

VELOCITY

BY NUSKIN®

FÖRSÄLJNINGSPÅN

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. ÖVERSIKT AV VELOCITY

- 1.1 *INTRODUKTION*
- 1.2 *DELTA I VELOCITY*
- 1.3 *EJ DELTAGANDE KUNDER*
- 1.4 *BONUSAR*

2. BONUSAR INOM VELOCITY

- 2.1 *SHARING BONUS OCH RETAILING BONUS*
- 2.2 *BUILDING BONUS*
- 2.3 *LEADING BONUS (MÅNATLIG)*

3. STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

- 3.1 *KVALIFICERA SIG TILL BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.2 *STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE*
- 3.3 *FLEX BLOCKS*
- 3.4 *RESTART*

4. YTTERLIGARE VILLKOR

- 4.1 *BONUSAR*
- 4.2 *AVSLUTNING AV BRAND AFFILIATE-KONTON*
- 4.3 *ÖVRIGT MATERIAL OCH ÖVERSÄTTNINGAR*
- 4.4 *UNDANTAG*
- 4.5 *TERMINOLOGI*
- 4.6 *RESERVATION FÖR ÄNDRINGAR*
- 4.7 *EFTERLEVNAD*

ORDLISTA

BILAGA A – ÖVRIG INFORMATION OM KVALIFICERING

BILAGA B – ÄNDRINGAR OCH ÅTERTAGANDE AV BONUSAR

BILAGA C – RESTART

BILAGA D – BUSINESS BUILDER-KONTON

1. ÖVERSIKT AV VELOCITY

1.1 INTRODUKTION

Velocity by Nu Skin® (“Velocity”) är utformat för att belöna dig för att du:

Delar våra produkter och introducerar nya kunder till Nu Skin;

Bygger och hjälper din Kundgrupp, och

Leder andra Brand Representatives när de bygger och hjälper sin Kundgrupp.

Försäljningsplanen (den här “Planen”), anger villkoren för den provision du kan intjäna genom Velocity. Vi uppmanar dig att läsa igenom Planen noga och hänvisar till vår Ordlista för ytterligare information om de termer som skrivs med stor bokstav.

1.2 DELTA I VELOCITY

Det finns fem deltagarnivåer inom Velocity:

Brand Affiliates kan (1) köpa produkter till Medlemspris för eget bruk eller återförsäljning och (2) registrera Registrerade Kunder som köper produkter från Nu Skin.

Kvalificerande Brand Representatives Brand Affiliates som har valt att kvalificera sig som Brand Representative och håller på att bygga sin egen Kundgrupp och samtidigt uppfylla kraven för kvalificering för att bli Brand Representative.

Brand Representatives är Brand Affiliates som har fullfört Kvalificeringen och inte förlorat sin Brand Representative-status.

Brand Partners är Brand Representatives som har utvecklat och vägleder en eller flera Brand Representatives.

Brand Directors är Brand Representatives som har utvecklat och leder fyra eller fler Brand Representatives, samt minst ett Leadership Team.

Du kan välja att starta din Kvalificering och kvalificera dig för att bli Brand Representative när du går med i Nu Skin som Brand Affiliate eller när som helst senare.

1.3 EJ DELTAGANDE KUNDER

Det finns tre typer av kunder som kan köpa produkter men som inte deltar i Velocity:

Ej registrerade kunder kan köpa produkter direkt från en Brand Affiliate till priset som den personen anger (för Frankrike och Italien, se anteckning 1 på sid. 17). Ej registrerade kunder deltar inte i Velocity och får alltså inte sälja produkter vidare och kan inte registrera andra Registrerade kunder.

Detaljkunder registrerar sig hos Nu Skin som Detaljkunder för att köpa Produkter direkt av Nu Skin till publicerat försäljningspris, och kan ta del av eventuella rabatter som kan erbjudas av Nu Skin. Detaljkunder deltar inte i Velocity och får inte sälja sina produkter vidare eller registrera andra registrerade kunder.

Medlemmar registrerar sig hos Nu Skin som Medlemmar för att köpa produkter från Nu Skin till Medlemspris. Medlemmar deltar inte i Velocity och får inte sälja sina produkter vidare eller registrera andra registrerade kunder.

1.4 BONUSAR

Du kan tjäna följande Bonusar baserat på din deltagarnivå:

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

2. BONUSAR INOM VELOCITY

2.1 SHARING BONUS OCH RETAILING BONUS

A. Beskrivning av Sharing Bonus

Vår Sharing Bonus kompenserar dig när dina personligt registrerade kunder köper produkter och om volymkraven för Sharing Bonus* uppfylls vid produktinköp via dina personligt registrerade Brand Affiliates samt egna produktinköp om du är Brand Representative.

B. Så beräknas Sharing Bonus

Vår Sharing Bonus är en viss summa satt per såld produkt. Du kan hitta mer information om summan av din Sharing Bonus, prissättning och annan provisionsbaserad information för varje produkt när du loggar in på din marknads hemsida.

VIKTIG INFORMATION – SHARING BONUS: DU TJÄNAR INGEN SHARING BONUS VID FÖLJANDE:

- Inköp av andra Brand Representatives.
- Dina egna produktinköp, även inköp för att sälja vidare till icke registrerade kunder (för Frankrike och Italien, se anteckning 1 på sid. 17) såvida du inte själv är Brand Representative och uppfyller volymkravet för Sharing Bonus.
- Vid inköp av dina registrerade kunder som inte är personligt registrerade av just dig (det vill säga registrerade kunder som tilldelats dig på grund av en inaktiv Brand Affiliate som registrerade dem) eller andra av dina registrerade Brand Affiliates.
- Vid produktinköp av personligt registrerade Brand Affiliates, såvida du inte uppfyller volymkravet för Sharing Bonus*.

VIKTIG INFORMATION – RABATTER: Produktpriser och Sharing Bonuses kan baseras på rabatterbudanden och kan därför också minska med samma procentsats såvida ingen annan information inte angivits.

VIKTIG INFORMATION – VOLYMKRAV FÖR SHARING BONUS*: Du måste ha intjänat minst 50 poäng i försäljningsvolym från personligt registrerade kunder under aktuell månad för att intjäna och tilldelas en Sharing Bonus för produktinköp via dina personligt registrerade Brand Affiliates (och egna produktinköp om du är Brand Representative).

C. Beskrivning av Retailing Bonus

Vår Retailing Bonus kompenserar dig baserat på köp från dina detaljkunder.

D. Så räknar du ut din Retailing Bonus

Skillnaden mellan (1) försäljningspriset som din detaljkund betalat efter eventuell rabatt (exklusive frakt och moms) när de köper produkter direkt från Nu Skin och (2) medlemspriset.

- Du tjänar Retailing Bonus på köp gjorda av alla dina detaljkunder, oavsett om de är personligt registrerade av dig eller inte.

E. Betalning

Din Sharing Bonus och Retailing Bonus listas via ditt Velocity-konto (som du hittar i "Volumes & Genealogy"-verktyget) inom en dag från utfört produktinköp. Sharing Bonus på produktinköp av dina personligt registrerade kunder och Retailing Bonus intjänas dagligen och betalas ut veckovis såvida du inte uttryckligen väljer att få betalt för Sharing Bonus på produktinköp av dina personligt registrerade kunder

och Retailing Bonus månatligen i vilket fall sådana betalas månatligen. För att välja bort att veckobonus utbetalas och enbart bli betald en gång per månad ber vi dig vänligen logga in på Volumes & Genealogy och anpassa dina inställningar i fliken Provision. Sharing Bonus för produktinköp av dina personligt registrerade Brand Affiliates (och egna produktinköp om du är Brand Representative) intjänas dagligen och utbetalas månadsvis om volymkraven för Sharing Bonus har uppnåtts för den aktuella månaden.*

F. Vilka kan delta

För att kunna tjäna Sharing Bonus och Retailing Bonus måste du vara Brand Affiliate. Om du vill intjäna och tilldelas en Sharing Bonus för produktinköp av dina personligt registrerade Brand Affiliates (och egna produktinköp om du är Brand Representative) måste du uppnå minst 50 poäng i försäljningsvolym från personligt registrerade kunder under den aktuella månaden. Nu Skin betalar endast ut obetald Sharing Bonus i slutet av månaden om volymkraven för Sharing Bonus för den aktuella månaden har uppnåtts.*

2.2 BUILDING BONUS

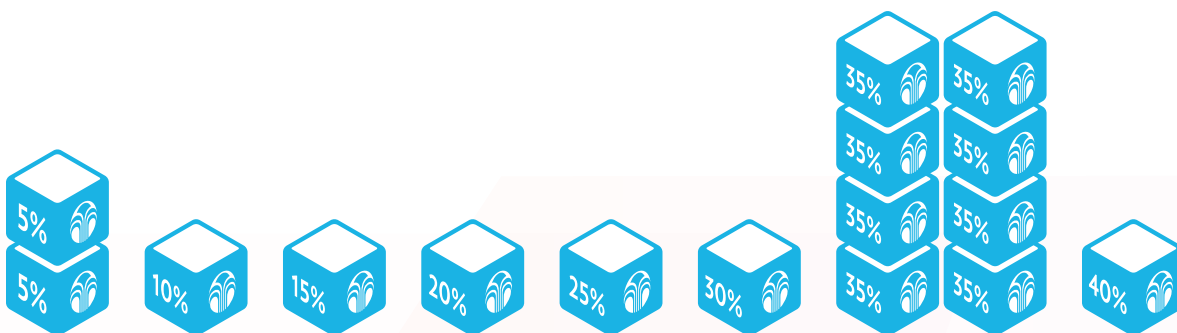
A. Beskrivning

Som Brand Representative kan du förutom Sharing Bonus och Retailing Bonus även tjäna en Building Bonus. Din Building Bonus ersätter dig för hur du bygger upp din Kundgrupp, hjälper dina kunder, och assisterar Brand Affiliates och kvalificerade Brand Representatives i deras marknadsföring av produkter till sina kunder.

BUILDING BLOCKS: Ett Building Block är 500 poäng i försäljningsvolym från din egen Kundgrupp. Antal Building Blocks du slutför avgör procenten som beräknar din Building Bonus. Dina Building Blocks nollställs varje månad, så dina första 500 poäng i försäljningsvolym per ny månad landar i den månadens första beräkning av Building Blocks. Ett Building Block som är ofullständigt i slutet av månaden förs inte över till nästa månads bonusberäkning.

B. Beräkna din Building Bonus

Din Building Bonus är en procentandel av det provisionsberättigade försäljningsvärdet (CSV) baserat på din kundgrupps inköp, som börjar vid 5 % på ditt första Building Block, och upp till 40 % på ditt sextonde Building Block och efterföljande, vilket du kan se i följande diagram.



Din Building Bonus per Building Block beräknas genom att multiplicera:

- i. det totala provisionsberättigade försäljningsvärdet av varje Building Block, med
- ii. den specifika procenten per Building Bonus för detta Building Block.

*Gäller för Frankrike: Se notering 1 på s. 17.

VIKTIG INFO - BUILDING BONUS-PROCENTANDEL: Din Building Bonus-procent för ett specifikt Building Block beräknas bara på just det blocket och inte för tidigare block. Till exempel tjänar du 5 % på det provisionsberättigade försäljningsvärdet på dina första två Building Blocks, och 10 % på ditt tredje block (men inte 10 % på dina första två block) varje månad.

EXEMPEL: Låt oss anta att det provisionsberättigade försäljningsvärdet per Building Block är 500 USD. Din Building Bonus för ditt första block blir då 25 USD och din bonus för ditt åttonde block 175 USD.

Om Flex Blocks används för att behålla din status som Brand Representative kan du bara tjäna Building Bonus på fullgjorda Building Blocks och ingen bonus beräknas på Flex Blocks. Se Kapitel 3.3.

C. Betalning

Din Building Bonus kommer i allmänhet att registreras på ditt Velocity-konto inom en arbetsdag efter utgången av veckoperioden och betalas ut veckovis såvida du inte uttryckligen väljer att få din Building Bonus betald månadsvis i vilket fall den intjänas veckovis och betalas månatligen. För att välja bort att veckobonus utbetalas och enbart bli betald en gång per månad ber vi dig vänligen logga in på Volumes & Genealogy och anpassa dina inställningar i fliken Provision.

D. Vilka kan delta

För att kunna tjäna Building Bonus måste du vara Brand Representative. Om du tappar din status som Brand Representative kan du inte tjäna Building Bonus för följande månad. Se avsnitt 3.2 för mer information.

VIKTIG INFO - OFULLSTÄNDIGA BUILDING BLOCKS: Om du har slutfört fyra eller fler Building Blocks i slutet av månaden tjänar du Building Bonus på allt provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV även från ofullständiga Building Blocks med samma procentsats som gäller det sist slutförda blocket.

EXEMPEL: Om du har slutfört sex blocks och en del av ditt sjunde block under en månad, kommer du att tjäna 25 % Building Bonus på det provisionsberättigade försäljningsvärdet i ditt sjunde Building Block.

2.3 LEADING BONUS (MÅNATLIG)

A. Beskrivning

När du blir Brand Partner eller Brand Director kan du, utöver Sharing, Retailing och Building Bonus, också tjäna en Leading Bonus för att utveckla och vägleda andra Brand Representatives. Det innebär att hjälpa dina Brand Affiliates att kvalificera sig som Brand Representatives, motivera, leda och träna dina Brand Representatives som du har i ditt team (vi kallar dem dina G1 Brand Representatives).

Allt eftersom dina G1 Brand Representatives utvecklas till Brand Partners och Brand Directors, utvecklas också din egen roll. Förutom att utveckla andra Brand Representatives, kommer du att leda ett team som består av Brand Representatives i andra generationer (t ex. G2, G3 osv.), när de jobbar för att skapa egna grupper och öka produktförsäljningen. Vår Leading Bonus är utformad för att maximera bonusen du får ut baserat på hur din roll utvecklas med ditt team och ditt ledarskap.

TEAM: Ditt team består av alla generationer som du kan tjäna Leading Bonus på. Din titel definierar antalet generationer av Brand Representatives och deras kundgrupper som finns i ditt team, som du ser i tabellen för titelbestämmelse i Velocity. Ditt team inkluderar inte din Kundgrupp.

Din titel och ditt team baseras på dina resultat. Allt eftersom du bevisar att du kan utveckla nya Brand Representatives och hjälpa dem att bygga kundgrupper och öka försäljningen i sina teams, så kommer ditt eget team att utökas med fler generationer av Brand Representatives.

G1 BRAND REPRESENTATIVES: Varje Brand Representative som du direkt leder och som är den första Brand Representative under dig i ditt team är din G1 Brand Representative.

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME: Leadership Team Sales Volume avser den totala bruttoförsäljningsvolymen i G1 till G6 för varje given Brand Representative på G1-nivå.

Din titel och antal generationer Brand Representatives som ingår i ditt team baseras på antalet G1 Brand Representatives och Leadership Teams som du har, vilka du kan se i följande tabell för titelbestämmelse i Velocity.

TITELNIVÅER FÖR VELOCITY					
	TITEL	ANTALET G1 BRAND REPRESENTATIVES SOM KRÄVS	LEADERSHIP TEAM FÖRSÄLJNINGSVOLYM SOM KRÄVS	ANTAL GENERATIONER I DITT TEAM	
BRAND REPRESENTATIVES	BRAND REPRESENTATIVE	0	EJ TILLÄMPLIGT	EJ TILLÄMPLIGT	
	BRAND PARTNERS	GOLD PARTNER	1	EJ TILLÄMPLIGT	1
		LAPIS PARTNER	2	EJ TILLÄMPLIGT	2
		RUBY PARTNER	4	EJ TILLÄMPLIGT	3*
		EMERALD DIRECTOR	4	1 MED \geq 10 000	4*
	BRAND DIRECTORS	DIAMOND DIRECTOR	5	1 MED \geq 10 000 1 MED \geq 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1 MED \geq 10 000 1 MED \geq 20 000 1 MED \geq 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1 MED \geq 10 000 1 MED \geq 20 000 1 MED \geq 30 000 1 MED \geq 40 000	6*

*För att kunna tjäna provision baserat på generationerna 3–6 får du inte vara aktiv inom försäljning för något annat företag inom direktförsäljningsbranschen.

** Blue Diamond Directors och Presidential Directors kvalificerar för ett Business Builder-konto eller ett Presidential Director Business Builder-konto. Samtliga krav för Leadership Team kan uppfyllas med Leadership Teams i ditt Business Builder-konto och ditt Presidential Director Business Builder-konto. Se bilaga D för mer information. Kontakta ditt lokala Nu Skin-kontor för mer information om krav gällande erkännanden och resor som kan skilja sig från kraven i denna plan.

B. Beräkna din Leading Bonus

För att Brand Partners och Brand Directors ska fortsätta bygga och bibehålla sin försäljning inom sina egna kundgrupper är metoden för att beräkna Leading Bonus baserad på antalet Building Blocks som du slutfört inom din egen Kundgrupp under månaden.

- i. Fullföljt sex eller fler Building Blocks: När du fullföljt sex eller fler Building Blocks inom din Kundgrupp per månad får du den större bonusen i uträkningen av Leading Bonus:
 - Utveckling av G1 Brand Representatives
10 % av provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV från produktförsäljning i grupperna hos alla dina G1 Brand Representatives.
 - Att leda ett team
5 % av provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV från produktförsäljning i grupperna hos alla dina Brand Representatives.
- ii. Fullföljt fyra eller fem Building Blocks: Om du endast fullföljt fyra eller fem block på en månad betalas du 2,5 % av provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV av produktförsäljning i grupperna hos alla dina Brand Representatives.

LEADING BONUS	
<i>ea:n</i>	OM DU FULLFÖLJT
10% LEADING BONUS PÅ DIN G1 CSV	 6+ BLOCKS
5% LEADING BONUS PÅ DITT TEAMS CSV	
2,5% LEADING BONUS PÅ DITT TEAMS CSV	 4-5 BLOCKS

C. Betalas månadsvis

I slutet av varje månad beräknar vi din Leading Bonus. Din Leading Bonus visas generellt via ditt Velocity-konto inom en arbetsdag från månadens sammanräkning och överförs automatiskt till ditt bankkonto som du har registrerat hos oss.

D. Vilka kan delta

För att kunna tjäna Leading Bonus måste du:

- i. vara Brand Representative
- ii. ha minst en G1 Brand Representative; samt
- iii. fullfölja fyra Building Blocks från din Kundgrupp.

Du kan inte tjäna Leading Bonus under en månad om din status som Brand Representative inte är nådd eller om du förlorat den. Se avsnitt 3.2 för mer information.

3. STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFICERA SIG TILL BRAND REPRESENTATIVE

A. Att ansöka om att kvalificera sig till Brand Representative

Som Brand Affiliate kan du ansöka om att kvalificera dig till Brand Representative genom att skicka in en avsiktsförklaring (LOI) till Nu Skin. Avsiktsförklaringen är ett onlineformulär som du hittar när du loggar in på Brand Affiliate-webbplatsen för din marknad.

ENDAST när du skickar in din LOI senast midnatt CET den 31 december 2023:

B. Kvalificeringsperiod

Din kvalificeringsperiod räknas från det datumet då du ansöker om att bli Brand Representative. Kvalificeringsperioden är upp till sex (6) månader i följd, inklusive den månaden du ansöker. Om du exempelvis ansöker om att kvalificera dig som Brand Representative den 25 december är din kvalificeringsperiod december till och med maj. Kvalificeringsperioden upphör vid den tidigaste av följande tidpunkter:

- i. det datum då du avancerar till Brand Representative efter att du uppfyllt kvalificeringskraven;
- ii. i slutet av den månad då du inte nått kvalificeringsperiodens månatliga minimumgräns; eller
- iii. i slutet av den sjätte månaden i kvalificeringsperioden.

C. Kvalificeringskrav och lägsta kvalificeringskrav per månad

- i. Kvalificeringskrav: Slutför 12 Building Blocks (varav fyra (4) måste vara Sharing Blocks) under din kvalificeringsperiod.

Alternativt:

- kvalificeringskraven kan även uppfyllas genom att slutföra fyra (4) Sharing Blocks under valfri månad inom kvalificeringsperioden; eller
- om du skickat in din LOI efter den 31 oktober 2023 och du fortfarande är inne i men ännu inte slutfört kvalificering senast den 31 december 2023 kan du slutföra kvalificeringskraven enligt vad som framgår nedan i avsnitten BB och CC (d.v.s. genom att slutföra åtta (8) Building Blocks varav fyra (4) måste vara Sharing Blocks inom tre (3) på varandra följande månader från att du skickat in din LOI.

De som inte kvalificerar sig enligt detta alternativ, kan ändå uppnå de allmänna kvalificeringskraven genom att slutföra 12 Building Blocks (varav fyra (4) Sharing Blocks) under loppet av sex månader.

- ii. Lägsta kvalificeringskrav per månad: Fullfölj två (2) Building Blocks per månad, förutom den månaden då du uppfyllt alla kvalificeringskraven.

Till exempel, om du fått ihop totalt 11 Building Blocks (varav fyra (4) är Sharing Blocks) under dina första tre (3) månader av kvalificeringsperioden så har du kvalificerat dig till Brand Representative under den fjärde månaden efter att du fullföljt det sista blocket, oavsett minimikravet på två (2) block per månad, som alltså inte gäller den månaden man fullföljer kvalificeringen.

ENDAST när du skickat in din LOI från 00.01 CET den 1 januari 2024:

BB. Kvalificeringsperiod

Din kvalificeringsperiod räknas från det datumet då du ansöker om att bli Brand Representative. Kvalificeringsperioden är upp till tre (3) månader i följd, inklusive den månaden du ansöker. Till exempel, om du ansöker den 25:e januari om att påbörja kvalificeringen till Brand Representative räknas din kvalificeringsperiod från januari och fram till mars. Kvalificeringsperioden avslutas vid den tidigaste av följande tidpunkter:

- i. det datum då du avancerar till Brand Representative efter att du uppfyllt kvalificeringskraven;
- ii. i slutet av den månad då du inte nått kvalificeringsperiodens månatliga minimumgräns; eller
- iii. i slutet av den tredje månaden i kvalificeringsperioden.

CC. Qualification Requirements and Qualification Monthly Minimum

- i. kvalificeringskrav: Slutför åtta (8) Building Blocks (varav fyra (4) måste vara Sharing Blocks) under din kvalificeringsperiod.

Kvalificeringskraven kan även uppfyllas genom att slutföra fyra (4) Sharing Blocks under valfri månad inom kvalificeringsperioden. De som inte kvalificerar sig enligt detta alternativ, kan ändå uppnå de allmänna kvalificeringskraven genom att slutföra åtta (8) Building Blocks (varav fyra (4) Sharing Blocks) under loppet av tre (3) på varandra följande månader.

- ii. Lägsta kvalificeringskrav per månad: Fullfölj två (2) Building Blocks per månad, förutom den månaden då du uppfyllt alla kvalificeringskraven.

Till exempel, om du fått ihop totalt sju (7) Building Blocks (varav fyra (4) är Sharing Blocks) under dina första två (2) månader av kvalificeringsperioden så har du kvalificerat dig till Brand Representative under den tredje månaden efter att du fullföljt det sista blocket, oavsett minimikravet på två (2) block per månad, som alltså inte gäller den månaden man fullföljer kvalificeringen.

VIKTIG INFO – VID OAVSLUTADE BLOCK UNDER KVALIFICERINGSPERIODEN:

Försäljningsvolym från ett oavslutat block under en månad kommer inte att räknas med i följande månads kvalificering för månadsminimum. Men försäljningsvolym från oavslutade block eller Sharing Blocks under en månad räknas fortfarande till din samlade kvalificeringsperiod och volymer.

SHARING BLOCKS: Sharing Blocks är en särskild typ av Building Blocks som endast gäller för att uppfylla kvalificeringskraven. Sharing Blocks består av 500 poäng i försäljningsvolym av produktköp av dina personligt registrerade kunder och personligt registrerade Brand Affiliates i din Kundgrupp (utom Brand Representatives). Försäljningsvolym från dina egna produktköp ingår inte i Sharing Blocks.

D. När du nått kvalificeringskraven

När du nått kvalificeringskraven blir du Brand Representative första dagen av följande veckoperiod (den 8:e, 15:e eller 22:a i den månaden eller på nästa månads första dag) och kan börja tjäna Building Bonus på alla köp från din Kundgrupp.

Om någon annan ur din Kundgrupp också kvalificerar sig, blir han/hon endast en del av ditt team om du: (1) fullföljt din första kvalificeringsmånad samtidigt eller tidigare än dem, samt (2) slutför din kvalificering inom din kvalificeringsperiod, annars kommer personen inte att ingå i ditt team i framtiden och du kommer inte att kunna få någon kompensation på deras försäljningsaktivitet. Se Bilaga A för mer information.

E. Om du inte uppfyller kvalificeringskraven

Om du inte uppnår månadens minimikrav varje månad under kvalificeringsperioden avslutas din kvalificering från den följande månaden. Om du inte uppnår kvalificeringskraven under hela kvalificeringsperioden avslutas din kvalificering från den följande månaden. Oavsett utgång kan du alltid ansöka igen med en ny avsiktsförklaring och starta om din kvalificeringsperiod till Brand Representative.

3.2 STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

A. Upprätthåll, behåll eller förlora din status som Brand Representative

Din status som Brand Representative upprätthålls, behålls eller förloras baserat på ditt resultat varje månad.

i. Upprätthåll status som Brand Representative – minst fyra Building Blocks

Om du fullföljer minst fyra Building Blocks under en månad uppnår du kraven och upprätthåller din status som Brand Representative den månaden.

ii. Behålla status som Brand Representative – minst ett Building Block och tillräckligt många Flex Blocks

Om du (1) fullföljt minst ett Building Block under en månad, och (2) har tillräckligt många Flex Blocks (beskrivning nedan) för att väga upp mellanskillnaden (tex. två Building Blocks plus två Flex Blocks), använder vi automatiskt dina Flex Blocks för att behålla din status som Brand Representative den månaden.

iii. Förlora status som Brand Representative – inga Building Blocks eller inte tillräckligt med tillgängliga Flex Blocks

Om du (1) inte har några fullständiga Building Blocks under en månad eller (2) inte har tillräckligt många Flex Blocks för att ersätta dem den månaden, tappar du din status som Brand Representative och blir Brand Affiliate första dagen i följande månad.

VIKTIGA KOMMENTARER: För att behålla din status måste du ha fullföljt fyra Building Blocks för att kunna tjäna (1) Leading Bonus och (2) Building Bonus på oavslutade Building Blocks under den månaden. Om du förlorar din status som Brand Representative förlorar du ditt team, vilket gör att en generation i ditt nätverk flyttas upp till närmaste upline Brand Representative. Som Brand Affiliate fortsätter du att hjälpa kunderna i din Kundgrupp.

EXEMPEL: Om du fullföljer ett Building Block och inte har kvar några Flex Blocks för juni, så är du för junis försäljningsvolym (1) inte berättigad till Leading Bonus, och (2) inte berättigad till Building Bonus på ofullständiga Building Blocks. Då blir du Brand Affiliate från 1:a juli. Du kan dock fortfarande tjäna Sharing Bonus (inklusive Sharing Bonus på egna köp), Retailing Bonus och Building Bonus (på ditt ena fullföljda Building Block) i juni månad.

B. Upprätthålla din status när du blivit Brand Representative

För att behålla din status som Brand Representative måste du uppfylla minimikraven under hela första månaden efter att du kvalificerat dig till statusen. Se Bilaga A för mer information.

C. Hur din status som Brand Representative påverkar din upline Brand Representative

När du har lyckats behålla status som Brand Representative en månad räknas du som en G1 Brand Representative i din upline Brand Representatives team. Om du förlorar din status faller du tillbaka till Brand Affiliate och räknas inte som en G1 Brand Representative från och med följande månad (t.ex. om du förlorar din status under juni på grund av för få fullgjorda Building Blocks eller för få Flex Blocks så förlorar du din status från 1:a juli och kommer inte längre att räknas som en G1 Brand Representative).

3.3 FLEX BLOCKS

A. Beskrivning

Ett Flex Block ersätter ett Building Block och hjälper dig att behålla din Brand Representative-status även om du inte fullföljer minst fyra Building Blocks på en månad. Flex Blocks ger ingen försäljningsvolym eller provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV och du kan inte tjäna någon provision på dem. Flex Blocks har inget pengavärde och kan inte växlas in mot pengar. Flex Blocks går inte ut och det finns ingen gräns på hur många du kan samla in, såvida du inte tappar din status som Brand Representative eller om ditt Brand Affiliate-konto avslutas.

B. Intjänande av Flex Blocks

Du tilldelas Flex Blocks när du är ny Brand Representative och varje år därefter om du upprätthållit din titel. Under din första månad som Brand Representative tilldelas du tre Flex Blocks. Under din andra månad som Brand Representative tilldelas du ytterligare två Flex Blocks. Under din tredje månad som Brand Representative tilldelas du ett extra Flex Block, alltså sex totalt. Under varje följande år du upprätthåller din titel får du tre Flex Blocks under månaden då din årsdag som Brand Representative infaller. Flex Blocks kommer att synas i Volumes & Genealogy.



MÅNAD 1



MÅNAD 2



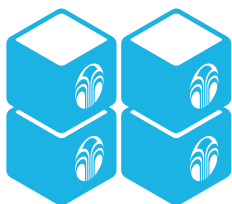
MÅNAD 3



VARJE ÅRS DAG

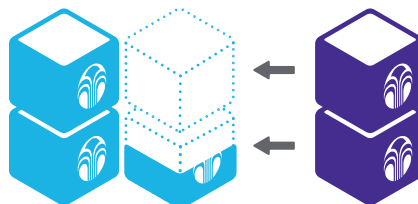
C. Användning av Flex Blocks

Vi använder Flex Blocks för att låta dig behålla din status som Brand Representative, **förutsatt att du har slutfört minst ett Building Block**. Under en månad då du inte har uppfyllt kraven för att behålla din status kan vi automatiskt tillgodoräkna dig upp till tre Flex Blocks som kan ersätta de Building Blocks du saknar (om du har tillräckligt många Flex Blocks att använda), så att du kan behålla din status som Brand Representative. Ett Flex Block ersätter ett oavslutat Building Block oavsett hur stor försäljningsvolym som saknas för att slutföra blocket. Du kan se hur många Flex Blocks du har kvar att använda i Volumes & Genealogy.



UNDERHÅLL

Du har uppfyllt kraven för att behålla status med fyra fullföljda Building Blocks



BEHÅLLA BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

Du har 2,5 Building Blocks och företaget lägger automatiskt till två Flex Blocks för att du ska behålla din status som Brand Representative

3.4 RESTART

Om du förlorar din status som Brand Representative är Restart en process som ger dig sex månader att återskapa din status och ditt team (som om du aldrig förlorat det). Se Bilaga C för mer information om Restart.

4. YTTERLIGARE VILLKOR

4.1 BONUSAR

A. För att kunna tjäna bonus.

För att kunna fortsätta tjäna bonus måste du ha försäljning till fem olika icke-registrerade kunder, detaljkunder eller medlemmar varje månad. Du måste omgående informera företaget om du inte uppfyller detta krav. Företaget kommer även att utföra stickprov för att se om Brand Affiliates uppfyller detta krav när som helst under perioden.

B. Beräkning av bonus.

Bonus beräknas dagligen, veckovis och månadsvis, så som bestäms av Nu Skin, och samlas på ditt Velocity-konto.

C. Bonus och valutaomräkning.

När vi beräknar din bonus omräknas det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV i lokal valuta enligt föregående månads genomsnittliga valutakurs. Till exempel: för att beräkna bonus för försäljning i mars månad använder företaget sig av den genomsnittliga valutakursen i februari.

D. Versioner för lokala marknader.

Den här versionen av planen gäller för de Brand Affiliates som har ett ID som hör till EMEA-regionen. Velocity ger dig möjlighet att tjäna bonusar på alla försäljningar på den globala marknaden, förutom där utrikes deltagande är begränsat eller otillåtet (kontakta din Account Manager för mer information). Om du har ett Brand Affiliate-id som tillhör EMEA täcks din bonus och regler av denna version av planen även om medlemmar i ditt team har id:n från andra marknader/regioner.

EXEMPEL: Om du är en Brand Representative med ett Brand Affiliate-id som hör till EMEA och du registrerar en medlem i Australien och hen köper produkter genom sin lokala webbplats kommer du att tjäna Sharing Bonus motsvarande vad den australienska marknaden satt på just de produkterna. Om en person (a) registreras som din personliga kund och (b) tillhör din Kundgrupp när hen köper produkter på den australienska marknaden så kommer dessa köp ha (1) Sharing Bonus, (2) försäljningsvolym och (3) provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV som just den marknaden angett för sina produkter. Den australiensiska Sharing Bonusen och det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV kommer att räknas om till brittiska pund vid företagets beräkning av bonus. Ditt lokala Nu Skin-kontor kan ge dig specifik information om försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV, Sharing Bonus och andra försäljningsrelaterade informationer som gäller per produkt på just den marknaden.

Velocity gäller ej för verksamheter i Fastlandskina då de arbetar efter annan affärsmodell.

E. Återtagande av utbetald bonus.

Företaget har rätt att återta bonus som redan betalats enligt våra Policyer och procedurer, inklusive bonus från eventuella returer. Tiden för återtagande och hur det sker beror på typ av bonus, tid för retur och vem som returnerar. Se Bilaga B för mer information. En sammanfattning av företagets returpolicy finns under "riktlinjer" längst ner på Nu Skins webbplats på <https://www.nuskin.com>.

F. Kvalificering till Brand Representative; nya titlar och degradering.

Kvalificering till Brand Representative sker veckovis. Kvalificering till högre titlar sker vid beräkning av månatlig bonus och visas i din Volumes & Genealogy senast den 5:e varje månad. Se Bilaga A för mer information kring titlar, tider och inverkan på bonus.

G. Produktrabatter och prissättning.

Företaget kan justera försäljningspris, försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV, medlemspris, Sharing Bonus och Retailing Bonus under rabattperioder. Se din lokala marknads prissättning och rabatterbjudanden och hur de påverkar prissättning, bonus, försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV och annan kompensation per produkt.

H. Andra förmåner.

Utöver försäljningskompensationen genom Velocity kan du även tjäna (1) detaljvinst från försäljning direkt till dina kunder (för Frankrike och Italien, se anteckning 1 på sidan 17); (2) kompensation från andra försäljningsincitament samt (3) belöningsresor och andra icke-kontanta förmåner.

4.2 AVSLUTNING AV BRAND AFFILIATE-KONTON

A. Förlust av rättigheter som Brand Affiliate.

När ditt Brand Affiliate-konto upphör förlorar du också rätten och fördelarna som ingår, inklusive ditt id-nummer, din grupp, ditt team, ditt nätverk, din försäljningsvolym från Kundgrupp och team, samt dina bonusar.

B. Flytt av Brand Affiliate-konto.

Företaget har rätt att avvakta med förflyttning av ett Brand Affiliate-konto så länge som det krävs, detsamma gäller förflyttning av Kundgrupp, nätverk eller team längre upp i nätverket eller till ett annat team.

4.3 ÖVRIGT MATERIAL OCH ÖVERSÄTTNINGAR

Om några termer och villkor skiljer sig från din lokala marknad är det termerna och villkoren för din marknad som gäller. Om översättning av planen till ditt lokala språk förändrar några villkor är det den engelska versionen som gäller.

4.4 UNDANTAG

A. Godkännande av undantag från planen.

Företaget kan på eget bevåg ändra eller undanta vissa regler i denna plan (så kallade "Undantag från Plan"). Företaget kan godkänna undantag för (1) ett individuellt Brand Affiliate-konto eller (2) flera konton, även baserat på team eller marknad. Ett undantag som beviljas för ett Brand Affiliate-konto behöver inte gälla andra. Alla undantag från planen kräver skriftligt godkännande från auktoriserad företagsrepresentant. Företaget behöver inte informera upline Brand Representatives skriftligt om undantag kring planen som gäller någon i deras team.

B. Avslut av undantag från plan.

Såvida annat ej överenskommit skriftligt av auktoriserad företagsrepresentant kan företaget avsluta ett undantag från planen/kontraktet som tidigare har ingåtts när som helst och oavsett skäl, och oavsett hur länge undantaget gällt. Om ett undantag beviljats för en Brand Affiliate är undantaget personligt för denna och avtalat mellan den personen och företaget. Om inte annat angetts i ett skriftligt och undertecknat undantag eller en behörig representant för företaget har givit skriftligt samtycke till detta ska undantaget upphöra vid överföring av Brand Affiliate-kontot, oavsett hur överföringen sker (t.ex. försäljning, tilldelning, överföring, begäran, enligt juridiskt beslut) och undantaget ska därefter upphöra att gälla.

4.5 TERMINOLOGI

Villkor i planen, inklusive titlar kan skilja sig från tidigare villkor och kan ändras utan förvarning.

4.6 RESERVATION FÖR ÄNDRINGAR

Vi förbehåller oss rätten att ändra i denna plan när som helst. Om denna plan ändras meddelas du 30 dagar innan ändringarna träder i kraft.

4.7 EFTERLEVNAD

För att kunna tjäna bonus måste du följa de regler som finns i planen, i ditt Brand Affiliate-avtal samt i våra Policyer och procedurer.

VIKTIG INFO OM VECKO- OCH MÅNADSPERIODER:

När vi hänvisar till "månatlig" menar vi kalendermånader. När vi hänvisar till vecka, veckovis eller veckoperiod menar vi en period på sju dagar som startar den 1:a, 8:e, 15:e eller 22:a i varje månad, förutsatt att den fjärde veckan i månaden ingår i samma månad (obrutet). Bonusberäkningar görs på Mountain Standard Time i Provo, Utah, USA (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTERING 1:

FRANKRIKE: endast "VDI Acheteurs-revendeurs" får sälja till icke-registrerade kunder.

FRANKRIKE: Volymkravet för Sharing Bonus gäller inte för "VDI Acheteur-Revendeur" som är registrerat i Frankrike. Sharing Bonus för produktinköp av deras personligt registrerade Brand Affiliates (och egna produktinköp om du är Brand Representative) intjänas fortsatt dagligen och utbetalas veckovis.

ITALIEN: Incaricati får endast, direkt eller indirekt, beställa produkter i hemmet till slutkonsumenten, på företagets vägnar. Som Brand Affiliate (incaricato), kan du endast köpa produkter till dig själv och ditt hushåll; andra beställningar från icke-registrerade kunder måste gå genom företaget.

ORDLISTA

Affärsutvecklande aktivitet: All verksamhet som på något sätt främjar, hjälper eller stödjer verksamheten, utvecklingen, försäljningen eller sponsringen av ett annat direkthandelsföretag, inklusive men inte begränsat till försäljning av produkter eller tjänster, främjande av affärsmöjligheter, handlande på uppdrag av direkthandelsföretaget eller någon av dess representanter, tillstånd att ditt namn används för marknadsföring av direkthandelsföretaget, dess produkter, tjänster eller möjligheter, sponsring eller rekrytering på uppdrag av direkthandelsföretaget, handlande i egenskap av styrelseledamot, som tjänsteman, eller representant eller Brand Affiliate för direkthandelsföretaget, en ägarandel, eller någon annat direkt eller indirekt nyttjanderätt.

Avsiktsförklaring (LOI): Ett dokument eller onlineansökan som en Brand Affiliate skickar in för att ange sin önskan om att vilja bli Qualifying Brand Representative.

Bonus: Ersättning som betalas genom Velocity, inklusive Sharing Bonus, Retailing Bonus, Building Bonus, och Leading Bonus. Bonusar inkluderar inte detaljvinst som du kan tjäna på produkter du köper och säljer direkt till icke-registrerade kunder (för info om Frankrike och Italien, se anteckning 1 på sida 17), eller andra kontanta eller icke-kontanta belöningar.

Brand Affiliate: En person som registrerar sig hos Nu Skin som Brand Affiliate och kan köpa produkter till medlemspris, sälja produkter till kunder, skriva in registrerade kunder och som inte är under kvalificering till Brand Representative. Brand Affiliate används också som generell titel för alla Brand Affiliates och Brand Representatives. Till exempel kommer en Brand Partner och en Brand Director kallas Brand Affiliates som en generell referens.

Brand Affiliate-avtal: Ett avtal mellan en Brand Affiliate och Nu Skin som anger rättigheter och skyldigheter relaterade till dess verksamhet.

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

Brand Director: En generell kategori som inkluderar alla Brand Representatives med en titel som Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director eller Presidential Director.

Brand Partner: En generell kategori som inkluderar alla Brand Representatives som har titlar som Gold Partner, Lapis Partner eller Ruby Partner.

Brand Representative: En Brand Affiliate som lyckats kvalificera sig och inte har förlorat sin status som Brand Representative. Termen Brand Representative kommer även att användas i generella sammanhang för alla titlar på, eller högre än, Brand Representative-nivå. Till exempel kommer en Ruby Partner eller en Diamond Director att kallas Brand Representative när vi pratar om alla Brand Representatives.

Brand Representative Promotion Date: Den första dagen i en ny veckoperiod efter att du som Qualifying Brand Representative har fullföljt din kvalificering och avancerat till Brand Representative. En Qualifying Brand Representative som fullföljer kvalificeringen under vecka 1, 2 eller 3 i en månad, blir Brand Representative den 8:e, 15:e eller 22:a i den månaden. En Qualifying Brand Representative som slutför sin kvalificering under vecka 4 i en månad blir Brand Representative den första dagen i efterföljande månad. Se Bilaga A för information.

Brand Representative Qualification Date: Den första dagen i månaden då en Qualifying Brand Representative skickat in sin avsiktsförklaring (LOI) och fullföljt sina två Building Blocks. Se Bilaga A för information.

Brand Representative-datum: Den första dagen i månaden då en Qualifying Brand Representative har fullföljt kvalificeringen. En Qualifying Brand Representative som slutför sin kvalificering under vecka 1, 2 eller 3 i en månad får Brand Representative-datum den första dagen i samma månad. En Qualifying Brand Representative som slutför sin kvalificering under vecka 4 i en månad får Brand Representative-datum första dagen i följande månad. Se Bilaga A för information.

Building Block: Ett sätt att mäta försäljningsvolym. Ett Building Block anses fullgjort först när det innehåller 500 poäng i försäljningsvolym. Ett Building Block med färre än 500 poäng i försäljningsvolym anses ofullständigt. Se Kapitel 2.2.

Building Bonus: En Bonus som intjänas veckovis och betalas veckovis eller månadsvis till Brand Representatives baserat på det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV av produkter köpta av registrerade kunder i denna Brand Representatives egen Kundgrupp. Se avsnitt 2.2.

Building Bonus-procentandel: Den procentandel som används för att beräkna din Building Bonus per Building Block som är mellan 5 % och 40 % beroende på antal Building Blocks du fullföljt under en månad. Se Kapitel 2.2.

Business Builder-konto (BBP): En position rakt under dig i din första generation som tilldelas dig första månaden efter att du uppnått titeln Blue Diamond Director. Se Bilaga D för mer information.

Detalj kunder: Alla registrerade kunder som handlar till försäljningspris. Bonus på en detaljkunds produktköp betalas till den Brand Affiliate som anses vara deras försäljare under säljtillfället. I denna plan inbegripes inte icke-registrerade kunder i definitionen detalj kunder. Detalj kunder deltar inte i Velocity och får inte sälja sina produkter vidare eller registrera andra registrerade kunder.

Direkthandelsföretag: Ett företag som använder sig av en säljkår bestående av oberoende leverantörer som säljer produkter och tjänster, och som ersätter de oberoende leverantörerna genom en försäljningsplan som består av en enkel nivå eller flera nivåer för (1) deras egen försäljning, och/eller (2) försäljning från andra oberoende leverantörer som har anmält sig under de oberoende leverantörerna för att distribuera samma produkter och tjänster.

Flex Block: Ett Flex Block ersätter ett Building Block och hjälper dig att behålla din Brand Representative-status även om du inte fullföljer minst fyra Building Blocks på en månad. Se Kapitel 3.3.

Företaget: Nu Skin, ”vi” eller ”oss”.

Försäljningsvolym för personligt registrerad kund: De sammanlagda poängen relaterade till försäljningsvolym av produktinköp som görs av dina personligt registrerade kunder.

Försäljningsvolym: Ett värde angett per produkt som används för att jämföra det relativa värdet av produkter mellan olika valutor och marknader och för att mäta kvalificering till olika bonusnivåer såsom Sharing Block, Building Block och Leadership Team Sales Volume, samt beräknad försäljningsvolym i din Kundgrupp och ditt team. Försäljningsvolym kan justeras när företaget finner det nödvändigt. Försäljningsvolym skiljer sig från provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV. Du kan hitta information om försäljningsvolym och annan compensation per produkt när du loggar in på Brand Affiliate-webbplatsen för din marknad.

G1 Brand Representative: Se Generation nedan.

Generation: Nivåerna i en Brand Representatives team. Varje Brand Representative som du direkt leder och som är

den första Brand Representative under dig i ditt team är din G1 Brand Representative. Dina G1 Brand Representatives leder direkt de Brand Representatives som är på första nivån under dem, det vill säga de som är dina G2 Brand Representatives osv.

Kundgrupp: En grupp som består av (1) dig, (2) dina registrerade kunder, och (3) alla kunder de registrerar och så vidare. Din Kundgrupp kommer även att inkludera dina Qualifying Brand Representatives egna kundgrupper. Som en Qualifying Brand Representative eller Brand Representative förväntas du att stötta och hjälpa dina Qualifying Brand Representatives och deras kundgrupper. En Brand Representative och hans Kundgrupp blir en del av ditt team när hen har fullföljt kvalificeringen och hans Kundgrupp ingår då inte längre i din Kundgrupp.

Kvalificering: Processen från Brand Affiliate till Brand Representative. Se Kapitel 3.1.

Kvalificeringskrav: Samtliga krav måste uppfyllas för att kunna få titeln Brand Representative. Se Kapitel 3.1.

Kvalificeringsperiod: Din kvalificeringsperiod startar det datum du väljer att påbörja din kvalificering till Brand Representative. Beroende på när du skickar in din LOI är kvalificeringsperioden upp till sex (6) eller tre (3) månader i följd, inklusive den månaden du ansöker.

Leadership Team: En Brand Representative på G1-nivå som uppfyller vissa krav gällande Leadership Team Sales Volume under en månad.

Leadership Team Sales Volume: Leadership Team Sales Volume avser den totala bruttoförsäljningsvolymen i G1 till G6 för varje given Brand Representative på G1-nivå.

Leading Bonus: En månatlig bonus till Brand Partners och Brand Directors baserad på det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV av produkter köpta av kundgrupper i Brand Partners eller Brand Directors team. Se Kapitel 2.3.

Lägsta kvalificeringskrav per månad: Under kvalificeringsperioden måste du fullfölja minst två Building Blocks varje månad, förutom den månaden du uppfyllt de totala kvalificeringskraven. Se Kapitel 3.1.

Medlem: En kund som registrerar sig som medlem hos Nu Skin och kan köpa produkter till medlemspris. Medlemmar deltar inte i Velocity och får inte sälja sina produkter vidare eller registrera kunder.

Medlemspris: Inköpspriset för både medlemmar och Brand Affiliates. Medlemspriser bestäms av den lokala marknaden och kan tillfälligtvis ändras inför kampanjer och incitament.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc., och dess dotterbolag.

Person: En enskild individ eller en affärsenhet. Företagsenhet – Varje företagsenhet såsom ett aktiebolag, handelsbolag, kommanditbolag eller annan form av affärsorganisation som lagligt bildats enligt lagarna i den jurisdiktion där det grundats.

Personligt registrerad kund: En registrerad kund som är registrerad direkt under dig (nivå 1) som en medlem eller detaljkund och köper produkter direkt från företaget för personligt bruk. En medlem eller detaljkund som registrerats direkt under en annan Brand Affiliate är inte din personligt registrerad kund. Personligt registrerade kunder deltar inte i försäljningsplanen och kan inte återsälja produkter eller registrera andra kunder eller Brand Affiliates.

Personligt registrerade Brand Affiliates: En registrerad kund som registrerar sig direkt via dig (nivå 1) som en Brand Affiliate. En Brand Affiliate är inte personligt registrerad av dig om hen registrerats direkt under en annan Brand Affiliate.

Policyer och procedurer: Ett dokument som är en del av kontraktet mellan en registrerad Brand Affiliate och Nu Skin och anger regler och riktlinjer kring Brand Affiliates verksamhet.

Presidential Director Business Builder-konto (Presidential Director BBB): Ytterligare en befattning direkt under din BBB i din andra generation som du blir tilldelad första månaden efter att du uppnått titeln Presidential Director. Se Bilaga D för mer information.

Produkter: Alla Nu Skin-produkter och -tjänster.

Provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV: Ett valutavärde satt per produkt som används för att beräkna Building Bonus och Leading Bonus. Provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV ändras från gång till gång beroende på en rad faktorer såsom prisförändringar, valutor, rabatter osv. Provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV skiljer sig från försäljningsvolym och är väldigt sällan samma siffra. Du kan hitta information om det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV och annan säljrelaterad information per produkt när du loggar in på Brand Affiliate-webbplatsen för din marknad.

Qualifying Brand Representative: En Brand Affiliate som (1) har skickat in en avsiktsförklaring och fullföljt två Building Blocks (en Brand Affiliate klassas som Qualifying Brand Representative efter följande veckas bonusberäkning), och (2) är igång med att uppfylla kvalificeringskraven. Se Kapitel 3.1.

Registrerad kund: En person som köper produkter direkt från företaget för egen användning eller återförsäljning. Bonusar räknas ut och betalas ut på registrerade kunders produktköp. Möjligheten till att intjäna bonus på en kunds köp beror på bonustyp och tillhörande krav samt om de är personligt registrerade kunder eller personligt registrerade Brand Affiliates. Varje registrerad kund stöds av en Brand Affiliate. Det finns tre typer av registrerade kunder:

- (1) Detaljkunder
- (2) Medlemmar
- (3) Brand Affiliates

Restart: Processen som ger tidigare Brand Representatives chansen att återta sitt team (som om de aldrig förlorat sin status som Brand Representative). Se Kapitel 3.4 och Bilaga C.

Retailing Bonus: Skillnaden mellan (1) försäljningspriset som din detaljkund betalat efter eventuell rabatt (exklusive frakt och moms) när de köper produkter direkt från Nu Skin och (2) medlemspriset. Se Kapitel 2.1.

Sharing Block: En delmängd av Building Blocks. Sharing Blocks består av 500 poäng i försäljningsvolym som endast kommer ifrån köp gjorda av personligt registrerade kunder eller personligt registrerade Brand Affiliates i din Kundgrupp, utom Brand Representatives. Dina personliga inköp räknas inte in i Sharing Blocks. Sharing Blocks används endast under kvalificeringsperioden. Se Kapitel 3.1.

Sharing Bonus: Bonusen tjänas in varje dag på produktköp av dina personligt registrerade kunder och månadsvis på produktköp av dina personligt registrerade Brand Affiliates, som är föremål för att uppfylla volymkraven för Sharing Bonus. (Brand Representatives behåller Sharing Bonus för sina egna produktköp om volymkravet för Sharing Bonus är uppfyllt)*. Beloppet för Sharing Bonus baseras på den lokala marknaden och kan justeras om företaget finner det nödvändigt. Den varierar beroende på produkten. Alla produkter genererar inte Sharing Bonus och på vissa marknader kan bonusen vara borträknad från priset. Marknaden förser Brand Affiliates med prisuppgifter och information kring Sharing Bonus per produkt. Se Kapitel 2.1.

Team: Ditt team består av alla generationer som du kan tjäna Leading Bonus på. Din titel definierar antalet generationer av Brand Representatives och deras kundgrupper som finns i ditt team, som du ser i tabellen för titelbestämning i Velocity. Ditt team inkluderar inte din Kundgrupp.

Titel: Titlar som Brand Representative och högre baseras på antalet G1 Brand Representatives och Leadership Teams. Din titel definierar antalet generationer på vilka du kan tjäna Leading Bonus.

Underhåll: Fullfölj minst fyra Building Blocks på en månad för att upprätthålla din status som Brand Representative samma månad. Se Kapitel 3.2.

Velocity-konto: Ditt digitala konto i Volumes & Genealogy är där du hittar dina bonusar, utbetalningar och justeringar. Ett Velocity-konto skapas till dig per automatik när du blir Brand Affiliate. Det genereras ingen ränta på Velocity-konton. Nu Skin överför automatiskt och avgiftsfritt din saldo från Velocity-kontot i början av varje veckovisa eller månatliga betalperiod till ditt registrerade bankkonto. Det krävs ett saldo på minst 10 EUR för automatiserade överföringar från företaget¹.

Volumes & Genealogy: Ett informationssystem som ger dig information kring ditt Brand Affiliate-konto, dina produktköp, nätverk, bonusar, mål, rapporter erkännanden med mera. Du kan logga in på Volumes & Genealogy via din inloggning på nuskin.com eller i din My Nu Skin-app.

Volymkrav för Sharing Bonus*: Du måste ha intjänat minst 50 poäng relaterade till försäljningsvolymen för personligt registrerade kunder under aktuell månad för att intjäna och tilldelas en Sharing Bonus för produktinköp via dina personligt registrerade Brand Affiliates (och egna produktinköp om du är Brand Representative).

¹ **Länder utanför Eurozonen:** Minimibeloppet kommer att baseras på motsvarande belopp i lokal valuta på dagen då kontot sägs upp och till den valutaväxlingskurs som tillämpas av en bank som företaget väljer.

*Gäller för Frankrike: Se Notering 1 på s. 17.

BILAGA A – ÖVRIG INFORMATION OM KVALIFICERING

Följande anger övrig information kring att kvalificera sig till Brand Representative, inklusive viktiga datum, att bibehålla status, din bonus och mer.

1. VIKTIGA DATUM

Det finns tre viktiga datum kring kvalificering till Brand Representative och som anges i Volumes & Genealogy.

- i. **Brand Representative Qualification Date:** Första dagen i månaden då en Qualifying Brand Representative skickat in sin avsiktsförklaring och fullföljt sina två Building Blocks. Till exempel, om du skickar in din avsiktsförklaring den 9:e januari och slutför två building blocks den 19:e januari, blir ditt datum för kvalificering till Brand Representative den 1:a januari.
- ii. **Brand Representative Promotion Date:** Den första dagen i en ny veckoperiod efter att du som Brand Representative har fullföljt din kvalificering och avancerat till Brand Representative. En Qualifying Brand Representative som fullföljer kvalificeringen under vecka 1, 2 eller 3 i en månad, blir Brand Representative den 8:e, 15:e eller 22:a i den månaden. En Qualifying Brand Representative som slutför sin kvalificering under vecka 4 i en månad blir Brand Representative den första dagen i efterföljande månad. Till exempel, om du slutför din kvalificering den 12:e juli blir du Brand Representative den 15:e juli, och om du slutför din kvalificering den 27:e juli blir du Brand Representative den 1:a augusti.
- iii. **Brand Representative-datum:** Första dagen i en månad då en Qualifying Brand Representative slutför sin kvalificering och alltså blir Brand Representative. En Qualifying Brand Representative som slutför sin kvalificering under vecka 1, 2 eller 3 i en månad får Brand Representative-datum den första dagen i samma månad. En Qualifying Brand Representative som slutför sin kvalificering under vecka 4 i en månad får Brand Representative-datum första dagen i följande månad. Till exempel, om du slutför din kvalificering den 17:e maj blir du Brand Representative den 1:a maj, och om du slutför din kvalificering den 27:e maj blir du Brand Representative den 1:a juni.

2. UPPRÄTTHÅLLA DIN STATUS NÄR DU BLIVIT BRAND REPRESENTATIVE

Om din Brand Representative Promotion Date är den 8:e, 15:e eller 22:a i en månad behöver du inte uppfylla kraven för att upprätthålla status under just den månaden. Men, om du slutför din kvalificering under vecka 4 i en månad är ditt datum för ny titel den första dagen i följande månad och du måste då uppfylla kraven för att upprätthålla din nya titel under denna följande månad (dvs. fullföljde du kvalificeringen under vecka 4 i maj är din Brand Representative Promotion Date 1:a juni och du måste därför uppfylla kraven i juni månad).

3. BONUS EFTER DU BLIVIT BRAND REPRESENTATIVE

A. Sharing bonus på dina produktinköp - med förbehåll för avsnitt 2.1 F

Du kommer att tjäna en Sharing Bonus på dina egna produktköp på och efter din Brand Representative Promotion Date. Till exempel, om du slutför kvalificering den 3:e i månaden är din Brand Representative Promotion Date den 8:e och du får en Sharing Bonus på dina egna produktköp från och med den 8:e. Om du slutför kvalificering under vecka 4 i en månad är din Brand Representative Promotion Date den 1:a i följande månad och du tjänar Sharing Bonus på dina produktköp från och med den 1:a i följande månad. Din upline Brand Representative kommer inte längre att tjäna Sharing Bonus på dina produktköp efter att du avancerat till Brand Representative.

B. Building Bonus

Du tjänar en Building Bonus på nya Building Blocks som påbörjas från och med din Brand Representative Promotion Date. Dessa Building Blocks måste baseras på produktköp som gjorts från och med din Brand Representative Promotion Date. Till exempel, om du slutför din kvalificering den 3:e i månaden är din Brand

Representative Promotion Date den 8:e och du kan börja tjäna Building Bonus på produktköp gjorda från och med den 8:e. Du kommer inte att tjäna Building Bonus på några produktköp mellan den 4:e och 7:e eller tidigare i den månaden. Om du slutför din kvalificering under vecka 4 i en månad blir din Brand Representative Promotion Date den 1:a i följande månad och du kan börja tjäna Building Bonus baserat på produktköp från och med den 1:a i följande månad. Efter din Brand Representative Promotion Date kommer din försäljningsvolym inte längre att tillgodoräknas som Building Blocks för den som är din direkta upline Brand Representative. Till exempel, om du slutför din kvalificering den 20:e i en månad är din Brand Representative Promotion Date den 22:a. Din försäljningsvolym fram till den 21:a kommer då att räknas till din direkta Brand Representatives Building Blocks, men volymer på nya produktköp som genomförts efter den 22:a gör det inte. Om du slutför kvalificering under vecka 4 i en månad är din Brand Representative Promotion Date den 1:a nästa månad och din försäljningsvolym under den månaden du fullgör kvalificeringen kommer att ingå din upline Brand Representatives Building Blocks under den månaden.

C. Leading Bonus

Du kan tjäna en Leading Bonus **efter** att du avancerat till Brand Representative om du lever upp till Leading Bonus-kraven. Till exempel, om du slutför din kvalificering den 3:e i en månad är din Brand Representative Promotion Date den 8:e i samma månad och du kan börja tjäna Leading Bonus samma månad om du lever upp till kraven under de kvarstående veckorna i samma månad. Om du slutför kvalificering under vecka 4 i en månad är din Brand Representative Promotion Date den 1:a i nästa månad och du kan börja tjäna Leading Bonus för nästa månad om du uppfyller kraven under den månaden.

4. NÄR DU OCH EN BRAND AFFILIATE I SAMMA KUNDGRUPP ÄR KVALIFICERADE SAMTIDIGT

För att behålla någon från din Kundgrupp i ditt team: (1) Din Brand Representative Qualification Date måste vara i samma månad eller tidigare än datumet då den andra Brand Affiliate i samma grupp avancerar, och (2) du måste slutföra din kvalificeringen inom din egen kvalificeringsperiod.

EXEMPEL: Följande visar de viktiga datumen då du och en annan Brand Affiliate i samma Kundgrupp är i kvalificering samtidigt.

- Låt säga att Brand Representative Jane registrerar dig som en Brand Affiliate hos Nu Skin. När du sedan registrerar Brian som Brand Affiliate blir han en del av din Kundgrupp. Du och Brian bestämmer båda att ni vill påbörja kvalificering till Brand Representative.
- Brian slutför sin kvalificering den 17:e januari och lämnar din Kundgrupp när han avancerar till (tillfällig) Brand Representative i Janes första generation, och hon får då hans försäljningsvolym som räknas till hennes Leading Bonus. Även om Brian slutfört sin kvalificering den 17:e januari är hans Brand Representative-datum den 1:a dagen i månaden då han slutför sin kvalificering, det vill säga den 1:a januari.
- Du skickar in din avsiktsförklaring den 9:e januari och slutför minimikravet för en kvalificeringsmånad med minst två fullgjorda Building Blocks den 28:e januari. Din Brand Representative Qualification Date är då den 1:a januari.
- Du slutför din kvalificering inom kvalificeringsperioden den 15:e juni och lämnar då Janes Kundgrupp och blir i stället Brand Representative på Janes första generation. Ditt Brand Representative-datum blir 1:a juni. Även om Brian redan har avancerat till Brand Representative tidigare kommer han då framöver att tillhöra din första generation.

Om du inte uppfyllde minimikravet för en kvalificeringsmånad innan eller i samma månad som Brian fullgör sin kvalificering, eller du inte slutför din kvalificering inom kvalificeringsperioden, stannar Brian kvar i Janes första generation och ingår inte i din Kundgrupp eller i ditt framtida team om du sedan blir Brand Representative.

BILAGA B – ÄNDRINGAR OCH ÅTERTAGANDE AV BONUSAR

Företaget har rätt att ändra bonusen enligt de regler som finns angivna i våra Policyer och procedurer, detta innebär även ändringar baserade på returnerade produkter av dig eller de som ingår i din Kundgrupp eller i ditt team. Beräkningen och återtagandet av bonus från returer beror på vilken typ av bonus, när produkterna returneras och vem som returnerade dem.

1. BERÄKNING AV BONUSJUSTERINGAR

Din bonus påverkas av returer på följande vis:

A. Sharing Bonus och Retailing Bonus

När du eller andra i din Kundgrupp eller i ditt team returnerar produkter kommer företaget att ta tillbaka eventuell Sharing Bonus och Retailing Bonus som genererats på dessa produkter.

B. Building Bonus

När du eller andra i som ingick i din Kundgrupp vid inköpstillfället returnerar produkter justeras din Building Bonus enligt följande:

- i. Returer under samma månad: För returer som görs samma vecka i månaden som de köptes kommer försäljningsvolym och provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV att ersättas av eventuella efterföljande produktköp under samma månad som du ännu inte tjänat Building Bonus på. Din Building Bonus kommer att påverkas positivt eller negativt beroende på det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV av den ersatta försäljningsvolymen, och hur det skiljer sig ifrån den tidigare angivna försäljningsvolymen (innan returer). Se exempel i slutet av bilagorna.
- ii. Beräkning av returer i en föregående månad: För produkter som returneras i en månad efter att de köpts kommer din Building Bonus att påverkas negativt på det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV av de returnerade produkterna multiplicerat med din genomsnittliga Building Bonus för den månaden då köpen gjordes.

Dessutom kommer din Building Bonus på icke fullföljda Building Blocks att justeras.

C. Leading Bonus

Om någon som ingick i ditt team då köpet genomfördes returnerar produkter kommer företaget att ta tillbaka eventuell Leading Bonus som du fått på dessa produkter. Om du returnerar produkter kommer också din Leading Bonus att justeras om det innebär en minskning i försäljningsvolym under den månaden då du tjänat bonus.

2. ÅTERTAGANDE OCH JUSTERING AV BONUS

Om ingen bonus har utbetalats på returnerade produkter kommer ingen justering att göras. Om bonus har betalats på produktköp som sedan returneras kommer en justering läggas till eller dras ifrån på kommande bonus enligt följande:

A. Personliga returer

Om du returnerar produkter du själv köpt kommer din bonus att justeras, och ett eventuellt underskott kommer att dras från din återbetalning.

B. Retur från någon annan i din Kundgrupp eller i ditt team

Om någon annan in din Kundgrupp eller i ditt team returnerar produkter som de köpt justeras dina bonusar och eventuellt underskott dras ifrån dina framtida bonusar.

EXEMPEL: Följande visar vilken inverkan det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV har i justeringen av din Building Bonus.

Vecka 1: Du slutför Building Block 1 med 500 poäng i försäljningsvolym som också har ett provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV på 500. Detta Building Block inkluderar 150 poäng i försäljningsvolym från produkter köpta av en medlem i din Kundgrupp.

Vecka 2: Du säljer produkter värda 300 poäng i försäljningsvolym men med ett provisionsberättigat försäljningsvärde/CSV på 200. Under vecka 2 kommer returnerar medlemmen som köpt produkter för 150 poäng i försäljningsvolym under vecka 1 samtliga produkter.

Slutet av vecka 2: Vi räknar om din Building Bonus för vecka 1:

- På grund av returer av produkter med 150 poäng i försäljningsvolym under vecka 2, tar vi försäljningsvolym från vecka 2 och räknar till dina Building Blocks för vecka 1 (150 poäng har flyttats från vecka 2 till vecka 1 så att du fortfarande har slutfört ditt block för vecka 1).
- Eftersom det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV av den nya försäljningsvolymen är mindre än det provisionsberättigade försäljningsvärdet av de returnerade produkterna kommer din Building Bonus från vecka 1 att justeras och ändringen görs då i vecka 2, se nedan.

VECKA	URSPRUNGLIG SV	JUSTERAD SV	URSPRUNGLIG CSV	JUSTERAD CSV	URSPRUNGLIG VECKA 1 BUILDING BONUS	JUSTERING AV BUILDING BONUS FÖR VECKA 1
1	500	500-150 [Produktreturer] +150 [från vecka 2] = 500	500	500-150 [Produktreturer] +100 [från vecka 2] = 450	500 * 5 % = 25 USD	
2	300	300-150 [till vecka 1] = 150	200	200-100 [till vecka 1] = 100		(450-500 USD) * 5 % = - 2,50 USD

BILAGA C – RESTART

Restart är en process som låter tidigare Brand Representatives återta sitt team (som om de aldrig förlorat sin status som Brand Representative). Följande ger information om hur du använder Restart.

1. HUR DU ANVÄNDER RESTART

Om du förlorar din status som Brand Representative och vill göra Restart måste du:

- i. Skicka in en ny avsiktsförklaring: Som visar att du har för avsikt att kvalificera till Brand Representative igen och
- ii. Slutföra kvalificeringen: Denna nya kvalificering måste slutföras inom sex (6) månader i följd från det datum du förlorade din status som Brand Representative.

Exemplet nedan visar hur Restart fungerar under tre månader i följd.

KVALIFICERINGSPE-RIOD		1	2	3	4
MÅNAD	Februari	Mars	April	maj	Juni
NY TITEL BÖRJAR GÄLLA I BÖRJAN AV MÅNADEN	Status som Brand Representative	Förlorar status som Brand Representative och blir återigen Brand Affiliate	QBR	QBR	Brand Representative
BUILDING BLOCKS OCH FLEX BLOCKS	Har ett avslutat Building Block och bara två Flex Blocks tillgängliga	"Har två avslutade Building Blocks Skickar in ny avsiktsförklaring (LOI)"	"Fortsätter kvalificering (april-maj) med åtminstone två Building Blocks varje månad för ytterligare sex (6) Building Blocks varav fyra (4) är Sharing Blocks, med slutförande av det sista blocket under vecka 4 i maj (mars-maj sammanlagt: åtta (8) Building Blocks) Detta exempel visar en kvalificering som går igenom vecka 4, och ny titel börjar alltså gälla 1:a juni.*"	4 Building Blocks	
Du förlorar din status som Brand Representative i februari, vilket då gäller från 1:a mars . Då har du sex månader på dig att använda Restart från och med 1:a mars.					
STATUS VID MÅNADSSLUT	Förlorar status som Brand Representative	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
NÄR DU SLUTFÖR RESTART					Låt oss anta att kvalificering sker fjärde veckan i maj, vilket innebär att du under första veckan i juni (1) återfår ditt team och tidigare outnyttjade Flex Blocks, och (2) du får tre extra Flex Blocks

*Om du slutför kvalificering en tidigare vecka (vecka 1, 2, eller 3 i maj) så sker ändring av status redan i maj, inte juni. På samma sätt fungerar kvalificering som sker innan maj.

Om du inte slutför Restart under din sexmånadersperiod tappar du möjligheten att kunna återfå ditt team och dina outnyttjade Flex Blocks.

2. FÖRDELAR MED RESTART

Följande händer när du slutför Restart inom tidsbegränsningen:

- Du blir Brand Representative igen.
- Du kan behålla Sharing Bonus på egna inköp.
- Du kan tjäna Building Bonus.
- Du kan tjäna Leading Bonus (såvida du uppfyller övriga krav för detta).
- Du kan återfå ditt team (som om du aldrig förlorat din status) och företaget återställer ditt Brand Representative-datum.
- Du får tre nya Flex Blocks och kan använda tidigare outnyttjade Flex Blocks.

3. YTTERLIGARE VILLKOR VID RESTART

A. Förlust av ej tilldelade Flex Blocks

Om en Brand Representative förlorar status ner till Brand Affiliate inom sina tre första månader som Brand Representative kommer ej tilldelade Flex Blocks inte att återfås efter att en Restart slutförts.

B. Brand Representative-datum

När du förlorar din status som Brand Representative förlorar du också ditt Brand Representative-datum. När du slutfört Restart får du tillbaka ditt ursprungliga Brand Representative-datum.

C. Om du tidigare använt Re-Entry eller Restart

Om du har använt Executive Re-entry tidigare, innan Velocity lanserades på din marknad, eller om du redan har använt Restart inom Velocity, måste du skicka in en ny avsiktsförklaring och få ett nytt Brand Representative-datum för att kunna använda Restart igen. Du förlorar då rätten till Brand Representatives som tillkom före ditt Brand Representative Qualification Date.

D. Andra tillfället för förlorad status

Om du återigen förlorar din status som Brand Representative kan du inte använda dig av Restart och kommer för all framtid att förlora ditt team (det flyttas upp en generation till närmaste upline Brand Representative). Även om Restart inte längre är ett alternativ kan du alltid kvalificera igen och bygga ett nytt team.

BILAGA D – BUSINESS BUILDER-KONTON

När du bygger och leder ditt team som Blue Diamond Director eller Presidential Director kan du kvalificera till ett Business Builder-konto (BBP) eller ett Presidential Director Business Builder-konto (Presidential Director BBP). Dessa titlar hanteras som ett eget konto inom ditt Brand Affiliate-konto. Kontakta ditt lokala Nu Skin-kontor för mer information om krav gällande erkännanden och resor som kan skilja sig från det som är angivet i denna plan.

1. ATT FÅ EN BBP OCH EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP

A. BBP

BBP är en position rakt under dig i din första generation som tilldelas dig första månaden efter att du uppnått titeln Blue Diamond Director.

B. Presidential Director BBP

Presidential Director BBP är ytterligare en position som är precis under din BBP på din andra generation, som tilldelas dig månaden efter att du fått titeln Presidential Director.

C. Automatiskt genererat

BBP och Presidential Director BBP skapas automatiskt under bonusberäkningen den månaden du uppfyllt ovanstående krav. Du behåller BBP och Presidential Director-BBP såvida du inte förlorar din status som Brand Representative eller inte slutför Restart.

2. RELATIONEN MELLAN EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OCH BRAND AFFILIATE-KONTOT

A. BBP och Presidential Director BBP är en del av ditt Brand Affiliate-konto

Din BBP och Presidential Director BBP är en del av ditt Brand Affiliate-konto och kan inte säljas eller överföras separat.

B. G1 Brand Representatives

Din BBP och Presidential Director BBP räknas inte som G1 Brand Representatives inom ditt Brand Affiliate-konto.

C. Leadership Teams

- i. Trots att din BBP och Presidential Director-BBP inte anses vara Leadership Teams under ditt Brand Affiliate-konto, kommer alla Leadership Teams under din BBP eller Presidential Director BBP att räknas ihop som ett Leadership team som adderas till ditt konto och kan påverka din titel.

EXEMPEL: Om ditt Brand Affiliate-konto har 6 G1 Brand Representatives och ett Leadership Team med minst 20 000 i Leadership Team Sales Volume, och din BBP har två Leadership Teams med minst 10 000 respektive 30 000 i Leadership Team Sales Volume, blir din titel Blue Diamond Director.

- ii. Förutsatt att du inte förlorat din status som Brand Representative stannar din BBP och din Presidential Director BBP på din första och andra generation för att kunna beräkna Leadership Teams för både dig och dina upline Brand Representatives.

D. Kundgruppens bruttoförsäljningsvolym

Din BBP och Presidential Director BBP har båda varsin Kundgrupp. Kundgruppens bruttoförsäljningsvolym från ditt Brand Affiliate-konto, BBP och Presidential Director BBP kommer alla räknas ihop för att upprätthålla din status som Brand Representative, räkna ut dina Building Blocks, din Building Bonus procent samt Leading Bonus.

E. BBP och Presidential Director BBP-bonus är baserad på din titel på Brand Affiliate-kontot, samt status som Brand Representative

- i. **BBP:** En månad då ditt Brand Affiliate-konto uppfyller alla krav för att uppnå titeln som Blue Diamond Director, eller för att upprätthålla eller behålla din status som Brand Representative, kommer bonusen på din Presidential Director BBP att beräknas på samma sätt som för en Blue Diamond Director. En månad då ditt Brand Affiliate-konto inte uppfyller kraven för titlarna Blue Diamond Director eller Presidential Director eller för att upprätthålla eller behålla din titel som Brand Representative, kommer din BBP att kombineras med ditt Brand Affiliate-konto och alla nätverk som din BBP har kommer att flyttas upp ett steg till en annan generation i din upline Brand Representatives nätverk under just den månaden.
- ii. **Presidential Director BBP:** En månad då ditt Brand Affiliate-konto uppfyller alla krav för att uppnå titeln som Presidential Director, eller för att upprätthålla eller behålla din status som Brand Representative, kommer bonusen på din Presidential Director BBP att beräknas på samma sätt som för en Blue Diamond Director. En månad då ditt Brand Affiliate-konto inte uppfyller kraven för dessa titlar eller för att upprätthålla eller behålla din titel som Brand Representative, kommer din Presidential Director BBP att kombineras med ditt Brand Affiliate-konto och alla nätverk som dina BBP har kommer att flyttas upp två generationer i ditt och din upline Brand Affiliates nätverk under den månaden.

Följande exempel visar hur din Leading Bonus beräknas på ditt Brand Affiliate-konto, BBP och Presidential Director-BBP. I exemplet antar vi att ditt Brand Affiliate-konto, BBP och Presidential Director BBP tillsammans har sex Building Blocks och kan tjäna 5 % Leading Bonus.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Som Executive Brand Director kan du tjäna (a) 5 % som Leading Bonus på sex generationer av Brand Representatives under ditt Brand Affiliate-konto, och (b) 5 % Leading Bonus på sex generationer av Brand Representatives under din BBP. Det betyder, såsom visas nedan, att du kan tjäna en Leading Bonus på:

- a. 10 % av vissa provisionsberättigade försäljningsvärden/CSV, och 5 % på generation 2–6 på ditt Brand Affiliate-konto under din BBP, och ytterligare 5 % på samma provisionsberättigade försäljningsvärde/CSV från generation 1–5 inom din BBP, samt
- b. 5 % på generation 1 under Brand Affiliate-kontot och generation 6 under BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Som Presidential Director kan du tjäna (a) 5 % som Leading Bonus på sex generationer av Brand Representatives under ditt Brand Affiliate-konto, och (b) 5 % Leading Bonus på sex generationer av Brand Representatives under din BBP, samt (c) 5 % Leading Bonus på sex generationer av Brand Representatives under din Presidential Director BBP. Det betyder, såsom visas nedan, att du kan tjäna en Leading Bonus på:

- a. 15 % av vissa provisionsberättigade försäljningsvärden/CSV, och 5 % på generation 3–6 på ditt Brand Affiliate-konto under din BBP, och ytterligare 5 % på samma provisionsberättigade försäljningsvärde/CSV från generation 2–5 inom din BBP, samt ytterligare 5 % på det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV av generation 1–4 från din Presidential Director BBP;

- b. 10 % på en del av det provisionsberättigat försäljningsvärdet/CSV:
 - a. Med 5 % från generation 2 i Brand Affiliate-kontot, och ytterligare 5 % på samma provisionsberättigade försäljningsvärde/CSV från generation 1 från BBP, och
 - b. 5 % från generation 6 av BBP, och ytterligare 5 % på samma provisionsberättigade försäljningsvärde/CSV från generation 5 av din Presidential Director BBP, och
- c. 5 % från generation 1 från ditt eget Brand Affiliate-konto, och generation 6 från din Presidential Director BBP.

F. Förflyttning mellan ditt Brand Affiliate-konto, BBP och Presidential Director BBP

- i. Förflyttning från Brand Affiliate-konto till BBP eller Presidential Director BBP: G1 Brand Representatives kan inte flyttas från ditt Brand Affiliate-konto till en BBP eller Presidential Director BBP med undantag för det som beskrivs i kapitel 2 F.
- ii. Önskan om förflyttning från dig: Om ditt Brand Affiliate-konto inte har 6 G1 Brand Representatives under en månad kan du välja att flytta upp linjen av en G1 Brand Representative från din BBP eller din Presidential Director BBP till ditt Brand Affiliate-konto innan beräkning för provision och bonus har gjorts under den månaden. Dessa förflyttningar måste skickas in skriftligen av dig och kommer att vara permanenta.
- iii. Automatisk förflyttning av företaget:
 - a. **Förflyttning till Brand Affiliate-konto.** Om du själv inte gjort någon förflyttning och ditt Brand Affiliate-konto inte har de nödvändiga 6 G1 Brand Representatives en månad, kan företaget automatiskt flytta linjen av den senaste G1 Brand Representative från din BBP eller från din Presidential Director BBP, till ditt Brand Affiliate-konto. Om två eller fler G1 Brand Representatives från din BBP eller Presidential Director BBP har samma Brand Representative-datum anser företaget att ordningen räknas efter först Brand Representative Qualification Date, sedan datumet för avsiktsförklaring och sist startdatumet för Brand Affiliate-avtalets påbörjan. Om alla dessa datum är de samma kommer företaget själv att välja linjen för den G1 Brand Representative som flyttas.
 - b. **Förflyttning tillbaka till BBP eller Presidential Director BBP.** Om en G1 Brand Representative inom din BBP eller Presidential Director BBP automatiskt flyttats från din BBP or Presidential Director BBP, kan den endast flyttas tillbaka om du ber om det, efter att du har ersatt den G1 Brand Representative som krävs på ditt Brand Affiliate-konto med en ny. **Din förfrågan om tillbakaflyttning måste göras skriftligt inom sex månader efter att den automatiska förflyttningen skett.**

EXEMPEL: Om en G1 Brand Representative från din BBP eller din Presidential Director BBP har flyttats automatiskt från ditt Brand Affiliate-konto i början av februari baserat på ditt resultat från januari, startar din sexmånadersperiod från februari och sträcker sig till och med juli. Om du i augusti inte har (1) ersatt den G1 Brand Representative som krävs på ditt Brand Affiliate-konto med en ny eller (2) bett att din linje ska flyttas tillbaka till din BBP eller din Presidential Director BBP, kommer linjen att stå kvar under din första generation på ditt Brand Affiliate-konto.

3. INGEN FÖRFLYTTNING FRÅN PRESIDENTIAL BBP TILL BBP

En G1 Brand Representative från din Presidential Director BBP kan inte flyttas av dig eller företaget till din BBP. Du kan dock kontakta din Account Manager för eventuella undantag beträffande Velocity-titlar som kan gälla för dig.

4. BBP OCH PRESIDENTIAL BBP SOM TILLHÖR ANDRA BRAND REPRESENTATIVES I DITT NÄTVERK

A. BBP

Som beskrivet ovan befinner sig en BBP direkt under en Blue Diamond Director, i dennas första generation. Som en upline Brand Representative är kundgruppen och nätverket från en BBP som tillhör en Blue Diamond Director, en generation lägre i ditt nätverk än kundgruppen och nätverket från en Blue Diamond Director. Till exempel, en Brand Representative från första generationen i BBP kommer att hamna i tredje generationen för närmaste upline som tillhör kvalificerad Blue Diamond Director, och denna upline får endast bonus baserat på denna generation om de är kvalificerade för bonus på sin tredje generation. En månad då ett sådant Brand Affiliate-konto inte uppfyller kraven för att upprätthålla eller behålla titel som Blue Diamond Director eller Presidential Director, och inte heller kan hålla sin status som Brand Representative, kommer BBP att kombineras med Brand Affiliate-kontot och kundgruppen samt nätverket som tillhör BBP kommer att flyttas upp en generation för den månaden.

B. Presidential Director BBP

Som beskrivet ovan är en Presidential Director BBP placerad direkt under en kvalificerande Presidential Director, i deras andra generation. Som upline Brand Representative är kundgruppen och nätverket, samt Presidential Director BBP som tillhör kvalificerand Presidential Director, två generationer lägre i ditt nätverk än kundgruppen och nätverket som tillhör en Presidential Director. Till exempel, en Brand Representative från första generationen av din Presidential Director BBP hamnar i den fjärde generationen för närmaste upline, och denna upline tjänar endast bonus på denna generation om de kan tjäna bonus på sin fjärde generation. Under en månad då ett Brand Affiliate-konto inte uppfyller kraven för titeln Presidential Director, men uppfyller kraven för titeln Blue Diamond Director, samt upprätthåller eller behåller sin status som Brand Representative, kommer din Presidential Director BBP att kombineras med din BBP och kundgruppens samt nätverket inom Presidential Director BBP flyttas upp en generation i ditt nätverk under just den månaden.

Under en månad då ett Brand Affiliate-konto inte uppfyller kraven för titeln Presidential Director eller Blue Diamond Director, samt upprätthåller eller behåller sin status som Brand Representative, kommer din Presidential Director BBP att kombineras med din BBP och kundgruppen samt nätverket inom Presidential Director BBP flyttas upp två generationer i ditt nätverk under den månaden.

C. Leadership Teams

Förutsatt att Brand Affiliate-kontot inte har förlorat status som Brand Representative, kommer Brand Affiliate-kontots BBP och Presidential Director BBP kvarstå i första och andra generationen. Detta för att lättare kunna beräkna Leadership Teams för dig och dina upline Brand Representatives under den månaden.