

VELOCITY

BY NUSKIN®

ÉRTÉKESÍTÉSI TELJESÍTMÉNY PROGRAM

2024. JANUÁR 1. 7. V
EURÓPA ÉS AFRIKA (KIV. UKRAJNA)

TARTALOMJEGYZÉK

1. A VELOCITY ÁTTEKINTÉSE

- 1.1 BEVEZETÉS
- 1.2 RÉSZVÉTEL A VELOCITYBEN
- 1.3 NEM RÉSZTVEVŐ VÁSÁRLÓK
- 1.4 BÓNUSZOK

2. VELOCITY BÓNUSZOK

- 2.1 MEGOSZTÁSI ÉS KISKERESKEDELMI BÓNUSZOK
- 2.2 NÖVEKEDÉSI BÓNUSZ
- 2.3 LEADING BONUS (VEZETŐI BÓNUSZ) (HAVI)

3. BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

- 3.1 BRAND REPRESENTATIVE KVALIFIKÁCIÓ
- 3.2 BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ
- 3.3 FLEX BLOCKOK
- 3.4 RESTART

4. EGYÉB FELTÉTELEK

- 4.1 BÓNUSZOK
- 4.2 A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ MEGSZŰNÉSE
- 4.3 EGYÉB SEGÉDANYAGOK ÉS FORDÍTÁSOK
- 4.4 KIVÉTELEK
- 4.5 SZAKKIFEJEZÉSEK
- 4.6 A VÁLTOZTATÁS JOGA
- 4.7 MEGFELELÉS

SZÓJEGYZÉK

ADDENDUM A – A KVALIFIKÁCIÓ TOVÁBBI RÉSZLETEI

ADDENDUM B – A BÓNUSZOK KIIGAZÍTÁSA ÉS VISSZAVÉTELE

ADDENDUM C – RESTART

ADDENDUM D – BUSINESS BUILDER POZÍCIÓK

1. A VELOCITY ÁTTEKINTÉSE

1.1 BEVEZETÉS

A Velocity by Nu Skin® („Velocity”) abból a célból jött létre, hogy jutalmakban részesítse Önt a következő esetekben:

Termékek **megosztása** azáltal, hogy új vásárlókkal ismerteti meg a Nu Skint;

Fogyasztói csoport **építése** és gondozása; és

Más Brand Representative-ok **vezetése** miközben azok saját fogyasztói csoportjukat építik, illetve gondozzák.

A jelen Értékesítési Teljesítmény Program (a „Program”) meghatározza a Velocity által megszerzhető értékesítési kompenzáció feltételeit. Kérjük, olvassa át figyelmesen a Programot, és a nagybetűvel írott kifejezések jelentését tekintse meg a Szójegyzékben!

1.2 RÉSZVÉTEL A VELOCITYBEN

A Velocityben való részvétel öt különböző szinten lehetséges:

A **Brand Affiliate-ek** (1) Tagoknak szóló áron vásárolhatnak termékeket személyes felhasználási vagy továbbértékesítési céllal, és (2) további fogyasztókat regisztrálhatnak (Regisztrált fogyasztó), akik közvetlenül a Nu Skintől vásárolhatnak termékeket.

A **Kvalifikáló Brand Representative-ok** olyan Brand Affiliate-ek, akik Brand Representative-vá szeretnének válni, és akiknél jelenleg zajlik a Fogyasztói csoport építésének és a Brand Affiliate-té válás kvalifikációs követelmények teljesítésének folyamata.

A **Brand Representative-ok** olyan Brand Affiliate-ek, akik sikeresen teljesítették a kvalifikációt, és nem veszítették el Brand Representative státuszukat.

A **Brand Partnerek** olyan Brand Representative-ok, akik legalább egy Brand Representative-ot neveltek ki és vezetnek.

A **Brand Directorok** olyan Brand Representative-ok, akik legalább négy Brand Representative-ot illetve legalább egy Vezetői csapatot neveltek ki és vezetnek.

A Brand Representative Kvalifikáció a Nu Skinhez Brand Affiliate-ként való csatlakozáskor vagy utána bármikor elkezdhető.

1.3 NEM RÉSZTVEVŐ VÁSÁRLÓK

A fogyasztók háromféleképpen vásárolhatnak termékeket anélkül, hogy részt vennének a Velocityben:

A **nem regisztrált fogyasztók** a Brand Affiliate-ektől vásárolhatnak termékeket azon az áron, amelyet az adott Brand Affiliate kínál (A Franciaországra és Olaszországra vonatkozó megjegyzésekért lásd 18. o., 1. megj.). A nem regisztrált fogyasztók nem vesznek részt a Velocityben, és nem értékesíthetik újra a termékeket, valamint más fogyasztókat sem regisztrálhatnak.

A **Kiskereskedelmi fogyasztók** Nu Skin Kiskereskedelmi vásárlóként regisztrálnak, így közvetlenül a Nu Skintől, kiskereskedelmi áron vásárolhatnak termékeket, és a Nu Skin által közzétett kedvezmények vonatkoznak rájuk. A Kiskereskedelmi fogyasztók nem vesznek részt a Velocityben, és nem értékesíthetik újra a termékeket, valamint más fogyasztókat sem regisztrálhatnak.

A fogyasztók **Tagként** is regisztrálhatnak a Nu Skinnél, mely esetben közvetlenül a Nu Skintől, Tagoknak szóló áron vásárolhatnak termékeket. A Tagok nem vesznek részt a Velocityben, és nem értékesíthetik újra a termékeket, valamint fogyasztókat sem regisztrálhatnak.

1.4 BÓNUSZOK

A részvételi szint alapján Ön a következő Bónuszokban részesülhet:

	Brand Affiliate-ek	Kvalifikáló Brand Representative-ok	Brand Representative-ok	Brand Partnerek és Directorok
Sharing Bonus and Retailing Bonus (Megosztási bónusz és Kiskereskedelmi bónusz)	✓	✓	✓	✓
Building Bonus (Növekedési bónusz)			✓	✓
Leading Bonus (Vezetői bónusz)				✓

2. VELOCITY BÓNUSZOK

2.1 2.1 MEGOSZTÁSI ÉS KISKERESKEDELMI BÓNUSZOK

A. A Sharing Bonus (Megosztási bónusz)

A Sharing Bonus (Megosztási bónusz) a Személyesen Regisztrált Fogyasztók termékvásárlásai után jár, és Sharing Bonus Volume Requirement*, vagyis Megosztási bónuszkövetelmény vonatkozik rá, illetve a Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek termékvásárlásai és a saját termékvásárlások után is jár, amennyiben Ön Brand Representative.

B. A Sharing Bonus kiszámítása

Minden termékre egy bizonyos mennyiségű Sharing Bonus vonatkozik. Az egyes termékekre vonatkozó Sharing Bonuszal, árral és az értékesítési kompenzációval kapcsolatos egyéb információk a helyi piac honlapjára bejelentkezve tekinthetők meg.

FONTOS MEGJEGYZÉS – SHARING BONUS: AZ ALÁBBI ESETEKBE NEM JÁR SHARING BONUS:

- Brand Representative-ok által vásárolt termékek.
- Saját vásárlás, beleértve a nem regisztrált vásárló (Franciaország és Olaszország esetében lásd 18. o. 1. megj.) számára való újraértékesítés céljából történő vásárlást, kivéve, ha Ön Brand Representative, és eleget tett a Megosztásibónusz-követelménynek.
- Az Ön alá tartozó Regisztrált fogyasztó vásárlása, amennyiben a vásárlót vagy Brand Affiliate-et nem Ön regisztrálta személyesen (a Brand Affiliate, aki eredetileg regisztrálta a vásárlót, inaktívá vált, ezért a fogyasztó Önhöz került).
- A Személyesen Regisztrált Brand Affiliate termékvásárlásai, kivéve, ha Ön eleget tett a Sharing Bonuskövetelménynek*.

FONTOS MEGJEGYZÉS – KEDVEZMÉNYEK: a termékek árára és a Sharing Bonusra kedvezmények vonatkozhatnak, ami azt jelenti, hogy a kedvezmény százaléka a bónusz összegéből is levonódik, hacsak az adott piac arról másképp nem határoz.

FONTOS MEGJEGYZÉS – MEGOSZTÁSI BÓNUSZKÖVETELMÉNY*:

a Személyesen Regisztrált Fogyasztók után legalább 50 pontnyi értékesítési forgalommal kell rendelkeznie egy adott hónapban ahhoz, hogy a Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek termékvásárlásai (és amennyiben Ön Brand Representative, saját termékvásárlásai) után Sharing Bonusban részesüljön.

C. A Retailing Bonus (Kiskereskedelmi bónusz)

Amikor Kiskereskedelmi vásárlói termékeket vásárolnak, Ön Retailing Bonusban (Kiskereskedelmi bónuszban) részesül.

D. A Retailing Bonus kiszámítása

A (1) Kiskereskedelmi vásárlója által a Nu Skinnek közvetlenül fizetett kereskedelmi ár a kedvezmények levonását követően (szállítási költség és adók nélkül) és (2) a Tagoknak szóló ár különbsége.

- Amikor Kiskereskedelmi vásárlói termékeket vásárolnak, Ön Retailing Bonusban részesül, függetlenül attól, hogy eredetileg ki regisztrálta őket, mint fogyasztókat.

E. Kifizetés

A Sharing és Retailing Bonus a Velocity számlán, a V&G-ben (Volumes & Genealogy) kerül rögzítésre, általában a termékvásárlástól számított egy munkanapon belül.

A Személyes regisztrált fogyasztók termékvásárlásai után járó Megosztási bónusz és Kiskereskedelmi bónusz naponta kerül jóváírásra és hetente kifizetésre, hacsak nem kéri, hogy ugyanezen bónuszok havi rendszerességgel kerüljenek kifizetésre, mely esetben havonta fogja megkapni őket. Ha a bónuszok havi rendszerességű kifizetését szeretné választani, lépjen be a V&G-be, és állítsa be preferenciáit a Jutalékok fül alatt!

A Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek termékvásárlásai (és amennyiben Ön Brand Representative, saját termékvásárlásai) után járó Sharing Bonus havonta kerül jóváírásra és kifizetésre, de csak és kizárólag abban az esetben, ha ugyanabban a hónapban teljesül a Sharing Bonuskövetelmény.*

F. Résztvételi feltételek

Kizárólag Brand Affiliate-ek részesülhetnek Sharing és Retailing Bonusban. Ahhoz, hogy a Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek termékvásárlásai (és amennyiben Ön Brand Representative, saját termékvásárlásai) után Sharing Bonusban részesüljön egy adott hónapban, ugyanabban a hónapban legalább 50 pontnyi Értékesítési forgalommal kell rendelkeznie Személyesen Regisztrált Fogyasztói után. A Nu Skin csak akkor fizeti ki az addig még kiegyenlített Sharing Bonus-okat a hónap végén, ha ugyanabban a hónapban teljesült a Sharing Bonuskövetelmény.*

2.2 NÖVEKEDÉSI BÓNUSZ

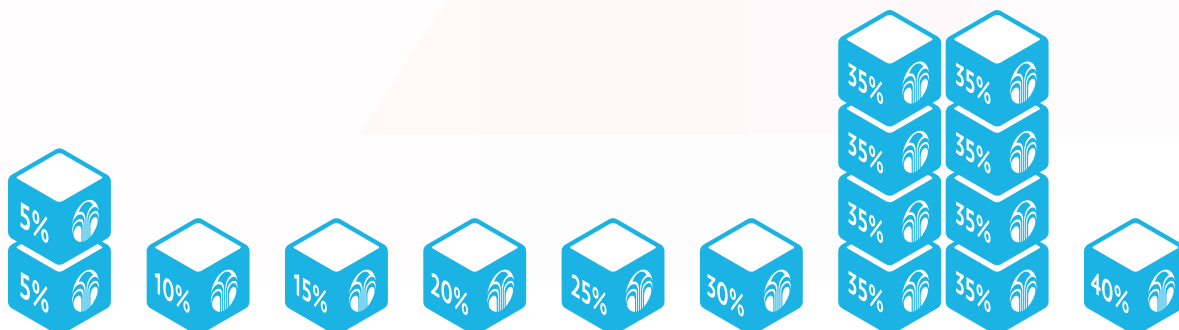
A. Leírás

A Sharing és Retailing Bonus mellett a Brand Representative-ok Building Bonusban is részesülhetnek. Amennyiben Fogyasztói csoportját építi, segíti őket, valamint támogatást nyújt a termékek népszerűsítésében a Brand Affiliate-ek és a Kvalifikáló Brand Representative-ok részére, Building Bonus (Növekedési bónusz) a jutalma.

BUILDING BLOCKOK: egy Building Block a Fogyasztói csoportjától származó 500 pontnyi Értékesítési forgalmat jelent. A teljesített Building Blockok száma meghatározza a Building Bonus kiszámításához használt százalékot. A Building Blockok száma minden hónap végén lenullázódik, vagyis az adott hónapban elért első 500 pont az adott hónap első Building Blockjának számít. A hónap végéig nem befejezett Building Blockok nem vihetők át a következő hónapba.

B. A Building Bonus (Növekedési bónusz) kiszámítása

A Building Bonus a Fogyasztói csoport termékvásárlásából származó Jutalékalapot képző érték egy adott százaléka, amely az első Building Block 5%-tól a 16. Building Block 40%-ig terjed, ahogyan azt az alábbi ábra is szemlélteti.



*Franciaország esetében: lásd az 1. megjegyzést a 18. oldalon.

A Building Bonus minden Building Block esetében a következő tényezők szorzata:

- i. az adott Building Block teljes Jutalékalapot képző értéke
- ii. és az adott Building Blockra vonatkozó specifikus Building Bonus százalékos értéke.

FONTOS MEGJEGYZÉS – BUILDING BONUS SZÁZALÉKOS ÉRTÉKE:

egy bizonyos Building Blockra vonatkozó Building Bonus százalékos értéke kizárólag arra az egy Building Blockra vonatkozik, és nem alkalmazható korábbi Building Blockok esetében. Lehetséges például, hogy egy hónapban az első két Building Block Jutalékalapot képző értéke után 5%-ban részesül, a harmadik Building Block Jutalékalapot képző értéke után pedig 10%-ban (de nem részesül 10%-ban az első két Building Block esetében).

PÉLDA: ha például minden Building Block Jutalékalapot képző értéke 500 \$, az első Building Blockból származó Building Bonus 25 \$, a nyolcadik Building Blockból származó Building Bonus pedig 175 \$.

Amennyiben a Brand Representative státusz megtartása érdekében Flex Blockot is használ, a Building Bonus csak a befejezett Building Blockok után jár, tehát a Flex Blockok esetében nem. Erről részletesebben a 3.3 pontban tájékozódhat.

C. Kifizetés

A Növekedési bónusz (Building Bonus) általában a heti periódust követő egy munkanapon belül kerül jóváírásra a Velocity számlán, és heti rendszerességgel kerül kifizetésre, hacsak nem döntött úgy, hogy havi rendszerességgel szeretné megkapni. Ha a bónuszok havi rendszerességű kifizetését szeretné választani, lépjen be a V&G-be, és állítsa be preferenciáit a Jutalékok fül alatt!

D. Részvételi feltételek

Kizárólag a Brand Representative-ok részesülhetnek Building Bonusban. Amennyiben elveszíti Brand Representative státuszát, a következő hónaptól kezdve nem részesülhet Building Bonusban. Erről részletesebben a 3.2 pontban olvashat.

FONTOS MEGJEGYZÉS – BEFEJEZETLEN BUILDING BLOCKOK:

amennyiben a hónap végére legalább 4 befejezett Building Blockkal rendelkezik, a befejezetlen Building Blockokból származó Jutalékalapot képző érték után is Building Bonusban részesül, és ez esetben az utolsó befejezett Building Blockra vonatkozó százalék lesz érvényes.

PÉLDA: ha egy hónapban 6 befejezett Building Blockkal és egy befejezetlen, 7. Building Blockkal rendelkezik, a 7. Building Blockból származó Jutalékalapot képző értékre 25% Building Bonus vonatkozik.

2.3 LEADING BONUS (VEZETŐI BÓNUSZ) (HAVI)

A. Leírás

Amikor Brand Partnerré vagy Brand Directorrá válik, a Sharing, Retailing és Building bónuszok mellett Leading Bonusban is részesül más Brand Representative-ok kineveléséért és vezetéséért. Ez azt jelenti, hogy segítenie kell Brand Affiliate-jeinek új Brand Representative-vá válni, a Csatatában közvetlenül Ön alá tartozó Brand Representative-okat (vagyis a G1 – első generációs – Brand Representative-okat) pedig motiválnia, irányítania és képeznie kell.

Amint 1. generációs Brand Representative-jai Brand Partnerekké és Brand Directorokká válnak, az Ön szerepe is megváltozik. Amellett, hogy újabb Brand Representative-okat nevel ki, Csatatában már több generációs (pl. G2, G3 stb.) Brand Representative-ok is lesznek, miközben kialakítják saját Fogyasztói csoportjaikat, és növelik termékértékesítéseiket. A Leading Bonus mindig a lehető legnagyobb összeggel jutalmazza Önt, mert figyelembe veszi Csatatának változó összetételét, saját fejlődését és vezetői feladatait.

CSAPAT: csapatának szervezete minden olyan generációt magába foglal, amelyek után Ön Leading Bonusban részesül. Kitűzői címe tükrözi a Csatatában lévő Brand Representative-okból álló generációkat és azok Fogyasztói csoportjait, ahogyan azt a Velocity címmeghatározási táblázata is mutatja. Saját Fogyasztói csoportja nem számít bele a Csatatába.

Kitűzői címe és Csapata az Ön teljesítményén alapul. Miközben Brand Representative-okat nevel ki, segít nekik saját Fogyasztói csoportjaik kiépítésében, és Csapataikon keresztül termékeket értékesít, saját Csapata is gyarapodik, mivel egyre több generációs Brand Representative-ot fog tartalmazni.

A G1 BRAND REPRESENTATIVE-OK: minden olyan Brand Representative, akit közvetlenül Ön vezet, és aki az első Brand Representative közvetlenül Ön alatt a Csatatában, az Ön első generációs (G1) Brand Representative-ja.

A VEZETŐI CSOPORTFORGALOM: a Vezetői Csoportforgalom az Ön G1-G6 Fogyasztói csoportforgalom összege egy adott G1 Brand Representative-ra vonatkozóan.

Kitűzői címe és a Csatatában található Brand Representative generációk száma a G1 Brand Representative-jainak és Vezetői Csapatainak számán alapul, mint ahogy az a következő Velocity címmeghatározási táblázatból is kiderül:

VELOCITY CÍMMEGHATÁROZÁS					
CÍM		SZÜKSÉGES G1 BRAND REPRESENTATIVE-OK SZÁMA	VEZETŐI CSOPORTFORGALOM (LTSV) KÖVETELMÉNYEK	A CSAPATÁBAN TALÁLHATÓ GENERÁCIÓK SZÁMA	
BRAND REPRESENTATIVE-OK	BRAND REPRESENTATIVE	0	-	-	
	BRAND PARTNEREK	GOLD PARTNER	1	-	1
		LAPIS PARTNER	2	-	2
		RUBY PARTNER	4	-	3*
	BRAND DIRECTOROK	EMERALD DIRECTOR	4	1 ≥ 10 000 LTSV-VEL	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 ≥ 10 000 LTSV-VEL 1 ≥ 20 000 LTSV-VEL	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 ≥ 10 000 LTSV-VEL 1 ≥ 20 000 LTSV-VEL 1 ≥ 30 000 LTSV-VEL	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 ≥ 10 000 LTSV-VEL 1 ≥ 20 000 LTSV-VEL 1 ≥ 30 000 LTSV-VEL 1 ≥ 40 000 LTSV-VEL	6*

*Ahhoz, hogy a 3-6. generációk után kifizetésben részesüljön, nem vehet részt üzletfejlesztési tevékenységekben egy másik közvetlen értékesítő társaságnál.

** A Blue Diamond Directorok és a Presidential Directorok Business Builder pozíciókra és Presidential Director Business Builder pozíciókra kvalifikálnak. A Vezetői Csapatjára vonatkozó követelményeknek eleget tehet a Business Builder pozícióban vagy a Presidential Director Business Builder pozícióban található Vezetői Csapatokkal. Erről bővebben a D mellékletben olvashat. Az elismerések és az ösztönző utazások kvalifikációs részleteiért, kérjük, lépjen kapcsolatba account menedzserével, mivel eltérhetnek a jelen Programban foglaltaktól.

B. A Leading Bonus (Vezetői bónusz) kiszámítása

Arra szeretnénk ösztönözni a Brand Partnereket és a Brand Directorokat, hogy továbbra is növeljék és fenntartsák a termékértékesítés mennyiségét saját Fogyasztói csoportjaikban, ezért a Leading Bonust a Fogyasztói csoportokban egy hónapban befejezett Building Blockok alapján számítjuk ki.

- i. Legalább hat Building Block teljesítése esetén: ha legalább hat Building Blockot teljesít Fogyasztói csoportjában egy hónapon belül, akkor a kétféle számítási módszer közül azt alkalmazzuk a Leading Bonus meghatározására, amelyiknek több az eredménye:
 - 1. generációs Brand Representative-ok kinevelése
A G1 Brand Representative-ok Fogyasztói csoportjainak termékértékesítéséből származó Jutalékalapot képző érték 10%-a.
 - Egy Csapat vezetése
A Csatatát képező Brand Representative-ok Fogyasztói csoportjainak termékértékesítéséből származó Jutalékalapot képző érték 5%-a.
- ii. Négy vagy öt Building Block teljesítése esetén: ha csak négy vagy öt Building Blockot teljesít egy hónapban, a Csatatát képező Brand Representative-ok Fogyasztói csoportjainak termékértékesítéséből származó Jutalékalapot képző érték (CSV) 2,5%-a kerül kifizetésre.

LEADING BONUS	
Ennyit keres:	HA ENNYIT TELJESÍT:
10% VEZETŐI BÓNUSZ A G1 CSV-JÉN	 6+ BLOCK
5% VEZETŐI BÓNUSZ A CSAPATA CSV-JÉN	
2,5% VEZETŐI BÓNUSZ A CSAPATA CSV-JÉN	 4-5 BLOCK

C. Havi kifizetés

Minden hónap végén kiszámítjuk a megszerzett Leading Bonust. A Leading Bonus a Velocity számlán tekinthető meg, általában a hó végi bónuszszámítást követő egy munkanapon belül, és automatikusan átutaljuk az Ön által kiválasztott bankszámlára.

D. Részvételi feltételek

A Leading Bonus feltételei:

- i. legyen Brand Representative;
- ii. rendelkezzen legalább egy G1 Brand Representative-val; és
- iii. teljesítsen 4 Building Blockot Fogyasztói csoportjában.

Nem részesülhet Leading Bonusban abban a hónapban, amelyben Brand Representative státuszát tartjuk, vagy elveszíti Brand Representative státuszát. Erről részletesebben a 3.2 pontban olvashat.

3. BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

3.1 BRAND REPRESENTATIVE KVALIFIKÁCIÓ

A. Ha Brand Representative-vá szeretne válni

Brand Affiliate-ként megvan az a lehetősége, hogy Brand Representative-vá váljon. Ehhez először is be kell nyújtania egy Szándéknyilatkozatot a Nu Skin számára. A Szándéknyilatkozat formanyomtatványt a helyi piac Brand Affiliate honlapján megtalálja.

KIZÁRÓLAG, ha legkésőbb 2023. december 31-én éjfélig benyújtja Szándéknyilatkozatát:

B. Kvalifikációs periódus

A Kvalifikációs periódus azon a napon kezdődik, amikor megszületik az elhatározás, hogy kvalifikál Brand Representative-ként. A kvalifikációs periódus 6 egymást követő hónapig tart, beleértve azt a hónapot, amelyikben benyújtja a Szándéknyilatkozatot. Például, ha december 25-én dönt úgy, hogy kvalifikál Brand Representative-ként, az Ön Kvalifikációs periódusa decembertől májusig tart. A Kvalifikáció vége legkorábban:

- i. az a nap, amikor a Kvalifikációs követelmények teljesítése által Brand Representative-vá válik;
- ii. azon hónap utolsó napja, amikor nem sikerül teljesíteni a havi Kvalifikációs minimumot; vagy
- iii. a 6. kvalifikációs hónap utolsó napja.

C. A Kvalifikációs követelmények és a havi Kvalifikációs minimum

- i. Kvalifikációs követelmények: Teljesítsen 12 Building Blockot (ebből 4-nek Sharing Blocknak kell lennie) a Kvalifikációs periódusban.

Vagy:

- Úgy is eleget tehet a Kvalifikációs követelményeknek, hogy teljesít 4 Sharing Blockot a Kvalifikációs időszak bármely naptári hónapja során; vagy
- ha 2023. október 31. után nyújtotta be Szándéknyilatkozatát, de nem sikerült teljesíteni a kvalifikációt 2023. december 31-ig, az alábbi BB és CC részekben megfogalmazottak szerint még mindig teljesítheti a kvalifikációs követelményeket (vagyis teljesítenie kell 8 Building Blockot, amelyből 4 Sharing Block, a Szándéknyilatkozat benyújtásának idejétől számított 3 egymást követő naptári hónapban).

Ha nem tesz eleget ennek a Kvalifikációs követelménynek, akkor a kvalifikációhoz még mindig teljesíthet 12 Building Blockot (amelyből 4 Sharing Block) 6 egymást követő naptári hónap során.

- ii. Havi Kvalifikációs minimum: Teljesítsen 2 Building Blockot minden hónapban, kivéve abban, amelyikben teljesíti a Kvalifikációs követelményeket.

Ha például a Kvalifikációs periódus első 3 hónapjában 11 Building Blockot teljesített (s feltételezzük, hogy ebből 4 Sharing Block), a Kvalifikációs követelményekhez szükséges utolsó Building Block teljesítését követő 4. hónapban Brand Representative-vá válik akkor is, ha abban a hónapban nem teljesített 2 Building Blockot.

KIZÁRÓLAG, ha 2024. január 1. 00:01 után nyújtja be Szándéknyilatkozatát:

BB. A Kvalifikációs periódus

A Kvalifikációs periódus azon a napon kezdődik, amikor megszületik az elhatározás, hogy kvalifikál Brand Representative-ként. A kvalifikációs periódus 3 egymást követő hónapig tart, beleértve azt a hónapot, amelyikben benyújtja a Szándéknyilatkozatot. Ha például január 25-én határozza el, hogy Brand Representative-vá válik, az Ön Kvalifikációs periódusa januártól márciusig tart. A Kvalifikációs periódus vége:

- i. az a nap, amikor a Kvalifikációs követelmények teljesítése által Brand Representative-vá válik;
- ii. azon hónap utolsó napja, amikor nem sikerül teljesíteni a havi Kvalifikációs minimumot; vagy
- iii. a 3. kvalifikációs hónap utolsó napja.

CC. A Kvalifikációs követelmények és a havi Kvalifikációs minimum

- i. Kvalifikációs követelmények: Teljesítsen 8 Building Blockot (ebből 4-nek Sharing Blocknak kell lennie) a Kvalifikációs periódusban.

Ennek alternatívjaként úgy is eleget tehet a Kvalifikációs követelményeknek, hogy teljesít 4 Sharing Blockot a Kvalifikációs időszak bármely naptári hónapja során. Ha nem tesz eleget ennek a Kvalifikációs követelménynek, akkor a kvalifikációhoz még mindig teljesíthet 8 Building Blockot (amelyből 4 Sharing Block) 3 egymást követő naptári hónap során.

- ii. Havi Kvalifikációs minimum: Teljesítsen 2 Building Blockot minden hónapban, kivéve abban, amelyikben teljesíti a Kvalifikációs követelményeket.

Ha például a Kvalifikációs periódus első 2 hónapjában 7 Building Blockot teljesített (s feltételezzük, hogy ebből 4 Sharing Block), a Kvalifikációs követelményekhez szükséges utolsó Building Block teljesítését követő 3. hónapban Brand Representative-vá válik akkor is, ha abban a hónapban nem teljesített 2 Building Blockot.

FONTOS MEGJEGYZÉS – A KVALIFIKÁCIÓ ALATT BE NEM FEJEZETT BUILDING BLOCKOK HATÁSA: egy adott hónapban be nem fejezett Building Blockból származó Értékesítési forgalom nem számít bele a következő havi Kvalifikációs minimumba. Ugyanakkor egy adott hónapban a be nem fejezett Building Blockokból vagy Sharing Blockokból származó Értékesítési forgalom beleszámít a Kvalifikációs követelményekbe.

SHARING BLOCKOK: a Sharing Block a Building Block egy különleges típusa, amelynek csak a Kvalifikációs követelmények szempontjából van jelentősége. Egy Sharing Block a Személyesen Regisztrált Fogyasztók és a Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek (kivéve Brand Representative-ok) termékvásárlásaiból származó Értékesítési forgalom 500 pontjából áll. A személyes céllal történő termékvásárlásokból eredő Értékesítési forgalom nem számít bele a Sharing Blockokba.

D. A Kvalifikációs követelmények teljesítése

Amikor teljesíti a Kvalifikációs követelményeket, a következő heti periódus első napján (a hónap 8., 15. vagy 22. napja, vagy a következő hónap 1. napja) Brand Representative-vá válik, és Fogyasztói csoportja összes vásárlása után Building Bonusban részesül.

Amennyiben Fogyasztói csoportjában is épp kvalifikál valaki, csak akkor válik az Ön Csapatának tagjává, ha: (1) első Kvalifikációs hónapját Ön ugyanabban a hónapban vagy korábban teljesíti, mint a másik kvalifikáló, és (2) a Kvalifikációt a Kvalifikációs perióduson belül teljesíti, különben a másik kvalifikáló nem lesz az Ön Csapatának része, és az ő értékesítései után Ön nem részesül semmilyen kompenzációban. A részletekért tekintse meg az A mellékletet.

E. A Kvalifikációs követelmények teljesítésének elmulasztása

Amennyiben a Kvalifikációs periódus alatt nem teljesíti a havi minimum követelményeket minden egyes hónapban, a következő hónappal véget ér a Kvalifikációja. Amennyiben a Kvalifikációs perióduson belül nem tesz eleget a Kvalifikációs követelményeknek, a következő hónapban a Kvalifikáció véget ér az Ön számára. Amennyiben még mindig Brand Representative-vá kíván válni, mindkét esetben új Szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és újra kell kezdenie a Kvalifikációt.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

A. A Brand Representative státusz megtartása, tartása és elvesztése

A havi értékesítési teljesítmény függvényében a Brand Representative státusz megtartható, tartható és elveszíthető.

i. A Brand Representative státusz megtartása – Legalább négy Building Block

Amennyiben legalább négy Building Blockot teljesít egy hónapban, eleget tesz a megtartási követelményeknek, és abban a hónapban megtartja Brand Representative státuszát.

ii. A Brand Representative státusz tartása – Legalább egy Building Block és kellő mennyiségű Flex Block

Ha (1) teljesít legalább egy Building Blockot egy hónapban, és (2) rendelkezik elég Flex Blockkal (a részletekért olvasson tovább) a különbség áthidalásához (pl. 2 Building Block és 2 Flex Block), akkor automatikusan felhasználjuk a Flex Blockjait, hogy Brand Representative státuszát megtartsa az adott hónapban.

iii. A Brand Representative státusz elvesztése – Building Block vagy kellő mennyiségű Flex Block hiányában

Amennyiben (1) egyetlen Building Blockot sem teljesít egy hónapban, vagy (2) nem rendelkezik elegendő Flex Blockkal a különbség áthidalására, elveszíti Brand Representative státuszát, és a következő hónap első napján Brand Affiliate-té válik.

FONTOS MEGJEGYZÉS: amennyiben (1) Leading Bonusban vagy (2) Building Bonusban kíván részesülni a befejezetlen Building Blockok után egy adott hónapban, eleget kell tennie a Megtartási követelményeknek 4 Building Block teljesítésével. Ha elveszíti Brand Representative státuszát, az az értékesítési hálózat elvesztését jelenti, amely ezáltal az Ön felsővonalai Brand Representative-jának értékesítési hálózatában egy generációval feljebb kerül. Brand Affiliate-ként Ön továbbra is támogatást nyújt a Fogyasztói csoportjában található vásárlóknak.

PÉLDA: amennyiben egy Building Blockot teljesít, és júniusban nem áll rendelkezésére elegendő Flex Block, akkor a júniusi értékesítési forgalom alapján (1) nem jogosult a Leading Bonusra, és (2) a befejezetlen Building Blockok után a Building Bonusra sem. Továbbá július 1-jétől kezdve Brand Affiliate-té válik. Ugyanakkor továbbra is jogosult a Sharing Bonusra (beleértve a saját vásárlásai után járó Sharing Bonust), a Retailing Bonusra és a Building Bonusra (a befejezett Building Block után) a júniusi értékesítés alapján.

B. A Brand Representative státusz megtartása

Ahhoz, hogy megtartsa Brand Representative státuszát, a Kvalifikációs követelmények teljesítését követő első teljes hónapban eleget kell tennie a Megtartási követelményeknek. A részletekért tekintse meg az A mellékletet.

C. Milyen hatással van a Brand Representative státusza a felsővonalai Brand Representative-jára?

Amikor eleget tesz a megtartási követelményeknek, vagy tartjuk Brand Representative státuszát egy hónapban, a felsővonalai Brand Representative Csatában Ön G1 Brand Representative-nak minősül. Ha elveszíti Brand Representative státuszát, Ön ismét Brand Affiliate-té válik, és a következő hónaptól nem minősül G1 Brand Representative-nak. (Ha például júniusban elveszíti Brand Representative státuszát, mert nem teljesít elég Building Blockot, és nem rendelkezik elegendő Flex Blockkal, akkor státuszának elvesztése július 1-jén lép életbe, amikor ismét Brand Affiliate-té válik, és onnantól kezdve már nem minősül G1 Brand Representative-nak).

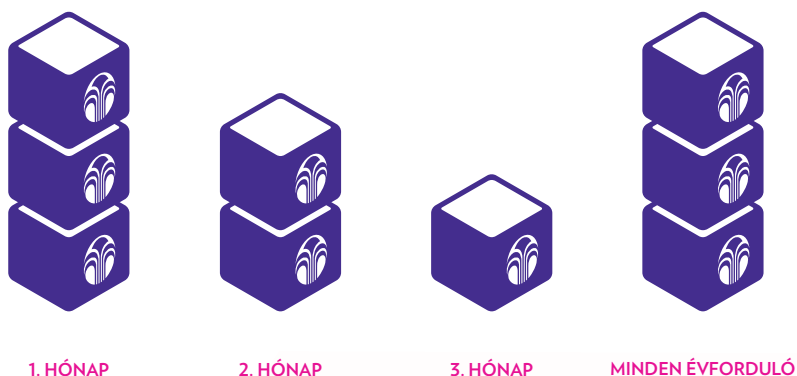
3.3 FLEX BLOCKOK

A. Leírás

Egy Flex Block egy Building Blockot helyettesíthet abból a célból, hogy tartsuk az Ön Brand Representative státuszát, amennyiben nem teljesít legalább 4 Building Blockot egy hónapban. A Flex Blockok nem generálnak Értékesítési forgalmat vagy Jutalékalapot képző értéket, és bónusz sem jár utánuk. A Flex Blockoknak nincs pénzben kifejezhető értékük, és nem válthatók be készpénzre. A Flex Blockok nem járnak le, és végtelen mennyiségben felhalmozhatók. Ugyanakkor, amennyiben elveszíti Brand Representative státuszát, vagy Brand Affiliate azonosítója megszűnik, minden összegyűjtött Flex Block érvényét veszíti.

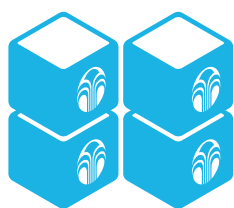
B. Flex Blockok kiosztása

Ön Flex Blockban részesül, amikor Brand Representative-vá válik, és utána minden egyes évben. Brand Representative státuszának első teljes hónapjában Ön 3 Flex Blockban részesül. A második hónapban még 2 Flex Blockhoz jut hozzá. Brand Representative státuszának harmadik hónapjában még egy Flex Blockot kap, így összesen 6 Flex Blockkal fog rendelkezni. Ezt követően minden új évben újabb három Flex Blockban részesül, abban a hónapban, amikor Brand Representative-vá válásának évfordulóját ünnepli. A Flex Blockok a V&G-ben tekinthetők meg.



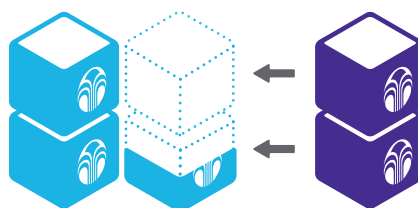
C. A Flex Blockok használata

A Flex Blockok a Brand Representative státusz tartását szolgálják, **amennyiben rendelkezik legalább egy teljesített Building Blockkal**. Bármely hónapban, amikor Ön nem teljesíti a Megtartási követelményeket, automatikusan legfeljebb 3 Flex Blockkal helyettesítjük a hiányzó Building Blockokat (feltéve, hogy rendelkezik elegendő Flex Blockkal), hogy tartsuk Brand Representative státuszát. Egy befejezetlen Building Blockot egy egész Flex Blockkal helyettesítünk, függetlenül attól, hogy mennyi Értékesítési forgalom hiányzik még a Building Block teljesítéséhez. A rendelkezésre álló Flex Blockok a V&G-ben tekinthetők meg.



MEGTARTÁS

4 teljesített Building Blockkal eleget tett a Megtartási követelményeknek



A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ TARTÁSA FLEX BLOCKKAL

Ön két és fél Building Blockkal rendelkezik, és mi automatikusan felhasználunk 2 Flex Blockot Brand Representative státuszának tartása céljából

3.4 RESTART

Amennyiben elveszíti Brand Representative státuszát, lehetősége van a Restart folyamatra, ami azt jelenti, hogy hat hónap áll rendelkezésére, hogy visszaszerezze Brand Representative státuszát, és egyben korábbi értékesítési hálózatát is (mintha el sem vesztette volna azt). A Restart részleteit a C mellékeltben olvashatja el.

4. EGYÉB FELTÉTELEK

4.1 BÓNUSZOK

A. Bónuszokra való jogosultság

Amennyiben továbbra is bónuszokban szeretne részesülni, minden hónapban 5 különböző, még nem regisztrált vásárlónak, Kiskereskedelmi vásárlónak vagy Tagnak kell termékeket értékesítenie. Amennyiben nem tesz eleget ezen követelményeknek, arról azonnal értesítenie kell a Társaságot. A Társaság véletlenszerűen ellenőrzi a Brand Affiliate-eket, hogy meggyőződjön a követelmények betartása felől.

B. A bónuszok kiszámítása

A bónuszok napi, heti és havi rendszerességgel kerülnek kiszámításra a Nu Skin meghatározása szerint, és a Velocity számlán tekinthetők meg.

C. A bónuszok és az átváltási árfolyamok

A bónuszok kiszámításakor a különböző piacokon értékesítésre került termékekből származó Jutalék-alapot képző érték az előző hónap középárfolyamán kerül átváltásra a helyi pénznemre. Például a márciusi értékesítések után járó bónusz kiszámításához a februári középárfolyamot használjuk.

D. A helyi piaci verzió

A Program jelen verziója kizárólag azokra a Brand Affiliate-ekre vonatkozik, akik rendelkeznek EMEA Brand Affiliate azonosítóval. A Velocity lehetővé teszi a bónuszok kifizetését az összes globális piacunkon történő értékesítés után, kivéve azokat a piacokat, ahol szigorított a külföldi részvétel (érdeklődjön account menedzserénél). Ha Ön EMEA Brand Affiliate azonosítóval rendelkezik, a bónuszra való jogosultságra és a haszonkulcsokra a Program ezen verziója vonatkozik, még akkor is, ha a Csapat tagjainak más piacokról származik a Brand Affiliate azonosítójuk.

PÉLDA: amennyiben Ön egy EMEA-beli Brand Affiliate azonosítóval rendelkező Brand Representative, és Ausztráliában regisztrál egy Tagot, aki az ausztrál honlapon vásárol termékeket, akkor Ön akkora Sharing Bonusban részesül, amekkorát az ausztrál piac előír az adott termékek esetében. Ha valaki (a) az Ön személyesen regisztrált fogyasztójaként regisztrál, és (b) az Ön Fogyasztói csoportjához tartozik, amikor megvásárolja a termékeket az ausztrál piacon, akkor az a termékvásárlás az ausztrál piac által meghatározott értéket jelenti a (1) Sharing Bonus, az (2) Értékesítési forgalom és a (3) Jutalék-alapot képző érték tekintetében. Az ausztrál Sharing Bonus mennyiségét és a Jutalék-alapot képző értéket angol fontra váltjuk, amikor a Társaság kiszámítja az Önnek járó bónuszok mennyiségét. A helyi piacra vonatkozó termékarakra, Értékesítési forgalomra, Jutalék-alapot képző értékre, Sharing Bonusra és egyéb kompenzációra vonatkozó további részletekért kérjük, forduljon account menedzseréhez!

A Velocity nem érvényes a Kínában folytatott üzleti tevékenységekre, mivel ott eltérő üzleti modell van érvényben.

E. Az Önnek kifizetett bónuszok visszavétele

A Szabályzat értelmében a Társaság jogában áll a kifizetett bónuszok visszavétele, beleértve a visszaküldött termékek után járó bónusz visszavételét. A visszavétel időpontját és módját a bónusz, a termékek visszaküldésének időpontja és a visszaküldő kiléte befolyásolja. A részletekért tekintse meg a B mellékletet. A visszafizetési irányelvek összefoglalóját a Nu Skin honlapjának (<https://nuskin.com>) alján tekintheti meg.

F. Brand Representative-vá válás; egyéb kitűzői címek elérése és elvesztése

A Brand Representative-vá válás heti rendszerességgel történik. Egyéb kitűzői címek elérése és elvesztése kizárólag a havi bónuszszámítás során esedékes, és minden hónap 5-én vagy előtte regisztrálásra kerül a V&G-ben. A kitűzői címek elérésének és elvesztésének időpontjáról, valamint arról, hogy ez mennyiben befolyásolja a bónuszokat, az A mellékletben olvashat bővebben.

G. Termékpromóciók és árak

Promóciók alkalmával a Nu Skin módosíthatja a termékek kereskedelmi árát, Értékesítési forgalmát, Jutalékalapot képző értékét és Tagoknak szóló árát, valamint az utánuk járó Sharing Bonus és Retailing Bonus mennyiségét. A kedvezményekről, és arról, hogy miként befolyásolják az árakat, bónuszokat, Értékesítési forgalmat, Jutalékalapot képző értéket és az egyéb, termékekkel kapcsolatos értékesítési kompenzációkat, kérjük, tekintse meg a piacára vonatkozó árlistát és a promóciós hirdetményeket.

H. Egyéb értékesítési kompenzáció

A Velocityn belül rendelkezésre álló értékesítési kompenzációkon kívül Ön (1) kiskereskedelmi profitban is részesül, amikor a fogyasztók közvetlenül Öntől vásárolnak terméket (Franciaország és Olaszország esetében kérjük, tekintse meg a 18. oldalon található 1. megjegyzést); (2) egyéb értékesítési ösztönzőkből származó kompenzációhoz juthat; és (3) ösztönző utakon vehet részt, illetve nem pénzbeli jutalmakban is része lehet.

4.2 A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ MEGSZŰNÉSE

A. A Brand Affiliate címmel járó jogok elvesztése

A Brand Affiliate azonosító megszűnésekor elveszti a Brand Affiliate azonosítóval járó jogokat és előnyöket, beleértve Brand Affiliate azonosítószámát, Fogyasztói csoportját, Csapatát, értékesítési hálózatát, a Fogyasztói csoportja vagy Csapata által termelt Értékesítési forgalmat és a bónuszokat.

B. A Brand Affiliate azonosító áthelyezése

A Társaság fenntartja magának a jogot arra, hogy észszerű keretek között késleltesse a Brand Affiliate azonosító és Fogyasztói csoportja vagy értékesítési hálózata egészének vagy bármely részének bármilyen mozgását feljebb az értékesítési hálózatban vagy áthelyezését egy másik értékesítési hálózatba.

4.3 EGYÉB SEGÉDANYAGOK ÉS FORDÍTÁSOK

Amennyiben az Ön piacára vonatkozó Program feltételei és bármely más marketinges segédanyag vagy egyéb releváns tartalom között eltérés adódik, a Programban foglaltak az irányadók. Amennyiben azt törvény nem tiltja, ha az angol nyelvű Program és annak bármilyen fordítása között eltérés található, az angol nyelvű Program a mérvadó.

4.4 KIVÉTELEK

A. Kivételek engedélyezése a Programban

A Társaság saját belátása szerint eltekinthet a Program bármely követelményétől vagy feltételétől (együttesen „Kivételek”), vagy módosíthatja azokat. A Társaság Kivételt engedélyezhet (1) egy egyedi Brand Affiliate azonosító számára vagy (2) bármennyi azonosító számára, például Csapatok vagy piacok szerint. Amennyiben a Társaság a Kivételt tesz egy Brand Affiliate azonosítóval, nincs kötelezettsége arra, hogy bármely más Brand Affiliate azonosítóval is kivételt tegyen. Bármely Program kivételt a Társaság egy felhatalmazott tisztségviselőjének írásban engedélyeznie kell.

A Társaság nincs arra kötelezve, hogy amennyiben a Programban kivételt tesz egy Csapattal, arról írásban értesítse a felsővonalai Brand Representative-okat.

B. A Program kivételek megszűnése

Amennyiben a Társaság egy felhatalmazott tisztviselője írásban máshogy nem állapodik meg, a Társaságnak jogában áll a korábban jóváhagyott Program kivételt megszüntetni bármely okból kifolyólag bármely pillanatban attól függetlenül, hogy a kivétel mennyi ideig volt érvényben. Amennyiben a Program kivételt egy bizonyos Brand Affiliate-re engedélyezték, akkor a Program kivétel kizárólag arra az egy Brand Affiliate-re és a Társaságra vonatkozik. Amennyiben arról nem létezik írott és érvényes rendelkezés, vagy egy felhatalmazott tisztviselő nem járult hozzá előzetesen írásban, a Program kivétel megszűnik a Brand Affiliate azonosító átruházásával (pl. értékesítés, odaítélés, átruházás, örökség, törvényi előírás vagy egyéb miatt), és a kivétel átruházására nincs lehetőség.

4.5 SZAKKIFEJEZÉSEK

A jelen Programban szereplő kifejezések, beleértve a címeket, a korábbiaktól eltérők lehetnek, és a Társaság azokat tájékoztatás nélkül módosíthatja.

4.6 A VÁLTOZTATÁS JOGA

Fenntartjuk a jelen Program saját belátásunk szerinti, bármikori módosításának jogát. Amennyiben megváltoztatjuk a Programot, a módosítások hatályba lépéséig 30 napos türelmi időt biztosítunk az Ön számára.

4.7 MEGFELELÉS

A bónuszokra való kvalifikációhoz meg kell felelnie a jelen Program, a Brand Affiliate Megállapodás és a Szabályzat követelményeinek.

FONTOS MEGJEGYZÉS – HETI ÉS HAVI PERIÓDUSOK:

A „hónap” egy naptári hónapra vonatkozik. A „hét”, „heti” vagy „heti periódus” egy hét napból álló periódust jelent, amelyek minden hónap 1-jén, 8-án, 15-én vagy 22-én kezdődik, amennyiben az egyes hónapok utolsó hete átér a következő hónap első hetébe. A bónuszszámítás az amerikai egyesült államokbeli (Utah, Provo) hegyvidéki időzónája alapján történik (UTC-7).

1. MEGJEGYZÉS:

FRANCIAORSZÁG: A „VDI Mandataires” nem jogosultak nem regisztrált fogyasztók számára közvetlenül értékesíteni.

FRANCIAORSZÁG: a Sharing Bonus Volume Requirement (Megosztási bónuszkövetelmény) nem vonatkozik a Franciaországban regisztrált „VDI Acheteur-Revendeur”-re. A Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek által vásárolt termékek után (és saját termékvásárlásaid után, amennyiben Ön Brand Representative vagy) járó Sharing Bonus továbbra is naponta kerül jóváírásra és hetente kerül kifizetésre.

OLASZORSZÁG: Az Incaricati közvetlen vagy közvetett módon kizárólag a Társaság nevében gyűjthetnek vételi megrendeléseket a fogyasztó otthonában. Brand Affiliate-ként (incaricato), Ön termékeket csak személyes használatra és a háztartásában élők részére vásárolhat; az ügyfelektől kapott vételi megrendeléseket továbbítania kell a Nu Skin részére.

SZÓJEGYZÉK

1. generációs (G1) Brand Representative: *Tekintse meg az alább található bejegyzést a generációkról.*

Bónusz: a Velocity programban kifizetett értékesítési kompenzáció, beleértve a Sharing Bonust (Megosztási bónusz), Kiskereskedelmi bónuszt, Building Bonust (Növekedési bónusz) és a Leading Bonust (Vezetői bónusz). A bónuszok nem tartalmazzák azt a kiskereskedelmi profitot, amely a nem regisztrált fogyasztók számára való újraértékesítés céljából vásárolt termékekből származik (Franciaország és Olaszország esetét lásd a 18. oldal 1. megjegyzése alatt), sem bármely más pénzbeli és nem pénzbeli ösztönzőt.

Brand Affiliate: bármely személy, aki Brand Affiliate-ként regisztrál a Nu Skinnél, és Tagoknak szóló áron vásárolhat termékeket, termékeket értékesíthet fogyasztók számára, Fogyasztókat regisztrálhat, és nem áll Kvalifikáció alatt. A Brand Affiliate általános hivatkozásként is szolgál minden Brand Affiliate és Brand Representative számára. Nevezhetünk például egy Brand Partnert vagy egy Brand Directort is Brand Affiliate-nek, amikor az összes Brand Affiliate-ről általánosságban beszélünk.

Brand Affiliate azonosító: egy Brand Affiliate Nu Skin azonosítója.

Brand Affiliate Megállapodás: a Brand Affiliate és a Nu Skin között létrejött megállapodás, amely lefekteti a Brand Affiliate üzleti tevékenységével kapcsolatos jogokat és kötelezettségeket.

Brand Director: egy általános kategória, amely minden Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director és Presidential Director címmel rendelkező Brand Representative-ra utal.

Brand Partner: egy általános kategória, amely minden Gold Partner, Lapis Partner és Ruby Partner címmel rendelkező Brand Representative-ra utal.

Brand Representative: olyan Brand Affiliate-ek, akik sikeresen teljesítették a Kvalifikációt, és nem veszítették el Brand Representative státuszukat. A Brand Representative mint általános kifejezés a Brand Representative és minden afeletti címre is utal. Nevezhetünk például egy Ruby Partnert vagy egy Diamond Directort is Brand Representative-nak, amikor az összes Brand Representative-ről általánosságban beszélünk.

Brand Representative dátum: annak a hónapnak az első napja, amelyben a Kvalifikáló Brand Representative teljesíti a Kvalifikációt. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 1., 2. vagy 3. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative dátum ugyanannak a hónapnak az első napja lesz. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 4. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative dátum a következő hónap első napja lesz. A részletekért tekintse meg az A mellékletet.

Brand Representative előlépési dátum: a Brand Representative Kvalifikáció teljesítését és a Brand Representative-vá válást követő heti periódus első napja. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 1., 2. vagy 3. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative előlépési dátum ugyanannak a hónapnak a 8., 15. vagy 22. napja lesz. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 4. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative előlépési dátum a következő hónap első napja lesz. A részletekért tekintse meg az A mellékletet.

Brand Representative Kvalifikációs dátum: annak a hónapnak az első napja, amelyben a Kvalifikáló Brand Representative benyújtja Szándéknyilatkozatát, és teljesíti a 2 Building Block havi követelményt. A részletekért tekintse meg az A mellékletet.

Building Block: az Értékesítési forgalom mértékegysége. Egy Building Block csak akkor minősül befejezettnek, amikor 500 pontnyi értékesítési forgalom áll mögötte. Egy 500 pontnyi értékesítési forgalomnál kevesebbet tartalmazó Building Block befejezetlennek minősül. Erről részletesebben a 2.2 pontban tájékozódhat.

Building Bonus (Növekedési bónusz): egy Brand Representative-oknak járó bónusz, melynek alapja a Brand Representative Fogyasztói csoportjába tartozó Regisztrált vásárlók által vásárolt termékek Jutalékalapot Képző Értéke. Heti rendszerességgel írjuk jóvá, és hetente vagy havonta kerül kifizetésre. Erről részletesebben a 2.2 pontban tájékozódhat.

Building Bonus (Növekedési bónusz) százalékos értéke: minden egyes Building Block esetében egy százalékos értéket alkalmazunk a Building Bonus kiszámításához, amely 5-40% között lehet az adott hónapban teljesített Building Blockok számától függően. Erről részletesebben a 2.2 pontban tájékozódhat.

Business Builder pozíció (BBP): az első generációban közvetlenül Ön alatt elhelyezkedő pozíció, amelyet az első hónap után kap, amikor elérte a Blue Diamond Director címet. Erről bővebben a D mellékletben olvashat.

Cím: a Brand Representative-ként elért kitűzői címek az Ön G1 Brand Representative-jai és Vezetői Csapatai száma alapján vannak meghatározva. Kitűzői címe meghatározza generációinak számát, amelyek után Leading Bonusban részesül.

Csapat: csapatának szervezete minden olyan generációt magába foglal, amelyek után Ön Leading Bonusban részesül. Kitűzői címe tükrözi a Csapatában lévő Brand Representative-okból álló generációkat és azok Fogyasztói csoportjait, ahogyan azt a Velocity címmeghatározási táblázata is mutatja. Saját Fogyasztói csoportja nem számít bele a Csapatába.

Értékesítési forgalom: egy pontokon alapuló rendszer, amelyet a Nu Skin a termékek relatív értékének a különböző valutákon és piacokon keresztül való összehasonlítására alkalmaz. Ezáltal mérhetővé válik a különböző teljesítménymutatókra – Sharing Block, Building Block és Vezetői Csoportforgalom – való kvalifikáció, valamint számszerűsíthető Fogyasztói csoportja és Csapata termékértékesítései. A Társaság belátása szerint az Értékesítési forgalom időről időre változhat. Az Értékesítési forgalom nem ugyanaz, mint a Jutalékalapot Képző Érték. A különböző termékekre vonatkozó Értékesítési forgalommal és egyéb, az értékesítési kompenzációval kapcsolatos információkat a helyi piac Brand Affiliate honlapján tekintheti meg.

Flex Block: egy Flex Block egy Building Blockot helyettesíthet abból a célból, hogy tartsuk az Ön Brand Representative státuszát, amennyiben nem teljesít legalább 4 Building Blockot egy hónapban. Erről részletesebben a 3.3 pontban tájékozódhat.

Fogyasztói csoport: az a csoport, amelyhez (1) Ön, (2) bármely Ön által regisztrált fogyasztó és (3) bármely, általa regisztrált fogyasztó, és így tovább, tartozik. Az ön Fogyasztói csoportja magában foglalja az Ön Kvalifikáló Brand Representative-jainak Fogyasztói csoportjait is. Kvalifikáló Brand Representative-ként vagy Brand Representative-ként Önnek kötelessége saját Kvalifikáló Brand Representative-jainak és az ő Fogyasztói csoportjainak kiszolgálása és támogatása. Egy Brand Representative és az ő Fogyasztói csoportja az Ön Csapatához tartozik, amikor teljesítik a Kvalifikációt, és Fogyasztói csoportjuk ekkor már nem képezi részét az Ön Fogyasztói csoportjának.

Generációk: egy Brand Representative Csapat szintjei. Minden olyan Brand Representative, akit közvetlenül Ön vezet, és aki az első Brand Representative közvetlenül Ön alatt a Csapatában,

az Ön első generációs (G1) Brand Representative-ja. Az Ön G1 Brand Representative-jai közvetlenül vezetnek azokat a Brand Representative-okat, akik közvetlenül alattuk helyezkednek el, és ezek a Brand Representative-ok az Ön G2 Brand Representative-jai, és így tovább.

Havi Kvalifikációs minimum: a Kvalifikációs periódus alatt teljesítenie kell 2 Building Blockot minden hónapban, kivéve abban, amelyikben teljesíti a Kvalifikációs követelményeket. Erről részletesebben a 3.1 pontban tájékozódhat.

Jutalékalapot Képző Érték: a termékek helyi pénzbeli értéke, amely a Building Bonus és a Leading Bonus kiszámításának alapja. A Jutalékalapot képző érték időről időre változhat néhány tényező miatt, beleértve az árak változását, a valuták árfolyamingadozását, promóciókat, stb. A Jutalékalapot képző érték nem ugyanaz, mint az Értékesítési forgalom, és általában nem is egyezik meg egy termék Értékesítési forgalmával. A különböző termékekre vonatkozó Jutalékalapot képző értékkel és egyéb, az értékesítési kompenzációval kapcsolatos információt a helyi piac Brand Affiliate honlapján tekintheti meg.

Kiskereskedelmi fogyasztók: bármely Regisztrált fogyasztó, aki kereskedelmi áron vásárol termékeket. A Kiskereskedelmi termékvásárlás után járó bónusz annak a Brand Affiliate-nek jár, aki az adott termék megrendelésekor eladónak minősül. A jelen Program céljából a Kiskereskedelmi fogyasztó meghatározása nem foglalja magába a nem regisztrált fogyasztókat. A Kiskereskedelmi fogyasztók nem vesznek részt a Velocityben, és nem értékesíthetik újra a termékeket, valamint más fogyasztókat sem regisztrálhatnak.

Közvetlen értékesítési társaság: társaság, amely független vállalkozókból álló értékesítési csapatot vesz igénybe termékek és szolgáltatások értékesítésére, és javadalmazza a független vállalkozókat egyszintű vagy többszintű javadalmazási terv révén (1) az értékesítései és/vagy; (2) más független vállalkozók értékesítése után, akik a független értékesítők alá regisztráltak be ugyanazon termékek és szolgáltatások forgalmazására.

Kvalifikáció: az a folyamat, amelyben egy Brand Affiliate Brand Representative-vá válik. Erről részletesebben a 3.1 pontban tájékozódhat.

Kvalifikáló Brand Representative: egy Brand Affiliate, aki (1) benyújtotta a Szándéknyilatkozatot, és teljesített két Building Blockot (egy Brand Affiliate hivatalosan a következő heti bónuszszámítás után minősül Kvalifikáló Brand Representative-nak), és (2) folyamatban van nála a Kvalifikációs feltételek teljesítése. Erről részletesebben a 3.1 pontban tájékozódhat.

Kvalifikációs követelmények: a Brand Representative-vá válás követelményei. Erről részletesebben a 3.1 pontban tájékozódhat.

Kvalifikációs periódus: a Kvalifikációs periódus azon a napon kezdődik, amikor megszületik az elhatározás, hogy Brand Representative-vá válik. Az LOI benyújtásának idejétől függően a kvalifikációs periódus 6 vagy 3 egymást követő hónapig tart, beleértve azt a hónapot, amelyikben benyújtja a Szándéknyilatkozatot. Erről részletesebben a 3.1 pontban tájékozódhat.

Leading Bonus (Vezetői bónusz): egy Brand Partnerek és Brand Directorok számára fizetett, havi rendszerességű bónusz, amelynek alapja a Brand Partner vagy a Brand Director Csapatába tartozó Fogyasztói csoport által vásárolt termékek Jutalékalapot képző értéke. Erről részletesebben a 2.3 pontban tájékozódhat.

Megosztási bónuszkövetelmény*: a Személyesen Regisztrált Vásárló után legalább 50 pontnyi értékesítési forgalommal kell rendelkeznie egy adott hónapban ahhoz, hogy a Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-ek termékvásárlásai (és amennyiben Ön Brand Representative, saját termékvásárlásai) után Sharing Bonusban részesüljön ugyanabban a hónapban.

Megtartás: amennyiben legalább négy Building Blockot teljesít egy hónapban, eleget tesz a megtartási követelményeknek, és abban a hónapban megtartja Brand Representative státuszát. Erről részletesebben a 3.2 pontban tájékozódhat.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc., és leányvállalatai.

Presidential Director Business Builder pozíció (Presidential Director BBP): amikor eléri a Presidential Director kitűzői címet, a következő hónapban ezzel a pozícióval jutalmazzuk meg Önt a BBP alatti második generációjában. Erről bővebben a D mellékletben olvashat.

Regisztrált fogyasztó: az a személy, aki a Vállalattól közvetlen módon vásárol termékeket személyes felhasználásra vagy újraértékesítésre. A Regisztrált fogyasztó termékvásárlásai után bónusz jár. Egy Regisztrált fogyasztó termékvásárlásai után járó bónuszra való jogosultság az adott bónusz követelményeitől függ, beleértve azt is, hogy a terméket Személyesen regisztrált fogyasztó vagy Személyesen regisztrált Brand Affiliate vásárolta-e meg. Minden Regisztrált fogyasztót egy-egy Brand Affiliate támogat. Háromféle Regisztrált fogyasztót különböztethetünk meg:

- (1) Kiskereskedelmi fogyasztók,
- (2) Tagok és
- (3) Brand Affiliate-ek.

*Franciaország esetében: lásd az 1. megjegyzést a 18. oldalon.

Restart: az a folyamat, amely megadja az esélyt a korábbi Brand Representative-oknak, hogy visszaszerezzék értékesítési hálózatukat (olyan formában, mintha soha nem is veszítették volna el Brand Representative státuszukat). Erről bővebben a 3.4 pontban és a C mellékletben olvashat.

Retailing Bonus (Kiskereskedelmi bónusz): a (1) Kiskereskedelmi vásárlója által a Nu Skinnek közvetlenül fizetett kereskedelmi ár a kedvezmények levonását követően (szállítási költség és adók nélkül) és (2) a Tagoknak szóló ár különbsége. Erről részletesebben a 2.1 pontban tájékozódhat.

Sharing Block: a Building Blockok egy alcsoportja. Egy Sharing Block az Ön Fogyasztói csoportjában személyesen regisztrált fogyasztók és Személyesen regisztrált Brand Affiliate-ek (kivéve Brand Representative-ok) vásárlásából származó Értékesítési forgalom 500 pontjából áll. Az Ön saját vásárlásai nem számítanak bele a Sharing Blockokba. A Sharing Blockoknak kizárólag a Kvalifikáció szempontjából van jelentősége. Erről részletesebben a 3.1 pontban tájékozódhat.

Sharing Bonus (Megosztási bónusz): az a bónusz, amely a Személyesen regisztrált fogyasztók termékvásárlásai után naponta kerül jóváírásra, míg a Személyesen regisztrált Brand Affiliate-ek termékvásárlásai után havonta kerül jóváírásra, és a Sharing Bonuskövetelmény vonatkozik rá (a Brand Representative-ok saját termékvásárlásaik után is Sharing Bonusban részesülnek, amennyiben eleget tesznek a Sharing Bonuskövetelménynek)*. A Sharing Bonus mennyiségét a helyi piac határozza meg, és a Vállalat saját belátása szerint változhat. Mértéke az adott terméktől függ. Nem minden termék után jár Sharing Bonus, és előfordulhat, hogy némelyik piacon a Sharing Bonus kedvezményes lehet. Az adott piac ismerteti a Sharing Bonus szempontjából fontos árakat a Brand Affiliate-ekkel. Erről részletesebben a 2.1 pontban tájékozódhat.

Szabályzat: egy dokumentum, amely a Brand Affiliate és a Nu Skin között létrejött megállapodás részét képezi, és meghatároz bizonyos, a Brand Affiliate üzleti tevékenységével kapcsolatos szabályokat és eljárásokat.

Szándéknyilatkozat: egy dokumentum vagy online formanyomtatvány, amit egy Brand Affiliate nyújt be, hogy ezzel jelezze szándékát a Nu Skin felé, hogy el szeretné kezdeni Kvalifikációját, és Kvalifikáló Brand Representative-vá kíván válni.

Személy: természetes személy vagy gazdasági társaság. Egy „gazdasági társaság” lehet bármely gazdasági társaság, legyen az részvénytársaság, partnerség, korlátolt felelősségű társaság, betéti társaság vagy más formájú üzleti szervezet, amelyet törvényesen alapítottak azon joghatóság jogszabályai szerint, ahol a szervezet bejegyzése történt.

Személyesen regisztrált Brand Affiliate: olyan Regisztrált fogyasztó, aki közvetlenül Ön alatt (1-es szint) regisztrált Brand Affiliate-ként. Egy Brand Affiliate nem tekinthető Személyesen Regisztrált Brand Affiliate-nek, amennyiben közvetlenül egy másik Brand Affiliate alatt regisztrált.

Személyesen regisztrált fogyasztó: olyan regisztrált fogyasztó, aki közvetlenül Ön alatt regisztrált (1-es szint) Tagként vagy Kiskereskedelmi vásárlóként, és közvetlenül a Társaságtól vásárol termékeket személyes felhasználás céljából. Amennyiben egy Tag vagy Kiskereskedelmi fogyasztó más Brand Affiliate alatt regisztrált közvetlenül, akkor nem az Ön Személyesen regisztrált fogyasztója. A Személyesen regisztrált fogyasztók nem vesznek részt az Értékesítési Teljesítmény Programban, és nem értékesíthetnek újra termékeket, illetve nem regisztrálhatnak más fogyasztókat vagy Brand Affiliate-eket sem.

Személyesen regisztrált fogyasztói értékesítési forgalom: a személyesen regisztrált fogyasztók termékvásárlásaiból származó értékesítési forgalom összege.

Tag: egy fogyasztó, aki Tagként regisztrál a Nu Skinnél, és a Nu Skintől Tagoknak szóló áron vásárolhat termékeket. A Tagok nem vesznek részt a Velocityben, és nem értékesíthetik újra a termékeket, valamint más fogyasztókat sem regisztrálhatnak.

Tagoknak szóló ár: a termékek Tagoknak és Brand Affiliate-eknek szóló beszerzési ára. A Tagoknak szóló árat a helyi piac határozza meg, és alkalmanként módosulhat értékesítési promóciók vagy ösztönzők esetén.

Társaság: Nu Skin, „mi” vagy „nekünk”.

Termékek: minden Nu Skin termék és szolgáltatás.

V&G: egy információs rendszer, amely az Ön Brand Affiliate azonosítójával kapcsolatos adatokat tartalmazza, mint pl. termékvásárlások, értékesítési hálózat, bónuszok, célkitűzés, jelentések, elismerések stb. A V&G-be a nuskin.com honlapon és a My Nu Skin alkalmazáson keresztül is be lehet jelentkezni.

Velocity számla: egy digitális számla, amely a V&G-ben található, és megmutatja a bónuszokat, kifizetéseket és korrekciókat. A Velocity számla automatikusan kerül létrehozásra a Brand Affiliate-té válás pillanatában. A Velocity számlák nem kamatoznak. A Nu Skin ingyenesen, automatikusan átutalja Önnek a Velocity számlán fennmaradó egyenleget minden heti és havi kifizetési periódus elején. A Társaság által indított automatikus átutaláshoz legalább 10 euró szükséges a Velocity számlán.¹

Vezetői Csoport: egy olyan G1 Brand Representative, aki egy hónapban elér egy bizonyos mennyiségű Vezetői Csoportforgalmat.

Vezetői Csoportforgalom: a Vezetői Csoportforgalom az Ön G1-G6 Fogyasztói csoportforgalmának összege egy adott G1 Brand Representative-ra vonatkozóan.

Üzletfejlesztési tevékenység: bármilyen tevékenység, amely előmozdítja, támogatja, segíti vagy bármilyen módon fejleszti más közvetlen értékesítő társaság tevékenységét, fejlesztését, értékesítését vagy szponzorálását, többek között beleértve termékek vagy szolgáltatások eladását, üzleti lehetőség előmozdítását, a közvetlen értékesítő társaság nevében vagy egyik képviselője nevében való fellépést, lehetővé téve az Ön nevének felhasználását a közvetlen értékesítő társaság, a termékei, a szolgáltatásai vagy lehetősége értékesítésére, a közvetlen értékesítő társaság nevében történő szponzorálásra vagy toborzásra, igazgatótanácsi tagként, tisztségviselőként vagy képviselőként, vagy Üzletépítőként való eljárást a közvetlen értékesítő társaság nevében, tulajdonosi érdekeltséget, vagy bármilyen más gazdasági érdekeltséget, függetlenül attól, hogy az érdekeltség közvetlen vagy közvetett.

¹ Az euróövezeten kívül eső országok: a minimumérték a megszűnés napján helyi valutában kifejezett egyenértéken és a Társaság által választott bank árfolyamán alapul.

ADDENDUM A – A KVALIFIKÁCIÓ TOVÁBBI RÉSZLETEI

Az alábbiakban további információkat talál a Brand Representative Kvalifikációval kapcsolatban, beleértve a fontos dátumokat, a Megtartási követelményeket, bónuszokat és egyéb tudnivalókat.

1. FONTOS DÁTUMOK

A Brand Representative Kvalifikációval kapcsolatban három fontos dátumot kell megjegyezni, amelyek a V&G-ben is feltüntetésre kerülnek.

- i. **Brand Representative Kvalifikációs dátum:** annak a hónapnak az első napja, amelyikben a Kvalifikáló Brand Representative benyújtja Szándéknyilatkozatát, és teljesíti a 2 Building Block havi követelményt. Ha például január 9-én benyújtja a Szándéknyilatkozatot, és január 19-én befejez két Building Blockot, a Brand Representative Kvalifikáció dátuma január 1. lesz.
- ii. **Brand Representative előlépési dátum:** a Brand Representative Kvalifikáció sikeres teljesítését és a Brand Representative-vá válást követő hét első napja. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 1., 2. vagy 3. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative előlépési dátum ugyanannak a hónapnak a 8., 15. vagy 22. napja lesz. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 4. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative előlépési dátum a következő hónap első napja lesz. Ha például július 12-én teljesíti a Kvalifikációt, akkor a Brand Representative előlépési dátuma július 15. lesz; ha július 27-én teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma augusztus 1. lesz.
- iii. **Brand Representative dátum:** annak a hónapnak az első napja, amelyben a Kvalifikáló Brand Representative sikeresen Brand Representative-vá lép elő. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 1., 2. vagy 3. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative dátum ugyanannak a hónapnak az első napja lesz. Azon Kvalifikáló Brand Representative-ok esetében, akik a hónap 4. hetében teljesítik a Kvalifikációt, a Brand Representative dátum a következő hónap első napja lesz. Ha például május 17-én teljesíti a Kvalifikációt, akkor a Brand Representative dátuma május 1. lesz; ha május 27-én teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative dátuma június 1. lesz.

2. A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ MEGTARTÁSA

Amennyiben a Brand Representative előlépési dátuma a hónap 8-a, 15-e vagy 22-e, akkor arra a hónapra vonatkozóan nem kell eleget tennie a Megtartási követelményeknek ahhoz, hogy fennmaradjon Brand Representative státusza. Azonban, ha a Kvalifikációt a hónap 4. hetében teljesíti, Brand Representative előlépési dátuma a következő hónap elseje lesz, és arra a hónapra vonatkozóan eleget kell tennie a Megtartási követelményeknek ahhoz, hogy továbbra is Brand Representative maradjon (pl.: a Kvalifikációt május 4. hetében teljesíti, Brand Representative előlépési dátuma június 1., és teljesítenie kell a Megtartási követelményeket júniusban).

3. A BRAND REPRESENTATIVE-VÁ VÁLÁST KÖVETŐ BÓNUSZOK

A. A termékvásárlások után járó Megosztási bónusz (Sharing Bonus) – A 2.1 F rész vonatkozik rá

Brand Representative előlépési dátumán vagy azt követően Sharing Bonusban részesül termékvásárlásai után. Ha például a hónap 3. napján teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma 8-a lesz, és 8-án vagy azt követően Sharing Bonusban részesül termékvásárlásai után. Ha a hónap 4. hetében teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma a következő hónap 1-je lesz, és 1-jén vagy azt követően Sharing Bonusban részesül termékvásárlásai után.

Közvetlen felsővonalai Brand Representative-ja már nem fog Sharing Bonusban részesülni az Ön termékvásárlásai után az Ön Brand Representative előlépési napjától vagy azt követően.

B. Building Bonus

Azon új Building Blockok után, amelyeket a Brand Representative előlépési dátumán vagy azt követően kezd el, Building Bonusban részesül. Ezeknek a Building Blockoknak olyan termékvásárlásokon kell alapulniuk, amelyekre a Brand Representative előlépési dátumon vagy utána került sor. Ha például a hónap 3. napján teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma 8-a lesz, és 8-án vagy azt követően Building Bonusban részesülhet termékvásárlásai után. A 4-e és 7-e között, illetve az annál korábban megvásárolt termékek után nem fog Building Bonusban részesülni. Ha a hónap 4. hetében teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma a következő hónap 1-je lesz, és 1-jén vagy azt követően Building Bonusban részesül termékvásárlásai után.

Az Ön Brand Representative előlépési dátumát követően Értékesítési forgalma nem fog többé beleszámítani a közvetlen felsővonalai Brand Representative-jának Building Blockjaiba. Ha például 20-án teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma 22-e lesz. A 21-ig generált Értékesítési forgalom beleszámít közvetlen felsővonalai Brand Representative-jának Building Blockjaiba, de a 22-én vagy az utána a hónap végéig megvásárolt termékekből származó Értékesítési forgalom már nem számít bele. Ha a hónap 4. hetében teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma a következő hónap 1-je, és a Kvalifikáció teljesítésének hónapjában generált Értékesítési forgalom beleszámít a közvetlen felsővonalai Brand Representative Building Blockjaiba.

C. Leading Bonus

Brand Representative előlépési dátuma **után** Leading Bonusban részesülhet, amennyiben teljesíti az arra vonatkozó követelményeket. Ha például a hónap 3. napján teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma 8-a lesz, és arra a hónapra már részesülhet Leading Bonusban, amennyiben eleget tesz a Leading Bonus követelményeinek a hónap hátralévő heteiben. Ha a hónap 4. hetében teljesíti a Kvalifikációt, Brand Representative előlépési dátuma a következő hónap 1-je lesz, és arra a hónapra már részesülhet Leading Bonusban, amennyiben abban a hónapban eleget tesz a Leading Bonus követelményeinek.

4. AMIKOR ÖN ÉS A FOGYASZTÓI CSOPORTJÁBA TARTOZÓ BRAND AFFILIATE EGYSZERRE PRÓBÁL KVALIFIKÁLNI

Ahhoz, hogy bent tartson valakit Fogyasztói csoportjából értékesítési hálózatában: (1) Brand Representative Kvalifikációs dátumának ugyanabban a hónapban vagy korábban kell lennie, mint a Fogyasztói csoportjába tartozó Brand Affiliate Brand Representative dátuma, és (2) teljesítenie kell a Kvalifikációt a Kvalifikációs perióduson belül.

PÉLDA: a következő példa jól illusztrálja a Kvalifikációval kapcsolatos dátumok fontosságát, amikor Ön és a Fogyasztói csoportjába tartozó Brand Affiliate egyszerre próbálnak kvalifikálni.

- Jane, Brand Representative regisztrálja Önt a Nu Skinnél, mint Brand Affiliate-et. Amikor Ön regisztrálja Brian-t, mint Brand Affiliate-et, Brian az Ön Fogyasztói csoportjának lesz a része. Ön is és Brian is elhatározzák, hogy Brand Representative-vá válnak.
- Brian január 17-én teljesíti a kvalifikációt, és elhagyja az Ön Fogyasztói csoportját, mivel előre lép, és átmenetileg Jane első generációs Brand Representative-jává válik, aki pedig Brian forgalmát beleszámítja Leading Bonusába. Habár Brian január 17-én teljesítette a kvalifikációt, Brand Representative dátuma azon hónap első napja, amelyikben teljesítette a Kvalifikációt, ami ebben az esetben január 1.
- Ön január 9-én benyújtja Szándéknyilatkozatát, és teljesíti a Minimum havi kvalifikációs követelményeket, vagyis 2 Building Blockot, január 28-án. Az Ön Brand Representative Kvalifikációs dátuma január 1.

- Ön teljesíti a Kvalifikációs követelményeket a Kvalifikációs perióduson belül, június 15-én, elhagyja Jane Fogyasztói csoportját, és Jane első generációs Brand Representative-jává válik. Az Ön Brand Representative dátuma június 1. Habár Brian már Brand Representative-vá vált, most az Ön első generációjába kerül.

Amennyiben nem teljesítette az első hónap kvalifikációs követelményeit Brian előtt, vagy ugyanabban a hónapban, mint ő, vagy nem sikerült befejeznie a Kvalifikációt a Kvalifikációs periódusban, akkor Brian Jane első generációjában marad, és nem lesz tagja az Ön Fogyasztói csoportjának vagy jövőbeni Csoportjának, amikor Ön Brand Representative-vá válik.

ADDENDUM B – A BÓNUSZOK KIIGAZÍTÁSA ÉS VISSZAVÉTELE

A Szabályzat értelmében a Társaság jogában áll a kifizetett bónuszok korrekciója, beleértve azok kiigazítását az Ön vagy Fogyasztói csoportjába vagy a Csatatába tartozók által visszaküldött termékek tekintetében. A termékek visszaküldése utáni bónuszkiigazítás kiszámítása és visszavétele a bónusz típusától, a termékek visszaküldésének időpontjától és visszaküldőjének kiletétől függ.

1. A BÓNUSZOK KIIGAZÍTÁSÁNAK KISZÁMÍTÁSA

Bónuszai a következők szerint kerülnek korrekcióra a termék visszaküldések alapján:

A. Sharing és Retailing Bonus

Amikor Ön vagy mások, akik Fogyasztói csoportjához vagy Csatatához tartozva termékeket vásároltak és azokat visszaküldték, a Társaság minden Sharing és Retailing Bonust visszavesz, amelyek a visszaküldött termékek után kerültek kifizetésre.

B. Building Bonus

Amikor Ön vagy mások, akik Fogyasztói csoportjához vagy Csatatához tartozva termékeket vásároltak és azokat visszaküldték, Building Bonusa a következőképpen kerül kiigazításra:

- i. Visszaküldés az aktuális hónapban: amennyiben a termékek a vásárlás utáni héten visszaküldésre kerülnek ugyanabban a hónapban, a visszaküldött termékek Értékesítési forgalma és Jutalékalapot képző értéke a következő termékvásárláskor kerül kiigazításra ugyanabban a hónapban, amennyiben azok után Ön még nem részesült Building Bonusban. A Building Bonus növekedni vagy csökkenni fog attól függően, hogy az új termékvásárlás utáni Értékesítés forgalom Jutalékalapot képző értéke mennyiben különbözik az eredeti Értékesítési forgalom Jutalékalapot képző értékétől. Tekintse meg a példát a Melléklet végén.
- ii. Visszaküldés a következő hónapban: amennyiben a termékek a vásárlás utáni következő hónapban kerülnek visszaküldésre, a Building Bonus csökkenni fog a visszatérített termékek Jutalékalapot képző értékének és a visszaküldött termékek vásárlási hónapjára vonatkozó Building Bonus átlag százalékos értékének szorzatával.

Ezenkívül, termékek visszaküldése esetén a be nem fejezett Building Blockok után járó Building Bonus is kiigazításra kerül.

C. Leading Bonus

Amikor valaki, aki a vásárlás pillanatában az Ön Csatatának tagja volt, termékeket küld vissza, a Társaság visszaveszi a visszaküldött termékek után kifizetett Leading Bonust. Továbbá, termékvisszaküldés esetén Leading Bonus kiigazítjuk, amennyiben az Értékesítési forgalom csökkenése a havi Leading Bonus módosulását eredményezi, amelyet a visszaküldött termékek után kapott.

2. BÓNUSZOK KIIGAZÍTÁSA ÉS VISSZAVÉTELE

Amennyiben a visszaküldött termékek után nem kapott bónuszt, akkor nincs szükség bónusz-visszavételre. Amennyiben a visszaküldött termékek után bónuszban részesült, a pozitív kiigazítást a jövőbeni bónuszokhoz adjuk hozzá, a Társaság pedig a következők szerint szedi vissza a többletet:

A. Személyes termékvisszaküldés

Amennyiben olyan termékeket küld vissza, amelyeket Ön személyesen vásárolt, bónusza kiigazításra kerül, és a többletet a visszatérítendő összegből vonjuk le.

B. Más Fogyasztói csoport vagy Csoport visszaküldései

Amennyiben Fogyasztói csoportjának valamely tagja visszaküld egy személyesen vásárolt terméket, bónusza kiigazításra kerül, és a a többletet a jövőbeni bónuszokból vonjuk le.

PÉLDA: a következő példa azt mutatja, miként befolyásolja a Jutalékalapot képző érték a Building Bonus kiigazítását.

1. hét: ön teljesít egy 500 pont Értékesítési forgalmat (SV) érő Building Blockot, amelynek Jutalékalapot képző értéke 500. A Building Block 150 pontnyi Értékesítési forgalmat foglal magában egy, az Ön fogyasztói csoportjába tartozó Tag termékvásárlása után.

2. hét: ön 300 pontnyi Értékesítési forgalommal bíró termékeket értékesít, de ezek Jutalékalapot képző értéke (CSV) kevesebb, mint 200. A 2. héten a Tag, aki 150 pontnyi Értékesítési forgalomnak megfelelő terméket vásárolt az első héten, visszaküldi a termékeit.

A 2. hét vége: újra kiszámítjuk az 1. heti Building Bonust:

- A 2. héten visszaküldött 150 pontnyi Értékesítési forgalommal bíró termékek miatt vesszük a 2. hét értékesítésiből származó Értékesítési forgalmat, és ezt vesszük alapul az első heti Building Block tekintetében (150 pontot átvittünk a 2. hétről az 1. hétre, így az első héten még mindig van 1 befejezett Building Blockja).
- Mivel a helyettesítő Értékesítési forgalom Jutalékalapot képző értéke kevesebb, mint a visszaküldött termékekből származó Jutalékalapot képző érték, az első heti Building Bonust újra kiszámítjuk, a korrekció pedig a második héten lép életbe, az alábbi ábra szerint.

HÉT	EREDETI SV	KIIGAZÍTOTT SV	EREDETI CSV	KIIGAZÍTOTT CSV	EREDETI 1. HÉT BUILDING BONUS	AZ 1. HETI BUILDING BONUS KIIGAZÍTÁSA
1	500	500 – 150 [Termékvisszaküldés] + 150 [a 2. hétről] = 500	500	500 – 150 [Termékvisszaküldés] +100 [a 2. hétről] = 450	500*5% = 25 \$	
2	300	300 – 150 [az 1. hétre] = 150	200	200 – 100 [az 1. hétre] = 100		(450 \$ – 500 \$) * 5% = – 2.50 \$

ADDENDUM C – RESTART

A Restart az a folyamat, amely megadja az esélyt a korábbi Brand Representative-oknak, hogy visszazerezzék értékesítési hálózatukat (olyan formában, mintha soha nem is vesztették volna el Brand Representative státuszukat). A következőkben további információkat olvashat a Restart lehetőségének felhasználásával, előnyével és feltételeivel kapcsolatban.

1. A RESTART HASZNÁLATA

Ha elveszíti Brand Representative státuszát, és Restart folyamatot szeretne kezdeni:

- i. Be kell nyújtania egy Szándéknyilatkozatot, amelyben ismerteti szándékát, hogy ismét Brand Representative-ként kíván kvalifikálni, és
- ii. Teljesítenie kell a kvalifikációt: Ezt az új Kvalifikációt 6 egymást követő hónapban kell teljesítenie attól a naptól kezdve, amelyiken elveszítette Brand Representative státuszát.

Az alábbi példa ismerteti a Restart menetét három egymást követő hónapban.

KVALIFIKÁCIÓS PERIÓDUS		1	2	3	4
HÓNAP	Február	Március	Április	Május	Június
A HÓNAP ELEJÉN ÉRVÉNYES KITÚZÓI CÍM	Brand Representative státusz	Az elvesztett Brand Representative státusz érvénybe lép és visszaáll Brand Affiliate-re	QBR	QBR	Brand Representative
BUILDING BLOCKOK ÉS FLEX BLOCKOK	1 teljesített Building Block és csak 2 elérhető Flex Block	2 teljesített Building Block Új Szándéknyilatkozat benyújtása	Folytatódik a kvalifikáció (április-május) legalább havi 2 Building Blockkal – további 6 Building Blockért, amelyből 4 Sharing Block, és az utolsó Block május 4. hetében teljesítésre kerül (Március-május összesen: 8 Building Block) Ez a példa feltételezi, hogy a 4. héten kerül sor az előlépésre Június 1.*	4 Building Block	
	Februárban elveszíti Brand Representative státuszodat, mely március 1-jén lép érvénybe. Ezért a hat hónapos Restart március 1-jén veszi kezdetét.				
HÓ VÉGI STÁTUSZ	Brand Representative státusz elvesztése	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
A RESTART TELJESÍTÉSE					Ha egy 4 hetes májusi előlépést feltételezünk, június 1. hetében (1) visszaszerzi értékesítési hálózatát és a korábban fel nem használt Flex Blockokat, és (2) három további Flex Blockban részesül

*Amennyiben egy ezt megelőző héten teljesíti a Kvalifikációt (május 1., 2. vagy 3. hetében), akkor májusban lép előre, nem pedig júniusban. Ugyanez az előlépési folyamat érvényes, ha május előtt teljesíti a Kvalifikációt.

Amennyiben nem kíván élni a Restart lehetőségével ebben a 6 hónapos periódusban, a továbbiakban nem fogja tudni visszaszerezni a fel nem használt Flex Blockokat és az értékesítési hálózatát.

2. A RESTART ELŐNYEI

Amikor az előírt időn belül teljesíti a Restart folyamatot:

- Ismét Brand Representative-vá válik;
- Megtarthatja a saját vásárlásai után járó Sharing Bonust;
- Jogosulttá válik a Building Bonusra;
- Jogosulttá válik a Leading Bonusra (amennyiben eleget tesz a Leading Bonus egyéb követelményeinek);
- Visszaszerzi értékesítési hálózatát (mintha el sem vesztette volna Brand Representative státuszát), és a Társaság visszaállítja Brand Representative dátumát; és
- 3 új Flex Blockban is részesül, illetve visszakapja a korábban fel nem használt Flex Blockokat.

3. A RESTART TOVÁBBI FELTÉTELEI

A. A kiosztatlan Flex Blockok elvesztése

Ha egy Brand Representative státuszának első három hónapjában visszaesik Brand Affiliate-té, a kiosztatlan Flex Blockok nem kerülnek automatikusan kiosztásra a Restart teljesítésekor.

B. Brand Representative dátum

Amikor elveszti Brand Representative státuszát, Brand Representative dátumát is elveszti.

Amikor sikeresen teljesíti a Restart folyamatot, eredeti Brand Representative dátuma visszaállításra kerül.

C. Újrakvalifikálás vagy Restart korábbi használata

Amennyiben a Velocity bevezetése előtt már élt az Újrakvalifikálás, vagy a Velocity után a Restart lehetőségével, akkor már nem lesz lehetősége Restart használatára, hacsak nem nyújt be egy új Szándéknyilatkozatot, és nem tesz szert egy új Brand Representative dátumra. Ez azt jelenti, hogy lemond azokról a Brand Representative-okról, akik az Ön Brand Representative Kvalifikációs dátumánál korábban léptek elő.

D. A státusz elvesztése másodszor

Amennyiben Brand Representative státuszát másodszor is elveszti, azzal a Restart jogát, valamint értékesítési hálózatát is végleg elveszti (az egy generációval feljebb kerül felsővonalai Brand Representative-jának értékesítési hálózatában). Azonban még akkor is, ha a Restart lehetősége nem elérhető az Ön számára, a Kvalifikációt ismét bármikor elkezdheti, és új értékesítési hálózatot építhet.

D MELLÉKLET – BUSINESS BUILDER POZÍCIÓK

Amint Blue Diamond Directorként és Presidential Directorként növeli és vezeti Csapatát, Business Builder pozícióra (BBP) és Presidential Director Business Builder pozícióra (Presidential Director BBP) is kvalifikálhat. Ezek a kiegészítő pozíciók önálló azonosítók, amelyek az Ön Brand Affiliate azonosítójához tartoznak. Az elismerések és az ösztönző utazások kvalifikációs részleteiért, kérjük, lépjen kapcsolatba account menedzserével, mivel eltérhetnek a jelen Programban foglaltaktól.

1. BBP-BEN ÉS PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP-BEN VALÓ RÉSZESÜLÉS

A. BBP

Amikor eléri a Blue Diamond Director kitűzői címet, a következő hónapban ezzel a pozícióval jutalmazzuk meg Önt az első generációjában.

B. Presidential Director BBP

Amikor eléri a Presidential Director kitűzői címet, a következő hónapban ezzel a további Presidential Director BBP pozícióval jutalmazzuk meg Önt közvetlenül a BBP-je alatti második generációjában.

C. Automatikus létrehozás

A BBP és a Presidential Director BBP automatikusan jönnek létre a bónuszszámítás során arra a hónapra, amelyekben eleget tesz a fenti követelményeknek. Minden Önnek kiosztott BBP-t és Presidential Director BBP-t megtarthat, kivéve ha elveszti Brand Representative státuszát és nem teljesít Restart folyamatot.

2. A BBP, A PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP ÉS A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ KÖZTI KAPCSOLAT

A. A BBP és a Presidential Director BBP az Ön Brand Affiliate azonosítójának részei

Az Ön BBP-je és Presidential Director BBP-je az Ön Brand Affiliate azonosítójának részét képezik, és nem értékesíthetők, vagy ruházhatók át önállóan.

B. G1 Brand Representative-ok

A BBP és a Presidential Director BBP nem minősülnek az Ön Brand Affiliate azonosítójához tartozó G1 Brand Representative-oknak.

C. Vezetői csapatok

- i. Habár a BBP és a Presidential Director BBP nem minősülnek az Ön Brand Affiliate azonosítójához tartozó Vezetői Csapatnak, minden, a BBP-je vagy a Presidential Director BBP-je alatt elhelyezkedő Vezetői Csapat együtt az Ön Brand Affiliate azonosítója Vezetői Csapatának számít a kitűzői cím meghatározásának szempontjából.

PÉLDA: ha Brand Affiliate azonosítója 6 G1 Brand Representative-val és 1 Vezetői Csapattal rendelkezik, amelynek Vezetői csoportforgalma legalább 20 000, és BBP-jének van 2 Vezetői Csapata legalább 10 000 és 30 000 Vezetői csoportforgalommal, az Ön kitűzői címe Blue Diamond Director lesz.

- ii. Hacsak nem veszítette el Brand Representative státuszát és nem vált Brand Affiliate-té, az Ön és felsővonalai Brand Representative-ja Vezetői Csapatának megállapításához egy hónapban az Ön BBP-je és Presidential Director BBP-je az Ön első és második generációjában marad.

D. Fogyasztói Csoportforgalom

BBP-je és Presidential Director BBP-je saját Fogyasztói csoportokkal rendelkezik. Brand Affiliate azonosítójának, BBP-jének és Presidential Director BBP-jének elérhető Csoportforgalma közösen a Brand Representative státusz fenntartását szolgálják, meghatározzák a Building Blockok számát, a Building Bonus százalékos értékét, és a Leading Bonus kiszámításának módját.

E. BBP és Presidential Director BBP bónuszok a Brand Affiliate azonosító kitűzői cím és a Brand Representative státusz alapján

- i. **BBP:** abban a hónapban, amikor Brand Affiliate azonosítója teljesíti a Blue Diamond Director vagy Presidential Director kitűzői cím követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását vagy tartását akár Flex Blockokkal, a BBP után járó bónuszok úgy kerülnek kiszámításra, mintha a BBP Blue Diamond Director lenne. Abban a hónapban, amelyikben Brand Affiliate azonosítója nem teljesíti a Blue Diamond Director vagy a Presidential Director kitűzői címek követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását vagy tartását akár Flex Blockokkal, BBP-je összevonásra kerül Brand Affiliate azonosítójával, és a BBP-hez kapcsolódó értékesítési hálózatok egy generációval feljebb kerülnek az Ön és felsővonalai Brand Representative-jának értékesítési hálózatában.
- ii. **Presidential Director BBP:** abban a hónapban, amikor Brand Affiliate azonosítója teljesíti a Presidential Director kitűzői cím követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását vagy tartását akár Flex Blockokkal, a Presidential Director BBP után járó bónuszok úgy kerülnek kiszámításra, mintha a Blue Diamond Director lenne. Abban a hónapban, amelyikben Brand Affiliate azonosítója nem teljesíti a Presidential Director kitűzői címek követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását vagy tartását akár Flex Blockokkal, Presidential Director BBP-je összevonásra kerül Brand Affiliate azonosítójával, és a Presidential Director BBP-hez kapcsolódó értékesítési hálózatok két generációval feljebb kerülnek az Ön és felsővonalai Brand Representative-jának értékesítési hálózatában.

A következő példa szemlélteti, ahogyan a Brand Affiliate azonosító, a BBP és a Presidential Director BBP után járó Leading Bonus kiszámításra kerül. A példában feltételezzük, hogy Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je összesen hat Building Blockkal rendelkezik, és 5% Leading Bonusra jogosult.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Executive Brand Directorként Ön jogosult (a) 5% Leading Bonusra 6 generáció Brand Representative után Brand Affiliate azonosítója alatt, és (b) 5% Leading Bonusra 6 generáció Brand Representative után a BBP-je alatt. Az alábbiak szerint ez azt jelenti, hogy az Ön Leading Bonusa:

- a. A Jutalékalapot képző érték 10%-a a BBP alatt található Brand Affiliate azonosító 2 – 6 generációja után 5%-kal, és ugyanezen Jutalékalapot képző érték 5%-a a BBP 1 – 5 generációja után; és
- b. A Brand Affiliate azonosító 1. generációja és a BBP 6. generációja után 5%.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Directorként Ön jogosult (a) 5% Leading Bonusra a Brand Affiliate azonosítója alatt található 6 generáció Brand Representative után, és (b) 5% Leading Bonusra a BBP-je alatt található hat generáció Brand Representative után, és (c) 5% VLeading Bonusra a Presidential Director BBP-je alatt található 6 generáció Brand Representative után. Az alábbiak szerint ez azt jelenti, hogy az Ön Leading Bonusa:

- a. A Jutalékalapot képző érték 15%-a a BBP alatt található Brand Affiliate azonosító 2 – 6 Generációja után, ugyanezen Jutalékalapot képző érték 5%-a a BBP 2 – 5 Generációja után, és ugyanezen Jutalékalapot képző érték 5%-a a Presidential Director BBP 1 – 4 Generációja után;

- b. Valamely Jutalékalapot képző érték 10%-a:
 - a. A Brand Affiliate azonosító 2. Generációjának 5%-ával, és a BBP 1. Generációjának ugyanezen Jutalékalapot képző érték 5%-ával; és
 - b. A Brand Affiliate azonosító 6. Generációjának 5%-ával, és a Presidential Director BBP 5. Generációjának ugyanezen Jutalékalapot képző érték 5%-ával; és
- c. A Brand Affiliate azonosító 1. generációja és a Presidential Director BBP 6. generációja után 5%.

F. A Brand Affiliate azonosító, a BBP és a Presidential Director BBP közti áthelyezés

- i. Áthelyezés a Brand Affiliate azonosítóról a BBP-re vagy a Presidential Director BBP-re: A G1 Brand Representative-ok áthelyezése a Brand Affiliate azonosítóról a BBP-re vagy a Presidential Director BBP-re nem lehetséges, kivéve a 2/F bekezdésben leírtakat.
- ii. Szándékos mozgatus Ön által: amennyiben Brand Affiliate azonosítója nem rendelkezik 6 G1 Brand Representative-val egy hónapban, BBP-jéről vagy Presidential Director BBP-jéről felmozgathatja a G1 Brand Representative-okat Brand Affiliate azonosítójába a havi bónuszszámítást megelőzően. A szándékos áthelyezéseket írásban kell kérvényezni, és végérvényessé válnak.
- iii. Automatikus mozgatus a Társaság által:
 - a. **Áthelyezés a Brand Affiliate azonosítóra.** Szándékos mozgatus hiányában, és amennyiben Brand Affiliate azonosítója nem rendelkezik az előírt 6 G1 Brand Representative-val, a Társaság automatikusan áthelyezi a BBP-je vagy a Presidential Director BBP-je legújabb G1 Brand Representative-jait a Brand Affiliate azonosítója alá. Amennyiben a BBP-jéhez és a Presidential Director BBP-jéhez tartozó két vagy több G1 Brand Representative ugyanazzal a Brand Representative dátummal rendelkezik, a Társaság a Brand Representative Kvalifikációs dátumot, a Szándéknyilatkozat benyújtásának dátumát és a Brand Affiliate Megállapodás dátumát veszi figyelembe, ebben a sorrendben. Amennyiben ezek a dátumok is megegyeznek, akkor a Társaság saját belátása szerint dönt az áthelyezendő G1 Brand Representative azonosítókról.
 - b. **Visszahelyezés a BBP-re vagy a Presidential Director BBP-re.** Amennyiben a BBP vagy a Presidential Director BBP valamennyi G1 Brand Representative-ja automatikusan áthelyezésre került, csak ugyanarra a BBP-re vagy Presidential Director BBP-re helyezhetők vissza az Ön kérelmét követően, miután helyettesítette a Brand Affiliate azonosítóján található G1 Brand Representative-okat. **Kérelmét írásban, az automatikus mozgatus követő 6 hónapon belül kell benyújtania.**

PÉLDA: amennyiben a januári értékesítési teljesítménye alapján a BBP-jén vagy a Presidential Director BBP-jén található G1 Brand Representative egy sora február elején automatikusan áthelyezésre került az Ön Brand Affiliate azonosítójára, akkor a rendelkezésre álló 6 hónapos periódus februártól júliusig tart. Augusztusban, ha nem (1) helyettesítette az elvárt G1 Brand Representative-okat Brand Affiliate azonosítóján, és (2) nem kérelmezte, hogy az átvitt G1 Brand Representative-ok visszakérüljenek BBP-jére vagy Presidential Director BBP-jére, akkor ezek a G1 Brand Representative-ok végérvényesen a Brand Affiliate azonosítója első generációján maradnak.

3. A PRESIDENTIAL BBP ÉS A BBP KÖZÖTT NINCS MOZGATÁSI LEHETŐSÉG

A Presidential Director BBP-jén található G1 Brand Representative-ok nem vihetők át a BBP-jére sem Ön által, sem a Társaság által. Ugyanakkor kérjük, vegye fel a kapcsolatot account menedzserével, hogy megtudja, vonatkozik-e Önre kivétel a Velocity címmeghatározás esetében.

4. AZ ÉRTÉKESÍTÉSI HÁLÓZATÁBAN TALÁLHATÓ MÁSHATÓ BRAND REPRESENTATIVE-OK BBP-JE ÉS PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP-JE

A. BBP

Ahogy az a fentiekből már kiderült, a BBP közvetlenül egy arra jogosult Blue Diamond Director alá kerül, az első generációba. Ennek megfelelően felsővonal Brand Representative-ként az arra jogosult Blue Diamond Director BBP-jének értékesítési hálózata az Ön értékesítési hálózatában egy generációval lejjebb kerül, mint a jogosult Blue Diamond Director Fogyasztói csoportja és értékesítési hálózata. Például, a BBP első generációján lévő Brand Representative az arra jogosult Blue Diamond Director közvetlen felsővonal BBP-jének harmadik generációján lenne, és a közvetlen felsővonal bónuszban részesülne ezen generáció után, amennyiben jogosult a 3. generáció utáni bónuszokra. Bármely hónapban, amikor ezen Brand Affiliate azonosító nem teljesíti a Blue Diamond Director vagy a Presidential Director kitűzői címek követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását vagy tartását akár Flex Blockokkal, a BBP összevonásra kerül a Brand Affiliate azonosítóval, és a BBP-hez kapcsolódó Fogyasztói csoportok és értékesítési hálózat egy generációval feljebb kerülnek az Ön értékesítési hálózatában.

B. Presidential Director BBP

Mint ahogy az a fentiekből is kiderül, a Presidential Director BBP közvetlenül egy arra jogosult Presidential Director alá kerül, annak második generációjába. Ennek megfelelően felsővonal Brand Representative-ként az arra jogosult Presidential Director Presidential Director BBP-jének Fogyasztói csoportja és értékesítési hálózata az Ön értékesítési hálózatában két generációval lejjebb kerül, mint az ilyen jogosult Presidential Director Fogyasztói csoportja és értékesítési hálózata. Például, a Presidential Director BBP első generációján lévő Brand Representative az arra jogosult Executive Brand Director közvetlen felsővonal BBP-jének negyedik generációján lenne, és a közvetlen felsővonal bónuszban részesülne ezen generáció után, amennyiben jogosult a 4. generáció utáni bónuszokra. Abban a hónapban, amelyikben ezen Brand Affiliate azonosító nem teljesíti a Presidential Director kitűzői cím követelményeit, de teljesíti a Blue Diamond Director kitűzői cím követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását vagy tartását akár Flex Blockokkal, a Presidential director BBP összevonásra kerül a BBP-vel, és a Presidential Director BBP-hez kapcsolódó Fogyasztói csoport és értékesítési hálózatok egy generációval feljebb kerülnek az értékesítési hálózatában.

Abban a hónapban, amelyikben ezen Brand Affiliate azonosító nem teljesíti a Presidential Director vagy az Blue Diamond Director címek követelményeit, beleértve a Brand Representative státusz megtartását akár Flex Blockokkal, a Presidential director BBP összevonásra kerül a Brand Affiliate azonosítóval, és a Presidential Director BBP-hez kapcsolódó Fogyasztói csoport és értékesítési hálózatok két generációval feljebb kerülnek az értékesítési hálózatában.

C. Vezetői csapatok

Hacsak a Brand Affiliate nem veszítette el Brand Representative státuszát és nem vált Brand Affiliate-té, az Ön és felsővonal Brand Representative-ja számára a Vezetői csapat meghatározásához egy hónapban, a Brand Affiliate azonosító BBP-je és Presidential Director BBP-je az első és a második generációban marad.