

Plan wyników sprzedaży Nu Skin

Najczęściej zadawane pytania – region Europy i Afryki

OBOWIĄZUJE OD 1 STYCZNIA 2026 R. – EUROPA I AFRYKA

Uzyskiwanie wynagrodzenia jako Brand Affiliate wymaga poświęcenia znacznej ilości czasu i wysiłku oraz zaangażowania. Powodzenie zależy także od umiejętności, talentu i zdolności przywódczych. Nie ma żadnej gwarancji sukcesu finansowego, a uzyskiwane wyniki będą się znacząco różnić między poszczególnymi uczestnikami. W 2023 r. średnie miesięczne wynagrodzenie ze sprzedaży wypłacane aktywnym Brand Affiliates w Europie i Afryce wyniosło 73 USD. Średnio około 15,2% aktywnych Brand Affiliates w Europie i Afryce uzyskało wynagrodzenie ze sprzedaży w miesiącu. Aby zapoznać się z podsumowaniem wynagrodzeń za sprzedaż wypłacanych na wszystkich szczeblach w ramach Planu wyników sprzedaży Nu Skin oraz definicją „Aktywnych Brand Affiliates”, należy odwiedzić stronę nuskin.com.

Aby otrzymać Building Bonus (Premię budulcową), należy mieć tytuł Brand Representative oraz spełniać pewne wymagania dotyczące sprzedaży oraz inne wymogi. W Europie i Afryce typowa premia Building Bonus (Premia budulcowa) wypłacana co miesiąc wszystkim Brand Representatives wynosiła 222 USD, a w przypadku Brand Representatives, którzy w miesiącu osiągnęli wartość sprzedaży grupowej przekraczającą 2000 USD – 405 USD. W 2023 roku Building Bonus (Premię budulcową) otrzymało około 4,5% osób z tytułem Brand Affiliate.

Należy mieć tytuł Brand Representative oraz spełniać pewne wymagania dotyczące sprzedaży oraz inne wymogi, aby otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą). W Europie i Afryce typowa premia Leading Bonus (Premia kierownicza) wypłacana co miesiąc wszystkim Brand Representatives wynosiła 392 USD, a w przypadku Brand Representatives, którzy w miesiącu osiągnęli wartość sprzedaży grupowej przekraczającą 3000 USD – 628 USD.

Omówienie

1. Dlaczego wdrażamy nowy Plan wyników sprzedaży Nu Skin?

Udoskonalamy nasz obecny plan, aby lepiej wykorzystać zmieniające się trendy globalne i makroekonomiczne, odblokować wczesne zyski, które przyciągną rosnący rynek poszukujący możliwości, uwolnić pełny potencjał naszych Brand Affiliates i jeszcze lepiej dostosować działalność do naszej wizji – zostania wiodącą na świecie zintegrowaną firmą w branży urody i zdrowia.

2. Jakie są główne korzyści płynące z powstania nowego Planu wyników sprzedaży Nu Skin?

Największe korzyści nowego planu to 1) zapewnienie naszym Brand Affiliates szybkich i atrakcyjnych zysków za sprzedaż produktów ich lojalnym klientom; 2) zapewnienie szybkich i atrakcyjnych zysków za rozwój innych Brand Affiliates, którzy pozyskują własnych klientów; oraz 3) zapewnienie uproszczeń dla przedsiębiorców w celu rozpoczęcia rozwijania ich zespołów sprzedaży. Dzięki temu zarówno nowi, jak i obecni Brand Affiliates będą mogli rozwijać się i prosperować, a Nu Skin osiągnie prawdziwą konkurencyjność w handlu społecznościowym i ekonomii pracy dorywczej.

3. Kiedy mój rynek/region przejdzie z Planu wyników sprzedaży Velocity na nowy Plan wyników sprzedaży?

1 marca 2025 r.

4. Co zmieniło się w nowym Planie wyników sprzedaży?

Nowy Plan wyników sprzedaży Nu Skin utrzymuje i wykorzystuje podstawową strukturę Velocity, ale wprowadza ulepszenia mające na celu napędzanie długoterminowego, zrównoważonego wzrostu. Przykładem może być większy nacisk na sprzedaż produktów Klientom bezpośrednim, co może przełożyć się na większe wczesne zyski.

Lista wszystkich zarejestrowanych znaków towarowych na rynkach Nu Skin w Europie i RPA jest podana w glosariuszu znaków towarowych na stronie www.nuskin.com.

Selling Bonus (premia za sprzedaż):

1. Co się stało z Sharing bonus (premią za udostępnianie)?

Sharing bonus (premia za udostępnianie) została zastąpiona rozszerzoną Selling Bonus (premią za sprzedaż).

2. Czym jest Selling bonus (premia za sprzedaż)?

Rozwinęliśmy wiedzę zdobytą podczas przyznawania Sharing Bonus (premię za udostępnianie) i wprowadziliśmy nowy, ekscytujący, skalowalny aspekt do Selling Bonus (premię za sprzedaż). Za każdym razem, gdy uczestnik Planu sprzeda produkt Klientowi bezpośrednio, otrzyma natychmiastową Selling Bonus (premię za sprzedaż) w wysokości 4%. Jednak w miarę sprzedawania większej liczby produktów każdego miesiąca i osiągania celów dotyczących wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich procent Selling Bonus (premię za sprzedaż) wzrośnie do 20% na cały miesiąc.

3. Dlaczego Selling Bonus (premia za sprzedaż) nie jest już wypłacana za zakupy Brand Affiliates?

Nu Skin zawsze było firmą, która miała na celu sprzedaż niesamowitych produktów naszym wspaniałym Klientom. Ta ostatnia zmiana to kolejny krok w kierunku lepszego odzwierciedlenia tego rozsądnego kierunku. Wiemy jednak, że pomaganie innym w rozpoczynaniu własnych działalności może być kolejnym kluczowym elementem podróży. Właśnie dlatego stworzyliśmy nowość: Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate). Dzięki tej nowej premii, sprzedając produkty swoim Klientom bezpośrednio, można również kwalifikować się do otrzymania premii na podstawie sprzedaży dokonanej przez osobiście zarejestrowanych Affiliates uczestnika Planu na rzecz ich Klientów bezpośrednich.

4. Czy zarabiam coś na zakupach dokonanych przez moich Brand Affiliates?

Tak. Nadal można zdobywać Building Bonus (premie budulcowe) za zakupy dokonywane przez Brand Affiliates uczestnika Planu. Zakupy Brand Affiliates nadal stanowią część wartości sprzedaży grupowej, dzięki czemu można również kwalifikować się do Building Bonus (premię budulcowej) i Leading Bonus (premię kierowniczej).

5. Czy bloki udostępniane nadal działają w ten sam sposób w ramach nowego Planu wyników sprzedaży?

Nie. Koncepcja bloków udostępnianych i wszystkie bloki w ogóle zostały usunięte z nowego Planu wyników sprzedaży w celu uproszczenia procesów. Zamiast tego Kwalifikacja do premii opiera się po prostu na wolumenie sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich i/lub wartości sprzedaży grupowej.

6. Czy moja Selling Bonus (premia za sprzedaż) nadal będzie naliczana codziennie?

Tak! Za każdym razem, gdy Klienci bezpośredni uczestnika Planu dokonają zakupu produktów Nu Skin, na koncie premii Nu Skin uczestnika Planu pojawi się codzienna premia w wysokości 4%. Dodatkowo uczestnik Planu zobaczy na swoim koncie tygodniową Selling Bonus (premię za sprzedaż), która będzie odzwierciedlała każdy dodatkowy procent Selling Bonus (premię za sprzedaż), do którego uczestnik Planu kwalifikuje się na podstawie całkowitej miesięcznej sprzedaży dokonanej przez Klientów bezpośrednich.

7. Jeśli mój osobiście zarejestrowany Brand Affiliate opuści Nu Skin, czy jego Klienci bezpośredni staną się moimi Klientami bezpośrednimi?

Tak. Klienci bezpośredni to wszyscy Klienci, którzy zostaną przydzieleni uczestnikowi Planu w momencie opuszczenia Nu Skin przez Brand Affiliate.

Affiliate Referring Bonus (premia za polecenie Affiliate):

1. Dlaczego stworzyliście nową Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate)?

Affiliate Referring Bonus (premia za polecenie Affiliate) motywuje Brand Affiliates do zwiększania sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich i pomagania innym Brand Affiliates w osiągnięciu tego samego. W miarę

Lista wszystkich zarejestrowanych znaków towarowych na rynkach Nu Skin w Europie i RPA jest podana w glosariuszu znaków towarowych na stronie www.nuskin.com.

wzrostu wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnik Planu będzie kwalifikować się do otrzymywania wyższego wynagrodzenia za zakupy dokonane przez Klientów bezpośrednich swoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates. Wszyscy Brand Affiliates mogą otrzymywać Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate), niezależnie od tytułu lub tytułów osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates uczestnika Planu.

2. Czy muszę zostać Brand Representative, aby otrzymać Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate)?

Nie. Podstawowe wymagania, aby otrzymać Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate), to (1) osiągnięcie co najmniej 250% wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich w miesiącu i (2) posiadanie co najmniej jednego osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate, który ma odnotowaną sprzedaż na rzecz Klientów bezpośrednich. Im więcej sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich dokona uczestnik Planu, tym wyższy będzie jego wskaźnik zarobków ze sprzedaży osobiście zarejestrowanych Affiliates.

3. Dlaczego moja Affiliate Referring Bonus (premia za polecenie Affiliate) jest oparta na wolumenie sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich, podczas gdy otrzymuję wynagrodzenie za sprzedaż osobiście zarejestrowanych Affiliates?

Zaprojektowaliśmy Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate) jako kamień milowy pomiędzy Brand Affiliates:

zarówno tymi, którzy dopiero zaczynają sprzedawać produkty, jak i tymi, którzy stają się liderami i skupiają się na rozwijaniu swojej działalności. Umożliwienie uczestnikowi Planu Kwalifikacji na podstawie wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich przy jednoczesnym wypłacaniu wynagrodzenia za sprzedaż osobiście zarejestrowanych Affiliates podkreśla znaczenie sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich i pokazuje również, że pomaganie innym w odniesieniu sukcesu się opłaca.

4. Jeśli mój osobiście zarejestrowany Brand Affiliate stanie się Brand Representative, czy przestanę otrzymywać Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate) za jego sprzedaż na rzecz Klientów bezpośrednich?

Nie. Affiliate Referring Bonus (premia za polecenie Affiliate) jest wypłacana niezależnie od tytułu lub tytułów osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates uczestnika Planu. Dlatego nawet jeśli osobiście zarejestrowany Brand Affiliate uczestnika Planu stanie się członkiem Team Elite, uczestnik Planu nadal będzie otrzymywać Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate) za sprzedaż na rzecz jego Klientów bezpośrednich, pod warunkiem, że się kwalifikuje, czyli osiąga co najmniej 250% wolumenu sprzedaży na rzecz własnych Klientów bezpośrednich w danym miesiącu.

5. Jeśli mój osobiście zarejestrowany Brand Affiliate opuści Nu Skin, czy nadal będę otrzymywać Affiliate Referring Bonus (premię za polecenie Affiliate) za zakupy dokonane przez jego Klientów bezpośrednich?

Nie. Jeśli osobiście zarejestrowany Brand Affiliate uczestnika Planu opuści Nu Skin, jego Klienci bezpośredni staną się Klientami bezpośrednimi uczestnika Planu, a ich zakupy będą wliczane do Selling Bonus (premierii za sprzedaż) i wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich.

6. Jeśli mój osobiście zarejestrowany Brand Affiliate opuści Nu Skin, czy jego osobiście zarejestrowani Brand Affiliates staną się moimi osobiście zarejestrowanymi Brand Affiliates?

Nie. Ich osobiście zarejestrowani Brand Affiliates nadal będą częścią Grupy uczestnika Planu, ale nie będą uważani za osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates uczestnika Planu i nie będą wliczani do jego Affiliate Referring Bonus (premierii za polecenie Affiliate).

Building Bonus (premia budulcowa)

1. Jak zmienia się Building Bonus (premia budulcowa) w nowym Planie wyników sprzedaży?

W nowym Planie wyników sprzedaży znacznie uproszczono również ramy Building Bonus (premi budulcowej). Uczestnik Planu nadal otrzymuje procent od wartości sprzedaży prowizyjnej swojej grupy na podstawie wartości sprzedaży grupowej. Teraz można jednak uzyskać 5% lub 10% efektywnej stawki od całkowitej wartości sprzedaży prowizyjnej grupy w danym miesiącu, w zależności od wartości sprzedaży grupowej.

2. Dlaczego zmieniliście wartości procentowe Building Bonus (premi budulcowej)?

Dzięki reorganizacji struktury Building Bonus (premi budulcowej) możemy pomóc tym, którzy wcześniej budują swój biznes, uzyskać dostęp do większego potencjału zarobkowego poprzez połączenie nowej Affiliate Referring Bonus (premi za polecenie Affiliate) oraz Building Bonus (premi budulcowej).

3. Jak działa wartość sprzedaży grupowej?

Wartość sprzedaży grupowej to cały wolumen sprzedaży wygenerowany przez grupę uczestnika Planu. Grupa składa się z (1) uczestnika Planu, (2) dowolnego z członków, klientów detalicznych i Brand Affiliates uczestnika Planu oraz (3) dowolnego członka, klienta detalicznego i Brand Affiliate Brand Affiliates uczestnika Planu itd., aż do, ale z wyłączeniem, kolejnego Brand Representative pod uczestnikiem Planu. Grupa uczestnika planu będzie obejmować grupy Brand Affiliates, którzy spełniają kryteria Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Brand Affiliate, który ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative, opuści grupę uczestnika planu i on i jego grupa staną się częścią Zespołu uczestnika planu.

Leading Bonus (premia kierownicza)

1. W jaki sposób nowy Plan wyników sprzedaży zmienia Leading Bonus (premię kierowniczą)?

Największe zmiany w Leading Bonus (premi kierowniczej) dotyczą Kwalifikacji do tytułów. W nowym Planie wyników sprzedaży tytuły opierają się na rozwoju Leadership Teams. Pierwsze dwa Leadership Teams uczestnika Planu mogą mieć dowolną wielkość wolumenu sprzedaży Leadership Team, natomiast kolejne Leadership Teams będą miały stopniowo rosnące wymagania dotyczące wolumenu sprzedaży Leadership Team. Stopniowe zwiększanie wydatków pomoże zagwarantować, że organizacja sprzedaży uczestnika Planu będzie się rozwijać w zdrowy i zrównoważony sposób. Oprócz tego, wszystkie Leading Bonuses (premie kierownicze) zapewniają 5% wartości sprzedaży prowizyjnej zespołu uczestnika Planu (nie obliczamy już Leading Bonus (premi kierowniczej) na wiele sposobów, np. 2,5%, Double G1). Aby otrzymać Leading Bonus (premię kierowniczą), należy osiągnąć wartość sprzedaży grupowej w danym miesiącu wynoszącą co najmniej 3000.

2. Dlaczego Leadership Teams są tak ważne w kontekście Kwalifikacji do Leading Bonus (premi kierowniczej)?

Leadership Teams pomagają promować zdrowszy i bardziej zrównoważony rozwój. W miarę rozwoju uczestnika Planu ważne jest, aby pomagał on również w rozwoju swoich Brand Representatives, dążąc do osiągnięcia wspólnego sukcesu.

3. Dlaczego usunięto opcje 2,5% i Double G1 (10%) dotyczące Leading Bonus (premi kierowniczej)?

Selling Bonus (premia za sprzedaż), Affiliate Referring Bonus (premia za polecenie Affiliate) i Building Bonus (premia budulcowa) wspólnie pomagają liderom budować silne działalności zorientowane na klienta, które miały być promowane za pomocą pozostałych opcji. Powodów tej zmiany jest wiele.

4. Czy mogę mieć Leadership Team (Brand Representative G1) i nie mieć tytułu Gold?

Nie. Jeśli uczestnik Planu kwalifikuje się jako Brand Representative i ma przynajmniej jeden Leadership Team, będzie miał tytuł Gold, niezależnie od wolumenu sprzedaży Leadership Team.

Lista wszystkich zarejestrowanych znaków towarowych na rynkach Nu Skin w Europie i RPA jest podana w glosariuszu znaków towarowych na stronie www.nuskin.com.

5. Jak działa wolumen sprzedaży mojego zespołu?

Zespół uczestnika planu składa się ze wszystkich generacji Brand Representatives i ich grup, zgodnie z tytułem uczestnika planu. Wszelki wolumen sprzedaży zgromadzony na tych kontach będzie wliczany do wolumenu sprzedaży zespołu uczestnika Planu. Zespół nie obejmuje uczestnika planu ani jego grupy.

Kwalifikacja i utrzymanie

1. Czy mogę pozostać Brand Affiliate, jeśli nie mam sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich?

Nie. Aby pozostać Brand Affiliate, należy osiągnąć 50% wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich w ciągu ostatnich sześciu miesięcy. Jeśli w ciągu czterech kolejnych miesięcy uczestnikowi Planu nie uda się osiągnąć wymogu 50% wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich, uczestnik Planu otrzyma ostrzeżenia poprzez wiadomość e-mail, Wyniki działalności i aplikację Stela. Jeśli uczestnik Planu nie spełni tego wymogu przez sześć kolejnych miesięcy, utraci status Brand Affiliate. Konta Brand Affiliate osób prywatnych zostaną przekształcone w Konta członkowskie, a konta Brand Affiliate osób prawnych zostaną zamknięte. Oznacza to, że Sieć sprzedaży planu zostanie przeniesiona do Brand Affiliate znajdującego się bezpośrednio nad nim. Uczestnicy konta Brand Affiliate osoby prawnej, które zostanie zamknięte, mogą zachować możliwość zakupu Produktów w Cenie dla członków, tworząc nowe Konto członkowskie. Aby ponownie zostać Brand Affiliate, można zarejestrować się ponownie i przestać nową umowę Brand Affiliate Agreement.

2. Jak zmieniła się Kwalifikacja Brand Representative w nowym Planie wyników sprzedaży?

Kwalifikacja Brand Representative została uproszczona, aby zapewnić większą elastyczność tym, którzy chcą wykonać ten kolejny krok w swojej działalności z Nu Skin. Zgodnie z nowym Planem wyników sprzedaży Kwalifikacja Brand Representative wymaga teraz osiągnięcia wartości sprzedaży grupowej w wysokości 2000 (w tym wartości sprzedaży na rzecz własnych Klientów bezpośrednich w wysokości 500) w okresie Kwalifikacji Brand Representative. Uczestnik planu może ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative tak szybko, jak to mu odpowiada (w ciągu zaledwie tygodnia lub nawet dwóch miesięcy), ale jeśli zdecyduje się na Kwalifikację trwającą ponad dwa miesiące, musi osiągnąć co najmniej 1000 wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich) miesięcznie.

3. Dlaczego Kwalifikacja Brand Representative ma teraz wymagania miesięczne, a nie łączne?

Zmiana ta lepiej przygotowuje liderów do utrzymania Brand Representatives, a tym samym do osiągnięcia przyszłych sukcesów.

4. Dlaczego utrzymanie Brand Representative uległo zmianie wraz z nowym Planem wyników sprzedaży?

Nowe wymagania dotyczące wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich mają na celu podkreślenie znaczenia budowania silnej bazy klientów, co z kolei z czasem prowadzi do większego utrzymania klientów i rozwoju sprzedaży.

5. Jak zmieniają się Flex bloki w ramach nowego Planu wyników sprzedaży?

Wraz z nadejściem nowego Planu wyników sprzedaży znikają wszystkie bloki, włącznie z Flex Blokami. Zamiast tego Brand Representatives będą otrzymywać Flex Punkty. Podobnie jak Flex Bloki, Flex Punkty to substytuty wartości sprzedaży grupowej, które służą do utrzymania statusu Brand Representative, jeśli uczestnik Planu nie osiągnie wartości sprzedaży grupowej w wysokości co najmniej 2000 w danym miesiącu. Jednak w przeciwieństwie do Flex Bloków Flex Punkty są używane punktowo, a nie blokowo, dlatego mają większy potencjał użytkowy niż Flex Bloki. Poza tym Flex Punkty działają zasadniczo tak samo jak Flex Bloki. Więcej szczegółów można znaleźć w rozdziale 3.3 Planu wyników sprzedaży.

6. Jakie zmiany wprowadza Restart wraz z nowym Planem wyników sprzedaży?

Lista wszystkich zarejestrowanych znaków towarowych na rynkach Nu Skin w Europie i RPA jest podana w glosariuszu znaków towarowych na stronie www.nuskin.com.

Zgodnie z Planem wyników sprzedaży Restart odzwierciedla nasze nowe zasady i filozofię Kwalifikacji Brand Representative. W związku z tym należy teraz ukończyć program Restart w ciągu trzech miesięcy od momentu powrotu do statusu Brand Affiliate, w porównaniu do sześciu miesięcy w ramach planu Velocity. Należy także osiągnąć wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 2000 (w tym 500 wolumenu sprzedaży na rzecz własnych Klientów bezpośrednich) w okresie kwalifikacyjnym Restart Brand Representative, w porównaniu do wartości sprzedaży grupowej wynoszącej 4000 (8 bloków budulcowych) (w tym 2000 wolumenu sprzedaży produktów na rzecz osobiście zarejestrowanych klientów, osobiście zarejestrowanych Brand Representatives (2 bloki udostępniane)) w ramach programu Velocity. Uczestnik Planu nadal może ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative tak szybko, jak to mu odpowiada (w ciągu zaledwie tygodnia lub nawet dwóch miesięcy), ale jeśli zdecyduje się na Kwalifikację trwającą ponad dwa miesiące, musi osiągnąć co najmniej 1000 wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich) miesięcznie.

Stanowiska liderów biznesu

1. Czy stanowiska Business Builder (BBP) i Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP) uległy zmianie wraz z pojawieniem się nowego Planu wyników sprzedaży?

Tak. Wymagania dotyczące tych stanowisk uległy zmianie. Więcej szczegółów można znaleźć w Załączniku D do Planu wyników sprzedaży.

Okres przejściowy

1. Co muszę zrobić inaczej, aby w pełni skorzystać z nowego Planu wyników sprzedaży?

Sprzedaż na rzecz Klientów bezpośrednich to pierwszy klucz do pełnego wykorzystania zalet nowego Planu wyników sprzedaży. Sprzedaż na rzecz Klientów bezpośrednich określa procent Selling Bonus (premii za sprzedaż) i Affiliate Referring Bonus (premii za polecenie Affiliate), które można otrzymać. Podobnie sprzedaż na rzecz Klientów bezpośrednich stanowi część wymagań, które należy spełnić, aby zostać Brand Representative i utrzymać ten status.

Drugim kluczem do czerpania korzyści z nowego Planu wyników sprzedaży jest rozwijanie innych Brand Affiliates, którzy prowadzą własną sprzedaż na rzecz Klientów bezpośrednich. Bezpośrednia sprzedaż osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates uczestnika Planu staje się podstawą do uzyskania Affiliate Referring Bonus (premii za polecenie Affiliate).

Skupienie się na rozwijaniu własnej sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich i pomaganie innym Brand Affiliates w robieniu tego samego ostatecznie przyczynia się do wzrostu wartości sprzedaży grupowej i potencjału Building Bonus (premii budulcowej). To z kolei staje się także wzorcem dla Brand Representatives, których uczestnik Planu rozwija, zwiększając wolumen sprzedaży Leadership Team i potencjał Leading Bonus (premii kierowniczej).

2. Zgodnie z zasadami programu Velocity mam tytuł Ruby. W jaki sposób utrzymam swój obecny tytuł?

Jeśli uczestnik Planu będzie miał tytuł Ruby na miesiąc przed wprowadzeniem nowego Planu wyników sprzedaży, tytuł w ciągu pierwszych dwóch miesięcy po wprowadzeniu nowego Planu (wliczając miesiąc wprowadzenia nowego Planu) może zostać utrzymany pod warunkiem spełnienia wymagań programu Velocity dotyczących tytułu. Począwszy od trzeciego miesiąca po wdrożeniu, aby utrzymać tytuł Ruby, należy stworzyć trzy Leadership Teams, z których jeden musi uzyskać wolumen sprzedaży Leadership Team wynoszący co najmniej 5000.

3. Jak Nu Skin zarządza prowizjami pomiędzy rynkami Planu wyników sprzedaży a rynkami programu Velocity? Jak to wpłynie na moją działalność międzynarodową?

Podstawową zasadą, na której opiera się Plan wyników sprzedaży obowiązujący na rodzimym rynku Brand Affiliate, będzie sposób przyznawania premii:

a. Selling Bonus (premia za sprzedaż):

- Jeśli uczestnik Planu znajduje się na rynku, na którym wprowadzono nowy Plan wyników sprzedaży, wszystkie zamówienia członków i klientów detalicznych (niezależnie od rynku, z którego pochodzą) będą wliczane do obliczenia Selling Bonus (premii za sprzedaż) uczestnika Planu. Jeśli uczestnik

Lista wszystkich zarejestrowanych znaków towarowych na rynkach Nu Skin w Europie i RPA jest podana w glosariuszu znaków towarowych na stronie www.nuskin.com.

Planu działa na rynku Velocity, wszystkie zamówienia będą wliczane do obliczenia Sharing Bonus (premii za udostępnianie).

- Bezpośredni wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich z rynków Velocity będzie wliczany do Selling Bonus (premii za sprzedaż) zgodnie z nową skalą Planu wyników sprzedaży dla Brand Affiliates na nowych rynkach Planu wyników sprzedaży.
- Zakupy dokonane przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates na rynkach, na których wprowadzono nowy Plan wyników sprzedaży, będą wliczane do standardowej stałej kwoty Sharing Bonus (premii za udostępnianie) przypisanej do każdego produktu Brand Affiliates na rynkach programu Velocity.
- Żadne zakupy Brand Affiliates nie będą generować Selling Bonus (premii za sprzedaż) na nowych rynkach objętych Planem wyników sprzedaży.

b. Affiliate Referring Bonus (premia za polecenie Affiliate):

- Sprzedaż osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates od Brand Affiliates na rynkach Velocity będzie skutkować wypłatą Affiliate Referring Bonus (premii za polecenie Affiliate) na nowych rynkach objętych Planem wyników sprzedaży.
- Brand Affiliates na rynkach Velocity nie będą otrzymywać Affiliate Referring Bonus (premii za polecenie Affiliate).

c. Building Bonuses (premie budulcowe) będą obliczane zgodnie ze skalą i wymogami dotyczącymi Building Bonuses (premii budulcowych) obowiązującymi na rynku rodzimym uczestnika Planu, bez względu na źródło wolumenu sprzedaży.

d. Leading Bonuses (premie kierownicze) będą obliczane zgodnie ze skalą i wymogami dotyczącymi Leading Bonuses (premii kierowniczych) obowiązującymi na rynku rodzimym uczestnika Planu, bez względu na źródło wolumenu sprzedaży.

4. Co się stanie z moimi dotychczasowymi Flex Blokami?

Wszystkie istniejące Flex Bloki zostaną zamienione na Flex Punkty – po 500 Flex Punktów każdy.

5. Jaki wpływ na mnie mają zwroty produktów w nowym Planie wyników sprzedaży?

Zwroty produktów w ramach nowego Planu wyników sprzedaży mogą mieć poważniejszy negatywny wpływ na wolumen sprzedaży oraz wypłacane prowizje. Więcej szczegółów i przykładów można znaleźć w Dodatku B do Planu wyników sprzedaży.

6. Jakich wymagań dotyczących Restartu należy przestrzegać w przypadku utraty statusu Brand Representative przed wdrożeniem nowego Planu wyników sprzedaży?

W przypadku każdego konta, dla którego rozpoczął się proces Kwalifikacji Brand Representative przed wdrożeniem nowego Planu wyników sprzedaży, będzie można zakończyć ten proces według starych kryteriów Kwalifikacji lub nowych kryteriów, w zależności od tego, które zostaną osiągnięte szybciej.

W ramach okresu przejściowego każde konto, które znajduje się w fazie Kwalifikacji przed datą rozpoczęcia nowego Planu wyników sprzedaży, ma dostępną opcję Restartu i pomyślnie przejdzie Kwalifikację w ramach okna Restartu, odzyska Flex Bloki zgromadzone przed otrzymaniem wynagrodzenia jako obniżający rangę Brand Representative i zamieni je na Flex Punkty, otrzymując 500 Flex Punktów za każdy Flex Blok. Tacy uczestnicy otrzymają również dodatkowe 1000 Flex Punktów w pierwszym miesiącu i 500 Flex Punktów w drugim miesiącu po awansie na Brand Representative.