

VELOCITY

BY NUSKIN®

PROGRAMMA SUI RISULTATI DI VENDITA

INDICE

1. PANORAMICA VELOCITY

- 1.1 *INTRODUZIONE*
- 1.2 *PARTECIPARE A VELOCITY*
- 1.3 *CLIENTI NON PARTECIPANTI*
- 1.4 *BONUS*

2. BONUS VELOCITY

- 2.1 *SHARING E RETAILING BONUS*
- 2.2 *BUILDING BONUS*
- 2.3 *LEADING BONUS (MENSILI)*

3. STATO BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 *QUALIFICARSI COME BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.2 *STATO BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.3 *FLEX BLOCK*
- 3.4 *RESTART*

4. TERMINI AGGIUNTIVI

- 4.1 *BONUS*
- 4.2 *CESSAZIONE DI ACCOUNT BRAND AFFILIATE*
- 4.3 *ALTRI MATERIALI E TRADUZIONI*
- 4.4 *ECCEZIONI*
- 4.5 *TERMINOLOGIA*
- 4.6 *DIRITTO ALLA MODIFICA*
- 4.7 *CONFORMITÀ*

GLOSSARIO

ALLEGATO A – DETTAGLI AGGIUNTIVI RELATIVI ALLA QUALIFICAZIONE

ALLEGATO B – MODIFICHE E RECUPERO DEI BONUS

ALLEGATO C – RESTART

ALLEGATO D – BUSINESS BUILDER POSITION

1. PANORAMICA VELOCITY

1.1 INTRODUZIONE

Velocity di Nu Skin® (“Velocity”) mira a fornire un compenso per:

Condividere i nostri Prodotti presentando Nu Skin a nuovi clienti;

Costruire il Gruppo clienti e fornirgli assistenza; e

Guidare altri Brand Representative mentre costruiscono i loro Gruppi clienti e forniscono loro assistenza.

Il Programma sui risultati di vendita (questo “Programma”) presenta i termini e le condizioni per i compensi sulle vendite che è possibile ricevere tramite Velocity. Consigliamo di leggere attentamente questo Programma e fare riferimento al Glossario per consultare la definizione dei termini in maiuscolo.

1.2 PARTECIPARE A VELOCITY

Vi sono cinque livelli di partecipazione a Velocity:

I **Brand Affiliate** possono (1) acquistare i Prodotti a Prezzo all'ingrosso per consumo personale o rivendita, e (2) registrare i Clienti registrati che acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin.

I **Brand Representative in qualificazione** sono Brand Affiliate idonei a qualificarsi come Brand Representative che stanno costruendo un Gruppo clienti e stanno cercando di soddisfare i requisiti di Qualificazione per diventare Brand Representative.

I **Brand Representative** sono Brand Affiliate che hanno completato con successo la Qualificazione e non hanno perso il loro stato di Brand Representative.

I **Brand Partner** sono Brand Representative che hanno sviluppato e guidano uno o più Brand Representative.

I **Brand Director** sono Brand Representative che hanno sviluppato e guidano quattro o più Brand Representative, e uno o più Team Leadership.

È possibile avviare la Qualificazione per diventare Brand Representative quando ci si unisce a Nu Skin come Brand Affiliate o successivamente in qualsiasi momento.

1.3 CLIENTI NON PARTECIPANTI

Vi sono tre tipi di clienti che possono acquistare Prodotti ma non partecipano a Velocity:

I **Clienti non registrati** acquistano Prodotti direttamente da un Brand Affiliate al prezzo offerto dal Brand Affiliate (per Francia e Italia, vedere nota 1 a p. 18). I Clienti non registrati non partecipano a Velocity e non possono rivendere i Prodotti o registrare altri Clienti registrati.

I **Clienti al dettaglio** si iscrivono a Nu Skin come Cliente al dettaglio per acquistare Prodotti direttamente da Nu Skin al prezzo al dettaglio pubblicizzato, soggetto a eventuali sconti che potrebbero essere offerti o agevolati da Nu Skin. I Clienti al dettaglio non partecipano a Velocity e non possono rivendere i Prodotti o registrare altri Clienti registrati.

I **Membri** si iscrivono a Nu Skin come Membro per acquistare Prodotti da Nu Skin a Prezzo all'ingrosso. I Membri non partecipano a Velocity e non possono rivendere i Prodotti o registrare altri Clienti registrati.

1.4 BONUS

È possibile ricevere i Bonus di seguito a seconda del livello di partecipazione:

	Brand Affiliate	Qualifying Brand Representative	Brand Representative	Brand Partner e Director
Sharing Bonus e Retailing Bonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. BONUS VELOCITY

2.1 BONUS DI CONDIVISIONE E DI VENDITA AL DETTAGLIO (QUOTIDIANI)

A. Descrizione Sharing Bonus

Lo Sharing Bonus compensa l'utente per gli acquisti di Prodotti da parte dei suoi Clienti registrati personalmente a condizione che venga soddisfatto il Requisito di volume dello Sharing Bonus*, per gli acquisti di Prodotti da parte di Clienti registrati personalmente, di Brand Affiliate e per i propri acquisti di Prodotti nel caso l'utente abbia il titolo di Brand Representative.

B. Calcolo Sharing Bonus

Lo Sharing Bonus è un importo in denaro stabilito per ogni Prodotto. È possibile ottenere informazioni sull'importo dello Sharing Bonus, sul listino e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al sito web per il Brand Affiliate del proprio mercato.

NOTA IMPORTANTE - SHARING BONUS: NON SARANNO PAGATI SHARING BONUS NEI CASI DI SEGUITO:

- Acquisti da parte di Brand Representative.
- I propri acquisti di Prodotti, inclusi gli acquisti per la rivendita a clienti non registrati (per Francia e Italia, consultare la nota 1 a p. 18), a meno che non si abbia il titolo di Brand Representative e si soddisfi il Requisito di volume dello Sharing Bonus.
- Acquisti da parte dei propri Clienti registrati che non siano Clienti o Brand Affiliate registrati personalmente (per esempio, Clienti registrati che sono diventati tali a causa dell'inattività del Brand Affiliate che li aveva registrati)
- Acquisti di Prodotti da parte di Clienti registrati personalmente a meno che non si raggiunga il Requisito di volume dello Sharing Bonus*.

NOTA IMPORTANTE - SCONTI: i prezzi dei prodotti e gli Sharing Bonus sono soggetti a sconti promozionali e potrebbero essere ridotti della stessa percentuale, a meno che non sia indicato altrimenti dal mercato.

NOTA IMPORTANTE - REQUISITO DI VOLUME SHARING BONUS*:

è necessario avere almeno 50 punti di Volume di vendita da Clienti registrati personalmente nel mese in corso per guadagnare e ricevere uno Sharing Bonus sugli acquisti di Prodotti effettuati dai Brand Affiliate registrati personalmente (e sui propri acquisti di Prodotti se si ha il titolo di Brand Representative).

C. Descrizione Retailing Bonus

Il Retailing Bonus offre un compenso per gli acquisti di Prodotti da parte dei Clienti al dettaglio dell'utente.

D. Calcolo Retailing Bonus

La differenza tra il (1) prezzo al dettaglio pagato dal Cliente al dettaglio dopo eventuali sconti (esclusi costi di spedizione e tasse) quando acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin e (2) il Prezzo all'ingrosso.

- È possibile ottenere il Retailing Bonus su acquisti da parte di tutti i Clienti al dettaglio dell'utente, a prescindere dal fatto che siano Clienti personalmente registrati dall'utente o meno.

E. Pagamento

Lo Sharing Bonus e il Retailing Bonus saranno registrati nell'Account Velocity dell'utente (nello strumento "Volumi e genealogia") entro un giorno lavorativo dall'acquisto di Prodotti.

Lo Sharing Bonus sugli acquisti di prodotti effettuati dai Clienti registrati personalmente e il Retailing Bonus saranno ottenuti quotidianamente e corrisposti ogni settimana, a meno che non si decida di ricevere il pagamento dello Sharing Bonus sugli acquisti di prodotti effettuati dai Clienti registrati personalmente e del Retailing Bonus ogni mese. In questo caso, il pagamento avverrà con cadenza mensile. Per ricevere il pagamento del Bonus una volta al mese anziché ogni settimana, occorre accedere a Volumi & Genealogia e modificare le preferenze alla scheda Commissioni.

È possibile guadagnare e ricevere pagamenti per lo Sharing Bonus sugli acquisti di Prodotti da parte dei Brand Affiliate registrati personalmente (e sui propri acquisti, se si ha il titolo di Brand Representative) su base mensile, solo nel caso in cui si raggiunga il Requisito di volume dello Sharing Bonus per il mese in corso.*

F. Idoneità

Per essere idonei a guadagnare e a ricevere lo Sharing Bonus e il Retailing Bonus, bisogna essere un Brand Affiliate.

Per essere idonei a guadagnare e a ricevere uno Sharing Bonus sugli acquisti di Prodotti da parte dei Brand Affiliate registrati personalmente (e sui propri acquisti nel caso si abbia il titolo di Brand Representative) nel corso del mese sarà necessario ottenere almeno 50 punti di Volume delle vendite da Clienti registrati personalmente per quel determinato mese. Nu Skin erogherà e pagherà gli Sharing Bonus non saldati al termine di ogni mese soltanto se viene soddisfatto il Requisito di volume dello Sharing Bonus per il mese in corso.*

2.2 BUILDING BONUS

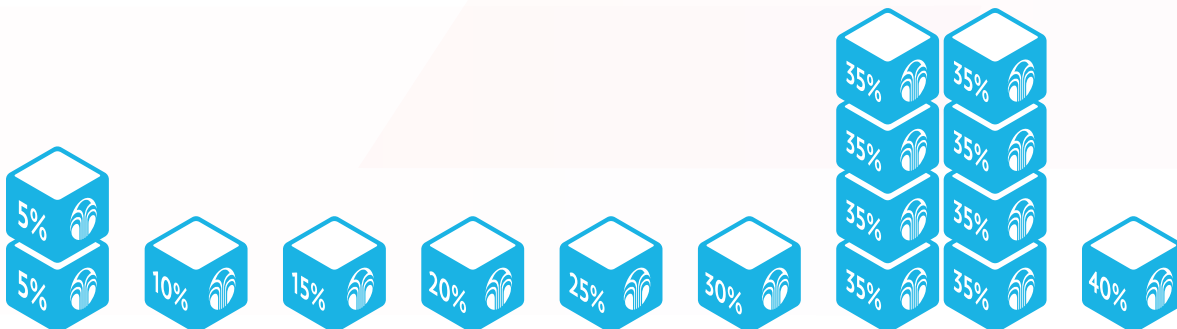
A. Descrizione

In qualità di Brand Representative, oltre a Sharing Bonus e Retailing Bonus, è anche possibile guadagnare un Building Bonus. Il Building Bonus offre un compenso per la costruzione del proprio Gruppo clienti, l'assistenza offerta a tale gruppo e quella offerta a Brand Affiliate e Brand Representative in qualificazione nella promozione dei Prodotti ai rispettivi clienti.

BUILDING BLOCK: un Building Block equivale a 500 punti di Volume di vendite dal proprio Gruppo clienti. Il numero di Building Block completati determina le percentuali utilizzate nel calcolo del Building Bonus. I Building Block vengono azzerati dopo ogni mese, quindi i primi 500 punti di Volume di vendite in un nuovo mese risulterà nel primo Building Block per lo stesso mese. In caso di Building Block incompleto a fine mese, questo non sarà cumulato nel mese successivo.

B. Calcolo Building Bonus

Il Building Bonus è una percentuale del Valore delle vendite per le provvigioni degli acquisti di Prodotti da parte del Gruppo clienti dell'utente che comincia dal 5% per il primo Building Block e arriva fino al 40% per il sedicesimo Building Block e successivi, come illustrato nel diagramma di seguito.



*Per la Francia: vedere nota 1 a p. 18.

Il Building Bonus per ogni Building Block è calcolato moltiplicando:

- i. il Valore delle vendite per le provvigioni totali per quel Building Block per
- ii. la percentuale specifica del Building Bonus per quel Building Block.

NOTA IMPORTANTE - PERCENTUALE BUILDING BONUS: la percentuale del Building Bonus per quello specifico Building Block è limitata a quello specifico Building Block e non sarà applicata ai Building Block precedenti. Per esempio, si guadagna il 5% sul Valore delle vendite per le provvigioni sui primi due Building Block e il 10% sul Valore delle vendite per le provvigioni per il terzo Building Block (ma non il 10% sui primi due Building Block) in un mese.

ESEMPIO: ipotizzando che il Valore delle vendite per le provvigioni per ogni Building Block sia 500 \$, il Building Bonus per il primo Building Block sarà 25 \$ e il Building Bonus per l'ottavo sarà 175 \$.

Se vengono usati Flex Block per mantenere lo stato di Brand Representative, l'utente risulterà idoneo soltanto per un Building Bonus sui Building Block completati, mentre non sarà erogato alcun Bonus per i Flex Block. Vedere Sezione 3.3.

C. Pagamento

Il proprio Building Bonus sarà solitamente riportato nell'Account Velocity entro un giorno lavorativo dal termine del periodo settimanale e pagato ogni settimana, a meno che non si decida di ricevere il pagamento del Building Bonus ogni mese. In questo caso, il bonus sarà ottenuto ogni settimana ma pagato mensilmente. Per ricevere il pagamento del Bonus una volta al mese anziché ogni settimana, occorre accedere a Volumi & Genealogia e modificare le preferenze alla scheda Commissioni.

D. Idoneità

Per essere idonei a ricevere un Building Bonus, bisogna essere un Brand Representative. Perdendo lo stato di Brand Representative, si perderà anche l'idoneità ai Building Bonus a partire dal mese seguente. Vedere la Sezione 3.2 per ulteriori dettagli.

NOTA IMPORTANTE - BUILDING BLOCK INCOMPLETI: completando 4 o più Building Block entro la fine del mese, l'utente riceve anche un Building Bonus su eventuali Valori delle vendite per le provvigioni per ogni Building Block incompleto usando la stessa percentuale per Building Bonus dell'ultimo Building Block completato.

ESEMPIO: se l'utente ha completato 6 "block" e una parte del 7° block in un mese, riceverà il 25% del Building Bonus sul Valore delle vendite per le provvigioni della parte incompleta del 7° Building Block.

2.3 LEADING BONUS (MENSILI)

A. Descrizione

Diventando Brand Partner o Brand Director, oltre a ricevere Sharing, Retailing e Building Bonus, l'utente ottiene anche un Leading Bonus per sviluppare e guidare altri Brand Representative. Ciò implica aiutare i relativi Brand Affiliate a qualificarsi come nuovi Brand Representative e motivare, guidare e formare i Brand Representative guidati direttamente nel proprio Team (indicati come Brand Representative di G1).

Se i Brand Representative di G1 diventano Brand Partner e Brand Director, anche il ruolo dell'utente evolve. Oltre a sviluppare altri Brand Representative, guiderà un Team che include Brand Representative su altre Generazioni (per esempio, G2, G3 ecc.), mentre questi lavorano per sviluppare il proprio Gruppo clienti e aumentare le vendite di Prodotti. Il Leading Bonus è pensato per massimizzare il Bonus che viene pagato sulla base della composizione in evoluzione del Team e dell'attenzione a sviluppo e leadership.

TEAM: il Team è composto da tutte le Generazioni per le quali si è idonei a ricevere un Leading Bonus. Il proprio Titolo determina il numero di Generazioni di Brand Representative e i loro Gruppi clienti nel Team, come mostrato nella tabella di Determinazione titolo Velocity. Il Team non include il proprio Gruppo clienti.

Il Titolo e il Team dipendono dalle proprie prestazioni. Dimostrando la capacità di sviluppare Brand Representative e aiutandoli a costruire i loro Gruppi clienti promuovendo le vendite attraverso i loro Team, il Team si amplierà includendo più Generazioni di Brand Representative.

BRAND REPRESENTATIVE DI G1: ogni Brand Representative guidato direttamente e immediatamente al di sotto dell'utente nel suo Team è il Brand Representative di G1.

VOLUME DELLE VENDITE LEADERSHIP TEAM: il Volume delle vendite Leadership Team è la somma del Volume vendite del Gruppo clienti nel G1-G6 per un determinato Brand Representative di G1.

Il Titolo e il numero di Generazioni di Brand Representative nel proprio Team sono basati sul numero di Brand Representative di G1 e di Leadership Team, come indicato nella tabella sulla Determinazione del titolo Velocity di seguito:

DETERMINAZIONE DEL TITOLO VELOCITY					
	TITOLO	NUMERO DI BRAND REPRESENTATIVE DI G1 RICHIESTO	REQUISITI VOLUME DELLE VENDITE LEADERSHIP TEAM	NUMERO DI GENERAZIONI NEL TEAM	
BRAND REPRESENTATIVE	BRAND REPRESENTATIVE	0	ND	ND	
	BRAND PARTNER	GOLD PARTNER	1	ND	1
		LAPIS PARTNER	2	ND	2
		RUBY PARTNER	4	ND	3*
	BRAND DIRECTOR	EMERALD DIRECTOR	4	1 CON \geq 10.000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 CON \geq 10.000 1 CON \geq 20.000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 CON \geq 10.000 1 CON \geq 20.000 1 CON \geq 30.000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 CON \geq 10.000 1 CON \geq 20.000 1 CON \geq 30.000 1 CON \geq 40.000	6*

*Per essere idonei a essere pagati per le Generazioni 3-6, non si deve essere coinvolti in Attività di sviluppo commerciale per un'altra Società di vendita diretta.

** I Blue Diamond Director e Presidential Director si qualificano per una Business Builder Position e una Presidential Director Business Builder Position, rispettivamente. I requisiti del Leadership Team possono essere soddisfatti dai Leadership Team al di sotto della propria Business Builder Position e Presidential Director Business Builder Position. Vedere l'Allegato D per ulteriori dettagli. Si prega di contattare il proprio mercato locale per dettagli sui requisiti di riconoscimento e di viaggio, che possono differire dai requisiti di questo Programma.

B. Calcolo Leading Bonus

Per incentivare Brand Partner e Brand Director a continuare a costruire e mantenere le vendite dei Prodotti all'interno dei loro Gruppi clienti, il metodo di calcolo del Leading Bonus viene basato sul numero di Building Block completati nel proprio Gruppo clienti nel corso del mese.

- i. Completamento di sei o più Building Block: Completando sei o più Building Block nel Gruppo clienti in un mese, ti viene pagato il maggiore dei seguenti due Leading Bonus calcolati:
 - Sviluppando Brand Representative di G1
10% del Valore delle vendite per le provvigioni degli acquisti di Prodotti da parte dei Gruppi clienti di tutti i Brand Representative di G1.
 - Guidando un Team
5% del Valore delle vendite per le provvigioni degli acquisti di Prodotti da parte dei Gruppi clienti di tutti i Brand Representative all'interno del Team.
- ii. Completamento di quattro o cinque Building Block: completando soltanto quattro o cinque Building Block in un mese, si riceve il 2,5% del Valore delle vendite per le provvigioni degli acquisti di Prodotti da parte dei Gruppi clienti di tutti i Brand Representative all'interno del proprio Team.

LEADING BONUS	
<i>earn</i>	COMPLETANDO
LEADING BONUS DEL 10% SUL CSV DELLA G1	 6+ BLOCCHI
LEADING BONUS DEL 5% SUL CSV DEL TEAM	
LEADING BONUS DEL 2,5% SUL CSV DEL TEAM	 4-5 BLOCCHI

C. Pagamenti mensili

Il Leading Bonus viene calcolato alla fine di ogni mese. Il Leading Bonus viene registrato nell'Account Velocity dell'utente entro un giorno feriale dalla fine del calcolo dei Bonus mensili e viene automaticamente trasferito all'istituto bancario indicato.

D. Idoneità

Per essere idonei a ricevere un Leading Bonus occorre:

- i. essere Brand Representative;
- ii. avere almeno un Brand Representative di G1; e
- iii. completare quattro Building Block del proprio Gruppo clienti.

Non si risulterà idonei a ricevere un Leading Bonus per un mese in cui venga sospeso o si perda lo stato di Brand Representative. Vedere la Sezione 3.2 per ulteriori dettagli.

3. STATO BRAND REPRESENTATIVE

3.1 QUALIFICARSI COME BRAND REPRESENTATIVE

A. Scegliere di qualificarsi come Brand Representative

In qualità di Brand Affiliate, è possibile qualificarsi come Brand Representative inoltrando una Lettera d'intenti a Nu Skin. Il modulo per la Lettera d'intenti è disponibile accedendo al sito web per Brand Affiliate del proprio mercato.

SOLO inoltrando la Lettera d'intenti entro la mezzanotte CET del 31 dicembre 2023:

B. Periodo di qualificazione

Il Periodo di qualificazione ha inizio dalla data in cui si sceglie di qualificarsi come Brand Representative. Il Periodo di qualificazione dura fino a sei mesi consecutivi, incluso il mese in cui si effettua la scelta. Per esempio, scegliendo di qualificarsi come Brand Representative il 25 dicembre, il Periodo di qualificazione andrebbe da dicembre a maggio. Il Periodo di qualificazione termina prima:

- i. alla data in cui si diventa Brand Representative dopo aver soddisfatto i Requisiti di qualificazione;
- ii. alla fine del mese in cui non si raggiunge il Minimo mensile di qualificazione; e
- iii. alla fine del sesto mese del Periodo di qualificazione.

C. Requisiti di qualificazione e Minimo mensile di qualificazione

- i. Requisiti per la qualificazione: completare 12 Building Block (4 dei quali devono essere Sharing Block) durante il Periodo di qualificazione.

In alternativa:

- è possibile completare i Requisiti per la qualificazione completando 4 Sharing Block entro qualsiasi mese solare durante il Periodo di qualificazione; oppure
- inoltrando la Lettera d'intenti dopo il 31 ottobre 2023 e proseguendo senza completare la qualificazione entro il 31 dicembre 2023, è possibile completare i Requisiti di qualificazione come indicato di seguito alle Sezioni BB e CC (ovvero, completando 8 Building Block, 4 dei quali devono essere Sharing Block, entro 3 mesi solari consecutivi dall'inoltro della Lettera d'intenti).

Se questi Requisiti per la qualificazione non vengono completati secondo tali alternative, rimane possibile completare 12 Building Block (4 di essi devono essere Sharing Block) entro 6 mesi solari consecutivi.

- ii. Minimo mensile di qualificazione: completare almeno 2 Building Block ogni mese, eccetto per il mese in cui si completano i Requisiti di qualificazione.

Per esempio, avendo un totale di 11 Building Block (considerando che quattro di essi devono essere Sharing Block) durante i primi tre mesi del Periodo di qualificazione, ci si qualificherà come Brand Representative il quarto mese dopo avere completato l'ultimo Building Block necessario a completare i Requisiti di qualificazione, anche non avendo due Building Block per quel mese.

SOLO inoltrando la Lettera d'intenti dalle ore 00:01 CET del 1° gennaio 2024:

BB. Periodo di qualificazione

Il Periodo di qualificazione ha inizio dalla data in cui si sceglie di qualificarsi come Brand Representative. Il Periodo di qualificazione dura fino a tre mesi consecutivi, incluso il mese in cui si effettua la scelta. Per esempio, scegliendo di qualificarsi come Brand Representative il 25 gennaio, il Periodo di qualificazione durerà da gennaio a marzo. Il Periodo di qualificazione termina:

- i. alla data in cui si diventa Brand Representative dopo avere soddisfatto i Requisiti di qualificazione;
- ii. alla fine del mese in cui non si raggiunge il Minimo mensile di qualificazione; e
- iii. alla fine del terzo mese del Periodo di qualificazione.

CC. Requisiti di qualificazione e Minimo mensile di qualificazione

- i. Requisiti per la qualificazione: completare 8 Building Block (4 dei quali devono essere Sharing Block) durante il Periodo di qualificazione.

In alternativa, è possibile completare i Requisiti per la qualificazione completando 4 Sharing Block entro qualsiasi mese solare durante il Periodo di qualificazione. Se questi Requisiti per la qualificazione non vengono completati secondo tale modalità, rimane possibile completare 8 Building Block (4 di essi devono essere Sharing Block) entro 3 mesi solari consecutivi.

- ii. Minimo mensile di qualificazione: completare almeno 2 Building Block ogni mese, eccetto per il mese in cui si completano i Requisiti di qualificazione.

Per esempio, avendo un totale di 7 Building Block (considerando che quattro di essi devono essere Sharing Block) durante i primi due mesi del Periodo di qualificazione, ci si qualificherà come Brand Representative il terzo mese dopo avere completato l'ultimo Building Block necessario a completare i Requisiti di qualificazione, anche non avendo due Building Block per quel mese.

NOTA IMPORTANTE - IMPATTO DEI BUILDING BLOCK INCOMPLETI DURANTE LA QUALIFICAZIONE: il Volume delle vendite da un Building Block incompleto durante un mese non viene conteggiato nel Minimo mensile di qualificazione per il mese successivo. Tuttavia, il Volume delle vendite da Building Block o Sharing Block incompleti durante un mese viene calcolato per i Requisiti di qualificazione.

SHARING BLOCK: gli Sharing Block sono un tipo speciale di Building Block che riguardano esclusivamente i Requisiti di qualificazione. Gli Sharing Block consistono in 500 punti di Volume delle vendite da acquisti di Prodotti effettuati da Clienti e Brand Affiliate registrati personalmente nel proprio Gruppo clienti (Brand Representative esclusi). Il Volume delle vendite dei propri acquisti personali di Prodotti non viene incluso negli Sharing Block.

D. Completamento dei Requisiti di qualificazione

Completando i Requisiti di qualificazione, si viene promossi a Brand Representative il primo giorno della settimana successiva (l'8°, il 15° o il 22° giorno di quel mese, o il 1° del successivo) e si sarà idonei a ricevere Building Bonus per tutti gli acquisti effettuati dal proprio Gruppo clienti dopo l'avanzamento.

Se qualcuno del Gruppo clienti è anche in corso di Qualificazione, potrà fare parte del Team solo se l'utente: (1) completa il primo mese di Qualificazione lo stesso mese o quello prima del mese in cui questa persona completa i suoi Requisiti di qualificazione, e (2) completa la Qualificazione durante il Periodo di qualificazione, altrimenti questa altra persona non farà parte del Team da quel momento in poi e non potrà guadagnare alcun compenso dalle sue attività di vendita. Vedere l'Allegato A per ulteriori dettagli.

E. Mancato completamento dei Requisiti di qualificazione

Non raggiungendo il Minimo mensile di qualificazione ogni mese durante il Periodo di qualificazione, la Qualificazione sarà terminata, a partire dal mese successivo. Non raggiungendo i Requisiti di qualificazione durante il Periodo di qualificazione, la Qualificazione sarà terminata a partire dal mese successivo. In entrambi i casi, per qualificarsi come Brand Representative, sarà necessario inoltrare una nuova Lettera d'intenti e ricominciare la Qualificazione da capo.

3.2 STATO BRAND REPRESENTATIVE

A. Mantenimento, sospensione o perdita dello stato di Brand Representative

Lo stato di Brand Representative viene mantenuto, sospeso o perduto in base alle prestazioni di vendita mensili.

- i. Mantenimento dello stato di Brand Representative—Almeno quattro Building Block**
Completando almeno quattro Building Block in un mese, l'utente soddisfa i requisiti di Mantenimento e può mantenere lo stato di Brand Representative per quel mese.
- ii. Sospensione stato Brand Representative—Almeno un Building Block e Flex Block sufficienti**
Se (1) viene completato almeno un Building Block nel mese e (2) si hanno Flex Block sufficienti (come descritto di seguito) per compensare la differenza con i Building Block richiesti (per esempio, 2 Building Block più 2 Flex Block), applicheremo qualsiasi Flex Block disponibile per tenere in sospeso lo stato di Brand Representative per quel mese.
- iii. Perdita dello stato di Brand Representative—Nessun Building Block o Flex Block insufficienti**
Se (1) non vengono completati Building Block nel mese o (2) non si hanno Flex Block sufficienti per compensare la differenza con i Building Block richiesti per quel mese, allora si perde lo stato di Brand Representative e si diventa Brand Affiliate a partire dal primo giorno del mese successivo.

NOTE IMPORTANTI: occorre soddisfare i requisiti di Mantenimento completando 4 Building Block per essere idonei a ricevere (1) un Leading Bonus e (2) un Building Bonus con Building Block incompleti quel mese. Perdendo lo stato di Brand Representative, si perde la propria rete di vendita, che sale di una Generazione nelle reti di vendita dei propri Brand Representative di upline. In qualità di Brand Affiliate, l'utente continua ad assistere i clienti del proprio Gruppo clienti.

ESEMPIO: completando un Building Block e non avendo Flex Block disponibili a giugno, allora per il Volume delle vendite di giugno (1) non si sarà idonei a ricevere un Leading Bonus, (2) né a ricevere un Building Bonus su Building Block incompleti. Inoltre, l'utente diventerà un Brand Affiliate a partire dal 1° luglio. Tuttavia, si resterà comunque idonei a ricevere uno Sharing Bonus (incluso lo Sharing Bonus sui propri acquisti), un Retailing Bonus e un Building Bonus (sul Building Block completato) per le vendite di giugno.

B. Mantenimento dopo avanzamento a Brand Representative

Per mantenere lo stato di Brand Representative occorre soddisfare i requisiti di Mantenimento nel primo intero mese dopo il completamento dei Requisiti di qualificazione. Vedere l'Allegato A per ulteriori dettagli.

C. Impatto dello stato di Brand Representative sui Brand Representative di upline

Raggiungendo i requisiti di Mantenimento del titolo o durante la sospensione del titolo di Brand Representative in un mese, si viene considerati come Brand Representative di G1 nel Team del proprio Brand Representative di upline. Perdendo lo stato di Brand Representative, si torna a quello di Brand Affiliate e non si viene considerati come Brand Representative di G1, a partire dal mese successivo (per esempio, perdendo lo stato di Brand Representative a giugno per non avere completato abbastanza Building Block e non avendo Flex Block sufficienti, allora si perde lo stato di Brand Representative a partire dal 1° luglio tornando a essere un Brand Affiliate e non si viene più considerati come Brand Representative di G1).

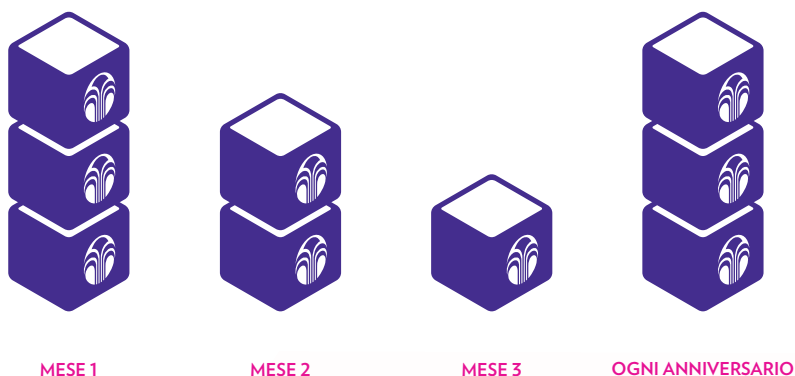
3.3 FLEX BLOCK

A. Descrizione

Un Flex Block è un sostituto del Building Block che utilizziamo per tenere in sospeso lo stato di Brand Representative se non vengono completati 4 Building Block in un mese. I Flex Block non contribuiscono al Volume delle vendite o al Valore delle vendite per le provvigioni e non viene pagato nessun Bonus per essi. I Flex Block non hanno alcun valore monetario e non possono essere convertiti in denaro. I Flex Block non hanno scadenza e non vi è alcun limite al numero che è possibile accumularne; tuttavia, tutti i Flex Block accumulati saranno persi perdendo lo stato di Brand Representative o con la cessazione dell'account Brand Affiliate.

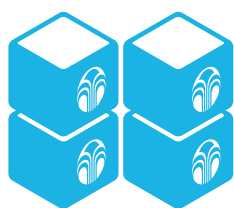
B. Assegnazione di Flex Block

Vengono assegnati Flex Block in qualità di nuovo Brand Representative e ogni anno successivo. All'inizio del primo intero mese come Brand Representative, vengono assegnati 3 Flex Block. Il secondo mese, ne vengono assegnati altri 2. Il terzo mese da Brand Representative, viene assegnato solo un Flex Block aggiuntivo, per un totale di sei. Ogni anno seguente, vengono assegnati altri 3 Flex Block il mese di anniversario in cui si è diventati Brand Representative. I Flex Block vengono registrati nei propri Volumi e Genealogia.



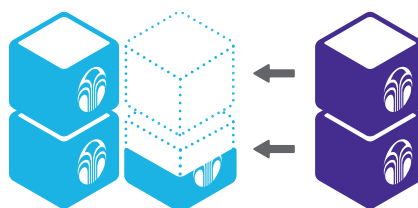
C. Applicazione dei Flex Block

Applichiamo i Flex Block per tenere in sospeso lo stato di Brand Representative, **se è stato completato almeno un Building Block**. In qualsiasi mese in cui siano stati raggiunti i requisiti di Mantenimento, applicheremo automaticamente 3 Flex Block invece dei Building Block mancanti (finché avete Flex Block a sufficienza) per tenere in sospeso lo stato di Brand Representative. Viene applicato un intero Flex Block invece di un Building Block incompleto a prescindere da quanto Volume delle vendite sia necessario per completare il Building Block. È possibile consultare Volumi e Genealogia per vedere quanti Flex Block si hanno a disposizione.



MANTENIMENTO

Si soddisfa il Requisito di mantenimento con 4 Building Block



MANTENIMENTO STATO BRAND REPRESENTATIVE

Avendo due Building Block e mezzo, applicheremo automaticamente 2 Flex Block per tenere in sospeso lo stato di Brand Representative

3.4 RESTART

Perdendo lo stato di Brand Representative, è possibile riavviare il processo che concede sei mesi per diventare nuovamente Brand Representative e reclamare la propria rete di vendita precedente (come se non fosse stato mai perso lo stato di Brand Representative). Vedere Allegato C per ulteriori dettagli su Restart.

4. TERMINI AGGIUNTIVI

4.1 BONUS

A. Idoneità ai Bonus

Per rimanere idonei ai Bonus, occorre avere vendite di Prodotti a cinque diversi clienti non registrati, Clienti al dettaglio e Membri ogni mese. Bisogna notificare immediatamente la Società se questo requisito non viene soddisfatto. La Società effettuerà inoltre delle indagini casuali con i Brand Affiliate per verificare la conformità a questo requisito.

B. Calcoli Bonus

I Bonus saranno calcolati su base giornaliera, settimanale e mensile, come determinato da Nu Skin e registrato nel vostro Account Velocity.

C. Bonus e tassi di cambio

Calcolando i Bonus, il Valore delle vendite per le provvigioni dalle vendite di Prodotti su mercati diversi sarà scambiato nella propria valuta locale usando il tasso di cambio medio giornaliero del mese precedente. Per esempio, per determinare la base usata per calcolare i Bonus sulle vendite di marzo, la Società utilizzerà il tasso di cambio medio giornaliero di febbraio.

D. Versione mercato locale

Questa versione del Programma riguarda esclusivamente i Brand Affiliate con un ID Brand Affiliate EMEA. Velocity offre l'opportunità di ricevere Bonus sulle vendite in tutti i nostri mercati globali, tranne nei casi in cui la partecipazione straniera sia limitata (contattare l'account manager di riferimento per mercati specifici). Avendo un ID Brand Affiliate EMEA, l'idoneità ai Bonus e i benchmark saranno regolati dai termini di questa versione del Programma, anche se i membri del proprio Team hanno un ID Brand Affiliate da altri mercati.

ESEMPIO: essendo un Brand Representative con un ID Brand Affiliate del Regno Unito e registrando un Membro in Australia, quando il Membro acquista Prodotti attraverso il sito australiano, allora si riceve un importo di Sharing Bonus impostato dal mercato australiano per quei Prodotti. Se un individuo (a) si iscrive come Cliente registrato personalmente e (b) è nel proprio Gruppo clienti quando acquista Prodotti nel mercato australiano, allora quegli acquisti di Prodotti avranno gli importi di (1) Sharing Bonus, (2) Volume delle vendite e (3) Valore delle vendite per le provvigioni impostati dal mercato australiano per quei Prodotti. L'importo dello Sharing Bonus e del Valore delle vendite per le provvigioni in Australia sarà scambiato in sterline inglesi quando la Società calcola i Bonus da assegnare all'utente. Il mercato locale può fornire informazioni relative a Volume delle vendite, Valore delle vendite per le provvigioni, Sharing Bonus, listino prezzi e altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto in quel mercato.

Velocity non viene applicato alle nostre attività in Cina continentale, dove è in vigore un diverso modello commerciale.

E. Recupero dei Bonus che vengono pagati

La Società ha il diritto di recuperare i Bonus che vengono pagati come pubblicato nelle Politiche e procedure, incluso il recupero dei Bonus dalla restituzione dei Prodotti. I tempi e il metodo di recupero dipenderanno dal Bonus, da quando il Prodotto viene restituito e da chi restituisce i Prodotti. Vedere l'Allegato B per ulteriori dettagli. Un riepilogo della politica sui resi è consultabile in fondo al sito web Nu Skin: <https://www.nuskin.com>.

F. Promozione a Brand Representative; Altra promozione o retrocessione di Titolo

La promozione a Brand Representative avviene ogni settimana. Altre promozioni e retrocessioni del Titolo hanno luogo esclusivamente durante il calcolo dei Bonus mensili e saranno rispecchiate in Volumi e Genealogie il quinto giorno di ogni mese, o prima. Vedere l'Allegato A per ulteriori dettagli su promozione e retrocessione del Titolo, tempistica e impatto sui Bonus.

G. Promozione prodotti e listino prezzi

Potremmo modificare il prezzo al dettaglio, il Volume delle vendite, il Valore delle vendite per le provvigioni, il Prezzo all'ingrosso, lo Sharing Bonus e il Retailing Bonus per promozioni. Si consiglia di consultare i comunicati relativi al listino prezzi dei Prodotti e promozioni riguardo a eventuali sconti con impatto su prezzi, Bonus, Volume delle vendite, Valore delle vendite per le provvigioni e altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto.

H. Altri compensi sulle vendite

Oltre ai compensi sulle vendite disponibili tramite Velocity, è anche possibile guadagnare (1) profitti dalla vendita al dettaglio dalle vendite di prodotti direttamente ai consumatori (per Francia e Italia, vedere nota 1 a p. 18); (2) compensi da altri incentivi sulle vendite; e (3) viaggi incentivanti o altri compensi non in denaro.

4.2 CESSAZIONE DI ACCOUNT BRAND AFFILIATE

A. Perdita dei diritti Brand Affiliate

Alla cessazione dell'account Brand Affiliate, si perdono tutti i diritti e i benefici di Brand Affiliate, incluso qualsiasi diritto al numero di identificazione dell'account Brand Affiliate, il Gruppo clienti, il Team, la rete di vendita, il Volume delle vendite generato da Gruppo clienti o Team, e i Bonus.

B. Trasferimento dell'account Brand Affiliate

La Società ha il diritto, per una durata ragionevolmente necessaria, a rinviare qualsiasi trasferimento di un account Brand Affiliate e di qualsiasi parte del suo Gruppo clienti o della rete di vendita a ranghi superiori della rete di vendita o a una rete di vendita differente.

4.3 ALTRI MATERIALI E TRADUZIONI

In caso di discrepanze tra i termini e le condizioni stabiliti nel Programma per il proprio mercato e qualsiasi materiale di marketing o altro contenuto correlato, prevarrà il Programma per il proprio mercato. Salvo quanto diversamente proibito dalla legge, se ci sono discrepanze tra la versione inglese di questo Programma e qualsiasi sua traduzione, prevarrà la versione inglese.

4.4 ECCEZIONI

A. Concessione di eccezioni al Programma

La Società può, a sua esclusiva discrezione, rinunciare a o modificare qualsiasi requisito, termine o condizione di questo Programma (collettivamente "Eccezioni al Programma"). La Società può concedere Eccezioni al Programma a (1) un account Brand Affiliate individuale o (2) qualsiasi numero di account, inclusi da Team o mercato. La concessione di Eccezioni al Programma a un account Brand Affiliate non obbliga la Società a concedere un'Eccezione al Programma a qualsiasi altro account Brand Affiliate. Qualsiasi Eccezione al Programma richiede l'esplicito consenso scritto di un funzionario autorizzato della società. La Società non ha l'obbligo di fornire agli upline Brand Representative una notifica scritta di qualsiasi Eccezione al Programma all'interno del loro Team.

B. Cessazione delle Eccezioni al Programma

Salvo diversamente concordato per iscritto da un funzionario autorizzato della Società, la Società può terminare un'Eccezione al Programma che è stata precedentemente concessa in qualsiasi momento e per qualsiasi motivo indipendentemente dal periodo di tempo in cui l'eccezione è stata in vigore. Se viene concessa un'Eccezione al Programma a uno specifico Brand Affiliate, allora l'Eccezione al Programma sarà considerata personale per quello specifico Brand Affiliate e la Società. Salvo quanto diversamente previsto in un'Eccezione al Programma scritta ed eseguita o da un funzionario autorizzato della Società che abbia fornito previa approvazione scritta, l'Eccezione al Programma terminerà al momento del trasferimento dell'account Brand Affiliate indipendentemente dalla forma di trasferimento (es. vendita, cessione, trasferimento, lascito, per effetto di legge o altro), e qualsiasi trasferimento di questo tipo sarà annullato.

4.5 TERMINOLOGIA

I termini in questo Programma, compresi i Titoli, possono differire dai termini precedenti e possono essere modificati senza preavviso.

4.6 DIRITTO ALLA MODIFICA

Possiamo modificare questo Programma in qualsiasi momento a nostra esclusiva discrezione. Se modifichiamo questo Programma, forniremo un preavviso di 30 giorni prima che la modifica diventi effettiva.

4.7 CONFORMITÀ

Per qualificarsi per i Bonus, occorre essere conformi ai requisiti di questo Programma, del Contratto per il Brand Affiliate e delle Politiche e procedure.

NOTA IMPORTANTE - PERIODI SETTIMANALI E MENSILI:

qualsiasi riferimento a un "mese" indica un mese di calendario. Qualsiasi riferimento a una "settimana" o "settimanale" o "periodo settimanale" indica un periodo di 7 giorni a partire dal 1°, 8°, 15° o 22° giorno di ogni mese, a condizione, tuttavia, che la quarta settimana di ogni mese venga completata alla fine del mese. I calcoli del Bonus si basano su Mountain Standard Time a Provo, Utah, Stati Uniti (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANCIA: ai "VDI Mandataires" non è consentita la vendita diretta ai clienti non registrati.

FRANCIA: il Requisito di volume dello Sharing Bonus non si applica al ruolo di "VDI Acheteur-Revendeur" registrato in Francia. Sarà possibile continuare a guadagnare ogni giorno Sharing Bonus sugli acquisti di prodotti effettuati dai loro Brand Affiliate registrati personalmente (e, se si tratta di Brand Representative, sui loro stessi acquisti di prodotti), con pagamenti settimanali.

ITALIA: gli Incaricati possono solo promuovere, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordini d'acquisto al domicilio dei clienti finali, per conto della Società. In qualità di Brand Affiliate (incaricato), potete soltanto acquistare Prodotti per soddisfare esigenze personali e di coloro che vivono nel vostro nucleo familiare; dovete passare gli ordini d'acquisto ricevuti da clienti non registrati alla Società.

GLOSSARIO

Account Brand Affiliate: un account Nu Skin del Brand Affiliate.

Account Velocity: un account digitale in Volumi e Genealogie che riflette i propri Bonus, pagamenti e aggiustamenti. L'Account Velocity viene creato automaticamente quando si diventa Brand Affiliate. Gli Account Velocity non maturano interessi.

Nu Skin trasferisce automaticamente il saldo rimanente dell'Account Velocity gratuitamente all'inizio di ciascun periodo di paga, settimanale e mensile. Vi è un requisito minimo di saldo di 10 EUR per i trasferimenti automatici dalla Società.¹

Attività di sviluppo commerciale: ogni attività che reca benefici a un'altra Società di vendita diretta, o ne promuove, assiste o supporta in qualsiasi modo l'attività commerciale, lo sviluppo, le vendite o la sponsorizzazione, inclusi, a titolo esemplificativo e non limitativo: la vendita di prodotti o servizi, la promozione dell'opportunità commerciale, apparire per conto della Società di vendita diretta o uno dei suoi rappresentanti, consentire al proprio nome di essere usato per promuovere la Società di vendita diretta, i suoi prodotti, i suoi servizi o le sue opportunità, sponsorizzare o reclutare per conto della società di vendita diretta, ricoprire un ruolo di membro del Consiglio di amministrazione, o di dirigente o rappresentante o incaricato della società di vendita diretta, avere quote di proprietà o altri diritti di godimento, diretti o indiretti.

Bonus: compenso sulla vendita pagato tramite Velocity, inclusi Sharing Bonus, Retailing Bonus, Building Bonus e Leading Bonus. I Bonus non includono profitti sulla vendita al dettaglio che si possono guadagnare sui Prodotti acquistati e rivenduti direttamente a clienti non registrati (per Francia e Italia, vedere nota 1 a p. 18), né altri incentivi in denaro o non in denaro.

Brand Affiliate registrati personalmente: un Cliente registrato direttamente dall'utente (livello 1) come Brand Affiliate. Un Brand Affiliate non è un Brand Affiliate registrato personalmente se è stato registrato da un altro Brand Affiliate.

Brand Affiliate: una persona autorizzata a vendere prodotti Nu Skin in qualità di Brand Affiliate e che può acquistare Prodotti a Prezzo all'ingrosso, vendere Prodotti a clienti, iscrivere Clienti registrati e non è in corso di Qualificazione. Il termine Brand Affiliate sarà inoltre utilizzato come riferimento generale a tutti i Brand Affiliate e ai Brand Representative. Per esempio, un Brand Partner o Brand Director saranno indicati come Brand Affiliate come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Affiliate.

Brand Director: una categoria generale che include tutti i Brand Representative con titolo di Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director o Presidential Director.

Brand Partner: una categoria generale che include tutti i Brand Representative con titolo di Gold Partner, Lapis Partner o Ruby Partner.

Brand Representative di G1: vedere Generazioni di seguito.

Brand Representative: un Brand Affiliate che ha completato con successo la Qualificazione e non ha perso il suo stato di Brand Representative. Il termine Brand Representative sarà inoltre utilizzato come riferimento generale per tutti coloro con Titolo di Brand Representative o superiore. Per esempio, un Ruby Partner o Diamond Director saranno indicati come Brand Representative come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Representative.

Building Block: una misura del Volume delle vendite. Un Building Block viene considerato completo solo quando ha 500 punti di Volume delle vendite. Un Building Block con meno di 500 punti di Volume delle vendite viene considerato incompleto. Vedere Sezione 2.2.

Building Bonus: un Bonus ottenuto settimanalmente e pagato settimanalmente o mensilmente ai Brand Representative sulla base del Valore delle vendite per le provvigioni dei Prodotti acquistati da Clienti registrati nel Gruppo clienti del Brand Representative. Vedi la Sezione 2.2.

Business Builder Position (BBP): una posizione situata direttamente al di sotto dell'utente nella prima Generazione che viene concessa dopo il primo mese in cui si acquisisce il Titolo di Blue Diamond Director. Vedere l'Allegato D per ulteriori dettagli.

Cliente registrato personalmente: un Cliente registrato direttamente dall'utente (livello 1) come Membro o Cliente al dettaglio che acquista Prodotti direttamente dalla Società per uso personale. Un Membro o un Cliente al dettaglio non è un Cliente registrato personalmente se è stato registrato da un altro Brand Affiliate. I Clienti registrati personalmente non partecipano al Programma sui risultati di vendita e non possono rivendere Prodotti o registrare altri clienti e Brand Affiliate.

Cliente registrato: una persona che acquista Prodotti direttamente dalla Società per consumo personale.

I Bonus vengono pagati sugli acquisti dei Prodotti da parte di Clienti registrati. Il diritto dell'utente a guadagnare un Bonus specifico sull'acquisto di Prodotti da parte di un Cliente registrato dipende dai requisiti di idoneità di ciascun Bonus, incluso se si tratta di un Cliente o di un Brand Affiliate registrato personalmente. Ogni Cliente registrato è supportato da un Brand Affiliate. Vi sono tre tipi di Clienti registrati:

- (1) Clienti al dettaglio,
- (2) Membri e
- (3) Brand Affiliate.”

Clienti al dettaglio: qualsiasi cliente registrato che acquista a prezzo al dettaglio. Il Bonus sull'acquisto di un Prodotto di un Cliente al dettaglio viene pagato al Brand Affiliate che viene identificato quale venditore al momento dell'ordine di quel Prodotto specifico. Ai fini del presente Programma, un cliente non registrato non è incluso nella definizione di Clienti al dettaglio. I Clienti al dettaglio non partecipano a Velocity e non possono rivendere i Prodotti o registrare altri Clienti registrati.

Contratto per Brand Affiliate il contratto tra il Brand Affiliate e Nu Skin che indica diritti e obblighi relativi all'attività del Brand Affiliate.

Data Brand Representative: il primo giorno del mese in cui un Qualifying Brand Representative completa la Qualificazione. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la settimana 1, 2 o 3 di un mese, la Data Brand Representative coinciderà con il primo giorno di quel mese. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la quarta settimana di un mese, la Data Brand Representative coinciderà con il primo giorno del mese successivo. Vedere l'Allegato A per ulteriori dettagli.

Data Promozione Brand Representative: il primo giorno della settimana dopo il completamento della Qualificazione del Brand Representative e l'avanzamento a Brand Representative. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la settimana 1, 2 o 3 di un mese, la Data Promozione Brand Representative coinciderà con l'8°, il 15° e il 22° giorno di quel mese, rispettivamente. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la quarta settimana di un mese, la Data Promozione Brand Representative coinciderà con il primo giorno del mese successivo. Vedere l'Allegato A per ulteriori dettagli.

Data Qualificazione Brand Representative: il primo giorno del mese in cui un Qualifying Brand Representative inoltra una Lettera d'intenti e completa i requisiti mensili di 2 Building Block. Vedere l'Allegato A per ulteriori dettagli.

Flex Block: un Flex Block è un sostituto del Building Block che utilizziamo per tenere in sospeso lo stato di Brand Representative se non vengono completati 4 Building Block in un mese. Vedere Sezione 3.3.

Generazioni: i livelli nel Team di un Brand Representative. ogni Brand Representative guidato direttamente e immediatamente al di sotto dell'utente nel suo Team è il Brand Representative di G1. I Brand Representative di G1 guidano direttamente i Brand Representative che sono al primo livello sotto di essi, e questi Brand Representative sono i Brand Representative di G2 dell'utente, e così via.

Gruppo clienti: un gruppo che include (1) l'utente, (2) qualsiasi tra i Clienti registrati e (3) qualsiasi Cliente registrato da essi e così via. Il Gruppo clienti includerà i Gruppi clienti dei propri Qualifying Brand Representative. In qualità di Brand Representative in qualificazione o Brand Representative, si ha il dovere di assistere e supportare i Qualifying Brand Representative e i loro Gruppi clienti. Un Brand Representative e il suo Gruppo clienti diventano parte del Team quando completano la Qualificazione e il loro Gruppo clienti non fa più parte del proprio Gruppo clienti.

Leadership Team: un Brand Representative G1 che soddisfa determinati benchmark per il Volume delle vendite Leadership Team.

Leading Bonus: un Bonus pagato mensilmente a Brand Partner e Brand Director sulla base del Valore delle vendite per le provvigioni dei Prodotti acquistati dai Gruppi clienti nel Team del Brand Partner o del Brand Director. Vedere Sezione 2.3.

Lettera d'intenti: un documento o notifica online del momento in cui un Brand Affiliate si registra per notificare Nu Skin della propria intenzione a partecipare alla Qualificazione e a diventare un Qualifying Brand Representative.

Mantenimento: il requisito di completare almeno quattro Building Block in un mese per mantenere lo stato di Brand Representative per quel mese. Vedere Sezione 3.2.

Membro: un cliente che si iscrive a Nu Skin come Membro per acquistare Prodotti da Nu Skin a Prezzo all'ingrosso. I Membri non partecipano a Velocity e non possono rivendere i Prodotti o registrare altri clienti.

Minimo mensile di qualificazione: durante il Periodo di qualificazione occorre completare almeno 2 Building Block ogni mese, eccetto per il mese in cui si completano i Requisiti di qualificazione. Vedere Sezione 3.1.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc., e le sue affiliate.

Percentuale Building Bonus: una percentuale usata per calcolare il Building Bonus per ogni Building Block che va dal 5 al 40%, a seconda del numero di Building Block completati in un mese. Vedere Sezione 2.2.

Periodo di qualificazione il Periodo di qualificazione ha inizio dalla data in cui si decide di qualificarsi come Brand Representative. A seconda del momento in cui si inoltra la Lettera d'intenti, il Periodo di qualificazione dura fino a sei o tre mesi consecutivi, incluso il mese in cui si effettua la scelta. Vedere Sezione 3.1.

Persona: un individuo o un'Entità aziendale. Un'entità aziendale può essere un'azienda, una partnership, una società a responsabilità limitata, un trust o un'altra forma di organizzazione commerciale formata legalmente in base alle leggi della giurisdizione in cui è stata fondata.

Politiche e procedure: un documento che fa parte del contratto tra un Brand Affiliate e Nu Skin e descrive determinate politiche e procedure relative all'attività del Brand Affiliate.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): una posizione aggiuntiva posizionata direttamente al di sotto della BBP della seconda Generazione che viene assegnata all'utente dopo il primo mese in cui consegue il Titolo di Presidential Director. Vedere l'Allegato D per ulteriori dettagli.

Prezzo per i partecipanti: il prezzo di acquisto dei Prodotti per Membri e Brand Affiliate. Il Prezzo all'ingrosso viene impostato dal mercato locale e potrebbe occasionalmente essere modificato per promozioni e incentivi.

Prodotti: tutti i prodotti e i servizi Nu Skin.

Qualificazione: il processo per cui un Brand Affiliate diventa Brand Representative. Vedere Sezione 3.1.

Qualifying Brand Representative: un Brand Affiliate che (1) ha inoltrato una Lettera d'intenti e ha completato due Building Block (un Brand Affiliate è ufficialmente classificato come Qualifying Brand Representative dopo il calcolo del Bonus settimanale successivo) e (2) sta soddisfacendo i Requisiti di qualificazione. Vedere Sezione 3.1.

Requisiti per la qualificazione: è necessario completare i Requisiti per la qualificazione per diventare Brand Representative. Vedere Sezione 3.1.

Requisito di volume dello Sharing Bonus*: l'obbligo di avere almeno 50 punti di Volume delle vendite da Clienti registrati personalmente nel mese in corso per guadagnare e ricevere uno Sharing Bonus sugli acquisti di Prodotti effettuati dai Brand Affiliate registrati personalmente (e sui propri acquisti di Prodotti se si ha il titolo di Brand Representative) durante quel determinato mese.

Restart: il processo che offre a un ex Brand Representative l'opportunità di reclamare la sua rete di vendita (come se non avesse mai perso il suo stato di Brand Representative). Vedere Sezione 3.4 e Allegato C.

Retailing Bonus: la differenza tra il (1) prezzo al dettaglio pagato dal Cliente al dettaglio dopo eventuali sconti (esclusi costi di spedizione e tasse) quando acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin e (2) il Prezzo all'ingrosso. Vedere Sezione 2.1.

Sharing Block: un set secondario di Building Block. Gli Sharing Block consistono in 500 punti di Volume delle vendite che provengono solo da acquisti effettuati da Clienti e Brand Affiliate registrati personalmente nel proprio Gruppo clienti (Brand Representative esclusi). I propri acquisti personali non vengono considerati ai fini degli Sharing Block. Gli Sharing Block si applicano solo ai Requisiti di qualificazione. Vedere Sezione 3.1.

Sharing Bonus: il bonus guadagnato ogni giorno sugli acquisti di Prodotti da parte dei propri Clienti registrati personalmente e ricevuto mensilmente sugli acquisti di Prodotti da parte dei Brand Affiliate registrati personalmente se si soddisfa il Requisito di volume dello Sharing Bonus (i Brand Representative mantengono lo Sharing Bonus sui propri acquisti di Prodotti se viene soddisfatto il Requisito di volume dello Sharing Bonus)*. L'importo dello Sharing Bonus viene determinato dal mercato locale e può essere modificato a discrezione della Società. Potrà variare a seconda del Prodotto. Non tutti i Prodotti determineranno il guadagno di uno Sharing Bonus, e in alcuni mercati lo Sharing Bonus potrebbe essere scontato. Il mercato fornirà informazioni sul listino prezzi dei Prodotti a tutti i Brand Affiliate relativamente allo Sharing Bonus di ogni Prodotto. Vedere Sezione 2.1.

Società: Nu Skin o "noi".

*Per la Francia: vedere nota 1 a p. 18.

Società di vendita diretta: una società che usa una forza vendite di collaboratori indipendenti che vendono prodotti e servizi e che li retribuisce tramite un piano dei compensi a singolo livello o a livelli multipli per (1) le vendite da loro concluse, e/o (2) le vendite concluse da altri collaboratori indipendenti che si sono registrati come tali per distribuire gli stessi prodotti e servizi.

Team: il Team è composto da tutte le Generazioni per le quali si è idonei a ricevere un Leading Bonus. Il proprio Titolo determina il numero di Generazioni di Brand Representative e i loro Gruppi clienti nel Team, come mostrato nella tabella di Determinazione titolo Velocity. Il Team non include il proprio Gruppo clienti.

Titolo: i Titoli sono ottenuti da un Brand Representative in base al suo numero di Brand Representative di G1 e Leadership Team. Il Titolo determina il numero di Generazioni per le quali si può guadagnare un Leading Bonus.

Valore delle vendite per le provvigioni: il valore in valuta associato a ciascun Prodotto, usato per determinare i Building e i Leading Bonus. Il Valore delle vendite per le provvigioni può cambiare di tanto in tanto a causa di una varietà di fattori come modifiche nel prezzo, fluttuazioni di valuta, promozioni, ecc. Il Valore delle vendite per le provvigioni è diverso dal Volume delle vendite e solitamente non equivale al Volume delle vendite di un Prodotto.

È possibile ottenere informazioni sul Valore delle vendite per le provvigioni e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al sito web per il Brand Affiliate del proprio mercato.

Volume delle vendite: un valore impostato per ciascun Prodotto utilizzato per confrontare il valore relativo dei Prodotti in varie valute e mercati per misurare la qualificazione per vari benchmark di prestazione, inclusi Sharing Block, Building Block e Volume delle vendite Leadership Team, e quantificare le vendite di Prodotti nel Gruppo clienti e Team. Il Volume delle vendite viene modificato occasionalmente se la Società lo ritiene necessario. Il Volume delle vendite è diverso dal Valore delle vendite per le provvigioni. È possibile ottenere informazioni sul Volume delle vendite e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al sito web per il Brand Affiliate del proprio mercato.

Volume delle vendite da clienti registrati personalmente: la somma di tutti i punti del Volume delle vendite degli acquisti di Prodotti da parte dei Clienti registrati personalmente.

Volume delle vendite Leadership Team: il Volume delle vendite Leadership Team è la somma del Volume vendite del Gruppo clienti nel G1-G6 per un determinato Brand Representative di G1.

Volumi e Genealogia: un sistema che fornisce informazioni relative al proprio account Brand Affiliate, inclusi acquisti di Prodotti, rete di vendita, Bonus, impostazione degli obiettivi, report, riconoscimenti e altro. È possibile accedere a Volumi e Genealogia su nuskin.com o dall'app My Nu Skin.

¹**Paesi al di fuori dell'Eurozona:** il minimo sarà basato sulla valuta locale equivalente alla data della cessazione e sul tasso di cambio presso una banca selezionata dalla Società.

ALLEGATO A – DETTAGLI AGGIUNTIVI RELATIVI ALLA QUALIFICAZIONE

Quanto segue fornisce ulteriori informazioni relative alla qualificazione come Brand Representative, tra cui date importanti, Mantenimento, Bonus e altri dettagli.

1. DATE IMPORTANTI

Vi sono tre date importanti relative alla Qualificazione come Brand Representative che vengono registrate su Volumi e Genealogia.

- i. **Data Qualificazione Brand Representative:** il primo giorno del mese in cui un Qualifying Brand Representative inoltra una Lettera d'intenti e completa i requisiti mensili di 2 Building Block. Per esempio, avendo inoltrato una Lettera d'intenti il 9 gennaio e completando 2 Building Block il 19 gennaio, allora la Data Qualificazione Brand Representative sarà il 1° gennaio.
- ii. **Data Promozione Brand Representative:** il primo giorno della settimana dopo il completamento della Qualificazione del Brand Representative e la promozione a Brand Representative. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la settimana 1, 2 o 3 di un mese, la Data Promozione Brand Representative coinciderà con l'8°, il 15° e il 22° giorno di quel mese, rispettivamente. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la quarta settimana di un mese, la Data Promozione Brand Representative coinciderà con il primo giorno del mese successivo. Per esempio, completando la Qualificazione il 12 luglio, allora la Data Promozione Brand Representative è il 15 luglio; completandola il 27 luglio, allora la Data Promozione Brand Representative sarà il 1° agosto.
- iii. **Data Brand Representative:** il primo giorno del mese in cui un Qualifying Brand Representative completa la Qualificazione e avanza allo stato di Brand Representative. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la settimana 1, 2 o 3 di un mese, la Data Brand Representative coinciderà con il primo giorno di quel mese. Per un Qualifying Brand Representative che completa la Qualificazione la quarta settimana di un mese, la Data Brand Representative coinciderà con il primo giorno del mese successivo. Per esempio, completando la Qualificazione il 17 maggio, allora la Data Brand Representative è il 1° maggio; completandola il 27 maggio, allora la Data Promozione Brand Representative sarà il 1° giugno.

2. MANTENIMENTO DOPO AVANZAMENTO A BRAND REPRESENTATIVE

Se la Data Promozione Brand Representative cade l'8°, 15° o 22° giorno del mese, allora non ci sarà bisogno di soddisfare i Requisiti di Mantenimento per quel mese per mantenere lo stato di Brand Representative. Tuttavia, completando la Qualificazione la quarta settimana di un mese, la Data Promozione Brand Representative cadrà il primo giorno del mese successivo e sarà necessario soddisfare i Requisiti di Mantenimento per quel mese successivo per potere mantenere lo stato di Brand Representative (per esempio, completando la Qualificazione la quarta settimana di maggio, la Data Promozione Brand Representative cadrà il 1° giugno e sarà necessario soddisfare i Requisiti di Mantenimento per giugno).

3. BONUS DOPO AVANZAMENTO A BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing Bonus sui propri acquisti di prodotti - In base alla Sezione 2.1 F

Si riceve uno Sharing Bonus sui propri acquisti di Prodotti alla Data Promozione Brand Representative o successivamente. Per esempio, completando la Qualificazione il 3° giorno del mese, la Data Promozione Brand Representative è l'8° giorno e si riceverà uno Sharing Bonus sui propri acquisti di Prodotti il giorno 8 o dopo. Completando la Qualificazione la quarta settimana del mese, la Data Promozione Brand Representative è il 1° giorno del mese successivo e si riceverà uno Sharing Bonus sui propri acquisti di Prodotti il giorno 1 o dopo. I Brand Representative di upline non guadagneranno più Sharing Bonus sugli acquisti di Prodotti da parte dell'utente interessato alla Data Promozione Brand Representative o successivamente.

B. Building Bonus

È possibile guadagnare un Building Bonus su nuovi Building Block avviati alla Data Promozione Brand Representative o successivamente. Questi Building Block devono essere basati su acquisti di Prodotti effettuati alla Data Promozione Brand Representative o successivamente. Per esempio, completando la Qualificazione il 3° giorno del mese, la Data Promozione Brand Representative è l'8° giorno e sarà possibile cominciare a guadagnare Building Bonus sugli acquisti di Prodotti il giorno 8 o dopo. Non si guadagna un Building Bonus sulla base di eventuali acquisti di Prodotti tra il 4° e il 7° giorno di quel mese, o prima. Completando la Qualificazione la quarta settimana del mese, la Data Promozione Brand Representative è il 1° giorno del mese successivo e si comincerà a guadagnare Building Bonus sui nuovi acquisti di Prodotti il giorno 1 o dopo di quel mese successivo.

Dopo la Data Promozione Brand Representative, il Volume delle vendite non contribuirà più ai Building Block del proprio Brand Representative di upline. Per esempio, completando la Qualificazione il giorno 20, la Data Promozione Brand Representative sarà il 22. Il Volume delle vendite fino al 21 sarà calcolato nei Building Block del proprio Brand Representative diretto, ma il Volume delle vendite sui nuovi acquisti di Prodotti dal 22 in poi no. Completando la Qualificazione la quarta settimana di un mese, la Data Promozione Brand Representative sarà il 1° giorno del mese successivo e il Volume delle vendite del mese in cui si completa la Qualificazione sarà calcolato nei Building Block del proprio Brand Representative di upline per quel mese.

C. Leading Bonus

Si ha l'idoneità a guadagnare un Leading Bonus **dopo** la Data Promozione Brand Representative soddisfacendo i requisiti Leading Bonus. Per esempio, completando la Qualificazione il 3° giorno del mese, la Data Promozione Brand Representative sarà l'8° giorno di quel mese e si potrà guadagnare un Leading Bonus per quel mese raggiungendo i requisiti Leading Bonus nelle rimanenti settimane di quel mese. Completando la Qualificazione la quarta settimana del mese, la Data Promozione Brand Representative sarà il 1° giorno del mese successivo e si potrà guadagnare un Leading Bonus per quel mese raggiungendo i requisiti Leading Bonus per quel mese successivo.

4. COSA SUCCEDA QUANDO L'UTENTE E UN BRAND AFFILIATE DEL SUO GRUPPO CLIENTI CERCANO DI QUALIFICARSI CONTEMPORANEAMENTE

Per mantenere qualcuno del proprio Gruppo clienti nella stessa rete di vendita: (1) la propria Data Qualificazione Brand Representative deve cadere lo stesso mese o precedere la Data Brand Representative del Brand Affiliate nel Gruppo clienti e (2) si deve terminare la Qualificazione entro il Periodo di Qualificazione.

ESEMPIO: di seguito viene illustrata l'importanza delle date relative alla Qualificazione quando l'utente e un Brand Affiliate nel suo Gruppo clienti cercano di qualificarsi contemporaneamente.

- Il Brand Representative Laura registra l'utente su Nu Skin come Brand Affiliate. Quando l'utente registrate Roberto come Brand Affiliate, questi diventa parte del suo Gruppo clienti. L'utente e Roberto decidono poi di volere qualificarsi entrambi come Brand Representative.
- Roberto completa la Qualificazione il 17 gennaio e lascia il Gruppo clienti dell'utente avanzando temporaneamente allo stato di Brand Representative di prima Generazione per Laura e lei acquisisce il volume di Roberto per il proprio Leading Bonus. Anche se Roberto ha completato la Qualificazione il 17 gennaio, la sua Data Brand Representative è il primo giorno del mese in cui completa la Qualificazione, ovvero il 1° gennaio.
- L'utente inoltra una Lettera d'intenti il 9 gennaio e completa il Minimo mensile di qualificazione di 2 Building Block il 28 gennaio. La Data Qualificazione Brand Representative dell'utente è il 1° gennaio.

- L'utente completa i Requisiti di Qualificazione entro il Periodo di qualificazione il 15 giugno e lascia il Gruppo clienti di Laura avanzando allo stato di Brand Representative di prima Generazione per Laura. La Data Brand Representative dell'utente è il 1° giugno. Malgrado Roberto sia già diventato Brand Representative ora sarà nella prima Generazione dell'utente.

Se l'utente non completa il primo mese di Requisiti di Qualificazione prima o nello stesso mese in cui Roberto ha completato la Qualificazione, o se non riesce a completare la Qualificazione entro il Periodo di qualificazione, allora Roberto rimarrà nella prima Generazione di Laura e non farà parte del Gruppo clienti o futuro Team dell'utente nel caso in cui l'utente diventi poi Brand Representative.

ALLEGATO B – MODIFICHE E RECUPERO DEI BONUS

La Società ha il diritto di aggiustare i Bonus che vengono pagati come descritto nelle Politiche e procedure, inclusi gli aggiustamenti basati sulla restituzione dei Prodotti da parte dell'utente o di altri che erano nel suo Gruppo clienti o Team. Il calcolo e il recupero degli aggiustamenti ai Bonus da restituzioni dei Prodotti dipenderanno dal tipo di Bonus, da quando i Prodotti vengono restituiti e da chi li ha restituiti.

1. CALCOLO AGGIUSTAMENTO BONUS

I Bonus verranno aggiustati per i resi dei Prodotti come segue:

A. Sharing e Retailing Bonus

Quando l'utente o altre persone del suo Gruppo clienti o Team al momento dell'acquisto restituiscono Prodotti, la Società recupererà eventuali Sharing e Retailing Bonus ricevuti su quei Prodotti.

B. Building Bonus

Quando l'utente o altre persone del suo Gruppo clienti al momento dell'acquisto restituiscono Prodotti, i Building Bonus saranno aggiustati come di seguito:

- i. Resi del mese in corso: Per i Prodotti restituiti durante la settimana successiva al mese in cui sono stati acquistati, il Volume delle vendite e il Valore delle vendite per le provvigioni dei Prodotti restituiti saranno sostituiti dal Volume delle vendite e dal Valore delle vendite per le provvigioni degli eventuali acquisti di Prodotti successivi in quel mese per cui non si è ancora ricevuto un Building Bonus. I Building Bonus saranno aggiustati in positivo o in negativo a seconda di quanto il Valore delle vendite per le provvigioni del Volume delle vendite sostitutivo sia diverso dal Valore delle vendite per le provvigioni del Volume delle vendite originale. Vedere l'esempio alla fine dell'Allegato.
- ii. Calcolo resi mese precedente: Per i Prodotti restituiti durante il mese successivo al mese in cui sono stati acquistati, il Building Bonus verrà aggiustato negativamente per il Valore delle vendite per le provvigioni dei Prodotti restituiti moltiplicato per la percentuale media di Building Bonus per il mese in cui sono stati acquistati i Prodotti restituiti.

Inoltre, restituendo Prodotti, saranno modificati anche i Building Bonus sui Building Block incompleti.

C. Leading Bonus

Quando qualcuno nel Team al momento dell'acquisto restituisce i Prodotti, la Società recupererà qualsiasi Leading Bonus ricevuto su quei Prodotti. Inoltre, restituendo Prodotti, il Leading Bonus verrà aggiustato se la diminuzione del Volume delle vendite cambia il calcolo del Leading Bonus per il mese in cui si è ricevuto il Leading Bonus per quel Prodotto.

2. RECUPERO AGGIUSTAMENTI BONUS

Se nessun Bonus è stato pagato sui Prodotti restituiti, non è necessario alcun recupero del Bonus.
Se è stato pagato un Bonus sui Prodotti successivamente restituiti, qualsiasi aggiustamento positivo verrà aggiunto ai futuri Bonus e la Società recupererà eventuali aggiustamenti negativi come segue:

A. Resi personali

Restituendo Prodotti acquistati personalmente, i vostri Bonus verranno modificati e qualsiasi aggiustamento negativo sarà recuperato come detrazione dal rimborso.

B. Altri resi da parte di Gruppo clienti e Team

Se qualcun altro nel Gruppo clienti o Team restituisce Prodotti, i Bonus dell'utente verranno modificati e qualsiasi aggiustamento negativo sarà recuperato come detrazione da futuri Bonus.

ESEMPIO: di seguito viene illustrato l'impatto del Valore delle vendite per le provvigioni sugli aggiustamenti del Building Bonus.

Settimana 1: l'utente completa 1 Building Block con 500 punti di Volume delle vendite che ha un Valore delle vendite per le provvigioni di 500. Il Building Block include 150 punti di Volume delle vendite da Prodotti acquistati da un Membro nel Gruppo clienti.

Settimana 2: l'utente vende Prodotti con 300 punti di Volume delle vendite, ma con un Valore delle vendite per le provvigioni inferiore pari a 200. La Settimana 2, il Membro che ha acquistato i Prodotti con 150 punti di Volume delle vendite nella Settimana 1 restituisce tutti i Prodotti.

Fine della Settimana 2: ricalcoliamo il Building Bonus della Settimana 1:

- Considerando il reso dei Prodotti con 150 punti di Volume delle vendite nella Settimana 2, prendiamo il Volume delle vendite della Settimana 2 e lo applichiamo al Building Block della Settimana 1 (150 punti trasferiti dalla Settimana 2 alla 1 in modo che l'utente abbia comunque completato il Building Block della Settimana 1).
- Dato che il Valore delle vendite per le provvigioni del Volume delle vendite sostitutivo è inferiore al Valore delle vendite per le provvigioni dei Prodotti restituiti, il Building Bonus della Settimana 1 viene ricalcolato e l'aggiustamento applicato durante la Settimana 2, come mostrato di seguito.

SETTIMANA	SV ORIGINALE	SV MODIFICATO	CSV ORIGINALE	CSV MODIFICATO	SETTIMANA 1 ORIGINALE BUILDING BONUS	AGGIUSTAMENTO AL BUILDING BONUS SETTIMANA 1
1	500	500-150 [Reso prodotti] +150 [dalla settimana 2] = 500	500	500-150 [Reso prodotti] +100 [dalla settimana 2] = 450	500*5% = 25 \$	
2	300	300-150 [alla settimana 1] = 150	200	200-100 [alla settimana 1] = 100		(450 \$ - 500 \$) * 5% = - 2,50 \$

ALLEGATO C – RESTART

Restart è il processo che offre a un ex Brand Representative l'opportunità di reclamare la sua rete di vendita (come se non avesse mai perso lo stato di Brand Representative). Di seguito vengono fornite informazioni aggiuntive sull'uso, i benefici e i termini di Restart.

1. COME USARE RESTART

Se l'utente perde lo stato di Brand Representative e vuole avviare la procedura Restart, occorre:

- i. inoltrare una nuova Lettera d'intenti, indicante la rinnovata intenzione di qualificarsi come Brand Representative, e
- ii. completare la qualificazione: la nuova Qualificazione deve essere completata entro sei mesi consecutivi dalla data in cui l'utente ha perso lo stato di Brand Representative.

L'esempio di seguito mostra come funziona Restart per un periodo di tre mesi consecutivi.

PERIODO DI QUALIFICAZIONE		1	2	3	4
MESE	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
TITOLO IN VIGORE A INIZIO MESE	Stato Brand Representative	<i>Perdita</i> Lo stato di Brand Representative viene perso ufficialmente e si torna a Brand Affiliate	QBR	QBR	Brand Representative
BUILDING BLOCK E FLEX BLOCK	1 Building Block completato con solo 2 Flex Block disponibili	Completa 2 Building Block Inoltra una nuova Lettera d'intenti	Prosegue la qualificazione (aprile-maggio) con almeno 2 Building Block ogni mese, per ulteriori 6 Building Block, 4 dei quali sono Sharing Block, completando l'ultimo Block alla Settimana 4 di maggio (totale marzo-maggio: 8 Building Block) Questo esempio ipotizza una promozione alla Settimana 4 con entrata in vigore il 1° giugno.*		4 Building Block
Si perde lo stato di Brand Representative a febbraio, con entrata in vigore dal 1° marzo . In questo modo, la finestra di sei mesi per Restart parte dal 1° marzo.					
STATO A FINE MESE	Perdita stato Brand Representative	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
QUANDO SI COMPLETA RESTART					Ipotizzando una promozione alla Settimana 4 a maggio, durante la prima settimana di giugno si potrà (1) reclamare la propria rete di vendita e i Flex Block non precedentemente utilizzati, e (2) ricevere tre Flex Block aggiuntivi

*Completando la Qualificazione durante una delle settimane precedenti (Settimana 1, 2 o 3 di maggio), si avvanzerà a maggio, non a giugno. Similmente, viene applicato lo stesso processo di promozione completando la Qualificazione prima di maggio.

Se non si completa Restart entro questo periodo di 6 mesi, viene persa definitivamente la possibilità di reclamare i Flex Block non precedentemente utilizzati e la propria rete di vendita.

2. BENEFICI DI RESTART

Completando Restart nei tempi previsti, si avrà la possibilità di:

- diventare nuovamente Brand Representative;
- acquisire l'idoneità a mantenere lo Sharing Bonus sui propri acquisti;
- acquisire l'idoneità al Building Bonus;
- acquisire l'idoneità al Leading Bonus (potendo soddisfare i requisiti per il Leading Bonus);
- reclamare la propria rete di vendita (come se non fosse mai stato perso lo stato di Brand Representative), mentre la Società ripristinerà la Data Brand Representative; e
- ricevere 3 nuovi Flex Block e reclamare quelli non precedentemente utilizzati.

3. TERMINI AGGIUNTIVI DI RESTART

A. Perdita di Flex Block non assegnati

Se un Brand Representative viene retrocesso a Brand Affiliate durante i primi tre mesi successivi alla sua promozione a Brand Representative, i Flex Block non assegnati non saranno automaticamente assegnati dopo il completamento di Restart.

B. Data Brand Representative

Quando si perde lo stato di Brand Representative, si perde anche la Data Brand Representative. Completando con successo Restart, viene ripristinata la Data Brand Representative originale.

C. Uso precedente di Rientro o Restart

Se si è già fatto ricorso al Rientro esecutivo prima del lancio di Velocity nel proprio mercato o di Restart secondo Velocity, non sarà possibile usare Restart a meno che non si inoltri una nuova Lettera d'intenti e si acquisisca una nuova Data Brand Representative. Ciò comporterà la rinuncia a qualsiasi reclamo nei confronti di Brand Representative promossi prima della propria Data Qualificazione Brand Representative.

D. Seconda perdita

Se si perde lo stato di Brand Representative una seconda volta, non si avrà l'idoneità a Restart e si perderà permanentemente la propria rete di vendita (che passerà alla Generazione superiore nella rete di vendita del Brand Representative di upline). Tuttavia, anche se Restart non è più disponibile, è possibile iniziare nuovamente la Qualificazione in qualsiasi momento e creare una nuova rete di vendita.

ALLEGATO D – BUSINESS BUILDER POSITION

Man mano che si costruisce e si guida il Team come Blue Diamond Director e Presidential Director, ci si può qualificare a una Business Builder Position (BBP) e a una Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP). Queste posizioni aggiuntive sono trattate come un singolo account con il proprio account Brand Affiliate. Si prega di contattare il proprio mercato locale per dettagli sui requisiti di riconoscimento e di viaggio, che possono differire dai requisiti di questo Programma.

1. RICEVERE LA POSIZIONE DI BBP E PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

La BBP è una posizione situata direttamente al di sotto dell'utente nella prima Generazione che viene concessa dopo il primo mese in cui si acquisisce il Titolo di Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

La Presidential Director BBP è una posizione aggiuntiva posizionata direttamente al di sotto della propria BBP di seconda Generazione, che viene assegnata dopo il primo mese in cui si consegue il Titolo di Presidential Director.

C. Creazione automatica

BBP e Presidential Director BBP vengono create automaticamente durante il processo di calcolo dei Bonus per il mese in cui si soddisfano i requisiti di idoneità sopra indicati. È possibile mantenere qualsiasi riconoscimento BBP e Presidential Director BBP a meno che non si perda lo stato di Brand Representative e non si completi Restart.

2. RELAZIONE TRA BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP E L'ACCOUNT BRAND AFFILIATE

A. BBP e Presidential Director BBP sono parte dell'account Brand Affiliate.

BBP e Presidential Director BBP fanno parte del proprio account Brand Affiliate e non possono essere vendute o trasferite separatamente.

B. Brand Representative di G1

BBP e Presidential Director BBP non saranno calcolate come Brand Representative di G1 del proprio account Brand Affiliate.

C. Leadership Teams

- i. Anche se BBP e Presidential Director BBP non saranno considerate Leadership Team per il proprio account Brand Affiliate, qualsiasi Leadership Team al di sotto delle BBP o Presidential Director BBP sarà contato collettivamente come Leadership Team per l'account Brand Affiliate ai fini della determinazione del Titolo.

ESEMPIO: se l'account Brand Affiliate ha 6 Brand Representative di G1 e 1 Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team > 20.000, e la BBP ha 2 Leadership Team con Volume delle vendite Leadership Team rispettivamente > 10.000 e > 30.000, il Titolo dell'utente sarà Blue Diamond Director.

- ii. A meno che l'utente non abbia perso lo stato di Brand Representative e sia un Brand Affiliate, ai fini della determinazione dei Leadership Team per l'utente stesso e i suoi Brand Representative di upline in un mese, le BBP e Presidential Director BBP rimarranno rispettivamente nella prima e nella seconda Generazione.

D. Volume delle vendite Gruppo clienti

BBP e Presidential Director BBP hanno ognuna il proprio Gruppo clienti. Il Volume vendite del gruppo clienti idoneo da account Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP sarà collettivamente calcolato solo ai fini del mantenimento dello stato di Brand Representative, per determinare Building Block, Percentuale di Building Bonus e metodo per calcolare il Leading Bonus.

E. Bonus BBP e Presidential Director BBP basati sul Titolo dell'account Brand Affiliate e sullo stato di Brand Representative

- i. **BBP:** per un mese in cui l'account Brand Affiliate soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Blue Diamond Director o Presidential Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, i Bonus sulla BBP saranno calcolati come per un Blue Diamond Director. Per qualsiasi mese in cui l'account Brand Affiliate non soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Blue Diamond Director o Presidential Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, la BBP sarà associata all'account Brand Affiliate e le reti di vendita della BBP saranno trasferite alla Generazione superiore nella propria rete di vendita e alle reti di vendita dei Brand Representative di upline per quel mese.
- ii. **Presidential Director BBP:** per un mese in cui l'account Brand Affiliate soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Presidential Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, i Bonus sulla Presidential Director BBP saranno calcolati come per un Blue Diamond Director. Per qualsiasi mese in cui l'account Brand Affiliate non soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Presidential Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, la Presidential Director BBP sarà associata all'account Brand Affiliate e le reti di vendita della Presidential Director BBP saranno trasferite alla seconda Generazione superiore nella propria rete di vendita e alle reti di vendita dei Brand Representative di upline per quel mese.

Di seguito viene illustrato il calcolo del Leading Bonus su account Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP. In questo esempio, presumiamo che account Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP abbiano collettivamente sei Building Block e siano idonei a guadagnare un Leading Bonus del 5%.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

In qualità di Executive Brand Director, l'utente ha l'idoneità a guadagnare (a) un Leading Bonus del 5% su sei Generazioni di Brand Representative nel suo account Brand Affiliate, e (b) un Leading Bonus del 5% su sei Generazioni di Brand Representative nella sua BBP. Ciò significa che, come mostrato di seguito, l'utente può guadagnare un Leading Bonus del:

- a. 10% su parte del Valore delle vendite per le provvigioni, con il 5% sulle Generazioni 2-6 dell'account Brand Affiliate della sua BBP, e l'altro 5% sullo stesso Valore delle vendite per le provvigioni delle Generazioni 1-5 della BBP; e
- b. 5% sulla Generazione 1 dell'account Brand Affiliate e la Generazione 6 della BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

In qualità di Presidential Director, l'utente ha l'idoneità a guadagnare (a) un Leading Bonus del 5% su sei Generazioni di Brand Representative nel suo account Brand Affiliate, (b) un Leading Bonus del 5% su sei Generazioni di Brand Representative nella sua BBP, e (c) un Leading Bonus del 5% su sei Generazioni di Brand Representative nella sua Presidential Director BBP. Ciò significa che, come mostrato di seguito, l'utente può guadagnare un Leading Bonus del:

- a. 15% su parte del Valore delle vendite per le provvigioni, con il 5% sulle Generazioni 3-6 dell'account Brand Affiliate della sua BBP, un altro 5% sullo stesso Valore delle vendite per le provvigioni delle Generazioni 2-5 della BBP, e l'altro 5% sullo stesso Valore delle vendite per le provvigioni delle Generazioni 1-4 della Presidential Director BBP;

- b. 10% su parte del Valore delle vendite per le provvigioni:
 - a. con il 5% sulla Generazione 2 dell'account Brand Affiliate, e un altro 5% sullo stesso Valore delle vendite per le provvigioni della Generazione 1 della BBP; e
 - b. con il 5% sulla Generazione 6 della BBP, e un altro 5% dello stesso Valore delle vendite per le provvigioni sulla Generazione 5 della Presidential Director BBP; e
- c. il 5% sulla Generazione 1 dell'account Brand Affiliate e la Generazione 6 della Presidential Director BBP.

F. Trasferimento tra account Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP

- i. Trasferimento dall'account Brand Affiliate alla BBP o Presidential Director BBP: i Brand Representative di G1 non possono essere trasferiti dall'account Brand Affiliate a una BBP o Presidential Director BBP tranne che come indicato nella Sezione 2 F.
- ii. Trasferimento di propria iniziativa: se l'account Brand Affiliate non ha 6 Brand Representative di G1 in un mese, l'utente può di sua iniziativa scegliere di trasferire la linea di un Brand Representative di G1 della BBP o Presidential Director BBP dalla BBP o Presidential Director BBP al suo account Brand Affiliate prima del calcolo dei Bonus per quel determinato mese. I trasferimenti di propria iniziativa devono essere richiesti per iscritto e saranno permanenti.
- iii. Trasferimento automatico da parte della Società:
 - a. **Trasferimento all'account Brand Affiliate.** In assenza di un trasferimento di propria iniziativa, se l'account Brand Affiliate non ha i 6 Brand Representative di G1 necessari, allora la Società trasferirà automaticamente la linea del Brand Representative di G1 più recente della BBP o Presidential Director BBP all'account Brand Affiliate. Se due o più Brand Representative di G1 della BBP e Presidential Director BBP hanno la stessa Data Brand Representative, allora la Società terrà in considerazione la Data Qualificazione Brand Representative, la data della Lettera d'intenti e la data del Contratto per il Brand Affiliate, in questo ordine. Se tali date coincidono, allora la Società, a sua esclusiva discrezione, selezionerà la linea di un account Brand Representative di G1.
 - b. **Ritrasferimento dalla BBP o Presidential Director BBP.** Se una linea di un Brand Representative di G1 della propria BBP o Presidential Director BBP è stata automaticamente trasferita alla propria BBP o Presidential Director BBP, allora essa potrà essere ritrasferita soltanto a quella BBP o Presidential Director BBP dietro richiesta a seguito della sostituzione dei Brand Representative di G1 richiesti del proprio account Brand Affiliate. **La richiesta deve essere presentata per iscritto entro sei mesi dal mese del trasferimento automatico.**

ESEMPIO: se una linea di un Brand Representative di G1 della BBP o Presidential Director BBP dell'utente è stata automaticamente trasferita al suo account Brand Affiliate a inizio febbraio sulla base della performance di vendita di gennaio, allora il periodo di sei mesi andrà da febbraio a luglio. Ad agosto, se l'utente non avrà (1) sostituito i Brand Representative di G1 richiesti del suo account Brand Affiliate, e (2) richiesto che la linea sia ritrasferita alla sua BBP o Presidential Director BBP, allora tale linea resterà permanentemente nella prima Generazione del suo account Brand Affiliate.

3. NESSUN TRASFERIMENTO DA PRESIDENTIAL BBP A BBP

Una linea di Brand Representative di G1 della Presidential Director BBP non può essere trasferita dall'utente o dalla Società alla sua BBP. Tuttavia, consigliamo di contattare il proprio Account Manager per differenze importanti al riguardo nel caso si sia idonei a un'eccezione specifica alla Determinazione del Titolo Velocity.

4. BBP E PRESIDENTIAL BBP DI ALTRI BRAND REPRESENTATIVE NELLA PROPRIA RETE DI VENDITA.

A. BBP

Come descritto precedentemente, una BBP è posta direttamente al di sotto di un Blue Diamond Director idoneo nella sua prima Generazione. Di conseguenza, in qualità di Brand Representative di upline, il Gruppo clienti e la rete di vendita della BBP di un Blue Diamond Director idoneo saranno una Generazione in basso nella propria rete di vendita rispetto al Gruppo clienti e alla rete di vendita di tale Blue Diamond Director idoneo. Per esempio, un Brand Representative nella prima Generazione della BBP si troverà nella terza Generazione dell'upline diretta del Blue Diamond Director idoneo, e l'upline diretta riceverà un Bonus per questa Generazione solo se idonea a un Bonus nella sua terza Generazione. Per qualsiasi mese in cui tale account Brand Affiliate non soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Blue Diamond Director o Presidential Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, la BBP sarà associata con l'account Brand Affiliate, e il Gruppo clienti e la rete di vendita della BBP saliranno di una Generazione nella propria rete di vendita per quel mese.

B. Presidential Director BBP

Come descritto precedentemente, una Presidential Director BBP è posta direttamente al di sotto di un Presidential Director idoneo nella sua seconda Generazione. Di conseguenza, in qualità di Brand Representative di upline, il Gruppo clienti e la rete di vendita della Presidential Director BBP di un Presidential Director idoneo saranno due Generazioni in basso nella propria rete di vendita rispetto al Gruppo clienti e alla rete di vendita di tale Presidential Director idoneo. Per esempio, un Brand Representative nella prima Generazione della Presidential Director BBP si troverà nella quarta Generazione dell'upline diretta dell'Executive Brand Director idoneo, e l'upline diretta riceverà un Bonus per questa Generazione solo se idonea a un Bonus nella sua quarta Generazione. Per qualsiasi mese in cui tale account Brand Affiliate non soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Presidential Director, ma soddisfa tutti quelli per il Titolo di Blue Diamond Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, la Presidential Director BBP sarà associata con l'account Brand Affiliate, e il Gruppo clienti e la rete di vendita della Presidential Director BBP saliranno di una Generazione nella propria rete di vendita per quel mese.

Per qualsiasi mese in cui tale account Brand Affiliate non soddisfa tutti i requisiti per il Titolo di Presidential Director o Blue Diamond Director, inclusi mantenimento o sospensione dello stato di Brand Representative, allora la Presidential Director BBP sarà associata con l'account Brand Affiliate, e il Gruppo clienti e la rete di vendita della Presidential Director BBP saliranno di due Generazioni nella propria rete di vendita per quel mese.

C. Leadership Team

A meno che l'account Brand Affiliate non abbia perso il suo stato Brand Representative e sia un Brand Affiliate, ai fini della determinazione dei Leadership Team per l'utente e per i suoi Brand Representative di upline per il mese, la BBP e la Presidential Director BBP dell'account Brand Affiliate rimangono rispettivamente nella prima e nella seconda Generazione.