

VELOCITY

BY NU SKIN®

PLÁN PREDAJNÉHO VÝKONU

OBSAH

1. PREHĽAD PROGRAMU VELOCITY

- 1.1 ÚVOD
- 1.2 ÚČASŤ NA PROGRAME VELOCITY
- 1.3 NEZÚČASTNENÍ ZÁKAZNÍCI
- 1.4 BONUSY

2. BONUSY V PROGRAME VELOCITY

- 2.1 BONUS ZA ZDIELANIE A BONUS Z MALOOBCHODNÉHO PREDAJA
- 2.2 BUILDING BONUS (BONUS ZA RAST)
- 2.3 LEADING BONUS (BONUS ZA LÍDERSTVO) – MESAČNÝ

3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 AKO SA KVALIFIKOVAŤ NA BRAND REPRESENTATIVE
- 3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE
- 3.3 FLEX BLOCKS
- 3.4 RESTART

4. ĎALŠIE PODMIENKY

- 4.1 BONUSY
- 4.2 UKONČENIE ÚČTOV BRAND AFFILIATE
- 4.3 INÉ MATERIÁLY A PREKLADY
- 4.4 VÝNIMKY
- 4.5 VYMEDZENIE POJMOV
- 4.6 PRÁVO NA ÚPRAVU
- 4.7 SÚLAD

SLOVNÍK POJMOV

DODATOK A – ĎALŠIE PODROBNOSTI SÚVISIACE S KVALIFIKÁCIOU

DODATOK B – ÚPRAVA A VRÁTENIE BONUSOV

DODATOK C – RESTART

DODATOK D – POZÍCIE BUSINESS BUILDER

1. PREHĽAD PROGRAMU VELOCITY

1.1 ÚVOD

Cieľom programu Velocity od spoločnosti Nu Skin® (ďalej len ako „program Velocity“) je odmeniť vás za tieto aktivity:

Zdieľanie našich produktov tým, že spoločnosť Nu Skin predstavíte novým zákazníkom;

Budovanie a poskytovanie služieb vlastnej skupine spotrebiteľov a

Vedenie iných Brand Representatives, ktorí budujú a poskytujú služby vlastným skupinám spotrebiteľov.

V tomto pláne predajného výkonu (ďalej len „plán“) sa stanovujú zmluvné podmienky odmeňovania za predaj, ktoré môžete získať prostredníctvom programu Velocity. Odporúčame vám, aby ste si tento plán dôkladne prečítali. Podrobnejšie vysvetlenie pojmov pritom nájdete v slovníku pojmov.

1.2 ÚČASŤ NA PROGRAME VELOCITY

Existuje päť úrovní účasti na programe Velocity:

Brand Affiliates môžu (1) nakupovať produkty za členské ceny na osobnú spotrebu alebo ďalší predaj a (2) registrovať registrovaných zákazníkov, ktorí nakupujú produkty priamo od spoločnosti Nu Skin.

Qualifying Brand Representatives sú Brand Affiliates, ktorí sa rozhodli kvalifikovať sa ako Brand Representatives a sú v procese budovania skupiny spotrebiteľov a splnenia kvalifikačných požiadaviek na to, aby sa stali Brand Representatives.

Brand Representatives sú Brand Affiliates, ktorí úspešne dokončili kvalifikáciu a nestratili postavenie Brand Representative.

Brand Partners sú Brand Representatives, ktorí sa rozvíjali a vedú jedného alebo viacerých Brand Representatives.

Brand Directors sú Brand Representatives, ktorí sa rozvíjali a vedú štyroch alebo viacerých Brand Representatives a jeden alebo viacero Leadership Teams (tímov lídrov).

Keď sa pripojíte k spoločnosti Nu Skin ako Brand Affiliate, môžete sa rozhodnúť, že začnete kvalifikáciu, aby ste sa stali Brand Representative. Prípadne to môžete urobiť kedykoľvek neskôr.

1.3 NEZÚČASTNENÍ ZÁKAZNÍCI

Existujú tri druhy zákazníkov, ktorí si môžu zakúpiť produkty, ale nezúčastňujú sa na programe Velocity:

Neregistrovaní zákazníci nakupujú produkty priamo od Brand Affiliate za cenu, ktorú tento Brand Affiliate ponúka (v prípade Francúzska a Talianska pozri poznámku č. 1 na str. 18). Neregistrovaní zákazníci sa nezúčastňujú na programe Velocity a nemôžu produkty ďalej predávať ani registrovať iných registrovaných zákazníkov.

Maloobchodní zákazníci sa zaregistrujú v spoločnosti Nu Skin ako maloobchodní zákazníci, aby mohli produkty nakupovať priamo od spoločnosti Nu Skin za zverejnenú maloobchodnú cenu, na ktorú sa môžu vzťahovať zľavy ponúkané alebo sprostredkované spoločnosťou Nu Skin. Maloobchodní zákazníci sa nezúčastňujú na programe Velocity a nemôžu produkty ďalej predávať ani registrovať iných registrovaných zákazníkov.

Členovia sa zaregistrojú v spoločnosti Nu Skin ako členovia, na základe čoho môžu nakupovať produkty od spoločnosti Nu Skin za členské ceny. Členovia sa nezúčastňujú na programe Velocity a nemôžu produkty ďalej predávať ani registrovať iných registrovaných zákazníkov.

1.4 BONUSY

Na základe úrovne účasti môžete dostávať tieto bonusy:

	Brand Affiliates	Qualifying Brand Representative	Brand Representatives	Brand Partners a Directors
Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie) a Retailing Bonus (bonus z maloobchodného predaja)	✓	✓	✓	✓
Building Bonus (Bonus za rast)			✓	✓
Leading Bonus (Bonus za líderstvo)				✓

2. BONUSY V PROGRAME VELOCITY

2.1 BONUS ZA ZDIEĽANIE A BONUS Z MALOOBCHODNÉHO PREDAJA

A. Opis bonusu Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie)

Sharing bonus (Bonus za zdieľanie) je vaša kompenzácia za nákupy produktov uskutočnené vašimi osobne registrovanými zákazníkmi a podlieha požiadavkám na objem Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie)*, za nákupy produktov uskutočnené vašimi osobne registrovanými Brand Affiliate a za vaše vlastné nákupy produktov, ak ste na pozícii Brand Representative.

B. Výpočet bonusu Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie)

Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie) je peňažná suma stanovená pre každý produkt. Informácie týkajúce sa výšky Sharing Bonus (Bonusu za zdieľanie) a oceňovania, ako aj iné informácie týkajúce sa odmeňovania za predaj jednotlivých produktov, nájdete po registrácii na webstránke pre váš trh.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA – SHARING BONUS (BONUS ZA ZDIEĽANIE): SHARING BONUS (BONUS ZA ZDIEĽANIE) VÁM NEBUDE VYPLATENÝ ZA TIETO NÁKUPY:

- nákupy partnerov Brand Representative,
- vaše vlastné nákupy produktov vrátane nákupov na účely ďalšieho predaja neregistrovaným zákazníkom (v prípade Francúzska a Talianska vid' poznámku 1 na str. 18), pokiaľ nie ste Brand Representative spĺňajúci požiadavku na objem na Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie),
- nákupy vašich registrovaných zákazníkov, ktorí nie sú vašimi osobne zaregistrovanými zákazníkmi alebo osobne zaregistrovanými partnermi Brand Affiliate (t. j. ide o zaregistrovaného zákazníka, ktorý sa stal vašim zákazníkom v dôsledku nečinnosti Brand Affiliate, ktorý ho zaregistroval),
- nákupy produktov uskutočnené osobne zaregistrovanými Brand Affiliate, pokiaľ nesplníte požiadavky na objem Sharing Bonus (Bonus za zdieľanie)*.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA – ZĽAVY: Na ceny produktov a bonusy za zdieľanie sa vzťahujú propagačné zľavy a môžu sa znížiť o rovnaké percento, pokiaľ pre daný trh nie je uvedené inak.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA – POŽIADAVKY NA OBJEM SHARING BONUS (BONUS ZA ZDIEĽANIE)*: Aby ste mohli zarobiť a získať Sharing bonus (Bonus za zdieľanie) za nákupy produktov uskutočnených vašimi osobne zaregistrovanými Brand Affiliate (a za vaše osobne uskutočnené nákupy, ak ste na pozícii Brand Representative), musíte mať v aktuálnom mesiaci 50 alebo viac bodov Objemu predaja (SV) z objednávok vytvorených osobne zaregistrovanými zákazníkmi.

C. Opis bonusu z maloobchodného predaja

Retailing Bonus (bonus z maloobchodného predaja) predstavuje odmenu za nákupy produktov vašimi maloobchodnými zákazníkmi.

D. Výpočet Retailing Bonus (bonusu z maloobchodného predaja)

Rozdiel medzi (1) maloobchodnou cenou zaplatenou vašim maloobchodným zákazníkom po prípadných zľavách (bez nákladov na dopravu a daní) v prípade, že zákazníci nakúpia produkty priamo od spoločnosti Nu Skin, (2) a členskou cenou.

- Bonus z maloobchodného predaja získavate z nákupov všetkých svojich maloobchodných zákazníkov bez ohľadu na to, či sú vami osobne registrovanými zákazníkmi.

E. Vyplácanie

Sharing bonus (bonus za zdieľanie) a Retailing Bonus (bonus z maloobchodného predaja) sa spravidla zaznamená vo vašom účte Velocity (ktorý nájdete v systéme Objemy a genealógia – V&G) do jedného pracovného dňa od nákupu produktu.

Sharing bonus (Bonus za zdieľanie) za nákupy produktov vašimi osobne zaregistrovanými zákazníkmi a bonus z maloobchodného predaja bude získavaný denne a vyplácaný týždenne, pokiaľ výslovne nepožiadate o vyplácanie Sharing bonus (Bonusu za zdieľanie) za nákupy produktov vašimi osobne zaregistrovanými zákazníkmi a bonusu z maloobchodného predaja mesačne – v takom prípade bude vyplácaný mesačne. Ak sa chcete požiadať o vyplácanie bonusov mesačne namiesto týždenného vyplácania, prihlásite sa do časti Objem a genealógia a zmeňte si nastavenia na karte Provízie.

Sharing bonus (bonus za zdieľanie) za nákupy produktov uskutočnených vašimi osobne zaregistrovanými Brand Affiliate (a za vaše osobné nákupy produktov, ak ste na pozícii Brand Representative) budú získavané denne a vyplácané mesačne, ale len v prípade, že bude splnená požiadavka na objem Sharing bonus (bonus za zdieľanie) za daný mesiac.*

F. Oprávnenosť

Aby ste boli oprávnení na získanie a vyplatenie Sharing bonus (bonusu za zdieľanie) a bonusu z maloobchodného predaja, je potrebné, aby ste boli Brand Affiliate.

Aby ste boli oprávnení na získanie a vyplatenie Sharing bonus (bonusu za zdieľanie) za nákupy produktov uskutočnené osobne zaregistrovanými Brand Affiliates (a za vaše osobné nákupy produktov, ak ste na pozícii Brand Representative) v aktuálnom mesiaci, musíte získať minimálne 50 bodov z Objemu predaja (SV) za objednávky osobne registrovaných zákazníkov za daný mesiac. Spoločnosť Nu Skin uvoľní a vyplatí každý takýto nevyplatený Sharing bonus (bonus za zdieľanie) na konci aktuálneho mesiaca len v prípade, že bola splnená požiadavka objemu Sharing bonus (bonus za zdieľanie) v danom mesiaci.*

2.2 BUILDING BONUS (BONUS ZA RAST)

A. Opis

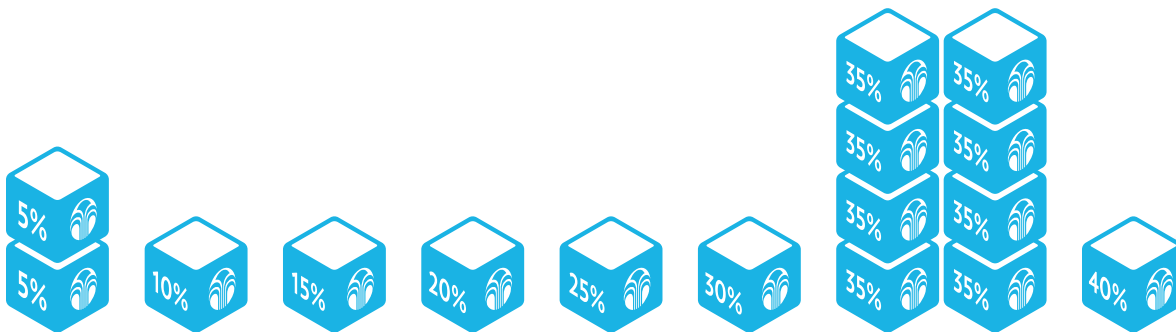
Ako Brand Representative môžete okrem bonusu Sharing bonus (bonus za zdieľanie) a bonusu z maloobchodného predaja získavať aj Building bonus (bonus za rast). Building bonus (bonus za rast) je odmenou za budovanie vlastnej skupiny spotrebiteľov, za poskytovanie služieb tejto skupine a za pomáhanie Brand Affiliates a Qualifying Brand Representatives pri informovaní ich zákazníkov o produktoch.

BUILDING BLOCKS: Building Block predstavuje 500 bodov v rámci objemu predaja vašej skupiny spotrebiteľov. Počet dokončených Building Blocks určí percentuálne hodnoty použité na výpočet vášho Building Bonus (bonusu za rast). Na konci každého mesiaca sa hodnota vašich Building Blocks znovu nastaví na nulu, takže vašich prvých 500 bodov v rámci objemu predaja v novom mesiaci povedie k vytvoreniu vášho prvého Building Block za daný mesiac. Ak máte na konci mesiaca nedokončený Building Block, neprenáša sa do ďalšieho mesiaca.

* Pre Francúzsko: Pozrite si poznámku č. 1 na str. 18.

B. Výpočet bonusu Building bonus (bonus za rast)

Building bonus (bonus za rast) je percento z hodnoty objemu predaja z nákupov produktov vašou skupinou spotrebiteľov, ktoré sa začína na hodnote 5 % z vášho prvého Building Block a zvyšuje sa až na 40 % z vášho 16. a ďalšieho Building Block, ako je to zobrazené na nasledujúcom obrázku.



Building bonus (bonus za rast) pre jednotlivé Building Blocks sa vypočíta vynásobením:

- i. celkovej hodnoty objemu predaja za daný Building Block a
- ii. konkrétnej percentuálnej hodnoty Building Bonus (bonusu za rast) pre daný Building Block.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA – PERCENTUÁLNA HODNOTA BUILDING BONUS

(BONUSU ZA RAST): Percentuálna hodnota Building Bonus (bonusu za rast) pre konkrétny Building Block je obmedzená na daný konkrétny Building Block a neuplatňuje sa na predchádzajúce Building Blocks. V danom mesiaci zarobíte napríklad 5 % z hodnoty predajného objemu za prvé dva Building Blocks a 10 % z hodnoty predajného objemu za svoj tretí Building Block (teda nie 10 % za svoje prvé dva Building Blocks).

PRÍKLAD: Predpokladajme, že hodnota predajného objemu za každý Building Block bola 500 USD. Building Bonus (bonus za rast) za prvý Building Block bude 25 USD a Building Bonus (bonus za rast) za ôsmy Building Block bude 175 USD.

Ak sa na ponechanie vášho postavenia Brand Representative použijú Flex Blocks, budete oprávnení na získanie bonusu za rast len za všetky dokončené Building Blocks, pričom za Flex Blocks sa nevypláť žiaden bonus. Pozrite časť 3.3.

C. Platba

Váš Building bonus (Bonus za rast) bude vo všeobecnosti zaznamenaný vo vašom účte Velocity jeden pracovný deň po skončení týždenného obdobia a vypláčaný týždenne, pokiaľ výslovne nepožiadate o vyplácanie bonusu Building bonus (Bonus za rast) mesačne – v takom prípade bude získavaný týždenne a vypláčaný mesačne. Ak chcete požiadať o vyplácanie bonusov mesačne namiesto týždenného vyplácania, prihlásite sa do časti Objem a genealógia a zmeňte si nastavenia na karte Provízie

D. Oprávnenosť

Aby ste boli oprávnení na získanie Building Bonus (bonusu za rast), musíte byť Brand Representative. Ak pridáte o postavenie Brand Representative, nebudete oprávnení na získanie Building Bonus (bonusu za rast) s platnosťou od nasledujúceho mesiaca. Viac podrobností nájdete v časti 3.2.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA – NEDOKONČENÉ BUILDING BLOCKS: Ak ste ku koncu mesiaca dokončili 4 alebo viac Building Blocks, bude vám vyplatený Building Bonus (bonus za rast) z hodnoty predajného objemu z nedokončeného Building Block s použitím rovnakej percentuálnej hodnoty Building Bonus (bonusu za rast), aká sa vzťahuje na posledný dokončený Building Block.

PRÍKLAD: Ak ste v danom mesiaci dokončili 6 blokov a časť 7. bloku, bude vám vyplatený 25 % Building Bonus (bonus za rast) z hodnoty predajného objemu zo 7. Building Blocku.

2.3 LEADING BONUS (BONUS ZA LÍDERSTVO) – (MESAČNÝ)

A. Opis

Keď sa stanete Brand Partner alebo Brand Director, okrem získavania Sharing Bonus (bonusu za zdieľanie), Retailing Bonus (bonusu z maloobchodného predaja) a Building Bonus (bonusu za rast) budete získavať aj Leading Bonus (bonus za líderstvo) za rozvíjanie a vedenie iných Brand Representatives. Súčasťou toho je pomáhať svojim Brand Affiliates kvalifikovať sa za nových Brand Representatives a motivovanie, smerovanie a odborná príprava Brand Representatives, ktorých priamo vediete vo svojom tíme (ktorí sa označujú ako vaši G1 Brand Representatives).

S rozvojom vašich G1 Brand Representative na Brand Partners a Brand Directors sa bude vyvíjať aj vaša úloha. Okrem rozvoja iných Brand Representatives povediete aj tím, ktorý bude pozostávať z Brand Representatives v ďalších generáciách (napr. G2, G3 a pod.) počas práce na rozvoji ich vlastných skupín spotrebiteľov a na zvyšovaní predaja produktov. Leading Bonus (bonus za líderstvo) je navrhnutý s cieľom maximalizovať bonus, ktorý je vám vyplácaný, na základe meniaceho sa zloženia vášho tímu a vášho rozvoja a dôrazu na vodcovstvo.

TÍM: Váš tím sa skladá zo všetkých generácií, pri ktorých máte oprávnenie na vyplatenie Leading Bonus (bonusu za líderstvo). Váš titul určuje počet generácií Brand Representatives a ich skupín spotrebiteľov vo vašom tíme, ako je zobrazené v tabuľke na určovanie titulov v programe Velocity. Súčasťou vášho tímu nie je vaša skupina spotrebiteľov.

Váš titul a váš tím sú založené na vašej výkonnosti. Keď preukážete schopnosť rozvíjať Brand Representatives a pomáhať im pri budovaní vlastných skupín spotrebiteľov a zvyšovaní predaja prostredníctvom ich tímov, váš tím sa rozšíri a bude zahŕňať viac generácií Brand Representatives.

BRAND REPRESENTATIVES Z G1: Každý Brand Representative, ktorého priamo vediete a ktorý je vo vašom tíme prvým Brand Representative pod vami, je váš G1 Brand Representative.

OBJEM PREDAJA LEADERSHIP TEAM (LÍDERSKÉHO TÍMU): Objem predaja Leadership Team (líderského tímu) je súčtom objemu predaja v skupine spotrebiteľov v generáciách G1 – G6 pre daného G1 Brand Representative.

Váš titul a počet generácií Brand Representatives, ktorí sú súčasťou vášho tímu, je založený na počte G1 Brand Representative a Leadership Teams (líderských tímov), ako sa stanovuje v nasledujúcej tabuľke o určovaní titulov v programe Velocity:

URČOVANIE TITULOV V PROGRAME VELOCITY					
TITUL		POŽADOVANÝ POČET G1 BRAND REPRESENTATIVES	POŽIADAVKY NA OBJEM PREDAJA LEADERSHIP TEAM (TÍMU LÍDROV)	POČET GENERÁCIÍ VO VAŠOM TÍME	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	NEUPLATŇUJE SA	NEUPLATŇUJE SA	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	NEUPLATŇUJE SA	1
		LAPIS PARTNER	2	NEUPLATŇUJE SA	2
		RUBY PARTNER	4	NEUPLATŇUJE SA	3*
	BRAND DIRECTORS	EMERALD DIRECTOR	4	1 S ≥ 10 000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1 S ≥ 10 000 1 S ≥ 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 S ≥ 10 000 1 S ≥ 20 000 1 S ≥ 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 S ≥ 10 000 1 S ≥ 20 000 1 S ≥ 30 000 1 S ≥ 40 000	6*



* Aby ste boli oprávnení na vyplatenie bonusu za generácie 3 – 6, nesmiete sa podieľať na činnostiach firemného rozvoja pre inú spoločnosť priameho predaja.

** Blue Diamond Director a Presidential Director sa kvalifikujú na pozíciu Business Builder a pozíciu Presidential Director Business Builder. Vaše požiadavky pre Leadership Team (tím lídrov) môžu naplniť tímy lídrov na vašej pozícii Business Builder a pozícii Presidential Director Business Builder. Podrobnosti nájdete v dodatku D. Pokiaľ ide o podrobnosti týkajúce sa požiadaviek na uznávanie a na výlety, ktoré sa môžu líšiť od požiadaviek v tomto pláne, obráťte sa na miestny trh.

B. Výpočet Leading Bonusu (bonusu za líderstvo)

S cieľom stimulovať Brand Partners a Brand Directors pri ďalšom budovaní a udržiavaní predaja produktov vo vlastných skupinách spotrebiteľov vychádza metóda výpočtu Leading Bonus (bonusu za líderstvo) z počtu Building Blocks, ktoré za daný mesiac dokončíte vo vlastnej skupine spotrebiteľov.

- i. Dokončenie šiestich alebo viacerých Building Blocks: Keď v nejakom mesiaci dokončíte šesť alebo viacero Building Blocks v rámci vašej Skupiny spotrebiteľov, bude vám vyplatený väčší z bonusov podľa týchto dvoch výpočtov Leading Bonus (bonusu za líderstvo):
 - Rozvoj G1 Brand Representatives
10 % z hodnoty objemu predaja (CSV) za produkty zakúpené skupinami spotrebiteľov všetkých vašich G1 Brand Representatives.
 - Vedenie tímu
5 % z hodnoty objemu predaja (CSV) za produkty zakúpené skupinami spotrebiteľov všetkých Brand Representatives vo vašom tíme.
- ii. Dokončenie štyroch alebo piatich Building Blocks: Ak v nejakom mesiaci dokončíte len štyri alebo päť Building Blocks, bude vám vyplatených 2,5 % z hodnoty objemu predaja (CSV) za produkty zakúpené skupinami spotrebiteľov všetkých Brand Representatives vo vašom tíme.

LEADING BONUS (BONUS ZA LÍDERSTVO)	
<i>ea</i>	AK DOKONČÍTE
10% BONUS ZA LÍDERSTVO Z HODNOTY OBJEMU PREDAJA (CSV) OD VÁŠICH G1	 6+ BLOKOV
5% BONUS ZA LÍDERSTVO Z HODNOTY OBJEMU PREDAJA (CSV) OD VÁŠHO TÍMU	
2,5% BONUS ZA LÍDERSTVO Z HODNOTY OBJEMU PREDAJA (CSV) OD VÁŠHO TÍMU	 4 - 5 BLOKOV

C. Mesačné platby

Na konci každého mesiaca vypočítame váš Leading Bonus (bonus za líderstvo). Leading Bonus (bonus za líderstvo) sa spravidla zaznamenáva vo vašom účte Velocity do jedného pracovného dňa po skončení mesačného výpočtu bonusu a automaticky sa prevádza do finančnej inštitúcie, ktorú si vyberiete.

D. Oprávnenosť

Aby ste boli oprávnení na získanie Leading Bonus (bonusu za líderstvo), musíte:

- i. byť Brand Representative,
- ii. mať aspoň jedného G1 Brand Representative a
- iii. dokončiť štyri Building Blocks od vašej skupiny spotrebiteľov.

Na Leading Bonus (bonus za líderstvo) nemáte oprávnenie za mesiac, v ktorom ponecháme vaše postavenie Brand Representative alebo v ktorom toto postavenie Brand Representative stratíte. Viac podrobností nájdete v časti 3.2.

3. POSTAVENIE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 AKO SA KVALIFIKOVAŤ NA BRAND REPRESENTATIVE

A. Rozhodnutie o kvalifikovaní sa na Brand Representative

Ako Brand Affiliate sa môžete rozhodnúť, že sa chcete kvalifikovať ako Brand Representative, a to tak, že spoločnosti Nu Skin predložíte predbežnú zmluvu (LOI - List o úmysle). Formulár predbežnej zmluvy (LOI) nájdete po prihlásení sa na webovej lokalite pre Brand Affiliate na vlastnom trhu.

IBA ak predložíte svoju predbežnú zmluvu do polnoci SEČ dňa 31. decembra 2023:

B. Kvalifikačné obdobie:

Kvalifikačné obdobie začína plynúť v deň, keď sa rozhodnete kvalifikovať sa na Brand Representative. Kvalifikačné obdobie trvá maximálne 6 po sebe nasledujúcich mesiacov vrátane mesiaca, v ktorom prijmete toto rozhodnutie. Ak sa napríklad rozhodnete 25. decembra kvalifikovať na titul Brand Representative, vaše obdobie kvalifikácie bude trvať od decembra do mája. Obdobie kvalifikácie sa končí v skorší z týchto dátumov:

- i. dátum, keď postúpíte na Brand Representative po splnení kvalifikačných požiadaviek;
- ii. koniec mesiaca, v ktorom nespĺnite mesačné kvalifikačné minimum a
- iii. koniec 6. mesiaca kvalifikačného obdobia.

C. Kvalifikačné požiadavky a mesačné kvalifikačné minimum

- i. Kvalifikačné požiadavky: dokončenie 12 Building Blocks (z toho 4 musia byť Sharing Blocks) počas obdobia kvalifikácie.

Alternatívne:

- môžete splniť kvalifikačné požiadavky dokončením 4 Sharing Blocks v rámci ktoréhokoľvek kalendárneho mesiaca počas kvalifikačného obdobia, alebo
- ak ste svoju predbežnú zmluvu predložili po 31. októbri 2023 a stále sa zúčastňujete kvalifikácie, no do 31. decembra 2023 ju nemáte dokončenú, môžete splniť kritériá kvalifikácie tak, ako je uvedené nižšie v častiach BB a CC (t.j. dokončením 8 Building Blocks, z toho 4 musia byť Sharing Blocks, a to v rámci 3 po sebe nasledujúcich mesiacov po predložení predbežnej zmluvy).

Ak nedokončíte kvalifikáciu v rámci týchto alternatív, stále môžete splniť kvalifikáciu dokončením 12 Building Blocks (z toho 4 musia byť Sharing Blocks) počas 6 po sebe nasledujúcich mesiacov.

- ii. Mesačné kvalifikačné minimum: dokončenie 2 Building Blocks každý mesiac okrem mesiaca, v ktorom splníte kvalifikačné požiadavky.

Ak ste napríklad dosiahli spolu 11 Building Blocks (predpokladajme, že 4 z nich boli Sharing Blocks) počas prvých 3 mesiacov kvalifikačného obdobia, ako Brand Representative by ste sa kvalifikovali v 4. mesiaci po dokončení posledného Building Block potrebného na splnenie kvalifikačných požiadaviek, hoci ste v danom mesiaci nemali 2 Building Blocks.

IBA ak predložíte svoju predbežnú zmluvu k 00:01 SEČ dňa 1. januára 2024:

BB. Kvalifikačné obdobie

Kvalifikačné obdobie začína plynúť v deň, keď sa rozhodnete kvalifikovať sa na Brand Representative. Kvalifikačné obdobie trvá maximálne 3 po sebe nasledujúce mesiace vrátane mesiaca, v ktorom prijmete toto rozhodnutie. Ak sa napríklad rozhodnete kvalifikovať ako Brand Representative 25. januára, vaše kvalifikačné obdobie bude trvať od januára do marca. Kvalifikačné obdobie sa skončí v skorší z týchto dátumov:

- i. dátum, keď postúpíte na Brand Representative po splnení kvalifikačných požiadaviek;
- ii. koniec mesiaca, v ktorom nespĺníte mesačné kvalifikačné minimum a
- iii. koniec 3. mesiaca kvalifikačného obdobia.

CC. Kvalifikačné požiadavky a mesačné kvalifikačné minimum

- i. Kvalifikačné požiadavky: dokončenie 8 Building Blocks (z toho 4 musia byť Sharing Blocks) počas kvalifikačného obdobia.

Alternatívne môžete splniť kvalifikačné požiadavky dokončením 4 Sharing Blocks v rámci ktoréhokoľvek kalendárneho mesiaca počas kvalifikačného obdobia. Ak nedokončíte kvalifikáciu v rámci tejto alternatívy, stále môžete splniť kvalifikáciu dokončením 8 Building Blocks (z toho 4 musia byť Sharing Blocks) počas 3 po sebe nasledujúcich mesiacov.“

- ii. Mesačné kvalifikačné minimum: dokončenie 2 Building Blocks každý mesiac okrem mesiaca, v ktorom splníte kvalifikačné požiadavky.

Ak ste napríklad dosiahli spolu 7 Building Blocks (predpokladajme, že 4 z nich boli Sharing Blocks) počas prvých 2 mesiacov kvalifikačného obdobia, ako Brand Representative by ste sa kvalifikovali v 3. mesiaci po dokončení posledného Building Block potrebného na splnenie kvalifikačných požiadaviek, hoci ste v danom mesiaci nemali 2 Building Blocks.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA – VPLYV NEDOKONČENÝCH BUILDING BLOCKS POČAS KVALIFIKÁCIE:

Objem predaja z nedokončeného Building Block v danom mesiaci sa nezapočítava do mesačného kvalifikačného minima v nasledujúcom mesiaci. Objem predaja z nedokončených Building Blocks alebo Sharing Blocks v danom mesiaci sa však započítava do kvalifikačných požiadaviek.

SHARING BLOCKS: Sharing Blocks sú osobitným druhom Building Block, ktoré sa vzťahujú len na kvalifikačné požiadavky. Sharing Blocks sa skladajú z 500 bodov v rámci objemu predaja produktov zakúpených vašimi osobne zaregistrovanými zákazníkmi a osobne zaregistrovanými Brand Affiliate vo vašej skupine spotrebiteľov (mimo Brand Representatives). Objem predaja z vašich osobných nákupov produktov sa do Sharing Blocks nezahŕňa.

D. Dokončenie kvalifikačných požiadaviek

Po dokončení kvalifikačných požiadaviek budete povýšení na Brand Representative v prvý deň nasledujúceho týždenného obdobia (8., 15. alebo 22. daného mesiaca alebo 1. nasledujúceho mesiaca) a budete oprávnení na získavanie Building bonus (bonusu za rast) za všetky nákupy vašou skupinou spotrebiteľov po vašom povýšení. Ak sa práve kvalifikuje aj niekto ďalší z vašej skupiny spotrebiteľov, stane sa súčasťou vášho tímu len vtedy, keď: (1) dokončíte svoj prvý kvalifikačný mesiac v rovnakom alebo skoršom mesiaci, ako táto osoba dokončí svoje kvalifikačné požiadavky a (2) dokončíte kvalifikáciu vo svojom kvalifikačnom období. V opačnom prípade táto

osoba nebude od danej chvíle súčasťou vášho tímu a vy nebudete získavať žiadnu odmenu za jej predajnú činnosť. Viac podrobností nájdete v dodatku A.

E. Nesplnenie kvalifikačných požiadaviek

Ak každý mesiac počas kvalifikačného obdobia nesplníte mesačné kvalifikačné minimum, vaša kvalifikácia sa ukončí s účinnosťou od nasledujúceho mesiaca. Ak počas kvalifikačného obdobia nesplníte kvalifikačné požiadavky, vaša kvalifikácia sa ukončí s účinnosťou od nasledujúceho mesiaca. V každom prípade platí, že ak sa chcete kvalifikovať ako Brand Representative, musíte predložiť novú predbežnú zmluvu (LOI) a začať kvalifikáciu odznova.

3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Udržanie, ponechanie alebo strata statusu Brand Representative

Váš status Brand Representative sa udržiava, ponechá alebo stratí na základe vášho predajného výkonu v jednotlivých mesiacoch.

i. Udržanie statusu Brand Representative – aspoň štyri Building Blocks

Ak v mesiaci dokončíte aspoň štyri Building Blocks, splníte požiadavky na udržanie a v danom mesiaci si udržíte status Brand Representative.

ii. Ponechanie statusu Brand Representative – aspoň jeden Building Block a dostatočný počet Flex Blocks

Ak (1) v mesiaci dokončíte aspoň jeden Building Block a (2) máte dostatočný počet Flex Blocks (opísané nižšie), ktoré môžu nahradiť rozdiel v požadovaných Building Blocks (napr. 2 Building Blocks + 2 Flex Blocks), automaticky uplatníme všetky dostupné Flex Blocks na ponechanie vášho statusu Brand Representative v danom mesiaci.

iii. Strata statusu Brand Representative – žiadne Building Blocks alebo nedostatočný počet Flex Blocks

Ak (1) v mesiaci nedokončíte žiadne Building Blocks alebo (2) nemáte dostatok Flex Blocks, ktoré by nahradili chýbajúce požadované Building Blocks v danom mesiaci, stratíte status Brand Representative a s účinnosťou od nasledujúceho mesiaca sa stanete Brand Affiliate.

DÔLEŽITÉ POZNÁMKY: Aby ste boli oprávnení na (1) Leading Bonus (bonus za líderstvo) a (2) Building Bonus (bonus za rast) pri nedokončených Building Blocks v daný mesiac, musíte splňať požiadavky na udržanie, a to dokončením 4 Building Blocks. Ak stratíte postavenie Brand Representative, prídete aj o svoju predajnú sieť, ktorá sa posunie do nasledujúcej vyššej generácie v predajnej sieti vašich Brand Representatives v hornej línii. Ako Brand Affiliate budete pokračovať v poskytovaní služieb zákazníkom vo svojej skupine spotrebiteľov.

PRÍKLAD: Ak v júni dokončíte jeden Building Block a nemáte žiadne dostupné Flex Blocks, platí, že pre príslušný júnový objem predaja: (1) nie ste oprávnení na Leading Bonus (bonus za líderstvo) a (2) nie ste oprávnení na Building Bonus (bonus za rast) za nedokončené Building Blocks. Okrem toho sa od 1. júla stanete Brand Affiliate. Stále však budete oprávnení na bonus za zdieľanie (vrátane Sharing bonus (bonus za zdieľanie) z vlastných nákupov), Retailing Bonus (bonus z maloobchodného predaja) a Building Bonus (bonus za rast) (za jeden dokončený Building Block) za júnový predaj.

B. Udržiavanie po povýšení na Brand Representative

Ak si chcete udržať status Brand Representative, musíte spĺňať kritéria na udržanie v prvom celom mesiaci nasledujúcom po dokončení kvalifikačných požiadaviek. Viac podrobností nájdete v dodatku A.

C. Vplyv vášho postavenia Brand Representative na vašich Brand Representatives v hornej línii

Keď v nejakom mesiaci splníte kritéria udržania alebo vám ponecháme vaše postavenie Brand Representative, budete sa považovať za G1 Brand Representative vo svojom tíme Brand Representatives v hornej línii.

Ak stratíte postavenie Brand Representative, stanete sa opäť Brand Affiliate a s účinnosťou od nasledujúceho mesiaca sa nepovažujete za G1 Brand Representative (ak napríklad prídete o postavenie Brand Representative počas júna, pretože nedokončíte dostatočný počet Building Blocks a nemáte k dispozícii dostatok Flex Blocks, strata postavenia Brand Representative bude účinná od 1. júla, stanete sa Brand Affiliate a už sa nebudete považovať za G1 Brand Representative).

3.3 FLEX BLOCKS

A. Opis

Flex Block je náhrada za Building Block, ktorú používame na ponechanie vášho postavenia Brand Representative v prípade, že v mesiaci nedokončíte aspoň 4 Building Blocks. Flex Blocks nevytvárajú objem predaja ani hodnotu objemu predaja a nevypláca sa za ne žiaden bonus. Flex Blocks nemajú žiadnu peňažnú hodnotu a nikdy ich nemožno vymeniť za peniaze. Platnosť Flex Blocks neuplynie a počet Flex Blocks, ktoré môžete nahromadiť, nie je nijako obmedzený, ale za predpokladu, že ak prídete o postavenie Brand Representative alebo ak bude váš účet Brand Affiliate ukončený, nahromadené Flex Blocks prepadnú.

B. Pridelenie Flex Blocks

Flex Blocks sú vám pridelené ako novému Brand Representative a každý nasledujúci rok. Na začiatku vášho prvého celého mesiaca, v ktorom máte postavenie Brand Representative, sú vám pridelené tri Flex Blocks. V druhom mesiaci sú vám pridelené ďalšie dva Flex Blocks. V treťom mesiaci vášho postavenia Brand Representative je vám pridelený jeden doplnkový Flex Block, takže spolu získate šesť blokov. V každom nasledujúcom roku sú vám pridelené tri doplnkové Flex Blocks v mesiaci, v ktorom ste sa stali Brand Representative. Flex Blocks sa zobrazujú v systéme Objem a genealógia.



MESIAC 1



MESIAC 2



MESIAC 3



KAŽDÉ VÝROČIE

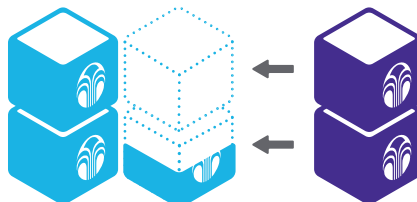
C. Použitie Flex Blocks

Flex Blocks používame na ponechanie vášho postavenia Brand Representative, **ak máte aspoň jeden dokončený Building Block**. V mesiaci, v ktorom nesplníte požiadavky na udržanie, automaticky použijeme až tri Flex Blocks namiesto chýbajúcich Building Blocks (za predpokladu, že máte k dispozícii dostatok Flex Blocks), aby sme vám zachovali postavenie Brand Representative. Namiesto nedokončeného Building Block sa použije celý Flex Block bez ohľadu na to, aký objem predaja je potrebný na dokončenie Building Block. Ak chcete vidieť, koľko Flex Blocks máte k dispozícii, môžete sa pozrieť do systému Objem a genealógia.



UDRŽANIE

So 4 dokončenými Building Blocks ste splnili požiadavku na udržanie.



PONECHANIE POSTAVENIA BRAND REPRESENTATIVE

Máte 2,5 Building Blocks, preto automaticky použijeme 2 Flex Blocks, aby sme vám ponechali postavenie Brand Representative.

3.4 RESTART

Ak prídete o svoje postavenie Brand Representative, pomocou procesu Restart získate šesť mesiacov na to, aby ste sa znovu mohli stať Brand Representative a prevziať svoju predošlú predajnú sieť (ako keby ste o postavenie Brand Representative neprišli). Viac informácií o procese Restart nájdete v dodatku C.

4. ĎALŠIE PODMIENKY

4.1 BONUSY

A. Oprávnenosť na bonusy

Ak si chcete zachovať oprávnenosť na bonusy, musíte každý mesiac zabezpečiť objem predaja pre piatich rôznych neregistrovaných zákazníkov, maloobchodných zákazníkov alebo členov. Ak túto požiadavku nesplníte, musíte okamžite informovať spoločnosť. Spoločnosť tiež vykoná náhodný prieskum Brand Affiliates, aby potvrdila plnenie tejto požiadavky.

B. Výpočty bonusov

Bonusy sa vypočítavajú na základe denného, týždenného a mesačného harmonogramu, ktorý určí spoločnosť Nu Skin, a zaznamenávajú sa vo vašom účte Velocity.

C. Bonusy a výmenné kurzy

Pri výpočte bonusov sa hodnota objemu predaja za predaj produktov na rôznych trhoch prepočítava na miestnu menu pomocou priemerného denného výmenného kurzu predchádzajúceho mesiaca. Pri výpočte základu používaného na výpočet vašich bonusov napríklad za marec spoločnosť použije priemerný denný výmenný kurz za február.

D. Verzia pre miestny trh

Táto verzia plánu sa vzťahuje len na Brand Affiliates, ktorí majú ID Brand Affiliate pre krajiny EMEA. Program Velocity vám ponúka príležitosť získať bonusy za predaj na všetkých globálnych trhoch s výnimkou prípadov, keď je zahraničná účasť obmedzená (kontaktujte svojich Account manažérov pre konkrétne trhy). Ak máte ID Brand Affiliate pre krajiny EMEA, vaša oprávnenosť na bonusy a referenčné kritériá sa riadia podmienkami tejto verzie plánu, aj keď členovia vášho tímu majú ID Brand Affiliate z iných trhov.

PRÍKLAD: Ak ste Brand Representative s ID Brand Affiliate v regióne EMEA a zaregistrujete člena v Austrálii a tento člen si nakúpi nejaké produkty prostredníctvom austrálskej webovej lokality, bude vám vyplatený Sharing Bonus (bonus za zdieľanie) vo výške, ktorá je pre tieto produkty stanovená na austrálskom trhu. Ak sa jednotlivец a) zaregistruje ako vami osobne zaregistrovaný zákazník a b) pri nákupe produktov na austrálskom trhu je vo vašej skupine spotrebiteľov, za nákup tohto produktu sú určené (1) Sharing Bonus (bonus za zdieľanie), (2) objem predaja a (3) hodnota objemu predaja vo výškach, ktoré sú pre tieto produkty stanovené na austrálskom trhu. Keď spoločnosť bude vypočítavať vaše bonusy, suma austrálskeho bonusu za zdieľanie a hodnota objemu predaja sa prepočíta na britské libry. Miestny trh vám poskytne informácie týkajúce sa objemu predaja, hodnoty objemu predaja, bonusu za zdieľanie, tvorby cien a iné informácie súvisiace s odmeňovaním za predaj každého produktu na danom trhu.

Program Velocity sa nevzťahuje na naše podnikanie v pevninskej Číne, ktoré funguje podľa iného obchodného modelu.

E. Vrátanie bonusov, ktoré vám boli vyplatené.

Spoločnosť má právo na vrátenie bonusov, ktoré vám boli vyplatené, v súlade so zásadami a postupmi vrátenia bonusov z vrátených produktov. Načasovanie a spôsob vrátenia závisia od bonusu, od toho, kedy bol produkt vrátený a kto produkty vracia. Viac podrobností nájdete v dodatku B. Zhrnutie zásad vrátenia produktov nájdete v spodnej časti webovej lokality Nu Skin – <https://www.nuskin.com>.

F. Povýšenie na Brand Representative, povýšenia na iné tituly a ich degradácia.

K povýšeniu na Brand Representative dochádza každý týždeň. K povýšeniam na iné tituly a degradáciám dochádza len počas výpočtu mesačných bonusov a zobrazia sa v systéme Objemy a genealógia najneskôr k 5. dňu každého mesiaca. Viac informácií o načasovaní povyšovania iných titulov a degradácii a ich vplyve na bonusy nájdete v dodatku A.

G. Propagácia produktov a tvorba cien.

Na účely propagácie môžeme upravovať maloobchodnú cenu, objem predaja, hodnotu objemu predaja, členskú cenu, bonus za zdieľanie a bonus z maloobchodného predaja. Pozrite si oznámenia o tvorbe cien produktov a propagácii na svojom trhu týkajúce sa prípadných zliav a ich vplyvu na tvorbu cien, bonusy, objem predaja, hodnotu objemu predaja a iné informácie súvisiace s odmeňovaním za predaj jednotlivých produktov.

H. Iné odmeňovanie za predaj.

Okrem odmeňovania za predaj prostredníctvom programu Velocity môžete získať aj (1) maloobchodný zisk z predaja produktov priamo zákazníkom (pre Francúzsko a Taliansko pozri poznámku č. 1 na str. 18); (2) kompenzáciu z iných predajných stimulov a (3) motivačné výlety a iné nepeňažné odmeny.

4.2 UKONČENIE ÚČTOV BRAND AFFILIATE

A. Strata práv Brand Affiliate.

Po ukončení svojho účtu Brand Affiliate stratíte všetky práva a výhody Brand Affiliate vrátane práv na identifikačné číslo účtu Brand Affiliate, na skupinu spotrebiteľov, tím, predajnú sieť, objem predaja vytvorený vašou skupinou spotrebiteľov alebo tímom a na bonusy.

B. Presun účtu Brand Affiliate.

Spoločnosť má právo odložiť akýkoľvek presun účtu Brand Affiliate a presun akejkoľvek skupiny spotrebiteľov alebo predajnej siete do predajnej siete vyššej úrovne alebo do inej predajnej siete na primerane dlhý čas.

4.3 INÉ MATERIÁLY A PREKLADY

Ak sa nájdu rozdiely medzi zmluvnými podmienkami stanovenými v pláne pre váš trh a marketingovými materiálmi alebo iným súvisiacim obsahom, prednosť má plán pre váš trh. Pokiaľ to nie je inak zakázané v právnych predpisoch, v prípade rozdielov medzi anglickou verziou tohto plánu a akýmkoľvek jej prekladom má prednosť anglická verzia.

4.4 VÝNIMKY

A. Udelenie výnimiek z plánu.

Spoločnosť môže na základe vlastného rozhodnutia upustiť od akýchkoľvek požiadaviek či zmluvných podmienok tohto plánu alebo ich upraviť (ďalej spoločne len ako „výnimky z plánu“). Spoločnosť môže udeliť výnimky z plánu (1) jednotlivému účtu Brand Affiliate alebo (2) ľubovoľnému počtu účtov vrátane tímov alebo trhov. Udelenie výnimky z plánu účtu Brand Affiliate nevytvára záväzok firmy udeliť výnimku z plánu inému účtu Brand Affiliate. Akákoľvek výnimka z plánu si vyžaduje výslovný písomný súhlas oprávneného pracovníka spoločnosti. Spoločnosť nemá žiadnu povinnosť poskytnúť Brand Representatives v hornej línii písomné oznámenie o výnimkách z plánov v rámci ich tímu.

B. Ukončenie výnimiek z plánov.

Pokiaľ nie je dohodnuté inak v písomnom dokumente od oprávneného pracovníka spoločnosti, spoločnosť môže ukončiť výnimku z plánu, ktorá bola predtým udelená, a to kedykoľvek a z akéhokoľvek dôvodu bez ohľadu na obdobie, počas ktorého sa výnimka uplatňovala. Ak bola konkrétnemu Brand Affiliate udelená výnimka z plánu, táto výnimka z plánu je osobná a vzťahuje sa len na daného Brand Affiliate a spoločnosť. Pokiaľ nie je uvedené inak v písomnej a uplatňovanej výnimke z plánu alebo pokiaľ oprávnený pracovník firmy nedal vopred písomné schválenie, výnimka z plánu sa skončí na základe prevodu účtu Brand Affiliate bez ohľadu na formu prevodu (napr. predaj, postúpenie, prevod, odkaz v závete, zo zákona alebo inak) a akýkoľvek takýto prevod bude anulovaný.

4.5 VYMEDZENIE POJMOV

Podmienky tohto plánu vrátane titulov sa môžu odlišovať od predchádzajúcich podmienok a môžu byť predmetom revízie bez akéhokoľvek oznámenia vopred.

4.6 PRÁVO NA ÚPRAVU

Tento plán môžeme kedykoľvek upraviť na základe vlastného rozhodnutia. Ak tento plán zmeníme, oznámime vám to 30 dní pred tým, než akákoľvek zmena nadobudne účinnosť.

4.7 SÚLAD

Aby ste sa kvalifikovali na bonusy, musíte dodržiavať požiadavky tohto plánu, zmluvy Brand Affiliate a zásad a postupov.

DÔLEŽITÁ POZNÁMKA - TÝŽDENNÉ A MESAČNÉ OBDOBIA:

Akýkoľvek odkaz na „mesiac“ znamená kalendárny mesiac. Akýkoľvek odkaz na „týždeň“, „týždenný“ alebo „týždenné obdobie“ znamená 7-dňové obdobie začínajúce sa 1., 8., 15. alebo 22. dňa každého mesiaca, ale za predpokladu, že štvrtý týždeň každého mesiaca pokračuje do konca mesiaca. Výpočty bonusov vychádzajú z časového pásma Mountain Standard Time v meste Provo, Utah, USA (koordinovaný svetový čas [UTC-7]).

POZNÁMKA Č.1:

FRANCÚZSKO: „VDI Mandataires“ nemajú povolené predávať priamo neregistrovaným zákazníkom.

FRANCÚZSKO: Požiadavka na objem Sharing Bonus (bonus za zdieľanie) neplatí pre „VDI Acheteur-Revendeur“ zaregistrovaných vo Francúzsku. Sharing bonus (bonus za zdieľanie) za nákupy produktov uskutočnených ich osobne zaregistrovanými partnermi Brand Affiliate (a, ak sú v pozícii Brand Representative, za ich vlastné nákupy produktov) budú aj naďalej získavané denne a vyplácané týždenne.

TALIANSKO: „Incaricati“ môžu priamo alebo nepriamo podporovať vyzdvihnutie nákupných objednávok na mieste bydliska koncových zákazníkov v mene spoločnosti. Ako Brand Affiliate (incaricato) si môžete zakúpiť produkty len na osobnú potrebu a potrebu osôb žijúcich s vami v jednej domácnosti. Nákupné objednávky prijaté od neregistrovaných zákazníkov musíte postúpiť spoločnosti.

SLOVNÍK POJMOV

Bonus: odmena za predaj vyplatená prostredníctvom programu Velocity zahŕňajúca bonus za zdieľanie, bonus z maloobchodného predaja, bonus za rast a bonus za líderstvo. Bonusy nezahŕňajú žiaden maloobchodný zisk, ktorý môžete zarábať z produktov, ktoré si zakúpite a priamo ďalej predáte neregistrovaným zákazníkom (v prípade Francúzska a Talianska pozri poznámku pod čiarou č. 1 na str. 18), ani iné peňažné alebo nepeňažné stimuly.

Bonus z maloobchodného predaja: rozdiel medzi (1) maloobchodnou cenou zaplatenou vaším maloobchodným zákazníkom po prípadných zľavách (bez nákladov na dopravu a daní) v prípade, že zákazníci nakúpia produkty priamo od spoločnosti Nu Skin, (2) a členskou cenou. Pozrite časť 2.1.

Brand Affiliate: osoba, ktorá sa zaregistruje v spoločnosti Nu Skin ako Brand Affiliate a môže nakupovať produkty za členské ceny, predávať produkty zákazníkom, registrovať registrovaných zákazníkov a ktorá nie je v procese kvalifikácie. Brand Affiliate sa používa aj ako všeobecné označenie pre všetkých Brand Affiliates a Brand Representatives. Brand Partner alebo Brand Director bude napríklad pri rozhovore o Brand Affiliates všeobecne označovaný ako Brand Affiliate.

Brand Director: všeobecná kategória zahŕňajúca všetkých Brand Representatives s titulom Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director alebo Presidential Director.

Brand Partner: všeobecná kategória zahŕňajúca všetkých Brand Representatives s titulom Gold Partner, Lapis Partner alebo Ruby Partner.

Brand Representative: Brand Affiliate, ktorý úspešne dokončil kvalifikáciu a ktorý nestratil svoje postavenie Brand Representative. Pojem Brand Representative sa používa aj ako všeobecné označenie pre všetky tituly Brand Representative a vyššie pozície. Ruby Partner alebo Diamond Director sa napríklad pri rozhovoroch o Brand Representatives bude všeobecne označovať ako Brand Representative.

Building Block: merná jednotka objemu predaja. Building Block sa považuje za dokončený len vtedy, keď má 500 bodov v rámci objemu predaja. Building Block s menej ako 500 bodmi v rámci objemu predaja sa označuje ako nedokončený. Pozrite časť 2.2.

Building Bonus (bonus za rast): bonus vyplácaný týždenne Brand Representatives na základe hodnoty objemu predaja za produkty zakúpené registrovanými zákazníkmi v skupine spotrebiteľov Brand Representative. Pozrite časť 2.2.

Činnosť podnikateľského rozvoja: činnosť, ktorá nejakým spôsobom prospieva a pomáha podnikaniu, rozvoju, predaju alebo sponzorstvu inej spoločnosti priameho predaja, propaguje alebo podporuje ju, napríklad aj vrátane predaja produktov alebo služieb, podpory obchodnej príležitosti, vystupovania v menej spoločnosti priameho predaja alebo jedného z jej zástupcov, umožnenia použitia mena na uvádzanie spoločnosti priameho predaja, jej produktov, služieb alebo príležitosti na trh, vrátane sponzorstva alebo robenia náboru v menej spoločnosti priameho predaja, konania ako člena správnej rady, ako úradníka, zástupcu alebo distribútora spoločnosti priameho predaja, vrátane vlastníckeho záujmu alebo iného záujmu konečného užívateľa výhod, bez ohľadu na to, či je priamy, alebo nepriamy.

Člen: zákazník, ktorý sa zaregistruje v spoločnosti Nu Skin ako člen a môže nakupovať produkty od spoločnosti Nu Skin za členskú cenu. Členovia sa nezúčastňujú na programe Velocity a nemôžu ďalej predávať produkty ani registrovať iných zákazníkov.

Členská cena: nákupná cena produktov pre členov aj Brand Affiliates. Členská cena sa stanovuje pre miestny trh a môže sa príležitostne upravovať na účely podpory predaja a stimulov.

Dátum kvalifikácie Brand Representative: prvý deň mesiaca, v ktorom Qualifying Brand Representative predloží predbežnú zmluvu (LOI) a splní mesačnú požiadavku dvoch Building Blocks. Viac podrobností nájdete v dodatku A.

Dátum povýšenia na Brand Representative: prvý deň týždenného obdobia nasledujúceho po tom, ako Brand Representative dokončí kvalifikáciu a povýšenie na Brand Representative. V prípade Kvalifikujúceho Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v prvom, druhom alebo treťom týždni mesiaca, bude dátumom povýšenia na Brand Representative 8., 15. a 22. deň daného mesiaca. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v štvrtom týždni mesiaca, bude dátumom povýšenia na Brand Representative prvý deň nasledujúceho mesiaca. Viac podrobností nájdete v dodatku A.

Dátum vzniku Brand Representative: prvý deň v mesiaci, keď Qualifying Brand Representative dokončí kvalifikáciu. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v prvom, druhom alebo treťom týždni mesiaca, bude dátumom vzniku Brand Representative prvý deň daného mesiaca. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v štvrtom týždni mesiaca, bude dátumom vzniku Brand Representative prvý deň nasledujúceho mesiaca. Viac podrobností nájdete v dodatku A.

Flex Block: Flex Block je náhrada za Building Block, ktorý používame na ponechanie vášho postavenia Brand Representative v prípade, že v mesiaci nedokončíte aspoň 4 Building Blocks. Pozrite časť 3.3.

G1 Brand Representative: pozrite pojem Generácia nižšie.

Generácia: úroveň tímu Brand Representative. Každý Brand Representative, ktorého priamo vediete a ktorý je vo vašom tíme prvým Brand Representative pod vami, je váš G1 Brand Representative. Váš G1 Brand Representative priamo vedie tých Brand Representatives, ktorí sú na prvej úrovni pod ním, a títo Brand Representatives sú potom vašimi G2 Brand Representatives atď.

Hodnota objemu predaja / Hodnota predajného objemu (CSV): peňažná hodnota stanovená pre každý produkt, ktorá sa používa na výpočet bonusu za rast a bonusu za líderstvo. Hodnota objemu predaja sa priebežne upravuje v dôsledku rôznych faktorov vrátane zmien v tvorbe cien, fluktuácie meny, reklamy a podobne. Hodnota objemu predaja sa líši od objemu predaja a všeobecne sa nerovná objemu predaja produktu. Informácie týkajúce sa hodnoty objemu predaja a iné informácie týkajúce sa odmeňovania za predaj jednotlivých produktov nájdete po registrácii na webovej lokalite pre Brand Affiliate na svojom trhu.

Kvalifikácia: proces, ktorým sa Brand Affiliate stane Brand Representative. Pozrite časť 3.1.

Kvalifikačné obdobie: vaše kvalifikačné obdobie začína plynúť v deň, keď sa rozhodnete kvalifikovať sa za Brand Representative. V závislosti od času predloženia predbežnej zmluvy trvá kvalifikačné obdobie maximálne 6 alebo 3 po sebe nasledujúce mesiace vrátane mesiaca, v ktorom prijmete toto rozhodnutie. Pozrite časť 3.1.

Kvalifikačné požiadavky: požiadavky, ktoré je potrebné splniť, aby sa príslušný subjekt stal Brand Representative. Pozrite časť 3.1.

Leadership Team (Lídorský tím/tím lídrov): G1 Brand Representative, ktorý splňa určité méty v objemoch predaja Leadership Team - LTSV (tímu lídrov) za mesiac.

Leading bonus (bonus za líderstvo): bonus vyplácaný mesačne Brand Partners a Brand Directors na základe hodnoty objemu predaja za produkty zakúpené skupinami spotrebiteľov v tíme Brand Partner alebo Brand Director. Pozrite časť 2.3.

Maloobchodní zákazníci: všetci registrovaní zákazníci nakupujúci za maloobchodnú cenu. Bonus za nákup produktu maloobchodným zákazníkom sa vyplatí Brand Affiliate, ktorý je v čase objednávky konkrétneho produktu identifikovaný ako predajca. Na účely tohto plánu sa neregistrovaný zákazník nezahŕňa do vymedzenia pojmu maloobchodného zákazníka. Maloobchodní zákazníci sa nezúčastňujú na programe Velocity a nemôžu ďalej predávať produkty ani registrovať iných registrovaných zákazníkov.

Mesačné kvalifikačné minimum: počas kvalifikačného obdobia musíte dokončiť aspoň dva Building Blocks každý mesiac okrem mesiaca, v ktorom dokončíte kvalifikačné požiadavky. Pozrite časť 3.1.

NuSkin: spoločnosť Nu Skin International, Inc., a jej pridružené spoločnosti.

Objem a genealógia (V&G): informačný systém, ktorý poskytuje informácie súvisiace s vaším účtom Brand Affiliate vrátane vašich nákupov produktov, predajnej siete, bonusov, stanovovania cieľov, vykazovania, uznávania a ďalších informácií. Do systému Objem a genealógia sa dostanete po prihlásení sa na webovej lokalite nuskin.com alebo v aplikácii My Nu Skin.

Objem predaja (SV): bodová hodnota určená pre každý produkt používaná na porovnanie relatívnej hodnoty produktov v rôznych menách a na rôznych trhoch na účely merania kvalifikácie pre rôzne referenčné hodnoty výkonnosti vrátane Sharing Blocks, Building Blocks a objemu predaja Leadership Team (tímu lídrov) a na vyčíslenie predaja produktu vo vašej skupine spotrebiteľov a tíme. Objem predaja sa priebežne upravuje podľa potrieb spoločnosti. Objem predaja sa líši od hodnoty predajného objemu (CSV). Informácie o objeme predaja a iné informácie súvisiace s odmeňovaním za predaj jednotlivých produktov získate po prihlásení sa na webovú lokalitu pre Brand Affiliate na svojom trhu.

Objem predaja Leadership Team - LTSV (tímu lídrov): objem predaja Leadership Team (tímu lídrov) je súčtom objemu predaja v skupine spotrebiteľov v generáciách G1 – G6 pre daného G1 Brand Representative.

Objem predaja osobne zaregistrovaného zákazníka: Celkový počet bodov Objemu predaja za nákupy produktov uskutočnených vašimi osobne zaregistrovanými zákazníkmi.

Osoba: jednotlivец alebo podnikateľský subjekt. Podnikateľským subjektom je pritom akýkoľvek podnikateľský subjekt, ako napríklad akciová spoločnosť, partnerstvo, spoločnosť s ručením obmedzeným, trust alebo iná forma obchodnej organizácie, ktorá bola vytvorená zákonne podľa právnych predpisov jurisdikcie, v ktorej bola založená.

Osobne zaregistrovaní Brand Affiliates: registrovaný zákazník, ktorý bol zaregistrovaný priamo pod vami (úroveň 1) ako Brand Affiliate. Brand Affiliate nie je vaším osobne zaregistrovaným Brand Affiliate, ak je zaregistrovaný priamo pod iným Brand Affiliate.

Osobne zaregistrovaný zákazník: registrovaný zákazník, ktorý je zaregistrovaný priamo pod vami (úroveň 1) ako člen alebo maloobchodný zákazník a nakupuje produkty priamo od Spoločnosti na osobnú spotrebu. Člen alebo maloobchodný zákazník nie je vaším osobne zaregistrovaným zákazníkom, ak sa zaregistroval priamo pod iným Brand Affiliate. Osobne zaregistrovaní zákazníci nie sú súčasťou Plánu predajného výkonu a nemôžu predávať produkty alebo registrovať ďalších zákazníkov alebo Brand Affiliates.

Percentuálna hodnota bonusu za rast: percentuálna hodnota používaná na výpočet bonusu za rast pre každý Building Block, ktorá je v rozsahu od 5 % do 40 % v závislosti od počtu Building Blocks dokončených za mesiac. Pozrite časť 2.2.

Politika a postupy: dokument, ktorý je súčasťou zmluvy medzi Brand Affiliate a spoločnosťou Nu Skin a v ktorom sa stanovujú určité zásady a postupy týkajúce sa podnikania Brand Affiliate.

Pozícia Business Builder (BBP): pozícia umiestnená priamo pod vami vo vašej prvej generácii, ktorá sa vám pripíše po prvom mesiaci, keď dosiahnete titul Blue Diamond Director. Viac podrobností nájdete v dodatku D.

Pozícia Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP): dodatočná pozícia umiestnená priamo pod vaším BBP v druhej generácii, ktorá je vám pridelená po prvom mesiaci, keď dosiahnete titul Presidential Director. Viac podrobností nájdete v dodatku D.

Požiadavka na objem Sharing bonus (bonus za zdieľanie)*: požiadavka získať minimálne 50 bodov Objemu predaja za objednávky uskutočnené osobne zaregistrovaných zákazníkov v aktuálnom mesiaci, aby ste mohli zariadiť a získať Sharing bonus (bonus za zdieľanie) za nákupy produktov uskutočnené vašimi osobne zaregistrovanými Brand Affiliates (a za vaše osobne uskutočnené nákupy, ak ste na pozícii Brand Representative) za daný mesiac.

Predbežná zmluva (LOI): dokument alebo online oznámenie, ktoré nám predkladá Brand Affiliate s cieľom informovať nás o svojom zámere začať proces kvalifikácie a stať sa Qualifying Brand Representative.

Produkty: všetky produkty a služby Nu Skin.

Qualifying Brand Representative: Brand Affiliate, ktorý (1) predložil predbežnú zmluvu (LOI) a dokončil dva Building Blocks (Brand Affiliate sa oficiálne označí za Qualifying Brand Representative po ďalšom týždennom výpočte bonusu) a (2) ktorý je v procese plnenia požiadaviek na kvalifikáciu. Pozrite časť 3.1.

Registrovaný zákazník: osoba, ktorá nakupuje produkty priamo od spoločnosti na osobnú spotrebu alebo ďalší predaj. Bonusy sa vyplácajú za nákupy produktov registrovanými zákazníkmi. Vaše právo na získanie konkrétneho bonusu za nákup produktu registrovaného zákazníka závisí od požiadaviek na oprávnenosť pre jednotlivé bonusy a tiež od toho, či ide o osobne zaregistrovaného zákazníka alebo o osobne zaregistrovaného Brand Affiliate. Každý registrovaný zákazník je podporovaný Brand Affiliate-om. Existujú tri druhy registrovaných zákazníkov:

- (1) maloobchodní zákazníci,
- (2) členovia a
- (3) Brand Affiliates.

Restart: proces, prostredníctvom ktorého Brand Representatives dostávajú príležitosť znovu získať svoju predajnú sieť (ako keby neprišli o svoje postavenie Brand Representative). Pozrite časť 3.4 a dodatok C.

Sharing Block: podmnožina Building Blocks. Sharing Blocks pozostávajú z 500 bodov v rámci objemu predaja, ktoré sú odvodené len od nákupov osobne zaregistrovanými zákazníkmi a osobne zaregistrovanými Brand Affiliates vo vašej skupine spotrebiteľov okrem Brand Representatives. Vaše osobné nákupy sa do Sharing Blocks nezapočítavajú. Sharing Blocks sa vzťahujú len na kvalifikačné požiadavky. Pozrite časť 3.1.

Sharing Bonus (bonus za zdieľanie): bonusy získavané denne za nákupy produktov uskutočnené vašimi osobne zaregistrovanými zákazníkmi a vyplácané mesačne za nákupy produktov uskutočnené vašimi osobne zaregistrovanými Brand Affiliates podliehajú splneniu požiadavky Objemu Sharing bonus (bonus za zdieľanie) (Brand Representatives si ponechajú Sharing bonus (bonus za zdieľanie) za svoje vlastné nákupy produktov v prípade, že splnia požiadavku objemu Sharing bonus (bonus za zdieľanie))*). Hodnota Sharing bonus (bonusu za zdieľanie) sa určuje podľa miestneho trhu a môže sa upraviť na základe rozhodnutia spoločnosti. Bude sa líšiť v závislosti od produktu. Sharing bonus (bonus za zdieľanie) sa nezískava

* Pre Francúzsko: Pozrite si poznámku č. 1 na str. 18.

za všetky produkty a na niektorých trhoch sa môže Sharing bonus (bonus za zdieľanie) znižovať. Pokiaľ ide o Sharing bonus (bonus za zdieľanie) pre jednotlivé produkty, daný trh poskytne informácie o tvorbe ceny produktov všetkým Brand Affiliates. Pozrite časť 2.1.

Skupina spotrebiteľov: skupina spotrebiteľov, ktorá sa skladá z (1) vás, (2) vašich registrovaných zákazníkov a (3) registrovaných zákazníkov, ktorých zaregistrujú, atď. Súčasťou Vašej skupiny spotrebiteľov sú skupiny spotrebiteľov Vašich Qualifying Brand Representatives. Od vás ako od Qualifying Brand Representative alebo Brand Representative sa očakáva, že budete poskytovať služby a podporu svojim Kvalifikujúcim Brand Representatives a ich skupinám spotrebiteľov. Brand Representative a jeho skupina spotrebiteľov sa stanú súčasťou vášho tímu, keď dokončí kvalifikáciu, pričom jeho skupina spotrebiteľov už nebude súčasťou vašej skupiny spotrebiteľov.

Spoločnosť: spoločnosť Nu Skin, my alebo nám/nás.

Spoločnosť priameho predaja: spoločnosť, ktorá využíva predajnú silu nezávislých zmluvných partnerov, ktorí predávajú produkty a služby a ktorá odmeňuje nezávislých zmluvných partnerov prostredníctvom jednoúrovňového alebo viacúrovňového plánu odmeňovania za (1) ich vlastný predaj a/alebo (2) predaj iných nezávislých zmluvných partnerov, ktorí sa zaregistrovali na úrovni pod nezávislými zmluvnými partnermi na účely distribúcie tých istých produktov alebo služieb.

Tím: váš tím sa skladá zo všetkých generácií, pri ktorých máte oprávnenie na vyplatenie Leading Bonus (bonusu za líderstvo). Váš titul určuje počet generácií Brand Representatives a ich skupín spotrebiteľov vo vašom tíme, ako je zobrazené v tabuľke na určovanie titulov v programe Velocity. Súčasťou vášho tímu nie je vaša skupina spotrebiteľov.

Titul: tituly dosahujete ako Brand Representative na základe počtu vašich G1 Brand Representatives a Leadership Teams (tímov lídrov). Váš titul určuje počet generácií, z ktorých môžete získavať Leading bonus (bonus za líderstvo).

Účet Brand Affiliate: účet Brand Affiliate v spoločnosti Nu Skin.

Účet Velocity: digitálny účet nachádzajúci sa v systéme Objemy a genealógia (V&G), v ktorom sa zobrazujú vaše bonusy, platby a úpravy. Účet Velocity sa vytvorí automaticky, keď sa stanete Brand Affiliate. Za účty Velocity sa nepripisujú úroky. Nu Skin automaticky prevedie váš zvyšný zostatok na účte Velocity zadarmo na začiatku každého týždenného alebo mesačného platobného obdobia. Pri automatických prevodoch od spoločnosti sa vyžaduje minimálny zostatok vo výške 10 EUR¹.

Udržiavanie: požiadavka na dokončenie aspoň štyroch Building Blocks mesačne na udržanie postavenia Brand Representative za daný mesiac. Pozrite časť 3.2.

Zmluva Brand Affiliate: zmluva medzi Brand Affiliate a spoločnosťou Nu Skin, v ktorej sa stanovujú určité práva a povinnosti súvisiace s podnikaním Brand Affiliate.

¹ **Krajiny mimo eurozóny:** minimum bude vychádzať z ekvivalentnej miestnej meny ku dňu ukončenia a pri využití výmenného kurzu v banke vybratej spoločnosťou.

ADDENDUM A – ĎALŠIE PODROBNOSTI SÚVISIACE S KVALIFIKÁCIOU

V ďalšom texte sa uvádzajú dodatočné informácie súvisiace s kvalifikáciou Brand Representative vrátane dôležitých dátumov, udržania, bonusov a iných podrobností.

1. DÔLEŽITÉ DÁTUMY

V súvislosti s kvalifikáciou Brand Representative sa uplatňujú tri dôležité dátumy, ktoré sa zobrazujú v systéme V&G.

- i. **Dátum kvalifikácie Brand Representative:** prvý deň mesiaca, v ktorom Qualifying Brand Representative predloží predbežnú zmluvu a splní mesačnú požiadavku dvoch Building Blocks. Ak predbežnú zmluvu predložíte napríklad 9. januára a 19. januára dokončíte dva Building Blocks, dátum kvalifikácie na Brand Representative bude 1. januára.
- ii. **Dátum povýšenia na Brand Representative:** prvý deň týždenného obdobia nasledujúceho po tom, ako Brand Representative dokončí kvalifikáciu a povýšenie na Brand Representative. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v prvom, druhom alebo treťom týždni mesiaca, bude dátumom povýšenia na Brand Representative 8., 15. a 22. deň daného mesiaca. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v štvrtom týždni mesiaca, bude dátumom povýšenia na Brand Representative prvý deň nasledujúceho mesiaca. Ak dokončíte kvalifikáciu napríklad 12. júla, dátum povýšenia na Brand Representative bude 15. júla. Ak dokončíte kvalifikáciu 27. júla, dátum povýšenia na Brand Representative bude 1. augusta.
- iii. **Dátum vzniku Brand Representative:** prvý deň v mesiaci, keď Qualifying Brand Representative dokončí kvalifikáciu a postúpi na Brand Representative. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v prvom, druhom alebo treťom týždni mesiaca, bude dátumom vzniku Brand Representative prvý deň daného mesiaca. V prípade Qualifying Brand Representative, ktorý dokončí kvalifikáciu v štvrtom týždni mesiaca, bude dátumom vzniku Brand Representative prvý deň nasledujúceho mesiaca. Ak dokončíte kvalifikáciu napríklad 17. mája, dátum vzniku Brand Representative bude 1. mája. Ak kvalifikáciu dokončíte 27. mája, dátumom vzniku Brand Representative bude 1. júna.

2. UDRŽANIE PO POVÝŠENÍ NA BRAND REPRESENTATIVE

Ak dátum povýšenia na Brand Representative je 8., 15. a 22. deň mesiaca, v danom mesiaci nemusíte splniť kritéria udržania na to, aby ste si udržali postavenie Brand Representative. Ak však dokončíte kvalifikáciu v štvrtom týždni mesiaca, vaším dátumom povýšenia na Brand Representative bude prvý deň nasledujúceho mesiaca, a teda v tomto nasledujúcom mesiaci musíte splniť požiadavky na udržanie, aby ste si udržali svoje postavenie Brand Representative (napr. pri dokončení kvalifikácie v štvrtom májovom týždni bude vaším dátumom povýšenia na Brand Representative 1. jún, čo znamená, že v júni musíte splniť požiadavky na udržanie).

3. BONUSY PO POVÝŠENÍ NA BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing bonus (Bonus za zdieľanie) za vaše nákupy produktov – na ne sa vzťahuje časť 2.1 F

Sharing bonus (bonus za zdieľanie) vám bude vyplácaný z vašich nákupov produktov v deň alebo po dni, keď budete povýšený na Brand Representative. Ak napríklad dokončíte kvalifikáciu 3. deň v mesiaci, váš dátum povýšenia na Brand Representative bude 8. deň v mesiaci a bonus za zdieľanie vám bude z nákupov produktov vyplácaný od 8. dňa alebo po 8. dni. Ak dokončíte kvalifikáciu v 4. týždni mesiaca, váš dátum povýšenia na Brand Representative bude 1. deň nasledujúceho mesiaca a bonus za zdieľanie vám bude z nákupov produktov vyplácaný od 1. dňa alebo po 1. dni tohto nasledujúceho mesiaca.

Po dni vášho povýšenia na Brand Representative váš priamy Brand Representative v hornej línii už nebude získavať bonusy za zdieľanie z vašich nákupov produktov.

B. Building bonus (bonus za rast)

Bonus za rast môžete získať z nových Building Blocks, ktoré začnete generovať v deň vášho povýšenia na Brand Representative alebo po tomto dni. Tieto Building Blocks musia vychádzať z nákupov produktov v deň vášho povýšenia na Brand Representative alebo po tomto dni. Ak napríklad dokončíte kvalifikáciu v 3. deň v mesiaci, váš dátum povýšenia na Brand Representative bude 8. deň v mesiaci a Building Bonus - bonus za rast môžete začať získať z nákupov produktov 8. deň v mesiaci alebo po tomto dni. Bonus za rast nezískate za žiadne nákupy produktov od 4. do 7. dňa v mesiaci ani skôr počas daného mesiaca. Ak dokončíte kvalifikáciu v 4. týždni mesiaca, váš dátum povýšenia na Brand Representative bude 1. deň nasledujúceho mesiaca a bonus za rast začnete získať na základe nákupov produktov od 1. dňa tohto nasledujúceho mesiaca (vrátane 1. dňa).

Po dni vášho povýšenia na Brand Representative už váš objem predaja nebude prispievať k tvorbe Building Blocks vášho priameho Brand Representative v hornej línii. Ak napríklad kvalifikáciu dokončíte 20. dňa v mesiaci, dátum vášho povýšenia na Brand Representative je 22. dňa v mesiaci. Váš objem predaja do 21. dňa sa započíta do Building Blocks vášho priameho Brand Representative, ale váš objem predaja z nových nákupov produktov po 22. dni v mesiaci až po koniec mesiaca sa tam nezapočíta. Ak kvalifikáciu dokončíte v štvrtom týždni mesiaca, dátum vášho povýšenia na Brand Representative bude v 1. deň nasledujúceho mesiaca a váš objem predaja v mesiaci, v ktorom ste dokončili kvalifikáciu, sa započíta do objemu Building Blocks vášho priameho Brand Representative v hornej línii za daný mesiac.

C. Leading bonus (bonus za líderstvo)

Na získanie Leading bonus (bonusu za líderstvo) ste oprávnení **po** uplynutí dátumu vášho povýšenia na Brand Representative, ak spĺňate požiadavky na získanie Leading Bonus (bonusu za líderstvo). Ak napríklad dokončíte kvalifikáciu v 3. deň v mesiaci, deň vášho povýšenia na Brand Representative bude 8. deň v danom mesiaci a Leading Bonus (bonus za líderstvo) začnete získať za daný mesiac, ak počas zostávajúcich týždňov daného mesiaca splníte požiadavky na získanie Leading Bonus (bonusu za líderstvo). Ak kvalifikáciu dokončíte v 4. týždni mesiaca, deň vášho povýšenia na Brand Representative bude 1. deň v nasledujúcom mesiaci a bonus za líderstvo začnete získať od daného nasledujúceho mesiaca, ak za daný nasledujúci mesiac splníte požiadavky na získanie Leading Bonus (bonusu za líderstvo).

4. ČO SA STANE V PRÍPADE, ŽE SA O ZÍSKANIE KVALIFIKÁCIE POKÚŠATE SÚČASNE VY A BRAND AFFILIATE VO VAŠEJ SKUPINE SPOTREBITEĽOV

Ak si chcete niekoho z vašej skupiny spotrebiteľov ponechať vo svojej predajnej sieti: (1) váš dátum kvalifikácie na Brand Representative musí byť v rovnakom alebo skoršom mesiaci ako dátum vzniku Brand Representative daného Brand Affiliate vo vašej skupine spotrebiteľov a (2) musíte dokončiť kvalifikáciu v rámci svojho kvalifikačného obdobia.

PRÍKLAD: Nasledujúca situácia poukazuje na dôležitosť dátumov súvisiacich s kvalifikáciou, pokiaľ sa vy a Brand Affiliate vo vašej skupine spotrebiteľov pokúšate o získanie kvalifikácie súčasne.

- Brand Representative Jana vás zaregistruje v spoločnosti Nu Skin ako Brand Affiliate. Keď zaregistrujete Tomáša ako Brand Affiliate, stane sa členom vašej skupiny spotrebiteľov. Vy aj Tomáš sa rozhodnete, že sa chcete kvalifikovať na Brand Representatives.
- Tomáš dokončí kvalifikáciu 17. januára a opustí vašu skupinu spotrebiteľov súčasne s tým, ako dočasne postúpi na Brand Representative v Janinej 1. generácii, pričom práve Jane sa pripíše Tomášov objem k jej bonusu za líderstvo. Hoci Tomáš dokončil kvalifikáciu 17. januára, jeho dátum vzniku Brand Representative je prvý deň v mesiaci, v ktorom dokončil kvalifikáciu, teda 1. januára.
- Vy svoju predbežnú zmluvu predložíte 9. januára a mesačné kvalifikačné minimum pozostávajúce z 2 Building Blocks dokončíte 28. januára. Vaším dátumom kvalifikácie na Brand Representative je 1. január.

- Kvalifikačné požiadavky splníte v rámci kvalifikačného obdobia 15. júna, čím opustíte Janinu skupinu spotrebiteľov a postúpíte na Brand Representative v Janinej 1. generácii. Váš dátum vzniku Brand Representative je 1. jún. Hoci Tomáš už postúpil na Brand Representative, teraz bude vo vašej 1. generácii.

Ak by ste nespĺnili svoj prvý mesiac kvalifikačných požiadaviek najneskôr v rovnaký mesiac, v akom Tomáš dokončil kvalifikáciu, alebo ak by ste kvalifikáciu nedokončili v rámci svojho kvalifikačného obdobia, Tomáš by zostal v Janinej 1. generácii a nebol by súčasťou vašej skupiny spotrebiteľov ani budúceho tímu, hoci by ste sa stali Brand Representative neskôr.

ADDENDUM B – ÚPRAVY A VRÁTENIE BONUSOV

Spoločnosť má právo upraviť bonusy, ktoré sú vám vyplatené, v súlade so zásadami a postupmi, a to vrátane úprav na základe vrátenia produktov vami alebo inými osobami, ktoré boli vo vašej skupine spotrebiteľov alebo tíme. Výpočet a vrátenie úprav bonusov na základe vrátenia produktov bude závisieť od druhu bonusu, od toho, kedy boli produkty vrátené a kto ich vrátil.

1. VÝPOČET ÚPRAVY BONUSU

Bonusy sa upravia na základe vrátenia produktov takto:

A. Bonus za zdieľanie a bonus z maloobchodného predaja

Keď vy alebo iné osoby, ktoré boli v čase nákupu vo vašej skupine spotrebiteľov alebo tíme, vrátia produkty, spoločnosť získa späť všetky bonusy za zdieľanie a bonusy z maloobchodného predaja, ktoré ste za tieto produkty získali.

B. Building bonus (bonus za rast)

Keď vy alebo iné osoby, ktoré boli v čase nákupu vo vašej skupine spotrebiteľov alebo tíme, vrátia produkty, váš bonus za rast sa upraví takto:

- i. Vrátenie v aktuálnom mesiaci: V prípade produktov vrátených v nasledujúcom týždni mesiaca, v ktorom boli zakúpené, sa objem predaja a hodnota predajného objemu za vrátené produkty nahradí objemom predaja a hodnotou predajného objemu z akýchkoľvek následných nákupov produktov v danom mesiaci, za ktoré ste zatiaľ nedostali bonus za rast. Váš Building Bonus (bonus za rast) sa upraví kladne alebo záporne v rozsahu, v akom sa hodnota predajného objemu pri náhradnom objeme predaja líši od hodnoty predajného objemu pri pôvodnom objeme predaja. Pozri príklad na konci dodatku.
- ii. Výpočet pri vrátení tovaru zakúpeného v predchádzajúcom mesiaci: V prípade produktov vrátených v mesiaci nasledujúcom po mesiaci, v ktorom boli zakúpené, sa váš bonus za rast upraví záporne o hodnotu predajného objemu pre vrátené produkty vynásobenú vašim priemerným percentom bonusu za rast za mesiac, v ktorom boli vrátené produkty zakúpené.

Pri vrátení produktov sa okrem toho upraví aj váš bonus za rast pre nedokončené Building Blocks.

C. Leading bonus (bonus za líderstvo)

Keď niekto, kto bol v čase nákupu vrátených produktov vo vašom tíme, vráti produkty, spoločnosť získa späť každý bonus za líderstvo, ktorý ste za tieto produkty získali. Keď vrátite produkty, váš bonus za líderstvo sa okrem toho upraví, ak zníženie objemu predaja zmení výpočet vášho bonusu za líderstvo za mesiac, keď ste za daný produkt dostali bonus za líderstvo.

2. VRÁTENIE PRI ÚPRAVE BONUSU

Ak za vrátené produkty nebol vyplatený žiaden bonus, nebude potrebné žiadne vrátenie bonusu. Ak bol bonus zaplatený za produkty, ktoré boli následne vrátené, každá kladná úprava sa pripočíta k vašim budúcim bonusom a spoločnosť získa späť prípadné negatívne úpravy takto:

A. Osobné vrátenie

Ak vrátite produkty, ktoré ste si zakúpili osobne, vaše bonusy sa upraví a prípadné záporné úpravy sa vrátia späť ako odpočet z vašej refundácie.

B. Vrátenie v skupine spotrebiteľov alebo tíme

Ak vráti produkty niekto iný z vašej skupiny spotrebiteľov, alebo tím vráti produkty, ktoré si zakúpil, vaše bonusy sa upraví a prípadné záporné úpravy sa vrátia späť ako odpočet z vašich budúcich bonusov.

PRÍKLAD: Nasledujúca situácia ilustruje vplyv hodnoty predajného objemu na úpravu vášho bonusu za rast.

1. týždeň: Dokončíte 1 Building Block s 500 bodmi v rámci objemu predaja, ktorého hodnota predajného objemu je 500. Tento Building Block zahŕňa 150 bodov v rámci objemu predaja produktov, ktoré si nakúpili členovia vašej skupiny spotrebiteľov.

2. týždeň: Predáte produkty v hodnote 300 bodov v rámci objemu predaja, ale s nižšou hodnotou predajného objemu, a to v hodnote 200. V 2. týždni člen, ktorý nakúpil produkty za 150 bodov v rámci objemu predaja v 1. týždni, všetky produkty vráti.

Koniec 2. týždňa: Prepočítame bonus za rast za 1. týždeň:

- Vzhľadom na vrátenie produktov za 150 bodov v rámci objemu predaja v 2. týždni vezmeme objem predaja z 2. týždňa a použijeme ho na váš Building Block v 1. týždni (150 bodov sa presunie z 2. týždňa do 1. týždňa tak, aby ste aj tak dokončili Building Block v 1. týždni).
- Keďže hodnota predajného objemu pre náhradný objem predaja je nižšia ako hodnota predajného objemu pre vrátené produkty, váš bonus za rast za 1. týždeň sa prepočíta a úprava sa použije v 2. týždni, ako sa uvádza nižšie.

TÝŽDEŇ	PŮVODNÝ OBJEM PREDAJA	UPRAVENÝ OBJEM PREDAJA	PŮVODNÁ HODNOTA PREDAJNÉHO OBJEMU	UPRAVENÁ HODNOTA PREDAJNÉHO OBJEMU	PŮVODNÝ ZA 1. TÝŽDEŇ BUILDING BONUS (BONUS ZA RAST)	ÚPRAVA BONUSU ZA RAST ZA 1. TÝŽDEŇ
1	500	500 – 150 [Vrátené produkty] + 150 [z 2. týždňa] = 500	500	500 – 150 [Vrátené produkty] + 100 [z 2. týždňa] = 450	500 x 5 % = 25 USD	
2	300	300 – 150 [do 1. týždňa] = 150	200	200 – 100 [do 1. týždňa] = 100		(450 USD – 500 USD) x 5 % = - 2,50 USD

ADDENDUM C – RESTART

Restart je proces, prostredníctvom ktorého Brand Representatives dostávajú príležitosť znovu získať svoju predajnú sieť (ako keby neprišli o postavenie Brand Representatives). V nasledujúcich odsekoch nájdete ďalšie informácie o používaní, výhodách a podmienkach procesu Restart.

1. AKO SA POUŽÍVA PROCES RESTART

Ak pridáte o postavenie Brand Representative a chcete iniciovať proces Restart, musíte:

- i. predložiť novú predbežnú zmluvu: v ktorom uvediete svoj zámer kvalifikovať sa znovu na Brand Representative (QBR) a
- ii. dokončiť kvalifikáciu: táto nová kvalifikácia sa musí dokončiť do šiestich po sebe nasledujúcich mesiacov od dátumu účinnosti straty vášho postavenia Brand Representative.

Príklad nižšie ilustruje fungovanie procesu Restart počas obdobia troch po sebe nasledujúcich mesiacov.

KVALIFIKAČNÉ OBDOBIE		1	2	3	4
MESIAC	Február	Marec	Apríl	Máj	Jún
TITUL PLATNÝ NA ZAČIATKU MESIACA	Postavenie Brand Representative	Nadobudnutie účinnosti straty postavenia Brand Representative a vrátenie späť na pozíciu Brand Affiliate	Qualifying Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Brand Representative
BUILDING BLOCKS A FLEX BLOCKS	Dokončený 1 Building Block a len 2 Flex Blocks k dispozícii	“Dokončené 2 Building Blocks Predloženie novej predbežnej zmluvy”	“Pokračuje kvalifikácia (apríl – máj) s najmenej 2 Building Blocks každý mesiac – na získanie 6 Building Blocks, z toho 4 musia byť Sharing Blocks, dokončenie posledného bloku v 4. týždni mája (marec – máj celkom: 8 Building Blocks) V tomto príklade sa predpokladá povýšenie v 4. týždni s účinnosťou od 1. júna.*”	4 Building Blocks	
O postavenie Brand Representative pridáte vo februári s účinnosťou od 1.marca . Vaša 6-mesačná príležitosť uplatniť proces Restart teda začína plynúť 1. marca.					
POSTAVENIE NA KONCI MESIACA	Strata postavenia Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Qualifying Brand Representative	Brand Representative
KEĎ DOKONČÍTE PROCES RESTART					Za predpokladu povýšenia v 4.májovom týždni počas prvého júnového týždňa (1) prevezmete späť svoju predajnú sieť a predtým nepoužitú Flex Blocks a (2) dostanete ďalšie tri Flex Blocks

* Ak by ste dokončili kvalifikáciu v skorší týždeň (1., 2. alebo 3. májový týždeň), postúpili by ste v máji, nie v júni. Rovnaký proces povýšenia sa uplatňuje, keď dokončíte kvalifikáciu skôr ako v máji.

Ak proces Restart neskončíte počas tohto 6-mesačného obdobia, natrvalo pridáte o možnosť znovu získať všetky nevyužitú Flex Blocks a svoju predajnú sieť.

2. VÝHODY PROCESU RESTART

Keď dokončíte proces Restart v požadovanej lehote:

- znovu sa stanete Brand Representative;
- budete oprávnení ponechať si Sharing bonus (bonus za zdieľanie) z vlastných nákupov;
- budete oprávnení získavať Building Bonus (bonus za rast);
- budete oprávnení získať Leading Bonus (bonus za líderstvo) (za predpokladu, že splníte ostatné požiadavky bonusu za líderstvo);
- prevezmete si späť svoju predajnú sieť (ako keby ste o postavenie Brand Representative vôbec neprišli) a spoločnosť obnoví váš dátum vzniku Brand Representative a
- dostanete 3 nové Flex Blocks a získate späť všetky predtým nevyužitú Flex Blocks.

3. DOPLNKOVÉ PODMIENKY PROCESU RESTART

A. Strata nepridelených Flex Blocks

Ak Brand Representative klesne na Brand Affiliate počas prvých troch mesiacov postupovania na Brand Representative, nepridelené Flex Blocks sa po dokončení procesu Restart nepridelia automaticky.

B. Dátum vzniku Brand Representative

Keď stratíte postavenie Brand Representative, stratíte aj svoj deň vzniku Brand Representative. Po úspešnom dokončení procesu Restart sa váš pôvodný dátum vzniku Brand Representative obnoví.

C. Predošlé využitie opätovného vstupu alebo procesu Restart

Ak ste pred vstupom programu Velocity na váš trh využili Executive opätovný vstup alebo proces Restart v rámci programu Velocity, nebudete oprávnení využiť proces Restart, pokiaľ nepredložíte novú predbežnú zmluvu a nezískate nový dátum vzniku Brand Representative. Povedie to k tomu, že sa vzdáte všetkých nárokov voči Brand Representatives, ktorí boli povýšení pred vašim dátumom kvalifikácie na Brand Representative.

D. Druhá strata postavenia

Ak pridete o postavenie Brand Representative po druhýkrát, nebudete oprávnení využiť proces Restart a natrvalo stratíte svoju predajnú sieť (posunie sa o generáciu nahor v predajnej sieti vášho Brand Representative v hornej línii). Aj keď už však proces Restart nie je dostupný, môžete sa začať kvalifikovať znova kedykoľvek a vybudovať si novú predajnú sieť.

DODATOK D – POZÍCIE BUSINESS BUILDER

Popri budovaní a vedení svojho tímu ako Blue Diamond Director a Presidential Director sa môžete kvalifikovať na pozíciu Business Builder (BBP) a pozíciu Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP). Tieto dodatočné pozície sa vnímajú ako samostatný účet v rámci vášho účtu Brand Affiliate. Pokiaľ ide o podrobnosti týkajúce sa požiadaviek na oceňovanie a na výlety, ktoré sa môžu líšiť od požiadaviek v tomto pláne, obráťte sa na miestny trh.

1. ZÍSKANIE POZÍCIE BBP A PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

Pozícia BBP umiestnená priamo pod vami vo vašej prvej generácii, ktorá sa vám pripíše po prvom mesiaci, keď dosiahnete titul Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

Presidential Director BBP je dodatočná pozícia umiestnená priamo pod vašim BBP v druhej generácii, ktorá je vám pridelená po prvom mesiaci, v ktorom dosiahnete titul Presidential Director.

C. Automaticky vytvorené

Pozície BBP a Presidential Director BBP sú automaticky vytvorené počas procesu výpočtu bonusov za mesiac, keď splníte požiadavky oprávnenosti uvedené vyššie. Pozície BBP a Presidential Director BBP, ktoré vám boli pridelené, vám zostanú, kým neprídete o postavenie Brand Representative a neporadí sa vám dokončiť proces Restart.

2. VZŤAH MEDZI BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP A ÚČTOM BRAND AFFILIATE

A. BBP a Presidential Director BBP sú súčasťou vášho účtu Brand Affiliate

Vaše pozície BBP a Presidential Director BBP sú súčasťou vášho účtu Brand Affiliate a nemožno ich predať ani previesť samostatne.

B. G1 Brand Representatives

Vaše postavenie BBP a Presidential Director BBP sa nezapočítava ako G1 Brand Representatives vo vašom účte Brand Affiliate.

C. Leadership Teams (tímy lídrov)

- i. Hoci sa vaše pozície BBP a Presidential Director BBP nebudú vo vašom účte Brand Affiliate považovať za Leadership Teams (tímy lídrov), akékoľvek tímy lídrov pod vašimi pozíciami BBP alebo Presidential Director BBP sa budú započítavať spoločne ako Leadership Team (tím lídrov) vo vašom účte Brand Affiliate pri určovaní vášho titulu.

PRÍKLAD: Ak má váš účet Brand Affiliate 6 G1 Brand Representatives a 1 Leadership Team (tím lídrov) s objemom predaja Leadership Team (tímu lídrov) 20 000+ a váš BBP má 2 Leadership Teams (tímy lídrov) s objemom predaja Leadership Team (tímu lídrov) 10 000+ a objemom predaja Leadership Team (tímu lídrov) 30 000+, váš titul bude Blue Diamond Director.

- ii. Pokiaľ ste stratili svoje postavenie Brand Representative a ste Brand Affiliate, na účely určovania Leadership Teams (tímov lídrov) pre vás a vašich Brand Representatives v hornej línii v danom mesiaci zostanú vaše pozície BBP a Presidential Director BBP vo vašej prvej a druhej generácii.

D. Objem predaja za skupinu spotrebiteľov

Váš BBP a Presidential Director BBP má každý vlastnú skupinu spotrebiteľov. Oprávnený objem predaja za skupinu spotrebiteľov z vášho účtu Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP sa bude započítavať spoločne len na udržanie vášho postavenia Brand Representative, určenie vašich Building Blocks, percenta bonusu za rast a spôsobu výpočtu bonusu za líderstvo.

E. Bonusy BBP a Presidential Director BBP na základe titulu účtu Brand Affiliate a postavenia Brand Representative.

- i. **BBP:** Za mesiac, v ktorom váš účet Brand Affiliate splní všetky požiadavky na titul Blue Diamond Director alebo Presidential Director vrátane udržania alebo ponechania postavenia Brand Representative, bonusy za BBP sa vypočítajú tak, ako keby to bol Blue Diamond Director. Za každý mesiac, keď váš účet Brand Affiliate neplní všetky požiadavky na titul Blue Diamond Director alebo Presidential Director vrátane udržania a ponechania postavenia Brand Representative, vaše postavenie BBP sa skombinuje s vaším účtom Brand Affiliate a predajná sieť z vášho BBP sa posunie o jednu generáciu nahor vo vašej predajnej sieti a predajných sieťach vašich Brand Representatives v hornej línii v danom mesiaci.
- ii. **Presidential Director BBP:** Za mesiac, v ktorom váš účet Brand Affiliate splní všetky požiadavky na titul Presidential Director vrátane udržania alebo ponechania postavenia Brand Representative, bonusy za Presidential Director BBP sa vypočítajú tak, ako keby to bol Blue Diamond Director. Za každý mesiac, keď váš účet Brand Affiliate neplní všetky požiadavky na titul Presidential Director vrátane udržania a ponechania postavenia Brand Representative, vaše postavenie Presidential Director BBP sa skombinuje s vaším účtom Brand Affiliate a predajná sieť vášho Presidential Director BBP sa posunie o dve generácie nahor vo vašej predajnej sieti a v predajných sieťach vašich Brand Representatives v hornej línii v danom mesiaci.

Nasledujúca situácia ilustruje, ako sa vypočítava bonus za líderstvo vo vašom účte Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP. V príklade predpokladáme, že váš účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP spoločne majú šesť Building Blocks a sú oprávnené na získanie 5 % Leading Bonus (bonusu za líderstvo).

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Ako Executive Brand Director ste oprávnení získať: a) 5 % bonus za líderstvo za šesť generácií Brand Representatives v rámci vášho účtu Brand Affiliate a b) 5 % Leading Bonus (bonus za líderstvo) za šesť generácií Brand Representatives v rámci vašej pozície BBP. To znamená, že ako sa uvádza nižšie, môžete získať Leading Bonus (bonus za líderstvo) vo výške:

- a. 10 % z hodnoty objemu predaja s 5 % v 2. až 6. generácii účtu Brand Affiliate v rámci svojej pozície BBP a ďalšími 5 % z tej istej hodnoty objemu predaja v 1. až 5. generácii pozície BBP a
- b. 5 % v 1. generácii účtu Brand Affiliate a v 6. generácii pozície BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Ako Presidential Director ste oprávnení získať: a) 5 % bonus za líderstvo v šiestich generáciách Brand Representatives v rámci svojho účtu Brand Affiliate a b) 5 % Leading Bonus (bonus za líderstvo) v šiestich generáciách Brand Representatives v rámci svojej pozície BBP a c) 5 % Leading Bonus (bonus za líderstvo) v šiestich generáciách Brand Representatives v rámci svojej pozície Presidential Director BBP. To znamená, že ako sa uvádza nižšie, môžete získať Leading Bonus (bonus za líderstvo) vo výške:

- a. 15 % z hodnoty objemu predaja s 5 % v 3. až 6. generácii účtu Brand Affiliate v rámci svojej pozície BBP, s ďalšími 5 % z hodnoty objemu predaja v 2. až 5. generácii pozície BBP a ďalšími 5 % z rovnakej hodnoty objemu predaja v 1. až 4. generácii pozície Presidential Director BBP;

- b. 10 % z niektorej hodnoty objemu predaja:
 - a. s 5 % v 2. generácii účtu Brand Affiliate a ďalšími 5 % z rovnakej hodnoty predajného objemu v 1. generácii pozície BBP a
 - b. s 5 % v 6. generácii pozície BBP a ďalšími 5 % z rovnakej hodnoty predajného objemu v 5. generácii pozície Presidential Director BBP a
- c. 5 % v 1. generácii účtu Brand Affiliate a v 6. generácii pozície Presidential Director BBP.

F. Presun medzi vaším účtom Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP

- i. Presun z účtu Brand Affiliate na pozíciu BBP alebo Presidential Director BBP: G1 Brand Representatives sa nemôžu presunúť z vášho účtu Brand Affiliate na pozíciu BBP alebo Presidential Director BBP s výnimkou možnosti stanovenej v tejto časti 2 F.
- ii. Proaktívny presun z vašej strany: Ak váš účet Brand Affiliate nemá v nejakom mesiaci 6 G1 Brand Representatives, môžete sa proaktívne rozhodnúť presunúť líniu G1 Brand Representative svojej pozície BBP alebo Presidential Director BBP nahor z BBP alebo Presidential Director BBP do svojho účtu Brand Affiliate, a to pred výpočtom bonusov za daný mesiac. O proaktívne presuny je nutné požiadať písomne a budú trvalé.
- iii. Automatický presun zo strany spoločnosti:
 - a. **Presun do účtu Brand Affiliate.** Ak vy neuskutočnite proaktívny presun a váš účet Brand Affiliate nemá požadovaných 6 G1 Brand Representatives, spoločnosť automaticky presunie líniu najnovšieho G1 Brand Representative vašej pozície BBP a Presidential Director BBP do vášho účtu Brand Affiliate. Ak majú dvaja alebo viacerí G1 Brand Representatives vašej pozície BBP a Presidential Director BBP rovnaký dátum vzniku Brand Representative, spoločnosť zväží deň kvalifikácie na Brand Representative, dátum predbežnej zmluvy a dátum zmluvy Brand Affiliate v tomto poradí. Ak sú tieto dátumy všetky rovnaké, spoločnosť na základe vlastného uváženia vyberie líniu G1 Brand Representative v účte.
 - b. **Presun späť na pozíciu BBP alebo Presidential Director BBP.** Ak sa línia G1 Brand Representative vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP automaticky presunula z pozície BBP alebo Presidential Director BBP, možno ju presunúť späť do danej pozície BBP alebo Presidential Director BBP len na vašu žiadosť po tom, ako nahradíte požadovaných G1 Brand Representatives vo svojom účte Brand Affiliate. **Žiadosť musíte predložiť písomne do šiestich mesiacov po mesiaci, v ktorom dôjde k automatickému presunu.**

PRÍKLAD: Ak bola línia G1 Brand Representative vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP automaticky presunutá do vášho účtu Brand Affiliate na začiatku februára na základe januárového predajného výkonu, šesťmesačná lehota plynie od februára do júla. V auguste, ak ste (1) nenahradili požadovaných G1 Brand Representatives vo svojom účte Brand Affiliate a (2) nepožiadali ste, aby sa línia presunula späť do pozície BBP alebo Presidential Director BBP, línia natrvalo zostane v 1. generácii účtu Brand Affiliate.

3. ŽIADEN PRESUN Z POZÍCIE PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP NA POZÍCIU BBP

Líniu G1 Brand Representative vašej pozície Presidential Director BBP nemôžete presunúť vy ani spoločnosť do pozície BBP. Ak však máte nárok na osobitnú výnimku z určovania titulov v programe Velocity, kontaktujte svojho Account manažéra, aby ste sa dozvedeli o dôležitých odlišnostiach v tejto oblasti.

4. POZÍCIE BBP A PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP INÝCH BRAND REPRESENTATIVES VO VAŠEJ PREDAJNEJ SIETI

A. BBP

Ako sa opisuje vyššie, BBP je situovaný priamo pod oprávneným Blue Diamond Director v jeho prvej generácii. V súlade s tým bude Brand Representative v hornej línii, skupina spotrebiteľov a predajná sieť BBP oprávneného Blue Diamond Director o jednu generáciu nižšie vo vašej predajnej sieti ako skupina spotrebiteľov a predajná sieť takéhoto oprávneného Blue Diamond Director. Brand Representative v prvej generácii BBP by bol napríklad v tretej generácii bezprostredného oprávneného Blue Diamond Director v hornej línii a bezprostredná horná línia by mala vyplatený bonus za túto generáciu, len ak by bola oprávnená na bonus z tejto tretej generácie. Za každý mesiac, keď takýto účet Brand Affiliate neplní všetky požiadavky na titul Blue Diamond Director alebo Presidential Director vrátane udržania a ponechania postavenia Brand Representative, pozícia BBP sa skombinuje s účtom Brand Affiliate a skupina spotrebiteľov a predajná sieť BBP sa posunie o jednu generáciu nahor vo vašej predajnej sieti v danom mesiaci.

B. Presidential Director BBP

Ako sa opisuje vyššie, Presidential Director BBP je umiestnený priamo pod oprávneným Presidential Director v jeho druhej generácii. V súlade s tým bude Brand Representative v hornej línii, skupina spotrebiteľov a predajná sieť Presidential Director BBP oprávneného Presidential Director o dve generácie nižšie vo vašej predajnej sieti ako skupina spotrebiteľov a predajná sieť takéhoto oprávneného Presidential Director. Brand Representative v prvej generácii Presidential Director BBP by bol napríklad v štvrtej generácii bezprostredného oprávneného Executive Brand Director v hornej línii a bezprostredná horná línia by mala vyplatený bonus za túto generáciu, len ak by bola oprávnená na bonus z tejto štvrtej generácie. Za každý mesiac, keď takýto účet Brand Affiliate neplní všetky požiadavky na titul Presidential Director, ale splní všetky požiadavky na titul Blue Diamond Director vrátane udržania a ponechania postavenia Brand Representative, postavenie Presidential Director BBP sa skombinuje s postavením BBP a skupina spotrebiteľov a predajná sieť Presidential Director BBP sa posunie o jednu generáciu nahor vo vašej predajnej sieti v danom mesiaci. Za každý mesiac, keď takýto účet Brand Affiliate neplní všetky požiadavky na titul Presidential Director alebo Blue Diamond Director vrátane udržania a ponechania postavenia Brand Representative, pozícia Presidential Director BBP sa skombinuje s účtom Brand Affiliate a skupina spotrebiteľov a predajná sieť Presidential Director BBP sa posunie o dve generácie nahor vo vašej predajnej sieti v danom mesiaci.

C. Leadership Teams (tímy lídrov).

Pokiaľ účet Brand Affiliate stratil svoje postavenie Brand Representative a je Brand Affiliate, na účely určovania Leadership Teams (tímov lídrov) pre vás a vašich Brand Representatives v hornej línii v danom mesiaci zostanú pozície BBP a Presidential Director BBP vo vašom účte Brand Affiliate vo vašej prvej a druhej generácii.