

Nu Skin

Plan wyników sprzedaży

Dołącz swoją przyszłość

OBOWIĄZUJE OD 1 STYCZNIA 2026 R. – EUROPA I AFRYKA

Bonus za sprzedaż + bonus za polecanie Affiliate

Sprzedawaj produkty Klientom bezpośrednim i pomóż swoim Brand Affiliates zrobić to samo

Działania	Zarobki**	
Zwiększ miesięczną wielkość sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich*	4–20% premii za sprzedaż Wypłacane od ceny sprzedaży netto* całkowitej miesięcznej wartości sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich	4–24% Premia za polecanie Brand Affiliate† Wypłacane na podstawie całkowitej miesięcznej sprzedaży osobiście zarejestrowanych Affiliates*
0–249 DC-SV	4%	-
0–499 DC-SV	4%	4%
500–2499 DC-SV	8%	12%
2,500–9999 DC-SV	12%	16%
10 000+ DC-SV	20%	24%

* Klient bezpośredni to członek lub Klient detaliczny, któremu Brand Affiliate bezpośrednio sprzedaje Produkty za pośrednictwem Nu Skin Systems, a także Klienci, którzy kupują produkty bezpośrednio od Brand Affiliate za pośrednictwem kwalifikujących się Zamówień w dropshippingu, jeśli są dostępne. Wolumen sprzedaży na rzecz Klientów bezpośrednich (DC-SV) to suma wolumenu sprzedaży wszystkich produktów zakupionych przez Klientów bezpośrednich. Cena sprzedaży netto to cena zapłacona za Produkty, nieobejmująca marży detalicznej, podatków i kosztów wysyłki. Sprzedaż osobiście zarejestrowanym Brand Affiliates to sprzedaż dokonywana przez Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Affiliates na rzecz ich bezpośrednich klientów, obliczana poprzez zsumowanie cen sprzedaży netto produktów sprzedanych ich bezpośrednim klientom.

** 4% Twojej premii za sprzedaż jest naliczane codziennie. Każdy dodatkowy procent premii za sprzedaż lub polecanie Brand Affiliates, do którego się kwalifikujesz, zostanie obliczony i dodany do Twojego konta premiowego Nu Skin co tydzień.

† Aby otrzymać jakąkolwiek premię za polecenie Brand Affiliate, wymagane jest osiągnięcie co najmniej 250 DC-SV miesięcznie.

Premia budulcowa

Zostań Brand Representative i buduj rosnącą grupę klientów i Brand Affiliates

Działania	Zarobki
Zostanie Brand Representative i zwiększenie całkowitej Wartości sprzedaży grupowej**, która musi obejmować 250 Wolumenu sprzedaży uczestnika planu na rzecz jego Klientów bezpośrednich).	5–10% Premia budulcowa Wypłacane na podstawie miesięcznej wartości sprzedaży prowizyjnej Twojej grupy**
2000–2999 GSV	5%
3000+ GSV	10%

** Twoja Grupa składa się z (1) Ciebie, (2) Twoich Klientów bezpośrednich i bezpośrednich Brand Affiliates, (3) wszystkich Klientów i Brand Affiliates zarejestrowanych przez Twoich bezpośrednich Brand Affiliates itd., aż do kolejnego Brand Representative pod Tobą, ale z jego wyłączeniem. Wolumen sprzedaży grupy (GSV) to suma wolumenu sprzedaży ze wszystkich zakupów w ramach grupy. Wartość sprzedaży prowizyjnej (CSV) to wartość walutowa ustalana dla każdego produktu, służąca do obliczania premii budulcowej i kierowniczej.

Premia kierownicza

Rozwijaj swoją grupę i kieruj zespołem Brand Representatives

Działania	Zarobki	
Utrzymanie statusu Brand Representative, osiągnięcie Wartości sprzedaży grupowej na poziomie 3000 miesięcznie i rozwijanie zespołów Leadership Teams†	5% Premia kierownicza Wypłacane na podstawie miesięcznej wartości sprzedaży prowizyjnej Twojego zespołu†	
Leadership Teams	Tytuł	Wynagrodzenie za generację**
1	Gold	5% za G1
2	Lapis	5% za G1–G2
3 W tym 1 z ≥ 5 000 LTSV	Ruby	5% za G1–G3
4 W tym 1 z ≥ 10 000 LTSV	Emerald	5% za G1–G4
5 W tym 1 z ≥ 10 000 LTSV+ 1 z ≥ 20 000 LTSV	Diamond	5% za G1–G5
6 W tym 1 z ≥ 10 000 LTSV+ 1 z ≥ 20 000 LTSV + 1 z ≥ 30 000 LTSV	Blue Diamond	5% za G1–G6

† Twoje zespoły Leadership Teams składają się z Brand Representatives G1–G6, zaczynając od każdego Brand Representative G1 uczestnika planu. Wolumen sprzedaży Leadership Team Sales Volume (LTSV) to suma całego wolumenu sprzedaży danego Leadership Team. Zespół uczestnika planu składa się ze wszystkich generacji Brand Representatives i ich Grup, zgodnie z Tytułem uczestnika planu. Zespół nie obejmuje uczestnika planu ani Jego Grupy.

** Aby dowiedzieć się więcej na temat wymagań kwalifikacyjnych, należy zapoznać się z zasadami i procedurami Nu Skin.

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 wyniosła 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 wyniosła 392 USD, a w przypadku Brand Representatives, którzy w miesiącu osiągnęli wartość sprzedaży grupowej przekraczającą 3000 USD – 628 USD.