

VELOCITY

BY NUSKIN®

VERKAUFSERFOLGSPLAN

INHALTSVERZEICHNIS

1. ÜBERBLICK VELOCITY

- 1.1 *EINFÜHRUNG*
- 1.2 *TEILNAHME AN VELOCITY*
- 1.3 *NICHT TEILNEHMENDE KUND*INNEN*
- 1.4 *BONI*

2. VELOCITY-BONI

- 2.1 *SHARING BONI UND WEITERVERKAUFSBONI*
- 2.2 *BUILDING BONUS*
- 2.3 *LEADING BONUS (MONATLICH)*

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

- 3.1 *QUALIFIZIERUNG ALS BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.2 *BRAND REPRESENTATIVE-STATUS*
- 3.3 *FLEX BLOCKS*
- 3.4 *RESTART*

4. WEITERE BEDINGUNGEN

- 4.1 *BONI*
- 4.2 *KÜNDIGUNG EINES BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS*
- 4.3 *SONSTIGE MATERIALIEN UND ÜBERSETZUNGEN*
- 4.4 *AUSNAHMEN*
- 4.5 *TERMINOLOGIE*
- 4.6 *ÄNDERUNGSRECHTE*
- 4.7 *EINHALTUNG DER DIREKTVERTRIEBSREGELN*

GLOSSAR

ANHANG A – WEITERE DETAILS IM BEZUG AUF DIE QUALIFIKATION

ANHANG B – ANPASSUNG UND WIEDEREINZIEHUNG DER BONI

ANHANG C – RESTART

ANHANG D – BUSINESS BUILDER POSITIONEN

1. ÜBERBLICK VELOCITY

1.1 EINFÜHRUNG

Velocity von Nu Skin® („Velocity“) belohnt Sie für Folgendes:

Teilen unserer Produkte zum Gewinnen neuer Kund*innen für Nu Skin;

Aufbau und Betreuung Ihrer Kundengruppe; und

Führung anderer Brand Representatives beim Aufbau und der Betreuung ihrer eigenen Kundengruppen.

Dieser Verkaufserfolgsplan (dieser „Plan“) legt die Bedingungen für Umsatzvergütungen dar, die Sie im Rahmen von Velocity erhalten. Wir empfehlen Ihnen ausdrücklich, sich mit diesem Plan vertraut zu machen und die Definitionen der groß geschriebenen Begriffe im Glossar einzusehen.

1.2 TEILNAHME AN VELOCITY

Es gibt fünf Teilnahmestufen bei Velocity:

Vertriebspartner*innen können (1) Produkte zwecks Eigenverbrauch oder Weiterverkauf zum Mitgliedspreis erwerben und (2) registrierte Kund*innen registrieren, die Produkte direkt von Nu Skin erwerben.

Qualifizierende Brand Representatives sind Vertriebspartner*innen, die sich für eine Qualifizierung als Brand Representative entschieden haben und im Begriff sind, eine Kundengruppe aufzubauen und die Qualifikationsanforderungen für einen Brand Representative zu erfüllen.

Brand Representatives sind Vertriebspartner*innen, die ihre Qualifikation erfolgreich abgeschlossen und ihren Brand Representative-Status nicht eingebüßt haben.

Brand Partners sind Brand Representatives, die mindestens einen Brand Representative entwickelt haben und diese(n) betreuen.

Brand Directors sind Brand Representatives, die mindestens vier Brand Representatives entwickelt haben und diese sowie mindestens ein Leadership-Team betreuen.

Sie können, nachdem Sie ein/e Vertriebspartner*in von Nu Skin geworden sind, jederzeit eine Qualifikation als Brand Representative anstreben.

1.3 NICHT TEILNEHMENDE KUND*INNEN

Es gibt drei Arten von Kund*innen, die Produkte erwerben können, ohne an Velocity teilzunehmen:

Nicht registrierte Kunden erwerben Produkte direkt bei einer/einem Vertriebspartner*in zu dem von der/vom Vertriebspartner*in angebotenen Preis (für Frankreich und Italien siehe Anmerkung 1, S. 18).

Endkund*innen registrieren sich als Endkund*in bei Nu Skin und erwerben Produkte direkt bei Nu Skin zum angegebenen Verkaufspreis abzüglich etwaiger Preisnachlässe, die von Nu Skin angeboten werden. Endkund*innen nehmen nicht an Velocity teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere registrierte Kund*innen registrieren.

Mitglieder registrieren sich als Mitglieder bei Nu Skin und erwerben Produkte bei Nu Skin zum Mitgliedspreis. Mitglieder nehmen nicht an Velocity teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere registrierte Kund*innen registrieren.

1.4 BONI

Je nach Ihrer Teilnahmestufe sind Sie berechtigt für folgende Boni:

	Vertriebspartner*innen	Qualifizierende Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners und Directors
Sharing Bonus und Weiterverkaufsbonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. VELOCITY-BONI

2.1 SHARING BONI UND WEITERVERKAUFSBONI

A. Beschreibung des Sharing Bonus

Der Sharing Bonus vergütet Sie für Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Kund*innen, sofern die Volumenvorgabe* für den Sharing Bonus erreicht wurde, für Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner*innen und für Ihre eigenen Produktkäufe, wenn Sie ein Brand Representative sind.

B. Berechnung des Sharing Bonus

Der Sharing Bonus ist ein Geldbetrag, der für jedes Produkt festgelegt ist. Informationen zu Sharing-Bonus-Beträgen, zur Preisgestaltung und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie, wenn Sie sich auf der Website Ihres Marktes anmelden.

WICHTIGER HINWEIS – SHARING BONUS: IN FOLGENDEN FÄLLEN WIRD KEIN SHARING BONUS AUSGEZAHLT:

- Käufe durch Brand Representatives.
- Die eigenen Produktkäufe, einschließlich Käufe zum Weiterverkauf an nicht registrierte Kund*innen (für Frankreich und Italien siehe Anmerkung 1, S. 18), außer die Volumenvorgabe für den Sharing Bonus als Brand Representative ist erfüllt.
- Käufe durch Ihre registrierten Kund*innen, die nicht Ihre persönlich registrierten Kund*innen oder persönlich registrierten Vertriebspartner*innen sind (d. h. registrierte Kund*innen, die durch die Inaktivität der Vertriebspartner*innen, die sie ursprünglich registriert haben, zu Ihren registrierten Kund*innen wurden)
- Produktkäufe durch persönlich registrierte Vertriebspartner*innen, es sei denn, Sie erfüllen die Sharing Bonus-Volumenanforderung*.

WICHTIGER HINWEIS – PREISNACHLÄSSE: Produktpreise und Sharing Boni unterliegen Promotionermäßigungen und können um den gleichen Prozentsatz reduziert werden, soweit für den jeweiligen Markt nichts anderes vermerkt ist.

WICHTIGER HINWEIS – VOLUMENVORGABE* FÜR DEN SHARING BONUS:

Um einen Sharing Bonus für Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner*innen (und für Ihre eigenen Produktkäufe, wenn Sie ein Brand Representative sind) zu verdienen und zu erhalten, muss das Verkaufsvolumen (SV) Ihrer persönlich registrierten Kund*innen im entsprechenden Monat mindestens 50 Punkte betragen.

C. Beschreibung des Weiterverkaufsbonus

Der Weiterverkaufsbonus vergütet Produktkäufe Ihrer Endkund*innen.

D. Berechnung des Weiterverkaufsbonus

Die Differenz zwischen dem (1) Verkaufspreis, den Ihre Endkund*innen nach Abzug aller Preisnachlässe (ausgenommen Versandkosten und Steuern) direkt an Nu Skin entrichtet haben, und (2) dem Mitgliedspreis.

- Der Weiterverkaufsbonus gilt für Käufe aller Ihrer Endkund*innen, ungeachtet dessen, ob sie Ihre persönlich registrierten Kund*innen sind.

E. Zahlung

Der Sharing Bonus und der Weiterverkaufsbonus werden gewöhnlich innerhalb eines Werktages nach dem Kauf des Produkts in Ihrem Velocity-Account (in Ihrem „Volumen & Genealogie“-Tool) verbucht.

Der Sharing Bonus für Produktkäufe von persönlich registrierten Kund*innen und der Weiterverkaufsbonus werden täglich verdient und wöchentlich ausgezahlt. Nur auf ausdrücklichen Wunsch wird der Sharing Bonus für Produktkäufe von persönlich registrierten Kund*innen und der Weiterverkaufsbonus monatlich ausgezahlt. Um statt der wöchentlichen die monatliche Bonuszahlung zu erhalten, bitte in V&G einloggen und die Einstellungen im Provisions-Tab entsprechend anpassen.

Der Sharing Bonus für Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner*innen (und für Ihre eigenen Produktkäufe, wenn Sie ein Brand Representative sind) wird monatlich verdient und ausgezahlt, jedoch nur dann, wenn die Volumenvorgabe* für den Sharing Bonus im entsprechenden Monat erfüllt wurde.*

F. Berechtigung

Um Anspruch auf den Sharing Bonus und den Weiterverkaufsbonus zu haben und diesen zu erhalten, müssen Sie ein/e Vertriebspartner*in sein.

Um anspruchsberechtigt zu sein, in einem laufenden Monat einen Sharing Bonus für Produktkäufe von persönlich registrierten Vertriebspartner*innen (und für Ihre eigenen Produktkäufe, wenn Sie ein Brand Representative sind) zu verdienen und zu erhalten, muss das Verkaufsvolumen (SV) Ihrer persönlich registrierten Kund*innen im entsprechenden Monat mindestens 50 Punkte betragen. Nu Skin wird einen solchen nicht ausgezahlten Sharing Bonus am Ende eines laufenden Monats nur dann freigeben und auszahlen, wenn die Volumenvorgabe für den Sharing Bonus in diesem laufenden Monat erreicht wurde.*

2.2 BUILDING BONUS

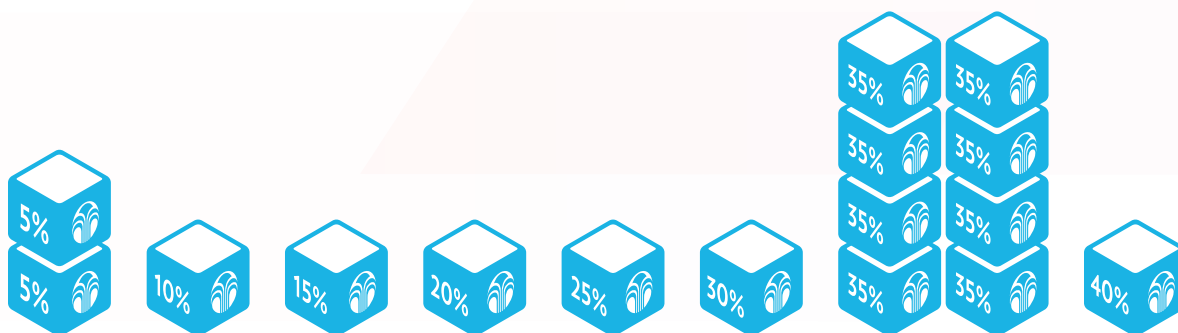
A. Beschreibung

Als Brand Representative sind Sie zusätzlich zum Sharing Bonus und dem Weiterverkaufsbonus zum Erhalt von einem Building Bonus berechtigt. Der Building Bonus wird für den Aufbau und die Betreuung der Kundengruppe sowie die Unterstützung von Vertriebspartner*innen und Qualifying Brand Representatives beim Vertrieb von Produkten an die Kund*innen vergütet.

BUILDING BLOCKS: Ein Building Block entspricht 500 Verkaufsvolumenpunkten von Ihrer Kundengruppe. Die Anzahl der von Ihnen erworbenen Building Blocks bestimmt den Prozentsatz, der zur Berechnung Ihres Building Bonus verwendet wird. Die Anzahl Ihrer Building Blocks wird jeden Monat auf null zurückgesetzt, damit werden Ihre ersten 500 Verkaufsvolumenpunkte in einem neuen Monat der erste Building Block für diesen Monat. Sollte Ihr Building Block am Ende des Monats unvollständig sein, wird dieser nicht auf den nächsten Monat übertragen.

B. Berechnung des Building Bonus

Der Building Bonus ist ein Prozentsatz des provisionsberechtigten Verkaufswertes (Commissionable Sales Value) der Produktkäufe Ihrer Kundengruppe, der bei 5 % für Ihren ersten Building Block beginnt und auf bis zu 40 % für Ihren 16. Building Block und darüber hinaus erhöht werden kann (siehe nachstehendes Diagramm).



*Für Frankreich: Siehe Hinweis 1, auf S. 18.

Der Building Bonus für jeden Building Block wird durch Multiplizieren folgender Werte berechnet:

- i. Gesamter provisionsberechtigter Verkaufswert dieses Building Blocks, multipliziert mit
- ii. dem jeweils für diesen Building Block festgelegten Building Bonus-Prozentsatz.

WICHTIGER HINWEIS – BUILDING BONUS-PROZENTSATZ: Der Building Bonus-Prozentsatz für einen bestimmten Building Block gilt nur für diesen Building Block und wird nicht auf vorherige Building Blocks angewendet. Zur Veranschaulichung: Sie verdienen in einem Monat 5 % auf den provisionsberechtigten Verkaufswert Ihrer zwei ersten Building Blocks und 10 % auf den provisionsberechtigten Verkaufswert Ihres dritten Building Blocks (für Ihre ersten zwei Building Blocks gelten jedoch keine 10 %).

BEISPIEL: Angenommen der provisionsberechtigte Verkaufswert für jeden Building Block liegt bei 500 USD, so beträgt der Building Bonus für Ihren ersten Building Block 25 USD und der Building Bonus für Ihren achten Building Block 175 USD.

Werden zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative Flex Blocks verwendet, so wird der Building Bonus nur auf abgeschlossene Building Blocks angewendet. Für Flex Blocks wird kein Bonus gezahlt. Siehe Abschnitt 3.3.

C. Bezahlung

Der Building Bonus wird üblicherweise innerhalb eines Werktages im Velocity-Account zum Ende des wöchentlichen Zeitraums erfasst und wöchentlich ausgezahlt. Nur auf ausdrücklichen Wunsch wird der Building Bonus täglich verdient und monatlich ausgezahlt. Um statt der wöchentlichen die monatliche Bonuszahlung zu erhalten, bitte in V&G einloggen und die Einstellungen im Provisions-Tab entsprechend anpassen.

D. Berechtigung

Sie müssen als Brand Representative registriert sein, um einen Building Bonus erhalten zu können. Sollten Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, sind Sie ab dem folgenden Monat nicht mehr zum Erhalt eines Building Bonus berechtigt. Siehe Abschnitt 3.2 für weitere Details.

WICHTIGER HINWEIS – UNVOLLSTÄNDIGE BUILDING BLOCKS: Sollten Sie bis zum Ende des Monats vier oder mehr Building Blocks abgeschlossen haben, erhalten Sie einen Building Bonus auf den provisionsberechtigten Verkaufswert eines unvollständigen Building Blocks, für dessen Berechnung der für den letzten abgeschlossenen Building Block verwendete Prozentsatz verwendet wird.

BEISPIEL: Wenn Sie in einem Monat sechs Building Blocks vollständig und den siebten Building Block teilweise abgeschlossen haben, erhalten Sie einen Building Bonus von 25 % auf den provisionsberechtigten Verkaufswert des siebten Building Blocks.

2.3 LEADING BONUS (MONATLICH)

A. Beschreibung

Wenn Sie zu einem Brand Partner oder einem Brand Director werden, erhalten Sie zusätzlich zu den Sharing-, Weiterverkaufs- und Building Block-Boni einen Leading Bonus für die Entwicklung und Betreuung von anderen Brand Representatives. Dazu gehören Unterstützung Ihrer Vertriebspartner*innen bei der Qualifikation als Brand Representative sowie die Förderung, Anleitung und Schulung von Brand Representatives in dem von Ihnen persönlich geführten Team (bezeichnet als Ihre G1-Brand Representatives).

Ihre Rolle erweitert sich mit der Entwicklung Ihrer G1-Brand Representative zu Brand Partners und Brand Directors. Neben der Entwicklung anderer Brand Representatives führen Sie ein Team an, das Brand Representatives anderer Generationen umfasst (z. B. G2, G3 usw.), die an der Entwicklung ihrer eigenen Kundengruppen und an der Steigerung ihrer Produktumsätze arbeiten. Der Leading Bonus maximiert den an Sie ausgezahlten Bonus und basiert auf der sich ändernden Zusammenstellung Ihres Teams, Ihrer Entwicklung und Ihrer Führungsarbeit.

TEAM: Ihr Team besteht aus allen Generationen, für die Sie einen Leading Bonus erhalten können. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen von Brand Representatives und Ihren Kundengruppen in Ihrem Team, wie im Velocity-Bestimmungsdiagramm für Titel dargestellt. Ihr Team bezieht Ihre Kundengruppe nicht mit ein.

Ihr Titel und Ihr Team basieren auf Ihrer Leistung. Durch die Entwicklung von Brand Representatives, Unterstützung beim Aufbau derer Kundengruppen und durch Umsatzförderung ihrer Teams können Sie Ihr Team um mehrere Generationen von Brand Representatives erweitern.

G1-BRAND REPRESENTATIVE: Alle Ihnen direkt unterstellten Brand Representatives in Ihrem Team sind Ihre G1-Brand Representatives.

LEADERSHIP TEAM-VERKAUFSVOLUMEN: Das Verkaufsvolumen des Leadership Teams ist die Summe der Gruppenverkaufsvolumen in Ihren G1–G6 für einen G1-Brand Representative.

Ihr Titel und die Anzahl der Generationen von Brand Representatives in Ihrem Team basieren auf der Anzahl Ihrer G1-Brand Representatives und Leadership Teams, wie im nachstehenden Velocity-Bestimmungsdiagramm für Titel dargestellt:

VELOCITY-TITELBESTIMMUNG					
TITEL		ERFORDERLICHE ANZAHL VON G1-BRAND REPRESENTATIVES	LEADERSHIP TEAM-VERKAUFS-VOLUMENANFORDERUNGEN	ANZAHL DER GENERATIONEN IN IHREM TEAM	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	K. A.	K. A.	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	K. A.	1
		LAPIS PARTNER	2	K. A.	2
		RUBY PARTNER	4	K. A.	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 MIT ≥ 10.000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 MIT ≥ 10.000 1 MIT ≥ 20.000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 MIT ≥ 10.000 1 MIT ≥ 20.000 1 MIT ≥ 30.000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 MIT ≥ 10.000 1 MIT ≥ 20.000 1 MIT ≥ 30.000 1 MIT ≥ 40.000	6*

*Um für Boni für die 3. bis 6. Generationen berechtigt zu sein, dürfen Sie keine Geschäftsentwicklungsaktivitäten für andere Direktverkaufsunternehmen ausführen.

** Blue Diamond Directors und Presidential Directors qualifizieren sich für eine Business-Builder-Position bzw. für eine Position als Presidential Director für Geschäftsaufbau. Ihre Anforderungen in Bezug auf Leadership-Teams können durch Leadership-Teams in Ihrer Business-Builder-Position bzw. Ihrer Position als Presidential Director für Geschäftsaufbau erfüllt werden. Ausführliche Informationen diesbezüglich finden Sie im Anhang D. Informationen zu Auszeichnungen und Reiseanforderungen, die von den Anforderungen dieses Plans abweichen können, erhalten Sie von Ihrem lokalen Markt.

B. Berechnung des Leading Bonus

Die Berechnungsmethode für den Leading Bonus basiert auf der Anzahl von Building Blocks, die Sie im Laufe des Monats in Ihrer eigenen Kundengruppe abschließen können, und dient als Anreiz für Brand Partners und Brand Directors, Produktkäufe in ihren eigenen Kundengruppen zu fördern.

- i. Abschluss von sechs und mehr Building Blocks: Wenn Sie innerhalb eines Monats sechs oder mehr Building Blocks in Ihrer Kundengruppe abschließen, erhalten Sie den größeren Betrag der folgenden Berechnungen für den Leading Bonus:
 - Entwicklung von G1-Brand Representatives
10 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts der Produktkäufe in den Kundengruppen all Ihrer G1-Brand Representatives.
 - Führung eines Teams
5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts der Produktkäufe in den Kundengruppen aller Brand Representatives in Ihrem Team.
- ii. Abschluss von vier oder fünf Building Blocks: Sollten Sie innerhalb eines Monats nur vier oder fünf Building Blocks abschließen, erhalten Sie 2,5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts der Produktkäufe in den Kundengruppen aller Brand Representatives in Ihrem Team.

LEADING BONUS	
<i>eain</i>	WENN SIE FOLGENDES ERREICHEN:
10 % LEADING BONUS AUF G1 CSV	 + MEHR ALS 6 BUILDING BLOCKS
5 % LEADING BONUS AUF TEAM CSV	
2,5 % LEADING BONUS AUF TEAM CSV	 4-5 BUILDING BLOCKS

C. Monatliche Zahlung

Ihr Leading Bonus wird am Ende jedes Monats berechnet. Der Leading Bonus wird üblicherweise innerhalb eines Werktages nach der monatlichen Bonusberechnung auf Ihrem Velocity-Account registriert und automatisch an das von Ihnen angegebene Kreditinstitut überwiesen.

D. Berechtigung

Für den Erhalt des Leading Bonus gelten folgende Voraussetzungen:

- i. Brand Representative-Status;
- ii. Sie müssen mindestens einen G1-Brand Representative haben und
- iii. Sie müssen vier Building Blocks in Ihrer Kundengruppe abschließen.

Sie verlieren Ihre Berechtigung für den Leading Bonus für einen Monat, wenn wir Ihren Status als Brand Representative aussetzen oder Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren. Siehe Abschnitt 3.2 für weitere Details.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 QUALIFIZIERUNG ALS BRAND REPRESENTATIVE

A. Qualifizierung als Brand Representative

Als Vertriebspartner*in können Sie sich dafür entscheiden, sich als Brand Representative zu qualifizieren. Senden Sie dafür eine LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) an Nu Skin. Melden Sie sich auf der Brand Affiliate-Website für Ihren Markt an, um die LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) einzusehen.

NUR wenn der LOI spätestens bis 31. Dezember 2023 um 24:00 Uhr MEZ eingereicht wird:

B. Qualifikationszeitraum

Ihr Qualifikationszeitraum beginnt an dem Datum, an dem Sie sich dazu entscheiden, Brand Representative zu werden. Der Qualifikationszeitraum beträgt bis zu sechs aufeinanderfolgende Monate, einschließlich des Monats, in dem die Entscheidung getroffen wurde. Fällt beispielsweise am 25. Dezember die Entscheidung für die Qualifizierung als Brand Representative, erstreckt sich der Qualifikationszeitraum von Dezember bis Mai. Der Qualifikationszeitraum endet entweder:

- i. an dem Datum, an dem Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben und zum Brand Representative werden;
- ii. am Ende des Monats, an dem Sie das Monatsminimum in der Qualifikation nicht erreicht haben oder
- iii. nach Ablauf des sechsten Monats des Qualifikationszeitraums.

C. Qualifikationsanforderungen und Monatsminimum in der Qualifikation

- i. Qualifikationsanforderungen: Schließen Sie 12 Building Blocks (4 davon müssen Sharing Blocks sein) innerhalb des Qualifikationszeitraums ab.

Alternativ:

- Alternativ sind die Qualifikationsanforderungen erfüllt, wenn 4 Sharing Blocks innerhalb eines beliebigen Kalendermonats während des Qualifikationszeitraums abgeschlossen werden, oder
- Wenn der LOI nach dem 31. Oktober 2023 eingereicht wird und die Qualifikation zum 31. Dezember 2023 noch nicht ganz abgeschlossen ist, können die Qualifikationsanforderungen, wie oben in Abschnitt BB und CC festgelegt, erfüllt sein (d.h. 8 Building Blocks, davon 4 Sharing Blocks, werden innerhalb von 3 Kalendermonaten seit der Einreichung des LOI erreicht).

Wird die Qualifikation nicht auf diese Art abgeschlossen, kann die Qualifikation immer noch erfolgen, wenn innerhalb von 6 aufeinanderfolgenden Kalendermonaten 12 Building Blocks abgeschlossen werden (4 davon Sharing Blocks).

- ii. Monatsminimum in der Qualifikation: Schließen Sie jeden Monat, ausgenommen der Monat, an dem Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben, zwei Building Blocks ab.

Wenn in den ersten 3 Monaten des Qualifikationszeitraums beispielsweise insgesamt 11 Building Blocks (4 davon Sharing Blocks) erreicht sind, würde im vierten Monat, nach Abschluss des letzten Building Blocks, um die Qualifikationsanforderungen zu erfüllen, die Qualifikation als Brand Representative erfolgen, obwohl in diesem Monat keine 2 Building Blocks erreicht wurden.

NUR wenn der LOI bis 1. Januar 2024 um 00:01 Uhr MEZ eingereicht wird:

BB. Qualifikationszeitraum

Ihr Qualifikationszeitraum beginnt an dem Datum, an dem Sie sich dazu entscheiden, Brand Representative zu werden. Der Qualifikationszeitraum beträgt bis zu drei aufeinanderfolgende Monate, einschließlich des Monats, an dem die Entscheidung getroffen wurde. Fällt die Entscheidung zur Qualifizierung als Brand Representative beispielsweise am 25. Januar, erstreckt sich der Qualifikationszeitraum von Januar bis März. Der Qualifikationszeitraum endet entweder:

- i. an dem Datum, an dem Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben und zum Brand Representative werden;
- ii. am Ende des Monats, an dem Sie das Monatsminimum in der Qualifikation nicht erreicht haben oder
- iii. nach Ablauf des dritten Monats des Qualifikationszeitraums.

CC. Qualifikationsanforderungen und Monatsminimum in der Qualifikation

- i. Qualifikationsanforderungen: 8 Building Blocks (4 davon Sharing Blocks) sind innerhalb des Qualifikationszeitraums abzuschließen.

Alternativ können Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllen, indem Sie 4 Sharing Blocks innerhalb eines beliebigen Kalendermonats während des Qualifikationszeitraums abschließen. Wird die Qualifikation nicht auf diese Art abgeschlossen, kann die Qualifikation immer noch erfolgen, wenn innerhalb von 3 aufeinanderfolgenden Kalendermonaten 8 Building Blocks abgeschlossen werden (4 davon Sharing Blocks).

- ii. Monatsminimum in der Qualifikation: Schließen Sie jeden Monat, ausgenommen der Monat, an dem Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben, zwei Building Blocks ab.

Wurden in den ersten zwei Monaten des Qualifikationszeitraums beispielsweise insgesamt 7 Building Blocks (4 davon Sharing Blocks) erreicht, würde im dritten Monat nach Abschluss des letzten Building Blocks, um die Qualifikationsanforderungen zu erfüllen, die Qualifikation als Brand Representative erfolgen, obwohl in diesem Monat keine 2 Building Blocks erreicht wurden.

WICHTIGER HINWEIS – AUSWIRKUNGEN UNVOLLSTÄNDIGER BUILDING BLOCKS INNERHALB DES QUALIFIKATIONSZEITRAUMS:

Das Verkaufsvolumen eines unvollständigen Building Blocks in einem bestimmten Monat wird nicht zu dem Monatsminimum in der Qualifikation für den nächsten Monat dazugerechnet. Allerdings wird das Verkaufsvolumen aus unvollständigen Building Blocks oder Sharing Blocks in einem bestimmten Monat für die Qualifikationsanforderungen berücksichtigt.

SHARING BLOCKS: Sharing Blocks sind ein spezieller Building-Block-Typ, der nur für Qualifikationsanforderungen gilt. Sharing Blocks bestehen aus 500 Verkaufsvolumenpunkten aus Produktkäufen Ihrer persönlich registrierten Kund*innen und Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner*innen in Ihrer Kundengruppe (ausgenommen Brand Representatives). Das Verkaufsvolumen Ihrer persönlichen Produktkäufe wird nicht in Ihre Sharing Blocks aufgenommen.“

D. Erfüllung der Qualifikationsanforderungen

Wenn Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben, werden Sie am ersten Tag des nächsten wöchentlichen Zeitraums (dem 8. dem 15. oder dem 22. jenes Monats oder dem 1. des nächsten Monats) zum Brand Representative befördert und können für alle Käufe Ihrer Kundengruppe nach Ihrer Beförderung Building Boni verdienen.

Sollte sich jemand aus Ihrer Kundengruppe ebenfalls im Qualifikationszeitraum befinden, wird er oder sie nur dann Teil Ihres Teams, wenn Sie: (1) Ihren ersten Qualifikationsmonat im gleichen Monat oder früher abschließen als er oder sie ihre Qualifikationsanforderungen erfüllt hat und (2) Ihre Qualifikation innerhalb Ihres Qualifikationszeitraums abschließen, anderenfalls wird er oder sie nicht Teil Ihres Teams und Sie erhalten keine Vergütung aus deren Verkaufsaktivitäten. Siehe Anhang A für weitere Details.

E. Nichterfüllung der Qualifikationsanforderungen

Sollten Sie innerhalb des Qualifikationszeitraums nicht in jedem Monat das Qualifikationsminimum erreichen, wird Ihre Qualifikation jeweils zum nächsten Monat beendet. Sollten Sie innerhalb des Qualifikationszeitraums die Qualifikationsanforderungen nicht erfüllen, wird Ihre Qualifikation jeweils zum nächsten Monat beendet. In jedem Fall müssen Sie sich, wenn Sie sich als Brand Representative qualifizieren möchten, eine neue LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) einreichen und die Qualifikation erneut beginnen.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Bewahren, Aussetzen oder Entzug des Brand Representative-Status

Ihr Status als Brand Representative wird je nach Ihrer Verkaufsleistung in jedem Monat bewahrt, ausgesetzt oder entzogen.

i. Bewahren des Brand Representative-Status – mindestens vier Building Blocks

Wenn Sie in einem Monat mindestens vier Building Blocks erreichen, erfüllen Sie die Anforderungen für die Bewahrung des Status als Brand Representative für diesen Monat.

ii. Bewahren des Brand Representative-Status – mindestens ein Building Block und ausreichende Flex Blocks

Wenn Sie (1) in einem Monat mindestens einen Building Block abschließen und (2) ausreichende Flex Blocks (nachstehend beschrieben) zur Verfügung haben, um die Differenz zu den Building Block-Anforderungen (d. h. zwei Building Blocks und zwei Flex Blocks) auszugleichen, wenden wir automatisch verfügbare Flex Blocks zur Bewahrung Ihres Status als Brand Representative in diesem Monat an.

iii. Entzug des Brand Representative-Status – keine Building Blocks oder unzureichende Flex Blocks

Wenn Sie (1) in einem Monat keine Building Blocks abgeschlossen oder (2) nicht ausreichend Flex Blocks zur Verfügung haben, um die fehlenden Building Blocks in diesem Monat auszugleichen, verlieren Sie Ihren Brand Representative-Status und gelten ab dem ersten Tag des darauffolgenden Monats als Vertriebspartner*in.

WICHTIGE HINWEISE: Sie müssen die Voraussetzungen zum Bewahren des Status erfüllen, indem Sie vier Building Blocks erreichen, um für (1) den Leading Bonus und (2) den Building Bonus auf unvollständige Building Blocks berechtigt zu sein. Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, verlieren Sie Ihr Vertriebsnetzwerk, welches dann in die nächsthöhere Generation der Vertriebsnetzwerke Ihrer Upline-Brand Representative übergeht. Als Vertriebspartner*in sind Sie weiterhin für den Dienst an Kund*innen in Ihrer Kundengruppe zuständig.

BEISPIEL: Wenn Sie einen Building Block abschließen und im Juni keine Flex Blocks zur Verfügung haben, dann sind Sie (1) weder für einen Leading Bonus noch (2) einen Building Bonus auf unvollständige Building Blocks auf das Verkaufsvolumen für Juni berechtigt. Darüber hinaus gelten Sie ab dem 1. Juli als Vertriebspartner*in. Sie sind jedoch weiterhin für den Sharing Bonus (einschließlich dem Sharing Bonus auf Ihre eigenen Käufe), den Weiterverkaufsbonus und den Building Bonus (auf den einen abgeschlossenen Building Block) auf den Umsatz im Juni berechtigt.

B. Bewahren des Status nach der Beförderung zum Brand Representative

Zum Bewahren Ihres Status als Brand Representative müssen Sie in dem ersten Monat nach der Erfüllung Ihrer Qualifikationsanforderungen die Voraussetzung für das Bewahren des Status erfüllen. Siehe Anhang A für weitere Details.

C. Auswirkungen Ihres Brand Representative-Status auf Ihren Upline-Brand Representative

Wenn Sie die Voraussetzungen für das Bewahren erfüllen oder wir Ihren Status als Brand Representative in einem Monat aussetzen, zählen Sie als G1-Brand Representative im Team Ihres Upline-Brand Representatives. Sollten Sie Ihren Brand Representative-Status verlieren, gelten Sie jeweils ab dem folgenden Monat wieder als Vertriebspartner*in und nicht länger als G1-Brand Representative (d. h. wenn Sie den Brand Representative-Status im Monat Juni verlieren, weil Sie nicht genügend Building Blocks abgeschlossen haben und nicht über ausreichende Flex Blocks verfügen, wird Ihr Brand Representative-Status am 1. Juli aufgehoben und Sie gelten als Vertriebspartner*in und nicht als G1-Brand Representative).

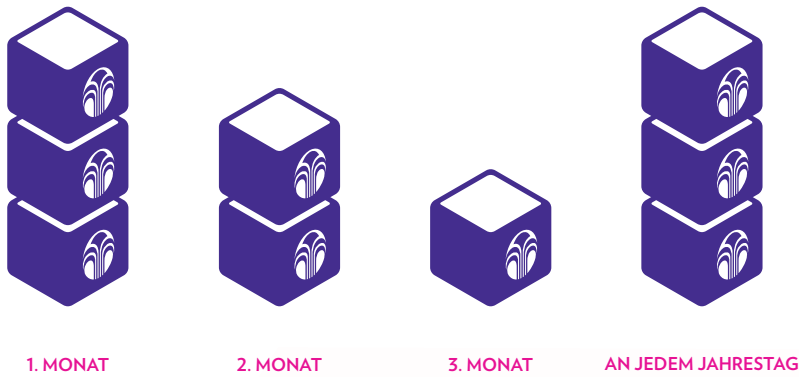
3.3 FLEX BLOCKS

A. Beschreibung

Ein Flex Block ist ein Building Block-Ersatz, den wir zum Bewahren Ihres Brand-Representative-Status verwenden, wenn Sie in einem Monat nicht mindestens 4 Building Blocks abgeschlossen haben. Flex Blocks verfügen weder über ein Verkaufsvolumen noch über einen provisionsberechtigten Verkaufswert und es wird kein Bonus auf sie ausgezahlt. Flex Blocks haben keinen Geldwert und sind nicht in bar einlösbar. Flex Blocks haben kein Ablaufdatum und können unbegrenzt angesammelt werden; allerdings verfallen alle angesammelten Flex Blocks, wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren oder Ihr Brand Affiliate-Account aufgelöst wird.

B. Zuweisung von Flex Blocks

Sie erhalten Flex Blocks als neuer Brand Representative sowie in jedem nachfolgenden Jahr. Zu Beginn Ihres ersten vollen Monats als neuer Brand Representative erhalten Sie drei Flex Blocks. Während des zweiten Monats erhalten Sie zwei weitere Flex Blocks. In Ihrem dritten Monat als Brand Representative erhalten Sie einen weiteren Flex Block, damit sind es insgesamt sechs. In jedem darauffolgenden Jahr erhalten Sie drei weitere Flex Blocks in dem Monat, in dem Sie Brand Representative geworden sind. Die Flex Blocks werden unter Ihrem Volumen & Genealogie registriert.



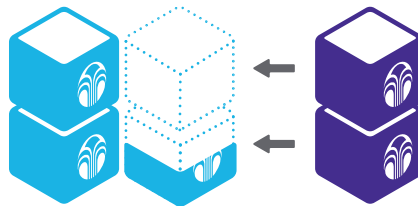
C. Anwendung der Flex Blocks

Wir verwenden Flex Blocks, um Ihren Brand Representative-Status zu bewahren, **wenn Sie mindestens einen Building Block erreicht haben**. In jedem Monat, in dem Sie nicht die Voraussetzungen für das Bewahren des Status erfüllt haben, wenden wir automatisch bis zu drei Flex Blocks anstelle der fehlenden Building Blocks an (sofern Sie über ausreichend Flex Blocks verfügen), um Ihren Status als Brand Representative zu bewahren. Ein Flex Block wird anstelle eines unvollständigen Building Blocks angewendet, ungeachtet dessen, wie viel Verkaufsvolumen nötig ist, um den Building Block abzuschließen. Ihre verfügbaren Flex Blocks finden Sie unter Ihrem Volumen & Genealogie.



BEWAHREN

Sie haben vier vollständige Building Blocks und damit die Voraussetzungen für das Bewahren des Status erfüllt.



BEWAHREN DES BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

Sie haben zweieinhalb Building Blocks und wir fügten automatisch zwei Flex Blocks hinzu, um Ihren Brand Representative-Status zu bewahren.

3.4 RESTART

Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verloren haben, haben Sie im Rahmen des Restart-Prozesses sechs Monate Zeit, erneut zum Brand Representative zu werden und Ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (so, als hätten Sie Ihren Status als Brand Representative nicht verloren). Siehe Anhang C für weitere Details zum Restart.

4. WEITERE BEDINGUNGEN

4.1 BONI

A. Boniberechtigung

Um weiterhin für Boni berechtigt zu sein, müssen Sie jeden Monat Produktkäufe von fünf unterschiedlichen nicht registrierten Kund*innen, Endkund*innen oder Mitgliedern vorweisen. Sollten Sie diese Voraussetzung nicht erfüllen, müssen Sie das Unternehmen sofort benachrichtigen. Das Unternehmen führt zufällige Umfragen bei Vertriebspartner*innen durch, um die Erfüllung dieser Voraussetzung zu überprüfen.

B. Bonusberechnungen

Boni werden täglich, wöchentlich und monatlich berechnet. Sie werden von Nu Skin festgelegt und in Ihrem Velocity-Account registriert.

C. Boni und Wechselkurse

Bei der Berechnung Ihrer Boni wird der provisionsberechtigte Verkaufswert der Produktkäufe in unterschiedlichen Märkten in Ihre lokale Währung umgewandelt, und zwar mit dem Wechselkursdurchschnitt des vergangenen Monats. So verwendet das Unternehmen etwa als Berechnungsgrundlage für Ihre Boni auf die Umsätze im März den Wechselkursdurchschnitt für Februar.

D. Version für lokale Märkte

Diese Version des Plans gilt ausschließlich für Vertriebspartner*innen mit einer EMEA-Brand Affiliate-ID. Velocity bietet Ihnen die Möglichkeit, Boni auf Umsätze an allen unseren Märkten weltweit zu erhalten (ausgenommen Märkte, in denen ausländische Teilnahme beschränkt ist, wenden Sie sich bezüglich der einzelnen Märkte an Ihren Account Manager). Falls Sie eine EMEA-Brand Affiliate-ID haben, gelten für Ihre Bonusberechtigungen und Benchmarks die in dieser Version des Plans dargelegten Bedingungen, selbst wenn die Mitglieder Ihres Teams eine Brand Affiliate-ID für andere Märkte haben.

BEISPIEL: Wenn Sie ein Brand Representative mit einer Brand Affiliate-ID für den EMEA-Markt sind und ein Mitglied in Australien registrieren und dieses Mitglied Produkte über die australische Website kauft, erhalten Sie einen Sharing Bonus in der von dem australischen Markt für diese Produkte festgelegten Höhe. Registriert sich eine Person (a) als Ihr/e persönlich registrierte(r) Kund*in und (b) ist er/sie Teil Ihrer Kundengruppe, wenn er/sie Produkte an dem australischen Markt erwirbt, gelten für diese Produktkäufe der (1) Sharing Bonus, das (2) Verkaufsvolumen und der (3) provisionsberechtigte Verkaufswert, die von dem australischen Markt für diese Produkte festgelegt wurden. Die in Australien festgelegte Höhe des Sharing Bonus und des provisionsberechtigten Verkaufswertes werden beim Berechnen Ihrer Boni in Britische Pfund umgetauscht. Der lokale Markt stellt Informationen zu Verkaufsvolumen, provisionsberechtigtem Verkaufswert, Sharing Bonus, Preisen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt auf diesem Markt bereit.

Velocity gilt nicht für unser Unternehmen auf dem chinesischen Festland, für das ein anderes Geschäftsmodell gilt.

E. Wiedereinzahlung der an Sie ausgezahlten Boni

Das Unternehmen ist gemäß den Richtlinien berechtigt, an Sie ausgezahlte Boni wieder einzuziehen, dazu gehört auch die Wiedereinzahlung von Boni infolge von Produktrückgaben. Der Zeitpunkt und die Einzugsmethode hängen von der Art des Bonus, dem Zeitpunkt der Rückgabe des Produkts sowie davon ab, wer das Produkt zurückgibt. Siehe Anhang B für weitere Details. Eine Zusammenfassung der Rückerstattungsrichtlinie finden Sie unten auf der offiziellen Website von Nu Skin unter <https://www.nuskin.com>.

F. Beförderung zum Brand Representative; sonstige Titelbeförderungen und -degradierungen

Beförderungen zum Brand Representative finden wöchentlich statt. Sonstige Titelbeförderungen und -degradierungen finden ausschließlich während der monatlichen Bonusberechnungen statt und werden bis zum 5. jedes Monats unter Ihrem Volumen & Genealogie registriert. Siehe Anhang A für ausführliche Informationen zu Zeitpunkten der Titelbeförderung und -degradierung und deren Auswirkungen auf Boni.

G. Produktaktionen und Preise

Wir behalten uns das Recht vor, im Rahmen von Aktionen Verkaufspreise, Verkaufsvolumen, provisionsberechtigten Verkaufswert, Mitgliedspreise, Höhe des Sharing Bonus und des Weiterverkaufsbonus zu ändern. Beachten Sie die Produktpreis- und Aktionsmitteilungen Ihres Marktes bezüglich Informationen zu Preisnachlässen und deren Auswirkungen auf Preise, Boni, Verkaufsvolumen, provisionsberechtigten Verkaufswert sowie zu sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt.

H. Sonstige Umsatzvergütungen

Zusätzlich zu über Velocity verfügbaren Umsatzvergütungen haben Sie die Möglichkeit, (1) einen Verkaufsgewinn aus Direktverkäufen an Ihre Kund*innen zu erzielen (für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1, S. 18); (2) Vergütung aus sonstigen Verkauf-Incentives zu erzielen und (3) Incentive-Reisen und andere Vorteile zu erhalten.

4.2 KÜNDIGUNG EINES BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS

A. Verlust von Vertriebspartnerrechten.

Nach der Kündigung Ihres Brand-Affiliate-Accounts verlieren Sie alle Rechte und Vorteile der Vertriebspartner*innen, einschließlich aller Rechte an Ihrer Brand Affiliate-Account-ID, Ihrer Kundengruppe, Ihrem Team, Vertriebsnetzwerk, dem Sales Volume (Verkaufsvolumen), das entweder von Ihrer Kundengruppe oder von Ihrem Team erzeugt wurde, sowie an Ihren Boni.

B. Verschiebung des Brand Affiliate-Accounts.

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jedwede Verschiebung eines Brand Affiliate-Accounts und eines Teils seiner Kundengruppe oder Vertriebsnetzwerks innerhalb des Vertriebsnetzwerks nach oben oder zu einem anderen Vertriebsnetzwerk so lange wie vernünftigerweise erforderlich zu verschieben.

4.3 SONSTIGE MATERIALIEN UND ÜBERSETZUNGEN

Sollten Abweichungen zwischen den in Ihrem Plan dargelegten Bedingungen und Marketing-Materialien oder anderen verwandten Inhalten bestehen, so hat der Plan für Ihren Markt Vorrang. Sofern nicht anders durch die Gesetzgebung geregelt, gilt bei Abweichungen zwischen der englischen Version dieses Plans und einer übersetzten Version, die englische Version.

4.4 AUSNAHMEN

A. Gewähren von Ausnahmen von dem Plan

Das Unternehmen kann nach eigenem Ermessen auf Anforderungen oder Bedingungen dieses Plans verzichten oder diese ändern (zusammen „Planausnahmen“). Das Unternehmen kann Planausnahmen für ein (1) einzelnes Brand Affiliate-Account oder für (2) mehrere Konten, darunter nach Team oder nach Markt, gewähren. Das Gewähren einer Planausnahme für ein Brand Affiliate-Account verpflichtet das Unternehmen nicht zum Gewähren einer Planausnahme für ein anderes Brand Affiliate-Account. Jede Planausnahme muss ausdrücklich schriftlich von einem Prokuristen des Unternehmens genehmigt werden. Das Unternehmen ist nicht verpflichtet, Upline-Brand Representatives schriftlich über Planausnahmen innerhalb ihres Teams zu benachrichtigen.

B. Beendigung der Planausnahmen.

Sofern nicht schriftlich von einem Prokuristen des Unternehmens genehmigt, ist das Unternehmen berechtigt, eine zuvor gewährte Planausnahme jederzeit und aus jedwedem Grund zu beenden, ungeachtet der Gültigkeitsdauer dieser Ausnahme. Wurde die Planausnahme einem/einer bestimmten Vertriebspartner*in gewährt, dann gilt die Planausnahme individuell für diese/n Vertriebspartner*in und das Unternehmen. Sofern nicht anders in einer schriftlichen und ausgeführten Planausnahme oder in einer von einem Prokuristen des Unternehmens vorab bereitgestellten schriftlichen Genehmigung angegeben, endet die Planausnahme mit der Übertragung des Brand Affiliate-Accounts ungeachtet der Übertragungsform (d. h. Verkauf, Zuweisung, Übertragung, Vermächtnis, kraft Gesetzes oder auf eine andere Art) und jedwede Übertragung ist nichtig.

4.5 TERMINOLOGIE

Die Begriffe in diesem Plan, einschließlich der Titel, weichen möglicherweise von vorherigen Begriffen ab und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

4.6 ÄNDERUNGSRECHTE

Wir sind berechtigt, diesen Plan jederzeit nach unserem Ermessen zu ändern. Vor dem Inkrafttreten jedweder Änderung gilt eine 30-tägige Benachrichtigungsfrist.

4.7 EINHALTUNG DER DIREKTVERTRIEBSREGELN

Um sich für Boni zu qualifizieren, müssen Sie die Voraussetzungen dieses Plans, der Vertriebspartnervereinbarung und der Richtlinien erfüllen.

WICHTIGER HINWEIS: WÖCHENTLICHE UND MONATLICHE ZEITRÄUME:

Als „Monat“ gilt ein Kalendermonat. Als „Woche“, „wöchentlich“ oder „wöchentlicher Zeitraum“ gilt ein siebentägiger Zeitraum, der an dem 1., dem 8., dem 15. oder dem 22. Tag eines jeden Monats beginnt, vorausgesetzt die vierte Woche des Monats läuft bis zum Ende dieses Monats. Bonusberechnungen basieren auf der Zeitzone Mountain Standard Time (MST) in Provo, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

ANMERKUNG 1:

FRANKREICH: „VDI Mandataires“ sind nicht berechtigt, an nicht registrierte Kunden weiterzuverkaufen.

FRANKREICH: Die Volumenvorgabe für den Sharing Bonus gilt nicht für „VDI Acheteur-Revendeur“, die in Frankreich registriert sind. Der Sharing Bonus für Produktkäufe der persönlich registrierten Vertriebspartner*innen (und, wenn sie Brand Representative sind, für ihre eigenen Produktkäufe) wird weiterhin täglich verdient und wöchentlich ausgezahlt.

ITALIEN: Incaricati dürfen nur das Sammeln von Kaufbestellungen im Zuhause des Endkunden direkt oder indirekt im Namen des Unternehmens bewerben. Als Brand Affiliate (incaricato) sind Sie ausschließlich zum Erwerb von Produkten für persönlichen Gebrauch sowie zum Gebrauch durch Personen in Ihrem Haushalt berechtigt; Kaufbestellungen von nicht registrierten Kunden müssen an das Unternehmen weitergeleitet werden.

GLOSSAR

Aktivität zur Geschäftsentwicklung: Alle Aktivitäten, die in irgendeiner Weise dem Geschäft, der Entwicklung, dem Verkauf oder der finanziellen Förderung eines anderen Direktvertriebsunternehmens zugutekommen, diese fördern, ihnen helfen oder sie unterstützen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, Förderung der Geschäftsmöglichkeit, Auftreten im Namen des Direktvertriebsunternehmens oder einer seiner Vertreter*innen, Zustimmung zur Verwendung des eigenen Namens, um das Direktvertriebsunternehmen, dessen Produkte, Dienstleistungen oder Möglichkeiten zu vermarkten, finanzielle Förderung oder Anwerben im Namen des Direktvertriebsunternehmens, Tätigkeit als Vorstandsmitglied, Prokurist*in oder Vertreter*in des Direktvertriebsunternehmens, Eigentums- oder sonstiges wirtschaftliches Interesse, mittelbar oder unmittelbar.

Bewahren des Status: Die Anforderung, mindestens vier Building Blocks in einem Monat zu erreichen, um die Voraussetzung für die Bewahrung des Status als Brand Representative für diesen Monat zu erfüllen. Siehe Abschnitt 3.2.

Bonus: Umsatzvergütung, die durch Velocity ausgezahlt wird, einschließlich Sharing Bonus, Weiterverkaufsbonus, Building Bonus und Leading Bonus. Verkaufsgewinne, die Sie durch den Verkauf von Produkten, die Sie erwerben und direkt an nicht registrierte Kund*innen vertreiben (Frankreich und Italien, siehe Hinweis 1, auf S. 18), erzielen, sowie jedwede Bargeld- oder Sach-Incentives sind in den Boni nicht enthalten.

Brand Affiliate-Account: Ein Nu Skin Brand Affiliate-Account.

Brand Director: Eine allgemeine Kategorie, zu der alle Brand Representatives mit dem Titel Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director oder Presidential Director zählen.

Brand Partner: Eine allgemeine Kategorie, zu der alle Brand Representatives mit dem Titel Gold Partner, Lapis Partner oder Ruby Partner zählen.

Brand Representative-Beförderungsdatum: Der erste Tag des wöchentlichen Zeitraums nach dem Abschließen der Qualifikation durch einen Brand Representative und seine Beförderung zum Brand Representative. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der ersten, zweiten oder dritten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Beförderungsdatum jeweils an dem 8., dem 15. oder dem 22. dieses Monats. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Beförderungsdatum an dem ersten Tag des folgenden Monats. Siehe Anhang A für Details.

Brand Representative-Datum: Der erste Tag des Monats, in dem der Qualifying Brand Representative seine Qualifikation abschließt. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der ersten, zweiten oder dritten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Datum an dem ersten Tag dieses Monats. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Datum an dem ersten Tag des folgenden Monats. Siehe Anhang A für Details.

Brand Representative-Qualifikationsdatum: Der erste Tag des Monats, in dem der Qualifying Brand Representative eine LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) einreicht und die monatliche Anforderung von zwei Building Blocks erfüllt. Siehe Anhang A für Details.

Brand Representative: Vertriebspartner*innen, die ihre Qualifikation erfolgreich abgeschlossen und ihren Brand Representative-Status nicht eingebüßt haben. Der Begriff Brand Representative wird ebenfalls als eine allgemeine Bezugnahme für alle Titel von Brand Representative und höher verwendet. So wird etwa ein Ruby Partner oder ein Diamond Director allgemein als Brand Representative bezeichnet, wenn über alle Brand Representatives gesprochen wird.

Building Block: Eine Maßeinheit für Sales Volume (Verkaufsvolumen). Ein Building Block gilt erst dann als erreicht, wenn er 500 Verkaufsvolumenpunkte umfasst. Ein Building Block mit weniger als 500 Punkten Verkaufsvolumen gilt als unvollständig. Siehe Abschnitt 2.2.

Building Bonus-Prozentsatz: Ein Prozentsatz, der zur Berechnung des Building Bonus für jeden Building Block dient und je nach Anzahl der in einem Monat abgeschlossenen Building Blocks zwischen 5 % und 40 % beträgt. Siehe Abschnitt 2.2.

Building Bonus: Ein wöchentlich verdientes und an Brand Representative wöchentlich oder monatlich ausgezahlter Bonus, der auf dem provisionsberechtigtem Verkaufswert (Commissionable Sales Value) der Produkte basiert, die von registrierten Kund*innen in der Kundengruppe des Brand Representatives erworben wurden. Siehe Abschnitt 2.2.

Business Builder Position (BBP): Eine Position direkt unterhalb von Ihnen in Ihrer ersten Generation, die Ihnen nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel Blue Diamond Director erreicht haben, verliehen wird. Siehe Anhang D für Details.

Direktvertriebsunternehmen: Ein Unternehmen, das eine Absatzorganisation aus selbstständigen Auftragnehmer*innen nutzt, um Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, und diese

selbstständigen Auftragnehmer über ein ein- oder mehrstufiges Vergütungsprogramm für (1) ihre eigenen Verkäufe und/oder (2) Verkäufe anderer selbstständiger Auftragnehmer*innen, die sich zum Vertrieb der gleichen Produkte und Dienstleistungen für diese selbstständigen Auftragnehmer registriert haben, entlohnt.

Endkund*innen: Alle registrierten Kund*innen, die zum Verkaufspreis kaufen. Der Bonus auf einen Produktkauf von Endkund*innen wird an Vertriebspartner*innen ausgezahlt, die zu dem Zeitpunkt dieser Produktbestellung als Verkäufer*in identifiziert wurden. Zum Zwecke dieses Plans werden nicht registrierte Kund*innen nicht in die Definition von Endkund*innen aufgenommen. Endkund*innen nehmen nicht an Velocity teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere registrierte Kund*innen registrieren.

Flex Block: Ein Flex Block ist ein Building Block-Ersatz, den wir zum Bewahren Ihres Brand-Representative-Status verwenden, wenn Sie in einem Monat nicht mindestens 4 Building Blocks abgeschlossen haben. Siehe Abschnitt 3.3.

G1-Brand Representative: *Siehe* nachstehend, Generation.

Generation: Die Stufen innerhalb eines Brand Representative-Teams. Alle Ihnen direkt unterstellten Brand Representatives in Ihrem Team sind Ihre G1-Brand Representatives. Ihre G1-Brand Representatives stehen jenen Brand Representatives vor, die auf der ersten Ebene unter ihnen stehen, und diese Brand Representatives sind Ihre G2-Brand Representatives usw.

Kundengruppe: Eine Gruppe aus (1) Ihnen, (2) Ihren registrierten Kund*innen sowie (3) allen registrierten Kund*innen, die sie registrieren usw. Ihre Kundengruppe enthält die Kundengruppen Ihrer Qualifying Brand Representatives. Als Qualifying Brand Representative oder Brand Representative müssen Sie Ihre Qualifying Brand Representatives und ihre Kundengruppen betreuen und unterstützen. Ein Brand Representative und seine Kundengruppe werden Teil Ihres Teams, sobald dieser seine Qualifikation abgeschlossen hat, und dessen Kundengruppe ist nicht länger Teil Ihrer Kundengruppe.

Leadership Team: Ein G1 Brand Representative, der gewisse Leadership Team-Richtwerte für Salesvolumen in einem Monat erreicht.

Leading Bonus: Ein monatlich an Brand Partner und Brand Directors ausgezahlter Bonus, der auf dem provisionsberechtigtem Verkaufswert von Produkten basiert, die von Kundengruppen in dem Team des Brand Partners oder Brand Directors gekauft wurden. Siehe Abschnitt 2.3.

LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung):

Ein Dokument oder eine Online-Mitteilung, die Vertriebspartner*innen versenden, um uns darüber in Kenntnis zu setzen, dass sie eine Qualifikation einleiten und zu einem Qualifying Brand Representative werden möchten.

Mitglied: Kund*innen, die sich als Mitglied bei Nu Skin registriert und Produkte von Nu Skin zum Mitgliedspreis erwerben können. Mitglieder nehmen nicht an Velocity teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kund*innen registrieren.

Mitgliedspreis: Der Kaufpreis für Produkte, der sowohl für Mitglieder als auch für Vertriebspartner*innen gilt. Der Mitgliedspreis wird in dem lokalen Markt festgelegt und kann gelegentlich für Verkaufsaktionen und Incentives angepasst werden.

Monatsminimum in der Qualifikation: Während des Qualifikationszeitraums müssen Sie jeden Monat, ausgenommen der Monat, an dem Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben, zwei Building Blocks abschließen. Siehe Abschnitt 3.1.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. und verbundene Unternehmen.

Person: Eine natürliche Person oder eine Firma. Eine „Firma“ umfasst jede Art von Unternehmensform, wie etwa Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, eine Treuhandgesellschaft oder eine andere Unternehmensform, die in Übereinstimmung mit den Gesetzen ihrer Gerichtsbarkeit gegründet wurde.

Persönlich registrierte Kund*in: Registrierte Kund*innen, die sich direkt unter Ihnen (Level 1) als Mitglied oder Endkund*in registriert haben und Produkte zum persönlichen Gebrauch direkt vom Unternehmen Nu Skin erwerben. Mitglied oder Endkund*innen gelten nicht als Ihre persönlich registrierten Kund*innen, wenn sie sich direkt unter anderen Vertriebspartner*innen registriert haben. Persönlich registrierte Kund*innen nehmen nicht am Verkaufserfolgsplan teil und können keine Produkte wiederverkaufen oder andere Kund*innen oder Vertriebspartner*innen registrieren.

Persönlich registrierte Vertriebspartner*innen:

Registrierte Kund*innen, die sich direkt unter Ihnen (Stufe 1) als Vertriebspartner*innen registriert haben. Vertriebspartner*innen, die sich direkt unter anderen Vertriebspartner*innen registriert haben, gelten nicht als Ihre persönlich registrierten Vertriebspartner*innen.

Presidential Director Business Builder Position

(Presidential Director BBB): Eine zusätzliche Position direkt unterhalb Ihrer BBB in Ihrer zweiten Generation, die Ihnen nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel Presidential Director erreicht haben, verliehen wird. Siehe Anhang D für Details.

Produkte: Alle Produkte und Dienstleistungen von Nu Skin.

Provisionsberechtigter Verkaufswert (Commissionable Sales Value)

Ein Währungswert, der für jedes Produkt festgelegt und zur Berechnung des Building Bonus und des Leading Bonus verwendet wird. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird gelegentlich aufgrund mehrerer Faktoren, darunter Preisänderungen, Währungsschwankungen, Werbeaktionen usw. angepasst. Der provisionsberechtigte Verkaufswert unterscheidet sich von dem Verkaufsvolumen und entspricht üblicherweise nicht dem Verkaufsvolumen eines Produkts. Informationen zum provisionsberechtigten Verkaufswert und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie auf der Brand Affiliate-Website für Ihren Markt.

Qualifikation: Der Prozess, mit dem Vertriebspartner*innen zum Brand Representative werden. Siehe Abschnitt 3.1.

Qualifikationsanforderungen: Die Anforderungen, die erfüllt werden müssen, um Brand Representative zu werden. Siehe Abschnitt 3.1.

Qualifikationszeitraum: Ihr Qualifikationszeitraum beginnt an dem Datum, an dem Sie sich dazu entscheiden, ein Brand Representative zu werden. Je nachdem, wann der LOI eingereicht wird, beträgt der Qualifikationszeitraum bis zu drei oder sechs aufeinanderfolgende Monate, einschließlich des Monats, in dem die Entscheidung getroffen wurde. Siehe Abschnitt 3.1.

Qualifying Brand Representative: Vertriebspartner*innen, die (1) eine LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) eingereicht und zwei Building Blocks abgeschlossen haben (ein/e Vertriebspartner*in gilt offiziell als ein Qualifying Brand Representative nach der nächsten wöchentlichen Bonusberechnung) und (2) im Begriff ist, die Qualifikationsanforderungen zu erfüllen. Siehe Abschnitt 3.1.

Registrierte/r Kund*in: Eine Person, die Produkte direkt vom Unternehmen für den persönlichen Gebrauch oder zum Weiterverkauf erwirbt. Boni werden für die Produktkäufe registrierter Kund*innen gezahlt. Ihr Anspruch auf einen bestimmten Bonus für den Kauf eines Produkts durch registrierte Kund*innen hängt von den Anspruchsvoraussetzungen für den jeweiligen Bonus ab, einschließlich der Frage, ob es sich um persönlich registrierte Kund*innen oder persönlich registrierte Vertriebspartner*innen handelt. Jede/r registrierte Kund*in wird von einem/einer

Vertriebspartner*in unterstützt. Es gibt drei Typen von registrierten Kund*innen:

- (1) Endkund*innen,
- (2) Mitglieder und
- (3) Vertriebspartner*innen.

Restart: Dieser Prozess gibt ehemaligen Brand Representatives die Möglichkeit, ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie ihren Brand Representative-Status nicht verloren). Siehe Abschnitt 3.4 und Anhang C.

Richtlinien: Ein Dokument, das Teil der Vereinbarung zwischen Vertriebspartner*innen und Nu Skin ist und bestimmte Richtlinien in Bezug auf das Geschäft von Vertriebspartner*innen darlegt.

Sales Volume (Verkaufsvolumen): Ein für jedes Produkt festgelegter Punktwert, der zum Vergleich des relativen Produktwerts in den unterschiedlichen Währungen und Märkten verwendet wird, um die Qualifikation für die unterschiedlichen Leistungsmaßstäbe, darunter Sharing Blocks, Building Blocks und Verkaufsvolumen des Leadership Teams zu bestimmen und die Produktumsätze in Ihrer Kundengruppe und in Ihrem Team zu quantifizieren. Das Verkaufsvolumen (SV) wird gelegentlich angepasst, wenn dies von dem Unternehmen als erforderlich erachtet wird. Das Verkaufsvolumen (SV) unterscheidet sich vom provisionsberechtigten Verkaufswert (CSV). Informationen zum Verkaufsvolumen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie auf der Brand Affiliate-Website für Ihren Markt.

Sharing Block: Eine Untergruppe von Building Blocks. Sharing Blocks bestehen aus 500 Verkaufsvolumenpunkten, die ausschließlich aus Käufen persönlich registrierter Kund*innen und persönlich registrierter Vertriebspartner*innen in Ihrer Kundengruppe, ausgenommen Brand Representatives, stammen. Ihre persönlichen Käufe werden Sharing Blocks nicht zugerechnet. Sharing Blocks sind nur für Qualifikationsanforderungen anwendbar. Siehe Abschnitt 3.1.

Sharing Bonus: Der Bonus wird täglich für Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Kund*innen und monatlich auf Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner*innen gewährt, sofern die Sharing-Bonus-Volumenanforderung erfüllt ist (Brand Representatives behalten den Sharing Bonus für ihre eigenen Produktkäufe, sofern die Sharing-Bonus-Volumenanforderung erfüllt ist)*. Die Höhe des Sharing Bonus wird durch den lokalen Markt bestimmt und kann nach Ermessen des Unternehmens angepasst werden. Er variiert je nach Produkt. Nicht für alle Produkte gibt es einen Sharing Bonus und in einigen Märkten kann der Sharing Bonus niedriger ausfallen. Der Markt stellt allen Vertriebspartner*innen Informationen zu den Produktpreisen und dem Sharing Bonus der einzelnen Produkte zur Verfügung. Siehe Abschnitt 2.1.

*Für Frankreich: Siehe Hinweis 1, auf S. 18.

Sie können das gesamte verfügbare Guthaben jederzeit von dem Velocity-Account auf ein beliebiges Konto bei dem Kreditinstitut Ihrer Wahl überweisen. Für von Ihnen aufgegebenen Überweisungen gilt kein Mindestguthaben. Alle Kosten, die durch von Ihnen aufgegebenen Überweisungen entstehen, sind von Ihnen zu tragen. Servicegebühren können von der Empfängerbank und von Nu Skin erhoben werden. Nu Skin überweist das übrige Guthaben auf dem Velocity-Account kostenfrei zu Beginn jedes wöchentlichen oder monatlichen Zahlungszeitraums. Es ist ein Mindestguthaben von 10 EUR für eine automatische Überweisung durch das Unternehmen erforderlich.

Team: Ihr Team besteht aus allen Generationen, für die Sie einen Leading Bonus erhalten können. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen von Brand Representatives und Ihren Kundengruppen in Ihrem Team, wie im Velocity-Bestimmungsdiagramm für Titel dargestellt. Ihr Team bezieht Ihre Kundengruppe nicht mit ein.

Titel: Titel werden als Brand Representative basierend auf Ihrer Anzahl G1-Brand Representatives und Leadership Teams erreicht. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen, auf die Sie einen Leading Bonus erhalten können.

Unternehmen: Nu Skin, „wir“ oder „uns“.

Velocity-Account: Ein digitales Konto in Volumen & Genealogie, in dem all Ihre Boni, Zahlungen und Anpassungen registriert werden. Wenn Sie Vertriebspartner*in werden, wird automatisch ein Velocity-Account für Sie erstellt. Für Velocity Accounts fallen keine Zinsen an. Nu Skin überweist Ihr verbleibendes Guthaben vom Velocity-Account automatisch und kostenlos zu Beginn jeder wöchentlichen und monatlichen Zahlungsperiode. Für automatische Überweisungen durch das Unternehmen ist ein Mindestguthaben von 10 EUR erforderlich.¹

Verkaufsvolumen (SV) der persönlich registrierten Kund*in:

Die Summe aller Verkaufsvolumenpunkte aus Produktkäufen Ihrer persönlich registrierten Kund*innen.

Verkaufsvolumen des Leadership Teams: Das Verkaufsvolumen des Leadership Teams ist die Summe der Gruppenverkaufsvolumen in Ihren G1–G6 für einen G1-Brand Representative.

Vertriebspartner*in: Eine Person, die sich bei Nu Skin als Vertriebspartner*in registriert hat, Produkte zum Mitgliedspreis erwerben, Produkte an Kund*innen vertreiben, Kund*innen registrieren kann und sich nicht im Qualifikationsprozess befindet. Vertriebspartner*in wird auch als allgemeine Bezugnahme auf alle Vertriebspartner*innen und Brand Representatives verwendet. So wird etwa ein Brand Partner oder ein Brand Director allgemein als Vertriebspartner*in bezeichnet, wenn über Vertriebspartner*innen bzw. Brand Affiliates gesprochen wird.

Vertriebspartnervereinbarung: Eine Vereinbarung zwischen Vertriebspartner*innen und Nu Skin, in der bestimmte Regeln und Pflichten im Zusammenhang mit dem Geschäft der Vertriebspartner*innen dargelegt werden.

Volumen & Genealogie: Ein System mit Informationen zu Ihrem Brand Affiliate-Account, einschließlich Produktkäufe, Vertriebsnetzwerk, Boni, Zielsetzungen, Berichte, Auszeichnungen und vieles mehr. Um auf Volumen & Genealogie zuzugreifen, melden Sie sich auf nuskin.com oder in der App My Nu Skin an.

Volumenvorgabe für den Sharing Bonus*: Das Verkaufsvolumen Ihrer persönlich registrierten Kund*innen in einem laufenden Monat muss mindestens 50 Punkte betragen, um einen Sharing Bonus für Produktkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner*innen (und für Ihre persönlichen Produktkäufe, wenn Sie ein Brand Representative sind) in diesem Monat zu verdienen und zu erhalten.

Weiterverkaufsbonus: Die Differenz zwischen dem (1) Verkaufspreis, den Ihre Endkund*innen nach Abzug aller Preisnachlässe (ausgenommen Versandkosten und Steuern) direkt an Nu Skin entrichtet haben, und (2) dem Mitgliedspreis. Siehe Abschnitt 2.1.

¹**Länder außerhalb der Eurozone:** Das Minimum entspricht dem gleichwertigen Betrag in der Landeswährung am Datum der Beendigung und zum Wechselkurs einer vom Unternehmen ausgewählten Bank.

ANHANG A – WEITERE DETAILS IN BEZUG AUF QUALIFIKATION

Nachfolgend werden zusätzliche Informationen in Bezug auf Qualifikation als Brand Representative, darunter wichtige Daten, Bewahrung des Status, Boni sowie weitere Details bereitgestellt.

1. WICHTIGE TERMINE

Es existieren drei wichtige Daten in Bezug auf Qualifikation als Brand Representative, die in V&G dargestellt werden.

- i. **Brand Representative-Qualifikationsdatum:** Der erste Tag des Monats, in dem der Qualifying Brand Representative eine LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) einreicht und die monatliche Anforderung von zwei Building Blocks erfüllt. Wenn Sie etwa eine LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) am 9. Januar eingereicht und zwei Building Blocks am 19. Januar abgeschlossen haben, dann liegt Ihr Brand Representative-Qualifikationsdatum am 1. Januar.
- ii. **Brand Representative-Beförderungsdatum:** Der erste Tag des wöchentlichen Zeitraums nach dem Abschließen der Qualifikation durch einen Brand Representative und seine Beförderung zum Brand Representative. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der ersten, zweiten oder dritten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Beförderungsdatum jeweils an dem 8., dem 15. oder dem 22. dieses Monats. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Beförderungsdatum an dem ersten Tag des folgenden Monats. Wenn Sie zum Beispiel Ihre Qualifikation am 12. Juli abschließen, dann liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 15. Juli. Wenn Sie Ihre Qualifikation am 27. Juli abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. August.
- iii. **Brand Representative-Datum:** Der erste Tag des Monats, in dem der Qualifying Brand Representative seine Qualifikation abschließt und zum Brand Representative befördert wird. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der ersten, zweiten oder dritten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Datum an dem ersten Tag dieses Monats. Für einen Qualifying Brand Representative, der die Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließt, liegt das Brand Representative-Datum an dem ersten Tag des folgenden Monats. Wenn Sie zum Beispiel Ihre Qualifikation am 17. Mai abschließen, dann liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. Mai. Wenn Sie Ihre Qualifikation am 27. Mai abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. Juni.

2. BEWAHRUNG DES STATUS NACH DER BEFÖRDERUNG ZUM BRAND REPRESENTATIVE

Wenn Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 8., 15. oder am 22. Tag des Monats liegt, müssen Sie für diesen Monat nicht die Voraussetzungen zum Bewahren des Status erfüllen, um Ihren Status als Brand Representative halten zu können. Wenn Sie jedoch Ihre Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am ersten Tag des folgenden Monats und Sie müssen für diesen Monat die Voraussetzungen für das Bewahren des Status erfüllen, um Ihren Status als Brand Representative halten zu können (d. h., wenn Sie die Qualifikation in der vierten Maiwoche abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. Juni und Sie müssen die Voraussetzungen zum Bewahren des Status für Juni erfüllen).

3. BONI NACH DER BEFÖRDERUNG ZUM BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing Bonus für Produktkäufe - vorbehaltlich Abschnitt 2.1 F

Sie erhalten einen Sharing Bonus auf Ihre Produktkäufe am oder nach dem Datum Ihrer Beförderung zum Brand Representative. Wenn Sie etwa Ihre Qualifikation am 3. des Monats abschließen, dann liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 8. und Sie erhalten einen Sharing Bonus auf Ihre Produktkäufe am oder nach dem 8. Wenn Sie Ihre Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließen, dann liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. des Monats und Sie erhalten einen Sharing Bonus auf Ihre Produktkäufe am oder nach dem 1. des nächsten Monats.

Ihr direkter Upline-Brand Representative verdient nicht länger Sharing Boni auf Ihre Produktkäufe am oder nach Ihrem Brand Representative-Beförderungsdatum.

B. Building Bonus

Sie können einen Building Bonus auf neue Building Blocks verdienen, die Sie am oder nach dem Brand Representative-Beförderungsdatum beginnen. Diese Building Blocks müssen auf Produktkäufen basieren, die am oder nach Ihrem Brand Representative-Beförderungsdatum getätigt wurden. Wenn Sie etwa Ihre Qualifikation am 3. des Monats abschließen, dann liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 8. und Sie können mit dem Verdienen von Building Boni beginnen, die auf Produktkäufen basieren, die am oder nach dem 8. getätigt wurden. Sie verdienen keine Building Boni, die auf Produktkäufen basieren, die zwischen dem 4. und dem 7. oder früher im Monat getätigt wurden. Wenn Sie Ihre Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließen, dann liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. des Monats und Sie erhalten einen Building Boni auf Ihre Produktkäufe am oder nach dem 1. des nächsten Monats.

Nach Ihrem Brand Representative-Beförderungsdatum trägt Ihr Verkaufsvolumen nicht länger zu den Building Blocks Ihres direkten Upline-Brand Representatives bei. Wenn Sie etwa Ihre Qualifikation am 20. abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 22. Ihr Verkaufsvolumen bis zum 21. wird zu den Building Blocks Ihres direkten Brand Representatives dazugezählt, jedoch nicht länger Ihr Verkaufsvolumen bei neuen Produktkäufen am 22. und bis zum Ende des Monats. Wenn Sie Ihre Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. Tag des nächsten Monats und Ihr Verkaufsvolumen in dem Monat, in dem Sie Ihre Qualifikation abgeschlossen haben, wird in diesem Monat dem Building Block-Volumen Ihres direkten Upline-Brand Representatives hinzugerechnet.

C. Leading Bonus

Nach Ihrem Brand Representative-Beförderungsdatum sind Sie dazu berechtigt, einen Leading Bonus zu erhalten, wenn Sie die Voraussetzungen für einen Leading Bonus erfüllen. Wenn Sie zum Beispiel Ihre Qualifikation am 3. des Monats abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 8. dieses Monats und Sie können in diesem Monat einen Leading Bonus verdienen, wenn Sie in den verbleibenden Wochen dieses Monats die Voraussetzungen für einen Leading Bonus erfüllen. Wenn Sie Ihre Qualifikation in der vierten Woche des Monats abschließen, liegt Ihr Brand Representative-Beförderungsdatum am 1. des folgenden Monats und Sie können in diesem nächsten Monat einen Leading Bonus verdienen, wenn Sie in diesem nächsten Monat die Voraussetzungen für einen Leading Bonus erfüllen.

4. WENN SIE UND EIN/E VERTRIEBSPARTNER*IN IN IHRER KUNDENGRUPPE GLEICHZEITIG EINE QUALIFIKATION ANSTREBEN

Um jemanden aus Ihrer Kundengruppe in Ihrem Vertriebsnetzwerk zu behalten: (1) muss Ihr Brand Representative-Qualifikationsdatum in dem gleichen Monat oder früher als das Brand Representative-Datum der Vertriebspartner*innen in Ihrer Kundengruppe sein und (2) Sie müssen Ihre Qualifikation innerhalb Ihres Qualifikationszeitraums abschließen.

BEISPIEL: Im Folgenden wird die Bedeutung der Daten im Zusammenhang mit der Qualifikation verdeutlicht, wenn Sie und ein/e Vertriebspartner*in in Ihrer Kundengruppe zur gleichen Zeit eine Qualifikation anstreben.

- Markenvertreterin Jane registriert Sie als eine/n Vertriebspartner*in von Nu Skin. Wenn Sie Brian als Vertriebspartner registrieren, wird er Teil Ihrer Kundengruppe. Sie und Brian beschließen, sich als Brand Representative zu qualifizieren.

- Brian schließt seine Qualifikation am 17. Januar ab und verlässt Ihre Kundengruppe, da er vorübergehend als Brand Representative in Janes 1. Generation befördert wird und sie Brians Volumen für ihren Leading Bonus beanspruchen kann. Obwohl Brian seine Qualifikation am 17. Januar abgeschlossen hat, liegt sein Brand Representative-Datum am ersten Tag des Monats, an dem er die Qualifikation abgeschlossen hat, in diesem Fall am 1. Januar.
- Sie reichen Ihre LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) am 9. Januar ein und schließen das Monatsminimum von zwei Building Blocks für die Qualifikation am 28. Januar ab. Ihr Brand Representative-Qualifikationsdatum ist der 1. Januar.
- Sie erfüllen die Qualifikationsanforderungen innerhalb des Qualifikationszeitraums am 15. Juni, verlassen Janes Kundengruppe und werden als Brand Representative in Janes 1. Generation befördert. Ihr Brand Representative-Datum ist der 1. Juni. Obwohl Brian bereits zum Brand Representative befördert wurde, gehört er nun Ihrer 1. Generation an.

Wenn Sie Ihre Qualifikationsanforderungen für den ersten Monat nicht vor oder im selben Monat erfüllen, in dem Brian seine Qualifikation abgeschlossen hat, oder Ihre Qualifikation nicht innerhalb des Qualifikationszeitraums erreicht haben, bleibt Brian in Janes 1. Generation und wird nicht Teil Ihrer Kundengruppe oder Ihres zukünftigen Teams, wenn Sie später zum Brand Representative werden.

ANHANG B – ANPASSUNG UND WIEDEREINZIEHUNG DER BONI

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, an Sie ausgezahlte Boni gemäß den Richtlinien anzupassen, dazu gehören Anpassungen infolge von Produktrückgaben durch Sie oder andere Personen aus Ihrer Kundengruppe oder Ihrem Team. Die Berechnung und Wiedereinziehung von Bonusanpassungen infolge von Produktrückgaben hängt von der Art des Bonus ab sowie davon, wann und von wem die Produkte zurückgegeben wurden.

1. BERECHNUNG DER BONUSANPASSUNG

Ihre Boni werden wie folgt infolge von Produktrückgaben angepasst:

A. Sharing Boni und Weiterverkaufsboni

Wenn Sie oder jemand, der zum Zeitpunkt des Kaufs ein Mitglied Ihrer Kundengruppe oder Ihres Teams war, Produkte zurückgibt, zieht das Unternehmen alle auf diese Produkte erhaltenen Sharing Boni und Weiterverkaufsboni ein.

B. Building Bonus

Wenn Sie oder jemand, der zum Zeitpunkt des Kaufs ein Mitglied Ihrer Kundengruppe oder Ihres Teams war, Produkte zurückgibt, werden Ihre Building Boni wie folgt angepasst:

- i. Rückgaben im laufenden Monat: Für Produkte, die in der Woche, die auf den Monat folgt, in dem sie gekauft wurden, zurückgegeben werden, werden das Verkaufsvolumen und der provisionsberechtigte Verkaufswert der zurückgegebenen Produkte durch das Verkaufsvolumen und den provisionsberechtigten Verkaufswert von allen nachfolgenden Produktkäufen in dem Monat ersetzt, für den Sie noch keinen Building Bonus erhalten haben. Ihr Building Bonus wird in dem Maße positiv oder negativ angepasst, in dem sich der provisionsberechtigte Verkaufswert des neuen Verkaufsvolumens von dem provisionsberechtigten Verkaufswert des ursprünglichen Verkaufsvolumens unterscheidet. Siehe Beispiel am Ende des Anhangs.
- ii. Rückgabeberechnung für den vorherigen Monat: Für Produkte, die in dem Monat nach dem Monat, in dem sie gekauft wurden, zurückgegeben werden, wird Ihr Building Bonus negativ um den provisionsberechtigten Verkaufswert der zurückgegebenen Produkte mal Ihrem durchschnittlichen Building Bonus-Prozentsatz für den Monat, in dem die zurückgegebenen Produkte gekauft wurden, angepasst.

Darüber hinaus wird, wenn Sie Produkte zurückgeben, Ihr Building Bonus auf unvollständige Building Blocks angepasst.

C. Leading Bonus

Gibt eine Person, die zum Zeitpunkt des Kaufs in Ihrem Team war, Produkte zurück, zieht das Unternehmen den Leading Bonus, den Sie auf diese Produkte erhalten haben, wieder ein. Darüber hinaus wird, wenn Sie Produkte zurückgeben, Ihr Leading Bonus angepasst, wenn die Reduzierung des Verkaufsvolumens die Berechnung Ihres Leading Bonus für den Monat, in dem Sie den Leading Bonus für dieses Produkt erhalten haben, ändert.

2. WIEDEREINZIEHUNG DER BONUSANPASSUNG

Wurde auf die zurückgegebenen Produkte kein Bonus ausgezahlt, ist keine Wiedereinziehung des Bonus nötig. Wurde auf Produkte, die anschließend zurückgegeben werden, ein Bonus ausgezahlt, so werden Ihren zukünftigen Boni positive Anpassungen hinzugefügt, während negative Anpassungen auf die folgende Weise von dem Unternehmen eingezogen werden:

A. Persönliche Rückgaben

Falls Sie Produkte zurückgeben, die Sie persönlich gekauft haben, werden Ihre Boni angepasst und negative Anpassungen in Form eines Abzugs von Ihrer Erstattung eingezogen.

B. Sonstige Rückgaben von Kundengruppen oder Teams

Falls eine andere Person in Ihrer Kundengruppe oder Ihrem Team Produkte zurückgibt, die sie gekauft haben, werden Ihre Boni angepasst und negative Anpassungen in Form eines Abzugs von Ihren künftigen Boni einbezogen.

BEISPIEL : Im Folgenden Beispiel werden die Auswirkungen des provisionsberechtigten Verkaufswerts auf die Anpassung Ihres Building Bonus dargelegt.

Woche 1: Sie schließen einen Building Block mit 500 Verkaufsvolumenpunkten ab, der einen provisionsberechtigten Verkaufswert von 500 hat. Dieser Building Block beinhaltet 150 Verkaufsvolumenpunkte aus Produkten, die von einem Mitglied Ihrer Kundengruppe gekauft wurden.

Woche 2: Sie verkaufen Produkte mit einem Verkaufsvolumen von 300 Punkten und einem niedrigeren provisionsberechtigten Verkaufswert von 200. In Woche 2 gibt das Mitglied, das in Woche 1 Produkte mit einem Verkaufsvolumen von 150 Punkten gekauft hat, alle Produkte zurück.

Ende der 2. Woche: Wir berechnen Ihren Building Bonus für Woche 1 neu:

- Infolge der Rückgabe von Produkten im Wert von 150 Verkaufsvolumenpunkten in Woche 2 nehmen wir das Verkaufsvolumen aus Woche 2 und wenden es auf Ihren Building Block in Woche 1 an (150 Punkte werden von Woche 2 nach Woche 1 verschoben, damit Sie für Woche 1 noch einen kompletten Building Block haben).
- Da der provisionsberechtigte Verkaufswert des neuen Verkaufsvolumens niedriger ist als der provisionsberechtigte Verkaufswert der zurückgegebenen Produkte, wird Ihr Building Bonus für Woche 1 neu berechnet und die Anpassung wird wie nachstehend gezeigt auf Woche 2 angewandt.

WOCHE	ORIGINAL-SV	ANGEPASSTES SV	ORIGINAL-CSV	ANGEPASSTES CSV	ORIGINAL-WERT WOCHE 1 BUILDING BONUS	ANPASSUNG DES BUILDING BONUS FÜR WOCHE 1
1	500	500-150 [Produktückgabe] +150 [aus Woche 2] = 500	500	500-150 [Produktückgabe] +100 [aus Woche 2] = 450	500*5 % = 25 USD	
2	300	300-150 [nach Woche 1] = 150	200	200-100 [nach Woche 1] = 100		(450-500 USD) * 5 % = - 2,50 USD

ANHANG C – RESTART

Der Restart ist ein Prozess, der ehemaligen Brand Representatives die Möglichkeit gibt, ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie den Brand Representative-Status nicht verloren). Nachfolgend finden Sie weitere Informationen über den Einsatz sowie die Vorteile und Bedingungen des Restart.

1. WIE SIE DEN RESTART NUTZEN

Wenn Sie Ihren Brand Representative-Status verlieren und den Restart-Prozess nutzen möchten, müssen Sie:

- i. Eine neue LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) einreichen: Diese muss Ihre Absicht enthalten, sich erneut als Brand Representative qualifizieren zu wollen und
- ii. die Qualifikation abschließen: Diese neue Qualifikation muss innerhalb von sechs aufeinanderfolgenden Monaten ab dem Datum, an dem der Status als Brand Representative verloren wurde, abgeschlossen werden.

Das nachfolgende Beispiel veranschaulicht, wie ein Restart für den Zeitraum von drei aufeinanderfolgenden Monaten funktioniert.

QUALIFIKATIONS-ZEITRAUM		1	2	3	4
MONAT	Februar	März	April	Mai	Juni
GÜLTIGER TITEL ZU BEGINN DES MONATS	Brand Representative-Status	Verlust des Brand Representative-Status ist gültig, Rückkehr zu Vertriebspartner*in	QBR	QBR	Brand Representative
BUILDING BLOCKS UND FLEX BLOCKS	Abschließen eines Building Blocks und nur zwei Flex Blocks sind verfügbar	Abschließen von zwei Building Blocks Einreichen einer neuen LOI-Vertriebspartner*in (Absichtserklärung)	Fortsetzen der Qualifikation (April bis Mai) mit mindestens 2 Building Blocks pro Monat – oder zusätzlichen 6 Building Blocks, davon 4 Sharing Blocks, Abschließen des letzten Blocks in der 4. Maiwoche (März bis Mai insgesamt 8 Building Blocks) Dieses Beispiel geht von einer Beförderung in Woche 4 mit Wirkung zum 1. Juni aus.*		4 Building Blocks
Verlust des Brand Representative-Status im Februar, gültig ab dem 1. März . Folglich beginnt die sechsmonatige Möglichkeit für einen Restart am 1. März.					
STATUS ZUM MONATSENDE	Verlust des Brand Representative-Status	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
NACH ABSCHLUSS DES RESTARTS					Erfolgt eine Beförderung in der 4. Maiwoche, wird in der ersten Juniwoche (1) das Vertriebsnetzwerk und zuvor ungenutzte Flex Blocks zurückerlangt und (2) es gibt drei weitere Flex Blocks

*Wird die Qualifikation in einer früheren Woche (erste, zweite oder dritte Maiwoche) abgeschlossen, erfolgt die Beförderung im Mai und nicht im Juni. Der gleiche Beförderungsprozess gilt auch, wenn die Qualifikation vor Mai abgeschlossen wird.

Wird der Restart nicht innerhalb dieses Zeitraums von sechs Monaten abgeschlossen, ist es auf Dauer nicht mehr möglich, ungenutzte Flex Blocks und das Vertriebsnetzwerk zurückzuerlangen.

2. VORTEILE VON RESTART

Sollten Sie den Restart innerhalb des erforderlichen Zeitraums abschließen, werden Sie:

- erneut zu einem Brand Representative befördert;
- erneut die Möglichkeit erhalten, den Sharing Bonus auf Ihre eigenen Käufe zu behalten;
- erneut für den Building Bonus berechtigt sein;
- erneut für den Leading Bonus berechtigt sein (vorausgesetzt, Sie erfüllen die übrigen Voraussetzungen für den Leading Bonus);
- Ihr Vertriebsnetzwerk wiedererlangen (als hätten Sie Ihren Brand Representative-Status nicht eingebüßt), wobei das Unternehmen Ihr Brand Representative-Datum wiederherstellt und
- drei neue Flex Blocks erhalten und zuvor ungenutzte Flex Blocks zurückerlangen.

3. WEITERE BEDINGUNGEN FÜR RESTART

A. Verlust nicht zugeteilter Flex Blocks

Wird ein Brand Representative innerhalb der ersten drei Monate nach der Beförderung zum Brand Representative wieder zu/r Vertriebspartner*in herabgestuft, werden alle nicht zugeteilten Flex Block nicht automatisch zugeteilt, wenn der Restart abgeschlossen wurde.

B. Brand Representative-Datum

Wenn Sie Ihren Brand Representative-Status verlieren, verlieren Sie ebenfalls Ihr Brand Representative-Datum. Wenn Sie den Restart abgeschlossen haben, wird Ihr ursprüngliches Brand Representative-Datum wiederhergestellt.

C. Vorherige Verwendung von Wiedereinstieg oder Restart

Wenn Sie vor der Einführung von Velocity in Ihrem Markt Executive Wiederaufstieg oder nach der Einführung von Velocity Restart genutzt haben, sind Sie nicht berechtigt, Restart zu nutzen, es sei denn, Sie reichen eine neue LOI-Vertriebspartner*innen (Absichtserklärung) ein und erhalten ein neues Brand Representative-Datum. Damit verzichten Sie auf alle Ansprüche gegenüber Brand Representatives, die vor Ihrem Brand Representative-Qualifikationsdatum befördert wurden.

D. Zweimaliger Statusverlust

Sollten Sie Ihren Status als Brand Representative zum zweiten Mal verlieren, verlieren Sie Ihre Berechtigung auf Restart und verlieren dauerhaft Ihr Vertriebsnetzwerk (dieses wird eine Generation nach oben, in das Vertriebsnetzwerk Ihres Upline-Brand Representatives, verschoben). Doch auch wenn Restart für Sie nicht länger zur Verfügung steht, können Sie jederzeit die Qualifikation einleiten und ein neues Vertriebsnetzwerk aufbauen.

ANHANG D – BUSINESS BUILDER POSITIONEN

Mit dem Aufbau und der Führung Ihres Teams können Sie sich als Blue Diamond Director oder Presidential Director für eine Business Builder Position (BBP) bzw. eine Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) qualifizieren. Diese zusätzlichen Positionen gelten als ein einzelner Account mit Ihrem Brand Affiliate-Account. Informationen zu Auszeichnungen und Reiseanforderungen, die von den Anforderungen dieses Plans abweichen können, erhalten Sie von Ihrem lokalen Markt.

1. ERHALTEN EINER BBP UND EINER PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

Eine BBP ist eine Position direkt unterhalb von Ihnen in Ihrer ersten Generation, die Ihnen nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel Blue Diamond Director erreicht haben, verliehen wird.

B. Presidential Director BBP

Die Presidential Director BBP ist eine zusätzliche Position direkt unterhalb Ihrer BBP in Ihrer zweiten Generation, die Ihnen nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel Presidential Director erreicht haben, verliehen wird.

C. Automatische Erstellung

Die BBP und die Presidential Director BBP werden während des Bonusberechnungsprozesses für den Monat, an dem Sie die oben genannten Voraussetzungen erfüllen, automatisch erstellt. Sie behalten alle Ihnen erteilten BBP und Presidential Director BBP, es sei denn Sie verlieren Ihren Status als Brand Representative und schließen keinen Restart ab.

2. BEZIEHUNG ZWISCHEN EINER BBP, EINER PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP UND DEM BRAND AFFILIATE-ACCOUNT

A. BBP und Presidential Director BBP sind Teil Ihres Brand Affiliate-Accounts

Ihre BBP und Presidential Director BBP sind Teil Ihres Brand Affiliate-Accounts und dürfen nicht separat verkauft oder übertragen werden.

B. G1-Brand Representatives

Ihre BBP und Presidential Director BBP zählen nicht als G1-Brand Representatives Ihres Brand Affiliate-Accounts.

C. Leadership Teams

- i. Obwohl weder Ihre BBP noch Ihre Presidential Director BBP als Leadership Teams für Ihr Brand Affiliate-Account gelten, zählen alle Leadership Teams unter Ihrer BBP und Presidential Director BBP zur Bestimmung Ihres Titels zusammen als ein Leadership Team für Ihr Brand Affiliate-Account.

BEISPIEL : Wenn Ihr Brand Affiliate-Account über sechs G1-Brand Representatives und ein Leadership Team mit Leadership Team Verkaufsvolumen über 20.000 verfügt und Ihre BBP über zwei Leadership Teams mit jeweils einem Leadership Team Verkaufsvolumen über 10.000 und einem Leadership Team Verkaufsvolumen über 30.000 verfügt, erhalten Sie den Titel Blue Diamond Director.

- ii. Sollten Sie Ihren Brand Representative-Status eingebüßt haben und zu/r Vertriebspartner*in herabgestuft worden sein, werden Ihre BBP und Presidential Director BBP zum Zwecke der Bestimmung von Leadership Teams für Sie und Ihre Upline-Brand Representatives in einem Monat auf Ihrer ersten bzw. zweiten Generation gehalten.

D. Kundengruppenverkaufsvolumen

Ihre BBP und Presidential Director BBP haben jeweils ihre eigenen Kundengruppen. Qualifiziertes Kundengruppenverkaufsvolumen von Ihrem Brand Affiliate-Account, BBP und Presidential Director BBP werden nur zusammengezählt, um Ihren Brand Representative-Status aufrechtzuerhalten und um Ihre Building Blocks, den Prozentsatz für Ihren Building Bonus und die Berechnungsmethode für den Leading Bonus zu bestimmen.

E. Boni für BBP und Presidential Director BBP basieren auf dem Titel des Brand Affiliate-Accounts und dem Brand Representative-Status.

- i. **BBP:** Für einen Monat, an dem Ihr Brand Affiliate-Account alle Voraussetzungen für den Titel des Blue Diamond Director oder Presidential Director erfüllt, darunter die Bewahrung oder die Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, werden die Boni auf Ihre BBP so berechnet als handele es sich um einen Blue Diamond Director. Für einen Monat, an dem Ihr Brand Affiliate-Account nicht alle Voraussetzungen für den Titel des Blue Diamond Director oder Presidential Director erfüllt, darunter die Bewahrung oder Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, werden Ihre BBP für diesen Monat mit Ihrem Brand Affiliate-Account zusammengelegt und alle Vertriebsnetzwerke Ihrer BBP werden um eine Generation nach oben in Ihrem Vertriebsnetzwerk und in den Vertriebsnetzwerken Ihrer Upline-Brand Representative verschoben.
- ii. **Presidential Director BBP:** Für einen Monat, an dem Ihr Brand Affiliate-Account alle Voraussetzungen für den Titel des Presidential Director erfüllt, darunter die Bewahrung oder die Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, werden die Boni auf Ihre Presidential Director BBP so berechnet als handele es sich um einen Blue Diamond Director. Für einen Monat, an dem Ihr Brand Affiliate-Account nicht alle Voraussetzungen für den Titel des Presidential Director erfüllt, darunter Bewahrung oder Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, werden Ihre Presidential Director BBP für diesen Monat mit Ihrem Brand Affiliate-Account zusammengelegt und alle Vertriebsnetzwerke Ihrer Presidential Director BBP werden um eine Generation nach oben in Ihrem Vertriebsnetzwerk und in den Vertriebsnetzwerken Ihrer Upline-Brand Representative verschoben.

Nachfolgend wird beschrieben, wie der Leading Bonus für Ihr Brand Affiliate-Account, BBP und Presidential Director BBP berechnet wird. Im Beispiel gehen wir davon aus, dass Ihr Brand Affiliate-Account, BBP und Presidential Director BBP zusammen sechs Building Blocks aufweisen und für einen Leading Bonus von 5 % berechtigt sind.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Als Executive Brand Director qualifizieren Sie sich (a) für einen Leading Bonus von 5 % auf sechs Generationen von Brand Representatives in Ihrem Brand Affiliate-Account und (b) für einen Leading Bonus von 5 % auf sechs Generationen von Brand Representatives in Ihrer BBP. Das bedeutet, dass Sie, wie nachstehend gezeigt, einen Leading Bonus von:

- a. 10 % auf provisionsberechtigten Verkaufswert, 5 % auf Generationen 2 bis 6 des Brand Affiliate-Accounts in Ihrer BBP und weiteren 5 % auf den gleichen provisionsberechtigten Verkaufswert auf Generationen 1 bis 5 des BBP sowie
- b. 5 % auf Generation 1 des Brand Affiliate-Accounts und Generation 6 der BBP erhalten können.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Als Presidential Director qualifizieren Sie sich für (a) einen Leading Bonus von 5 % auf sechs Generationen von Brand Representatives in Ihrem Brand Affiliate-Account, (b) für einen Leading Bonus von 5 % auf sechs Generationen von Brand Representatives in Ihrer BBP und (c) für einen Leading Bonus von 5 % auf sechs Generationen von Brand Representatives in Ihrer Presidential Director BBP. Das bedeutet, dass Sie, wie nachstehend gezeigt, einen Leading Bonus von:

- a. 15 % auf provisionsberechtigten Verkaufswert, 5 % auf Generationen 3 bis 6 des Brand Affiliate-Accounts in Ihrer BBP und weiteren 5 % auf den gleichen provisionsberechtigten Verkaufswert

- auf Generationen 2 bis 5 der BBP sowie weiteren 5 % auf den gleichen provisionsberechtigten Verkaufswert auf Generationen 1 bis 4 der Presidential Director BBP;
- b. 10 % auf provisionsberechtigten Verkaufswert:
 - a. 5 % auf Generation 2 des Brand Affiliate-Accounts und weiteren 5 % auf den gleichen provisionsberechtigten Verkaufswert auf Generationen 1 der BBP sowie
 - b. 5 % auf Generation 6 der BBP und weiteren 5 % auf den gleichen provisionsberechtigten Verkaufswert auf Generation 5 der Presidential Director BBP sowie
- c. 5 % auf Generation 1 des Brand Affiliate-Accounts und Generation 6 der Presidential Director BBP erhalten können.

F. Verschiebungen zwischen Ihrem Brand Affiliate-Account, BBP und Presidential Director BBP

- i. Verschiebungen von Ihrem Brand Affiliate-Account zur BBP und Presidential Director BBP: G1-Brand Representatives können nicht von Ihrem Brand Affiliate-Account auf eine BBP oder eine Presidential Director BBP verschoben werden, ausgenommen wie in Bereich 2 F erläutert.
- ii. Sie führen die Verschiebung aus: Wenn Ihr Brand Affiliate-Account in einem Monat nicht über sechs G1-Brand Representatives verfügt, können Sie vor den Bonusberechnungen für diesen Monat selbst die Linie eines G1-Brand Representatives aus Ihrer BBP oder Presidential Director BBP in Ihr Brand Affiliate-Account verschieben. Diese Verschiebungen müssen schriftlich beantragt und können nicht rückgängig gemacht werden.
- iii. Automatische Verschiebung durch das Unternehmen:
 - a. **Verschiebung zum Brand Affiliate-Account.** Sollten Sie die Verschiebung nicht selbstständig vornehmen, wenn Ihr Brand Affiliate-Account nicht über die erforderlichen sechs G1-Brand Representatives verfügt, verschiebt das Unternehmen automatisch die Linie des zuletzt aufgenommenen G1-Brand Representatives in Ihrer BBP oder Presidential Director BBP in Ihr Brand Affiliate-Account. Sollten zwei oder mehr G1-Brand Representatives Ihrer BBP oder Presidential Director BBP dasselbe Brand Representative-Datum haben, dann berücksichtigt das Unternehmen das Brand Representative-Qualifikationsdatum, das Datum des LOI-Formulars sowie das Datum der Brand Affiliate-Vereinbarung, und zwar in dieser Reihenfolge. Sollten diese Daten gleich sein, wählt das Unternehmen nach eigenem Ermessen die Linie eines G1-Brand Representative Accounts.
 - b. **Verschiebung zurück in die BBP oder in die Presidential Director BBP.** Wurde eine Linie eines G1-Brand Representatives Ihrer BBP oder Presidential Director BBP automatisch aus Ihrer BBP oder Presidential Director BBP verschoben, dann kann sie nur auf Ihre Anfrage hin zurückverschoben werden, nachdem Sie die erforderlichen G1-Brand Representatives in Ihrem Brand Affiliate-Account ersetzt haben. **Ihre Anfrage muss schriftlich innerhalb von sechs Monaten nach dem Monat, in dem die automatische Verschiebung stattgefunden hat, erfolgen.**

BEISPIEL : Wenn eine Linie eines G1-Brand Representatives aus Ihrer BBP oder Presidential Director BBP, basierend auf Ihrer Verkaufsleistung im Januar, Anfang Februar automatisch in Ihr Brand Affiliate-Account verschoben wurde, dann läuft die sechsmonatige Frist von Februar bis Juli. Wenn Sie im August (1) nicht die erforderlichen G1-Brand Representatives in Ihrem Brand Affiliate-Account ersetzt und (2) keine Verschiebung der Linie zurück in Ihre BBP oder Presidential Director BBP angefordert haben, bleibt die Linie dauerhaft in der 1. Generation Ihres Brand Affiliate-Accounts.

3. KEINE VERSCHIEBUNG AUS PRESIDENTIAL BBP IN BBP

Eine Linie eines G1-Brand Representatives in Ihrer Presidential Director BBP kann weder von Ihnen noch von dem Unternehmen in Ihre BBP verschoben werden. Wenden Sie sich an Ihren Account Manager bezüglich der erheblichen Abweichungen in dieser Angelegenheit, wenn Sie sich für eine spezielle Ausnahme bei der Bestimmung von Velocity-Titeln qualifizieren.

4. BBPS UND PRESIDENTIAL DIRECTOR BBPS ANDERER BRAND REPRESENTATIVES IN IHREM VERTRIEBSNETZWERK.

A. BBP

Wie oben beschrieben, wird eine BBP direkt unterhalb des Blue Diamond Directors auf seiner ersten Generation platziert. Dementsprechend gilt: Bei Ihnen als Upline-Brand Representative liegen die Kundengruppe und das Vertriebsnetzwerk der BBP eines berechtigten Blue Diamond Directors in Ihrem Vertriebsnetzwerk um eine Generation tiefer als die Kundengruppe und das Vertriebsnetzwerk eines solchen berechtigten Blue Diamond Directors. Beispiel: Ein Brand Representative der ersten BBP-Generation wäre die dritte Generation der unmittelbaren Upline des berechtigten Blue Diamond Directors und die unmittelbare Upline bekäme nur dann einen Bonus auf diese Generation ausgezahlt, wenn sie sich für einen Bonus auf ihre dritte Generation qualifiziert. Für einen Monat, an dem ein Brand Affiliate-Account nicht alle Voraussetzungen für den Titel des Blue Diamond Director oder des Presidential Director erfüllt, darunter Bewahrung oder Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, wird die BBP für diesen Monat mit dem Brand Affiliate-Account, der Kundengruppe und dem Vertriebsnetzwerk der BBP zusammengelegt und die BBP wird für diesen Monat um eine Generation nach oben in Ihrem Vertriebsnetzwerk verschoben.

B. Presidential Director BBP

Wie oben beschrieben wird eine Presidential Director BBP direkt unterhalb eines berechtigten Presidential Director auf seine zweite Generation platziert. Dementsprechend gilt: Bei Ihnen als Upline-Brand Representative liegen die Kundengruppe und das Vertriebsnetzwerk der Presidential Director BBP eines berechtigten Presidential Director in Ihrem Vertriebsnetzwerk um eine Generation tiefer als die Kundengruppe und das Vertriebsnetzwerk eines solchen berechtigten Presidential Director. Beispiel: Ein Brand Representative der ersten Generation der Presidential Director BBP wäre die vierte Generation der unmittelbaren Upline des berechtigten Executive Brand Director und die unmittelbare Upline bekäme nur dann einen Bonus auf diese Generation ausgezahlt, wenn sie sich für einen Bonus auf ihre vierte Generation qualifiziert. Für einen Monat, an dem ein Brand Affiliate-Account nicht alle Voraussetzungen für den Titel des Presidential Director erfüllt, aber alle Voraussetzungen für den Titel des Blue Diamond Directors erfüllt, darunter Bewahrung oder Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, wird die Presidential Director BBP für diesen Monat mit der BBP, der Kundengruppe und dem Vertriebsnetzwerk der Presidential Director BBP zusammengelegt und die Presidential Director BBP wird für diesen Monat um eine Generation nach oben in Ihrem Vertriebsnetzwerk verschoben.

Für einen Monat, an dem ein Brand Affiliate-Account nicht alle Voraussetzungen für den Titel des Presidential Director oder Blue Diamond Director erfüllt, darunter Bewahrung oder Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status, wird die Presidential Director BBP für diesen Monat mit dem Brand Affiliate-Account, der Kundengruppe und dem Vertriebsnetzwerk der Presidential Director BBP zusammengelegt und die BBP wird für diesen Monat um zwei Generationen nach oben in Ihrem Vertriebsnetzwerk verschoben.

C. Leadership Teams

Sollte das Brand Affiliate-Account seinen Brand Representative-Status eingebüßt haben und zu/r Vertriebspartner*in herabgestuft worden sein, werden die BBP und die Presidential Director BBP des Brand Affiliate-Accounts zum Zwecke der Bestimmung von Leadership Teams für Sie und Ihre Upline-Brand Representative in einem Monat auf Ihrer ersten bzw. zweiten Generation gehalten.