

Plan wyników sprzedaży Nu Skin

Glosariusz – 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 danym miesiącu. Aby zapoznać się z podsumowaniem wynagrodzeń handlowych wypłacanych na wszystkich poziomach w ramach Planu wyników sprzedaży Velocity by 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.

Affiliate Referring Bonus (Premia za polecenie Brand Affiliate): premia przyznawana co tydzień Brand Affiliate, na podstawie sprzedaży dokonywanej przez osoby zarejestrowanych Brand Affiliates. Zob. punkt 2.2.

Brand Affiliate: osoba, która rejestruje się w Nu Skin jako Brand Affiliate i może kupować Produkty po Cenie dla członków, sprzedawać Produkty oraz rejestrować Klientów i Brand Affiliates. Termin Brand Affiliate będzie również używany jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Affiliates i Brand Representatives. Na przykład posiadacze statusu Gold lub wyższego mogą być nazywani ogólnie Brand Affiliate w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Affiliates. Brand Affiliates nie są Klientami.

Brand Representative: Brand Affiliate, który pomyślnie zakończył Kwalifikację do tytułu Brand

Representative i który nie utracił swojego statusu Brand Representative. Termin Brand Representative może być również wykorzystywany jako ogólne odniesienie do wszystkich Tytułów Brand Representative i wyższych. Na przykład Ruby lub Diamond mogą być nazywani ogólnie Brand Representative w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Representatives.

Building Bonus (Premia budulcowa): premia przyznawana co miesiąc Brand Representative na podstawie Wartości sprzedaży prowizyjnej Produktów zakupionych za pośrednictwem Nu Skin Systems przez Brand Affiliates i Klientów w jego Grupie. Zob. punkt 2.3.

Cena dla członków: cena katalogowa Produktów dla Członków i Brand Affiliates, która nie obejmuje podatku i kosztów wysyłki. Cena dla członków jest ustalana przez lokalny rynek

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

i może być niekiedy zmieniana z uwagi na promocje i premie.

Cena sprzedaży netto: cena zapłacona za Produkty, nieobejmująca marży detalicznej, podatków i kosztów wysyłki.

Członek: Klient, który rejestruje się za pośrednictwem Nu Skin Systems na podstawie zaproszenia Brand Affiliate w celu zakupu produktów Nu Skin po cenie dla członków. Członkowie nie mogą rejestrować Klientów ani Brand Affiliates, nie mogą odsprzedawać Produktów Nu Skin i nie uczestniczą w niniejszym Planie.

Data awansu na Brand Representative: pierwszy dzień tygodniowego okresu po ukończeniu Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Jeżeli uczestnik planu zakwalifikuje się jako Brand Representative w 1., 2. lub 3. tygodniu miesiąca, jego Data awansu na Brand Representative będzie przypadać odpowiednio 8., 15. lub 22. dnia tego miesiąca. Jeżeli uczestnik planu zakwalifikuje się do tytułu Brand Representative w 4. tygodniu miesiąca, jego Datą awansu na Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. Patrz dodatek A.

Data kwalifikacji do tytułu Brand Representative: okres rozpoczynający się w miesiącu, w którym zostanie złożony List intencyjny. Uczestnik planu ma czas do końca następnego miesiąca, aby ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative. Patrz punkt 3.1.

Firma lub my: Nu Skin.

Firma prowadząca sprzedaż bezpośrednią: firma będąca członkiem Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej, prowadząca sprzedaż za pośrednictwem niezależnych wykonawców, którzy sprzedają produkty i usługi, i która wynagradza niezależnych wykonawców za pomocą jednopozomowego lub wielopozomowego planu wynagrodzeń za (1) ich własną sprzedaż i/lub (2) sprzedaż innych niezależnych wykonawców, którzy zostali zaangażowani przez niezależnych wykonawców do prowadzenia dystrybucji tych samych produktów i usług.

Flex Points: Flex Points to substytuty Wartości sprzedaży grupowej, które służą do utrzymania statusu Brand Representative, jeśli uczestnik planu nie osiągnie co najmniej 2000 Wartości sprzedaży grupowej w danym miesiącu. Flex Points nie można wykorzystać do spełnienia

wymogu 250% Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich. Flex Points nie zapewniają Wolumenu sprzedaży ani Wartości sprzedaży prowizyjnej i nie jest za nie wypłacana żadna premia. Flex Points nie mają wartości pieniężnej i nie mogą być wymieniane na gotówkę. Flex Points nie tracą ważności i nie ma limitu na liczbę Flex Points, które można zgromadzić. Należy jednak pamiętać, że wszelkie zgromadzone Flex Points zostaną utracone w przypadku utraty statusu Brand Representative. Zob. punkt 3.3.

Generacje: poziomy Brand Representative w Zespole uczestnika planu. każdy Brand Representative, którym bezpośrednio kierujesz i który jest pierwszym Brand Representative pod Tobą w Twoim Zespole, jest Twoim Brand Representative pierwszej generacji. Brand Representatives znajdujący się o poziom niżej to Brand Representatives G2 i tak dalej. Brand Affiliates, którzy nie osiągnęli statusu Brand Representative, nie stanowią Generacji, lecz są częścią Grupy swojego Brand Representative. Na przykład Brand Affiliates (którzy nie osiągnęli statusu Brand Representative) na poziomie Brand Representative G1 nie są częścią Grupy G2 uczestnika planu. Zamiast tego są częścią jego Grupy Brand Representative G1.

Grupa: Grupa uczestnika planu składa się z (1) uczestnika planu, (2) dowolnego z jego Członków, Klientów detalicznych i Brand Affiliates oraz (3) dowolnych Członków, Klientów detalicznych i Brand Affiliates jego Brand Affiliates. 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, po czym on i jego grupa staną się częścią Zespołu uczestnika planu.

Klienci niezarejestrowani: osoby, które dokonują zakupu produktów od Brand Affiliate spoza Nu Skin Systems (niezależnie od tego, czy Klient niezarejestrowany wcześniej kupował Produkty bezpośrednio od Nu Skin). Klienci niezarejestrowani nie uczestniczą w tym Planie i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować Klientów.

Klient bezpośredni: Członek lub Klient detaliczny, któremu Brand Affiliate bezpośrednio sprzedaje Produkty za pośrednictwem Nu Skin Systems, a także Klient, który kupuje produkty

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

bezpośrednio od Brand Affiliate za pośrednictwem kwalifikujących się Zamówień w dropshippingu, jeśli są dostępne. Członek jest Klientem bezpośrednim Brand Affiliate, który go zarejestrował. Jeśli rejestrujący Brand Affiliate utraci swój status Brand Affiliate, wszyscy Członkowie wcześniej zarejestrowani przez tego Brand Affiliate staną się Klientami bezpośrednimi Brand Affiliate znajdującego się o poziom wyżej od niego w strukturze. Gdy Klient detaliczny dokona zakupu Produktów za pośrednictwem Nu Skin Systems, Brand Affiliate, który sprzedał mu Produkt, otrzymuje wynagrodzenie z tytułu tej sprzedaży. Brand Affiliate nie jest uważany za Klienta bezpośredniego.

Klient detaliczny: każdy Klient, który dokonuje zakupu Produktów za pośrednictwem Nu Skin Systems i nie jest Członkiem ani Brand Affiliate. Premie za zakupy Produktów przez Klienta detalicznego są wypłacane Brand Affiliate, który jest wskazany jako sprzedawca w chwili złożenia danego zamówienia na Produkt. Na potrzeby niniejszego Planu Klient niezarejestrowany nie jest uwzględniany w definicji Klientów detalicznych. Klienci detaliczni nie uczestniczą w tym Planie i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Klientów lub Brand Affiliates.

Klient: każda osoba, która nabywa Produkty, ale nie uczestniczy w niniejszym Planie i nie może odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Klientów ani Brand Affiliates. Brand Affiliates nie są Klientami.

Konto Brand Affiliate: konto utworzone podczas rejestracji jako Brand Affiliate Nu Skin. Po utworzeniu konta Brand Affiliate otrzymuje się numer identyfikacyjny Brand Affiliate ID.

Konto Nu Skin Bonus Account: konto cyfrowe znajdujące się w narzędziach cyfrowych Nu Skin (np. aplikacja Nu Skin Stela i nuskin.com), które odzwierciedla Premie, płatności i korekty prowizji Brand Affiliate. Konto Nu Skin Bonus Account jest automatycznie tworzone dla uczestnika planu, kiedy zostaje Brand Affiliate. Na kontach Nu Skin Bonus Account nie nalicza się odsetek. Instytucja finansowa odbiorcy i Nu Skin mogą naliczyć opłaty serwisowe. Nu Skin automatycznie i bezpłatnie wypłaca pozostałe saldo na Koncie Nu Skin Bonus Account na koniec każdego tygodniowego i miesięcznego okresu płatności. W przypadku automatycznych przelewów Nu Skin obowiązują specyficzne dla danego rynku wymagania.

Kwalifikacja do tytułu Brand Representative:

proces zostania Brand Representative. Patrz punkt 3.1.

Leadership Team Sales Volume (LTSV): suma całego Wolumenu sprzedaży danego zespołu Leadership Team. Zob. punkt 2.4.

Leadership Team: Zespoły Leadership Teams składają się z Brand Representatives G1–G6, zaczynając od każdego Twojego Brand Representative G1. Każdy z zespołów Leadership Teams jest odrębny i kierowany przez indywidualnych Brand Representatives G1. Zob. punkt 2.4.

Leading Bonus (Premia kierownicza): premia przyznawana co miesiąc, jeśli uczestnik planu jest posiadaczem tytułu Gold lub wyższego, na podstawie Wartości sprzedaży prowizyjnej Wolumenu sprzedaży wygenerowanego przez Zespół uczestnika planu. Zob. punkt 2.4.

List intencyjny: dokument, który uczestnik planu składa za pośrednictwem Nu Skin Systems, aby powiadomić Firmę o zamiarze ubiegania się o status Brand Representative.

Nu Skin Stela: aplikacja mobilna udostępniająca informacje związane z Kontem Brand Affiliate, w tym o zakupach Produktów, składowych Sieci sprzedaży, Premiach, wyznaczaniu celów, raportowaniu, uznaniu i inne. Aplikację Nu Skin Stela można pobrać w sklepie z aplikacjami.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. i jej spółki zależne (z wyłączeniem Rhyz, Inc. i jej podmiotów zależnych).

Osoba: osoba fizyczna lub prawna. „Osoba prawna” to jakikolwiek podmiot gospodarczy, taki jak spółka kapitałowa, spółka osobowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, fundusz powierniczy i inne jednostki organizacyjne utworzone zgodnie z prawem państwa, w którym zostały utworzone.

Plan wyników sprzedaży (zwany również „Planem”): niniejszy Plan wyników sprzedaży (wraz ze zmianami, które mogą zostać wprowadzone w przyszłości), który określa warunki wynagrodzenia za sprzedaż, które można otrzymać jako Brand Affiliate uczestniczący w tym Planie.

Premia: wynagrodzenie za sprzedaż wypłacane w ramach tego Planu, obejmujące Selling Bonus (Premię za sprzedaż), Retailing Bonus (Premię za sprzedaż detaliczną), Affiliate Referring Bonus (Premię za polecanie Brand Affiliate), Building Bonus (Premię budulcową) i Leading Bonus

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

(Premię kierowniczą). Premie nie obejmują zysku ze sprzedaży detalicznej uzyskiwanego z zakupu i odsprzedaży Produktów bezpośrednio Klientom niezarejestrowanym ani żadnych innych premii pieniężnych ani niepieniężnych (w przypadku Francji i Włoch zob. Uwaga 1 na str. 16).

Produkty: wszystkie towary i usługi oferowane przez Nu Skin.

Rejestracja osobista („zarejestrowany osobiście”): akt rejestracji Osoby w Nu Skin. Na przykład, gdy uczestnik planu rejestruje Brand Affiliate, Członka lub Klienta detalicznego w Nu Skin, staną się oni, odpowiednio, jego osobiście zarejestrowanymi Brand Affiliates, osobiście zarejestrowanymi Członkami lub osobiście zarejestrowanymi Klientami detalicznymi.

Restart: procedura dająca osobom posiadającym wcześniej status przynajmniej Gold możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie straciły swojego statusu Brand Representative). Zob. dodatek C.

Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej): różnica między (1) ceną detaliczną zapłaconą przez Klienta detalicznego (z wyłączeniem kosztów przesyłki i podatków) przy zakupie Produktów bezpośrednio od Nu Skin a (2) Ceną dla członków. Zob. punkt 2.1.

Rozwijanie działalności biznesowej: każda czynność, która korzystnie wpływa, promuje, pomaga lub wspiera w jakikolwiek sposób działalność, rozwój, sprzedaż lub sponsorowanie innej firmy, w tym między innymi sprzedaż produktów lub usług, promowanie możliwości biznesowych, występowanie w imieniu firmy lub jej przedstawicieli, pozwolenie na wykorzystanie swojego nazwiska do marketingu firmy, jej produktów, usług lub możliwości, sponsorowanie lub rekrutacja w imieniu firmy; działanie na stanowisku członka zarządu, jako dyrektor, przedstawiciel lub dystrybutor firmy, posiadanie w niej udziału właścicielskiego lub jakiegokolwiek innego udziału faktycznego, zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio.

Selling Bonus (Premia za sprzedaż): Premia za sprzedaż Produktów swoim Klientom bezpośrednio. Zob. punkt 2.1.

Sieć sprzedaży: Sieć sprzedaży uczestnika planu składa się z jego Grupy i Zespołu oraz Grup i Zespołów Brand Affiliates znajdujących się pod jego Zespołem.

Sprzedaż dokonywana przez osobiście zarejestrowanego Brand Affiliate: sprzedaż Produktów dokonana przez osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates, obliczona poprzez zsumowanie Cen sprzedaży netto Produktów sprzedanych ich Klientom bezpośrednio.

Stanowisko Builder Position (BBP): stanowisko na poziomie G1. Stanowisko BBP zostanie przyznane uczestnikowi planu po pierwszym miesiącu od uzyskania przez niego Tytułu Blue Diamond. Zob. dodatek D.

Stanowisko Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP): stanowisko w ramach G1 BBP uczestnika planu. Stanowisko Presidential Director BBP zostanie przyznane po pierwszym miesiącu od uzyskania Tytułu Presidential Director. Zob. dodatek D.

Systemy Nu Skin: jakikolwiek proces, aplikacja lub inna własność cyfrowa w ramach systemu cyfrowego Nu Skin, przeznaczona przez Nu Skin do zakupu lub sprzedaży Produktów Nu Skin, w tym Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool lub jakikolwiek inna platforma udostępniona przez Nu Skin.

Tytuł: tytuły Brand Representative uzyskuje się na podstawie zespołów Leadership Teams i ich Wolumenu sprzedaży. Tytuł decyduje o liczbie Generacji, za które uczestnik planu może otrzymywać Leading Bonus (Premię kierowniczą).

Zob. Tabela 2.D.

Umowa Brand Affiliate Agreement: umowa pomiędzy uczestnikiem planu a firmą Nu Skin, która określa pewne warunki dotyczące jego relacji z firmą Nu Skin.

Utrzymanie (również zachowanie): wymaganie osiągnięcia co najmniej 2000 Wartości sprzedaży grupowej (w tym 250 Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich uczestnika planu) w miesiącu, aby zachować status Brand Representative i kwalifikować się do Building Bonus (Premii budulcowej) lub Leading Bonus (Premii kierowniczej). Aby utrzymać status Brand Representative, Flex Points można również wykorzystać do zastąpienia brakujących wymagań dotyczących Wartości sprzedaży grupowej, ale nie Wolumenu sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich. Jeśli jednak uczestnik planu wykorzysta Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będzie uprawniony do otrzymania Building Bonus (Premii budulcowej) ani Leading Bonus (Premii kierowniczej) w danym

miesiącu.

Zob. punkt 3.2 i dodatek A.

Wartość sprzedaży grupowej (GSV): suma Wolumenu sprzedaży dla wszystkich zakupionych Produktów w Grupie uczestnika planu.

Wartość sprzedaży prowizyjnej (CSV): wartość walutowa ustalana dla każdego Produktu, służąca do obliczania Building Bonus (Premii budulcowej) i Leading Bonus (Premii kierowniczej). Wartość sprzedaży prowizyjnej jest niekiedy zmieniana z uwagi na liczne czynniki, w tym zmiany w cenach, wahania kursów walut, promocje itp. Wartość sprzedaży prowizyjnej różni się od Wolumenu sprzedaży i co do zasady nie jest równa Wolumenowi sprzedaży Produktu. Niektóre Produkty mogą mieć zerową Wartość sprzedaży prowizyjnej. Informacje na temat Wartości sprzedaży prowizyjnej i inne informacje związane z wynagrodzeniem za sprzedaż dotyczące każdego Produktu można znaleźć po zalogowaniu się na swoim koncie na stronie nuskin.com. Wartość sprzedaży prowizyjnej jest przeliczana na walutę danego rynku krajowego w przypadku sprzedaży Produktów na wielu rynkach.

Wolumen sprzedaży (SV): wartość niewalutowa ustalona dla każdego Produktu, służąca do określania sprzedaży Produktu, która jest agregowana w celu pomiaru kwalifikowalności do różnych pułapów wyników, a także do ustalenia procentu premii. Wolumen sprzedaży jest niekiedy zmieniany, jeśli Firma uzna to za konieczne. Wolumen sprzedaży to co innego niż Wartość sprzedaży prowizyjnej i Cena sprzedaży netto. Informacje dotyczące Wolumenu sprzedaży i inne dane związane z wynagrodzeniem za sprzedaż każdego Produktu można uzyskać po zalogowaniu się na swoje konto nuskin.com.

Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich (DC-SV): suma całkowitego Wolumenu sprzedaży z Produktów zakupionych przez Klientów bezpośrednich uczestnika planu.

Wymogi kwalifikacyjne do tytułu Brand Representative: w Okresie kwalifikacji do tytułu Brand Representative uczestnik planu musi złożyć List intencyjny i osiągnąć Wartość sprzedaży grupowej wynoszącą 2000 (w tym 500 Wolumenu sprzedaży na rzecz swoich Klientów bezpośrednich). Patrz punkt 3.1.

Zamówienia w dropshippingu (w zależności od dostępności na lokalnym rynku): Zamówienie w dropshippingu (jeśli jest dostępne) to zamówienie składane na koncie Brand Affiliate, ale oznaczane jako sprzedaż dla Klienta. Aby Zamówienie w dropshippingu mogło zostać zakwalifikowane jako takie, musi zostać odpowiednio oznaczone, sprzedane i wysłane bezpośrednio do Klienta.

Zasady i Procedury: dokument stanowiący część umowy między uczestnikiem planu a firmą Nu Skin, określający zasady i procedury dotyczące działalności członka planu.

Zespół: Zespół uczestnika planu składa się ze wszystkich generacji Brand Representatives i ich Grup, zgodnie z przyznanym Tytułem (zob. Tabela 2.D). Zespół nie obejmuje uczestnika planu ani jego Grupy.

* FRANCJA: „VDI Mandataires” nie mogą prowadzić sprzedaży bezpośrednio na rzecz klientów niezarejestrowanych.

WŁOCHY: Incaricati mogą jedynie promować, pośrednio i bezpośrednio, odbieranie zamówień w miejscach zamieszkania klientów końcowych w imieniu Firmy. Jako Brand Affiliate (Incaricato) można jedynie kupować Produkty na potrzeby osobiste swoje i osób mieszkających w gospodarstwie domowym. Zamówienia otrzymane od klientów niezarejestrowanych należy przekazywać do Firmy.