

NU SKIN®

PLÁN PRODEJNÍ VÝKONNOSTI



S ÚČINNOSTÍ od 1. června 2026 pro Evropu a Afriku

OBSAH

PŘEHLED PLÁNU.....	3
1.1 ÚVOD	3
1.2 ÚČAST NA PLÁNU	3
1.3 ZÁKAZNÍCI	3
1.4 BONUSY	3
2. BONUSY PLÁNU	4
2.1 RETAILING BONUS (BONUS Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE)	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS.....	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST).....	5
2.5 BONUS ZA VEDENÍ	6
3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 KVALIFIKACE NA BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE	7
3.3 FLEXNÍ BODY	8
4. DALŠÍ PODMÍNKY	9
4.1 BONUSY	9
4.2 UKONČENÍ ÚČTŮ BRAND AFFILIATE	9
4.3 DALŠÍ MATERIÁLY A PŘEKLADY	9
4.4 VÝJIMKY	10
4.5 TERMINOLOGIE	10
4.6 PRÁVO NA ZMĚNU	10
4.7 DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ	10
4.8 TÝDENNÍ A MĚSÍČNÍ OBDOBÍ.....	10
SLOVNÍČEK	11
DODATEK A – BLIŽŠÍ ÚDAJE O KVALIFIKACI	14
DODATEK B – ÚPRAVY A ODEBÍRÁNÍ BONUSŮ	15
DODATEK C – RESTART	16
DODATEK D – BLUE DIAMOND A PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER.....	17

1. PŘEHLED PLÁNU

1.1 ÚVOD

Plán prodejní výkonnosti společnosti Nu Skin (dále jen „tento Plán“) je určen k tomu, aby vás jako Brand Affiliate odměnil za:

Prodej našich Produktů vašim zákazníkům a Brand Affiliates;
Vytváření Brand Affiliates, kteří sdílejí naše Produkty se svými zákazníky a Brand Affiliates;
Budování a rozvoj Kruhové skupiny vašich Brand Affiliates a zákazníků; a
Vedení ostatních Brand Representatives při budování a rozvoji jejich vlastních Kruhových skupin.

Tento Plán prodejní výkonnosti stanovuje všeobecné podmínky odměn za prodej, které můžete získat prostřednictvím tohoto Plánu. Doporučujeme vám, abyste si tento Plán pečlivě přečetli a bližší definici výrazů s velkými písmeny vyhledali ve Slovníku.

Získání odměn jako Brand Affiliate vyžaduje značné množství času, úsilí a odhodlání. Úspěch také záleží na vašich dovednostech, nadání a schopnosti vést lidi. Neexistují žádné záruky finančního úspěchu a výsledky se mezi jednotlivými účastníky značně liší. Úplný přehled příjmů na jednotlivých úrovních Plánu prodejní výkonnosti pro váš region/trh najdete na adrese www.nuskin.com

1.2 ÚČAST NA PLÁNU

Plánu se můžete účastnit čtyřmi způsoby:

Jako Brand Affiliate můžete¹ (1) nakupovat Produkty za [Cenu pro členy](#) pro další prodej nebo osobní spotřebu; (2) registrovat zákazníky, kteří nakupují Produkty přímo od společnosti Nu Skin; (3) registrovat Brand Affiliates, kteří nakupují Produkty přímo od společnosti Nu Skin a/nebo prodávají Produkty registrovaným zákazníkům a Brand Affiliates; a (4) směřovat ke kvalifikaci Brand Representative.

Brand Affiliates musí v daném šestiměsíčním období dosáhnout objemu prodeje 50 L1 (L1 SV) výhradně od členů a maloobchodních zákazníků. Společnost může přearodit individuální účty Brand Affiliate, které nedosahují této prahové hodnoty, na členské účty a může zrušit účty Brand Affiliate podnikatelských subjektů pod touto hranicí. V obou případech to znamená, že se vaše prodejní síť přesune k Brand Affiliate, který je přímo nad vámi. Pokud jste účastníkem účtu podnikatelských subjektů Brand Affiliate, který byl zrušen, můžete si zachovat možnost nakupovat.

Produkty za členské ceny vytvořením nového členského účtu.

Chcete-li se znovu stát Brand Affiliate, můžete se znovu zaregistrovat a odeslat novou smlouvu Brand Affiliate (obchodního partnera).

Postupem v [odznakových titulech](#) získáváte přístup ke stále větším výhodám:

Brand Representatives jsou Brand Affiliates, kteří úspěšně splnili podmínky [Kvalifikace na Brand Representative](#) a neztratili svůj status Brand Representative.

Svou Kvalifikaci na Brand Representative můžete zahájit ve chvíli, kdy se připojíte ke značce Nu Skin jako Brand Affiliate, nebo kdykoli poté.

1.3 ZÁKAZNÍCI

Zákazníci se tohoto Plánu neúčastní, nemohou Produkty dále prodávat a nemohou registrovat další zákazníky nebo Brand Affiliates. Existují tři typy zákazníků:

Neregistrovaní zákazníci nakupují Produkty přímo od Brand Affiliates za cenu nabízenou Brand Affiliate.²

Maloobchodní zákazníci nakupují Produkty od Brand Affiliates přímo prostřednictvím [systémů Nu Skin](#) za zveřejněnou maloobchodní cenu, s výhradou případných slev.

Členové se registrují k nákupu Produktů Nu Skin za Ceny pro členy.

Maloobchodním zákazníkům a členům, kteří během posledních 24 měsíců neuskutečnili žádný nákup, bude jejich zákaznický účet zablokován a pro další nákup si musí zaregistrovat nový účet.

1.4 BONUSY

Na základě vaší úrovně účasti můžete denně, týdně nebo měsíčně získávat následující Bonusy:

TABULKA 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD A VYŠŠÍ
Retailing Bonus (denní) Level 1 Bonus (denní) Level 2 Bonus (týdenní)	✓	✓	✓
Building Bonus (týdenní)		✓	✓
Leading Bonus (měsíční)			✓

¹ Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na str. 10.

² Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na str. 10.

2. BONUSY PLÁNU

2.1 RETAILING BONUS (BONUS Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE)

- A. Popis Bonusu z maloobchodního prodeje
Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) vám kompenzuje nákupy Produktů vašimi maloobchodními zákazníky. Když prodáte Produkty maloobchodním zákazníkům prostřednictvím systémů Nu Skin za cenu vyšší než je Cena pro členy, získáte Bonus z maloobchodního prodeje.
- B. Výpočet Bonusu z maloobchodního prodeje
i. Co děláte: Prodávějte Produkty za cenu vyšší než je Cena pro členy svým Maloobchodním zákazníkům prostřednictvím systémů Nu Skin.
ii. Co získáte: **Bonus z maloobchodního prodeje je rozdíl mezi (1) cenou zaplacenou vašimi Maloobchodními zákazníky po případných slevách (bez nákladů na dopravu a daní) a (2) Cenou pro členy.**
- C. Denní výpočet
Každý den vám vypočítáme Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) za vaše prodeje Produktů a přidáme je k vašemu účtu Nu Skin, jakmile budou objednávky prodeje zakoupené vašimi maloobchodními zákazníky plně zpracovány. Všechny čekající platby budou automaticky uvolněny vaší finanční institucí po dokončení každého týdenního výpočtu provize (v závislosti na specifických požadavcích trhu), pokud se výslovně nerozhodnete pro měsíční vyplácení Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje), v takovém případě bude vyplácen měsíčně. Chcete-li se odhlásit od týdenní výplaty bonusu a dostávat jej pouze jednou měsíčně, přihlaste se do svého účtu Nu Skin a upravte své preference na kartě Provize.
- D. Způsobilost
Na získání Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) mají nárok pouze Brand Affiliates s dobrou pověstí.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

- A. Popis L1 Bonus
Kromě Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje) můžete získat také L1 Bonus, který vás odměňuje za prodej Produktů L1 zákazníkům a Brand Affiliates, za poskytování zákaznického servisu a za pomoc Brand Affiliates při propagaci Produktů u jejich zákazníků. Vaši L1 zákazníci a Brand Affiliate jsou zákazníci a Brand Affiliates na první úrovni vaší Kruhové skupiny (to nezahrnuje Brand Representatives).
- B. Výpočet L1 Bonus
i. Co děláte: Jako Brand Affiliate prodávějte Produkty svým L1 zákazníkům a Brand Affiliates.
ii. Co získáte: **5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) vašeho Objemu prodeje L1 (L1 SV).**
- C. Denní výpočet
Každý den vám vypočítáme L1 Bonus za prodej vašich Produktů a přidáme je na váš účet Nu Skin, jakmile budou plně zpracovány objednávky prodeje zakoupené vašimi L1 zákazníky a Brand Affiliates. Všechny čekající platby budou automaticky uvolněny vaší finanční institucí po dokončení každého týdenního výpočtu provize (v závislosti na specifických požadavcích trhu), pokud se výslovně nerozhodnete pro měsíční vyplácení L1 Bonus, v takovém případě bude vyplácen měsíčně. Chcete-li se odhlásit od týdenní výplaty bonusu a dostávat jej pouze jednou měsíčně, přihlaste se do svého účtu Nu Skin a upravte své preference na kartě Provize.
- D. Způsobilost
L1 Bonus může získat pouze Brand Affiliate s dobrou pověstí.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

- A. Popis L2 Bonus
Kromě L1 Bonus můžete získat také L2 Bonus, který vás odměňuje za prodej Produktů vašim L1 zákazníkům a Brand Affiliate, za poskytování zákaznického servisu a za pomoc vašim **osobně registrovaným** Brand Affiliates při propagaci Produktů u jejich zákazníků. Vaši L2 zákazníci a Brand Affiliates jsou zákazníci a Brand Affiliates na druhé úrovni vaší Kruhové skupiny (to nezahrnuje Brand Representatives). Bonus L2 nezahrnuje Objem prodeje vytvořený prostřednictvím L1 Brand Affiliates ve vaší Kruhové skupině, které jste osobně nezaregistrovali.
- B. Výpočet L2 Bonus
i. Co děláte: Jako Brand Affiliate prodávěte za měsíc na své L1 alespoň v hodnotě 500 bodů Objemu prodeje.
ii. Co získáte: **5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) z vašeho Objemu prodeje L2 (L2 SV).**
- C. Výpočet týdenní mzdy
V prvním týdnu, kdy dosáhnete 500 bodů SV L1 v provizním měsíci, vypočítáme všechny bonusy L2 Bonus, které získáte z vašeho L2 SV za tento týden a ze všech L2 SV, kterých jste dosáhli v předchozích týdnech téhož provizního měsíce. Po zbytek provizního měsíce budeme počítat všechny bonusy L2 Bonus, které získáte v týdnu, kdy dosáhnete příslušného Objemu prodeje. Váš L2 Bonus bude obvykle zaznamenán na vašem účtu Nu Skin do jednoho pracovního dne po skončení týdenního období a bude automaticky převeden na vaší finanční instituci (v závislosti na požadavcích trhu), pokud se výslovně nerozhodnete, že vám bude L2 Bonus vyplácen měsíčně, a v takovém případě bude vyplácen měsíčně. Chcete-li se odhlásit od týdenní výplaty bonusu a dostávat jej pouze jednou měsíčně, přihlaste se do svého účtu Nu Skin a upravte své preference na kartě Provize.
- D. Způsobilost
L2 Bonus může získat pouze Brand Affiliate s dobrou pověstí.

2.4 BUILDING BONUS (BONUS ZA RŮST)

A. Popis Building Bonus

Jakmile získáte titul Brand Representative nebo vyšší, odemkne se vám možnost získávat Building Bonus v rozmezí od 10 % do 25 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Produktů zakoupených zákazníky a Brand Affiliates ve vaší Kruhové skupině (GSV). Vaši Kruhovou skupinu tvoříte (1) vy, (2) vaši členové, maloobchodní zákazníci a Brand Affiliates a (3) kterýkoli z členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates atd. Vaše Kruhová skupina bude zahrnovat skupiny vašich Brand Affiliates, kteří jsou v kvalifikaci na Brand Representative. Když vaši Brand Affiliates dokončí kvalifikaci na Brand Representative, opustí vaši Kruhovou skupinu a stanou se (i se svými skupinami) součástí vašeho **Teamu**.

B. Výpočet Bonusu

i. Co děláte: Jako Brand Representative dosahujete každý měsíc Skupinového objemu prodeje (GSV).

ii. Co získáte: **Procentuální podíl z Hodnoty objemu prodeje (CSV) z vašeho Skupinového objemu prodeje za měsíc. Building Bonus (bonus za růst) začíná na 10 % a zvyšuje se až na 25 % v závislosti na Skupinovém objemu prodeje, jak je uvedeno v tabulce 2.A:**

TABULKA 2.A

CO MÁTE UDĚLAT	CO ZÍSKÁTE
Jako Brand Representative zvyšujete svůj měsíční Skupinový objem prodeje	Building Bonus (Bonus za růst) 10–25 % Vypláceno na základě Hodnoty objemu prodeje (CSV) měsíčního Skupinového objemu prodeje (GSV)
2 000 až 2 999 bodů Skupinového objemu prodeje	10 %
3 000 AŽ 4 999 bodů Skupinového objemu prodeje	15 %
5 000 AŽ 9 999 bodů Skupinového objemu prodeje	20 %
Více než 10 000 bodů Skupinového objemu prodeje	25 %

C. Týdenní výpočet

Jakmile v provizním měsíci dosáhnete alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV), vypočítáme vám Building Bonus (Bonus za růst) z Hodnoty objemu prodeje (CSV) všech příslušných Skupinových objemů prodeje (GSV) nově dokončených do konce každého týdenního období, stejně jako jakékoli další procento Building Bonus (Bonusu za růst) nově kvalifikované na Skupinový objem prodeje (GSV) dosažený v předchozích týdnech aktuálního provizního měsíce. Váš Building Bonus (Bonus za růst) bude obvykle zaznamenán na vašem účtu Nu Skin do jednoho pracovního dne po skončení týdenního období a bude automaticky převeden na vaši finanční instituci (v závislosti na požadavcích trhu), pokud se výslovně nerozhodnete, že vám bude Building Bonus (Bonus za růst) vyplácen měsíčně, a v takovém případě bude vyplácen měsíčně. Chcete-li se odhlásit od týdenní výplaty bonusu a dostávat jej pouze jednou měsíčně, přihlaste se do svého účtu Nu Skin a upravte své preference na kartě Provize.

PŘÍKLAD: Pokud v prvním týdnu dosáhnete 2 000 bodů GSV, bude váš Building Bonus (Bonus za růst) činit 10 % odpovídající Hodnoty objemu prodeje (CSV). Pokud ve druhém týdnu dosáhnete dalších 1 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV) (celkem 3 000 Skupinového objemu prodeje (GSV) od začátku měsíce), bude váš Building Bonus (Bonus za růst) ve druhém týdnu činit 15 % Hodnoty objemu prodeje (CSV) z 1 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV) plus dalších 5 % Hodnoty objemu prodeje (CSV) z dříve získaných 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV) z prvního týdne. Takto budeme váš Building Bonus (Bonus za růst) vypočítávat každý týden.

D. Způsobilost

Nárok na Building Bonus (Bonus za růst) mají pouze Brand Representatives, kteří dosáhnou alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV) a mají dobrou pověst. Pokud využijete Flexní body k udržení statusu Brand Representative nebo o něj přijdete, nebudete mít v daném měsíci nárok na Building Bonus (Bonus za růst). Viz část 3.2 a 3.3.

2.5 BONUS ZA VEDENÍ

A. Leading Bonus (Bonus za vedení) – popis

Když se kvalifikujete na odznakový titul Gold nebo vyšší, můžete kromě Retailing, L1, L2, and Building Bonus získat také 5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) dosaženého vaším Teamem. Leading Bonus (Bonus za vedení) se odvíjí od Objemu prodeje Teamu a je vyplácen částečně za to, že pomáháte svým Brand Affiliates kvalifikovat se jako Brand Representatives a že motivujete, řídíte a školíte Brand Representatives, které přímo vedete ve svém Teamu, tzv. Brand Representatives G1 (tj. vedoucí vašich **Leadership Teamů**; viz **Generace**). Jakmile vaši Brand Representatives G1 získají vyšší titul, vaše role se změní a vy nyní povedete Team, který bude zahrnovat Brand Representatives dalších generací (např. G2, G3 atd.), kteří budou pracovat na rozvoji svých vlastních Kruhových skupin a zvyšování prodeje Produktů. Leading Bonus (Bonus za vedení) vás odměňuje za rozvoj prodeje v rámci vašeho Teamu, poskytování zákaznického servisu vašemu Teamu a pomoc ostatním Brand Affiliates při propagaci Produktů jejich zákazníkům.

B. Výpočet Bonusu za vedení

- i. Co děláte: Získejte odznakový titul Gold nebo vyšší a každý měsíc dosáhněte alespoň 3 000 bodů Skupinového objemu prodeje.
- ii. Co získáte: **5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) z celkového objemu prodeje vašeho Teamu a dalších 5 % (celkem 10%) z Hodnoty objemu prodeje (CSV) ze Skupinového objemu prodeje vašich osobně registrovaných G1 Brand Representatives.** V tabulce 2.B jsou uvedeny požadavky na Odznakové tituly a také Generace, za které může být každému Odznakovému titulu vyplacen Leading Bonus (Bonus za vedení):

TABULKA 2.B

CO MÁTE UDĚLAT	CO ZÍSKÁTE	
Dosáhněte 3 000 bodů GSV každý měsíc a rozvíjejte Leadership Teamy	5 % Leading Bonus (Bonus za vedení) Vyplácí se na základě měsíční Hodnoty objemu prodeje vašeho Teamu	
LEADERSHIP TEAMY	ODZNAKOVÝ TITUL	PLACENÉ GENERACE
1	Gold	5 % z vašich G1 Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1
2	Lapis	5 % z vašich G1–G2 Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1
3 1 z nich musí mít ≥ 5 000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV)	Ruby	5 % z vašich G1–G3* Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1
4 1 z nich musí mít ≥ 10 000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV)	Emerald	5 % z vašich G1–G4* Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1
5 1 z nich musí mít ≥ 10,000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít ≥ 20 000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV)	Diamond	5 % z vašich G1–G5* Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1
6 1 z nich musí mít ≥ 10,000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít ≥ 20 000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít ≥ 30 000 bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV)	Blue Diamond**	5 % z vašich G1–G6* Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1

*Požadavky pro způsobilost naleznete V **Zásadách a postupech** společnosti Nu Skin.

Blue Diamonds a Presidential Directors se mohou kvalifikovat na odznakový titul **Business Builder, případně **Presidential Director Business Builder**. Vzhledem k tomu, že odznakový titul Business Builder a titul President Director Business Builder nejsou považovány za Leadership Teamy, nedostávají účty Brand Affiliate za objem dosažený těmito tituly 5 % navíc. Viz dodatek D.

C. Měsíční vyplácení

Ke konci každého měsíce vám vypočítáme Leading Bonus (Bonus za vedení). Leading Bonus (Bonus za vedení) je obvykle zaznamenán na vašem účtu Nu Skin během prvního týdne každého měsíce a automaticky je iniciován převod do vaší finanční instituce (v závislosti na požadavcích trhu).

D. Způsobilost

Pouze Brand Representatives s odznakovým titulem Gold nebo vyšším, kteří mají dobrou pověst a dosáhnou alespoň 3 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV), jsou oprávněni získat Leading Bonus (Bonus za vedení). Pokud využijete Flexní body k udržení statusu Brand Representative nebo o něj přijdete, nebudete mít v daném měsíci nárok na Leading Bonus (Bonus za vedení). Viz část 3.2 a 3.3.

3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFIKACE NA BRAND REPRESENTATIVE

A. Kvalifikační požadavky na status Brand Representative

Chcete-li se kvalifikovat jako Brand Representative, musíte předložit Dopis o záměru LOI a dosáhnout Skupinového objemu prodeje 2 000 bodů (včetně 500 bodů z Objemu prodeje L1) během kvalifikačního období pro Brand Representative. Kvalifikaci na Brand Representative můžete dokončit tak rychle, jak chcete (za týden nebo za dva měsíce), ale pokud se rozhodnete pro kvalifikaci v průběhu dvou měsíců, musíte každý měsíc získat alespoň 1 000 bodů Skupinového objemu prodeje (včetně 250 bodů Objemu prodeje L1).

Formulář Dopis o záměru LOI najdete po přihlášení do svého účtu Nu Skin.

B. Období kvalifikace na status Brand Representative

Období kvalifikace na status Brand Representative začíná v měsíci, ve kterém odešlete Dopis o záměru LOI. Kvalifikaci na titul Brand Representative musíte dokončit do konce následujícího měsíce.

PŘÍKLAD: Pokud zašlete Dopis o záměru LOI 25. června, abyste se kvalifikovali jako Brand Representative, vaše kvalifikační období pro Brand Representative začne v červnu. Kvalifikační období na status Brand Representative skončí dříve:

- i. datem, kdy se stanete Brand Representative po splnění kvalifikačních požadavků pro Brand Representative (viz část 3.1A);
- ii. a to na konci prvního měsíce vašeho Kvalifikačního období na získání titulu Brand Representative, pokud nesplníte minimální požadovaný Objem prodeje pro první měsíc kvalifikace pro Brand Representative (1 000 bodů Skupinového objemu prodeje, včetně 250 bodů Objemu prodeje L1);
- iii. do konce druhého kalendářního měsíce po odeslání Dopisu o záměru LOI, nesplníte-li v tomto druhém měsíci Kvalifikační požadavky na titul Brand Representative. Pokud jste ve výše uvedeném příkladu splnili minimální požadavky v červnu, ale ne v červenci, vaše Kvalifikační období na získání titulu Brand Representative skončí poslední den v červenci.

C. Splnění Kvalifikačních požadavků na titul Brand Representative a postup na vyšší úroveň

Po splnění Kvalifikačních požadavků na titul Brand Representative se stanete Brand Representative první den následujícího týdenního období (8., 15. nebo 22. den daného měsíce nebo 1. den následujícího měsíce) a poté můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) za nově dokončený Skupinový objem prodeje. Viz tabulku 2.A. Po [Datu kariérního postupu na titul Brand Representative](#) můžete také začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení) za všechny způsobilé Objemy prodeje z nákupů vašeho Teamu.

Jakmile Brand Affiliates ve vaší Kruhové skupině postoupí na titul Brand Representative, může být váš Team a následný postup ovlivněn následujícím způsobem:

- i. Pokud je někdo z vaší Kruhové skupiny také v kvalifikaci na status Brand Representative, stane se členem vašeho Teamu pouze tehdy, pokud: (1) úspěšně dokončí svůj první měsíc kvalifikace na status Brand Representative ve stejném měsíci nebo dříve než v měsíci, kdy splní své požadavky na kvalifikaci Brand Representative; a (2) dokončí kvalifikaci na status Brand Representative v rámci svého kvalifikačního období na Brand Representative. Viz dodatek A.
- ii. Pokud Brand Affiliate ve vaší Kruhové skupině dokončí kvalifikaci na status Brand Representative před výše uvedenými lhůtami, je zařazen do Teamu dalšího Brand Representative nad vámi a vy nezískáte žádný Building Bonus (Bonus za růst) ani Leading Bonus (Bonus za vedení) z jeho prodejní činnosti. Viz dodatek A.

D. Nesplnění Kvalifikačních požadavků na titul Brand Representative

Pokud nesplníte Kvalifikační požadavky na titul Brand Representative během Kvalifikačního období na získání titulu Brand Representative, bude vaše kvalifikace na titul Brand Representative ukončena. Pokud se chcete znovu pokusit kvalifikovat jako Brand Representative, musíte zaslat nový Dopis o záměru LOI a znovu pokusit o kvalifikaci na titul Brand Representative.

3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Udržení nebo ztráta statusu Brand Representative

Požadavky na [udržení](#) začínají první celý měsíc po splnění Kvalifikačních požadavků na titul Brand Representative. Viz dodatek A. Váš status Brand Representative bude udržován na základě vašich měsíčních prodejních výsledků.

- i. Pokud za měsíc získáte alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV), zachováte si pro daný měsíc status Brand Representative.
- ii. Pokud se vám nepodaří dosáhnout 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV), ale přesto dosáhnete alespoň 500 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV) za měsíc a máte k dispozici dostatečný počet Flexních bodů (popsaných v části 3.3 níže), abyste vyrovnali rozdíl chybějících bodů Skupinového objemu prodeje (GSV) (např. 500 GSV plus 1 500 Flexních bodů), budou vaše Flexní body použity k udržení vašeho statusu Brand Representative pro daný měsíc. Pokud jsou Flexní body použity k udržení statusu Brand Representative, nemáte v daném měsíci nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) ani Leading Bonus (Bonus za vedení).
- iii. Pokud nesplníte požadavky na udržení, ztratíte status Brand Representative a od prvního dne následujícího měsíce se stanete Brand Affiliate. Jakmile ztratíte status Brand Representative, nebudete již mít nárok na získávání Building nebo Leading Bonus a ztratíte svůj Team i Kruhové skupiny a Teamy podřízených Brand Representatives, které se posunou o generaci výše a stanou se součástí Prodejní sítě Brand Representatives nad vámi. Prodejní síť můžete obnovit pomocí procesu [Restart](#). Viz dodatek C.

Nesmíte si udržovat svůj status nebo odznakový titul vytvářením falešných účtů, nákupem dalších Produktů nebo jakoukoli jinou formou manipulace, která porušuje ducha a záměr tohoto Plánu nebo [Politiky a Postupů](#) společnosti Nu Skin.

3.3 FLEXNÍ BODY

A. Popis

Flexní body jsou náhradou Skupinového objemu prodeje (GSV) a slouží k udržení vašeho statusu Brand Representative, pokud za měsíc nezískáte alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje (GSV). Za měsíc nemůžete využít více než 1 500 Flexních bodů.

Flexní body neposkytují Objem prodeje ani Hodnotu objemu prodeje a za Flexní body se nevyplácí žádný bonus. Flexní body nemají žádnou peněžní hodnotu a nemohou být v žádném případě vyměněny za peníze. Platnost Flexních bodů nekončí a můžete nasbírat maximálně 3 000 Flexních bodů; pokud však ztratíte status Brand Representative, všechny nasbírané Flexní body vám propadnou. Pokud jsou Flexní body použity k udržení statusu Brand Representative, nemáte v daném měsíci nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) ani Leading Bonus (Bonus za vedení).

B. Přidělování Flexních bodů

Jako nový Brand Representative a každý následující rok v měsíci výročí postupu na Brand Representative vám budou přiděleny Flexní body. Na začátku prvních tří celých měsíců, kdy jste novým Brand Representative, vám bude v prvním měsíci přiděleno 1 500 Flexních bodů, ve druhém měsíci 1 000 Flexních bodů a ve třetím měsíci 500 Flexních bodů, celkem tedy 3 000 Flexních bodů. Každý následující rok vám bude v měsíci vašeho výročí získání statusu Brand Representative přiděleno dalších 1 500 Flexních bodů. V každém okamžiku můžete shromáždit maximálně 3 000 Flexních bodů. Vaše Flexní body se projeví na vašem účtu Nu Skin.

Pokud ztratíte status Brand Representative a znovu splníte kvalifikaci Brand Representative (včetně procsu Restart), bude vám v prvním celém měsíci přiděleno 1 000 Flexních bodů a ve druhém měsíci po datu postupu 500 Flexních bodů.

4. DALŠÍ PODMÍNKY

4.1 BONUSY

A. Způsobilost pro Bonusy

Abyste měli nárok na jakékoli bonusy (s výjimkou Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje)), musíte každý měsíc prodat Produkty pěti různým přímým zákazníkům. Pokud tento požadavek nesplníte, musíte to neprodleně oznámit [Společnosti](#). Společnost bude provádět náhodné kontroly Brand Affiliates, aby se ujistila o plnění tohoto požadavku.

B. Výpočty Bonusů

Bonusy se vypočítávají na základě denního, týdenního a měsíčního rozvrhu (jak je stanoveno společností Nu Skin) a zaznamenávají se na vašem účtu Nu Skin.

C. Bonusy a směnné kurzy

Při výpočtu vašich Bonusů jsou Prodejní hodnoty pro stanovení odměny prodejci z prodeje Produktů na různých trzích převáděny na vaši měnu podle průměrného denního směnného kurzu předchozího měsíce.

PŘÍKLAD: Například při určování základu pro výpočet Bonusů za březnové tržby by Společnost použila únorový průměrný denní směnný kurz.

D. Verze pro domácí trh

Tato verze Plánu se vztahuje pouze na Brand Affiliates, kteří mají Brand Affiliate ID pro Evropu, Střední východ a Afriku. Plán vám nabízí možnost získat Bonusy za prodej na všech našich globálních trzích, s výjimkou případů, kdy je zahraniční účast omezena (konkrétní trhy zjistíte od svého Account Managera). Pokud máte Brand Affiliate ID pro Evropu, Střední východ a Afriku, pak se vaše způsobilost pro Bonusy a srovnávací kritéria budou řídit podle podmínek této verze Plánu, a to i v případě, že členové vaší Kruhové skupiny nebo Teamu mají Brand Affiliate ID z jiných trhů.

PŘÍKLAD: Pokud jste Brand Representative s Brand Affiliate ID pro Evropu a Afriku a zaregistrujete člena v Austrálii, který si zakoupí některé Produkty prostřednictvím webových stránek nuskin.com v Austrálii, pokud se tato osoba (a) zaregistruje jako váš zákazník a (b) je ve vaší Kruhové skupině, když si zakoupí Produkty na trhu v Austrálii, pak tyto nákupy Produktů budou mít Objem prodeje a Hodnotu objemu prodeje, které jsou pro tyto Produkty stanoveny na trhu v Austrálii. Hodnota objemu prodeje v Austrálii budou v době prodeje převedeny na místní měnu trhu odpovídající vašemu Brand Affiliate ID. Informace týkající se Objemu obchodů, Hodnoty objemu prodeje, cen a dalších informací o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů na daném trhu vás poskytne zástupce místního trhu.

Tento Plán se nevztahuje na naše podniky na pevninské Číně, ve Vietnamu a v Indii, které fungují na základě jiných obchodních modelů.

E. Odebírání vám vyplacených Bonusů

Společnost má právo získat zpět Bonusy, které vám byly vyplaceny, jak je uvedeno v [Politice a Postupech](#) společnosti Nu Skin, včetně vrácení Bonusů, které byly vyplaceny na Produkty, které byly následně vráceny. Doba a způsob vrácení závisí na Bonusu a na tom, kdy jsou Produkty vráceny. Viz dodatek B. Souhrn našich zásad pro vrácení zboží naleznete na nuskin.com.

F. Postup na Brand Representative; postup na další tituly

Postup na Brand Representative probíhá týdně. Ostatní změny odznakových titulů se objevují pouze během výpočtu měsíčního bonusu a na vašem účtu Nu Skin se projeví nejpozději 5. dne následujícího měsíce. Viz dodatek A.

G. Promo akce a nacenění Produktů

Můžeme upravit zveřejněnou maloobchodní cenu, Objem prodeje, Hodnotu objemu prodeje a cenu pro členy. Informace o případných slevách a jejich dopadech na ceny, Bonusy, Objem prodeje, Hodnotu objemu prodeje a další informace týkající se kompenzace za prodej pro jednotlivé Produkty najdete v oznámeních o cenách a promo akcích Produktů na vašem trhu.

H. Další kompenzace za prodej

- i. Maloobchodní zisk se rovná (1) ceně, za kterou Produkt prodáváte, minus (2) vaše náklady (nákupní cena, daně, poštovné, obchodní náklady atd.). Veškerý maloobchodní zisk získaný mimo systémy společnosti Nu Skin si ponecháváte.³
- ii. Můžete také získat motivační výlety nebo jiné nepeněžní odměny a kompenzace z jiných krátkodobých motivačních pobídek k prodeji, které nejsou zahrnuty v Plánu prodejní výkonnosti.

4.2 UKONČENÍ ÚČTŮ BRAND AFFILIATE

A. Ztráta výhod statusu Brand Affiliate

Po ukončení [účtu Brand Affiliate](#) ztrácíte všechny výhody jako Brand Affiliate, včetně přístupu k účtu Brand Affiliate, Kruhové skupině, Teamu, Prodejní síti, Objemu prodeje generovaného vaší Kruhovou skupinou nebo Teamem a k bonusům.

B. Přesun Účtu Brand Affiliate

Společnost má právo, pokud je to odůvodněně nezbytné, odložit jakýkoli přesun účtu Brand Affiliate a jakékoli části jeho Kruhové skupiny spotřebitelů nebo prodejní sítě nahoru v prodejní síti nebo do jiné prodejní sítě.

4.3 DALŠÍ MATERIÁLY A PŘEKLADY

V případě jakýchkoli rozporů mezi podmínkami uvedenými v tomto Plánu a marketingovými materiály nebo jiným souvisejícím obsahem platí tento Plán. Pokud zákon neuvádí jinak, pak v případě, že jsou mezi anglickou verzí tohoto Plánu a jeho překladem jakékoli nesrovnalosti, pak má přednost anglická verze.

³ Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na str. 10.

4.4 VÝJIMKY

A. Udělení Výjimek z Plánu

Společnost se může vzdát vymáhání určitých požadavků nebo podmínek uvedených v tomto Plánu (společně „Výjimky z plánu“) nebo je může pozměnit. Společnost může udělit Výjimky z Plánu (1) individuálnímu účtu Brand Affiliate nebo (2) jakémukoli počtu účtů, včetně celého Teamu nebo trhu. Poskytnutí Výjimek z Plánu účtu Brand Affiliate nezavazuje Společnost k udělení Výjimek z Plánu jakémukoli jinému Účtu Brand Affiliate, Teamu nebo trhu. Jakákoli podstatná výjimka z Plánu vyžaduje výslovný písemný souhlas oprávněného pracovníka Společnosti a Společnost není povinna poskytnout ostatním Brand Affiliates, včetně dalších Brand Affiliates nad Brand Affiliate, písemné či jiné oznámení o výjimce z Plánu.

B. Ukončení Výjimek z Plánu

Společnost může kdykoli a z jakéhokoli důvodu ukončit jakoukoli dříve udělenou výjimku z Plánu, a to bez ohledu na dobu, po kterou byla výjimka platná. Pokud byla Výjimka z Plánu udělena konkrétnímu Brand Affiliate, pak je Výjimka z Plánu osobní pro konkrétního Brand Affiliate a Společnost. Výjimky z Plánu zaniknou převodem účtu Brand Affiliate bez ohledu na formu převodu (např. prodejem, postoupením, převodem, odkazem, ze zákona nebo jinak) a každá taková výjimka bude neplatná.

4.5 TERMINOLOGIE

Podmínky tohoto Plánu se mohou lišit od podmínek předchozích verzí Plánu a mohou být revidovány.

4.6 PRÁVO NA ZMĚNU

Tento Plán můžeme kdykoli upravit podle vlastního uvážení. Pokud tento Plán změníme, dáme vám vědět 30 dnů před tím, než změna nabude účinnosti.

4.7 DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ

Abyste se mohli kvalifikovat k získávání Bonusů, musíte splňovat požadavky uvedené v tomto Plánu, ve [Smlouvě Brand Affiliate](#) a v [Politice a Postupech](#) společnosti Nu Skin.

4.8 TÝDENNÍ A MĚSÍČNÍ OBDOBÍ

Jakýkoli odkaz na „měsíc“ značí kalendářní měsíc. Jakýkoli odkaz na „týden“, „týdně“ nebo „týdenní období“ znamená období sedmi dnů začínající 1., 8., 15. nebo 22. dne každého měsíce s tím, že čtvrtý týden každého měsíce běží až do konce měsíce. Výpočty Bonusů jsou prováděny v časovém pásmu MST ve městě Provo v Utahu ve Spojených státech amerických (koordinovaný světový čas [UTC-7]).

POZNÁMKA 1:

FRANCIE: „VDI Mandataires“ nesmějí prodávat přímo neregistrovaným zákazníkům.

ITÁLIE: Incaricati může přímo či nepřímo propagovat sběr nákupních objednávek v sídle koncových spotřebitelů pouze v zastoupení společnosti. Jako Brand Affiliate (Incaricato) můžete nakupovat Produkty pouze pro uspokojení osobních potřeb a potřeb lidí žijících ve vaší domácnosti; všechny objednávky, které jste obdrželi od neregistrovaných zákazníků, musíte předat Společnosti.

SLOVNÍČEK

Bonus: Odměny za prodej vyplácené prostřednictvím tohoto Plánu, včetně Retailing, Level 1, Level 2, Building a Leading Bonus. Bonusy nezahrnují žádný maloobchodní zisk, který můžete získat za Produkty, které si zakoupíte a prodáváte přímo neregistrovaným zákazníkům nebo jakékoli jiné peněžní či bezhotovostní odměny. Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na str. 10.

Brand Affiliate: Osoba, která se zaregistruje u společnosti Nu Skin jako Brand Affiliate a může nakupovat Produkty za ceny pro členy, prodávat Produkty a registrovat Zákazníky a Brand Affiliates. Brand Affiliate se také používá jako obecné označení všech Brand Affiliates a Brand Representatives. Například když se hovoří o všech Brand Affiliates, titul Gold nebo Emerald a vyšší jsou také označováni jako Brand Affiliates. Brand Affiliates nejsou zákazníci.

Brand Representative: Brand Affiliate, který úspěšně splnil podmínky Kvalifikace a neztratil svůj status Brand Representative. Pojem Brand Representative se dále používá jako obecné označení pro všechny Odznakové tituly Brand Representative a vyšší. Například Ruby nebo Diamond mohou být v kontextu, kdy se mluví o všech Brand Representatives, zahrnuti do obecného označení Brand Representatives.

Building Bonus (Bonus za růst): Bonus, který vyplácí 10–25 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) ze Skupinového objemu prodeje Produktů zakoupených prostřednictvím systémů Nu Skin Brand Affiliates a zákazníky ve vaší Kruhové skupině, jak je popsáno v části 2.5.

Business Builder Position (BBP): Titul umístěný ve vaší G1. Titul BBP vám bude udělen po prvním měsíci, kdy získáte odznakový titul Blue Diamond Director. Viz dodatek D.

Cena pro Member: Ceníková cena Produktů pro Member i Brand Affiliates bez daně a dopravy. Cena pro členy je stanovena místním trhem a může být čas od času upravována v rámci promo akcí a odměn.

Datum kariérního postupu na titul Brand Representative: První den týdenního období po dokončení kvalifikace na Brand Representative. Pokud se kvalifikujete jako Brand Representative v 1., 2. nebo 3. týdně měsíce, bude vaše Datum kariérního postupu na titul Brand Representative bude 8., 15. nebo 22. den daného měsíce. Pokud se kvalifikujete jako Brand Representative ve 4. týdně měsíce, bude vašim Datem kariérního postupu na titul Brand Representative první den následujícího měsíce. Viz dodatek A.

Dopis o záměru LOI: Dokument, který předkládáte prostřednictvím systémů Nu Skin, abyste společnosti oznámili svůj záměr kvalifikovat se jako Brand Representative.

Flexní body: Flexní body jsou náhradou za Skupinový objem prodeje pro použití k udržení vašeho statusu Brand Representative, pokud za měsíc nedosáhnete alespoň 2 000 bodů Skupinového objemu prodeje. Flexní body neposkytují Objem prodeje ani Hodnotu objemu prodeje a za Flexní body se nevyplácí žádný bonus. Flexní body nemají žádnou peněžní hodnotu a nemohou být v žádném případě vyměněny za peníze. Platnost Flexních bodů nevyprší a v každém okamžiku můžete shromáždit maximálně 3 000 Flexních bodů. Pokud však ztratíte status Brand Representative, přijmete o všechny nasbírané Flexní body. Viz část 3.3.

Generace: Úrovně Brand Representatives ve vašem Teamu. Každý Brand Representative, který je pod vaším přímým vedením a který je první Brand Representative pod vámi ve vašem Teamu, je váš Brand Representative Generace 1. Brand Representatives, kteří jsou na další úrovni pod nimi, jsou Brand Representatives G2 a tak dále. Brand Affiliates, kteří nezískali status Brand Representative, tvoří Generaci, ale jsou součástí Kruhové skupiny svého Brand Representative. Například Brand Affiliates (kteří nezískali status Brand Representative) vašeho Brand Representative G1 nejsou součástí vaší Kruhové skupiny G2; místo toho jsou součástí skupiny vašeho Brand Representative G1.

Hodnota objemu prodeje (CSV): Hodnota v dané měně nastavená u každého Produktu, používá se k výpočtu L1, L2, Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení). Hodnota objemu prodeje je čas od času upravována kvůli různým faktorům, mezi které patří úpravy cen, výkyvy měnových kurzů, propagační akce atd. Hodnota objemu prodeje se mění v závislosti na Objemu prodeje a obecně se nerovná Objemu prodeje Produktu. Některé Produkty mohou mít nulovou Hodnotu objemu prodeje. Informace o výši Hodnoty objemu prodeje (CSV) a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení se do svého účtu Nu Skin. Při prodeji Produktů na více trzích se Hodnota objemu prodeje mění na měnu vašeho domovského trhu.

Kruhová skupina: Vaši Kruhovou skupinu tvoříte (1) vy, (2) kterýkoli z vašich členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates a (3) kterýkoli z členů, maloobchodních zákazníků a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates a tak dále až po dalšího Brand Representative pod vámi, avšak nikoli včetně něj. Vaše Kruhová skupina bude zahrnovat skupiny vašich Brand Affiliates, kteří jsou v kvalifikaci na Brand Representative. Brand Affiliate, který dokončí kvalifikaci na Brand Representative, opustí vaši Kruhovou skupinu a on i jeho Kruhová skupina se stanou součástí vašeho Teamu.

Kvalifikace na Brand Representative: Postup, jak se stát Brand Representative. Viz Část 3.1.

Kvalifikační požadavky na status Brand Representative: Během Kvalifikačního období na získání titulu Brand Representative musíte předložit Dopis o záměru LOI a splnit Kvalifikaci, jak je popsáno v části 3.1.

Leadership Team: Vaše Leadership Teamy se skládají z vašich Brand Representatives G1–G6 a začínají u každého z vašich Brand Representatives G1. Každý z vašich Leadership Teamů je samostatný a vedou ho jednotliví Brand Representatives G1. Viz část 2.6.

Leading Bonus (Bonus za vedení): Bonus vyplácený každý měsíc, pokud máte odznakový titul Gold nebo vyšší, a to na základě Hodnoty objemu prodeje z Objemu prodeje, který vygeneroval váš Team. Viz část 2.6.

Level 1 (L1) Bonus: Bonus, který vyplácí 5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Objemu prodeje L1 za Produkty zakoupené prostřednictvím systémů Nu Skin Brand Affiliates a zákazníci, jak je popsáno v části 2.2.

Level 2 (L2) Bonus: Bonus, který vyplácí 5 % z Hodnoty objemu prodeje (CSV) z Objemu prodeje L2 za Produkty zakoupené prostřednictvím systémů Nu Skin Brand Affiliates a zákazníci, jak je popsáno v části 2.3.

Maloobchodní zákazníci: Každý zákazník, který zakoupí Produkty prostřednictvím systémů Nu Skin a není členem nebo Brand Affiliate. Bonus za nákup Produktu maloobchodním zákazníkem se vyplácí osobě se statusem Brand Affiliate, který je identifikován jako prodávající v okamžiku konkrétní objednávky Produktu. V případě tohoto Plánu není neregistrovaný zákazník zahrnut do definice maloobchodních zákazníků. Maloobchodní zákazníci se tohoto Plánu neúčastní a nemohou dále prodávat Produkty ani registrovat jiné zákazníky nebo Brand Affiliates.

Member: Zákazník, který se zaregistruje prostřednictvím Systémů Nu Skin na základě pozvání Brand Affiliate k nákupu Produktů Nu Skin za cenu pro Member. Členové nemohou registrovat zákazníky ani Brand Affiliates, nemohou dále prodávat Produkty Nu Skin a neúčastní se tohoto Plánu.

Neregistrovaní zákazníci: Fyzické osoby, které zakoupí Produkty od Brand Affiliate mimo systémy Nu Skin (bez ohledu na to, zda neregistrovaný zákazník předtím zakoupil Produkty přímo od společnosti Nu Skin). Neregistrovaní zákazníci se tohoto Plánu neúčastní a nemohou dále prodávat Produkty ani registrovat zákazníky. Pro Francii a Itálii viz poznámku 1 na str. 10.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. a její přidružené společnosti (s výjimkou společnosti Rhyz, Inc. a jejich dceřiných společností).

Období kvalifikace na status Brand Representative: Období, které začíná v kalendářním měsíci, v němž jste poslali Dopis o záměru LOI. Kvalifikaci na titul Brand Representative musíte dokončit do konce následujícího měsíce. Viz Část 3.1.

Objednávky Drop Ship: Podléhají místní dostupnosti a platným předpisům. Pokud je k dispozici, Drop Ship je objednávka, kterou zadáte na svém účtu Brand Affiliate, ale označíte ji jako prodej zákazníkovi. Aby byla objednávka typu Drop Ship způsobilá, musí být jako taková označena a prodána společností a odeslána přímo vašemu zákazníkovi v okamžiku nákupu.

Objem prodeje (SV): Hodnota bez měny stanovená pro každý Produkt, který se používá ke kvantifikaci prodeje Produktu a která se agreguje za účelem měření způsobilosti pro různá výkonnostní měřítka, jakož i pro stanovení procenta Bonusu. Objem prodeje se čas od času upravuje na základě uvážení Společnosti. Objem prodeje není to samé jako Hodnota objemu prodeje (CSV). Informace o Objemu prodeje a další informace o kompenzacích za prodej jednotlivých Produktů můžete získat po přihlášení do svého účtu Nu Skin.

Objem prodeje Leadership Teamu (LTSV): Součet všech Objemů prodeje daného Leadership Teamu. Viz část 2.6.

Objem prodeje Level 1 (L1 SV): Součet všech Objemů prodeje Produktů z nákupů vašich L1 zákazníků Brand Affiliates a z vašich způsobilých objednávek Drop Ship.

Objem prodeje Level 2 (L2 SV): Součet všech Objemů prodeje Produktů z nákupů vašich L2 a způsobilých objednávek Drop Ship vašich osobně registrovaných L1 Brand Affiliates.

Odznakový titul: Odznakové tituly získáváte jako Brand Representative na základě vašich Leadership Teamů a jejich Objemu prodeje. Váš Odznakový titul určuje počet Generací, za které budete moci získávat Leading Bonus (Bonus za vedení). Viz tabulku 2.B.

Osoba: Fyzická osoba nebo obchodní subjekt.

Osobní registrace: Akt registrace osoby u společnosti Nu Skin. Například když se Brand Affiliate nebo člen zaregistruje u společnosti Nu Skin a uvede vás jako sponzora nebo když se maloobchodní zákazník zaregistruje u společnosti Nu Skin a uvede vás jako prodejce v době objednávky konkrétního Produktu, stane se vaším osobně registrovaným Brand Affiliate, osobně registrovaným členem nebo osobně registrovaným maloobchodním zákazníkem.

Plán prodejní výkonnosti: Tento Plán prodejní výkonnosti (dále také jako „Plán“) (včetně změn, které mohou být v budoucnu začleněny) stanoví podmínky kompenzace za prodej, kterou můžete získat jako Brand Affiliate, který se účastní tohoto Plánu.

Podnikatelský subjekt: Jakýkoli obchodní subjekt, jako je společnost, partnerství, společnost s ručením omezeným, fond nebo jiná forma obchodní organizace se samostatnou právní osobou, který byl legálně vytvořen v souladu se zákony jurisdikce, ve které byl takový subjekt založen

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): Titul umístěný v G1 vašeho BBP. Titul Presidential Director BBP vám bude udělen po prvním měsíci, kdy získáte titul Presidential Director. Viz dodatek D.

Prodejní síť: Vaše prodejní síť se skládá z vaší Kruhové skupiny, vašeho Teamu a Kruhových skupin a Teamů Brand Representatives pod vaším Teamem.

Produkty: Veškeré zboží a služby nabízené společností Nu Skin.

Restart: Proces, který dává bývalým odznakovým titulům Gold nebo vyšším příležitost získat zpět svou prodejní síť (jako by status Brand Representative neztratili). Viz dodatek C.

Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje): Rozdíl mezi (1) maloobchodní cenou zaplacenou vaším maloobchodním zákazníkem (s výjimkou dodacích nákladů a daní) při nákupu Produktů přímo od společnosti Nu Skin a (2) cenou pro členy. Viz část 2.1.

Skupinový objem prodeje (GSV): Součet Objemu prodeje ze všech nákupů Produktů v rámci vaší Kruhové skupiny.

Smlouva Brand Affiliate: Smlouva mezi vámi a společností Nu Skin, která stanoví určité podmínky týkající se vašeho vztahu se společností Nu Skin.

Společnost: Nu Skin nebo „my“.

Systémy Nu Skin: Jakýkoli proces, aplikace nebo jiný digitální majetek v rámci digitálního ekosystému společnosti Nu Skin určený společností Nu Skin pro nákup nebo prodej Produktů Nu Skin, včetně Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool nebo jakékoli jiné platformy zprostředkované společností Nu Skin.

Team: Váš Team se skládá ze všech generací Brand Representatives a jejich Kruhových skupin podle vašeho Odznakového titulu (viz tabulku 2.B). Váš Team nezahrnuje vás ani vaší Kruhovou skupinu.

Účet Brand Affiliate: Účet vytvořený při registraci jako Nu Skin Brand Affiliate. Při vytvoření účtu Brand Affiliate vám bude přiděleno ID číslo Brand Affiliate.

Účet Nu Skin: Digitální účet v rámci nástrojů společnosti Nu Skin (např. aplikace Nu Skin Stela a nuskin.com), který vám umožňuje přístup k nástrojům a informacím pro podporu vašeho podnikání v Nu Skin, včetně podrobností o vašich bonusech, platbách a úpravách provizí. Účet Nu Skin pro vás bude automaticky vytvořen ve chvíli, kdy se stanete Brand Affiliate. Na účtech Nu Skin nenabíhá úrok. Přijímající finanční instituce a společnost Nu Skin mohou účtovat poplatky za služby. Společnost Nu Skin automaticky převede váš zbývající zůstatek bonusu na konci každého týdenního a/nebo měsíčního výplatního období. Pro automatizované převody od společnosti Nu Skin existují specifické požadavky trhu.

Udržení (také jako udržování): Požadavek dosáhnout alespoň 2 000 bodů Objemu skupinového prodeje za měsíc, abyste si udrželi status Brand Representative a měli nárok na vyplacení Building a Leading Bonus. Chcete-li si udržet status Brand Representative, můžete také použít Flexní body k nahrazení až 1500 chybějících bodů Skupinového objemu prodeje. Pokud však využijete Flexní body k udržení statusu Brand Representative, nebudete mít v daném měsíci nárok na získání Building Bonus (Bonus za růst) nebo Leading Bonus (Bonus za vedení). Viz část 3.2 a dodatek A.

Úroveň: Vaše Kruhová skupina je organizována podle úrovně. Vaši L1 zákazníci a Brand Affiliates jsou maloobchodní zákazníci, členové a Brand Affiliates na první úrovni vaší Kruhové skupiny. Vaši L2 zákazníci a Brand Affiliates jsou zákazníci a Brand Affiliates na druhé úrovni vaší Kruhové skupiny. Vaše Kruhová skupina nezahrnuje Brand Representatives ani jejich Kruhové skupiny.

Zákazník: Každý, kdo si zakoupí Produkty, ale neúčastní se tohoto Plánu a nemůže dále prodávat Produkty nebo registrovat další zákazníky nebo Brand Affiliates. Brand Affiliates nejsou zákazníci.

Zásady a postupy: Dokument, který je součástí smlouvy mezi vámi a společností Nu Skin a stanoví určitou Politiku a Postupy týkající se vašeho podnikání.

DODATEK A – BLIŽŠÍ ÚDAJE O KVALIFIKACI

Níže jsou uvedeny bližší informace týkající se Kvalifikace na Brand Representative, včetně důležitých dat, udržování, Bonusů a dalších informací.

A.1 UDRŽENÍ PO POSTUPU NA STATUS BRAND REPRESENTATIVE

Pokud je Datum kariérního postupu na titul Brand Representative prvním dnem měsíce, musíte splnit požadavky na udržení počínaje tímto měsícem. Pokud Datum kariérního postupu na titul Brand Representative nastane po prvním dni měsíce, musíte požadavky na udržení splnit počínaje následujícím měsícem.

PŘÍKLAD: Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative ve čtvrtém květnovém týdnu, vaše Datum kariérního postupu na titul Brand Representative je 1. června a v červnu musíte splnit požadavky na udržení. Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative v prvním červnovém týdnu, je vaše Datum kariérního postupu na titul Brand Representative 8. června a v červenci musíte splnit požadavky na udržení.

A.2 BONUSY PO POSTUPU NA STATUS BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus (Bonus za růst)

Building Bonus získáte ze Skupinového objemu prodeje dosaženého v den Datumu kariérního postupu na titul Brand Representative nebo později. Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative během prvního týdne v měsíci, je vaším Datem kariérního postupu na titul Brand Representative 8. den a můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) na základě Skupinového objemu prodeje 8. den nebo později. Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative ve čtvrtém týdnu měsíce, je vaším Datem kariérního postupu na titul Brand Representative 1. den následujícího měsíce a můžete začít získávat Building Bonus (Bonus za růst) na základě Skupinového objemu prodeje 1. dne následujícího měsíce nebo později.

Po Datu kariérního postupu na titul Brand Representative se váš následný Skupinový objem prodeje již nebude podílet na Skupinovém objemu prodeje dalšího Brand Representative nad vámi. Místo toho se váš Skupinový objem prodeje bude podílet na Objemu prodeje jejich Teamu a na Leading Bonus (Bonus za vedení).

PŘÍKLAD: Pokud dokončíte kvalifikaci na Brand Representative během třetího květnového týdne, je vaším Datem kariérního postupu na titul Brand Representative 22. květen. Váš Skupinový objem prodeje do 21. května se započítá do Skupinového objemu prodeje dalšího Brand Representative nad vámi, ale váš Skupinový objem prodeje Produktů od 22. května do konce května se místo toho započítá do Objemu prodeje Teamu a Leading Bonus (Bonus za vedení). Pokud dokončíte Kvalifikaci na Brand Representative ve čtvrtém květnovém týdnu, je vaším Datem kariérního postupu na titul Brand Representative 1. červen a váš květnový Skupinový objem prodeje za květen se započítá do Skupinového objemu prodeje dalšího Brand Representative nad vámi. Od 1. června bude váš Skupinový objem prodeje přispívat k Objemu prodeje Teamu a k Leading Bonus (Bonusu za vedení) u Brand Representative nad vámi, pokud neztratíte status Brand Representative.

B. Leading Bonus (Bonus za vedení)

Na Leading Bonus (Bonus za vedení) máte nárok po Datu kariérního postupu na titul Brand Representative, pokud splníte požadavky na získání Leading Bonus (Bonus za vedení).

PŘÍKLAD: Pokud dokončíte Kvalifikaci na Brand Representative během prvního květnového týdne, vaše Datum kariérního postupu na titul Brand Representative je 8. května a můžete začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení) za květen, pokud mezi Datem kariérního postupu na titul Brand Representative a koncem měsíce dosáhnete Skupinového objemu prodeje 3 000 bodů a zároveň do konce měsíce splníte požadavky na odznakový titul Gold nebo vyšší. Pokud splníte Kvalifikaci na Brand Representative během čtvrtého květnového týdne, je vaše Datum kariérního postupu na titul Brand Representative 1. června a v červnu můžete začít získávat Leading Bonus (Bonus za vedení), pokud v červnu splníte příslušné požadavky na Leading Bonus (Bonus za vedení).

DODATEK B – ÚPRAVY A ODEBÍRÁNÍ BONUSŮ

Společnost má právo upravovat Bonusy, které vám jsou vypláceny, jak je popsáno v Politice a Postupech, včetně úprav na základě vrácení Produktů vámi či jinými osobami ve vaší Kruhové skupině nebo Teamu. Výpočet a odebírání Bonusů po vrácení Produktů bude záviset na typu Bonusu, době, kdy byly Produkty vráceny a na tom, kdo Produkty vrátil.

B.1 VÝPOČET ÚPRAVY BONUSU

Vaše Bonusy budou v případě vrácení Produktu upraveny následovně:

A. Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje)

Pokud vaši přímí zákazníci vrátí Produkty, společnost odebere Retailing Bonus (Bonus z maloobchodního prodeje), který jste za tyto Produkty obdrželi.

B. Level 1 a Level 2 Bonus

Pokud jste Brand Affiliate a vaši zákazníci L1 nebo L2 a také Brand Affiliate vrátí Produkty, společnost odeber L1 a L2 Bonus, který jste za tyto Produkty obdrželi. Pokud vaši L1 zákazníci a Brand Affiliates vrátí Produkty ve stejném měsíci, kdy je zakoupili, bude L1 Objem prodeje snížen o Objem prodeje vrácených Produktů. Váš nárok na vyplacení L2 Bonus v následujících týdnech může být zrušen kvůli dopadu těchto vrátek na váš L1 Objem prodeje. Pokud vrácení Produktů zakoupených v předchozím měsíci sníží váš L1 Objem prodeje pod 500 bodů dosažených v daném měsíci, společnost odečte z vašeho L1 Objemu prodeje částku potřebnou k dosažení prahové hodnoty bonusu, který vám byl vyplacen. Toto odebrání proběhne v měsíci následujícím po vrácení Produktů.

PŘÍKLAD: Pokud jste v lednu dosáhli L1 Objemu prodeje 750 bodů a byl vám vyplacen 5% L2 Bonus, ale 400 bodů Objemu prodeje z lednového prodeje L1 Produktů bylo vráceno v březnu, budete mít na začátku dubna záporný zůstatek 150 bodů L1 Objemu prodeje a nebudete mít nárok na získání 5% L2 Bonus v dubnu, pokud v dubnu nevygenerujete 650 bodů L1 Objemu prodeje, abyste vyrovnali záporný zůstatek a dosáhli 500 bodů L1 Objemu prodeje.

Building Bonus (Bonus za růst)

Pokud vrátí Produkty někdo, kdo byl v době nákupu ve vaší Kruhové skupině, společnost odebere jakýkoli Building Bonus (Bonus za růst), který jste za tyto Produkty obdrželi.

Pokud jste Brand Representative a někdo z vaší Kruhové skupiny vrátí Produkty ve stejném měsíci, kdy byly zakoupeny, bude Skupinový objem prodeje vaší Kruhové skupiny snížen o Objem prodeje vrácených Produktů. Pokud vrácení Produktu z Produktů zakoupených v předchozím měsíci sníží váš Skupinový objem prodeje pod bonusovou hranici, které jste v daném měsíci dosáhli, společnost odečte příslušný Skupinový objem prodeje v měsíci následujícím po vrácení Produktu.

PŘÍKLAD: Pokud jste v lednu dosáhli Skupinového objemu prodeje 3 300 bodů a byl vám vyplacen 15% Building Bonus (Bonus za růst), ale 500 bodů z Objemu prodeje z lednového prodeje Produktů bylo vráceno v březnu, budete mít na začátku dubna záporný zůstatek 200 bodů ze Skupinového objemu prodeje a nebudete mít nárok na získání 15% Building Bonus (Bonus za růst) v dubnu, pokud v dubnu nevygenerujete 3 200 bodů Skupinového objemu prodeje, abyste vyrovnali záporný zůstatek 200 bodů a dosáhli 3,000 bodů ze Skupinového objemu prodeje pro získání bonusu.

C. Leading Bonus (Bonus za vedení)

Pokud vrátí Produkty někdo, kdo byl v době nákupu ve vašem Teamu, Společnost odebere jakýkoli Leading Bonus (Bonus za vedení), který jste za tyto Produkty obdrželi.

DODATEK C – RESTART

Restart je proces, který dává bývalým odznakovým titulům Gold a vyšším příležitost získat zpět svou prodejní síť (jako by status Brand Representative neztratili). Níže jsou uvedeny další informace týkající se použití, výhod a podmínek procesu Restart.

C.1 JAK VYUŽÍVAT PROCES RESTART

Pokud ztratíte svůj status Brand Representative a chcete spustit proces Restart, pak musíte:

- i. předložit nový Dopis o záměru LOI, ve kterém uvedete svůj záměr znovu se kvalifikovat jako Brand Representative; a
- ii. dokončit znovu Kvalifikaci na status Brand Representative. Tato nová Kvalifikace Brand Representative musí být dokončena do šesti po sobě jdoucích měsíců od data, kdy jste ztratili status Brand Representative.

Pokud proces Restart nedokážete dokončit během tohoto šestiměsíčního období, pak trvale ztratíte možnost získat zpět jakékoli nevyužité Flexní body a svou prodejní síť.

PŘÍKLAD: Pokud k 1. březnu ztratíte status Brand Representative, musíte do 4. týdne v srpnu dokončit kvalifikaci Brand Representative, abyste se k 1. září mohli stát Brand Representative a získat zpět svou prodejní síť.

C.2 VÝHODY PROCESU RESTART

Když dokončíte proces Restart ve vyhrazeném časovém rámci, pak:

- se znovu stanete Brand Representative (s novým Datem kariérního postupu na titul Brand Representative);
- získáte nárok na získání Leading Bonus;
- získáte zpět svou prodejní síť (jako byste neztratili status Brand Representative); a
- získáte 1 000 Flexních bodů v prvním měsíci a 500 bodů ve druhém měsíci po dokončení procesu Restart.

C.3 DRUHÁ ZTRÁTA STATUSU

Pokud podruhé ztratíte status Brand Representative, nebudete mít nárok na Restart a trvale ztratíte svůj Team a Kruhové skupiny Brand Representatives pod vámi (přesunou se o Generaci výše k Brand Representatives nad vámi). I když pro vás však již není dostupná možnost Restartu, můžete kdykoli začít znovu svou Kvalifikaci a vybudovat si novou prodejní síť. Pokud se znovu stanete Brand Representative, budete mít opět nárok na použití procesu Restart pro získání nové prodejní sítě.

DODATEK D – BLUE DIAMOND A PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Při budování a vedení svého Teamu máte možnost stát se Blue Diamond nebo Presidential Director. Následující graf ukazuje:

CO MÁTE UDĚLAT	CO ZÍSKÁTE	
Získejte 3 000 bodů za Skupinový objem prodeje měsíčně a budujte Leadership Teamy	5 % Leading Bonus (Bonus za vedení) Vyplácí se na základě měsíční Hodnoty objemu prodeje vašeho Teamu	
LEADERSHIP TEAMY	ODZNAKOVÝ TITUL	PLACENÉ GENERACE
6 1 z nich musí mít $\geq 10\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít $\geq 20\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít $\geq 30\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV)	Blue Diamond	5 % z vaší G1–G6 Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1 Odemkněte svůj BBP
6 1 z nich musí mít $\geq 10\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít $\geq 20\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z toho musí mít $\geq 30\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV), Plus 1 z nich musí mít $\geq 40\,000$ bodů Objemu prodeje Leadership Team (LTSV)	Presidential Director	5 % z vaší G1–G6 Navíc 5 % na vaše osobně registrované G1 Odemkněte titul Presidential Director BBP

První měsíc, kdy jste placeni jako Blue Diamond, obdržíte titul Business Builder (BBP) ve své G1 a první měsíc, kdy jste placeni jako Presidential Director, obdržíte titul Presidential Director Business Builder (BBP Presidential Director) v G1 svého BBP (G2 svého původního Brand Affiliate účtu). V kterémkoli měsíci, kdy máte nárok na výplatu jako Blue Diamond, bude vaše BBP zaujímat Generaci v prodejní síti. V kterémkoli měsíci, kdy máte nárok na výplatu jako Presidential Director, bude váš BBP a BBP Presidential Director zaujímat Generaci (G1, resp. G2) v prodejní síti.

A. Automatické vytvoření

Tituly BBP a BBP Presidential Director se automaticky vytváří během výpočtu Bonusu za měsíc, ve kterém jste splnili výše uvedená kritéria způsobilosti. Tituly BBP a BBP Presidential Director si udržíte, pokud neztratíte svůj status Brand Representative a případně nezahájíte proces Restart.

D.1 VZTAH MEZI TITULY BBP, BBP PRESIDENTIAL DIRECTOR A VAŠÍM PŮVODNÍM ÚČTEM BRAND AFFILIATE

Pro účely vaší smlouvy Brand Affiliate jsou vaše tituly BBP a BBP Presidential Director považovány za součást vašeho účtu Brand Affiliate a nelze je prodat ani převést samostatně. Vaše odznakové tituly BBP a BBP Presidential Director se tedy nekvalifikují na Brand Affiliate bonusy L1 a L2, ale přispívají k Building Bonus pro Brand Representative (Skupinový objem prodeje).

A. Leadership Teamy

Vaše tituly BBP a BBP Presidential Director nebudou považovány za Leadership Teamy k vašemu účtu Brand Affiliate. Brand Representative G1 pod vaším titulem BBP a Presidential Director BBP fungují jako Leadership Teamy a mohou být sloučeny, aby splňovaly níže uvedené požadavky na Odznakový titul.

Pro účely stanovení Objemu prodeje Leadership Teamu pro vás a další Brand Representatives nad vámi v daném měsíci zůstává váš titul BBP a BBP Presidential Director ve vaší G1, resp. G2 (pokud jste neztratili status Brand Representative).

B. Skupinový objem prodeje

Vy, váš BBP a BBP Presidential Director budou mít každý své vlastní Kruhové skupiny. Pro účely udržení statusu Brand Representative a určení nároku na Building Bonus (Bonus za růst) a Leading Bonus (Bonus za vedení) pro Brand Representative se Skupinový objem prodeje z původního účtu Brand Affiliate, BBP a BBP Presidential Director počítá.

C. Bonusy BBP a Presidential Director BBP na základě odznakového titulu Účtu Brand Affiliate a Statusu Brand Representative

BBP

Za měsíc, kdy je váš původní účet Brand Affiliate kvalifikován k výplatě jako Blue Diamond nebo Presidential Director, budou bonusy na vašem BBP vypočítány, jako by se jednalo o Blue Diamond. Za každý měsíc, kdy váš původní účet Brand Affiliate nesplňuje všechny požadavky pro získání výplaty jako Blue Diamond, bude váš BBP sloučen s vaším původním účtem Brand Affiliate a jakákoli prodejní síť vašeho BBP se posune o jednu Generaci výše ve vaší prodejní síti a v prodejních sítích Brand Representatives nad vámi za daný měsíc.

BBP Presidential Director

Za měsíc, kdy váš původní účet Brand Affiliate splňuje všechny požadavky pro získání nároku na výplatu bonusu jako Presidential Director, se bonusy na váš Presidential Director BBP vypočítají, jako by se jednalo o Blue Diamond. Za každý měsíc, kdy váš účet Brand Affiliate nesplňuje všechny požadavky pro získání výplaty jako Presidential Director, ale splňuje podmínky pro získání výplaty jako Blue Diamond, bude váš Presidential Director BBP sloučen s vaším BBP a jakákoli prodejní síť vašeho Presidential Director BBP se posune o jednu Generaci výše ve vaší prodejní síti a v prodejních sítích Brand Representatives nad vámi za daný měsíc.

Za každý měsíc, kdy se váš původní účet Brand Affiliate nekvalifikuje na výplatu jako Blue Diamond, se váš BBP a váš Presidential Director BBP spojí s vaším původním účtem Brand Affiliate a jakákoli prodejní síť vašeho BBP se posune o jednu Generaci výše a váš Presidential Director BBP se posune o dvě Generace výše ve vaší prodejní síti a v prodejních sítích Brand Representatives nad vámi.

Níže je ukázán způsob výpočtu Leading Bonus (Bonus za vedení) na vašem Účtu Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP.

Předpokládáme, že váš původní účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP mají dohromady alespoň 3 000 bodů Skupinového objemu prodeje a mají nárok na získání 5% Leading Bonus (Bonus za vedení).

- **Blue Diamond**

Váš původní účet Brand Affiliate a BBP mohou vydělávat 5 % z příslušných G1 až G6. To znamená, že na G1 až G5 svého BBP můžete efektivně vydělat 10 %. Díky dodatečnému 5% G1 Leading Bonus (Bonus za vedení) na osobně registrované G1 Brand Representatives můžete efektivně získat 15 % ze Skupinového objemu prodeje osobně registrovaných G1 Brand Representatives vašeho BBP.

- **Presidential Director**

Váš původní účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP mohou vydělávat 5 % z příslušných G1 až G6. To znamená, že můžete získat 10 % z BBP na úrovni G1 až G5 a na úrovni G5 Presidential Director BBP a 15 % z Presidential Director BBP na úrovni G1 až G4. Díky dodatečnému 5% G1 Leading Bonus (Bonusu za vedení) na osobně registrované G1 Brand Representatives můžete efektivně získat 20 % ze Skupinového objemu prodeje vašich osobně registrovaných G1 Brand Representatives z vašeho Presidential Director BBP.

D. Pohyby mezi vaším účtem Brand Affiliate a tituly BBP a Presidential Director BBP

- i. Leadership Teamy nelze přesunout z původního účtu Brand Affiliate na BBP nebo Presidential Director BBP s výjimkou níže uvedených případů.
- ii. Automatický přesun společností:
 - a) **Leadership Teamy na vašem původním účtu Brand Affiliate**
 Abyste se kvalifikovali k výplatě jako Presidential Director za dané provizní období, musíte udržovat minimálně šest Leadership Teamů, z toho jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu (LTSV) 10 000+ bodů, jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu (LTSV) 20 000+ bodů, jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu (LTSV) 30 000+ bodů a jeden s Objemem prodeje Leadership Teamu (LTSV) 40 000+ bodů.
 - Minimálně šest Leadership Teamů musí být přímo pod vaším původním účtem Brand Affiliate.
 - Tři ze čtyř Leadership Teamů s Objemem prodeje 10 000+, 20 000+, 30 000+ a 40 000+ bodů musí být přímo pod vaším původním účtem Brand Affiliate. Čtvrtý účet může být buď pod vaším původním účtem Brand Affiliate, nebo pod vaším BBP.
 - b) **Přesun na váš původní účet Brand Affiliate**
 Pokud na vašem původním účtu Brand Affiliate klesne počet Leadership Teamů pod šest, společnost automaticky přesune Leadership Teamy z vašeho BBP a Presidential Director BBP na váš původní účet Brand Affiliate, dokud na vašem původním účtu Brand Affiliate nebude alespoň šest Leadership Teamů. Tento přesun Leadership Teamů z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP na váš původní účet Brand Affiliate bude platit do doby, než bude nahrazen potřebný počet Leadership Teamů, jak je uvedeno níže. Pokud váš původní účet Brand Affiliate nesplňuje podmínky pro výplatu jako Blue Diamond (tj. nemáte šest Leadership Teamů, z toho jeden Leadership Team s Objemem prodeje 10 000+ bodů, jeden Leadership Team s Objemem prodeje 20 000+ bodů a jeden Leadership Team s Objemem prodeje 30 000+ bodů), pak budou vyhodnoceny Leadership Teamy, které jsou na vašem BBP a Presidential Director BBP, a Leadership Team(y) s nejmenším Objemem prodeje Leadership Teamu potřebným k zaplnění nedostatku Leadership Teamů na vašem původním účtu Brand Affiliate bude přesunut(y) na váš původní účet Brand Affiliate pro vyhodnocované provizní období. Navíc, pokud vám mezi vaším původním účtem Brand Affiliate a vaším BBP chybí jeden ze čtyř Leadership Teamů s Objemem prodeje 10 000+, 20 000+, 30 000+ a 40 000+ bodů, pak budou vyhodnoceny všechny Leadership Teamy, které jsou na vašem Presidential Director BBP, a Leadership Team s nejmenším Objemem prodeje Leadership Teamu, který je nutný k zaplnění nedostatku Leadership Teamů na vašem původním účtu Brand Affiliate nebo vašem BBP, bude přesunut na váš BBP pro vyhodnocované provizní období.
 - c) **Přesun zpět na titul BBP nebo Presidential Director BBP**
 Pokud byl Leadership Team z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP automaticky přesunut z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP z důvodu, že na vašem původním účtu Brand Affiliate bylo méně než šest Leadership Teamů, můžete požádat o přesun těchto Leadership Teamů zpět do vašeho BBP nebo Presidential Director BBP po nahrazení požadovaných Leadership Teamů na vašem původním účtu Brand Affiliate. Vaše žádost musí být podána písemně vašemu Account Managerovi do šesti měsíců po měsíci automatického přesunu.

PŘÍKLAD: Pokud byl Leadership Team z vašeho BBP nebo Presidential Director BBP automaticky přesunut na váš účet Brand Affiliate na začátku února na základě lednových prodejních výsledků, pak od února do července poběží šestiměsíční období. Pokud jste v srpnu (na základě červencových prodejních výsledků) (1) nenahradili požadovaný(é) Leadership Team(y) na svém původním účtu Brand Affiliate a (2) nepožádali o přesunutí Leadership Teamu(ů) zpět na svůj BBP nebo BBP Presidential Director, zůstane tento Leadership Team trvale na vašem původním účtu Brand Affiliate.

V souladu s oddílem 4.4 si společnost Nu Skin vyhrazuje právo na přiměřenou dobu upustit od těchto požadavků BBP a Presidential BBP.