

Nu Skin Verkaufserfolgsplan

Glossar – 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 verdienen etwa 15,2 % der aktiven Brand Affiliates in Europa und Afrika in einem bestimmten Monat eine Vergütung. Bitte besuchen Sie nuskin.com für eine Zusammenfassung der Vergütung, die auf allen Ebenen innerhalb des Velocity by Nu Skin Verkaufserfolgsplans gezahlt wird, und für eine Definition von „Active 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.

Absichtserklärung (LOI): Ein Dokument, das Sie über die Nu Skin Systeme einreichen, um das Unternehmen über Ihre Absicht zu informieren, sich als Brand Representative zu qualifizieren.

Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung: Alle Aktivitäten, die in irgendeiner Weise dem Geschäft, der Entwicklung, dem Verkauf oder der finanziellen Förderung eines anderen Unternehmens zugutekommen, diese fördern, ihnen helfen oder sie unterstützen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, Förderung der Geschäftsmöglichkeit, Auftreten im Namen des Unternehmens oder eines seiner Vertreter, Zustimmung zur Verwendung des eigenen Namens, um das Unternehmen, dessen Produkte, Dienstleistungen oder Möglichkeiten zu vermarkten, finanzielle Förderung oder Anwerben im Namen des Unternehmens, Tätigkeit als Vorstandsmitglied, Prokurist oder

Vertreter des Unternehmens, Eigentums- oder sonstiges wirtschaftliches Interesse, mittelbar oder unmittelbar.

Aufrechterhaltung (auch aufrechterhalten oder aufrechterhaltend): Die Anforderung, in einem Monat mindestens 2.000 Gruppenverkaufsvolumina (einschließlich 250 eigener Direktkundenverkaufsvolumina) zu erzielen, um den Status des Brand Representative zu behalten und Anspruch auf einen Building oder Leading Bonus zu haben. Um Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, können Flex-Punkte auch als Ersatz für fehlendes Gruppenverkaufsvolumen, jedoch nicht für Direktkundenverkaufsvolumen, verwendet werden. Wenn Sie jedoch Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, sind Sie in diesem Monat nicht berechtigt, einen Building

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

oder Leading Bonus zu verdienen. Siehe Abschnitt 3.2 und Anhang A.

Bonus durch vermittelnde*n

Vertriebspartner*in: Ein Bonus, den Sie als Vertriebspartner wöchentlich verdienen, basierend auf Ihren persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufen. Siehe Abschnitt 2.2.

Bonus: Umsatzvergütung, die über diesen Plan ausgezahlt wird, einschließlich Selling Bonus, Weiterverkaufsbonus, Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in, Building Bonus und Leading Bonus. Verkaufsgewinne, die Sie durch den Verkauf von Produkten, die Sie erwerben und direkt an nicht registrierte Kund*innen vertreiben, erzielen, sowie jedwede Bargeld- oder Sach-Incentives sind in den Boni nicht enthalten (Frankreich und Italien, siehe Hinweis 1 auf S. 16).

Brand Representative Advancement Date: Der erste Tag des Wochenzeitraums nach Abschluss der Qualifikation zum Brand Representative. Wenn Sie sich in Woche 1, 2 oder 3 eines Monats als Brand Representative qualifizieren, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8., 15. bzw. 22. des Monats. Wenn Sie sich in der 4. Woche eines Monats als Brand Representative qualifizieren, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der erste Tag des Folgemonats. Siehe Anhang A.

Brand Representative: Ein Vertriebspartner, der seine Qualifikation erfolgreich abgeschlossen und seinen Brand Representative-Status nicht eingebüßt hat. Der Begriff Brand Representative kann ebenfalls als eine allgemeine Bezugnahme für alle Titel von Brand Representative und höher verwendet werden. So kann etwa jemand mit Ruby- oder Diamond-Status allgemein als Brand Representative bezeichnet werden, wenn über alle Brand Representatives gesprochen wird.

Brand Representative-Qualifikation: Der Prozess, um Brand Representative zu werden. Siehe Abschnitt 3.1.

Building Bonus: Ein Bonus, den Sie als Brand Representative monatlich verdienen, basierend auf dem provisionsberechtigten Verkaufswert von Produkten, die von Vertriebspartnern und Kunden Ihrer Gruppe über Nu Skin Systeme gekauft wurden. Siehe Abschnitt 2.3.

Business Builder Position (BBP): Eine Position auf Ihrem G1. Ihr BBP wird nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel als Blue Diamond erreichen, für Sie erstellt. Siehe Anhang D.

Direktkunde: Ein Mitglied oder Endkunde, an den ein Vertriebspartner Produkte direkt über Nu Skin Systeme verkauft, sowie Kunden, die Produkte direkt von einem Vertriebspartner über zulässige Drop-Ship-Bestellungen erwerben, sofern verfügbar. Ein Mitglied ist der Direktkunde des Vertriebspartners, der das Mitglied registriert hat. Verliert der anmeldende Vertriebspartner seinen Status als Vertriebspartner, werden alle Mitglieder, die zuvor von diesem Vertriebspartner angemeldet wurden, zu Direktkunden des nächsthöheren Vertriebspartners. Wenn ein Endkunde Produkte über Nu Skin Systeme erwirbt, wird dem Vertriebspartner, der ihm das Produkt verkauft hat, dieser Verkauf zugeschrieben. Ein Vertriebspartner gilt nicht als Direktkunde.

Direktkunden-Verkaufsvolumen (Direct Customer Sales Volume, DC-SV): Die Summe aller Produktverkäufe aus Käufen durch Ihre Direktkund*innen.

Direktvertriebsunternehmen: Ein Unternehmen, das Mitglied des Direktvertriebsverbands ist oder eine Absatzorganisation aus selbstständigen Auftragnehmern nutzt, um Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, und diese selbstständigen Auftragnehmer über ein ein- oder mehrstufiges Vergütungsprogramm für (1) ihre eigenen Verkäufe und/oder (2) Verkäufe anderer selbstständiger Auftragnehmer, die sich zum Vertrieb der gleichen Produkte und Dienstleistungen für diese selbstständigen Auftragnehmer registriert haben, entlohnt.

Drop-Ship-Bestellungen (abhängig von der Verfügbarkeit auf dem lokalen Markt): Falls verfügbar, ist eine Drop-Ship-Bestellung eine Bestellung, die Sie über Ihren Vertriebspartner-Account aufgeben, aber als Verkauf an Ihren Kunden kennzeichnen. Um in Frage zu kommen, muss eine Drop-Ship-Bestellung als solche gekennzeichnet sein und direkt an Ihren Kunden verkauft und versandt werden.

Endkunden: Jeder Kunde, der Produkte über die Nu Skin Systeme kauft und kein Mitglied oder Vertriebspartner ist. Die Boni auf einen Produktkauf eines Endkunden werden an den Vertriebspartner ausgezahlt, der zu dem Zeitpunkt dieser Produktbestellung als der Verkäufer identifiziert wurde. Zum Zwecke dieses Plans werden nicht registrierte Kund*innen nicht in die Definition von Endkunden aufgenommen. Endkunden nehmen nicht an diesem Plan teil und

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

können keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kunden oder Vertriebspartner registrieren.

Flex-Punkte: Flex-Punkte sind ein Ersatz für Gruppenverkaufsvolumen, der dazu dient, Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, wenn Sie nicht mindestens 2.000 Gruppenumsätze in einem Monat erzielen. Flex-Punkte können nicht verwendet werden, um die Anforderung des Verkaufsvolumens von 250 Direktkunden zu erfüllen. Flex-Punkte verfügen weder über ein Verkaufsvolumen noch über einen provisionsberechtigten Verkaufswert und es wird kein Bonus auf sie ausgezahlt. Flex-Punkte haben keinen Geldwert und sind nicht in bar einlösbar. Flex-Punkte verfallen nicht und die Anzahl der Flex-Punkte, die Sie sammeln können, ist unbegrenzt; allerdings verfallen alle gesammelten Flex-Punkte, wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren. Siehe Abschnitt 3.3.

Generationen: Die Ebenen des Brand Representative in Ihrem Team. Alle Ihnen direkt unterstellten Brand Representatives in Ihrem Team sind Ihre G1-Brand Representatives. Die Brand Representatives, die sich auf der nächstniedrigeren Ebene befinden, sind Ihre G2-Brand Representatives, und so weiter. Vertriebspartner, die nicht den Status eines Brand Representative erreicht haben, bilden keine Generation, sondern sind Teil der Gruppe ihres Brand Representative. Zum Beispiel sind die Vertriebspartner (die nicht den Status eines Brand Representative erreicht haben) Ihres G1-Brand Representative nicht Teil Ihres G2; stattdessen sind sie Teil der Gruppe Ihres G1-Brand Representative.

Gruppe: Ihre Gruppe besteht aus (1) Ihnen, (2) allen Ihren Mitgliedern, Endkunden und Vertriebspartnern sowie (3) allen Mitgliedern, Endkunden und Vertriebspartnern Ihrer Vertriebspartner usw. Ihre Gruppe umfasst die Gruppen Ihrer Vertriebspartner, die sich in der Qualifikation zum Brand Representative befinden. Ein Vertriebspartner, der die Qualifikation zum Brand Representative abschließt, verlässt Ihre Gruppe und wird mit seiner Gruppe Teil Ihres Teams.

Gruppenverkaufsvolumen (GSV): Die Summe des Verkaufsvolumens aus allen Produktkäufen innerhalb Ihrer Gruppe.

Kunde: Jeder, der Produkte kauft, aber nicht an diesem Plan teilnimmt und keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kunden oder

Vertriebspartner registrieren kann. Vertriebspartner sind keine Kunden.

Leadership Team: Ihre Leadership Teams bestehen aus Ihren G1-G6-Brand Representatives, die jeweils bei Ihren G1-Brand Representatives beginnen. Jedes Ihrer Leadership Teams ist einzigartig und wird von Ihren jeweiligen G1-Brand Representatives geleitet. Siehe Abschnitt 2.4.

Leading Bonus: Ein Bonus, den Sie monatlich erhalten, wenn Sie mindestens Gold-Status haben, basierend auf dem provisionsberechtigten Verkaufswert des von Ihrem Team generierten Verkaufsvolumens. Siehe Abschnitt 2.4.

Mitglied: Ein Kunde, der sich über die Nu Skin Systeme aufgrund einer Einladung eines Vertriebspartners zum Kauf von Nu Skin Produkten zum Mitgliedspreis anmeldet. Mitglieder können keine Kunden oder Vertriebspartner registrieren, können keine Nu Skin Produkte weiterverkaufen und nehmen nicht an diesem Plan teil.

Mitgliedspreis: Der Listenpreis für Produkte sowohl für Mitglieder als auch für Vertriebspartner, ohne Steuern und Versandkosten. Der Mitgliedspreis wird in dem lokalen Markt festgelegt und kann gelegentlich für Verkaufsaktionen und Incentives angepasst werden.

Netto-Verkaufspreis: Der für die Produkte gezahlte Preis ohne Verkaufsgewinn, Steuern und Versandkosten.

Nicht registrierte Kund*innen: Personen, die Produkte von einem Vertriebspartner außerhalb von Nu Skin Systemen kaufen (unabhängig davon, ob der unregistrierte Kunde zuvor Produkte direkt von Nu Skin gekauft hat). Nicht registrierte Kund*innen nehmen nicht an diesem Plan teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder Kunden registrieren.

Nu Skin Bonus-Konto: Ein digitales Konto in den digitalen Tools von Nu Skin (z. B. Nu Skin Stela App und nuskin.com), das die Boni, Zahlungen und Provisionsanpassungen eines Vertriebspartners widerspiegelt. Wenn Sie ein Vertriebspartner werden, wird automatisch ein Nu Skin Bonus-Konto für Sie erstellt. Auf Nu Skin Bonus-Konto fallen keine Zinsen an. Das empfangende Finanzinstitut und Nu Skin können Servicegebühren erheben. Nu Skin überweist das übrige Guthaben auf den Nu Skin Bonus-

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

Konto gebührenfrei zum Ende jedes wöchentlichen oder monatlichen Zahlungszeitraums. Für automatisierte Überweisungen von Nu Skin gibt es marktspezifische Anforderungen.

Nu Skin Stela: Ein System mit Informationen zu Ihrem Vertriebspartner-Account, einschließlich Produktkäufe, Teile Ihres Vertriebsnetzwerks, Boni, Zielsetzungen, Berichte, Auszeichnungen und vieles mehr. Sie können Nu Skin Stela in Ihrem App Store herunterladen.

Nu Skin Systeme: Jeder Prozess, jede Anwendung oder jedes andere digitale Objekt innerhalb des digitalen Ökosystems von Nu Skin, das von Nu Skin für den Kauf oder Verkauf von Nu Skin Produkten vorgesehen ist, einschließlich Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool oder jede andere von Nu Skin unterstützte Plattform.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. und seine Tochtergesellschaften (ausgenommen Rhyz, Inc. und seine Tochtergesellschaften).

Person: Eine natürliche Person oder eine Firma. Eine „Firma“ umfasst jede Art von Unternehmensform, wie etwa Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, eine Treuhandgesellschaft oder eine andere Unternehmensform, die in Übereinstimmung mit den Gesetzen ihrer Gerichtsbarkeit gegründet wurde.

Persönlich registrieren (auch Persönlich registriert): Der Akt der Registrierung einer Person bei Nu Skin. Wenn Sie beispielsweise einen Vertriebspartner, ein Mitglied oder einen Endkunden bei Nu Skin anmelden, wird dieser Ihr persönlich registrierter Vertriebspartner, persönlich registriertes Mitglied bzw. persönlich registrierter Endkunde.

Persönlich registrierte Vertriebspartner-Verkäufe: Die Produktverkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner, berechnet durch Addition des Netto-Verkaufspreises der an ihre Direktkunden verkauften Produkte.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): Eine Position, die auf dem G1 Ihres BBP platziert ist. Ihr Presidential Director BBP wird Ihnen nach dem ersten Monat verliehen, in dem Sie den Titel des Presidential Director erlangen. Siehe Anhang D.

Produkte: Alle von Nu Skin angebotenen Waren und Dienstleistungen.

Provisionsberechtigter Verkaufswert (Commissionable Sales Value): Ein Währungswert, der für jedes Produkt festgelegt und zur Berechnung von Building Bonus und Leading Bonus verwendet wird. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird gelegentlich aufgrund mehrerer Faktoren angepasst, darunter Preisänderungen, Währungsschwankungen, Werbeaktionen usw. Der provisionsberechtigte Verkaufswert unterscheidet sich von dem Verkaufsvolumen und entspricht üblicherweise nicht dem Verkaufsvolumen eines Produkts. Einige Produkte können einen provisionsberechtigten Verkaufswert von Null haben. Informationen zum provisionsberechtigten Verkaufswert und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie in Ihrem Konto auf nuskin.com. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird in die Währung Ihres Heimatmarktes umgerechnet, wenn Sie Produkte in mehreren Märkten verkaufen.

Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives: Während Ihres

Qualifikationszeitraums als Brand Representative müssen Sie eine Absichtserklärung einreichen und ein Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 erreichen (einschließlich 500 Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens). Siehe Abschnitt 3.1.

Qualifikationszeitraum für Brand

Representatives: Ein Zeitraum, der mit dem Monat beginnt, in dem Sie Ihre Absichtserklärung einreichen. Sie haben bis zum Ende des Folgemonats Zeit, die Qualifikation zum Brand Representative abzuschließen. Siehe Abschnitt 3.1.

Restart: Der Prozess, der ehemaligen Gold-Partnern oder höher die Möglichkeit gibt, ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie ihren Brand Representative-Status nicht verloren). Siehe Anhang C.

Richtlinien: Ein Dokument, das Teil der Vereinbarung zwischen Ihnen und Nu Skin ist und bestimmte Richtlinien und Verfahren in Bezug auf Ihr Unternehmen festlegt.

Selling Bonus: Der Bonus, den Sie bei Produktverkäufen an Ihre Direktkunden verdienen. Siehe Abschnitt 2.1.

Siehe Tabelle 2.D.

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

Team: Ihr Team besteht aus allen Generationen von Brand Representatives und deren Gruppen, die durch Ihren Titel bestimmt werden (siehe Tabelle 2.D). Ihr Team bezieht Sie oder Ihre Gruppe nicht mit ein.

Titel: Titel werden als Brand Representative basierend auf Ihren Leadership Teams und deren Verkaufsvolumen erreicht. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen, auf die Sie einen Leading Bonus erhalten können.

Unternehmen oder wir: Nu Skin.

Verkaufserfolgsplan (auch Plan): Dieser Verkaufserfolgsplan (einschließlich eventueller zukünftiger Änderungen), der die Bedingungen für die Verkaufsvergütung festlegt, die Sie als Vertriebspartner, der an diesem Plan teilnimmt, verdienen können.

Verkaufsvolumen (Sales Volume, SV): Ein nicht währungsbezogener Wert für jedes Produkt, der zur Quantifizierung der Produktverkäufe verwendet wird, die zur Messung der Berechtigung für verschiedene Leistungsbenchmarks sowie zur Bestimmung des Bonusprozentsatzes aggregiert werden. Das Verkaufsvolumen (SV) wird gelegentlich angepasst, wenn dies von dem Unternehmen als erforderlich erachtet wird. Das Verkaufsvolumen unterscheidet sich vom provisionsberechtigten Verkaufswert und dem Netto-Verkaufspreis. Informationen zum Verkaufsvolumen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie in Ihrem Nu Skin - Account auf nuskin.com.

Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV): Die Summe aller Verkaufsvolumina eines bestimmten Leadership Teams. Siehe Abschnitt 2.4.

Vertriebsnetzwerk: Ihr Vertriebsnetzwerk besteht aus Ihrer Gruppe, Ihrem Team und den Gruppen und Teams der Brand Representatives unterhalb Ihres Teams.

Vertriebspartner: Eine Person, die sich bei Nu Skin als Vertriebspartner anmeldet und Produkte zum Mitgliedspreis kaufen, Produkte verkaufen sowie Kunden und Vertriebspartner anmelden kann. Der Begriff Vertriebspartner wird auch als allgemeine Bezugnahme auf alle Vertriebspartner und Brand Representatives verwendet. So kann etwa jemand mit Gold-Status oder höher allgemein als Vertriebspartner bezeichnet werden, wenn über Vertriebspartner gesprochen wird. Vertriebspartner sind keine Kunden.

Vertriebspartner-Account: Das Konto, das erstellt wird, wenn Sie sich als Vertriebspartner bei Nu Skin registrieren. Wenn Sie einen Vertriebspartner-Account erstellen, wird Ihnen eine Vertriebspartner-ID-Nummer zugewiesen.

Vertriebspartnervereinbarung: Eine Vereinbarung zwischen Ihnen und Nu Skin, die bestimmte Bedingungen in Bezug auf Ihre Beziehung zu Nu Skin festlegt.

Weiterverkaufsbonus: Die Differenz zwischen dem (1) Verkaufspreis, den Ihre Endkunden direkt an Nu Skin entrichtet haben (ausgenommen Versandkosten und Steuern), und (2) dem Mitgliedspreis. Siehe Abschnitt 2.1.

* FRANKREICH: „VDI Mandataire“ sind nicht berechtigt, an nicht registrierte Kunden weiterzuverkaufen.

ITALIEN: Incaricati dürfen nur das Sammeln von Kaufbestellungen im Zuhause des Endkunden direkt oder indirekt im Namen des Unternehmens bewerben. Als Brand Affiliate (Incaricato) sind Sie ausschließlich zum Erwerb von Produkten für den persönlichen Gebrauch sowie zum Gebrauch durch Personen in Ihrem Haushalt berechtigt; Kaufbestellungen von nicht registrierten Kunden müssen an das Unternehmen weitergeleitet werden.

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