

Plán prodejní výkonnosti Nu Skin

Často kladené otázky – Region Evropa a Afrika

S ÚČINNOSTÍ OD 1. LEDNA 2026 V EVROPĚ A AFRICE

Získání odměn jako Brand Affiliate vyžaduje značné množství času, úsilí a odhodlání. Úspěch také záleží na vašich dovednostech, nadání a schopnosti vést lidi. Neexistují žádné záruky finančního úspěchu a výsledky se mezi jednotlivými účastníky značně liší. V roce 2023 činila průměrná měsíční odměna za prodej vyplácená aktivním Brand Affiliates v Evropě a Africe 73 USD. V průměru získalo v daném měsíci odměnu za prodej přibližně 15,2% aktivních Brand Affiliates v Evropě a Africe. Přehled prodejních odměn vyplácených na všech úrovních v rámci Plánu prodejní výkonnosti Nu Skin a definici „aktivních Brand Affiliates“ naleznete na adrese nuskin.com.

Abyste mohli získávat Building Bonus (Bonus za růst), musíte být Brand Representative a splňovat určité prodejní a další podmínky. V Evropě a Africe činil typický Building Bonus (Bonus za růst) vyplácený měsíčně všem Brand Representatives 222 dolarů a 405 dolarů pro Brand Representative, kteří za měsíc uskutečnili skupinový objem prodeje v hodnotě větší než 2 000 bodů. V EMEA získalo v roce 2023 Building Bonus (Bonus za růst) přibližně 4,5% Brand Affiliates.

Abyste mohli získávat Leading Bonus (Bonus za vedení), musíte být Brand Representative a splňovat určité požadavky na prodej a další podmínky. V Evropě a Africe činil typický Leading Bonus (Bonus za vedení) vyplácený měsíčně všem Brand Representatives 392 USD a 628 USD pro Brand Representatives, kteří za měsíc uskutečnili skupinový objem prodeje v hodnotě větší než 3 000 bodů.

Přehled

1. Proč zavádíme nový Plán prodejní výkonnosti Nu Skin?

Vylepšujeme náš stávající plán, abychom lépe využili vyvíjející se globální a makroekonomické trendy, uvolnili včas zisky a přilákali rostoucí trh zájemců o příležitosti, naplno využili sílu našich Brand Affiliates a dále přizpůsobili naše podnikání naší vizi – stát se přední světovou integrovanou kosmetickou a wellness společností.

2. Jaké jsou hlavní výhody nového Plánu prodejní výkonnosti Nu Skin?

Největšími výhodami nového plánu jsou: 1) poskytování rychlých a přesvědčivých výdělků našim Brand Affiliates za prodej produktů jejich věrným zákazníkům; 2) poskytování rychlých a přesvědčivých výdělků za rozvoj dalších Brand Affiliates, kteří pečují o své vlastní zákazníky, a 3) větší jednoduchost pro budování podnikání těch, kteří chtějí začít rozvíjet svůj prodejní tým. Tímto způsobem pomůžeme novým i stávajícím Brand Affiliates připravit půdu pro růst a prosperitu a zajistit, aby společnost Nu Skin byla skutečně konkurenceschopná v oblasti sociální komerce a ekonomiky příležitosti.

3. Kdy můj trh/oblast přechází z Plánu prodejní výkonnosti Velocity na nový Plán prodejní výkonnosti?

1. března 2025

4. Co se změnilo v novém Plánu prodejní výkonnosti?

Nový Plán prodejní výkonnosti Nu Skin zachovává a využívá základní strukturu plánu Velocity, ale přidává vylepšení, která mají podpořit dlouhodobý a udržitelný růst, například větší důraz na prodej produktů přímým zákazníkům, což může přinést vyšší počáteční zisk.

Selling Bonus (Prodejní bonus)

1. Co se stalo se Sharing Bonus (Bonus za sdílení)?

Seznam veškerých registrovaných ochranných známek na evropských a jihoafrických trzích Nu Skin najdete ve slovníku ochranných známek na www.nuskin.com.

Sharing Bonus (Bonus za sdílení) byl nahrazen lepším za lepší Selling Bonus (Prodejní bonus).

2. Co je Selling Bonus (Prodejní bonus)?

Vycházeli jsme z toho, co jsme se naučili u předchozího Sharing Bonus (Bonusu za sdílení), a zavedli jsme nový vzrušující aspekt Selling Bonus (Prodejní bonus). Pokaždé, když prodáte produkt přímému zákazníkovi, získáte okamžitý 4% Selling Bonus (Prodejní bonus). Když však každý měsíc prodáte více produktů a dosáhnete cílů v oblasti Objemu prodeje přímým zákazníkům, vaše procento pro Selling Bonus (Prodejní bonus) se zvýší až na 20 % za celý měsíc.

3. Proč se již nevyplácí Selling Bonus (Prodejní bonus) při nákupu Brand Affiliate?

Společnost Nu Skin vždy prodávala úžasné produkty našim úžasným zákazníkům. Tato poslední změna je jen dalším krokem k tomu, aby naše příležitosti lépe odrážely toto zdravé zaměření. Víme však také, že další klíčovou součástí vaší cesty může být pomoc ostatním při zakládání vlastního podnikání. Proto jsme vytvořili náš nový Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení). Díky tomuto novému bonusu můžete při prodeji produktů svým přímým zákazníkům získat také bonus na základě prodeje vašich osobně registrovaných Brand Affiliates jejich přímým zákazníkům.

4. Získám něco z nákupů provedených mými Brand Affiliates?

Ano. Můžete nadále získávat Building Bonus (Bonus za růst) z nákupů svých Brand Affiliates. Nákupy Brand Affiliates jsou i nadále součástí Skupinového objemu prodeje, a tím vám pomáhají získat nárok na Building bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení).

5. Fungují Sharing Blocks stejně i v rámci nového Plánu prodejní výkonnosti?

Ne. Koncept Sharing Blocks a všech bloků obecně byl z nového Plánu výkonnosti prodeje pro účely zjednodušení odstraněn. Místo toho je kvalifikace na bonus jednoduše založena na Objemu prodeje přímým zákazníkům a/nebo Skupinovém objemu prodeje.

6. Je můj Selling Bonus (Prodejní bonus) stále vypočítáván denně?

Ano! Na vašem bonusovém účtu Nu Skin se denně zobrazí 4% Selling Bonus (Prodejní bonus), kdykoli si vaši přímí zákazníci zakoupí produkty Nu Skin. Kromě toho uvidíte také týdenní Selling Bonus (Prodejní bonus), který bude odrážet další procenta za Selling Bonus (Prodejní bonus), na která máte nárok na základě celkového měsíčního prodeje přímým zákazníkům.

7. Pokud můj osobně registrovaný Brand Affiliate opustí společnost Nu Skin, stanou se jeho přímí zákazníci mými přímými zákazníky?

Ano. Přímí zákazníci zahrnují všechny zákazníky, kteří vám jsou přiděleni, když Brand Affiliate opustí společnost Nu Skin.

Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení)

1. Proč jste vytvořili nový Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení)?

Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) motivuje Brand Affiliates ke zvyšování prodeje přímým zákazníkům a k tomu, aby pomohli dalším Brand Affiliates. Když zvýšíte svůj vlastní Objem prodeje přímým zákazníkům, získáte nárok na vyšší sazbu z nákupů provedených přímými zákazníky vašich osobně registrovaných Brand Affiliates. Všichni Brand Affiliates mohou získávat Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) bez ohledu na váš odznakový titul nebo odznakové tituly vašich osobně registrovaných Brand Affiliates.

2. Musím se stát Brand Representative, abych získal Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení)?

Ne. Hlavními požadavky pro získání Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) jsou (1) dosáhnout

Seznam veškerých registrovaných ochranných známek na evropských a jihoafrických trzích Nu Skin najdete ve slovníku ochranných známek na www.nuskin.com.

alespoň 250 bodů Objemu prodeje přímým zákazníkům za měsíc a (2) mít alespoň jednoho osobně registrovaného Brand Affiliate, který prodává přímým zákazníkům. Čím více prodejů uskutečníte přímým zákazníkům, tím vyšší bude váš výdělek z prodejů osobně registrovaných Brand Affiliates.

3. Proč je můj Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) založen na Objemu prodejů mým přímým zákazníkům, zatímco já jsem placen za prodeje svých osobně registrovaných Brand Affiliates?

Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) jsme navrhli tak, aby byl odrazovým můstkem pro Brand Affiliates,

kteří s prodejem výrobků teprve začínají, a těch, kteří se vypracují na lídry, kteří se rovněž zaměřují na budování svého podnikání. Umožňuje vám kvalifikovat se na základě prodejů přímým zákazníkům a zároveň vám vyplácí odměnu za prodeje vašich osobně registrovaných Brand Affiliates, což posiluje význam prodejů přímým zákazníkům a zároveň vám ukazuje, jak se vyplatí pomáhat ostatním uspět.

4. Pokud se můj osobně registrovaný Brand Affiliate stane Brand Representative, přestanu získávat Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) z prodejů jeho přímým zákazníkům?

Ne, Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) je vyplácen bez ohledu na váš odznakový titul nebo odznakové tituly vašich osobně registrovaných Brand Affiliates. Takže i když se váš osobně registrovaný Brand Affiliate stane členem Team Elite, stále získáte Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) z jeho prodejů přímým zákazníkům, pokud se kvalifikujete tím, že v daném měsíci dosáhnete alespoň 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům.

5. Pokud můj osobně registrovaný Brand Affiliate opustí společnost Nu Skin, budu stále dostávat Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) při nákupu jeho přímých zákazníků?

Ne. Pokud váš osobně registrovaný Brand Affiliate opustí společnost Nu Skin, jeho přímí zákazníci se stanou vašimi přímými zákazníky, takže jejich nákupy se budou započítávat jako váš Selling Bonus (Prodejní bonus) a do Objemu prodeje přímým zákazníkům.

6. Pokud můj osobně registrovaný Brand Affiliate opustí společnost Nu Skin, stanou se jeho osobně registrovaní Brand Affiliates mými osobně registrovanými Brand Affiliates?

Ne. Jejich osobně registrovaní Brand Affiliates budou stále součástí vaší skupiny, ale nebudou považováni za vaše osobně registrované Brand Affiliates a nebudou se počítat do Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení).

Building Bonus (Bonus za růst)

1. Jak se mění Building Bonus (Bonus za růst) v novém Plánu prodejní výkonnosti?

V novém Plánu prodejní výkonnosti byla také výrazně zjednodušena pravidla pro Building Bonus (Bonus za růst). Stále získáváte procento z Hodnoty objemu prodeje vaší skupiny na základě Skupinového objemu prodeje. Nyní však můžete získat efektivní sazbu 5 % nebo 10 % z celkové Hodnoty objemu prodeje vaší skupiny za daný měsíc v závislosti na Skupinovém objemu prodeje.

2. Proč jste změnilí procenta pro Building Bonus (Bonus za růst)?

Reorganizací struktury Building Bonus (Bonusu za růst) jsme schopni pomoci začínajícím podnikatelům získat větší výdělečný potenciál díky kombinaci nového Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) a Building Bonus (Bonus za růst).

3. Jak funguje Skupinový objem prodeje?

Skupinový objem prodeje je veškerý Objem prodeje vytvořený vaší skupinou. Vaši skupinu tvoříte (1) vy, (2) Seznam veškerých registrovaných ochranných známek na evropských a jihoafrických trzích Nu Skin najdete ve slovníku ochranných známek na www.nuskin.com.

kterýkoli z vašich členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates a (3) kterýkoli z členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates a tak dále až po dalšího Brand Representative pod vámi, avšak nikoli včetně něj. Vaše skupina bude zahrnovat skupiny vašich Brand Affiliates, kteří jsou v kvalifikaci na Brand Representative. Brand Affiliate, který dokončí kvalifikaci na Brand Representative, opustí vaši skupinu a on i jeho skupina se stanou součástí vašeho týmu.

Leading Bonus (Bonus za vedení)

1. Jak se v novém Plánu prodejní výkonnosti změnil Leading Bonus (Bonus za vedení)?

Největší změny v Leading Bonus (Bonusu za vedení) se týkají kvalifikace na odznakové tituly. V novém Plánu prodejní výkonnosti jsou odznakové tituly založeny na rozvoji Leadership Teamů. První dva Leadership Teamy mohou mít libovolný objem prodeje vedoucího Objem prodeje Leadership Teamu, zatímco u dalších Leadership Teamů se požadavky na Objem prodeje Leadership Teamu postupně zvyšují. Toto postupné zvyšování pomáhá zajistit zdravý a udržitelný růst vaší prodejní organizace. Kromě toho se veškerý Leading Bonus (Bonus za vedení) vyplácí ve výši 5 % z Hodnoty objemu prodeje vašeho týmu (Leading Bonus již nevypočítáváme více způsoby, např. 2,5 %, Double G1) a pro získání Leading Bonus (Bonusu za vedení) musíte v daném měsíci dosáhnout alespoň 3 000 bodů Skupinového objemu prodeje.

2. Proč jsou Leadership Teamy tak důležité pro získání Leading Bonus (Bonus za vedení)?

Leadership Teamy pomáhají podporovat zdravější a udržitelnější růst. Je důležité, abyste při svém růstu pomáhali růst i svým Brand Representatives, abyste mohli uspět všichni společně.

3. Proč jste zrušili možnosti 2,5 % a Double G1 (10 %) pro Leading Bonus (Bonus za vedení)?

Selling Bonus (Prodejní bonus), Affiliate Referring Bonus (Bonus za doporučení) a Building Bonus (Bonus za růst) společně pomáhají lídrům budovat výkonné podnikání zaměřené na zákazníky, které mají tyto nové výpočty podporovat. Tato změna má více důvodů.

4. Mohu mít Leadership Team (G1 Brand Representative) a ne být Gold?

Ne. Pokud splňujete podmínky pro získání titulu Brand Representative a máte alespoň jeden Leadership Team, stanete se Gold bez ohledu na Objem prodeje Leadership Teamu, kterého tento Leadership Team dosáhne.

5. Jak funguje Objem prodeje z mého týmu?

Váš tým se skládá ze všech generací Brand Representatives a jejich skupin podle vašeho odznakového titulu. Veškeré Objemy prodeje nashromážděné těmito účty se započítávají do Objemu prodeje vašeho týmu. Váš tým nezahrnuje vás ani vaši skupinu.

Kvalifikace a udržování

1. Mohu zůstat Brand Affiliate, pokud nemám žádné prodeje přímým zákazníkům?

Ne. Abyste mohli zůstat Brand Affiliate, musíte za posledních šest měsíců splnit Objem prodeje přímým zákazníkům v hodnotě 50 bodů. Pokud nesplníte požadavek na Objem prodeje přímým zákazníkům v hodnotě 50 bodů po čtyři po sobě jdoucí měsíce, obdržíte varování prostřednictvím e-mailu, Bodových hodnot a aplikace Stela. Pokud tento požadavek nesplníte po dobu šesti po sobě jdoucích měsíců, ztratíte status Brand Affiliate. Individuální účty Brand Affiliate budou převedeny na členské účty a účty podnikatelských subjektů Brand Affiliate budou zrušeny. To znamená, že se vaše prodejní síť přesune k Brand Affiliate, který je přímo nad vámi. Účastníci účtu podnikatelských subjektů Brand Affiliate, který byl zrušen, si mohou zachovat možnost nakupovat Produkty za členské ceny vytvořením nového členského účtu. Chcete-li se znovu stát Brand Affiliate, můžete se znovu zaregistrovat a odeslat novou smlouvu Brand Affiliate.

2. Jak se změnila kvalifikace Brand Representatives v souvislosti s novým Plánem prodejní

Seznam veškerých registrovaných ochranných známek na evropských a jihoafrických trzích Nu Skin najdete ve slovníku ochranných známek na www.nuskin.com.

výkonnosti?

Kvalifikace Brand Representative byla zjednodušena, aby umožnila větší flexibilitu těm, kteří chtějí učinit další krok ve svém podnikání s Nu Skin. S novým Plánem prodejní výkonnosti nyní kvalifikace na Brand Representative vyžaduje dosažení 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 500 bodů Objemu prodeje vlastním přímým zákazníkům) během kvalifikačního období na Brand Representative. Kvalifikaci na Brand Representative můžete dokončit tak rychle, jak chcete (za týden nebo za dva měsíce), ale pokud se rozhodnete pro kvalifikaci v průběhu dvou měsíců, musíte každý měsíc dosáhnout alespoň 1 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům).

3. Proč jsou nyní pro kvalifikaci na Brand Representative stanoveny požadavky na měsíc a nikoli kumulativní požadavek?

Tato změna lépe připravuje lídry na udržení odznakového titulu Brand Representative a tím i na budoucí úspěch.

4. Proč se s novým Plánem prodejní výkonnosti změnilly podmínky udržení odznakového titulu Brand Representative?

Nový požadavek na Objem prodeje přímým zákazníkům má zdůraznit význam rozvoje silné zákaznické základny, která vede k lepšímu udržení a většímu rozvoji prodeje v čase.

5. Jak se změní Flex Bloky s novým Plánem prodejní výkonnosti?

Stejně jako všechny bloky, i Flex Bloky se s novým Plánem prodejní výkonnosti ruší. Brand Representatives místo toho obdrží Flex Body. Stejně jako Flex Bloky jsou Flex Body náhradou za Skupinový objem prodeje a používají se k udržení vašeho statusu Brand Representative, pokud za měsíc nedosáhnete alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje. Na rozdíl od Flex Bloků se však Flex Body používají po bodech, nikoli po blocích, takže mají větší potenciál využití než Flex Bloky. Kromě toho fungují Flex Body v podstatě stejně jako Flex Bloky. Podrobnější informace naleznete v části 3.3 Plánu prodejní výkonnosti.

6. Jak se mění Restart s novým Plánem prodejní výkonnosti?

Restart podle nového Plánu prodejní výkonnosti odráží naše nová pravidla a filozofii kvalifikace Brand Representatives. Restart tak nyní musíte dokončit do tří měsíců od doby, kdy se vrátíte do statusu Brand Affiliate, oproti šesti měsícům v rámci plánu Velocity. Během kvalifikačního období pro Restart pro Brand Representative musíte také dosáhnout 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 500 bodů Objemu prodeje vlastním přímým zákazníkům), zatímco v rámci programu Velocity musíte dosáhnout 4 000 bodů Skupinového objemu prodeje (8 Building Blocks) (včetně 2 000 bodů Objemu prodeje vaší osobně registrovaným zákazníkům, vašim osobně registrovaným Brand Affiliates (2 Sharing Blocks)). Kvalifikaci na Brand Representative můžete stále dokončit tak rychle, jak chcete (za týden nebo za dva měsíce), ale pokud se rozhodnete pro kvalifikaci v průběhu dvou měsíců, musíte každý měsíc dosáhnout alespoň 1 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů z vlastních prodejů přímým zákazníkům).

Business Builder pozice

1. Změnily se s novým Plánem prodejní výkonnosti pozice Business Builder (BBP) a pozice Business Builder President Director (BBP President Director)?

Ano. Požadavky na tyto pozice se změnilly. Podrobné informace naleznete v dodatku D Plánu prodejní výkonnosti.

Přechod

1. Co musím udělat jinak, abych mohl plně využít výhod nového Plánu prodejní výkonnosti?

Přímý prodej zákazníkům je prvním klíčem k využití všech výhod nového Plánu prodejní výkonnosti. Vaše prodeje přímým zákazníkům určují procento pro Selling Bonus (Bonus za prodej) a Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení), na které máte nárok. Stejně tak je součástí požadavku na získání a udržení

Seznam veškerých registrovaných ochranných známek na evropských a jihoafrických trzích Nu Skin najdete ve slovníku ochranných známek na www.nuskin.com.

pozice Brand Representative i přímý prodej zákazníkům.

Druhým klíčem k čerpání výhod z nového Plánu prodejní výkonnosti je rozvoj dalších Brand Affiliates, kteří pečují o vlastní prodej přímým zákazníkům. Prodeje přímým zákazníkům vašimi osobně registrovanými Brand Affiliates se stávají základem pro vaše příjmy za Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení).

Toto zaměření na rozvoj vlastních prodejů přímým zákazníkům a pomoc ostatním Brand Affiliates přispívá ke zvýšení Skupinového objemu prodeje a potenciálu pro Building Bonus (Bonus za růst). Ten se následně stává vzorem i pro Brand Representatives, které rozvíjíte, a zvyšuje potenciál pro Objem prodeje Leadership Teamu a pro Building Bonus (Bonus za růst).

2. Jsem Ruby podle pravidel Velocity. Jak si zachovám svůj současný odznakový titul?

Pokud jste v měsíci před spuštěním nového Plánu prodejní výkonnosti Ruby, můžete si odznakový titul v prvních dvou měsících po spuštění (včetně měsíce spuštění) zachovat, pokud splníte požadavky plánu Velocity na tento odznakový titul. Počínaje třetím měsícem po spuštění musíte pro udržení titulu Ruby získat tři Leadership Teamy, z nichž jeden musí mít Objem prodeje Leadership Teamu alespoň 5 000 bodů.

3. Jak spravujete provize na trzích s novým Plánem prodejní výkonnosti a na trzích s plánem Velocity? Jak to ovlivní mé mezinárodní podnikání?

Klíčovou zásadou je, že způsob získávání bonusů se řídí Plánem prodejní výkonnosti platným na domovském trhu Brand Affiliate:

a. Selling Bonus (Prodejní bonus)

- Pokud se nacházíte na trhu, který zavedl nový Plán prodejních výsledků, budou se do výpočtu vašeho Selling Bonus (Prodejní bonus) započítávat všechny objednávky členů a maloobchodních zákazníků (bez ohledu na to, z jakého trhu tyto objednávky pocházejí). Pokud se nacházíte na trhu Velocity, všechny objednávky se započítávají do výpočtu vašeho Sharing Bonus (Bonus za sdílení).
- Objem prodeje přímým zákazníkům z trhů Velocity se bude započítávat do Selling Bonus (Prodejní bonus) podle nového měřítka Plánu prodejní výkonnosti pro Brand Affiliates na trzích s novým Plánem prodejní výkonnosti.
- Nákupy osobně registrovaných Brand Affiliates na trzích, kde byl spuštěn nový Plán prodejní výkonnosti, se budou započítávat do standardní fixní částky Sharing Bonus (Bonusu za sdílení), která je přidělována Brand Affiliates na trzích Velocity ke každému produktu.
- Na trzích v rámci nového Plánu prodejní výkonnosti nebudou nákupy Brand Affiliates generovat Selling Bonus (Prodejní bonus).

b. Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení)

- Prodeje osobně registrovaných Brand Affiliates na trzích Velocity budou generovat Affiliate Referring Bonus (Partnerský bonus za doporučení) pro Brand Affiliates na trzích s novým Plánem prodejní výkonnosti.
- Brand Affiliates na trzích Velocity nezískávají Affiliate Referring Bonus (Bonus za doporučení).

c. Building Bonus (Bonus za růst) se vypočítá podle požadavků na Building Bonus (Bonus za růst) na vašem domácím trhu a podle daného měřítka bez ohledu na to, odkud Objem prodeje pochází.

d. Leading Bonus (Bonus za vedení) se vypočítá podle požadavků na Leading Bonus (Bonus za vedení) na vašem domácím trhu a podle daného měřítka bez ohledu na to, odkud pochází Objem prodeje.

4. Co se stane s mými stávajícími Flex Bloky?

Každý stávající Flex Blok bude převeden na 500 Flex Bodů.

5. Jak mě ovlivní vrácení výrobků v novém Plánu prodejní výkonnosti?

Vrácení výrobků v rámci nového Plánu prodejní výkonnosti může mít větší negativní dopad na váš Objem prodeje i na vyplacené provize. Podrobné informace a příklady naleznete v Dodatku B k Plánu prodejní výkonnosti.

6. Jaké požadavky na Restart budu muset splnit, pokud jsem ztratil status Brand

Seznam veškerých registrovaných ochranných známek na evropských a jihoafrických trzích Nu Skin najdete ve slovníku ochranných známek na www.nuskin.com.

Representative před spuštěním nového Plánu prodejní výkonnosti.

Každý účet, který zahájil proces kvalifikace na Brand Representative před spuštěním nového Plánu prodejní výkonnosti, bude moci dokončit kvalifikaci podle starých kvalifikačních kritérií nebo podle nových kritérií, podle toho, které z nich budou rychleji dosažitelné.

V rámci přechodného opatření budou každému účtu, který zahájil kvalifikaci před datem spuštění nového Plánu prodejní výkonnosti, který obhájí Restart a úspěšně projde kvalifikací v rámci restartovacího okna, obnoveny Flex Bloky, které nasbíral předtím, než byl vyplacen jako degradující Brand Representative, a převedeny na Flex Body v poměru 500 Flex Bodů za každý Flex Blok. V prvním měsíci mu bude přiděleno dalších 1 000 Flex Bodů a ve druhém měsíci po povýšení zpět do statusu Brand Representative 500 Flex Bodů.