsesdato. Hvis du for eksempel gennemfører kvalificeringen den 3. i den måned, er din Brand Representative forfremmelsesdato den 8. og du kan starte med at optjene en Building Bonus baseret på dine produktkøb på eller efter den 8. Du optjener ikke Building Bonus på produktkøb mellem den 4. og 7. eller tidligere den måned. Hvis du gennemfører kvalificeringen den fjerde uge i en måned, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 1. i den følgende måned og du optjener Building Bonus på produktkøb på eller efter den 1. i den næste måned. Efter din Brand Representative forfremmelsesdato vil din salgsvolumen ikke længere bidrage til dine Building Blocks hos din direkte upline Brand Representative. Hvis du for eksempel gennemfører kvalificeringen den 20. vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 22. Din salgsvolumen til den 21. vil tælle med i din nærmeste Brand Representatives Building Blocks, men din salgsvolumen på nye produktkøb fra den 22. og frem til slutningen af måneden vil ikke. Hvis du gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge i måneden, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den første dag i den næste måned, og din salgsvolumen i den måned, du gennemfører kvalificeringen, vil tælle i forbindelse med din upline Brand Representatives Building Block-volumen i den måned.

C. Leading Bonus

Du er kvalificeret til at optjene Leading Bonus **efter** din Brand Representative forfremmelsesdato, hvis du opfylder kravene til Leading Bonus. Hvis du for eksempel gennemfører kvalificeringen den 3. i måneden, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 8. i den måned, og du kan optjene Leading Bonus for den måned, hvis du opfylder kravene til Leading Bonus i de resterende uger i måneden. Hvis du gennemfører kvalificeringen i den fjerde uge i måneden, vil din Brand Representative forfremmelsesdato være den 1. i den næste måned, og du kan optjene Leading Bonus for den næste måned, hvis du opfylder kravene til Leading Bonus i den næste måned.

4. NÅR DU OG EN BRAND AFFILIATE I DIN FORBRUGERGRUPPE FORSØGER AT KVALIFICERE JER SAMTIDIGT

For at bibeholde en person fra din forbrugergruppe i dit salgsnetværk: (1) skal din Brand Representatives kvalificeringsdato være i den samme måned eller tidligere end den pågældende Brand Affiliates Brand Representative dato, og (2) du skal opfylde kvalificeringen inden for din kvalificeringsperiode.

EKSEMPEL: Følgende illustrerer vigtigheden af de datoer, der relateres til kvalificeringen, når du og en Brand Affiliate i din forbrugergruppe forsøger at kvalificere jer samtidigt.

- Brand Representative Jane opretter dig hos Nu Skin som Brand Affiliate. Når du opretter Brian som Brand Affiliate, bliver han en del af din forbrugergruppe. Du og Brian beslutter begge to at kvalificere jer som Brand Representatives.
- Brian gennemfører kvalificeringen den 17. januar og forlader din forbrugergruppe, da han forfremmes midlertidigt til Brand Representative på Janes 1. generation, og hun kan tilgoderegne sig Brians volumener til sin Leading Bonus. Selvom Brian har gennemført kvalificeringen den 17. januar, er hans Brand Representative dato den første dag i måneden, hvor han gennemfører kvalificeringen, hvilket ville være den 1. januar.
- Du indsender din hensigtserklæring den 9. januar og gennemfører det månedlige kvalificeringsminimum på to Building Blocks den 28. januar. Din Brand Representative kvalificeringsdato er den 1. januar.

- Du opfylder kvalificeringskravene inden for kvalificeringsperioden den 15. juni og forlader Janes forbrugergruppe og forfremmes til Brand Representative på Janes 1. generation. Din Brand Representative dato er 1. juni. Selvom Brian allerede er forfremmet til Brand Representative, vil han nu være på din første generation.

Hvis du ikke gennemførte din første kvalificeringsmåned inden eller samme måned, som Brian gennemførte sin kvalificering, eller hvis du ikke kvalificerede dig inden for kvalificeringsperioden, så er Brian stadig på Janes første generation og er ikke en del af din forbrugergruppe eller fremtidige team, hvis du på et senere tidspunkt bliver Brand Representative.

BILAG B – JUSTERINGER OG GENERHVERVELSE AF BONUSSE

Virksomheden har ret til at justere dine bonusser som beskrevet i politikker og procedurer, inklusive justeringer baseret på returprodukter af dig eller andre i din forbrugergruppe eller team. Udregningen og generhvervelsen af bonusjusteringer fra produktreturneringer afhænger af bonustypen, hvornår produkterne returneres, og hvem der returnerer produkterne.

1. UDREGNING AF BONUSJUSTERINGER

Dine bonusser justeres ud fra produktreturneringer som følgende:

A. Sharing og detailsalgsbonus

Når du eller andre, der var i din forbrugergruppe eller team, returnerer produkter, vil virksomheden generhverve Sharing Bonus og detailsalgsbonus, du modtog for dette produkt.

B. Building Bonus

Når du eller andre i din forbrugergruppe på købstidspunktet returnerer produkter, justeres din Building Bonus som følger:

- i. Nuværende måneds returneringer: Salgsvolumen og provisionsberettiget salgsværdi for produkter, der returneres en efterfølgende uge i den måned, de blev købt, bliver erstattet af salgsvolumen og provisionsberettiget salgsværdi for produktkøb i den måned, hvor du ikke allerede har modtaget Building Bonus.
Din Building Bonus justeres positivt eller negativt alt afhængig af differencen på den originale og erstattede provisionsbaserede salgsværdi. Se eksemplet i slutningen af bilaget.
- ii. Tidligere måneds returberregning: Building Bonus på produkter, der returneres i måneden efter købet, justeres negativt af provisionsberettiget salgsværdi på det returnerede produkt ganget med din gennemsnitlige Building Bonus-procentdel den måned, hvor det returnerede produkt blev købt.

Yderligere justeres din Building Bonus på ikke-optjente Building Blocks, når du returnerer produkter.

C. Leading Bonus

Når medlemmer af dit Team på købstidspunktet returnerer produkter, vil virksomheden generhverve den Leading Bonus, du modtog fra produktet. Yderligere justeres din Leading Bonus, når du returnerer produkter, hvis redueringen af salgsvolumen ændrer din Leading Bonus-beregning den måned, du modtog Leading Bonus for det pågældende produkt.

2. GENERHVERVELSE AF BONUSJUSTERING

Hvis der ikke er betalt bonus for de returnerede produkter, er bonusgenerhvervelse ikke nødvendig. Hvis der udbetales bonus for produkter, der efterfølgende er returnerede, justeres der positivt på dine fremtidige bonuser, og virksomheden vil generhverve negative justeringer som følger:

A. Personlige returneringer

Hvis du returnerer personligt købte produkter, bliver dine bonuser justeret, og negative justeringer generhverves som modregning for din refundering.

B. Andre forbrugergruppe- eller team-returneringer

Hvis nogen i din forbrugergruppe eller dit team returnerer personligt købte produkter, bliver dine bonuser justeret, og negative justeringer generhverves som modregning i dine kommende bonuser.

EKSEMPEL: Følgende illustrerer effekten af provisionsberettiget salgsværdi (CSV) på justeringerne fra din Building Bonus.

Uge 1: Du gennemfører 1 Building Block med 500 salgsvolumenpoint, der har en provisionsberettiget salgsværdi på 500. Denne Building Block inkluderer 150 salgsvolumenpoint fra produkter købt af et medlem af din forbrugergruppe.

Uge 2: Du sælger produkter med 300 salgsvolumenpoint, men med en lavere provisionsberettiget salgsværdi på 200. I anden uge returnerer medlemmet, der købte produkter til 150 salgsvolumenpoint i første uge, alle produkterne.

Slutningen af anden uge : Vi genberegner din Building Bonus fra første uge:

- Efter returneringen af produkter med 150 salgsvolumenpoint i anden uge tager vi salgsvolumen fra anden uges salg og anvender den til din Building Block i første uge (150 point er flyttet fra anden uge til første uge, så du stadig har en komplet Building Block i første uge).
- Da provisionsberettiget salgsværdi af den erstattede salgsvolumen er mindre end provisionsberettiget salgsværdi af de returnerede produkter, omregnes din Building Bonus fra første uge, og justeringen foretages i anden uge som vist nedenfor.

UGE	ORIGINAL SV	JUSTERET SV	ORIGINAL CSV	JUSTERET CSV	OPRINDELIG UGE 1 BUILDING BONUS	JUSTERET EFTER UGE 1 BUILDING BONUS
1	500	500 - 150 [Produktreturneringer] +150 [fra uge 2] = 500	500	500 - 150 [Produktreturneringer] +100 [fra uge 2] = 450	500*5% = 25 USD	
2	300	300 - 150 [til uge 1] = 150	200%	200 - 100 [til uge 1] = 100		(450 - 500 USD) * 5% = - 2,50 USD

BILAG C – RESTART

Restart er en proces, der giver tidligere Brand Representatives muligheden for at generhverve deres salgsnetværk (som hvis de ikke havde mistet deres Brand Representative-status). Følgende er information angående anvendelse, fordele og vilkår for Restart.

1. ANVENDELSE AF RESTART

Hvis man mister sin Brand Representative-status og ønsker at anvende Restart, skal man:

- i. Indsende en ny hensigtserklæring: Der indikerer, at man ønsker at kvalificere sig som Brand Representative igen og
- ii. Sådan fuldføres kvalificeringen: Denne nye kvalificering skal fuldføres inden for seks sammenhængende måneder fra datoen, hvor du har mistet din Brand Representative-status.

Eksemplet nedenfor illustrerer, hvordan Restart fungerer i en periode på tre sammenhængende måneder.

KVALIFICERINGS-PERIODE		1	2	3	4
MÅNED	Februar	Marts	April	Maj	Juni
TITLEN TRÆDER I KRAFT I BEGYNDELSEN AF MÅNEDEN	Brand Representative-status	Mistet Brand Representative-status træder i kraft og falder tilbage til en Brand Affiliate	Kvalificerende Brand Representative	Kvalificerende Brand Representative	Brand Representative
BUILDING BLOCKS OG FLEX BLOCKS	Optjener 1 Building Block og kun 2 Flex Blocks tilgængelige	Optjen 2 Building Blocks Indsend en hensigtserklæring (LOI)	Fortsætter kvalificering (april-maj) med mindst 2 Building Blocks hver måned – for yderligere 6 Building Blocks, hvoraf 4 er Sharing Blocks, og optjener den sidste Block i 4. uge af maj (marts-maj i alt: 8 Building Blocks) Eksemplet viser en forfremmelse i 4. uge med ikrafttrædelse d. 1. juni.*	4 Building Blocks	
Du mister din Brand Representative-status i februar, med ikrafttrædelse den 1. marts . Derfor begynder din seksmåneders Restart-periode den 1. marts.					
STATUS I SLUTNINGEN I MÅNEDEN	Mistet Brand Representative-status	Kvalificerende Brand Representative	Kvalificerende Brand Representative	Kvalificerende Brand Representative	Brand Representative
NÅR DU GENNEMFØRER RESTART					Med forfremmelse den 4. uge i maj (1) generhverver du dit salgsnetværk og tidligere ubrugte Flex Blocks i den 1. uge af juni og (2) du modtager tre yderligere Flex Blocks

*Hvis du opfylder kvalificeringen i en tidligere uge (første, anden eller tredje uge i maj), bliver du forfremmet i maj og ikke juni. Og samme forfremmelsesproces gælder, hvis du fuldfører kvalificeringen inden maj.

Hvis du ikke fuldfører Restart inden for seks måneder, mister du permanent chancen for at generhverve ubrugte Flex Blocks og dit salgsnetværk.

2. FORDELE VED RESTART

Når du gennemfører Restart inden for tidsrammen:

- Bliver du Brand Representative igen,
- Kvalificerer du dig til at beholde Sharing Bonus på personlige køb,
- Kvalificerer du dig til Building Bonus,
- Kvalificerer du dig til Leading Bonus (hvis du opfylder de andre krav til Leading Bonus),
- Generhverver du dit salgsnetværk (som hvis du ikke havde mistet din Brand Representative-status), og virksomheden vil genoprette din Brand Representative dato, og du
- Modtager 3 nye Flex Blocks og generhverver tidligere ubrugte Flex Blocks.

3. ANDRE RESTART-BEGREBER

A. Tab af Flex Blocks

Hvis en Brand Representative degraderes til Brand Affiliate inden for de første tre måneder af forfremmelsen til Brand Representative, vil Flex Blocks ikke automatisk blive tildelt, når Restart er gennemført.

B. Brand Representative dato

Når du mister din Brand Representative-status, mister du også din Brand Representative dato. Når du gennemfører Restart, genvinder du din originale Brand Representative dato.

C. Tidligere brug af genindtræden eller Restart

Hvis du tidligere har benyttet dig af genindtræden inden lanceringen af Velocity på dit marked eller Restart under Velocity, er du ikke kvalificeret til at bruge Restart, medmindre du indsender en ny hensigtserklæring og opnår en ny Brand Representative dato. Dette gør at du mister retten til at generhverve eventuelle Brand Representatives, der blev forfremmet før din Brand Representatives kvalificeringsdato.

D. At miste titlen anden gang

Hvis du mister titlen som Brand Representative anden gang, er du ikke kvalificeret til Restart og vil permanent miste dit salgsnetværk (det rykker en generation op i din nærmeste upline Brand Representatives salgsnetværk). Men selv hvis Restart ikke længere kan anvendes, kan du starte kvalificeringen igen når som helst og opbygge et nyt salgsnetværk.

BILAG D – BUSINESS BUILDER-POSITIONER

Når du opbygger og leder dit team som Blue Diamond Director og Presidential Director, kan du kvalificere dig til en Business Builder Position (BBP) og en Presidential Director Business Builder-konto (Presidential Director BBP). Disse ekstra positioner fungerer som en enkelt konto sammen med din Brand Affiliate-konto. Kontakt dit lokale marked for at få oplysninger om anerkendelse og rejsekraft, som kan være anderledes end kravene i denne plan.

1. AT MODTAGE EN BBP OG EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

BBP er en position, der er placeret lige under dig på din første generation, som du tildeles efter din første måned som Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

Presidential Director BBP er en yderligere position direkte under din BBP på din anden generation, der tildeles efter din første måned som Presidential Director.

C. Oprettes automatisk

BBP og Presidential Director BBP oprettes automatisk under bonusudregningsprocessen den måned, hvor du opfylder kravene herover. Du bevarer eventuel BBP og Presidential Director BBP, medmindre du mister din status som Brand Representative og ikke gennemfører Restart.

2. FORHOLDET MELLEM EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OG BRAND AFFILIATE-KONTOEN

A. BBP og Presidential Director BBP er en del af din Brand Affiliate-konto

Din BBP og Presidential Director BBP er en del af Brand Affiliate-kontoen og må ikke sælges eller overføres separat.

B. G1 Brand Representatives

Din BBP og Presidential Director BBP tæller ikke som G1 Brand Representatives på din Brand Affiliate-konto.

C. Leadership Teams

- i. Selvom din BBP og Presidential Director BBP ikke anses som Leadership Teams på din Brand Affiliate-konto, tæller ethvert Leadership Team under din BBP eller Presidential Director BBP samlet som et Leadership Team på din Brand Affiliate-konto i forbindelse med titeltype.

EKSEMPEL: Hvis din Brand Affiliate-konto har 6 G1 Brand Representatives og 1 Leadership Team med over 20.000 Leadership Team-salgsvolumen, og din BBP har 2 Leadership Teams med over 10.000 Leadership Team-salgsvolumen og over 30.000 Leadership Team-salgsvolumen, vil din titel være Blue Diamond Director.

- ii. Medmindre du har mistet din Brand Representative-status og er Brand Affiliate med det formål at afgøre Leadership Teams for dig og din upline Brand Representative i en måned, forbliver din BBP og Presidential Director BBP på henholdsvis din første og anden generation.

D. Gruppensalgsvolumen

Din BBP og Presidential Director BBP har hver deres forbrugergruppe. Kvalificeret gruppensalgsvolumen fra din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP tæller samlet for at opretholde din Brand Representative-status og afgøre dine Building Blocks, Building Bonus-procentdel og udregningsmetoden for Leading Bonus.

E. BBP- og Presidential Director BBP-bonusser udregnes på basis af Brand Affiliate-kontotitlen og Brand Representative-statusen.

- i. **BBP:** I en måned, hvor din Brand Affiliate-konto opfylder alle krav til titlen som Blue Diamond Director eller Presidential Director, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil bonusser for din Presidential Director BBP blive udregnet, som hvis det var en Blue Diamond Director. En måned, hvor din Brand Affiliate-konto ikke opfylder alle krav til titlen som Blue Diamond Director eller Presidential Director, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil din BBP blive kombineret med din Brand Affiliate-konto, og eventuelle salgsnetværk på din BBP vil rykke en generation op i dit salgsnetværk og salgsnetværk for dine upline Brand Representatives i den pågældende måned.
- ii. **Presidential Director BBP:** I en måned, hvor din Brand Affiliate-konto opfylder alle krav til Presidential Director-titlen, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil bonusser for din Presidential Director BBP blive udregnet, som hvis det var en Blue Diamond Director. I en måned, hvor din Brand Affiliate-konto ikke opfylder alle titelmæssige krav til Presidential Director, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil din Presidential Director BBP blive kombineret med din Brand Affiliate-konto, og salgsnetværk fra din Presidential Director BBP vil blive rykket to generationer op i dit salgsnetværk og i din upline Brand Representatives salgsnetværk i den pågældende måned.

Det følgende illustrerer, hvordan en Leading Bonus udregnes på din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP. Vi tager udgangspunkt i, at din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP samlet har seks Building Blocks og er kvalificeret til at optjene 5% i Leading Bonus.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Som Executive Brand Director er du kvalificeret til at optjene (a) 5% i Leading Bonus på sjette generation af Brand Representatives under din Brand Affiliate-konto, og (b) 5% Leading Bonus på din sjette generation af Brand Representatives under din BBP. Det betyder, som vist nedenfor, at du kan tjene en Leading Bonus på:

- a. 10% af provisionsberettiget salgsværdi med 5% på generation 2-6 af Brand Affiliate-kontoen under din BBP og endnu 5% på den samme provisionsbaserede salgsværdi på Generation 1-5 på BBP, og
- b. 5% på generation 1 af Brand Affiliate-kontoen og generation 6 af BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Som Presidential Director er du kvalificeret til at optjene (a) 5% Leading Bonus på seks generationer af Brand Representative under din Brand Affiliate-konto og (b) 5% Leading Bonus på seks generationer af Brand Representatives under din BBP og (c) 5% Leading Bonus på seks generationer af Brand Representatives under din Presidential Director BBP. Det betyder, som vist nedenfor, at du kan tjene en Leading Bonus på:

- a. 15% på provisionsberettiget salgsværdi med 5% på generation 3-6 af Brand Affiliate-kontoen under din BBP, endnu 5% på samme provisionsbaserede salgsværdi på generation 2-5 af BBP og endnu 5% på samme provisionsbaserede salgsværdi på generation 1-4 af Presidential Director BBP,

- b. 10% på provisionsberettiget salgsværdi:
 - a. Med 5% på generation 2 af Brand Affiliate-kontoen og endnu 5% på samme provisionsberettigede salgsværdi på generation 1 af BBP, og
 - b. Med 5% på generation 6 af BBP og endnu 5% på samme provisionsbaserede salgsværdi på generation 5 på Presidential Director BBP, og
- c. 5% på generation 1 af Brand Affiliate-kontoen og generation 6 af Presidential Director BBP.

F. Flytning mellem din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP

- i. Flytning mellem Brand Affiliate-kontoen til BBP eller Presidential Director BBP: G1 Brand Representatives kan ikke flyttes fra din Brand Affiliate-konto til en BBP eller Presidential Director BBP medmindre som beskrevet i Afsnit 2 F.
- ii. Proaktiv flytning udført af dig: Hvis din Brand Affiliate-konto ikke har 6 G1 Brand Representatives inden for en måned, kan du proaktivt vælge at flytte linjen af G1 Brand Representative på din BBP eller Presidential Director BBP op til din Brand Affiliate-konto, inden bonussen bliver udregnet den pågældende måned. Man skal anmode skriftligt om proaktive flytninger, og dette vil være permanent.
- iii. Automatisk flytning udført af virksomheden:
 - a. **Flytning til Brand Affiliate-kontoen.** Hvis du ikke selv flytter, og hvis din Brand Affiliate-konto ikke har de krævede 6 G1 Brand Representatives, flytter virksomheden automatisk linjen af nyeste G1 Brand Representatives på din BBP og Presidential Director BBP til din Brand Affiliate-konto. Hvis to eller flere G1 Brand Representatives på din BBP og Presidential Director BBP har samme Brand Representative dato, kan virksomheden tage Brand Representative-kvalificeringsdatoen, datoen for hensigtserklæringen og datoen for Brand Affiliate-aftalen op til overvejelse, i den rækkefølge. Hvis datoerne alle er de samme, kan virksomheden, efter eget skøn, vælge linjen af en G1 Brand Representative-konto.
 - b. **Flytning tilbage til BBP eller Presidential Director BBP.** Hvis en linje af G1 Brand Representatives på din BBP eller Presidential Director BBP automatisk er blevet flyttet fra din BBP eller Presidential Director BBP, kan den kun blive flyttet tilbage til den pågældende BBP eller Presidential Director BBP på din anmodning efter din erstatning af de krævede G1 Brand Representatives på din Brand Affiliate-konto. **Din anmodning skal være skriftligt indleveret inden for seks måneder efter den måned, hvor den automatiske flytning er foretaget.**

EKSEMPEL: Hvis en linje af G1 Brand Representative på din BBP eller Presidential Director BBP automatisk er flyttet til din Brand Affiliate-konto i starten af februar baseret på dit januarsalg, så løber perioden på seks måneder fra februar til juli. Hvis du ikke (1) har erstattet de påkrævede G1 Brand Representatives på din Brand Affiliate-konto i august og (2) anmodet om, at linjen bliver flyttet tilbage til din BBP eller Presidential Director BBP, vil linjen permanent blive på 1. generation på din Brand Affiliate-konto.

3. INGEN FLYTNING FRA PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP TIL BBP

En linje af G1 Brand Representative på din Presidential Director BBP kan ikke flyttes af dig eller virksomheden til din BBP. Men kontakt venligst din Account Manager med vigtige forskelle i denne sammenhæng, hvis du kvalificerer dig til en særlig undtagelse af Velocity-titeltyper.

4. BBP'ER OG PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP'ER FOR ANDRE BRAND REPRESENTATIVES I DIT SALGSNETVÆRK.

A. BBP

Som beskrevet ovenfor placeres en BBP direkte under en kvalificeret Blue Diamond Director på første generation. Derfor som en upline Brand Representative, vil forbrugergruppen og salgsnetværket i BBP for en kvalificeret Blue Diamond Director være en generation lavere i dit salgsnetværk end forbrugergruppen og salgsnetværket for den pågældende Blue Diamond Director. For eksempel vil en Brand Representative på første generation af en BBP være på tredje generation af den direkte upline for den kvalificerede Blue Diamond Director, og den direkte upline vil få udbetalt bonus på denne generation, hvis denne er kvalificeret til en bonus på dennes tredje generation. I en måned, hvor en sådan Brand Affiliate-konto ikke opfylder alle krav for titlen som Blue Diamond Director eller Presidential Director, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil BBP blive kombineret med Brand Affiliate-kontoen, og forbrugergruppen og salgsnetværket for BBP vil blive rykket en generation op i dit salgsnetværk i den pågældende måned.

B. Presidential Director BBP

Som beskrevet ovenfor er en Presidential Director BBP placeret direkte under en kvalificeret Presidential Director på deres anden generation. I henhold dertil, og som en højere rangerende Brand Representative, vil forbrugergruppen og salgsnetværket for Presidential Director BBP for en kvalificeret Presidential Director være to generationer lavere i dit salgsnetværk end forbrugergruppen og salgsnetværket for en sådan kvalificeret Presidential Director. For eksempel vil en Brand Representative på første generation af en Presidential Director BBP være på fjerde generation af den direkte upline hos den kvalificerede Executive Brand Director, og den direkte upline får udbetalt en bonus på denne generation, hvis vedkommende er kvalificeret til en bonus på fjerde generation. I en måned, hvor en sådan Brand Affiliate-konto ikke opfylder alle krav til titlen som Presidential Director, men opfylder kravene for titlen som Blue Diamond Director, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil Presidential Director BBP kombineres med BBP, og Presidential Director BBP's forbrugergruppe og salgsnetværk vil blive flyttet en generation op i dit salgsnetværk i den pågældende måned.

Hvis en Brand Affiliate-konto ikke opfylder kravene til titlen som Presidential Director eller Blue Diamond Director, inklusive opretholdelse eller bibeholdelse af Brand Representative-status, vil Presidential Director BBP blive kombineret med Brand Affiliate-kontoen og forbrugergruppen, og Presidential Director BBP's salgsnetværk vil rykkes to generationer op i dit salgsnetværk i den pågældende måned.

C. Leadership Teams.

Medmindre Brand Affiliate-kontoen har mistet sin Brand Representative-status og er en Brand Affiliate, med hensyn til at fastlægge Leadership Teams for dig og dine upline Brand Representatives i en given måned, vil Brand Affiliate-kontoens BBP og Presidential Director BBP forblive på henholdsvis første og anden generation.