

NU SKIN®

MYYN TIPALKKIOSUUNNITELMA



VOIMAANTULOPÄIVÄ 1. kesäkuuta 2026, Eurooppa ja Afrikka

SISÄLLYSLUETTELO

1. OHJELMAN YLEISKATSAUS	3
1.1 JOHDANTO	3
1.2 OHJELMAAN OSALLISTUMINEN	3
1.3 ASIAKKAAT	3
1.4 BONUSSET	3
2. OHJELMAN BONUSSET	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 -ASEMA	7
3.1 BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI PÄTEVÖITYMINEN	7
3.2 BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA	7
3.3 FLEX-PISTEET	8
4. LISÄEHDOT	9
4.1 BONUSSET	9
4.2 BRÄNDIKUMPPANITILIEN LAKKAUTTAMINEN	9
4.3 MUUT MATERIAALIT JA KÄÄNNÖKSET	9
4.4 POIKKEUKSET	10
4.5 TERMINOLOGIA	10
4.6 MUOKKAUSOIKEUS	10
4.7 VAATIMUSTENMUKAISUUS	10
4.8 VIIKOITTAISET JA KUUKAUSITTAISET JAKSOT	10
SANASTO	11
LIITE A PÄTEVÖITYMISTÄ KOSKEVAT LISÄTIEDOT	14
LIITE B MUUTOKSET JA BONUSSTEN TAKAISIN PERIMINEN	15
LIITE C UUDELLEENALOITUS	16
LIITE D BLUE DIAMOND- JA PRESIDENTIAL DIRECTORIN BUSINESS BUILDER -ASEMAT	17

1. OHJELMAN YLEISKATSAUS

1.1 JOHDANTO

Nu Skin -myyntipalkkiosuunnitelma ("tämä suunnitelma") on suunniteltu palkitsemaan sinut [brändikumppanina](#) seuraavista toimista:

Tuotteidemme **myyminen asiakkaillesi** ja brändikumppaneille;

Brändikumppanitoiminnan **kasvattaminen**, jotta brändikumppanit jakavat tuotteitamme asiakkaidensa ja omien brändikumppaniensa kanssa;

Brändikumppani- ja asiakasryhmäsi **rakentaminen** ja kehittäminen;

Muiden **Brand Representative -edustajien johtaminen**, kun he rakentavat ja kehittävät omia myyntiryhmiään.

Tässä myyntipalkkiosuunnitelmassa määritellään ehdot myyntipalkkioille, joita voit saada tämän suunnitelman kautta. Suosittelemme, että luet tämän suunnitelman huolellisesti ja katsot käsitteiden määritelmät sanastosta.

Palkkioiden kerryttäminen brändikumppanina vaatii huomattavan määrän aikaa, vaivaa ja sitoutumista. Menestys riippuu myös kyvyistäsi, taidoistasi ja johtotavastasi. Taloudellista menestystä ei voida taata, ja tulokset voivat vaihdella laajasti osallistujien välillä. Kattava yhteenveto ansioista kaikilla myyntipalkkiosuunnitelman tasoilla alueellasi/markkina-alueellasi löytyy osoitteesta www.nuskin.com

1.2 OHJELMAAN OSALLISTUMINEN

Voit osallistua ohjelmaan neljällä tavalla:

Brändikumppanina voit¹ (1) ostaa tuotteita [jäsenhintaan](#) jälleenmyyntiä tai henkilökohtaista kulutusta varten; (2) rekisteröidä asiakkaita, jotka ostavat tuotteita suoraan Nu Skiniltä; (3) rekisteröidä brändikumppaneita, jotka ostavat tuotteita suoraan Nu Skiniltä ja/tai myyvät tuotteita rekisteröidyille asiakkaille ja brändikumppaneille; sekä (4) pätevätyä halutessasi Brand Representative -edustajaksi.

Brändikumppaneilla on oltava 50 L1 -myyntivolyymia (L1 SV) yksinomaan jäseniltä ja vähittäismyyntiasiakkailta minkä tahansa kuuden kuukauden aikana. Yhtiö voi luokitella tämän kynnysarvon alittavat brändikumppanitilut uudelleen jäsentileiksi. Se tarkoittaa, että myyntiverkostosi siirtyy suoraan yläpuolellasi olevalle brändikumppanille.

Jos haluat ryhtyä uudelleen brändikumppaniksi, voit vaihtaa tai rekisteröityä uudelleen ja lähettää uuden brändikumppanin sopimuksen.

Voit saavuttaa enemmän etuja, kun etenet [tasoilla](#):

Brand Representative -edustajat ovat brändikumppaneita, jotka ovat suorittaneet [Brand Representative -pätevöitymisen](#) ja jotka ovat säilyttäneet Brand Representative -asemansa.

Voit aloittaa Brand Representative -edustajaksi pätevätyksen liittyessäsi Nu Skinin brändikumppanina tai milloin tahansa sen jälkeen.

1.3 ASIAKKAAT

Asiakkaat eivät osallistu tähän ohjelmaan, eivätkä he voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita tai brändikumppaneita.

Asiakastyyppejä on kolme:

Rekisteröimättömät asiakkaat ostavat tuotteita suoraan brändikumppanilta brändikumppanin tarjoamaan hintaan.²

Vähittäismyyntiasiakkaat ostavat tuotteita brändikumppaneilta suoraan [Nu Skin -järjestelmien](#) kautta julkaistuun vähittäismyyntihintaan, johon sovelletaan mahdollisia alennuksia.

Jäsenet ovat rekisteröityneet voidakseen ostaa tuotteita Nu Skin -järjestelmistä jäsenhintaan.

Jos vähittäismyyntiasiakas tai jäsen ei ole tehnyt ostoksia 24 kuukauden aikana, hänen asiakastilinsä poistetaan käytöstä ja hänen on rekisteröitävä uusi tili voidakseen jälleen tehdä ostoksia.

1.4 BONUKSET

Voit ansaita seuraavia bonuksia päivittäin, viikoittain tai kuukausittain osallistumistasosi mukaan:

TAULUKKO 1.A

	BRÄNDIKUMPPANIT	BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAT	GOLD JA YLEMPI
Retailing Bonus (päivittäin) Level 1 Bonus (päivittäin) Level 2 Bonus (viikoittain)	✓	✓	✓
Building Bonus (viikoittain)		✓	✓
Leading Bonus (kuukausittain)			✓

¹ Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 10.

² Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 10.

2. OHJELMAN BONUKSET

2.1 RETAILING BONUS

- A. Retailing Bonuksen kuvaus**
Retailing Bonus palkitsee sinut vähittäismyyntiasiakkaidesi tekemistä tuoteostoista. Kun myyt Nu Skin -järjestelmien kautta tuotteita vähittäismyyntiasiakkaille jäsenhinnan ylittävään hintaan, ansaitset Retailing Bonuksen.
- B. Retailing Bonuksen laskeminen**
i. Mitä teet: Myyt tuotteita jäsenhinnan ylittävään hintaan vähittäismyyntiasiakkaillesi Nu Skin -järjestelmien kautta.
ii. Mitä ansaitset: **Retailing Bonuksesi on (1) vähittäismyyntiasiakkaidesi mahdollisten alennusten jälkeen maksaman hinnan (ilman toimituskuluja ja veroja) ja (2) jäsenhinnan välinen erotus.**
- C. Päivittäinen laskelma**
Laskemme päivittäin Retailing Bonukset tuotemyynnistäsi ja lisäämme ne **Nu Skin -tilillesi** heti kun vähittäismyyntiasiakkaidesi ostosten myyntitilaukset on käsitelty kokonaisuudessaan. Kaikki odottavat maksut maksetaan käyttämällesi rahoituslaitokselle jokaisen viikoittaisen komissiolaskelman valmistuttua (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti), ellet ole nimenomaisesti valinnut, että Retailing Bonus maksetaan sinulle kuukausittain, jolloin se maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta bonuksen maksusta ja saada maksun vain kerran kuukaudessa, kirjaudu Nu Skin -tilillesi ja muuta asetuksia Komissiot-välilehdellä.
- D. Osallistumisehdot**
Vain hyvässä asemassa olevat brändikumppanit ovat oikeutettuja ansaitsemaan Retailing Bonuksia.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

- A. L1-bonuksen kuvaus**
Retailing Bonuksen lisäksi voit ansaita L1-bonusta, joka on tarkoitettu sinulle korvaukseksi tuotteiden myynnistä L1-asiakkaille ja brändikumppaneille sekä asiakaspalvelun tarjoamisesta heille sekä siitä, että autat brändikumppaneitasi tuotteiden markkinoinnissa heidän asiakkailleen. L1-asiakkaille ja brändikumppaneille tarkoitetaan myyntiryhmäsi ensimmäisellä **tasolla** olevia asiakkaita ja brändikumppaneita (näihin eivät sisälly Brand Representative -edustajat).
- B. L1-bonuksen laskeminen**
i. Mitä teet: Myyt tuotteita brändikumppanina L1-asiakkaillesi ja brändikumppaneillesi.
ii. Mitä ansaitset: **5 % komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta (CSV) L1-myyntivolyymistäsi (L1 SV).**
- C. Päivittäinen laskelma**
Laskemme päivittäin L1-bonukset tuotemyynnistäsi ja lisäämme ne **Nu Skin -tilillesi** heti kun L1-asiakkaidesi ja brändikumppaniesi ostosten myyntitilaukset on käsitelty kokonaisuudessaan. Kaikki odottavat maksut maksetaan käyttämällesi rahoituslaitokselle jokaisen viikoittaisen komissiolaskelman valmistuttua (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti), ellet ole nimenomaisesti valinnut, että L1-bonus maksetaan sinulle kuukausittain, jolloin se maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta bonuksen maksusta ja saada maksun vain kerran kuukaudessa, kirjaudu Nu Skin -tilillesi ja muuta asetuksia Komissiot-välilehdellä.
- D. Osallistumisehdot**
Vain hyvässä asemassa olevat brändikumppanit ovat oikeutettuja ansaitsemaan L1-bonuksia.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

- A. L2-bonuksen kuvaus**
L1-bonuksen lisäksi voit ansaita myös L2-bonusta, joka on tarkoitettu sinulle korvaukseksi tuotteiden myynnistä L1-asiakkaille ja brändikumppaneille sekä asiakaspalvelun tarjoamisesta heille sekä siitä, että autat **henkilökohtaisesti rekisteröityjä** brändikumppaneitasi tuotteiden markkinoinnissa heidän asiakkailleen. L2-asiakkaille ja brändikumppaneille tarkoitetaan myyntiryhmäsi toisella tasolla olevia asiakkaita ja brändikumppaneita (näihin eivät sisälly Brand Representative -edustajat). L2-bonus ei sisällä myyntivolyyymia, jonka ovat tuottaneet myyntiryhmäsi kuuluvat L1-brändikumppanit, joita et ole henkilökohtaisesti rekisteröinyt.
- B. L2-bonuksen laskeminen**
i. Mitä teet: Myyt brändikumppanina vähintään 500 myyntivolyyymia kuukaudessa L1-tasollasi.
ii. Mitä ansaitset: **5 % komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta L2-myyntivolyyymistäsi (L2 SV).**
- C. Viikoittaisten maksujen laskeminen**
Ensimmäisellä viikolla, jolloin saavutat 500 L1 SV:tä komissiokuukauden aikana, laskemme kaikki kyseisen viikon ja saman komissiokuukauden aikaisempien viikkojen L2 SV:stä ansaitsemasi L2-bonukset. Komissiokuukauden loppuosalta laskemme kaikki L2-bonukset, jotka ansaitset sillä viikolla, kun saavutat kyseisen myyntivolyymin. L2-bonuksesi kirjataan yleensä Nu Skin -tilillesi yhden arkipäivän kuluessa viikoittaisen jakson päättymisestä ja siirretään käyttämällesi rahoituslaitokselle (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti) automaattisesti, ellet ole nimenomaisesti valinnut, että L2-bonus maksetaan sinulle kuukausittain, jolloin se maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta bonuksen maksusta ja saada maksun vain kerran kuukaudessa, kirjaudu Nu Skin -tilillesi ja muuta asetuksia Komissiot-välilehdellä.
- D. Osallistumisehdot**
Vain hyvässä asemassa olevat brändikumppanit ovat oikeutettuja ansaitsemaan L2-bonuksia.

2.4 BUILDING BONUS

A. Building Bonuksen kuvaus

Kun etenet Brand Representative -edustajaksi tai sitä korkeammalle tasolle, avaat mahdollisuutesi ansaita Building Bonusta, joka on 10–25 % myyntiryhmäsi asiakkaiden ja brändikumppanien ostamien tuotteiden komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta. Myyntiryhmäsi sisältää (1) sinut, (2) jäsenesi, vähittäismyyntiasiakkaasi ja brändikumppanisi sekä (3) brändikumppaniasi jäsenet, vähittäismyyntiasiakkaat ja brändikumppanit ja niin edelleen seuraavaan Brand Representative -edustajaan saakka. Myyntiryhmäsi sisältää Brand Representative -edustajiksi pätevöitymässä olevien brändikumppaniasi myyntiryhmät. Kun brändikumppanisi pätevöityvät Brand Representative -edustajiksi, he poistuvat myyntiryhmästäsi, ja heistä (sekä heidän myyntiryhmistään) tulee osa **tiimiäsi**.

B. Building Bonuksen laskeminen

i. Mitä teet: Saavutat Brand Representative -edustajana joka kuukausi ryhmämyyntivolyymin (GSV) vertailuarvot.

ii. Mitä ansaitset: **Prosenttiosuuden komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta kuukausittaisesta ryhmämyyntivolyyministäsi. Building Bonus alkaa 10 %:sta ja nousee 25 %:iin ryhmämyyntivolyymin perusteella taulukon 2.A mukaisesti:**

TAULUKKO 2.A

MITÄ TEET	MITÄ ANSAITSET
Kasvata kuukausittaista ryhmämyyntivolyyminiasi Brand Representative -edustajana	10–25 %:n Building Bonus Maksetaan kuukausittaisen ryhmämyyntivolyymin (GSV) komissioon oikeuttavan myyntiarvon perusteella
2 000–2 999 GSV	10 %
3 000–4 999 GSV	15 %
5 000–9 999 GSV	20 %
10 000+ GSV	25 %

C. Viikoittainen laskelma

Kun olet saavuttanut vähintään 2 000 ryhmämyyntivolyymin (GSV) komissiokuukauden aikana, laskemme Building Bonuksen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta kaikkien sovellettavien GSV:iden osalta, jotka on vasta suoritettu kunkin viikkojakson loppuun mennessä, sekä minkä tahansa ylimääräisen Building Bonuksen prosenttiosuuden, joka on vasta saatu kuluva komissiokuukauden aiemmilla viikoilla saavutettujen GSV:iden perusteella. Building Bonuksesi kirjataan yleensä Nu Skin -tilillesi yhden arkipäivän kuluessa viikoittaisen jakson päättymisestä ja siirretään käyttämällesi rahoituslaitokselle (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti) automaattisesti, ellei ole nimenomaisesti valinnut, että Building Bonus maksetaan sinulle kuukausittain, jolloin se maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta bonuksen maksusta ja saada maksun vain kerran kuukaudessa, kirjaudu Nu Skin -tilillesi ja muuta asetuksia Komissiot-välilehdellä.

ESIMERKKI: Jos saavutat 2 000 ryhmämyyntivolyymin (GSV) ensimmäisellä viikolla, Building Bonuksesi on 10 % vastaavasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta. Jos saavutat toisella viikolla 1 000 ryhmämyyntivolyymin lisää (yhteensä 3 000 ryhmämyyntivolyymin kuukauden alusta lähtien), toisen viikon Building Bonuksesi on 15 % komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta 1 000 ryhmämyyntivolyymin (GSV) osuudesta sekä lisäksi 5 % komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta aiemmin ensimmäisellä viikolla toteutetusta 2 000 ryhmämyyntivolyymin (GSV) osuudesta. Korjaamme Building Bonus -osuuttasi näin joka viikko.

D. Osallistumisehdot

Vain vähintään 2 000 GSV:tä saavuttavat ja hyvässä asemassa olevat Brand Representative -edustajat ovat oikeutettuja saamaan Building Bonusta. Jos käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman säilyttämiseen tai jos menetät Brand Representative -asemasi, et ole oikeutettu Building Bonukseen kyseisessä kuussa. Katso kohdat 3.2 ja 3.3.

2.5 LEADING BONUS

A. Leading Bonuksen kuvaus

Kun saavutat Gold-tason tai korkeamman, voit ansaita Retailing-, L1-, L2- ja Building Bonusten lisäksi 5 % tiimisi saavuttamasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta. Leading Bonus perustuu tiimin myyntivolyymin. Se maksetaan osittain siitä, että autat brändikumppaneitasi pätevöitymään Brand Representative -edustajiksi ja että motivoit, ohjaat ja koulutat tiimissäsi suoraan johtamiasi Brand Representative -edustajia, joita kutsutaan G1 Brand Representative -edustajiksesi (eli **johtotiimiesi** päälliköiksi; ks. **Sukupolvet**). Kun G1 Brand Representative -edustajasi kehittyvät korkeammalle, roolisi muuttuu ja alat johtaa tiimiä, johon kuuluu muiden sukupolvien (esim. G2, G3 jne.) Brand Representative -edustajia, jotka pyrkivät kehittämään omia myyntiryhmiään ja lisäämään tuotemyyntiä. Leading Bonus palkitsee sinut siitä, että kehität myyntiä tiimissäsi, tarjoat asiakaspalvelua tiimillesi ja autat muita brändikumppaneita markkinoimaan tuotteita omille asiakkailleen.

B. Leading Bonuksen laskeminen

i. Mitä teet: Pätevöidyt Gold-tasolle tai korkeammalle ja saavutat vähintään 3 000 ryhmämyyntivolyymin joka kuukausi.

ii. Mitä ansaitset: **5 % tiimisi kokonaismyyntivolyymin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ja lisäksi 5 % (yhteensä 10 %) henkilökohtaisesti rekisteröityjen G1 Brand Representative -edustajiesi ryhmämyyntivolyymin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta.** Taulukossa 2.B esitetään tasojen vaatimukset ja sukupolvet, joiden perusteella kullekin tasolle voidaan maksaa Leading Bonusta:

MITÄ TEET		MITÄ ANSAITSET	
Saavuta 3 000 ryhmämyyntivolyyymiä (GSV) joka kuukausi, ja kehitä johtotiimejä		5 %:n Leading Bonus Maksetaan tiimisi kuukausittaisen komissioon oikeuttavan myyntiarvon perusteella.	
JOHTOTIIMIT		TASO	MAKSUT SUKUPOLVIEN MUKAAN
1		Gold	5 % sukupolvesta G1 Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä
2		Lapis	5 % sukupolvista G1–G2 Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä
3 joista yhdellä on oltava $\geq 5\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV)		Ruby	5 % sukupolvista G1–G3* Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä
4 joista yhdellä on oltava $\geq 10\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV)		Emerald	5 % sukupolvista G1–G4* Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä
5 joista yhdellä on oltava $\geq 10\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 20\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV)		Diamond	5 % sukupolvista G1–G5* Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä
6 joista yhdellä on oltava $\geq 10\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 20\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 30\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV)		Blue Diamond	5 % sukupolvista G1–G6 Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä

*Katso Nu Skinin [toimintaperiaatteista ja menettelytavoista](#) kelpoisuusvaatimukset.

**Blue Diamond Directoreilla ja Presidential Directoreilla saattaa olla oikeus [Business Builder -asemaan](#) ja vastaavasti [Presidential Directorin Business Builder -asemaan](#). Koska Business Builder- ja Presidential Director Business Builder -asemia ei pidetä johtotiiminä, brändikumppanitilit eivät saa 5 %:n lisäpalkkiota näiden asemien kautta saavutetusta volyymista. Katso liite D.

C. Kuukausittaiset maksut

Laskemme Leading Bonuksesi jokaisen kuukauden päätyttyä. Leading Bonus kirjataan yleensä Nu Skin -tilillesi kunkin kuukauden ensimmäisellä viikolla, ja siirto käynnistetään käyttämällesi rahoituslaitokselle automaattisesti (markkinakohtaisten vaatimusten mukaisesti).

D. Osallistumisehdot

Ainoastaan Gold-tasolla tai korkeammalla olevat, hyvässä asemassa olevat ja 3 000 GSV:tä saavuttavat Brand Representative -edustajat ovat oikeutettuja ansaitsemaan Leading Bonusta. Jos käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman säilyttämiseen tai jos menetät Brand Representative -asemasi, et ole oikeutettu Leading Bonukseen kyseisessä kuussa. Katso kohdat 3.2 ja 3.3.

3. BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA

3.1 BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI PÄTEVÖITYMINEN

A. Brand Representative -pätevyömisvaatimukset

Jotta voit pätevyitä Brand Representative -edustajaksi, sinun on toimitettava aiesopimus ja saavutettava 2 000 ryhmämyyntivolyyymiä (mukaan lukien 500 L1-myyntivolyyymiä) Brand Representative -pätevyömisjakson aikana. Voit pätevyitä Brand Representative -edustajaksi niin nopeasti kuin haluat (esimerkiksi viikossa tai kahdessa kuukaudessa). Jos päätät kuitenkin pätevyitä kahden kuukauden kuluessa, ryhmämyyntivolyyymisi on oltava vähintään 1 000 (mukaan lukien 250 L1-myyntivolyyymiä) joka kuukausi. Löydät aiesopimuslomakkeen kirjautumalla Nu Skin -tilillesi.

B. Brand Representative -pätevyömisjakso

Brand Representativen pätevyömisjakso alkaa kuukaudesta, jonka aikana toimitat aiesopimuksen. Sinulla on aikaa pätevyitä Brand Representative -edustajaksi seuraavan kuukauden loppuun asti.

ESIMERKKI: Jos toimitat aiesopimuksen Brand Representative -edustajaksi pätevyöymistä varten 25. kesäkuuta, Brand Representative -pätevyömisjaksosi alkaa kesäkuussa. Brand Representative -pätevyömisjaksosi päättyy aikaisimpana seuraavista päivistä:

- i. Päivänä, jolloin sinusta tulee Brand Representative, kun olet täyttänyt Brand Representative -pätevyömisvaatimukset (ks. kohta 3.1A).
- ii. Brand Representative -pätevyömisjakson ensimmäisen kuukauden lopussa, jos et täytä Brand Representative -pätevyömisjakson ensimmäisen kuukauden vaadittua vähimmäismyyntivolyyymiä (ryhmämyyntivolyyymien on oltava 1 000, mukaan lukien 250 L1-myyntivolyyymiä).
- iii. Toisen kalenterikuukauden lopussa sen jälkeen, kun olet toimitanut aiesopimuksen, etkä täytä Brand Representative -pätevyömisvaatimuksia kyseisen toisen kuukauden aikana. Jos vähimmäisvaatimukset täyttyvät edellä mainitussa esimerkissä kesäkuussa mutta eivät heinäkuussa, Brand Representative -pätevyömisjakso päättyy heinäkuun viimeisenä päivänä.

C. Brand Representativen pätevyömisvaatimusten täyttyminen ja eteneminen

Kun täytät Brand Representativen pätevyömisvaatimukset, sinusta tulee Brand Representative seuraavan viikoittaisen jakson ensimmäisenä päivänä (kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivänä tai seuraavan kuukauden 1. päivänä) ja olet sen jälkeen oikeutettu ansaitsemaan Building Bonuksen uudesta toteutuneesta ryhmämyyntivolyyymista. Katso taulukko 2.A. Voit myös alkaa ansaita Leading Bonusta kaikesta tiimisi toteuttamien ostojen siihen oikeuttavasta myyntivolyyymista **siitä päivästä alkaen, kun etenit Brand Representative -edustajaksi**.

Kun myyntiryhmäsi brändikumppanit etenevät Brand Representative -edustajiksi, tämä voi vaikuttaa tiimiisi ja sen jälkeiseen etenemiseen seuraavasti:

- i. Jos joku myyntiryhmästäsi on myös pätevyöymässä Brand Representative -edustajaksi, hänestä tulee osa tiimiäsi vain, jos (1) toteutat ensimmäisen Brand Representative -pätevyömisvuokautesi samassa kuussa tai aiemmin kuin kuukautena, jolloin hän täyttää Brand Representative -pätevyömisvaatimukset, ja (2) pätevyöidyt Brand Representative -edustajaksi Brand Representative -pätevyömisjaksosi aikana. Katso liite A.
- ii. Jos myyntiryhmäsi brändikumppani pätevyöy Brand Representative -edustajaksi ennen edellä mainittuja aikarajoja, hänet sijoitetaan sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representativen tiimiin etkä ansaitse Building Bonuksia tai Leading Bonuksia hänen myyntitoiminnastaan. Katso liite A.

D. Brand Representative -pätevyömisvaatimusten täyttämättä jättäminen

Jos et täytä Brand Representative -pätevyömisvaatimuksia Brand Representative -pätevyömisjakson aikana, Brand Representative -edustajaksi pätevyöyminen päättyy. Jos haluat yrittää pätevyitä uudelleen Brand Representative -edustajaksi, sinun on toimitettava uusi aiesopimus ja aloitettava Brand Representative -pätevyöyminen uudelleen.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE -ASEMA

A. Brand Representative -aseman säilyttäminen tai menettäminen

Säilyttämis vaatimukset tulevat voimaan ensimmäisenä täytenä kuukautena Brand Representative -pätevyömisvaatimusten täyttymisen jälkeen. Katso liite A. Brand Representative -aseman säilyttäminen perustuu kuukausittaiseen myyntitulokseesi.

- i. Jos saavutat vähintään 2 000 GSV:tä kuukaudessa, säilytät Brand Representative -edustajan aseman kyseisenä kuukautena.
- ii. Jos et saavuta 2 000 ryhmämyyntivolyyymiä (GSV), mutta saavutat kuitenkin vähintään 500 ryhmämyyntivolyyymiä (GSV) kuukaudessa ja sinulla on käytettävissäsi riittävästi Flex-pisteitä (kuvattu jäljempänä kohdassa 3.3) puuttuvien ryhmämyyntivolyyymien (GSV) erotuksen korvaamiseksi (esim. 500 ryhmämyyntivolyyymiä (GSV) plus 1 500 Flex-pistettä), Flex-pisteitäsi käytetään Brand Representative -asemasi säilyttämiseen kyseisenä kuukautena. Kun Flex-pisteitä käytetään Brand Representative -aseman ylläpitämiseen, et ole oikeutettu ansaitsemaan Building Bonusta tai Leading Bonusta kyseisenä kuukautena.
- iii. Jos et täytä säilyttämistä koskevia vaatimuksia, menetät Brand Representative -aseman ja sinusta tulee brändikumppani seuraavan kuukauden ensimmäisestä päivästä alkaen. Kun menetät Brand Representative -asemasi, et ole enää oikeutettu ansaitsemaan Building tai Leading Bonuksia, ja menetät tiimisi sekä alapuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiryhmät ja tiimit, ja he siirtyvät yhden sukupolven ylöspäin ja tulevat osaksi yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoja. Voit saada myyntiverkostosi takaisin **uudelleenaloituksen** avulla. Katso liite C.

Et saa säilyttää asemaasi tai tasoasi luomalla vääriä tilejä, ostamalla lisätuotteita tai käyttämällä mitään muita manipulointikeinoja, jotka rikkovat tämän ohjelman tai Nu Skinin **käytäntöjen ja menettelytapojen** henkeä ja tarkoitusta.

3.3 FLEX-PISTEET

A. Kuvaus

Flex-pisteet ovat ryhmämyyntivolyyymiä (GSV) korvaavia pisteitä ja niitä käytetään Brand Representative -edustajan aseman säilyttämiseen, jos vähintään 2 000 ryhmämyyntivolyyymiä (GSV) kuukaudessa ei toteudu. Et voi käyttää enempää kuin 1 500 Flex-pistettä kuukaudessa.

Flex-pisteet eivät kerrytä myyntivolyyymiä eivätkä komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa, eikä niistä makseta bonusta. Flex-pisteillä ei ole rahallista arvoa, eikä niitä voi koskaan vaihtaa rahaksi. Flex-pisteet eivät vanhene, ja niitä voi kerätä enintään 3 000; menetät kuitenkin kaikki kertyneet Flex-pisteet, jos menetät Brand Representative -edustajan asemasi. Kun käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman ylläpitämiseen, et ole oikeutettu ansaitsemaan Building Bonuksia tai Leading Bonuksia kyseisenä kuukautena.

B. Flex-pisteiden myöntäminen

Saat Flex-pisteitä uutena Brand Representative -edustajana ja jokaisena seuraavana vuotena Brand Representative -edustajaksi etenemisen vuosipäivän kuukautena. Kolmen ensimmäisen täyden kuukauden aikana uutena Brand Representative -edustajana saat ensimmäisenä kuukautena 1 500 Flex-pistettä, toisena kuukautena 1 000 ja kolmantena kuukautena 500, eli yhteensä 3 000 Flex-pistettä. Jokaisena seuraavana vuotena saat lisäksi 1 500 Flex-pistettä Brand Representative -edustajaksi etenemisen vuosipäivän kuukautena. Sinulla voi olla kerralla enintään 3 000 Flex-pistettä. Flex-pisteesi näkyvät Nu Skin -tililläsi.

Jos menetät Brand Representative -asemasi ja pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi uudelleen (mukaan lukien uudelleenaloituksen kautta), saat 1 000 Flex-pistettä ensimmäisenä kuukautena ja 500 Flex-pistettä toisena kuukautena Brand Representative -edustajaksi etenemisesi jälkeen.

4. LISÄEHDOT

4.1 BONUKSET

A. Bonuskelpoisuus

Jotta olet oikeutettu bonuksiin (lukuun ottamatta Retailing Bonuksia), sinulla on oltava tuotemyyntiä viidelle eri asiakkaalle joka kuukausi. Mikäli et onnistu täyttämään tätä vaatimusta, sinun on ilmoitettava asiasta [yhtiölle](#) välittömästi. Yhtiö tekee myös satunnaisia kyselyitä brändikumppanien keskuudessa varmistaakseen tämän vaatimuksen täyttymisen.

B. Bonuslaskennat

Bonukset lasketaan päivittäin, viikoittain ja kuukausittain (Nu Skinin määrittämän aikataulun mukaan) ja rekisteröidään Nu Skin -tilillesi.

C. Bonukset ja valuutanvaihtokurssit

Bonuksia laskettaessa eri markkinoiden tuotemyynneistä saatavat komissioon oikeuttavat myyntiarvot vaihdetaan paikalliseen valuuttaasi käyttäen edellisen kuukauden keskimääräistä päivittäistä vaihtokurssia.

ESIMERKKI: Määritettäessä perusmäärää bonustesi laskemiseen maaliskuun myynnistä yhtiö käyttää helmikuun keskimääräistä päivittäistä valuuttakurssia.

D. Kotimarkkinaversio

Tätä ohjelman versiota sovelletaan ainoastaan Brand Affiliate -kumppaneihin, joilla on Euroopan ja Afrikan markkinoiden Brand Affiliate -tunnus. Ohjelma tarjoaa mahdollisuuden saada bonuksia myynnistä kaikilla maailmanlaajuisilla markkinoillamme, ellei osallistuminen ulkomailla ole rajoitettua (saat markkinakohtaiset tiedot ottamalla yhteyttä Account Manageriisi). Jos sinulla on Euroopan ja Afrikan alueen brändikumppanitunnus, bonuskelpoisuuteesi ja virstanpylväisiisi sovelletaan ohjelman tämän version ehtoja, vaikka myyntiryhmäsi tai tiimisi jäsenillä olisi brändikumppanitunnus muilta markkinoilta.

ESIMERKKI: Jos olet Brand Representative ja sinulla on Euroopan ja Afrikan brändikumppanitunnus ja rekisteröit Australiassa jäsenen, joka ostaa tuotteita Australian nuskin.com-sivuston kautta, ja jos kyseinen henkilö (a) rekisteröityy asiakkaanasi ja (b) kuuluu myyntiryhmääsi ostaessaan tuotteita Australian markkinoilla, kyseisten tuoteostojen myyntivolyyymi ja komissioon oikeuttava myyntiarvo ovat ne, mitkä kyseisille tuotteille on Australian markkinoilla asetettu. Australian komissioon oikeuttava myyntiarvo vaihdetaan myyntihetkellä bränditunnukseksi markkina-alueen paikalliseen valuuttaan. Voit saada paikalliselta markkina-alueelta tietoa kyseisten markkinoiden myyntivolyyymistä, komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, hinnoittelusta ja muista tuotekohtaisista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista.

Tätä ohjelmaa ei sovelleta Manner-Kiinan, Vietnamin tai Intian liiketoimintoihin, jotka toimivat eri liiketoimintamallien mukaisesti.

E. Sinulle maksettujen bonusten takaisin periminen

Yhtiöllä on oikeus periä takaisin sinulle maksetut bonukset Nu Skinin [toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa](#) kuvatulla tavalla, mukaan lukien bonukset, jotka on maksettu tuotteista, jotka on myöhemmin palautettu. Takaisinperinnän ajankohta ja menetelmä vaihtelevat bonuksen ja tuotteiden palautusajankohdan mukaan. Katso liite B. Yhteenveto palautuskäytännöstämme on osoitteessa nuskin.com.

F. Brand Representative -edustajaksi eteneminen ja muut tasomuutokset

Brand Representative -edustajaksi voi edetä viikoittain. Muut tasomuutokset tapahtuvat vain kuukausittaisen bonuslaskennan yhteydessä, ja ne näkyvät Nu Skin -tililläsi viimeistään seuraavan kuukauden 5. päivänä. Katso liite A.

G. Tuotekampanjat ja hinnoittelu

Saatomme muuttaa julkaistua vähittäismyyntihintaa, myyntivolyyymiä, komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa ja jäsenhintaa. Katso markkinoiden tuotehinnoittelua ja kampanjoita koskevat ilmoitukset koskien mahdollisia alennuksia ja niiden vaikutuksia hinnoitteluun, bonuksiin, myyntivolyyymiin, komissioon oikeuttavaan myyntiarvoon ja muihin myyntipalkkioihin liittyviin tietoihin kunkin tuotteen osalta.

H. Muut myyntipalkkiot

- i. Vähittäismyyntivoitto on yhtä kuin (1) myymäsi tuotteen hinta, josta on vähennetty (2) kulut (ostohinta, verot, toimitus, liiketoimintakulut jne.). Pidät kaikki Nu Skinin järjestelmien ulkopuolella ansaitsemasi vähittäismyyntivoitot.³
- ii. Voit myös ansaita kannustuspalkkiomatkoja tai muita ei-rahamääräisiä palkkioita ja korvauksia muista lyhytaikaisista myyntikannustimista, jotka eivät kuulu myyntipalkkio-ohjelmaan.

4.2 BRÄNDIKUMPPANITILIN LAKKAUTTAMINEN

A. Brändikumppanietuuksien menettäminen

Jos [brändikumppanitiili](#) irtisanotaan, menetät kaikki brändikumppanietusi, mukaan lukien muun muassa pääsyn brändikumppanitiilillesi, myyntiryhmääsi, tiimiisi, myyntiverkostoosi sekä myyntiryhmäsi tai tiimisi tuottamaan myyntivolyyymiin ja bonuksiin.

B. Brändikumppanitiilin siirto

Yhtiöllä on oikeus lykätä brändikumppanitiilin ja sen myyntiryhmän tai myyntiverkoston osien siirtämistä ylöspäin myyntiverkostossa tai toiseen myyntiverkostoon niin kauan kuin se on kohtuudella tarpeen.

4.3 MUUT MATERIAALIT JA KÄÄNNÖKSET

Jos tässä ohjelmassa ja markkinointimateriaalissa tai muussa siihen liittyvässä sisällössä esitettyjen ehtojen ja edellytysten välillä on ristiriitoja, sovelletaan tätä ohjelmaa. Jos tämän ohjelman englanninkielisen version ja sen käännöksen välillä on ristiriitoja, sovelletaan englanninkielistä versiota, ellei laki sitä estä.

³ Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 10.

4.4 POIKKEUKSET

A. Poikkeuksien myöntäminen ohjelmaan

Yhtiö voi oman harkintansa mukaan luopua mistä tahansa tämän ohjelman vaatimuksista tai ehdoista tai muokata niitä (yhteisesti "ohjelman poikkeukset"). Yhtiö voi myöntää poikkeuksia ohjelmaan (1) yksittäiselle brändikumppanitalille tai (2) mille tahansa tileille, tiimi tai markkinat mukaan lukien. Ohjelman poikkeuksen salliminen brändikumppanitalille, tiimille tai markkinalle ei velvoita yhtiötä sallimaan ohjelman poikkeusta muille brändikumppanitalille, tiimeille tai markkinoille. Kaikki olennaiset ohjelman poikkeukset edellyttävät yhtiön valtuutetun toimihenkilön nimenomaista kirjallista suostumusta, eikä yhtiöllä ole velvollisuutta antaa muille Brand Affiliate -kumppaneille, mukaan lukien Brand Affiliate -kumppanin seuraavaksi yläpuolella oleville Brand Affiliate -kumppaneille, kirjallista tai muuta ilmoitusta ohjelman poikkeuksesta.

B. Suunnitelmaan tehtyjen poikkeusten lakkauttaminen

Yhtiö voi milloin tahansa ja mistä tahansa syystä lakkauttaa aiemmin myönnetyn poikkeuksen riippumatta siitä, kuinka kauan poikkeus on ollut voimassa. Jos ohjelman poikkeus on sallittu tietyllä Brand Affiliate -kumppanille, kyseinen ohjelman poikkeus on myönnetty henkilökohtaisesti kyseiselle Brand Affiliate -kumppanille ja yhtiölle. Ohjelman poikkeusten voimassaolo päättyy, jos brändikumppanitali siirretään siirron muodosta riippumatta (esim. myynti, luovutus, siirto, perintö, lain nojalla tai muutoin), ja kaikki tällaiset poikkeukset mitätöidään.

4.5 TERMINOLOGIA

Tämän suunnitelman termit voivat poiketa aiempien suunnitelmaversioiden termeistä, ja niitä voidaan tarkistaa.

4.6 MUOKKAUSOIKEUS

Voimme muokata tätä ohjelmaa milloin tahansa täysin oman harkintamme mukaan. Jos muutamme tätä suunnitelmaa, ilmoitamme siitä sinulle 30 päivää ennen muutoksen voimaantuloa.

4.7 VAATIMUSTENMUKAISUUS

Jotta olet oikeutettu bonuksiin, sinun on täytettävä tämän suunnitelman, [brändikumppanin sopimuksen](#) sekä Nu Skinin [toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen](#) vaatimukset.

4.8 VIIKOITTAISET JA KUUKAUSITTAISET JAKSOT

"Kuukaudella" tarkoitetaan aina kalenterikuukautta. Termeillä "viikko", "viikoittainen" tai "viikoittainen jakso" tarkoitetaan seitsemän vuorokauden mittaista jaksoa, joka alkaa kunkin kuukauden 1., 8., 15. tai 22. päivänä, mutta siten, että kunkin kuukauden neljäs viikko jatkuu kuukauden loppuun asti. Bonuslaskennat perustuvat Yhdysvaltojen Utahissa sijaitsevassa Provossa noudatettavaan Kalliovuorten normaaliaikaan tai Kalliovuorten kesäaikaan (koordinoitu yleisaika UTC-7).

HUOMAUTUS 1:

RANSKA: "VDI Mandatairet" eivät saa myydä suoraan rekisteröimättömille asiakkaille.

ITALIA: Incaricatot voivat vain mainostaa ostomääräysten luovuttamista yhtiön puolesta suoraan tai epäsuorasti kuluttajan asuinpaikalla. Brändikumppanina (Incaricato) voit ostaa tuotteita vain omiin ja samassa taloudessa asuvien tarpeisiin. Sinun on välitettävä rekisteröimättömiltä asiakkailta saamasi tilaukset edelleen yhtiölle.

Aiesopimus: Asiakirja, jonka lähetät Nu Skinin järjestelmien kautta ilmoittaaksesi yhtiölle aikomuksestasi pätevöityä Brand Representative -edustajaksi.

Asiakas: Kuka tahansa henkilö, joka ostaa tuotteita, mutta ei osallistu tähän suunnitelmaan eikä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita tai brändikumppaneita. Brändikumppanit eivät ole asiakkaita.

Bonus: Tämän suunnitelman kautta maksetut myyntikorvaukset, mukaan lukien Retailing, Level 1, Level 2, Building ja Leading Bonukset. Bonukset eivät sisällä vähittäismyyntivoittoa, jota voit ansaita tuotteista, joita ostat ja jälleenmyyt suoraan rekisteröimättömille asiakkaille, eivätkä muita rahallisia tai ei-rahallisia kannustimia. Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 10.

Brand Representative -edustajaksi etenemisen päivä: Brand Representative -edustajaksi pätevöitymisen jälkeisen viikon ensimmäinen päivä. Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden ensimmäisellä, toisella tai kolmannella viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on vastaavasti kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivä. Jos pätevöidyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä. Katso liite A.

Brand Representative -edustajaksi pätevöityminen: Prosessi, jossa edetään Brand Representative -edustajaksi. Katso kohta 3.1.

Brand Representative -pätevöitymisjakso: Ajanjakso, joka alkaa samana kuukautena kuin toimitat aiesopimuksen. Sinulla on aikaa pätevöityä Brand Representative -edustajaksi seuraavan kuukauden loppuun asti. Katso kohta 3.1.

Brand Representative -pätevöitymisvaatimukset: Brand Representative -pätevöitymisjakson aikana sinun on toimitettava aiesopimus (LOI) ja suoritettava pätevöityminen kohdassa 3.1 kuvatulla tavalla.

Brand Representative: Brändikumppani, joka on pätevöitynyt Brand Representative -edustajaksi eikä ole menettänyt Brand Representative -asemaansa. Brand Representative -termiä voidaan käyttää myös yleisenä viittauksena kaikkiin tasoihin Brand Representative -tasosta ylöspäin. Esimerkiksi Ruby- tai Diamond-tasolla oleviin voidaan viitata yleisesti Brand Representative -edustajana, kun puhutaan kaikista Brand Representative -edustajista.

Brändikumppani: Henkilö, joka rekisteröityy Nu Skinin brändikumppaniksi ja voi ostaa tuotteita jäsenhintaan, myydä tuotteita sekä rekisteröidä asiakkaita ja brändikumppaneita. Brändikumppani-termiä voidaan käyttää myös yleisenä viittauksena kaikkiin brändikumppaneihin ja Brand Representative -edustajiin. Esimerkiksi Gold- tai Emerald-tasolla oleviin voidaan viitata yleisesti brändikumppaneina, kun puhutaan kaikista brändikumppaneista. Brändikumppanit eivät ole asiakkaita.

Brändikumppanin sopimus: Sinun ja Nu Skinin välinen sopimus, jossa määritellään tietyt ehdot koskien suhdettasi Nu Skiniin.

Brändikumppanitili: Tili, joka luodaan rekisteröityessäsi Nu Skinin brändikumppaniksi. Kun luot brändikumppanitilin, saat brändikumppanin tunnusnumeron.

Building Bonus: Bonus, joka on 10–25 % niiden tuotteiden ryhmämyyntivolyymin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, jotka myyntiryhmääsi kuuluvat brändikumppanit ja asiakkaat ovat ostaneet Nu Skin -järjestelmien kautta, kuten kohdassa 2.5 on kuvattu.

Business Builder -asema (BBP): G1-sukupolveesi kuuluva asema. BBP myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden kuluttua siitä, kun olet saavuttanut Blue Diamond -tason. Katso liite D.

Drop Ship -tilaukset: Paikallisten markkinoiden saatavuuden ja sovellettavien säännösten mukaan. Drop Ship -tilaus on suoratoimitustilaus, jonka teet brändikumppanitililläsi mutta määrittelet myynteiksi asiakkaallesi. Jotta Drop Ship -tilaus olisi oikeutettu, se on merkittävä Drop Ship -tilaukseksi ja yhtiön on myytävä ja toimitettava se suoraan asiakkaallesi ostohetkellä.

Flex-pisteet: Flex-pisteet ovat ryhmämyyntivolyymin korvaavia pisteitä. Niitä käytetään Brand Representative -aseman säilyttämiseen, jos ryhmämyyntivolyymin ei ole vähintään 2 000 kuukaudessa. Flex-pisteet eivät kerrytä myyntivolyyymiä eivätkä komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa, eikä niistä makseta bonusta. Flex-pisteillä ei ole rahallista arvoa, eikä niitä voi koskaan vaihtaa rahaksi. Flex-pisteet eivät vanhene, ja sinulla voi olla kerralla enintään 3 000 Flex-pistettä. Menetät kuitenkin kaikki kertyneet Flex-pisteet, jos menetät Brand Representative -edustajan asemasi. Katso kohta 3.3.

Henkilö: Yksilö tai liiketoimintayksikkö.

Henkilökohtaiset rekisteröinnit: Henkilön rekisteröinti Nu Skinin palveluihin. Kun esimerkiksi brändikumppani tai jäsen rekisteröityy Nu Skinille ja merkitsee sinut sponsoriksi tai asiakas rekisteröityy Nu Skinille ja merkitsee sinut myyjäksi tietyn tuotetilauksen yhteydessä, hänestä tulee sinulle henkilökohtaisesti rekisteröity brändikumppani, jäsen tai asiakas.

Johtotiimi: Johtotiimiisi sisältävät G1–G6 Brand Representative -edustajat alkaen kustakin G1 Brand Representative -edustajasta. Jokainen johtotiimi on erillinen, ja niitä johtavat vastaavat yksittäiset G1 Brand Representative -edustajasi. Katso kohta 2.5.

Johtotiimin myyntivolyyymi (LTSV): Tietyn johtotiimin kaikkien myyntivolyyymien summa. Katso kohta 2.5.

Jäsen: Asiakas, joka rekisteröityy Nu Skinin järjestelmien kautta brändikumppanin kutsun perusteella ostaakseen Nu Skinin tuotteita jäsenhintaan. Jäsenet eivät voi rekisteröidä asiakkaita tai brändikumppaneita eivätkä jälleenmyydä Nu Skinin tuotteita tai osallistua tähän suunnitelmaan.

Jäsenhinta: Tuotteiden listahinta sekä jäsenille että brändikumppaneille ilman veroja ja toimitusta. Jäsenhinnan määrittävät paikalliset markkinat, ja sitä voidaan ajoittain muuttaa myyntikampanjoiden ja kannustinten yhteydessä.

Komissioon oikeuttava myyntiarvo (CSV): Kullekin tuotteelle määritetty valuutta-arvo, jota käytetään L1-, L2-, Building ja Leading Bonusten laskemiseen. Komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa muokataan ajoittain erilaisten tekijöiden vuoksi, mukaan lukien hinnoittelun muutokset, valuuttakurssien vaihtelut, kampanjat ja niin edelleen. Komissioon oikeuttava myyntiarvo on eri asia kuin myyntivolyymi, eikä se yleensä ole yhtä suuri kuin tuotteen myyntivolyymi. Joidenkin tuotteiden komissioon oikeuttava myyntiarvo voi olla nolla. Voit saada tietoa kunkin tuotteen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ja muista tuotekohtaisista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla Nu Skin -tilillesi. Komissioon oikeuttava myyntiarvo vaihdetaan paikallisen markkina-alueesi valuuttaan, jos tuotteita myydään useilla markkinoilla.

Leading Bonus: Kuukausittain maksettava bonus, jos olet Gold-tasolla tai sitä korkeammalla. Perustuu tiimisi tuottaman myyntivolyymin komissioon oikeuttavaan myyntiarvoon. Katso kohta 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: Bonus, joka on 5 % niiden tuotteiden L1-myyntivolyymin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, jotka brändikumppanit ja asiakkaat ovat ostaneet Nu Skin -järjestelmien kautta, kuten kohdassa 2.2 on kuvattu.

Level 2 (L2) Bonus: Bonus, joka on 5 % niiden tuotteiden L2-myyntivolyymin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, jotka brändikumppanit ja asiakkaat ovat ostaneet Nu Skin -järjestelmien kautta, kuten kohdassa 2.3 on kuvattu.

Level 1 -myyntivolyymi (L1 SV): L1-asiakkaidesi ja brändikumppaniesi tekemien ostojen ja hyväksytyjen Drop Ship -tilaustesi kaikkien tuotteiden myyntivolyymien summa.

Level 2 -myyntivolyymi (L2 SV): L2-asiakkaidesi tekemien ostojen ja henkilökohtaisesti rekisteröityjen L1-brändikumppaniesi hyväksyttävien Drop Ship -tilauksien kaikkien tuotteiden myyntivolyymien summa.

Liiketoimintayksikkö: Mikä tahansa liiketoimintayksikkö, kuten yhtiö, henkilöyhtiö, osakeyhtiö, säätiö tai mikä tahansa muu yritys, jolla on erillinen laillinen henkilöllisyys ja joka on muodostettu perustamispaikan hallintoalueen lakien mukaisesti.

Myyntipalkkio-suunnitelma: Tämä myyntipalkkiosuunnitelma (myös "suunnitelma") (mukaan lukien siihen jatkossa mahdollisesti tehtävät muutokset), jossa määritellään ehdot ja edellytykset myyntipalkkioille, joita voit ansaita tähän suunnitelmaan osallistuvana brändikumppanina.

Myyntiryhmä: Myyntiryhmäsi sisältää (1) sinut, (2) kaikki jäsenesi, vähittäismyyntiasiakkaasi ja brändikumppanisi sekä (3) brändikumppaniesi kaikki jäsenet, vähittäismyyntiasiakkaat ja brändikumppanit ja niin edelleen seuraavaan Brand Representative -edustajaan saakka. Myyntiryhmäsi sisältää Brand Representative -edustajiksi pätevöitymässä olevien brändikumppaniesi myyntiryhmät. Brand Representative -edustajiksi pätevöityneet Brand Affiliate -kumppanit poistuvat myyntiryhmästäsi, ja heistä sekä heidän myyntiryhmistään tulee osa tiimiäsi.

Myyntiverkosto: Myyntiverkostoosi sisältyvät myyntiryhmäsi ja tiimisi sekä alapuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiryhmät ja tiimit.

Myyntivolyymi (SV): Kullekin tuotteelle määritetty ei-rahallinen arvo, jota käytetään tuotemyynnin määrälliseen laskemiseen ja joka kootaan yhteen, jotta voidaan mitata kelpoisuutta erilaisiin suoritusvertailuarvoihin ja määrittää bonusprosentti. Myyntivolyymia muutetaan ajoittain yhtiön katsoessa sen tarpeelliseksi. Myyntivolyymi ja komissioon oikeuttava myyntiarvo ovat kaksi eri asiaa. Voit saada tietoa kunkin tuotteen myyntivolyymista ja muista tuotekohtaisista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla Nu Skin -tilillesi.

Nu Skin -tili: Digitaalinen tili, joka löytyy Nu Skinin digitaalisista työkaluista (esim. Nu Skin Stela -sovellus ja nuskin.com) ja joka antaa sinulle pääsyn Nu Skinin liiketoiminnan tukityökaluihin ja tietoihin, mukaan lukien tiedot bonuksista, maksuista ja komissiomuutoksista. Nu Skin -tili luodaan sinulle automaattisesti, kun sinusta tulee brändikumppani. Nu Skin -tilit eivät kerrytä korkoa. Vastaanottava rahoituslaitos ja Nu Skin saattavat periä palvelumaksuja. Nu Skin siirtää sinulle Nu Skin -tililläsi jäljellä olevan bonussumman maksutta ja automaattisesti viikoittaisen ja/tai kuukausittaisen maksujakson lopussa. Nu Skinin automaattisille siirroille on markkinakohtaisia vaatimuksia.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. ja sen tytäryhtiöt (pois lukien Rhyz, Inc. ja sen tytäryhteisöt).

Nu Skinin järjestelmät: Mikä tahansa Nu Skinin digitaaliseen ekosysteemiin kuuluva prosessi, sovellus tai muu digitaalinen ominaisuus, jonka Nu Skin on määrittänyt Nu Skinin tuotteiden ostamiseen tai myyntiin, mukaan lukien Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool tai mikä tahansa muu Nu Skinin mahdollistama alusta.

Presidential Directorin Business Builder -asema (Presidential Director BBP): BBP:si G1-sukupolveen kuuluva tili. Presidential Directorin BBP myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden kuluttua siitä, kun olet saavuttanut Presidential Directorin aseman. Katso liite D.

Rekisteröimättömät asiakkaat: Henkilöt, jotka ostavat tuotteita brändikumppanilta Nu Skinin järjestelmien ulkopuolella (riippumatta siitä, onko rekisteröimätön asiakas ostanut aiemmin tuotteita suoraan Nu Skiniltä). Rekisteröimättömät asiakkaat eivät osallistu tähän suunnitelmaan, eivätkä he voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä asiakkaita. Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 10.

Retailing Bonus: (1) Vähittäismyyntiasiakkaasi suoraan Nu Skiniltä ostetuista tuotteista maksaman hinnan (ilman toimituskuluja ja veroja) ja (2) jäsenhinnan välinen erotus. Katso kohta 2.1.

Ryhmämyyntivolyymi (GSV): Myyntiryhmäsi kaikkien tuoteostojen myyntivolyymien summa.

Sukupolvet: Tiimisi Brand Representative -tasot. Jokainen Brand Representative, jota johdat suoraan ja joka on ensimmäinen Brand Representative alapuolellasi tiimissäsi, on yksi G1 Brand Representativeistasi. Heidän alapuolellaan seuraavalla tasolla olevat Brand Representative -edustajat ovat G2 Brand Representative -edustajia, ja niin edelleen. Brand Affiliate -kumppanit, jotka eivät ole saavuttaneet Brand Representative -asemaa, eivät muodosta sukupolvea vaan kuuluvat oman Brand Representative -edustajansa myyntiryhmään. Esimerkiksi G1 Brand Representative -edustajasi brändikumppanit (jotka eivät ole saavuttaneet Brand Representative -asemaa) eivät ole osa G2-ryhmääsi, vaan kuuluvat G1 Brand Representative -edustajiesi myyntiryhmään.

Säilyttäminen (myös aseman säilyttäminen tai ylläpito): Vaatimus saavuttaa vähintään 2 000 ryhmämyyntivolyymiä kuukaudessa, jotta voit säilyttää Brand Representative -asemasi ja olla oikeutettu saamaan Building ja Leading Bonukset. Säilyttääksesi Brand Representative -asemasi voit käyttää myös Flex-pisteitä korvaamaan enintään 1 500 puuttuvaa ryhmämyyntivolyymiä. Jos kuitenkin käytät Flex-pisteitä Brand Representative -aseman ylläpitämiseen, et ole oikeutettu ansaitsemaan Building tai Leading Bonuksia kyseisenä kuukautena. Katso kohta 3.2 ja liite A.

Taso: Myyntiryhmäsi on järjestetty tasoihin. L1-asiakkaasi ja brändikumppanisi ovat myyntiryhmäsi ensimmäisen tason vähittäismyyntiasiakkaita, jäseniä ja brändikumppaneita. L2-asiakkaat ja brändikumppanit ovat myyntiryhmäsi toisen tason asiakkaita ja brändikumppaneita. Myyntiryhmäsi ei sisällä Brand Representative -edustajia tai heidän myyntiryhmiään.

Taso: Tasot saavutetaan Brand Representative -edustajana johtotiimien ja niiden myyntivolyymien perusteella. Tasosi ratkaisee, kuinka monesta sukupolvesta voit ansaita Leading Bonusta. Katso taulukko 2.B.

Tiimi: Tiimisi sisältää kaikki Brand Representative -sukupolvet ja niiden myyntiryhmät, jotka määräytyvät tasosi mukaan (ks. taulukko 2.D). Tiimisi ei sisällä sinua eikä myyntiryhmääsi.

Toimintaperiaatteet ja menettelytavat: Asiakirja, joka on osa sinun ja Nu Skinin välistä sopimusta ja jossa määritellään tietyt liiketoimintaasi liittyvät toimintaperiaatteet ja menettelytavat.

Tuotteet: Kaikki Nu Skinin tarjoamat tavarat ja palvelut.

Uudelleenaloitus: Prosessi, joka tarjoaa aiemmin Gold-tasolla ja sitä korkeammalla olleille mahdollisuuden hankkia myyntiverkostonsa takaisin (kuin he eivät olisi menettäneet Brand Representative -asemaansa). Katso liite C.

Vähittäismyyntiasiakkaat: Kaikki asiakkaat, jotka ostavat tuotteita Nu Skinin järjestelmien kautta ja jotka eivät ole jäseniä tai brändikumppaneita. Bonukset vähittäismyyntiasiakkaan tuoteostosta maksetaan sen brändikumppanin perusteella, joka toimii myyjänä kyseisen tuotetilauksen tekohetkellä. Rekisteröimättömät asiakkaat eivät sisälly vähittäismyyntiasiakkaiden määrittelyyn tässä suunnitelmassa. Vähittäismyyntiasiakkaat eivät osallistu tähän suunnitelmaan eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita tai brändikumppaneita.

Yhtiö: Nu Skin tai "me".

LIITE A PÄTEVÖITYMISTÄ KOSKEVAT LISÄTIEDOT

Seuraavat lisätiedot koskevat Brand Representative -edustajaksi pätevyitymistä sekä tärkeitä päivämääriä, aseman säilyttämistä, bonuksia ja muita yksityiskohtia.

A.1 ASEMAN SÄILYTTÄMINEN BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI ETENEMISEN JÄLKEEN

Jos Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on kuukauden ensimmäinen päivä, sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset kyseisestä kuukaudesta alkaen. Jos Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on kuukauden ensimmäisen päivän jälkeen, sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset seuraavasta kuukaudesta alkaen.

ESIMERKKI: Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 1. kesäkuuta ja sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset kesäkuussa. Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi kesäkuun ensimmäisellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 8. kesäkuuta ja sinun on täytettävä aseman säilyttämisen vaatimukset heinäkuussa.

A.2 BONUKSET BRAND REPRESENTATIVE -EDUSTAJAKSI ETENEMISEN JÄLKEEN

A. Building Bonus

Saat Building Bonusta, joka perustuu ryhmämyyntivolyyymiin, jonka saavutat Brand Representative -edustajaksi etenemisen päivänäsi tai sen jälkeen. Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden ensimmäisellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 8. päivä ja voit alkaa ansaita ryhmämyyntivolyyymiin perustuvaa Building Bonusta 8. päivänä tai sen jälkeen. Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi kuukauden neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on seuraavan kuukauden 1. päivä ja voit alkaa ansaita ryhmämyyntivolyyymiin perustuvaa Building Bonusta kyseisen seuraavan kuukauden 1. päivänä tai sen jälkeen.

Brand Representative -edustajaksi etenemisen päivän jälkeen kertyvä ryhmämyyntivolyyymisi ei enää kuulu sinua ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyyymiin. Ryhmämyyntivolyyymisi vaikuttaa sen sijaan hänen tiiminsä myyntivolyyymiin ja Leading Bonukseen.

ESIMERKKI: Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun kolmannella viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 22. toukokuuta. Ryhmämyyntivolyyymisi toukokuun 21. päivään asti lasketaan sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyyymiin, mutta ryhmämyyntivolyyymisi 22. toukokuuta alkaen toukokuun loppuun asti vaikuttaa sen sijaan hänen tiiminsä myyntivolyyymiin ja Leading Bonukseen. Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 1. kesäkuuta ja toukokuun ryhmämyyntivolyyymisi lasketaan toukokuun osalta sinua seuraavaksi ylempänä olevan Brand Representative -edustajan ryhmämyyntivolyyymiin. Kesäkuun 1. päivästä alkaen ryhmämyyntivolyyymisi vaikuttaa sinua ylempänä olevan Brand Representative -edustajan tiimin myyntivolyyymiin ja Leading Bonukseen, kunhan et menetä Brand Representative -edustajan asemaasi.

B. Leading Bonus

Sinulla on oikeus ansaita Leading Bonusta Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi jälkeen, jos täytät Leading Bonusta koskevat vaatimukset.

ESIMERKKI: Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun ensimmäisellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 8. toukokuuta ja voit alkaa ansaita toukokuun osalta Leading Bonusta, jos saavutat 3 000 ryhmämyyntivolyyymiä Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi ja kuun lopun välisenä aikana sekä täytät Gold-tason tai sitä korkeamman tason vaatimukset kuukauden loppuun mennessä. Jos pääteväidyt Brand Representative -edustajaksi toukokuun neljännellä viikolla, Brand Representative -edustajaksi etenemisen päiväsi on 1. kesäkuuta ja voit alkaa ansaita Leading Bonusta kesäkuussa, jos täytät vastaavat Leading Bonusta koskevat vaatimukset kesäkuussa.

LIITE B MUUTOKSET JA BONUSTEN TAKAISIN PERIMINEN

Yhtiöllä on oikeus muuttaa sinulle maksettua bonuksia sen toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa kuvatulla tavalla. Näihin sisältyvät muutokset, jotka perustuvat sinun tai muiden myyntiryhmäsi tai tiimisi henkilöiden tuotepalautuksiin ostohetkellä. Tuotepalautuksista johtuvien bonusmuutosten laskenta ja takaisin periminen vaihtelee bonustyyppin ja tuotteiden palautusajan mukaan.

B.1 BONUSTEN MUUTOSLASKELMA

Bonuksiasi muutetaan tuotepalautusten perusteella seuraavasti:

A. Retailing Bonus

Jos vähittäismyyntiasiakkaasi palauttavat tuotteita, yhtiö perii takaisin kaikki kyseisistä tuotteista saamasi Retailing Bonukset.

B. Level 1 ja Level 2 Bonukset

Jos olet brändikumppani, ja L1- tai L2-asiakkaasi sekä brändikumppanisi palauttavat tuotteita, yhtiö perii takaisin kaikki kyseisistä tuotteista saamasi L1- ja L2-bonukset. Jos L1-asiakkaasi ja brändikumppanisi palauttavat tuotteita samassa kuussa kuin ne ostettiin, L1-myyntivolyyymiasi vähennetään palautetun myyntivolyymin verran. Kelpoisuutesi saada L2-bonuksia seuraavilla viikoilla saatetaan poistaa, koska nämä palautukset vaikuttavat L1-myyntivolyyymiisi. Jos edeltävänä kuukautena ostettujen tuotteiden tuotepalautukset vähentävät saavuttamasi L1-myyntivolyyymisi alle 500:aan kyseisessä kuussa, yhtiö veloittaa L1-myyntivolyyymiä summalla, joka tarvitaan sinulle maksetun bonuskynnyksen saavuttamiseen. Tämä veloitus tapahtuu tuotteiden palauttamista seuraavana kuukautena.

ESIMERKKI: Jos saavutat tammikuussa L1-myyntivolyymin 750 ja sinulle maksetaan 5 %:n L2-bonus, mutta tammikuun L1-tuotemyynnistä palautetaan maaliskuussa myyntivolyyymiä 400 verran, L1-myyntivolyyymisi saldo olisi huhtikuun alussa negatiivinen (-150), etkä olisi oikeutettu ansaitsemaan 5 %:n L2-bonusta huhtikuussa, ellet tuota 650 L1-myyntivolyyymiä huhtikuussa, jotta voit korvata negatiivisen saldon ja saavuttaa 500:n L1-myyntivolyyymiin liittyvän bonustason.

Building Bonukset

Jos ostohetkellä myyntiryhmääsi kuulunut henkilö palauttaa tuotteita, yhtiö perii takaisin kyseisistä tuotteista saamasi Building Bonuksen.

Jos olet Brand Representative -edustaja ja myyntiryhmääsi kuuluva henkilö palauttaa tuotteita samassa kuussa kuin ne ostettiin, ryhmämyyntivolyyymiäsi vähennetään palautetun myyntivolyymin verran. Jos edeltävänä kuukautena ostettujen tuotteiden palautus vähentää ryhmämyyntivolyyymiäsi kyseisenä kuukautena saavuttamasi bonuskynnyksen alapuolelle, yhtiö veloittaa ryhmämyyntivolyyymiä tuotteen palautusta seuraavana kuukautena.

ESIMERKKI: Jos saavutat tammikuussa ryhmämyyntivolyymin 3 300 ja sinulle maksetaan 15 %:n Building Bonus, mutta tammikuun tuotemyynnistä palautetaan maaliskuussa myyntivolyyymiä 500 verran, ryhmämyyntivolyyymisi saldo olisi huhtikuun alussa negatiivinen (-200), etkä olisi oikeutettu ansaitsemaan 15 %:n Building Bonusta huhtikuussa, ellet tuota 3 200 ryhmämyyntivolyyymiä huhtikuussa, jotta voit korvata negatiivisen 200:n saldon ja saavuttaa 3 000:n ryhmämyyntivolyyymiin liittyvän bonustason.

C. Leading Bonus

Jos ostohetkellä tiimiisi kuulunut henkilö palauttaa tuotteita, yhtiö perii takaisin kyseisistä tuotteista saamasi Leading Bonuksen.

LIITE C UUDELLEENALOITUS

uudelleenaloitus on prosessi, joka tarjoaa aiemmin Gold-tasolla ja sitä korkeammalla olleille mahdollisuuden hankkia myyntiverkostonsa takaisin (kuin he eivät olisi menettäneet Brand Representative -asemaansa). Seuraavat lisätiedot koskevat uudelleenaloituksen käyttöä, etuja ja ehtoja.

C.1 UUDELLEENALOITUKSEN KÄYTTÖ

Jos menetät Brand Representative -asemasi ja haluat käynnistää uudelleenaloitusprosessin, sinun täytyy:

- i. Lähettää uusi aiesopimus, jossa ilmoitat aikomuksestasi pätevöityä uudelleen Brand Representative -edustajaksi.
- ii. Pätevöityä uudelleen Brand Representative -edustajaksi. Brand Representative -edustajaksi on pätevöidyttävä uudelleen kuuden peräkkäisen kuukauden kuluessa päivästä, jolloin menetit Brand Representative -asemasi.

Jos et suorita uudelleenaloitusta loppuun kuuden kuukauden aikana, menetät pysyvästi mahdollisuutesi saada myyntiverkostosi takaisin.

ESIMERKKI: Jos menetät Brand Representative -asemasi 1. maaliskuuta alkaen, sinulla on elokuun neljänteen viikkoon asti aikaa pätevöityä Brand Representative -edustajaksi, jolloin olet Brand Representative 1. syyskuuta alkaen ja saat myyntiverkostosi takaisin.

C.2 UUDELLEENALOITTAMISEN EDUT

Kun toteutat uudelleenaloittamisen vaaditussa ajassa:

- Sinusta tulee jälleen Brand Representative (Brand Representativeksi etenemispäivän palautus).
- Saat oikeuden ansaita Leading Bonuksia.
- Saat myyntiverkostosi takaisin (kuin et olisi menettänyt Brand Representative -asemaasi).
- Saat 1 000 Flex-pistettä ensimmäisenä kuukautena sekä 500 pistettä toisena kuukautena uudelleenaloituksen suorittamisen jälkeen.

C.3 ASEMAN MENETTÄMINEN TOISEN KERRAN

Jos menetät Brand Representative -asemasi toisen kerran, et voi tehdä uudelleenaloitusta ja menetät pysyvästi tiimisi sekä alapuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiryhmät ja tiimit (ne siirtyvät sinua sukupolven ylempänä oleville Brand Representative -edustajille). Vaikka uudelleenaloitus ei ole enää mahdollista, voit kuitenkin pätevöityä Brand Representative -edustajaksi uudelleen milloin tahansa ja rakentaa uuden myyntiverkoston. Jos sinusta tulee uusi Brand Representative -edustaja, voit jälleen käyttää uudelleenaloitusta saadaksesi uuden myyntiverkostosi takaisin.

LIITE D BLUE DIAMOND- JA PRESIDENTIAL DIRECTORIN BUSINESS BUILDER -ASEMAT

Kun rakennat ja johdat tiimiäsi, sinulla on mahdollisuus tulla Blue Diamond- tai Presidential Directoriksi. Katso tiedot seuraavasta kaaviosta:

MITÄ TEET	MITÄ ANSAITSET	
Saavutat 3 000 ryhmämyyntivolyyymiä joka kuukausi ja kehität johtotiimejä	5 %:n Leading Bonus Maksetaan tiimisi kuukausittaisen komissioon oikeuttavan myyntiarvon perusteella.	
JOHTOTIIMIT	TASO	MAKSUT SUKUPOLVIEN MUKAAN
6 joista yhdellä on oltava $\geq 10\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 20\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 30\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV)	Blue Diamond	5 % sukupolvista G1–G6 Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä BBP käytettävissä
6 joista yhdellä on oltava $\geq 10\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 20\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 30\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV), ja yhdellä on oltava $\geq 40\,000$ johtotiimin myyntivolyyymiä (LTSV).	Presidential Director	5 % sukupolvista G1–G6 Lisäksi 5 % henkilökohtaisesti rekisteröidyistä G1:stä Presidential Directorin BBP käytettävissä

Ensimmäisenä kuukautena, jolloin sinulle maksetaan Blue Diamond -tasolla, saat Business Builder -aseman (BBP) G1:n osalta, ja ensimmäisenä kuukautena, jolloin sinulle maksetaan Presidential Directorina, saat Presidential Directorin Business Builder -aseman (Presidential Director BBP) BBP:si G1:n osalta (alkuperäisen brändikumppanin G2). Jokaisena kuukautena, jolloin olet oikeutettu saamaan maksun Blue Diamond -tasolla, BBP:si kattaa myyntiverkoston sukupolven. Jokaisena kuukautena, jolloin olet oikeutettu saamaan maksun Presidential Directorina, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si kattavat kaksi myyntiverkostosi sukupolvea (vastaavasti G1 ja G2).

A. Luodaan automaattisesti

BBP ja Presidential Directorin BBP luodaan automaattisesti bonuksen laskentaprosessin aikana sille kuukaudelle, jonka aikana täytät edellä mainitut kelpoisuusvaatimukset. Sinulle myönnetty BBP ja Presidential Directorin BBP säilyvät, ellei menetä Brand Representative -asemaasi etkä suorita uudelleenaloitusta.

D.1 BBP:N, PRESIDENTIAL DIRECTORIN BBP:N JA ALKUPERÄISEN BRÄNDIKUMPPANITILIN VÄLINEN SUHDE

Brändikumppanin sopimuksesi tarkoituksia varten BBP:täsi ja Presidential Directorin BBP:täsi käsitellään brändikumppanin osana, eikä niitä voi myydä tai siirtää erikseen. Näin ollen BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si eivät oikeuta brändikumppanin L1- ja L2-bonuksiin, mutta ne vaikuttavat Brand Representative -edustajan Building Bonuksiin (ryhmämyyntivolyyymi).

A. Johtotiimit

BBP:täsi ja Presidential Directorin BBP:täsi ei pidetä brändikumppanin johtotiiminä. BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si alaiset G1 Brand Representative -edustajat toimivat johtotiiminä, jotka voivat täyttää tason vaatimukset alla kuvatulla tavalla.

Kun kuukausikohtaista johtotiimin myyntivolyyymiä määritetään sinulle ja seuraavana yläpuolellasi oleville Brand Representative -edustajille, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si säilyvät tilisi G1:n ja vastaavasti G2:n osalta (ellei ole menettänyt Brand Representative -asemaasi).

B. Ryhmämyyntivolyyymi

Sinulla, BBP:lläsi ja Presidential Directorin BBP:lläsi on omat erilliset myyntiryhmänsä. Jotta voit säilyttää Brand Representative -asemasi ja oikeutesi Brand Representative -edustajan Building Bonukseen ja Leading Bonukseen voidaan määrittää, alkuperäisen brändikumppanin, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si ryhmämyyntivolyyymi yhdistetään.

C. BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n bonukset alkuperäisen brändikumppanin tilin tason ja Brand Representative -aseman perusteella

BBP

Kuukautena, jolloin alkuperäinen brändikumppanin tilisi on oikeutettu maksuun Blue Diamond- tai Presidential Directorina, BBP:si bonukset lasketaan kuin Blue Diamond -tasolla. Kuukausina, jolloin alkuperäinen brändikumppanin tilisi ei täytä kaikkia maksun saamisen vaatimuksia Blue Diamond -tasolla, BBP:si yhdistetään alkuperäiseen brändikumppanin tilisi, ja BBP:si myyntiverkosto siirtyy yhden sukupolven verran ylemmäksi myyntiverkostossasi ja yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoissa kyseisessä kuussa.

Presidential Directorin BBP

Kuukautena, jolloin alkuperäinen brändikumppanin tilisi täyttää kaikki vaatimukset, jotka vaaditaan maksun saamiseen Presidential Directorina, Presidential Directorin BBP:si bonukset lasketaan kuin Blue Diamond -tasolla. Kuukausina, jolloin brändikumppanin tilisi ei täytä kaikkia maksun saamisen edellytyksiä Presidential Directorina, mutta täyttää kuitenkin maksun saamisen edellytykset Blue Diamond -tasolla, Presidential Directorin BBP:si yhdistetään BBP:si kanssa, ja Presidential Directorin BBP:si myyntiverkosto siirtyy yhden sukupolven ylemmäksi myyntiverkostossasi ja yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoissa kyseisenä kuukautena.

Kuukausina, jolloin alkuperäinen brändikumppanin tilisi ei oikeuta maksun saamiseen Blue Diamond -tasolla, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si yhdistetään alkuperäiseen brändikumppanin tilisi. Kaikki BBP:si myyntiverkostot siirtyvät yhden sukupolven ylöspäin ja Presidential Directorin BBP:si siirtyy kaksi sukupolvea ylöspäin omassa myyntiverkostossasi ja yläpuolellasi olevien Brand Representative -edustajien myyntiverkostoissa.

Seuraavaksi esitetään, miten alkuperäisen brändikumppanin tilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si Leading Bonus lasketaan. Oletamme, että alkuperäisellä brändikumppanin tililläsi, BBP:lläsi ja Presidential Directorin BBP:lläsi on yhteensä vähintään 3 000 ryhmämyyntivolyyymiä ja ne ovat oikeutettuja 5 %:n Leading Bonuksen ansaitsemiseen.

- **Blue Diamond**
Alkuperäinen brändikumppanitus ja BBP:si voivat kumpikin ansaita 5 % sukupolvista G1–G6. Se tarkoittaa, että voit ansaita 10 % BBP:n sukupolvista G1–G5. Voit ansaita 15 % BBP:n henkilökohtaisesti rekisteröityjen G1:n Brand Representative -edustajien ryhmämyyntivolyymista, koska henkilökohtaisesti rekisteröityjen G1:n Brand Representative -edustajien G1 Leading Bonus on 5 %.
- **Presidential Director**
Alkuperäinen brändikumppanitus, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si voivat kukin ansaita 5 % sukupolvista G1–G6. Se tarkoittaa, että voit ansaita 10 % BBP:si sukupolvista G1–G5 ja Presidential Directorin BBP:si sukupolvesta G5 sekä 15 % Presidential Directorin BBP:si sukupolvista G1–G4. Voit ansaita 20 % Presidential Directorin BBP:n henkilökohtaisesti rekisteröityjen G1:n Brand Representative -edustajien ryhmämyyntivolyymista, koska henkilökohtaisesti rekisteröityjen G1:n Brand Representative -edustajien G1 Leading Bonus on 5 %.

D. Siirrot alkuperäisen brändikumppanitus, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si välillä

- Johtotiimejä ei voi siirtää alkuperäiseltä brändikumppanitukselta BBP:lle tai Presidential Directorin BBP:lle muuten kuin jäljempänä on mainittu.
- Yhtiön suorittama automaattinen siirto:
 - Alkuperäisen brändikumppanitus johtotiimit**
Jotta olet oikeutettu saamaan maksun Presidential Directorina tietyllä komissiokaudella, sinun on säilytettävä vähintään kuusi johtotiimiä, joista yhden johtotiimin myyntivolyymin on oltava yli 10 000, yhden johtotiimin myyntivolyymin yli 20 000, yhden johtotiimin myyntivolyymin yli 30 000 ja yhden johtotiimin myyntivolyymin yli 40 000.
 - Vähintään kuuden johtotiimin on oltava suoraan alkuperäisen brändikumppanitus alla.
 - Kolmen neljästä johtotiimistä, joiden johtotiimin myyntivolyymi yli 10 000, 20 000, 30 000 ja 40 000, on oltava suoraan alkuperäisen brändikumppanitus alla. Neljäs voi olla joko alkuperäisen brändikumppanitus tai BBP:si alla.
 - Siirto alkuperäiselle brändikumppanitukselle**
Jos alkuperäisellä brändikumppanituksella on vähemmän kuin kuusi johtotiimiä, yhtiö siirtää johtotiimit automaattisesti BBP:stäsi ja Presidential Directorin BBP:stäsi alkuperäiselle brändikumppanitukselle, kunnes alkuperäisellä brändikumppanituksella on vähintään kuusi johtotiimiä. Johtotiimien siirto BBP:stäsi tai Presidential Directorin BBP:stäsi alkuperäiselle brändikumppanitukselle on voimassa siihen asti, kunnes tarvittava määrä johtotiimejä on korvattu alla olevan vaatimuksen mukaisesti. Jos alkuperäinen brändikumppanitus ei oikeuta maksuun Blue Diamond -tasolla (esim. kuusi johtotiimiä, joista yhden johtotiimin myyntivolyymin on oltava yli 10 000, yhden yli 20 000 ja yhden yli 30 000), BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si johtotiimit arvioidaan, ja yksi tai useampi johtotiimi, jolla on pienin tarvittava johtotiimin myyntivolyymi alkuperäisen brändikumppanitus puuttuvien johtotiimien täyttämiseksi, siirretään alkuperäiselle brändikumppanitukselle arvioitavana olevan komissiojakson ajaksi. Lisäksi, jos sinulta puuttuu alkuperäisen brändikumppanitus ja BBP:si välillä yksi neljästä johtotiimistä, jonka johtotiimin myyntivolyymin on oltava yli 10 000, yli 20 000, yli 30 000 ja yli 40 000, kaikki Presidential Directorin BBP:ssäsi olevat johtotiimit arvioidaan. Johtotiimi, jolla on pienin tarvittava johtotiimin myyntivolyymi alkuperäisen brändikumppanitus tai BBP:si puuttuvien johtotiimien täyttämiseksi, siirretään BBP:illesi arvioitavan komissiojakson ajaksi.
 - Siirto takaisin BBP:illesi tai Presidential Directorin BBP:illesi**
Jos BBP:si tai Presidential Directorin BBP:si johtotiimi siirrettiin automaattisesti BBP:ltäsi tai Presidential Directorin BBP:ltäsi, koska alkuperäisellä brändikumppanituksella oli vähemmän kuin kuusi johtotiimiä, voit pyytää kyseisten johtotiimien siirtoa takaisin BBP:illesi tai Presidential Directorin BBP:illesi sen jälkeen, kun olet korvannut vaaditut johtotiimit alkuperäisellä brändikumppanituksella. Sinun on esitettävä pyyntö kirjallisesti Account Managerillesi kuuden kuukauden kuluessa automaattisen siirron kuukaudesta.

ESIMERKKI: Jos BBP:si tai Presidential Directorin BBP:si johtotiimi siirrettiin automaattisesti alkuperäiselle brändikumppanituksellesi helmikuun alussa tammikuun myyntituloksesi perusteella, kuuden kuukauden jakso alkaa helmikuusta ja päättyy heinäkuuhun. Jos et ole elokuussa (heinäkuun myyntituloksen perusteella) (1) korvannut vaadittuja johtotiimejä alkuperäisellä brändikumppanituksella ja (2) pyytänyt, että johtotiimit siirretään takaisin BBP:illesi tai Presidential Directorin BBP:illesi, johtotiimi säilyy pysyvästi alkuperäisellä brändikumppanituksella.

Kohdan 4.4:n mukaisesti Nu Skin pidättää oikeuden luopua näistä BBP- ja Presidential BBP -vaatimuksista asianmukaisesti ajaksi.