VELOCITY

BY NU SKIN®

VERKOOPPRESTATIEPLAN

01 JANUARI 2024, V7
EUROPA & AFRIKA (EXCL. OEKRAÏNE)

INHOUDSOPGAVE

1. OVERZICHT VELOCITY

1.1 INLEIDING
1.2 DEELNEMEN AAN VELOCITY
1.3 NIET-DEELNEMENDE KLANTEN
1.4 BONUSSEN

2. VELOCITY-BONUSSEN

2.1 SHARING EN RETAILING BONUS
2.2 BUILDING BONUS
2.3 LEADING BONUS (MAANDELIJKS)

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 JE KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS
3.3 FLEX BLOCKS
3.4 OPNIEUW BEGINNEN

4. BIJKOMENDE VOORWAARDEN

4.1 BONUSSEN
4.2 BEËINDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS
4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN
4.4 UITZONDERINGEN
4.5 TERMINOLOGIE
4.6 RECHT OP WIJZIGEN
4.7 NALEVING

VERKLARENDE WOORDENLIJST

BIJLAGE A – AANVULLENDE INFORMATIE MET BETREKKING TOT KWALIFICATIE

BIJLAGE B – AANPASSING EN TERUGVORDERING VAN BONUSSEN

BIJLAGE C – HERSTARTEN

BIJLAGE D – BUSINESS BUILDER POSITIONS

1. OVERZICHT VELOCITY

1.1 INLEIDING

Velocity by Nu Skin® ('Velocity') is ontworpen om jou te belonen voor:

het **delen** van onze Producten door nieuwe klanten bij Nu Skin te introduceren;

het **opbouwen** en bedienen van je Consumentengroep; en

het **aansturen** van andere Brand Representatives bij het opbouwen en bedienen van hun eigen Consumentengroep.

Dit Verkoopprestatieplan (dit 'Plan') beschrijft de algemene voorwaarden voor de verkoopcompensatie die je via Velocity kunt krijgen. We raden je aan om dit Plan goed te lezen en de Verklarende Woordenlijst te bekijken als je meer uitleg wilt over de termen met een hoofdletter.

1.2 DEELNEMEN AAN VELOCITY

Er zijn vijf deelnameniveaus bij Velocity:

Brand Affiliates mogen (1) Producten kopen voor de Prijs voor Members voor persoonlijk gebruik of om door te verkopen en (2) Geregistreerde Klanten registreren die Producten rechtstreeks bij Nu Skin kopen.

Qualifying Brand Representatives zijn Brand Affiliates die ervoor gekozen hebben om zich te kwalificeren als Brand Representative, en die een Consumentengroep aan het opbouwen zijn en ermee bezig zijn te voldoen aan de Kwalificatievoorwaarden om een Brand Representative te worden.

Brand Representatives zijn Brand Affiliates die De Kwalificatie met succes hebben doorlopen en hun Brand Representative-status niet verloren hebben.

Brand Partners zijn Brand Representatives die een of meer anderen hebben geholpen om Brand Representatives te worden en daar nu leiding aan geven.

Brand Directors zijn Brand Representatives die vier of meer anderen hebben geholpen om Brand Representatives te worden en daar nu leiding aan geven, en ook leiding geven aan een of meer Leadership Teams.

Zodra je lid wordt van Nu Skin als Brand Affiliate of op elk moment daarna kun je beginnen met de Kwalificatie voor Brand Representative.

1.3 NIET-DEELNEMENDE KLANTEN

Er zijn drie soorten klanten die Producten kunnen kopen maar geen deelnemer zijn van Velocity:

Ongeregistreerde klanten kopen Producten rechtstreeks bij een Brand Affiliate en voor de prijs die de Brand Affiliate biedt (voor Frankrijk en Italië, zie opmerking 1 op pag. 17).

Retailklanten melden zich bij Nu Skin aan als Retailklant om Producten rechtstreeks bij Nu Skin te kopen voor de gepubliceerde retailprijs, die beïnvloed kan worden door eventuele kortingen die aangeboden of mogelijk gemaakt worden door Nu Skin. Retailklanten zijn geen deelnemer van Velocity en mogen geen Producten doorverkopen of andere Geregistreerde Klanten registreren.

Members melden zich aan bij Nu Skin als Member en kunnen dan Producten bij Nu Skin kopen voor de Prijs voor Members. Members zijn geen deelnemer van Velocity en mogen geen Producten doorverkopen of andere Geregistreerde Klanten registreren.

1.4 BONUSSEN

Je kunt de volgende Bonussen verdienen op basis van je deelnemersniveau:

	Brand Affiliates	Qualifying Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners en Directors
Sharing Bonus en Retailing Bonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. VELOCITY-BONUSSEN

2.1 SHARING EN RETAILING BONUSSEN

A. Omschrijving Sharing Bonus

De Sharing Bonus compenseert je voor Productaankopen die door je Persoonlijk Geregistreerde Klanten zijn gedaan en moeten aan de Sharing Bonus-volumevereiste* voldoen, voor Productaankopen door je Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates en voor je eigen Productaankopen als je een Brand Representative bent.

B. Berekening Sharing Bonus

De Sharing Bonus is een vastgesteld geldbedrag voor elk Product. Log in op de website van jouw markt voor meer informatie over het Sharing Bonus-bedrag, de prijsstelling en andere informatie met betrekking tot de verkoopcompensatie voor elk Product.

BELANGRIJKE OPMERKING – SHARING BONUS: JE KRIJGT GEEN SHARING BONUS VOOR HET VOLGENDE:

- Aankopen door Brand Representatives
- Je eigen Product-aankopen, inclusief aankopen voor doorverkoop aan ongeregistreerde klanten (voor Frankrijk en Italië, raadpleeg notitie 1 op pag. 17), tenzij je een Brand Representative bent die voldoet aan de Sharing Bonus Volumevereiste.
- Aankopen door je Geregistreerde Klanten die niet jouw Persoonlijk Geregistreerde Klanten of Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates zijn (bijvoorbeeld een Geregistreerde Klant die jouw Geregistreerde Klant is geworden omdat de Brand Affiliate die de klant geregistreerd had, inactief is)
- Productaankopen door persoonlijk geregistreerde Brand Affiliates, tenzij je voldoet aan de Sharing Bonus Volume-vereiste*

BELANGRIJKE OPMERKING – KORTINGEN: Productprijzen en Sharing Bonussen kunnen worden beïnvloed door aanbiedingen en kortingen en kunnen met hetzelfde percentage verlaagd worden, tenzij anders aangegeven door de markt.

BELANGRIJKE OPMERKING - SHARING BONUS-VOLUMEVEREISTE*: Je moet minimaal 50 punten aan Persoonlijk Geregistreerd klantverkoopvolume hebben in de huidige maand om een Sharing Bonus te verdienen en ontvangen voor Productaankopen die zijn gedaan door Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates (en voor jouw persoonlijke Productaankopen als je een Brand Representative bent).

C. Omschrijving Retailing Bonus

De Retailing Bonus beloont je voor Productaankopen door je Retailklanten.

D. Berekening Retailing Bonus

Het verschil tussen (1) de verkoopprijs die je Retailklant betaalt na eventuele kortingen (exclusief verzendkosten en belastingen) als hij Producten rechtstreeks bij Nu Skin koopt en (2) de Prijs voor Members.

- Je krijgt de Retailing Bonus voor aankopen door al je Retailklanten, of ze nu wel of niet je Persoonlijk Geregistreerde Klanten zijn.

E. Betaling

De Sharing Bonus en Retailing Bonus worden over het algemeen binnen één werkdag na de productaankoop opgenomen in je Velocity Account (te vinden onder jouw 'Volumes & Genealogie').
De Sharing Bonus op productaankopen door jouw Persoonlijk Geregistreerde Klanten en de Retailing Bonus worden dagelijks verdiend en wekelijks uitbetaald. Tenzij je expliciet hebt aangegeven dat je wordt betaald in Sharing Bonus op productaankopen door jouw Persoonlijk Geregistreerde Klanten en Retailing Bonus maandelijks, in dat geval worden deze maandelijks uitbetaald. Om uitgesloten te worden van de wekelijkse Bonusbetaling en altijd maandelijks te worden uitbetaald, log je in in Volumes & Genealogie en pas je de instellingen aan op het tabblad Commissies.
De Sharing Bonus voor Productaankopen gedaan door je Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates

(en voor je persoonlijke Productaankopen als je een Brand Representative bent) wordt maandelijks verdiend en uitbetaald, als en alleen als aan de Sharing Bonus-volumevereiste voor de huidige maand wordt voldaan.*

F. Wie mag hieraan deelnemen?

Om in aanmerking te komen voor het verdienen en ontvangen van de Sharing Bonus en Retailing Bonus moet je een Brand Affiliate zijn.
Om in aanmerking te komen voor het verdienen en ontvangen van een Sharing Bonus voor Productaankopen die zijn gedaan door Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates (en voor jouw persoonlijke Productaankopen als je een Brand Representative bent) in de huidige maand, moet je minimaal 50 punten aan Persoonlijk Geregistreerd klantverkoopvolume verdienen in die maand. Nu Skin zal een dergelijke onbetaalde Sharing Bonus alleen aan het einde van een lopende maand vrijgeven en betalen als aan de Sharing Bonus-volumevereiste is voldaan in die lopende maand.*

2.2 BUILDING BONUS

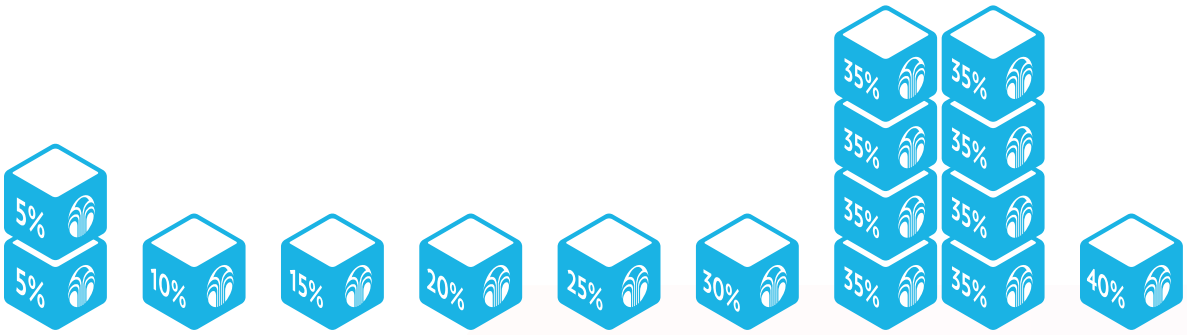
A. Omschrijving

Als Brand Representative kun je naast de Sharing Bonus en de Retailing Bonus ook een Building Bonus verdienen. De Building Bonus beloont je voor het opbouwen van je Consumentengroep, voor het leveren van klantenservice aan je groep en voor het helpen van Brand Affiliates en Qualifying Brand Representatives bij het aanbieden van Producten aan hun klanten.

BUILDING BLOCKS: Een Building Block is 500 punten van het Verkoopvolume van je Consumentengroep. Het aantal Building Blocks dat je voltooit, bepaalt het percentage dat wordt gebruikt om je Building Bonus te berekenen. Het aantal Building Blocks wordt elke maand teruggezet naar nul, dus je eerste 500 punten Verkoopvolume in een nieuwe maand is je eerste Building Block voor die maand. Als je aan het eind van de maand een onvoltooid Building Block hebt, wordt dat niet overgedragen naar de volgende maand.

B. Berekening Building Bonus

De Building Bonus is een percentage van de Commissionabele Verkoopwaarde van de Productaankopen van je Consumentengroep die begint bij 5% voor je eerste Building Block en oploopt tot 40% voor je 16e Building Block en verder. Zie onderstaand diagram.



De Building Bonus voor elk Building Block wordt berekend door:

i. de totale Commissionabele Verkoopwaarde van dat Building Block te vermenigvuldigen met
ii. het specifieke Building Bonus-Percentage voor dat Building Block.

**Voor Frankrijk: Zie aantekening 1 op p. 17.*

BELANGRIJKE OPMERKING – BUILDING BONUS-PERCENTAGE: Het Building Bonus-Percentage voor een specifiek Building Block geldt alleen voor dat specifieke Building Block en is niet van toepassing op vorige Building Blocks. Je verdient bijvoorbeeld 5% op de Commissionabele Verkoopwaarde van je eerste twee Building Blocks en 10% op de Commissionabele Verkoopwaarde van je derde Building Block (maar je verdient geen 10% op je eerste twee Building Blocks) in een maand.

VOORBEELD: Als we aannemen dat de Commissionabele Verkoopwaarde voor elk Building Block € 500 was, dan is de Building Bonus voor je eerste Building Block € 25 en de Building Bonus van je 8e Building Block € 175.

Als je Flex Blocks hebt gebruikt om je Brand Representative-status vast te houden, kom je alleen in aanmerking voor een Building Bonus voor je voltooide Building Blocks. Er wordt geen Bonus uitbetaald voor je Flex Blocks. Zie Deel 3.3.

C. Betaling

Jouw Building Bonus wordt normaliter opgeslagen in jouw Velocity-account binnen een dag na het eind van elke wekelijkse periode en je wordt zodoende wekelijks uitbetaald, tenzij je je expliciet aanmeldt om maandelijks te worden betaald in Building Bonus. In dat geval wordt er wekelijks verdiend en maandelijks uitbetaald. Om uitgesloten te worden van de wekelijkse Bonusbetaling en altijd maandelijks te worden uitbetaald, log je in in Volumes & Genealogie en pas je de instellingen aan op het tabblad Commissies.

D. Wie mag hieraan deelnemen?

Je moet een Brand Representative zijn om in aanmerking te komen voor een Building Bonus. Als je je Brand Representative-status verliest, kom je met ingang van de volgende maand niet in aanmerking voor een Building Bonus. Zie Deel 3.2 voor meer informatie.

BELANGRIJKE OPMERKING – ONVOLTOOIDE BUILDING BLOCKS: Als je 4 of meer Building Blocks hebt voltooid aan het eind van de maand, krijg je een Building Bonus op de Commissionabele Verkoopwaarde van een onvoltooid Building Block met hetzelfde Building Bonus-Percentage als voor het laatste voltooide Building Block.

VOORBEELD: Als je 6 blocks en een deel van de 7e hebt voltooid in een maand, krijg je een Building Bonus van 25% op de Commissionabele Verkoopwaarde van je 7e Building Block.

2.3 LEADING BONUS (MAANDELIJKS)

A. Omschrijving

Als je Brand Partner of Brand Director wordt, verdien je naast de Sharing, Retailing en Building Bonussen een Leading Bonus voor het ontwikkelen en leiden van andere Brand Representatives. Hierbij help je je Brand Affiliates met hun kwalificatie als nieuwe Brand Representatives en motiveer, stuur en train je de Brand Representatives waar je direct leiding aan geeft in je Team (ook wel bekend als jouw G1 Brand Representatives).

Als je G1 Brand Representatives zich ontwikkelen naar Brand Partners en Brand Directors, dan verandert jouw rol ook. Naast het ontwikkelen van andere Brand Representatives leid je nu een team met Brand Representatives van andere Generaties (zoals G2, G3, enz.), terwijl zij hun eigen Consumentengroepen opbouwen en meer Producten proberen te verkopen. De Leading Bonus is ontworpen om de Bonus die jij krijgt op basis van de veranderende samenstelling van je Team en je focus op ontwikkeling en leiderschap, maximaal te maken.

TEAM: Je Team bestaat uit alle Generaties waarvoor jij in aanmerking komt voor een Leading Bonus. Je Titel bepaalt het aantal Generaties Brand Representatives en hun Consumentengroepen in je Team, zoals te zien is in de tabel voor de bepaling van Titels volgens Velocity. Je eigen Consumentengroep zit niet in je Team.

Je Titel en je Team zijn gebaseerd op je prestaties. Als je na verloop van tijd steeds beter wordt in het ontwikkelen van Brand Representatives en in het helpen opbouwen van hun Consumentengroepen en verkoop via hun Teams weet te genereren, dan zal jouw Team zich uitbreiden met meer Generaties Brand Representatives.

G1 BRAND REPRESENTATIVES: Elke Brand Representative waar jij direct leiding aan geeft en die in jouw Team de eerste Brand Representative onder jou is, is je G1 Brand Representative.

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME: Verkoopvolume van het Leadership Team is de som van het Verkoopvolume van de Consumentengroep in je G1-G6 voor een bepaalde G1 Brand Representative.

Je Titel en het aantal Generaties Brand Representatives in je Team is gebaseerd op het aantal G1 Brand Representatives en Leaderschip Teams, zoals te zien is in de volgende tabel voor de bepaling van Titels volgens Velocity:

BEPALING VAN TITELS VOLGENS VELOCITY				
	TITEL	VEREIST AANTAL G1 BRAND REPRESENTATIVES	VEREIST LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME	AANTAL GENERATIES IN JE TEAM
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	N.V.T.	N.V.T.
BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	N.V.T.	1
BRAND PARTNERS	LAPIS PARTNER	2	N.V.T.	2
BRAND PARTNERS	RUBY PARTNER	4	N.V.T.	3*
BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 MET ≥ 10.000	4*
BRAND DIRECTORS	DIAMOND DIRECTOR	5	1 MET ≥ 10.000 1 MET ≥ 20.000	5*
BRAND DIRECTORS	BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 MET ≥ 10.000 1 MET ≥ 20.000 1 MET ≥ 30.000	6*
BRAND DIRECTORS	PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 MET ≥ 10.000 1 MET ≥ 20.000 1 MET ≥ 30.000 1 MET ≥ 40.000	6*

*Om in aanmerking te komen om voor Generaties 3-6 te worden betaald, mag je niet bezig zijn met bedrijfsontwikkelingsactiviteiten voor een ander Directe-Verkoopbedrijf.
** Blue Diamond Directors en Presidential Directors komen respectievelijk in aanmerking voor een Business Builder Position en een Presidential Director Business Builder Position. De vereisten voor je Leadership Team kunnen door Leadership Teams worden voldaan op je Business Builder Position en Presidential Director Business Builder Position. Zie Bijlage D voor meer informatie. Neem contact op met je lokale markt voor meer informatie over de vereisten en erkenning voor reizen, die kunnen afwijken van de vereisten in dit Plan.

B. Berekening Leading Bonus

Om Brand Partners en Brand Directors te stimuleren door te gaan met het opbouwen van en de Productverkoop op peil te houden binnen hun eigen Consumentengroep, wordt de Leading Bonus berekend op basis van het aantal Building Blocks dat je gedurende de maand voltooit in je eigen Consumentengroep.

i. Voltooiing van zes of meer Building Blocks: Als je in één maand zes of meer Building Blocks voltooit in je Consumentengroep, dan krijg je de hoogste van de volgende twee Leading Bonussen berekeningen uitbetaald:

- G1 Brand Representatives ontwikkelen
  10% van de Commissionabele Verkoopwaarde van de verkoop van Producten door de Consumentengroepen van al je G1 Brand Representatives.
- Een Team leiden
  5% van de Commissionabele Verkoopwaarde van de verkoop van Producten door de Consumentengroepen van alle Brand Representatives in je Team.

ii. Voltooiing van vier of vijf Building Blocks: Als je maar vier of vijf Building Blocks in één maand voltooit, dan krijg je 2,5% uitbetaald van de Commissionabele Verkoopwaarde van de verkoop van Producten door de Consumentengroepen van alle Brand Representatives in je Team.

LEADING BONUS	
earn	BIJ VOLTOOIING VAN
10% LEADING BONUS OP **JE G1 CV (COMMISSIONABELE VERKOOPWAARDE)**	MIN. 6 BLOCKS
5% LEADING BONUS OP **JE TEAM CV (COMMISSONABELE VERKOOPWAARDE)**	
2,5% LEADING BONUS OP **JE TEAM CV (COMMISSIONABELE VERKOOPWAARDE)**	4-5 BLOCKS

C. Maandelijks uitbetaald

Aan het eind van elke maand berekenen we je Leading Bonus. De Leading Bonus wordt over het algemeen binnen één werkdag na de bonusberekening aan het eind van de maand opgenomen in je Velocity Account en wordt automatisch overgedragen aan het financiële instituut van je keuze.

D. Wie mag hieraan deelnemen?

Om in aanmerking te komen voor een Leading Bonus moet je:

i. de titel Brand Representative behalen;

ii. minimaal één G1 Brand Representative hebben; en

iii. vier Building Blocks van je Consumentengroep voltooien.

Je komt niet in aanmerking voor een Leading Bonus in een maand waarin we je Brand Representative-status vasthouden of waarin je je Brand Representative-status verliest. Zie Deel 3.2 voor meer informatie.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 JE KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE

A. De keuze maken om je te kwalificeren als Brand Representative

Als Brand Affiliate mag je ervoor kiezen jezelf te kwalificeren als Brand Representative door een Intentieverklaring aan Nu Skin te sturen. Log in op de Brand Affiliate-website van je markt om het formulier voor de Intentieverklaring te vinden.

Wanneer je jouw LOI uiterlijk voor middernacht op 31 december 2023 inlevert, ALLEEN dan geldt:

B. Kwalificatieperiode

Je Kwalificatieperiode begint op de datum waarop je ervoor kiest jezelf te kwalificeren als Brand Representative. De Kwalificatieperiode duurt tot 6 opeenvolgende maanden, inclusief de maand waarin je je keuze maakt. Bijvoorbeeld, wanneer je op 25 december een keuze maakt om te worden gekwalificeerd als Brand Representative, dan is jouw Kwalificatieperiode december tot en met mei. De Kwalificatieperiode eindigt (bij die mogelijkheid die het eerste plaatsvindt):

i. op de datum waarop je Brand Representative wordt na voldaan te hebben aan de Kwalificatievoorwaarden; of

ii. aan het eind van de maand waarin je niet voldoet aan het Maandelijks Minimum voor Kwalificatie; of

iii. aan het eind van de 6e maand van de Kwalificatieperiode.

C. Minimum Kwalificatievoorwaarden en Maandelijks Kwalificatieminimum

i. Kwalificatie-eisen: Voltooi 12 Building Blocks (4 daarvan moeten Sharing Blocks zijn) in de Kwalificatieperiode.

Alternatief:

- je kunt ook aan de Kwalificatievoorwaarden voldoen door vier Sharing Blocks te voltooien in de Kwalificatieperiode, ongeacht in welke kalendermaand; of
- wanneer je jouw LOI na 31 december 2023 hebt ingediend en je doet nog altijd mee, maar je hebt de Kwalificatie nog niet afgerond voor 31 december 2023, dan kun je aan de Kwalificatievereisten voldoen zoals hieronder aangegeven in Sectie BB en CC (nl. door 8 Building Blocks te voltooien, waarvan er 4 Sharing Blocks moeten zijn, binnen 3 opeenvolgende kalendermaanden vanaf het indienen van jouw LOI).

Mocht je je niet kwalificeren onder deze alternatieven, dan kun je dat alsnog doen door 12 Building Blocks (waarvan 4 Sharing Blocks) te voltooien in een tijdsbestek van 6 opeenvolgende kalendermaanden.

ii. Maandelijks Minimum voor Kwalificatie: Voltooi elke maand 2 Building Blocks, behalve in de maand waarin je de Kwalificatievoorwaarden voltooit.

Als je bijvoorbeeld in de eerste 3maanden van de Kwalificatieperiode een totaal van 11 Building Blocks hebt (waarvan er 4 Sharing Blocks zijn), dan kom je in de maand na het voltooien van het laatste Building Block dat je nodig hebt voor je Kwalificatievoorwaarden in aanmerking voor Brand Representative, ook al heb je in die vierde maand geen 2 Building Blocks voltooid.

Wanneer je jouw LOI indient vanaf 00:01 uur op 1 januari 2024, ALLEEN dan geldt:

BB. Kwalificatieperiode

Je Kwalificatieperiode begint op de datum waarop je ervoor kiest jezelf te kwalificeren als Brand Representative. De Kwalificatieperiode duurt tot 3 opeenvolgende maanden, inclusief de maand waarin je je keuze maakt. Als je bijvoorbeeld op 25 januari de keuze maakt om jezelf te kwalificeren als Brand Representative, dan loopt je Kwalificatieperiode van januari tot en met maart. De Kwalificatieperiode eindigt op de eerst voorkomende van de volgende datums, namelijk:

i. op de datum waarop je Brand Representative wordt na voldaan te hebben aan de Kwalificatievoorwaarden; of

ii. aan het eind van de maand waarin je niet voldoet aan het Maandelijks Minimum voor Kwalificatie; of

iii. aan het eind van de 3e maand van de Kwalificatieperiode.

CC. Kwalificatievoorwaarden en Maandelijks Minimum voor Kwalificatie

i. Kwalificatie-eisen: Voltooi 8 Building Blocks (4 daarvan moeten Sharing Blocks zijn) in de Kwalificatieperiode.

Als alternatief kun je ook aan de Kwalificatievoorwaarden voldoen door vier Sharing Blocks te voltooien in de Kwalificatieperiode, ongeacht in welke kalendermaand. Mocht je je niet kwalificeren onder dit alternatief, dan kun je dat alsnog doen door 8 Building Blocks (waarvan 4 Sharing Blocks) te voltooien in een tijdsbestek van 3 opeenvolgende kalendermaanden.

ii. Maandelijks Minimum voor Kwalificatie: Voltooi elke maand 2 Building Blocks, behalve in de maand waarin je de Kwalificatievoorwaarden voltooit.

Als je bijvoorbeeld in de eerste 2 maanden van de Kwalificatieperiode een totaal van 7 Building Blocks hebt (waarvan er 4 Sharing Blocks zijn), dan kom je in de maand na het voltooien van het laatste Building Block dat je nodig hebt voor je Kwalificatievoorwaarden in aanmerking voor Brand Representative, ook al heb je in die 3e maand geen 2 Building Blocks voltooid.

BELANGRIJKE OPMERKING – GEVOLG VAN ONVOLTOOIDE BUILDING BLOCKS IN DE KWALIFICATIEPERIODE: Het Verkoopvolume van een onvoltooid Building Block in een maand telt niet mee voor het Maandelijks Minimum voor Kwalificatie van de volgende maand. Maar het Verkoopvolume van onvoltooide Building Blocks of Sharing Blocks in een maand telt wel mee voor je Kwalificatievoorwaarden.

SHARING BLOCKS: Sharing Blocks zijn een speciaal soort Building Block die alleen van toepassing zijn op Kwalificatievoorwaarden. Sharing Blocks bestaan uit 500 Verkoopvolume-punten van Productaankopen door je Persoonlijk Geregistreerde Klanten en Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates in je Consumentengroep (exclusief Brand Representatives). Het Verkoopvolume van je eigen Productaankopen is niet inbegrepen in je Sharing Blocks.

D. Voltooiing van Kwalificatievoorwaarden

Als je de Kwalificatievoorwaarden voltooit, word je op de eerste dag van de volgende week (de 8e, 15e of 22e van die maand of de 1e van de volgende maand) gepromoveerd naar Brand Representative en kom je in aanmerking voor de Building Bonus voor alle aankopen door je Consumentengroep.
Als iemand in je Consumentengroep het Kwalificatieproces ook aan het doorlopen is, wordt hij of zij alleen onderdeel van jouw Team als je: (1) je eerste Kwalificatiemaand voltooit in dezelfde maand als of in een

eerdere maand dan de maand waarin hij of zij de Kwalificatievoorwaarden voltooit en (2) je Kwalificatie binnen je Kwalificatieperiode voltooit. In andere gevallen wordt hij of zij geen onderdeel van je Team en krijg je geen compensatie voor zijn of haar verkoopactiviteiten. Zie Bijlage A voor meer informatie.

E. Als er niet wordt voldaan aan de Kwalificatievoorwaarden

Als je niet elke maand binnen de Kwalificatieperiode voldoet aan het Maandelijks Minimum voor Kwalificatie, dan wordt je Kwalificatie beëindigd met ingang van de volgende maand. Als je niet binnen de Kwalificatieperiode voldoet aan de Kwalificatievoorwaarden, dan wordt je Kwalificatie beëindigd met ingang van de volgende maand. In beide gevallen moet je opnieuw een Intentieverklaring opsturen en de Kwalificatie herstarten als je jezelf opnieuw wilt kwalificeren als Brand Representative.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Je Brand Representative-status behouden, vasthouden of verliezen

Op basis van je maandelijkse verkoopprestaties behoud of verlies je je Brand Representative-status of wordt het vastgehouden.

i. Je Brand Representative-status behouden: ten minste vier Building Blocks

Als je ten minste vier Building Blocks voltooit in een maand, dan voldoe je aan de Instandhouding en behoud je je Brand Representative-status voor die maand.

ii. Je Brand Representative-status vasthouden: ten minste één Building Block en voldoende Flex Blocks

Als je (1) ten minste één Building Block in een maand voltooit en (2) voldoende Flex Blocks hebt (zie omschrijving hieronder) om te voldoen aan het vereiste aantal Building Blocks (bijv. 2 Building Blocks plus 2 Flex Blocks), dan gebruiken we automatisch alle beschikbare Flex Blocks die nodig zijn om je Brand Representative-status voor die maand te behouden.

iii. Je Brand Representative-status verliezen: geen Building Blocks of onvoldoende Flex Blocks

Als je in een maand (1) geen Building Blocks voltooit of (2) niet voldoende Flex Blocks hebt om te voldoen aan het vereiste aantal Building Blocks in een maand, dan verlies je je Brand Representative-status en word je vanaf de eerste dag van de volgende maand een Brand Affiliate.

BELANGRIJKE OPMERKING: Je moet voldoen aan de Instandhouding door 4 Building Blocks te voltooien om in aanmerking te komen voor (1) een Leading Bonus en (2) een Building Bonus voor onvoltooide Building Blocks in die maand. Als je je Brand Representative-status verliest, verlies je ook je verkoopnetwerk, die een Generatie hoger komen in de verkoopnetwerken van je upline Brand Representatives. Als Brand Affiliate blijf je de klanten in je Consumentengroep bedienen.

VOORBEELD: Als je in juni één Building Block voltooit en niet voldoende Flex Blocks hebt voor het Verkoopvolume in juni, dan (1) kom je niet in aanmerking voor een Leading Bonus en (2) ook niet voor een Building Bonus voor onvoltooide Building Blocks. Daarnaast ben je vanaf 1 juli een Brand Affiliate. Je komt nog wel in aanmerking voor de Sharing Bonus (inclusief de Sharing Bonus voor je eigen aankopen), de Retailing Bonus en de Building Bonus (op dat ene voltooide Building Block) voor de verkopen van juni.

B. Instandhouding nadat je Brand Representative bent geworden

Om je Brand Representative-status te behouden, moet je in de eerste volledige maand na de voltooiing van je Kwalificatievoorwaarden beginnen met het voldoen aan de Instandhouding. Zie Bijlage A voor meer informatie.

C. Gevolg van jouw Brand Representative-status op je upline Brand Representative

Als je voldoet aan de Instandhouding of als wij je Brand Representative-status vasthouden in een maand, dan ben je een G1 Brand Representative in het Team van je upline Brand Representative. Als je je Brand Representative-status verliest, dan word je weer een Brand Affiliate en ben je vanaf de volgende maand geen G1 Brand Representative meer (als je bijvoorbeeld in juni je Brand Representative-status verliest omdat je niet voldoende Building Blocks hebt voltooid en niet voldoende Flex Blocks hebt, dan gaat je verloren Brand Representative-status in op 1 juli en ben je vanaf dat moment een Brand Affiliate en geen G1 Brand Representative meer).

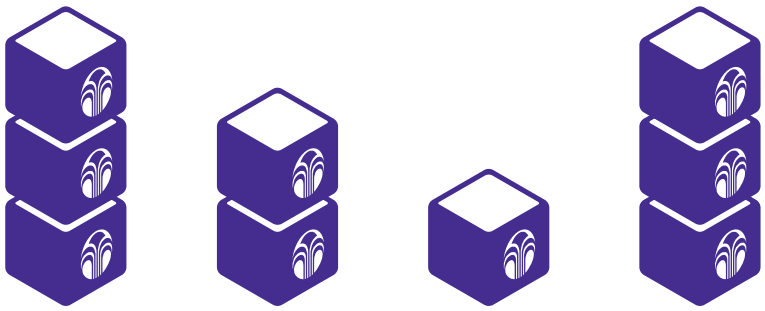
3.3 FLEX BLOCKS

A. Omschrijving

Een Flex Block is een vervanger voor een Building Block, en we gebruiken het om je Brand Representative-status vast te houden als je niet ten minste 4 Building Blocks in een maand hebt voltooid. Flex Blocks geven geen Verkoopvolume of Commissionabele Verkoopwaarde en je krijgt geen Bonus voor Flex Blocks. Flex Blocks hebben geen geldwaarde en kunnen nooit ingeruild worden voor contant geld. Flex Blocks verlopen niet en er is geen beperking op het aantal Flex Blocks dat je mag verzamelen. Maar de verzamelde Flex Blocks gaan verloren als je je Brand Representative-status verliest of als je Brand Affiliate Account wordt beëindigd.

B. Toekenning van Flex Blocks

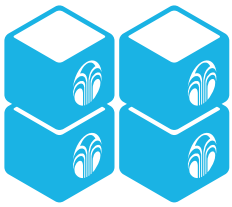
Er worden Flex Blocks aan je toegekend op het moment dat je Brand Representative wordt en elk daaropvolgend jaar. Aan het begin van je eerste volledige maand als nieuwe Brand Representative krijg je 3 Flex Blocks. In je tweede maand krijg je nog 2 Flex Blocks. In je derde maand als Brand Representative krijg je één extra Flex Block. Je hebt er dan totaal zes. Elk volgend jaar krijg je 3 Flex Blocks extra in de jubileummaand waarin je Brand Representative werd. De Flex Blocks worden weergegeven in je Volumes & Genealogie.



MAAND 1 MAAND 2 MAAND 3 ELK JUBILEUM

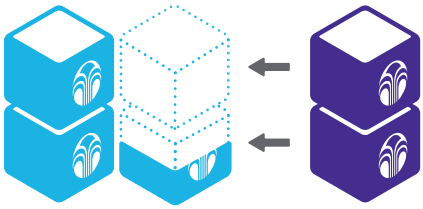
C. Toepassing van Flex Blocks

We gebruiken Flex Blocks om je Brand Representative-status vast te houden **als je ten minste één voltooid Building Block hebt**. In een maand waarin je niet voldaan hebt aan de Instandhouding, gebruiken we automatisch maximaal 3 Flex Blocks om de ontbrekende Building Blocks te vervangen (als je tenminste voldoende Flex Blocks hebt) om je Brand Representative-status vast te houden. We gebruiken een volledig Flex Block in de plaats van een onvoltooid Building Block. Het maakt daarbij niet uit hoeveel Verkoopvolume er nodig is om het Building Block te voltooien. Je kunt in je Volumes & Genealogie zien hoeveel Flex Blocks je nog hebt.



ONDERHOUD

Je hebt aan je Instandhoudingsvereisten voldaan met 4 voltooide Building Blocks



JE BRAND REPRESENTATIVE-STATUS VASTHOUDEN

Je hebt twee en een halve Building Block en we voegen daar automatisch 2 Flex Blocks aan toe om je Brand Representative-status vast te houden

3.4 OPNIEUW BEGINNEN

Als je je Brand Representative-status verliest, dan geeft het proces van Herstarten je zes maanden om opnieuw Brand Representative te worden en je vorige verkoopnetwerk terug te krijgen (alsof je je Brand Representative-status nooit verloren had). Zie Bijlage C voor meer informatie over Herstarten.

4. BIJKOMENDE VOORWAARDEN

4.1 BONUSSEN

A. In aanmerking komen voor Bonussen.

Om in aanmerking te blijven komen voor Bonussen moet je elke maand Producten verkopen aan vijf verschillende ongeregistreerde klanten, Retailklanten of Members. Je moet het Bedrijf direct op de hoogte stellen als je dit vereiste niet gaat halen. Het Bedrijf zal ook onderzoeken uitvoeren bij willekeurige Brand Affiliates om naleving van dit vereiste te bevestigen.

B. Berekeningen Bonussen.

Berekeningen van Bonussen worden dagelijks, wekelijks en maandelijks uitgevoerd zoals bepaald door Nu Skin en opgenomen in je Velocity Account.

C. Bonussen en wisselkoers.

Bij het berekenen van je Bonussen wordt de Commissionabele Verkoopwaarde van Productverkopen in verschillende markten omgezet naar je lokale valuta en daarbij wordt de gemiddelde dagelijkse koers van de vorige maand gebruikt. Bijvoorbeeld: bij het bepalen van je basis voor de berekening van je Bonussen voor verkopen in maart gebruikt het Bedrijf de gemiddelde dagelijkse koers van februari.

D. Lokale Markt Versie.

Deze versie van het Plan geldt alleen voor Brand Affiliates die een EMEA Brand Affiliate-ID hebben. Velocity geeft je de mogelijkheid om Bonussen te ontvangen voor verkopen in al onze markten over de hele wereld, behalve in markten waar deelname door buitenlanders verboden is (neem contact op met je account manager voor informatie over bepaalde markten). Als je een EMEA Brand Affiliate-ID hebt, vallen je criteria om in aanmerking te komen voor een Bonus en je benchmarks onder de voorwaarden van deze versie van het Plan, ook als leden van je team een Brand Affiliate-ID hebben voor andere markten.

VOORBEELD: Als je een Brand Representative bent met een Brand Affiliate-ID voor de EMEA-regio en je registreert een Member in Australië en die Member koopt Producten via de Australische website, dan krijg jij de Sharing Bonus die de Australische markt voor die Producten heeft vastgesteld. Als iemand (a) zich aanmeldt als jouw Persoonlijk Geregistreerde Klant en (b) in jouw Consumentengroep zit als hij of zij Producten koopt in de Australische markt, dan gelden daarvoor de (1) Sharing Bonus, (2) het Verkoopvolume en (3) de Commissionabele Verkoopwaarde die de Australische markt voor die Producten heeft vastgesteld. De Australische Sharing Bonus en de Commissionabele Verkoopwaarde worden omgezet in Britse Ponden als het Bedrijf je Bonussen berekent. De lokale markt kan je meer informatie geven over het Verkoopvolume, de Commissionabele Verkoopwaarde, de Sharing Bonus, de prijsstelling en andere aan verkoopcompensatie gerelateerde informatie voor elk Product in die markt.

Velocity geldt niet voor onze bedrijfsactiviteiten op het Chinese vasteland, want die worden geleid door een ander bedrijfsmodel.

E. Terugvordering van aan jou uitbetaalde Bonussen.

Het Bedrijf heeft het recht om aan jou uitbetaalde Bonussen terug te vorderen zoals beschreven in het Beleid en Procedures, inclusief terugvordering van Bonussen van het retourneren van Producten. Het moment en de manier van terugvorderen hangen af van de Bonus, wanneer het Product is geretourneerd en wie het Product retourneert. Zie Bijlage B voor meer informatie. Je kunt een samenvatting van het restitutiebeleid vinden onderaan de website van Nu Skin: https://www.nuskin.com.

F. Promotie naar Brand Representative; andere titelpromoties en -degradaties.

Promotie naar Brand Representative vindt wekelijks plaats. Andere titelpromoties en -degradaties vinden alleen tijdens de maandelijkse Bonusberekeningen plaats en worden op of voor de 5e van elke maand weergegeven in je Volumes & Genealogie. Zie Bijlage A voor meer informatie over het moment van titelpromotie en -degradatie en de invloed ervan op Bonussen.

G. Productaanbiedingen en prijsstelling.

We kunnen de verkoopprijs, het Verkoopvolume, de Commissionabele Verkoopwaarde, de Prijs voor Members, de Sharing Bonus en de Retailing Bonus voor aanbiedingen aanpassen. Zie de aankondigingen in je markt voor prijsstelling van Producten en aanbiedingen met betrekking tot eventuele kortingen en hun invloed op prijstelling, Bonussen, Verkoopvolume, Commissionabele Verkoopwaarde en andere aan verkoopcompensatie gerelateerde informatie voor elk Product.

H. Andere verkoopcompensatie.

Naast de verkoopcompensatie via Velocity kun je ook (1) Detailhandelswinst voor je verkoop van Producten rechtstreeks aan je klanten (voor Frankrijk en Italië: zie opmerking 1 op pag. 17), (2) compensatie van andere verkoopbonussen en (3) incentive trips of andere in natura beloningen verdienen.

4.2 BEËINDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS

A. Verlies van Brand Affiliate-rechten.

Bij beëindiging van je Brand Affiliate-Account verlies je alle rechten en voordelen van een Brand Affiliate, inclusief alle rechten op het identificatienummer van je Brand Affiliate-Account, je Consumentengroep, je Team, je Verkoopnetwerk, je Verkoopvolume dat wordt gegenereerd door je Consumentengroep of Team, en je Bonussen.

B. Verplaatsing Brand Affiliate-Account.

Het Bedrijf heeft het recht om, zolang als redelijkerwijs noodzakelijk, verplaatsing van een Brand Affiliate-Account en onderdelen van de Consumentengroep of het verkoopnetwerk daarvan naar een hoger niveau in het verkoopnetwerk of een ander verkoopnetwerk uit te stellen.

4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN

Als er verschillen zijn tussen de algemene voorwaarden die beschreven worden in het Plan voor jouw markt en marketingmaterialen of andere gerelateerde inhoud, dan voert het Plan voor jouw markt de boventoon. Als er verschillen zijn tussen de Engelse versie van dit Plan en een vertaling ervan, voert de Engelse versie de boventoon, tenzij anders bepaald door de wet.

4.4 UITZONDERINGEN

A. Toekennen van Uitzonderingen op het Plan.

Het Bedrijf mag, naar eigen goeddunken, vereisten en/of algemene voorwaarden van dit Plan ongeldig verklaren of aanpassen (samen 'Uitzonderingen op het Plan'). Het Bedrijf mag Uitzonderingen op het Plan toekennen aan (1) een afzonderlijk Brand Affiliate-Account of (2) een aantal accounts, inclusief per Team of markt. Het toekennen van een Uitzondering op het Plan aan één Brand Affiliate-account verplicht het Bedrijf niet om een Uitzondering op het Plan toe te kennen aan een ander Brand Affiliate-Account. Voor elke Uitzondering op het Plan is een schriftelijke toestemming nodig van een bevoegde functionaris van het Bedrijf. Het Bedrijf is niet verplicht om upline Brand Representatives schriftelijk te informeren over het toekennen van een Uitzondering op het Plan binnen hun Team.

B. Beëindiging van Uitzonderingen op het Plan.

Tenzij schriftelijk anders overeengekomen door een bevoegde functionaris van het Bedrijf, kan het Bedrijf een Uitzondering op het Plan dat eerder was toegekend op elk moment en om welke reden dan ook beëindigen, ongeacht hoelang de uitzondering al geldt. Als een Uitzondering op het Plan wordt toegekend aan een specifieke Brand Affiliate, dan is de Uitzondering op het Plan persoonlijk voor de specifieke Brand Affiliate en het Bedrijf. Tenzij anders beschreven in een schriftelijke en uitgevoerde Uitzondering op het Plan of tenzij een Bedrijfsfunctionaris vooraf geschreven toestemming verleend heeft, wordt de Uitzondering op het Plan beëindigd op het moment van overdracht van het Brand Affiliate-Account, ongeacht de vorm van overdracht (zoals verkoop, opdracht, overdracht, legaat, wettelijke vereisten of anders), en een dergelijke overdracht wordt ongeldig verklaard.

4.5 TERMINOLOGIE

De voorwaarden in dit Plan, inclusief Titels, kunnen anders zijn dan voorgaande voorwaarden en kunnen zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd.

4.6 RECHT OP WIJZIGEN

We kunnen dit Plan naar eigen goeddunken op elk moment wijzigen. Als we dit Plan wijzigen, brengen we jou daar 30 dagen voordat de wijziging ingaat van op de hoogte.

4.7 NALEVING

Om in aanmerking te komen voor Bonussen, moet je de vereisten van dit Plan, de Brand Affiliate-overeenkomst en het Beleid en de Procedures naleven.

BELANGRIJKE OPMERKING – WEKELIJKSE EN MAANDELIJKSE TERMIJNEN:
Elke verwijzing naar een 'maand' betekent een kalendermaand. Elke verwijzing naar 'week', 'wekelijks' of 'wekelijkse termijn' betekent een periode van 7 dagen die begint op de 1e, 8e, 15e of 22e dag van elke maand, op voorwaarde dat de vierde week van de maand wel doorloopt tot het eind van de maand. Bonusberekeningen worden gebaseerd op de Mountain Standard Time in Provo, Utah, Verenigde Staten (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

OPMERKING 1:

FRANKRIJK: 'VDI Mandataires' mogen niet rechtstreeks aan ongeregistreerde klanten verkopen.

FRANKRIJK: De Sharing Bonus Volumevereiste geldt niet voor de "VDI Acheteur-Revendeur" geregistreerd in Frankrijk. Sharing Bonus voor Productaankopen die door hun Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates worden gedaan (en als ze een Brand Representative zijn, voor hun eigen Productaankopen) zullen nog steeds dagelijks worden verdiend en wekelijks worden uitbetaald.

ITALIË: Incaricati mogen alleen, direct of indirect, de verzameling van verkooporders bij de woonplaats van eindklanten promoten in naam van het Bedrijf. Als Brand Affiliate (incaricato) mag je alleen Producten kopen voor jezelf en de mensen in je huishouden. Alle verkooporders die je van ongeregistreerde klanten ontvangt, moet je doorsturen naar het Bedrijf.

VERKLARENDE WOORDENLIJST

Bedrijf: Nu Skin, 'wij' of 'ons'.

Beleidsregels en Procedures: Een document dat onderdeel is van de overeenkomst tussen een Brand Affiliate en Nu Skin en een bepaald beleid en bepaalde procedures beschrijft die gerelateerd zijn aan de zakelijke activiteiten van een Brand Affiliate.

Bonus: Verkoopcompensatie die via Velocity betaald wordt. Hieronder vallen de Sharing Bonus, de Retailing Bonus, de Building Bonus en de Leading Bonus. Bonussen zijn niet inclusief detailhandelswinst die je op Producten kunt verdienen die je koopt en rechtstreeks doorverkoopt aan ongeregistreerde klanten (voor Frankrijk en Italië, zie opmerking 1 op pag. 17) of andere geldelijke of in natura beloningen.

Brand Affiliate: Iemand die zich aanmeldt bij Nu Skin als Brand Affiliate en Producten koopt tegen de Prijs voor Members, Producten verkoopt aan klanten, Geregistreerde Klanten aanmeldt en niet bezig is met de Kwalificatie. Het woord Brand Affiliate wordt ook gebruikt als algemene verwijzing naar alle Brand Affiliates en Brand Representatives. We noemen bijvoorbeeld een Brand Partner of Brand Director een Brand Affiliate als we het in het algemeen over alle Brand Affiliates hebben.

Brand Affiliate-Account: Het Nu Skin-account van een Brand Affiliate.

Brand Director: Een algemene categorie die alle Brand Representatives omvat met de titels Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director of Presidential Director.

Brand Partner: Een algemene term om alle Brand Representatives te beschrijven die de volgende titels hebben: Gold Partner, Lapis Partner, of Ruby Partner.

Brand Representative: Een Brand Affiliate die de Kwalificatie met succes heeft doorlopen en zijn/haar Brand Representative-status niet verloren heeft. De term Brand Representative wordt ook gebruikt als algemene verwijzing voor alle Brand Representative-titels en daarboven. We noemen bijvoorbeeld een Ruby Partner of Diamond Director een Brand Representative als we het in het algemeen over alle Brand Representatives hebben.

Brand Representative-Datum: De eerste dag van de maand dat een Qualifying Brand Representative de Kwalificatie voltooit. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 1, 2 of 3 van een maand voltooit, is de Brand Representative-datum de eerste dag van die maand. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, is de Brand Representative-Datum de eerste dag van de volgende maand. Zie Bijlage A voor meer informatie.

Brand Representative-Kwalificatiedatum: De eerste dag van de maand waarin een Qualifying Brand Representative een Intentieverklaring verstuurt en het maandelijkse vereiste van 2 Building Blocks voltooit. Zie Bijlage A voor meer informatie.

Brand Representative-Promotiedatum: De eerste dag na de wekelijkse periode waarin een Brand Representative de Kwalificatie voltooit en Brand Representative wordt. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 1, 2 of 3 van een maand voltooit, is de Brand Representative-Promotiedatum respectievelijk de 8e, 15e en 22e van die maand. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, is de Brand Representative-Promotiedatum de eerste dag van de volgende maand. Zie Bijlage A voor meer informatie.

Building Block: Een maateenheid voor Verkoopvolume. Een Building Block wordt pas als voltooid aangemerkt wanneer het een Verkoopvolume van 500 punten heeft. Een Building Block met een Verkoopvolume van minder dan 500 punten wordt als onvoltooid aangemerkt. Zie Deel 2.2.

Building Bonus: Een Bonus die wekelijks wordt verdiend en wekelijks of maandelijks wordt uitbetaald aan Brand Representatives en die is gebaseerd op de Commissionabele Verkoopwaarde van Producten die zijn gekocht door Geregistreerde Klanten in de Consumentengroep van de Brand Representative. Zie paragraaf 2.2.

Building Bonus-Percentage: Een percentage dat wordt gebruikt om de Building Bonus voor elk Building Block te berekenen en dat varieert van 5% tot 40% afhankelijk van het aantal Building Blocks dat in een maand voltooid is. Zie Deel 2.2.

Business Builder Position (BBP): Een positie direct onder jou in je eerste Generatie die aan jou wordt toegekend na de eerste maand waarin je de titel Blue Diamond Director krijgt. Zie Bijlage D voor meer informatie.

Commissionabele verkoopwaarde: Een geldelijke waarde die wordt vastgesteld voor elk Product en wordt gebruikt om de Building Bonus en de Leading Bonus te berekenen. De Commissionabele Verkoopwaarde wordt af en toe aangepast door verschillende factoren, zoals verandering in prijzen, valutaschommelingen, aanbiedingen, enz. De Commissionabele Verkoopwaarde is anders dan het Verkoopvolume en is over het algemeen niet gelijk aan

het Verkoopvolume van een Product. Log in op de Brand Affiliate-website van jouw markt voor meer informatie over de Commissionabele Verkoopwaarde en andere informatie met betrekking tot verkoopcompensatie voor elk Product.

Consumentengroep: Een groep bestaande uit (1) jou, (2) een of meer door jou Geregistreerde Klanten en (3) een of meer door hen Geregistreerde Klanten en zo verder. Je Consumentengroep bevat ook de Consumentengroepen van je Qualifying Brand Representatives. Als Qualifying Brand Representative of Brand Representative wordt er van je verwacht dat je diensten verleent aan je Qualifying Brand Representatives en hun Consumentengroepen en hen ondersteunt. Een Brand Representative en zijn/haar Consumentengroep worden onderdeel van jouw Team op het moment dat hij/zij de Kwalificatie voltooit en zijn/haar Consumentengroep geen deel meer uitmaakt van jouw Consumentengroep.

Directe-Verkoopbedrijf: Een bedrijf dat gebruikmaakt van een verkoopteam van zelfstandige contractanten die producten en diensten verkopen en dat de zelfstandige contractanten vergoedt via een compensatieplan met een of meerdere niveaus voor (1) hun eigen verkoop en/of (2) de verkoop van andere zelfstandige contractanten die zich hebben ingeschreven onder de zelfstandige contractanten voor het distribueren van dezelfde producten en diensten.

Flex Block: Een Flex Block is een vervanger voor een Building Block, en we gebruiken het om je Brand Representative-status vast te houden als je niet ten minste 4 Building Blocks in een maand hebt voltooid. Zie Deel 3.3.

G1 Brand Representative: Zie Generatie hieronder.

Generatie: De niveaus in het Team van een Brand Representative. Elke Brand Representative waar jij direct leiding aan geeft en die in jouw Team de eerste Brand Representative onder jou is, is je G1 Brand Representative. Jouw G1 Brand Representatives geven directe leiding aan de Brand Representatives op het eerste niveau onder hen. Deze Brand Representatives zijn jouw G2 Brand Representatives en zo verder.

Geregistreerde Klant: Een Persoon die Producten rechtstreeks bij het Bedrijf koopt voor persoonlijk gebruik of om door te verkopen. Bonussen worden uitbetaald op basis van de aankopen door een Geregistreerde Klant. Jouw recht op een bepaalde Bonus voor de productaankopen van een Geregistreerde Klant hangt af van de vereisten om in aanmerking te komen voor een Bonus, en het maakt ook uit of de Geregistreerde Klant een Persoonlijk Geregistreerde Klant of een Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliate is. Elke Geregistreerde Klant wordt ondersteund door een Brand Affiliate. Er zijn drie soorten Geregistreerde Klanten:

(1) Retailklanten,
(2) Members en
(3) Brand Affiliates.

Instandhouding: Het vereiste om ten minste vier Building Blocks te voltooien in een maand om je Brand Representative-status voor die maand te behouden. Zie Deel 3.2.

Intentieverklaring: Een document dat of online kennisgeving die een Brand Affiliate aan ons stuurt om ons te laten weten dat hij of zij de Kwalificatie wil starten om een Qualifying Brand Representative te worden.

Kwalificatie: Het proces voor een Brand Affiliate om Brand Representative te worden. Zie Deel 3.1.

Kwalificatie-eisen: De vereisten waaraan moet zijn voldaan om een Brand Representative te worden. Zie Deel 3.1.

Kwalificatieperiode: Je Kwalificatieperiode begint op de datum waarop je ervoor kiest jezelf te kwalificeren als Brand Representative. Afhankelijk van het moment waarop je jouw LOI aanlevert, is de Kwalificatieperiode 6 tot 3 opeenvolgende maanden, inclusief de maand waarin je je keuze maakt. Zie Deel 3.1.

Leadership Team: Een G1 Brand Representative die voldoet aan bepaalde Leadership Team Sales Volume benchmarks in een maand.

Leadership Team Sales Volume: Verkoopvolume van het Leadership Team is de som van het Verkoopvolume van de Consumentengroep in je G1-G6 voor een bepaalde G1 Brand Representative.

Leading Bonus: Een Bonus die maandelijks wordt uitbetaald aan Brand Partners en Brand Directors en is gebaseerd op de Commissionabele Verkoopwaarde van Producten die worden gekocht door de Consumentengroepen in het Team van de Brand Partner of de Brand Director. Zie Deel 2.3.

Maandelijks Minimum voor Kwalificatie:: In de Kwalificatieperiode moet je ten minste 2 Building Blocks voltooien, behalve in de maand waarin je de Kwalificatievoorwaarden voltooit. Zie Deel 3.1.

Member: Een klant die zich aanmeldt bij Nu Skin als Member en Producten bij Nu Skin kan kopen voor de Prijs voor Members. Members zijn geen deelnemer van Velocity en mogen geen Producten doorverkopen of andere klanten registreren.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. en haar dochterondernemingen.

Opnieuw beginnen: Het proces waarbij voormalige Brand Representatives de kans krijgen om hun verkoopnetwerk terug te krijgen (alsof zij hun Brand Representative-status nooit verloren hadden). Zie Deel 3.4 en Bijlage C.

Overeenkomst voor Brand Affiliates: Een overeenkomst tussen een Brand Affiliate en Nu Skin die bepaalde rechten en plichten beschrijft met betrekking tot de zakelijke activiteiten van een Brand Affiliate.

Persoon: Een individu of onderneming. Een 'onderneming' is een onderneming zoals een vennootschap, partnerschap, besloten vennootschap, trust of andere vorm van wettelijk gevormde bedrijfsorganisatie volgens de wetten van de jurisdictie waarin deze georganiseerd is.

Persoonlijk Geregistreerd klantverkoopvolume: De som van alle Verkoopvolume-punten van Productaankopen door je Persoonlijk Geregistreerde Klanten.

Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates: Een Geregistreerde Klant die direct onder jou is geregistreerd (niveau 1) als een Brand Affiliate. Een Brand Affiliate is niet je Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliate als hij/zij zich rechtstreeks onder een andere Brand Affiliate heeft geregistreerd.

Persoonlijk Geregistreerde Klant: Een Geregistreerde Klant die zich rechtstreeks onder jou (niveau 1) heeft geregistreerd als een Member of Retailklant en die rechtstreeks bij het bedrijf Producten voor persoonlijk gebruik koopt. Een Member of Retailklant is niet jouw Persoonlijk Geregistreerde Klant als hij/zij direct onder een andere Brand Affiliate is geregistreerd. Persoonlijk Geregistreerde Klanten nemen niet deel aan het Verkoopprestatieplan en kunnen geen Producten doorverkopen of andere klanten of Brand Affiliates registreren.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): Een aanvullende positie direct onder je BBP in je tweede Generatie die aan jou wordt toegekend na de eerste maand waarin je de titel Presidential Director krijgt. Zie Bijlage D voor meer informatie.

Prijs voor Members: De aankoopprijs van Producten voor zowel Members als Brand Affiliates. De Prijs voor Members wordt vastgesteld door de lokale markt en kan af en toe worden gewijzigd voor aanbiedingen en beloningen.

Producten: Alle Producten en diensten van Nu Skin.

Qualifying Brand Representative: Een Brand Affiliate die (1) een Intentieverklaring heeft opgestuurd en twee Building Blocks heeft voltooid (een Brand Affiliate wordt officieel aangemerkt als Qualifying Brand Representative na de eerstvolgende wekelijkse Bonusberekening) en (2) bezig is met het naleven van de Kwalificatievoorwaarden. Zie Deel 3.1.

Retailing Bonus: Het verschil tussen (1) de verkoopprijs die je Retailklant betaalt na eventuele kortingen (exclusief verzendkosten en belastingen) als hij Producten rechtstreeks bij Nu Skin koopt en (2) de Prijs voor Members. Zie Deel 2.1.

Retailklanten: Elke Geregistreerde Klant die Producten koopt tegen de retailprijs. De Bonus op de aankoop van een product door een Retailklant wordt uitbetaald aan de Brand Affiliate die wordt aangemerkt als verkoper op het moment van de specifieke bestelling van het Product. In het kader van dit Plan valt een ongeregistreerde klant niet onder de definitie van Retailklant. Retailklanten zijn geen deelnemer van Velocity en mogen geen Producten doorverkopen of andere Geregistreerde Klanten registreren.

Sharing Block: Een subgroep van Building Blocks. Sharing Blocks bestaan uit 500 Verkoopvolume-punten die alleen worden ontleend aan aankopen door Persoonlijk Geregistreerde Klanten en Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates in je Consumentengroep, met uitsluiting van Brand Representatives. Je persoonlijke aankopen tellen niet mee voor Sharing Blocks. Sharing Blocks zijn alleen van toepassing op Kwalificatievoorwaarden. Zie Deel 3.1.

Sharing Bonus: De bonus die dagelijks wordt verdiend via productaankopen door jouw persoonlijk geregistreerde klanten en maandelijks wordt verdiend op productaankopen door jouw persoonlijk geregistreerde Brand Affiliates, mits wordt voldaan aan de volumevereiste voor de Sharing Bonus (Brand Representatives behouden de Sharing Bonus voor hun eigen productaankopen op voorwaarde dat aan de volumevereiste voor de Sharing Bonus wordt voldaan)*. Het Sharing Bonus-bedrag wordt bepaald door de lokale markt en kan naar eigen goeddunken van het Bedrijf worden aangepast. Dit zal per Product variëren. Je verdient niet voor alle Producten een Sharing Bonus, en in sommige markten is er een korting van toepassing op de Sharing Bonus. De markt verstrekt alle Brand Affiliates informatie over de prijsstelling van Producten met betrekking tot de Sharing Bonus van elk Product. Zie Hoofdstuk 2.1.

Sharing Bonus-volumevereiste*: de eis om minimaal 50 punten aan Persoonlijk Geregistreerd klantverkoopvolume te bereiken in de huidige maand om een Sharing Bonus te verdienen en ontvangen voor Productaankopen die zijn gedaan door Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates (en voor jouw persoonlijke Productaankopen als je een Brand Representative bent).

**Voor Frankrijk: Zie aantekening 1 op p. 17.*

Team: Je Team bestaat uit alle Generaties waarvoor jij in aanmerking komt voor een Leading Bonus. Je Titel bepaalt het aantal Generaties Brand Representatives en hun Consumentengroepen in je Team, zoals te zien is in de tabel voor de bepaling van Titels volgens Velocity. Je eigen Consumentengroep zit niet in je Team.

Titel: Je kunt Titels krijgen als je Brand Representative bent, en de Titels worden gebaseerd op het aantal G1 Brand Representatives en Leadership Teams. Je Titel bepaalt het aantal Generaties waarvoor je een Leading Bonus kunt verdienen.

Velocity-account: Een digitaal account in Volumes & Genealogie dat al je Bonussen, betalingen en aanpassingen weergeeft. Het Velocity Account wordt automatisch voor je aangemaakt als je een Brand Affiliate wordt. Velocity Accounts leveren geen interest op. Nu Skin schrijft de rest van je saldo op je Velocity Account aan het begin van iedere wekelijkse en maandelijkse uitbetalingsperiode automatisch en gratis over. Je saldo moet minimaal EUR € 10 zijn voor een automatische overschrijving door het Bedrijf.[1]

Verkoopvolume: Een puntenwaarde die is vastgesteld voor elk product om de relatieve waarde van producten in de verschillende munteenheden en markten te kunnen vergelijken, om de kwalificatie te meten voor verschillende prestatiebenchmarks, zoals Sharing Blocks, Building Blocks en Leadership Team Verkoopvolume, en om de productverkopen in je Consumentengroep en Team te bepalen. Het Verkoopvolume wordt af en toe aangepast als het bedrijf dat noodzakelijk acht. Het Verkoopvolume verschilt van de Commissionabele verkoopwaarde. Log in op de Brand Affiliate-website van jouw markt voor meer informatie over het Verkoopvolume en andere informatie met betrekking tot verkoopcompensatie voor elk Product.

Volumes & Genealogie: Een informatiesysteem dat informatie biedt met betrekking tot je Brand Affiliate-Account, over onder andere je Productaankopen, verkoopnetwerk, Bonussen, doelstellingen, meldingen en erkenning. Je kunt inloggen op Volumes & Genealogie door in te loggen op nuskin.com of de My Nu Skin-app.

Zakelijke Ontwikkelingsactiviteit: Een activiteit die de zakelijke activiteit, de ontwikkeling, de verkoop of het sponsorschap van een ander Directe-Verkoopbedrijf begunstigt, promoot, assisteert of ondersteunt, inclusief, maar niet beperkt tot het verkopen van producten of diensten, het promoten van zakelijke kansen, het verschijnen namens een Directe-Verkoopbedrijf of een van zijn vertegenwoordigers, toestaan dat jouw naam wordt gebruikt voor het verhandelen van het Directe-Verkoopbedrijf, de producten, diensten of kansen daarvan, het sponsoren of de werving namens het Directe-Verkoopbedrijf, optreden als lid van de raad van bestuur, een functionaris, een vertegenwoordiger of distributeur van het Directe-Verkoopbedrijf, een eigenaarsbelang of een ander voordelig belang, hetzij direct of indirect.

[1] **Landen buiten de Eurozone:** Het minimum is gebaseerd op het equivalent in lokale valuta op de datum van beëindiging en de wisselkoers bij een door het Bedrijf gekozen bank.

BIJLAGE A – AANVULLENDE INFORMATIE MET BETREKKING TOT KWALIFICATIE

Het volgende geeft aanvullende informatie over Kwalificatie als Brand Representative, belangrijke data, de Instandhouding, Bonussen en andere details.

1. BELANGRIJKE DATA

Er zijn drie belangrijke data met betrekking tot Kwalificatie als Brand Representative die worden weergegeven in Volumes & Genealogie.

i. **Brand Representative-Kwalificatiedatum:** De eerste dag van de maand waarin een Qualifying Brand Representative een Intentieverklaring verstuurt en het maandelijkse vereiste van 2 Building Blocks voltooit. Als je bijvoorbeeld op 9 januari een Intentieverklaring verstuurt en op 19 januari 2 Building Blocks voltooit, dan is je Brand Representative-Kwalificatiedatum 1 januari.

ii. **Brand Representative-Promotiedatum:** De eerste dag na de wekelijkse periode waarin een Brand Representative de Kwalificatie voltooit en Brand Representative wordt. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 1, 2 of 3 van een maand voltooit, is de Brand Representative-Promotiedatum respectievelijk de 8e, 15e en 22e van die maand. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, is de Brand Representative-Promotiedatum de eerste dag van de volgende maand. Als je de Kwalificatie bijvoorbeeld op 12 juli voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum 15 juli. Als je de Kwalificatie op 27 juli voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum 1 augustus.

iii. **Brand Representative-Datum:** De eerste dag van de maand dat een Qualifying Brand Representative de Kwalificatie voltooit en Brand Representative wordt. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 1, 2 of 3 van een maand voltooit, is de Brand Representative-datum de eerste dag van die maand. Voor een Qualifying Brand Representative die de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, is de Brand Representative-Datum de eerste dag van de volgende maand. Als je de Kwalificatie bijvoorbeeld op 17 mei voltooit, dan is je Brand Representative-Datum 1 mei. Als je de Kwalificatie op 27 mei voltooit, dan is je Brand Representative-Datum 1 juni.

2. INSTANDHOUDING NADAT JE BRAND REPRESENTATIVE BENT GEWORDEN

Als je Brand Representative-Promotiedatum de 8e, 15e of 22e van een maand is, dan hoef je voor die maand niet meer te voldoen aan Instandhouding om je Brand Representative-status te behouden. Maar als je de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de eerste dag van de volgende maand, en moet je voor die maand voldoen aan Instandhouding om je Brand Representative-status te behouden (als je de Kwalificatie bijvoorbeeld in de 4e week van mei voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum 1 juni en moet je in juni aan Instandhouding voldoen).

3. BONUSSEN NADAT JE BRAND REPRESENTATIVE BENT GEWORDEN

A. Sharing Bonus op jouw productaankopen - Betreft Sectie 2.1 F

Je krijgt een Sharing Bonus voor je Productaankopen op of na je Brand Representative-Promotiedatum. Als je de Kwalificatie bijvoorbeeld op de 3e van de maand voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 8e en krijg je op of na de 8e een Sharing Bonus voor je Productaankopen. Als je de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 1e van de volgende maand en krijg je op of na de 1e van de volgende maand een Sharing Bonus voor je Productaankopen.
Op of na jouw Brand Representative-Promotiedatum krijgt je directe upline Brand Representative geen Sharing Bonus meer op jouw Productaankopen.

B. Building Bonus

Je kunt een Building Bonus verdienen voor nieuwe Building Blocks waar je op of na je Brand Representative-Promotiedatum aan begint. Deze Building Blocks moeten zijn gebaseerd op Productaankopen op of na je Brand Representative-Promotiedatum. Als je de Kwalificatie bijvoorbeeld op de 3e van de maand voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 8e en kun je op of na de 8e een Building Bonus gaan verdienen voor je Productaankopen. Je krijgt geen Building Bonus voor Productaankopen tussen de 4e en de 7e of eerder in die maand. Als je de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 1e van de volgende maand en kun je op of na de 1e van de volgende maand een Building Bonus gaan verdienen voor je Productaankopen.
Na je Brand Representative-Promotiedatum draagt je Verkoopvolume niet meer bij aan de Building Blocks van je directe upline Brand Representative. Als je de Kwalificatie bijvoorbeeld op de 20e voltooit, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 22e. Je Verkoopvolume tot en met de 21e telt nog voor de Building Blocks van je directe Brand Representative, maar je Verkoopvolume voor nieuwe Productaankopen op de 22e en de rest van de maand niet. Als je de Kwalificatie in week 4 van een maand voltooit, is je Brand Representative-Promotiedatum de 1e dag van de volgende maand en telt je Verkoopvolume in de maand dat je de Kwalificatie hebt voltooid voor het aantal Building Blocks van je directe upline Brand Representative voor die maand.

C. Leading Bonus

Je komt in aanmerking voor de Leading Bonus **na** je Brand Representative-Promotiedatum als je aan de vereisten voor de Leading Bonus voldoet. Als je de Kwalificatie bijvoorbeeld voltooit op de 3e van een maand, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 8e van die maand en begin je met het verdienen van een Leading Bonus voor die maand als je in de resterende weken voor die maand voldoet aan de vereisten voor de Leading Bonus. Als je de Kwalificatie voltooit in week 4 van een maand, dan is je Brand Representative-Promotiedatum de 1e van de volgende maand en begin je met het verdienen van een Leading Bonus voor die volgende maand als je voor die maand voldoet aan de vereisten voor de Leading Bonus.

4. ALS JIJ EN EEN BRAND AFFILIATE IN JE CONSUMENTENGROEP TEGELIJK HET KWALIFICATIEPROCES INGAAN

Iemand van je Consumentengroep in je verkoopnetwerk houden: (1) jouw Brand Representative-Kwalificatiedatum moet in dezelfde maand of eerder zijn dan de Brand Representative-Datum van de Brand Affiliate in je Consumentengroep en (2) de Brand Affiliate moet de Kwalificatie voltooien in dezelfde Kwalificatieperiode als jij.

VOORBEELD: Het volgende overzicht laat zien hoe belangrijk de data zijn met betrekking tot Kwalificatie als jij en een Brand Affiliate in je Consumentengroep op hetzelfde moment het Kwalificatieproces ingaan.

- Brand Representative Jane registreert jou bij Nu Skin als Brand Affiliate. Als jij Brian als Brand Affiliate registreert, wordt hij onderdeel van jouw Consumentengroep. Jij en Brian besluiten allebei om een poging te wagen Brand Representatives te worden.
- Brian voltooit de Kwalificatie op 17 januari en verlaat jouw Consumentengroep omdat hij tijdelijk Brand Representative wordt in de 1e Generatie van Jane. Zij gebruikt het volume van Brian voor haar Leading Bonus. Hoewel Brian de Kwalificatie op 17 januari voltooid heeft, is zijn Brand Representative-Datum de eerste dag van de maand waarin hij de Kwalificatie voltooit. Dat is dus 1 januari.
- Jij verstuurt je Intentieverklaring op 9 januari en voltooit het maandelijkse minimum van 2 Building Blocks voor de Kwalificatie op 28 januari. Jouw Brand Representative-Kwalificatiedatum is op 1 januari.

- Jij voltooit de Kwalificatievoorwaarden binnen de Kwalificatieperiode op 15 juni. Je verlaat de Consumentengroep van Jane en wordt Brand Representative in de 1e Generatie van Jane. Jouw Brand Representative-Datum is 1 juni. Hoewel Brian al eerder Brand Representative is geworden, is hij nu onderdeel van jouw 1e Generatie.

Als je je eerste maand Kwalificatievoorwaarden niet had voltooid vóór of in dezelfde maand als waarin Brian de Kwalificatie voltooide, of als je de Kwalificatie niet had voltooid binnen je Kwalificatieperiode, dan was Brian in Janes 1e Generatie gebleven en zou hij geen onderdeel meer zijn van jouw Consumentengroep of toekomstige Team als je later Brand Representative was geworden.

BIJLAGE B – AANPASSING EN TERUGVORDERING VAN BONUSSEN

Het Bedrijf heeft het recht om Bonussen die aan jou worden uitbetaald aan te passen volgens het Beleid en de Procedures, inclusief aanpassingen die zijn gebaseerd op het retourneren van Producten door jou of anderen die onderdeel waren van je Consumentengroep of Team. De berekening en terugvordering van Bonusaanpassingen op basis van Productretourneringen hangt af van het soort Bonus, wanneer de Producten worden geretourneerd en wie de Producten retourneert.

1. BEREKENING BONUSAANPASSING

Je Bonussen worden als volgt aangepast voor Productretourneringen:

A. Sharing en Retailing Bonussen

Als jij of anderen die op het moment van aankoop onderdeel waren van jouw Consumentengroep of Team, Producten retourneren, vordert het Bedrijf de Sharing en Retailing Bonussen terug die je voor deze Producten had ontvangen.

B. Building Bonus

Als jij of anderen die op het moment van aankoop onderdeel waren van jouw Consumentengroep of Team, Producten retourneren, wordt jouw Building Bonus als volgt aangepast:

i. Retourneringen huidige maand: Voor Producten die in de volgende week van dezelfde maand waarin ze werden gekocht, worden geretourneerd, worden het Verkoopvolume en de Commissionabele Verkoopwaarde van de geretourneerde Producten vervangen door het Verkoopvolume en de Commissionabele Verkoopwaarde van alle volgende Productaankopen in die maand waarvoor je nog geen Building Bonus hebt ontvangen.
Je Building Bonus wordt positief of negatief aangepast afhankelijk van het verschil tussen de Commissionabele Verkoopwaarde van het vervangende Verkoopvolume en de Commissionabele Verkoopwaarde van het oorspronkelijke Verkoopvolume. Zie het voorbeeld aan het eind van deze bijlage.

ii. Berekening retour eerdere maand: Voor Producten die worden geretourneerd in een maand die direct volgt op de maand waarin ze werden gekocht, wordt je Building Bonus negatief aangepast door de Commissionabele Verkoopwaarde van de geretourneerde Producten te vermenigvuldigen met je gemiddelde Building Bonus-Percentage voor de maand waarin de geretourneerde Producten werden gekocht, en dat van je Building Bonus af te trekken.

Daarnaast wordt je Building Bonus voor onvoltooide Building Blocks aangepast.

C. Leading Bonus

Als iemand die op het moment van de aankoop in jouw Team zat, Producten retourneert, vordert het Bedrijf de Leading Bonus terug die je voor deze Producten had ontvangen. Daarnaast wordt je Leading Bonus bij het retourneren van Producten aangepast als de afname van het Verkoopvolume de berekening voor je Leading Bonus verandert voor de maand waarin je de Leading Bonus voor dat Product ontving.

2. TERUGVORDERING BONUSAANPASSING

Als er geen Bonus is betaald voor geretourneerde Producten, is er geen terugvordering van een Bonus nodig. Als er een Bonus is betaald voor Producten die daarna worden geretourneerd, wordt een positieve aanpassing toegevoegd aan je toekomstige Bonussen en vordert het Bedrijf negatieve aanpassingen als volgt terug:

A. Retour van zelf gekochte Producten

Als je Producten retourneert die je zelf hebt gekocht, worden je Bonussen aangepast en wordt een negatieve aanpassing teruggevorderd door het in mindering te brengen op je restitutiebedrag.

B. Retour van Producten door anderen uit je Consumentengroep of Team

Als iemand anders in jouw Consumentengroep of Team Producten retourneert die diegene heeft gekocht, worden jouw Bonussen aangepast en eventuele negatieve aanpassingen worden teruggevorderd als een aftrek van jouw toekomstige Bonussen.

VOORBEELD: Het volgende voorbeeld laat de invloed van de Commissionabele Verkoopwaarde op de aanpassing van je Building Bonus zien.

Week 1: Je voltooit 1 Building Block met 500 punten Verkoopvolume met een Commissionabele Verkoopwaarde van 500. Dit Building Block bevat 150 punten Verkoopvolume van Producten die zijn gekocht door een Member in je Consumentengroep.

Week 2: Je verkoopt Producten met 300 punten Verkoopvolume, maar met een lagere Commissionabele Verkoopwaarde van 200. In week 2 retourneert het Member alle in week 1 gekochte Producten met 150 punten Verkoopvolume.

Eind van week 2: We berekenen je Building Bonus van week 1 opnieuw:

- Naar aanleiding van de in week 2 geretourneerde Producten met 150 punten Verkoopvolume nemen we je Verkoopvolume van de verkopen in week 2 en passen we dat toe op je Building Block in week 1 (we verplaatsen 150 punten van week 2 naar week 1 zodat je in week 1 nog steeds een voltooid Building Block hebt).
- Omdat de Commissionabele Verkoopwaarde van het vervangende Verkoopvolume minder is dan de Commissionabele Verkoopwaarde van de geretourneerde Producten, wordt je Building Bonus van week 1 opnieuw berekend en wordt de aanpassing toegepast in week 2, zoals je hieronder kunt zien.

WEEK	OORSPRONKELIJK VV (VERKOOPVOLUME)	AANGEPAST VV	OORSPRON-KELIJKE CV	AANGEPASTE CV	ORIGINELE WEEK 1 BUILDING BONUS	AANPASSING BUILDING BONUS WEEK 1
1	500	500 – 150 [Geretourneerde Producten] + 150 [van week 2] = **500**	500	500 – 150 [Geretourneerde Producten] + 100 [van week 2] = **450**	500*5% = **€ 25**	
2	300	300 – 150 [naar week 1] = **150**	200	200 – 100 [naar week 1] = **100**		(€ 450 – € 500) * 5% = **– € 2,50**

BIJLAGE C – HERSTARTEN

Herstarten is een proces waarbij voormalige Brand Representatives de kans krijgen om hun verkoopnetwerk terug te krijgen (alsof ze hun Brand Representative-status nooit verloren hadden). Het volgende overzicht geeft meer informatie over het gebruik, de voordelen en de voorwaarden van Herstarten.

1. HERSTARTEN GEBRUIKEN

Als je je Brand Representative-status verliest en het Herstartproces in wil gaan, moet je het volgende doen:

i. Een Intentieverklaring opsturen: die aangeeft dat je je weer als Brand Representative wil kwalificeren en

ii. de kwalificatie voltooien. Je moet deze nieuwe Kwalificatie voltooien binnen zes opeenvolgende maanden na de datum waarop je je Brand Representative-status verloor.

Het voorbeeld hieronder laat zien hoe Herstarten werkt voor een periode van drie opeenvolgende maanden.

KWALIFICATIE-PERIODE		1	2	3	4
MAAND	Februari	Maart	April	Mei	Juni
TITEL AAN HET BEGIN VAN DE MAAND	Brand Representative-status	De verloren Brand Representative-status gaat in en je wordt weer Brand Affiliate	QBR	QBR	Brand Representative
BUILDING BLOCKS EN FLEX BLOCKS	Voltooit 1 Building Block en heeft maar 2 Flex Blocks	"Voltooi 2 Building Blocks Stuurt nieuwe Intentieverklaring op"	"Ga verder met kwalificatie (april-mei) met minstens 2 Building Blocks per maand – voor een bonus van 6 Building Blocks, waarvan 4 Sharing Blocks, waarbij het laatste Block in week 4 van mei wordt voltooid (maart-mei totaal: 8 Building Blocks) Dit voorbeeld gaat uit van een promotie in week 4 die ingaat op 1 juni.*"		4 Building Blocks
	Je verliest je Brand Representative-status in februari, en dat gaat in op 1 maart. Dus begint je kans van zes maanden voor Herstarten op 1 maart.				
STATUS AAN HET EIND VAN DE MAAND	Brand Representative-status verliezen	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
ALS JE HERSTARTEN VOLTOOIT					**Uitgaand van een promotie in week 4 van mei krijg je in de eerste week van juni** (1) je verkoopnetwerk en eerder ongebruikte Flex Blocks terug en (2) ontvang je drie extra Flex Blocks

*Als je de Kwalificatie in een eerdere week (week 1, 2 of 3 van mei) voltooit, dan word je in mei gepromoveerd, niet in juni. Hetzelfde promotieproces geldt als je de Kwalificatie vóór mei voltooit.

Als je Herstarten niet voltooit binnen deze periode van 6 maanden, verlies je voorgoed de kans om ongebruikte Flex Blocks en je verkoopnetwerk terug te krijgen.

2. VOORDELEN VAN HERSTARTEN

Als je Herstarten binnen de vereiste periode voltooit, dan:

- word je weer een Brand Representative;
- kom je in aanmerking om de Sharing Bonus voor je eigen aankopen te houden;
- kom je in aanmerking voor de Building Bonus;
- kom je in aanmerking voor de Leading Bonus (als je voldoet aan de andere vereisten voor de Leading Bonus);
- krijg je je verkoopnetwerk terug (alsof je je Brand Representative-status nooit had verloren) en herstelt het Bedrijf je Brand Representative-Datum; en
- krijg je 3 nieuwe Flex Blocks en krijg je je eerder ongebruikte Flex Blocks terug.

3. AANVULLENDE VOORWAARDEN VOOR HERSTARTEN

A. Verlies van niet-toegewezen Flex Blocks

Als een Brand Representative binnen de eerste drie maanden van zijn promotie naar Brand Representative terugvalt naar Brand Affiliate, worden niet-toegewezen Flex Blocks niet automatisch toegewezen bij voltooiing van Herstarten.

B. Brand Representative-Datum

Als je je Brand Representative-status verliest, verlies je ook je Brand Representative-Datum. Als je Herstarten met succes voltooit, wordt je oorspronkelijke Brand Representative-Datum hersteld.

C. Eerder gebruik van Re-Entry of Herstarten

Als je Executive Re-Entry hebt gebruikt voordat Velocity in jouw markt werd geïntroduceerd of Herstarten gebruikt onder Velocity, dan kom je niet in aanmerking om Herstarten te gebruiken tenzij je een nieuwe Intentieverklaring verstuurt en een nieuwe Brand Representative-Datum krijgt. Hiermee verlies je de claim op Brand Representatives die vóór jouw Brand Representative-Kwalificatiedatum werden gepromoveerd.

D. Je status een tweede keer verliezen

Als je je Brand Representative-status een tweede keer verliest, kom je niet in aanmerking voor Herstarten en verlies je je verkoopnetwerk voorgoed (dat gaat een Generatie hoger in het verkoopnetwerk van je upline Brand Representative). Maar ook als Herstarten niet meer beschikbaar is, kun je op elk moment opnieuw beginnen met de Kwalificatie en een nieuw verkoopnetwerk opbouwen.

BIJLAGE D – BUSINESS BUILDER POSITIONS

Bij het opbouwen en leiden van je Team als Blue Diamond Director en Presidential Director kun je je kwalificeren voor een Business Builder Position (BBP) en een Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP). Deze aanvullende posities worden als één account behandeld in combinatie met je Brand Affiliate-Account. Neem contact op met je lokale markt voor meer informatie over erkenning en vereisten voor reizen, die kunnen afwijken van de vereisten in dit Plan.

1. EEN BBP EN EEN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP ONTVANGEN

A. BBP

De BBP is een positie direct onder jou in je eerste Generatie die aan jou wordt toegekend na de eerste maand waarin je de titel Blue Diamond Director krijgt.

B. Presidential Director BBP

De Presidential Director BBP is een aanvullende positie direct onder je BBP in je tweede Generatie die aan jou wordt toegekend na de eerste maand waarin je de titel Presidential Director krijgt.

C. Automatisch aangemaakt

De BBP en de Presidential Director BBP worden automatisch aangemaakt tijdens het Bonusberekeningsproces voor de maand waarin je voldoet aan de eisen hierboven om in aanmerking te komen. Je houdt de BBP en Presidential Director BBP die aan jou zijn toegekend, tenzij je je Brand Representative-status verliest en Herstarten niet voltooit.

2. VERBAND TUSSEN EEN BBP, EEN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP EN HET BRAND AFFILIATE-ACCOUNT

A. BBP en Presidential Director BBP zijn onderdeel van je Brand Affiliate-Account

Je BBP en Presidential Director BBP zijn onderdeel van je Brand Affiliate-Account en mogen niet apart worden verkocht of overgedragen.

B. G1 Brand Representatives

Je BBP en Presidential Director BBP gelden niet als G1 Brand Representatives van je Brand Affiliate-Account.

C. Leadership Teams

i. Hoewel je BBP en Presidential Director BBP niet worden beschouwd als Leadership Teams voor je Brand Affiliate-Account, gelden alle Leadership Teams onder je BBP of Presidential Director BBP samen als Leadership Team voor je Brand Affiliate-Account om je Titel te bepalen.

VOORBEELD: Als je Brand Affiliate-Account 6 G1 Brand Representatives heeft en 1 Leadership Team met meer dan 20.000 Leadership Team Sales Volume en je BBP heeft 2 Leadership Teams met respectievelijk meer dan 10.000 Leadership Team Sales Volume en meer dan 30.000 Leadership Team Sales Volume, dan is je Titel Blue Diamond Director.

ii. Tenzij je je Brand Representative-status hebt verloren en een Brand Affiliate bent, blijven je BBP en je Presidential Director BBP respectievelijk op je eerste en tweede Generaties om de Leadership Teams voor jou en je upline Brand Representatives in een maand te bepalen.

D. Verkoopvolume Consumentengroep

Je BBP en Presidential Director BBP hebben elk hun eigen Consumentengroep. In aanmerking komend Verkoopvolume van de Consumentengroep van je Brand Affiliate-Account, BBP en Presidential Director BBP worden alleen gecombineerd voor het behouden van je Brand Representative-status, het bepalen van je Building Blocks en je Building Bonus-Percentage, en voor de manier om je Leading Bonus te berekenen.

E. BBP- en Presidential Director BBP-bonussen gebaseerd op de Titel van je Brand Affiliate-Account en Brand Representative-status

i. **BBP**: Voor een maand waarin je Brand Affiliate-Account aan alle vereisten voor de Titel Blue Diamond Director of Presidential Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, worden Bonussen voor je BBP berekend alsof het een Blue Diamond Director is. Voor een maand waarin je Brand Affiliate-Account niet aan alle vereisten voor de Titel Blue Diamond Director of Presidential Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, wordt je BBP gecombineerd met je Brand Affiliate-Account en het verkoopnetwerk van je BBP wordt één Generatie hoger gebracht in jouw verkoopnetwerk en die van je upline Brand Representatives voor die maand.

ii. **Presidential Director BBP**: Voor een maand waarin je Brand Affiliate-Account aan alle vereisten voor de Titel Presidential Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, worden Bonussen voor je Presidential Director BBP berekend alsof het een Blue Diamond Director is. Voor een maand waarin je Brand Affiliate-Account niet aan alle vereisten voor de Titel Presidential Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, wordt je Presidential Director BBP gecombineerd met je Brand Affiliate-Account en het verkoopnetwerk van je Presidential Director BBP wordt twee Generaties hoger gebracht in jouw verkoopnetwerk en die van je upline Brand Representatives voor die maand.

Het volgende overzicht laat zien hoe de Leading Bonus wordt berekend aan de hand van je Brand Affiliate-Account, BBP en Presidential Director BBP. In het voorbeeld gaan we ervan uit dat je Brand Affiliate-Account, BBP en Presidential Director BBP samen zes Building Blocks hebben en in aanmerking komen voor een Leading Bonus van 5%.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Als Executive Brand Director kom je in aanmerking voor een (a) Leading Bonus van 5% op zes Generaties Brand Representatives onder je Brand Affiliate-Account en een (b) Leading Bonus van 5% op zes Generaties Brand Representatives onder je BBP. Dat betekent dat je, zoals je hieronder kunt zien, een Leading Bonus kunt verdienen van:

a. 10% op een deel van de Commissionabele Verkoopwaarde, met 5% op Generaties 2 tot en met 6 van het Brand Affiliate-Account onder je BBP en nog eens 5% op dezelfde Commissionabele Verkoopwaarde op Generaties 1 tot en met 5 van de BBP; en
b. 5% op Generatie 1 van het Brand Affiliate-Account en Generatie 6 van de BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Als Presidential Director kom je in aanmerking voor een (a) Leading Bonus van 5% op zes Generaties Brand Representatives onder je Brand Affiliate-Account, een (b) Leading Bonus van 5% op zes Generaties Brand Representatives onder je BBP en een (c) Leading Bonus van 5% op zes Generaties Brand Representatives onder je Presidential Director BBP. Dat betekent dat je, zoals je hieronder kunt zien, een Leading Bonus kunt verdienen van:

a. 15% op een deel van de Commissionabele Verkoopwaarde, met 5% op Generaties 3 tot en met 6 van het Brand Affiliate-Account onder je BBP en nog eens 5% op dezelfde Commissionabele verkoopwaarde op Generaties 2 tot en met 5 van de BBP, en nog eens 5% op dezelfde Commissionabele Verkoopwaarde op Generaties 1 tot en met 4 van de Presidential Director BBP;
b. 10% op een deel van de Commissionabele Verkoopwaarde:
    a. met 5% op Generatie 2 van het Brand Affiliate-Account en nog eens 5% op dezelfde Commissionabele Verkoopwaarde op Generatie 1 van BBP; en

b. met 5% op Generatie 6 van de BBP en nog eens 5% op dezelfde Commissionabele Verkoopwaarde op Generatie 5 van de Presidential Director BBP; en

c. 5% op Generatie 1 van het Brand Affiliate-Account en Generatie 6 van de Presidential Director BBP.

F. Verplaatsing tussen je Brand Affiliate-Account, BBP en Presidential Director BBP

i. Verplaatsing van je Brand Affiliate-Account naar je BBP of Presidential Director BBP: G1 Brand Representatives kunnen niet van je Brand Affiliate-Account verplaatst worden naar een BBP of Presidential Director BBP, behalve zoals beschreven in Deel 2 F.

ii. Proactieve verplaatsing door jou: Als je Brand Affiliate-Account in een maand geen 6 G1 Brand Representatives heeft, kun je er proactief voor kiezen om vóór de Bonusberekeningen voor die maand een lijn van een G1 Brand Representative van je BBP of Presidential Director BBP te verplaatsen uit je BBP of Presidential Director BBP naar je Brand Affiliate-Account. Proactieve verplaatsingen moeten schriftelijk worden aangevraagd en zijn permanent.

iii. Automatische verplaatsing door het Bedrijf:

a. **Verplaatsing naar het Brand Affiliate-Account.** Als jij zelf geen proactieve verplaatsing uitvoert en je Brand Affiliate-Account heeft niet de vereiste 6 G1 Brand Representatives, dan verplaatst het Bedrijf automatisch de lijn van de nieuwste G1 Brand Representative van je BBP en Presidential Director BBP naar je Brand Affiliate-Account. Als twee of meer G1 Brand Representatives van je BBP en Presidential Director BBP dezelfde Brand Representative-Datum hebben, dan kijkt het Bedrijf naar de Brand Representative-Kwalificatiedatum, de datum van de Intentieverklaring en de datum van de Brand Affiliate-Overeenkomst, in die volgorde. Als al deze data hetzelfde zijn, dan kiest het Bedrijf naar eigen goeddunken een lijn van een G1 Brand Representative-Account.

b. **Terugplaatsing naar de BBP of Presidential Director BBP.** Als een lijn van een G1 Brand Representative van je BBP of Presidential Director BBP automatisch uit je BBP of Presidential Director BBP is verplaatst, dan kan hij alleen teruggeplaatst worden in de BBP of Presidential Director BBP op jouw verzoek en nadat je de vereiste G1 Brand Representatives van je Brand Affiliate-Account vervangen hebt. **Je moet je verzoek schriftelijk indienen en binnen zes maanden na de maand van de automatische verplaatsing.**

VOORBEELD: Als een lijn van een G1 Brand Representative van je BBP of Presidential Director BBP automatisch verplaatst is naar je Brand Affiliate-Account aan het begin van februari gebaseerd op je verkoopprestaties van januari, dan loopt de periode van zes maanden van februari tot en met juli. Als je in augustus (1) de vereiste G1 Brand Representatives van je Brand Affiliate-Account nog niet hebt vervangen en (2) nog niet hebt verzocht om een terugplaatsing van de lijn naar je BBP of Presidential Director BBP, dan blijft de lijn permanent op de 1e Generatie van je Brand Affiliate-Account.

3. GEEN VERPLAATSING VAN PRESIDENTIAL BBP NAAR BBP

Een lijn van een G1 Brand Representative van je Presidential Director BBP kan niet door jou of het Bedrijf verplaatst worden naar je BBP. Neem echter contact op met je account manager voor belangrijke verschillen bij dit onderwerp als je in aanmerking komt voor een bepaalde uitzondering op de bepaling van Titels volgens Velocity.

4. BBP'S EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP'S VAN ANDERE BRAND REPRESENTATIVES IN JE VERKOOPNETWERK.

A. BBP

Zoals hierboven beschreven, wordt een BBP direct onder een in aanmerking komende Blue Diamond Director geplaatst in zijn/haar eerste Generatie. Als upline Brand Representative zijn de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van de BBP van een in aanmerking komende Blue Diamond Director dus één Generatie lager in je verkoopnetwerk dan de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van die in aanmerking komende Blue Diamond Director. Een Brand Representative in de eerste Generatie van de BBP zou bijvoorbeeld de derde Generatie zijn van de directe upline van de in aanmerking komende Blue Diamond Director, en de directe upline krijgt alleen een Bonus uitbetaald voor deze Generatie als hij/zij in aanmerking komt voor een Bonus voor zijn/haar derde Generatie. Voor een maand waarin een dergelijk Brand Affiliate-Account niet aan alle vereisten voor de Titel Blue Diamond Director of Presidential Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, wordt de BBP gecombineerd met het Brand Affiliate-Account en worden de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van de BBP één Generatie hoger gebracht in jouw verkoopnetwerk voor die maand.

B. Presidential Director BBP

Zoals hierboven beschreven, wordt een Presidential Director BBP direct onder een in aanmerking komende Presidential Director geplaatst in zijn/haar tweede Generatie. Als upline Brand Representative zijn de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van de Presidential Director BBP van een in aanmerking komende Presidential Director dus twee Generaties lager in je verkoopnetwerk dan de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van die in aanmerking komende Presidential Director. Een Brand Representative in de eerste Generatie van de Presidential Director BBP zou bijvoorbeeld de vierde Generatie zijn van de directe upline van de in aanmerking komende Executive Brand Director, en de directe upline krijgt alleen een Bonus uitbetaald voor deze Generatie als hij/zij in aanmerking komt voor een Bonus voor zijn/haar vierde Generatie. Voor een maand waarin een dergelijk Brand Affiliate-Account niet aan alle vereisten voor de Titel Presidential Director voldoet, maar wel aan alle vereisten voor de Titel Blue Diamond Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, wordt de Presidential Director BBP gecombineerd met de BBP en worden de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van de Presidential Director BBP één Generatie hoger gebracht in jouw verkoopnetwerk voor die maand.
Voor een maand waarin een dergelijk Brand Affiliate-Account niet aan alle vereisten voor de Titel Presidential Director of Blue Diamond Director voldoet, inclusief je Brand Representative-status behouden of vasthouden, wordt de Presidential Director BBP gecombineerd met het Brand Affiliate-Account en worden de Consumentengroep en het verkoopnetwerk van de BBP twee Generaties hoger gebracht in jouw verkoopnetwerk voor die maand.

C. Leadership Teams.

Tenzij je Brand Affiliate-Account zijn Brand Representative-status heeft verloren en een Brand Affiliate wordt, blijven de BBP van het Brand Affiliate-Account en je Presidential Director BBP respectievelijk op de eerste en tweede Generaties om de Leadership Teams voor jou en je upline Brand Representatives in een maand te bepalen.