

VELOCITY

BY NUSKIN®

PROVISJONSORDNING

INNHOILDSFORTEGNELSE

1. OVERSIKT OVER VELOCITY

- 1.1 INTRODUKSJON
- 1.2 DELTAKELSE I VELOCITY
- 1.3 KUNDER SOM IKKE DELTAR
- 1.4 BONUSER

2. BONUSER FRA VELOCITY

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

3. STATUS FOR BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 KVALIFISERING TIL BRAND REPRESENTATIVE
- 3.2 STATUS FOR BRAND REPRESENTATIVE
- 3.3 FLEX BLOCKS
- 3.4 START PÅ NYTT

4. EKSTRA BETINGELSER

- 4.1 BONUSER
- 4.2 AVSLUTNING AV KONTO FOR BRAND AFFILIATE
- 4.3 ANNET STOFF OG OVERSETTELSER
- 4.4 UNNTAK
- 4.5 FAGSPRÅK
- 4.6 RETT TIL ENDRING
- 4.7 SAMSVAR

ORDLISTE

ADDENDUM A: EKSTRA INFO OM KVALIFISERING

ADDENDUM B: BONUSER (JUSTERING OG INNLØSING)

ADDENDUM C: OMSTART

ADDENDUM D: BUSINESS BUILDER (STILLINGER)

1. OVERSIKT OVER VELOCITY

1.1 INTRODUKSJON

Velocity av Nu Skin® («Velocity») er designet slik at du får gevinst for å gjøre følgende:

Dele våre produkter ved å introdusere nye kunder for Nu Skin;

Videreutvikle og gi support til din forbrukergruppe; og

Lede andre Brand Representatives etterhvert som de videreutvikler og gir support til sine egne forbrukergrupper.

Denne provisjonsordningen («ordningen») angir vilkår og betingelser for provisjon du kan motta gjennom Velocity. Vi oppfordrer deg til å lese denne ordningen nøye og slå opp i ordlisten for ytterligere forklaringer av fagspråk.

1.2 DELTAKELSE I VELOCITY

Det er fem nivåer for deltakelse i Velocity:

Brand Affiliates får (1) kjøpe produkter til medlemspris for personlig bruk eller videresalg og (2) registrere kunder som kjøper produkter rett fra Nu Skin.

Qualifying Brand Representatives er Brand Affiliates som har valgt å kvalifisere seg til Brand Representative, er underveis med videreutvikling av en forbrukergruppe og oppfyller kvalifiseringskravene for å bli en Brand Representative.

Brand Representatives er Brand Affiliates som har fullført kvalifiseringen og ikke tapt sin status som Brand Representative.

Brand Partners er Brand Representatives som har fostret og leder én eller flere andre Brand Representatives.

Brand Directors er Brand Representatives som har fostret og leder én eller flere andre Brand Representatives, og et eller flere Leadership Teams.

Du kan velge å begynne kvalifiseringen for å bli en Brand Representative når du melder deg inn i Nu Skin som en Brand Affiliate eller når som helst deretter.

1.3 KUNDER SOM IKKE DELTAR

Det er tre typer kunder som får kjøpe produkter, men som ikke deltar i Velocity:

Uregistrerte kunder kjøper produkter direkte fra en Brand Affiliate for prisen som tilbys av den gjeldende Brand Affiliate (for Frankrike og Italia, se merknad 1 på s. 17). Uregistrerte kunder deltar ikke i Velocity og får ikke videreselge produkter eller registrere andre kunder.

Detaljsalgkunder registreres hos Nu Skin som en detaljsalgkunde for å kjøpe produkter rett fra Nu Skin til veiledende retail pris, men det er underlagt eventuelle rabatter som tilbys av eller tilrettelegges av Nu Skin. Detaljsalgkunder får ikke delta i Velocity og ei heller videreselge produkter eller registrere andre kunder.

Medlemmer registreres hos Nu Skin som et medlem for å kjøpe produkter fra Nu Skin for medlemspris. Medlemmer deltar ikke i Velocity og får ikke videreselge produkter eller registrere kunder.

1.4 BONUSER

Du får motta følgende bonuser etter hvilket nivå du deltar på:

	Brand Affiliates	Qualifying Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners og Directors
Sharing Bonus og detaljsalgsbonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. BONUSER FRA VELOCITY

2.1 SHARING BONUS OG DETALJSALGSBONUS

A. Beskrivelse av Sharing Bonus

Sharing Bonus kompenserer deg for alle produkter som kjøpes av dine personlig registrerte kunder og er underlagt et minstekrav til volum* for Sharing Bonus, for produktkjøp av dine personlig registrerte Brand Affiliates og for dine egne produktkjøp hvis du er en Brand Representative.

B. Beregning av Sharing Bonus

Sharing Bonus er en fastsatt pengesum for hvert produkt. Du finner informasjon om beløp for Sharing Bonus, priser og annen informasjon om provisjon for hvert produkt når du logger deg inn på Nu Skins lokale nettside.

VIKTIG NOTAT – SHARING BONUS: DU FÅR IKKE UT BETALT SHARING BONUS FOR FØLGENDE:

- Kjøp gjort av Brand Representatives.
- Produkter du selv kjøper, inkludert kjøp for videresalg til uregistrerte kunder, (når det gjelder Frankrike og Italia, se merknad 1 på s. 18), med mindre du selv er Brand Representative som oppfyller Sharing Bonus Volume Requirement.
- Kjøp fra dine registrerte kunder som ikke er dine personlig registrerte kunder eller personlig registrerte Brand Affiliates (som for eksempel en registrert kunde som ble din kunde på grunn av inaktivitet av den Brand Affiliate som registrerte kunden).
- Produktkjøp av personlig registrerte Brand Affiliates med mindre du oppfyller volumkravet for Sharing Bonus*.

VIKTIG NOTAT – RABATTER: Produktpriser og Sharing Bonuses er underlagt salgsfremmende rabatter og reduseres gjerne med samme prosent, med mindre annet er angitt i markedet.

VIKTIG MERKNAD – VOLUMKRAV* FOR SHARING BONUS: Du må ha 50 poeng eller mer salgsvolum fra personlig registrerte kunder i en aktuell måned for å tjene og motta en Sharing Bonus på produktkjøp gjort av dine personlig registrerte Brand Affiliates (og på dine personlige produktkjøp hvis du er en Brand Representative).

C. Beskrivelser av detaljsalg

Detaljsalgsbonus kompenserer deg for produktkjøp fra dine detaljsalgkunder.

D. Beregning av detaljsalgsbonus

Differansen mellom (1) salgsprisen som betales av detaljsalgkunder etter eventuelle rabatter er trukket fra (unntatt fraktkostnad og moms) når de kjøper produktet rett fra Nu Skin og (2) medlemsprisen.

- Du mottar detaljsalgsbonus på kjøp fra alle dine detaljsalgkunder, også om de er dine personlig registrerte kunder.

E. Lønn

Sharing Bonus og detaljsalgbonus vil generelt sett bli synlig på din Velocity Account (du finner dette under verktøyet «Volumes & Genealogy») innen én virkedag etter produktets kjøpsdato.

Sharing Bonus for produkter til personlig registrerte kunder og Detaljsalgbonus tjenes opp daglig og utbetales hver uke. Det gjelder med mindre du uttrykkelig velger å få utbetaling månedlig for Sharing Bonus for produkter kjøpt av personlig registrerte kunder og Detaljsalgbonus, i hvis tilfelle vil de bli betalt månedlig. For å velge bort ukentlig utbetaling av bonus og få utbetalt en gang i måneden, logg deg på Volumes & Genealogy og juster personlige preferanser under fanen for provisjon.

Sharing Bonusen på produktkjøp av dine personlig registrerte Brand Affiliates (og på dine personlige produktkjøp hvis du er en Brand Representative) vil bli opptjent og betalt månedlig, hvis og bare hvis volumkravet for Sharing Bonus er oppfylt for den aktuelle måneden.*

F. Hvem får delta?

«For å være kvalifisert til å tjene og motta Sharing Bonus og Detaljsalgbonus, må du være en Brand Affiliate.

For å være kvalifisert til å tjene og motta en Sharing Bonus fra produktkjøp gjort av personlig registrerte Brand Affiliates (og på dine personlige produktkjøp hvis du er en Brand Representative) i en aktuell måned, må du oppnå minimum 50 poeng av salgsvolum for personlig registrert kunder i den måneden. Nu Skin vil frigi og betale enhver slik ubetalt Sharing Bonus ved slutten av en aktuell måned bare hvis volumkravet for Sharing Bonus er oppfylt i den aktuelle måneden.*»

2.2 BUILDING BONUS

A. Beskrivelse

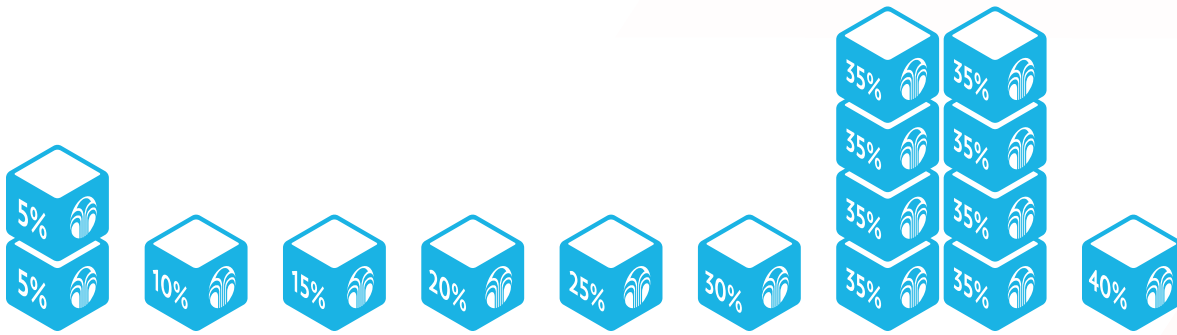
Som en Brand Representative, i tillegg til Sharing Bonus og detaljsalgbonus, får du også motta Building Bonus. Building Bonus gir deg ukentlig kompensasjon for å videreutvikle din forbrukergruppe når du yter kundeservice og hjelper Brand Affiliate og Qualifying Brand Representative i promotering av produkter til deres kunder.

BUILDING BLOCKS: En Building Block er 500 poeng av salgsvolum fra forbrukergruppen du henvender deg til. Antallet Building Blocks du fullfører vil avgjøre prosentandelen som brukes for å kalkulere din Building Bonus. Ditt antall av Building Blocks nullstilles etter hver måned, så dine første 500 poeng av salgsvolum i en ny måned vil resultere i din første Building Block i den måneden. Om du har en ufullstendig Building Block i slutten av måneden, vil ikke dette volumet gå over til neste måned.

B. Beregning av Building Bonus

*Gjelder Frankrike: Se Notat 1 på s. 18.

Building Bonus er en prosentandel av provisjonsberettiget salgsverdi på din forbrukergruppes produktkjøp som starter på 5 % ved din første Building Block og skalerer opp til 40 % fra din 16. Building Block og oppover, som illustrert på det følgende diagrammet.



Building Bonus for hver Building Block kalkuleres ved å multiplisere:

- i. totalt provisjonsberettiget salgsverdi av gjeldende Building Block med
- ii. spesifikk prosentandel av Building Bonus for gjeldende Building Block

VIKTIG NOTAT – PROSENTANDEL AV BUILDING BONUS: Prosentandel av Building Bonus for en spesifikk Building Block er begrenset til den spesifikke Building Block og pålegges ikke tidligere fullførte Building Blocks. For eksempel får du 5 % av provisjonsberettiget salgsverdi fra dine to første Building Blocks og 10 % av provisjonsberettiget salgsverdi fra din tredje Building Block (men du får ikke 10 % fra de første to Building Blocks) på en måned.

EKSEMPEL: Hvis vi antar at provisjonsberettiget salgsverdi for hver Building Block er USD 500, vil Building Bonus for din første Building Block være USD 25, og Building Block for din 8. Building Block vil være USD 175.

Dersom Flex Blocks benyttes til å opprettholde din status som Brand Representative, vil du kun være kvalifisert til å motta Building Bonus på de fullførte Building Blocks og det betales ingen bonus for Flex Blocks. Se Avsnitt 3.3.

C. Lønn

Building Bonus til deg blir generelt registrert innen en virkedag etter ukens slutt i din Velocity-konto og betales ut hver uke. Det gjelder med mindre du sier klart og tydelig velger at du vil utbetales Building Bonus månedlig. I så fall tjenes det opp ukentlig og utbetales månedlig. Vil du velge bort ukentlig utbetaling av bonus og få utbetalt en gang i måneden, logger du deg på Volumes & Genealogy og justerer personlige preferanser under fanen for provisjon.

D. Hvem får delta?

For å kunne motta Building Bonus, må du være Brand Representative. Dersom du mister statusen som Brand Representative, vil du ikke kunne motta Building Bonus i måneden etter. Se Avsnitt 3.2 for flere detaljer.

VIKTIG NOTAT: UFULLSTENDIGE BUILDING BLOCKS: Har du fullført 4 eller flere Building Blocks i slutten av hver måned, vil du bli betalt Building Bonus for enhver provisjonsberettiget salgsverdi på en ufullført Building Block. Prosentandelen tilsvarer da Building Bonus på den forrige fullførte Building Block.

EKSEMPEL: Dersom du har fullført 6 Building Blocks og deler av den 7. Building Block i en gitt måned, vil du få utbetalt 25 % av Building Bonus på provisjonsberettiget salgsverdi for den 7. Building Block.

2.3 LEADING BONUS (MÅNEDLIG)

A. Beskrivelse

Når du blir Brand Partner eller Brand Director, i tillegg til å motta Sharing Bonus, Detaljsalg og Building Bonuser, vil du få Leading Bonus for å fostre fram og lede andre Brand Representatives. Dette innebærer å hjelpe dine Brand Affiliates til å kvalifisere seg som Brand Representatives, samt motivere, lede og trene Brand Representatives som du leder i ditt team (omtalt som G1 Brand Representatives som tilhører deg).

Etterhvert som G1 Brand Representative avanserer til Brand Partners og Brand Directors, videreutvikles den rollen du har. I tillegg til å fostre frem andre Brand Representative vil du lede et team som inkluderer Brand Representatives fra andre generasjoner (som G2, G3 osv.), mens de står på for å fostre frem sine egne forbrukergrupper og øker sitt produksalg. Leading Bonus er designet for å maksimere bonusen du får utbetalt. Det er med grunnlag i endringer i hvordan ditt team er satt sammen, din utvikling og fokus som leder.

TEAM: Teamet ditt er satt sammen av alle generasjoner, og du er kvalifisert for Leading Bonus på alle disse. Tittelen du har hos Nu Skin avgjør hvor mange generasjoner av Brand Representatives med forbrukergrupper du har i teamet. Se tabell Velocity Title Determination for referanse. Ditt team inkluderer ikke din forbrukergruppe.

Din tittel og ditt team er basert på din ytelse. Når du viser evne til å fostre frem Brand Representative og hjelper dem med å videreutvikle sine forbrukergruppe og fremme salg i sine team, vil ditt team utvide seg og inkludere flere generasjoner av Brand Representatives.

G1 BRAND REPRESENTATIVES: Hver Brand Representative du leder som første underordnet uten andre personer mellom deg og teamet får tittel G1 Brand Representative.

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME: Leadership Team salgsvolum er summen av forbrukergruppens salgsvolum til G1–G6 for en gitt G1 Brand Representative.

Din tittel og antall generasjoner av Brand Representatives inkludert i ditt team er basert på ditt antall G1 Brand Representatives og Leadership Teams, som angitt i den følgende tabellen over Velocity Title Determination:

VELOCITY TITLE DETERMINATION					
TITTEL		OBLIGATORISK ANTALL G1 BRAND REPRESENTATIVES	KRAV TIL LEADERSHIP TEAM SALGSVOLUM	ANTALL GENERASJONER I DITT TEAM	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	GJELDER IKKE	GJELDER IKKE	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	GJELDER IKKE	1
		LAPIS PARTNER	2	GJELDER IKKE	2
		RUBY PARTNER	4	GJELDER IKKE	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 MED $\geq 10\ 000$	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 MED $\geq 10\ 000$ 1 MED $\geq 20\ 000$	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 MED $\geq 10\ 000$ 1 MED $\geq 20\ 000$ 1 MED $\geq 30\ 000$	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 MED $\geq 10\ 000$ 1 MED $\geq 20\ 000$ 1 MED $\geq 30\ 000$ 1 MED $\geq 40\ 000$	6*

*Skal du kvalifisere for å motta betaling for generasjoner fra 3–6, får du ikke selge for andre selskaper som driver med direktesalg.

** Blue Diamond Directors og Presidential Directors kvalifiserer for hhv. Business Builder Position og Presidential Director Business Builder Position. Krav til ditt Leadership Team kan oppfylles av ditt Leadership Team på din Business Builder Position og Presidential Director Business Builder Position. Se Tillegg D for ytterligere detaljer. Kontakt Nu Skin lokalt for detaljer som handler om anerkjennelse og reisekrav, disse kan være forskjellige fra kravene i denne ordningen.

B. Beregning av Leading Bonus

For å motivere Brand Partners og Brand Directors til å fortsette å videreutvikle og opprettholde produkt-salget innenfor sine forbrukergrupper, kalkulerer vi Leading Bonus basert på antall Building Blocks som du kan fullføre i din egen forbrukergruppe i løpet av måneden.

- i. Fullføring av seks eller flere Building Blocks: Når du fullfører seks eller flere Building Blocks i din forbrukergruppe på en måned, får du betalt ut fra den mest lønnsomme av de følgende to beregninger av Leading Bonus:
 - Fostring av G1 Brand Representatives
10 % av provisjonsberettiget salgsv verdi på produktkjøp fra forbrukergruppene til alle G1 Brand Representatives som tilhører deg.
 - Ledelse av team
5 % av provisjonsberettiget salgsv verdi på produktkjøp fra forbrukergruppene til alle Brand Representatives i teamet.
- ii. Fullføring av fire eller fem Building Blocks: Dersom du kun fullfører fire eller fem Building Blocks på en måned, får du utbetalt 2,5 % av provisjonsberettiget salgsv verdi på produktkjøp fra forbrukergruppene til alle Brand Representatives i ditt team.

LEADING BONUS	
<i>eam</i>	OM DU FULLFØRER
10 % LEADING BONUS FOR G1 CSV	 6+ BLOCKS
5 % LEADING BONUS FOR TEAMS CSV	
2,5 % LEADING BONUS FOR TEAMS CSV	 4-5 BLOCKS

C. Utbetalt månedlig

Rett etter hver månedsslutt kalkulerer vi din Leading Bonus. Leading Bonus blir generelt oppført på din Velocity Account på én virkedag etter at månedlig bonus er kalkulert og automatisk overført til ditt registrerte kontonummer.

D. Hvem får delta?

For å kvalifisere til å motta Leading Bonus:

- i. bli en Brand Representative;
- ii. ha minst en G1 Brand Representative; og
- iii. fullfør fire Building Blocks i din forbrukergruppe.

Du er ikke kvalifisert til en Leading Bonus i en måned der vi tilbakeholder din status som Brand Representative eller taper status som Brand Representative. Se Avsnitt 3.2 for flere detaljer.

3. STATUS FOR BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFISERING TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Velg å kvalifisere deg som Brand Representative

Som Brand Affiliate får du velge å kvalifisere deg som Brand Representative når du sender en hensiktserklæring (LOI) til Nu Skin. Du finner skjema for LOI når du logger deg på Nu Skin lokalt.

BARE hvis du sender oss LOI senest innen 31. desember 2023, kl. 24.00:

B. kvalifiseringsperiode

Samme dag som du sender inn LOI for å kvalifisere deg som Brand Representative, starter din kvalifiseringsperiode. Kvalifiseringsperioden gjelder i opptil 6 påfølgende måneder, inkludert måneden du gjør valget ditt. Velger du for eksempel at du vil kvalifisere deg for Brand Representative, gjelder kvalifiseringsperioden for deg fra desember til mai. Kvalifiseringsperioden utløper på tidligst av følgende:

- i. datoen du avanserer til Brand Representative etter å ha oppfylt kvalifiseringskravene;
- ii. slutten av måneden du ikke oppfyller det månedlige minstekravet for kvalifisering; og
- iii. slutten av den 6. måneden i kvalifiseringsperioden.

C. Kvalifiseringskrav og månedlig minstekrav

- i. Krav til kvalifisering: Fullfør 12 Building Blocks (4 av disse skal være Sharing Blocks) i løpet av kvalifiseringsperioden.

Alternativt:

- du kan oppfylle kravene til kvalifisering ved å fullføre 4 Sharing Blocks på en kalendermåned i løpet av kvalifiseringsperioden; eller
- hvis du sender LOI inn etter 31. oktober 2023, og du er fremdeles med, men du har ikke fullført kvalifiseringen innen 31. desember 2023, kan du oppfylle kravene til kvalifisering som forklart under i avsnittene BB og CC (dvs. når du fullfører 8 Building Blocks, må 4 av disse være Sharing Blocks, innen 3 påfølgende måneder fra du sendte inn LOI).

Fullfører du ikke kvalifisering i henhold til disse alternativene, får du likevel kvalifisert deg hvis du fullfører 12 Building Blocks (der 4 er Sharing Blocks) i løpet av 6 påfølgende kalendermåneder.

- ii. Månedlig minstekrav for kvalifisering: Fullfør 2 Building Blocks hver måned, unntatt den måneden du oppfyller kvalifiseringskravene.

Har du for eksempel totalt 11 Building Blocks (det antas at 4 av disse er Sharing Blocks) i løpet av kvalifiseringsperiodens 3 måneder, vil du bli kvalifisert som Brand Representative den 4. måneden etter å ha fullført den siste Building Block som behøves for å oppnå alle kvalifiseringskrav, selv om du ikke nødvendigvis har 2 Building Blocks den måneden.

BARE hvis du sender oss LOI fra 1. januar 2024, kl. 00.01 CET:

BB. Kvalifiseringsperiode

Samme dag som du sender inn LOI for å kvalifisere deg som Brand Representative, starter din kvalifiseringsperiode. Kvalifiseringsperioden gjelder i opptil 3 påfølgende måneder, inkludert måneden du gjør valget ditt. Om du for eksempel velger å starte kvalifisering til Brand Representative 25. januar, vill perioden gjelde fra januar og ut mars. Kvalifiseringsperioden avsluttes tidligst som følgende:

- i. datoen du avanserer til Brand Representative etter å ha oppfylt kvalifiseringskravene;
- ii. i slutten av måneden der du ikke oppfyller det månedlige minstekravet for kvalifisering; og
- iii. i slutten av kvalifiseringsperiodens 3. måned.

CC. Kvalifiseringskrav og månedlig minstekrav

- i. Krav til kvalifisering: Fullfør 8 Building Blocks (4 av disse skal være Sharing Blocks) i løpet av kvalifiseringsperioden.

Ellers oppfyller du krav til kvalifisering ved å fullføre 4 Sharing Blocks på en kalendermåned i løpet av kvalifiseringsperioden. Oppfyller du ikke disse krav til kvalifisering i henhold til dette alternativet, får du likevel kvalifisert deg hvis du fullfører 8 Building Blocks (4 er Sharing Blocks) i løpet av 3 måneder etter hverandre.

- ii. Månedlig minstekrav for kvalifisering: Fullfør 2 Building Blocks hver måned, unntatt den måneden du oppfyller kvalifiseringskravene.

Har du for eksempel totalt 7 Building Blocks (det antas at 4 av disse er Sharing Blocks) i løpet av kvalifiseringsperiodens første 2 måneder, vil du bli kvalifisert som Brand Representative den 3. måneden etter å ha fullført den siste Building Block som behøves for å oppnå alle kvalifiseringskrav, selv om du ikke nødvendigvis har 2 Building Blocks den måneden.

VIKTIG NOTAT: UFULLSTENDIGE BUILDING BLOCKS I

KVALIFISERINGSPERIODEN: salgsvolum fra en ufullstendig Building Block i en gitt måned teller ikke mot neste måneds minstekrav for kvalifisering. Salgsvolum fra ufullstendige Building Blocks eller Sharing Blocks i en gitt måned teller likevel for dine kvalifiseringskrav.

SHARING BLOCKS: Sharing Blocks er en spesiell type Building Block som kun gjelder for kvalifiseringskravene. Sharing Blocks består av 500 poeng fra salgsvolum på produktkjøp fra dine personlig registrerte kunder og personlig registrerte Brand Affiliates i din forbrukergruppe (unntatt Brand Representatives). Salgsvolum fra dine personlige produktkjøp er ikke inkludert i dine Sharing Blocks.»

D. Fullføring av kvalifiseringskrav

Når du har fullført kvalifiseringskravene blir du Brand Representative første dag i neste ukentlige periode (8., 15., og 22. i samme måned, eller den 1. i neste måned). Du er nå kvalifisert for å tjene Building Bonus på alle kjøp som din forbrukergruppe foretar, etter at du avanserte.

Dersom noen i din forbrukergruppe også er underveis i kvalifisering, blir de bare en del av teamet hvis du gjør følgende: (1) fullfører din første kvalifiseringsmåned i samme måned eller en tidligere måned etter at de fullførte sine kvalifiseringskrav; og (2) fullfører kvalifiseringen innenfor kvalifiseringsperioden. Ellers vil de ikke være en del av teamet ditt videre fremover og du vil ikke få noen provisjon fra det de selger. Se Tillegg A for flere detaljer.

E. Manglende fullføring av kvalifiseringskrav

Dersom du ikke oppfyller det månedlige minstekravet til volum for hver måned i løpet av kvalifiseringsperioden, vil din kvalifisering avsluttes. Dette settes i verk den følgende måneden. Om du ikke oppfyller kvalifiseringskravene innenfor kvalifiseringsperioden, vil din kvalifisering umiddelbart avsluttes den følgende måneden. Om du vil kvalifisere som Brand Representative, er du i begge tilfeller nødt til å sende inn en ny hensiktserklæring og begynne kvalifiseringen på nytt.

3.2 STATUS FOR BRAND REPRESENTATIVE

A. Hold, bevar eller tap status som Brand Representative

Din status som Brand Representative holdes, bevares eller tapes etter hvor mye du selger hver måned.

i. Hold status som Brand Representative: minst fire Building Blocks

Dersom du fullfører minst fire Building Blocks i en måned, oppfyller du kravet til å beholde status som Brand Representative i den måneden.

ii. Bevar status som Brand Representative: minst én Building Block og nok av Flex Blocks

Om du (1) fullfører minst en Building Block på en måned; og (2) har nok av Flex Blocks (beskrives nedenfor) tilgjengelig for å gjøre opp for differansen til påkrevd antall Building Blocks (feks. 2 Building Blocks pluss 2 Flex Blocks), legger vi automatisk til de tilgjengelige Flex Blocks for å bevare statusen din som Brand Representative for den måneden.

iii. Tap status som Brand Representative: ingen Building Blocks eller ikke nok av Flex Blocks

Om du (1) ikke fullfører noen Building Blocks i en måned; eller (2) ikke har nok av Flex Blocks for å gjøre opp for de manglende Building Blocks som kreves for en måned, taper du din status som Brand Representative og blir umiddelbart Brand Affiliate fra første dag i påfølgende måned.

VIKTIGE DATOER: Du må oppfylle krav til å bevare status ved å fullføre 4 Building Blocks for å være berettiget til å motta (1) Leading Bonus; og (2) en Building Bonus på ufullstendige Building Blocks for den måneden. Taper du din status som Brand Representative, mister du ditt team, som vil gå opp én generasjon i salgsnettverket til din Upline Brand Representatives. Som en Brand Affiliate vil du fortsatt kunne støtte kundene i din forbrukergruppe.

EKSEMPEL: Om du fullfører en Building Block og ikke har nok Flex Blocks i juni, så vil du for salgsvolum i juni (1) ikke være berettiget for Leading Bonus; og (2) heller ikke være berettiget for Building Bonus på ufullstendige Building Blocks. Videre blir du også Brand Affiliate fra 1. juli. Du er likevel stadig kvalifisert for Sharing Bonus (inkludert Sharing Bonus på egne kjøp), detaljsalgbonus og Building Bonus (på den ene fullførte Building Block) for salget i juni.

B. Bevar status etter du går videre til Brand Representative

For å bevare din status som Brand Representative må du oppfylle krav til bevaring fra den første fullstendige måneden etter at du har fullført kvalifiseringskravene. Se Tillegg A for flere detaljer.

C. Påvirkning av din status som Brand Representative på din Upline Brand Representative

Når du oppfyller krav til å bevare status eller vi holder din status som en Brand Representative i en måned, teller du som en G1 Brand Representative for din Upline Brand Representative. Taper du din status som Brand Representative, blir du Brand Affiliate og teller ikke som en G1 Brand Representative. Det gjelder fra den påfølgende måneden (f.eks. om du mister din status som Brand Representative i løpet av juni fordi du ikke fullfører nok Building Blocks og ikke har nok Flex Blocks tilgjengelig, vil din tapte status som Brand Representative gjelde fra 1. juli, og du vil være en Brand Affiliate og vil ikke lenger telle som en G1 Brand Representative).

3.3 FLEX BLOCKS

A. Beskrivelse

Flex Block avløser Building Block. Vi benytter sistnevnte så du får beholdt status som Brand Representative. Det gjelder selv om du ikke skulle gjøre deg ferdig med minst 4 Building Blocks på en måned. Flex Blocks gir ikke salgsvolum eller provisjonsberettiget salgsv verdi, og det utbetales ikke bonus på Flex Blocks. Flex Blocks har ingen pengeverdi og kan aldri innløses for provisjon. Flex Blocks utløper ikke på dato, og det er ingen grense for antall Flex Blocks du får samle opp, men det forutsettes at enhver akkumulert Flex Blocks går tapt dersom du mister din status som Brand Representative eller din Brand Affiliate-konto avsluttes.

B. Tildeling av Flex Blocks

Du tildeles Flex Blocks som en ny Brand Representative og hvert påfølgende år. I starten av din første hele måned som en ny Brand Representative, tildeles du 3 Flex Blocks. Den 2. måneden tildeles du ytterligere 2 Flex Blocks. Den 3. måneden som Brand Representative tildeles du ytterligere 1 Flex Block. Totalt gir det deg 6 Flex Blocks. Hvert etterfølgende år tildeles du enda 3 Flex Blocks i din jubileumsmåned som Brand Representative. Flex Blocks gjenspeiles i din Volumes & Genealogy.



MÅNED 1



MÅNED 2



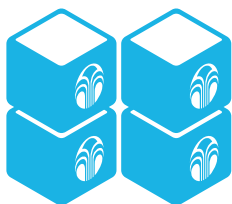
MÅNED 3



HVERT JUBILEUM

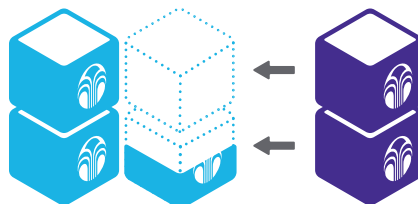
C. Slik legger vi til Flex Blocks

Vi legger til Flex Blocks som kan brukes for å holde din status som Brand Representative, **forutsatt at du har minst én fullført Building Block**. I enhver måned du ikke har greid å bevare status, vil vi automatisk legge til opptil 3 Flex Bocks for å erstatte tapte Building Blocks (så langt du har nok Flex Bocks tilgjengelig) for å holde din status som Brand Representative. En hel Flex Block legges til i stedet for en ufullstendig Building Block uavhengig av hvor stort salgsvolum som behøves for å fullføre den ufullstendige Building Block. Du kan sjekke din Volumes & Genealogy for å se hvor mange Flex Blocks du har tilgjengelig.



BEVARING

Du har oppfylt krav til bevart tittel med 4 fullførte Building Blocks



HOLD BRAND REPRESENTATIVE SOM STATUS

Du har to og en halv Building Block, og vi legger automatisk til to Flex Blocks for å holde din status som Brand Representative

3.4 START PÅ NYTT

Taper du din status som Brand Representative, kan du starte prosessen på nytt. Du har da seks måneder til å bli en Brand Representative og hente inn dine tidligere teams (som du hadde før du tapte din status som Brand Representative). Se Tillegg C for flere detaljer om omstart.

4. EKSTRA BETINGELSER

4.1 BONUSER

A. Kvalifisering for bonuser.

For å fortsette å være kvalifisert for bonuser, må du ha produksalg fra fem forskjellige uregistrerte kunder, detaljsalgkunder eller medlemmer. Hver måned. Du må øyeblikkelig gi beskjed til selskapet om du ikke oppfyller kravene. Selskapet vil også sjekke tilfeldige Brand Affiliates for å bekrefte samsvar med disse kravene.

B. Beregning av bonus.

Bonuser kalkuleres daglig, ukentlig eller månedlig når det passer for Nu Skin, og oppføres i din Velocity Account.

C. Bonuser og valutakurser.

Ved kalkulering av dine bonuser vil provisjonsberettiget salgsverdi fra produksalg fra forskjellige markeder gjøres om til din lokale valuta ved å bruke forrige måneds gjennomsnittlige valutakurs. For eksempel, for å avgjøre grunnlaget for å kalkulere dine bonuser for salget i mars, vil selskapet bruke februar's gjennomsnittlige valutakurs.

D. Versjon for lokalt marked.

Denne versjonen av ordningen gjelder kun for Brand Affiliates som har et ID-nummer som Brand Affiliate i EMEA. Velocity tilbyr deg sjansen for å motta bonuser for salg i alle våre globale markeder, unntatt steder hvor det er begrensninger for utenlandsk deltakelse (kontakt din Account Manager for spesifikk informasjon). Om du har en ID som Brand Affiliate i EMEA vil din kvalifisering for bonus og referanseverdier styres av vilkårene i denne versjonen av ordningen, selv om medlemmer av ditt team har Brand Affiliate ID fra andre markeder.

EKSEMPEL: Om du er en Brand Representative med en ID som Brand Affiliate i EMEA, og du registrer et medlem i Australia og medlemmet kjøper noen produkter gjennom det australske nettstedet, da vil du bli betalt det Sharing Bonus-beløpet som det australske markedet har satt for de produktene. Om et individ (a) melder seg inn som din personlig registrerte kunde, og (b) er i din forbrukergruppe når de kjøper produkter på det australske markedet, vil de produktkjøpene ha satser for (1) Sharing Bonus, (2) salgsvolum og (3) provisjonsberettighet salgsverdi som det australske markedet har satt for de produktene. Det australske beløpet for Sharing Bonus og provisjonsberettiget salgsverdi veksles om til britiske pund når selskapet kalkulerer dine bonuser. Det lokale markedet kan gi informasjon om salgsvolum, provisjonsberettiget salgsverdi, Sharing Bonus, fastsettelse av priser og annen informasjon knyttet til provisjon for hvert produkt i markedet.

Velocity gjelder ikke for forretninger i Fastlands-Kina, som der driftes under en annen forretningsmodell.

E. Innhenting av bonuser som er betalt til deg.

Selskapet har rett til å tilbakekalle/justere bonuser utbetalt deg. Det gjelder i henhold til Nu Skins åpne retningslinjer og prosedyrer, inkludert gjenopprettelse av bonuser fra retur av produkter. Tidsberegning og metode for tilbakekallelsen avhenger av bonusen, når produktet blir returnert og hvem som returnerer produktet. Se Tillegg B for flere detaljer. Oppsummering av regler for returnering finner du nederst på Nu Skins nettsider: <https://www.nuskin.com>.

F. Avansering til Brand Representative: andre titler for avansering og nedgradering.

Avansering til Brand Representative skjer ukentlig. Andre titler for avansering og nedgradering skjer kun ved månedlig beregning av bonus og vil vises under din Volumes & Genealogy før eller på den 5. hver måned. Se Tillegg A for flere detaljer om tidsberegning for avansering og nedgradering av tittel og påvirkning av bonuser.

G. Produktkampanjer og fastsettelse av priser.

Vi justerer gjerne retail-pris, salgsvolum, provisjonsberettiget salgsverdi, medlemspris, Sharing Bonus og detaljsalgbonus for kampanjer. Se lokale priser og varsler om kampanjer for alle rabatter og hvordan de påvirker priser, bonuser, salgsvolum, provisjonsberettiget salgsverdi og annen informasjon relatert til provisjon for hvert produkt.

H. Annen provisjon.

I tillegg til provisjon fra Velocity, kan du også få (1) fortjeneste fra detaljprofitt fra ditt salg av produkter rett til dine kunder (for Frankrike og Italia, se notat 1 på s. 18); (2) provisjon fra andre salgstiltak; og (3) insentivreiser eller andre gevinster som ikke er kontanter.

4.2 AVSLUTNING AV KONTO TIL BRAND AFFILIATE

A. Tap av rettigheter som Brand Affiliate.

Når du avslutter din Brand Affiliate-konto, mister du alle rettigheter og gevinster som Brand Affiliate, inkludert din rett til ditt ID-nummer til Brand Affiliate, forbrukergruppe, team, salgsnettverk, salgsvolum generert av enten deg eller din forbrukergruppe eller team, og bonuser.

B. Bevegelse av Brand Affiliate-konto.

Selskapet har så lenge det innenfor rimelighetens grense er nødvendig rett til å utsette enhver bevegelse for en Brand Affiliate-konto og hvilken som helst del av forbrukergruppen eller salgsnettverk opp i salgsnettverket eller til et annet salgsnettverk.

4.3 ANDRE MATERIALER OG OVERSETTELSER

Hvis det er uoverensstemmelser mellom vilkårene som er angitt i ordningen lokalt og i eventuelt markedsføringsmateriell eller annet tilknyttet stoff, vil ordningen gjelde for ditt marked. Er det uoverensstemmelser mellom den engelske versjonen av denne ordningen og en eventuell oversettelse av den, vil den engelske versjonen gjelde med mindre annet er forbudt ved lov.

4.4 UNNTAK

A. Innvilgelse av unntak for ordning

Selskapet kan etter eget skjønn frafalle eller endre krav, vilkår eller betingelser i denne ordningen (samlet «unntak for ordning»). Selskapet kan innvilge unntak for (1) individuelle Brand Affiliate-kontoer; eller (2) hvor mange kontoer som helst, inkludert etter team eller marked. Innvilgelsen av unntak i ordning for en Brand Affiliate-konto betyr ikke at selskapet er forpliktet til å innvilge et unntak i ordning for andre Brand Affiliate-kontoer. Ethvert unntak i ordning krever klart og tydelig skriftlig samtykke av en autorisert ansvarlig i selskapet. Selskapet har ingen forpliktelse til å gi Upline Brand Representatives skriftlig beskjed innad i deres team om endring av unntak i ordning.

B. Avslutning av unntak i ordning.

Med mindre annet er avtalt skriftlig av en autorisert ansvarlig i selskapet, kan selskapet avslutte unntaket i ordningen som tidligere har vært innvilget. Det kan skje når som helst og uansett grunnlag, uavhengig av hvor lenge unntaket har vært i drift. Om et unntak i ordning er innvilget til en spesifikk Brand Affiliate, er unntaket personlig og gjelder den spesifikke Brand Affiliate og selskapet. Med unntak av hva som

er angitt i et skriftlig og utført unntak i ordning eller en autorisert ansvarlig fra selskapet har gitt skriftlig godkjenning på forhånd, vil unntaket i ordning opphøre ved overføring av Brand Affiliate-kontoen. Det gjelder uavhengig av form for overføring (f.eks. salg, overdragelse, overføring, arv, ved drift av lov eller på annen måte) og enhver slik overføring vil bli ugyldig.

4.5 FAGSPRÅK

Vilkår i denne ordningen, inkludert titler, er gjerne forskjellig fra tidligere vilkår og gjennomgås gjerne uten forvarsel.

4.6 RETT TIL ENDRING

Vi kan endre denne ordningen når som helst etter eget skjønn. Om vi endrer denne ordningen, vil vi gi deg 30 dagers varsel før endringene blir iverksatt.

4.7 SAMSVAR

For å kvalifisere til bonuser må du overholde kravene i denne ordningen, Brand Affiliate-avtalen og retningslinjer og prosedyrer.

VIKTIG NOTAT: UKENTLIGE- OG MÅNEDLIGE PERIODER:

Enhver referanse til en «måned» gjelder en kalendermåned. Enhver referanse til en «uke», «ukentlig» eller «ukentlig periode» gjelder en periode på syv dager, som begynner den 1., 8., 15., eller 22., for hver gitt måned, men den fjerde uken i hver måned løper til slutten av måneden. Beregninger av bonus gjøres med grunnlag i Mountain Standard Time i Provo, Utah, USA (Universell tid [UTC-7]).

NOTAT 1:

FRANKRIKE: Det er ikke tillatt for «VDI Mandataires» å selge direkte til uregistrerte kunder.

FRANKRIKE: Krav til volum for Sharing Bonus gjelder ikke for «VDI Acheteur-Revendeur» registrert i Frankrike. Sharing Bonus på produktkjøp gjort av deres personlig registrerte Brand Affiliates (og, hvis de er en Brand Representative, på deres egne produktkjøp) vil fortsette å tjenes opp daglig og betales ukentlig.

ITALIA: Incaricati kan kun promotere, direkte eller indirekte, innsamling av kjøpsordre på sluttbrukernes bosted på vegne av selskapet. Som Brand Affiliate (incaricato) kan du kun kjøpe produkter som tilfredsstiller personlig behov og til de som bor i samme husstand; du må videreformidle kjøpsordre fra andre uregistrerte kunder til selskapet.

ORDLISTE

Bonus: Salgsprovisjon betales via Velocity, inkludert Sharing Bonus, Detaljsalgsbonus, Building Bonus og Leading Bonus. Bonuser inkluderer ikke detaljprofitt som du kan tjene på produkter som du kjøper og videreselger til uregistrerte kunder (for Frankrike og Italia, se notat 1 på s. 18), eller andre insentiver som er kontant/ikke-kontant.

Brand Affiliate: En person som registrerer seg hos Nu Skin som Brand Affiliate og får kjøpe produkter til medlemspris, selge produkter til kunder, registrere kunder, og ikke er underveis i kvalifisering. Brand Affiliate vil også brukes som en generell referanse til alle Brand Affiliates og Brand Representatives. For eksempel vil en Brand Director eller en Brand Director bli generelt referert til som en Brand Affiliate når vi snakker om alle Brand Affiliates.

Brand Affiliate-avtale: En avtale mellom en Brand Affiliate og Nu Skin fastsetter visse rettigheter og forpliktelser knyttet til en Brand Affiliates forretningsvirksomhet.

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

Brand Director: En generell kategori for alle Brand Representatives med en tittel som Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director eller Presidential Director.

Brand Partner: En generell kategori for alle Brand Representatives med en tittel som Gold Partner, Lapis Partner eller Ruby Partner.

Brand Representative: En ferdig kvalifisert Brand Affiliate som ikke har tapt status som Brand Representative. Begrepet Brand Representative vil også brukes som en generell referanse for alle titler av Brand Representative og over. For eksempel vil en Ruby Partner eller Diamond Director refereres til som en Brand Representative. Det er en generell referanse når vi snakker om alle Brand Representatives.

Building Block: En måleenhet for salgsvolum. En Building Block regnes som fullført når den har 500 poeng i salgsvolum. En Building Block regnes ikke som fullført når den har mindre enn 500 poeng i salgsvolum. Se Avsnitt 2.1.

Building Bonus: Bonus som tjenes opp hver uke og utbetales ukentlig til Brand Representative. Beløpet beregnes ut fra provisjonsberettiget salgsverdi av produkter kjøpt av registrerte kunder fra Brand Representatives forbrukergruppe. Se Avsnitt 2.2.

Building Bonus i prosentandel: Prosentandel som brukes til å kalkulere Building Bonus for hver Building Block. Prosenten går fra 5–40 % avhengig av antall Building Blocks som er fullført på en måned. Se Avsnitt 2.2.

Business Builder Position (BBP): En posisjon som er rett under deg i din første generasjon som du får tildelt etter din første måned hvor du har opprettholdt tittelen Blue Diamond Director. Se Tillegg D for detaljer.

Dato for forfremmelse til Brand Representative:

Den første dagen i den ukentlige perioden som følger en fullførelse av kvalifisering og forfremmelse til Brand Representative. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer seg 1., 2. eller 3. uke i en måned forfremmes til Brand Representative på dag 8., 15. eller 22. i samme måneden. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer seg 4. uke i en måned forfremmes til Brand Representative på dag 8., 15. eller 22. i neste måneden. Se Tillegg A for detaljer.

Dato for kvalifisering til Brand Representative: Den første dagen av måneden som en Qualifying Brand Representative sender inn en hensiktserklæring og fullfører det månedlige kravet på 2 Building Blocks. Se Tillegg A for detaljer.

Dato som Brand Representative: Den første dagen i påfølgende måned som en Qualifying Brand Representative har fullført kvalifiseringen. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer for Brand Representative i månedens 1., 2. eller 3. uke får bruke ny tittel som Brand Representative på første dag i samme måned. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer for Brand Representative i månedens 4. uke får bruke ny tittel som Brand Representative på første dag i neste måned. Se Tillegg A for detaljer.

Detaljsalgkunder: Alle registrerte kunder som kjøper for utsalgspris. Bonusen for en detaljsalgkundes produktkjøp betales til den Brand Affiliate som er identifisert som selger akkurat når produktet bestilles. En uregistrert kunde er ikke med i definisjonen av detaljsalgkunder da den er tilpasset ordningen. Detaljsalgkunder får ikke delta i Velocity og ei heller videreselge produkter eller registrere andre kunder.

Detaljsalgsbonus: Differansen mellom (1) salgsprisen som betales av detaljsalgkunder etter eventuelle rabatter er trukket fra (unntatt fraktkostnad og moms) når de kjøper produktet rett fra Nu Skin og (2) medlemsprisen. Se Avsnitt 2.1.

Direktesalgsselskap: Et selskap som bruker selgere fra uavhengige distributører av salg av produkter og tjenester og kompensere uavhengige distributører via en provisjonsordning på ett eller flere nivåer for (1) distributørers egne salg, og/eller (2) salg utført av andre uavhengige distributører som har registrert seg under uavhengige distributører for å distribuere de samme produkter og tjenester.

Flex Blocks: Flex Block avløser Building Block. Vi benytter sistnevnte så du får beholdt status som Brand Representative. Det gjelder selv om du ikke skulle gjøre deg ferdig med minst 4 Building Blocks på en måned. Se Avsnitt 3.3.

Forbrukergruppe: En gruppe som består av (1) deg, (2) alle kunder du har registrert, og (3) alle registrerte kunder som de registrerer og så videre. Din forbrukergruppe vil inkludere forbrukergrupper fra dine Qualifying Brand Representatives. Som Qualifying Brand Representative eller Brand Representative, forventes det at du vil støtte og være til hjelp for dine Qualifying Brand Representatives og deres forbrukergrupper. En ferdig kvalifisert Brand Representative med forbrukergruppe blir en del av teamet du tilhører. Dermed forsvinner forbrukergruppen ut av den gruppen du henvender deg mot.

G1 Brand Representative: Se Generasjoner under.

Generasjoner: Nivåene i en Brand Representatives team. Hver Brand Representative du leder som første underordnet uten andre personer mellom deg og teamet får tittel G1 Brand Representative. Hver G1 Brand Representatives leder Brand Representatives som første underordnet uten andre personer før dem, og disse Brand Representatives er dine G2 Brand Representatives, og så videre.

Hensiktserklæring: Et skjema på nett som en Brand Affiliate sender inn til Nu Skin for å gi oss beskjed om at personen vil gå i gang med kvalifisering for Qualifying Brand Representative.

Kvalifisering: Slik blir en Brand Affiliate forfremmet til Brand Representative. Se Avsnitt 3.1.

Kvalifiseringsperiode: Kvalifiseringsperioden begynner den samme dagen du velger å starte kvalifisering for Brand Representative. Kvalifiseringsperioden gjelder fra opptil 6 eller 3 måneder etter hverandre, inkludert måneden du gjør ditt valg, men det avhenger av når du sender inn LOI. Se Avsnitt 3.1.

Krav til kvalifisering: Kravene som må fullføres for å bli Brand Representative. Se Avsnitt 3.1.

Leading Bonus: Bonus med månedlig utbetaling til Brand Partners og Brand Directors. Beløpet er beregnet ut fra provisjonsberettiget salgsværdi av produktene kjøpt av forbrukergruppe fra team Brand Partner eller fra team Brand Director. Se del 2.3.

Leadership Team: En G1 Brand Representative som på en måned oppfyller visse referanseverdier for Leadership Team salgsvolum.

Leadership Team salgsvolum: Leadership Teamets salgsvolum er summen av forbrukergruppens salgsvolum til G1–G6 for en gitt G1 Brand Representative.

Medlem: Et medlem som melder seg inn hos Nu Skin og får kjøpe produkter fra Nu Skin til medlemspris. Medlemmer deltar ikke i Velocity og får ikke videreselge produkter eller registrere andre kunder.

Medlemspris: Kjøpsprisen for produkter for både medlemmer og Brand Affiliates. Medlemsprisen er fastsatt av det lokale markedet, og i blant justeres for kampanjer og insentiver.

Månedlig minimum for kvalifisering: Under kvalifiseringsperioden må du fullføre minst 2 Building Blocks hver måned, unntatt den måneden du fullfører kvalifiseringskravene. Se Avsnitt 3.1.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc., og deres partnere.

Person: En enkeltperson eller et forretningsforetak. Et «forretningsforetak» er enhver forretningsenhet som f.eks. et selskap, partnerskap, aksjeselskap, fond eller andre former for forretningsorganisasjon som er lovlig opprettet i henhold til jurisdiksjonen den ble opprettet i.

Personlig registrerte Brand Affiliates: En registrert kunde som registrerte seg rett under deg (nivå 1) som Brand Affiliate. Har en Brand Affiliate registrert seg rett under en annen Brand Affiliate enn deg, regnes ikke denne Brand Affiliate som personlig registrert av deg.

Personlig registrerte kunder: En registrert kunde som registrerte seg rett under deg (nivå 1) som medlem eller detaljsalgkunde og kjøper produkter rett fra selskapet til personlig forbruk. Er et medlem eller detaljsalgkunde registrert rett under en annen Brand Affiliate enn deg, blir de ikke en personlig registrert kunde av deg. Personlig Registrerte Kunder deltar ikke i provisjonsordningen og kan ikke videreselge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates.»

Retningslinjer og prosedyrer: Et dokument som inngår i avtalen mellom en Brand Affiliate og Nu Skin. Det gjør greie for visse retningslinjer og prosedyrer knyttet til en Brand Affiliates forretningsvirksomhet.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): En ekstra posisjon, direkte under din BBP på den andre generasjon, tildeles deg etter din første måned der du har fått tittelen Presidential Director. Se Tillegg D for detaljer.

Produkter: Alle Nu Skins produkter og tjenester.

Provisjonsberettiget salgsv verdi: En valutaverdi gitt for hvert produkt for å beregne Building Bonus og Leading Bonus. Provisjonsberettiget salgsv verdi justeres fra tid til annen etter flere faktorer, inkludert endringer i pris, valutasingninger, kampanjer, osv. Provisjonsberettiget salgsv verdi er forskjellig fra salgsvolum og vil vanligvis ikke være det samme som salgsvolum av et produkt. Du får informasjon om provisjonsberettiget salgsv verdi og annen info om provisjon for hvert produkt når du logger deg inn på den lokale nettsiden for Brand Affiliate.

Qualifying Brand Representative: En Brand Affiliate som (1) har sendt inn en hensiktsklæring (LOI) og gjort ferdig minst to Building Blocks (en Brand Affiliate er offisielt klassifisert som Qualifying Brand Representative etter neste ukentlige beregning av bonus), og (2) er underveis for å oppfylle kvalifiseringskravene. Se Avsnitt 3.1.

Registrert kunde: En person som kjøper produkter rett fra selskapet til personlig bruk. Bonuser betales for en registrert kundes produktkjøp. Dine rettigheter for å tjene en spesifikk bonus for et registrert kundekjøp avhenger av kvalifikasjonskravene for hver bonus, inkludert om de er personlig registrerte kunder eller en personlig registrert Brand Affiliate. Hver registrert kunde støttes av en Brand Affiliate. Det er tre typer registrerte kunder:

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

*Gjelder Frankrike: Se Notat 1 på s. 18.

Salgsfremmende aktivitet: Enhver aktivitet som på noen måte er fordelaktig for, promoterer, hjelper eller støtter virksomheten, videreutviklingen, salget eller sponsingen av et annet direktosalgsselskap, noe som blant annet omfatter å selge produkter eller tjenester, promotere forretningsmuligheten, opptre på vegne av direktosalgsselskapet eller en av dets representanter, tillate navnet ditt å bli brukt til å markedsføre direktosalgsselskapet, dets produkter, tjenester eller forretningsmulighet, sponse eller rekruttere på vegne av direktosalgsselskapet, opptre som et styremedlem, som en daglig leder eller en representant eller en distributør av direktosalgsselskapet, en eierskapsinteresse eller en annen begunstiget interesse, enten interessen er direkte eller indirekte.

Salgsvolum: En poengverdi for hvert produkt som brukes til å sammenligne den produktene faktiske verdi i flere valutakurser og markeder. Vi bruker det for å måle kvalifiseringen for flere referanseverdier, inkludert Sharing Blocks, Building Blocks og Leadership Team Sales Volume, og få et kvantum på produktsalg i din forbrukergruppe eller team. Salgsvolum justeres fra tid til annen, som selskapet anser det nødvendig. Salgsvolum er ikke det samme som provisjonsberettiget salgsv verdi. Du kan få informasjon om salgsvolum og annen informasjon relatert til provisjon for hvert produkt ved å logge deg inn på www.nuskin.com

Salgsvolum for personlig registrert kunde: Summen av alle poeng av salgsvolum fra produktkjøp av dine personlig registrerte kunder.»

Selskap: Nu Skin, «vi» eller «oss».

Sharing Block: En delmengde av Building Blocks. Sharing Block består av 500 poeng til salgsvolum som kun er generert fra kjøp foretatt av de personlig registrerte kundene og personlig registrerte Brand Affiliates i din forbrukergruppe, unntatt Brand Representatives. Dine personlige kjøp regnes ikke med i Sharing Blocks. Sharing Blocks er kun gjeldende for kvalifiseringskrav. Se Avsnitt 3.1.

Sharing Bonus: Bonusen som tjenes daglig på produktkjøp av dine personlig registrerte kunder og opptjenes månedlig på produktkjøp av dine personlig registrerte Brand Affiliates under forutsetning av å oppfylle volumkravet for Sharing Bonus (Brand Representatives beholder Sharing Bonus på sine egne produktkjøp forutsatt at volumkravet for Sharing Bonus er oppfylt)*. Summen for Sharing Bonus avgjøres av det lokale markedet og kan justeres i henhold til selskapets eget skjønn. Det vil variere avhengig av produktet. Ikke alle produkter vil tjene en Sharing Bonus, og i noen markeder kan Sharing Bonus bli trukket i fra. Markedet vil gi info om produktpriser til alle Brand Affiliates angående Sharing Bonus for hvert produkt. Se Avsnitt 2.1.

Start på nytt: Prosessen som gir tidligere Brand Representatives muligheten til å få tilbake sitt salgsnettverk (som om de ikke hadde mistet sin Brand Representative-status). Se Avsnitt 3.4 og tillegg C.

Team: Teamet er satt sammen av alle generasjoner, og du er kvalifisert for Leading Bonus på alle disse. Tittelen du har hos Nu Skin avgjør hvor mange generasjoner av Brand Representatives med forbrukergrupper du har i teamet. Se tabell Velocity Title Determination for referanse. Ditt team inkluderer ikke din forbrukergruppe.

Tittel: Titler som Brand Representative oppnås etter ditt antall G1 Brand Representatives og Leadership Teams. Din tittel avgjør hvor mange generasjoner som du kan få Leading Bonus for.

Vedlikehold: Kravet er å fullføre minst fire Building Blocks i en måned, for å bevare din status som Brand Representative den måneden. Se del 3.2.

Velocity-konto: En digital oversikt som du finner under Volumes & Genealogy. Den gjenspeiler samtlige bonuser, betalinger og justeringer til deg fra oss. En Velocity-konto blir automatisk opprettet for deg når du blir en Brand Affiliate. Det påløper ikke renter på Velocity-kontoer. Nu Skin overfører automatisk gjenværende saldo til din Velocity Account. Det er helt fritt og skjer i starten av hver ukentlige betalingsperiode / månedlige betalingsperiode. Det kreves et minimumsbeløp på EUR 10 for utbetalinger gjort automatisk av selskapet.¹

Volumes & Genealogy: Et informasjonssystem for din Brand Affiliate-konto. Informerer blant annet om dine produktkjøp, salgsnettverk, bonuser, målsettinger, rapporter, anerkjennelse og mer. Du logger deg inn på Volumes & Genealogy via innlogging på nuskin.com eller My Nu Skin-appen.

Volumkrav* for Sharing Bonus: kravet om å nå minimum 50 poeng av personlig registrert volum på kundesalg i løpet av en aktuell måned for å tjene og motta en Sharing Bonus på produktkjøp gjort av dine personlig registrerte Brand Affiliates (og på dine personlige produktkjøp hvis du er en Brand Representative) i løpet av den måneden.

¹Land utenfor eurosone: Minimumsbeløpet baseres på tilsvarende i lokal valuta på dato for avslutning og på valutakursen i en bank valgt av selskapet.

ADDENDUM A: EKSTRA INFO OM KVALIFISERING

Følgende gir tilleggsinformasjon om kvalifisering som Brand Representative, inkludert viktige datoer, bevaring av status, bonuser og andre detaljer.

1. VIKTIGE DATOER

Det er tre viktige datoer for kvalifisering som Brand Representative, og disse er gjenspeilet i V&G.

- i. **Kvalifiseringsdatoen for Brand Representative:** Den første dagen av måneden som en Qualifying Brand Representative sender inn en hensiktserklæring og fullfører det månedlige kravet på 2 Building Blocks. For eksempel dersom du sender inn en hensiktserklæring den 9. januar, og fullfører 2 Building Blocks den 19. januar, vil da din Brand Representative kvalifiseringsdato være 1. januar.
- ii. **Dato for forfremmelse til Brand Representative:** Den første dagen i den ukentlige perioden som følger en fullførelse av kvalifisering og forfremmelse til Brand Representative. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer seg 1., 2. eller 3. uke i en måned forfremmes til Brand Representative på dag 8., 15. eller 22. i samme måneden. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer seg 4. uke i en måned forfremmes til Brand Representative på dag 8., 15. eller 22. i neste måneden. Om du for eksempel fullfører kvalifiseringen 12. juli, vil din dato for forfremmelse være 15. juli. Om du fullfører kvalifiseringen den 27. juli, vil din dato som forfremmelser til Brand Representative være 1. august.
- iii. **Dato som Brand Representative:** Den første dagen i påfølgende måneden som en Qualifying Brand Representative har fullført kvalifiseringen og avansert til Brand Representative. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer for Brand Representative i månedens 1., 2. eller 3. uke får bruke ny tittel som Brand Representative på første dag i samme måned. Qualifying Brand Representative som kvalifiserer for Brand Representative i månedens 4. uke får bruke ny tittel som Brand Representative på første dag i neste måned. Om du for eksempel fullfører kvalifiseringen 17. mai, vil din Brand Representative dato være 1. mai; om du fullfører kvalifiseringen den 27. mai, vil din Brand Representative dato være 1. august.

2. OPPRETTHOLDELSE ETTER FORFREMMESE TIL BRAND REPRESENTATIVE

Om din dato for forfremmelse til Brand Representative er den 8., 15., eller 22. i en måned, behøver du ikke oppfylle krav til å bevare status den måneden for å opprettholde din status som Brand Representative. Dersom du imidlertid fullfører kvalifiseringen i uke 4 i en måned, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den første dagen i neste måned, og du må oppfylle krav for å bevare status den måneden for å opprettholde din status som en Brand Representative (for eksempel, fullføring av kvalifiseringen den 4. uken i mai, vil gi deg dato for forfremmelse til Brand Representative 1. juni, og du må også oppfylle krav for å bevare status i juni).

3. BONUSER ETTER FORFREMMESE TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing Bonus for kjøp av produkter til deg selv. Gjelder i henhold til avsnitt 2.1 F

Du vil bli betalt Sharing Bonus på dine egne produktkjøp på eller etter din dato for forfremmelse til Brand Representative. Om du for eksempel fullfører kvalifiseringen den 3. i måneden, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 8. og du vil betales en Sharing Bonus på dine produktkjøp fra og med den 8. Om du fullfører kvalifiseringen i uke 4 av en måned, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 1. i neste måned, og du vil betales en Sharing Bonus på dine produktkjøp fra og med den 1. av den påfølgende måneden.

Din direkte Upline vil ikke lenger få Sharing Bonuser på dine produktkjøp fra og med din dato for forfremmelse til Brand Representative.

B. Building Bonus

Du kan få Building Bonus på nye Building Blocks som du starter på fra og med din dato for forfremmelse til Brand Representative. Disse Building Block må være basert på produktkjøp fra og med din dato for forfremmelse til Brand Representative. Om du for eksempel fullfører kvalifiseringen den 3. i måneden, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 8. og du kan begynne å tjene Sharing Bonus på dine produktkjøp fra og med den 8. Du vil ikke få Building Bonus basert på produktkjøp mellom den 4. og den 7. eller tidligere den måneden. Dersom du fullfører kvalifiseringen i uke 4 av en måned, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 1. i neste måned, og du vil begynne å tjene opp en Building Bonus basert på dine nye produktkjøp fra og med den 1. av den påfølgende måneden. Etter din dato for forfremmelse til Brand Representative vil ikke ditt salgsvolum lenger være del av din direkte Upline Brand Representatives Building Blocks . Om du for eksempel fullfører kvalifiseringen den 20. vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 22. Ditt salgsvolum frem til og med den 21. vil telle som Building Blocks for din direkte Brand Representative, men ditt salgsvolum på nye produkter kjøpt den 22. og ut måneden vil ikke det. Dersom du fullfører kvalifiseringen i uke 4 av en måned, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den første dagen av den neste måneden og ditt salgsvolum i den måneden der du fullfører kvalifiseringen vil telle for volum i din direkte Upline Brand Representatives Building Block den måneden.

C. Leading Bonus

Du er kvalifisert til å få en Leading Bonus **etter** din dato for forfremmelse til Brand Representative om du oppfyller kravene for Leading Bonus. Om du for eksempel oppfyller kvalifiseringen den 3. i en måned, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 8. den måneden, og du vil begynne å tjene opp Leading Bonus for den måneden om du oppfyller kravene for Leading Bonus i de gjenstående ukene den måneden. Dersom du fullfører kvalifiseringen i uke 4 i en måned, vil din dato for forfremmelse til Brand Representative være den 1. den neste måneden, og du kan begynne å tjene opp Leading Bonus for den neste måneden om du oppfyller kravene for Leading Bonus den måneden.

4. NÅR DU OG EN BRAND AFFILIATE I DIN FORBRUKERGRUPPE FORSØKER Å KVALIFISERE SEG SAMTIDIG

For å beholde noen fra forbrukergruppen i ditt salgsnettverk: (1) må din kvalifiseringsdato som Brand Affiliate være i den samme måneden eller tidligere enn kvalifiseringsdatoen til den Brand Affiliate i forbrukergruppen; og (2) fullføre kvalifiseringen innenfor din kvalifiseringsperiode.

EKSEMPEL: Det følgende illustrerer viktigheten av datoene knyttet til kvalifiseringen når du og en Brand Affiliate i din forbrukergruppe går samtidig inn i kvalifiseringen.

- Brand Representative Jane registrerer deg hos Nu Skin som en Brand Affiliate. Når du registrerer Brian som en Brand Affiliate, blir han en del av din forbrukergruppe. Du og Brian bestemmer dere begge for å kvalifisere som Brand Representatives.
- Brian fullfører kvalifiseringen 17. januar og forlater din forbrukergruppe ettersom han forfremmes midlertidig til Brand Representative under Janes 1. generasjon, og hun får Brians volum i sin Leading Bonus. Selv om Brian fullfører kvalifiseringen den 17. januar, vil hans dato som gyldig Brand Representative være den første den måneden han fullfører kvalifiseringen, som i dette tilfellet ville vært 1. januar.
- Du sender inn din hensiktserklæring 9. januar, og fullfører kvalifiseringen med det månedlige minimumet på 2 Building Blocks den 28. januar. Din kvalifiseringsdato som Brand Representative blir 1. januar.

- Du fullfører kvalifiseringskravene innenfor kvalifiseringsperioden 15. juni, og forlater Janes forbrukergruppe og avanserer som Brand Representative i Janes 1. generasjon. Din dato som gyldig Brand Representative blir 1. juni. Selv om Brian allerede har avansert til Brand Representative, vil han nå være i din første generasjon.

Dersom du ikke fullførte din første måned av kvalifiseringskravene tidligere eller i samme måned som Brian fullførte kvalifiseringen, eller om du ikke klarte å fullføre kvalifiseringen innenfor kvalifiseringsperioden, ville Brian fortsatt ha vært i Janes 1. generasjon dermed ikke en del av din forbrukergruppe eller fremtidige team, selv om du senere ble en Brand Representative.

ADDENDUM B: BONUSER (JUSTERING OG INNLØSING)

Selskapet har rett til å justere bonuser som utbetales deg som beskrevet under retningslinjer og prosedyrer, inkludert justeringer basert på retur av produkter av deg eller andre som er i din forbrukergruppe eller i ditt team. Beregningen og gjenoppretting av bonusjusteringen fra produktreturer avhenger av type bonus, når produktene returneres og hvem som returnerte produktene.

1. BEREGNING AV BONUSJUSTERING

Dine bonuser vil justeres for produktreturer som følgende:

A. Sharing Bonus og detaljsalgbonuser

Når du eller andre som var i din forbrukergruppe eller i ditt team returnerer produkter på tidspunktet for kjøpet, vil selskapet gjenopprette alle Sharing Bonuses og detaljsalgbonuser du mottok for gjeldende produktsalg.

B. Building Bonus

Når du eller andre som var i din forbrukergruppe på kjøpstidspunktet returnerer produkter, vil din Building Bonus justeres som følgende:

- i. Gjeldende måneds retur: For produkter returnert i senere uker innenfor den samme måneden det ble kjøpt i, vil salgsvolum og provisjonsberettiget salgsverdi av det returnerte produktet bli erstattet av salgsvolum og provisjonsberettiget salgsverdi av andre senere produktkjøp i den måneden som du ikke allerede har mottatt Building Bonus. Din Building Bonus vil justeres positivt eller negativt i den grad provisjonsberettiget salgsverdi av det erstattede salgsvolum er forskjellig fra den provisjonsberettighet salgsverdien av det originale salget. Se eksempelet i slutten av Tillegget.
- ii. Kalkulering av forrige måneds retur: For produkter returnert i en påfølgende måned til den måneden de ble kjøpt, vil din Building Bonus justeres negativt i henhold til provisjonsberettiget salgsverdi av det returnerte produktet, og da multiplisert med din gjennomsnittlige Building Bonus-prosent for måneden det returnerte produktet ble kjøpt i.

Når du returnerer produkter vil også din Building Bonus på ufullstendige Building Blocks justeres.

C. Leading Bonus

Når noen som var i ditt team på kjøpstidspunktet returnerer produkter, vil selskapet tilbakeføre enhver Leading Bonus du mottok for disse produktene. Når du returnerer produkter vil også din Leading Bonus bli justert hvis reduksjonen i ditt salgsvolum endrer beregningen av Leading Bonus for den måneden du mottok Leading Bonus for det produktet.

2. TILBAKEFØRT BONUSJUSTERING

Om ingen bonus er utbetalt for det returnerte produktet, er det ikke nødvendig med tilbakeføring av bonus. Om en bonus er betalt på produkter som senere returneres, vil alle positive justeringer bli lagt til dine fremtidige bonuser, og selskapet vil tilbakeføre alle negative justeringer som følgende:

A. Personlig tilbakeføring

Om du returnerer produkter som du personlig har kjøpt, vil din bonus justeres, og alle negative justeringer vil tilbakeføres som en reduksjon fra din refundering.

B. Andre returer fra forbrukergrupper eller team

Om du returnerer produkter som du personlig har kjøpt, vil din bonus justeres, og alle negative justeringer vil tilbakeføres som en reduksjon fra din refundering.

EKSEMPEL: Det følgende eksempelet illustrerer påvirkningen av provisjonsberettiget salgsv verdi på justeringer av din Building Bonus.

Uke 1: Du fullfører 1 Building Block med 500 poeng av salgsvolum som har provisjonsberettiget salgsv verdi på 500. Gjeldende Building Block inkluderer 150 poeng av salgsvolum fra produktkjøp av et medlem i din forbrukergruppe.

Uke 2: Du selger produkter med 300 poeng i salgsvolum, men senker det provisjonsberettiget salgsv verdi med 200. I uke 2 returnerer medlemmet som har kjøpt produkter med 150 poeng i salgsvolum i uke 1.

Slutt uke 2: Vi omberegner din Building Bonus for uke 1:

- Gitt at returen for produktet med 150 poeng i salgsvolum i uke 2, tar vi salgsvolum fra salg i uke 2 og legger det til din Building Block i uke 1 (150 poeng bevegtes fra uke 2 til uke 1, slik at du fortsatt har en fullført Building Block i uke 1).
- Fordi provisjonsberettiget salgsv verdi av fornyet salgsvolum er mindre enn den provisjonsberettigede salgsv verdien av de returnerte produktene, blir din Building Bonus fra uke 1 omberegnet og justeringen gjøres i uke 2, som vist nedenfor.

UKE	ORIGINAL SV	JUSTERT SV	ORIGINAL PSV	JUSTERT PSV	ORIGINAL UKE 1 BUILDING BONUS	JUSTERING AV BUILDING BONUS UKE 1
1	500	500-150 [Produktretur] +150 [fra uke 2] = 500	500	500-150 [Produktretur] +100 [fra uke 2] = 450	500*5 % = USD 25	
2	300	300-150 [til uke 1] = 150	200	200-100 [til uke 1] = 100		(USD 450-500) * 5 % = - \$ 2,50

ADDENDUM C: OMSTART

Omstart er en prosess som gir tidligere Brand Representatives muligheten til å gjenvinne sitt salgsnettverk (som om de ikke hadde mistet sin status som Brand Representative). Følgende er tilleggsinformasjon om bruken, fordelene og vilkårene for omstart.

1. HVORDAN BRUKE OMSTART

Om du mister din status som Brand Representative og ønsker å omstarte din prosess, må du:

- i. Sende inn en hensiktserklæring (LOI): Som indikerer din intensjon om å kvalifisere som Brand Representative igjen, og
- ii. Fullfør kvalifiseringen: Denne nye kvalifiseringen må fullføres innen seks måneder etter hverandre fra datoen du tapte status som Brand Representative.

Eksempelen under viser hvordan Restart virker over en periode på tre påfølgende måneder.

KVALIFISERINGSPE-RIODE		1	2	3	4
MÅNED	Februar	Mars	April	Mai	Juni
TITTELEN GJELDER FRA STARTEN AV MÅNEDEN	Brand Representative som status	Tapt status som Brand Representative gjelder og du går tilbake til Brand Affiliate	Qualifying Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Brand Representative
BUILDING BLOCKS OG FLEX BLOCKS	Fullfør 1 Building Block og kun 2 Flex Blocks tilgjengelig	«Fullfør 2 Building Blocks Sender inn ny LOI»	«Fortsetter kvalifisering (april-mai) med minst 2 Building Blocks hver måned – for 6 ekstra Building Blocks, hvorav 4 er Sharing Blocks og siste Block fullføres i 4. uke av mai (mars-mai utgjør totalt: 8 Building Blocks) Dette eksempelet går ut i fra en forfremmelse i uke 4 som er gyldig fra 1. juni.*»	4 Building Blocks	
Du taper status som Brand Representative i februar, gjelder fra 1. mars . Dermed starter din seksmåneder mulighet for Restart fra 1. mars.					
STATUS I SLUTTEN AV MÅNEDEN	Tap av status som Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Brand Representative
NÅR DU FULLFØRER EN RESTART					Vi regner med at du får en forfremmelse i 4. uke av mai. Da gjenvinner du i den første uken av juni (1) ditt salgsnettverk og tidligere ubrukte Flex Blocks; og du (2) mottar tre ekstra Flex Blocks

*Gjør du deg tidligere ferdig med kvalifiseringen (uke 1, 2 eller 3 i mai), går du opp til neste nivå i mai, ikke i juni. Den samme prosessen for forfremmelse gjelder om du fullfører kvalifiseringen før mai.

Om du ikke fullfører Restart innen denne perioden på 6 måneder, taper du helt muligheten til å kreve tilbake ubrukte Flex Blocks og gjenvinne salgsnettverket.

2. FORDELER MED OMSTART

Når du fullfører omstart innen obligatorisk tidsramme, blir du følgende:

- Brand Representative, igjen;
- Kvalifisert til å beholde Sharing Bonus på egne kjøp;
- Kvalifisert for Building Bonus;
- Kvalifisert for Leading Bonus (antatt at du oppfyller de andre kravene for Leading Bonus);
- Gjenvunnet ditt salgsnettverk (som om du ikke hadde mistet din status som Brand Representative) og selskapet gjenoppretter din dato som Brand Representative; og
- Tildelt 3 nye Flex Blocks og gjenvinner alle tidligere ubrukte Flex Blocks.

3. TILLEGGSVILKÅR FOR OMSTART

A. Tap av ikke-tildelte Flex Blocks

Om en Brand Representative går ned til Brand Affiliate før det er gått tre måneder siden forfremmelse til Brand Representative, vil ikke alle ikke-tildelte Flex Blocks tildeles automatisk når omstarten er fullført.

B. Brand Representative dato

Når du mister din status som Brand Representative, mister du din dato som Brand Representative. Når du fullfører omstarten, vil din originale dato som Brand Representative gjenoprettes.

C. Tidligere bruk av omstart (også kalt Re-Entry)

Om du har brukt Executive Re-entry før lansering av Velocity i ditt marked, eller omstarter under Velocity, vil du ikke være kvalifisert til å bruke omstart med mindre du sender inn en ny hensiktserklæring og oppnår en ny dato som Brand Representative. Dette vil resultere i at du mister alle rettigheter til Downline Brand Representatives som ble forfremmet før din kvalifiseringsdato som Brand Representative.

D. Tap av status for andre gang

Om du taper statusen din som Brand Representative for andre gang, vil du ikke være kvalifisert til omstart, og du vil permanent miste ditt salgsnettverk (det bevegges opp en generasjon i din Upline Brand Representatives salgsnettverk). Selv om omstart ikke lenger er mulig, kan du likevel begynne på en ny kvalifisering når som helst og videreutvikle et nytt salgsnettverk.

TILLEGG D: BUSINESS BUILDER POSITIONS

Mens du videreutvikler og leder ditt team som Blue Diamond Director og som Presidential Director, kan du kvalifisere som Business Builder Position (BBP) og som Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP). Disse ekstra posisjonene behandles som en enkelt konto i din Brand Affiliate-konto. Kontakt ditt lokale marked for detaljer som handler om anerkjennelse og reisekrav. Disse kan være forskjellige fra kravene i denne ordningen.

1. MOTTA EN BBP OG EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

BBP er en posisjon som er rett under deg i din første generasjon, og du får den tildelt etter din første måned hvor du har fullført tittelen Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

Presidential Director BBP er en ekstra posisjon som er direkte under din BBP på den andre generasjon, og du får den tildelt etter din første måned hvor du har fullført tittelen Presidential Director.

C. Automatisk opprettelse

BBP og Presidential Director BBP opprettes automatisk under gangen i beregning av bonus i den måneden du oppfyller kvalifiseringskravene ovenfor. Du gjenvinner alle BBP og Presidential Director BBP som er tildelt deg, med mindre du mister din status som Brand Representative og ikke fullfører omstart.

2. FORHOLDET MELLOM EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OG BRAND AFFILIATE-KONTO

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

Din BBP og Presidential Director BBP er del av din Brand Affiliate-konto og kan ikke selges eller overføres separat.

B. G1 Brand Representatives

Dine BBP og Presidential Director BBP vil ikke telle som G1 Brand Representatives på din Brand Affiliate-konto.

C. Leadership Teams

- i. Selv om din BBP og Presidential Director BBP ikke vil regnes som Leadership Teams på din Brand Affiliate-konto, vil alle Leadership Teams under din BBP eller Presidential Director BBP telle sammenlagt som Leadership Teams på din Brand Affiliate-konto for å avgjøre din tittel.

EKSEMPEL: Om din Brand Affiliate-konto har 6 G1 Brand Representatives og 1 Leadership Team med over 20 000 i Leadership Team Sales Volume, og din BBP har 2 Leadership Teams med 10 000+ Leadership Team Sales Volume og over 30 000 i Leadership Team Sales Volume, henholdsvis, vil din tittel være Blue Diamond Director.

- ii. Med mindre du har tapt din status som Brand Representative og er en Brand Affiliate, vil din BBP og Presidential Director BBP henholdsvis forbli i din første og andre generasjon. Det er for å avgjøre Leadership Teams for deg og din Upline Brand Representatives på en måned,

D. Forbrukergruppens salgsvolum

Din BBP og Presidential Director BBP har hver sin egen forbrukergruppe. Kvalifiserte salgsvolum fra forbrukergruppe som kommer fra din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP, teller bare sammenlagt for å opprettholde din status som Brand Representative, avgjøre dine Building Blocks, prosentandel av Building Bonus og metoden for beregning av Leading Bonus.

E. BBP bonuser og Presidential Director BBP bonuser basert på tittel på Brand Affiliate-konto og Brand Representative-status

- i. **BBP:** I en måned der din Brand Affiliate-konto oppfyller kravene til tittelen som Blue Diamond Director eller Presidential Director, inkludert opprettholdelse eller hvor du har status som Brand Representative, vil bonuser hos din BBP kalkuleres som om det var en Blue Diamond Director. For hver måned som din Brand Affiliate-konto ikke oppfyller alle krav for tittelen som Blue Diamond Director eller Presidential Director, inkludert når det gjelder å holde eller bevare status som Brand Representative, vil din BBP forenes med din Brand Affiliate-konto og alle salgnettverkene til din BBP vil bevegges opp en generasjon i ditt salgnettverk og salgnettverkene til din Upline Brand Representatives den måneden.
- ii. **Presidential Director BBP:** I en måned som din Brand Affiliate-konto oppfyller kravene for tittelen som Presidential Director, inkludert opprettholdelse eller hvor du har status som Brand Representative, vil bonuser hos din Presidential Director BBP kalkuleres som om det var en Executive Brand Director. For hver måned som din Brand Affiliate-konto ikke oppfyller alle krav for tittelen som Presidential Director, inkludert opprettholdelse eller når det gjelder å holde status som Brand Representative, vil din BBP kombineres med din Brand Affiliate-konto og alle salgnettverkene til din Presidential Director BBP vil bevegges opp en generasjon i ditt salgnettverk og salgnettverkene til din Upline Brand Representatives den måneden.

Følgende viser hvordan Leading Bonus blir kalkulert på din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP. I eksempelet regner vi med at din Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP har til sammen seks Building Blocks og er kvalifisert til å motta 5 % Leading Bonus.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Som en Executive Brand Director er du kvalifisert til å motta (a) en 5 % Leading Bonus på seks generasjoner av Brand Representatives under din Brand Affiliate-konto, og (b) en 5 % Leading Bonus på seks generasjoner av Brand Representatives under din BBP. Som du ser under tjener du Leading Bonus på følgende:

- a. 10 % på noe av provisjonsberettiget salgsv verdi, med 5 % på generasjonene 2–6 på Brand Affiliate-kontoer under din BBP, og enda 5 % på den samme provisjonsberettighet salgsv verdien på generasjon 1–5 av BBP; og
- b. 5 % på generasjon 1 fra Brand Affiliate-kontoen og generasjon 6 fra BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Som Presidential Director er du kvalifisert til å motta (a) en 5 % Leading Bonus på seks generasjoner av Brand Representatives under din Brand Affiliate-konto, og (b) en 5 % Leading Bonus på seks generasjoner av Brand Representatives under din BBP, og (c) en 5 % Leading Bonus på seks generasjoner av Brand Representatives under din Presidential Director BBP. Som du ser under tjener du Leading Bonus på følgende:

- a. 15 % på noe av provisjonsberettiget salgsv verdi, med 5 % på generasjonene 3–6 på Brand Affiliate-kontoer under din BBP, og enda 5 % på den samme provisjonsberettighet salgsv verdien på generasjon 2–5 av BBP, og enda 5 % på den samme provisjonsberettighet salgsv verdien på generasjonene 1–4 av Presidential Director BBP;

- b. 10 % på noe av provisjonsberettiget salgsværdi:
 - a. Med 5 % på generasjon 2 på Brand Affiliate-kontoen, og enda 5 % på samme provisjonsberettighet salgsværdi på generasjon 1 av BBB; og
 - b. Med 5 % på generasjon 6 på Brand Affiliate-kontoen, og enda 5 % på samme provisjonsberettighet salgsværdi på generasjon 5 av Presidential Director BBB; og
- c. 5 % på generasjon 1 fra Brand Affiliate-kontoen og generasjon 6 fra Presidential Director BBB.

F. Bevegelse mellom din Brand Affiliate-konto, BBB og Presidential Director BBB

- i. Bevegelse fra Brand Affiliate-kontoen til BBB eller Presidential Director BBB: G1 Brand Representative kan ikke bevegges fra din Brand Affiliate-konto til en BBB eller Presidential Director BBB, unntatt som angitt under Avsnitt 2 F.
- ii. Proaktiv bevegelse fra deg: Om din Brand Affiliate-konto ikke har 6 G1 Brand Representatives i en måned, kan du proaktivt velge å bevege linjen av G1 Brand Representatives fra din BBB eller Presidential Director BBB opp fra BBB eller Presidential Director BBB til din Brand Affiliate-konto før beregningen av bonus den måneden. Proaktiv bevegelse må etterspørres skriftlig og gjelder permanent.
- iii. Automatisk bevegelse av selskapet:
 - a. **Bevegelse til Brand Affiliate-kontoen.** I fravær av proaktiv bevegelse fra deg, om din Brand Affiliate-konto ikke har de obligatoriske 6 G1 Brand Representatives, vil selskapet automatisk bevege linjen av de nyeste G1 Brand Representatives fra din BBB og Presidential Director BBB til din Brand Affiliate-konto. Om to eller flere G1 Brand Representatives fra din BBB og Presidential Director BBB har den samme Brand Representative datoen, vil selskapet ta kvalifiseringsdatoen som Brand Representative, datoen for hensiktserklæringen og datoen for Brand Affiliate Agreement i betraktning. I den rekkefølgen. Om disse datoene er de samme, vil selskapet, etter eget skjønn, velge den linjen til en G1 Brand Representative-konto.
 - b. **Bevegelse tilbake til BBB eller Presidential Director BBB.** Om en linje av G1 Brand Representatives av din BBB eller Presidential Director BBB ble automatisk beveget fra din BBB eller Presidential Director BBB, kan den da kun bevegges tilbake til den samme BBB eller Presidential Director BBB ved at du sender en forespørsel etter at du har beveget de ønskede G1 Brand Representatives på din Brand Affiliate-konto.
Din forespørsel må være skriftlig innenfor seks måneder fulgt av den måneden av den automatiske bevegelsen.

EKSEMPEL: Om en linje av G1 Brand Representative av din BBB eller Presidential Director BBB ble automatisk beveget til din Brand Affiliate-konto i starten av februar basert på ditt salg i januar, vil da seks måneders perioden løpe fra februar og ut juli. I august, om du ikke har (1) skiftet ut de obligatoriske G1 Brand Representatives på din Brand Affiliate-konto, og (2) bedt om at den linjen er beveget tilbake til din BBB eller Presidential Director BBB, vil da linjen permanent forbli i den første generasjonen på din Brand Affiliate-konto.

3. INGEN FLYTTING FRA PRESIDENTIAL DIRECTOR BBB TIL BBB

G1 Brand Representative i en linje fra Presidential Director BBB som tilhører deg bevegges ikke av deg eller selskapet til din BBB. Du kan kontakte din Account Manager for viktige forskjeller rundt dette problemet om du kvalifiserer til et spesifikt unntak av Velocity Title Determination.

4. BBPS OG PRESIDENTIAL DIRECTOR BBPS AV ANDRE BRAND REPRESENTATIVES I DITT SALGSNETTVERK.

A. BBP

Som beskrevet ovenfor, en BBP plasseres direkte nedenfor en kvalifisert Blue Diamond Director i deres første generasjon. Henholdsvis som en Upline Brand Representative, vil en forbrukergruppe og et salgsnettverk til en BBP til en kvalifisert Blue Diamond Director være en generasjon lavere i ditt salgsnettverk enn forbrukergruppen og salgsnettverket av en slik kvalifisert Blue Diamond Director En Brand Representative i første generasjon til en BBP ville for eksempel vært i tredje generasjon av den nærmeste Upline av kvalifiserte Blue Diamond Director, og den nærmeste Upline ville kun bli betalt en bonus av denne generasjonen om kvalifisert for en bonus fra sin tredje generasjon. For hver måned som en slik Brand Affiliate-konto ikke oppfyller alle krav til tittelen som Blue Diamond Director eller Presidential Director, inkludert opprettholdelse eller holde statusen som Brand Representative, vil den BBP kombineres med den Brand Affiliate-kontoen og salgsnettverkene til den BBP vil beveges opp en generasjon i ditt salgsnettverk for den måneden.

B. Presidential Director BBP

Som beskrevet ovenfor er en Presidential Director BBP plassert direkte under en kvalifisert Presidential Director i dens andre generasjon. Henholdsvis som en Upline Brand Representative, vil en forbrukergruppe og et salgsnettverk til en Presidential Director BBP til en kvalifisert Presidential Director være to generasjoner lavere i ditt salgsnettverk enn forbrukergruppen og salgsnettverket av en slik kvalifisert Presidential Director. For eksempel, en Brand Representative i første generasjon til en Presidential Director BBP ville vært i fjerde generasjonen til den nærmeste Upline av kvalifiserte Executive Brand Director, og den nærmeste Upline ville kun bli betalt en bonus av denne generasjonen om kvalifisert for en bonus fra sin fjerde generasjon. For hver måned som en slik Brand Affiliate-konto ikke oppfyller alle krav for tittelen som Presidential Director, men som ikke oppfyller kravene til tittelen Blue Diamond Director, inkludert opprettholdelse eller holde statusen som Brand Representative, vil den Presidential Director BBP kombineres med BBP, og forbrukergruppen og salgsnettverkene til din Presidential Director BBP vil beveges opp en generasjon i ditt salgsnettverk den måneden.

For hver måned som en slik Brand Affiliate-konto ikke oppfyller alle krav til tittelen som Presidential Director eller Blue Diamond Director, inkludert opprettholdelse eller holde statusen som Brand Representative, vil den Presidential Director BBP kombineres med Brand Affiliate-kontoen, og forbrukergruppen og salgsnettverkene til din Presidential Director BBP vil beveges opp to generasjoner i ditt salgsnettverk den måneden.

C. Leadership Teams.

Med mindre Brand Affiliate-kontoen har mistet din status som Brand Representative og er en Brand Affiliate, for å avgjøre Leadership Teams for deg og din Upline Brand Representatives i en måned, vil Brand Affiliate-kontoens BBP og Presidential Director BBP forbli i de respektive første og andre generasjon.