

Nu Skin Verkaufserfolgsplan

Supercharge Your Future

AB 1. JANUAR 2026 IN EUROPA UND AFRIKA

Selling Bonus + Affiliate Referring Bonus

Verkaufen Sie Produkte an Direktkunden und helfen Sie Ihren Brand Affiliates, das Gleiche zu tun

| Was Sie tun | Was Sie verdienen** | |
|--|---|--|
| Steigern Sie Ihr monatliches Direktkunden-Verkaufsvolumen* | 4-20 % Selling Bonus Wird auf den Netto-Verkaufspreis* Ihres gesamten monatlichen Direktkunden-Verkaufsvolumens gezahlt | 4-24 % Affiliate Referring Bonus* Auszahlung auf Ihre gesamten monatlichen, persönlich registrierten Affiliate-Verkäufe* |
| 0-249 DC-SV | 4 % | - |
| 0-499 DC-SV | 4 % | 4 % |
| 500-2.499 DC-SV | 8 % | 12 % |
| 2.500-9.999 DC-SV | 12 % | 16 % |
| 10.000+ DC-SV | 20 % | 24 % |

*Direktkunden sind Mitglieder oder Endkunden, an die ein Brand Affiliate Produkte direkt über Nu Skin-Systeme verkauft, sowie Kunden, die Produkte direkt von einem Brand Affiliate über zulässige Drop-Ship-Bestellungen erwerben, sofern verfügbar. Das Direktkunden-Verkaufsvolumen (DC-SV) ist die Summe aller Produktverkäufe aus Käufen Ihrer Direktkunden. Der Netto-Verkaufspreis ist der für die Produkte gezahlte Preis ohne Verkaufsgewinn, Steuern und Versandkosten. Persönlich registrierte Affiliate-Verkäufe sind die Kundenvverkäufe, die von Ihren persönlich registrierten Brand Affiliates an deren Direktkunden getätigt werden, berechnet durch Addition des Nettoverkaufspreises der an deren Direktkunden verkauften Produkte.

**4 % Ihres Selling Bonus werden täglich berechnet. Alle zusätzlichen Selling- oder Affiliate Referring Bonus-Prozentsätze, für die Sie sich qualifizieren, werden berechnet und Ihrem Nu Skin Bonuskonto jede Woche gutgeschrieben.

*Ein Minimum von 250 DC-SV ist jeden Monat erforderlich, um einen Affiliate Referring Bonus zu erhalten.

Building Bonus

Werden Sie Brand Representative und bauen Sie eine wachsende Gruppe von Kunden und Brand Affiliates auf

| Was Sie tun | Was Sie verdienen |
|---|--|
| Werden Sie Brand Representative und steigern Sie Ihr monatliches Gruppenverkaufsvolumen** (einschließlich 250 Ihres eigenen Direktkundenverkaufsvolumens) | 5-10 % Building Bonus Bezahlt auf den monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswert Ihrer Gruppe** |
| 2.000-2.999 GSV | 5 % |
| 3.000+ GSV | 10 % |

**Ihre Gruppe besteht aus (1) Ihnen, (2) Ihren Direktkunden und Direct Affiliates, (3) allen Kunden und Brand Affiliates, die Ihre Direct Affiliates anmelden, und so weiter, bis hinunter zum nächsten Brand Representative unter Ihnen, aber ohne diesen. Das Gruppenverkaufsvolumen (GSV) ist die Summe des Verkaufsvolumens aller Käufe innerhalb Ihrer Gruppe. Der provisionsberechtigte Verkaufswert (CSV) ist ein Währungswert, der für jedes Produkt festgelegt wird und zur Berechnung von Building Bonus und Leading Bonus dient.

Leading Bonus

Wachsen Sie mit Ihrer Gruppe weiter und führen Sie ein Team von Brand Representatives

| Was Sie tun | Was Sie verdienen | |
|---|---|-------------------------|
| Behalten Sie Ihren Status als Brand Representative bei, erreichen Sie jeden Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von 3.000 und entwickeln Sie Leadership Teams† | 5 % Leading Bonus Bezahlt auf Basis des monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswerts Ihres Teams† | |
| Leadership Teams | Titel | Bezahlte Generationen** |
| 1 | Gold | 5 % auf Ihr G1 |
| 2 | Lapis | 5 % auf Ihr G1-G2 |
| 3 Davon 1 mit ≥ 5.000 LTSV | Ruby | 5 % auf Ihr G1-G3 |
| 4 Davon 1 mit ≥ 10.000 LTSV | Emerald | 5 % auf Ihr G1-G4 |
| 5 Davon 1 mit ≥ 10.000 LTSV + 1 mit ≥ 20.000 LTSV | Diamond | 5 % auf Ihr G1-G5 |
| 6 Davon 1 mit ≥ 10.000 LTSV + 1 mit ≥ 20.000 LTSV + 1 mit ≥ 30.000 LTSV | Blue Diamond | 5 % auf Ihr G1-G6 |

†Ihre Leadership Teams bestehen aus Ihren G1-G6-Brand Representatives, die jeweils bei Ihren G1-Brand Representatives beginnen. Das Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) ist die Summe aller Umsätze eines bestimmten Leadership Teams. Ihr Team besteht aus allen Generationen von Brand Representatives und deren Gruppen, die durch Ihren Titel bestimmt werden. Ihr Team bezieht Sie oder Ihre Gruppe nicht mit ein.

**Bitte lesen Sie die Richtlinien und Verfahren von Nu Skin, um sich über die Teilnahmebedingungen zu informieren.

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.