

NU SKIN KOMPENSATIONSPLAN

Stärk och turboladda din framtid

GÄLLER FRÅN OCH MED DEN 1 MARS 2025 FÖR EUROPA OCH
AFRIKA

1. PLANÖVERSIKT

1.1 INTRODUKTION

1.2 DELTA I PLANEN

1.3 KUNDER

1.4 BONUSAR

2. BONUSAR I PLANEN

2.1 SELLING BONUS OCH RETAILING BONUS (DAGLIGEN)

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (VECKOVIS)

2.3 BUILDING BONUS (MÅNATLIG)

2.4 LEADING BONUS (MÅNATLIG)

3. STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFICERA SIG TILL BRAND REPRESENTATIVE

3.2 STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

3.3 FLEX-POÄNG

4. YTTERLIGARE VILLKOR

4.1 *BONUSAR*

4.2 *AVSLUTNING AV BRAND AFFILIATE-KONTON*

4.3 *ÖVRIGT MATERIAL OCH ÖVERSÄTTNINGAR*

4.4 *UNDANTAG*

4.5 *TERMINOLOGI*

4.6 *RESERVATION FÖR ÄNDRINGAR*

4.7 *EFTERLEVNAD*

4.8 *VECKOVISA OCH MÅNATLIGA PERIODER*

ORDLISTA

TILLÄGG A – YTTERLIGARE INFORMATION OM KVALIFICERING

TILLÄGG B – ÄNDRINGAR OCH ÅTERKRAV AV BONUSAR

TILLÄGG C – RESTART

TILLÄGG D – BUILDER-POSITIONER SOM BLUE DIAMOND OCH PRESIDENTIAL DIRECTOR

1. PLANÖVERSIKT

1.1 INTRODUKTION

Nu Skins kompensationsplan ("denna plan") är utformad för att belöna dig som Brand

Affiliate för följande:

Sälja våra produkter till dina direktkunder.

Utveckla Brand Affiliates som delar våra produkter med sina direktkunder.

Bygga upp och leda din grupp av Brand Affiliates och kunder.

Utveckla andra Brand Representatives i deras arbete att skapa och utveckla sina egna grupper.

Vår kompensationsplan anger villkoren för den provision du kan tjäna genom denna plan. Vi uppmuntrar dig att läsa igenom planen noga och hänvisar till vår ordlista för definitioner av de termer som används i texten.

Det krävs tid, ansträngning och uthållighet för att generera intäkter som Brand Affiliate. Framgången beror också på dina färdigheter, talanger och ledarskapsförmågor. Det finns inga inkomstgarantier och resultatet varierar stort mellan deltagarna. År 2023 var den genomsnittliga månatliga försäljningskompensationen som betalades till aktiva Brand Affiliates i Europa och Afrika 73 USD. I genomsnitt fick cirka 15,2 % av aktiva Brand Affiliates i Europa och Afrika försäljningskompensation under en viss månad. Besök nuskin.com för en sammanfattning av den försäljningskompensation som betalas ut på alla nivåer inom Nu Skins kompensationsplan samt för att se en definition av "Aktiva Brand Affiliates".

Du måste vara Brand Representative och uppfylla vissa försäljningsrelaterade krav, samt andra krav, för att få en Building Bonus. I Europa och Afrika var en typisk Building Bonus som betalades ut månadsvis till Brand Representatives 222 USD och den var 405 USD för Brand Representatives som fullgjorde en bruttoförsäljningsvolym på över 2 000 under en månad.

Cirka 4,5 % av alla Brand Affiliates fick en Building Bonus under 2023.

Du måste vara Brand Representative och uppfylla vissa försäljningsrelaterade krav, samt andra krav, för att få en Leading Bonus. I Europa och Afrika var en typisk Leading Bonus som betalades ut månadsvis till Brand Representatives 392 USD och den var 628 USD för Brand Representatives som uppnådde en bruttoförsäljningsvolym på över 3 000 under en månad.

1.2 DELTA I PLANEN

Du kan delta i planen på fyra olika sätt:

Som Brand Affiliate kan du [1](#) (1) köpa produkter till medlemspriset för återförsäljning eller personlig konsumtion; (2) registrera kunder som köper produkter direkt från Nu Skin; (3) registrera Brand Affiliates som säljer produkter; och (4) välja att kvalificera dig som Brand Representative. **För att förbli Brand Affiliate måste du ha en försäljningsvolym på 50 från direktkunder under de senaste sex månaderna.** Annars kommer du att förlora din status som Brand Affiliate. Individuella Brand Affiliate-konton kommer att konverteras till en medlem och Brand Affiliate-konton för affärsenheter kommer att avslutas. Det innebär att ditt försäljningsnätverk kommer att flytta till den Brand Affiliate som är direkt ovanför dig. Deltagare i ett Brand Affiliate-konto för en affärsenhet som avslutas kan behålla möjligheten att köpa produkter till medlemspriset genom att skapa ett nytt medlemskonto. För att bli Brand Affiliate igen kan du registrera dig på nytt och skicka in ett nytt Brand Affiliate-avtal.

1 Se notering 1 på sida 16 för Frankrike och Italien

Som Brand Affiliate kan du få tillgång till fler förmåner i takt med att du får nya titlar:

Brand Representatives är Brand Affiliates som har fullgjort Brand Representative- kvalificeringen och inte förlorat sin Brand Representative-status.

Brand Partners är Brand Representatives som har utvecklat och leder 1–3 Leadership Teams som uppnår den Leadership Team Sales Volume som krävs.

Brand Directors är Brand Representatives som har utvecklat och leder fyra eller fler Leadership Teams som uppnår den Leadership Team Sales Volume som krävs.

Du kan välja att starta din kvalificeringsprocess och kvalificera dig för att bli Brand Representative när du går med i Nu Skin som Brand Affiliate eller vid annan valfri tidpunkt.

1.3 KUNDER

Kunder deltar inte i denna plan, kan inte återsälja produkter och kan inte registrera andra kunder eller Brand Affiliates. Det finns tre olika typer av kunder:

Oregistrerade kunder köper produkter direkt från en Brand Affiliate till priset som erbjuds av denna Brand Affiliate.[2](#)

Detaljkunder köper produkter direkt via Nu Skin-system till det publicerade försäljningspriset, med förbehåll för rabatter som erbjuds av eller förmedlas via Nu Skin.

Medlemmar registrerar sig för att köpa produkter från Nu Skin till medlemspriset.

Kundkonton för detaljkunder och medlemmar som inte har fullgjort ett köp under de senaste 24 månaderna kommer att inaktiveras och de måste registrera ett nytt konto för att kunna köpa igen.

1.4 BONUSAR

Du kan tjäna följande bonusar baserat på din deltagarnivå:

TABELL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS OCH BRAND DIRECTORS
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

2 Se notering 1 på sida 16 för Frankrike och Italien.

2. BONUSAR I PLANEN

2.1 SELLING BONUS OCH RETAILING BONUS (DAGLIGEN)

A. Beskrivning av Selling Bonus

Du får en Selling Bonus när dina direktkunder köper berättigade produkter via Nu Skin- system. Denna bonus varierar mellan 4 % och 20 % av produktens nettoförsäljningspris beroende på din totala försäljningsvolym till direktkunder under månaden.

Här är några nyckelbegrepp som du bör förstå:

Nettoförsäljningspris: Det pris som betalas för produkterna, exklusive detaljhandelspåslag, skatt och frakt.

Försäljningsvolym: Ett icke-valutabaserat värde för varje produkt som används för att kvantifiera produktförsäljningen och vilket aggregeras för att mäta kvalificeringen till olika prestationsriktmärken samt för att fastställa bonusprocenten.

Direktkund: En medlem eller detaljkund till vilken en Brand Affiliate säljer produkter direkt via Nu Skin-system samt kunder som köper produkter direkt från en Brand Affiliate genom kvalificerade Drop Ship-beställningar, om sådana finns tillgängliga. En medlem är direktkund till den Brand Affiliate som registrerade kunden. Om den registrerande Brand Affiliate förlorar sin status som Brand Affiliate kommer alla medlemmar som tidigare har registrerats av denna Brand Affiliate att bli direktkunder hos den Brand Affiliate som står närmast över dem. När en detaljkund köper produkter via Nu Skin-system krediteras den Brand Affiliate som sålde produkten till kunden. En Brand Affiliate betraktas inte som en direktkund.

Nu Skin-system: Alla processer, applikationer eller annan digital egendom inom Nu Skins digitala ekosystem som Nu Skin använder för köp eller försäljning av Nu Skin-produkter, inklusive Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool samt alla andra plattformar som Nu Skin tillhandahåller.

Försäljningsvolym till direktkunder (DC–SV): Summan av alla produktförsäljningsvolymen från inköp av dina direktkunder.

B. Beräkning av försäljningsbonus

i. **Vad du gör:** Sälj produkter till dina direktkunder.

ii. **Vad du får:** Tjäna 4 % till 20 % av nettoförsäljningspriset på din försäljningsvolym till direktkunder. Din procentuella försäljningsbonus bestäms av din försäljningsvolym till direktkunder under den aktuella månaden. Din säljbonus kan uppgå till 20 % enligt tabell 2.A:

TABELL 2.A

VAD DU GÖR	VAD DU FÅR
Sälj produkter till dina direktkunder	4–20 % Selling Bonus Betalas utifrån nettoförsäljningspriset för din totala månatliga produktförsäljning till dina direktkunder
0–499 DC–SV	4 %
500–2 499 DC–SV	8 %
2 500–9 999 DC–SV	12 %
10 000+ DC–SV	20 %

C. Beskrivning av Retailing Bon

Vår Retailing Bonus kompenserar dig baserat på köp från dina detaljkunder. När du säljer produkter till detaljkunder via Nu Skin-system för mer än medlemspriset får du en Retailing Bonus utöver din försäljningsbonus.

D. Beräkning av Retailing Bonus

i. **Vad du gör:** Sälj produkter över medlemspriset till dina detaljkunder.

ii. **Vad du får:** Din Retailing Bonus är skillnaden mellan (1) det pris som dina detaljkunder betalar efter eventuella rabatter (exklusive fraktkostnader, skatter och andra kampanjrabatter eller personliga rabatter) när de köper produkter direkt från Nu Skin och (2) medlemspriset.

E. Daglig beräkning

Varje dag beräknar vi din Retailing Bonus samt en Selling Bonus på 4 % för din produktförsäljning och bokför den på ditt Nu Skin Bonus-konto. Ytterligare Selling Bonus som du kvalificerar dig för kommer att beräknas och registreras på ditt Nu Skin Bonus-konto i slutet av varje definierad veckoperiod. Alla väntande betalningar kommer automatiskt att skickas till din bank vid slutförandet av varje veckovisa provisionsberäkning (med förbehåll för marknadsspecifika krav), såvida inte du uttryckligen väljer att få din Retailing Bonus och Selling Bonus utbetalad månadsvis. För att välja bort den veckovisa bonusutbetalningen och endast få betalt en gång per månad ska du logga in på ditt Nu Skin Bonus-konto och ändra inställningarna under fliken Provisioner.

F. Vem kan delta

Endast solventa och seriösa Brand Affiliates kvalificerar för att få en Selling Bonus eller Retailing Bonus.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (VECKOVIS)

A. Beskrivning av Affiliate Referring Bonus

Du tjänar Affiliate Referring Bonus, som varierar från 4 % till 24 % av försäljningen av dina personligt registrerade Affiliates, i takt med att du ökar din försäljningsvolym till direktkunder och hjälper dina Brand Affiliates att utveckla sina försäljningsvolym till direktkunder.

Här är en nyckelterm som är viktig att förstå:

Försäljning av personligt registrerad Affiliate: Produktförsäljningen som görs av dina personligen registrerade Brand Affiliates, som beräknas genom att summera nettoförsäljningspriset för produkterna som säljs till deras direktkunder.

B. Beräkning av Affiliate Referring Bonus

- i. **Vad du gör:** Uppnå en försäljningsvolym varje månad på minst 250 direktkunder och hjälpa dina personligt registrerade Brand Affiliates att utveckla sina egna försäljningsvolym till direktkunder.
- ii. **Vad du får:** Tjäna mellan 4 % och 24 % på försäljningen av personligt registrerade Affiliates. I takt med att du ökar din egen månatliga försäljningsvolym till direktkunder får du en större procentandel av försäljningen från dina personligt registrerade Affiliates, enligt tabell 2.B:

TABELL 2.B

VAD DU GÖR	VAD DU FÅR
Sälj produkter till dina direktkunder	4–24 % Affiliate Referring Bonus Betalas baserat på försäljningen av personligt registrerade Affiliates

250–499 DC–SV	4 %
500–2 499 DC–SV	12 %
2 500–9 999 DC–SV	16 %
10 000+ DC–SV	24 %

C. Beräkning av veckovis utbetalning

Du kommer att tjäna en Affiliate Referring Bonus för all försäljning av personligen registrerade Affiliates som nyligen har genomförts och fram till slutet av varje veckoperiod. Ytterligare Affiliate Referring Bonus som du därefter kvalificerar dig för kommer att beräknas och bokföras på ditt Nu Skin Bonus-konto i slutet av den veckoperiod då de nya procentsatserna tjänades in. Din Affiliate Referring Bonus registreras vanligtvis på ditt Nu Skin Bonus-konto inom en arbetsdag efter veckoperiodens slut och överförs automatiskt till din bank (med förbehåll för marknadsspecifika krav), såvida inte du uttryckligen väljer att få din Affiliate Referring Bonus utbetald månadsvis. För att välja bort den veckovisa bonusutbetalningen och endast få betalt en gång per månad ska du logga in på ditt Nu Skin Bonus-konto och ändra inställningarna under fliken Provisioner.

D. Vem kan delta

Endast Brand Affiliates är kvalificerade att få en Affiliate Referring Bonus. Affiliate Referring Bonus betalas inte ut för Brand Affiliate-köp. Affiliate Referring Bonus- kvalificeringen är inte beroende av en Brand Affiliates-titel. Det vill säga att om din personligen registrerade Brand Affiliate blir en Brand Representative så kommer deras försäljningsvolym till direktkunder fortfarande att ingå i beräkningen av försäljningen av dina personligen registrerade Affiliates.

2.3 BUILDING BONUS (MÅNATLIG)

A. Beskrivning

När du kvalificerar dig som Brand Representative (se avsnitt 3) kan du, utöver din Selling Bonus, Retailing Bonus och Affiliate Referring Bonus, även tjäna en Building Bonus på mellan 5 % och 10 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet av de produktköp som görs av kunder och Brand Affiliates i din grupp. Building Bonus ger dig en månatlig kompensation för att du ökar försäljningen inom din grupp, tillhandahåller kundservice till din grupp och hjälper andra Brand Affiliates att marknadsföra produkter till sina egna kunder.

Här är några nyckelbegrepp som du bör förstå:

Provisionsberättigat försäljningsvärde (CSV): Ett valutabaserat värde som anges för varje produkt och som används för att beräkna Building Bonus och Leading Bonus.

Grupp: Din grupp består av (1) dig, (2) alla dina medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates samt (3) alla medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates som tillhör dina Brand Affiliates, och så vidare. Din grupp kommer att omfatta grupper som tillhör dina Brand Affiliates och vilka befinner sig i Brand Representative-kvalificeringen. När dina Brand Affiliates fullgör Brand Representative-kvalificeringen lämnar de din grupp och de (samt deras grupper) blir en del av ditt team.

Bruttoförsäljningsvolym : Summan av försäljningsvolymen från alla produktinköp inom din grupp.

B. Beräkning av Building Bonus

i. **Vad du gör:** Som en Brand Representative måste du uppnå en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 (inklusive 250 av din egen försäljningsvolym till direktkunder) under en månad genom att sälja produkter till dina kunder och hjälpa dina Brand Affiliates att göra detsamma.

ii. **Vad du får:** En Building Bonus är en procentandel av det provisionsberättigade försäljningsvärdet för din bruttoförsäljningsvolym. Den börjar på 5 % och stiger till 10 % baserat på bruttoförsäljningsvolymen enligt tabell 2.C:

TABELL 2.C

VAD DU GÖR	VAD DU FÅR
Bli Brand Representative och öka din totala bruttoförsäljningsvolym, som måste inkludera 250 av din egen försäljningsvolym till direktkunder	5–10 % Building Bonus Betalas utifrån din grupps månatliga provisionsberättigade försäljningsvärde
2 000–2 999 bruttoförsäljningsvolym	5 %
3 000+ bruttoförsäljningsvolym	10 %

C. Månadsutbetalning

Vi beräknar din Building Bonus efter varje månadsslut. En Building Bonus registreras i allmänhet på ditt Nu Skin Bonus-konto inom den första veckan i varje månad och en överföring till din bank initieras automatiskt (med förbehåll för marknadsspecifika krav).

D. Vem kan delta

Endast solventa och seriösa Brand Representatives är kvalificerade att få en Building Bonus. Om du använder Flex-poäng för att behålla din status som Brand Representative, eller om du förlorar din status som Brand Representative, är du inte kvalificerad för en Building Bonus den månaden. Se avsnitt 3.2 och 3.3.

2.4 LEADING BONUS (MÅNATLIG)

A. Beskrivning

När du kvalificerar dig som Brand Partner eller Brand Director kan du, utöver att få en Selling Bonus, Affiliate Referring Bonus och Building Bonus, tjäna en Leading Bonus på 5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet som genereras av ditt teams försäljningsvolym. Leading Bonus baseras på försäljningsvolym och betalas delvis för att hjälpa dina Brand Affiliates att kvalificera sig som Brand Representatives samt för att motivera, leda och utbilda de Brand Representatives som du direkt leder i ditt team, vilka benämns som dina G1 Brand Representatives (dvs. cheferna för dina Leadership Teams). I takt med att dina G1 Brand Representatives utvecklas till Brand Partners och Brand Directors förändras din roll, och du kommer nu att leda ett team som inkluderar Brand Representatives från andra generationer (t.ex. G2, G3 osv.) som själva arbetar

med att utveckla sina grupper och öka produktförsäljningen. Leading Bonus ger dig månatlig kompensation för att utveckla försäljningen inom ditt team, ge kundservice till ditt team och hjälpa andra Brand Affiliates att marknadsföra produkter till sina kunder.

Här är några nyckelbegrepp som du bör förstå:

Team: Ditt team består av alla generationer av Brand Representatives och deras grupper, vilka fastställs utifrån din titel (se tabell 2.D). Ditt team omfattar inte dig eller din grupp.

Titel: Titlar uppnås som Brand Representative baserat på dina Leadership Teams och deras försäljningsvolym. Din titel definierar antalet generationer på vilka du kan tjäna in en Leading Bonus.

Leadership Team: Dina Leadership Teams består av dina G1–G6 Brand Representatives, med start vid var och en av dina G1 Brand Representatives. Alla dina Leadership Teams är distinkta och leds av dina individuella G1 Brand Representatives.

Leadership Team Sales Volume (LTSV): Summan av all försäljningsvolym från ett visst Leadership Team.

B. Beräkning av Leading Bonus

i. **Vad du gör:** Kvalificera dig som Brand Partner eller Brand Director, bibehålla rollen som Brand Representative och uppnå en bruttoförsäljningsvolym på minst 3 000 under en månad.

ii. **Vad du får:** Lås upp möjligheten att tjäna 5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet av den totala försäljningsvolymen för ditt team. I tabell 2.D anges kraven för titlar samt de generationer där respektive titel kan få en Leading Bonus:

TABELL 2.D

VAD DU GÖR		VAD DU FÅR
Upprätthåll din status som Brand Representative, uppnå en bruttoförsäljningsvolym på 3 000 varje månad och utveckla Leadership Teams	5 % Leading Bonus Betalas utifrån ditt teams månatliga provisionsberättigade försäljningsvärde	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BETALDA GENERATIONER

1	Gold Partner	5 % på din G1
2	Lapis Partner	5 % på din G1–G2
3 Inklusive 1 med $\geq 5\,000$ LTSV	Ruby Partner	5 % på din G1–G3*
4 Inklusive 1 med $\geq 10\,000$ LTSV	Emerald Director	5 % på din G1–G4*
5 Inklusive 1 med $\geq 10\,000$ LTSV 1 med $\geq 20\,000$ LTSV	Diamond Director	5 % på din G1–G5*
6 Inklusive 1 med $\geq 10\,000$ LTSV 1 med $\geq 20\,000$ LTSV+ 1 med $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond Director**	5 % på dina G1–G6*

*Behörighetskrav finns i Nu Skins policyer och procedurer.

**Blue Diamond Directors och Presidential Directors kan kvalificera sig för en Business Builder-position eller en Presidential Director Business Builder-position. Se tillägg D.

C. Månadsutbetalning

I slutet av varje månad beräknar vi din Leading Bonus. En Leading Bonus registreras i allmänhet på ditt Nu Skin Bonus-konto inom den första veckan i varje månad och en överföring till din bank initieras automatiskt (med förbehåll för marknadsspecifika krav).

D. Vem kan delta

Endast bibehållna Brand Representatives är kvalificerade att tjäna in en Leading Bonus. Om du använder Flex-poäng för att behålla din status som Brand Representative, eller om du förlorar din status som Brand Representative, är du inte kvalificerad för en Building Bonus den månaden. Se även avsnitt 3.2 och 3.3.

3. STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFICERA SIG TILL BRAND REPRESENTATIVE

A. Kvalificeringskrav för Brand Representative

För att kvalificera dig som Brand Representative måste du skicka in en avsiktsförklaring och uppnå en bruttoförsäljningsvolym på 2 000 (inklusive 500 av din egen försäljningsvolym till direktkunder) under Brand Representative-kvalificeringsperioden. Du kan fullgöra Brand Representative-kvalificeringen så snabbt du vill (på så lite som en vecka eller max två månader). Men om du väljer att kvalificera dig under en tvåmånadersperiod måste du uppnå en bruttoförsäljningsvolym på minst 1 000 (inklusive 250 av försäljningsvolymen till dina egna direktkunder) varje månad.

Du hittar formuläret för avsiktsförklaringen genom att logga in på ditt konto på nuskin.com.

B. Brand Representative-kvalificeringsperiod

Din Brand Representative-kvalificeringsperiod börjar den månad då du skickar in din avsiktsförklaring. Du har fram till slutet av följande månad på dig att fullgöra Brand Representative-kvalificeringen.

EXEMPEL: Om du skickar in din avsiktsförklaring den 25 februari för att kvalificera dig som Brand Representative så kommer din Brand Representative-kvalificeringsperiod att börja i februari. Din Brand Representative-kvalificeringsperiod avslutas då den första av följande infaller:

- i. det datum då du avancerar till att bli en Brand Representative efter att ha uppfyllt Brand Representative-kvalificeringskraven (se avsnitt 3.1A);
- ii. slutet av den första månaden av din Brand Representative- kvalificeringsperiod i det fall du inte uppfyller den minsta försäljningsvolymen som krävs för den första månaden av Brand Representative-kvalificeringen (en bruttoförsäljningsvolym på 1 000, inklusive 250 av din egen försäljningsvolym till direktkunder). Om du inte uppfyllde minimikraven i februari enligt exemplet ovan så avslutas din Brand Representative- kvalificeringsperiod den sista dagen i februari; eller
- iii. i slutet av den andra kalendermånaden efter att du har skickat in din avsiktsförklaring men misslyckats med att uppfylla Brand Representative- kvalificeringskraven under den andra månaden. Om du uppfyllde minimikraven i februari enligt exemplet ovan, men inte under mars månad, så avslutas din Brand Representative-kvalificeringsperiod den sista dagen i mars.

C. Fullgörande av Brand Representative-kvalificeringskraven och avancemang

När du fullgör Brand Representative-kvalificeringskraven så blir du en Brand Representative den första dagen i den följande veckoperioden (den 8:e, 15:e eller 22:a i månaden eller den 1:a i nästa månad) och du är berättigad att därefter börja tjäna en Building Bonus på nyligen fullgjord bruttoförsäljningsvolym. Se tabell 2.C. Du kan också börja tjäna in en Leading Bonus för all berättigad försäljningsvolym från köp av ditt team efter datumet för ditt Brand Representative-avancemang.

När Brand Affiliates i din grupp avancerar till Brand Representatives kan ditt team och efterföljande avancemang påverkas på följande sätt:

- i. Om någon från din grupp också är Brand Representative-kvalificerad så kommer de bara att bli en del av ditt team om du: (1) fullgör din första Brand Representative- kvalificeringsmånad under samma månad eller tidigare än den månad då de fullgör sina egna Brand Representative-kvalificeringskrav; och (2) slutför Brand Representative- kvalificeringen inom Brand Representative-kvalificeringsperioden. Se tillägg A.
- ii. Om en Brand Affiliate i din grupp fullgör Brand Representative-kvalificeringen före de tidsramar som angetts ovan placeras de i teamet för nästa Brand Representative ovanför dig och du kommer inte att tjäna någon Building Bonus eller Leading Bonus från deras försäljningsaktivitet. Du kan dock fortfarande tjäna en Affiliate Referring Bonus från deras försäljningsaktivitet. Se tillägg A.

D. Underlåtenhet att uppfylla Brand Representative-kvalificeringskraven

Om du inte uppfyller Brand Representative-kvalificeringskraven inom Brand Representative-kvalificeringsperioden kommer din Brand Representative-kvalificering att avslutas. Om du vill försöka att kvalificera dig som Brand Representative igen måste du skicka in en ny avsiktsförklaring och börja om Brand Representative-kvalificeringen.

3.2 STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

A. Upprätthåll, behåll eller förlora din status som Brand Representative

Kraven för att bibehålla statusen börjar gälla den första hela månaden efter att du har fullgjort Brand Representative-kvalificeringskraven. Se tillägg A. Din status som Brand Representative upprätthålls baserat på ditt säljresultat varje månad.

- i. Om du uppnår en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 (inklusive 250 av din egen försäljningsvolym till direktkunder) under en månad behåller du din status som Brand Representative för den månaden. Om du fullgör en bruttoförsäljningsvolym på 2 000 på en månad, men inte en försäljningsvolym till direktkunder på 250, så behåller du inte din status som Brand Representative för den månaden och börjar nästa månad utan status som Brand Representative.
- ii. Om du inte uppnår en bruttoförsäljningsvolym på 2 000, men ändå uppnår en försäljningsvolym på minst 500 (inklusive 250 av din egen försäljningsvolym till direktkunder) under en månad och har tillräckligt med Flex-poäng (beskrivs i avsnitt 3.3 nedan) tillgängliga för att kompensera för skillnaden i saknad bruttoförsäljningsvolym (t.ex. en försäljningsvolym på 500 plus 1 500 Flex-poäng), så kommer dina Flex-poäng att tillämpas för att bibehålla din status som Brand Representative för den månaden. **Flex-poäng kan inte användas för att uppfylla kravet på en försäljningsvolym på 250 till direktkunder.** När Flex-poäng används för att upprätthålla din status som Brand Representative är du inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus den månaden.
- iii. Om du inte uppfyller bibehållandekraven kommer du att förlora din status som Brand Representative och bli Brand Affiliate från och med den första dagen i nästa månad. Om du förlorar din status som Brand Representative är du inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus och du förlorar ditt försäljningsnätverk, vilket kommer att flyttas upp en generation och bli en del av försäljningsnätverken för den Brand Representative ovanför dig. Du kan återfå ditt försäljningsnätverk genom Restart. Se tillägg C.

Du får inte upprätthålla din status eller titel genom att skapa falska konton, köpa ytterligare produkter eller använda någon annan form av manipulation som bryter mot andemensingen och avsikten med denna plan eller Nu Skins policyer och procedurer.

3.3 FLEX-POÄNG

A. Beskrivning

Flex-poäng är ett substitut för bruttoförsäljningsvolym som används för att behålla din status som Brand Representative om du inte fullgör en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 under en månad. Flex-poäng kan inte användas för att uppfylla kravet på en försäljningsvolym på 250 till direktkunder och du får inte använda mer än 1 500 Flex-poäng per månad. Flex-poäng ger ingen försäljningsvolym eller något provisionsberättigat försäljningsvärde och du kan inte tjäna någon bonus på dem. Flex-poäng har inget pengavärde och kan inte växlas in mot kontanter. Flex-poäng har inget förfallodatum och det finns ingen gräns för hur många Flex-poäng du kan samla in. Du kommer dock att förlora alla dina Flex-poäng om du förlorar din status som Brand Representative. När Flex-poäng används för att upprätthålla din status som Brand Representative är du inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus den månaden.

B. Tilldelning av Flex-poäng

Du tilldelas Flex-poäng som ny Brand Representative och varje efterföljande år under den månad då du firar din befordran till Brand Representative. I början av dina tre första hela månader som ny Brand Representative tilldelas du 1 500 Flex-poäng under din första månad, 1 000 under din andra månad och 500 under din tredje månad för totalt 3 000 Flex-poäng. Under varje följande år får du 1 500 nya Flex-poäng under månaden då din årsdag som Brand Representative infaller. Dina Flex-poäng visas i ditt konto på nuskin.com.

Om du förlorar din status som Brand Representative, men fullgör Brand Representative-kvalificeringen på nytt (inklusive genom Restart), tilldelas du 1 000 Flex-poäng under din första hela månad och 500 under din andra månad efter det datum du blev Brand Representative.

4. YTTERLIGARE VILLKOR

4.1 BONUSAR

A. Berättigande till bonusar

För att vara berättigad till bonusar (exklusive Retailing Bonus) måste du ha produktförsäljning till fem olika direktkunder eller oregistrerade kunder varje månad³. Du måste omgående informera företaget om du inte uppfyller detta krav. Företaget kommer även att utföra slumpmässiga kontroller för att se om Brand Affiliates uppfyller detta krav.

B. Beräkning av bonus

Bonusar beräknas dagligen, veckovis och månatligen (såsom bestämt av Nu Skin) och registreras på ditt Nu Skin Bonus-konto.

Se notering 1 på sida 16 för Frankrike och Italien.

C. Bonusar och valutaomräkning

När vi beräknar dina bonusar omräknas det provisionsberättigade försäljningsvärdet och nettoförsäljningspriset av produktförsäljningar i olika marknader till din lokala valuta med hjälp av förra månadens genomsnittliga valutakurs.

EXEMPEL: För att beräkna bonusar för försäljning under mars månad använder företaget sig av den genomsnittliga valutakursen i februari.

D. Version för hemmamarknaden

Den här versionen av planen gäller endast för Brand Affiliates som har ett ID som hör till marknaden för Europa och Afrika. Planen ger dig möjlighet att tjäna bonusar på all försäljning på den globala marknaden, förutom där utrikes inblandning ej är tillåten (kontakta din Account Manager för information om de specifika marknaderna). Om du har ett Brand Affiliate-ID som tillhör Europa och Afrika omfattas din rätt till bonusar och riktmärkena av villkoren i denna version av planen, även om medlemmar i din grupp eller ditt team har Brand Affiliate-ID:n från andra marknader.

EXEMPEL: Om du är Brand Representative med ett Brand Affiliate-ID för Europa och Afrika och du registrerar en medlem i Australien som köper produkter via den australiska webbplatsen för nuskin.com så kommer dessa produktköp, i det fall personen (a) registrerar sig som din direktkund och (b) är med i din grupp när de köper produkter på den australiska marknaden, att ha den försäljningsvolym, det provisionsberättigade försäljningsvärdet och nettoförsäljningspriset som har angetts för den australiska marknaden. Det australiska provisionsberättigade försäljningsvärdet och nettoförsäljningspriset kommer att räknas om till den lokala valutan på din hemmamarknad vid försäljningstillfället. Ditt lokala Nu Skin-kontor kan ge dig information om försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde, prissättning samt annan försäljningsrelaterad information som gäller för respektive produkt på de olika marknaderna.

Denna plan gäller inte för våra verksamheter i Kina, Vietnam eller Indien, som drivs enligt andra affärsmodeller.

E. Återkräva utbetald bonus

Företaget har rätt att återkräva bonusar som har betalats till dig enlighet med våra policyer och procedurer, inklusive återkrävande av bonusar som har betalats för produkter som senare returnerades. Tidpunkten och metoden för återbetalningen beror på bonusen och när produkterna returnerades. Se tillägg B. En sammanfattning av vår returpolicy finns på nuskin.com.

F. Befordran till Brand Representative samt andra titlar

Befordran till Brand Representative sker veckovis. Andra titeländringar sker endast under den månatliga bonusberäkningen och visas i ditt Brand Affiliate-konto senast den 5:e den följande månaden. Se tillägg A.

G. Produktrabatter och prissättning

Vi kan komma att justera publicerade försäljningspriser, försäljningsvolym, provisionsberättigade försäljningsvärden och medlemspriser. Se din lokala marknads prissättning och rabatterbudanden och hur de påverkar prissättning, bonus, försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde och annan kompensation per såld produkt.

H. Andra försäljningsförmåner

När du säljer Nu Skin-produkter utanför Nu Skin-system kan du ta ut en detaljvinst:

- i. Detaljvinsten är lika med (1) det pris du säljer en produkt för minus (2) dina kostnader (ditt inköpspris, skatter, frakt, affärskostnader osv.). Du behåller all detaljvinst som du tjänar in utanför Nu Skin-system.⁴
- ii. Du kan också tjäna in belöningsresor⁵ och andra icke-kontanta belöningar och kompensationer från andra kortsiktiga försäljningsbelöningar som inte omfattas av kompensationsplanen.

4.2 AVSLUTNING AV BRAND AFFILIATE-KONTON

A. Förlust av Brand Affiliate-förmåner

Vid uppsägning av ditt Brand Affiliate-konto förlorar du alla Brand Affiliate-förmåner, inklusive men inte begränsat till åtkomst till ditt Brand Affiliate-konto, din grupp, ditt team, ditt försäljningsnätverk och din försäljningsvolym som har genererats av antingen din grupp eller ditt team samt bonusar.

B. Flytt av Brand Affiliate-konto

Företaget har rätt att, så länge som det är rimligen nödvändigt, fördröja varje flytt av ett Brand Affiliate-konto eller en del av dess grupp eller försäljningsnätverk högre upp i ett försäljningsnätverk eller till ett annat försäljningsnätverk.

4.3 ÖVRIGT MATERIAL OCH ÖVERSÄTTNINGAR

Om det finns skillnader mellan de villkor som anges i denna plan och villkoren i marknadsföringsmaterial eller annat relaterat innehåll så har denna plan företräde. Om det finns skillnader mellan översättningen av planen och den engelska versionen så gäller den engelska versionen, såvida inte detta förbjuds enligt tillämplig lag.

4.4 UNDANTAG

A. Godkännande av undantag från planen

Företaget kan enligt eget gottfinnande ändra eller undanta krav, villkor och förhållanden i denna plan (så kallade "undantag från plan"). Företaget kan godkänna undantag till (1) ett individuell Brand Affiliate-konto eller (2) valfritt antal konton, inklusive baserat på team eller marknad. Beviljandet av ett undantag från planen för ett Brand Affiliate-konto, ett team eller en marknad förpliktar inte företaget att bevilja ett undantag från planen till något annat Brand Affiliate-konto, team eller marknad. Varje väsentligt undantag från planen kräver uttryckligt skriftligt medgivande från en behörig tjänsteman i företaget och företaget har ingen skyldighet att skriftligt eller på annat sätt meddela andra Brand Affiliates, inklusive den Brand Affiliate som står över en annan Brand Affiliate, om undantaget från planen.

B. Avslut av undantag från plan

Företaget kan när som helst och av vilken anledning som helst avsluta tidigare beviljade undantag från planen, oavsett hur länge undantaget har varit i kraft. Om ett undantag från planen har beviljats för en specifik Brand Affiliate så är detta undantag personligt för denna Brand Affiliate och företaget. Undantag från planen upphör att gälla vid en överföring av Brand Affiliate-kontot, oavsett typ av överföring (t.ex. försäljning, överlåtelse, överföring, testamente, genom lag eller på annat sätt), och alla undantag blir ogiltiga.

4 Se notering 1 på sida 16 för Frankrike och Italien.

5 I EMEA kvalificerade sig 0,2 % av genomsnittliga aktiva Brand Affiliates under 2023 för en belöningsresa.

4.5 TERMINOLOGI

Villkoren i denna plan kan skilja sig från tidigare villkor och kan komma att ändras.

4.6 RESERVATION FÖR ÄNDRINGAR

Företaget kan ändra denna plan när som helst efter eget gottfinnande. Om företaget ändrar denna plan så kommer du att meddelas om det 30 dagar innan ändringen träder i kraft.

4.7 EFTERLEVNAD

För att vara berättigad till bonusar måste du följa de krav som finns i planen, i ditt Brand Affiliate-avtal och i Nu Skins policyer och procedurer.

4.8 VECKOVISA OCH MÅNATLIGA PERIODER

När vi pratar om "månad/månatlig" menar vi en kalendermånad. När vi hänvisar till "vecka", "veckovis" eller "veckoperiod" menar vi en period på sju dagar som startar den 1:a, 8:e, 15:e eller 22:a i varje månad, förutsatt att den fjärde veckan i månaden ingår i helhet i samma månad. Bonusberäkningar görs på Mountain Standard Time eller Mountain Daylight Savings Time i Provo, Utah, USA (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTERING 1:

FRANKRIKE: "VDI Mandataire" får inte sälja direkt till oregistrerade kunder.

ITALIEN: Incaricati får endast, direkt eller indirekt, samla in beställningar i slutkonsumentens hem å företagets vägnar. Som Brand Affiliate (Incaricato) kan du endast köpa produkter till dig själv och ditt hushåll. Övriga beställningar från oregistrerade kunder måste gå genom företaget.

ORDLISTA

Affiliate Referring Bonus: En bonus som intjänas veckovis som Brand Affiliate baserat på din personligt registrerade Affiliate-försäljning. Se avsnitt 2.2.

Affärsutvecklande aktiviteter: Alla aktiviteter som på något sätt gynnar, främjar, hjälper eller stödjer affärsutvecklingen, försäljningen eller sponsringen, inklusive men inte begränsat till att sälja produkter eller tjänster; marknadsföra affärsmöjligheter; framträda för företagets räkning eller för en av dess representanter; tillåta att ditt namn används för att marknadsföra företaget, dess produkter, tjänster eller möjligheter; sponsra eller rekrytera för företagets räkning; agera som styrelseledamot, tjänsteman, representant eller distributör för företaget; eller ha ett ägarintresse eller något annat vinstintresse, oavsett om intresset är direkt eller indirekt.

Avsiktsförklaring: Ett dokument som du skickar in via Nu Skin-system för att meddela företaget om din avsikt att kvalificera dig som Brand Representative.

Bibehålla (även Behålla och Upprätthålla): Kravet på att uppnå en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 (inklusive 250 av din egen försäljningsvolym till direktkunder) under en månad för att bibehålla din status som Brand Representative och vara berättigad till en Building Bonus eller Leading Bonus. För att bibehålla din status som Brand Representative kan Flex-poäng användas som substitut för utebliven bruttoförsäljningsvolym, men inte för kravet gällande försäljningsvolymen till direktkunder. Om du använder Flex-poäng för att

upprätthålla din status som Brand Representative är du dock inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus den månaden. Se avsnitt 3.2 och tillägg A.

Bonus: Försäljningskompensation som betalas ut genom denna plan, inklusive Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus och Leading Bonus. Bonusar inkluderar inte den detaljvinst som du tjänar på produkter du köper och säljer direkt till icke-registrerade kunder eller någon annan belöning i form av kontanter och icke-kontanter (se notering 1 på sida 16 för Frankrike och Italien).

Brand Affiliate: En person som registrerar sig hos Nu Skin som Brand Affiliate och som kan köpa produkter till medlemspriset, sälja produkter och registrera kunder och Brand Affiliates. Termen Brand Affiliate används också som generell referens för alla Brand Affiliates och Brand Representatives. Till exempel kan en Brand Partner eller en Brand Director kallas för Brand Affiliates generellt i de fall man talar om samtliga Brand Affiliates. Brand Affiliates är inte kunder.

Brand Affiliate-avtal: Ett avtal mellan dig och Nu Skin som anger villkoren som rör din relation med Nu Skin.

Brand Affiliate-konto: Det konto som skapas när du registrerar dig som Brand Affiliate hos Nu Skin. När du skapar ett Brand Affiliate-konto tilldelas du ett Brand Affiliate ID-nummer.

Brand Director: En kategori av Brand Representatives med titlar som Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director och Presidential Director.

Brand Partner: En kategori av Brand Representatives med titlar som Gold Partner, Lapis Partner och Ruby Partner.

Brand Representative: En Brand Affiliate som framgångsrikt har fullgjort Brand Representative-kvalificeringen och som inte har förlorat sin status som Brand Representative. Termen Brand Representative kan också användas som en allmän referens för alla titlar från Brand Representative och uppåt. Till exempel kan en Ruby Partner eller Diamond Director kallas för en Brand Representative generellt i de fall man talar om samtliga Brand Representatives.

Brand Representative-avanceringsdatum: Den första dagen i veckoperioden efter att du har fullgjort Brand Representative-kvalificeringen. Om du kvalificerar dig som Brand Representative under vecka 1, 2 eller 3 i en månad så kommer ditt Brand Representative-avanceringsdatum att vara den 8:e, 15:e eller 22:a i den månaden. Om du kvalificerar dig som Brand Representative under vecka 4 i en månad så kommer ditt Brand Representative- avanceringsdatum att vara den första dagen i följande månad. Se tillägg A.

Brand Representative-kvalificering: Processen för att bli Brand Representative. Se avsnitt 3.1.

Brand Representative-kvalificeringskrav: Under din Brand Representative- kvalificeringsperiod måste du lämna in en avsiktsförklaring och uppnå en bruttoförsäljningsvolym på 2 000 (inklusive 500 av din egen försäljningsvolym till direktkunder). Se avsnitt 3.1.

Brand Representative-kvalificeringsperiod: En period som börjar den månad då du skickar in din avsiktsförklaring. Du har fram till slutet av följande månad på dig att fullgöra Brand Representative- kvalificeringen. Se avsnitt 3.1.

Bruttoförsäljningsvolym: Summan av försäljningsvolymen från alla produktinköp inom din grupp.

Building Bonus: En bonus som du tjänar månadsvis som Brand Representative baserat på det provisionsberättigade försäljningsvärdet för produkter som har köpts via Nu Skin-system av Brand Affiliates och kunder i din grupp. Se avsnitt 2.3.

Business Builder Position (BBP): En position som är placerad på din G1. Din BBP tilldelas dig efter den första månaden du uppnår titeln Blue Diamond Director. Se tillägg D.

Detaljkunder: Alla kunder som köper produkter via Nu Skin-system och som inte är medlemmar eller Brand Affiliates. Bonusarna på en detaljkunds produktköp betalas till den Brand Affiliate som har identifierats som säljaren vid tidpunkten för den specifika produktbeställningen. I denna plan inbegripes inte oregistrerade kunder i definitionen av detaljkunder. Detaljkunder deltar inte i denna plan och kan inte sälja produkter vidare eller registrera andra kunder eller Brand Affiliates.

Direkthandelsföretag: Ett företag som är medlem i direktförsäljningsföreningen eller som på ett annat sätt använder sig av en säljkår bestående av oberoende leverantörer som säljer produkter och tjänster samt ersätter de oberoende leverantörerna genom en kompensationsplan som består av en enkel nivå eller flera nivåer för (1) deras egen försäljning, och/eller (2) försäljning från andra oberoende leverantörer som har anmält sig under de oberoende leverantörerna för att distribuera samma produkter och tjänster.

Direktkund: En medlem eller detaljkund till vilken en Brand Affiliate säljer produkter direkt via Nu Skin-system samt kunder som köper produkter direkt från en Brand Affiliate genom kvalificerade Drop Ship- beställningar, om sådana finns tillgängliga. En medlem är direktkund till den Brand Affiliate som registrerade kunden. Om den registrerande Brand Affiliate förlorar sin status som Brand Affiliate kommer alla medlemmar som tidigare har registrerats av denna Brand Affiliate att bli direktkunder hos den Brand Affiliate som står närmast över dem. När en detaljkund köper produkter via Nu Skin-system krediteras den Brand Affiliate som sålde produkten till kunden. En Brand Affiliate betraktas inte som en direktkund.

Drop Ship-beställningar (beroende på tillgänglighet på lokal marknad): Om tillgängligt är en Drop Ship-beställning en beställning som du gör på ditt Brand Affiliate-konto, men som du anger som en försäljning till din kund. För att vara berättigad måste en Drop Ship-beställning betecknas som sådan samt säljas och skickas direkt till din kund.

Flex-poäng: Flex-poäng är ett substitut för bruttoförsäljningsvolym som används för att bibehålla din status som Brand Representative om du inte fullgör en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 under en månad. Flex-poäng kan inte användas för att uppfylla kravet på en försäljningsvolym på 250 till direktkunder. Flex-poäng ger ingen försäljningsvolym eller något provisionsberättigat försäljningsvärde och du kan inte tjäna någon bonus på dem. Flex-poäng har inget pengavärde och kan inte växlas in mot kontanter. Flex-poäng har inget förfallodatum och det finns ingen gräns för hur många Flex-poäng du kan samla in. Du kommer dock att förlora alla dina Flex- poäng om du förlorar din status som Brand Representative. Se avsnitt 3.3.

Företag eller vi: Nu Skin.

Försäljning av personligt registrerad Affiliate: Produktförsäljningen som görs av dina personligen registrerade Brand Affiliates, som beräknas genom att summera nettoförsäljningspriset för produkterna som säljs till deras direktkunder.

Försäljningsnätverk: Ditt försäljningsnätverk består av din grupp, ditt team och grupperna och teamen som tillhör de Brand Representatives som är underställda ditt team.

Försäljningsvolym (SV): Ett icke- valutabaserat värde för varje produkt som används för att kvantifiera produktförsäljningen och vilket aggregeras för att mäta kvalificeringen till olika prestationsriktmärken samt för att fastställa bonusprocenten. Försäljningsvolym kan justeras från tid till annan och när företaget finner det nödvändigt. Försäljningsvolym skiljer sig från provisionsberättigat försäljningsvärde och nettoförsäljningspris. Du kan hitta information om försäljningsvolym och annan säljrelaterad information för varje produkt genom att logga in på ditt nuskin.com-konto.

Försäljningsvolym till direktkunder (DC-SV): Summan av alla produktförsäljningsvolymerna från inköp av dina direktkunder.

Generationer: Brand Representative- nivåerna i ditt team. Varje Brand Representative som du direkt leder. Och den första Brand Representative under dig i ditt team är din G1 Brand Representative. De Brand Representatives som befinner sig på nästa nivå under dem är dina G2 Brand Representatives, och så vidare. Brand Affiliates som inte har uppnått status som Brand Representative utgör inte en generation utan ingår i sin egen Brand Representative-grupp. Till exempel är de Brand Affiliates (som inte har uppnått Brand Representative-status) i din G1 Brand Representative inte en del av din G2. Istället är de en del av din G1 Brand Representative-grupp.

Grupp: Din grupp består av (1) dig, (2) alla dina medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates samt (3) alla medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates som tillhör dina Brand Affiliates, och så vidare. Din grupp kommer att omfatta grupper som tillhör dina Brand Affiliates och vilka befinner sig i Brand Representative- kvalificeringen. En Brand Affiliate som fullgör Brand Representative-kvalificeringen kommer att lämna din grupp och de (samt deras grupper) blir en del av ditt team.

Kompensationsplan (även plan): Denna kompensationsplan (inklusive ändringar som kan införlivas i framtiden) anger villkoren för den försäljningskompensation som du kan tjäna som en Brand Affiliate som deltar i planen.

Kund: Person som köper produkter men inte deltar i denna plan och som inte kan sälja produkter vidare eller registrera andra kunder eller Brand Affiliates. Brand Affiliates är inte kunder.

Leadership Team Sales Volume (LTSV): Summan av all försäljningsvolym från ett visst Leadership Team. Se avsnitt 2.4.

Leadership Team: Dina Leadership Teams består av dina G1–G6 Brand Representatives, med start vid var och en av dina G1 Brand Representatives. Alla dina Leadership Teams är distinkta och leds av dina individuella G1 Brand Representatives. Se avsnitt 2.4.

Leading Bonus: En bonus som tjänas månadsvis om du är Brand Partner eller Brand Director, baserat på det provisionsberättigade försäljningsvärdet av den försäljningsvolym som genereras av ditt team. Se avsnitt 2.4.

Medlem: En kund som registrerar sig via Nu Skin-system, baserat på en inbjudan från en Brand Affiliate, för att köpa Nu Skin-produkter till medlemspris. Medlemmar kan varken registrera kunder eller Brand Affiliates, sälja Nu Skin- produkter vidare eller delta i denna plan.

Medlemspris: Listpriset för produkter för både medlemmar och Brand Affiliates, exklusive skatt och frakt. Medlemspriset bestäms av den lokala marknaden och kan tillfälligtvis ändras för kampanjer och belöningar.

Nettoförsäljningspris: Det pris som betalas för produkterna, exklusive detaljhandelspåslag, skatt och frakt.

Nu Skin Bonus-konto: Ett digitalt konto som finns i Nu Skins digitala verktyg (t.ex. Nu Skin Stela-appen och nuskin.com) och som återspeglar en Brand Affiliates bonusar, utbetalningar och provisionsjusteringar. Ett Nu Skin Bonus-konto skapas till dig automatiskt när du blir Brand Affiliate. Det genereras ingen ränta på Nu Skin Bonus- konton. Serviceavgifter kan tas ut av det mottagande finansiella institutet och Nu Skin. Nu Skin överför automatiskt och kostnadsfritt ditt återstående saldo på Nu Skin Bonus-kontot vid slutet av varje veckovisa eller månatliga betalningsperiod. Det finns marknadsspecifika krav för automatiserade överföringar från Nu Skin.

Nu Skin Stela: En mobilapp som ger dig information om ditt Brand Affiliate-konto, inklusive dina produktköp, delar av ditt försäljningsnätverk, bonusar, målinställningar, rapporter, erkännande och mycket mer. Du kan ladda ner Nu Skin Stela i din appbutik.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. och dess dotterbolag (exklusive Rhyz, Inc. och dess dotterbolag).

Nu Skin-system: Alla processer, appar och annan digital egendom inom Nu Skins digitala ekosystem som Nu Skin har skapat för köp eller försäljning av Nu Skin- produkter, inklusive Nu Skin Vera , Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool samt alla andra plattformar Nu Skin tillhandahåller.

Oregistrerade kunder: Personer som köper produkter från en Brand Affiliate utanför Nu Skin-system (oavsett om den oregistrerade kunden tidigare har köpt produkter direkt från Nu Skin). Oregistrerade kunder deltar inte i denna plan och kan inte sälja produkter vidare eller registrera kunder.

Person: En enskild individ eller en företagsenhet. En "företagsenhet" är företagsenheter såsom aktiebolag, handelsbolag, kommanditbolag, trust eller någon annan form av affärsorganisation som lagligen bildats enligt lagarna i den jurisdiktion där de grundades.

Personligen registrera (även personligen registrerad): Handlingen att registrera en person hos Nu Skin. När du till exempel registrerar en Brand Affiliate, medlem eller detaljkund hos Nu Skin blir de din personligen registrerade Brand Affiliate, din personligen registrerade medlem respektive din personligen registrerade detaljkund.

Policyer och procedurer: Ett dokument som är en del av avtalet mellan dig och Nu Skin och som anger vissa policyer och procedurer som rör din verksamhet.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): En position som placeras på G1 i din BBP. Din Presidential Director BBP tilldelas dig efter den första månaden som Presidential Director. Se tillägg D.

Produkter: Alla varor och tjänster som erbjuds av Nu Skin.

Provisionsberättigat försäljningsvärde (CSV): Ett valutavärde satt per produkt som används för att beräkna Building Bonus och Leading Bonus. Provisionsberättigat försäljningsvärde ändras från tid till annan beroende på en rad faktorer, såsom prisförändringar,

valutarörelser, rabatter osv. Provisionsberättigat försäljningsvärde skiljer sig från försäljningsvolym och är väldigt sällan detsamma som försäljningsvolymen för en produkt. Vissa produkter kan ha noll i provisionsberättigat försäljningsvärde. Du kan hitta information om det provisionsberättigade försäljningsvärdet och annan säljrelaterad information för varje produkt genom att logga in på ditt nuskin.com-konto. Provisionsberättigat försäljningsvärde växlas till din hemmamarknads valuta när du säljer produkter på flera marknader.

Restart: Den process som ger tidigare Gold Partners och högre titlar möjligheten att återta sitt försäljningsnätverk (som om de inte hade förlorat sin status som Brand Representative). Se tillägg C.

Retailing Bonus: Skillnaden mellan (1) priset som din detaljkund betalat (exklusive frakt och skatter) när de köper produkter direkt från Nu Skin och (2) medlemspriset. Se avsnitt 2.1.

Selling Bonus: Den bonus som tjänas in på produktförsäljning till dina direktkunder. Se avsnitt 2.1.

Team: Ditt team består av alla generationer av Brand Representatives och deras grupper, vilka fastställs utifrån din titel (se tabell 2.D). Ditt team omfattar inte dig eller din grupp.

Titel: Titlar uppnås som Brand Representative baserat på dina Leadership Teams och deras försäljningsvolym. Din titel definierar antalet generationer på vilka du kan tjäna in en Leading Bonus.

Se tabell 2.D.

TILLÄGG A

YTTERLIGARE INFORMATION OM KVALIFICERING

Följande anger ytterligare information om Brand Representative-kvalificering, inklusive viktiga datum, upprätthållande, bonusar och mer.

1. UPPRÄTTHÅLLANDE NÄR DU HAR BLIVIT BRAND REPRESENTATIVE

Om ditt Brand Representative-avanceringsdatum är den första dagen i en månad måste du uppfylla bibehållandekraven från och med den månaden. Om ditt Brand Representative-avanceringsdatum är efter den första dagen i en månad måste du uppfylla bibehållandekraven från och med nästa månad.

EXEMPEL: Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen den 4:e veckan i maj är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 1 juni och du måste uppfylla bibehållandekraven under juni månad. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen den första veckan i juni är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 8 juni och du måste uppfylla bibehållandekraven under juli månad.

2. BONUS EFTER DU HAR BLIVIT BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Du kan tjäna en Building Bonus baserad på din grupps försäljning som görs på eller efter ditt Brand Representative-avanceringsdatum. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den första veckan i månaden är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 8:e och du kan börja tjäna en Building Bonus baserad på produktförsäljning från och med den 8:e. Du kommer inte att tjäna en Building Bonus för produktförsäljningen under den första veckan i den månaden. Om du fullgör Brand Representative-

kvalificeringen under vecka fyra i en månad är ditt Brand Representative- avanceringsdatum den 1:a i nästa månad och du kan börja tjäna en Building Bonus på produktförsäljningen från och med den 1:a under denna följande månad.

Efter ditt Brand Representative-avanceringsdatum kommer din efterföljande bruttoförsäljningsvolym inte längre att bidra till bruttoförsäljningsvolymen för nästa Brand Representative ovanför dig. Istället kommer din bruttoförsäljningsvolym att bidra till deras teamförsäljningsvolym och Leading Bonus.

EXEMPEL: Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den tredje veckan i maj är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 22 maj. Din bruttoförsäljningsvolym till och med den 21 maj kommer att räknas in i bruttoförsäljningsvolymen för nästa Brand Representative ovanför dig, men din bruttoförsäljningsvolym för produktförsäljningen från och med den 22 maj till och med slutet av maj kommer istället att bidra till deras teamförsäljningsvolym och Leading Bonus. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den fjärde veckan i maj är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 1 juni och din bruttoförsäljningsvolym i maj kommer att räknas in i bruttoförsäljningsvolymen för nästa Brand Representative ovanför dig för maj. Från och med den 1 juni kommer din bruttoförsäljningsvolym att bidra till teamförsäljningsvolymen och Leading Bonus för nästa Brand Representative ovanför dig.

B. Leading Bonus

Du är berättigad till att tjäna en Leading Bonus efter ditt Brand Representative- avanceringsdatum om du uppfyller de gällande Leading Bonus-kraven.

EXEMPEL: Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under första veckan i maj är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 8 maj och du kan börja tjäna en Leading Bonus för maj om du uppnår en bruttoförsäljningsvolym på 3 000 mellan ditt Brand Representative-avanceringsdatum och slutet av månaden samt uppnår kraven för Brand Partner eller högre titel i slutet av månaden. Om du fullgör Brand Representative- kvalificeringen under den fjärde veckan i maj är ditt Brand Representative-avanceringsdatum den 1 juni och du kan börja tjäna en Leading Bonus i juni om du uppfyller motsvarande Leading Bonus-krav under juni månad.

TILLÄGG B

ÄNDRINGAR OCH ÅTERKRAV AV BONUSAR

Företaget har rätt att justera bonusar som betalas till dig enligt beskrivningen i policyer och procedurer, inklusive justeringar baserade på retur av produkter av dig eller andra som tillhörde din grupp eller ditt team vid köptillfället. Beräkning och återkrav för bonusjusteringar från returnerade produkter beror på bonustypen och när produkterna returnerades.

1. BERÄKNING AV BONUSJUSTERING

Din bonus justeras utifrån produktreturer på följande vis:

A. Retailing Bonus

När dina direktkunder returnerar produkter kommer företaget att återkräva den Retailing Bonus som du fick för dessa produkter.

B. Selling Bonus och Affiliate Referring Bonus

När dina direktkunder, eller direktkunder som tillhör dina personligt registrerade Brand Affiliates, returnerar produkter kommer företaget att återkräva den Selling Bonus och Affiliate Referring Bonus som du mottog för dessa produkter.

Om dina direktkunder returnerar produkter under samma månad som de köptes kommer din försäljningsvolym till direktkunder att minskas med summan som motsvarar den returnerade försäljningsvolymen. De procentandelar av din Selling Bonus och Affiliate Referring Bonus som betalas ut under de efterföljande veckorna kan minska på grund av den inverkan returnerna har på din försäljningsvolym till direktkunder.

Om en produktretur från köpta produkter under en tidigare månad gör att din försäljningsvolym till direktkunder inte når bonuströskeln som du uppnådde under den gällande månaden, så kommer företaget att debitera din försäljningsvolym till direktkunder med det belopp som krävs för att nå den bonuströskel som du betalades för. Denna debitering kommer att ske månaden efter att produkterna returnerades.

EXEMPEL: Om du uppnådde en försäljningsvolym på 750 till direktkunder i januari och fick en Selling Bonus på 8 % och en Affiliate Referring Bonus på 12 %, men 400 av försäljningsvolymen för din produktförsäljning under januari returnerades i mars, så har du ett negativt saldo på 150 för försäljningsvolymen till direktkunder i början av april. Du kvalificerar dig därmed inte för en Selling Bonus på 8 % och en Affiliate Referring Bonus på 12 % i april, såvida inte du uppnår en försäljningsvolym på 650 till direktkunder i april som kompenserar det negativa saldot och tar dig till bonusnivån 500.

C. Building Bonus

När någon som ingick i din grupp vid tidpunkten för köpet returnerar produkter kommer företaget att återkräva all Building Bonus som du mottog för dessa produkter.

Om någon i din grupp returnerar produkter under samma månad som de köptes kommer din bruttoförsäljningsvolym att minskas med den returnerade försäljningsvolymen.

Om en produktretur från köpta produkter under en tidigare månad gör att din bruttoförsäljningsvolym inte når bonuströskeln som du uppnådde under den gällande månaden, så kommer företaget att debitera lämplig bruttoförsäljningsvolym månaden efter det att produkten returnerades.

EXEMPEL: Om du uppnådde en bruttoförsäljningsvolym på 3 300 i januari och fick en Selling Bonus på 10 %, men 600 av försäljningsvolymen för produktförsäljningen under januari returnerades i mars, så har du ett negativt saldo på 300 för bruttoförsäljningsvolymen i början av april. Du kvalificerar dig därmed inte för en Building Bonus på 5 % i april, såvida inte du uppnår en bruttoförsäljningsvolym på 2 300 i april som kompenserar det negativa saldot på 300 och tar dig till bonusnivån på 2 000.

D. Leading Bonus

När någon som ingick i ditt team då köpet genomfördes returnerar produkter kommer företaget att ta tillbaka all Leading Bonus som du mottog för dessa produkter.

TILLÄGG C

RESTART

Restart är en process som ger tidigare Gold Partners eller högre titlar möjligheten att återta sitt försäljningsnätverk (som om de inte hade förlorat sin status som Brand Representative). Följande ger ytterligare information om hur du använder Restart samt dess förmåner och villkor.

1. ANVÄNDNING AV RESTART

Om du var Gold Partner eller hade en högre titel och förlorade din status som Brand Representative och vill påbörja Restart-processen måste du göra följande:

- i. Skicka in en ny avsiktsförklaring som visar att du har för avsikt att kvalificera dig som en Brand Representative; och
- ii. Fullgöra Brand Representative-kvalificeringen på nytt. Den nya Brand Representative-kvalificeringen måste fullgöras inom tre på varandra följande månader från det datum då du förlorade din status som Brand Representative.

Om du inte avslutar Restart inom denna tremånadersperiod kommer du att permanent förlora chansen att återfå ditt försäljningsnätverk.

EXEMPEL: Om du förlorar din status som Brand Representative från och med den 1 mars har du fram till den 4:e veckan i maj på dig att fullgöra Brand Representative-kvalificeringen och bli Brand Representative med start den 1 juni för att återfå ditt försäljningsnätverk.

2. FÖRDELAR MED RESTART

När du fullgör Restart inom tidsbegränsningen händer följande:

- Du blir Brand Representative igen.
- Du blir berättigad till Building Bonus och Leading Bonus.
- Du får tillbaka ditt försäljningsnätverk (som om du aldrig hade förlorat din status som Brand Representative).
- Du får 1 000 Flex-poäng under den första månaden och 500 under den andra månaden efter fullgjord Restart.

3. FÖRLORA STATUS FÖR EN ANDRA GÅNG

Om du förlorar din status som Brand Representative för en andra gång är du inte berättigad till Restart och mister permanent ditt försäljningsnätverk (det flyttas upp en generation till den Brand Representative som är ovanför dig). Även om Restart inte längre är tillgängligt kan du när som helst påbörja Brand Representative-kvalificeringen igen och bygga upp ett nytt försäljningsnätverk. Om du blir en ny Gold Partner eller får en högre titel är du återigen berättigad att använda Restart för att återta ditt nya försäljningsnätverk.

TILLÄGG D

BUILDER-POSITIONER SOM BLUE DIAMOND OCH PRESIDENTIAL DIRECTOR

När du bygger upp och leder ditt team har du möjlighet att bli Blue Diamond Director eller Presidential Director. Följande diagram visar hur det går till:

VAD DU GÖR	VAD DU FÅR
------------	------------

Upprätthåll din status som Brand Representative, uppnå en bruttoförsäljningsvolym på 3 000 varje månad och utveckla Leadership Teams	5 % Leading Bonus Betalas utifrån ditt teams månatliga provisionsberättigade försäljningsvärde	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BETALDA GENERATIONER
6 Inklusive 1 med $\geq 10\,000$ LTSV 1 med $\geq 20\,000$ LTSV+ 1 med $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond Director	5 % från dina G1–G6 Lås upp din BBP
6 Inklusive 1 med $\geq 10\,000$ LTSV 1 med $\geq 20\,000$ LTSV+ 1 med $\geq 30\,000$ LTSV + 1 med $\geq 40\,000$ LTSV	Presidential Director	5 % på din G1–G6. Lås upp din Presidential Director BBP

Den första månaden som du får betalt som Blue Diamond Director får du en Business Builder Position (BBP) på din G1. Den första månaden som du får betalt som Presidential Director får du en Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) på G1 i din BBP (dvs. G2 i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto). Under varje månad som du är kvalificerad för att få betalt som Blue Diamond Director kommer din BBP att uppta en generation i försäljningsnätverket. Under varje månad som du är kvalificerad för att få betalt som Presidential Director kommer din BBP och Presidential Director BBP att respektive uppta en generation (G1 respektive G2) i försäljningsnätverket.

A. Automatiskt genererat

BBP och Presidential Director BBP skapas automatiskt under bonusberäkningen för den månad du uppfyller ovanstående krav. Du behåller BBP och Presidential Director BBP, såvida inte du förlorar din status som Brand Representative och misslyckas med att fullgöra Restart.

1. FÖRHÅLLET MELLAN EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OCH DITT URSPRUNGLIGA BRAND

AFFILIATE-KONTO

I enlighet med ditt Brand Affiliate-avtal behandlas din BBP och Presidential Director BBP som en del av ditt Brand Affiliate-konto och får inte säljas eller överföras separat.

A. Leadership Teams

Din BBP och Presidential Director BBP kommer inte att betraktas som Leadership Teams för ditt Brand Affiliate-konto. G1 Brand Representatives under din BBP och Presidential Director BBP fungerar som Leadership Teams och kan komprimeras för att uppfylla titelkraven enligt nedan. Vid fastställandet av Leadership Team Sales Volume för dig och de Brand Representatives som står närmast över dig under en månad förblir din BBP och Presidential Director BBP i G1 respektive G2 (såvida inte du har förlorat din status som Brand Representative).

Försäljning av personligt registrerad Affiliate Berättigad försäljningsvolym till direktkunder från ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP kommer att summeras för att fastställa procentandelarna för din Selling Bonus och Affiliate Referring Bonus.

Försäljningsvolymen till direktkunder från dina personligen registrerade Brand Affiliates som hänvisats genom ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP kommer att summeras och motsvarande nettoförsäljningspris betalas ut med den berättigade procentsatsen för Affiliate Referring Bonus enligt totalen av försäljningsvolymen till direktkunder.

Köp som görs av direktkunder under din BBP och Presidential Director BBP räknas inte som personligen registrerad Affiliate-försäljning i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto.

Köp som görs av direktkunder under ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP kommer att räknas som personligen registrerad Affiliate-försäljning för den Brand Affiliate som hänvisade dig.

B. Bruttoförsäljningsvolym

Du, din BBP och din Presidential Director BBP har sina egna grupper, respektive. För att bibehålla din status som Brand Representative och fastställa ditt berättigande till Building Bonus och Leading Bonus kommer bruttoförsäljningsvolymen från ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP att kombineras.

C. BBP- och Presidential Director BBP-bonusar baserade på din ursprungliga Brand Affiliate-kontotitel och Brand Representative BBP-status

För en månad då ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto är berättigat att erhålla betalning som en Blue Diamond Director eller Presidential Director kommer bonusarna på din BBP att beräknas som om det gäller en Blue Diamond Director. För varje månad som ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto inte uppfyller alla krav för att kvalificera dig att få betalt som en Blue Diamond Director kommer din BBP att kombineras med ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Alla BBP-försäljningsnätverk flyttas upp en generation i ditt försäljningsnätverk samt i försäljningsnätverken för de Brand Representatives som befinner sig ovanför dig under den gällande månaden.

Presidential Director BBP

För en månad då ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto uppfyller alla krav för att kvalificera dig att få betalt som en Presidential Director kommer dina Presidential Director BBP-bonusar att beräknas som om det gäller en Blue Diamond Director. För varje månad som ditt Brand Affiliate-konto inte uppfyller alla krav för att kvalificera dig att få betalt som en Presidential Director, men däremot kvalificerar dig att få betalt som en Blue Diamond Director, kommer din Presidential Director BBP att kombineras med din BBP. Alla försäljningsnätverk i din Presidential Director BBP flyttas upp en generation i ditt försäljningsnätverk samt i försäljningsnätverken för de Brand Representatives som befinner sig ovanför dig under den gällande månaden.

För varje månad som ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto inte kvalificerar dig att få betalt som en Blue Diamond Director kommer din BBP och din Presidential Director BBP att kombineras med ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Alla försäljningsnätverk i din BBP flyttas upp en generation och din Presidential Director BBP flyttas upp två generationer i ditt försäljningsnätverk samt i försäljningsnätverken för de Brand Representatives som befinner sig ovanför dig.

Följande exempel visar hur din Leading Bonus beräknas utifrån ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP: Vi utgår från att ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP tillsammans har en bruttoförsäljningsvolym på minst 3 000 poäng och att du är berättigad till att få en Leading Bonus på 5 %.

Blue Diamond Director

Ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto och din BBP kan tjäna 5 % vardera på sina respektive G1 till G6. Det innebär att du i praktiken kan tjäna 10 % på G1–G5 i din BBP.

Presidential Director

Ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP kan vardera tjäna 5 % på sina respektive G1 till G6. Detta innebär att du i praktiken kan tjäna 10 % på G1 till G5 i din BBP och på G5 i din Presidential Director BBP samt 15 % på G1 till G4 i din Presidential Director BBP.

D. Flytt mellan ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, BBP och Presidential Director BBP

i. Leadership Teams kan inte flyttas från ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto till en BBP eller Presidential Director BBP, förutom enligt vad som anges nedan.

ii. Automatisk flytt av företaget:

a. Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto

För att kvalificera dig för att få betalt som en Presidential Director för en viss provisionsperiod måste du ha minst sex Leadership Teams, inklusive ett med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 20 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 30 000 och ett med en Leadership Team Sales Volume på över 40 000.

- Dessa sex Leadership Teams, som är ett minimikrav, måste vara direkt underställda ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto.
- Tre av fyra Leadership Teams med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, 20 000, 30 000 och 40 000 respektive måste vara direkt underställda ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Den fjärde kan vara underställd antingen ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto eller din BBP.

b. Flytt till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto

Om du har färre än sex Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto kommer företaget automatiskt att flytta Leadership Teams från din BBP och Presidential Director BBP till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto för att se till att det finns minst sex Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Denna flytt av Leadership Teams från din BBP eller Presidential Director BBP till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto kommer att fortgå tills det krävda antalet Leadership Teams har uppnåtts, enligt vad som anges nedan.

Om ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto inte kvalificerar dig att få betalt som en Blue Diamond Director (dvs. har sex Leadership Teams, inklusive ett med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 20 000

och ett med en Leadership Team Sales Volume på över 30 000) kommer de Leadership Teams som finns i din BBP och Presidential Director BBP att utvärderas och det eller de Leadership Teams som har lägsta möjliga Leadership Team Sales Volume för att fylla bristen på Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto flyttas till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto för den provisionsperiod som beaktas.

Om du saknar ett av de fyra Leadership Teams med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 20 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 30 000 och ett med en Leadership Team Sales Volume på över 40 000 i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto och din BBP så kommer Leadership Teams i din Presidential Director BBP att utvärderas och det Leadership Team som har lägsta möjliga Leadership Team Sales Volume för att fylla bristen på Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto eller i din BBP flyttas till din BBP för den provisionsperiod som beaktas.

c. Flytt tillbaka till din BBP eller Presidential Director BBP

Om ett Leadership Team från din BBP eller Presidential Director BBP flyttades automatiskt från din BBP eller Presidential Director BBP på grund av att du hade färre än sex Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto kan du begära att flytta tillbaka dessa Leadership Teams till din BBP eller Presidential Director BBP efter att du har fyllt upp med nödvändiga Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Din begäran måste göras skriftligen till din Account Manager inom sex månader efter den månad då den automatiska flytten genomfördes.

EXEMPEL: Om ett Leadership Team från din BBP eller Presidential Director BBP flyttades automatiskt till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto i början av februari, baserat på dina försäljningsresultat i januari, så löper sexmånadersperioden från februari till och med juli. Om du i augusti (baserat på din försäljningsutveckling i juli) ännu inte (1) har ersatt det eller de Leadership Teams som krävdes i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto och (2) inte begärt att dessa Leadership Teams ska flyttas tillbaka till din BBP eller Presidential Director BBP, så kommer dessa Leadership Teams att stanna permanent i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto.

För att se till att befintliga Blue Diamond- och Presidential Director-konton, från och med lanseringen av denna plan, har en smidig övergång förbehåller sig Nu Skin rätten att avstå från dessa BBP-och Presidential BBP-krav under en lämplig tidsperiod.