

Nu Skin Verkaufserfolgsplan

FAQs – Region Europa und Afrika

AB 1. JANUAR 2026 EUROPA UND AFRIKA

Brand Affiliates müssen berücksichtigen, dass eine beträchtliche Menge an Zeit, Aufwand und Engagement nötig ist, um eine Vergütung zu verdienen. Der eigene Erfolg hängt auch von den persönlichen Fähigkeiten, Talenten und Führungsqualitäten ab. Es gibt keine Garantie für den finanziellen Erfolg, und die jeweils mit dem Konzept erzielten Ergebnisse variieren stark. Im Jahr 2023 betrug die durchschnittliche monatliche Umsatzvergütung für aktive Brand Affiliates in Europa und Afrika 73 US-Dollar. Im Durchschnitt verdienten etwa 15,2 % der aktiven Brand Affiliates in Europa und Afrika in einem bestimmten Monat eine Umsatzvergütung. Bitte besuchen Sie nuskin.com für eine Zusammenfassung der Verkaufsvergütung, die auf allen Ebenen des Nu Skin Verkaufserfolgsplans gezahlt wird, und für eine Definition von „aktive Brand Affiliates“.

Sie müssen den Status Brand Representative haben und bestimmte Verkaufs- und sonstige Anforderungen erfüllen, um einen Building Bonus zu erhalten. In Europa und Afrika betrug der typische Building Bonus, der monatlich an alle Brand Representatives gezahlt wurde, 222 US-Dollar und 405 US-Dollar für Brand Representatives, die in einem Monat mit einem Gruppenverkaufsvolumen von mehr als 2.000 abschlossen. 2023 haben ca. 4,5 % der Brand Affiliates einen Building Bonus erhalten.

Sie müssen den Status Brand Representative haben und bestimmte Verkaufs- und sonstige Anforderungen erfüllen, um einen Leading Bonus zu erhalten. In Europa und Afrika betrug der typische Leading Bonus, der monatlich an alle Brand Representatives gezahlt wurde, 392 US-Dollar und 628 US-Dollar für Brand Representatives, die in einem Monat mit einem Gruppenverkaufsvolumen von mehr als 3.000 abschlossen.

Überblick

1. Warum führen wir den neuen Nu Skin Verkaufserfolgsplan ein?

Wir verbessern unseren bestehenden Plan, um die sich entwickelnden globalen und makroökonomischen Trends besser zu nutzen, frühzeitige Einnahmen zu erzielen, um einen wachsenden Markt von an Geschäftsmöglichkeiten Interessierten anzuziehen, die volle Kraft unserer Brand Affiliates zu entfalten und unser Geschäft weiter auf unsere Vision auszurichten – das weltweit führende integrierte Schönheits- und Wellness-Unternehmen zu werden.

2. Was sind die wichtigsten Vorteile des neuen Nu Skin Verkaufserfolgsplans?

Die größten Vorteile des neuen Plans sind 1) die Bereitstellung schneller, überzeugender Einnahmen für unsere Brand Affiliates für den Verkauf von Produkten an ihre treuen Kunden; 2) die Bereitstellung schneller, überzeugender Einnahmen für die Entwicklung anderer Brand Affiliates, die ihren eigenen Kundenstamm pflegen; und 3) einfachere Möglichkeiten für Business Builder, ihr Verkaufsteam aufzubauen. Dadurch wird der Weg für neue und bestehende Brand Affiliates geebnet, um zu wachsen und erfolgreich zu sein und Nu Skin in der Social Commerce und Gig Economy wirklich wettbewerbsfähig zu machen.

3. Wann wechselt mein Markt/meine Region vom Velocity Verkaufserfolgsplan zum neuen Verkaufserfolgsplan?

1. März 2025

4. Was hat sich durch den neuen Verkaufserfolgsplan geändert?

Der neue Verkaufserfolgsplan von Nu Skin behält die Grundstruktur von Velocity bei und nutzt sie, fügt aber Verbesserungen hinzu, um ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum zu fördern, wie z. B. ein stärkerer Fokus

Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter www.nuskin.com befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.

auf den Verkauf von Produkten an Direktkunden, was zu höheren frühzeitigen Einnahmen führen kann.

Selling Bonus

1. Was ist mit dem Sharing Bonus passiert?

Der Sharing Bonus wurde durch einen verbesserten Selling Bonus ersetzt.

2. Was ist der Selling Bonus?

Wir bauen auf den Erfahrungen mit unserem vorherigen Sharing Bonus auf und haben einen aufregenden neuen skalierten Aspekt in den Selling Bonus integriert. Jedes Mal, wenn Sie ein Produkt an einen Direktkunden verkaufen, erhalten Sie sofort einen Selling Bonus von 4 %. Wenn Sie jedoch jeden Monat mehr Produkte verkaufen und die Zielvorgaben für das Direktkunden-Verkaufsvolumen erreichen, erhöht sich Ihr Selling Bonus um bis zu 20 % für den gesamten Monat.

3. Warum wird der Selling Bonus nicht mehr für Einkäufe von Brand Affiliates ausgezahlt?

Bei Nu Skin ging es schon immer darum, unglaubliche Produkte an unsere großartigen Kunden zu verkaufen. Diese neueste Änderung ist für uns nur ein weiterer Schritt, um unser Angebot besser auf diesen gesunden Schwerpunkt auszurichten. Wir wissen aber auch, dass die Unterstützung anderer beim Start ihres eigenen Unternehmens ein weiterer wichtiger Teil Ihrer Reise sein kann. Aus diesem Grund haben wir unseren neuen Affiliate Referring Bonus entwickelt. Wenn Sie Produkte an Ihre Direktkunden verkaufen, können Sie sich mit diesem neuen Bonus auch für einen Bonus qualifizieren, der auf den Verkäufen Ihrer persönlich registrierten Affiliates an deren Direktkunden basiert.

4. Verdiene ich etwas an den Käufen meiner Brand Affiliates?

Ja. Sie können weiterhin einen Building Bonus für die Einkäufe Ihrer Brand Affiliates verdienen. Einkäufe von Brand Affiliates werden weiterhin zu Ihrem Gruppenverkaufsvolumen gezählt und helfen Ihnen somit, sich auch für einen Building und Leading Bonus zu qualifizieren.

5. Funktionieren die Sharing Blocks unter dem neuen Verkaufserfolgsplan gleich?

Nein. Das Konzept der Sharing Blocks und aller Blöcke im Allgemeinen wurde aus dem neuen Verkaufserfolgsplan entfernt, um ihn zu vereinfachen. Stattdessen basiert die Bonusqualifikation einfach auf dem Direktkunden-Verkaufsvolumen und/oder dem Gruppenverkaufsvolumen.

6. Wird mein Selling Bonus weiterhin täglich berechnet?

Ja! Sie erhalten täglich einen Selling Bonus von 4 % auf Ihren Nu Skin Bonus-Account, wenn Ihre Direktkunden Produkte von Nu Skin kaufen. Darüber hinaus wird Ihnen ein wöchentlicher Selling Bonus angezeigt, der einen zusätzlichen Selling Bonus-Prozentsatz widerspiegelt, für den Sie sich auf der Grundlage Ihrer monatlichen Gesamtverkäufe an Ihre Direktkunden qualifizieren.

7. Wenn mein persönlich registrierter Brand Affiliate Nu Skin verlässt, werden dann seine Direktkunden zu meinen Direktkunden?

Ja. Zu den Direktkunden zählen alle Kunden, die Ihnen neu zugewiesen werden, wenn ein Brand Affiliate Nu Skin verlässt.

Affiliate Referring Bonus

1. Warum haben wir einen neuen Affiliate Referring Bonus eingeführt?

Der Affiliate Referring Bonus motiviert Brand Affiliates, ihre Direktkundenverkäufe zu steigern und anderen Brand Affiliates dabei zu helfen, dasselbe zu tun. Wenn Sie Ihr eigenes Direktkunden-Verkaufsvolumen steigern, qualifizieren Sie sich für eine höhere Vergütung für die Käufe, die von den Direktkunden Ihrer persönlich registrierten Brand Affiliates getätigt werden. Alle Brand Affiliates können einen Affiliate Referring

Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter www.nuskin.com befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.

Bonus verdienen, unabhängig von Ihrem Titel oder den Titeln Ihrer persönlich registrierten Brand Affiliates.

2. Muss ich Brand Representative werden, um einen Affiliate Referring Bonus zu erhalten?

Nein. Die Hauptvoraussetzungen, um einen Affiliate Referring Bonus zu erhalten, sind (1) ein Direktkunden-Verkaufsvolumen von mindestens 250 in einem Monat zu erzielen und (2) mindestens einen persönlich registrierten Brand Affiliate zu haben, der Direktkundenverkäufe tätigt. Je mehr Sie an Direktkunden verkaufen, desto höher ist Ihr Vergütungssatz für die Verkäufe Ihrer persönlich registrierten Affiliates.

3. Warum basiert mein Affiliate Referring Bonus auf dem Direktkunden-Verkaufsvolumen, während ich für die Verkäufe meiner persönlich registrierten Affiliates bezahlt werde?

Wir haben den Affiliate Referring Bonus so konzipiert, dass er ein Sprungbrett für Brand Affiliates ist, die gerade mit dem Verkauf von Produkten beginnen und für diejenigen, die sich zu Führungskräften entwickeln und sich auch auf den Aufbau ihres Unternehmens konzentrieren. Die Möglichkeit, sich über Ihre Direktkundenverkäufe zu qualifizieren, während Sie über Ihre persönlich registrierten Affiliate-Verkäufe bezahlt werden, unterstreicht die Bedeutung von Direktkundenverkäufen und zeigt Ihnen gleichzeitig, dass es sich lohnt, anderen zum Erfolg zu verhelfen.

4. Wenn mein persönlich registrierter Brand Affiliate ein Brand Representative wird, erhalte ich dann keinen Affiliate Referring Bonus für seine Direktkundenverkäufe mehr?

Nein. Ein Affiliate Referring Bonus wird unabhängig von Ihrem Titel oder den Titeln Ihrer persönlich registrierten Brand Affiliates ausgezahlt. Selbst wenn Ihr persönlich registrierter Brand Affiliate ein Team Elite-Mitglied wird, erhalten Sie weiterhin einen Affiliate Referring Bonus auf seine Direktkundenverkäufe, sofern Sie sich qualifizieren, indem Sie in diesem Monat ein eigenes Direktkunden-Verkaufsvolumen von mindestens 250 erzielen.

5. Wenn mein persönlich registrierter Brand Affiliate Nu Skin verlässt, erhalte ich dann immer noch einen Affiliate Referring Bonus für Einkäufe seiner Direktkunden?

Nein. Wenn Ihr persönlich registrierter Brand Affiliate Nu Skin verlässt, werden seine Direktkunden zu Ihren Direktkunden, sodass ihre Einkäufe stattdessen auf Ihren Selling Bonus und Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen angerechnet werden.

6. Wenn mein persönlich registrierter Brand Affiliate Nu Skin verlässt, werden dann seine persönlich registrierten Brand Affiliates zu meinen persönlich registrierten Brand Affiliates?

Nein. Seine persönlich registrierten Brand Affiliates wären zwar immer noch Teil Ihrer Gruppe, würden aber nicht als Ihre persönlich registrierten Brand Affiliates gelten und auch nicht für Ihren Affiliate Referring Bonus zählen.

Building Bonus

1. Wie ändert sich der Building Bonus durch den neuen Verkaufserfolgsplan?

Auch der Rahmen für den Building Bonus wurde im neuen Verkaufserfolgsplan deutlich vereinfacht. Sie verdienen immer noch einen Prozentsatz des provisionsberechtigten Verkaufswerts Ihrer Gruppe, der auf Ihrem Gruppenverkaufsvolumen basiert. Allerdings können Sie jetzt entweder einen effektiven Satz von 5 % oder 10 % auf den gesamten provisionsberechtigten Verkaufswert Ihrer Gruppe für den Monat verdienen, abhängig von Ihrem Gruppenverkaufsvolumen.

2. Warum haben wir die Prozentsätze für den Building Bonus geändert?

Durch die Umstrukturierung des Building Bonus können wir frühzeitigen Business Builders durch die Kombination aus dem neuen Affiliate Referring Bonus und dem Building Bonus zu mehr Verdienstmöglichkeiten verhelfen.

Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter www.nuskin.com befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.

3. Wie funktioniert das Gruppenverkaufsvolumen?

Das Gruppenverkaufsvolumen ist das gesamte von Ihrer Gruppe generierte Verkaufsvolumen. Ihre Gruppe besteht aus (1) Ihnen, (2) allen Ihren Mitgliedern, Endkunden und Brand Affiliates und (3) allen Mitgliedern, Endkunden und Brand Affiliates Ihrer Brand Affiliates und so weiter, bis zum (aber nicht einschließlich) nächsten Brand Representative unter Ihnen. Ihre Gruppe umfasst die Gruppen Ihrer Brand Affiliates, die sich in der Qualifikation zum Brand Representative befinden. Ein Brand Affiliate, der die Qualifikation zum Brand Representative abschließt, verlässt Ihre Gruppe und wird mit seiner Gruppe Teil Ihres Teams.

Leading Bonus

1. Wie verändert der neue Verkaufserfolgsplan den Leading Bonus?

Die größten Änderungen am Leading Bonus betreffen die Qualifikation für Titel. Mit dem neuen Verkaufserfolgsplan basieren die Titel auf der Entwicklung von Leadership Teams. Ihre ersten beiden Leadership Teams können eine beliebige Menge an Verkaufsvolumen des Leadership Teams haben, während für Ihre nachfolgenden Leadership Teams schrittweise steigende Anforderungen an das Verkaufsvolumen des Leadership Teams gelten. Diese schrittweisen Steigerungen tragen dazu bei, dass Ihre Verkaufsorganisation auf gesunde und nachhaltige Weise wächst. Darüber hinaus besteht jeder Leading Bonus aus 5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts Ihres Teams (wir berechnen den Leading Bonus nicht mehr auf mehrere Arten, z. B. 2,5 %, doppelter G1), und um einen Leading Bonus zu erhalten, müssen Sie in diesem Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 3.000 erzielen.

2. Warum sind Leadership Teams so wichtig, um sich für den Leading Bonus zu qualifizieren?

Leadership Teams tragen zu einem gesünderen, nachhaltigeren Wachstum bei. Wenn Sie wachsen, ist es wichtig, dass Sie auch Ihren Brand Representatives helfen, zu wachsen, damit Sie alle gemeinsam erfolgreich sein können.

3. Warum haben wir die Optionen 2,5 % und doppelter G1 (10 %) für den Leading Bonus entfernt?

Ein Selling, Affiliate Referring und Building Bonus hilft Führungskräften beim Aufbau starker, kundenorientierter Unternehmen, die durch diese anderen Berechnungen gefördert werden sollten. Für diese Änderung gibt es mehrere Gründe.

4. Kann ich ein Leadership Team (G1-Brand Representative) haben und kein Gold sein?

Nein. Solange Sie sich als Brand Representative qualifizieren und mindestens ein Leadership Team haben, sind Sie Gold, unabhängig vom Verkaufsvolumen dieses Leadership Teams.

5. Wie funktioniert das Verkaufsvolumen meines Teams?

Ihr Team besteht aus allen Generationen von Brand Representatives und deren Gruppen, die durch Ihren Titel bestimmt werden. Jedes von diesen Accounts angesammelte Verkaufsvolumen wird auf das Verkaufsvolumen Ihres Teams angerechnet. Ihr Team bezieht Sie oder Ihre Gruppe nicht mit ein.

Qualifikation und Aufrechterhaltung

1. Kann ich ein Brand Affiliate bleiben, wenn ich keine Direktkundenverkäufe habe?

Nein. Um Brand Affiliate zu bleiben, müssen Sie in den letzten sechs Monaten ein Direktkunden-Verkaufsvolumen von mindestens 50 generiert haben. Wenn Sie in vier aufeinanderfolgenden Monaten die Anforderung eines Direktkunden-Verkaufsvolumens von mindestens 50 nicht erfüllen, erhalten Sie Warnungen per E-Mail, V&G und Stela. Wenn Sie diese Anforderung in sechs aufeinanderfolgenden Monaten nicht erfüllen, verlieren Sie Ihren Status als Brand Affiliate. Einzelne Brand Affiliate-Accounts werden in Member-Accounts umgewandelt und Business Entity Brand Affiliate-Accounts werden aufgelöst. Das bedeutet, dass Ihr Verkaufsnetzwerk dann auf den direkt über Ihnen stehenden Brand Affiliate übergeht. Teilnehmer, deren Business Entity Brand Affiliate-Account gekündigt wird, können weiterhin Produkte zum

Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter www.nuskin.com befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.

Mitgliedspreis kaufen, indem sie ein neues Mitgliedskonto anlegen. Um wieder Brand Affiliate zu werden, können Sie sich erneut anmelden und eine neue Vertriebspartnervereinbarung einreichen.

2. Wie hat sich die Qualifikation von Brand Representatives durch den neuen Verkaufserfolgsplan verändert?

Die Qualifikation von Brand Representatives wurde vereinfacht, um denjenigen, die diesen nächsten Schritt in ihrem Nu Skin Unternehmen machen wollen, mehr Flexibilität zu bieten. Mit dem neuen Verkaufserfolgsplan erfordert die Qualifikation als Brand Representative nun den Abschluss eines Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 (einschließlich Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens von 500) während des Qualifikationszeitraums. Sie können die Qualifikation als Brand Representative so schnell abschließen, wie Sie möchten (in nur einer Woche oder in zwei Monaten). Wenn Sie sich jedoch für die Qualifikation über einen Zeitraum von zwei Monaten entscheiden, müssen Sie jeden Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 1.000 (einschließlich Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens von 250) erzielen.

3. Warum gibt es für die Qualifikation von Brand Representatives jetzt Anforderungen pro Monat und keine kumulative Anforderung mehr?

Diese Veränderung bereitet die Führungskräfte besser auf die Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status und damit auf den künftigen Erfolg vor.

4. Warum hat sich die Aufrechterhaltung des Brand Representative-Status mit dem neuen Verkaufserfolgsplan geändert?

Die neue Anforderung an das Direktkunden-Verkaufsvolumen soll die Bedeutung des Aufbaus eines starken Kundenstamms unterstreichen, der wiederum zu einer stärkeren Bindung und Verkaufsentwicklung im Laufe der Zeit führt.

5. Wie verändern sich die Flex Blocks mit dem neuen Verkaufserfolgsplan?

Wie bei allen Blöcken werden auch die Flex Blocks mit dem neuen Verkaufserfolgsplan abgeschafft. Stattdessen erhalten die Brand Representatives Flex Points. Wie Flex Blocks sind Flex Points ein Ersatz für Gruppenverkaufsvolumen, der dazu dient, Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, wenn Sie kein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 2.000 in einem Monat erzielen. Im Gegensatz zu Flex Blocks werden Flex Points jedoch punktwise und nicht blockweise verwendet, sodass sie ein größeres Potenzial haben als Flex Blocks. Abgesehen davon funktionieren Flex Points im Wesentlichen genauso wie Flex Blocks. Weitere Einzelheiten finden Sie in Abschnitt 3.3 des Verkaufserfolgsplans.

6. Wie verändert sich Restart mit dem neuen Verkaufserfolgsplan?

Restart im Rahmen des neuen Verkaufserfolgsplans spiegelt unsere neuen Regeln und unsere neue Philosophie für die Qualifikation von Brand Representatives wider. Daher müssen Sie den Restart nun innerhalb von drei Monaten ab dem Zeitpunkt, an dem Sie auf den Status des Brand Affiliate zurückfallen, abschließen, im Vergleich zu sechs Monaten unter dem Velocity-Plan. Außerdem müssen Sie während des Restart-Qualifikationszeitraums als Brand Representative ein Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 erreichen (einschließlich Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens von 500), verglichen mit einem Gruppenverkaufsvolumen von 4.000 (8 Building Blocks) (einschließlich eines Verkaufsvolumens von 2.000 aus Produktverkäufen an Ihre persönlich registrierten Kunden oder Ihre persönlich registrierten Brand Affiliates (2 Sharing Blocks)) unter Velocity. Sie können die Qualifikation als Brand Representative so schnell abschließen, wie Sie möchten (in nur einer Woche oder in zwei Monaten). Wenn Sie sich jedoch für einen Qualifikationszeitraum von zwei Monaten entscheiden, müssen Sie jeden Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 1.000 (einschließlich Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens von 250) erzielen.

Business Builder Positionen

Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter www.nuskin.com befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.

1. Haben sich die Business Builder Positionen (BBP) und die Presidential Director Business Builder Positionen (Presidential Director BBP) mit dem neuen Verkaufserfolgsplan geändert?

Ja. Die Anforderungen für diese Positionen haben sich geändert. Ausführliche Informationen finden Sie in Anhang D des Verkaufserfolgsplans.

Übergang

1. Was muss ich anders machen, um die Vorteile des neuen Verkaufserfolgsplans voll auszuschöpfen?

Direktkundenverkäufe sind der erste Schlüssel, um die Vorteile des neuen Verkaufserfolgsplans voll auszuschöpfen. Ihre Direktkundenverkäufe bestimmen den Prozentsatz des Selling Bonus und Affiliate Referring Bonus, den Sie erhalten können. Ebenso sind Direktkundenverkäufe Teil der Anforderung, um Brand Representative zu werden und zu bleiben.

Der zweite Schlüssel zu den Vorteilen des neuen Verkaufserfolgsplans ist die Entwicklung anderer Brand Affiliates, die ihre eigenen Direktkundenverkäufe pflegen. Die Direktkundenverkäufe Ihrer persönlich registrierten Brand Affiliates bilden die Grundlage für Ihre Affiliate Referring Bonus-Vergütung.

Dieser Schwerpunkt auf der Entwicklung Ihrer eigenen Direktkundenverkäufe und der Unterstützung anderer Brand Affiliates dabei, dasselbe zu tun, trägt letztendlich zu Ihrem Gruppenverkaufsvolumen und Ihrem Building Bonus-Potenzial bei. Dies wird wiederum zu einem Muster für Brand Representatives, die Sie entwickeln, und steigert das Verkaufsvolumen Ihres Leadership Teams und Ihr Leading Bonus-Potenzial.

2. Ich bin nach den Regeln von Velocity Ruby. Wie kann ich meinen derzeitigen Titel beibehalten?

Wenn Sie im Monat vor der Einführung des neuen Verkaufserfolgsplans Ruby sind, können Sie Ihren Titel in den ersten beiden Monaten nach der Einführung (einschließlich des Einführungsmonats) beibehalten, wenn Sie die Titelanforderungen von Velocity erfüllen. Ab dem dritten Monat nach der Einführung müssen Sie, um Ihren Ruby-Titel zu behalten, drei Leadership Teams bilden, von denen eines ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams von mindestens 5.000 aufweist.

3. Wie verwalten wir die Provisionen zwischen dem neuen Verkaufserfolgsplan und den Velocity-Märkten? Wie wird sich dies auf mein internationales Geschäft auswirken?

Grundsätzlich gilt, dass der im Heimatmarkt eines Brand Affiliate geltende Verkaufserfolgsplan bestimmt, wie Boni verdient werden:

a. Selling Bonus

- Wenn Sie in einem Markt ansässig sind, der den neuen Verkaufserfolgsplan eingeführt hat, werden alle Aufträge von Mitgliedern und Endkunden (unabhängig davon, aus welchem Markt diese Aufträge stammen) für die Berechnung Ihres Selling Bonus berücksichtigt. Wenn Sie in einem Velocity-Markt ansässig sind, werden alle Aufträge für die Berechnung Ihres Sharing Bonus berücksichtigt.
- Das Direktkunden-Verkaufsvolumen aus den Velocity-Märkten wird für den Selling Bonus berücksichtigt. Diese werden nach der Skala des neuen Verkaufserfolgsplans an Brand Affiliates in den Märkten mit dem neuen Verkaufserfolgsplan vergeben.
- Einkäufe von persönlich registrierten Brand Affiliates in Märkten, die den neuen Verkaufserfolgsplan eingeführt haben, werden auf den standardmäßigen festen Sharing Bonus-Betrag angerechnet, der Brand Affiliates in Velocity-Märkten für jedes Produkt zugewiesen wird.
- In den Märkten mit dem neuen Verkaufserfolgsplan generieren Käufe von Brand Affiliates keinen Selling Bonus.

b. Affiliate Referring Bonus

- Persönlich registrierte Affiliate-Verkäufe von Brand Affiliates in Velocity-Märkten bringen den Brand Affiliates in den Märkten mit dem neuen Verkaufserfolgsplan einen Affiliate Referring Bonus.
- Brand Affiliates in Velocity-Märkten erhalten keinen Affiliate Referring Bonus.

c. Der Building Bonus wird nach den Building Bonus-Anforderungen und der Skala Ihres Heimatmarktes berechnet, unabhängig davon, woher das Verkaufsvolumen stammt.

Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter www.nuskin.com befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.

d. Der Leading Bonus wird nach den Leading Bonus-Anforderungen und der Skala Ihres Heimatmarktes berechnet, unabhängig davon, woher das Verkaufsvolumen stammt.

4. Was geschieht mit meinen vorhandenen Flex Blocks?

Alle bestehenden Flex Blocks werden in jeweils 500 Flex Points umgewandelt.

5. Wie wirken sich die Produktrückgaben im neuen Verkaufserfolgsplan auf mich aus?

Produktrückgaben können unter dem neuen Verkaufserfolgsplan einen größeren negativen Einfluss auf Ihr Verkaufsvolumen und die gezahlten Provisionen haben. Ausführliche Informationen und Beispiele finden Sie in Anhang B des Verkaufserfolgsplans.

6. Welche Restart-Anforderungen gelten für mich, wenn ich meinen Status als Brand Representative vor der Einführung des neuen Verkaufserfolgsplans verloren habe?

Alle Accounts, die den Qualifikationsprozess für Brand Representatives vor der Einführung des neuen Verkaufserfolgsplans begonnen haben, können diesen nach den alten Qualifikationskriterien oder nach den neuen Kriterien abschließen, je nachdem, was am schnellsten zu erreichen ist.

Als Übergangslösung werden für jeden Account, der sich vor dem Startdatum des neuen Verkaufserfolgsplans in der Qualifikation befindet, für den ein Restart verfügbar ist und der die Qualifikation innerhalb des Restart-Fensters erfolgreich besteht, die Flex Blocks wiederhergestellt, die vor der Bezahlung als degradiertes Brand Representative angesammelt wurden, und in Flex Points umgewandelt, und zwar in Höhe von 500 Flex Points für jeden Flex Block. Außerdem erhalten sie im ersten Monat zusätzlich 1.000 Flex Points und im zweiten Monat nach der erneuten Einstufung als Brand Representative 500 Flex Points.