

VELOCITY

BY NUSKIN®

PLAN WYNIKÓW SPRZEDAŻY

SPIS TREŚCI

1. OPIS VELOCITY

- 1.1 WPROWADZENIE
- 1.2 UDZIAŁ W VELOCITY
- 1.3 KLIENCI NIEBIORĄCY UDZIAŁU
- 1.4 PREMIE

2. PREMIE VELOCITY

- 2.1 PREMIE ZA UDOSTĘPNIANIE ORAZ PREMIE OD SPRZEDAŻY DETALICZNEJ
- 2.2 PREMIA BUDULCOWA
- 2.3 PREMIA KIEROWNICZA (MIESIĘCZNA)

3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 KWALIFIKACJA JAKO BRAND REPRESENTATIVE
- 3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE
- 3.3 FLEX BLOKI
- 3.4 RESTART

4. DODATKOWE WARUNKI

- 4.1 PREMIE
- 4.2 ROZWIĄZYWANIE KONT BRAND AFFILIATE
- 4.3 INNE MATERIAŁY I TŁUMACZENIA
- 4.4 WYJĄTKI
- 4.5 TERMINOLOGIA
- 4.6 PRAWO DO ZMIANY
- 4.7 ZGODNOŚĆ Z ZASADAMI

GLOSARIUSZ

ZAŁĄCZNIK A – INFORMACJE DODATKOWE ZWIĄZANE Z KWALIFIKACJĄ

ZAŁĄCZNIK B – DOSTOSOWYWANIE I ODZYSKIWANIE PREMII

ZAŁĄCZNIK C – RESTART

ZAŁĄCZNIK D – STANOWISKA LIDERÓW BIZNESU

1. OPIS VELOCITY

1.1 WPROWADZENIE

Velocity firmy Nu Skin® („Velocity”) zaprojektowano, aby wynagrodzić Cię za:

Udostępnianie naszych Produktów przez przedstawianie Nu Skin nowym klientom;

Budowanie Twojej Grupy Klientów i jej obsługę oraz

Kierowanie innymi Brand Representatives, kiedy budują i obsługują własne Grupy Klientów.

Niniejszy Plan wyników sprzedaży (niniejszy „Plan”) określa warunki uzyskiwania wynagrodzenia za sprzedaż, jakie możesz otrzymać za pośrednictwem Velocity. Zachęcamy do uważnego przeczytania niniejszego Planu i wyszukania w Glosariuszu dokładnych definicji terminów pisanych wielkimi literami.

1.2 UDZIAŁ W VELOCITY

Velocity przewiduje pięć poziomów udziału:

Brand Affiliate może (1) kupować Produkty w Cenie dla członków na własny użytek lub do odsprzedaży oraz może (2) rejestrować Zarejestrowanych Klientów, którzy kupują Produkty bezpośrednio od Nu Skin.

Kwalifikujący się Brand Representative to Brand Affiliate, który postanowił zakwalifikować się jako Brand Representative i jest w trakcie budowania Grupy Klientów i spełniania wymogów kwalifikacji wymaganych do uzyskania statusu Brand Representative.

Brand Representative to Brand Affiliate, który pomyślnie ukończył Kwalifikację i który nie utracił swojego statusu.

Brand Partner to Brand Representative, który pomógł jednej lub większej liczbie osób osiągnąć poziom Brand Representative i który kieruje tą lub tymi osobami.

Brand Director to Brand Representative, który pomógł co najmniej czterem osobom osiągnąć poziom Brand Representative i który utworzył jeden lub kilka Zespołów Liderów.

Możesz rozpocząć Kwalifikację na poziom Brand Representative po dołączeniu do Nu Skin jako Brand Affiliate lub w późniejszym czasie.

1.3 KLIENCI NIEBIORĄCY UDZIAŁU

Klienci, którzy mogą kupować Produkty, ale nie biorą udziału w Velocity, dzielą się na trzy rodzaje:

Niezarejestrowani klienci kupują Produkty bezpośrednio od Brand Affiliate w cenach oferowanych przez Brand Affiliate (w przypadku Francji i Włoch – patrz uwaga 1 na stronie 18).

Klienci detaliczni rejestrują się w Nu Skin jako Klienci detaliczni, aby kupować Produkty bezpośrednio od Nu Skin po ogłoszonej cenie detalicznej, przy uwzględnieniu wszelkich rabatów oferowanych lub koordynowanych przez Nu Skin. Klienci detaliczni nie biorą udziału w Velocity i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Klientów zarejestrowanych.

Członkowie rejestrują się w Nu Skin jako Członkowie, aby kupować od Nu Skin Produkty po Cenie dla Członków. Członkowie nie biorą udziału w Velocity i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Klientów zarejestrowanych.

1.4 PREMIE

W oparciu o poziom udziału możesz otrzymać następujące Premie:

	Brand Affiliates	Kwalifikujący się Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners i Brand Directors
Premia za udostępnianie oraz Premia od sprzedaży detalicznej	✓	✓	✓	✓
Premia Budulcowa			✓	✓
Premia Kierownicza				✓

2. PREMIE VELOCITY

2.1 PREMIE ZA UDOSTĘPNIANIE ORAZ PREMIE OD SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

A. Opis Premii za udostępnianie

Premia za udostępnianie stanowi Twoje wynagrodzenie za zakupy produktów dokonane przez Twoich osobiście zarejestrowanych klientów i pod warunkiem spełnienia Wymogu punktowego dotyczącego Premii za udostępnianie*, za zakupy produktów dokonanych przez Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates oraz za Twoje własne zakupy produktów, jeśli posiadasz tytuł Brand Representative.

B. Obliczanie Premii za udostępnianie

Premia za udostępnianie to kwota pieniędzy ustalona dla każdego Produktu. Informacje na temat kwoty Premii za udostępnianie, cen i inne informacje na temat wynagrodzeń za sprzedaż dla każdego Produktu możesz uzyskać, logując się na stronie internetowej dla Twojego rynku.

WAŻNA UWAGA – PREMIA ZA UDOSTĘPNIANIE: PREMIA ZA UDOSTĘPNIANIE NIE ZOSTANIE WYPŁACONA W NASTĘPUJĄCYCH PRZYPADKACH:

- Zakupy dokonywane przez Brand Representatives
- Twoje własne zakupy produktów, w tym zakupy w celu odsprzedaży niezarejestrowanym klientom (w przypadku Francji i Włoch – patrz uwaga 1 na stronie 17), chyba że jesteś Brand Representative spełniającym warunki dotyczące wolumenu wymaganego do otrzymania Premii za udostępnianie
- Zakupy dokonywane przez zarejestrowanych klientów niebędących Twoimi osobiście zarejestrowanymi klientami ani osobiście zarejestrowanymi Brand Affiliates (np. przez zarejestrowanego klienta, który został zarejestrowanym klientem na skutek nieaktywności Brand Affiliate, który go zarejestrował)
- Zakup produktów przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, chyba że spełnisz Wymogi punktowe dotyczące Premii za udostępnianie*.

WAŻNA UWAGA – RABATY: Ceny produktów i Premie za udostępnianie podlegają rabatom promocyjnym i mogą być zmniejszone o dany procent, o ile rynek nie dyktuje innych warunków.

WAŻNA UWAGA – WYMOGI PUNKTOWE DOTYCZĄCE PREMII ZA UDOSTĘPNIANIE*:

Musisz mieć co najmniej 50 punktów Wolumenu sprzedaży osobiście zarejestrowanych klientów w danym miesiącu, aby uzyskać i otrzymać Premię za udostępnianie od zakupów produktów dokonywanych przez Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates (oraz od Twoich osobistych zakupów produktów, jeśli posiadasz tytuł Brand Representative).

C. Opis Premii od sprzedaży detalicznej

Premia od sprzedaży detalicznej stanowi Twoje wynagrodzenie za zakup Produktów przez Twoich Klientów detalicznych.

D. Obliczanie Premii od sprzedaży detalicznej

Różnica między (1) ceną detaliczną zapłaconą przez Twojego Klienta detalicznego z uwzględnieniem wszelkich rabatów (z wyłączeniem kosztów przesyłki i podatków) przy zakupie Produktów bezpośrednio od Nu Skin a (2) Ceną dla Członków.

- Zarabiasz Premię od sprzedaży detalicznej za zakupy wszystkich Twoich Klientów detalicznych, niezależnie od tego, czy są oni Twoimi Klientami zarejestrowanymi osobiście.

E. Wynagrodzenie

Premia za udostępnianie i Premia od sprzedaży detalicznej będą zapisywane na Twoim Koncie Velocity (znajdującym się w narzędziu „Wyniki działalności”) w terminie jednego dnia roboczego od zakupu produktów.

Premia za udostępnianie produktów zakupionych przez klientów zarejestrowanych osobiście oraz Premia od sprzedaży detalicznej będą naliczane codziennie i wypłacane co tydzień, chyba że wyrazisz zgodę na otrzymywanie Premii za udostępnianie produktów zakupionych przez klientów zarejestrowanych osobiście oraz Premii od sprzedaży

detalicznej co miesiąc, w którym to przypadku będą one wypłacane co miesiąc. Aby zrezygnować z cotygodniowej wypłaty premii i otrzymywać ją tylko raz w miesiącu, załóż się do Wyników działalności i zmień swoje preferencje w zakładce Prowizje.

Premia za udostępnianie od zakupów produktów dokonywanych przez Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates (oraz od Twoich osobistych zakupów produktów, jeśli posiadasz tytuł Brand Representative) będzie naliczana i wypłacana co miesiąc, jeśli i tylko wtedy, gdy spełnione zostaną Wymogi punktowe dotyczące Premii za udostępnianie w danym miesiącu*.

F. Kryteria uczestnictwa

Aby kwalifikować się do uzyskania i otrzymywania Premii za udostępnianie i Premii od sprzedaży detalicznej, musisz być Brand Affiliate.

Aby kwalifikować się do uzyskania i otrzymania Premii za udostępnianie od zakupów produktów dokonanych przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates (oraz od Twoich osobistych zakupów produktów, jeśli posiadasz tytuł Brand Representative) w danym miesiącu, musisz uzyskać w tym miesiącu co najmniej 50 punktów Wolumenu sprzedaży osobiście zarejestrowanych klientów. Nu Skin odblokuje i wypłaci każdą taką niewypłaconą Premię za udostępnianie na koniec danego miesiąca tylko wtedy, gdy Wymogi punktowe dotyczące Premii za udostępnianie zostaną spełnione w tym miesiącu.*

2.2 PREMIA BUDULCOWA

A. Opis

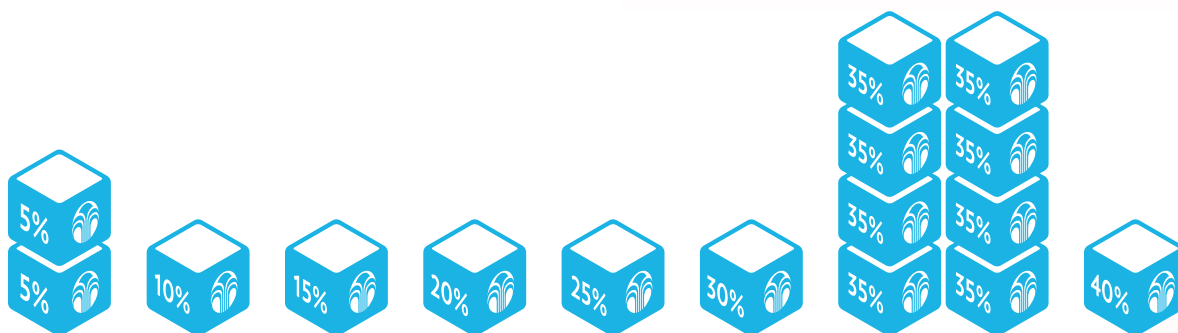
Jako Brand Representative możesz otrzymywać, poza Premią za udostępnianie oraz Premią od sprzedaży detalicznej, również Premię budulcową. Premia budulcowa stanowi wynagrodzenie za budowanie swojej Grupy Klientów, zapewnianie obsługi klienta oraz za pomaganie Brand Affiliates i Kwalifikującym się Brand Representatives w promowaniu produktów wśród ich klientów.

BLOKI BUDULCOWE: Blok budulcowy to 500 punktów wolumenu sprzedaży z Twojej Grupy Klientów. Liczba skompletowanych przez Ciebie Bloków budulcowych określi procenty wykorzystywane do obliczenia Twojej Premii budulcowej. Liczba Twoich Bloków budulcowych wraca do zera po każdym miesiącu, więc Twoje pierwsze 500 punktów wolumenu sprzedaży osiągnięte w nowym miesiącu złożą się na Twój pierwszy Blok budulcowy za ten miesiąc. Jeśli na koniec miesiąca posiadasz nieskompletowany Blok budulcowy, nie zostanie on przeniesiony na kolejny miesiąc.

*W przypadku Francji: Patrz uwaga 1 na stronie 18.

B. Obliczanie Premii budulcowej

Premia budulcowa to procent Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów kupionych przez Twoją Grupę klientów, który zaczyna się od 5% przy pierwszym Bloku budulcowym i rośnie do 40% przy 16. Bloku budulcowym i kolejnych, jak pokazano na następującym schemacie.



Premia budulcowa za każdy Blok budulcowy jest obliczana przez pomnożenie:

- i. łącznej Wartości sprzedaży prowizyjnej tego Bloku budulcowego przez
- ii. określony procent Premii budulcowej za dany Blok budulcowy.

WAŻNA UWAGA – PROCENT PREMII BUDULCOWEJ: Procent Premii budulcowej dla określonego Bloku budulcowego jest ograniczony do tego określonego Bloku budulcowego i nie ma zastosowania do poprzednich Bloków budulcowych. Na przykład zarabiasz 5% Wartości sprzedaży prowizyjnej za swoje pierwsze dwa Bloki budulcowe i 10% Wartości sprzedaży prowizyjnej za swój trzeci Blok budulcowy (ale nie zarobisz 10% za swoje pierwsze dwa Bloki budulcowe) w danym miesiącu.

PRZYKŁAD: Przy założeniu, że Wartość sprzedaży prowizyjnej za każdy Blok budulcowy wyniosła 500 USD, Premia budulcowa za Twój pierwszy Blok budulcowy wyniosłaby 25 USD, a Premia budulcowa za Twój 8. Blok budulcowy wyniosłaby 175 USD.

W przypadku wykorzystania Flex Bloków do zachowania swojego statusu Brand Representative będziesz kwalifikować się do Premii budulcowej jedynie z tytułu skompletowanych Bloków budulcowych. Za wykorzystane Flex Bloki nie zostanie wypłacona żadna Premia. Patrz punkt 3.3.

C. Wynagrodzenie

Tvoja Premia budulcowa zwykle będzie rejestrowana na koncie Velocity w ciągu jednego dnia roboczego od zakończenia tygodniowego okresu rozliczeniowego i wypłacana co tydzień, chyba że wyrazisz zgodę na wypłacanie Premii budulcowej co miesiąc, w którym to przypadku będzie ona zdobywana co tydzień i wypłacana co miesiąc. Aby zrezygnować z cotygodniowej wypłaty premii i otrzymywać ją tylko raz w miesiącu, załóż się do Wyników działalności i zmień swoje preferencje w zakładce Prowizje.

D. Kryteria uczestnictwa

Musisz posiadać tytuł Brand Representative, aby kwalifikować się do otrzymania Premii budulcowej. Jeśli utracisz status Brand Representative, nie będziesz kwalifikować się do Premii budulcowej, ze skutkiem od kolejnego miesiąca. Więcej informacji można znaleźć w Punkcie 3.2.

WAŻNA UWAGA – NIESKOMPLETOWANE BLOKI BUDULCOWE: Jeśli skompletujesz 4 lub więcej Bloków budulcowych przed końcem miesiąca, otrzymasz Premię budulcową od wszelkiej Wartości sprzedaży prowizyjnej za nieskompletowany Blok budulcowy z zastosowaniem takiego samego procentu Premii budulcowej, jaki ma zastosowanie do ostatniego skompletowanego Bloku budulcowego.

PRZYKŁAD: Jeśli danego miesiąca skompletujesz 6 bloków i część 7. bloku, otrzymasz Premię budulcową w wysokości 25% od Wartości sprzedaży prowizyjnej za swój 7. Blok budulcowy.

2.3 PREMIA KIEROWNICZA (MIESIĘCZNA)

A. Opis

Kiedy osiągasz poziom Brand Partner lub Brand Director, poza Premią za udostępnianie, Premią od sprzedaży detalicznej i Premią budulcową będziesz otrzymywać Premię kierowniczą za pomoc innym osobom w osiągnięciu poziomu Brand Representative i za kierowanie nimi. Obejmuje to również udzielanie Brand Affiliates pomocy w kwalifikacji jako nowi Brand Representatives oraz motywowanie, kierowanie i szkolenie Brand Representatives, którymi bezpośrednio kierujesz w swoim Zespole (nazywanymi Twoimi Brand Representatives pierwszej generacji).

W miarę jak Twoi Brand Representatives pierwszej generacji sami zaczną osiągać poziomy Brand Partners i Brand Directors, Twoja rola zacznie się zmieniać. Poza udzielaniem pomocy w rozwijaniu innych Brand Representatives, będziesz kierować Zespołem obejmującym Brand Representatives innych Generacji (np. G2, G3 itp.), którzy będą pracować nad rozwijaniem własnych Grup Klientów i zwiększaniem sprzedaży Produktów. Premia kierownicza ma na celu zmaksymalizowanie wysokości wypłacanej Premii na podstawie zmieniającego się składu Twojego Zespołu i Twojej koncentracji na rozwoju i przywództwie.

ZESPÓŁ: Twój Zespół składa się ze wszystkich Generacji, za które możesz otrzymywać Premię kierowniczą. Twój Tytuł określa liczbę Generacji Brand Representatives i ich Grup Klientów w Twoim Zespole, jak wskazano w tabeli Określenie Tytułu Velocity. Twój Zespół nie obejmuje Twojej Grupy Klientów.

Twój Tytuł i Twój Zespół są oparte na Twoich wynikach. W miarę jak wykazujesz zdolność do pomocy osobie w rozwoju i budowie jej Grup Klientów oraz zwiększania sprzedaży za pośrednictwem jej Zespołów, Twój Zespół rozszerza się, obejmując więcej Generacji Brand Representatives.

BRAND REPRESENTATIVES PIERWSZEJ GENERACJI: Każdy Brand Representative, którym bezpośrednio kierujesz i który jest pierwszym Brand Representative pod Tobą w Twoim Zespole, jest Twoim Brand Representative pierwszej generacji.

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME: Leadership Team Sales Volume to suma Wartości sprzedaży grupowej Klientów w generacjach 1–6 dla danego Brand Representative pierwszej generacji.

Twój Tytuł i liczba Generacji Brand Representatives należąca do Twojego Zespołu są oparte na liczbie Twoich Brand Representatives pierwszej generacji i Leadership Teams, jak wskazano w poniższej tabeli planu Velocity:

PLAN VELOCITY					
TYTUŁ		WYMAGANA LICZBA BRAND REPRESENTATIVES PIERWSZEJ GENERACJI	WYMAGANIA LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME	LICZBA GENERACJI W TWOIM ZESPOLE	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	ND.	ND.	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	ND.	1
		LAPIS PARTNER	2	ND.	2
		RUBY PARTNER	4	ND.	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 Z ≥ 10 000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 Z ≥ 10 000 1 Z ≥ 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 Z ≥ 10 000 1 Z ≥ 20 000 1 Z ≥ 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 Z ≥ 10 000 1 Z ≥ 20 000 1 Z ≥ 30 000 1 Z ≥ 40 000	6*

* Aby kwalifikować się do zapłaty za Generacje 3–6, nie możesz angażować się w Rozwijanie działalności biznesowej innej Firmy prowadzącej sprzedaż bezpośrednią.

** Blue Diamond Directors i Presidential Directors kwalifikują się odpowiednio na stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director. Twoje wymagania dotyczące Leadership Team mogą być spełnione przez Zespoły Liderów na Twoim stanowisku Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director. Więcej informacji znajduje się w Załączniku D. Skontaktuj się ze swoim lokalnym rynkiem, aby otrzymać informacje dotyczące wymagań w zakresie wyróżnień i wyjazdów, które mogą różnić się od wymagań przedstawionych w niniejszym Planie.

B. Obliczanie Premii kierowniczej

Aby zachęcić Brand Partners i Brand Directors do dalszego prowadzenia i utrzymywania sprzedaży Produktów w ich własnych Grupach Klientów, metoda obliczania Premii kierowniczej jest oparta na liczbie Bloków budulcowych skompletowanych we własnej Grupie Klientów w danym miesiącu.

- i. Skompletowanie sześciu lub więcej Bloków budulcowych: Jeśli w swojej Grupie Klientów skompletujesz sześć lub więcej Bloków budulcowych w ciągu miesiąca, otrzymasz większą z dwóch Premii kierowniczych opartych na następujących obliczeniach:
 - Rozwijanie Brand Representatives pierwszej generacji
10% Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych przez Grupy Klientów wszystkich Twoich Brand Representatives pierwszej generacji.
 - Kierowanie Zespołem
5% Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych przez Grupy Klientów wszystkich Brand Representatives w Twoim Zespole.
- ii. Skompletowanie czterech lub pięciu Bloków budulcowych: Jeśli w ciągu miesiąca skompletujesz jedynie cztery lub pięć Bloków budulcowych, otrzymasz 2,5% Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych przez Grupy Klientów wszystkich Brand Representatives w Twoim Zespole.

PREMIA KIEROWNICZA	
<i>wygrana</i>	JEŚLI SKOMPLETUJESZ
10% PREMII KIEROWNICZEJ OD WARTOŚCI SPRZEDAŻY PROWIZYJNEJ TWOICH BRAND REPRESENTATIVES PIERWSZEJ GENERACJI	 6+ BLOKÓW
5% PREMII KIEROWNICZEJ OD WARTOŚCI SPRZEDAŻY PROWIZYJNEJ TWOJEGO ZESPOŁU	
2.5% PREMII KIEROWNICZEJ OD WARTOŚCI SPRZEDAŻY PROWIZYJNEJ TWOJEGO ZESPOŁU	 4-5 BLOKÓW

C. Comiesięczna wypłata

Po zakończeniu każdego miesiąca obliczamy Twoją Premię kierowniczą. Premia kierownicza jest zapisywana na Twoim Koncie Velocity w terminie jednego dnia roboczego po zakończeniu obliczania miesięcznej Premii i zostaje automatycznie przesłana do wskazanej przez Ciebie instytucji finansowej.

D. Kryteria uczestnictwa

Aby kwalifikować się do otrzymania Premii kierowniczej, musisz:

- i. posiadać tytuł Brand Representative;
- ii. mieć co najmniej jednego Brand Representative pierwszej generacji; oraz
- iii. skompletować cztery Bloki budulcowe ze swojej Grupy Klientów.

Nie kwalifikujesz się do Premii kierowniczej za miesiąc, w którym utrzymamy Twój status Brand Representative lub w którym utracisz swój status Brand Representative. Więcej informacji można znaleźć w Punkcie 3.2.

3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KWALIFIKACJA JAKO BRAND REPRESENTATIVE

A. Decyzja o Kwalifikacji jako Brand Representative

Jako Brand Affiliate możesz podjąć decyzję o kwalifikacji jako Brand Representative, przesyłając do Nu Skin List Intencyjny. Formularz Listu Intencyjnego można znaleźć po zalogowaniu się do witryny dla Brand Affiliate Twojego rynku.

TYLKO jeśli prześlesz list intencyjny (LOI) do północy czasu środkowoeuropejskiego 31 grudnia 2023 r.:

B. Okres kwalifikacji

Twój Okres kwalifikacji rozpoczyna się w dniu, w którym podejmiesz decyzję o kwalifikacji jako Brand Representative. Okres Kwalifikacji wynosi do 6 kolejnych miesięcy, z uwzględnieniem miesiąca, w którym podjęto decyzję. Na przykład: jeśli podejmiesz decyzję o kwalifikacji jako Brand Representative 25 grudnia, Twój okres kwalifikacji będzie trwał od grudnia do maja włącznie. Okres Kwalifikacji zakończy się wcześniej w jednym z następujących przypadków:

- i. w dniu osiągnięcia statusu Brand Representative po spełnieniu wymogów kwalifikacyjnych;
- ii. po zakończeniu miesiąca, w którym nie osiągnięto miesięcznego minimum kwalifikacyjnego albo
- iii. po zakończeniu szóstego miesiąca okresu kwalifikacji.

C. Wymogi kwalifikacyjne i miesięczne minimum kwalifikacyjne

- i. Wymogi kwalifikacyjne: Skompletuj 12 Bloków Budulcowych (z których 4 muszą być Blokami Udostępnianymi) w trakcie Okresu kwalifikacji.

Alternatywnie:

- możesz spełnić Wymogi kwalifikacyjne poprzez skompletowanie 4 Bloków Udostępnianych w dowolnym miesiącu kalendarzowym w Okresie kwalifikacji lub
- Jeśli list intencyjny (LOI) został złożony po 31 października 2023 r. i nadal uczestniczysz w programie, ale nie ukończono jeszcze kwalifikacji do 31 grudnia 2023 r., możesz spełnić wymagania kwalifikacyjne zgodnie z poniższymi sekcjami BB i CC (tj. poprzez skompletowanie 8 Bloków Budulcowych, z których 4 muszą być Blokami Udostępnianymi w ciągu 3 kolejnych miesięcy kalendarzowych od złożenia listu intencyjnego).

Jeżeli nie ukończysz kwalifikacji w ramach tych alternatywnych opcji, w dalszym ciągu możesz zakwalifikować się poprzez skompletowanie 12 Bloków Budulcowych (w tym 4 Bloków Udostępnianych) w ciągu 6 kolejnych miesięcy kalendarzowych.

- ii. Miesięczne Minimum Kwalifikacyjne: Skompletuj 2 Bloki Budulcowe w każdym miesiącu, z wyłączeniem miesiąca, w którym osiągniesz Wymogi kwalifikacyjne.

Na przykład: jeśli w trakcie pierwszych 3 miesięcy Okresu kwalifikacji uzyskasz 11 Bloków Budulcowych (przy założeniu, że 4 z nich będą Blokami Udostępnianymi), zakwalifikujesz się jako Brand Representative w 4. miesiącu po skompletowaniu ostatniego Bloku Budulcowego potrzebnego do wypełnienia wymogów kwalifikacyjnych, nawet jeśli w tym miesiącu nie będziesz mieć 2 Bloków Budulcowych.

TYLKO jeśli prześlesz list intencyjny (LOI) od godziny 00:01 czasu środkowoeuropejskiego 1 stycznia 2024 r.:

BB. Okres kwalifikacji

Twój Okres kwalifikacji rozpoczyna się w dniu, w którym podejmiesz decyzję o kwalifikacji jako Brand Representative. Okres Kwalifikacji wynosi do 3 kolejnych miesięcy, z uwzględnieniem miesiąca, w którym podjęto decyzję. Jeśli na przykład 25 stycznia podejmiesz decyzję o kwalifikacji jako Brand Representative, Twój Okres Kwalifikacji będzie trwał od stycznia do końca marca. Okres Kwalifikacji zakończy się wcześniej w jednym z następujących przypadków:

- i. w dniu osiągnięcia statusu Brand Representative po spełnieniu wymogów kwalifikacyjnych;
- ii. po zakończeniu miesiąca, w którym nie osiągnięto miesięcznego minimum kwalifikacyjnego albo
- iii. po zakończeniu 3. miesiąca okresu kwalifikacji.

CC. Wymogi kwalifikacyjne i miesięczne minimum kwalifikacyjne

- i. Wymogi kwalifikacyjne: Skompletuj 8 Bloków Budulcowych (z których 4 muszą być Blokami Udostępnianymi) w trakcie Okresu kwalifikacji.

Możesz również spełnić Wymogi kwalifikacyjne poprzez skompletowanie 4 Bloków Udostępnianych w dowolnym miesiącu kalendarzowym w Okresie kwalifikacji. Jeżeli nie ukończysz kwalifikacji w ramach tej alternatywy,

w dalszym ciągu możesz zakwalifikować się poprzez skompletowanie 8 Bloków Budulcowych (w tym 4 Bloków Udostępnianych) w ciągu 3 kolejnych miesięcy kalendarzowych.

- ii. Miesięczne Minimum Kwalifikacyjne: Skompletuj 2 Bloki Budulcowe w każdym miesiącu, z wyłączeniem miesiąca, w którym osiągniesz Wymogi kwalifikacyjne.

Na przykład: jeśli w trakcie pierwszych 2 miesięcy Okresu kwalifikacji uzyskasz 7 Bloków Budulcowych (przy założeniu, że 4 z nich będą Blokami Udostępnianymi), zakwalifikujesz się jako Brand Representative w 3. miesiącu po skompletowaniu ostatniego Bloku Budulcowego potrzebnego do wypełnienia wymogów kwalifikacyjnych, nawet jeśli w tym miesiącu nie będziesz mieć 2 Bloków Budulcowych.

WAŻNA UWAGA - WPŁYW NIESKOMPLETOWANYCH BLOKÓW BUDULCOWYCH W TRAKCIE KWALIFIKACJI: Wolumen sprzedaży z nieskompletowanego Bloku budulcowego za dany miesiąc nie jest zaliczany na poczet Miesięcznego Minimum Kwalifikacyjnego w następnym miesiącu. Jednakże Wolumen sprzedaży z nieskompletowanych Bloków budulcowych albo z Bloków udostępnianych w danym miesiącu jest zaliczany na poczet Twoich Wymogów Kwalifikacyjnych.

BLOKI UDOSTĘPNIANE: Bloki udostępniane to Bloki budulcowe specjalnego rodzaju, które mają zastosowanie tylko do Wymogów kwalifikacyjnych. Bloki udostępniane składają się z 500 punktów Wolumenu sprzedaży Produktów zakupionych przez Twoich osobiście zarejestrowanych klientów i osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, znajdujących się w Twojej Grupie Klientów (z wyłączeniem Brand Representatives). Wolumen sprzedaży z Twoich osobistych zakupów Produktów nie jest wliczany do Twoich Bloków udostępnianych.

D. Spełnienie Wymogów Kwalifikacyjnych

Kiedy wypełnisz Wymogi Kwalifikacyjne, otrzymasz status Brand Representative pierwszego dnia kolejnego tygodnia (8., 15., 22. dnia danego miesiąca albo 1. dnia kolejnego miesiąca) i będziesz kwalifikować się do otrzymywania Premii budulcowych za wszystkie zakupy dokonane przez Twoją Grupę Klientów po Twoim awansie.

Jeśli osoba z Twojej Grupy Klientów przechodzi Kwalifikację, stanie się ona częścią Twojego Zespołu jedynie wtedy, gdy: (1) ukończysz swój pierwszy miesiąc Kwalifikacji w tym samym miesiącu lub w miesiącu wcześniejszym niż ta osoba spełni swoje Wymogi Kwalifikacyjne, oraz (2) ukończysz Kwalifikację w swoim Okresie Kwalifikacji. W przeciwnym wypadku osoba ta nie będzie już częścią Twojego Zespołu i nie będziesz otrzymywać wynagrodzenia za jej sprzedaż. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku A.

E. Niespełnienie Wymogów Kwalifikacyjnych

Jeśli nie spełnisz Miesięcznego Minimum Kwalifikacyjnego każdego miesiąca w trakcie Okresu Kwalifikacji, Twoja Kwalifikacja zostanie zakończona ze skutkiem od kolejnego miesiąca. Jeśli nie spełnisz Wymogów Kwalifikacyjnych w trakcie Okresu Kwalifikacji, Twoja Kwalifikacja zostanie zakończona ze skutkiem od kolejnego miesiąca. W każdym z tych przypadków, jeśli chcesz zakwalifikować się jako Brand Representative, konieczne będzie przesłanie nowego Listu Intencyjnego i ponowne rozpoczęcie Kwalifikacji.

3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Zachowanie, utrzymanie i utrata Statusu Brand Representative

Twój status Brand Representative zostanie zachowany, utrzymany lub utracony w oparciu o Twoje wyniki sprzedaży każdego miesiąca.

i. Zachowanie Statusu Brand Representative – co najmniej cztery Bloki budulcowe

Skompletowanie co najmniej czterech Bloków budulcowych w miesiącu pozwala zachować status Brand Representative w danym miesiącu.

ii. Zachowanie Statusu Brand Representative – co najmniej jeden Blok budulcowy i wystarczająca liczba Flex Bloków

Jeśli (1) skompletujesz co najmniej jeden Blok budulcowy w miesiącu i (2) będziesz mieć wystarczającą liczbę Flex Bloków (opisanych poniżej), aby nadrobić różnicę w wymaganych Blokach budulcowych (np. 2 Bloki budulcowe plus 2 Flex Bloki), automatycznie użyjemy wszelkich dostępnych Flex Bloków, aby zachować Twój status Brand Representative w danym miesiącu.

iii. Utrata Statusu Brand Representative – brak Bloków budulcowych lub za mało Flex Bloków

Jeśli w danym miesiącu (1) nie skompletujesz żadnych Bloków budulcowych lub (2) nie będziesz mieć wystarczającej liczby dostępnych Flex Bloków, utracisz status Brand Representative i zostaniesz Brand Affiliate ze skutkiem od pierwszego dnia kolejnego miesiąca.

WAŻNE INFORMACJE: Skompletowanie 4 Bloków budulcowych pozwala na zachowanie swojego statusu i uprawnia do otrzymania (1) Premii kierowniczej i (2) Premii budulcowej za nieskompletowane w danym miesiącu Bloki budulcowe. W przypadku utraty statusu Brand Representative utracisz swoją sieć sprzedaży, która zostanie przeniesiona w górę o jedną Generację w sieciach sprzedaży Brand Representatives górnej linii (upline). Jako Brand Affiliate będziesz nadal świadczył pomoc klientom ze swojej Grupy Klientów.

PRZYKŁAD: Jeśli w czerwcu skompletujesz jeden Blok budulcowy i nie będziesz mieć dostępnych w tym miesiącu żadnych Flex Bloków, (1) nie otrzymasz Premii kierowniczej ani (2) nie otrzymasz Premii budulcowej za nieskompletowane Bloki budulcowe od Wolumenu Sprzedaży z czerwca. Ponadto od 1 lipca zostaniesz Brand Affiliate. Jednakże nadal będziesz mieć prawo do Premii za udostępnianie (w tym do Premii za udostępnianie od własnych zakupów), Premii od sprzedaży detalicznej i Premii budulcowej (za jeden skompletowany Blok budulcowy) od sprzedaży z czerwca.

B. Zachowanie statusu po osiągnięciu tytułu Brand Representative

Aby zachować swój status Brand Representative, musisz zacząć spełniać wymagania dla Zachowania od pierwszego pełnego miesiąca od wypełnienia Wymogów Kwalifikacyjnych. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku A.

C. Wpływ Twojego Statusu Brand Representative na Twojego Brand Representative górnej linii sprzedaży (upline)

W sytuacji, gdy spełnisz wymagania dla Zachowania Twojego statusu Brand Representative lub gdy my go utrzymamy w danym miesiącu, zaliczasz się jako Brand Representative pierwszej generacji w Zespole Twojego Brand Representative górnej linii sprzedaży (upline). Jeśli utracisz swój status Brand Representative, wrócisz do statusu Brand Affiliate i nie będziesz zaliczać się jako Brand Representative pierwszej generacji ze skutkiem od kolejnego miesiąca (np. jeśli utracisz status Brand Representative w czerwcu z powodu skompletowania zbyt małej liczby Bloków budulcowych i posiadania niewystarczającej liczby dostępnych Flex Bloków utrata statusu Brand Representative wchodzi w życie 1 lipca. Od tego czasu będziesz Brand Affiliate i nie będziesz już zaliczać się jako Brand Representative pierwszej generacji).

3.3 FLEX BLOKI

A. Opis

Flex Blok to substytut Bloku budulcowego, który jest przez nas wykorzystywany do zachowania Twojego statusu Brand Representative w przypadku nieskompletowania przez Ciebie co najmniej 4 Bloków budulcowych w danym miesiącu. Flex Bloki nie zapewniają Wolumenu Sprzedaży ani Wartości Sprzedaży Prowizyjnej i nie jest za nie wypłacana żadna Premia. Flex Bloki nie mają wartości pieniężnej i nie mogą być wymieniane na gotówkę. Flex Bloki nie wygasają i nie ma limitu liczby Flex Bloków, jaką możesz zgromadzić; z zastrzeżeniem jednak, że wszelkie zgromadzone Flex Bloki przypadną w przypadku utraty przez Ciebie statusu Brand Representative lub w przypadku likwidacji Twojego Konta Brand Affiliate.

B. Przydzielanie Flex Bloków

Flex Bloki są Ci przydzielane w chwili zdobycia statusu Brand Representative i każdego kolejnego roku. Na początku pierwszego pełnego miesiąca jako nowy Brand Representative zostaną Ci przydzielone 3 Flex Bloki. W 2. miesiącu przydzielone Ci zostaną 2 kolejne Flex Bloki. W 3. miesiącu jako Brand Representative zostanie Ci przydzielony jeden dodatkowy Flex Blok, co da łączną sumę sześciu. Każdego kolejnego roku, w miesiącu, w którym przypada rocznica uzyskania statusu Brand Representative, będą Ci przydzielane kolejne 3 Flex Bloki. Flex Bloki będą uwzględniane w Twoich Wynikach działalności.



MIESIĄC 1



MIESIĄC 2



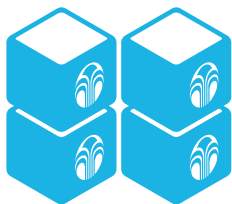
MIESIĄC 3



KAŻDA ROCZNICA

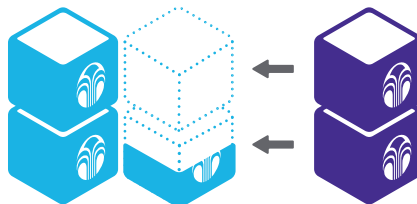
C. Zastosowanie Flex Bloków

Wykorzystujemy Flex Bloki do zachowania Twojego statusu Brand Representative, jeżeli skompletujesz przynajmniej jeden Blok budulcowy. W każdym miesiącu, w którym nie spełnisz wymagań Zachowania swojego statusu, automatycznie użyjemy do 3 Flex Bloków w miejsce brakujących Bloków budulcowych (w zależności od tego, czy masz wystarczającą liczbę dostępnych Flex Bloków), aby utrzymać Twój status Brand Representative. Cały Flex Blok jest wstawiany w miejsce niekompletnego Bloku budulcowego, niezależnie od tego, jaki Wolumen Sprzedaży jest konieczny do skompletowania tego Bloku budulcowego. Możesz sprawdzić swoje Wyniki działalności, aby zobaczyć, ile masz dostępnych Flex Bloków.



UTRZYMANIE TYTUŁU

Kompletując 4 Bloki budulcowe spełniono wymaganie Utrzymania tytułu



ZACHOWANIE STATUSU BRAND REPRESENTATIVE

Masz skompletowane dwa i pół Bloków budulcowych i automatycznie używamy 2 Flex Bloków, aby zachować Twój status Brand Representative

3.4 RESTART

Restart to procedura, która w przypadku utraty statusu Brand Representative daje sześć miesięcy na ponowne uzyskanie statusu Brand Representative i na odzyskanie Twojej dawnej sieci sprzedaży (tak jakby nie doszło do utraty statusu Brand Representative). Więcej informacji na temat Restartu można znaleźć w Załączniku C.

4. DODATKOWE WARUNKI

4.1 PREMIE

A. Kryteria kwalifikacji do Premii.

Aby zakwalifikować się do Premii, każdego miesiąca musisz odnotować sprzedaż Produktów pięciu różnym niezarejestrowanym klientom: Klientom Detalicznym lub Członkom. Jeśli nie spełniasz tego wymagania, musisz natychmiast poinformować o tym Firmę. Firma będzie również losowo kontrolować Brand Affiliates, aby zweryfikować przestrzeganie niniejszego wymogu.

B. Obliczanie Premii.

Premie będą obliczane według dziennego, tygodniowego i miesięcznego harmonogramu ustalonego przez Nu Skin i będą zapisywane na Koncie Velocity.

C. Premie i Kursy Wymiany.

Podczas obliczania Twoich Premii Wartość Sprzedaży Prowizyjnej ze sprzedaży Produktów z różnych rynków jest wymieniana na Twoją lokalną walutę przy zastosowaniu średniego dziennego kursu wymiany z ubiegłego miesiąca. Na przykład przy ustalaniu podstawy wykorzystywanej do obliczania Twoich Premii za sprzedaż z marca Firma zastosuje średni dzienny kurs wymiany z lutego.

D. Wersja dla rynku lokalnego.

Niniejsza wersja Planu dotyczy jedynie Brand Affiliates, którzy mają ID Brand Affiliate dla Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Velocity oferuje możliwość otrzymywania Premii od sprzedaży na wszystkich naszych rynkach globalnych, z wyłączeniem sytuacji, w których udział zagraniczny jest ograniczony (prosimy o kontakt ze swoim account managerem w sprawie konkretnych rynków). Jeśli posiadasz ID Brand Affiliate dla Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki, Twoje uprawnienie do Premii i pułapy sprzedaży będą podlegać warunkom niniejszej wersji Planu, nawet jeżeli członkowie Twojego Zespołu mają ID Brand Affiliate z innych rynków.

PRZYKŁAD: Jeśli jesteś Brand Representative z ID Brand Affiliate dla regionu EMEA i zarejestrujesz Członka w Australii i ten Członek zakupi Produkty za pośrednictwem witryny australijskiej, otrzymasz Premię za udostępnianie, jaką rynek australijski wyznaczył dla tych Produktów. Jeśli osoba (a) zarejestruje się jako Twój Klient Zarejestrowany Osobiście i (b) jest w Twojej Grupie Klientów podczas zakupu Produktów na rynku australijskim, wtedy zakupy tych Produktów będą miały (1) Premię za udostępnianie, (2) Wolumen sprzedaży oraz (3) Wartość sprzedaży prowizyjnej wyznaczone dla tych Produktów przez rynek australijski. Kwota Premii za udostępnianie oraz Wartość sprzedaży prowizyjnej zostaną wymienione na brytyjskie funty szterlingi przy obliczaniu Twoich Premii przez Firmę. Rynek lokalny może zapewnić Ci informacje dotyczące Wolumenu sprzedaży, Wartości sprzedaży prowizyjnej, Premii za udostępnianie, ceny i inne informacje dotyczące wynagrodzenia za sprzedaż dla każdego Produktu z tego rynku.

Velocity nie ma zastosowania w naszym przedsiębiorstwie w kontynentalnych Chinach, które działają w oparciu o inny model biznesowy.

E. Odzyskanie wypłaconych Premii.

Firma ma prawo do odzyskania wypłaconych Premii zgodnie z postanowieniami Zasad i Procedur, w tym ma prawo odzyskać Premie za zwrot Produktów. Czas i sposób odzyskania będą uzależnione od Premii, czasu zwrotu Produktu i tego, kto zwraca Produkt. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku B. Streszczenie zasad zwrotu pieniędzy znajduje się u dołu witryny Nu Skin –<https://www.nuskin.com>.

F. Awans na tytuł Brand Representative; Awans i degradacja w zakresie innych tytułów.

Promocja na tytuł Brand Representative odbywa się co tydzień. Awanse i degradacje w zakresie innych stanowisk mają miejsce jedynie podczas obliczania Premii miesięcznych i będą widoczne w Twoich Wynikach działalności do 5. dnia każdego miesiąca. Więcej informacji na temat czasu awansów i degradacji oraz ich wpływu na Premie można znaleźć w Załączniku A.

G. Promocje i Ceny Produktów.

Możemy zmieniać cenę detaliczną, Wolumen sprzedaży, Wartość sprzedaży prowizyjnej, Cenę dla Członków, Premię za udostępnianie i Premię od sprzedaży detalicznej na potrzeby promocji. Zapoznaj się z ogłoszeniami Twojego rynku o promocjach i cenach Produktów dotyczących wszelkich rabatów i ich wpływu na ceny, Premie, Wolumen sprzedaży, Wartość sprzedaży prowizyjnej i z innymi informacjami związanymi z wynagrodzeniami za sprzedaż dla każdego Produktu.

H. Inne wynagrodzenia za sprzedaż.

Poza wynagrodzeniem za sprzedaż dostępnym za pośrednictwem Velocity, możesz również otrzymywać (1) zysk ze sprzedaży detalicznej produktów bezpośrednio klientom (w przypadku Francji i Włoch patrz uwaga 1 na str. 18); (2) wynagrodzenie z tytułu innych premii za sprzedaż; oraz (3) wycieczki motywacyjne lub inne nagrody niepieniężne.

4.2 ROZWIĄZYWANIE KONTA BRAND AFFILIATE

A. Utrata praw Brand Affiliate.

W chwili rozwiązania Twojego Konta Brand Affiliate tracisz wszystkie prawa i korzyści przysługujące Brand Affiliate, w tym wszelkie prawa do numeru identyfikacyjnego Twojego Konta Brand Affiliate, Grupy Klientów, Zespołu, sieci sprzedaży, Wolumenu sprzedaży generowanego przez Twoją Grupę Klientów lub Twój Zespół oraz do Premii.

B. Przeniesienie Konta Brand Affiliate.

Firma ma prawo do opóźniania, tak długo, jak jest to konieczne, wszelkich przenosin Konta Brand Affiliate oraz jakiegokolwiek części jego Grupy Klientów lub sieci sprzedaży w górę sieci sprzedaży lub do innej sieci sprzedaży.

4.3 INNE MATERIAŁY I TŁUMACZENIA

W razie jakichkolwiek różnic między warunkami wskazanymi w Planie dla Twojego rynku a wszelkimi materiałami marketingowymi lub innymi treściami, pierwszeństwo przysługuje warunkom Planu dla Twojego rynku. O ile nie jest to zabronione przez prawo, w przypadku jakichkolwiek różnic między angielską wersją niniejszego Planu a jakimkolwiek jej tłumaczeniem, pierwszeństwo będzie miała wersja angielska.

4.4 WYJĄTKI

A. Ustanawianie Wyjątków od Planu.

Firma może, wedle własnego uznania, zrzec się jakichkolwiek wymagań lub warunków niniejszego Planu albo je zmienić (zwanymi dalej łącznie „Wyjątkami od Planu”). Firma może ustanowić Wyjątki od Planu (1) dla pojedynczych kont Brand Affiliate lub (2) dla dowolnej liczby kont, w tym dla Zespołu lub rynku. Ustanowienie Wyjątku od Planu dla Konta Brand Affiliate nie zobowiązuje Firmy do ustanowienia Wyjątku od Planu dla jakiegokolwiek innego Konta Brand Affiliate. Wszelkie Wyjątki od Planu wymagają wyraźnej pisemnej zgody upoważnionej osoby z Firmy. Firma nie jest zobowiązana do przysyłania pisemnych powiadomień do Brand Representatives górnej linii sprzedaży o Wyjątkach w ramach ich Zespołu.

B. Anulowanie Wyjątków od Planu.

O ile upoważniony pracownik Firmy nie wyraził pisemnej zgody, Firma może anulować wcześniej udzielony Wyjątek od Planu w dowolnej chwili i z dowolnego powodu, niezależnie od tego, jak długo wyjątek pozostawał w mocy. Jeśli Wyjątek od Planu został ustanowiony dla konkretnego Brand Affiliate, Wyjątek od Planu przysługuje osobiście konkretnemu Brand Affiliate i Firmie. O ile nie wskazano inaczej w spisanim i wykonanym Wyjątku do Planu lub o ile upoważniony pracownik Firmy nie przekazał pisemnej zgody, Wyjątek od Planu zostanie anulowany po przeniesieniu Konta Brand Affiliate, niezależnie od formy przeniesienia (np. sprzedaż, cesja, przeniesienie, spadek, na skutek działania prawa lub w inny sposób) i wszelkie takie przeniesienia będą nieważne.

4.5 TERMINOLOGIA

Warunki niniejszego Planu, w tym Tytuły, mogą różnić się od wcześniejszych warunków i mogą być zmieniane bez uprzedniego powiadomienia.

4.6 PRAWO DO ZMIANY

Możemy niekiedy zmieniać niniejszy Plan wedle własnego uznania. W przypadku zmiany niniejszego Planu powiadomimy Cię o tym na 30 dni przed wejściem zmian w życie.

4.7 ZGODNOŚĆ Z ZASADAMI

Aby zakwalifikować się do Premii, musisz przestrzegać wymagań niniejszego Planu, Brand Affiliate Agreement oraz Zasad i Procedur.

WAŻNA UWAGA – OKRESY TYGODNIOWE I MIESIĘCZNE:

Wszelkie wzmianki o „miesiącu” oznaczają miesiąc kalendarzowy. Wszelkie wzmianki o „tygodniu”, „tygodniowym” lub „okresie tygodniowym” oznaczają 7-dniowy okres rozpoczynający się 1., 8., 15. lub 22. dnia każdego miesiąca, pod warunkiem jednak, że czwarty tydzień każdego miesiąca biegnie do końca miesiąca. Obliczenia Premii oparte są na czasie Mountain Standard Time w Provo w stanie Utah w USA (czas Coordinated Universal Time [UTC-7]).

UWAGA 1:

FRANCJA: „VDI Mandataires” nie mogą prowadzić sprzedaży bezpośrednio niezarejestrowanym klientom.

FRANCJA: Wymogi punktowe dotyczące Premii za udostępnianie nie dotyczą „VDI Acheteur-Revendeur” zarejestrowanych we Francji. Premia za udostępnianie od zakupów produktów dokonanych przez ich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates (oraz, jeśli są oni Brand Representative, od ich własnych zakupów produktów) będzie nadal naliczana codziennie i wypłacana co tydzień.

WŁOCHY: Incaricati mogą jedynie promować, pośrednio i bezpośrednio, odbieranie zamówień w miejscach zamieszkania klientów końcowych w imieniu Firmy. Jako Brand Affiliate (incaricato) możesz jedynie kupować Produkty na potrzeby osobiste swoje i osób mieszkających w Twoim domu. Zamówienia otrzymane od niezarejestrowanych klientów Firmy musisz przekazywać dalej.

GLOSARIUSZ

Brand Representative pierwszej generacji: *Patrz* Generacja poniżej.

Cena dla Członków: Cena zakupu Produktów dla Członków i dla Brand Affiliates. Cena dla członków jest ustalana przez lokalny rynek i może być niekiedy zmieniana z uwagi na promocje i premie.

Członek: Klient, który zarejestruje się w Nu Skin jako Członek i może kupować Produkty od Nu Skin po Cenie dla Członków. Członkowie nie biorą udziału w Velocity i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych klientów.

Blok budulcowy: Pomiar Wolumenu sprzedaży. Blok budulcowy jest uważany za skompletowany tylko wtedy, gdy ma 500 punktów wolumenu sprzedaży. Blok budulcowy mający mniej niż 500 punktów wolumenu sprzedaży określany jest jako nieskompletowany. *Patrz* punkt 2.2.

Blok udostępniany: Jest to podzbiór Bloków budulcowych. Bloki udostępniane składają się z 500 punktów Wolumenu sprzedaży, które pochodzą jedynie z zakupów dokonywanych przez Klientów zarejestrowanych osobiście oraz osobiście zarejestrowanych Band Affiliates, znajdujących się w Twojej Grupie Klientów, z wyłączeniem Brand Representatives. Twoje osobiste zakupy nie zaliczają się do Bloków udostępnianych. Bloki udostępniane mają zastosowanie jedynie do Wymogów kwalifikacyjnych. *Patrz* punkt 3.1.

Brand Affiliate: Osoba rejestrująca się w Nu Skin jako Brand Affiliate, która może kupować Produkty w Cenie dla Członków, sprzedawać Produkty klientom, rejestrować Klientów zarejestrowanych i która nie jest w trakcie Kwalifikacji. Termin Brand Affiliate będzie również używany jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Affiliates i Brand Representatives. Na przykład Brand Partner czy Brand Director będą nazywani ogólnie Brand Affiliate w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Affiliates.

Brand Affiliate Agreement: Umowa zawarta między Brand Affiliate a Nu Skin, która ustala określone prawa i obowiązki związane z działalnością Brand Affiliate.

Brand Director: Kategoria ogólna obejmująca wszystkich Brand Representatives z Tytułem Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director lub Presidential Director.

Brand Partner: Kategoria ogólna obejmująca wszystkich Brand Representatives z Tytułem Gold Partner, Lapis Partner lub Ruby Partner.

Brand Representative: Brand Affiliate, który pomyślnie zakończył Kwalifikację i który nie utracił statusu Brand Representative. Termin Brand Representative będzie również wykorzystywany jako ogólne odniesienie do wszystkich Tytułów Brand Representatives i wyższych. Na przykład Ruby Partner lub Diamond Director będą

nazywani ogólnie Brand Representative w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Representatives.

Data awansu na Brand Representative: Pierwszy dzień tygodniowego okresu następującego po ukończeniu przez Brand Representative Kwalifikacji i uzyskaniu tytułu Brand Representative. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 1., 2. czy 3. tygodniu miesiąca, Datą awansu na Brand Representative będzie odpowiednio 8., 15., i 22. dzień tego miesiąca. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Datą awansu na Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku A.

Data Kwalifikacji Brand Representative: Pierwszy dzień miesiąca, w którym Kwalifikujący się Brand Representative przedłoży List Intencyjny i wypełni miesięczny wymóg skompletowania 2 Bloków budulcowych. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku A.

Data uzyskania tytułu Brand Representative: Pierwszy dzień miesiąca, w którym Kwalifikujący się Brand Representative ukończy Kwalifikację. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 1., 2. czy 3. tygodniu miesiąca, Datą uzyskania tytułu Brand Representative będzie pierwszy dzień tego miesiąca. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Datą uzyskania tytułu Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku A.

Edaży detalicznej: Różnica między (1) ceną detaliczną zapłaconą przez Twojego Klienta detalicznego z uwzględnieniem wszelkich rabatów (z wyłączeniem kosztów przesyłki i podatków) przy zakupie Produktów bezpośrednio od Nu Skin a (2) Ceną dla Członków. *Patrz* punkt 2.1”.

Firma: Nu Skin, „my” lub „nas.”

Firma Konto Brand Affiliate: Konto Nu Skin Brand Affiliate.

Flex Blok: Flex Blok to substytut Bloku budulcowego, który jest przez nas wykorzystywany do zachowania Twojego statusu Brand Representative w przypadku nieskompletowania przez Ciebie co najmniej 4 Bloków budulcowych w danym miesiącu. *Patrz* punkt 3.3.

Generacja: Poziomy Zespołu Brand Representative. Każdy Brand Representative, którym bezpośrednio kierujesz i który jest pierwszym Brand Representative pod Tobą w Twoim Zespole, jest Twoim Brand Representative pierwszej generacji. Twoi Brand Representatives pierwszej generacji kierują bezpośrednio tymi Brand Representatives, którzy są na pierwszym poziomie pod nimi i którzy nazywają się Brand Representatives drugiej generacji itd.

Grupa Klientów: Grupa składająca się z (1) Ciebie, (2) Twoich zarejestrowanych Klientów oraz (3) Klientów zarejestrowanych przez nich itd. Twoja Grupa Klientów będzie obejmować Grupy Klientów Twoich Kwalifikujących się Brand Representatives. Jako Kwalifikujący się Brand Representative lub Brand Representative masz za zadanie obsługiwać i wspierać swoich Kwalifikujących się Brand Representatives i ich Grupy Klientów. Brand Representative i jego Grupa Klientów stają się częścią Twojego Zespołu, kiedy ukończy on Kwalifikację i jego Grupa Klientów przestanie być częścią Twojej Grupy Klientów.

Klienci detaliczni: Klienci zarejestrowani kupujący za cenę detaliczną. Premia za zakupy Produktów przez Klienta detalicznego jest wypłacana Brand Affiliate, który jest wskazany jako sprzedawca w chwili złożenia danego zamówienia na Produkt. Na potrzeby niniejszego Planu niezarejestrowany klient nie jest uwzględniany w definicji Klientów detalicznych. Klienci detaliczni nie biorą udziału w Velocity i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Klientów zarejestrowanych.

Klient zarejestrowany osobiście: Zarejestrowany klient, który zarejestrował się bezpośrednio pod Tobą (poziom 1) jako Członek lub Klient detaliczny i kupuje Produkty bezpośrednio od Firmy do użytku osobistego. Członek lub Klient detaliczny nie jest Twoim osobiście zarejestrowanym klientem, jeżeli zarejestrował się bezpośrednio pod innym Brand Affiliate. Osobiście zarejestrowani klienci nie uczestniczą w Planie wyników sprzedaży i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych klientów lub Brand Affiliates.

Konto Velocity: Konto cyfrowe znajdujące się w Wynikach działalności, które przedstawia wszystkie Twoje Premie, płatności i zmiany. Konto Velocity jest automatycznie tworzone dla Ciebie, kiedy zostajesz Brand Affiliate. Konta Velocity nie gromadzą odsetek. Nu Skin automatycznie prznosi saldo pozostałe na Twoim Koncie Velocity bezpłatnie na początku każdego tygodniowego i miesięcznego okresu płatności. Zautomatyzowane przelewy z Firmy wymagają minimalnego salda konta wynoszącego 10 EUR¹.

Kwalifikacja: Procedura, w ramach której Brand Affiliate staje się Brand Representative. Patrz punkt 3.1.

Kwalifikujący się Brand Representative: Brand Affiliate, który (1) przedłożył List Intencyjny i skompletował dwa Bloki budulcowe (Brand Affiliate jest oficjalnie zaklasyfikowany jako Kwalifikujący się Brand Representative po obliczeniu kolejnej Premii tygodniowej) i (2) jest w trakcie spełniania Wymogów Kwalifikacyjnych. Patrz punkt 3.1.

Leadership Team: Brand Representative pierwszej generacji osiągający określony pułap Leadership Team Sales Volume w ciągu miesiąca.

Leadership Team Sales Volume: Leadership Team Sales Volume to suma Wartości sprzedaży grupowej Klientów w generacjach 1–6 dla danego Brand Representative pierwszej generacji.

List Intencyjny: Dokument lub powiadomienie online, które Brand Affiliate przedkłada, aby poinformować nas o swoim zamiarze rozpoczęcia Kwalifikacji i zostania Kwalifikującym się Brand Representative.

Miesięczne Minimum Kwalifikacyjne: W trakcie Okresu Kwalifikacyjnego musisz skompletować co najmniej 2 Bloki budulcowe każdego miesiąca, z wyłączeniem miesiąca, w którym osiągnięto Wymogi Kwalifikacyjne. Patrz punkt 3.1².

Nu Skin: Spółka Nu Skin International, Inc. i jej jednostki stowarzyszone.

Okres kwalifikacji: Twój Okres Kwalifikacji rozpoczyna się dnia, w którym podejmiesz decyzję o kwalifikacji jako Brand Representative. W zależności od czasu złożenia listu intencyjnego (LOI) okres kwalifikacji wynosi do 6 lub 3 kolejnych miesięcy, wliczając miesiąc podjęcia decyzji. Patrz punkt 3.1.

Osoba: Osoba fizyczna lub osoba prawna. „Osoba prawna” to jakikolwiek podmiot gospodarczy, taki jak spółka kapitałowa, spółka osobowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, fundusz powierniczy i inne jednostki organizacyjne utworzone zgodnie z prawem państwa, w którym zostały utworzone.

Osobiście zarejestrowani Brand Affiliates: Klient zarejestrowany, który zarejestrował się bezpośrednio pod Tobą (poziom 1) jako Brand Affiliate. Brand Affiliate nie jest Twoim osobiście zarejestrowanym Brand Affiliate, jeśli zarejestrował się bezpośrednio pod innym Brand Affiliate.

Premia Budulcowa: Premia zarabiana co tydzień i wypłacana Brand Representatives co tydzień lub co miesiąc na podstawie Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych przez Zarejestrowanych Klientów w Grupie Klientów danego Brand Representative. Patrz punkt 2.2.

Premia kierownicza: Premia wypłacana co miesiąc Brand Partners i Brand Directors w oparciu o Wartość sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych przez Grupy Klientów wchodzące w skład Zespołu Brand Partner lub Brand Director. Patrz punkt 2.3.

¹ Państwa poza Strefą Euro: Minimum będzie oparte na równoważności w walucie lokalnej w dniu rozwiązania oraz kursie wymiany walut obowiązującym w banku wybranym przez Firmę.

Premia za udostępnianie: Premia naliczana codziennie od zakupów Produktów dokonywanych przez Twoich osobiście zarejestrowanych klientów oraz naliczana miesięcznie od zakupów Produktów dokonywanych przez Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, pod warunkiem spełnienia Wymogów punktowych dotyczących Premii za udostępnianie (Brand Representatives zachowują Premię za udostępnianie od własnych zakupów Produktów pod warunkiem spełnienia Wymogów punktowych dotyczących Premii za udostępnianie)*. Kwota Premii za udostępnianie jest ustalana przez lokalny rynek i może być zmieniana wedle uznania Firmy. Będzie się ona różnić w zależności od Produktu. Premia za udostępnianie nie będzie naliczana za wszystkie Produkty, a na niektórych rynkach Premia za udostępnianie może być objęta rabatem. Rynek zapewni informacje o cenach Produktów w odniesieniu do Premii za udostępnianie za każdy Produkt wszystkim Brand Affiliates. Patrz punkt 2.1”.

Premie: Wynagrodzenie za sprzedaż wypłacane za pośrednictwem Velocity, które obejmuje Premię za udostępnianie, Premię od sprzedaży detalicznej, Premię budulcową i Premię kierowniczą. Premie nie obejmują zysku ze sprzedaży detalicznej uzyskiwanego z zakupu i odsprzedaży Produktów bezpośrednio klientom niezarejestrowanym (w przypadku Francji i Włoch patrz uwaga 1 na str. 18), ani żadnych innych premii pieniężnych lub niepieniężnych.

Procent Premii budulcowej: Wartość procentowa wykorzystywana do obliczania Premii budulcowej za każdy Blok budulcowy, która wynosi od 5% do 40%, w zależności od liczby Bloków budulcowych skompletowanych w danym miesiącu. Patrz punkt 2.2.

Produkty: Wszystkie produkty i usługi Nu Skin.

Prowadząca sprzedaż bezpośrednią: Firma prowadząca sprzedaż za pośrednictwem niezależnych wykonawców, którzy sprzedają produkty i usługi, i która wynagradza niezależnych wykonawców za pomocą jednopozomowego lub wielopozomowego planu wynagrodzeń za (1) ich własną sprzedaż i/lub (2) sprzedaż innych niezależnych wykonawców, którzy zostali zaangażowani przez niezależnych wykonawców do prowadzenia dystrybucji tych samych produktów i usług.

Restart: Procedura dająca byłym Brand Representatives możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie stracili swojego statusu Brand Representative). Patrz Punkt 3.4 i Załącznik C.

Rozwijanie działalności biznesowej: Każda czynność, która korzystnie wpływa, promuje, pomaga lub wspiera w jakikolwiek sposób działalność, rozwój, sprzedaż lub sponsorowanie Firmy prowadzącej sprzedaż bezpośrednią, w tym między innymi sprzedaż produktów lub usług, promowanie możliwości biznesowych, występowanie w imieniu Firmy prowadzącej sprzedaż bezpośrednią lub jej przedstawicieli, pozwolenie na

wykorzystanie swojego nazwiska do marketingu Firmy prowadzącej sprzedaż bezpośrednią, jej produktów, usług lub możliwości, sponsorowanie lub rekrutacja w imieniu Firmy prowadzącej sprzedaż bezpośrednią, działanie na stanowisku członka zarządu, jako dyrektor, przedstawiciel lub dystrybutor Firmy prowadzącej sprzedaż bezpośrednią, posiadanie w niej udziału właścicielskiego lub jakiegokolwiek innego udziału faktycznego, zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio.

Stanowisko Lidera Biznesu (BBP): Stanowisko bezpośrednio pod Tobą w Twojej pierwszej Generacji, które jest przyznawane Ci po upływie pierwszego miesiąca od osiągnięcia Tytułu Blue Diamond Director. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku D.

Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director (Presidential Director BBP): Dodatkowe stanowisko umieszczone dokładnie pod Twoim Stanowiskiem Lidera Biznesu w Twojej drugiej Generacji, które jest przyznawane Tobie po upływie pierwszego miesiąca od osiągnięcia Tytułu Presidential Director. Więcej informacji można znaleźć w Załączniku D.

Tytuł: Tytuły są otrzymywane przez Brand Representative w oparciu o liczbę Twoich Brand Representatives pierwszej generacji i Zespołów Liderów. Twój Tytuł decyduje o liczbie Generacji, za które możesz otrzymywać Premię kierowniczą.

Utrzymanie tytułu: Konieczność skompletowania co najmniej czterech Bloków budulcowych miesięcznie w celu zachowania swojego statusu Brand Representative w danym miesiącu. Patrz punkt 3.2.

Wartość sprzedaży prowizyjnej: Wartość wyznaczona w walucie dla każdego Produktu, wykorzystywana do obliczania Premii budulcowej i Premii kierowniczej. Wartość sprzedaży prowizyjnej jest niekiedy zmieniana z uwagi na liczne czynniki, w tym zmiany w cenach, wahania kursów walut, promocje itp. Wartość sprzedaży prowizyjnej różni się od Wolumenu sprzedaży i co do zasady nie jest równa Wolumenowi sprzedaży Produktu. Możesz uzyskać informacje na temat Wartości sprzedaży prowizyjnej i inne informacje związane z wynagrodzeniem za sprzedaż dla każdego Produktu po zalogowaniu się w witrynie Brand Affiliate dla Twojego rynku.

Wolumen sprzedaży: Wartość punktowa ustalona dla każdego produktu, wykorzystywana do porównywania względnej wartości produktów w różnych walutach i na różnych rynkach w celu mierzenia kwalifikacji dla różnych pułapów kwalifikacyjnych, w tym Bloków Udostępnianych, Bloków Budulcowych i Leadership Team Sales Volume, oraz w celu obliczania sprzedaży produktów w Twojej Grupie Klientów i w Twoim Zespole. Wolumen sprzedaży jest niekiedy zmieniany, jeśli Firma uzna to za konieczne. Wolumen sprzedaży to nie to samo co Wartość sprzedaży prowizyjnej. Informacje na temat Wolumenu sprzedaży i inne informacje na temat wynagrodzeń za sprzedaż dla każdego Produktu możesz uzyskać, logując się w witrynie Brand Affiliate dla Twojego rynku.

Wolumen sprzedaży osobiście zarejestrowanego klienta: Suma wszystkich punktów Wolumenu sprzedaży z zakupów Produktów przez Twoich osobiście zarejestrowanych klientów”.

Wymogi kwalifikacyjne: Wymogi, jakie należy spełnić, aby stać się Brand Representative. Patrz punkt 3.1.

Wymogi punktowe dotyczące Premii za udostępnianie*: Musisz mieć co najmniej 50 punktów Wolumenu sprzedaży z osobiście zarejestrowanych klientów w danym miesiącu, aby uzyskać i otrzymać w tym miesiącu Premię za udostępnianie od zakupów produktów dokonywanych przez Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates (oraz od Twoich osobistych zakupów produktów, jeśli posiadasz tytuł Brand Representative).

Wyniki działalności: System informacyjny zapewniający informacje związane z Twoim Kontem Brand Affiliate, w tym o zakupach Produktów, sieci sprzedaży, Premiach, wyznaczaniu celów, raportowaniu, rozpoznaniach i inne. Możesz zalogować się do Wyników działalności, logując się do nuskin.com lub do aplikacji My Nu Skin.

Zarejestrowany klient: Osoba kupująca Produkty bezpośrednio od Firmy do użytku osobistego lub w celu odsprzedaży. Od zakupów Produktów przez zarejestrowanego Klienta wypłacana jest Premia. Twoje uprawnienie do otrzymania określonej Premii od zakupów Produktów zarejestrowanego klienta zależy od wymagań kwalifikacyjnych dla każdej Premii, w tym od tego, czy dany klient jest osobiście zarejestrowanym klientem lub osobiście zarejestrowanym Brand Affiliate. Każdy zarejestrowany Klient jest wspierany przez Brand Affiliate. Zarejestrowani Klienci dzielą się na trzy rodzaje:

- (1) Klienci detaliczni,
- (2) Członkowie oraz
- (3) Brand Affiliates.

Zasady i Procedury: Dokument stanowiący część umowy między Brand Affiliate a Nu Skin, który ustala pewne zasady i procedury związane z działalnością Brand Affiliate.

Zespół: Twój Zespół składa się ze wszystkich Generacji, za które możesz otrzymywać Premię kierowniczą. Twój Tytuł określa liczbę Generacji Brand Representatives i ich Grup Klientów w Twoim Zespole, jak wskazano w tabeli Określenie Tytułu Velocity. Twój Zespół nie obejmuje Twojej Grupy Klientów.

*W przypadku Francji: Patrz uwaga 1 na stronie 18.

ZAŁĄCZNIK A – INFORMACJE DODATKOWE ZWIĄZANE Z KWALIFIKACJĄ

Następujący załącznik zawiera dodatkowe informacje związane z Kwalifikacją jako Brand Representative, w tym informacje o ważnych datach, Utrzymaniu tytułu, Premiach i inne.

1. WAŻNE TERMINY

Z Kwalifikacją jako Brand Representative łączą się trzy ważne daty, które są przedstawione w Wynikach działalności.

- i. **Data Kwalifikacji Brand Representative:** Pierwszy dzień miesiąca, w którym Kwalifikujący się Brand Representative przedłoży List Intencyjny i wypełni miesięczny wymóg skompletowania 2 Bloków budulcowych. Na przykład jeśli przedłożysz List Intencyjny 9 stycznia i skompletujesz 2 Bloki budulcowe 19 stycznia, Twoją Datą Kwalifikacji Brand Representative będzie 1 stycznia.
- ii. **Data awansu na Brand Representative:** Pierwszy dzień tygodniowego okresu następującego po ukończeniu przez Brand Representative Kwalifikacji i awansie na Brand Representative. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 1., 2. czy 3. tygodniu miesiąca, Datą awansu na Brand Representative będzie odpowiednio 8., 15. i 22. dzień tego miesiąca. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Datą awansu na Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. Na przykład jeśli ukończysz Kwalifikację 12 lipca, Twoją Datą Awansu na Brand Representative będzie 15 lipca; jeśli ukończysz Kwalifikację 27 lipca, Twoją Datą Awansu na Brand Representative będzie 1 sierpnia.
- iii. **Data uzyskania tytułu Brand Representative:** Pierwszy dzień miesiąca, w którym Kwalifikujący się Brand Representative ukończy Kwalifikację i zostanie Brand Representative. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 1., 2. czy 3. tygodniu miesiąca, Datą uzyskania tytułu Brand Representative będzie pierwszy dzień tego miesiąca. Dla Kwalifikującego się Brand Representative, który ukończy Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Datą uzyskania tytułu Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. Na przykład jeśli ukończysz Kwalifikację 17 maja, Twoją Datą uzyskania tytułu Brand Representative będzie 1 maja; jeśli ukończysz Kwalifikację 27 maja, Twoją Datą uzyskania tytułu Brand Representative będzie 1 czerwca.

2. ZACHOWANIE STATUSU PO OTRZYMANIU STATUSU BRAND REPRESENTATIVE

Jeśli Twoja Data awansu na Brand Representative przypada 8., 15. lub 22. dnia danego miesiąca, nie musisz osiągać wymogów Utrzymania tytułu za dany miesiąc, aby zachować swój status Brand Representative. Jednakże jeśli ukończysz Kwalifikację w 4. tygodniu danego miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative przypadnie pierwszego dnia kolejnego miesiąca i wtedy będziesz musieć osiągnąć wymogi Utrzymania tytułu za dany miesiąc, aby zachować swój status Brand Representative (np. jeśli ukończysz Kwalifikację w 4. tygodniu maja, Twoja Data awansu na Brand Representative przypadnie 1 czerwca i będziesz musieć osiągnąć wymogi Utrzymania tytułu w czerwcu).

3. PREMIE PO OTRZYMANIU STATUSU BRAND REPRESENTATIVE

A. Premia za udostępnianie od zakupów produktów – z zastrzeżeniem punktu 2.1 F

Będziesz otrzymywać Premię za udostępnianie od Twoich zakupów Produktów dokonanych w Dniu awansu na Brand Representative lub później. Na przykład jeśli ukończysz Kwalifikację 3. dnia miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać 8. dnia miesiąca i otrzymasz Premię za udostępnianie za zakupy Produktów dokonane 8. lub później. Jeśli ukończysz Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać 1. dnia kolejnego miesiąca i otrzymasz Premię za udostępnianie za zakupy Produktów dokonane 1. dnia kolejnego miesiąca lub później.

Twój bezpośredni Brand Representative górnej linii sprzedaży nie będzie otrzymywać Premii za udostępnianie od Twoich zakupów Produktów dokonanych w Dniu awansu na Brand Representative lub później.

B. Premia Budulcowa

Możesz otrzymać Premię budulcową za nowe Bloki budulcowe, jakie zaczniesz kompletować w Dniu awansu na Brand Representative lub później. Te Bloki budulcowe muszą opierać się na zakupach Produktów dokonanych w Dniu awansu na Brand Representative lub później. Na przykład jeśli ukończysz Kwalifikację 3. dnia miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać 8. dnia miesiąca i możesz zacząć pracować na Premię budulcową na podstawie zakupów

Produktów dokonanych 8. lub później. Nie zarobisz Premii budulcowej na podstawie zakupów Produktów dokonanych między 4. a 7. albo wcześniej w danym miesiącu. Jeśli ukończysz Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać 1. dnia kolejnego miesiąca i rozpoczniesz zarabianie Premii budulcowej na podstawie zakupów Produktów dokonanych 1. dnia kolejnego miesiąca lub później.

Po Twojej Dacie awansu na Brand Representative Twój Wolumen sprzedaży nie będzie już składać się na Bloki budulcowe Twojego bezpośredniego Brand Representative górnej linii sprzedaży. Na przykład jeśli ukończysz Kwalifikację 20. dnia miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać 22. dnia tego miesiąca. Twój Wolumen sprzedaży uzyskany do 21. dnia tego miesiąca włącznie będzie zaliczany na rzecz Bloków budulcowych Twojego bezpośredniego Brand Representative, ale Twój Wolumen sprzedaży za nowe zakupy Produktów dokonane po 22. dniu tego miesiąca do jego końca nie będzie. Jeśli ukończysz Kwalifikację w 4. tygodniu danego miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać 1. dnia kolejnego miesiąca, a Twój Wolumen sprzedaży z miesiąca, w którym ukończono Kwalifikację, będzie zaliczany do Bloku budulcowego Twojego bezpośredniego Brand Representative górnej linii sprzedaży za ten miesiąc.

C. Premia kierownicza

Kwalifikujesz się do Premii kierowniczej **po** swojej Dacie awansu na Brand Representative, jeżeli spełnisz wymagania dla Premii kierowniczej. Na przykład jeśli ukończysz Kwalifikację 3. dnia miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać na 8. dzień tego miesiąca i możesz zacząć otrzymywać Premię kierowniczą za ten miesiąc, jeśli spełnisz wymagania dla Premii kierowniczej w pozostałych tygodniach tego miesiąca. Jeśli ukończysz Kwalifikację w 4. tygodniu miesiąca, Twoja Data awansu na Brand Representative będzie przypadać na 1. dzień kolejnego miesiąca i możesz zacząć otrzymywać Premię kierowniczą za ten kolejny miesiąc, jeśli w jego trakcie spełnisz wymagania dla Premii kierowniczej.

4. KIEDY TY I BRAND AFFILIATE Z TWOJEJ GRUPY KLIENTÓW ROZPOCZYNACIE KWALIFIKACJĘ W TYM SAMYM CZASIE

Aby utrzymać osobę z Twojej Grupy Klientów w Twojej sieci sprzedaży: (1) Twoja Data Kwalifikacji Brand Representative musi przypadać w tym samym miesiącu lub wcześniej niż Data Kwalifikacji Brand Representative dla Brand Affiliate z Twojej Grupy Klientów oraz (2) musisz ukończyć Kwalifikację w trakcie Okresu Kwalifikacji.

PRZYKŁAD: Następujący przykład ukazuje znaczenie dat związanych z Kwalifikacją w przypadku, gdy Ty i Brand Affiliate z Twojej Grupy Klientów rozpoczynacie Kwalifikację w tym samym czasie.

- Brand Representative Jane rejestruje Cię w Nu Skin jako Brand Affiliate. Kiedy rejestrujesz Briana jako Brand Affiliate, staje się on częścią Twojej Grupy Klientów. I Ty, i Brian postanawiacie zakwalifikować się jako Brand Representative.
- Brian kończy Kwalifikację 17 stycznia i opuszcza Twoją Grupę Klientów, aby tymczasowo zostać Brand Representative w pierwszej generacji Jane. Jane zalicza wartość sprzedaży Briana na poczet swojej Premii kierowniczej. Mimo że Brian ukończył Kwalifikację 17 stycznia, jego Data uzyskania tytułu Brand Representative to pierwszy dzień miesiąca, w którym ukończył Kwalifikację, czyli 1 stycznia.
- Ty przedłożyłeś(-aś) List Intencyjny 9 stycznia i ukończyłeś(-aś) Miesięczne Minimum Kwalifikacyjne wynoszące 2 Bloki budowlane 28 stycznia. Twoją Datą Kwalifikacji Brand Representative jest 1 stycznia.
- Wypełniasz Wymogi Kwalifikacyjne w czasie Okresu Kwalifikacji 15 czerwca i opuszczasz Grupę Klientów Jane, aby zostać Brand Representative w jej pierwszej generacji. Twoja Data uzyskania tytułu Brand Representative to 1 czerwca. Mimo że Brian już został Brand Representative, trafi on do Twojej pierwszej generacji.

Gdybyś nie wypełnił(a) Wymogów Kwalifikacji za swój pierwszy miesiąc Kwalifikacji przed Brianem lub w tym samym miesiącu co on lub jeśli nie zdołał(a)byś ukończyć Kwalifikacji w czasie swojego Okresu Kwalifikacji, Brian pozostałby w pierwszej generacji Jane i nie byłby częścią Twojej Grupy Klientów ani Twojego przyszłego Zespołu, gdybyś został(a) Brand Representative.

ZAŁĄCZNIK B – DOSTOSOWYWANIE I ODZYSKIWANIE PREMII

Firma ma prawo zmieniać wypłacane Premie zgodnie z zasadami wskazanymi w Zasadach i Procedurach. Obejmuje to zmiany wynikające ze zwrotów Produktów dokonanych przez Ciebie lub przez inne osoby w Twojej Grupie Klientów lub w Twoim Zespole. Obliczenie i odzyskanie korekt Premii w wyniku zwrotów Produktów będą uzależnione od rodzaju Premii, czasu zwrotu Produktów oraz tego, kto zwrócił Produkty.

1. OBLICZANIE ZMIANY PREMII

Twoje Premie zostaną zmienione w zależności od zwrotów Produktów w następujący sposób:

A. Premie za udostępnianie oraz Premie od sprzedaży detalicznej

W przypadku, gdy Ty lub osoby należące w chwili zakupu do Twojej Grupy Klientów lub Twojego Zespołu zwracacie Produkty, Firma odbiera wszelkie Premie za udostępnianie i Premie od sprzedaży detalicznej, jakie otrzymałeś(aś) za te Produkty.

B. Premia Budulcowa

W przypadku, gdy Ty lub osoby należące w chwili zakupu do Twojej Grupy Klientów zwracacie Produkty, Twoja Premia budulcowa zostanie zmieniona w następujący sposób:

- i. Zwroty w bieżącym miesiącu: W przypadku Produktów zwróconych w kolejnym tygodniu miesiąca, w którym zostały zakupione, Wolumen sprzedaży i Wartość sprzedaży prowizyjnej zwróconych Produktów zostaną zastąpione przez Wolumen sprzedaży i Wartość sprzedaży prowizyjnej wszelkich kolejnych zakupów Produktów w tym miesiącu, za które jeszcze nie otrzymałeś(aś) Premii budulcowej. Twoja Premia budulcowa zostanie zmieniona na plus lub na minus, w zakresie, w jakim Wartość sprzedaży prowizyjnej w zastąpionym Wolumenie sprzedaży różni się od Wartości sprzedaży prowizyjnej od pierwotnym Wolumenie sprzedaży. Patrz przykład na końcu Załącznika.
- ii. Obliczanie zwrotów z poprzedniego miesiąca: W przypadku Produktów zwróconych w miesiącu następującym po miesiącu, w którym zostały zakupione, Twoja Premia budulcowa zostanie zmieniona na minus o Wartość sprzedaży prowizyjnej zwróconych Produktów pomnożoną przez Twój średni procent Premii budulcowej z miesiąca, w którym zakupiono zwrócone Produkty.

Ponadto, kiedy zwrócisz Produkty, Twoja premia budulcowa od nieskompletowanych Bloków budulcowych zostanie odpowiednio zmieniona.

C. Premia kierownicza

Kiedy Produkty są zwracane przez osobę, która w chwili zakupu była w Twoim Zespole, Firma odbierze Premię kierowniczą, jaką otrzymałeś(aś) za te Produkty. Ponadto, kiedy zwrócisz Produkty, Twoja Premia kierownicza zostanie zmieniona, jeśli zmniejszenie Wolumenu sprzedaży zmieni obliczenie Twojej Premii kierowniczej za miesiąc, w którym otrzymałeś(aś) Premię kierowniczą za ten Produkt.

2. ODEBRANIE ZMIANY PREMII

Jeśli za zwrócone Produkty nie zapłacono żadnej Premii, odebranie Premii nie jest konieczne. Jeśli wypłacono Premię za Produkty, które zostały następnie zwrócone, wszelkie zmiany na plus zostaną dodane do Twoich przyszłych Premii, a Firma odbierze wszelkie zmiany na minus w następujący sposób:

A. Zwroty osobiste

Jeśli zwrócisz Produkty zakupione przez Ciebie osobiście, Twoje Premie zostaną zmienione, a wszelkie zmiany na minus zostaną odebrane jako potrącenie z Twojego zwrotu środków.

B. Zwroty innych osób z Grupy Klientów lub z Zespołu

Jeśli ktoś inny w Twojej Grupie Klientów lub Zespole zwróci zakupione przez siebie Produkty, Twoje Premie zostaną zmienione, a wszelkie zmiany na minus zostaną odebrane jako potrącenie z Twoich przyszłych Premii.

PRZYKŁAD: Następujący przykład ukazuje wpływ Wartości sprzedaży prowizyjnej na zmianę Twojej Premii budulcowej.

Tydzień 1: Kompletujesz 1 Blok budulcowy z 500 punktami Wolumenu sprzedaży, który ma Wartość sprzedaży prowizyjnej wynoszącą 500. Ten Blok budulcowy zawiera 150 punktów Wolumenu sprzedaży z Produktów zakupionych przez Członka Twojej Grupy Klientów.

Tydzień 2: Sprzedajesz Produkty z 300 punktami Wolumenu sprzedaży, ale z niższą Wartością sprzedaży prowizyjnej wynoszącą 200. W Tygodniu 2 Członek, który w Tygodniu 1 zakupił Produkty o Wolumenie sprzedaży wynoszącym 150 punktów, zwraca je wszystkie.

Koniec Tygodnia 2: Ponownie obliczamy Twoją Premię budulcową za Tydzień 1:

- Z uwagi na zwrot Produktów wartych 150 punktów Wolumenu sprzedaży w Tygodniu 2, bierzemy Wolumen sprzedaży ze sprzedaży w Tygodniu 2 i stosujemy ją do Twojego Bloku budulcowego z Tygodnia 1 (150 punktów przeniesionych z Tygodnia 2 do Tygodnia 1, abyś wciąż miał(a) ukończony Blok budulcowy w Tygodniu 1).
- Z uwagi na to, że Wartość sprzedaży prowizyjnej zamienionego Wolumenu sprzedaży jest niższa niż Wartość sprzedaży prowizyjnej zwróconych Produktów, Twoja Premia budulcowa z Tygodnia 1 jest ponownie obliczana, a zmiana zostaje wprowadzona w Tygodniu 2, jak wskazano poniżej.

TYDZIEŃ	PIERWOTNY WOLUMEN SPRZEDAŻY	ZMIENIONY WOLUMEN SPRZEDAŻY	PIERWOTNA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY PROWIZYJNEJ	ZMIENIONA WARTOŚĆ SPRZEDAŻY PROWIZYJNEJ	PIERWOTNA PREMIA BUDULCOWA ZA TYDZIEŃ 1	ZMIANA PREMII BUDULCOWEJ ZA TYDZIEŃ 1
1	500	500 – 150 [Zwrot Produktów] +150 [z tygodnia 2] = 500	500	500 – 150 [Zwrot Produktów] +100 [z tygodnia 2] = 450	500*5% = 25 USD	
2	300	300 – 150 [na tydzień 1] = 150	200	200 – 100 [na tydzień 1] = 100		(450 USD – 500 USD) * 5% = - 2,50 USD

ZAŁĄCZNIK C – RESTART

Restart to procedura dająca byłym Brand Representatives możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie stracili statusu Brand Representative). Poniższe akapity zapewniają dodatkowe informacje dotyczące korzystania z procedury Restart, korzyści z niej płynących i jej warunków.

1. JAK KORZYSTAĆ Z PROCEDURY RESTART

Jeśli utracisz swój status Brand Representative i chcesz rozpocząć procedurę Restart, musisz:

- i. Przedłożyć Nowy List Intencyjny: Wskazujący Twój cel polegający na ponownym zakwalifikowaniu się jako Brand Representative, oraz
- ii. Ukończenie kwalifikacji: Ta nowa kwalifikacja musi zostać ukończona w terminie sześciu kolejnych miesięcy od daty utracenia statusu Brand Representative.

Poniższy przykład przedstawia sposób działania procedury Restart dla okresu trzech kolejnych miesięcy.

OKRES KWALIFIKACJI		1	2	3	4
MIESIĄC	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec
TYTUŁ PRZYŚLUGUJĄCY NA POZĄTKU MIESIĄCA	Status Brand Representative	Utrata statusu Brand Representative zaczyna obowiązywać i następuje cofnięcie do tytułu Brand Affiliate	Kwalifikujący się Brand Representative	Kwalifikujący się Brand Representative	Brand Representative
BLOKI BUDULCOWE I FLEX BLOKI	Skompletowano 1 Blok Budulcowy, przy czym dostępne są jedynie 2 Flex Bloki	"Skompletowano 2 Bloki Budulcowe Przesłanie nowego listu intencyjnego (LOI)"	"Kontynuacja kwalifikacji (kwiecień – maj) z co najmniej 2 Blokami Budulcowymi w każdym miesiącu – wypracowanie kolejnych 6 Bloków Budulcowych, w tym 4 będących Blokami Udostępnianymi, kończąc ostatni blok w 4. tygodniu maja (łącznie w okresie od marca do maja: 8 Bloków Budulcowych) Niniejszy przykład zakłada awans w 4. tygodniu, który zacznie obowiązywać 1 czerwca.*"	4 Bloki Budulcowe	
Utracisz swój status Brand Representative w lutym ze skutkiem od 1 marca . Dlatego też Twoja sześciomiesięczna możliwość ukończenia procedury Restart rozpoczyna się 1 marca.					
STATUS NA KONIEC MIESIĄCA	Utrata statusu Brand Representative	Kwalifikujący się Brand Representative	Kwalifikujący się Brand Representative	Kwalifikujący się Brand Representative	Brand Representative
PO UKOŃCZENIU PROCEDURY RESTART					Przy założeniu awansu w 4. tygodniu maja w pierwszym tygodniu czerwca (1) odzyskujesz swoją sieć sprzedaży i wcześniej niewykorzystane Flex Bloki oraz (2) otrzymujesz trzy dodatkowe Flex Bloki.

* Jeśli ukończysz kwalifikację w poprzednim tygodniu (w pierwszym, drugim lub trzecim tygodniu maja), awans nastąpi w maju, a nie w czerwcu. Taka sama procedura awansu ma zastosowanie, jeżeli ukończysz kwalifikację przed rozpoczęciem maja.

Jeżeli nie ukończysz procedury Restart w ciągu tego 6-miesięcznego okresu, bezpowrotnie utracisz szansę odzyskania niewykorzystanych Flex Bloków i Twojej struktury sprzedaży.

2. KORZYŚCI PŁYNĄCE Z PROCEDURY RESTART

Jeżeli ukończysz procedurę Restart w wymaganym terminie:

- Ponownie staniesz się Brand Representative;
- Zakwalifikujesz się do zachowania Premii za udostępnianie od swoich własnych zakupów;
- Zakwalifikujesz się do Premii budulcowej;
- Zakwalifikujesz się do Premii kierowniczej (przy założeniu, że spełnisz inne wymagania dla Premii kierowniczej);
- Odzyskasz swoją sieć sprzedaży (tak jakbyś nigdy nie utracił(a) swojego statusu Brand Representative), a Firma przywróci Twoją Datę uzyskania tytułu Brand Representative; oraz
- Otrzymasz 3 nowe Flex Bloki i odzyskasz wszelkie niewykorzystane wcześniej Flex Bloki.

3. DODATKOWE WARUNKI PROCEDURY RESTART

A. Utrata nieprzydzielonych Flex Bloków

Jeśli Brand Representative zostanie zdegradowany do statusu Brand Affiliate w ciągu pierwszych trzech miesięcy od osiągnięcia statusu Brand Representative, wszelkie nieprzydzielone Flex Bloki nie zostaną automatycznie przydzielone po ukończeniu procedury Restart.

B. Data uzyskania tytułu Brand Representative

W chwili utraty statusu Brand Representative tracisz również Datę uzyskania tytułu Brand Representative. Po pomyślnym ukończeniu procedury Restart Twoja pierwotna Data uzyskania tytułu Brand Representative zostaje przywrócona.

C. Wcześniejsze skorzystanie z możliwości ponownego podejścia lub procedury Restart

Jeśli przed wprowadzeniem Velocity na Twoim rynku skorzystałeś(aś) z możliwości ponownego podejścia lub skorzystałeś(aś) z procedury Restart w ramach Velocity, nie będziesz kwalifikować się do procedury Restart, o ile nie przedłożysz nowego Listu Intencyjnego i nie uzyskasz nowej Daty uzyskania tytułu Brand Representative. Będzie to skutkowało zrzeczeniem się wszelkich roszczeń do Brand Representatives, którzy zostali awansowani przed Twoją Datą Kwalifikacji jako Brand Representative.

D. Ponowna utrata statusu

Jeśli utracisz status Brand Representative po raz drugi, nie będziesz kwalifikować się do procedury Restart i bezpowrotnie utracisz swoją sieć sprzedaży (przeniesie się ona o Generację w górę w sieci sprzedaży Twojego Brand Representative górnej linii sprzedaży). Jednakże w przypadku, gdy procedura Restart nie jest już dostępna, możesz w każdej chwili ponownie rozpocząć Kwalifikację i stworzyć nową sieć sprzedaży.

ZAŁĄCZNIK D – STANOWISKA LIDERÓW BIZNESU

W miarę jak tworzysz swój Zespół i przewodzisz mu jako Blue Diamond Director i Presidential Director, możesz zakwalifikować się na Stanowisko Lidera Biznesu (BBP) oraz na Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director (Presidential Director BBP). Te dodatkowe stanowiska są traktowane jako pojedyncze konto na Twoim Koncie Brand Affiliate. Skontaktuj się ze swoim lokalnym rynkiem, aby otrzymać informacje dotyczące wymagań w zakresie rozpoznania i wyjazdów, które mogą różnić się od wymagań przedstawionych w niniejszym Planie.

1. OTRZYMANIE STANOWISKA LIDERA BIZNESU I STANOWISKA LIDERA BIZNESU PRESIDENTIAL DIRECTOR

A. Lider Biznesu

Stanowisko Lidera Biznesu to stanowisko bezpośrednio pod Tobą w Twojej pierwszej Generacji, które jest przyznawane Ci po upływie pierwszego miesiąca od osiągnięcia Tytułu Blue Diamond Director.

B. Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director

Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director to dodatkowe stanowisko umieszczone dokładnie pod Twoim stanowiskiem Lidera Biznesu w Twojej drugiej Generacji, które jest przyznawane Ci po upływie pierwszego miesiąca od osiągnięcia Tytułu Presidential Director.

C. Automatyczne utworzenie

Stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director są tworzone automatycznie podczas procedury obliczania Premii za miesiąc, w którym osiągnięto wymagania kwalifikacyjne wskazane powyżej. Zachowujesz wszelkie przyznane Ci stanowiska Lidera Biznesu i stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director, chyba że utracisz swój status Brand Representative i nie ukończysz procedury Restart.

2. ZWIĄZEK MIĘDZY STANOWISKIEM LIDERA BIZNESU, STANOWISKIEM LIDERA BIZNESU PRESIDENTIAL DIRECTOR ORAZ KONTEM BRAND AFFILIATE

A. Stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director są częścią Twojego Konta Brand Affiliate

Stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director są częścią Twojego Konta Brand Affiliate i nie mogą zostać sprzedane ani przeniesione oddzielnie.

B. Brand Representatives pierwszej generacji

Twoje stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director nie będą liczyć się jako Brand Representatives pierwszej generacji Twojego Konta Brand Affiliate.

C. Zespoły Kierownicze

- i. Mimo że Twoje stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director nie będą uznawane za Zespoły Liderów na Twoim Koncie Brand Affiliate, wszystkie Zespoły Liderów pod Twoim stanowiskiem Lidera Biznesu i stanowiskiem Lidera Biznesu Presidential Director będą łącznie liczone jako Leadership Team dla Twojego Konta Brand Affiliate na potrzeby ustalenia Twojego Tytułu.

PRZYKŁAD: Jeśli Twoje Konto Brand Affiliate posiada 6 Brand Representatives pierwszej generacji i 1 Leadership Team z Leadership Team Sales Volume wynoszącą ponad 20 000, a Twoje Stanowisko Lidera Biznesu ma 2 Leadership Team z Leadership Team Sales Volume wynoszącym odpowiednio ponad 10 000 i ponad 30 000, otrzymasz Tytuł Blue Diamond Director.

- ii. O ile nie straciłeś(aś) swojego statusu Brand Representative i jesteś Brand Affiliate, na potrzeby ustalania Zespołów Liderów dla Ciebie i Twoich Brand Representatives górnej linii sprzedaży w danym miesiącu, Twoje stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director pozostaną odpowiednio w Twojej pierwszej i drugiej Generacji.

D. Wartość sprzedaży grupowej Klientów

Twoje stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director mają własne Grupy Klientów. Kwalifikująca się Wartość sprzedaży grupowej Klientów z Twojego Konta Brand Affiliate, stanowiska Lidera Biznesu i stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director będą łącznie zaliczane jedynie na potrzeby zachowania Twojego statusu Brand Representative, ustalania Twoich Bloków budulcowych, Procentu Premii budulcowej i sposobu obliczania Premii kierowniczej.

E. Premie stanowiska Lidera Biznesu i stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director oparte na Tytule Konta Brand Affiliate i statusie Brand Representative.

- i. **Stanowisko Lidera Biznesu:** W miesiącu, w którym Twoje Konto Brand Affiliate spełnia wszystkie wymagania Tytułu Blue Diamond Director lub Presidential Director, w tym wymagania dotyczące zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, Premie od Twojego stanowiska Lidera Biznesu będą obliczane tak, jak gdyby był to Blue Diamond Director. W każdym miesiącu, w którym Twoje Konto Brand Affiliate nie spełnia wszystkich wymagań Tytułu Blue Diamond Director lub Presidential Director, w tym wymagań dotyczących zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, Twoje stanowisko Lidera Biznesu zostanie połączone z Twoim Kontem Brand Affiliate, a wszelkie sieci sprzedaży Twojego stanowiska Lidera Biznesu przeniosą się w górę o jedną Generację w Twojej sieci sprzedaży i w sieciach sprzedaży Twoich Brand Representatives górnej linii sprzedaży w danym miesiącu.
- ii. **Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director:** W miesiącu, w którym Twoje Konto Brand Affiliate spełnia wszystkie wymagania Tytułu Presidential Director, w tym wymagania dotyczące zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, Premie od Twojego stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director będą obliczane tak, jak gdyby był to Blue Diamond Director. W każdym miesiącu, w którym Twoje Konto Brand Affiliate nie spełnia wszystkich wymagań Tytułu Presidential Director, w tym wymagań dotyczących zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, Twoje stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director zostanie połączone z Twoim Kontem Brand Affiliate, a wszelkie sieci sprzedaży Twojego stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director przeniosą się w górę o dwie Generacje w Twojej sieci sprzedaży i w sieciach sprzedaży Twoich Brand Representatives górnej linii sprzedaży w danym miesiącu.

Poniższe akapity przedstawiają, w jaki sposób Premia kierownicza jest obliczana na Twoim Koncie Brand Affiliate, stanowisku Lidera Biznesu i stanowisku Lidera Biznesu Presidential Director. Zakładamy, że Twoje Konto Brand Affiliate, stanowisko Lidera Biznesu i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director łącznie mają sześć Bloków budulcowych i kwalifikują się do 5% Premii kierowniczej.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Jako Blue Diamond Director jesteś uprawniony(a) do otrzymywania (a) 5% Premii kierowniczej od sześciu Generacji Brand Representatives na swoim Koncie Brand Affiliate oraz (b) 5% Premii kierowniczej od sześciu Generacji Brand Representatives na swoim stanowisku Lidera Biznesu. Oznacza to, że, jak wskazano poniżej, możesz otrzymywać Premię kierowniczą w wysokości:

- a. 10% od Wartości sprzedaży prowizyjnej, przy stawce 5% od Generacji 2–6 na Koncie Brand Affiliate pod Twoim stanowiskiem Lidera Biznesu i kolejnych 5% od tej samej Wartości sprzedaży prowizyjnej od Generacji 1–5 od stanowiska Lidera Biznesu; oraz
- b. 5% od pierwszej Generacji Konta Brand Affiliate i szóstej Generacji stanowiska Lidera Biznesu.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Jako Presidential Director kwalifikujesz się do otrzymywania (a) 5% Premii kierowniczej od sześciu Generacji Brand Representatives pod Twoim Kontem Brand Affiliate, oraz (b) 5% Premii kierowniczej od sześciu Generacji Brand Representatives pod Twoim stanowiskiem Lidera Biznesu oraz (c) 5% Premii kierowniczej od sześciu Generacji Brand Representatives pod Twoim stanowiskiem Lidera Biznesu Presidential Director. Oznacza to, że, jak wskazano poniżej, możesz otrzymywać Premię kierowniczą w wysokości:

- a. 15% od Wartości sprzedaży prowizyjnej, z 5% od Generacji 3–6 na Koncie Brand Affiliate pod Twoim stanowiskiem Lidera Biznesu, kolejnych 5% od tej samej Wartości sprzedaży prowizyjnej od Generacji 2–5 od stanowiska Lidera Biznesu i kolejnych 5% od tej samej Wartości sprzedaży prowizyjnej od Generacji 1–4 od stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director;

- b. 10% od części Wartości sprzedaży prowizyjnej:
 - a. Gdzie 5% pochodzi od drugiej Generacji Konta Brand Affiliate, a kolejne 5% od tej samej Wartości sprzedaży prowizyjnej od pierwszej Generacji stanowiska Lidera Biznesu; oraz
 - b. Gdzie 5% pochodzi od szóstej Generacji stanowiska Lidera Biznesu, a kolejne 5% od tej samej Wartości sprzedaży prowizyjnej od piątej Generacji stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director oraz
- c. 5% od pierwszej Generacji Konta Brand Affiliate i szóstej Generacji stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director.

F. Przeniesienie między Twoim Kontem Brand Affiliate, stanowiskiem Lidera Biznesu i stanowiskiem Lidera Biznesu Presidential Director

- i. Przeniesienie z Konta Brand Affiliate do stanowiska Lidera Biznesu lub do stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director: Brand Representatives pierwszej Generacji nie mogą być przeniesieni z Twojego Konta Brand Affiliate do stanowiska Lidera Biznesu lub do stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director z wyłączeniem postanowień Punktu 2 F.
- ii. Aktywne Przeniesienie przez Ciebie: Jeśli Twoje Konto Brand Affiliate nie ma 6 Brand Representatives pierwszej generacji, możesz postanowić przenieść linię Brand Representative pierwszej generacji z Twojego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director ze stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director do Twojego Konta Brand Affiliate przed obliczeniem Premii za dany miesiąc. Aktywne przeniesienia muszą być żądane na piśmie i będą bezpowrotne.
- iii. Automatyczne Przeniesienie przez Firmę:
 - a. **Przeniesienie Konta Brand Affiliate.** W przypadku braku przenosin z Twojej inicjatywy, jeżeli Twoje Konto Brand Affiliate nie ma wymaganych 6 Brand Representatives pierwszej generacji, Firma automatycznie przeniesie linię najnowszego Brand Representative pierwszej generacji z Twojego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director na Twoje Konto Brand Affiliate. Jeżeli dwoje lub więcej Brand Representatives pierwszej generacji z Twojego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director ma taką samą Datę uzyskania tytułu Brand Representative, Firma weźmie pod uwagę Datę Kwalifikacji Brand Representative, datę przedłożenia Listu Intencyjnego i Datę zawarcia Brand Affiliate Agreement, w takiej kolejności. Jeśli te daty są takie same, Firma, wedle własnego uznania, wybierze linię z konta Brand Representative pierwszej generacji.
 - b. **Przeniesienie z powrotem do stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director.** Jeśli linia Brand Representative pierwszej generacji Twojego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director została automatycznie przeniesiona ze stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director, może ona zostać przeniesiona z powrotem do tego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director na Twój wniosek po wymianie wymaganych Brand Representatives pierwszej generacji na Twoim Koncie Brand Affiliate. **Taki wniosek musi być sporządzony na piśmie w terminie sześciu miesięcy od miesiąca, w którym doszło do automatycznego przeniesienia.**

PRZYKŁAD: Jeśli linia Brand Representative pierwszej generacji z Twojego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director została automatycznie przeniesiona do Twojego Konta Brand Affiliate na początku lutego w oparciu o styczniowe wyniki sprzedaży, okres sześciu miesięcy biegnie od lutego do lipca. W sierpniu, jeśli nie (1) zastąpiłeś(aś) wymaganych Brand Representatives pierwszej generacji na swoim Koncie Brand Affiliate ani nie (2) poprosiłeś(aś) o przesunięcie linii z powrotem do Twojego stanowiska Lidera Biznesu lub stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director, linia ta na stałe pozostanie w pierwszej generacji Twojego Konta Brand Affiliate.

3. ZAKAZ PRZENOSZENIA ZE STANOWISKA LIDERA BIZNESU PRESIDENTIAL NA STANOWISKO LIDERA BIZNESU

Linia Brand Representative pierwszej generacji z Twojego stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director nie może być przeniesiona do Twojego stanowiska Lidera Biznesu bez zgody Twojej albo Firmy. Jednakże w przypadku, gdy kwalifikujesz się jako specjalny wyjątek od Planu Velocity, skontaktuj się ze swoim Account Managerem w celu uzyskania ważnych informacji o różnicach zdań co do tej kwestii.

4. STANOWISKA LIDERA BIZNESU LUB STANOWISKA LIDERA BIZNESU PRESIDENTIAL DIRECTOR INNYCH BRAND REPRESENTATIVES W TWOJEJ SIECI SPRZEDAŻY.

A. Stanowisko Lidera Biznesu

Jak opisano powyżej, stanowisko Lidera Biznesu mieści się dokładnie poniżej kwalifikującego się Blue Diamond Director w jego pierwszej generacji. Odpowiednio, z uwagi na to, że jest on Brand Representative górnej linii sprzedaży, Grupa Klientów oraz sieć sprzedaży stanowiska Lidera Biznesu kwalifikującego się Blue Diamond Director będzie znajdować się o jedną Generację niżej w Twojej sieci sprzedaży niż Grupa Klientów i sieć sprzedaży takiego kwalifikującego się Blue Diamond Director. Na przykład Brand Representative z pierwszej Generacji stanowiska Lidera Biznesu byłby w trzeciej Generacji najbliższej górnej linii sprzedaży kwalifikującego się Blue Diamond Director, a najbliższa górna linia sprzedaży otrzymywałaby jedynie Premię od tej Generacji, gdyby kwalifikowała się do Premii od jej trzeciej Generacji. W każdym miesiącu, w którym takie Konto Brand Affiliate nie spełnia wszystkich wymagań Tytułu Blue Diamond Director lub Presidential Director, w tym wymagań dotyczących zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, stanowisko Lidera Biznesu zostanie połączone z Kontem Brand Affiliate, a Grupa Klientów oraz sieć sprzedaży stanowiska Lidera Biznesu przeniosą się w górę o jedną Generację w Twojej sieci sprzedaży w danym miesiącu.

B. Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director

Jak opisano powyżej, stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director mieści się dokładnie poniżej kwalifikującego się Presidential Director w jego drugiej Generacji. Odpowiednio, z uwagi na to, że jest on Brand Representative górnej linii sprzedaży, Grupa Klientów oraz sieć sprzedaży stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director kwalifikującego się Presidential Director będą znajdować się dwie Generacje niżej w Twojej sieci sprzedaży niż Grupa Klientów i sieć sprzedaży takiego kwalifikującego się Presidential Director. Na przykład Brand Representative z pierwszej Generacji stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director byłby w czwartej Generacji najbliższej górnej linii sprzedaży kwalifikującego się Blue Brand Director, a najbliższa górna linia sprzedaży otrzymywałaby jedynie Premię od tej Generacji, gdyby kwalifikowała się do Premii od jej czwartej Generacji. W każdym miesiącu, w którym takie Konto Brand Affiliate nie spełnia wszystkich wymagań Tytułu Presidential Director, ale spełnia wszystkie wymagania Tytułu Blue Diamond Director, w tym wymagania dotyczące zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director zostanie połączone ze stanowiskiem Lidera Biznesu, a Grupa Klientów oraz sieć sprzedaży stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director przeniosą się w górę o jedną Generację w Twojej sieci sprzedaży w danym miesiącu.

W każdym miesiącu, w którym takie Konto Brand Affiliate nie spełnia wszystkich wymagań Tytułu Presidential Director lub Blue Diamond Director, w tym wymagań dotyczących zachowania lub utrzymania statusu Brand Representative, stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director zostanie połączone z Kontem Brand Affiliate, a Grupa Klientów oraz sieć sprzedaży stanowiska Lidera Biznesu Presidential Director przeniosą się w górę o dwie Generacje w Twojej sieci sprzedaży w danym miesiącu.

C. Zespoły Kierownicze.

O ile Konto Brand Affiliate nie straciło swojego statusu Brand Representative i jest Brand Affiliate, na potrzeby ustalania Zespołów Liderów dla Ciebie i Twoich Brand Representatives górnej linii sprzedaży w danym miesiącu, stanowisko Lidera Biznesu Twojego Konta Brand Affiliate i stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director pozostaną odpowiednio w swojej pierwszej i drugiej Generacji.