

DAFTAR ISI

1. IKHTISAR VELOCITY	2
1.1 PENDAHULUAN	
1.2 BERGABUNG DENGAN VELOCITY	
1.3 PELANGGAN YANG TIDAK BERPARTISIPASI	
1.4 KOMISI - KOMISI	
2. KOMISI - KOMISI VELOCITY	4
2.1 KOMISI SHARING	
2.2 KOMISI BUILDING	
2.3 KOMISI LEADING	
3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE	9
3.1 BERKUALIFIKASI SEBAGAI SEORANG BRAND REPRESENTATIVE	
3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE	
3.3 FLEX BLOCKS	
3.4 RESTART	
4. KETERANGAN TAMBAHAN	13
4.1 KOMISI - KOMISI	
4.2 PENGAKHIRAN AKUN BRAND AFFILIATE	
4.3 HAL-HAL LAIN DAN TERJEMAHAN	
4.4 PENGECUALIAN	
4.5 TERMINOLOGI	
4.6 HAK UNTUK MEMODIFIKASI	
4.7 KEPATUHAN	
DAFTAR KATA	16
ADDENDUM A – INFORMASI TAMBAHAN SEHUBUNGAN DENGAN KUALIFIKASI	21
ADDENDUM B – PENYESUAIAN DAN PEMULIHAN KOMISI	24
ADDENDUM C – RESTART	26
ADDENDUM D – BUSINESS BUILDER POSITION	28

1. IKHTISAR VELOCITY

1.1 PENDAHULUAN

Velocity oleh Nu Skin® (“Velocity”) dirancang untuk memberikan imbalan kepada Anda untuk:

Berbagi Produk-produk kami dengan memperkenalkan pelanggan baru kepada Nu Skin;

Membangun dan melayani Consumer Grup Anda; dan

Memimpin Brand Representative lainnya seiring mereka membangun dan melayani Consumer Grup mereka.

Skema Kinerja Penjualan ini (“Skema”) dibuat sesuai dengan syarat dan ketentuan untuk kompensasi penjualan yang dapat Anda terima melalui Velocity. Kami menganjurkan Anda untuk membaca Skema ini dengan cermat dan merujuk ke bagian Daftar Kata untuk definisi lebih lanjut dari kata-kata dengan huruf kapital.

1.2 BERGABUNG DENGAN VELOCITY

Ada lima tingkat partisipasi dalam Velocity:

Brand Affiliate dapat (1) membeli Produk-produk dengan Harga Anggota untuk penggunaan pribadi atau menjualnya kembali, dan (2) mendaftarkan Brand Affiliate Terdaftar yang melakukan pembelian Produk-produk secara langsung dari Nu Skin.

Qualifying Brand Representative adalah Brand Affiliate yang telah berkualifikasi menjadi seorang Brand Representative dan dalam proses membangun Consumer Grup untuk memenuhi persyaratan Kualifikasi menjadi seorang Brand Representative.

Brand Representative adalah Brand Affiliate yang telah berhasil memenuhi persyaratan Kualifikasi dan tidak kehilangan status Brand Representative-nya.

Brand Partner adalah Brand Representative yang telah membangun dan memimpin satu atau lebih Brand Representative.

Brand Director adalah Brand Representative yang telah membangun dan memimpin empat atau lebih Brand Representative, dan satu atau lebih Leadership Team.

Anda dapat memilih untuk memulai Kualifikasi menjadi seorang Brand Representative ketika bergabung bersama Nu Skin sebagai seorang Brand Affiliate atau kapanpun setelahnya.

1.3 PELANGGAN YANG TIDAK BERPARTISIPASI

Ada satu tipe pelanggan yang dapat melakukan pembelian Produk-produk namun tidak berpartisipasi dalam Velocity:

Pelanggan tidak terdaftar membeli Produk-produk langsung dari seorang Brand Affiliate dengan harga yang ditawarkan oleh Brand Affiliate. Pelanggan tidak terdaftar tidak berpartisipasi dalam Velocity dan tidak dapat menjual kembali Produk-produk atau mendaftarkan orang lain sebagai Brand Affiliate Terdaftar. Kata “tidak terdaftar” berarti mereka tidak mendaftar diri kepada Perusahaan dan tidak membeli produk-produk langsung dari Perusahaan.

1.4 KOMISI-KOMISI

Anda dapat menerima Komisi-komisi berikut berdasarkan tingkat partisipasi:

	Brand Affiliate	Qualifying Brand Representative	Brand Representative	Brand Partners dan Brand Director
Komisi <i>Sharing</i>	✓	✓	✓	✓
Komisi <i>Building</i>			✓	✓
Komisi <i>Leading</i>				✓

2. KOMISI-KOMISI VELOCITY

2.1 KOMISI SHARING

(HARIAN) Penjelasan Sharing

Komisi

Komisi Sharing adalah komisi yang diberikan kepada Anda dari pembelian Produk yang dilakukan oleh *Personally Registered Brand Affiliates* Anda.

Perhitungan Komisi Sharing: Komisi Sharing adalah sejumlah nilai (Rupiah) yang telah ditetapkan untuk setiap Produk. Anda dapat memperoleh informasi mengenai nilai Komisi Sharing, harga dan informasi terkait kompensasi lainnya untuk setiap Produk dengan masuk pada situs Brand Affiliate di *market* Anda.

CATATAN PENTING – KOMISI SHARING: Anda tidak akan mendapatkan Komisi Sharing apabila:

- Pembelian oleh Brand Representative.
- Pembelian pribadi Anda, termasuk pembelian-pembelian untuk penjualan kembali kepada pelanggan tidak terdaftar, kecuali jika Anda seorang Brand Representative.
- Pembelian oleh Brand Affiliate Terdaftar namun bukan *Personally Registered Brand Affiliates* Anda (sebagai contoh: seorang Brand Affiliate Terdaftar yang menjadi Brand Affiliate Terdaftar Anda karena ketidakaktifan Brand Affiliate yang mendaftarkan mereka).

CATATAN PENTING – DISKON-DISKON: Harga Produk dan Komisi Sharing dimungkinkan akan tunduk pada diskon promosi dan dapat mengurangi persentasenya, kecuali dinyatakan sebaliknya oleh *market*.

Pembayaran Harian

Komisi Sharing akan dicatat di Akun Velocity Anda (tercantum di "Volume & Genealogy" Anda) dalam satu hari kerja setelah pembelian.

Persyaratan

Untuk memenuhi syarat menerima Komisi Sharing, Anda harus menjadi seorang Brand Affiliate.

2.2 KOMISI BUILDING(MINGGUAN)

Penjelasan

Sebagai seorang Brand Representative, selain Komisi Sharing, Anda juga dapat menghasilkan Komisi Building. Komisi Building mengkompensasi Anda setiap minggu untuk membangun Consumer Grup Anda, menyediakan layanan pelanggan kepada mereka dan membantu Brand Affiliate dan Qualifying Brand Representative untuk mempromosikan Produk-produk kepada pelanggan mereka.

- **Building Block:** Satu building block senilai 500 poin dari Sales Volume Group Pelanggan Anda. Jumlah Building Block yang Anda selesaikan akan menentukan persentase yang digunakan untuk menghitung Komisi Building Anda. Jumlah Building Block Anda akan di-*reset* menjadi nol setiap bulan, sehingga 500 poin pertama dari Sales Volume di bulan yang baru akan menghasilkan Building Block pertama Anda untuk bulan tersebut. Jika Anda memiliki Building Block yang tidak lengkap di akhir bulan tersebut, jumlah itu tidak akan dihitung di bulan berikutnya.

Perhitungan Komisi Building

Komisi Building adalah persentase dari Commissionable of Sales Value Consumer Group Anda yang dimulai dari 5% pada Building Block pertama dan meningkat hingga 40% pada Building Block yang ke-16 Anda dan seterusnya, seperti yang diilustrasikan pada diagram di bawah ini.

DIAGRAM

Komisi Building untuk setiap Building Block dihitung dengan mengalikan:

1. Total Commissionable Sales Value dari Building Block tersebut, dengan
 2. Persentase Komisi Building spesifik untuk Building Block tersebut.
- **Persentase Komisi Building**
Persentase Komisi Building untuk Building Block tertentu terbatas untuk Building Block tersebut dan tidak dapat digunakan pada Building Block sebelumnya. Sebagai contoh, Anda mendapatkan 5% dari Commissionable Sales Value pada dua Building Block pertama Anda dan 10% Commissionable Sales Value pada Building Block ketiga Anda (namun Anda tidak mendapatkan 10% dari dua Building Block pertama Anda) dalam sebulan.

Sebagai contoh: Dengan asumsi nilai Commissionable Sales Value dari setiap Building Block adalah Rp. 5.000.000,-, Komisi Building untuk Building Block pertama Anda adalah Rp. 250.000,-, dan Komisi Building untuk Building Block ke-8 Anda akan menjadi Rp. 1.750.000,-.

Jika Flex Block digunakan untuk mempertahankan status Brand Representative Anda, Anda hanya akan memenuhi syarat untuk Komisi Building dari Building Block yang telah selesai dan tidak ada komisi yang dibayarkan pada Flex Block. Lihat bagian 3.2.

Pembayaran Mingguan

Empat kali dalam sebulan, kami membayarkan Komisi Building Anda untuk setiap Building Block yang baru diselesaikan setiap akhir periode mingguan. Komisi Building Anda akan dicatat di akun Velocity Anda dalam satu hari kerja setelah akhir periode mingguan.

Persyaratan

Agar memenuhi syarat untuk menerima Komisi Building, Anda harus menjadi seorang Brand Representative.

Jika Anda kehilangan status sebagai Brand Representative, Anda tidak akan memenuhi syarat untuk Komisi Building, yang berlaku di bulan berikutnya. Lihat bagian 3.2 untuk lebih jelasnya.

Catatan Penting - Building Block yang tidak lengkap: Jika Anda telah menyelesaikan 4 atau lebih Building Block di setiap bulannya, Anda tetap akan menerima Komisi Building dari setiap block yang tidak lengkap sesuai dengan nilai Commissionable Sales Value yang berlaku dengan persentase yang sama dengan block sebelumnya. Sebagai contoh, jika Anda telah menyelesaikan 6 block dan sebagian dari block ke 7 Anda yang tidak lengkap pada bulan tersebut, maka Anda akan menerima 25% Komisi Building dari Commissionable Sales Value pada Building Block ke-7.

2.3 KOMISI LEADING(BULANAN)

Penjelasan

Ketika Anda menjadi seorang Brand Partner atau Brand Director, selain menerima Sharing dan Komisi Building, Anda akan mendapatkan Komisi Leading untuk mengembangkan dan memimpin Brand Representative lainnya. Hal ini membantu Brand Affiliate Anda untuk berkualifikasi sebagai Brand Representative baru, memotivasi, mengarahkan, dan melatih para Brand Representative yang langsung Anda pimpin di Tim Anda (yang disebut sebagai G1 Brand Representative).

Ketika G1 Brand Representative Anda berkembang menjadi Brand Partner dan Brand Director, peran Anda juga bertambah. Selain mengembangkan Brand Representative lainnya, Anda akan memimpin sebuah Tim yang terdiri dari Brand Representative dari Generasi lain (contoh: G2, G3, dan seterusnya), sebagaimana mereka berupaya mengembangkan Consumer Group mereka sendiri dan meningkatkan penjualan Produk-produk. Komisi Leading dirancang untuk memaksimalkan komisi yang dibayarkan kepada Anda berdasarkan perubahan komposisi Tim Anda dan fokus terhadap pengembangan dan kepemimpinan Anda.

- **Tim:** Tim Anda terdiri dari semua Generasi di mana Anda berhak dibayarkan untuk Komisi Leading. Peringkat Anda menentukan jumlah Generasi dari Brand Representative dan Consumer Group di Tim Anda, sebagaimana ditunjukkan dalam Tabel Penentuan Peringkat Velocity. Tim Anda tidak termasuk dalam Consumer Group Anda.

Peringkat dan Tim Anda didasarkan kepada kinerja Anda. Ketika Anda menunjukkan kemampuan untuk mengembangkan Brand Representative dan membantu mereka dalam membangun Consumer Group mereka serta mendorong penjualan di Tim mereka, Tim Anda akan semakin luas untuk mencakup lebih banyak Generasi dari Brand Representative.

- **G1 Brand Representative:** Setiap Brand Representative yang Anda pimpin secara langsung dan merupakan Brand Representative pertama di bawah Tim Anda, adalah G1 Brand Representative Anda.
- **Leadership Team Sales Volume:** Leadership Team Sales Volume adalah jumlah dari Sales Volume Consumer Group pada G1-G6 Anda yang dilihat dari G1 Brand Representative Anda.

Peringkat Anda dan jumlah Generasi Brand Representative yang masuk ke dalam Tim Anda didasarkan pada jumlah G1 Brand Representative dan Leadership Team, sebagaimana tercantum dalam Tabel Penentuan Peringkat Velocity berikut ini:

Tabel Penentuan Peringkat Velocity					
	Peringkat	Jumlah G1 Brand Representative yang Diperlukan	Leadership Team Sales Volume yang Diperlukan	Jumlah Generasi di Tim Anda	
Brand Representatives	Brand Representative	0	N/A	N/A	
	Brand Partners	Brand Partner	1	N/A	1
		Senior Brand Partner	2	N/A	2
		Executive Brand Partner	4	N/A	3*
	Brand Directors	Brand Director	4	1 ≥10,000	4*
		Senior Brand Director	5	1 ≥10,000 1 ≥20,000	5*
		Executive Brand Director	6	1 ≥10,000 1 ≥20,000 1 ≥30,000	6*
		Presidential Director**	6	1 ≥10,000 1 ≥20,000 1 ≥30,000 1 ≥40,000	6*

*Agar memenuhi syarat untuk menerima pembayaran pada Generasi 3-6, Anda dilarang terlibat dalam Kegiatan Pengembangan Bisnis Perusahaan Penjualan Langsung lainnya.

*Executive Brand Director dan Presidential Director memenuhi syarat untuk posisi Executive Brand Director Business Builder Position dan Presidential Director Business Builder Position. Persyaratan untuk Leadership Team Anda dapat dipenuhi oleh Leadership Team pada posisi Executive Brand Director Business Builder Position dan Presidential Director

Business Builder Position. Silahkan lihat Addendum D untuk detailnya. Hubungi *market* Anda untuk detail informasi mengenai persyaratan pengakuan dan *trip* yang mungkin berbeda dari persyaratan Skema ini.

Perhitungan Komisi Leading

Untuk memberi insentif kepada Brand Partner dan Brand Director agar terus membangun dan mempertahankan penjualan Produk-produk di dalam Consumer Group mereka, metode penghitungan Komisi Leading didasarkan pada jumlah Building Block yang Anda selesaikan di Consumer Group Anda sendiri selama bulan tersebut.

- **Penyelesaian Enam atau Lebih Building Block**
Ketika Anda menyelesaikan enam atau lebih Building Block di Consumer Group Anda dalam satu bulan, maka Anda dibayar *lebih besar* dari dua perhitungan Komisi Leading berikut:
 - a. **Mengembangkan G1 Brand Representative**
10% dari Commissionable Sales Value dari pembelian Produk oleh Consumer Group dari semua G1 Brand Representative Anda.
 - b. **Memimpin Sebuah Tim**
5% dari Commissionable Sales Value dari pembelian Produk oleh Consumer Group dari semua Brand Representative dalam Tim Anda.
- **Penyelesaian Empat atau Lima Building Block:**
Apabila Anda hanya menyelesaikan empat atau lima Building Block dalam sebulan, maka Anda akan dibayarkan sebesar 2,5% dari Commissionable Sales Value dari pembelian Produk oleh Consumer Group dari semua Brand Representative dalam Tim Anda.

LEADING BONUS		
6+ BLOCKS	<i>earn</i>	10% LEADING BONUS ON YOUR G1 CSV OR 5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV (UP TO 6 GENERATIONS)
4-5 BLOCKS	<i>earn</i>	2.5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV (UP TO 6 GENERATIONS)

Pembayaran Bulanan

Setelah setiap akhir bulan, kami menghitung Komisi Leading Anda. Komisi Leading akan ditampilkan di Akun Velocity Anda dalam satu hari kerja setelah perhitungan akhir Komisi bulanan dan secara otomatis ditransfer ke rekening bank yang Anda daftarkan.

Persyaratan

Agar memenuhi syarat untuk menerima Komisi Leading:

- 1) Menjadi Brand Representative;
- 2) Memiliki minimal satu G1 Brand Representative, dan
- 3) Menyelesaikan empat Building Block dari Consumer Group Anda.

Anda tidak berhak mendapatkan Komisi Leading selama satu bulan apabila kami menahan status Brand Representative Anda atau jika Anda kehilangan status Brand Representative Anda. Lihat bagian 3.2 untuk informasi lebih jelas.

3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE

3.1 BERKUALIFIKASI SEBAGAI SEORANG BRAND REPRESENTATIVE

(a) Memilih untuk Mengikuti Kualifikasi Sebagai Brand Representative

Sebagai Brand Affiliate, Anda dapat memilih untuk mengikuti Kualifikasi sebagai Brand Representative dengan mengirimkan Letter of Intent kepada Nu Skin. Anda dapat menemukan formulir Letter of Intent dengan masuk ke situs web Brand Affiliate pada *market* Anda.

(b) Periode Kualifikasi

Pada tanggal Anda memilih untuk berkualifikasi sebagai Brand Representative, maka Periode Kualifikasi Anda dimulai. Periode Kualifikasi memiliki waktu hingga enam bulan berturut-turut, terhitung sejak bulan dimana Anda memilih untuk mulai berkualifikasi. Sebagai contoh, apabila Anda memilih tanggal 25 Januari untuk berkualifikasi sebagai Brand Representative, maka Periode Kualifikasi Anda adalah Januari hingga Juni. Periode Kualifikasi berakhir pada awal:

- i. Tanggal dimana Anda menjadi seorang Brand Representative setelah memenuhi Persyaratan Kualifikasi;
- ii. Akhir bulan dimana Anda gagal memenuhi Kualifikasi Bulanan Minimum; dan
- iii. Akhir bulan keenam pada Periode Kualifikasi.

(c) Persyaratan Kualifikasi dan Persyaratan Kualifikasi Minimum Bulanan

Persyaratan Kualifikasi: Menyelesaikan 12 Building Block (4 diantaranya harus berupa Sharing Block) selama Periode Kualifikasi.

Kualifikasi Minimum Bulanan: Menyelesaikan 2 Building Block setiap bulannya, kecuali di bulan dimana Anda menyelesaikan Persyaratan Kualifikasi.

Sebagai contoh, jika Anda memiliki total 11½ Building Block (dengan asumsi 4 diantaranya berupa Sharing Block) selama tiga bulan pertama Periode Kualifikasi, Anda akan memenuhi syarat sebagai Brand Representative pada bulan keempat setelah menyelesaikan ½ Building Block terakhir yang diperlukan untuk menyelesaikan Persyaratan Kualifikasi Anda, meskipun Anda tidak memiliki 2 Building Block di bulan itu.

CATATAN PENTING – DAMPAK BUILDING BLOCK YANG TIDAK TERSELESAIKAN SELAMA KUALIFIKASI:

Sales Volume dari Building Block yang tidak lengkap pada bulan tertentu tidak dihitung untuk Kualifikasi Minimum Bulanan di bulan depannya. Namun, Sales Volume dari Building Block ataupun Sharing Block yang tidak lengkap dalam bulan tersebut terhitung dalam memenuhi Persyaratan Kualifikasi.

SHARING BLOCK: Sharing Block adalah tipe khusus dari Building Block yang hanya berlaku untuk Persyaratan Kualifikasi. Sharing Block terdiri dari 500 poin Sales Volume dari pembelian Produk-produk yang dilakukan oleh Personally Registered Brand Affiliate Anda yang terdaftar di Consumer Group Anda (tidak termasuk Brand Representative). Sales Volume dari pembelian Produk pribadi Anda tidak termasuk dalam Sharing Block Anda.

(d) Penyelesaian Persyaratan Kualifikasi

Ketika Anda menyelesaikan Persyaratan Kualifikasi, Anda akan menjadi seorang Brand Representative pada hari pertama di periode minggu berikutnya (tanggal 8, 15, atau 22 pada bulan tersebut, atau pada tanggal 1 bulan berikutnya) dan memenuhi syarat untuk mulai mendapatkan penghasilan Komisi Building untuk semua pembelian oleh Consumer Group Anda setelah Anda memperoleh peringkat baru ini.

Jika seseorang dari Consumer Group Anda juga sedang dalam Kualifikasi, mereka akan menjadi bagian dari Tim Anda jika Anda: (1) menyelesaikan bulan Kualifikasi pertama Anda di bulan yang sama atau lebih awal dari bulan dimana mereka menyelesaikan Persyaratan Kualifikasi mereka, dan (2) menyelesaikan Kualifikasi dalam Periode Kualifikasi Anda, jika tidak, mereka tidak akan menjadi bagian dari Tim Anda seterusnya dan Anda tidak akan mendapatkan kompensasi apapun dari aktivitas penjualan mereka. Lihat Addendum A untuk lebih jelasnya.

(e) Kegagalan dalam Menyelesaikan Persyaratan Kualifikasi

Jika Anda tidak memenuhi Kualifikasi Minimum Bulanan setiap bulan selama Periode Kualifikasi, maka Kualifikasi Anda akan berakhir, dan status Anda akan kembali sebagai Brand Affiliate yang berlaku pada bulan berikutnya. Jika Anda tidak memenuhi Persyaratan Kualifikasi dalam Periode Kualifikasi, maka Kualifikasi Anda akan berakhir, dan status Anda akan kembali sebagai Brand Affiliate yang berlaku pada bulan berikutnya. Dalam kedua kasus tersebut, jika Anda ingin berkualifikasi sebagai Brand Representative, Anda harus menyerahkan Letter of Intent baru dan memulai Kualifikasi lagi.

3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

(a) Mempertahankan, Menjaga atau Kehilangan Status Brand Representative

Status Anda sebagai Brand Representative dipertahankan, dijaga atau hilang berdasarkan kinerja penjualan Anda setiap bulan.

- **Memenuhi Pemeliharaan Status Brand Representative – Setidaknya Empat Building Block**

Jika Anda menyelesaikan setidaknya empat Building Block dalam 1 (satu) bulan, Anda memenuhi persyaratan dalam mempertahankan status Brand Representative pada bulan tersebut.

- **Menjaga Status Brand Representative – Setidaknya Satu Building Block dan Flex Block yang cukup**

Jika Anda (1) menyelesaikan setidaknya 1 Building Block dalam sebulan, dan (2) memiliki Flex Block yang cukup (dijelaskan di bawah) untuk menutup kekurangan yang diperlukan untuk Building Block (sebagai contoh, 2 Building Block ditambah 2 Flex Block), maka kami secara otomatis menerapkan Flex Block yang tersedia untuk mempertahankan status Anda sebagai seorang Brand Representative pada bulan tersebut.

- **Kehilangan Status Brand Representative – Tidak Ada Building Block atau Flex Block yang Tidak Cukup**

Jika Anda (1) tidak menyelesaikan Building Block dalam sebulan, atau (2) tidak memiliki Flex Block yang cukup untuk menutupi kekurangan Building Block yang diperlukan dalam sebulan, maka Anda akan kehilangan status sebagai Brand Representative dan menjadi seorang Brand Affiliate efektif pada hari pertama di bulan berikutnya.

Catatan Penting: Anda harus memenuhi Pemeliharaan dengan menyelesaikan 4 Building Block agar memenuhi syarat untuk (1) Komisi Leading, dan (2) Komisi Building pada Building Block yang tidak lengkap di bulan tersebut.

Jika Anda kehilangan status sebagai Brand Representative, Anda kehilangan jaringan penjualan Anda, yang akan naik sebagai Generasi dalam jaringan penjualan *upline* Brand Representative Anda. Sebagai Brand Affiliate, Anda dapat terus melayani pelanggan di Consumer Group Anda.

Contoh: Jika Anda menyelesaikan satu Building Block dan tidak memiliki Flex Block yang tersedia pada bulan Juni, maka untuk Sales Volume Juni yang berlaku, (1) Anda tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan Komisi Leading, dan (2) Anda tidak memenuhi syarat untuk Komisi Building dari Building Block yang tidak lengkap. Sebagai tambahan, Anda menjadi Brand Affiliate akan berlaku pada tanggal 1 Juli. Namun, Anda masih memenuhi syarat untuk mendapatkan Komisi Sharing (termasuk Komisi Sharing yang didapatkan dari pembelian pribadi Anda) dan Komisi Building (pada satu Building Block yang selesai) untuk penjualan Juni.

- **Memenuhi Pemeliharaan Peringkat Setelah menjadi Brand Representative**

Untuk mempertahankan peringkat Anda sebagai Brand Representative, Anda harus mulai memenuhi dan mempertahankan dalam bulan pertama setelah selesainya Persyaratan Kualifikasi Anda. Lihat Addendum A untuk lebih jelasnya.

- **Dampak Peringkat Brand Representative Anda pada *upline* Brand Representative Anda**

Ketika Anda dapat memenuhi Pemeliharaan atau kami melakukan Pemeliharaan status Anda sebagai Brand Representative dalam satu bulan, Anda terhitung sebagai G1 Brand Representative dalam *upline* Tim Brand Representative Anda. Jika Anda kehilangan status Brand Representative Anda, maka Anda kembali ke Brand Affiliate dan tidak terhitung sebagai G1 Brand Representative, berlaku di bulan berikutnya (sebagai contoh, jika Anda kehilangan status Brand Representative di bulan Juni karena Anda tidak menyelesaikan cukup Building Block dan tidak memiliki Flex Block yang tersedia, maka peringkat Brand Representative Anda akan hilang, efektif di tanggal 1 Juli dan Anda akan menjadi seorang Brand Affiliate dan tidak akan terhitung sebagai G1 Brand Representative).

3.3 FLEX BLOCKS

- **Penjelasan**

Flex Block adalah pengganti Building Block yang kami gunakan untuk mempertahankan peringkat Anda sebagai seorang Brand Representative apabila Anda tidak menyelesaikan setidaknya 4 Building Block dalam satu bulan. Flex Block tidak memberikan Sales Volume ataupun Commissionable Sales Value dan tidak ada Komisi yang dibayarkan pada Flex Block. Flex Block tidak memiliki nilai uang dan tidak akan pernah dapat ditukar dengan uang tunai. Flex Block tidak kadaluwarsa dan tidak ada batasan jumlah Flex Block yang dapat Anda kumpulkan; namun dengan ketentuan, bagaimanapun, bahwa akumulasi Flex Block akan hangus apabila Anda kehilangan status Brand Representative Anda atau akun Brand Affiliate Anda diterminasi.

- **Alokasi Flex Block**

Sebagai seorang Brand Representative yang baru, Anda diberikan Flex Block di setiap tahun berikutnya. Di awal satu bulan pertama Anda sebagai Brand Representative, Anda diberikan 3 Flex Block. Di bulan kedua, Anda mendapatkan 2 Flex Block. Di bulan ketiga Anda sebagai Brand Representative, Anda mendapatkan 1 Flex Block tambahan, sehingga total Anda mendapatkan 6 Flex Block. Setiap tahun berikutnya, Anda diberikan 3 Flex Block tambahan di bulan peringatan tahunan Anda sebagai Brand Representative. Flex Block dapat dilihat di Volume & Genealogy Anda.

DIAGRAM

- **Penggunaan Flex Block**

Kami menyediakan Flex Block untuk mempertahankan status Brand Representative Anda, **apabila Anda setidaknya memiliki satu Building Block yang lengkap**. Di bulan kapanpun saat Anda belum memenuhi persyaratan untuk Pemeliharaan, kami akan secara otomatis menggunakan hingga 3 Flex Block untuk menggantikan Building Block yang belum terpenuhi (sejauh Anda memiliki cukup Flex Block yang tersedia), dalam rangka untuk mempertahankan peringkat Anda sebagai Brand Representative. Seluruh Flex Block digunakan sebagai pengganti Building Block yang tidak lengkap terlepas dari berapa banyak Sales Volume yang dibutuhkan untuk menyelesaikan Building Block. Anda dapat memeriksa Volume & Genealogy Anda untuk melihat berapa banyak Flex Block Anda yang tersedia.

Sebagai Contoh:

Pemeliharaan

Anda telah memenuhi persyaratan untuk Pemeliharaan dengan menyelesaikan 4 Building Block

Menjaga status Brand Representative

Anda memiliki 2½ Building Block dan secara otomatis kami akan menggunakan 2 Flex Block untuk mempertahankan status Brand Representative Anda.

3.4 RESTART (MENGULANG)

Jika Anda kehilangan peringkat Brand Representative, maka Restart adalah proses yang memberikan Anda waktu selama enam bulan untuk menjadi Brand Representative lagi dan menarik kembali jaringan penjualan Anda sebelumnya (seolah-olah Anda tidak kehilangan jaringan Brand Representative Anda). Lihat Addendum C untuk informasi lebih lanjut tentang Restart.

4. KETERANGAN TAMBAHAN

4.1 KOMISI-KOMISI

(a) Persyaratan untuk memperoleh Komisi-Komisi

Agar tetap memenuhi syarat untuk memperoleh Komisi-Komisi, Anda harus memiliki penjualan Produk-produk ke-lima pelanggan tidak terdaftar yang berbeda setiap bulan. Anda harus segera memberi tahu Perusahaan jika tidak memenuhi persyaratan ini. Perusahaan akan secara acak mensurvei Brand Affiliate untuk mengkonfirmasi pemenuhan persyaratan ini.

(b) Perhitungan Komisi

Komisi-Komisi akan dihitung secara harian, mingguan dan bulanan, sebagaimana ditentukan oleh Nu Skin dan disimpan di Akun Velocity Anda.

(c) Komisi dan Nilai Tukar

Saat menghitung Komisi Anda, Commission Sales Values dari penjualan Produk yang berasal dari *market* yang berbeda akan diperhitungkan sesuai nilai mata uang lokal Anda dengan menggunakan nilai tukar harian rata-rata bulan sebelumnya. Sebagai contoh, dalam menentukan dasar yang digunakan untuk menghitung Komisi-Komisi Anda pada penjualan Maret, maka Perusahaan akan menggunakan nilai tukar harian rata-rata Februari.

(d) Versi *Market* Lokal

Versi Skema ini hanya berlaku untuk Brand Affiliate yang memiliki ID Brand Affiliate Indonesia. Velocity menawarkan Anda peluang untuk menerima Komisi-Komisi penjualan di semua *market* global kami, kecuali apabila di negara yang membatasi partisipasi Brand Affiliate asing (silahkan hubungi *account manager* untuk *market* tertentu). Jika Anda seorang Brand Affiliate Indonesia, maka persyaratan Komisi dan tolok ukur Komisi Anda akan diatur oleh ketentuan Skema ini, termasuk apabila anggota Tim Anda adalah memiliki Brand Affiliate ID dari *market* lain.

Sebagai contoh: Apabila Anda adalah seorang Brand Affiliate dengan ID Indonesia dan Anda juga mendaftarkan seorang Brand Affiliate di Australia yang mana Brand Affiliate Australia tersebut membeli Produk-produk melalui situs web Australia, maka Anda akan dibayar sejumlah Komisi Sharing yang ditetapkan oleh *market* Australia untuk Produk-produk tersebut. Jika individu (a) mendaftarkan secara pribadi sebagai Personally Registered Brand Affiliate Anda, dan (b) ada di Consumer group Anda ketika yang bersangkutan membeli Produk-produk di *market* Australia atas Produk tersebut akan memiliki (1) Komisi Sharing, (2) Sales Volume, dan (3) Commissionable Sales Value dengan nilai sesuai yang ditetapkan oleh *market* Australia untuk Produk-produk tersebut. Jumlah Komisi Sharing Australia dan Commissionable Sales Value akan ditukarkan sesuai nilai tukar mata uang Rupiah pada saat Perusahaan menghitung jumlah Komisi Anda. *Market* lokal dapat memberi Anda informasi mengenai Sales Volume, Commissionable Sales Value, Komisi Sharing,

harga dan informasi terkait kompensasi penjualan yang berhubungan dengan setiap Produk di *market* tersebut.

Velocity tidak berlaku untuk bisnis di daratan China, dimana di negara tersebut beroperasi model bisnis yang berbeda.

(e) Penyesuaian Komisi-Komisi yang Dibayarkan untuk Anda

Perusahaan memiliki hak untuk menyesuaikan Komisi yang dibayarkan kepada Anda sebagaimana dipublikasikan di dalam Kebijakan dan Prosedur, termasuk penyesuaian Komisi sebagai akibat dari pengembalian Produk-produk. Waktu dan metode penyesuaian didasarkan pada Komisi, waktu Produk dikembalikan, dan siapa yang mengembalikan Produk. Lihat Addendum B untuk informasi lebih lanjut. Ringkasan kebijakan pengembalian dapat ditemukan di www.nuskin.com

(f) Promosi menjadi Brand Representative; Promosi dan Penurunan Peringkat Lain

Promosi menjadi seorang Brand Representative terjadi setiap minggu. Promosi dan penurunan peringkat lainnya hanya terjadi selama perhitungan Komisi bulanan dan akan tercermin dalam Volume & Genealogy Anda pada atau sebelum tanggal 5 setiap bulannya. Lihat Addendum A untuk informasi lebih lanjut tentang promosi Peringkat dan waktu penurunan Peringkat yang berdampak pada Komisi-Komisi.

(g) Promosi Produk dan Harga

Kami dapat menyesuaikan Sales Volume, Commissionable Sales Value, Harga Anggota, dan Komisi Sharing untuk promosi. Silakan lihat pengumuman tentang harga dan promosi Produk pada *market* Anda terkait dengan diskon apapun dan dampaknya terhadap harga, Komisi-Komisi, Sales Volume, Commissionable Sales Value dan kompensasi lainnya dengan setiap Produk.

(h) Kompensasi Penjualan Lainnya

Selain kompensasi penjualan yang tersedia melalui Velocity, Anda juga dapat memperoleh (1) keuntungan ritel dari Penjualan produk Anda secara langsung kepada konsumen Anda; (2) kompensasi dari insentif penjualan lainnya; dan (3) perjalanan insentif, atau imbalan non-tunai lainnya.

4.2 PENGAKHIRAN AKUN BRAND AFFILIATE

a. Hilangnya Hak Akun Brand Affiliate

Setelah terminasi Akun Brand Affiliate, Anda kehilangan semua hak dan manfaat sebagai Brand Affiliate, termasuk hak apapun terhadap nomor identifikasi Akun Brand Affiliate Anda, Consumer group, Tim, jaringan penjualan, Sales Volume yang dihasilkan oleh Consumer group atau Tim, dan Komisi-Komisi.

b. Perpindahan Akun Brand Affiliate

Perusahaan memiliki hak, apabila diperlukan berdasarkan kepada alasan yang masuk akal, untuk menunda setiap perpindahan Akun Brand Affiliate dan bagian dari Consumer groupnya atau jaringan penjualan kepada jaringan penjualan yang berbeda.

4.3 HAL-HAL LAIN & TERJEMAHAN

Apabila ada perbedaan antara syarat dan ketentuan yang ditetapkan dalam Skema untuk *market* Anda dan materi pemasaran atau konten terkait lainnya, Skema untuk *market* Anda yang akan menjadi dasarnya. Kecuali apabila dilarang atau bertentangan dengan hukum yang berlaku, jika ada perbedaan antara versi bahasa Inggris dari Skema ini dan apapun terjemahannya, versi bahasa Inggris yang akan digunakan.

4.4 PENGECUALIAN

a. Pengecualian Skema

Perusahaan dapat, atas kebijakannya, mengesampingkan atau memodifikasi persyaratan-persyaratan, ketentuan atau kondisi Skema ini (secara bersama-sama disebut sebagai "Pengecualian Skema"). Perusahaan dapat memberikan Pengecualian Skema untuk (1) individu pada Akun Brand Affiliate, atau (2) sejumlah akun, termasuk Tim atau *market*. Pemberian Pengecualian terhadap Skema kepada Akun Brand Affiliate tidak melahirkan kewajiban kepada Perusahaan untuk memberikan Pengecualian Skema kepada Akun Brand Affiliate lainnya. Setiap Pengecualian Skema memerlukan persetujuan tertulis dari staff Perusahaan yang berwenang. Perusahaan tidak memiliki kewajiban untuk menyediakan pemberitahuan tertulis kepada *upline* Brand Representative terkait dengan adanya Pengecualian Skema yang terjadi di dalam Tim mereka.

b. Pemberhentian Pengecualian Skema

Kecuali disetujui sebaliknya secara tertulis oleh staff Perusahaan yang berwenang, Perusahaan dapat memberhentikan Pengecualian Skema yang sebelumnya telah diberikan kapanpun dan untuk alasan apapun terlepas dari lamanya waktu pengecualian tersebut telah berlaku. Jika Pengecualian Skema telah diberikan untuk Brand Affiliate tertentu, maka Pengecualian Skema bersifat pribadi hanya untuk Brand Affiliate tertentu tersebut dengan Perusahaan. Kecuali dinyatakan sebaliknya secara tertulis dalam Skema Pengecualian dan telah dilaksanakan atau adanya persetujuan tertulis dari staff Perusahaan yang berwenang sebelumnya, maka Pengecualian Skema akan berakhir pada saat terjadi transfer Akun Brand Affiliate (misalnya, penjualan, penugasan, transfer, warisan, oleh hukum atau lainnya), maka Pengecualian Skema yang telah diberikan akan menjadi batal.

4.5 TERMINOLOGI

Ketentuan dalam Skema ini, termasuk Peringkat, dapat berbeda dari ketentuan sebelumnya dan dapat direvisi tanpa pemberitahuan sebelumnya.

4.6 HAK UNTUK MEMODIFIKASI

Kami dapat mengubah Skema ini kapan saja atas kebijakan kami sendiri. Jika kami mengubah Skema ini, kami akan memberikan pemberitahuan 30 hari sebelum perubahan berlaku kepada Anda.

4.7 KEPATUHAN

Agar memenuhi syarat untuk Komisi-Komisi, Anda harus mematuhi persyaratan Skema ini, Perjanjian Brand Affiliate serta Kebijakan dan Prosedur.

CATATAN PENTING - PERIODE MINGGUAN DAN BULANAN:

Referensi apa pun terkait "bulan" berarti mengacu kepada bulan kalender. Referensi apapun terkait "minggu" atau "mingguan" atau "periode mingguan" berarti periode tujuh (7) hari yang dimulai pada hari pertama (1), kedelapan (8), kelima belas (15), atau kedua puluh dua (22) setiap bulannya, meskipun dari minggu keempat setiap bulan berjalan sampai hari terakhir di bulan tersebut. Perhitungan Komisi didasarkan pada Mountain Standard Time di Provo, Utah, Amerika Serikat (UTC-7).

DAFTAR KATA

Komisi: Kompensasi penjualan yang dibayarkan melalui Velocity, termasuk Komisi Sharing, Komisi Building, dan Komisi Leading. Komisi-Komisi tidak termasuk keuntungan ritel yang anda peroleh dari Produk yang anda beli dan jual kembali langsung ke pelanggan yang tidak terdaftar, atau uang tunai atau insentif non-tunai lainnya.

Brand Affiliate: Seseorang yang mendaftarkan diri di Nu Skin sebagai Brand Affiliate dan dapat membeli Produk dengan Harga Anggota, menjual Produk-produk kepada pelanggan, mendaftarkan para Brand Affiliate, dan tidak termasuk dalam Kualifikasi. Brand Affiliate juga akan digunakan sebagai referensi umum untuk semua Brand Affiliate dan Brand Representative. Sebagai contoh, seorang Brand Partner atau Brand Director akan disebut sebagai Brand Affiliate sebagai referensi umum ketika berbicara tentang semua Brand Affiliate.

Akun Brand Affiliate: Akun milik Brand Affiliate Nu Skin.

Perjanjian Brand Affiliate: Perjanjian antara Brand Affiliate dan Nu Skin, yang mengatur mengenai hak dan kewajiban tertentu yang terkait dengan bisnis Brand Affiliate.

Brand Director: Suatu kategori umum yang mencakup semua Brand Representatives yang memiliki Peringkat Brand Director, Senior Brand Director, Executive Brand Director atau Presidential Director.

Brand Partner: Suatu kategori umum yang mencakup semua Brand Representatives yang memiliki Peringkat Brand Partner, Senior Brand Partner atau Executive Brand Partner.

Brand Representative: seorang Brand Affiliate yang telah berhasil menyelesaikan Kualifikasi dan yang tidak kehilangan status Brand Representative mereka. Istilah Brand Representative juga akan digunakan sebagai referensi umum untuk semua Peringkat Brand Representative dan yang lebih tinggi. Sebagai contoh, seorang Executive Brand Partner atau Senior Brand Director akan disebut Brand Representative sebagai referensi umum ketika berbicara tentang semua Brand Representative.

Tanggal Brand Representative: Hari pertama di bulan dimana Qualifying Brand Representative menyelesaikan Kualifikasi. Untuk Brand Representative Yang Memenuhi Kualifikasi yang menyelesaikan Kualifikasi dalam minggu ke-1, ke-2 atau ke-3 dalam suatu bulan, Tanggal Brand Representative adalah hari pertama dari bulan itu. Untuk Brand Representative yang Memenuhi Kualifikasi yang menyelesaikan Kualifikasi dalam minggu ke-4 di bulan itu, Tanggal Brand Representative adalah hari pertama bulan berikutnya. Lihat Addendum A untuk informasi lebih lanjut.

Tanggal Promosi Brand Representative: Hari pertama dari periode mingguan setelah menyelesaikan Kualifikasi dan peningkatan peringkat menjadi Brand Representative. Untuk Brand Representative yang menyelesaikan Kualifikasi dalam minggu ke-1, ke-2 atau ke-3 dalam satu bulan, Tanggal Promosi Brand Representative adalah tanggal 8, 15 dan 22 pada bulan tersebut. Untuk Brand Representative yang

menyelesaikan Kualifikasi di minggu ke-4 di bulan tersebut, Tanggal Promosi Brand Representative adalah hari pertama bulan berikutnya. Lihat Addendum A untuk informasi lebih lanjut.

Tanggal Kualifikasi Brand Representative: Hari pertama di bulan dimana Qualifying Brand Representative mengajukan Letter of Intent dan menyelesaikan persyaratan bulanan sebanyak 2 Building Block. Lihat Addendum A untuk informasi lebih lanjut.

Building Block: Suatu pengukuran atas Sales Volume. Building Block hanya dianggap selesai apabila memiliki 500 poin Sales Volume. Building Block dengan Sales Volume kurang dari 500 poin disebut tidak lengkap. Lihat Bagian 2.2.

Komisi Building: Komisi yang dibayarkan setiap minggu kepada Brand Representative berdasarkan Commissionable Sales Value dari Produk-produk yang dibeli oleh Brand Affiliate di Consumer group Brand Representative tersebut. Lihat Bagian 2.2.

Persentase Komisi Building: Persentase yang digunakan untuk menghitung Komisi Building untuk setiap Building Block yang berkisar dari 5% hingga 40% tergantung pada jumlah Building Blocks yang diselesaikan dalam sebulan. Lihat Bagian 2.2.

Posisi Business Builder (BBP): Posisi yang ditempatkan tepat di bawah anda pada Generasi pertama anda yang diberikan kepada anda setelah bulan pertama anda memperoleh Peringkat Executive Brand Director. Lihat Addendum D untuk informasi lebih lanjut.

Kegiatan Pengembangan Bisnis: Setiap kegiatan yang menguntungkan, mempromosikan, membantu, atau mendukung dengan cara apapun bisnis, pengembangan, penjualan, atau pensponsoran terhadap Perusahaan Penjualan Langsung lainnya, termasuk tetapi tidak terbatas pada, menjual produk-produk atau layanan, mempromosikan peluang bisnis, menghadap atas nama Perusahaan Penjualan Langsung atau sebagai salah satu perwakilannya, yang memungkinkan nama anda digunakan untuk memasarkan Perusahaan Penjualan Langsung, produk-produk, layanan atau peluangnya, mensponsori atau merekrut atas nama Perusahaan Penjualan Langsung, bertindak sebagai anggota jajaran direksi, sebagai pejabat, atau perwakilan atau distributor dari Perusahaan Penjualan Langsung, suatu kepentingan kepemilikan, atau kepentingan manfaat lainnya, baik langsung atau tidak langsung.

Commissionable Sales Value (CSV) Nilai uang yang ditetapkan untuk setiap Produk, yang digunakan untuk menghitung Komisi Building dan Komisi Leading. Commissionable Sales Value disesuaikan dari waktu ke waktu berdasarkan berbagai faktor, termasuk karena adanya perubahan harga, fluktuasi mata uang, promosi, dan lain-lain. Commissionable Sales Value berbeda dengan Sales Volume dan umumnya tidak sama dengan Sales Volume suatu Produk. Anda dapat memperoleh informasi tentang Commissionable Sales Value dan informasi terkait kompensasi penjualan lainnya untuk setiap Produk dengan masuk ke situs web Brand Affiliate di *market* anda.

Perusahaan: Nu Skin atau “kami.”

Consumer group: Grup yang terdiri dari (1) Anda, (2) Brand Affiliate Anda, dan (3) Brand Affiliate yang mereka daftarkan dan seterusnya. Consumer group Anda meliputi Consumer group dari Qualifying Brand Representative. Sebagai Qualifying Brand Representative atau Brand Representative, Anda diharapkan untuk melayani dan mendukung Qualifying Brand Representative dan Consumer group mereka. Seorang Brand Representative dan Consumer group menjadi bagian dari Tim Anda ketika mereka menyelesaikan Kualifikasi dan Consumer group mereka tidak lagi menjadi bagian dari Consumer group Anda.

Perusahaan Penjualan Langsung: Perusahaan yang menggunakan tenaga penjualan dari kontraktor independen yang menjual produk dan layanan yang mana memberikan kompensasi kepada kontraktor independen melalui skema kompensasi satu level atau multi-level untuk (1) penjualan mereka sendiri, dan/atau (2) penjualan kontraktor independen lain yang telah mendaftar di bawah kontraktor independen untuk mendistribusikan produk dan layanan yang sama.

Flex Block: Flex Block adalah pengganti Building Block yang digunakan untuk mempertahankan status anda sebagai Brand Representative jika anda tidak menyelesaikan setidaknya 4 Building Block dalam sebulan. Lihat Bagian 3.2.

G1 Brand Representative: Lihat keterangan tentang Generasi di bawah ini.

Generasi: Tingkatan dalam suatu Tim yang dimiliki oleh seorang Brand Representative. Setiap Brand Representative yang anda pimpin langsung dan yang merupakan Brand Representative pertama di bawah anda dalam Tim anda adalah Brand Representative G1 anda. Brand Representative G1 anda secara langsung memimpin Brand Representative yang berada di tingkat pertama di bawah mereka, dan Brand Representative ini adalah Brand Representative G2 anda, dan seterusnya.

Leadership Team: G1 Brand Representative yang memenuhi tolak ukur Leadership Team Sales Volume tertentu dalam sebulan.

Leadership Team Sales Volume: Jumlah atau akumulasi dari Consumer Group Sales Volume di G1-G6 anda yang dilihat dari G1 Brand Representative anda.

Komisi Leading: Komisi yang dibayarkan setiap bulan kepada Brand Partner dan Brand Director berdasarkan Commissionable Sales Value dari Produk-produk yang dibeli oleh Consumer group di Tim Brand Partner atau Brand Director. Lihat Bagian 2.3.

Letter of Intent: Dokumen atau pemberitahuan online yang diajukan oleh Brand Affiliate kepada kami sebagai bentuk pemberitahuan perihal niat mereka untuk mengikuti Kualifikasi dan menjadi Qualifying Brand Representative.

Pemeliharaan: Persyaratan untuk menyelesaikan setidaknya empat Building Block dalam sebulan untuk mempertahankan peringkat Anda sebagai seorang Brand Representative untuk bulan itu. Lihat Bagian 3.2.

Harga Anggota: Harga pembelian Produk-produk untuk Brand Affiliate. Harga Anggota ditentukan oleh *market* lokal dan dapat disesuaikan untuk promosi dan insentif penjualan.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc., dan afiliasi-afiliasinya, termasuk PT Nusa Selaras Indonesia.

Orang: Seorang individu atau badan usaha. “Badan usaha” adalah setiap badan usaha seperti perusahaan, persekutuan, perseroan terbatas, perwaliamanatan, atau bentuk organisasi bisnis lainnya yang didirikan secara sah berdasarkan hukum di yurisdiksi dimana ia didirikan.

Personally Registered Brand Affiliate: Brand Affiliate Terdaftar langsung di bawah Anda dan tidak terdaftar secara langsung di bawah Brand Affiliate lain.

Kebijakan dan Prosedur: Dokumen yang merupakan bagian dari perjanjian antara Brand Affiliate dan Nu Skin yang menetapkan kebijakan dan prosedur tertentu yang terkait dengan bisnis Brand Affiliate.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): Posisi tambahan yang ditempatkan tepat di bawah BBP Anda di Generasi kedua yang diberikan kepada Anda setelah bulan pertama Anda mencapai Peringkat Presidential Director. Lihat Addendum D untuk informasi lebih lanjut.

Produk-produk: Seluruh produk dan layanan Nu Skin.

Kualifikasi: Proses seorang Brand Affiliate untuk menjadi Brand Representative. Lihat Bagian 3.1.

Qualifying Brand Representative (QBR): Seorang Brand Affiliate yang (1) sudah menyerahkan Letter of Intent dan telah memenuhi dua Building Block (seorang Brand Affiliate resmi menjadi seorang Qualifying Brand Representative setelah kalkulasi Komisi mingguan selanjutnya), dan (2) sedang dalam proses untuk memenuhi persyaratan Kualifikasi. Lihat bagian 3.1.

Kualifikasi Minimum Bulanan: Selama Periode Kualifikasi, Anda harus memenuhi setidaknya 2 Building Block setiap bulan, kecuali di bulan Anda memenuhi Persyaratan Kualifikasi. Lihat bagian 3.1.

Periode Kualifikasi: Periode Kualifikasi Anda dimulai pada tanggal Anda memilih untuk berkualifikasi sebagai Brand Representative. Periode Kualifikasi adalah sampai dengan 6 bulan berturut-turut, termasuk bulan di mana Anda memilih untuk berkualifikasi. Lihat bagian 3.1.

Persyaratan Kualifikasi: Selama Periode Kualifikasi Anda harus memenuhi 12 Building Block (4 diantaranya harus berupa Sharing Block) Lihat bagian 3.1.

Brand Affiliate Terdaftar: Seseorang yang membeli Produk langsung dari Perusahaan untuk konsumsi pribadi atau dijual kembali. Komisi dibayarkan untuk pembelian Produk Brand Affiliate Terdaftar. Hak Anda untuk mendapatkan Komisi khusus pada pembelian Brand Affiliate Terdaftar tergantung pada persyaratan kelayakan setiap Komisi, *termasuk apabila mereka adalah Personally Registered Brand Affiliate*. Setiap Brand Affiliate Terdaftar didukung oleh Brand Affiliate.

Restart: Proses yang memberikan mantan Brand Representative kesempatan untuk mendapatkan kembali jaringan penjualan mereka (seolah-olah mereka tidak kehilangan status Brand Representative mereka). Lihat Bagian 3.4 dan Addendum C.

Sales Volume (SV): Nilai poin yang ditetapkan untuk setiap Produk yang digunakan untuk membandingkan nilai relatif Produk-produk di berbagai mata uang dan *market* untuk mengukur kualifikasi untuk berbagai tolok ukur kinerja, termasuk Sharing Block, Building Block, dan Leadership Team Sales Volume, dan mengukur penjualan Produk di Consumer group Anda dan Tim. Sales Volume disesuaikan dari waktu ke waktu sesuai kebutuhan Perusahaan. Sales Volume berbeda dari Commissionable Sales Value. Anda dapat memperoleh informasi mengenai Sales Volume dan informasi terkait kompensasi penjualan lainnya untuk setiap Produk dengan masuk ke situs web Brand Affiliate di *market* Anda.

Sharing Block: Bagian dari Building Block. Sharing Block terdiri dari 500 poin Sales Volume yang hanya berasal dari pembelian yang dilakukan oleh Personally Registered Brand Affiliate di Consumer Group Anda selain Brand Representative. Pembelian pribadi Anda tidak diperhitungkan dalam Sharing Block. Sharing Block hanya berlaku untuk Persyaratan Kualifikasi. Lihat Bagian 3.1.

Komisi Sharing: Komisi yang dibayar secara harian pada pembelian Produk oleh Personally Registered Brand Affiliate Anda (Brand Representative menyimpan Komisi Sharing pada pembelian mereka sendiri). Persentase Komisi Sharing ditentukan oleh *market* lokal dan dapat disesuaikan dengan kebijaksanaan

Perusahaan. Ini akan bervariasi tergantung pada Produk. Tidak semua Produk akan memiliki Komisi Sharing, dan di beberapa *market*, Komisi Sharing mungkin dipotong. *Market* akan memberikan informasi harga Produk untuk semua Brand Affiliate mengenai Komisi Sharing dari masing-masing Produk. Lihat Bagian 2.1.

Tim: Tim Anda terdiri dari semua Generasi tempat Anda berhak menerima Komisi Leading. Peringkat Anda menentukan jumlah Generasi Brand Representative dan Consumer group mereka di Tim Anda, seperti yang dijelaskan di tabel Penentuan Peringkat Velocity. Tim Anda bukan bagian Consumer group Anda.

Peringkat: Peringkat diraih sebagai Brand Representative berdasarkan jumlah Brand Representative di G1 dan Leadership Team Anda. Peringkat Anda menentukan jumlah Generasi dimana Anda bisa mendapatkan Komisi Leading.

Akun Velocity: Akun digital di Volume & Genealogies yang menunjukkan semua Komisi, pembayaran, dan penyesuaian Komisi Anda. Akun Velocity secara otomatis dibuat untuk Anda ketika Anda menjadi Brand Affiliate. Akun Velocity tidak memiliki bunga.

Anda dapat mentransfer total saldo yang tersedia dari Akun Velocity Anda ke akun bank yang Anda inginkan kapan saja. Transfer yang Anda lakukan tidak memiliki persyaratan saldo minimum. Namun, Anda bertanggung jawab untuk semua biaya yang terkait dengan transfer yang Anda lakukan. Biaya dapat dibebankan oleh bank penerima, dan juga termasuk biaya layanan oleh Nu Skin.

Nu Skin secara otomatis mentransfer saldo Akun Velocity Anda yang tersisa tanpa biaya pada awal setiap periode pembayaran mingguan dan bulanan. Diperlukan saldo minimum Rp.50.000 untuk transfer otomatis dari Perusahaan.

Volumes & Genealogy: Sistem informasi yang menyediakan informasi yang terkait dengan Akun Brand Affiliate Anda, termasuk pembelian Produk Anda, jaringan penjualan, Komisi, *goal setting*, pelaporan, rekognisi dan banyak lagi. Anda dapat masuk ke Volume & Genealogy dengan *log in* ke nuskin.com. atau aplikasi My Nu Skin.

ADENDUM A - INFORMASI TAMBAHAN SEHUBUNGAN DENGAN KUALIFIKASI

Berikut ini informasi tambahan terkait Kualifikasi sebagai Brand Representative, termasuk tanggal-tanggal penting, Pemeliharaan, Komisi, dan detail lainnya.

1. TANGGAL PENTING

Ada tiga tanggal penting terkait dengan Kualifikasi sebagai Brand Representative yang ditampilkan dalam V&G.

1.1 Tanggal Kualifikasi Brand Representative. Hari pertama di bulan dimana Qualifying Brand Representative mengirim Letter of Intent dan memenuhi persyaratan bulanan 2 Building Block. Misalnya, jika Anda mengirim Letter of Intent pada 9 Januari, dan menyelesaikan 2 Building Block pada 19 Januari, maka Tanggal Kualifikasi Brand Representative Anda adalah 1 Januari.

1.2 Tanggal Promosi Brand Representative. Hari pertama dari periode mingguan setelah penyelesaian Kualifikasi Brand Representative dan dipromosikan menjadi Brand Representative. Untuk Qualifying Brand Representative yang menyelesaikan Kualifikasi dalam minggu ke-1, ke-2 atau ke-3 dalam satu bulan, Tanggal Promosi Brand Representative adalah tanggal 8, 15 dan 22 pada bulan tersebut. Untuk Qualifying Brand Representative yang menyelesaikan Kualifikasi di minggu ke-4 di bulan tersebut, Tanggal Promosi Brand Representative adalah hari pertama bulan berikutnya. Misalnya, jika Anda menyelesaikan Kualifikasi pada 12 Juli, maka Tanggal Promosi Brand Representative anda adalah 15 Juli; jika Anda menyelesaikan Kualifikasi pada 27 Juli, maka Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah 1 Agustus.

1.3 Tanggal Brand Representative. Hari pertama dalam bulan di mana Qualifying Brand Representative memenuhi Kualifikasi dan naik menjadi Brand Representative. Untuk Qualifying Brand Representative yang memenuhi Kualifikasi dalam minggu ke-1, ke-2 atau ke-3 dalam suatu bulan, maka Tanggal Brand Representative adalah hari pertama dari bulan itu. Untuk Qualifying Brand Representative yang memenuhi Kualifikasi dalam minggu ke-4 di bulan itu, Tanggal Brand Representative adalah hari pertama bulan berikutnya. Contohnya jika Anda menyelesaikan kualifikasi pada 17 Mei, maka Tanggal Brand Representative Anda adalah 1 Mei; jika Anda menyelesaikan Kualifikasi pada tanggal 27 Mei, maka Tanggal Brand Representative Anda adalah 1 Juni.

2. PEMELIHARAAN SETELAH MENJADI BRAND REPRESENTATIVE

Jika Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 8, 15, atau 22 dalam suatu bulan, maka Anda tidak perlu memenuhi persyaratan Pemeliharaan untuk bulan tersebut untuk mempertahankan status anda sebagai Brand Representative. Namun, jika Anda menyelesaikan Kualifikasi dalam minggu ke-4 dalam suatu bulan, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah hari pertama bulan berikutnya, dan Anda harus memenuhi persyaratan Pemeliharaan untuk bulan berikutnya untuk mempertahankan status Anda sebagai Brand Representative (contoh: apabila memenuhi Kualifikasi pada minggu ke-4 bulan Mei, maka Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah 1 Juni, dan Anda harus memenuhi persyaratan Pemeliharaan pada bulan Juni).

3. KOMISI-KOMISI SETELAH MENJADI BRAND REPRESENTATIVE

3.1 Komisi Sharing pada produk pembelian Anda

Komisi Sharing akan dibayarkan kepada Anda dari pembelian Produk Anda **pada saat atau setelah** Tanggal Promosi Brand Representative Anda. Contohnya, jika Anda memenuhi Kualifikasi

pada tanggal 3 di suatu bulan, maka Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 8 dan Komisi Sharing akan dibayarkan kepada Anda dari pembelanjaan Produk Anda pada atau setelah tanggal 8. Jika Anda memenuhi Kualifikasi pada minggu ke 4 di suatu bulan, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 1 bulan berikutnya dan Anda akan dibayarkan Komisi Sharing dari pembelian Produk Anda pada atau setelah tanggal 1 bulan berikutnya.

Upline Brand Representative langsung Anda tidak akan lagi mendapatkan Komisi Sharing atas pembelian Produk Anda pada atau setelah Tanggal Promosi Brand Representative Anda.

3.2 Komisi Building

Anda bisa mendapatkan Komisi Building di Building Block baru yang Anda mulai pada atau setelah Tanggal Promosi Brand Representative Anda. Building Block ini harus didasarkan pada pembelian Produk pada atau setelah Tanggal Promosi Brand Representative Anda. Sebagai contoh, jika Anda memenuhi Kualifikasi pada tanggal 3 bulan tersebut, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 8 dan Anda dapat mulai mendapatkan Komisi Building berdasarkan pembelian Produk pada atau setelah tanggal 8. Anda tidak akan mendapatkan Komisi Building dari pembelian Produk apapun antara tanggal 4 sampai dengan tanggal 7 atau seluruh pembelian yang dilakukan sebelum tanggal 8. Jika Anda menyelesaikan Kualifikasi pada minggu ke 4, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 1 bulan berikutnya dan Anda mulai mendapatkan Komisi Building berdasarkan pembelian Produk baru pada atau setelah tanggal 1 bulan berikutnya.

Setelah Tanggal Promosi Brand Representative Anda, Sales Volume Anda tidak akan lagi berkontribusi pada Building Block upline Brand Representative langsung Anda. Misalnya, jika Anda memenuhi Kualifikasi pada tanggal 20, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 22. Sales Volume Anda sampai dengan tanggal 21 akan dihitung untuk Building Block upline Brand Representative langsung Anda, tetapi Sales Volume Anda untuk pembelian Produk baru pada tanggal 22 hingga akhir bulan tidak akan dihitung sebagai Building Block dari upline Brand Representative anda. Jika Anda memenuhi Kualifikasi pada minggu ke 4, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah hari pertama di bulan berikutnya dan Sales Volume Anda pada bulan Anda memenuhi Kualifikasi akan diperhitungkan terhadap volume Building Block upline Brand Representative langsung Anda di bulan tersebut.

3.3 Komisi Leading

Anda berhak mendapatkan Komisi Leading **setelah** Tanggal Promosi Brand Representative Anda jika Anda memenuhi persyaratan Komisi Leading. Misalnya, jika Anda memenuhi Kualifikasi pada tanggal 3 bulan itu, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 8 bulan tersebut dan Anda bisa mulai mendapatkan Komisi Leading untuk bulan tersebut jika Anda memenuhi persyaratan Komisi Leading di minggu-minggu tersisa bulan tersebut. Jika Anda menyelesaikan Kualifikasi pada minggu ke 4, Tanggal Promosi Brand Representative Anda adalah tanggal 1 bulan berikutnya dan Anda dapat mulai mendapatkan Komisi Leading untuk bulan berikutnya jika Anda memenuhi persyaratan Komisi Leading untuk bulan berikutnya.

4. KETIKA ANDA DAN BRAND AFFILIATE DALAM CONSUMER GROUP ANDA BERKUALIFIKASI PADA SAAT YANG SAMA

Untuk mempertahankan seseorang dari Consumer group Anda dalam jaringan penjualan Anda:

(1) **Tanggal Kualifikasi Brand Representative** Anda harus di bulan yang sama atau lebih awal dari

Tanggal Brand Representative dari Brand Affiliate di Consumer group Anda, dan (2) memenuhi Kualifikasi dalam Periode Kualifikasi.

CONTOH:

Berikut ini merupakan ilustrasi pentingnya tanggal terkait dengan Kualifikasi ketika Anda dan Brand Affiliate di Consumer group Anda memenuhi Kualifikasi pada saat yang sama.

- Brand Representative Jane mendaftarkan Anda di Nu Skin sebagai Brand Affiliate. Ketika Anda mendaftarkan Brian sebagai Brand Affiliate, ia menjadi bagian dari Consumer group Anda. Anda dan Brian masing-masing memutuskan ingin memenuhi syarat sebagai Brand Representative.
- Brian memenuhi Kualifikasi pada 17 Januari dan tidak lagi menjadi bagian dari Consumer group Anda karena Brian menjadi Brand Representative dan untuk sementara waktu menjadi Brand Representative pada Generasi Pertama Jane dan Jane dapat menghitung volume Brian sebagai bagian dari Komisi Leading-nya. Meskipun Brian menyelesaikan Kualifikasi pada 17 Januari, Tanggal Brand Representativenya adalah hari pertama di bulan dia menyelesaikan Kualifikasi, yaitu 1 Januari.
- Anda menyerahkan Letter of Intent Anda pada 9 Januari dan menyelesaikan Kualifikasi Minimum Bulanan 2 Building Block pada 28 Januari. Tanggal Kualifikasi Brand Representative Anda adalah 1 Januari.
- Anda memenuhi Persyaratan Kualifikasi dalam Periode Kualifikasi pada 15 Juni dan meninggalkan Consumer group Jane dan maju untuk menjadi Brand Representative pada Generasi pertama Jane. Tanggal Brand Representative Anda adalah 1 Juni. Meskipun Brian sudah menjadi Brand Representative terlebih dahulu, ia sekarang akan berada di Generasi 1 Anda.

Jika Anda tidak menyelesaikan persyaratan bulan pertama Kualifikasi Anda sebelum atau di bulan yang sama dengan Brian menyelesaikan Kualifikasi, atau jika Anda gagal menyelesaikan Kualifikasi dalam Periode Kualifikasi Anda, maka Brian akan tetap menjadi Generasi 1 Jane dan tidak akan menjadi bagian dari Consumer group atau Tim Anda jika Anda kemudian menjadi Brand Representative.

ADDENDUM B - PENYESUAIAN DAN PEMULIHAN KOMISI

Perusahaan memiliki hak untuk menyesuaikan Komisi yang dibayarkan kepada Anda seperti yang dijelaskan dalam Kebijakan dan Prosedur, termasuk penyesuaian berdasarkan pengembalian Produk oleh Anda atau orang lain yang berada di Consumer group Anda atau Tim. Perhitungan dan pemulihan penyesuaian Komisi dari pengembalian Produk akan tergantung pada jenis Komisi, ketika Produk dikembalikan dan siapa yang mengembalikan Produk.

1. PERHITUNGAN PENYESUAIAN KOMISI. Komisi Anda akan disesuaikan untuk pengembalian Produk sebagai berikut:

1.1 Komisi Sharing. Ketika Anda atau orang lain yang berada di Consumer group atau Tim Anda pada saat pengembalian Produk, Perusahaan akan mengembalikan Komisi Sharing yang Anda terima pada Produk tersebut.

1.2 Komisi Building. Ketika Anda atau orang lain yang berada di Consumer group Anda pada saat pengembalian pembelian Produk, Komisi Building Anda akan disesuaikan sebagai berikut:

(1) Pengembalian Bulan Berjalan: Untuk Produk yang dikembalikan dalam minggu berikutnya di bulan pembelian, Sales Volume dan Commissionable Sales Value dari Produk yang dikembalikan akan digantikan oleh Sales Volume dan Commissionable Sales Value pembelian Produk di bulan itu yang belum Anda terima Komisi Building-nya. Komisi Building Anda akan disesuaikan secara positif atau negatif jumlahnya sesuai dengan kelebihan atau selisih dari Commissionable Sales Value produk yang dikembalikan. Lihat contoh di akhir Adendum.

(2) Perhitungan Pengembalian Bulan Sebelumnya: Untuk Produk yang dikembalikan dalam bulan setelah bulan produk tersebut dibeli, Komisi Building Anda akan disesuaikan secara negatif oleh Commissionable Sales Value dari Produk yang dikembalikan dikalikan dengan persentase Komisi Building rata-rata Anda untuk bulan ketika Produk yang dikembalikan dibeli.

Selain itu, ketika Anda mengembalikan Produk, Komisi Building Anda pada Building Block yang tidak lengkap akan disesuaikan.

1.3. Komisi Leading: Ketika seseorang yang ada di Tim Anda pada saat membeli mengembalikan Produk, Perusahaan akan memulihkan setiap Komisi Leading yang Anda terima atas Produk-produk tersebut. Selain itu, ketika Anda mengembalikan Produk, Komisi Leading Anda akan disesuaikan jika penurunan Sales Volume mengubah perhitungan Komisi Leading Anda untuk bulan dimana Anda menerima Komisi Leading untuk Produk itu.

2. PEMULIHAN PENYESUAIAN KOMISI. Jika tidak ada Komisi yang dibayarkan pada Produk yang dikembalikan, maka tidak diperlukan pemulihan Komisi. Jika Komisi telah dibayarkan pada Produk yang kemudian dikembalikan, maka Perusahaan akan membebarkannya pada Komisi Anda yang akan datang dan Perusahaan akan melakukan penyesuaian kekurangan dengan sebagai berikut:

2.1 Pengembalian pembelian Pribadi. Jika Anda mengembalikan Produk yang Anda beli secara pribadi, maka Komisi Anda akan disesuaikan dan jika ada selisih maka akan dibebankan dari dana pengembalian produk Anda yang dikembalikan.

2.2 Pengembalian Consumer Group atau Tim Lainnya. Jika orang lain di Consumer Group atau Tim Anda mengembalikan Produk yang mereka beli, maka Komisi Anda akan disesuaikan dan selisih Komisi yang telah diberikan akan disesuaikan dari Komisi Anda yang akan datang.

Contoh: Ilustrasi berikut menggambarkan dampak Commissionable Sales Value pada penyesuaian Komisi Building Anda.

- Minggu 1: Anda menyelesaikan 1 Building Block dengan 500 poin Sales Volume yang memiliki Commissionable Sales Value 500. Building Block ini mencakup 150 poin Sales Volume dari Produk yang dibeli oleh seorang Brand Affiliate di Consumer group Anda.
- Minggu 2: Anda menjual Produk dengan 300 poin Sales Volume, tetapi dengan Commissionable Sales Value yang lebih rendah yaitu 200. Dalam Minggu ke- 2, Brand Affiliate yang membeli Produk dengan 150 poin Sales Volume di Minggu 1 mengembalikan semua Produk.
- Akhir Minggu 2: Kami menghitung ulang Komisi Building Minggu 1 Anda:
 - Apabila pengembalian Produk dengan 150 poin Sales Volume terjadi di Minggu 2, kami akan memperhitungkan Sales Volume dari penjualan Minggu 2 dan memberlakukan Sales Volume tersebut pada Building Block Anda di Minggu 1 (150 poin dipindahkan dari Minggu 2 ke Minggu 1 sehingga Anda tetap memiliki Building Block yang lengkap di Minggu 1).
 - Karena Commissionable Sales Value dari Sales Volume pengganti lebih sedikit dari Commissionable Sales Value dari Produk yang dikembalikan, maka Komisi Building Anda dari Minggu 1 akan dihitung ulang dan disesuaikan di Minggu 2, seperti yang ditunjukkan di bawah ini.

Minggu ke -	Original Sales Volume	Sales Volume yang Disesuaikan	Original Commissionable Sales Value	Commissionable Sales Value yang Disesuaikan	Original Minggu ke 1 Komisi Building	Penyesuaian Minggu 1 Komisi Building
1	500	500 – 150 [Pengembalian produk] +150 [dari minggu 2] = 500	Rp. 5.000.000,-	Rp. 5000000 – Rp. 1.500.000,- [Pengembalian produk] + Rp. 1.000.000,- [dari minggu 2] = Rp. 4.500.000,-	Rp. 5.000.000,- *5% = Rp. 250.000,-	
2	300	300 – 150 [ke minggu 1] = 150	Rp. 2.000.000,-	Rp. 2.000.000,- – Rp. 1.000.000,- [ke minggu 1] = Rp. 1.000.000,-		(Rp. 4.500.000,- – Rp. 5.000.000,-) * 5% = – Rp. 25.000,-

ADDENDUM C – RESTART

Restart adalah proses yang memberikan mantan Brand Representative kesempatan untuk mendapatkan kembali jaringan penjualan mereka (seolah-olah mereka tidak kehilangan status Brand Representative). Hal-hal berikut ini merupakan tambahan informasi mengenai penggunaan, manfaat, dan ketentuan Restart.

1. BAGAIMANA CARA MENGGUNAKAN RESTART

Jika Anda kehilangan status Brand Representative Anda dan ingin memulai proses Restart, Anda harus:

- Mengajukan Letter of Intent baru yang menunjukkan niat Anda untuk memenuhi syarat sebagai Brand Representative lagi, dan
- Memenuhi Kualifikasi dalam waktu enam bulan berturut-turut sejak tanggal efektif kehilangan status Anda sebagai Brand Representative.

Contoh di bawah ini mengilustrasikan bagaimana Restart bekerja untuk periode enam bulan berturut-turut.

Periode Kualifikasi		1	2	3	4	5	6	
Bulan	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Peringkat yang Efektif pada Awal Bulan	Status Brand Representative	<i>Kehilangan peringkat Brand Representative dan kembali menjadi Brand Affiliate</i>	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
Building Block dan Flex Block	Memenuhi 1 Building Block dan Hanya ada 2 Flex Block	Memenuhi 2 Building Block Mengajukan Letter of Intent baru	Melanjutkan Kualifikasi (April—Agustus) dengan minimal 2 Building Block setiap bulannya—untuk tambahan 10 Building Block, 4 diantaranya adalah Sharing Block, melengkapi Block terakhir pada minggu ke 4 Agustus (Maret-Agustus total: 12 Building Block Contoh ini diasumsikan promosi Minggu ke 4 efektif berlaku pada 1 September*					4 Building Block
	Anda kehilangan peringkat Brand Representative pada Februari, efektif 1 Maret . Dengan demikian, kesempatan enam bulan Anda untuk Restart dimulai pada 1 Maret.							
Status di Akhir Bulan	Kehilangan Peringkat Brand Affiliate	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	QBR	Brand Representative
Saat Anda memenuhi Restart								Diasumsikan menyelesaikan kualifikasi di minggu ke 4 Agustus, maka di

		minggu 1 September, Anda akan mendapatkan kembali jaringan sales Anda dan Flex Block yang belum digunakan beserta tambahan 3 Flex Block baru yang akan Anda dapatkan
--	--	--

* Jika Anda memenuhi Kualifikasi dalam minggu sebelumnya (Minggu 1, 2 atau 3 di bulan Agustus), maka Anda akan dipromosikan pada bulan Agustus, bukan September. Demikian juga, proses promosi yang sama berlaku jika Anda memenuhi Kualifikasi sebelum Agustus.

Jika Anda tidak menyelesaikan Restart dalam periode 6 bulan ini, Anda akan kehilangan kesempatan untuk memiliki kembali Flex Block yang belum digunakan dan jaringan penjualan Anda secara permanen.

2. KEUNTUNGAN DARI RESTART

Ketika Anda menyelesaikan Restart dalam jangka waktu yang ditentukan, Anda:

- Menjadi seorang Brand Representative kembali;
- Memenuhi syarat untuk mendapatkan Komisi Sharing dari pembelanjaan pribadi Anda;
- Memenuhi syarat untuk mendapatkan Komisi Building;
- Memenuhi syarat untuk mendapatkan Komisi Leading (dengan asumsi Anda memenuhi persyaratan untuk mendapatkan Komisi Leading);
- Mendapatkan kembali jaringan penjualan Anda (seolah-olah Anda tidak kehilangan status Brand Representative Anda) dan Perusahaan akan memulihkan Tanggal Brand Representative Anda, dan
- Menerima 3 Flex Block baru dan memperoleh kembali Flex Block yang belum dipakai.

3. TAMBAHAN PERSYARATAN UNTUK RESTART

(a) Kehilangan Flex block yang diberikan: Jika seorang Brand Representative turun menjadi seorang Brand Affiliate di tiga bulan pertama ketika menjadi seorang Brand Representative, Flex Block tidak akan secara otomatis diberikan setelah Restart selesai.

(b) Tanggal Brand Representative: Ketika Anda kehilangan status Brand Representative Anda, Anda juga kehilangan Tanggal Brand Representative. Ketika Anda berhasil menyelesaikan Restart, tanggal Brand Representative Anda akan dipulihkan.

(c) Penggunaan Sebelumnya dari Re-Entry atau Restart: Ketika Anda sudah menggunakan Re-Entry sebelum peluncuran Velocity di *market* Anda atau Restart dalam Velocity, Anda tidak memenuhi syarat untuk menggunakan Restart kecuali jika Anda menyerahkan Letter of Intent dan memperoleh Tanggal Brand representative yang baru. Hal ini akan menyebabkan Anda kehilangan organisasi Brand Representative Anda di periode Tanggal Kualifikasi Brand Representative Anda sebelumnya.

(d) Kehilangan Status untuk Kedua Kalinya. Ketika Anda kehilangan status sebagai Brand Representative untuk kedua kalinya, Anda tidak memenuhi syarat untuk Restart dan akan secara permanen kehilangan jaringan Anda (jaringan penjualan tersebut akan naik ke Generasi upline Brand Representative Anda). Akan tetapi, ketika Restart tidak lagi tersedia, Anda bisa memulai kembali Kualifikasi kapan saja dan membangun jaringan yang baru.

ADDENDUM D – BUSINESS BUILDER POSITION

Ketika Anda membangun dan memimpin Tim Anda sebagai seorang Executive Brand Director, Anda dapat mengajukan kualifikasi untuk Business Builder Position (BBP) dan Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP). Tambahan posisi ini diperlakukan sebagai akun tunggal dengan akun Brand Affiliate Anda. Silahkan hubungi market Anda untuk lebih detailnya mengenai persyaratan rekognisi dan trip, yang mungkin akan berbeda dari persyaratan dalam Skema ini.

1. Menerima BBP dan Presidential Director BBP

1.1 BBP. BBP adalah posisi yang ditempatkan langsung di bawah anda pada Generasi pertama, yang diberikan kepada Anda setelah bulan pertama Anda mencapai Peringkat Executive Brand Director.

1.2 Presidential Director BBP. Presidential Director BBP adalah tambahan posisi yang ditempatkan langsung di bawah BPP Anda di Generasi kedua Anda yang diberikan kepada Anda setelah bulan pertama Anda mencapai Peringkat Presidential Director.

1.3 Tercipta Secara Otomatis. BBP dan Presidential Director BBP secara otomatis tercipta selama proses perhitungan komisi untuk bulan di mana Anda memenuhi persyaratan di atas. Anda mempertahankan peringkat BBP dan Presidential Director BBP yang diberikan kepada Anda kecuali Anda kehilangan status Brand Representative Anda dan tidak menyelesaikan Restart.

2. Hubungan antara BBP, Presidential Director BBP, dan Akun Brand Affiliate

2.1 BBP dan Presidential Director BBP adalah bagian dari Akun Brand Affiliate Anda. BBP dan Presidential Director BBP Anda adalah bagian dari Akun Brand Affiliate Anda dan tidak bisa dijual atau dipindahtangankan.

2.2 G1 Brand Representative. BBP dan Presidential Director BBP Anda tidak akan dihitung sebagai G1 Brand Representative dalam Akun Brand Affiliate Anda.

2.3 Leadership Team

(a) Meskipun BBP dan Presidential Director BBP Anda tidak akan dihitung sebagai Leadership Team untuk Akun Brand Affiliate Anda, Leadership Team di bawah BBP atau Presidential Director BBP Anda akan dihitung secara kolektif sebagai Leadership Team untuk Akun Brand Affiliate untuk menentukan peringkat Anda.

Contoh: Jika Akun Brand Affiliate Anda mempunyai 6 G1 Brand Representative dan 1 Leadership Team dengan 20.000+ Leadership Team Sales Volume, dan BBP Anda mempunyai 2 Leadership Team dengan 10.000+ Leadership Team Sales Volume dan 30.000+ Leadership Team Sales Volume, maka peringkat Anda akan menjadi Executive Brand Director.

(b) Kecuali kalau Anda kehilangan status Brand Representative Anda dan kembali menjadi Brand Affiliate, untuk menentukan Leadership Team Anda dan upline Brand Representative Anda dalam satu bulan, BBP dan Presidential Director BBP Anda tetap pada Genarasi pertama dan kedua Anda.

2.4 Sales Volume Consumer Group. Setiap BBP dan Presidential Director BBP Anda mempunyai Consumer group masing masing. Sales Volume Consumer Group yang ada dari Akun Brand Affiliate Anda, BBP dan Presidential Director BBP akan dihitung secara kolektif hanya untuk mempertahankan status Brand Representative Anda, menentukan Building Block Anda, Persentase Komisi Building dan cara menghitung Komisi Leading.

2.5 Komisi BBP dan Presidential Director BBP berdasarkan Peringkat Akun Brand Affiliate dan Status Brand Representative

- a. **BBP.** Bulan di mana Akun Brand Affiliate Anda memenuhi semua persyaratan untuk Peringkat Executive Brand Director atau Presidential Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, Komisi BBP Anda akan dihitung seolah-olah Komisi tersebut adalah Komisi Executive Brand Director. Untuk bulan di mana Akun Brand Affiliate Anda tidak memenuhi semua persyaratan untuk Peringkat Executive Brand Director atau Presidential Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, BBP Anda akan digabungkan dengan Akun Brand Affiliate dan jaringan penjualan BBP Anda akan naik satu Generasi menjadi jaringan penjualan generasi Anda dan juga jaringan penjualan upline Brand Representative Anda untuk bulan tersebut.
- b. **Presidential Director BBP.** Bulan di mana Akun Brand Affiliate Anda memenuhi semua persyaratan untuk Peringkat Presidential Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, Komisi Presidential Director BBP akan dihitung seolah-olah Anda adalah seorang Executive Brand Director. Untuk bulan di mana Akun Brand Affiliate Anda tidak memenuhi semua persyaratan untuk Peringkat Presidential Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, Presidential Director BBP Anda akan digabungkan dengan Akun Brand Affiliate dan jaringan penjualan Presidential Director BBP Anda akan naik dua Generasi di organisasi Anda dan di organisasi upline Brand Representative Anda di bulan tersebut.

Ilustrasi di bawah ini menggambarkan bagaimana Komisi Leading dihitung untuk Akun Brand Affiliate, BBP dan Presidential BBP. Kami menganggap bahwa Akun Brand Affiliate Anda, BBP, dan Presidential Director BBP secara kolektif mempunyai 6 Building Block dan memenuhi syarat untuk menerima 5% Komisi Leading.

EXECUTIVE BRAND DIRECTOR

Sebagai seorang Executive Brand Director, Anda berhak untuk mendapatkan (a) 5% Komisi Leading dari 6 Generasi Brand Representative di bawah Akun Brand Affiliate Anda, dan (b) 5% Komisi Leading dari 6 Generasi Brand Representative di bawah BBP Anda. Ini berarti bahwa, seperti yang ditunjukkan di bawah ini, Anda bisa mendapatkan Komisi Leading dari:

1. 10% Commissionable Sales Value, dengan 5% dari Generasi 2-6 dari Akun Brand Affiliate di bawah BBP Anda, 5% Commissionable Sales Value dari Generasi 1-5 dari BBP; dan
2. 5% dari Generasi 1 dari Akun Brand Affiliate dan Generasi 6 dari BBP.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Sebagai seorang Presidential Director, Anda berhak untuk menerima (a) 5% Komisi Leading dari 6 Generasi Brand Representative di bawah Akun Brand Affiliate Anda, dan (b) 5% Komisi Leading dari 6 Generasi Brand Representative di bawah BBP Anda, dan (c) 5% Komisi Leading dari 6 Generasi Brand Representative di bawah Presidential Director BBP Anda. Ini berarti bahwa, seperti yang ditunjukkan di bawah ini, Anda dapat menghasilkan Komisi Leading dari:

1. 15% dari jumlah CSV, dengan 5% dari Generasi 3 – 6 dari Akun Brand Affiliate di bawah BBP Anda, tambahan 5% CSV yang sama dari Generasi 2 – 5 dari BBP, dan tambahan 5% Commissionable Sales Value yang sama dari Generasi 1-4 dari Presidential Director BBP Anda.
2. 10% dari jumlah Commissionable Sales Value:
 - a. Dengan 5% dari Generasi 2 Akun Brand Affiliate, dan tambahan 5% dari jumlah Commissionable Sales Value yang sama di Generasi 1 dari BBP; dan
 - b. Dengan 5% dari Generasi 6 Akun BBP, dan tambahan 5% Commissionable Sales Value yang sama dari Generasi 5 Akun Presidential Director BBP, dan
3. 5% Generasi 1 dari Akun Brand Affiliate Anda dan Generasi 6 dari Akun Presidential Director BBP Anda.

2.6 Perpindahan antara Akun Brand Affiliate Anda, BBP and Presidential Director BBP

- a. **Perpindahan dari Akun Brand Affiliate ke BBP atau Presidential Director BBP:** G1 Brand Representative tidak bisa dipindahkan dari Akun Brand Affiliate Anda ke BBP atau Presidential Director BBP kecuali sebagaimana diatur di Bagian 3.
- b. **Perpindahan atas permintaan Anda:** Jika Akun Brand Affiliate Anda tidak mempunyai 6 G1 Brand Representative dalam satu bulan, Anda bisa meminta untuk memindahkan jalur G1 Brand Representative dari BBP atau Presidential Director BBP Anda naik dari BBP atau Presidential Director BBP ke Akun Brand Affiliate, sebelum menghitung Komisi di bulan tersebut. **Perpindahan yang diminta harus diajukan secara tertulis dan bersifat permanen.**
- c. **Perpindahan secara Otomatis oleh Perusahaan**
 - i. **Perpindahan ke Akun Brand Affiliate.** Dikarenakan tidak adanya permintaan perpindahan dari Anda, jika Akun Brand Affiliate tidak mempunyai 6 G1 yang dibutuhkan, Perusahaan akan secara otomatis memindahkan jalur G1 Brand Representative yang paling baru dari BBP Anda dan Presidential Director BBP ke Akun Brand Affiliate Anda. Jika 2 atau lebih G1 Brand Representative dari BBP dan Presidential Director BBP mempunyai Tanggal Brand Representative yang sama, maka Perusahaan akan menganggap Tanggal Kualifikasi Brand Representative, tanggal penyerahan Letter of Intent dan tanggal Perjanjian Brand Affiliate, dalam urutan tersebut. Jika tanggal tersebut sama, maka Perusahaan, dengan kebijaksanaannya, akan memilih jalur dari Akun G1 Brand Representative.
 - ii. **Perpindahan kembali ke BBP atau Presidential Director BBP.** Jika jalur G1 Brand Representative dari BBP atau Presidential Director *secara otomatis* dipindahkan dari BBP atau Presidential Director BBP Anda, maka hal tersebut hanya akan bisa dipindahkan kembali ke BBP atau ke Presidential Director BBP tersebut dengan permintaan Anda menyusul penggantian G1 Brand Representative yang dibutuhkan dari Akun Brand Affiliate Anda. **Permintaan Anda harus dibuat secara tertulis dalam waktu 6 bulan setelah bulan pemindahan secara otomatis.**

Contoh: Jika jalur G1 Brand Representative untuk BBP atau Presidential Director BBP Anda *secara otomatis* dipindahkan ke Akun Brand Affiliate Anda di awal bulan Februari berdasarkan kinerja penjualan bulan Januari, maka periode enam bulan berjalan dari Februari sampai Juli. Di bulan Agustus, jika Anda belum (1) menggantikan G1 Brand Representative yang dibutuhkan untuk Akun

Brand Affiliate Anda, dan (2) meminta agar jalur tersebut dikembalikan ke BBP atau Presidential Director BBP Anda, maka jalur tersebut akan secara permanen tetap berada di Genarasi pertama Akun Brand Affiliate Anda.

3. TIDAK ADA PERPINDAHAN DARI PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP KE BBP. Jalur G1 Brand Representative dari Presidential Director BBP Anda tidak bisa dipindahkan oleh Anda atau Perusahaan ke BBP Anda. Namun, silahkan menghubungi Account Manager Anda untuk perbedaan penting tentang masalah ini jika Anda memenuhi syarat untuk pengecualian khusus pada Penentuan Peringkat Velocity.

4. AKUN BBP DAN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP DAN JARINGAN BRAND REPRESENTATIVE YANG LAIN DI ORGANISASI ANDA

a. **BBP.** Seperti yang dijelaskan di atas, BBP ditempatkan langsung di bawah Executive Brand Director pada Generasi pertamanya. Oleh karena itu, sebagai upline Brand Representative, Consumer group dan jaringan penjualan BBP dari seorang Executive Brand Director akan menjadi satu Generasi lebih rendah dari dengan Consumer group dan jaringan penjualan Executive Brand Director Anda. Contohnya, seorang Brand Representative di Generasi pertama BBP akan menjadi Generasi ketiga dari upline langsung Executive Brand Director yang memenuhi syarat, dan upline langsungnya hanya akan dibayarkan Komisi di Generasi ini jika memenuhi syarat untuk Komisi di Generasi ketiganya. Untuk bulan di mana Akun Brand Affiliate tidak memenuhi persyaratan untuk Peringkat Executive Brand Director atau Presidential Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, BBP akan digabungkan dengan Akun Brand Affiliate dan Consumer group dan jaringan penjualan dari BBP akan naik ke Generasi pertama di organisasi Anda pada bulan tersebut.

b. **Presidential Director BBP.** Seperti yang dijelaskan di atas, Presidential Director BBP ditempatkan langsung di bawah Presidential Director sebagai Generasi kedua dari Presidential Director tersebut. Oleh karena itu, sebagai seorang upline Brand Representative, maka Consumer Group dan jaringan penjualan Presidential Director BBP dari Presidential Director yang memenuhi syarat akan ditempatkan dua Generasi lebih rendah dalam jaringan penjualan Anda dibandingkan Consumer group dan jaringan penjualan dari Presidential Director yang memenuhi syarat tersebut. Contohnya, seorang Brand Representative di Generasi pertama dari Presidential Director BBP akan menjadi Generasi keempat dari upline langsung Executive Brand Director yang memenuhi syarat, dan upline langsungnya hanya akan dibayarkan Komisi pada Generasi ini jika memenuhi syarat untuk Komisi di Generasi keempatnya. Untuk bulan dimana Akun Brand Affiliate tersebut tidak memenuhi syarat sebagai seorang Presidential Director, tetapi memenuhi syarat sebagai Executive Brand Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, Presidential Director BBP akan digabungkan dengan BBP, dan Consumer group dan jaringan penjualan Presidential Director BBP akan naik satu Generasi di organisasi Anda pada bulan tersebut.

Untuk bulan dimana Akun Brand Affiliate tidak memenuhi persyaratan untuk Peringkat Presidential Director atau Executive Brand Director, termasuk memelihara atau mempertahankan status Brand Representative, maka Presidential Director BBP akan digabungkan dengan Akun Brand Affiliate dan Consumer group dan jaringan penjualan Presidential Director BBP akan naik dua Generasi di organisasi Anda pada bulan tersebut.

- c. **Leadership Teams.** Kecuali jika Akun Brand Affiliate kehilangan status Brand Representative dan menjadi Brand Affiliate, untuk menentukan Leadership Team Anda dan upline Brand Representative Anda dalam satu bulan, Akun Brand Affiliate BBP dan Presidential Director BBP tetap di Genarasi pertama dan kedua masing-masing.