



チームエリート プラチナ プログラム 2019

チームエリート プラチナ プログラムとは、製品流通や組織拡大、そして健全なリーダーの育成を推進することにより、トップリーダーとしてより大きな成功を収めていただくためのプログラムです。厳しい条件を満たした皆様には、チームエリート トリップでの特別待遇など素晴らしい特典をご用意します。

※中国本土のビジネスは、本プログラムの対象外です。中国本土では、ニュー スキンのグローバルなセールス コンベンションプランではなく、異なるビジネス モデルを採用しています。

プラチナ プレジデンシャル ディレクター 資格取得条件

対象期間	2019年1月1日（火）～2019年12月31日（火）
条件	<p>下記（1）～（4）のすべてを満たすこと</p> <p>（1） チームエリート トリップ 2020 ニュージーランドの参加資格取得条件を達成する</p> <p>（2） 累計 250 万ポイントの組織セールス ボリューム*1を達成する</p> <p>（3） 組織セールス ボリュームを前年比で増加させる ワンスター：50万ポイント以上 ツースター：100万ポイント以上 スリースター：150万ポイント以上 フォースター：200万ポイント以上 ※1本のダウンラインからカウントできるのは、最大100万ポイントまでです。</p> <p>（4） 2019年12月に、下記（a）（b）のいずれも達成する</p> <p>（a） 「10,000ポイント以上のリーダーシップ チーム」を、 2018年12月より1ID以上増加させる（「リーダーシップ チーム増加条件」参照）</p> <p>（b） タイトル決定方法に基づき、以下のいずれかを満たす</p> <p><u>オプション 1（タイトル決定方法：Velocity プラン）</u></p> <p>– 6 ID の G1 ブランド レプリゼンタティブを維持する – 4 ID のリーダーシップ チームを維持する リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 10,000 ポイント以上 × 1 ID リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 20,000 ポイント以上 × 1 ID リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 30,000 ポイント以上 × 1 ID リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 40,000 ポイント以上 × 1 ID</p> <p><u>オプション 2（タイトル決定方法：Velocity 移行前のプラン）</u></p> <p>– 15 ID の G1 ブレークアウェイ ブランド レプリゼンタティブを維持する*2</p>
特典	<ul style="list-style-type: none"> ・ チームエリート トリップ ※同トリップの参加資格取得条件の達成が必要です。 ・ ニュー スキン主催イベントでの表彰（グローバル/マーケット） ・ ウォール オブ フェイムでの2年間の表彰

- *1 組織セールス ボリューム (OSV) : あなたのグループとあなたのG1~G6ブランド レプリゼンタティブのグループが、2019年の各月に達成したセールス ボリュームです。
- *2 当月付の「G1ブランド レプリゼンタティブ以上」「フレックス ブロックを使用しているブランド レプリゼンタティブ」「降格ブランド レプリゼンタティブ (DBR)」「暫定エグゼクティブ (PEXEC)」「降格エグゼクティブ (DEXEC)」をカウントできます。なお、DBR、PEXEC、DEXECは、ダウンラインに当月付のブランド レプリゼンタティブがいる者のみカウントできます。

リーダーシップ チーム数 増加条件の達成方法

	2018年12月31日 リーダーシップ チーム数	2019年12月31日 リーダーシップ チーム数
オプション 1 タイトル決定方法： Velocity プラン	3 ID 以下の場合	4 ID 以上 10,000 ポイント以上 × 1 ID 以上 20,000 ポイント以上 × 1 ID 30,000 ポイント以上 × 1 ID 40,000 ポイント以上 × 1 ID
	4 ID の場合	5 ID 以上 10,000 ポイント以上 × 2 ID 以上 20,000 ポイント以上 × 1 ID 30,000 ポイント以上 × 1 ID 40,000 ポイント以上 × 1 ID
	5 ID 以上の場合	前年比 1 ID 以上増加 10,000 ポイント以上 × 3 ID 以上 20,000 ポイント以上 × 1 ID 30,000 ポイント以上 × 1 ID 40,000 ポイント以上 × 1 ID

	2018年12月31日 リーダーシップ チーム数	2019年12月31日 10,000 ポイント以上のリーダーシップ チーム数
オプション 2 タイトル決定方法： Velocity 移行前のプラン	3 ID 以下の場合	前年比 1 ID 以上増加
	4 ID の場合	5 ID 以上
	5 ID 以上の場合	前年比 1 ID 以上増加

チームエリート トリップ 2020 ニュージーランドでの特典取得資格条件

対象者	2019年プラチナ プレジデンシャル ディレクター (NEW/既存)
維持期間	2020年1月~2月
維持条件	<p><u>オプション1 (タイトル決定方法: Velocity プラン)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 6 ID の G1 ブランド レプリゼンタティブを維持する - 4 ID のリーダーシップ チームを維持する <ul style="list-style-type: none"> リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 10,000 ポイント以上 × 1 ID リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 20,000 ポイント以上 × 1 ID リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 30,000 ポイント以上 × 1 ID リーダーシップ チーム セールス ボリュームが 40,000 ポイント以上 × 1 ID <p><u>オプション2 (タイトル決定方法: Velocity 移行前のプラン)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 15 ID の G1 ブレークアウェイ ブランド レプリゼンタティブを維持する *2

*2 当月付の「G1ブランド レプリゼンタティブ以上」「フレックス ブロックを使用しているブランド レプリゼンタティブ」「降格ブランド レプリゼンタティブ (DBR)」「暫定エグゼクティブ (PEXEC)」「降格エグゼクティブ (DEXEC)」をカウントできます。なお、DBR、PEXEC、DEXECは、ダウンラインに当月付のブランド レプリゼンタティブがいる者のみカウントできます。

チームエリート トリップ 2020 ニュージーランドでの特典

ワンスター	<ul style="list-style-type: none"> ・プラチナ プレジデンシャル ディレクター ピン/インサート ・船室のアップグレード ・マネジメントと過ごす1日 (オークランド) <ul style="list-style-type: none"> 限定アクティビティ スペシャル アワード ディナー ・エリート クルーズ アクティビティ <ul style="list-style-type: none"> 船長主催レセプション ~客船クルーを交えての親睦会 シアターでの優雅なタベ ~世界トップクラスのパフォーマンスを楽しむ
ツースター	<ul style="list-style-type: none"> ・創業者やマネジメントとの朝食 ・ワンスターの特典すべて
スリースター	<ul style="list-style-type: none"> ・寄港地でのマネジメントとの小トリップ ・以下のいずれか1つ <ul style="list-style-type: none"> - 客船内の裏側VIPツアー - マネジメントの「マラウイ ナリッシュ ザ チルドレン 2020 人道援助トリップ」に参加する権利 (航空運賃含まず) ・ツースターの特典すべて
フォースター	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス クラス航空運賃 ・創業者からの特別ギフト ・創業者、マネジメントとの小トリップ ・以下のいずれか1つ (チーム セレブレーション) * <ul style="list-style-type: none"> - ディナー パーティ - ダンス パーティ - スパ パーティ - プール パーティ - 寄港地でのランチ パーティ ・ツースターの特典すべて

* 追加費用が発生した場合は、参加者の負担となります。

諸条件

1. チームエリート プラチナ プログラム（以下、本プログラム）参加者は、本プログラムのルールに対して完全かつ無条件に同意し、受け入れるものとします。
2. 健全な活動を行っているブランド メンバーが、本プログラムに参加できます。ブランド メンバー契約書*または本プログラムのルールに違反した場合は、本プログラムへの参加資格を失う可能性があります。いずれの特典であれ、当該の特典を受け取るには、適用されるセールス コンペンセーション プランのすべての条件（毎月、一定数の顧客に販売することを含む）を達成していることが前提となります。
3. 会社（ニュー スキン インターナショナル社とその関連会社、以下同様）は、ブランド レプリゼンタティブ アカウントおよび同アカウントに関連するセールス ボリュームの妥当性を監査し、評価する権利を留保します。ブランド レプリゼンタティブ アカウントが、ブランド メンバー契約書および適用されるセールス コンペンセーション プランに違反して確立された場合、当該のアカウントは無効と見なされ、懲戒処分の対象となる可能性があります。次のことは、厳格に禁じられています：会員番号、名前、アカウントを偽ること。タイトルの維持または達成を目的として製品を購入すること。その他いかなる方法であれ、適用されるセールス コンペンセーション プランが定める条件、または同プランの精神および意図に違反すること。禁止行為を行うことを他のブランド メンバーにすすめること。
4. 会社は、業績や参加状況その他の要因に基づき、会社独自の判断により、どの時点であれ、(i) 本プログラムを変更または終了する権利、および (ii) 本プログラムのルールを変更する権利を留保します。
5. 会社は、適用されるセールス コンペンセーション プランまたは本プログラムのルールが不正利用されたと判断した場合には、特典を提供せず、ブランド メンバー契約書に基づいて何らかの措置を取る可能性があります。また会社は、不正利用の結果として、プラチナ プレジデンシャル ディレクター対象のアクティビティに関連する費用やその他の費用を負担した場合、当該費用の回収を試みる可能性があります。回収方法には、将来の報酬からの相殺も含まれます。
6. あなたのエグゼクティブ ブランド ディレクター ビジネス ビルダー ポジションおよびプレジデンシャル ディレクター ビジネス ビルダー ポジション下のリーダーシップ チームは、あなたのリーダーシップ チームとしてカウントされます。
*ブランド メンバー契約書：セールス コンペンセーション プラン、ブランド メンバー規約、その他の関連する契約書。

