

NU SKIN®

PROGRAMMA SUI RISULTATI DI VENDITA



IN VIGORE dal 1° giugno 2026, in Europa e in Africa

INDICE

1. PANORAMICA DEL PROGRAMMA	3
1.1 INTRODUZIONE	3
1.2 PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA	3
1.3 CLIENTI	3
1.4 BONUS	3
2. BONUS PREVISTI DAL PROGRAMMA	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. STATUS DI BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 QUALIFICARSI COME BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 STATUS DI BRAND REPRESENTATIVE	7
3.3 FLEX POINT	8
4. TERMINI AGGIUNTIVI	9
4.1 BONUS	9
4.2 CESSAZIONE DI ACCOUNT BRAND AFFILIATE	9
4.3 ALTRI MATERIALI E TRADUZIONI	9
4.4 ECCEZIONI	10
4.5 TERMINOLOGIA	10
4.6 DIRITTO ALLA MODIFICA	10
4.7 CONFORMITÀ	10
4.8 PERIODI SETTIMANALI E MENSILI	10
GLOSSARIO	11
APPENDICE A DETTAGLI AGGIUNTIVI SULLA QUALIFICAZIONE	14
APPENDICE B MODIFICHE E RECUPERO DEI BONUS	15
APPENDICE C RESTART	16
APPENDICE DBLUE DIAMOND E PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITION	17

1. PANORAMICA DEL PROGRAMMA

1.1 INTRODUZIONE

Il Programma sui risultati di vendita di Nu Skin ("questo Programma") è pensato per premiarvi, in qualità di Brand Affiliate, per:

la vendita dei nostri Prodotti ai vostri Clienti e Brand Affiliate;
la crescita dei Brand Affiliate che condividono i nostri Prodotti con i loro Clienti e Brand Affiliate;
la creazione e lo sviluppo del vostro Gruppo di Brand Affiliate e di Clienti; e per
il ruolo di guida nei confronti di altri Brand Representative durante la creazione e lo sviluppo dei loro Gruppi.

Il Programma sui risultati di vendita presenta i termini e le condizioni per i compensi sulle vendite che si possono ricevere tramite questo Programma. Consigliamo di leggere attentamente questo Programma e fare riferimento al Glossario per consultare le definizioni dei termini in maiuscolo.

Per ottenere provvigioni considerevoli come Brand Affiliate, occorrono molto tempo, grande impegno e dedizione. Il successo dipenderà anche da abilità, talento e capacità di leadership individuali. Non vi sono garanzie di successo finanziario, i risultati variano ampiamente da un partecipante all'altro. Un riepilogo completo dei guadagni di ciascun livello del Programma sui risultati di vendita per la vostra regione/il vostro mercato è disponibile su www.nuskin.com

1.2 PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA

Ci sono quattro modi per partecipare al Programma:

In qualità di Brand Affiliate, è possibile¹ (1) acquistare prodotti al Prezzo per i partecipanti per la rivendita o il consumo personale; (2) registrare Clienti che acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin; (3) registrare Brand Affiliate che acquistano Prodotti direttamente da Nu Skin e/o vendono prodotti a Clienti e Brand Affiliate registrati; e (4) scegliere di qualificarsi come Brand Representative.

I Brand Affiliate devono totalizzare un Volume delle vendite L1 (L1 SV) pari a 50 esclusivamente da Membri e Clienti al dettaglio in un periodo qualsiasi di sei mesi. La Società può riclassificare gli account Brand Affiliate che non raggiungono questa soglia, rendendoli account Membro. Ciò significa che la propria Rete di vendita passerà al Brand Affiliate di livello immediatamente superiore.

Per tornare a essere Brand Affiliate, è possibile convertirsi o registrarsi nuovamente e presentare un nuovo contratto per Brand Affiliate.

Si potrà accedere a vantaggi crescenti man mano che si avanza di Titolo :

I Brand Representative sono Brand Affiliate che hanno completato con successo la Qualificazione come Brand Representative e non hanno perso il loro status di Brand Representative.

È possibile scegliere di qualificarsi per diventare Brand Representative quando ci si unisce a Nu Skin come Brand Affiliate o successivamente in qualsiasi momento.

1.3 CLIENTI

I Clienti non partecipano a questo Programma e non possono rivendere Prodotti né registrare altri Clienti o Brand Affiliate. Esistono tre tipi di Clienti:

I Clienti non registrati acquistano Prodotti direttamente da un Brand Affiliate al prezzo offerto dal Brand Affiliate.²

I Clienti al dettaglio acquistano Prodotti direttamente dai Brand Affiliate tramite i Sistemi Nu Skin al prezzo di vendita al dettaglio pubblicato, al netto di eventuali sconti.

I Membri si iscrivono per acquistare i Prodotti Nu Skin al Prezzo per i partecipanti.

I Clienti al dettaglio e i Membri che non hanno completato un acquisto negli ultimi 24 mesi vedranno il loro Account cliente disattivato e dovranno registrarne uno nuovo per poter effettuare nuovamente acquisti.

1.4 BONUS

In base al vostro livello di partecipazione, potrete guadagnare i seguenti bonus giornalieri, settimanali o mensili:

TABELLA 1.A

	BRAND AFFILIATE	BRAND REPRESENTATIVE	GOLD E SUPERIORI
Retailing Bonus (giornaliero) Level 1 Bonus (giornaliero) Level 2 Bonus (settimanale)	✓	✓	✓
Building Bonus (settimanale)		✓	✓
Leading Bonus (mensile)			✓

¹ Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 10.

² Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 10.

2. BONUS PREVISTI DAL PROGRAMMA

2.1 RETAILING BONUS

A. Descrizione Retailing Bonus

Il Retailing Bonus offre un compenso per gli acquisti di Prodotti da parte dei propri Clienti al dettaglio. Quando vendete Prodotti a Clienti al dettaglio tramite i Sistemi Nu Skin a un prezzo superiore al Prezzo per i partecipanti, ricevete un Retailing Bonus.

B. Calcolo Retailing Bonus

- i. Cosa dovete fare: vendere Prodotti a un prezzo superiore al Prezzo per i partecipanti ai Clienti al dettaglio tramite i Sistemi Nu Skin.
- ii. Cosa ricevete: **il vostro Retailing Bonus è la differenza tra (1) il prezzo pagato dai Clienti al dettaglio dopo eventuali sconti (escluse le spese di spedizione e le tasse) e (2) il Prezzo per i partecipanti.**

C. Calcolo su base giornaliera

Ogni giorno calcoleremo i Retailing Bonus per i vostri Prodotti e li aggiungeremo al vostro [Account Nu Skin](#) non appena gli ordini di vendita effettuati dai Clienti al dettaglio saranno completamente elaborati. Tutti i pagamenti in sospeso verranno automaticamente versati al vostro istituto finanziario al completamento di ogni calcolo settimanale delle commissioni (in base ai requisiti specifici del mercato), a meno che non scegliate esplicitamente di ricevere il Retailing Bonus con cadenza mensile, nel qual caso verrà pagato ogni mese. Per rinunciare al pagamento del Bonus con cadenza settimanale ed essere pagati solo una volta al mese, accedete al vostro Account Nu Skin e modificate le preferenze nella scheda Commissioni.

D. Idoneità

Solo i Brand Affiliate in regola possono ricevere i Retailing Bonus.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

A. Descrizione del L1 Bonus

Oltre al Retailing Bonus, potrete ricevere anche un L1 Bonus che vi compensa per la vendita di Prodotti a Clienti e Brand Affiliate L1, per aver fornito assistenza ai clienti e per aver aiutato i Brand Affiliate a promuovere i Prodotti ai loro Clienti. I Clienti e i Brand Affiliate L1 sono Clienti e Brand Affiliate nel primo [Livello](#) del vostro Gruppo (questo non include i Brand Representative).

B. Calcolo L1 Bonus

- i. Cosa dovete fare: in qualità di Brand Affiliate, vendere i vostri Prodotti a Clienti e Brand Affiliate L1.
- ii. Cosa ricevete: **5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume delle vendite L1 (L1 SV).**

C. Calcolo su base giornaliera

Ogni giorno calcoleremo gli L1 Bonus per le vendite dei Prodotti e li aggiungeremo al vostro [Account Nu Skin](#) non appena gli ordini di vendita effettuati da Clienti e Brand Affiliate L1 saranno completamente elaborati. Tutti i pagamenti in sospeso verranno automaticamente versati al vostro istituto finanziario al completamento di ogni calcolo settimanale delle commissioni (in base ai requisiti specifici del mercato), a meno che non scegliate esplicitamente di ricevere il L1 Bonus con cadenza mensile, nel qual caso verrà pagato ogni mese. Per rinunciare al pagamento del Bonus con cadenza settimanale ed essere pagati solo una volta al mese, accedete al vostro Account Nu Skin e modificate le preferenze nella scheda Commissioni.

D. Idoneità

Solo i Brand Affiliate in regola possono ottenere gli L1 Bonus.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

A. Descrizione del L2 Bonus

Oltre al L1 Bonus, potrete ricevere anche un L2 Bonus che vi compensa per la vendita di Prodotti a Clienti e Brand Affiliate L1, per aver fornito assistenza ai clienti e per aver aiutato i vostri Brand Affiliate [registrati personalmente](#) a promuovere i Prodotti ai loro Clienti. I vostri Clienti e i Brand Affiliate L2 sono clienti e Brand Affiliate al secondo Livello del vostro Gruppo (questo non include i Brand Representative). Il L2 Bonus non include il Volume delle vendite generato dai Brand Affiliate L1 nel vostro Gruppo che non avete registrato personalmente.

B. Calcolo L2 Bonus

- i. Cosa dovete fare: in qualità di Brand Affiliate, dovrete raggiungere un Volume delle vendite di almeno 500 al mese sul vostro L1.
- ii. Cosa ricevete: **Il 5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume delle vendite L2 (L2 SV).**

C. Calcolo del pagamento settimanale

La prima settimana in cui viene raggiunto un L1 SV pari a 500 in un mese di commissione, calcoleremo gli eventuali L2 Bonus che riceverete sul vostro L2 SV di quella settimana e su qualsiasi L2 SV che abbiate raggiunto nelle settimane precedenti dello stesso mese di commissione. Per il resto del mese di commissione, calcoleremo gli eventuali L2 Bonus che riceverete nella settimana in cui verrà raggiunto il Volume delle vendite richiesto. Di norma il vostro L2 Bonus verrà registrato sul vostro Account Nu Skin entro il giorno lavorativo successivo alla fine del periodo settimanale e verrà automaticamente trasferito al vostro istituto finanziario (in base ai requisiti specifici del mercato), a meno che non scegliate esplicitamente di ricevere il pagamento del L2 Bonus con cadenza mensile, nel qual caso verrà pagato mensilmente. Per rinunciare al pagamento del Bonus con cadenza settimanale ed essere pagati solo una volta al mese, accedete al vostro Account Nu Skin e modificate le preferenze nella scheda Commissioni.

D. Idoneità

Solo i Brand Affiliate in regola possono ottenere gli L2 Bonus.

2.4 BUILDING BONUS

A. Descrizione del Building Bonus

Una volta raggiunto il livello di Brand Representative o superiore, sbloccherete la possibilità di ricevere un Building Bonus tra il 10 % e il 25 % del Valore delle vendite per le provvigioni sui Prodotti acquistati da Clienti e Brand Affiliate nel vostro Gruppo (GSV). Il vostro Gruppo è composto da (1) voi, (2) i vostri Membri, Clienti al dettaglio e Brand Affiliate e (3) i Membri, Clienti al dettaglio e Brand Affiliate dei vostri Brand Affiliate e così via, fino al Brand Representative successivo. Il vostro Gruppo includerà i Gruppi dei vostri Brand Affiliate che hanno raggiunto la Qualificazione come Brand Representative. Quando i vostri Brand Affiliate completano la Qualificazione come Brand Representative, lasciano il vostro Gruppo e (insieme ai loro Gruppi) diventano parte del vostro [Team](#).

B. Calcolo Building Bonus

- i. Cosa dovete fare: in qualità di Brand Representative, raggiungere ogni mese il criterio di riferimento del Volume vendite del gruppo (GSV).
- ii. Cosa ricevete: **una percentuale del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite del gruppo mensile. Il Building Bonus parte dal 10% e aumenta fino al 25% in base al Volume vendite del gruppo**, come indicato nella Tabella 2.A:

TABELLA 2.A

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE
In qualità di Brand Representative, aumentare il Volume vendite del gruppo mensile	Building Bonus tra il 10 e il 25% Pagato in base al Valore delle vendite per le provvigioni del vostro Volume vendite del gruppo mensile
DA 2.000 A 2.999 GSV	10%
DA 3.000 A 4.999 GSV	15%
DA 5.000 A 9.999 GSV	20%
OLTRE 10.000 GSV	25%

C. Calcolo settimanale

Una volta raggiunto un Volume di vendite del gruppo (GSV) di almeno 2.000 in un mese di commissioni, calcoleremo il Building Bonus sul Valore delle vendite per le provvigioni di qualsiasi GSV applicabile completato di recente fino alla fine di ogni periodo settimanale, nonché qualsiasi ulteriore percentuale di Building Bonus a cui ci si è qualificati di recente sul GSV conseguito nelle settimane precedenti del mese di commissioni in corso. Di norma il vostro Building Bonus viene registrato sul vostro Account Nu Skin entro il giorno lavorativo successivo alla fine del periodo settimanale e verrà automaticamente trasferito al vostro istituto finanziario (in base ai requisiti specifici del mercato), a meno che non scegliate esplicitamente di ricevere il pagamento del Building Bonus con cadenza mensile, nel qual caso verrà pagato mensilmente. Per rinunciare al pagamento del Bonus con cadenza settimanale ed essere pagati solo una volta al mese, accedete al vostro Account Nu Skin e modificate le preferenze nella scheda Commissioni.

ESEMPIO: Se raggiungete un Volume vendite del gruppo di 2.000 nella prima settimana, il vostro Building Bonus sarà pari al 10% del Valore delle vendite per le provvigioni corrispondente. Se nella seconda settimana raggiungete un Volume vendite del gruppo di ulteriori 1.000 (per un totale di un Volume vendite del gruppo di 3.000 dall'inizio del mese), il vostro Building Bonus della seconda settimana sarà pari al 15% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite del gruppo di 1.000, più un ulteriore 5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite del gruppo di 2.000 già completato nella prima settimana. Regoleremo il vostro Building Bonus in questo modo ogni settimana.

D. Idoneità

Solo i Brand Representative che raggiungono un Volume vendite del gruppo di almeno 2,000 e sono in regola possono ricevere il Building Bonus. Se si utilizzano i Flex Point per mantenere lo status di Brand Representative o se si perde lo status di Brand Representative, non si avrà diritto al Building Bonus per quel mese. Vedere le Sezioni 3.2 e 3.3.

2.5 LEADING BONUS

A. Descrizione del Leading Bonus

Quando raggiungete il titolo Gold o superiore, oltre ai Retailing Bonus, L1 Bonus, L2 Bonus e Building Bonus, potrete ricevere il 5% del Valore delle vendite per le provvigioni realizzato dal Team. Il Leading Bonus si basa sul Volume delle vendite del Team e viene pagato, in parte, per l'aiuto fornito ai vostri Brand Affiliate a qualificarsi come Brand Representative e per aver motivato, diretto e formato i Brand Representative che guidate direttamente nel vostro Team, denominati Brand Representative di G1 (vale a dire, i responsabili dei vostri [Leadership Team](#); consultare [Generazioni](#)). Man mano che i vostri Brand Representative di G1 avanzano di Titolo, il vostro ruolo si evolverà e ora sarete a capo di un Team che include Brand Representative di altre Generazioni (per esempio, G2, G3, ecc.), mentre questi lavorano per sviluppare i propri Gruppi e aumentare le vendite di Prodotti. Il Leading Bonus offre un compenso per lo sviluppo delle vendite nel proprio Team, per l'assistenza offerta ai Clienti del proprio Team e ai Brand Affiliate nella promozione dei Prodotti ai rispettivi Clienti.

B. Calcolo Leading Bonus

- i. Cosa dovete fare: qualificarvi per un Titolo Gold o superiore e raggiungere un Volume vendite del gruppo di almeno 3,000 ogni mese.
- ii. Cosa ricevete: **il 5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume totale delle vendite del gruppo e un ulteriore 5% (per un totale del 10%) del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite del gruppo dei vostri Brand Representative di G1 registrati personalmente.** La Tabella 2.B stabilisce i requisiti per i Titoli, nonché le Generazioni su cui, a ciascun Titolo, può essere corrisposto un Leading Bonus:

TABELLA 2.B

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE	
Raggiungere un Volume vendite del gruppo pari a 3.000 ogni mese e sviluppare Leadership Team	Leading Bonus del 5% Pagato in base Valore delle vendite per le provvigioni mensile del vostro Team	
LEADERSHIP TEAM	TITOLO	GENERAZIONI PAGATE
1	Gold	5% sulla vostra G1 Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente
2	Lapis	5% sulle vostre G1-G2 Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente
3 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 5.000	Ruby	5% sulle vostre G1-G3* Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente
4 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 10.000	Emerald	5% sulle vostre G1-G4* Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente
5 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 10.000, Più 1 dei quali deve avere un volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 20.000	Diamond	5% sulle vostre G1-G5* Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente
6 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 10.000, Più 1 dei quali deve avere un volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 20.000, Più 1 dei quali deve avere un volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 30.000	Blue Diamond**	5% sulle vostre G1-G6* Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente

*Per i requisiti di idoneità, consultare le [Politiche e procedure di Nu Skin](#).

**I Blue Diamond e i Presidential Director si possono qualificare per una [Business Builder Position](#) e una [Presidential Director Business Builder Position](#), rispettivamente. Poiché le posizioni di Business Builder e Presidential Director Business Builder non sono considerate Leadership Team, gli account Brand Affiliate non ricevono un bonus aggiuntivo del 5% sul volume generato da queste posizioni. Vedere l'Appendice D.

C. Pagamento mensile

Calcoliamo il Leading Bonus dopo la fine di ogni mese. In genere, il Leading Bonus viene registrato sul vostro Account Nu Skin entro la prima settimana di ogni mese e automaticamente viene autorizzato un trasferimento al vostro istituto finanziario (in base ai requisiti specifici del mercato).

D. Idoneità

Solo i Brand Representative, con un titolo Gold o superiore, che raggiungono un Volume vendite del gruppo di almeno 3,000 e sono in regola possono ricevere il Leading Bonus. Se si utilizzano i Flex Point per mantenere lo status di Brand Representative o se si perde lo status di Brand Representative, non si avrà diritto al Leading Bonus per quel mese. Vedere le Sezioni 3.2 e 3.3.

3. STATUS DI BRAND REPRESENTATIVE

3.1 QUALIFICARSI COME BRAND REPRESENTATIVE

A. Requisiti per la Qualificazione come Brand Representative

Per qualificarsi come Brand Representative, è necessario inviare una Lettera d'intenti (Letter of Intent – LOI) e raggiungere un Volume vendite del Gruppo di 2.000 (compreso un Volume delle vendite L1 di 500) durante il periodo di Qualificazione come Brand Representative. Si può completare la Qualificazione come Brand Representative con la tempistica che si preferisce (in una settimana o in due mesi), ma se si sceglie di qualificarsi in un periodo di due mesi, è necessario raggiungere un Volume vendite del gruppo di almeno 1.000 (compreso un Volume delle vendite L1 di 250) ogni mese.

Il modulo della Lettera d'intenti è disponibile accedendo al proprio Account nuskin.com.

B. Periodo di Qualificazione come Brand Representative

Il periodo di Qualificazione come Brand Representative inizia nel mese in cui viene inviata la Lettera di intenti. C'è tempo fino alla fine del mese successivo per completare la Qualificazione come Brand Representative.

ESEMPIO: se si invia la Lettera d'intenti per qualificarsi come Brand Representative il 25 giugno, il Periodo di Qualificazione come Brand Representative inizierà a giugno. Il periodo di Qualificazione come Brand Representative terminerà alla prima delle date seguenti:

- i. alla data in cui si diventa Brand Representative dopo avere soddisfatto i Requisiti di Qualificazione come Brand Representative (vedere la Sezione 3.1A);
- ii. alla fine del primo mese del periodo di Qualificazione come Brand Representative, se non si riesce a soddisfare il volume delle vendite minimo richiesto per il primo mese di Qualificazione come Brand Representative (Volume vendite del Gruppo di 1.000, compreso un Volume delle vendite L1 di 250);
- iii. alla fine del secondo mese di calendario successivo all'invio della Lettera d'intenti e al mancato raggiungimento dei requisiti di Qualificazione come Brand Representative in quel secondo mese. Nell'esempio precedente, se si sono soddisfatti i requisiti minimi nel mese di giugno ma non a luglio, il Periodo di Qualificazione come Brand Representative terminerà l'ultimo giorno del mese di luglio.

C. Completamento dei Requisiti di Qualificazione come Brand Representative e Passaggio

Una volta completati i Requisiti di Qualificazione come Brand Representative, si diventa Brand Representative il primo giorno della settimana successiva (l'8°, il 15° o il 22° giorno di quel mese o il 1° del successivo) e si è idonei a ricevere un Building Bonus sul Volume vendite del Gruppo appena completato. Vedere la Tabella 2.A. È inoltre possibile iniziare a ricevere il Leading Bonus per tutto il volume delle vendite idonee derivante dagli acquisti effettuati dal proprio Team dopo la propria [data di passaggio a Brand Representative](#).

Man mano che i Brand Affiliate nel vostro Gruppo raggiungono il livello di Brand Representative, il vostro Team e l'avanzamento successivo possono essere influenzati come segue:

- i. Se un membro del vostro Gruppo è anche in fase di Qualificazione come Brand Representative, entrerà a far parte del vostro Team solo se: (1) completate con successo il vostro primo mese di Qualificazione come Brand Representative nello stesso mese o prima del mese in cui tale membro completa i requisiti di Qualificazione come Brand Representative; e (2) terminate la Qualificazione come Brand Representative entro il vostro periodo di Qualificazione come Brand Representative. Vedere l'Appendice A.
- ii. Se un Brand Affiliate del vostro Gruppo completa la Qualificazione come Brand Representative prima dei tempi indicati sopra, verrà inserito nel Team del Brand Representative di livello superiore al vostro e non guadagnerete alcun Building o Leading Bonus dalla sua attività di vendita. Vedere l'Appendice A.

D. Mancato completamento dei requisiti di Qualificazione come Brand Representative

Se non si soddisfano i Requisiti di Qualificazione come Brand Representative entro il relativo Periodo di Qualificazione, la Qualificazione come Brand Representative sarà annullata. Se si vuole tentare di qualificarsi nuovamente come Brand Representative, si dovrà presentare una nuova Lettera d'intenti e provare di nuovo il processo di Qualificazione come Brand Representative.

3.2 STATUS DI BRAND REPRESENTATIVE

A. Mantenimento o perdita dello status di Brand Representative

I requisiti per il [mantenimento](#) iniziano a decorrere dal primo mese intero successivo al completamento dei requisiti di Qualificazione come Brand Representative. Vedere l'Appendice A. Lo status di Brand Representative viene mantenuto in base ai risultati di vendita mensili.

- i. Se raggiungete un Volume vendite del gruppo pari ad almeno 2.000 in un mese, manterrete lo status di Brand Representative per quel mese.
- ii. Se non riuscite a raggiungere un Volume vendite del gruppo pari a 2.000, ma raggiungete comunque un Volume vendite del gruppo di almeno 500 in un mese e avete a disposizione sufficienti Flex Point (come descritto nella Sezione 3.3 di seguito), per compensare la differenza mancante di Volume vendite del gruppo (ad esempio, un Volume vendite del gruppo pari a 500 più 1,500 Flex Point) i Flex Point verranno utilizzati per mantenere lo status di Brand Representative per quel mese. Se utilizzate i Flex Point per mantenere lo status di Brand Representative, non avrete diritto a guadagnare Building o Leading Bonus quel mese.
- iii. Se non soddisfatte i requisiti di Mantenimento, perderete lo status di Brand Representative e, a partire dal primo giorno del mese successivo, diventerete Brand Affiliate. Una volta perso lo status di Brand Representative, non avrete più diritto a guadagnare Building o Leadership Bonus e perderete il vostro Team, nonché i Gruppi e i Team dei Brand Representative sotto di voi, che passeranno alla Generazione successiva ed entreranno a far parte delle Reti di Vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro. Potete riacquisire la vostra Rete di vendita tramite [Restart](#). Vedere l'Appendice C.

Non è consentito mantenere il proprio stato o Titolo creando account falsi, acquistando Prodotti aggiuntivi o utilizzando qualsiasi altra forma di manipolazione che violi lo spirito e l'intento di questo Programma o le [Politiche e procedure di Nu Skin](#).

3.3 FLEX POINT

A. Descrizione

I Flex Points sono un sostituto per il Volume vendite del gruppo e vengono utilizzati per mantenere lo status di Brand Representative qualora non si raggiunga un Volume vendite del gruppo di almeno 2.000 in un mese. Non è possibile utilizzare più di 1,500 Flex Point al mese.

I Flex Point non contribuiscono al Volume delle vendite o al Valore delle vendite per le provvigioni e non viene pagato nessun Bonus per essi. I Flex Point non hanno alcun valore monetario e non possono essere convertiti in denaro. I Flex Point non scadono e possono essere accumulati fino a un massimo di 3,000; tuttavia, verrete privati di tutti i Flex Point accumulati se perdete lo status di Brand Representative. Se utilizzate i Flex Point per mantenere lo status di Brand Representative, non avrete diritto a guadagnare Building o Leading Bonus quel mese.

B. Assegnazione di Flex Point

Vi verranno assegnati dei Flex Point in qualità di nuovi Brand Representative e ogni anno successivo nel mese della vostra data di passaggio a Brand Representative. All'inizio dei vostri primi tre mesi completi come nuovi Brand Representative, vi verranno assegnati 1.500 Flex Point nel primo mese, 1.000 nel secondo mese e 500 nel terzo mese, per un totale di 3.000 Punti Flex. Ogni anno seguente, vi verranno assegnati altri 1.500 Flex Point nel mese di anniversario in cui siete diventati Brand Representative. È possibile accumulare fino a un massimo di 3.000 Flex Point in un dato momento. I vostri Flex Point verranno registrati sul vostro account Nu Skin.

Se perdete il vostro status di Brand Representative e completate nuovamente la Qualificazione come Brand Representative (anche tramite Restart), vi verranno assegnati 1.000 Flex Point nel vostro primo mese e 500 nel vostro secondo mese successivo al vostro passaggio.

4. TERMINI AGGIUNTIVI

4.1 BONUS

A. Idoneità ai Bonus

Per avere diritto a qualsiasi Bonus (esclusi i Retailing Bonus), è necessario aver effettuato ogni mese vendite di Prodotti a cinque diversi Clienti. Bisogna notificare immediatamente la Società se questo requisito non viene soddisfatto. La Società effettuerà inoltre delle indagini casuali con i Brand Affiliate per verificare la conformità a questo requisito.

B. Calcoli Bonus

I Bonus vengono calcolati su base giornaliera, settimanale e mensile, come determinato da Nu Skin, e registrati nel vostro Account Nu Skin.

C. Bonus e tassi di cambio

Calcolando i Bonus, il Valore delle vendite per le provvigioni dalle vendite di Prodotti su mercati diversi sarà convertito nella vostra valuta locale usando il tasso di cambio medio giornaliero del mese precedente.

ESEMPIO: per determinare l'importo base usato per calcolare i Bonus sulle vendite di marzo, la Società utilizzerà il tasso di cambio medio giornaliero di febbraio.

D. Versione per il mercato locale

Questa versione del Programma riguarda esclusivamente i Brand Affiliate con un ID Brand Affiliate per il mercato dell'Europa e dell'Africa. Il Programma offre l'opportunità di ricevere Bonus sulle vendite in tutti i nostri mercati globali, tranne nei casi in cui la partecipazione straniera sia limitata (contattare l'Account Manager di riferimento per mercati specifici). Se avete un ID Brand Affiliate per il mercato dell'Europa e dell'Africa, la vostra idoneità ai Bonus e i benchmark saranno regolati dai termini di questa versione del Programma, anche se i membri del vostro Gruppo o Team hanno un ID Brand Affiliate da altri mercati.

ESEMPIO: se siete Brand Representative con un ID Brand Affiliate per l'Europa e l'Africa e registrate un Membro in Australia e questo acquista alcuni Prodotti tramite il sito Web nuskin.com dell'Australia, se tale individuo (a) si registra come vostro Cliente diretto e (b) fa parte del vostro Gruppo quando acquista Prodotti sul mercato australiano, tali acquisti di Prodotti avranno il Volume delle vendite e il Valore delle vendite per le provvigioni che il mercato australiano ha stabilito per tali Prodotti. Il Valore delle vendite per le provvigioni in Australia verrà convertito nella valuta locale del vostro mercato di residenza al momento della vendita. Il mercato locale può fornire informazioni relative a Volume delle vendite, Valore delle vendite per le provvigioni, listino prezzi e a informazioni su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto in quel mercato.

Questo Programma non si applica alle nostre attività nella Cina continentale, in Vietnam o in India, che operano con modelli aziendali diversi.

E. Recupero dei Bonus pagati

La Società ha il diritto di recuperare i Bonus che vi vengono pagati come descritto nelle Politiche e procedure, incluso il recupero dei Bonus pagati su Prodotti che sono stati successivamente restituiti. I tempi e le modalità di recupero dipenderanno dal Bonus e dal momento in cui i Prodotti verranno restituiti. Vedere l'Appendice B. Un riepilogo della nostra politica sui resi è disponibile su nuskin.com.

F. Passaggio a Brand Representative; altre modifiche relative all'avanzamento del Titolo

Il passaggio a Brand Representative ha luogo ogni settimana. Altre modifiche al Titolo hanno luogo esclusivamente durante il calcolo dei Bonus mensili e saranno registrate nel vostro Account Nu Skin entro il quinto giorno del mese successivo. Vedere l'Appendice A.

G. Promozione prodotti e listino prezzi

Abbiamo la facoltà di modificare il prezzo di vendita pubblicato, il Volume delle vendite, il Valore delle vendite per le provvigioni e il Prezzo per i partecipanti. Vi preghiamo di consultare i comunicati relativi a listino prezzi dei Prodotti e promozioni riguardo a eventuali sconti con impatto su prezzi, Bonus, Volume delle vendite, Valore delle vendite per le provvigioni e altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto.

H. Altri compensi sulle vendite

- i. L'utile sulle vendite al dettaglio è pari (1) al prezzo a cui vendete un prodotto meno (2) le vostre spese (prezzo di acquisto, tasse, spedizione, spese aziendali, ecc.). Mantenete tutti gli utili sulle vendite al dettaglio guadagnati al di fuori dei Sistemi Nu Skin.³
- ii. Potete guadagnare anche viaggi incentivanti o altri premi non monetari e compensi derivanti da altri incentivi sulle vendite a breve termine non coperti dal Programma sui risultati di vendita.

4.2 CESSAZIONE DI ACCOUNT BRAND AFFILIATE

A. Perdita dei benefici di Brand Affiliate

Alla cessazione dell'Account Brand Affiliate, perderete tutti i benefici di Brand Affiliate, incluso l'accesso all'Account Brand Affiliate, al Gruppo, al Team, alla Rete di vendita, al Volume delle vendite generato dal proprio Gruppo o Team e ai Bonus.

B. Trasferimento dell'Account Brand Affiliate

La Società ha il diritto, per una durata ragionevolmente necessaria, a rinviare qualsiasi trasferimento di un Account Brand Affiliate e di qualsiasi parte del suo Gruppo o della Rete di vendita a ranghi superiori della Rete di vendita o a una Rete di vendita differente.

4.3 ALTRI MATERIALI E TRADUZIONI

In caso di discrepanze tra i termini e le condizioni stabiliti in questo Programma e qualsiasi materiale di marketing o altro contenuto correlato, prevarrà questo Programma. Salvo quanto diversamente proibito dalla legge, se ci sono discrepanze tra la versione inglese di questo Programma e qualsiasi sua traduzione, prevarrà la versione inglese.

³ Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 10.

4.4 ECCEZIONI

A. Concessione di eccezioni al Programma

La Società può rinunciare a o modificare qualsiasi requisito, termine o condizione di questo Programma (collettivamente “Eccezioni al Programma”). La Società può concedere Eccezioni al Programma a (1) un Account Brand Affiliate individuale o (2) qualsiasi numero di account, inclusi da Team o mercato. La concessione di Eccezioni al Programma a un Account Brand Affiliate, a un Team o a un mercato non obbliga la Società a concedere un'Eccezione al Programma a qualsiasi altro Account Brand Affiliate, Team o mercato. Qualsiasi eccezione sostanziale al Programma richiede l'esplicito consenso scritto di un funzionario autorizzato della Società e la Società non ha alcun obbligo di fornire ad altri Brand Affiliate, inclusi i Brand Affiliate di livello superiore al primo, un avviso delle Eccezioni al Programma, scritto o in altra forma.

B. Cessazione delle Eccezioni al Programma

La Società può terminare qualsiasi Eccezione al Programma che sia stata precedentemente concessa in qualsiasi momento e per qualsiasi motivo indipendentemente dal periodo di tempo in cui l'eccezione è stata in vigore. Se viene concessa un'Eccezione al Programma a uno specifico Brand Affiliate, allora l'Eccezione al Programma sarà considerata personale per quello specifico Brand Affiliate e la Società. Le Eccezioni al Programma cesseranno al momento del trasferimento dell'Account Brand Affiliate, indipendentemente dalla forma del trasferimento (ad esempio, vendita, assegnazione, trasferimento, lascito, per effetto di legge o altro) e qualsiasi eccezione del genere sarà nulla.

4.5 TERMINOLOGIA

I termini del presente Programma possono differire da quelli delle versioni precedenti e possono essere soggetti a modifiche.

4.6 DIRITTO ALLA MODIFICA

Possiamo modificare questo Programma in qualsiasi momento a nostra esclusiva discrezione. Se modificheremo questo Programma, forniremo un preavviso di 30 giorni prima che la modifica diventi effettiva.

4.7 CONFORMITÀ

Per qualificarsi per i Bonus, occorre essere conformi ai requisiti di questo Programma, del [Contratto per Brand Affiliate](#) e delle [Politiche e procedure](#) di Nu Skin.

4.8 PERIODI SETTIMANALI E MENSILI

Qualsiasi riferimento a un “mese” indica un mese di calendario. Qualsiasi riferimento a una “settimana” oppure “settimanale” o “periodo settimanale” indica un periodo di sette giorni a partire dal 1°, 8°, 15° o 22° giorno di ogni mese, a condizione, tuttavia, che la quarta settimana di ogni mese venga completata alla fine del mese. I calcoli dei Bonus si basano sul Mountain Standard Time o sul Mountain Daylight Savings Time a Provo, Utah, Stati Uniti (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANCIA: ai “VDI Mandataire” non è consentita la vendita diretta ai clienti non registrati.

ITALIA: gli Incaricati possono solo promuovere, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordini d'acquisto al domicilio dei clienti finali, per conto della Società. In qualità di Brand Affiliate (Incaricato), è possibile soltanto acquistare Prodotti per soddisfare esigenze personali e di coloro che vivono nel proprio nucleo familiare; occorre passare gli ordini d'acquisto ricevuti da clienti non registrati alla Società.

GLOSSARIO

Account Brand Affiliate: l'account creato quando ci si registra come Brand Affiliate a Nu Skin. Quando si crea un Account Brand Affiliate, viene assegnato un ID Brand Affiliate.

Account Nu Skin: un account presente negli strumenti di Nu Skin (ad esempio, l'app Nu Skin Stela e nuskin.com) che dà accesso agli strumenti e alle informazioni di supporto per la vostra attività Nu Skin, inclusi i dettagli relativi a Bonus, pagamenti e adeguamenti delle commissioni. Un Account Nu Skin viene creato automaticamente quando si diventa Brand Affiliate. Gli Account Nu Skin non maturano interessi. L'istituto finanziario di destinazione e Nu Skin potrebbero applicare delle commissioni di servizio. Nu Skin trasferisce automaticamente il saldo dei Bonus rimanente gratuitamente alla fine di ciascun periodo di paga settimanale e/o mensile. Esistono requisiti specifici del mercato per i trasferimenti automatizzati da Nu Skin.

Bonus: i compensi di vendita erogati tramite questo Programma, inclusi i Retailing, Level 1, Level 2, Building e Leading Bonus. I Bonus non includono l'utile sulle vendite al dettaglio che si può guadagnare sui Prodotti acquistati e rivenduti direttamente a Clienti non registrati, né altri incentivi in denaro o non in denaro. Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 10.

Brand Affiliate: una persona autorizzata a vendere Prodotti Nu Skin in qualità di Brand Affiliate e che può acquistare Prodotti al Prezzo per i partecipanti, vendere Prodotti, iscrivere Clienti e Brand Affiliate. Il termine Brand Affiliate può inoltre essere utilizzato come riferimento generale a tutti i Brand Affiliate e ai Brand Representative. Per esempio, un Gold o superiore può essere indicato come Brand Affiliate come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Affiliate. I Brand Affiliate non sono Clienti.

Brand Representative: un Brand Affiliate che ha completato con successo la Qualificazione come Brand Representative e non ha perso il suo status di Brand Representative. Il termine Brand Representative può inoltre essere utilizzato come riferimento generale per tutti coloro con Titolo di Brand Representative o superiore. Per esempio, un Ruby o Diamond potranno essere indicati come Brand Representative come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Representative.

Building Bonus: Un bonus che corrisponde al 10 - 25% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite del gruppo di Prodotti acquistati tramite i Sistemi Nu Skin da Brand Affiliate e Clienti del vostro Gruppo, come descritto nella Sezione 2.5.

Business Builder Position (BBP): una posizione inserita nella vostra G1. La vostra BBP vi verrà assegnata dopo il primo mese in cui avrete ottenuto il Titolo di Blue Diamond. Vedere l'Appendice D.

Cliente: chiunque acquista Prodotti senza partecipare a questo Programma e non può rivendere Prodotti né registrare altri Clienti o Brand Affiliate. I Brand Affiliate non sono Clienti.

Clienti al dettaglio: qualsiasi Cliente che acquista Prodotti tramite i Sistemi Nu Skin e che non sia un Membro o un Brand Affiliate. I Bonus sull'acquisto di un Prodotto di un Cliente al dettaglio vengono pagati al Brand Affiliate che viene identificato quale venditore al momento dell'ordine di quel Prodotto specifico. Ai fini di questo Programma, un Cliente non registrato non è incluso nella definizione di Clienti al dettaglio. I Clienti al dettaglio non partecipano a questo Programma e non possono rivendere Prodotti o registrare altri Clienti o Brand Affiliate.

Clienti non registrati: persone che acquistano Prodotti da un Brand Affiliate al di fuori dei Sistemi Nu Skin (indipendentemente dal fatto che il Cliente non registrato abbia precedentemente acquistato Prodotti direttamente da Nu Skin). I Clienti non registrati non partecipano a questo Programma e non possono rivendere Prodotti o registrare Clienti. Per Francia e Italia, vedere la nota 1 a pag. 10.

Contratto per Brand Affiliate: un contratto tra voi e Nu Skin che stabilisce determinati termini relativi al vostro rapporto con Nu Skin.

Data di passaggio a Brand Representative: il primo giorno del periodo settimanale successivo al completamento della Qualificazione come Brand Representative. Per chi si qualifica come Brand Representative nella prima, seconda o terza settimana di un mese, la data di passaggio a Brand Representative sarà rispettivamente l'8, il 15 o il 22 di quel mese. Per chi si qualifica come Brand Representative nella quarta settimana di un mese, la data di passaggio a Brand Representative sarà il primo giorno del mese successivo. Vedere l'Appendice A.

Entità Commerciale: qualunque entità commerciale, come un'azienda, una partnership, una società a responsabilità limitata, un trust o un'altra forma di organizzazione commerciale con personalità giuridica separata, formata legalmente in base alle leggi della giurisdizione in cui è stata fondata

Flex Point: i Flex Point sono un sostituto del Volume vendite del Gruppo utilizzato per mantenere il proprio status di Brand Representative se non si raggiunge un Volume vendite del Gruppo di almeno 2.000 in un mese. I Flex Point non contribuiscono al Volume delle vendite o al Valore delle vendite per le provvigioni e non viene pagato nessun Bonus per essi. I Flex Point non hanno alcun valore monetario e non possono essere convertiti in denaro. I Flex Point non scadono e possono essere accumulati fino a un massimo di 3.000 in qualsiasi momento. Tuttavia, tutti i Flex Point accumulati andranno persi, se perderete lo status di Brand Representative. Vedere la Sezione 3.3.

Generazioni: i livelli di Brand Representative nel proprio Team. Ogni Brand Representative che guidate direttamente e che sia il primo al di sotto di voi nel vostro Team è il vostro Brand Representative di G1. I Brand Representative che si trovano al livello immediatamente inferiore sono i Brand Representative di G2 e così via. I Brand Affiliate che non hanno ottenuto lo status di Brand Representative non costituiscono una Generazione, ma fanno parte del Gruppo del loro Brand Representative. Ad esempio, i Brand Affiliate (che non hanno ottenuto lo status di Brand Representative) del vostro Brand Representative di G1 non fanno parte della vostra G2; fanno invece parte del Gruppo del vostro Brand Representative di G1.

Gruppo: Il vostro Gruppo è composto da (1) voi, (2) da qualsiasi vostro Membro, Cliente al dettaglio e Brand Affiliate e (3) da qualsiasi Membro, Cliente al dettaglio e Brand Affiliate dei vostri Brand Affiliate e così via, fino al Brand Representative successivo. Il vostro Gruppo includerà i Gruppi dei vostri Brand Affiliate che hanno raggiunto la Qualificazione come Brand Representative. Un Brand Affiliate che completa la Qualificazione come Brand Representative lascerà il vostro Gruppo ed entrerà a far parte del vostro Team insieme al suo Gruppo.

Leadership Team: i Leadership Team sono composti dai Brand Representative di G1-G6, a partire da ciascuno dei vostri Brand Representative di G1. Ognuno dei vostri Leadership Team è distinto e guidato rispettivamente dai vostri singoli Brand Representative di G1. Vedere la Sezione 2.5.

Leading Bonus: un Bonus guadagnato ogni mese se avete un titolo Gold o superiore, basato sul Valore delle vendite per le provvigioni del Volume delle vendite generate dal proprio Team. Vedere la Sezione 2.5.

Lettera d'intenti: un documento da inviare tramite i Sistemi Nu Skin per notificare alla Società la propria intenzione di qualificarsi come Brand Representative.

Level 1 (L1) Bonus: un bonus che corrisponde al 5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite di Livello 1 di Prodotti acquistati tramite i Sistemi Nu Skin da Brand Affiliate e Clienti, come descritto nella Sezione 2.2.

Level 2 (L2) Bonus: un bonus che corrisponde al 5% del Valore delle vendite per le provvigioni sul Volume vendite di Livello 2 di prodotti acquistati tramite i Sistemi Nu Skin da Brand Affiliate e clienti, come descritto nella Sezione 2.3.

Livello: il vostro Gruppo è organizzato per Livelli. I vostri Clienti e Brand Affiliate L1 sono Clienti al dettaglio, Membri e Brand Affiliate al primo livello del vostro Gruppo. I vostri Clienti e i Brand Affiliate L2 sono Clienti e Brand Affiliate al secondo livello del vostro Gruppo. Il vostro Gruppo non comprende i Brand Representative o i loro Gruppi.

Mantenimento (anche Mantenere): il requisito di raggiungere un Volume vendite del gruppo di almeno 2.000 al mese, per mantenere lo status di Brand Representative ed essere idonei a ricevere i Building Bonus e Leading Bonus. Per mantenere il proprio status di Brand Representative, i Flex Point possono essere utilizzati anche per compensare fino a 1,500 di Volume vendite del gruppo mancante. Tuttavia, se si utilizzano i Flex Point per mantenere lo status di Brand Representative, quel mese non si avrà diritto a guadagnare Building Bonus o Leading Bonus. Vedere la Sezione 3.2 e l'Appendice A.

Membro: un Cliente che si registra tramite i Sistemi Nu Skin in base all'invito di un Brand Affiliate ad acquistare Prodotti Nu Skin al Prezzo per i partecipanti. I Membri non possono registrare Clienti o Brand Affiliate, non possono rivendere Prodotti Nu Skin e non partecipano a questo Programma.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. e le sue affiliate (escluse Rhyz, Inc. e le sue entità sussidiarie).

Ordini Drop Ship: soggetti a disponibilità sul mercato locale e nel rispetto delle normative vigenti. Un ordine Drop Ship è un ordine effettuato sul proprio Account Brand Affiliate ma indicato come vendita al proprio cliente. Per essere idoneo, un ordine Drop Ship deve essere designato come tale e venduto e spedito direttamente al cliente dalla Società al momento dell'acquisto.

Periodo di Qualificazione come Brand Representative: un periodo che inizia nel mese in cui si invia la Lettera d'intenti. C'è tempo fino alla fine del mese successivo per completare la Qualificazione come Brand Representative. Vedere Sezione 3.1.

Persona: un individuo o un'Entità aziendale.

Politiche e procedure: un documento che fa parte del contratto tra voi e Nu Skin e descrive determinate politiche e procedure relative alla vostra attività.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): una posizione posta sulla G1 della propria BBP. La vostra Presidential Director BBP vi verrà assegnata dopo il primo mese in cui avrete ottenuto il Titolo di Presidential Director. Vedere l'Appendice D.

Prezzo per i partecipanti: il prezzo di listino per i Prodotti sia per i Membri che per i Brand Affiliate, escluse tasse e spese di spedizione. Il Prezzo per i partecipanti viene impostato dal mercato locale e potrebbe occasionalmente essere modificato per promozioni e incentivi.

Prodotti: tutti i beni e servizi offerti da Nu Skin.

Programma sui risultati di vendita: questo Programma sui risultati di vendita (anche "Programma") (compresi gli emendamenti che possono essere incorporati in futuro), che stabilisce i termini e le condizioni dei compensi sulle vendite che è possibile guadagnare in qualità di Brand Affiliate che partecipa a questo Programma.

Qualificazione come Brand Representative: il processo per diventare un Brand Representative. Vedere Sezione 3.1.

Registrare personalmente: l'atto di registrare una Persona presso Nu Skin. Ad esempio, quando un Brand Affiliate o un Membro si iscrive a Nu Skin e vi indica come sponsor, oppure quando un Cliente al dettaglio si iscrive a Nu Skin e vi indica come venditori al momento di dell'ordine di un Prodotto specifico, diventano rispettivamente il vostro Brand Affiliate registrato personalmente, Membro registrato personalmente o Cliente al dettaglio registrato personalmente.

Requisiti per la Qualificazione come Brand Representative: durante il periodo di Qualificazione come Brand Representative, è necessario presentare una Lettera di intenti e soddisfare i requisiti descritti nella sezione 3.1.

Restart: il processo che offre a un ex Gold o superiore l'opportunità di recuperare la propria Rete di vendita (come se non avesse mai perso il suo status di Brand Representative). Vedere l'Appendice C.

Retailing Bonus: la differenza tra il (1) prezzo pagato dal Cliente al dettaglio (escluse spese di spedizione e tasse) quando acquista Prodotti direttamente da Nu Skin e (2) il Prezzo per i partecipanti. Vedere la Sezione 2.1.

Rete di vendita: la vostra Rete di vendita è composta dal vostro Gruppo, dal vostro Team e dai Gruppi e i Team dei Brand Representative sotto di voi.

Sistemi Nu Skin: qualsiasi processo, applicazione o altra proprietà digitale all'interno dell'ecosistema digitale di Nu Skin, designato da Nu Skin per l'acquisto o la vendita di Prodotti Nu Skin, compresi Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool o qualsiasi altra piattaforma promossa da Nu Skin.

Società: Nu Skin o "noi".

Team: il vostro Team è composto da tutte le generazioni di Brand Representative e dai loro Gruppi, come determinato dal vostro Titolo (vedere Tabella 2.B). Il vostro team non include né voi né il vostro Gruppo.

Titolo: i Titoli sono ottenuti da un Brand Representative in base ai suoi Leadership Team e al Volume delle vendite. Il Titolo determina il numero di Generazioni per le quali si può guadagnare un Leading Bonus. Vedere la Tabella 2.B.

Valore delle vendite per le provvigioni (CSV): il valore in valuta associato a ogni Prodotto usato per determinare gli L1, gli L2, i Building e i Leading Bonus. Il Valore delle vendite per le provvigioni può cambiare di tanto in tanto a causa di una varietà di fattori come modifiche nel prezzo, fluttuazioni di valuta, promozioni, ecc. Il Valore delle vendite per le provvigioni è diverso dal Volume delle vendite e solitamente non equivale al Volume delle vendite di un prodotto. Alcuni Prodotti possono avere un Valore delle vendite per le provvigioni pari a zero. È possibile ottenere informazioni sul Valore delle vendite per le provvigioni e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al proprio account Nu Skin. Il Valore delle vendite per le provvigioni viene convertito nella valuta del mercato di residenza quando si vendono Prodotti su più mercati.

Volume delle vendite (SV): un valore non monetario stabilito per ciascun Prodotto utilizzato per quantificarne le vendite, che viene aggregato per misurare l'idoneità per vari parametri di riferimento dei risultati nonché per la determinazione della percentuale di Bonus. Il Volume delle vendite viene modificato occasionalmente se la Società lo ritiene necessario. Il Volume delle vendite è diverso dal Valore delle vendite per le provvigioni. È possibile ottenere informazioni sul Volume delle vendite e su altri compensi sulle vendite per ogni Prodotto effettuando l'accesso al proprio account Nu Skin.

Volume delle vendite di livello 1 (L1 SV): La somma di tutti i Volumi delle vendite dei prodotti, derivanti dagli acquisti effettuati dai vostri Clienti e dai Brand Affiliate L1, nonché dagli ordini Drop Ship idonei.

Volume delle vendite di Livello 2 (L2 SV): la somma di tutti i Volumi delle vendite dei Prodotti, derivanti dagli acquisti dei vostri L2 e ordini Drop Ship idonei dei vostri Brand Affiliate L1 registrati personalmente.

Volume delle vendite Leadership Team (LTSV): la somma di tutti i Volumi delle vendite di un dato Leadership Team. Vedere la Sezione 2.5.

Volume vendite del Gruppo (GSV): la somma del Volume delle vendite di tutti gli acquisti di Prodotti all'interno del vostro Gruppo.

APPENDICE A DETTAGLI AGGIUNTIVI SULLA QUALIFICAZIONE

Quanto segue fornisce ulteriori informazioni relative alla Qualificazione come Brand Representative, tra cui date importanti, Mantenimento, Bonus e altri dettagli.

A.1 MANTENIMENTO DOPO PASSAGGIO A BRAND REPRESENTATIVE

Se la data del vostro passaggio a Brand Representative è il primo giorno del mese, dovrete soddisfare i requisiti di mantenimento a partire da quel mese. Se la data del vostro passaggio a Brand Representative è successiva al primo giorno del mese, dovrete soddisfare i requisiti di mantenimento a partire dal mese successivo.

ESEMPIO: se si completa la Qualificazione come Brand Representative la quarta settimana di maggio, la data di passaggio a Brand Representative sarà il 1° giugno e si dovranno soddisfare i requisiti di mantenimento a giugno. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative la prima settimana di giugno, la data di passaggio a Brand Representative sarà l'8 giugno e si dovranno soddisfare i requisiti di mantenimento a luglio.

A.2 BONUS DOPO PASSAGGIO A BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Riceverete un Building Bonus in base al Volume vendite del gruppo raggiunto a partire dalla Data di passaggio a Brand Representative. Se completate la Qualificazione come Brand Representative durante la prima settimana del mese, la vostra Data di passaggio a Brand Representative sarà l'8 e potrete iniziare a guadagnare un Building Bonus in base alle vendite di Prodotti effettuate a partire dall'8. Se completate la Qualificazione come Brand Representative nella quarta settimana del mese, la vostra Data di passaggio a Brand Representative sarà il 1° del mese successivo e potrete iniziare a guadagnare un Building Bonus in base al Volume vendite del gruppo effettuate a partire dal 1° del mese successivo.

Successivamente alla Data di passaggio a Brand Representative, il Volume vendite del proprio Gruppo non contribuirà più al Volume vendite del gruppo del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio. Invece, il Volume vendite del proprio Gruppo contribuirà al Volume delle vendite del suo Team e al suo Leading Bonus.

ESEMPIO: se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la terza settimana di maggio, la data di passaggio a Brand Representative sarà il 22 maggio. Il Volume vendite del proprio Gruppo fino al 21 maggio conterà per il Volume vendite del gruppo del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio, ma il Volume vendite del proprio Gruppo relativo alle vendite di Prodotti dal 22 maggio alla fine di maggio contribuirà invece al Volume delle vendite del suo Team e al suo Leading Bonus. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative nella quarta settimana di maggio, la Data di passaggio a Brand Representative sarà il 1° giugno e il Volume vendite del proprio Gruppo ottenuto a maggio verrà conteggiato nel Volume vendite del gruppo del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio per il mese di maggio. A partire dal 1° giugno, il vostro Volume vendite del gruppo contribuirà al Volume delle vendite del Team e al Leading Bonus del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio, a condizione che non perdiate il vostro status di Brand Representative.

B. Leading Bonus

Si ha l'idoneità a guadagnare un Leading Bonus dopo la Data di passaggio a Brand Representative se si soddisfano i requisiti appropriati per il Leading Bonus.

ESEMPIO: se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la prima settimana di maggio, la Data di passaggio a Brand Representative sarà l'8 maggio e si potrà iniziare a guadagnare il Leading Bonus per maggio se si raggiunge un Volume vendite del Gruppo di 3.000 tra la Data di passaggio a Brand Representative e la fine del mese, oltre a soddisfare i requisiti di Gold o superiori entro la fine del mese. Se si completa la Qualificazione come Brand Representative durante la quarta settimana di maggio, la Data di passaggio a Brand Representative sarà il 1° giugno e si potrà iniziare a guadagnare un Leading Bonus a giugno se si soddisfano i corrispondenti requisiti per il Leading Bonus a giugno.

APPENDICE B MODIFICHE E RECUPERO DEI BONUS

La Società ha il diritto di modificare i Bonus che vengono pagati come descritto nelle Politiche e procedure, incluse le modifiche basate sulla restituzione dei Prodotti da parte dell'utente o di altri che erano nel suo Gruppo o Team al momento dell'acquisto. Il calcolo e il recupero delle modifiche ai Bonus da restituzioni dei Prodotti dipenderanno dal tipo di Bonus e da quando i Prodotti vengono restituiti.

B.1 CALCOLO MODIFICHE BONUS

I vostri Bonus verranno aggiustati per i resi dei Prodotti come segue:

A. Retailing Bonus

Quando i vostri Clienti al dettaglio restituiscono i Prodotti, la Società recupera i Retailing Bonus che avete ricevuto su tali Prodotti.

B. Level 1 e Level 2 Bonus

Se siete Brand Affiliate, e i vostri Clienti e i Brand Affiliate di Livello 1 o Livello 2 restituiscono i Prodotti, la Società recupererà qualsiasi L1 e L2 Bonus che avete ricevuto su tali Prodotti. Se i vostri Clienti e Brand Affiliate L1 restituiscono i Prodotti nello stesso mese in cui sono stati acquistati, il vostro Volume delle vendite L1 verrà ridotto dell'importo del Volume delle vendite restituito. La vostra idoneità a ricevere gli L2 Bonus nelle settimane successive potrebbe essere revocata a causa dell'impatto che tali resi hanno sul vostro Volume delle vendite L1. Se i resi di Prodotti acquistati in un mese precedente riducono il vostro Volume delle vendite L1 al di sotto di 500 raggiunto in quel mese, la Società addebiterà sul vostro Volume delle vendite L1 la quantità necessaria per raggiungere la soglia del Bonus su cui vi è stato corrisposto il pagamento. Tale addebito verrà effettuato nel mese successivo alla restituzione dei Prodotti.

ESEMPIO: se a gennaio si è raggiunto un Volume vendite L1 di 750 e si è ricevuto un L2 Bonus del 5%, ma a marzo sono stati restituiti Prodotti venduti a gennaio per un Volume delle vendite L1 pari a 400, all'inizio di aprile si avrà un saldo negativo del Volume delle vendite L1 pari a 150 e non ci si potrà qualificare per ottenere il L2 Bonus del 5% ad aprile, a meno che non si produca un Volume delle vendite L1 di 650 ad aprile per compensare il saldo negativo e raggiungere il livello di Bonus per un Volume delle vendite L1 pari a 500.

Building Bonus

Quando qualcuno che era nel Gruppo al momento dell'acquisto restituisce i Prodotti, la Società recupererà qualsiasi Building Bonus ricevuto su quei Prodotti.

Se siete Brand Representative e qualcuno nel Gruppo restituisce Prodotti nello stesso mese in cui sono stati acquistati, il Volume vendite del Gruppo verrà ridotto dell'importo del Volume delle vendite restituito. Se il reso di un Prodotto acquistato in un mese precedente riduce il Volume vendite del Gruppo al di sotto di una soglia di Bonus raggiunta in quel mese, la Società addebiterà il Volume vendite del Gruppo in questione il mese successivo alla restituzione del Prodotto.

ESEMPIO: se a gennaio si è raggiunto un Volume vendite del Gruppo di 3.300 e si è ricevuto un Building Bonus del 15%, ma a marzo sono stati restituiti Prodotti venduti a gennaio per un Volume delle vendite pari a 500, all'inizio di aprile si avrà un saldo negativo del Volume vendite del gruppo pari a 200 e non ci si potrà qualificare per ottenere il Building Bonus del 15% ad aprile, a meno che non si produca un Volume vendite del Gruppo di 3.200 ad aprile per compensare il saldo negativo di 200 e raggiungere il livello di Building Bonus per un Volume vendite del Gruppo pari a 3.000.

C. Leading Bonus

Quando qualcuno che era nel Team al momento dell'acquisto restituisce i Prodotti, la Società recupera qualsiasi Leading Bonus ricevuto su quei Prodotti.

APPENDICE C RESTART

Restart è il processo che offre a un ex Gold o titolo superiore l'opportunità di recuperare la propria Rete di vendita (come se non avesse mai perso il proprio status di Brand Representative). Di seguito vengono fornite informazioni aggiuntive sull'uso, i benefici e i termini di Restart.

C.1 COME SI USA RESTART

Se perdete lo status di Brand Representative e volete cominciare il processo di Riavvio, dovete:

- i. inviare una nuova lettera d'intenti che indichi la sua rinnovata intenzione di qualificarsi come Brand Representative; e
- ii. completare nuovamente la Qualificazione come Brand Representative. La nuova Qualificazione come Brand Representative deve essere completata entro sei mesi consecutivi dalla data in cui si è perso lo status di Brand Representative.

Se non si completa Restart entro questo periodo di sei mesi, si perde definitivamente la possibilità di recuperare la propria Rete di vendita.

ESEMPIO: se si perde lo status di Brand Representative a partire dal 1° marzo, si ha tempo fino alla quarta settimana di agosto per completare la Qualificazione come Brand Representative e diventare un Brand Representative a partire dal 1° settembre, al fine di recuperare la propria Rete di vendita.

C.2 BENEFICI DI RESTART

Completando Restart nei tempi previsti, potrete:

- diventare nuovamente Brand Representative (recuperando la propria Data di passaggio a Brand Representative);
- diventare idonei a guadagnare i Leading Bonus;
- reclamare la propria Rete di vendita (come se non fosse mai stato perso lo status di Brand Representative); e
- ricevere 1.000 Flex Point nel primo mese e 500 nel secondo mese successivi al completamento di Restart.

C.3 PERDERE LO STATUS UNA SECONDA VOLTA

Se si perde lo status di Brand Representative una seconda volta, non si avrà l'idoneità a Restart e si perderà permanentemente il proprio Team e i Gruppi e i Team dei Brand Representative sotto di sé (che passano alla Generazione del Brand Representative di livello immediatamente superiore al proprio). Tuttavia, anche se Restart non è più disponibile, è possibile iniziare nuovamente la Qualificazione come Brand Representative in qualsiasi momento e creare una nuova Rete di vendita. Chi diventa un nuovo Brand Representative, potrà nuovamente utilizzare Restart per recuperare la sua nuova Rete di vendita.

APPENDICE DBLUE DIAMOND E PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITION

Man mano che si costruisce e si guida il proprio Team, si ha l'opportunità di diventare un Blue Diamond o un Presidential Director. Il grafico seguente mostra come:

COSA DOVETE FARE	COSA RICEVETE	
Raggiungere un Volume vendite del gruppo di 3,000 al mese e sviluppare Leadership Team	Leading Bonus del 5% Pagato in base Valore delle vendite per le provvigioni mensile del vostro Team	
LEADERSHIP TEAM	TITOLO	GENERAZIONI PAGATE
6 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 10.000, Più 1 dei quali deve avere un volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 20.000, Più 1 dei quali deve avere un volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 30.000	Blue Diamond	5% sulle vostre G1-G6 Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente Sbloccate la vostra BBP
6 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 10.000, Più 1 dei quali deve avere un volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 20.000, Più 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 30.000, Inoltre, 1 dei quali deve avere un Volume delle vendite Leadership Team $\geq$ 40,000	Presidential Director	5% sulle vostre G1-G6 Inoltre, un ulteriore 5% sui vostri G1 registrati personalmente Sbloccate la vostra Presidential Director BBP

Il primo mese in cui si viene pagati come Blue Diamond, si riceve una Business Builder Position (BBP) sulla propria G1 e il primo mese in cui si viene pagati come Presidential Director si riceve una Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) sulla G1 della propria BBP (la G2 dell'Account Brand Affiliate originale). In ogni mese in cui ci si qualifica per essere pagati come Blue Diamond, la propria BBP occuperà una Generazione nella Rete di vendita. In ogni mese in cui ci si qualifica per essere pagati come Presidential Director, le proprie BBP e Presidential Director BBP occuperanno ciascuna una Generazione (rispettivamente G1 e G2) nella Rete di vendita.

A. Creato automaticamente

BBP e Presidential Director BBP vengono create automaticamente durante il processo di calcolo dei Bonus per il mese in cui si soddisfano i requisiti di idoneità sopra indicati. È possibile mantenere qualsiasi riconoscimento BBP e Presidential Director BBP a meno che non si perda lo status di Brand Representative e non si completi Restart.

D.1 RELAZIONE TRA BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP E L'ACCOUNT BRAND AFFILIATE ORIGINALE

Ai fini del vostro Contratto per Brand Affiliate, le vostre BBP e Presidential Director BBP sono considerate parte del vostro Account Brand Affiliate e non possono essere vendute o trasferite separatamente. Pertanto, le vostre BBP e Presidential Director BBP non danno diritto ai bonus per Brand Affiliate L1 e L2, ma contribuiscono al raggiungimento dei Building Bonus dei Brand Representative (Volume vendite del gruppo).

A. Leadership Team

Le vostre BBP e Presidential Director BBP non saranno considerate come Leadership Team del vostro Account Brand Affiliate. I Brand Representative di G1 sotto la vostra BBP e Presidential Director BBP fungono da Leadership Team e possono essere compressi per soddisfare i requisiti del Titolo come descritto di seguito.

Ai fini della determinazione del Volume delle vendite Leadership Team per voi e i successivi Brand Representative sopra di voi in un mese, le vostre BBP e Presidential Director BBP rimarranno rispettivamente nella vostra G1 e G2 (a meno che non abbiate perso il vostro status di Brand Representative).

B. Volume vendite del Gruppo

Voi, la vostra BBP e la vostra Presidential Director BBP avete ognuno il proprio Gruppo. Ai fini del mantenimento del vostro status di Brand Representative e della determinazione dell'idoneità al Building Bonus e al Leading Bonus, il Volume vendite del gruppo del vostro Account Brand Affiliate originale, la vostra BBP e la vostra Presidential Director BBP verranno associati.

C. Bonus BBP e Presidential Director BBP basati sul Titolo del vostro Account Brand Affiliate originale e sullo status di Brand Representative

BBP

Per un mese in cui il vostro Account Brand Affiliate originale è qualificato per essere pagato come Blue Diamond o Presidential Director, i Bonus sulla vostra BBP saranno calcolati come se fosse un Blue Diamond. Per qualsiasi mese in cui il vostro Account Brand Affiliate originale non soddisfa tutti i requisiti per essere pagato come Blue Diamond, la vostra BBP sarà associata al vostro Account Brand Affiliate originale e le reti di vendita della vostra BBP saranno trasferite alla Generazione superiore nella vostra Rete di vendita e alle Reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro per quel mese.

Presidential Director BBP

Per un mese in cui il vostro Account Brand Affiliate originale soddisfa tutti i requisiti per essere pagato come Presidential Director, i Bonus sulla vostra Presidential Director BBP saranno calcolati come se fosse un Blue Diamond. Per ogni mese in cui il vostro Account Brand Affiliate non soddisfa tutti i requisiti per qualificarsi per essere pagato come Presidential Director, ma è qualificato per essere pagato come Blue Diamond, la vostra Presidential Director BBP verrà unita alla vostra BBP e qualsiasi Rete di vendita della vostra Presidential Director BBP sarà trasferita alla

Generazione superiore nella vostra Rete di vendita e nelle Reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro per quel mese.

Per ogni mese in cui il vostro Account Brand Affiliato originale non è idoneo a essere pagato come Blue Diamond, la vostra BBP e la vostra Presidential Director BBP saranno unite al vostro Account Brand Affiliato originale e qualsiasi Rete di vendita della vostra BBP sarà trasferita alla Generazione superiore e la vostra Presidential Director BBP salirà di due Generazioni nella vostra Rete di vendita e nelle Reti di vendita dei Brand Representative di livello superiore al vostro.

Di seguito viene illustrato il calcolo del Leading Bonus su Account Brand Affiliato originale, BBP e Presidential Director BBP. Presumiamo che i vostri Account Brand Affiliato originale, BBP e Presidential Director BBP abbiano collettivamente un Volume vendite del gruppo di almeno 3.000 e siano idonei a guadagnare un Leading Bonus del 5%.

- **Blue Diamond**

Il vostro Account Brand Affiliato originale e la vostra BBP possono guadagnare ciascuno il 5% sulle rispettive generazioni da G1 a G6. Ciò significa che potete effettivamente guadagnare il 10% sulle G1-G5 della vostra BBP. Potete effettivamente guadagnare il 15% sul Volume vendite del gruppo dei Brand Representative di G1 registrati personalmente nel vostro BBP, grazie al Leading Bonus G1 aggiuntivo del 5% sui Brand Representative di G1 registrati personalmente.

- **Presidential Director**

Il vostro Account Brand Affiliato originale, BBP e Presidential Director BBP possono guadagnare ciascuno il 5% sulle rispettive generazioni da G1 a G6. Ciò significa che potete effettivamente guadagnare il 10% sulle G1-G5 della vostra BBP e sulla G5 della vostra Presidential Director BBP e il 15% sulle G1-G4 della vostra Presidential Director BBP. Potete effettivamente guadagnare il 20% sul Volume vendite del gruppo dei Brand Representative di G1 registrati personalmente nel vostro Presidential Director BBP, grazie al Leading Bonus G1 aggiuntivo del 5% sui Brand Representative di G1 registrati personalmente.

D. Trasferimento tra Account Brand Affiliato originale, BBP e Presidential Director BBP

i. I Leadership Team non possono essere trasferiti dal vostro Account Brand Affiliato originale a una BBP o a una Presidential Director BBP, salvo nei casi previsti di seguito.

ii. Trasferimento automatico da parte della Società:

a) **Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliato originale**

Per qualificarsi per essere pagati come Presidential Director per un determinato periodo di commissioni, è necessario mantenere un minimo di sei Leadership Team, tra cui uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 10.000, uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 20.000, uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 30.000 e uno con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 40.000.

- I sei Leadership Team devono essere gestiti direttamente dal vostro Account Brand Affiliato originale.
- Tre dei quattro Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 10.000, 20.000, 30.000 e 40.000 devono essere direttamente sotto il vostro Account Brand Affiliato originale. Il quarto può essere sotto il vostro Account Brand Affiliato originale o sotto la vostra BBP.

b) **Passaggio al vostro Account Brand Affiliato originale**

Se scendete al di sotto di sei Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliato originale, la Società sposterà automaticamente i Leadership Team dalla vostra BBP e dalla Presidential Director BBP al vostro Account Brand Affiliato originale finché non ci saranno almeno sei Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliato originale. Questo spostamento di Leadership Team dalla vostra BBP o Presidential Director BBP al vostro Account Brand Affiliato originale sarà effettivo finché non verrà sostituito il numero richiesto di Leadership Team, come stabilito di seguito. Se il vostro Account Brand Affiliato originale non soddisfa i requisiti per essere pagato come Blue Diamond (ad esempio, se avete sei Leadership Team, tra cui un Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 10.000, uno con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 20.000 e uno con un Volume delle vendite Leadership Team di oltre 30.000), i Leadership Team presenti sulla vostra BBP e sulla Presidential Director BBP verranno valutati e il/i Leadership Team con il minor Volume delle vendite Leadership Team necessario per colmare la carenza di Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliato originale verranno trasferiti sul vostro Account Brand Affiliato originale per il periodo di commissione in fase di valutazione. Inoltre, se vi manca uno dei quattro Leadership Team con un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 10.000, un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 20.000, un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 30.000 e un Volume delle vendite Leadership Team superiore a 40.000 tra il vostro Account Brand Affiliato originale e la vostra BBP, tutti i Leadership Team presenti sulla vostra Presidential Director BBP verranno valutati e il Leadership Team con il minor Volume delle vendite Leadership Team necessario per colmare la carenza di Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliato originale o sulla vostra BBP verrà spostato sulla vostra BBP per il periodo di commissione in fase di valutazione.

c) **Ritrasferimento dalla BBP o Presidential Director BBP**

Se un Leadership Team della vostra BBP o Presidential Director BBP è stato automaticamente spostato dalla vostra BBP o Presidential Director BBP perché aveva meno di sei Leadership Team sul vostro Account Brand Affiliato originale, potete richiedere di spostare nuovamente questi Leadership Team sulla vostra BBP o Presidential Director BBP dopo aver sostituito i Leadership Team richiesti sul vostro Account Brand Affiliato originale. La richiesta deve essere presentata per iscritto all'Account Manager entro sei mesi dal mese del trasferimento automatico.

ESEMPIO: se un Leadership Team della vostra BBP o Presidential Director BBP è stato automaticamente spostato nel vostro Account Brand Affiliato originale all'inizio di febbraio in base ai vostri risultati di vendita di gennaio, allora il periodo di sei mesi andrà da febbraio a luglio. Nel mese di agosto (in base ai risultati di vendita di luglio), se non avete (1) sostituito il Leadership Team richiesto sul vostro Account Brand Affiliato originale e (2) richiesto che il Leadership Team venga spostato nuovamente nella vostra BBP o Presidential Director BBP, il Leadership Team rimarrà permanentemente sul vostro Account Brand Affiliato originale.

In conformità con la Sezione 4.4, Nu Skin si riserva il diritto di rinunciare ai requisiti BBP e Presidential BBP per un periodo di tempo adeguato.