

# *VELOCITY*

BY NUSKIN®

## PLANO DE DESEMPENHO DE VENDAS

# ÍNDICE

## 1. PANORAMA GLOBAL DO VELOCITY

- 1.1 *INTRODUÇÃO*
- 1.2 *PARTICIPAR NO VELOCITY*
- 1.3 *CLIENTES NÃO PARTICIPANTES*
- 1.4 *BÓNUS*

## 2. BÓNUS VELOCITY

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

## 3. ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 *QUALIFICAÇÃO DE BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.2 *ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.3 *FLEX BLOCKS*
- 3.4 *REINICIAR*

## 4. TERMOS ADICIONAIS

- 4.1 *BÓNUS*
- 4.2 *ANULAÇÃO DE CONTAS DE BRAND AFFILIATE*
- 4.3 *OUTROS MATERIAIS E TRADUÇÕES*
- 4.4 *EXCEÇÕES*
- 4.5 *TERMINOLOGIA*
- 4.6 *DIREITO DE ALTERAÇÃO*
- 4.7 *CONFORMIDADE*

## GLOSSÁRIO

**ADDENDUM A – INFORMAÇÕES ADICIONAIS RELATIVAS À QUALIFICAÇÃO**

**ADDENDUM B – AJUSTES E RECUPERAÇÃO DE BÓNUS**

**ADDENDUM C – REINICIAR**

**ADDENDUM D – BUSINESS BUILDER POSITIONS**

# 1. PANORAMA GLOBAL DO VELOCITY

## 1.1 INTRODUÇÃO

O Velocity by Nu Skin® (“Velocity”) foi concebido para o(a) recompensar por:

**Partilhar** os nossos Produtos apresentando a Nu Skin a novos clientes;

**Construir** e prestar assistência ao seu Grupo de Consumidores; e

**Liderar** outros Brand Representatives à medida que estes vão construindo e apoiando os seus próprios Grupos de Consumidores.

O presente Plano de Desempenho de Vendas (o “Plano”) estabelece os termos e condições da compensação de vendas que pode receber através do Velocity. Recomendamos a leitura atenta do Plano e a consulta do Glossário para obter mais informações sobre a definição dos termos grafados a maiúscula.

## 1.2 PARTICIPAR NO VELOCITY

Existem cinco níveis de participação no Velocity:

Os **Brand Affiliates** podem (1) comprar Produtos a Preço para membros para consumo ou utilização pessoal ou para revenda, e (2) registar Clientes Registados que compram Produtos diretamente à Nu Skin.

Os **Qualifying Brand Representatives** são Brand Affiliates que decidiram qualificar-se como Brand Representatives e que se encontram em processo de desenvolvimento de um Grupo de Consumidores e de cumprimento dos Requisitos de Qualificação para se tornarem Brand Representatives.

Os **Brand Representatives** são Brand Affiliates que concluíram a Qualificação com êxito e que não perderam o seu estatuto de Brand Representative.

Os **Brand Partners** são Brand Representatives que evoluíram e lideram um ou mais Brand Representatives.

Os **Brand Directors** são Brand Representatives que evoluíram e lideram quatro ou mais Brand Representatives e uma ou mais Equipas de Liderança.

Ao juntar-se à Nu Skin como Brand Affiliate, pode optar por iniciar a Qualificação para se tornar Brand Representative ou poderá iniciá-la qualquer momento posterior.

## 1.3 CLIENTES NÃO PARTICIPANTES

Existem três tipos de clientes que podem comprar Produtos, mas que não participam no Velocity:

**Clientes não registados** que compram Produtos diretamente a um Brand Affiliate ao preço oferecido pelo último (no caso de França e Itália, consulte a nota 1 na pág. 17). Os clientes não registados não participam no Velocity e não podem revender Produtos nem registar outros Clientes Registados.

**Clientes de Venda a Retalho** que se inscrevem na Nu Skin na qualidade de Cliente de Venda a Retalho para comprar Produtos diretamente à Nu Skin ao preço de retalho publicado, sujeito aos descontos eventualmente oferecidos ou aplicados pela Nu Skin. Os Clientes de Venda a Retalho não participam no Velocity e não podem revender Produtos nem registar outros Clientes Registados.

**Membros** que se inscrevem na Nu Skin na qualidade de Membro para comprar Produtos à Nu Skin a Preço para participantes. Os Membros não participam no Velocity e não podem revender Produtos nem registar outros Clientes Registados.

## 1.4 BÓNUS

Consoante o seu nível de participação, pode receber os Bónus seguintes:

	Brand Affiliates	Qualifying Brand Representatives	Brand Representatives	Brand Partners e Directors
<b>Sharing Bonus</b> e <b>Retailing Bonus</b>	✓	✓	✓	✓
<b>Building Bonus</b>			✓	✓
<b>Leading Bonus</b>				✓

## 2. BÔNUS VELOCITY

### 2.1 SHARING E RETAILING BONUS

#### A. Descrição do Sharing Bonus

O Sharing Bonus compensa-o(a) pelas compras de Produtos pelos seus Clientes Registrados Pessoalmente e sujeito ao cumprimento do Requisito de Volume de Sharing Bonus\*, para compras de Produtos pelos seus Brand Affiliates Registrados Pessoalmente e para as suas próprias compras de Produtos, se for Brand Representative.

#### B. Cálculo do Sharing Bonus

O Sharing Bonus é um montante fixado para cada Produto. Para obter informações sobre o valor do Sharing Bonus, preços e outras informações sobre compensações de vendas para cada Produto, inicie sessão no website do seu mercado.

#### **NOTA IMPORTANTE – SHARING BONUS: NÃO RECEBERÁ SHARING BONUS NOS SEGUINTE CASOS:**

- Pelas compras de Brand Representatives.
- Pelas suas próprias compras de Produto, incluindo compras para revenda a clientes não registados (no caso de França e Itália, consulte a nota 1 na pág. 17), a menos que seja Brand Representative cumprindo o Requisito de Volume para Sharing Bonus.
- Pelas compras dos seus Clientes Registrados que não sejam os seus Clientes Registrados Pessoalmente ou Brand Affiliates Registrados Pessoalmente (isto é, um Cliente Registrado que se tornou seu Cliente Registrado por inatividade do Brand Affiliate que o registou).
- Pelas compras de produtos por Brand Affiliates Registrados Pessoalmente, exceto se cumprir o Requisito de Volume de Sharing Bonus\*.

**NOTA IMPORTANTE – DESCONTOS:** Os preços de Produtos e Sharing Bonus estão sujeitos a descontos promocionais e podem ser reduzidos na mesma percentagem, salvo indicação contrária pelo mercado.

#### **NOTA IMPORTANTE - REQUISITO DE VOLUME DE SHARING BONUS\*:**

Tem de ter 50 pontos ou mais em Volume de Vendas a Clientes Registrados Pessoalmente num mês em curso para ganhar e receber um Sharing Bonus sobre Compras de Produtos realizadas pelos seus Brand Affiliates Registrados Pessoalmente (e sobre as suas compras pessoais de Produtos, se for Brand Representative).

#### C. Descrição do Retailing Bonus

O Retailing Bonus compensa-o(a) pelas compras de Produtos dos seus Clientes de Venda a Retalho.

#### D. Cálculo do Retailing Bonus

A diferença entre (1) o preço de venda a retalho pago pelo seu Cliente de Retalho, após eventuais descontos (excluindo custos e taxas de envio), quando compram Produtos diretamente à Nu Skin e (2) o Preço para Membro.

- Pode ganhar o Retailing Bonus nas compras de todos os seus Clientes de Venda a Retalho, independentemente de serem ou não os seus Clientes Pessoalmente Registrados.

#### E. Pagamento

Geralmente, o Sharing Bonus e o Retailing Bonus são registados na sua Conta Velocity (que se encontra na sua ferramenta “Volumes e Genealogia”) no prazo de um dia útil após a compra do Produto.

Os Sharing Bonus em compras de produtos pelos seus Clientes Registrados pessoalmente e os Retailing Bonus serão ganhos diariamente e pagos semanalmente, exceto se optar especificamente por receber os Sharing Bonus em compras de produtos pelos seus Clientes Registrados pessoalmente e Retailing Bonus mensais, que serão pagos mensalmente. Para optar por receber o pagamento de Bónus mensalmente em vez de semanalmente, inicie sessão em Volumes & Genealogy e defina as suas preferências no separador Comissões.

O Sharing Bonus sobre compras de Produtos pelos seus Brand Affiliates Registrados Pessoalmente (e sobre as suas compras pessoais de Produtos, se for Brand Representative) será ganho e pago mensalmente, se e apenas se o Requisito de Volume para Sharing Bonus for cumprido para o mês em curso.\*

## F. Elegibilidade

Para poder receber o Sharing Bonus e o Retailing Bonus tem de ser Brand Affiliate.

Para ser elegível para ganhar e receber um Sharing Bonus em compras de produtos feitas por Brand Affiliates Registrados pessoalmente (e nas suas compras de produto Pessoais se for Brand Representative), num mês, precisará de obter um mínimo de 50 pontos de Volume de Vendas de Clientes Registrados Pessoalmente nesse mês. A Nu Skin apenas lançará e pagará qualquer Sharing Bonus não pago no final de um mês se o Requisito de Volume de Sharing Bonus tiver sido cumprido nesse mês.\*

## 2.2 BUILDING BONUS

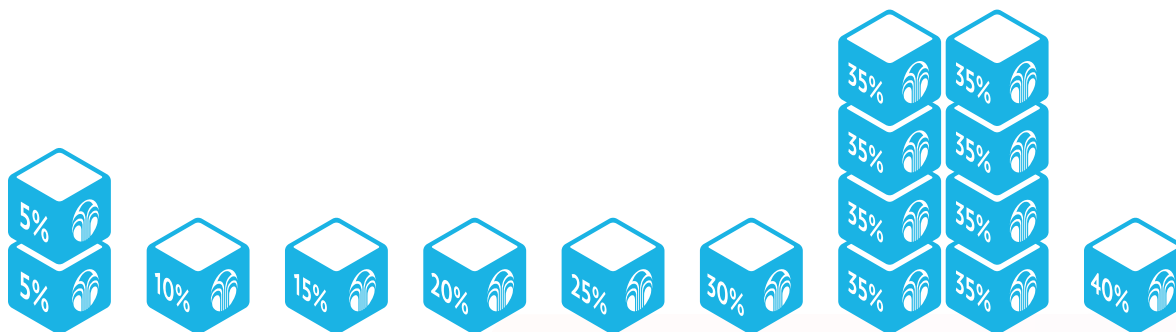
### A. Descrição

Na qualidade de Brand Representative, para além do Sharing Bonus e do Retailing Bonus, também pode ganhar um Building Bonus. O Building Bonus compensa-o(a) pelo desenvolvimento do seu Grupo de Consumidores, por prestar serviço de assistência ao cliente e por ajudar os Brand Affiliates e os Qualifying Brand Representatives a promover os Produtos aos respetivos clientes.

**BUILDING BLOCKS:** Um Building Block corresponde a 500 pontos do Volume de vendas do seu Grupo de Consumidores. O número de Building Blocks que tiver concluído determinará as percentagens utilizadas para calcular o seu Building Bonus. O seu número de Building Blocks volta a zero no final de cada mês, pelo que os seus primeiros 500 pontos do Volume de vendas num novo mês resultarão no seu primeiro Building Block desse mês. Se tiver um Building Block incompleto no final do mês, este não será transferido para o mês seguinte.

### B. Cálculo do Building Bonus

O Building Bonus é uma percentagem do Valor de vendas com direito a comissão ("VVC" em gráficos e tabelas do presente documento) das compras de Produtos do seu Grupo de Consumidores que começa em 5% no seu primeiro Building Block, podendo chegar aos 40% no seu 16.º Building Block, e assim sucessivamente, como ilustrado na imagem seguinte.



O Building Bonus para cada Building Block é calculado multiplicando:

- o Valor de vendas com direito a comissão total desse Building Block
- pela Percentagem do Building Bonus específica para esse Building Block.

\*Para França: Ver Nota 1 na pág. 17.

### **NOTA IMPORTANTE – PERCENTAGEM DO BUILDING BONUS:**

A Percentagem do Building Bonus de um dado Building Block diz respeito exclusivamente a esse Building Block e não é aplicada aos Building Blocks anteriores. Por exemplo, ganha 5% sobre o Valor de Vendas com direito a comissão dos seus primeiros dois Building Blocks e 10% sobre o Valor de Vendas com direito a comissão do seu terceiro Building Block (mas não ganha 10% nos seus primeiros dois Building Blocks) num mês.

**EXEMPLO:** Considerando que o Valor de Vendas com direito a comissão para cada Building Block foi 500 dólares, o Building Bonus do seu primeiro Building Block seria 25 dólares e o Building Bonus do seu 8.º Building Block seria 175 dólares.

Se os Flex Blocks são usados para reter o seu estatuto de Brand Representative, só poderá receber um Building Bonus por eventuais Building Blocks concluídos, não sendo pago qualquer Bónus pelos Flex Blocks. Consulte o Ponto 3.3.

#### **C. Pagamento**

Os seus Building Bonus serão geralmente registados na sua Conta Velocity dentro de um dia útil a seguir ao final do período semanal e serão pagos semanalmente, exceto se optar especificamente por receber os Building Bonus mensalmente e, nesse caso, serão ganhos semanalmente e pagos mensalmente. Para optar por receber o pagamento de Bónus mensalmente em vez de semanalmente, inicie sessão em Volumes & Genealogy e defina as suas preferências no separador Comissões.

#### **D. Elegibilidade**

Para poder receber um Building Bonus tem de ser Brand Representative. Se perder o seu estatuto de Brand Representative, não poderá receber um Building Bonus, com efeito no mês seguinte. Consulte o Ponto 3.2 para obter mais informações.

**NOTA IMPORTANTE – BUILDING BLOCKS INCOMPLETOS:** Se tiver concluído 4 ou mais Building Blocks até ao final do mês, receberá um Building Bonus sobre qualquer Valor de Vendas com direito a comissão de um Building Block incompleto com a mesma Percentagem do Building Bonus aplicável ao último Building Block concluído.

**EXEMPLO:** Se tiver concluído 6 blocos e uma parte do seu 7.º bloco num dado mês, receberá um Building Bonus de 25% sobre o Valor de Vendas com direito a comissão do seu 7.º Building Block.

## **2.3 LEADING BONUS (MENSALMENTE)**

#### **A. Descrição**

Ao tornar-se Brand Partner ou Brand Director, para além de receber o Sharing Bonus, o Retailing Bonus e o Building Bonus, receberá um Leading Bonus por ajudar a desenvolver e liderar outros Brand Representatives. Tal implica ajudar outros Brand Affiliates a qualificarem-se como novos Brand Representatives, motivar, orientar e formar os Brand Representatives que lidera diretamente na sua Equipa (designados Brand Representatives G1).

À medida que os seus Brand Representatives G1 vão evoluindo para Brand Partners e Brand Directors, o seu papel também evolui. Para além de contribuir para o crescimento de outros Brand Representatives, liderará uma Equipa que inclui Brand Representatives de outras Gerações (por exemplo, G2, G3 etc.), enquanto estes vão trabalhando para desenvolver os seus próprios Grupos de Consumidores e aumentar as vendas de Produtos. O Leading Bonus foi concebido para maximizar o Bónus que lhe é pago com base na composição variável da sua Equipa e na sua capacidade de desenvolvimento e liderança.

**EQUIPA:** A sua Equipa é composta por todas as Gerações pelas quais pode receber um Leading Bonus. O seu Título determina o número de Gerações de Brand Representatives e os respetivos Grupos de Consumidores na sua Equipa, conforme ilustrado na tabela de Determinação de Títulos Velocity. A sua Equipa não inclui o seu Grupo de Consumidores.

O seu Título e a sua Equipa baseiam-se no seu desempenho. À medida que demonstra a sua capacidade para contribuir para o crescimento de outros Brand Representatives e ajudá-los a desenvolver os seus Grupos de Consumidores e aumentar as vendas através das respetivas Equipas, a sua Equipa aumentará e incluirá mais Gerações de Brand Representatives.

**BRAND REPRESENTATIVES G1:** Cada Brand Representative que lidera diretamente e que é o primeiro Brand Representative abaixo de si, na hierarquia da sua Equipa, é o seu Brand Representative G1.

**VOLUME DE VENDAS DA EQUIPA DE LIDERANÇA:** O Volume de Vendas da Equipa de Liderança é a soma do Volume de Vendas de um Grupo de Consumidores na sua G1–G6 de um determinado Brand Representative G1.

O seu Título e o número de Gerações de Brand Representatives incluídos na sua Equipa baseiam-se no seu número de Brand Representatives G1 e de Equipas de Liderança, como indica a tabela de Determinação de Títulos Velocity:

DETERMINAÇÃO DE TÍTULOS VELOCITY					
TÍTULO		NÚMERO EXIGIDO DE BRAND REPRESENTATIVES G1	REQUISITOS DO VOLUME DE VENDAS DA EQUIPA DE LIDERANÇA	NÚMERO DE GERAÇÕES DA SUA EQUIPA	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	N/A	N/A	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	N/A	1
		LAPIS PARTNER	2	N/A	2
		RUBY PARTNER	4	N/A	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 COM ≥ 10 000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 COM ≥ 10 000 1 COM ≥ 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 COM ≥ 10 000 1 COM ≥ 20 000 1 COM ≥ 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 COM ≥ 10 000 1 COM ≥ 20 000 1 COM ≥ 30 000 1 COM ≥ 40 000	6*

\* Para ter direito a receber nas Gerações 3 a 6, não pode estar envolvido(a) em Atividades de Desenvolvimento do Negócio de outra Empresa de Vendas Diretas.


\*\* Blue Diamond Directors e Presidential Directors estão qualificados para uma Business Builder Position e uma Presidential Director Business Builder Position, respetivamente. Os seus requisitos ao nível da Equipa de Liderança podem ser cumpridos pelas Equipas de Liderança sob a sua Business Builder Position e a Presidential Director Business Builder Position. Consulte o Anexo D para obter mais informações. Contacte o seu mercado local para obter mais informações sobre reconhecimento e requisitos de viagens, os quais podem divergir dos requisitos do presente Plano.



## B. Cálculo do Leading Bonus

Para incentivar os Brand Partners e os Brand Directors a continuarem a desenvolver e manter as vendas de Produtos nos seus Grupos de Consumidores, o método de cálculo do Leading Bonus baseia-se no número de Building Blocks que concluir no seu próprio Grupo de Consumidores durante o mês.

- i. Conclusão de seis ou mais Building Blocks: Se concluir seis ou mais Building Blocks no seu Grupo de Consumidores durante um mês, receberá o maior dos dois cálculos de Leading Bonus seguintes:
  - Aumentar os Brand Representatives G1  
10% do Valor de vendas com direito a comissão das compras de Produtos dos Grupos de Consumidores de todos os seus Brand Representatives G1.
  - Liderar uma Equipa  
5% do Valor de vendas com direito a comissão das compras de Produtos dos Grupos de Consumidores de todos os Brand Representatives da sua Equipa.
- ii. Conclusão de quatro ou cinco Building Blocks: Se só concluir 4 dos 5 Building Blocks durante um mês, receberá 2,5% do Valor de vendas com direito a comissão das compras de Produtos dos Grupos de Consumidores de todos os Brand Representatives da sua Equipa.

LEADING BONUS	
<i>ganhará</i>	SE CONCLUIR
LEADING BONUS DE <b>10%</b> SOBRE O VVC DA SUA G1	 6+ BLOCOS
LEADING BONUS DE <b>5%</b> SOBRE O VVC DA SUA EQUIPA	
LEADING BONUS DE <b>2,5%</b> SOBRE O VVC DA SUA EQUIPA	 4-5 BLOCOS

## C. Pagamento mensal

Após o final de cada mês, calculamos o seu Leading Bonus. Geralmente, o seu Leading Bonus é registado na sua Conta Velocity no prazo de um dia útil após a conclusão do cálculo de bônus mensal e é transferido automaticamente para a instituição financeira da sua escolha.

## D. Elegibilidade

Para poder receber um Leading Bonus tem de:

- i. ser Brand Representative;
- ii. ter no mínimo um Brand Representative G1; e
- iii. concluir quatro Building Blocks do seu Grupo de Consumidores.

Não poderá receber um Leading Bonus por um mês em que retivermos o seu estatuto de Brand Representative ou em que perca o estatuto de Brand Representative. Consulte o Ponto 3.2 para obter mais informações.

## 3. ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE

### 3.1 QUALIFICAÇÃO DE BRAND REPRESENTATIVE

#### A. Pedir para se qualificar como Brand Representative

Na qualidade de Brand Affiliate, pode pedir para se qualificar como Brand Representative apresentando uma Carta de Intenção à Nu Skin. Para ter acesso ao formulário da Carta de Intenção, inicie sessão no site de Brand Affiliate do seu mercado.

**APENAS se enviar a sua LOI no máximo até à meia-noite CET no dia 31 de dezembro 2023:**

#### B. Período de Qualificação

O seu Período de Qualificação começa no dia em que pede para qualificar-se como Brand Representative. O Período de Qualificação dura até 6 meses consecutivos, incluindo o mês em que apresenta o seu pedido. Por exemplo, se escolher o dia 25 de dezembro para se qualificar como Brand Representative, o seu Período de Qualificação é de dezembro a maio. O Período de Qualificação termina no que ocorrer primeiro:

- i. na data em que avança para Brand Representative, mediante o cumprimento dos Requisitos de Qualificação;
- ii. no final do mês em que não cumpra o Mínimo Mensal de Qualificação; e
- iii. no final do Período de Qualificação de seis meses.

#### C. Requisitos de Qualificação e Mínimo Mensal de Qualificação

- i. Requisitos de Qualificação: Concluir 12 Building Blocks (sendo que 4 têm de ser Sharing Blocks) durante o Período de Qualificação.

Em alternativa:

- pode cumprir os Requisitos de Qualificação completando 4 Sharing Blocks em qualquer mês civil, durante o Período de Qualificação; ou
- se enviou a sua LOI depois de 31 de outubro de 2023 ainda participa, mas não terá concluído a Qualificação até 31 de dezembro de 2023; pode concluir os Requisitos de Qualificação, conforme estipulado nas secções BB e CC a seguir (ou seja, completando 8 Building Blocks, 4 dos quais têm de ser Sharing Blocks, dentro de 3 meses civis consecutivos depois de enviar a sua LOI).

Se não concluir a Qualificação prevista nestas alternativas, ainda assim pode terminá-la completando 12 Building Blocks (sendo 4 Sharing Blocks) num período de 6 meses civis consecutivos.

- ii. Mínimo Mensal de Qualificação: Concluir dois Building Blocks todos os meses, salvo no mês em que conclui os Requisitos de Qualificação.

Se, por exemplo, tivesse um total de 11 Building Blocks (partindo do princípio de que 4 são Sharing Blocks) durante os primeiros 3 meses do Período de Qualificação, qualificar-se-ia como Brand Representative no quarto mês depois de concluir o último Building Block necessário para cumprir os seus Requisitos de Qualificação, mesmo não tendo 2 Building Blocks nesse mês.

**APENAS se enviar a sua LOI a partir das 00:01 CET de 1 de janeiro de 2024:**

## **BB. Período de Qualificação**

O seu Período de Qualificação começa no dia em que pede para qualificar-se como Brand Representative. O Período de Qualificação dura até 3 meses consecutivos, incluindo o mês em que apresenta o seu pedido. Por exemplo, se apresentasse o pedido para qualificar-se como Brand Representative no dia 25 de janeiro, o seu Período de Qualificação decorreria entre janeiro e março. O Período de Qualificação termina no que ocorrer primeiro:

- i. na data em que avança para Brand Representative, mediante o cumprimento dos Requisitos de Qualificação;
- ii. no final do mês em que não cumpra o Mínimo Mensal de Qualificação; e
- iii. no final do terceiro mês do Período de Qualificação.

## **CC. Requisitos de Qualificação e Mínimo Mensal de Qualificação**

- i. Requisitos de Qualificação: Concluir 8 Building Blocks (sendo que 4 têm de ser Sharing Blocks) durante o Período de Qualificação.

Em alternativa, pode cumprir os Requisitos de Qualificação completando 4 Sharing Blocks em qualquer mês civil, durante o Período de Qualificação. Se não concluir a Qualificação prevista nesta alternativa, ainda assim pode terminá-la completando 8 Building Blocks (sendo 4 Sharing Blocks) num período de 3 meses civis consecutivos.

- ii. Mínimo Mensal de Qualificação: Concluir dois Building Blocks todos os meses, salvo no mês em que conclui os Requisitos de Qualificação.

Se, por exemplo, tivesse um total de 7 Building Blocks (partindo do princípio de que 4 são Sharing Blocks) durante os primeiros 2 meses do Período de Qualificação, qualificar-se-ia como Brand Representative no terceiro mês depois de concluir o último Building Block necessário para cumprir os seus Requisitos de Qualificação, mesmo não tendo 2 Building Blocks nesse mês.

**NOTA IMPORTANTE - IMPACTO DOS BUILDING BLOCKS INCOMPLETOS DURANTE A QUALIFICAÇÃO:** O Volume de vendas de um Building Block incompleto num dado mês não é contabilizado no Mínimo Mensal de Qualificação do mês seguinte. No entanto, o Volume de Vendas de Sharing Blocks ou Building Blocks incompletos num dado mês é contabilizado para os seus Requisitos de Qualificação.

**SHARING BLOCKS:** Os Sharing Blocks são um tipo especial de Building Block que só se aplica aos Requisitos de Qualificação. Os Sharing Blocks consistem em 500 pontos do Volume de Vendas de compras de produtos efetuadas pelos seus Clientes Registados Pessoalmente e Brand Affiliates Registados Pessoalmente do seu Grupo de Consumidores (exceto Brand Representatives). O Volume de Vendas das suas compras de Produtos pessoais não está incluído nos seus Sharing Blocks.

## **D. Conclusão dos Requisitos de Qualificação**

Ao concluir os Requisitos de Qualificação, é promovido(a) a Brand Representative no primeiro dia do período semanal seguinte (no dia 8, 15 ou 22 desse mês, ou no primeiro dia do mês seguinte) e pode começar a ganhar o Building Bonus por todas as compras do seu Grupo de Consumidores, depois de ter avançado.

Se alguém do seu Grupo de Consumidores também estiver em Qualificação, só fará parte da sua Equipa se: (1) concluir o seu primeiro mês de Qualificação no mesmo mês ou numa data anterior ao mês em que essa pessoa concluir os respetivos Requisitos de Qualificação, e (2) terminar a Qualificação dentro do seu Período de Qualificação, caso contrário essa pessoa não poderá fazer parte da sua Equipa ao avançar e, no seu caso, não ganhará qualquer compensação pela atividade de vendas dessa pessoa. Consulte o Anexo A para obter mais informações.

## E. Incumprimento dos Requisitos de Qualificação

Se não cumprir o Mínimo Mensal de Qualificação todos os meses durante o Período de Qualificação, a sua Qualificação é anulada, com efeito a partir do mês seguinte. Se não cumprir os Requisitos de Qualificação durante o Período de Qualificação, a sua Qualificação é anulada com efeito a partir do mês seguinte. Em ambos os casos, se pretende qualificar-se como Brand Representative, tem de apresentar uma nova Carta de Intenção e recomeçar a Qualificação.

### 3.2 ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE

#### A. Manter, reter ou perder o seu estatuto de Brand Representative

O seu estatuto de Brand Representative é mantido, retido ou perdido consoante o seu desempenho de vendas de cada mês.

i. Manter o estatuto de Brand Representative – pelo menos quatro Building Blocks

Se concluir pelo menos quatro Building Blocks num mês, alcança a Manutenção e mantém o seu estatuto de Brand Representative para esse mês.

ii. Reter o estatuto de Brand Representative – pelo menos um Building Block e Flex Blocks suficientes

Se (1) concluir pelo menos um Building Block num mês e (2) tiver Flex Blocks suficientes (ver descrição abaixo) disponíveis para compensar a diferença nos Building Blocks exigidos (por exemplo, 2 Building Blocks mais 2 Flex Blocks), então aplicamos automaticamente os Flex Blocks disponíveis para reter o seu estatuto de Brand Representative para esse mês.

iii. Perder o estatuto de Brand Representative – sem Building Blocks ou com Flex Blocks suficientes

Se (1) não concluir quaisquer Building Blocks num mês ou (2) se não tiver Flex Blocks suficientes disponíveis para compensar os Building Blocks exigidos em falta num mês, então perde o seu estatuto de Brand Representative e torna-se Brand Affiliate, com efeito a partir do primeiro dia do mês seguinte.

**NOTA IMPORTANTES:** Para garantir a Manutenção tem de concluir 4 Building Blocks para poder receber (1) um Leading Bonus e (2) um Building Bonus pelos Building Blocks incompletos nesse mês. Se perder o seu estatuto de Brand Representative, perde a sua rede de vendas, o que faz subir uma Geração na rede de vendas dos seus Brand Representatives de linha ascendente. Na qualidade de Brand Affiliate, continua a prestar serviços aos clientes do seu Grupo de Consumidores.

**EXEMPLO:** Se concluir um Building Block e ainda não tiver Flex Blocks disponíveis em junho, então no que diz respeito ao Volume de Vendas aplicável de junho, (1) não tem direito a receber um Leading Bonus e (2) não tem direito a receber um Building Bonus pelos Building Blocks incompletos. Além disso, torna-se Brand Affiliate com efeito a partir do dia 1 de julho. No entanto, continua a poder receber o Sharing Bonus (incluindo o Sharing Bonus pelas suas próprias compras), o Retailing Bonus e o Building Bonus (pelo Building Block concluído) relativamente às vendas de junho.

#### B. Manutenção depois de ter avançado para Brand Representative

Para manter o seu estatuto de Brand Representative, tem de começar por garantir a Manutenção no primeiro mês completo a seguir à conclusão dos seus dos Requisitos de Qualificação. Consulte o Anexo A para obter mais informações.

### C. Impacto do seu estatuto de Brand Representative no seu Brand Representative de linha ascendente

Ao garantir a Manutenção ou ao retermos o seu estatuto de Brand Representative num mês, é contabilizado como Brand Representative G1 na sua Equipa de Brand Representative de linha ascendente. Se perder o seu estatuto de Brand Representative, então volta a ser Brand Affiliate e não conta como Brand Representative G1, com efeito a partir do mês seguinte (por exemplo, se perder o seu estatuto de Brand Representative durante o mês de junho por não ter concluído Building Blocks suficientes e não ter Flex Blocks suficientes disponíveis, então perde o seu estatuto de Brand Representative, com efeito a partir de 1 de julho e passa a ser Brand Affiliate, deixando de contar como Brand Representative G1).

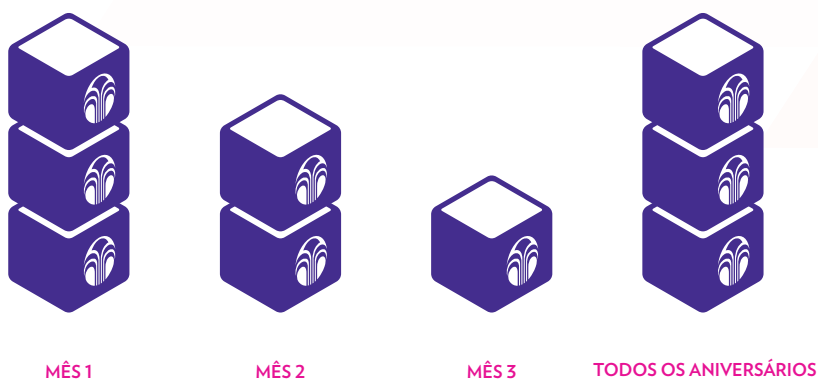
## 3.3 FLEX BLOCKS

### A. Descrição

Um Flex Block é um Building Block substituto que usamos para reter o seu estatuto de Brand Representative se não concluir, pelo menos, quatro Building Blocks num mês. Os Flex Blocks não oferecem Volume de vendas nem Valor de Vendas com direito a comissão e também não pagam qualquer Bónus. Os Flex Blocks não têm valor monetário e nunca podem ser trocados por dinheiro. Os Flex Blocks não têm validade e não há limite quanto ao número que pode acumular. No entanto, quaisquer Flex Blocks acumulados serão cancelados se perder o seu estatuto de Brand Representative, ou se a sua Conta de Brand Affiliate for anulada.

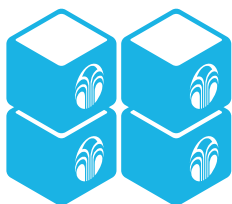
### B. Atribuição de Flex Blocks

Na qualidade de novo Brand Representative recebe Flex Blocks e em todos os anos subsequentes. No início do seu 1.º mês completo como novo Brand Representative recebe 3 Flex Blocks. No seu 2.º mês recebe mais 2 Flex Blocks. No início do seu 3.º mês como Brand Representative recebe um único Flex Block adicional, num total de seis. Em cada ano subsequente recebe 3 Flex Blocks adicionais no mês do seu aniversário na qualidade de Brand Representative. Os Flex Blocks serão registados no sistema Volumes e Genealogia.



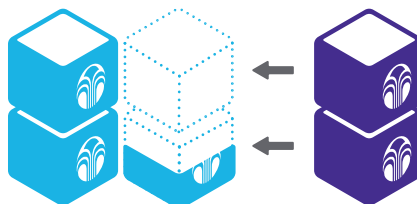
### C. Aplicação de Flex Blocks

Aplicamos Flex Blocks para reter o seu estatuto de Brand Representative, **se tiver concluído, pelo menos, um Building Block**. Em qualquer mês em que não tenha garantido a Manutenção aplicaremos automaticamente 3 Flex Blocks para compensar os Building Blocks em falta (para que tenha Flex Blocks suficientes disponíveis) para reter o seu estatuto de Brand Representative. Aplicar-se-á um Flex Block completo para compensar um Building Block incompleto, independentemente do Volume de vendas necessário para concluir o Building Block. Pode consultar o Volumes e Genealogia para saber quantos Flex Blocks tem disponíveis.



#### MANUTENÇÃO

Cumpriu o seu requisito de Manutenção com quatro Building Blocks concluídos



#### RETER O ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE

Tem dois Building Blocks e meio e aplicamos automaticamente 2 Flex Blocks para reter o seu estatuto de Brand Representative

### 3.4 REINICIAR

Se perder o seu estatuto de Brand Representative, então o processo Reiniciar dá-lhe seis meses para voltar a tornar-se Brand Representative e recuperar a sua antiga rede de vendas (como se não tivesse perdido o seu estatuto de Brand Representative). Consulte o Anexo C para obter mais informações sobre Reiniciar.

## 4. TERMOS ADICIONAIS

### 4.1 BÓNUS

#### A. Elegibilidade para receber os bónus.

Para poder continuar a receber bónus, tem de ter vendas de Produtos a cinco clientes diferentes não registados, Clientes de Retalho ou Membros todos os meses. Se não cumprir este requisito, tem de notificar a Empresa de imediato. A Empresa também monitorizará aleatoriamente os Brand Affiliates para verificar o cumprimento deste requisito.

#### B. Cálculos de bónus.

Os bónus serão calculados diária, semanal e mensalmente, conforme determinado pela Nu Skin, e registados na sua Conta Velocity.

#### C. Bónus e taxas de câmbio.

No cálculo dos seus bónus, os Valores de vendas com direito a comissão das vendas de Produtos de diferentes mercados são convertidos na sua moeda local, aplicando-se a média da taxa de câmbio diária do mês anterior. Por exemplo, para determinar a base usada para calcular os seus bónus das vendas de março usaríamos a média da taxa de câmbio diária de fevereiro.

#### D. Versão para o mercado local.

Esta versão do Plano aplica-se exclusivamente aos Brand Affiliates que possuem uma ID de Brand Affiliate EMEA. Com o Velocity, pode receber bónus pelas vendas em todos os nossos mercados globais, salvo nos casos em que a participação no estrangeiro esteja condicionada (para obter informações sobre mercados específicos, contacte o seu gestor de conta). Se possui uma ID de Brand Affiliate EMEA, a sua elegibilidade para receber os bónus e os valores de referência regem-se pela presente versão do Plano, mesmo se tiver membros da sua Equipa com uma ID de Brand Affiliate de outros mercados.

**EXEMPLO:** Se é um Brand Representative com uma ID EMEA de Brand Affiliate e registar um membro na Austrália e o último comprar Produtos através do site australiano, então receberá o valor do Sharing Bonus que o mercado australiano tiver estabelecido para esses Produtos. Se um indivíduo (a) se inscrever como seu Cliente Pessoalmente Registrado e (b) se fizer parte do seu Grupo de Consumidores ao comprar os Produtos no mercado australiano, então essas compras de Produtos permitir-lhe-ão receber o valor (1) do Sharing Bonus, (2) do Volume de Vendas e (3) do Valor de Vendas com direito a comissão nos valores que o mercado australiano tiver estabelecido para esses Produtos. O valor do Sharing Bonus australiano e o Valor de Vendas com direito a comissão serão convertidos em libras esterlinas quando a Empresa calcular os seus bónus. O mercado local pode fornecer-lhe mais informações sobre o Volume de Vendas, Valor de Vendas com direito a comissão, Sharing Bonus, preços e outras compensações de vendas relativamente a cada Produto do mercado em questão.

O Velocity não é aplicável ao nosso negócio da China continental, que utiliza um modelo de negócio diferente.

#### E. Recuperação de bónus que lhe foram pagos.

A Empresa tem o direito de recuperar bónus que lhe foram pagos, conforme estabelecido nas Políticas e Procedimentos, incluindo a recuperação de bónus pela devolução de Produtos. Os prazos e métodos de recuperação variam consoante o bónus, a data na qual o Produto é devolvido e a pessoa que devolve os Produtos. Consulte o Anexo B para obter mais informações. Pode aceder a uma síntese da política de reembolso no canto inferior do site da Nu Skin – <https://www.nuskin.com>.

#### F. Promoção a Brand Representative e outras promoções e despromoções de Títulos.

A promoção a Brand Representative ocorre semanalmente. Outras promoções e despromoções de Títulos acontecem unicamente durante os cálculos de bónus mensais e serão registadas no Volumes e Genealogia em ou até ao dia 5 de cada mês. Consulte o Anexo A para obter mais informações sobre Prazos de promoção e despromoção de Títulos e impacto nos Bónus.

## **G. Promoções de produtos e preços.**

Nas promoções, o preço de venda a retalho, Volume de Vendas, Valor de Vendas com direito a comissão, Preço para participantes, Sharing Bonus e Retailing Bonus podem sofrer ajustes. Informe-se sobre a política de preços de Produtos do seu mercado e os anúncios de promoções sobre eventuais descontos e o respetivo impacto nos preços, bónus, Volume de Vendas, Valor de Vendas com direito a comissão e outras compensações de vendas relativamente a cada Produto.

## **H. Outras compensações de vendas.**

Para além das compensações de vendas disponíveis através do Velocity, também pode ganhar (1) Lucro sobre venda a retalho pelas suas vendas de produtos diretamente aos consumidores (no caso de França e Itália, consulte a nota 1 na pág. 17); (2) Compensação por outros incentivos de vendas; e (3) Viagens de incentivo ou outras recompensas não monetárias.

## **4.2 ANULAÇÃO DE CONTAS DE BRAND AFFILIATE**

### **A. Perda dos direitos de Brand Affiliate.**

Em caso de anulação da sua Conta de Brand Affiliate, perde todos os direitos e vantagens de Brand Affiliate, incluindo quaisquer direitos ao seu número de identificação da Conta de Brand Affiliate, Grupo de Consumidores, Equipa, rede de vendas, Volume de Vendas (gerado pelo seu Grupo de Consumidores ou Equipa) e bónus.

### **B. Transição da Conta de Brand Affiliate.**

Na medida do razoavelmente necessário, a Empresa tem o direito de atrasar qualquer subida de uma Conta de Brand Affiliate, e de qualquer parte do seu Grupo de Consumidores ou rede de vendas, dentro da rede de vendas ou para uma rede de vendas diferente.

## **4.3 OUTROS MATERIAIS E TRADUÇÕES**

Em caso de divergências entre os termos e condições estabelecidos no Plano do seu mercado e, em quaisquer materiais de marketing ou outros conteúdos conexos, prevalece o Plano do seu mercado. A menos que seja proibido por lei, em caso de divergências entre a versão inglesa do Plano e qualquer tradução do último, prevalece a versão inglesa.

## **4.4 EXCEÇÕES**

### **A. Concessão de Exceções ao Plano.**

A Empresa reserva-se o direito de, a seu critério exclusivo, recusar ou alterar quaisquer requisitos, termos ou condições do presente Plano (designadas coletivamente “Exceções ao Plano”). A Empresa pode conceder Exceções ao Plano a (1) uma Conta de Brand Affiliate individual, ou (2) a uma série de contas, incluindo por Equipa ou mercado. A concessão de uma Exceção ao Plano a uma Conta de Brand Affiliate não obriga a Empresa a conceder uma Exceção ao Plano a qualquer outra Conta de Brand Affiliate. Todas as Exceções ao Plano exigem o consentimento expresso por escrito de um responsável autorizado da Empresa. A Empresa não tem a obrigação de informar os Brand Representatives de linha ascendente por escrito sobre quaisquer Exceções ao Plano da sua Equipa.

### **B. Anulação de Exceções ao Plano.**

Salvo acordo em contrário, por escrito, de um responsável autorizado da Empresa, a Empresa pode anular uma Exceção ao Plano concedida anteriormente a qualquer momento e por qualquer motivo, independentemente da duração dessa exceção. Se uma Exceção ao Plano tiver sido concedida a um dado Brand Affiliate, nesse caso essa exceção é exclusiva para o Brand Affiliate em questão e para a Empresa. Salvo disposição em contrário, numa Exceção ao Plano expressa por escrito e executada, ou mediante o consentimento por escrito de um responsável autorizado da Empresa, a Exceção ao Plano será anulada aquando da transferência da Conta de Brand Affiliate, independentemente do tipo de transferência (por exemplo, venda, cessão, transferência, legado, por decisão judicial ou outro), e essa transferência será anulada.



## 4.5 TERMINOLOGIA

Os Termos constantes do presente Plano, incluindo os Títulos, podem diferir dos termos anteriores e podem ser revistos sem aviso prévio.

## 4.6 DIREITO DE ALTERAÇÃO

Reservamo-nos o direito de alterar o presente Plano a nosso exclusivo critério. Se efetuarmos alterações ao presente Plano, iremos notificá-lo(a) com 30 dias de antecedência antes da respetiva entrada em vigor.

## 4.7 CONFORMIDADE

Para se qualificar para receber bónus, tem de cumprir os requisitos do presente Plano, do Contrato de Brand Affiliate e das Políticas e Procedimentos.

### **NOTA IMPORTANTE – PERÍODOS SEMANAIS E MENSAIS:**

Qualquer referência a um “mês” diz respeito a um mês civil. Qualquer referência a uma “semana”, “semanalmente”, “todas as semanas” ou “período semanal” diz respeito a um período de 7 dias com início no dia 1, 8, 15 ou 22 de cada mês, desde que a quarta semana de cada mês termine no final do mês. Os cálculos de bónus baseiam-se no fuso horário MST (fuso horário das Montanhas Rochosas) em Provo, Utah, Estados Unidos da América (UTC-7, Tempo Universal Coordenado).

#### **NOTA 1:**

**FRANÇA:** Os “VDI Mandataires” não podem vender diretamente a clientes não registados.

**FRANÇA:** O Requisito de Volume para Sharing Bonus não se aplica a “VDI acheteur-Revendeur” registado em França. O Sharing Bonus sobre compras de Produto efetuadas pelos seus Brand Affiliates Registados Pessoalmente (e, se forem Brand Affiliates, nas suas próprias compras de Produtos) continuará a ser ganho diariamente e pago semanalmente.

**ITÁLIA:** Os “Incaricati” só podem promover, direta ou indiretamente, a recolha de pedidos de encomenda no domicílio dos consumidores finais em nome da Empresa. Na qualidade de Brand Affiliate (“incaricato”), só pode comprar Produtos para satisfazer as suas necessidades pessoais e as dos membros do seu agregado familiar e tem de transferir para a Empresa os pedidos de encomenda de clientes não registados.

## GLOSSÁRIO

**Atividade de Desenvolvimento de Negócio:** Qualquer atividade que beneficie, promova, ajude ou apoie de qualquer forma o negócio, desenvolvimento, vendas ou patrocínio de outra Empresa de Vendas Diretas, incluindo, mas não se limitando à venda produtos ou serviços, promoção da oportunidade de negócio, representação da Empresa de Vendas Diretas ou uma das suas representantes, permitindo que o seu nome seja usado para divulgar comercialmente a Empresa de Vendas Diretas, os seus produtos, serviços ou oportunidade, promover ou recrutar em nome da Empresa de Vendas Diretas, atuando como membro do Conselho de Administração, como responsável, representante ou Brand Affiliate da Empresa de Vendas Diretas, um interesse de propriedade ou qualquer outra participação, quer o interesse seja direto ou indireto.

**Bónus:** Compensação de vendas paga através do Velocity, incluindo o Sharing Bonus, Retailing Bonus, Building Bonus e Leading Bonus. Os bónus não incluem qualquer lucro sobre venda a retalho que possa ganhar com a venda de Produtos que compra e revende diretamente a clientes não registados (no caso de França e Itália, consulte a nota 1 na pág. 16), nem quaisquer outros incentivos monetários ou não monetários.

**Brand Affiliate:** Uma pessoa que se inscreve na Nu Skin na qualidade de Brand Affiliate e que pode comprar Produtos à Nu Skin a Preço para participantes, vender Produtos a clientes, inscrever Clientes Registados e que não se encontra em Qualificação. O termo Brand Affiliate também será usado para designar globalmente todos os Brand Affiliates e Brand Representatives. A título de exemplo, um Brand Partner ou Brand Director será designado Brand Affiliate como denominação global quando se faz referência aos Brand Affiliates.

**Brand Affiliates Registados pessoalmente:** Um Cliente Registado que efetuou o registo diretamente sob a sua alçada (nível 1) como Brand Affiliate. Um Brand Affiliate não é seu Brand Affiliate Registado Pessoalmente caso se tenha registado diretamente sob a alçada de outro Brand Affiliate.

**Brand Director:** Uma categoria geral, incluindo todos os Brand Representatives com um Título de Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director ou Presidential Director.

**Brand Partner:** Uma categoria geral que inclui todos os Brand Representatives com um Título de Gold Partner, Lapis Partner ou Ruby Partner.

**Brand Representative:** Um Brand Affiliate que concluiu a Qualificação com êxito e que não perdeu o seu estatuto de Brand Representative. O termo Brand Representative também será usado para designar globalmente todos os Títulos de Brand Affiliates e supramencionados. A título de exemplo, um Ruby Partner ou Diamond Director será designado Brand Representative, para referência geral, ao mencionar todos os Brand Representatives.

**Brand Representative G1:** Ver a Geração abaixo.

**Building Block:** Uma medição do Volume de vendas. Um Building Block só é considerado concluído quando atinge 500 pontos de Volume de vendas. Um Building Block com menos de 500 pontos de Volume de Vendas é denominado incompleto. Consulte o Ponto 2.2.

**Building Bonus:** Um bónus ganho semanalmente e pago semanalmente ou mensalmente aos Brand Representatives com base no Valor de vendas com direito a comissão de Produtos comprados pelos Clientes Registados no Grupo de Consumidores do Brand Representative. Consulte o Ponto 2.2.

**Business Builder Position (BBP):** Uma posição diretamente abaixo da sua primeira Geração, que lhe é atribuída após o primeiro mês em que obtém o Título de Blue Diamond Director. Consulte o Anexo D para obter mais informações.

**Carta de Intenção:** Um documento ou notificação online que um Brand Affiliate nos apresenta para nos comunicar a sua intenção de participar na Qualificação e tornar-se Qualifying Brand Representative.

**Cliente Pessoalmente Registado:** Um Cliente Registado que se registou diretamente sob a sua alçada (nível 1) como Membro ou Clientes de Venda a Retalho e compra produtos diretamente da Empresa para consumo pessoal. Um Membro ou Clientes de Venda a Retalho não é seu Cliente Pessoalmente Registado se tiver efetuado o registo sob a alçada de outro Brand Affiliate. Clientes Registados Pessoalmente não participam no Plano de Desempenho de Vendas e não podem revender Produtos ou registar outros clientes ou Brand Affiliates.

**Cliente Registado:** Uma pessoa que compra Produtos diretamente à Empresa para consumo ou utilização pessoal ou para revenda. Os bónus são pagos sobre as compras de Produtos de um Cliente Registado. O seu direito de ganhar um bónus específico pela compra de Produto por um Cliente Registado depende dos requisitos de elegibilidade de cada bónus, inclusivamente quando se trata de um Cliente ou Brand Affiliate Pessoalmente Registado. Todos os Clientes Registados contam com o apoio de um Brand Affiliate. Existem três tipos de Clientes Registados:

- (1) Clientes de Venda a Retalho,
- (2) Membros e
- (3) Brand Affiliates.

**Clientes de Venda a Retalho:** Todos os Clientes Registados que compram ao preço de venda a retalho. O bónus por uma compra de Produto de um Cliente de Venda a Retalho é pago ao Brand Affiliate identificado como vendedor no momento da encomenda do Produto em questão. Para efeitos do presente Plano, um cliente não registado não está incluído na definição de Cliente de

Venda a Retalho. Os Clientes de Venda a Retalho não participam no Velocity e não podem revender Produtos nem registar outros Clientes Registados.

**Conta de Brand Affiliate:** Uma conta de Brand Affiliate da Nu Skin.

**Conta Velocity:** Uma conta digital que se encontra no sistema Volumes e Genealogias onde estão registados todos os seus bónus, pagamentos e ajustes. A Conta Velocity é criada automaticamente para si ao tornar-se Brand Affiliate. As Contas Velocity não acumulam juros.

A Nu Skin transfere automática e gratuitamente o saldo restante da sua Conta Velocity no início de cada período de pagamento semanal e mensal. Existe um saldo mínimo necessário de 10 € para as transferências da Empresa<sup>1</sup>.

**Contrato de Brand Affiliate:** Um contrato celebrado entre um Brand Affiliate e a Nu Skin, no qual se estabelecem determinados direitos e obrigações relativos à atividade de Brand Affiliate.

**Data de Brand Representative:** O primeiro dia do mês no qual um Qualifying Brand Representative conclui a Qualificação. No caso de um Qualifying Brand Representative que conclui a Qualificação na semana 1, 2 ou 3 do mês, a Data de Brand Representative será o primeiro dia desse mês. No caso de Qualifying Brand Representatives que concluem a Qualificação na semana 4 do mês, a Data de Brand Representative será o primeiro dia do mês seguinte. Consulte o Anexo A para obter mais informações.

**Data de Promoção a Brand Representative:** O primeiro dia do período semanal após a conclusão da Qualificação do Brand Representative e a respetiva progressão para Brand Representative. No caso de um Qualifying Brand Representative que conclui a Qualificação na semana 1, 2 ou 3 de um mês, a Data de Promoção a Brand Representative será o dia 8, 15 e 22 desse mês, respetivamente. No caso de um Qualifying Brand Representative que conclui a Qualificação na semana 4 de um mês, a Data de Promoção a Brand Representative será o primeiro dia do mês seguinte. Consulte o Anexo A para obter mais informações.

**Data de Qualificação como Brand Representative:** O primeiro dia do mês no qual um Qualifying Brand Representative apresenta uma Carta de Intenção e conclui o requisito mensal de dois Building Blocks. Consulte o Anexo A para obter mais informações.

**Empresa:** A Nu Skin ou “nós”.

**Empresa de Vendas Diretas:** Uma empresa que usa uma força de vendas de trabalhadores independentes que vendem produtos e serviços e que os compensa através de um plano de compensação de nível único ou multinível pelas (1) respetivas vendas, e/ou (2) pelas vendas de outros trabalhadores independentes que se registaram sob os trabalhadores independentes, para distribuir os mesmos produtos e serviços.

**Equipa:** A sua Equipa é composta por todas as Gerações pelas quais pode receber um Leading Bonus. O seu Título determina o número de Gerações de Brand Representatives e os respetivos Grupos de Consumidores na sua Equipa, conforme ilustrado na tabela de Determinação de Títulos Velocity. A sua Equipa não inclui o seu Grupo de Consumidores.

**Equipa de Liderança:** Um Brand Representative G1 que atinge determinados valores de referência do Volume de Vendas da Equipa de Liderança num mês.

**Flex Block:** Um Flex Block é um Building Block substituto que usamos para reter o seu estatuto de Brand Representative se não concluir, pelo menos, quatro Building Blocks num mês. Consulte o Ponto 3.3.

**Geração:** Os níveis numa Equipa de Brand Representative. Cada Brand Representative que lidera diretamente e que é o primeiro Brand Representative abaixo de si, na hierarquia da sua Equipa, é o seu Brand Representative G1. Os seus Brand Representatives G1 lideram diretamente os Brand Representatives que estão no primeiro nível abaixo deles, e esses Brand Representatives são os seus Brand Representatives G2, e assim sucessivamente.

**Grupo de Consumidores:** Um grupo constituído por (1) si, (2) quaisquer dos seus Clientes Registados, e (3) quaisquer Clientes Registados que os últimos registem, e assim sucessivamente. O seu Grupo de Consumidores incluirá os Grupos de Consumidores dos seus Qualifying Brand Representatives. Na qualidade de Qualifying Brand Representative ou Brand Representative, deve assistir e dar apoio aos seus Qualifying Brand Representatives e aos respetivos Grupos de Consumidores. Um Brand Representative e o seu Grupo de Consumidores passam a fazer parte da sua Equipa ao concluírem a respetiva Qualificação e o respetivo Grupo de Consumidores deixará de fazer parte do seu próprio Grupo de Consumidores.

**Leading Bonus:** Um bónus pago mensalmente aos Brand Partners e Brand Directors, com base no Valor de Vendas com direito a comissão de Produtos comprados pelos Grupos de Consumidores da Equipa do Brand Partner ou Brand Director. Consulte o Ponto 2.3.

**Manutenção:** O requisito para concluir, pelo menos, quatro Building Blocks num mês, para manter o seu estatuto de Brand Representative para esse mês. Consulte o Ponto 3.2.

**Membro:** Um cliente que se inscreve na Nu Skin na qualidade de Membro e que pode adquirir Produtos à Nu Skin ao Preço para Membros. Os Membros não participam no Velocity e não podem revender Produtos nem registar outros clientes.

**Mínimo Mensal de Qualificação:** Durante o Período de Qualificação, tem de concluir, pelo menos, dois Building Blocks todos os meses, exceto no mês em que conclui os Requisitos de Qualificação. Consulte o Ponto 3.1.

<sup>1</sup> Países fora da Zona Euro: O mínimo terá como base o equivalente em moeda local à data da cessação e à taxa de câmbio em vigor no banco selecionado pela Empresa.

**NuSkin:** A Nu Skin International, Inc. e as suas filiais.

**Porcentagem do Building Bonus:** Uma percentagem utilizada para calcular o Building Bonus de cada Building Block que varia entre 5% e 40%, consoante o número de Building Blocks concluídos num mês. Consulte o Ponto 2.2.

**Período de Qualificação:** O seu Período de Qualificação começa no dia em que pede para se qualificar como Brand Representative. Dependendo de quando enviar a sua LOI, o Período de Qualificação dura até 6 ou 3 meses consecutivos, incluindo o mês em que apresenta o seu pedido. Consulte o Ponto 3.1.

**Pessoa:** Uma entidade individual ou comercial. Por “entidade comercial” entende-se qualquer entidade comercial como uma sociedade, parceria, empresa de responsabilidade limitada, sociedade fiduciária ou outra forma de organização empresarial constituída legalmente nos termos do regime jurídico onde foi constituída.

**Políticas e Procedimentos:** Um documento que integra o contrato celebrado entre um Brand Affiliate e a Nu Skin, no qual se estabelecem determinadas políticas e procedimentos relativos à atividade de Brand Affiliate.

**Preço para Membros:** O preço de compra de Produtos para Membros e Brand Affiliates. O Preço para Membro é fixado pelo mercado local e pode sofrer ajustes ocasionais para promoções e incentivos de vendas.

**Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP):** Uma posição adicional, diretamente abaixo do seu BBP na sua segunda Geração, que lhe é atribuída após o primeiro mês em que alcança o Título de Presidential Director. Consulte o Anexo D para obter mais informações.

**Produtos:** Todos os produtos e serviços da Nu Skin.

**Qualificação:** O processo ao qual um Brand Affiliate se submete para se tornar Brand Representative. Consulte o Ponto 3.1.

**Qualifying Brand Representative:** Um Brand Affiliate que (1) apresentou uma Carta de Intenção e concluiu dois Building Blocks (um Brand Affiliate é classificado oficialmente como Qualifying Brand Representative após o cálculo do bônus semanal seguinte), e (2) que se encontra em fase de cumprimento dos Requisitos de Qualificação. Consulte o Ponto 3.1.

**Reiniciar:** O processo que dá aos Brand Representatives a oportunidade de recuperar a sua antiga rede de vendas (como se não tivessem perdido o seu estatuto de Brand Representative). Consulte o o Ponto 3.4 e o Anexo C.

**Requisito para Volume de Sharing Bonus\*:** O requisito para alcançar um mínimo de 50 pontos em Volume de Vendas a Clientes Registados Pessoalmente num mês em curso para ganhar e

receber um Sharing Bonus sobre Compras de Produtos realizadas pelos seus Brand Affiliates Registados Pessoalmente (e sobre as suas compras pessoais de Produtos, se for Brand Representative) durante esse mês.

**Requisitos de Qualificação:** Os requisitos que têm de ser cumpridos para se tornar Brand Representative. Consulte o Ponto 3.1.

**Retailing Bonus:** A diferença entre (1) o preço de venda a retalho pago pelo seu Cliente de Retalho, após eventuais descontos (excluindo custos e taxas de envio), quando compram Produtos diretamente à Nu Skin e (2) o Preço para Membro. Consulte o Ponto 2.1.

**Sharing Block:** Um subconjunto de Building Blocks. Os Sharing Blocks consistem em 500 pontos do Volume de Vendas que resultam apenas de compras de produtos efetuadas por Clientes Registados Pessoalmente e Brand Affiliates Registados Pessoalmente do seu Grupo de Consumidores, exceto Brand Representatives. As suas compras pessoais não contam para os Sharing Blocks. Os Sharing Blocks apenas se aplicam aos Requisitos de Qualificação. Consulte o Ponto 3.1.

**Sharing Bonus:** O Bónus ganho diariamente sobre compras de Produtos pelos seus Clientes Registados Pessoalmente e ganho mensalmente sobre compras de Produtos pelos seus Brand Affiliates Registados Pessoalmente sujeitos a cumprir o Requisito para Volume de Sharing Bonus (Brand Representatives mantêm o Sharing Bonus sobre as suas próprias compras de Produtos, desde que o Requisito para Volume de Sharing Bonus seja cumprido)\*. O montante do Sharing Bonus é determinado pelo mercado local e pode ser ajustado sempre que a Empresa considere necessário. Tal irá variar consoante o Produto. Nem todos os Produtos dão direito a um Sharing Bonus e, em alguns mercados, o Sharing Bonus pode ser descontado. O mercado fornecerá todas as informações sobre preços de Produtos a todos os Brand Affiliates relativamente ao Sharing Bonus de cada Produto. Consulte o Ponto 2.1.

**Título:** Os Títulos são alcançados na qualidade de Brand Representative, com base no seu número de Brand Representatives G1 e Equipas de Liderança. O seu Título determina o número de Gerações através das quais pode ganhar um Leading Bonus.

**Valor de Vendas com direito a comissão:** Um valor da moeda definido para cada Produto, utilizado para calcular o Building Bonus e o Leading Bonus. O Valor de Vendas com direito a comissão é ajustado pontualmente por inúmeros fatores, como alterações de preços, flutuações cambiais, promoções, etc. O Valor de Vendas com direito a comissão é diferente do Volume de Vendas e geralmente não é igual ao Volume de Vendas de um Produto. Para obter informações sobre o Valor de Vendas com direito a comissão e outras compensações de vendas para cada Produto inicie sessão no site de Brand Affiliate do seu mercado.

\*Para França: Ver Nota 1 na pág. 17.

**Volume de Vendas:** Um valor em pontos fixado para cada Produto utilizado para comparar o valor relativo do Produto nas várias moedas e mercados para medir a qualificação para diversos níveis de referência de desempenho, incluindo Sharing Blocks, Building Blocks e Volume de Vendas da Equipa de Liderança, e quantificar as vendas de Produtos do seu Grupo de Consumidores e Equipa. O Volume de Vendas é ajustado pontualmente sempre que a Empresa considere necessário. O Volume de Vendas é diferente de Valor de Vendas com direito a comissão. Para obter informações sobre o Volume de vendas e outras compensações de vendas para cada Produto, inicie sessão no site de Brand Affiliate do seu mercado.

**Volume de Vendas da Equipa de Liderança:** O Volume de Vendas da Equipa de Liderança é a soma do Volume de Vendas de um Grupo de Consumidores na sua G1–G6 de um determinado Brand Representative G1.

**Volume de Vendas de Cliente Registado Pessoalmente:**

A soma de todos os pontos de Volume de Vendas de compras de Produto pelos seus Clientes Registados Pessoalmente.

**Volumes e genealogia:** Um sistema de informação que fornece informações relativas à sua Conta de Brand Affiliate, incluindo as suas compras de Produtos, rede de vendas, bónus, definição de metas, relatórios, reconhecimento e outros. Pode entrar no sistema Volumes e Genealogia iniciando sessão em nuskin.com ou na aplicação My Nu Skin.

## ADDENDUM A – INFORMAÇÕES ADICIONAIS RELATIVAS À QUALIFICAÇÃO

Em seguida, apresentamos informações adicionais relativas à Qualificação como Brand Representative, incluindo datas importantes, Manutenção, bônus e outros.

### 1. DATAS IMPORTANTES

Existem três datas importantes relativas à Qualificação como Brand Representative registradas no sistema de Volumes e Genealogia.

- i. **Data de Qualificação como Brand Representative:** O primeiro dia do mês no qual um Qualifying Brand Representative apresenta uma Carta de Intenção e conclui o requisito mensal de dois Building Blocks. Se, por exemplo, apresentar uma Carta de Intenção no dia 9 de janeiro, e concluir dois Building Blocks no dia 19 do mesmo mês, então a sua Data de Qualificação como Brand Representative é 1 de janeiro.
- ii. **Data de Promoção a Brand Representative:** O primeiro dia do período semanal após a conclusão da Qualificação do Brand Representative e promoção a Brand Representative. No caso de um Qualifying Brand Representative que conclui a Qualificação na semana 1, 2 ou 3 de um mês, a Data de Promoção a Brand Representative será o dia 8, 15 e 22 desse mês, respectivamente. No caso de um Qualifying Brand Representative que conclui a Qualificação na semana 4 de um mês, a Data de Promoção a Brand Representative será o primeiro dia do mês seguinte. Se, por exemplo, concluir a sua Qualificação no dia 12 de julho, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é 15 de julho; se concluir a sua Qualificação no dia 27 de julho, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é 1 de agosto.
- iii. **Data de Brand Representative:** O primeiro dia do mês no qual um Qualifying Brand Representative conclui a Qualificação e avança para Brand Representative. No caso de um Qualifying Brand Representative que conclui a Qualificação na semana 1, 2 ou 3 do mês, a Data de Brand Representative será o primeiro dia desse mês. No caso de Qualifying Brand Representatives que concluem a Qualificação na semana 4 do mês, a Data de Brand Representative será o primeiro dia do mês seguinte. Se, por exemplo, concluir a sua Qualificação no dia 17 de maio, então a sua Data de Brand Representative é 1 de maio; se concluir a sua Qualificação no dia 27 de maio, então a sua Data de Brand Representative é 1 de junho.

### 2. MANUTENÇÃO DEPOIS DE AVANÇAR PARA BRAND REPRESENTATIVE

Se a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 8, 15 ou 22 do mês, então não tem de garantir a Manutenção para esse mês para manter o seu estatuto de Brand Representative. No entanto, se concluir a Qualificação na semana 4 do mês, a sua Data de Promoção a Brand Representative será o primeiro dia do mês seguinte e tem de garantir a Manutenção para esse mês, para manter o seu estatuto de Brand Representative (por exemplo, se concluir a Qualificação na 4.<sup>a</sup> semana de maio, a sua Data de Promoção a Brand Representative é 1 de junho e tem de garantir a Manutenção para junho).

### 3. BÔNUS DEPOIS DE AVANÇAR PARA BRAND REPRESENTATIVE

#### A. Sharing Bonus nas suas compras de produtos - Sujeito à Secção 2.1 F

Receberá um Sharing Bonus pelas suas compras de Produtos à data ou após a sua Data de Promoção a Brand Representative. Se, por exemplo, concluir a sua Qualificação no dia 3 do mês, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 8 e receberá um Sharing Bonus pelas suas compras de Produtos no dia 8 ou após o dia 8. Se concluir a Qualificação na semana 4 do mês, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 1 do mês seguinte e receberá um Sharing Bonus pelas suas compras de Produtos no dia 1 ou após o dia 1 desse mês. O seu Brand Representative de linha ascendente deixará de receber Sharing Bonus pelas suas compras de Produtos à data ou após a sua Data de Promoção a Brand Representative.

#### B. Building Bonus

Pode receber um Building Bonus pelos novos Building Blocks que começa à data ou após a sua Data de Promoção a Brand Representative. Estes Building Blocks devem basear-se nas compras de Produtos efetuadas à data ou após a sua Data de Promoção a Brand Representative. Se, por exemplo, concluir a sua Qualificação no dia 3 do mês, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 8 e pode começar a receber um Building Bonus pelas compras de Produtos no dia 8 ou após o dia 8. Não receberá um Building Bonus pelas compras de produtos efetuadas entre 4 e 7, ou mais cedo, desse mês. Se concluir a Qualificação na semana 4 do mês, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 1 do mês seguinte e começará a receber um Building Bonus pelas suas compras de Produtos no dia 1 ou após o dia 1 desse mês.

Após a sua Data de Promoção a Brand Representative, o seu Volume de vendas deixará de contribuir para os Building Blocks do seu Brand Representative direto de linha ascendente. Se, por exemplo, concluir a sua Qualificação no dia 20, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 22. O seu Volume de vendas até dia 21 contará para os seus Building Blocks de Brand Representative diretos, mas o seu Volume de vendas pelas suas compras de Produtos no dia 22 até ao final do mês não contarão. Se concluir a Qualificação na semana 4 do mês, a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 1 do mês seguinte e o seu Volume de vendas do mês em que concluiu a Qualificação contará para o volume de Building Block do seu Brand Representative direto de linha ascendente para esse mês.

#### C. Leading Bonus

Pode receber um Leading Bonus **após** a sua Data de Promoção a Brand Representative se cumprir os requisitos do Leading Bonus. Se, por exemplo, concluir a sua Qualificação no dia 3 do mês, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 8 desse mês e pode começar a receber um Leading Bonus desse mês se cumprir os requisitos do Leading Bonus nas semanas que restam desse mês. Se concluir a sua Qualificação na semana 4 do mês, então a sua Data de Promoção a Brand Representative é o dia 1 do mês seguinte e pode começar a receber um Leading Bonus por tal se cumprir os requisitos do Leading Bonus para esse mês.

### 4. QUANDO TENTA A QUALIFICAÇÃO EM SIMULTÂNEO COM UM BRAND AFFILIATE DO SEU GRUPO DE CONSUMIDORES

Para manter alguém do seu Grupo de Consumidores na sua rede de vendas: (1) a sua Data de Qualificação de Brand Representative deve calhar no mesmo mês ou ser anterior à Data de Brand Representative do Brand Affiliate do seu Grupo de Consumidores e (2) concluir a Qualificação dentro do seu Período de Qualificação.

**EXEMPLO:** Mostramos em seguida a importância das datas relativas à Qualificação quando tenta a Qualificação em simultâneo com um Brand Affiliate do seu Grupo de Consumidores.

- A Brand Representative Jane faz o seu registo na Nu Skin como Brand Affiliate. Quando regista o Brian como Brand Affiliate, ele passa a fazer parte do seu Grupo de Consumidores. Tanto você como o Brian decidem qualificar-se como Brand Representatives.
- O Brian conclui a Qualificação no dia 17 de janeiro e sai do seu Grupo de Consumidores, pois avança para se tornar temporariamente Brand Representative de 1.ª Geração da Jane, que contabiliza o volume do Brian no seu Leading Bonus. Embora o Brian tenha concluído a Qualificação no dia 17 de janeiro, a sua Data de Brand Representative é o primeiro dia do mês em que conclui a Qualificação, que seria 1 de janeiro.

- Apresenta a sua Carta de Intenção no dia 9 de janeiro e conclui o Mínimo Mensal de Qualificação de dois Building Blocks no dia 28 de janeiro. A sua Data de Qualificação de Brand Representative é 1 de janeiro.
- Conclui os Requisitos de Qualificação dentro do Período de Qualificação, no dia 15 de junho, e sai do Grupo de Consumidores de Jane e avança para se tornar Brand Representative da 1.ª Geração de Jane. A sua Data de Brand Representative é 1 de junho. Embora o Brian já tenha avançado para se tornar Brand Representative, passará a fazer parte da sua 1.ª Geração.

Se não tivesse concluído os Requisitos de Qualificação do seu primeiro mês antes, ou no mesmo mês em que o Brian terminou a Qualificação, ou se não tivesse concluído a Qualificação dentro do seu Período de Qualificação, então o Brian continuaria na 1.ª Geração da Jane e não faria parte do seu Grupo de Consumidores ou da futura Equipa, se mais tarde você se tornasse Brand Representative.



## ADDENDUM B – AJUSTES E RECUPERAÇÃO DE BÔNUS

A Empresa tem o direito de ajustar os bônus que lhe foram pagos, conforme estabelecido nas Políticas e Procedimentos, incluindo fazer ajustes relativos a Produtos devolvidos por si ou por outros que faziam parte do seu Grupo de Consumidores ou Equipa. O cálculo e a recuperação dos ajustes de bônus de devoluções de Produtos variam consoante o tipo de bônus, a data em que os Produtos são devolvidos e a pessoa que devolve os Produtos.

### 1. CÁLCULO DE AJUSTE DE BÔNUS

Os seus bônus serão ajustados pelas devoluções de Produtos da seguinte forma:

#### A. Sharing Bonus e Retailing Bonus

Quando devolve Produtos no momento da compra (ou outras pessoas que fazem parte do seu Grupo de Consumidores ou Equipa), a Empresa recuperará os Sharing Bonus ou Retailing Bonus que tenha eventualmente recebido por esses Produtos.

#### B. Building Bonus

Quando você ou outras pessoas que estavam no seu Grupo de Consumidores à altura da compra devolvem produtos comprados, os seus Building Bonus serão corrigidos da seguinte forma:

- i. Devoluções do mês corrente: no caso de Produtos devolvidos na semana a seguir ao mês em que foram comprados, o Volume de Vendas e o Valor de Vendas com direito a comissão dos Produtos devolvidos serão substituídos pelo Volume de Vendas e pelo Valor de Vendas com direito à comissão de quaisquer compras de Produtos subsequentes no mês pelo qual ainda não tenha recebido um Building Bonus.  
O seu Building Bonus será ajustado positiva ou negativamente em função da diferença entre o Valor de Vendas com direito a comissão do Volume de Vendas atualizado e o Valor de Vendas com direito à comissão do Volume de Vendas original. Veja o exemplo no final do Anexo.
- ii. Cálculo de devoluções do mês anterior: no caso de Produtos devolvidos no mês a seguir ao mês em que foram comprados, o seu Building Bonus será ajustado negativamente pelo Valor de Vendas com direito à comissão dos Produtos devolvidos multiplicado pela sua percentagem média de Building Bonus, para o mês em que os Produtos devolvidos foram comprados.

Além disso, quando devolve Produtos, o seu Building Bonus sobre os Building Blocks incompletos será ajustado.

#### C. Leading Bonus

Sempre que alguém que fazia parte da sua Equipa no momento da compra devolve Produtos, a Empresa recupera os eventuais Leading Bonus que tenha recebido por esses Produtos. Além disso, quando devolve Produtos, o seu Leading Bonus será ajustado se a redução no Volume de vendas alterar o cálculo do seu Leading Bonus para o mês em que recebeu o Leading Bonus pelo Produto.

## 2. RECUPERAÇÃO DE AJUSTES DE BÓNUS

Se não tiver sido pago qualquer bónus pelos Produtos devolvidos, a recuperação de bónus não é necessária. Se um bónus tiver sido pago por Produtos que foram devolvidos posteriormente, o eventual ajuste positivo será adicionado aos seus bónus futuros e a Empresa recuperará os eventuais ajustes negativos da seguinte forma:

### A. Devoluções Pessoais

Se devolver Produtos que comprou pessoalmente, os seus bónus serão ajustados, e qualquer ajuste negativo será recuperado como dedução do seu reembolso.

### B. Outras devoluções de Grupos de Consumidores ou Equipas

Se alguém no seu Grupo de Consumidores devolver Produtos que tenha comprado, os seus bónus serão ajustados, e qualquer ajuste negativo será recuperado como uma dedução no seu futuro bónus.

**EXEMPLO:** O exemplo seguinte mostra o impacto do Valor de Vendas com direito a comissão no ajuste do seu Building Bonus.

**Semana 1:** Conclui um Building Block com 500 pontos do Volume de Vendas com um Valor de Vendas com direito a comissão de 500. Esse Building Block inclui 150 pontos do Volume de Vendas de Produtos comprados por um Membro do seu Grupo de Consumidores.

**Semana 2:** Vende Produtos com 300 pontos de Volume de Vendas, mas com um Valor de Vendas com direito a comissão inferior de 200. Na Semana 2, o Membro que comprou Produtos com 150 pontos do Volume de Vendas na Semana 1 devolve todos os Produtos.

**Fim da Semana 2:** Recalculamos o seu Building Bonus da Semana 1:

- Partindo da devolução de Produtos com 150 pontos do Volume de Vendas na Semana 2, pegamos no Volume de Vendas das vendas da Semana 2 e aplicamo-lo ao seu Building Block da Semana 1 (150 pontos transitam da Semana 2 para a Semana 1, para ficar com um Building Block concluído na Semana 1).
- Dado que o Valor de Vendas com direito a comissão do Volume de Vendas atualizado é inferior ao Valor de Vendas com direito a comissão dos Produtos devolvidos, o seu Building Bonus da Semana 1 é recalculado e o ajuste é aplicado na Semana 2, como se mostra abaixo.

SEMANA	VV ORIGINAL	VV AJUSTADO	VVC ORIGINAL	VVC AJUSTADO	SEMANA 1 ORIGINAL BUILDING BONUS	CORREÇÃO DO BUILDING BONUS PARA A SEMANA 1
1	500	500 – 150 [devolução de produtos] +150 [da semana 2] = <b>500</b>	500	500 – 150 [devolução de produtos] +100 [da semana 2] = <b>450</b>	500*5% = <b>25 USD</b>	
2	300	300 – 150 [para a semana 1] = <b>150</b>	200	200 – 100 [para a semana 1] = <b>100</b>		(450 USD – 500 USD) * 5% = <b>- 2,50 USD</b>

## ADDENDUM C - REINICIAR

Reiniciar é o processo que dá aos Brand Representatives a oportunidade de recuperar a sua antiga rede de vendas (como se não tivessem perdido o estatuto de Brand Representative). Em seguida, apresentamos informações adicionais relativas à utilização, vantagens e termos do processo Reiniciar.

### 1. COMO USAR O REINICIAR

Caso perca o seu estatuto de Brand Representative e pretenda começar o processo Reiniciar tem de:

- i. Apresentar uma nova Carta de Intenção: Que declare a sua intenção de voltar a qualificar-se como Brand Representative e
- ii. Concluir a Qualificação: A nova Qualificação tem de ser concluída num prazo de seis meses consecutivos a contar da data efetiva em que perde o seu estatuto de Brand Representative.

O exemplo seguinte mostra como funciona o Reiniciar num período de três meses consecutivos.

PERÍODO DE QUALIFICAÇÃO		1	2	3	4
MÊS	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho
TÍTULO EFETIVO NO INÍCIO DO MÊS	Estatuto de Brand Representative	A perda do estatuto de Brand Representative é efetivada e retorna a Brand Affiliate	QBR	QBR	Brand Representative
BUILDING BLOCKS E FLEX BLOCKS	Conclui um Building Block e apenas dois Flex Blocks disponíveis	“Conclui 2 Building Blocks  Apresenta uma nova Carta de Intenção”	“Continua a Qualificação (abril a maio) com pelo menos 2 Building Blocks por mês — por 6 Building Blocks adicionais, dos quais 4 são Sharing Blocks, concluindo o último Block na semana 4 do mês de maio (totais de março a maio: 8 Building Blocks) Este exemplo pressupõe uma promoção na Semana 4 com efeito a partir de 1 de junho**”		4 Building Blocks
	Perde o seu estatuto de Brand Representative em fevereiro, com <b>efeito a partir de 1 de março</b> . Logo, a sua oportunidade de Reiniciar em seis meses começa a 1 de março.				
ESTATUTO NO FINAL DO MÊS	Perde o estatuto de Brand Representative	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
QUANDO CONCLUI O REINICIAR					<b>Pressupondo uma promoção na Semana 4 em maio, na primeira semana de junho (1)</b> recupera a sua rede de vendas e os Flex Blocks não usados, e (2) recebe três Flex Blocks adicionais.

\*Se concluir a Qualificação numa semana anterior (Semana 1, 2 ou 3 de maio), então avança em maio e não em junho. Do mesmo modo, aplica-se o mesmo processo de promoção se concluir a Qualificação antes de maio.

Se não terminar o Reiniciar dentro do período de seis meses, perderá definitivamente a possibilidade de recuperar os Flex Blocks não usados e a sua rede de vendas.

## 2. VANTAGENS DO REINICIAR

Ao concluir o Reiniciar dentro do período previsto:

- Volta a ser Brand Representative;
- Torna-se elegível para manter o Sharing Bonus pelas suas próprias compras;
- Torna-se elegível para o Building Bonus;
- Torna-se elegível para o Leading Bonus (contanto que cumpra os restantes requisitos para o Leading Bonus);
- Recupera a sua antiga rede de vendas (como se não tivesse perdido o seu estatuto de Brand Representative) e a Empresa repõe os seus Dados de Brand Representative; e
- Recebe 3 Flex Blocks novos e recupera os eventuais Flex Blocks não usados.

## 3. TERMOS ADICIONAIS DO REINICIAR

### A. Perda de Flex Blocks não distribuídos

Se um Brand Representative recuar para Brand Affiliate durante os primeiros três meses da sua progressão para Brand Representative, os eventuais Flex Blocks não distribuídos não serão atribuídos automaticamente ao concluir o Reiniciar.

### B. Data de Brand Representative

Ao perder o seu estatuto de Brand Representative também perde a sua Data de Brand Representative. Ao concluir o Reiniciar com êxito, a sua Data de Brand Representative original é reposta.

### C. Utilização prévia da Reentrada ou do Reiniciar

Se já usou anteriormente a Reentrada de Executivo, antes do lançamento do Velocity no seu mercado, ou o Reiniciar no âmbito do Velocity, não está elegível para usar o Reiniciar a menos que apresente uma nova Carta de Intenção e adquira uma nova Data de Brand Representative. Por conseguinte, perde qualquer direito de reivindicação para com os Brand Representatives que tenham sido promovidos anteriormente à sua Data de Qualificação de Brand Representative.

### D. Perda do estatuto pela segunda vez

Se voltar a perder o seu estatuto de Brand Representative pela segunda vez, perde o seu direito de Reiniciar e perde definitivamente a sua rede de vendas (o que faz subir uma Geração na rede de vendas dos seus Brand Representatives de linha ascendente). No entanto, mesmo que o Reiniciar já não esteja disponível, pode recomeçar a Qualificação a qualquer momento e construir uma nova rede de vendas.

## ADDENDUM D – POSIÇÕES DE BUSINESS BUILDER

Ao construir e liderar a sua Equipa, na qualidade de Blue Diamond Director e Presidential Director, pode qualificar-se para a Business Builder Position (BBP) e a Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP). Estas posições adicionais são tratadas numa única conta com a sua Conta de Brand Affiliate. Contacte o seu mercado local para obter mais informações sobre reconhecimento e requisitos de viagens, os quais podem divergir dos requisitos do presente Plano.

### 1. RECEBER UMA BBP E UMA PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

#### A. BBP

A BBP é uma posição diretamente abaixo da sua primeira Geração, que lhe é atribuída após o primeiro mês em que alcança o Título de Blue Diamond Director.

#### B. Presidential Director BBP

A Presidential Director BBP é uma posição adicional diretamente abaixo do seu BBP na sua segunda Geração, que lhe é atribuída após o primeiro mês em que alcança o Título de Presidential Director.

#### C. Criação automática

A BBP e a Presidential Director BBP são criadas automaticamente durante o processo de cálculo de bônus para o mês em que cumpre os requisitos de elegibilidade supramencionados. Retém quaisquer BBP e Presidential Director BBP que lhe tenham sido atribuídas, exceto se perder o seu estatuto de Brand Representative e não concluir o Reiniciar.

### 2. RELAÇÃO ENTRE UMA BBP E A PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP E A CONTA DE BRAND AFFILIATE

#### A. BBP e Presidential Director BBP fazem parte da sua Conta de Brand Affiliate

A sua BBP e a Presidential Director BBP fazem parte da sua Conta de Brand Affiliate e não podem ser vendidas nem transferidas separadamente.

#### B. Brand Representatives G1

A sua BBP e a Presidential Director BBP não serão contabilizadas como Brand Representatives G1 da sua Conta de Brand Affiliate.

#### C. Leadership Teams

- i. Embora a sua BBP e a Presidential Director BBP não sejam consideradas Equipas de Liderança na sua Conta de Brand Affiliate, as Equipas de Liderança que possua sob a sua BBP ou Presidential Director BBP serão contabilizadas coletivamente como uma Equipa de Liderança na sua Conta de Brand Affiliate, para determinar o seu Título.

**EXEMPLO:** Se a sua Conta de Brand Affiliate tem 6 Brand Representatives G1 e 1 Equipa de Liderança com um Volume de vendas da Equipa de Liderança superior a 20 000, e a sua BBP tem duas Equipas de Liderança com um Volume de vendas da Equipa de Liderança superior a 10 000 e com um Volume de vendas da Equipa de Liderança superior a 30 000, respetivamente, o seu Título será Blue Diamond Director.

- ii. A menos que tenha perdido o seu estatuto de Brand Representative e seja Brand Affiliate, para efeitos de definição de Equipas de Liderança para si e para os seus Brand Representatives de linha ascendente num mês, a sua BBP e o Presidential Director BBP permanecem na sua primeira e segunda Gerações, respetivamente.

#### D. Volume de Vendas do Grupo de Consumidores

Tanto a sua BBP como a Presidential Director BBP têm os seus próprios Grupos de Consumidores. O Volume de Vendas do Grupo de Consumidores elegível da sua Conta de Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP só será contabilizado coletivamente para manter o seu estatuto de Brand Representative, determinando os seus Building Blocks, a percentagem do Building Bonus e o método de cálculo do Leading Bonus.

#### E. Bónus BBP e Presidential Director BBP com base no Título da Conta de Brand Affiliate e no estatuto de Brand Representative.

- i. **BBP:** Num mês em que a sua Conta de Brand Affiliate cumpra todos os requisitos para o Título de Blue Diamond Director ou Presidential Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, os bónus da sua Presidential Director BBP serão calculados como se fosse Blue Diamond Director. Num mês em que a sua Conta de Brand Affiliate não cumpra todos os requisitos para os Títulos de Blue Diamond Director ou Presidential Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, o seu BBP será associado à sua Conta de Brand Affiliate e qualquer rede de vendas do seu BBP subirá uma Geração na sua rede de vendas e nas redes de vendas dos seus Brand Representatives de linha ascendente no mês em causa.
- ii. **Presidential Director BBP:** Num mês em que a sua Conta de Brand Affiliate cumpra todos os requisitos para o Título de Presidential Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, os bónus da sua Presidential Director BBP serão calculados como se fosse um Blue Diamond Director. Num mês em que a sua Conta de Brand Affiliate não cumpra todos os requisitos para os Títulos de Presidential Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, o seu Presidential Director BBP será associado à sua Conta de Brand Affiliate e qualquer rede de vendas do seu Presidential Director BBP subirá duas Gerações na sua rede de vendas e nas redes de vendas dos seus Brand Representatives de linha ascendente no mês em causa.

Mostramos de seguida como o Leading Bonus é calculado na sua Conta de Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP. No exemplo partimos do suposto que a sua Conta de Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP possuem coletivamente seis Building Blocks e são elegíveis para receber um Leading Bonus de 5%.

#### BLUE DIAMOND DIRECTOR

Na qualidade de Executive Brand Director pode ganhar (a) um Leading Bonus de 5% pelas seis Gerações de Brand Representatives sob a sua Conta de Brand Affiliate e (b) um Leading Bonus de 5% pelas seis Gerações de Brand Representatives sob a sua BBP. O que significa que, como se mostra abaixo, pode ganhar um Leading Bonus de:

- a. 10% sobre um dado Valor de vendas com direito a comissão, com 5% pelas Gerações 2 a 6 da Conta de Brand Affiliate sob a sua BBP, e mais 5% sobre o mesmo Valor de vendas com direito a comissão pelas Gerações 1 a 5 da BBP; e
- b. 5% pela Geração 1 da Conta de Brand Affiliate e pela Geração 6 da BBP.

#### PRESIDENTIAL DIRECTOR

Na qualidade de Presidential Director pode ganhar (a) um Leading Bonus de 5% pelas 6 Gerações de Brand Representative sob a sua Conta de Brand Affiliate, (b) um Leading Bonus de 5% pelas seis Gerações de Brand Representatives sob a sua BBP e (c) um Leading Bonus de 5% pelas seis Gerações de Brand Representatives sob a sua Presidential Director BBP. Isso significa que, como se mostra abaixo, pode ganhar um Leading Bonus de:

- a. 15% sobre um dado Valor de vendas com direito a comissão, com 5% pelas Gerações 3 a 6 da Conta de Brand Affiliate sob a sua BBP, mais 5% sobre o mesmo Valor de vendas com direito a comissão pelas Gerações 2 a 5 da BBP e ainda mais 5% sobre o mesmo Valor de vendas com direito a comissão pelas Gerações 1 a 4 da Presidential Director BBP;

- b. 10% sobre um dado Valor de vendas com direito a comissão:
  - a. Com 5% pela Geração 2 da Conta de Brand Affiliate e mais 5% sobre o mesmo Valor de vendas com direito a comissão pela Geração 1 da BBP; e
  - b. Com 5% pela Geração 6 da BBP e mais 5% sobre o mesmo Valor de vendas com direito a comissão pela Geração 5 da Presidential Director BBP; e
- c. 5% pela Geração 1 da Conta de Brand Affiliate e pela Geração 6 da Presidential Director BBP.

## F. Transição entre a sua Conta de Brand Affiliate, BBP e Presidential Director BBP

- i. Transição da Conta de Brand Affiliate para a BBP ou Presidential Director BBP: Os Brand Representatives G1 não podem transitar da sua Conta de Brand Affiliate para uma BBP ou Presidential Director BBP, exceto no caso previsto no Ponto 2 F seguinte.
- ii. Transição proativa por sua iniciativa: Se a sua Conta de Brand Affiliate não possuir seis Brand Representatives G1 num mês, pode optar proativamente por fazer subir a linha de um Brand Representative G1 da sua BBP ou Presidential Director BBP para a sua Conta de Brand Affiliate previamente aos cálculos de bônus desse mês. As transições proativas têm de ser solicitadas por escrito e serão definitivas.
- iii. Transição automática por iniciativa da Empresa:
  - a. **Transição para a Conta de Brand Affiliate.** Na falta de uma transição proativa da sua parte, se a sua Conta de Brand Affiliate não possuir os 6 Brand Representatives G1 exigidos, então a Empresa faz transitar automaticamente a linha do Brand Representative G1 mais recente da sua BBP ou Presidential Director BBP para a sua Conta de Brand Affiliate. Se dois ou mais Brand Representatives G1 da sua BBP e Presidential Director BBP tiverem a mesma Data de Qualificação de Brand Representative, então a Empresa toma em consideração a Data de Qualificação de Brand Representative, a data da Carta de Intenção e a data do Contrato de Brand Affiliate, por essa ordem. Se as datas forem as mesmas, então a Empresa, a seu critério exclusivo, seleciona a linha de uma conta de Brand Representative G1.
  - b. **Retorno à BBP ou Presidential Director BBP.** Se uma linha de um Brand Representative G1 da sua BBP ou Presidential Director BBP foi retirada automaticamente da sua BBP ou Presidential Director BBP, então só pode retornar a essa BBP ou Presidential Director BBP a seu pedido depois de substituir os Brand Representatives G1 exigidos da sua Conta de Brand Affiliate. **O seu pedido tem de ser feito por escrito num prazo de seis meses a seguir ao mês da transição automática.**

**EXEMPLO:** Se uma linha de um Brand Representative G1 da sua BBP ou Presidential Director BBP foi retirada automaticamente da sua Conta de Brand Affiliate no início de fevereiro com base no seu desempenho de vendas de janeiro, então o período de seis meses decorre entre fevereiro e julho. Se em agosto não (1) tiver substituído os G1 exigidos da sua Conta de Brand Affiliate e (2) tiver solicitado que a linha retornasse à sua BBP ou Presidential Director BBP, então a linha ficará definitivamente na 1.ª Geração da sua Conta de Brand Affiliate.

## 3. IMPOSSIBILIDADE DE TRANSIÇÃO DA PRESIDENTIAL BBP PARA A BBP

Uma linha de um Brand Representative G1 da sua Presidential Director BBP não pode ser transitada por si, nem pela Empresa, para a sua BBP. No entanto, contacte o seu Gestor de Conta relativamente a diferenças importantes sobre esta questão, caso seja visado por uma exceção particular à Determinação de Títulos Velocity.

## **4. BBP E PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP DE OUTROS BRAND REPRESENTATIVES DA SUA REDE DE VENDAS.**

### **A. BBP**

Tal como descrito anteriormente, uma BBP é colocada diretamente abaixo de um Blue Diamond Director elegível da sua primeira Geração. Da mesma forma, na qualidade de Brand Representative de linha ascendente, o Grupo de Consumidores e a rede de vendas do BBP de um Blue Diamond Director elegível estarão uma Geração abaixo na sua rede de vendas relativamente ao Grupo de Consumidores e à rede de vendas do Blue Diamond Director em causa. Por exemplo, um Brand Representative na primeira Geração de BBP estaria na terceira Geração da linha ascendente direta do Blue Diamond Director elegível e a linha ascendente direta só receberia um bônus por esta Geração se fosse elegível para receber bônus na sua terceira Geração. Num mês em que essa Conta de Brand Affiliate não cumpra todos os requisitos para os Títulos de Blue Diamond Director ou Presidential Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, o BBP será associado à Conta de Brand Affiliate e o Grupo de Consumidores e a rede de vendas do BBP subirá uma Geração na sua rede de vendas no mês em causa.

### **B. Presidential Director BBP**

Tal como descrito anteriormente, uma Presidential Director BBP é colocada diretamente abaixo de um Presidential Director elegível da sua segunda Geração. Da mesma forma, na qualidade de Brand Representative de linha ascendente, o Grupo de Consumidores e a rede de vendas do Presidential Director BBP de um Presidential Director elegível estarão duas Gerações abaixo na sua rede de vendas relativamente ao Grupo de Consumidores e à rede de vendas do Presidential Director em causa. Por exemplo, um Brand Representative na primeira Geração de Presidential Director estaria na quarta Geração da linha ascendente direta do Executive Brand Director elegível e a linha ascendente direta só receberia um bônus por esta Geração se fosse elegível para receber bônus na sua quarta Geração. Num mês em que essa Conta de Brand Affiliate não cumpra todos os requisitos para os Títulos de Presidential Director, mas cumpra todos os requisitos para o Título de Blue Diamond Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, o Presidential Director BBP será associado à BBP e o Grupo de Consumidores e a rede de vendas do Presidential Director subirá uma Geração na sua rede de vendas no mês em causa.

Num mês em que essa Conta de Brand Affiliate não cumpra todos os requisitos para o Título de Presidential Director ou Blue Diamond Director, incluindo a manutenção ou a retenção do estatuto de Brand Representative, o BBP será associado à Conta de Brand Affiliate e o Grupo de Consumidores e a rede de vendas do Presidential Director BBP subirá duas Gerações na sua rede de vendas no mês em causa.

### **C. Leadership Teams.**

A menos que a Conta de Brand Affiliate tenha perdido o seu estatuto de Brand Representative e seja Brand Affiliate, para efeitos de definição de Equipas de Liderança para si e para os seus Brand Representatives de linha ascendente num mês, o BBP da Conta de Brand Affiliate e a Presidential Director BBP permanecem na sua primeira e segunda Gerações, respetivamente.