

NU SKIN®

SALGSPLAN



GÆLDER FRA 1. juni 2026, Europa og Afrika

INDHOLDSFORTEGNELSE

1. PLANOVERSIGT	3
1.1 INTRODUKTION	3
1.2 DELTAGELSE I PLANEN	3
1.3 KUNDER	3
1.4 BONUSSE	3
2. BONUSSE I PLANEN	4
2.1 RETAILING BONUS	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.1 KVALIFICERING TIL BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.3 FLEX-POINT	8
4. FLERE BEGREBER	9
4.1 BONUSSE	9
4.2 OPSIGELSE AF BRAND AFFILIATE-KONTI	9
4.3 ANDRE MATERIALER OG OVERSÆTTELSER	9
4.4 UNDTAGELSE	10
4.5 TERMINOLOGI	10
4.6 RETTEN TIL ÆNDRING	10
4.7 COMPLIANCE	10
4.8 UGENTLIGE OG MÅNEDLIGE PERIODER	10
ORDLISTE	11
TILLÆG A – YDERLIGERE OPLYSNINGER OM KVALIFICERING	14
TILLÆG B – RETURNERINGSJUSTERINGER OG INDDRIVELSE AF BONUSSE	15
TILLÆG C – RESTART	16
TILLÆG D – BLUE DIAMOND OG PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITION	17

1. PLANOVERSIGT

1.1 INTRODUKTION

Nu Skins salgsplan ("denne plan") er designet til at belønne dig, som [Brand Affiliate](#), for følgende:

salg af vores [produkter](#) til dine [kunder](#) og Brand Affiliates
at øge antallet af Brand Affiliates, der deler vores produkter med deres kunder og Brand Affiliates
opbygning og udvikling af din [gruppe](#) af Brand Affiliates og kunder og
rådgivning af andre [Brand Representatives](#), når de udvikler og hjælper deres egne grupper.

Denne Salgsplan beskriver vilkårene og betingelserne, der knytter sig til den salgskompensation, du modtager gennem denne plan. Vi opfordrer dig til at læse planen grundigt, og vi henviser til ordlisten, hvor du kan finde definitioner og begreber.

Det kræver tid, indsats og engagement at generere provision som Brand Affiliate. Succes afhænger desuden af dine evner, dit talent og dit lederskab. Der er ingen garanti for økonomisk succes, og resultaterne kan variere meget deltagerne imellem. Der findes et komplet sammendrag over indtjening på de forskellige niveauer af salgsplanen for din region/dit marked på www.nuskin.com.

1.2 DELTAGELSE I PLANEN

Du kan deltage i planen på fire måder:

Som Brand Affiliate kan du¹ (1) købe produkter til [medlemspris](#) med henblik på videresalg eller personligt forbrug, (2) registrere kunder, der køber produkter direkte hos Nu Skin, (3) registrere Brand Affiliates, der køber produkter direkte fra Nu Skin og/eller sælger produkter til registrerede kunder og Brand Affiliates, og (4) vælge at kvalificere dig som Brand Representative.

Brand Affiliates skal have en L1 salgsvolumen (L1 SV) på 50 udelukkende fra medlemmer og detailkunder i en given seksmånedersperiode. Virksomheden kan omklassificere Individual Brand Affiliate-konti, der ikke når op over denne tærskel, til medlemskonti og kan opsi Business Entity Brand Affiliate-konti, der ikke når op over denne tærskel. Det betyder, at dit salgsnetværk flyttes til Brand Affiliate-niveauet direkte over dig. Hvis du har deltaget i en Business Entity Brand Affiliate-konto, der er blevet lukket, kan beholde muligheden for at købe produkter til medlemspris ved at oprette en ny medlemskonto.

For at blive Brand Affiliate igen kan du konvertere eller registrere dig på ny og indsende en ny Brand Affiliate-aftale.

Du kan få adgang til flere og flere fordele, efterhånden som du får en højere [titel](#):

Brand Representatives er Brand Affiliates, der har fuldført [Brand Representative-kvalificeringen](#) og stadig har deres Brand Representative-status.

Du kan vælge at blive kvalificeret til Brand Representative, når du bliver en del af Nu Skin som Brand Affiliate eller når som helst derefter.

1.3 KUNDER

Kunder deltager ikke i denne plan, og de kan ikke videresælge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates. Der er tre typer kunder:

Ikke-registrerede kunder køber produkter direkte fra en Brand Affiliate til den pris, som den pågældende Brand Affiliate tilbyder.²

Detailkunder køber produkter fra Brand Affiliates direkte gennem [Nu Skin Systems](#) til den offentliggjorte detailpris, med forbehold for eventuelle rabatter.

Medlemmer lader sig registrere for at købe produkter hos Nu Skin Systems til medlemspris.

Detailkunder og medlemmer, der ikke har fuldført et køb inden for de sidste 24 måneder, vil få deres kundekonto deaktiveret og skal registrere en ny konto for at kunne handle igen.

1.4 BONUSSE

Du kan optjene følgende bonusser på daglig, ugentlig eller månedlig basis, baseret på dit deltagelsesniveau:

TABEL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GULD OG HØJERE
Retailing Bonus (daglig) Level 1 Bonus (daglig) Level 2 Bonus (ugentlig)	✓	✓	✓
Building Bonus (ugentlig)		✓	✓
Leading Bonus (månedlig)			✓

¹ Se note 1 på side 10, hvad angår Frankrig og Italien.

² Se note 1 på side 10, hvad angår Frankrig og Italien.

2. BONUSSE I PLANEN

2.1 RETAILING BONUS

- A. Beskrivelse af Retailing Bonus
Retailing Bonus (detailsalgsbonus) kompenserer dig for de produktkøb, dine detailkunder foretager. Når du sælger produkter til detailkunder via Nu Skin Systems til en pris, der er højere end medlemsprisen, optjener du en Retailing Bonus.
- B. Beregning af Retailing Bonus
i. Din opgave: Sælg produkter over medlemspris til dine detailkunder gennem Nu Skin Systems.
ii. Det, du tjener: **Din Retailing Bonus er differencen mellem (1) den pris, som dine detailkunder betaler efter fratrukne rabatter (eksklusive forsendelsesomkostninger og skatter) og (2) medlemsprisen.**
- C. Daglig beregning
Hver dag beregner vi din Retailing Bonus for dine produkter og tilføjer det til din **Nu Skin-konto**, så snart de salgsordrer, der er købt af dine detailkunder, er blevet færdigbehandlet. Alle afventende betalinger frigives også automatisk til dit pengeinstitut ved afslutningen på hver ugentlige provisionsberegning (underlagt markedsspecifikke krav), medmindre du udtrykkeligt vælger at få udbetalt din Retailing Bonus månedligt, i hvilket tilfælde den udbetales månedligt. For at fravælge den ugentlige bonusudbetaling og kun blive betalt én gang om måneden, skal du logge ind på din Nu Skin-konto og tilpasse dine præferencer under fanen Provision.
- D. Berettigelse
Det er kun Brand Affiliates med et godt omdømme, der er berettiget til at optjene Retailing Bonus.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

- A. Beskrivelse af L1 Bonus
Ud over Retailing Bonus kan du også optjene en L1 Bonus, (niveau 1-bonus), der kompenserer dig for at sælge produkter til dine L1-kunder og -Brand Affiliates, at yde kundeservice til dem og at hjælpe dine Brand Affiliates med at promovere produkter til deres kunder. Dine L1-kunder og -Brand Affiliates er kunderne og Brand Affiliates på første **niveau** i din gruppe (dette omfatter ikke Brand Representatives).
- B. Udregning af L1 Bonus
i. Din opgave: Som Brand Affiliate skal du sælge produkter til dine L1-kunder og -Brand Affiliates.
ii. Det, du tjener: **5% af den provisionsberettigede salgsværdi på din L1-salgsvolumen (L1 SV).**
- C. Daglig beregning
Hver dag beregner vi din L1 Bonus for dine produkter og tilføjer det til din **Nu Skin-konto**, så snart de salgsordrer, der er købt af dine L1-kunder og -Brand Affiliates, er blevet færdigbehandlet. Alle afventende betalinger frigives automatisk til dit pengeinstitut ved afslutningen på hver ugentlige provisionsberegning (underlagt markedsspecifikke krav), medmindre du udtrykkeligt vælger at få udbetalt din L1 Bonus månedligt, i hvilket tilfælde de udbetales månedligt. For at fravælge den ugentlige bonusudbetaling og kun blive betalt én gang om måneden, skal du logge ind på din Nu Skin-konto og tilpasse dine præferencer under fanen Provision.
- D. Berettigelse
Det er kun Brand Affiliates med et godt omdømme, der er berettiget til at optjene L1 Bonus.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

- A. Beskrivelse af L2 Bonus
Ud over L1 Bonus kan du også optjene en L2 Bonus, (niveau 2-bonus), der kompenserer dig for at sælge produkter til dine L2-kunder og -Brand Affiliates, at yde kundeservice til dem og at hjælpe dine **personligt registrerede** Brand Affiliates med at promovere produkter til deres kunder. Dine L2-kunder og -Brand Affiliates er kunderne og Brand Affiliates på andet niveau i din gruppe (dette omfatter ikke Brand Representatives). L2 Bonus inkluderer ikke den salgsvolumen, der genereres af L1-Brand Affiliates i din gruppe, som du ikke har registreret personligt.
- B. Beregning af L2 Bonus
i. Din opgave: Som Brand Affiliate skal du have en salgsvolumen på mindst 500 om måneden på din L1.
ii. Det, du tjener: **5% af den provisionsberettigede salgsværdi på din L2-salgsvolumen (L2 SV).**
- C. Beregning af ugentlig udbetaling
Den første uge, hvor du opnår en L1 SV på 500 i en provisionsmåned, beregner vi den L2 Bonus, du tjener på din L2 SV for den pågældende uge og på enhver L2 SV, du har opnået i de foregående uger af den samme provisionsmåned. For resten af provisionsmåned beregner vi den eventuelle L2 Bonus, som du optjener i den uge, hvor du opnår den relevante salgsvolumen. Din L2 Bonus går normalt ind på din Nu Skin-konto inden for en hverdag efter udløbet af den ugentlige periode. Den bliver automatisk overført til din bankkonto (underlagt markedsspecifikke krav), medmindre du udtrykkeligt har valgt til at få udbetalt L2 Bonus månedligt, i hvilket tilfælde den udbetales månedligt. For at fravælge den ugentlige bonusudbetaling og kun blive betalt én gang om måneden, skal du logge ind på din Nu Skin-konto og tilpasse dine præferencer under fanen Provision.
- D. Berettigelse
Det er kun Brand Affiliates med et godt omdømme, der er berettiget til at optjene L2 Bonus.

2.4 BUILDING BONUS

A. Beskrivelse af Building Bonus

Når du avancerer til Brand Representative eller højere, får du mulighed for at tjene en Building Bonus på mellem 10% og 25% af den provisionsberettigede salgsværdi af de produkter, der købes af kunder og Brand Affiliates i din gruppe (GSV). Din gruppe består af (1) dig, (2) dine medlemmer, detailkunder og Brand Affiliates og (3) dine Brand Affiliates' medlemmer, detailkunder og Brand Affiliates osv. indtil den næste Brand Representative. Din gruppe inkluderer de grupper, der tilhører dine Brand Affiliates, som er under kvalificering til Brand Representative. Når dine Brand Affiliates fuldfører Brand Representative-kvalificeringen, forlader de din gruppe, og de (og deres grupper) bliver en del af dit [team](#).

B. Beregning af Building Bonus

- i. Din opgave: Som Brand Representative skal du opnå GSV-benchmarks hver måned.
- ii. Det, du tjener: **En procentdel af den provisionsberettigede salgsværdi af din månedlige gruppensalgsvolumen. Building Bonus starter ved 10% og kan komme helt op på 25% alt efter din gruppensalgsvolumen, som angivet i tabel 2.A:**

TABEL 2.A

DIN OPGAVE	DET, DU TJENER
Som Brand Representative at øge din månedlige gruppensalgsvolumen	10-25% Building Bonus Betalt ud fra den provisionsberettigede salgsværdi af din månedlige GSV
2.000-2.999 i GSV	10%
3.000-4.999 i GSV	15%
5.000-9.999 i GSV	20%
10.000+ i GSV	25%

C. Ugentlig beregning

Når du opnår en GSV på mindst 2.000 i en provisionsmåned, beregner vi Building Bonus på den provisionsberettigede salgsværdi for enhver relevant GSV, der netop er gået igennem frem til slutningen af hver ugentlig periode, samt enhver yderligere Building Bonus-procentdel, der netop er kvalificeret til på baggrund af GSV opnået i de foregående uger af den aktuelle provisionsmåned. Din Building Bonus går normalt ind på din Nu Skin-konto inden for en hverdag efter udløbet af den ugentlige periode. Den bliver automatisk overført til din bankkonto (underlagt markedsspecifikke krav), medmindre du udtrykkeligt har valgt til at få udbetalt Building Bonus månedligt, i hvilket tilfælde den udbetales månedligt. For at fravælge den ugentlige bonusudbetaling og kun blive betalt én gang om måneden, skal du logge ind på din Nu Skin-konto og tilpasse dine præferencer under fanen Provision.

EKSEMPEL: Hvis du opnår en GSV på 2.000 i uge 1, vil din Building Bonus være 10% af den tilsvarende provisionsberettigede salgsværdi. Hvis du i uge 2 opnår yderligere 1.000 i GSV (i alt 3.000 i GSV i indeværende måned), vil din Building Bonus i uge 2 være 15% af den provisionsberettigede salgsværdi af de 1.000 i GSV plus yderligere 5% af den provisionsberettigede salgsværdi af de tidligere fuldførte 2.000 i GSV fra uge 1. Vi vil afstemme din Building Bonus på denne måde hver uge.

D. Berettigelse

Det er kun Brand Representatives, der opnår mindst 2.000 GSV og har et godt omdømme, der er berettigede til at modtage en Building Bonus. Hvis du bruger Flex-points til at opretholde din status som Brand Representative, eller hvis du mister din status som Brand Representative, er du ikke berettiget til Building Bonus i den pågældende måned. Se afsnit 3.2 og 3.3.

2.5 LEADING BONUS

A. Beskrivelse af Leading Bonus

Når du kvalificerer dig som Guld eller en højere titel, kan du, udover at optjene Retailing, L1, L2 og Building Bonus, tjene 5% af den provisionsberettigede salgsværdi, som dit team har opnået. Leading Bonus er baseret på teamets salgsvolumen og udbetales delvist for at hjælpe dine Brand Affiliates med at kvalificere sig til Brand Representatives og for at motivere, lede og uddanne de Brand Representatives, du leder direkte i dit team, kaldet dine G1 Brand Representatives (dvs. lederne af dine Leadership Teams; se Generationer). Efterhånden som dine G1 Brand Representatives får højere titler, udvikler din rolle sig, og du vil således efterhånden lede et team, der inkluderer Brand Representatives i andre generationer (f.eks. G2, G3 osv.), i takt med at de udvikler deres egne grupper og øger produktsalget. Leading Bonus kompenserer dig for at udvikle salget inden for dit team, yde kundeservice til dit team og hjælpe andre Brand Affiliates med at promovere produkter til deres kunder.

B. Beregning af Leading Bonus

- i. Din opgave: At kvalificere dig til Guld eller en højere titel og at opnå mindst 3.000 i GSV hver måned.
- ii. Det, du tjener: **5% af den provisionsberettigede salgsværdi af dit teams samlede salgsvolumen og yderligere 5% (i alt 10%) af den provisionsberettigede salgsværdi af gruppens salgsvolumen for dine personligt registrerede G1-Brand Representatives.** I tabel 2.B kan du se titelkravene samt de generationer, som hver titel kan få udbetalt en Leading Bonus for:

TABEL 2.B

DIN OPGAVER	DET, DU TJENER	
At opnå en GSV på 3.000 hver måned og udvikle Leadership Teams	5% Leading Bonus Udbetalt på baggrund af dit teams månedlige provisionsberettigede salgsværdi	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BETALTE GENERATIONER
1	Guld	5% for din G1 plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1
2	Lapis	5% for din G1-G2 plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1
3 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 5.000	Ruby	5% for din G1-G3* plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1
4 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 10.000	Emerald	5% for din G1-G4* plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1
5 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 10.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 20.000	Diamond	5% for din G1-G5* plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1
6 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 10.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 20.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 30.000	Blue Diamond**	5% for din G1-G6* plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1

* Se Nu Skins [politikker og procedurer](#) for kvalifikationskrav.

** Blue Diamonds og Presidential Directors kan kvalificere sig til henholdsvis en [Business Builder Position](#) og en [Presidential Director Business Builder Position](#). Da Business Builder Position og Presidential Director Business Builder Position ikke betragtes som Leadership Team, modtager Brand Affiliate-konti ikke yderligere 5% for den volumen, som disse positioner opnår. Se tillæg D.

C. Månedlig udbetaling

Vi udregner din Leading Bonus efter slutningen af hver måned. Leading Bonus registreres generelt på din Nu Skin-konto inden for den første uge i hver måned, og overførslen til dit pengeinstitut iværksættes automatisk (underlagt markedsspecifikke krav).

D. Berettigelse

Det er kun Guld og Brand Representatives med en højere titel, som har et godt omdømme og opnår en GSV på mindst 3.000, der er berettigede til at optjene Leading Bonus. Hvis du bruger Flex-points til at opretholde din status som Brand Representative, eller hvis du mister din status som Brand Representative, er du ikke berettiget til Leading Bonus for den pågældende måned. Se afsnit 3.2 og 3.3.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 KVALIFICERING TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Brand Representative-kvalificeringskrav

For at kvalificere dig til Brand Representative skal du indsende en hensigtserklæring og opnå 2.000 i gruppesalgsvolumen (inklusive 500 i L1-salgsvolumen) i løbet af kvalificeringsperioden for Brand Representatives. Du kan gennemføre kvalificeringen til Brand Representative, så hurtigt du vil (på blot en uge eller op til to måneder), men hvis du vælger at kvalificere dig i løbet af en periode på to måneder, skal du opnå en gruppesalgsvolumen på mindst 1.000 (inklusive en L1-salgsvolumen på 250) hver måned.

Du kan finde hensigtserklæringen ved at logge ind på din Nu Skin-konto.

B. Kvalificeringsperiode for Brand Representatives

Din Brand Representative-kvalificeringsperiode begynder i den måned, hvor du indsender din hensigtserklæring. Du har indtil udgangen af den følgende måned til at fuldføre kvalificeringen til Brand Representative.

EKSEMPEL: Hvis du indsender din hensigtserklæring om kvalificering til Brand Representative den 25. juni, begynder din kvalificeringsperiode til Brand Representative i juni. Din Brand Representative-kvalificeringsperiode slutter, så snart et af følgende sker:

- i. den dato, hvor du avancerer og bliver Brand Representative efter at have opfyldt Brand Representative-kvalificeringskravene (se afsnit 3.1A)
- ii. ved afslutningen på den første måned af din Brand Representative-kvalificeringsperiode, hvis du ikke opnår den salgsvolumen, der kræves som minimum, i din første Brand Representative-kvalificeringsmåned (1.000 i gruppesalgsvolumen, inklusive 250 L1-salgsvolumen)
- iii. ved afslutningen på den anden kalendermåned, efter at du har indsendt din hensigtserklæring og ikke har opfyldt Brand Representative-kvalificeringskravene i denne anden måned. Hvis du i eksemplet ovenfor opfyldte minimumskravene i juni, men ikke i juli, slutter din Brand Representative-kvalificeringsperiode den sidste dag i juli.

C. Opfyldelse af Brand Representative-kvalificeringskrav og oprykning

Når du har opfyldt Brand Representative-kvalificeringskravene, bliver du Brand Representative den første dag i den næste ugentlige periode (den 8., 15. eller 22. i den pågældende måned eller den 1. i den efterfølgende måned) og er kvalificeret til at optjene Building Bonus på nyligt fuldført gruppesalgsvolumen derefter. Se tabel 2.A. Du kan også begynde at optjene Leading Bonus for al berettiget salgsvolumen fra køb af dit team efter [datoen for din oprykning til Brand Representative](#).

Efterhånden som Brand Affiliates i din gruppe avancerer til Brand Representatives, kan dit team og efterfølgende oprykning blive påvirket på følgende måde:

- i. Hvis nogen fra din gruppe også er i gang med kvalificering til Brand Representative, bliver de kun en del af dit team, hvis du: (1) fuldfører din første Brand Representative-kvalificeringsmåned i samme måned som eller tidligere end den måned, hvor de opfylder deres Brand Representative-kvalificeringskrav, og (2) afslutter kvalificeringen til Brand Representative inden for din Brand Representative-kvalificeringsperiode. Se tillæg A.
- ii. Hvis en Brand Affiliate i din gruppe fuldfører sin kvalificering til Brand Representative inden de tidsfrister, der er angivet ovenfor, placeres de i det team, der tilhører den næste Brand Representative over dig, og du vil ikke optjene Building Bonus eller Leading Bonus på deres salgsaktivitet. Se tillæg A.

D. Hvis kvalificeringskravene til Brand Representative ikke opfyldes

Hvis du ikke opfylder Brand Representative-kvalificeringskravene inden for Brand Representative-kvalificeringsperioden, afsluttes din Brand Representative-kvalificering. Hvis du ønsker at prøve at kvalificere dig til Brand Representative igen, skal du indsende en ny hensigtserklæring og genstarte din Brand Representative-kvalificering.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Opretholdelse eller tab af Brand Representative-status

Kravene om [opretholdelse](#) begynder den første hele måned, efter at du har opfyldt Brand Representative-kvalificeringskravene. Se tillæg A. Opretholdelse af din status som Brand Representative afhænger af dine salgsresultater hver måned.

- i. Hvis du opnår en GSV på mindst 2.000 på en måned, vil du opretholde din status som Brand Representative i den pågældende måned.
- ii. Hvis du ikke opnår 2.000 i GSV, men stadig opnår en GSV på mindst 500 på en måned og har tilstrækkeligt med Flex-point (beskrevet i afsnit 3.3 nedenfor) til rådighed til at udligne den manglende GSV-difference (f.eks. 500 i GSV plus 1.500 Flex-point), vil dine Flex-point blive anvendt til at opretholde din status som Brand Representative i den pågældende måned. Når du bruger Flex-point til at opretholde din status som Brand Representative, er du ikke berettiget til at optjene Building Bonus eller Leading Bonus den pågældende måned.
- iii. Hvis du ikke opfylder kravene om opretholdelse, mister du din status som Brand Representative og bliver Brand Affiliate med virkning fra den første dag i den næste måned. Når først du mister din status som Brand Representative, vil du ikke længere være berettiget til at optjene Building Bonus eller Leading Bonus, og du vil miste dit team samt grupperne og teamene tilhørende Brand Representative under dig, som rykker en generation op og bliver en del af salgsnetværkene for Brand Representatives over dig. Du kan genvinde dit salgsnetværk gennem en [Restart](#). Se tillæg C.

Du må ikke opretholde din status eller titel ved at oprette falske konti, købe yderligere produkter eller bruge nogen anden form for manipulation, der krænker ånden og hensigten i denne plan eller Nu Skins [politikker og procedurer](#).

3.3 FLEX-POINT

A. Beskrivelse

Flex-point er en GSV-erstatning, der bruges til at opretholde din status som Brand Representative, hvis du ikke opnår en GSV på mindst 2.000 en måned. Du kan ikke bruge mere end 1.500 Flex-point på en måned.

Flex-point giver ikke salgsvolumen eller provisionsberettiget salgsværdi, og der udbetales ikke bonus for Flex-point. Flex-point har ingen pengemæssig værdi og kan ikke indløses for kontanter. Flex-point udløber ikke, og du kan optjene maks. 3.000 Flex-point. Du mister dog alle indsamlede Flex-point, hvis du mister din status som Brand Representative. Når du bruger Flex-point til at opretholde din status som Brand Representative, vil du ikke være berettiget til at optjene Building Bonus eller Leading Bonus den pågældende måned.

B. Tildeling af Flex-point

Du tildeles Flex-point som ny Brand Representative samt hvert efterfølgende år i din Brand Representative-jubilæumsmåned. I begyndelsen af dine første tre hele måneder som ny Brand Representative får du tildelt henholdsvis 1.500 Flex-point i den første måned, 1.000 i den anden måned og 500 i den tredje måned, dvs. i alt 3.000 Flex-point. Hvert år kan du blive tildelt yderligere 1.500 Flex-points i din Brand Representative-jubilæumsmåned. Du kan til enhver tid akkumulere op til 3.000 Flex-point. Dine Flex-point fremgår altid af din Nu Skin-konto.

Hvis du mister din status som Brand Representative og fuldfører kvalificeringen til Brand Representative igen (inklusive gennem en Restart), får du tildelt 1.000 Flex-point i din første hele måned og 500 i din anden måned efter oprykningstidspunktet.

4. FLERE BEGREBER

4.1 BONUSSE

A. Kvalificering til bonus

For at kvalificere dig til bonusser (undtagen Retailing Bonus) skal du have produktsalg til fem forskellige kunder hver måned. Du skal øjeblikkeligt gøre **virksomheden** opmærksom på det, hvis du ikke opfylder dette krav. Virksomheden foretager også stikprøver blandt Brand Affiliates for at sikre sig, at reglerne bliver overholdt.

B. Beregning af bonusser

Bonusser udregnes på daglig, ugentlig og månedlig basis (ud fra Nu Skins eget skøn) og registreres på din Nu Skin-konto.

C. Bonusser og valutakurser

Når din bonus bliver regnet ud, veksles den provisionsberettigede salgsværdi fra produktsalg fra forskellige markeder til din hjemmevaluta ud fra den foregående måneds gennemsnitlige kurs.

EKSEMPEL: Februars gennemsnitlige valutakurs anvendes f.eks. til at udregne basisbeløbet til udregning af din bonus for salg i marts.

D. Hjemmemarkedsversion

Denne udgave af planen gælder kun for Brand Affiliates, der har et Brand Affiliate-ID i Europa og Afrika. Planen tilbyder muligheden for at modtage bonusser fra salg på alle globale markeder undtagen dér, hvor deltagelse er forbudt ved lov (kontakt din lokale Account Manager for oplysninger om specifikke markeder). Hvis du har et Brand Affiliate-ID i Europa og Afrika, er reglerne for din kvalificering til bonus fastlagt i vilkårene til denne udgave af planen, også selvom medlemmer af din gruppe eller dit team har et Brand Affiliate-ID fra et andet marked.

EKSEMPEL: Hvis du er Brand Representative med et Brand Affiliate-ID i Europa og Afrika, og du registrerer et medlem i Australien, der køber nogle produkter via det australske nuskin.com-websted, og hvis dette medlem (a) registrerer sig som din kunde og (b) er i din gruppe, når vedkommende køber produkterne på det australske marked, så vil disse produktkøb have den salgsvolumen og provisionsberettigede salgsværdi, som det australske marked har angivet for disse produkter. Australiens provisionsberettigede salgsværdi vil blive omregnet til den lokale valuta på dit Brand Affiliate ID's hjemmemarked på salgstidspunktet. Det lokale marked kan oplyse dig om salgsvolumen, provisionsberettiget salgsværdi, prislister og anden information angående salgskompensation for hvert produkt på det pågældende marked.

Denne plan gælder ikke for vores forretninger på det kinesiske fastland, i Vietnam eller Indien, som benytter andre forretningsmodeller.

E. Inddrivelse af bonusser, der er udbetalt til dig

Virksomheden forbeholder sig retten til at inddrive bonusser, der er udbetalt til dig som anført i Nu Skins **politikker og procedurer**, inklusive inddrivelse af bonusser fra produkter, som efterfølgende blev returneret. Tidspunkt og metode for inddrivelse afhænger af bonussen og tidspunktet for produkternes returnering. Se tillæg B. En oversigt over vores returpolitik kan findes på nuskin.com.

F. Oprykning til Brand Representative og andre ændringer i forbindelse med titeloprykning

Oprykningen til Brand Representative sker på ugentlig basis. Andre titelændringer sker kun ved den månedlige bonusberegning og fremgår af din Nu Skin-konto på eller før den 5. i den følgende måned. Se tillæg A.

G. Produktkampagner og priser

Vi kan justere den offentliggjorte detailpris, salgsvolumen, provisionsberettigede salgsværdi og medlemspris. Se dit markeds produktpriser, kampagner og rabatters påvirkning af priser, bonusser, salgsvolumen, provisionsberettiget salgsværdi og anden information relateret til salgskompensation for hvert produkt.

H. Anden salgskompensation

- i. Detailprofit er lig med (1) den pris, du sælger et produkt til, minus (2) dine omkostninger (din købspris, afgifter, forsendelse, forretningsudgifter osv.). Du beholder al detailprofit, du optjener uden for Nu Skin Systems.³
- ii. Du kan også optjene incitamentrejser eller andre ikke-kontante belønninger og kompensation fra andre kortsigtede salgsmotiver, der ikke er omfattet af salgsplanen.

4.2 OPSIGELSE AF BRAND AFFILIATE-KONTI

A. Tab af fordele som Brand Affiliate

Når du opsiges din **Brand Affiliate-konto**, mister du alle fordele som Brand Affiliate, herunder adgang til din Brand Affiliate-konto, -gruppe, -team, -salgsnetværk, salgsvolumen, der er genereret enten af din gruppe eller dit team, samt -bonusser.

B. Flytning af Brand Affiliate-konto

Virksomheden har retten til, så længe som det er rimeligt nødvendigt, at forsinke flytningen af en Brand Affiliate-konto og enhver del af dennes gruppe eller salgsnetværk op i salgsnetværket eller til et andet salgsnetværk.

4.3 ANDRE MATERIALER OG OVERSÆTTELSE

Hvis der er uoverensstemmelser mellem de vilkår og betingelser, der beskrives i denne plan og marketingmateriale eller andet indhold, vil denne plan være gældende. Medmindre det er forbudt ved lov, vil den engelske version være gældende, hvis der er uoverensstemmelser mellem den engelske version af denne plan og oversættelser.

³ Se note 1 på side 10, hvad angår Frankrig og Italien.

4.4 UNDTAGELSER

A. Bevilling af undtagelser for plan

Virksomheden kan frafalde eller ændre krav, vilkår eller betingelser i planen (samlet benævnt "undtagelser for planer"). Virksomheden kan bevillige undtagelser for planer til (1) en personlig Brand Affiliate-konto, eller (2) et hvilket som helst antal konti, inklusive af team eller marked. Når virksomheden bevilliger en undtagelse for plan til en Brand Affiliate-konto, et team eller marked, er den ikke forpligtet til at bevilge det samme til andre Brand Affiliate-konti, -teams eller -markeder. Enhver væsentlig undtagelse for plan kræver udtrykkeligt skriftligt samtykke fra en autoriseret medarbejder i virksomheden, og virksomheden har ingen forpligtelse til at underrette andre Brand Affiliates, herunder de næste Brand Affiliates over en Brand Affiliate, om undtagelsen fra planen, hverken skriftligt eller på anden måde.

B. Ophør af undtagelser for planer

Virksomheden kan bringe en undtagelse for plan, der tidligere er blevet bevilliget, til ophør når som helst og med en hvilken som helst grund, og uanset hvor længe undtagelsen har stået på. Hvis der er bevilliget en undtagelse for plan til en bestemt Brand Affiliate, er det en særlig aftale indgået mellem den pågældende Brand Affiliate og virksomheden. Undtagelser fra Planen ophører ved overdragelsen af Brand Affiliate-kontoen, uanset formen for overdragelse (f.eks. salg, overdragelse, overførsel, testamentering, i henhold til lov eller på anden måde), og enhver sådan undtagelse vil være ugyldig.

4.5 TERMINOLOGI

Begreberne i denne plan kan afvige fra begreberne i tidligere udgaver af planen og kan blive revideret.

4.6 RETTEN TIL ÆNDRING

Vi kan, ud fra eget skøn, ændre denne plan når som helst. Hvis vi ændrer planen, giver vi dig et skriftligt varsel om det, 30 dage inden ændringen træder i kraft.

4.7 COMPLIANCE

For at være kvalificeret til bonusser skal du overholde kravene i denne plan, [Brand Affiliate-aftalen](#) og Nu Skins [politikker og procedurer](#).

4.8 UGENTLIGE OG MÅNEDLIGE PERIODER

Når der refereres til en "måned", menes der en kalendermåned. Når der refereres til en "uge" eller "ugentlig" eller "ugentlig periode", menes der en syvdages periode, der begynder den 1., 8., 15. eller 22. i hver måned, forudsat at den fjerde uge er hel i slutningen af måneden. Bonusberegninger baseres på Mountain Standard Time eller Mountain Daylight Savings Time i Provo, Utah, USA (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTE 1:

FRANKRIG: "VDI Mandataire" må ikke sælge direkte til ikke-registrerede kunder.

ITALIEN: Incaricati må kun promovere, direkte eller indirekte, indsamling af købsordrer på slutforbrugeres privatadresser på vegne af virksomheden. Som Brand Affiliate (Incaricato) må du kun købe produkter til egne og samboendes behov, og du skal videregive købsordrer fra ikke-registrerede kunder til virksomheden.

ORDLISTE

Bonus: Salgskompensation udbetalt gennem denne plan, inklusive Retailing, Level 1, Level 2, Building og Leading Bonus. Bonusser inkluderer ikke detailprofit, som du kan tjene på produkter, som du køber og videresælger direkte til ikke-registrerede kunder, eller andre ikke-kontante incitamenter. Se note 1 på side 10, hvad angår Frankrig og Italien.

Brand Affiliate: En person, der registrerer sig hos Nu Skin som Brand Affiliate og kan købe produkter til medlemspris, sælge produkter og registrere kunder og Brand Affiliates. Begrebet Brand Affiliate kan også bruges som et generelt begreb for alle Brand Affiliates og Brand Representatives. En Guld eller Emerald kan f.eks. blive refereret til som Brand Affiliate som generelt begreb, når der tales om alle Brand Affiliates. Brand Affiliates er ikke kunder.

Brand Affiliate-aftale: En aftale mellem dig og Nu Skin, der angiver en række vilkår vedrørende dit forhold til Nu Skin.

Brand Affiliate-konto: Den konto, der oprettes, når du registrerer dig som Brand Affiliate hos Nu Skin. Når du opretter en Brand Affiliate-konto, tildeles du et Brand Affiliate-ID.

Brand Representative: En Brand Affiliate, der har fuldført Brand Representative-kvalificeringskravene og ikke har mistet sin Brand Representative-status. Begrebet Brand Representative kan også bruges som generel betegnelse af alle titler fra Brand Representative og derover. En Ruby eller Diamond kan f.eks. blive refereret til som Brand Representative, når alle Brand Representatives omtales.

Brand Representative-kvalificeringskrav: I løbet af din Brand Representative-kvalifikationsperiode skal du indsende en hensigtserklæring og gennemgå kvalificeringen som beskrevet i afsnit 3.1.

Brand Representative-kvalificeringsperiode: En periode, der starter den måned, hvor du indsender din hensigtserklæring. Du har indtil udgangen af den følgende måned til at fuldføre kvalificeringen til Brand Representative. Se afsnit 3.1.

Building Bonus: En bonus, der udbetaler 10-25% af den provisionsberettigede salgsværdi baseret på GSV'en af produkter købt gennem Nu Skin Systems af Brand Affiliates og kunder i din gruppe, som beskrevet i afsnit 2.5.

Business Builder Position (BBP): En position placeret på din G1. Du får tildelt din BBP efter den første måned, du har opnået titlen som Blue Diamond. Se tillæg D.

Dato for oprykning til Brand Representative: Den første dag i den ugentlige periode, efter at du har fuldført kvalificeringen til Brand Representative. Hvis du kvalificerer dig til Brand Representative i den 1., 2. eller 3. uge af en måned, vil datoen for din oprykning til Brand Representative være henholdsvis den 8., 15. eller 22. i den pågældende måned. Hvis du kvalificerer dig til Brand Representative i den 4. uge af en måned, vil datoen for din oprykning til Brand Representative være den første dag i den følgende måned. Se tillæg A.

Detailkunder: Enhver kunde, der køber produkter gennem Nu Skin Systems, og som ikke er medlem eller Brand Affiliate. Bonusserne på en detailkundes produktkøb udbetales baseret på den Brand Affiliate, der identificeres som sælger på tidspunktet for det specifikke produktkøb. For så vidt angår denne plan, er en ikke-registreret kunde ikke inkluderet i definitionen af detailkunde. Detailkunder deltager ikke i denne plan og kan ikke videresælge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates.

Drop Ship-ordrer: Med forbehold for tilgængelighed på det lokale marked og gældende regler: En Drop Ship-ordre er en ordre, du afgiver på din Brand Affiliate-konto, men angiver som et salg til din kunde. For at være berettiget skal en Drop Ship-ordre betegnes som sådan og sælges til og sendes direkte til din kunde af virksomheden på købstidspunktet.

Flex-point: Flex-point er en erstatning for gruppesalgsvolumen, der bruges til at opretholde din status som Brand Representative, hvis du ikke opnår mindst 2.000 i gruppesalgsvolumen på en måned. Flex-point giver ikke salgsvolumen eller provisionsberettiget salgsværdi, og der udbetales ikke bonus for Flex-point. Flex-point har ingen pengemæssig værdi og kan ikke indløses for kontanter. Flex-point udløber ikke, og du kan til enhver tid akkumulere op til 3.000 Flex-point. Du mister dog alle akkumulerede Flex-point, hvis du mister din status som Brand Representative. Se afsnit 3.3.

Forretningsenhed: Enhver forretningsenhed, f.eks. et selskab, et interessentskab, et aktieselskab, en fond eller en anden form for forretningsorganisation med selvstændig retssubjektivitet, der er lovformeligt oprettet i henhold til lovgivningen i den jurisdiktion, den er stiftet i.

Generationer: Brand Representative-niveauerne i dit team. Hver Brand Representative, du direkte leder og som er den første Brand Representative under dig i dit Team, er din G1 Brand Representative. De Brand Representatives, der befinder sig på det næste niveau under dem, er dine G2 Brand Representatives og så videre. Brand Affiliates, der ikke har opnået status som Brand Representative, udgør ikke en Generation, men er en del af deres Brand Representative-gruppe. Brand Affiliates (som ikke har opnået status som Brand Representative) tilhørende din G1 Brand Representative er f.eks. ikke en del af din G2. De er i stedet en del af din G1 Brand Representative-gruppe.

Gruppe: Din gruppe består af (1) dig, (2) ethvert af dine medlemmer, detailkunder og Brand Affiliates og (3) ethvert/enhver af dine Brand Affiliates' medlemmer, detailkunder og Brand Affiliates osv. indtil den næste Brand Representative. Din gruppe inkluderer de grupper, der tilhører dine Brand Affiliates, som er under kvalificering til Brand Representative. En Brand Affiliate, som fuldfører Brand Representative-kvalificeringen, forlader din gruppe, og denne og dennes gruppe bliver en del af dit team.

Gruppesalgsvolumen (GSV): Summen af salgsvolumen fra alle produktkøb inden for din gruppe.

Hensigtserklæring: Et dokument, du indsender gennem Nu Skin Systems for at underrette virksomheden om din hensigt om at kvalificere dig til Brand Representative.

Ikke-registrerede kunder: Personer, der køber produkter af en Brand Affiliate uden for Nu Skin Systems (uanset om den ikke-registrerede kunde tidligere har købt produkter direkte hos Nu Skin). Ikke-registrerede kunder deltager ikke i denne plan og kan ikke videresælge produkter eller registrere kunder. Se note 1 på side 10, hvad angår Frankrig og Italien.

Kunde: Enhver, som køber produkter, men som ikke deltager i denne plan og ikke kan videresælge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates. Brand Affiliates er ikke kunder.

Kvalificering til Brand Representative: Processen hen imod at blive Brand Representative. Se afsnit 3.1.

L1-salgsvolumen (L1 SV): Summen af al produktsalgsvolumen fra køb foretaget af dine L1-kunder og -Brand Affiliates og fra dine kvalificerede Drop Ship-ordrer.

L2-salgsvolumen (L2 SV): Summen af al produktsalgsvolumen fra køb foretaget af dine L2-kunder og kvalificerede Drop Ship-ordrer tilhørende dine personligt registrerede L1-Brand Affiliates.

Leadership Team: Dine Leadership Teams består af dine G1–G6 Brand Representatives, hvilket begynder ved hver af dine G1 Brand Representatives. Hvert af dine Leadership Teams er særskilt og ledes af dine respektive individuelle G1 Brand Representatives. Se afsnit 2.5.

Leadership Team-salgsvolumen (LTSV): Summen af al salgsvolumen fra et givet Leadership Team. Se afsnit 2.5.

Leading Bonus: En bonus, der udbetales månedligt, hvis du er Guld eller har en højere titel. Den baseres på den provisionsberettigede salgsværdi af den salgsvolumen, der genereres af dit team. Se afsnit 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: En bonus, der udbetaler 5% af den provisionsberettigede salgsværdi på L1-salgsvolumenen af produkter købt gennem Nu Skin Systems af Brand Affiliates og kunder som beskrevet i afsnit 2.2.

Level 2 (L2) Bonus: En bonus, der udbetaler 5% af den provisionsberettigede salgsværdi på L2-salgsvolumenen af produkter købt gennem Nu Skin Systems af Brand Affiliates og kunder som beskrevet i afsnit 2.3.

Medlem: En kunde, der tilmelder sig gennem Nu Skin Systems på baggrund af en Brand Affiliate-invitation til at købe Nu Skin-produkter til medlemspris. Medlemmer kan ikke registrere kunder eller Brand Affiliates, må ikke videresælge Nu Skin-produkter og deltager ikke i denne plan.

Medlemspris: Produkternes listeprijs for både medlemmer og Brand Affiliates, ekskl. afgifter og forsendelse. Medlemsprisen fastslås af det lokale marked og kan justeres alt efter salgskampagner og incitamenter.

Niveau: Din gruppe er inddelt efter niveauer (levels, L). Dine L1-kunder og -Brand Affiliates er detailkunder, medlemmer og Brand Affiliates på det første niveau i din gruppe. Dine L2-kunder og -Brand Affiliates er kunderne og Brand Affiliates på andet niveau i din gruppe. Din gruppe omfatter ikke Brand Representatives eller deres grupper.

Nu Skin Systems: Enhver proces, applikation eller anden digital ejendom i Nu Skin's digitale økosystem udpeget af Nu Skin til køb eller salg af Nu Skin-produkter, herunder Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool eller enhver anden platform, som stilles til rådighed af Nu Skin.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. og dets datterselskaber (undtagen Rhyz, Inc. og dets datterselskaber).

Nu Skin-konto: En digital konto, der findes i Nu Skin's digitale værktøjer (f.eks. Nu Skin Stela-appen og nuskin.com), som giver dig adgang til dine Nu Skin-virksomhedssupportværktøjer og -oplysninger, herunder detaljer om dine bonusser, betalinger og provisionsjusteringer. Der oprettes automatisk en Nu Skin-bonuskonto til dig, når du bliver Brand Affiliate. Der påløber ikke renter på en Nu Skin-konto. Dit pengeinstitut kan forlange servicegebyrer, og Nu Skin kan tage et ekspeditionsgebyr. Nu Skin overfører automatisk og uden omkostninger den resterende bonussaldo ved slutningen på hver ugentlige og/eller månedlige betalingsperiode. Der gælder markedsspecifikke krav for automatiske overførsler fra Nu Skin.

Opretholdelse (også benævnt "opretholde"): Kravet om at opnå mindst 2.000 i gruppesalgsvolumen på en måned for at opretholde din status som Brand Representative og være berettiget til at få udbetalt Building og Leading Bonus. For at opretholde din status som Brand Representative kan Flex-point også bruges til at erstatte op til 1.500 i manglende gruppesalgsvolumen. Hvis du bruger Flex-point til at opretholde din status som Brand Representative, er du imidlertid ikke berettiget til at optjene Building eller Leading Bonus den pågældende måned. Se afsnit 3.2 og tillæg A.

Person: En person eller forretningsenhed.

Personlig registrering: Den handling, der indebærer registreringen af en person hos Nu Skin. Når en Brand Affiliate eller et medlem for eksempel registrerer sig hos Nu Skin og angiver dig som sponsor, eller når en detailkunde registrerer sig hos Nu Skin og angiver dig som sælger på tidspunktet, hvor en specifik produktordre afgives, bliver de henholdsvis din personligt registrerede Brand Affiliate, dit personligt registrerede medlem eller din personligt registrerede detailkunde.

Politikker og procedurer: Et dokument, der er en del af aftalen mellem dig og Nu Skin, og som angiver særlige politikker og procedurer relateret til din forretning.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): En position, der placeres på G1 på din BBP. Du får tildelt din Presidential Director BBP efter den første måned, hvor du har opnået titlen som Presidential Director. Se tillæg D.

Produkter: Alle varer og serviceydelser, der tilbydes af Nu Skin.

Provisionsberettiget salgsværdi (CSV): Ethvert produkts fastlagte valutaværdi, der bruges til at udregne L1 Bonus, L2 Bonus, Building Bonus og Leading Bonus. Den provisionsberettigede salgsværdi justeres til enhver tid som følge af forskellige faktorer, inklusive prisændringer, valutaudsving, kampagner osv. Provisionsberettiget Salgsværdi er ikke det samme som salgsvolumen og svarer generelt ikke til et produkts salgsvolumen. Nogle produkter kan have en provisionsberettiget salgsværdi på nul. Du kan få yderligere information om provisionsberettiget salgsværdi og anden salgskompensationsrelateret information for hvert produkt ved at logge ind på din Nu Skin-konto. Provisionsberettiget salgsværdi omregnes til din hjemmemarkedsvaluta, når du sælger produkter i flere markeder.

Restart: Processen, der giver tidligere Guld og højere titler muligheden for at genvinde deres salgsnetværk (som om de ikke havde mistet deres Brand Representative-status). Se tillæg C.

Retailing Bonus: Differencen mellem (1) prisen, der betales af dine detailkunder (eksklusive forsendelsesomkostninger og skatter), når de køber produkter direkte fra Nu Skin og (2) medlemsprisen. Se afsnit 2.1.

Salgsnetværk: Dit salgsnetværk består af din gruppe, dit team og grupperne og teamene, der tilhører de Brand Representatives, der befinder sig under dig.

Salgsplan: Denne salgsplan (også kaldet "planen") (inklusive ændringer, der kan blive tilføjet i fremtiden), som angiver vilkårene og betingelserne for den salgskompensation, du kan optjene som Brand Affiliate, der deltager i denne plan.

Salgsvolumen (SV): En valutaafhængig værdi, som er angivet for hvert produkt og bruges til at kvantificere produktsalg, og som aggregeres med henblik på at måle kvalificering til forskellige præstationsbenchmarks samt fastsættelse af bonusprocent. Salgsvolumen justeres til enhver tid efter virksomhedens skøn. Salgsvolumen er anderledes end den provisionsberettigede salgsværdi. Du kan få yderligere information om salgsvolumen og anden salgskompensationsrelateret information vedrørende hvert enkelt produkt ved at logge ind på din Nu Skin-konto.

Team: Dit team består af alle generationer af Brand Representatives og deres grupper, hvilket bestemmes ud fra din titel (se tabel 2.B). Dit team inkluderer ikke dig selv eller din gruppe.

Titel: Titler opnås som Brand Representative baseret på dine Leadership Teams og deres salgsvolumen. Din titel afgør antallet af generationer, du kan optjene Leading Bonus på. Se tabel 2.B.

Virksomhed: Nu Skin eller "vi".

TILLÆG A – YDERLIGERE OPLYSNINGER OM KVALIFICERING

Følgende er uddybende information om kvalificeringen til Brand Representative, herunder vigtige datoer, opretholdelse, bonusser og andet.

A.1 OPRETHOLDELSE EFTER OPRYKNING TIL BRAND REPRESENTATIVE

Hvis din dato for oprykning til Brand Representative er den første dag i en måned, skal du opfylde opretholdelseskravene begyndende fra den måned. Hvis din dato for oprykning til Brand Representative er efter den første dag i en måned, skal du opfylde opretholdelseskravene begyndende fra den næste måned.

EKSEMPEL: Hvis du fuldfører kvalificering til Brand Representative den 4. uge i maj, er din dato for oprykning til Brand Representative den 1. juni, og du skal opfylde opretholdelseskravene i juni. Hvis du fuldfører kvalificering til Brand Representative den første uge i juni, er din dato for oprykning til Brand Representative den 8. juni, og du skal opfylde opretholdelseskravene i juli.

A.2 BONUSSER EFTER OPRYKNING TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Du optjener Building Bonus baseret på din gruppesalgsvolumen, der opnås på eller efter datoen for din oprykning til Brand Representative. Hvis du fuldfører kvalificeringen til Brand Representative i løbet af uge 1 af måneden, er datoen for din oprykning til Brand Representative den 8., og du kan begynde at optjene Building Bonus baseret på den gruppesalgsvolumen, der er nået på eller efter den 8. Hvis du fuldfører kvalificeringen til Brand Representative i uge 4 i en måned, er datoen for din oprykning til Brand Representative den 1. i den næste måned, og du kan begynde at optjene Building Bonus baseret på den gruppesalgsvolumen, der er nået på eller efter den 1. i den næste måned.

Efter datoen for din oprykning til Brand Representative vil din efterfølgende gruppesalgsvolumen ikke længere bidrage til gruppesalgsvolumen tilhørende den næste Brand Representative over dig. I stedet vil din gruppesalgsvolumen bidrage til deres teams salgsvolumen og Leading Bonus.

EKSEMPEL: Hvis du fuldfører kvalificering til Brand Representative i løbet af den tredje uge i maj, er datoen for din oprykning til Brand Representative den 22. maj. Din gruppesalgsvolumen frem til 21. maj tæller med i gruppesalgsvolumen tilhørende den næste Brand Representative over dig, men din gruppesalgsvolumen på produktsalg fra den 22. maj og frem til udgangen af maj vil i stedet bidrage til deres teams salgsvolumen og Leading Bonus. Hvis du fuldfører kvalificeringen til Brand Representative i den fjerde uge af maj, er datoen for din oprykning til Brand Representative den 1. juni, og din gruppesalgsvolumen i maj vil tælle med i gruppesalgsvolumen for den næste Brand Representative over dig i maj. Fra den 1. juni og fremefter vil din gruppesalgsvolumen bidrage til teamets salgsvolumen og Leading Bonus tilhørende den næste Brand Representative over dig, så længe du ikke mister din Brand Representative-status.

B. Leading Bonus

Du er kvalificeret til at optjene Leading Bonus efter datoen for din oprykning til Brand Representative, hvis du opfylder de relevante krav for at modtage Leading Bonus.

EKSEMPEL: Hvis du fuldfører kvalificeringen til Brand Representative i løbet af den første uge af maj, er datoen for din oprykning til Brand Representative den 8. maj, og du kan begynde at optjene Leading Bonus for maj, hvis du opnår 3.000 i gruppesalgsvolumen mellem datoen for din oprykning til Brand Representative og slutningen af måneden samt opfylder kravene for Guld eller en titel derover inden udgangen af måneden. Hvis du fuldfører kvalificeringen til Brand Representative i løbet af den fjerde uge af maj, er datoen for din oprykning til Brand Representative den 1. juni, og du kan begynde at optjene en Leading Bonus i juni, hvis du opfylder de relevante krav for at modtage Leading Bonus i juni.

TILLÆG B – RETURNERINGSJUSTERINGER OG INDDRIVELSE AF BONUSSE

Virksomheden har ret til at justere dine bonusser som beskrevet i politikkerne og procedurerne, herunder justeringer baseret på produkter returneret af dig eller andre, som var en del af din gruppe eller dit team på købstidspunktet. Udregning og inddrivelse af bonusjusteringer fra produktreturneringer afhænger af bonustypen, og hvornår produkterne blev returneret.

B.1 UDREGNING AF BONUSJUSTERINGER

Dine bonusser justeres ud fra produktreturneringer som følgende:

A. Retailing Bonus

Når dine detailkunder returnerer produkter, vil virksomheden inddrive al den Retailing Bonus, som du har modtaget for disse produkter.

B. Level 1 Bonus og Level 2 Bonus

Hvis du er Brand Affiliate, og dine L1- eller L2-kunder og -Brand Affiliates returnerer produkter, vil virksomheden inddrive enhver L1 Bonus og L2 Bonus, som du har modtaget for disse produkter. Hvis dine L1-kunder og Brand Affiliates returnerer produkter i samme måned, som de blev købt, vil din salgsvolumen for L1-kunder blive reduceret med mængden af returneret salgsvolumen. Din berettigelse til at modtage L2 Bonus i de efterfølgende uger kan blive fjernet på grund af den indvirkning, disse returneringer har på din L1-salgsvolumen. Hvis returnering af produkter købt i en tidligere måned reducerer din L1-salgsvolumen, så den kommer ned under 500 i den pågældende måned, vil virksomheden debitere din L1-salgsvolumen med det beløb, der er nødvendigt for at nå den bonustærskel, som din udbetaling var baseret på. Denne debitering finder sted, måneden efter at produkterne blev returneret.

EKSEMPEL: Hvis du opnåede 750 i L1-salgsvolumen i januar og fik udbetalt 5% i L2 Bonus, men 400 af salgsvolumenen af dit januarproduktsalg blev returneret i marts, ville du være nede på en negativ saldo på 150 i L1-salgsvolumen i begyndelsen af april, og du ville ikke kvalificere dig til at tjene de 5% i L2 Bonus i april, medmindre du opnåede 650 i L1-salgsvolumen i april for at kompensere for den negative saldo på 500 og opnå bonusniveauet 500 i L1-salgsvolumen.

Building Bonus

Når medlemmer af din gruppe på købstidspunktet returnerer produkter, vil virksomheden inddrive den Building Bonus, du modtog for produkterne.

Hvis du er Brand Representative, og nogen i din gruppe returnerer produkter i samme måned, som de blev købt, vil din gruppesalgsvolumen blive reduceret med den returnerede salgsvolumen. Hvis en returnering af produkter købt i en tidligere måned reducerer din gruppesalgsvolumen, så den bevæger sig ned under en bonustærskel, som du har opnået i den pågældende måned, vil virksomheden debitere din relevante gruppesalgsvolumen, måneden efter at produktet blev returneret.

EKSEMPEL: Hvis du opnåede 3.300 i gruppesalgsvolumen i januar og fik udbetalt 15% Building Bonus, men en salgsvolumen på 500 af dit januarproduktsalg blev returneret i marts, ville du komme ned på en negativ saldo på 200 i gruppesalgsvolumen i begyndelsen af april, og du ville ikke kvalificere dig til at tjene de 15% Building Bonus i april, medmindre du opnåede 3.200 i gruppesalgsvolumen i april for at kompensere for den negative saldo på 200 og opnå bonusniveauet 3.000 i gruppesalgsvolumen.

C. Leading Bonus

Når medlemmer af dit team på købstidspunktet returnerer produkter, vil virksomheden inddrive den Leading Bonus, du modtog for disse produkter.

TILLÆG C – RESTART

Restart er en proces, der giver tidligere Guld og højere titler mulighed for at generhverve deres salgsnetværk (som om de ikke havde mistet deres status som Brand Representative). Nedenstående oplysninger handler om anvendelse af, fordele ved og vilkår for Restart.

C.1 ANVENDELSE AF RESTART

Hvis du mister din Brand Representative-status og ønsker at starte forfra, skal du:

- i. indsende en ny hensigtserklæring, som angiver din hensigt om at kvalificere dig til Brand Representative igen og
- ii. fuldføre kvalificeringen til Brand Representative igen. Denne nye kvalificering til Brand Representative skal gennemføres inden for seks sammenhængende måneder fra datoen, hvor du mistede din status som Brand Representative.

Hvis du ikke fuldfører Restart inden for seks måneder, mister du permanent chancen for at generhverve dit salgsnetværk.

EKSEMPEL: Hvis du mister din status som Brand Representative med virkning fra den 1. marts, har du indtil den 4. uge i august til at fuldføre kvalificeringen til Brand Representative for at blive Brand Representative med virkning fra 1. september og generhverve dit salgsnetværk.

C.2 FORDELE VED RESTART

Når du gennemfører Restart inden for tidsrammen, sker følgende:

- Du bliver Brand Representative igen (og generhverver datoen for din oprykning til Brand Representative).
- Du bliver berettiget til at optjene Leading Bonus.
- Du generhverver dit salgsnetværk (som hvis du ikke havde mistet din Brand Representative-status).
- Du modtager 1.000 Flex-point i din første måned og 500 i din anden måned efter at have fuldført Restart.

C.3 HVIS STATUSSEN MISTES ANDEN GANG

Hvis du mister din Brand Representative-status anden gang, kan du ikke anvende Restart igen, og du vil miste dit team og grupperne og teamene tilhørende Brand Representatives under dig (det rykker en generation op til den Brand Representative, som er over dig). Selvom du ikke længere er berettiget til at udføre en Restart, kan du dog starte kvalificeringen til Brand Representative igen når som helst og opbygge et nyt salgsnetværk. Hvis du bliver Brand Representative igen, kan du igen bruge Restart til at generhverve dit nye salgsnetværk.

TILLÆG D – BLUE DIAMOND OG PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITION

Når du opbygger og leder dit team, har du mulighed for at blive Blue Diamond eller Presidential Director. I følgende diagram kan du se hvordan:

DIN OPGAVE	DET, DU TJENER	
At opnå en gruppesalgsvolumen på 3.000 hver måned og udvikle Leadership Teams	5% Leading Bonus Udbetalt på baggrund af dit teams månedlige provisionsberettigede salgsværdi	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BETALTE GENERATIONER
6 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 10.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 20.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 30.000	Blue Diamond	5% for din G1-G6 plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1 Få adgang til din BBP
6 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 10.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 20.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 30.000 plus 1 heraf skal have en LTSV på ≥ 40.000	Presidential Director	5% for din G1-G6 plus yderligere 5% for din personligt registrerede G1 Få adgang til din Presidential Director BBP

Den første måned, hvor du bliver betalt som Blue Diamond, vil du modtage en Business Builder Position (BBP) på din G1, og den første måned, hvor du bliver betalt som Presidential Director, vil du modtage en Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) på G1 på din BBP (G2 på din oprindelige Brand Affiliate-konto). I enhver måned, hvor du er kvalificeret til at blive betalt som Blue Diamond, vil din BBP optage en generation i salgsnetværket. I enhver måned, hvor du er kvalificeret til at blive betalt som Presidential Director, vil din BBP og Presidential Director BBP hver optage en generation (henholdsvis G1 og G2) i salgsnetværket.

A. Automatisk oprettelse

BBP og Presidential Director BBP oprettes automatisk under bonusudregningsprocessen den måned, hvor du opfylder kravene ovenfor. Du bevarer BBP og Presidential Director BBP, der er tildelt dig, medmindre du mister din status som Brand Representative og ikke udfører Restart.

D.1 FORHOLDET MELLE EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OG DIN OPRINDELIGE BRAND AFFILIATE-KONTO

For så vidt angår din Brand Affiliate-aftale, anses din BBP og Presidential Director BBP som værende en del af Brand Affiliate-kontoen, og de må ikke sælges eller overdrages separat. Derfor er din BBP og Presidential Director BBP ikke kvalificeret til Brand Affiliate-L1 Bonus og -L2 Bonus, men de tæller med i Brand Representative Building Bonus (gruppesalgsvolumen).

A. Leadership Teams

Din BBP og Presidential Director BBP tæller ikke som Leadership Teams på din Brand Affiliate-konto. G1 Brand Representatives under din BBP og Presidential Director BBP fungerer som Leadership Teams og kan komprimeres med henblik på at opfylde titelkravene som beskrevet nedenfor.

Med henblik på at fastslå Leadership Team Salgsvolumen (LTSV) for dig og de næste Brand Representatives over dig i en måned forbliver din BBP og Presidential Director BBP på henholdsvis din G1 og G2 (medmindre du har mistet din status som Brand Representative).

B. Gruppesalgsvolumen

Du selv, din BBP og din Presidential Director BBP har hver jeres gruppe. Med henblik på at opretholde din status som Brand Representative og afgøre, hvorvidt du er berettiget til Brand Affiliate-Building Bonus og -Leading Bonus, vil gruppesalgsvolumen fra din oprindelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP blive kombineret.

C. BBP- og Presidential Director BBP-bonusser baseret på din oprindelige Brand Affiliate-kontotitel og Brand Representative-status

BBP

I en måned, hvor din oprindelige Brand Affiliate-konto er kvalificeret til at blive betalt som Blue Diamond eller Presidential Director, vil bonusser på din BBP blive udregnet, som om det var en Blue Diamond. En måned, hvor din oprindelige Brand Affiliate-konto ikke opfylder alle kravene til at kvalificere dig til at blive betalt som Blue Diamond, vil din BBP blive kombineret med din oprindelige Brand Affiliate-konto, og salgsnetværk tilhørende din BBP vil rykke en generation op i dit salgsnetværk og salgsnetværk tilhørende dine Brand Representatives over dig i den pågældende måned.

Presidential Director BBP

I en måned, hvor din oprindelige Brand Affiliate-konto opfylder alle kravene for at kvalificere dig til at blive betalt som Presidential Director, bliver bonusser på din Presidential Director BBP udregnet, som om det var en Blue Diamond. En måned, hvor din Brand Affiliate-konto ikke opfylder alle kravene til at kvalificere dig til at blive betalt som Presidential Director, men kvalificerer dig til at blive betalt som Blue Diamond, bliver din Presidential Director BBP blive kombineret med BBP, og salgsnetværk, der tilhører din Presidential Director BBP, vil rykke en generation op i dit salgsnetværk og salgsnetværket tilhørende Brand Representatives over dig i den pågældende måned.

For enhver måned, hvor din oprindelige Brand Affiliate-konto ikke kvalificerer dig til at blive betalt som Blue Diamond, vil din BBP og din Presidential Director BBP blive kombineret med din originale Brand Affiliate-konto, og ethvert salgsnetværk for din BBP vil rykke en generation op og din Presidential Director BBP vil rykke to generationer op i dit salgsnetværk og salgsnetværket tilhørende Brand Representatives over dig.

Følgende illustrerer, hvordan Leading Bonus udregnes for din oprindelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP. Vi tager udgangspunkt i, at din oprindelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP samlet har en gruppesalgsvolumen på mindst 3.000 og er kvalificeret til at tjene 5% i Leading Bonus.

- **Blue Diamond**

Din oprindelige Brand Affiliate-konto og BBP kan hver især tjene 5% for deres respektive G1 til G6. Det betyder, at du reelt kan tjene 10% for G1-G5 af din BBP. Du kan reelt tjene 15% af gruppesalgsvolumenen for personligt registrerede G1 Brand Representatives tilhørende din BBP takket være en yderligere Leading Bonus på 5% for personligt registrerede G1 Brand Representatives.

- **Presidential Director**

Din oprindelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP kan hver især tjene 5% for deres respektive G1 til G6. Det betyder, at du reelt kan tjene 10% for G1 til G5 af din BBP og for G5 for din Presidential Director BBP samt 15% for G1 til G4 tilhørende din Presidential Director BBP. Du kan reelt tjene 20% på gruppesalgsvolumenen for personligt registrerede G1 Brand Representatives tilhørende din Presidential Director BBP på grund af den yderligere 5% G1 Leading Bonus for personligt registrerede G1 Brand Representatives.

D. Flytning mellem din oprindelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP

- i. Leadership Teams kan ikke flyttes fra din oprindelige Brand Affiliate-konto til en BBP eller Presidential Director BBP undtagen som beskrevet nedenfor.
- ii. Automatisk flytning af virksomheden:
 - a) **Leadership Teams på din originale Brand Affiliate-konto**

For at kvalificere dig til at blive betalt som Presidential Director i en given provisionsperiode, skal du opretholde mindst seks Leadership Teams, heraf 1 med en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 10.000+, 1 med en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 20.000+, 1 med en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 30.000+ og 1 med en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 40.000+.

 - De mindst seks Leadership Teams skal befinde sig direkte under din oprindelige Brand Affiliate-konto.
 - Tre af de fire Leadership Teams med Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 10.000+, 20.000+, 30.000+ og 40.000+ skal være direkte under din oprindelige Brand Affiliate-konto. Den fjerde kan befinde sig under enten din oprindelige Brand Affiliate-konto eller din BBP.
 - b) **Flytning til din oprindelige Brand Affiliate-konto**

Hvis du falder ned til under seks Leadership Teams på din oprindelige Brand Affiliate-konto, vil virksomheden automatisk flytte Leadership Teams fra din BBP og Presidential Director BBP til din oprindelige Brand Affiliate-konto, indtil der igen er mindst seks Leadership Teams på din oprindelige Brand Affiliate-konto. Denne flytning af Leadership Teams fra din BBP eller Presidential Director BBP til din oprindelige Brand Affiliate-konto vil være gældende, indtil det nødvendige antal Leadership Teams opnås som angivet nedenfor. Hvis din oprindelige Brand Affiliate-konto ikke er kvalificeret til at blive betalt som Blue Diamond (dvs. har 6 Leadership Teams, hvoraf 1 Leadership Team skal have en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 10.000+, 1 skal have en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 20.000+, og 1 skal have en Leadership Team Salgs volumen (LTSV) på 30.000+), vil de Leadership Teams, der er på din BBP og Presidential Director BBP, blive evalueret, og det/de Leadership Team(s) med den mindste mængde Leadership Team Salgs volumen (LTSV), der er nødvendig for at opfylde Leadership Team-underskuddet på din oprindelige Brand Affiliate-konto, vil blive flyttet til din originale Brand Affiliate-konto i den provisionsperiode, som evalueres. Derudover, hvis du mangler 1 af de 4 Leadership Teams med en Leadership Team Salgs volumen på 10.000+, en Leadership Team Salgs volumen på 20.000+, en Leadership Team Salgs volumen på 30.000+ og en Leadership Team Salgs volumen på 40.000+ mellem din oprindelige Brand Affiliate-konto og din BBP, vil Leadership Teams, som er på din Presidential Director BBP, blive evalueret, og Leadership Teamet med den mindste mængde Leadership Team Salgs volumen, der er nødvendig for at udfylde Leadership Team-underskuddet på din oprindelige Brand Affiliate-konto eller din BBP, vil blive flyttet til din BBP i den provisionsperiode, som evalueres.
 - c) **Flytning tilbage til din BBP eller Presidential Director BBP**

Hvis et Leadership Team fra din BBP eller Presidential Director BBP automatisk blev flyttet fra din BBP eller Presidential Director BBP, fordi der var mindre end seks Leadership Teams på din oprindelige Brand Affiliate-konto, kan du anmode om at flytte disse Leadership Teams tilbage til din BBP eller Presidential Director BBP, efter at du har erstattet det eller de nødvendige Leadership Teams på din originale Brand Affiliate-konto. Din anmodning skal være skriftligt indleveret til din Account Manager inden for seks måneder efter den måned, hvor den automatiske flytning fandt sted.

EKSEMPEL: Hvis et Leadership Team fra din BBP eller Presidential Director BBP flyttes automatisk til din oprindelige Brand Affiliate-konto i starten af februar baseret på dine salgsresultater i januar, så løber perioden på seks måneder fra februar til og med juli. Hvis du i august – baseret på dine salgsresultater i juli – (1) ikke har erstattet det eller de påkrævede Leadership Team(s) på din oprindelige Brand Affiliate-konto og (2) ikke har anmodet om, at det/de berørte Leadership Team(s) flyttes tilbage til din BBP eller Presidential Director BBP, forbliver dette/disse Leadership Team(s) permanent på din oprindelige Brand Affiliate-konto.

I overensstemmelse med afsnit 4.4 forbeholder Nu Skin sig retten til at frafalde disse BBP- og Presidential BBP-krav i en passende periode.