

NU SKIN®

SALGSKOMPENSASJONSPLAN



GJELDER FRA OG MED 1. juni 2026, Europa og Afrika

INNHOLDSFORTEGNELSE

1. PLANOVERSIKT	3
1.1 INTRODUKSJON	3
1.2 DELTAKELSE I PLANEN	3
1.3 KUNDER	3
1.4 BONUSER	3
2. PLANBONUSER	4
2.1 DETALJSALGSBONUS	4
2.2 NIVÅ 1 (L1) -BONUS	4
2.3 NIVÅ 2 (L2) -BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.1 KVALIFISERE SOM BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.3 FLEX POINTS	8
4. TILLEGGSBETINGELSER	9
4.1 BONUSER	9
4.2 OPPSIGELSE AV BRAND AFFILIATE-KONTOER	9
4.3 ANDRE MATERIALER OG OVERSETTELSE	9
4.4 UNNTAK	10
4.5 TERMINOLOGI	10
4.6 RETT TIL Å ENDRE	10
4.7 OVERHOLDELSE	10
4.8 UKENTLIGE OG MÅNEDLIGE PERIODER	10
ORDLISTE	11
TILLEGG A YTTERLIGERE KVALIFISERINGSINFORMASJON	14
TILLEGG B – RETURJUSTERINGER OG TILBAKEFØRING AV BONUSER	15
TILLEGG C RESTART	16
TILLEGG D BLUE DIAMOND-STILLING OG PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER-STILLING	17

1. PLANOVERSIKT

1.1 INTRODUKSJON

Nu Skins salgskompensasjonsplan («denne planen») er utformet for å belønne deg, som [Brand Affiliate](#), for å:

Selge produktene våre til **kundene** dine og Brand Affiliates;
Rekruttere Brand Affiliates som deler produktene våre med kunder og Brand Affiliates;
Bygge og utvikle **gruppen** av Brand Affiliates og kunder; og
Lede andre **Brand Representatives** etter hvert som de bygger og utvikler sine egne grupper.

Denne salgskompensasjonsplanen angir vilkårene for salgskompensasjonen du kan motta gjennom denne planen. Vi oppfordrer deg til å lese denne planen nøye og slå opp i ordlisten for definisjoner av termer med stor forbokstav.

Opptjening av kompensasjon som Brand Affiliate krever betydelig innsats, tid og engasjement. Fremgangen avhenger også av personlige ferdigheter, hva du er spesielt god på, og i hvilken grad du er en dyktig leder. Det er ingen garantier for økonomisk suksess, og resultatene varierer mye fra person til person. Du finner en fullstendig oppsummering av inntekter på hvert nivå i salgskompensasjonsplanen for din region / ditt marked på www.nuskin.com

1.2 DELTAKELSE I PLANEN

Det er fire måter du kan delta på, i henhold til planen:

Som Brand Affiliate kan du¹ (1) kjøpe produkter til **medlemspris** for videresalg eller personlig bruk; (2) registrere kunder som kjøper produkter direkte fra Nu Skin; (3) registrere Brand Affiliates som kjøper produkter direkte fra Nu Skin og/eller selger produkter til registrerte kunder og Brand Affiliates; og (4) velge å kvalifisere som Brand Representative.

Brand Affiliates må ha 50 L1 salgsvolum (L1 SV) utelukkende fra medlemmer og detaljsalgkunder løpet av en hvilken som helst seksmånedersperiode. Selskapet kan omklassifisere Brand Affiliate-kontoer som faller under denne terskelen, til medlemskontoer. Det betyr at salgsnettverket vil flytte til neste Brand Affiliate over deg.

For å bli Brand Affiliate igjen kan du konvertere eller registrere deg på nytt og godkjenne en ny Brand Affiliate-avtale.

Du kan få tilgang til flere fordeler etter hvert som du får høyere **tittel**:

Brand Representatives er Brand Affiliates som har fullført **Brand Representative-kvalifisering** og fortsetter å vedlikeholde Brand Representative-statusen.

Du kan velge å kvalifisere som Brand Representative når du melder deg inn i Nu Skin som en Brand Affiliate eller når som helst deretter.

1.3 KUNDER

Kunder deltar ikke i denne planen, kan ikke videreselge produkter og kan ikke registrere andre kunder eller Brand Affiliates. Det er tre typer kunder:

Uregistrerte kunder kjøper produkter direkte fra en Brand Affiliate for prisen som tilbys av gjeldende Brand Affiliate.²

Detaljsalgkunder kjøper produkter fra Brand Affiliates direkte gjennom **Nu Skin-systemer** til publisert retail pris, med forbehold om eventuelle rabatter.

Medlemmer registrerer seg for å kjøpe produkter fra Nu Skin-systemer til medlemspris.

Detaljsalgkunder og medlemmer som ikke har fullført et kjøp i løpet av de siste 24 månedene, får kundekontoen deaktivert og må registrere en ny konto for å kjøpe på nytt.

1.4 BONUSER

Du kan tjene følgende bonuser daglig, ukentlig eller månedlig, basert på deltakelsesnivået ditt:

TABELL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD OG HØYERE
Detaljsalgbonus (daglig) Nivå 1-bonus (daglig) Nivå 2-bonus (ukentlig)	✓	✓	✓
Building Bonus (Ukentlig)		✓	✓
Leading Bonus (Månedlig)			✓

¹ For Frankrike og Italia ser du Merknad 1 på side 10.

² For Frankrike og Italia ser du Merknad 1 på side 10.

2. PLANBONUSER

2.1 DETALJSALGSBONUS

- A. Beskrivelse av detaljsalgbonus
Detaljsalgbonus belønner deg for produktkjøp gjort av dine detaljsalgkunder. Når du selger produkter til detaljsalgkunder via Nu Skin-systemer til en pris over medlemsprisen, tjener du en Detaljsalgbonus.
- B. Kalkulering av detaljsalgbonus
i. Hva du gjør: Selg Produkter over medlemspris til detaljsalgkunder gjennom Nu Skin-systemet.
ii. Dette tjener du: **Detaljsalgbonusen er differansen mellom (1) prisen som betales av Detaljsalgkunder etter eventuelle rabatter (unntatt fraktkostnader og avgifter) og (2) medlemsprisen.**
- C. Daglig beregning
Hver dag beregner vi detaljsalgbonus for produktsalget ditt og legger dem til på [Nu Skin-kontoen](#) din så snart salgsordrene som er kjøpt av detaljsalgkunder, er ferdigbehandlet. Alle ventende betalinger vil også automatisk bli frigitt til banken ved fullføring av hver ukentlige provisjonsberegning (underlagt markedsspesifikke krav), med mindre du uttrykkelig velger å få utbetalt detaljsalgbonus og salgbonus månedlig, i så fall blir de utbetalt månedlig. Hvis du vil velge bort den ukentlige bonusutbetalingen og få utbetaling kun én gang i måneden, må du logge på Nu Skin-kontoen og tilpasse preferansene dine i provisjonsfanen.
- D. Hvem får delta
Kun Brand Affiliates med god anseelse er kvalifisert til å tjene detaljsalgbonus.

2.2 NIVÅ 1 (L1) -BONUS

- A. Beskrivelse av L1-bonus
I tillegg til detaljsalgbonus kan du også tjene en L1-bonus som kompenserer deg for å selge produkter til L1-kunder og Brand Affiliates, samt for å gi dem kundeservice og hjelpe Brand Affiliates med å markedsføre produkter til kundene sine. L1-kunder og Brand Affiliates er kunder og Brand Affiliates på første nivå av gruppen din (dette inkluderer ikke Brand Representatives).
- B. Beregning av L1-bonus
i. Hva du gjør: Som Brand Affiliate kan du selge produkter til L1-kunder og Brand Affiliates.
ii. Dette tjener du: **5 % av provisjonsberettiget salgsv Verdi (CSV) på L1-salgsvolum (L1 SV).**
- C. Daglig beregning
Hver dag beregner vi L1-bonus for produktsalget ditt og legger dem til på [Nu Skin-kontoen](#) din så snart salgsordrene som er kjøpt av L1-kunder og Brand Affiliates, er ferdigbehandlet. Alle ventende betalinger vil også automatisk bli frigitt til banken ved fullføring av hver ukentlige provisjonsberegning (underlagt markedsspesifikke krav), med mindre du uttrykkelig velger å få utbetalt L1-bonus månedlig, i så fall blir de utbetalt månedlig. Hvis du vil velge bort den ukentlige bonusutbetalingen og få utbetaling kun én gang i måneden, må du logge på Nu Skin-kontoen og tilpasse preferansene dine i provisjonsfanen.
- D. Hvem får delta
Kun Brand Affiliates med god anseelse er kvalifisert til å tjene L1-bonus.

2.3 NIVÅ 2 (L2) -BONUS

- A. Beskrivelse av L2-bonus
I tillegg til L1-bonusen kan du også tjene en L2-bonus som kompenserer deg for å selge produkter til L1-kunder og Brand Affiliates, samt for å gi dem kundeservice og hjelpe [personlig registrerte](#) Brand Affiliates med å markedsføre produkter til kundene sine. L2-kunder og Brand Affiliates er kunder og Brand Affiliates på andre nivå i gruppen (dette inkluderer ikke Brand Representatives). L2-bonusen inkluderer ikke salgsvolum generert av L1 Brand Affiliates i gruppen din som du ikke har registrert personlig.
- B. Beregning av L2-bonus
i. Hva du gjør: Som Brand Affiliate skal du selge minst 500 salgsvolum i løpet av en måned på din L1.
ii. Dette tjener du: **5 % av provisjonsberettiget salgsv Verdi på L2-salgsvolum (L2 SV).**
- C. Beregning av ukentlig utbetaling
Den første uken du oppnår 500 L1 SV i en provisjonsmåned, beregner vi eventuelle L2-bonuser du tjener på L2 SV for denne uken og på eventuelle L2 SV du oppnådde i tidligere uker i samme provisjonsmåned. For resten av provisjonsmånedet beregner vi eventuelle L2-bonuser du tjener i uken du oppnår det relevante salgsvolumet. L2-bonuser registreres vanligvis i Nu Skin-kontoen innen én virkedag i etterkant av den ukentlige perioden og overføres automatisk til banken (underlagt markedsspesifikke krav), med mindre du uttrykkelig velger å få utbetalt L2-bonus månedlig, i så fall vil den bli utbetalt månedlig. Hvis du vil velge bort den ukentlige bonusutbetalingen og få utbetaling kun én gang i måneden, må du logge på Nu Skin-kontoen og tilpasse preferansene dine i provisjonsfanen.
- D. Hvem får delta
Kun Brand Affiliates med god anseelse er kvalifisert til å tjene L2-bonus.

2.4 BUILDING BONUS

A. Building Bonus-beskrivelse

Når du rykker opp til Brand Representative eller høyere, låser du opp muligheten til å tjene en Building Bonus mellom 10 % og 25 % av den provisjonsberettigede salgsverdien på produktene som kjøpes av kunder og Brand Affiliates i gruppen din (GSV). Gruppen består av (1) deg, (2) dine medlemmer, detaljsalgkunder og Brand Affiliates, samt (3) alle dine Brand Affiliates-medlemmer, detaljsalgkunder og Brand Affiliates og så videre, til neste Brand Representative. Gruppen din vil inkludere gruppene til Brand Affiliates som er i Brand Representative-kvalifisering. Når Brand Affiliates fullfører Brand Representative-kvalifiseringen, forlater de gruppen og de (og gruppene deres) blir en del av **teamet** ditt.

B. Kalkulering av Building Bonus

i. Hva du gjør: Som Brand Representative, oppnå GSV-ytelsesstandarder hver måned.

ii. Dette tjener du: **En prosentandel av provisjonsberettiget salgsverdi på ditt månedlige gruppesalgsvolum. Building Bonus starter på 10 % og øker opp til 25 % basert på gruppesalgsvolumet**, som vist i tabell 2.A:

TABELL 2.A

HVA DU GJØR	HVA DU TJENER
Som Brand Representative kan du øke ditt månedlige gruppesalgsvolum	10 %–25 % Building Bonus Belt på den provisjonsberettigede salgsverdien av det månedlige gruppesalgsvolumet (GSV)
2000–2999 GRUPPESALGSVOLUM	10 %
3000–4999 GRUPPESALGSVOLUM	15 %
5000–9999 GRUPPESALGSVOLUM	20%
10000+ GRUPPESALGSVOLUM	25 %

C. Ukentlig beregning

Når du oppnår minst 2000 GSV i en provisjonsmåned, beregner vi Building Bonus på CSV-en til enhver gjeldende GSV som nylig er fullført frem til slutten av hver ukeperiode, samt eventuell ytterligere Building Bonus-prosent som nylig er kvalifisert for på GSV oppnådd i tidligere uker av inneværende provisjonsmåned. Building Bonus registreres vanligvis i Nu Skin-kontoen innen én virkedag i etterkant av den ukentlige perioden og overføres automatisk til banken (underlagt markedsspesifikke krav), med mindre du uttrykkelig velger å få utbetalt Building Bonus månedlig, i så fall vil den bli utbetalt månedlig. Hvis du vil velge bort den ukentlige bonusutbetalingen og få utbetaling kun én gang i måneden, må du logge på Nu Skin-kontoen og tilpasse preferansene dine i provisjonsfanen.

EKSEMPEL: Hvis du oppnår 2000 GSV i uke én, vil Building Bonus din være 10 % av den tilsvarende CSV-en. Hvis du i uke to oppnår ytterligere 1000 gruppesalgsvolum (GSV) (for totalt 3000 gruppesalgsvolum (GSV) hittil i måneden), vil din Building Bonus for uke to være 15 % av provisjonsberettiget salgsverdi på de 1000 gruppesalgsvolum (GSV)-ene pluss ytterligere 5 % av provisjonsberettiget salgsverdi på de tidligere fullførte 2000 gruppesalgsvolum (GSV)-ene fra uke én. Vi vil justere opp Building Bonus på denne måten hver uke.

D. Hvem får delta

Kun Brand Representatives som oppnår minst 2 000 gruppesalgsvolum (GSV), og med god anseelse, er kvalifisert til å motta en Building Bonus. Hvis du bruker Flex Points for å vedlikeholde Brand Representative-statusen eller du mister Brand Representative-statusen, er du ikke kvalifisert for en Building Bonus denne måneden. Se Avsnitt 3.2 og 3.3.

2.5 LEADING BONUS

A. Leading Bonus-beskrivelse

Når du kvalifiserer deg til Gold eller en høyere tittel, kan du i tillegg til å tjene detaljsalgs-, L1-, L2- og Building Bonus tjene 5 % av provisjonsberettiget salgsverdi som oppnås av teamet. Leading Bonus er basert på teamsalgsvolum og betales, delvis, for å hjelpe Brand Affiliates til å kvalifisere som Brand Representatives, og for å motivere, lede og lære opp Brand Representatives som du leder direkte i teamet, henvist til som G1 Brand Representatives (dvs. lederne for **Leadership Teams**; se **Generasjoner**). Etter hvert som dine G1 Brand Representatives rykker opp i tittel, utvikler rollen din seg, og du vil da lede et team som inkluderer Brand Representatives på andre generasjoner (f.eks. G2, G3 osv.) mens de jobber med å utvikle sine egne grupper og øke produktsalget. Leading Bonus belønner deg for å utvikle salget i teamet ditt, ved å gi teamet kundestøtte og hjelpe andre Brand Affiliates med promoteringen av produkter til kundene.

B. Kalkulering av Leading Bonus

i. Hva du gjør: Kvalifiser deg til en Gold-tittel eller høyere og oppnå minst 3000 gruppesalgsvolum hver måned.

ii. Dette tjener du: **5 % av den provisjonsberettigede salgsverdien på teamets totale salgsvolum og ytterligere 5 % (totalt 10 %) av den provisjonsberettigede salgsverdien på gruppesalgsvolumet til dine personlig registrerte G1-Brand Representatives.** Tabell 2.B viser tittelkrav, samt generasjonene som hver tittel kan få utbetalt en Leading Bonus for:

TABELL 2.B

HVA DU GJØR	HVA DU TJENER	
Oppnå 3000 gruppesalgsvolum (GSV) hver måned og utvikle Leadership Teams	5 % Leading Bonus Betalt basert på teamets månedlige provisjonsberettigede salgsværdi	
LEADERSHIP TEAMS	TITTEL	BETALTE GENERASJONER
1	Gold	5 % på G1 Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1
2	Lapis	5 % på G1–G2 Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1
3 Minst én av disse må ha $\geq 5\,000$ LTSV	Ruby	5 % på G1–G3* Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1
4 Minst én av disse må ha $\geq 10\,000$ LTSV	Emerald	5 % på G1–G4* Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1
5 Minst én av disse må ha $\geq 10\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 20\,000$ LTSV	Diamond	5 % på G1–G5* Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1
6 Minst én av disse må ha $\geq 10\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 20\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond**	5 % på G1–G6* Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1

*Se Nu Skins [retningslinjer og prosedyrer](#) for kvalifikasjonskrav.

**Blue Diamond og Presidential Directors kan kvalifisere seg til henholdsvis [Business Builder-stilling](#) og [Presidential Director Business Builder-stilling](#). Fordi stillingene som Business Builder og Presidential Director Business Builder ikke regnes som Leadership Teams, mottar ikke Brand Affiliate ytterligere 5 % for volum oppnådd av disse stillingene. Se Tillegg D.

C. Månedlig betaling

Vi beregner Leading Bonus i etterkant av hver måned. Leading Bonus registreres vanligvis i Nu Skin-kontoen innen den første uken i hver måned, og en overføring igangsettes automatisk til banken (underlagt markedsspesifikke krav).

D. Hvem får delta

Kun Titler med Gold eller høyere med god anseelse, og som oppnår minst 3 000 gruppesalgsvolum (GSV), er kvalifisert til å tjene en Leading Bonus. Hvis du bruker Flex Points til å vedlikeholde Brand Representative-statusen eller du mister Brand Representative-statusen, vil du ikke kvalifisere for en Leading Bonus denne måneden. Se Avsnitt 3.2 og 3.3.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 KVALIFISERE SOM BRAND REPRESENTATIVE

A. Brand Representative-kvalifiseringskrav

For å kvalifisere som Brand Representative må du sende inn en Letter of Intent (LOI) og oppnå 2000 gruppesalgsvolum (inkludert 500 i L1-salgsvolum) i Brand Representative-kvalifiseringsperioden. Du kan fullføre Brand Representative-kvalifiseringen så fort du vil (på så raskt som én uke eller så lenge som to måneder), men hvis du velger å kvalifisere over en periode på to måneder, må du oppnå minst 1000 gruppesalgsvolum (inkludert 250 L1-salgsvolum) hver måned.

Du finner LOI-skjemaet ved å logge på Nu Skin-kontoen din.

B. Kvalifiseringsperiode for Brand Representative

Brand Representative-kvalifiseringsperioden starter den måneden du sender inn LOI. Du har til slutten av den påfølgende måneden til å fullføre Brand Representative-kvalifiseringen.

EKSEMPEL: Hvis du sender inn erklæringen den 25. juni for å kvalifisere som Brand Representative, begynner Brand Representative-kvalifiseringsperioden i juni. Brand Representative-kvalifiseringsperioden avsluttes ved det som kommer først, enten:

- i. den datoen du blir Brand Representative etter å ha oppfylt Brand Representative-kvalifiseringskravene (se Avsnitt 3.1A) eller;
- ii. ved slutten av den første måneden av Brand Representative-kvalifiseringsperioden hvis du ikke oppfyller minimumskravet til salgsvolum for den første måneden med Brand Representative-kvalifisering (1000 gruppesalgsvolum, inkludert 250 av L1-salgsvolumet);
- iii. ved slutten av den andre kalendermåneden etter at du har sendt inn LOI-erklæringen og ikke oppfyller Brand Representative-kvalifiseringskravene i den andre måneden. Hvis du oppfyller minimumskravene i juni som i eksemplet ovenfor, men ikke i juli, avsluttes Brand Representative-kvalifiseringsperioden den siste dagen i juli.

C. Fullføring av kravene til Brand Representative-kvalifiseringskravene og opprykk

Når du har fullført Brand Representative-kvalifiseringskravene, blir du Brand Representative den første dagen i påfølgende ukeperiode (8., 15. og 22. den måneden, eller den 1. i påfølgende måned). Du er nå kvalifisert til å kunne motta Building Bonus på nylig fullførte gruppesalgsvolum deretter. Se Tabell 2.A. Du kan også begynne å tjene Leading Bonus for alle kvalifiserte salgsvolum fra kjøp gjort av teamet ditt etter [opprykksdatoen for Brand Representative](#).

Når Brand Affiliates i gruppen din blir Brand Representatives, kan teamet ditt og påfølgende opprykk bli påvirket som følger:

- i. Hvis noen fra gruppen din også er i Brand Representative-kvalifisering, vil personen bare bli en del av teamet ditt hvis du: (1) fullfører din første Brand Representative-kvalifiseringsmåned i samme måned eller før måneden personen fullfører Brand Representative-kvalifiseringskravene, og (2) fullfører Brand Representative-kvalifiseringen i Brand Representative-kvalifiseringsperioden. Se Tillegg A.
- ii. Hvis en Brand Affiliate i gruppen din fullfører Brand Representative-kvalifiseringen før tidsrammene som er nevnt ovenfor, plasseres personen i teamet til neste Brand Representative over deg, og du tjener ingen Building Bonus eller Leading Bonus fra salgsaktiviteten. Se Tillegg A.

D. Manglende oppfyllelse av Brand Representative-kvalifiseringskravene

Brand Representative-kvalifiseringen avsluttes hvis du ikke oppfyller Brand Representative-kvalifiseringskravene innen Brand Representative-kvalifiseringsperioden. Hvis du vil prøve å kvalifisere som Brand Representative igjen, må du sende inn en ny LOI-avtale og forsøke å starte Brand Representative-kvalifiseringen på nytt.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Opprettholde eller miste Brand Representative-status

Kravene til [vedlikehold](#) begynner den første hele måneden etter at du har fullført Kvalifiseringskrav for Brand Representative. Se Tillegg A. Statusen som Brand Representative opprettholdes basert på den månedlige salgskompensasjonen.

- i. Hvis du oppnår minst 2 000 gruppesalgsvolum (GSV) i løpet av en måned, vil du beholde statusen din som Brand Representative for denne måneden.
- ii. Hvis du ikke oppnår 2000 GSV, men likevel oppnår minst 500 GSV i løpet av en måned og har tilstrekkelig med Flex Points (beskrevet i avsnitt 3.3 nedenfor) tilgjengelig til å dekke differansen i manglende GSV (f.eks. 500 GSV pluss 1500 Flex Points), vil Flex Points bli brukt til å vedlikeholde statusen din som Brand Representative for denne måneden. Hvis du bruker Flex Points til å opprettholde Brand Representative-statusen, kvalifiserer du ikke til å tjene en Building Bonus eller Leading Bonus den måneden.
- iii. Hvis du ikke oppfyller kravene til vedlikehold, mister du Brand Representative-statusen og blir en Brand Affiliate fra og med første dagen i påfølgende måned. Når du mister statusen din som Brand Representative, vil du ikke lenger være kvalifisert til å tjene Building eller Leading-Bonus, og du vil miste teamet ditt samt gruppene og teamene til Brand Representatives under deg, som flytter opp en generasjon og blir en del av salgsnettverkene til Brand Representatives over deg. Du kan få tilbake salgsnettverket ditt gjennom [Restart](#). Se Tillegg C.

Du kan ikke vedlikeholde statusen eller tittelen din ved å opprette falske kontoer, kjøpe ekstra produkter eller bruke en annen form for manipulasjon som bryter med tilnærmingen og intensjonen i denne planen eller Nu Skins [retningslinjer og prosedyrer](#).

3.3 FLEX POINTS

A. Beskrivelse

Flex Points er en erstatning for GSV og som brukes til å vedlikeholde Brand Representative-statusen hvis du ikke fullfører minst 2000 GSV i løpet av en måned. Du kan ikke bruke mer enn 1500 Flex Points i løpet av en måned.

Flex Points gir ikke salgsvolum med provisjonsberettiget salgsverdi, og det utbetales ikke bonus for Flex Points. Flex Points har ingen pengeverdi og kan ikke innløses i kontanter. Flex Points utløper ikke, og du kan samle opptil maksimalt 3 000 Flex Points. Du vil imidlertid miste eventuelle opptjente Flex Points hvis du mister statusen din som Brand Representative. Hvis du bruker Flex Points til å opprettholde Brand Representative-statusen, vil du ikke kvalifisere til å tjene Building eller Leading Bonus den måneden.

B. Tildeling av Flex Points

Du får tildelt Flex Points som ny Brand Representative og hvert påfølgende år i måneden for opprykksdatoen for Brand Representative. Ved begynnelsen av de tre første hele månedene som ny Brand Representative, får du 1500 Flex Points i den første måneden, 1000 i den andre måneden og 500 i den tredje måneden, totalt 3000 Flex Points. Hvert følgende år kan du bli tildelt 1500 ekstra Flex Points i din jubileumsmåned som Brand Representative. Du kan samle opptil maksimalt 3000 Flex Points til enhver tid. Flex Points vises på Nuskin.com-kontoen.

Hvis du mister Brand Representative-statusen og fullfører Brand Representative-kvalifiseringen igjen (inkludert gjennom Restart), blir du tildelt 1000 Flex Points i den første måneden og 500 i den andre måneden etter opprykket.

4. TILLEGGSBETINGELSER

4.1 BONUSER

A. Kvalifisering for bonuser

For å være kvalifisert for bonuser (unntatt detalj salg bonuser), må du ha produktsalg til fem forskjellige kunder hver måned. Du må øyeblikkelig gi beskjed til [selskapet](#) om du ikke oppfyller dette kravet. Selskapet vil også undersøke tilfeldige Brand Affiliates for å bekrefte overholdelse av dette kravet.

B. Beregning av bonus

Bonuser beregnes daglig, ukentlig eller månedlig (dette avgjøres av Nu Skin) og blir registrert i Nu Skin-kontoen.

C. Bonuser og valutakurser

Ved kalkulering av dine bonuser vil provisjonsberettiget salgsv verdi fra produktsalg fra forskjellige markeder gjøres om til ditt lands valuta ved å bruke forrige måneds gjennomsnittlige valutakurs.

EKSEMPEL: Selskapet bruker februars gjennomsnittlige valutakurs for å avgjøre grunnbeløpet som brukes til å beregne dine bonuser for salg i mars.

D. Hjemmemarkedsversjon

Denne versjonen av planen gjelder kun for Brand Affiliates som har en Brand Affiliate ID for markeder i Europa og Afrika. Planen gir sjanse til å motta bonuser for salg i alle våre globale markeder, unntatt steder hvor utenlandsdeltakelse er begrenset (kontakt Account Manager for spesifikk informasjon). Hvis du har et Brand Affiliate-ID for markeder i Europa og Afrika, blir bonuskvalifisering og ytelsesstandarder styrt av vilkårene i denne versjonen av planen, selv om medlemmer av gruppen din eller teamet ditt har en Brand Affiliate-ID fra andre markeder.

EKSEMPEL: Hvis du er en Brand Representative med en Brand Affiliate-ID i Europa eller Afrika, og du registrerer et medlem i Australia og vedkommende kjøper produkter gjennom Australias nuskin.com-nettsted – hvis denne personen (a) registrerer seg som din kunde og (b) er i gruppen din ved kjøp av produkter på det australske markedet, vil disse produktkjøpene ha det salgsvolumet, den provisjonsberettigede salgsv verdien som det australske markedet har angitt for disse produktene. Australias provisjonsberettigede salgsv verdi og netto salgsv pris blir vekslet til den lokale valutaen til Brand Affiliate-ID-markedet på salgstidspunktet. De lokale markedene kan ha informasjon om salgsvolum, provisjonsberettiget salgsv verdi, priser og annen informasjon relatert til salgskompensasjon, for hvert produkt i dette markedet.

Denne planen gjelder ikke for forretninger i fastlands-Kina, Vietnam eller India, som opererer under forskjellige bedriftsmodeller.

E. Tilbakeføring av bonuser som er betalt til deg

Selskapet har rett til å tilbakeføre bonuser betalt til deg som beskrevet i Nu Skins [retningslinjer og prosedyrer](#), inkludert gjenopprettelse av bonuser som ble betalt for produkter som ble returnert i etterkant. Tidspunktet og metoden for tilbakeføring avhenger av bonusen og når produktene returneres. Se Tillegg B. Du finner et sammendrag av retningslinjene for retur på nuskin.com.

F. Opptrykk til Brand Representative. Andre endringer i tittelopptrykk

Opptrykk til Brand Representative skjer ukentlig. Andre tittelendringer skjer kun under den månedlige bonusberegningen og vises i Nu Skin-kontoen din på eller før den 5. i den påfølgende måneden. Se Tillegg A.

G. Produktkampanjer og priser

Vi kan justere den publiserte retail-prisen, salgsvolumet, provisjonsberettiget salgsv verdi og medlemspris. Se markedets produktpriser og kampanjekunngjøringer angående eventuelle rabatter og deres innvirkning på priser, bonuser, salgsvolum, provisjonsberettiget salgsv verdi og annen informasjon relatert til salgskompensasjon, for hvert produkt.

H. Annen salgskompensasjon

i. Detaljprofitt tilsvarende (1) prisen du selger et produkt for, minus (2) kostnadene dine (kjøpspris, avgifter, frakt, forretningsutgifter osv.). Du beholder all detaljprofitt du tjener utenfor Nu Skin-systemet.³

ii. Du kan også tjene insentiver eller andre ikke-kontantbelønninger og kompensasjon fra andre kortsiktige salgsv insentiver som ikke dekkes av salgskompensasjonsplanen.

4.2 OPPSIGELSE AV BRAND AFFILIATE-KONTOER

A. Tap av Brand Affiliate-fordeler

Ved oppsigelse av din [Brand Affiliate-konto](#) mister du alle fordeler som Brand Affiliate, inkludert tilgang til Brand Affiliate-kontoen, gruppen, teamet, salgsv nettverket, salgsvolumet som genereres av enten gruppen eller teamet, og bonuser.

B. Flytting av Brand Affiliate-konto

Selskapet har rettigheter til, så lenge som det er rimelig og nødvendig, å forsinke enhver flytting av en Brand Affiliate-konto og en hvilken som helst del av gruppen eller salgsv nettverket, opp i et salgsv nettverk eller til et annet salgsv nettverk.

4.3 ANDRE MATERIALER OG OVERSETTELSE

Denne planen vil være gjeldende ved uoverensstemmelser mellom vilkårene som er angitt i denne planen og eventuelt markedsføringsmaterieell eller annet relatert innhold. Med mindre annet er forbudt ved lov, vil den engelske versjonen gjelde hvis det er uoverensstemmelser mellom den engelske versjonen av denne planen og en eventuell oversettelse av den.

³ For Frankrike og Italia ser du Merknad 1 på side 10.

4.4 UNNTAK

A. Innvilgelse av unntak

Selskapet kan frafalle eller endre krav eller vilkår i denne planen (samlet «planunntak»). Selskapet kan innvilge unntak for (1) en individuell Brand Affiliate-konto eller (2) flere kontoer, inkludert etter team eller marked. Innvilgelse av unntak for en Brand Affiliate-konto, et team eller marked, forplikter ikke selskapet til å innvilge et unntak for andre Brand Affiliate-kontoer, team eller markeder. Ethvert vesentlig planunntak krever uttrykkelig skriftlig samtykke fra en autorisert leder i selskapet, og selskapet har ingen forpliktelse til å gi andre Brand Affiliates, inkludert de neste Brand Affiliates over en Brand Affiliate, varsel om planunntaket, skriftlig eller på annen måte.

B. Avslutning av unntak

Selskapet kan avslutte planunntaket som tidligere har vært innvilget, når som helst og uansett grunnlag, uavhengig av hvor lenge unntaket har vært operativt. Hvis et unntak er innvilget til en spesifikk Brand Affiliate, da er unntaket personlig og gjelder mellom den spesifikke Brand Affiliate og selskapet. Planunntakene avsluttes ved overføringen av Brand Affiliate-kontoen, uavhengig av overføringsform (f.eks. salg, overdragelse, overføring, testamentarisk gave, ved lov eller på annen måte), og ethvert slikt unntak vil være ugyldig.

4.5 TERMINOLOGI

Vilkårene i denne planen kan avvike fra vilkårene i tidligere versjoner av planen og kan bli revidert.

4.6 RETT TIL Å ENDRE

Vi kan endre denne planen når som helst etter eget skjønn. Om vi endrer denne Planen, vil vi gi deg et 30 dagers varsel før endringene blir iverksatt.

4.7 OVERHOLDELSE

For å være kvalifisert for bonuser må du overholde kravene i denne planen, [Brand Affiliate-avtalen](#) og Nu Skins [retningslinjer og prosedyrer](#).

4.8 UKENTLIGE OG MÅNEDLIGE PERIODER

Med enhver referanse til en «måned» menes en kalendermåned. Enhver referanse til en «uke», «ukentlig» eller «ukeperiode» betyr en sjudagersperiode som begynner den 1., 8., 15., eller 22. hver måned forutsatt at den fjerde uken i hver måned løper til slutten av måneden. Bonusberegninger er basert på vintertid eller sommertid i Provo i Utah i USA (Koordinert universaltid [UTC-7]).

MERKNAD 1:

FRANKRIKE: Det er ikke tillatt for «VDI Mandataire» å selge direkte til uregistrerte kunder.

ITALIA: Incaricati kan kun promotere, direkte eller indirekte, innsamling av kjøpsordre på sluttbrukernes bosted på vegne av selskapet. Som Brand Affiliate (Incaricato) kan du kun kjøpe produkter for å tilfredsstille personlige behov og behovene til personer som bor i din husholdning. Du må videreformidle kjøpsordrer mottatt fra uregistrerte kunder til selskapet.

ORDLISTE

BBP (Business Builder-stilling): En stilling plassert på G1. BBP blir tildelt etter den første måneden du oppnår tittelen Blue Diamond. Se Tillegg D.

Bonus: Salgskompensasjon utbetalt gjennom denne planen, inkludert detaljhandels-, nivå 1-, nivå 2-, Building og Leading Bonus. Bonuser inkluderer ikke noen detaljprofitt som du kan tjene på produkter du kjøper og videreselger til uregistrerte kunder, eller andre kontant- eller ikke-kontantinsentiver. For Frankrike og Italia ser du Merknad 1 på side 10.

Brand Affiliate: En person som registrerer seg hos Nu Skin som Brand Affiliate og kan kjøpe produkter til medlemsprisen, selge produkter og registrere kunder og Brand Affiliates. Begrepet Brand Affiliate kan også brukes som en generell referanse til alle Brand Affiliates og Brand Representatives. Gold eller Emerald kan for eksempel bli henvist til som en Brand Affiliate som en generell referanse når vi snakker om alle Brand Affiliates. Brand Affiliates er ikke kunder.

Brand Affiliate-avtale: En avtale mellom deg og Nu Skin som angir visse vilkår knyttet til forholdet ditt til Nu Skin.

Brand Affiliate-konto: Kontoen som opprettes når du registrerer deg som Brand Affiliate hos Nu Skin. Når du oppretter en Brand Affiliate-konto, blir du tildelt et Brand Affiliate ID.

Brand Representative: En Brand Affiliate som har fullført Brand Representative-kvalifiseringen og opprettholdt Brand Representative-statusen. Uttrykket Brand Representative kan også brukes som en generell referanse for alle titler av Brand Representative og høyere. En Ruby eller Diamond kan for eksempel henvises til som Brand Representative. Det er en generell referanse for alle Brand Representatives.

Brand Representative-kvalifisering: Prosessen for å bli Brand Representative. Se Avsnitt 3.1.

Brand Representative-kvalifiseringskrav: I løpet av Kvalifiseringsperioden for Brand Representative må du sende inn LOI og kvalifisere som beskrevet i avsnitt 3.1.

Brand Representative-kvalifiseringsperiode: En periode som starter kalendermåneden du sender inn Letter of Intent (LOI). Du har til slutten av den påfølgende måneden til å fullføre Brand Representative-kvalifiseringen. Se Avsnitt 3.1.

Brand Representative-opprykkssdato: Den første dagen i den ukentlige perioden etter at du har fullført Brand Representative-kvalifiseringen. Hvis du kvalifiserer som Brand Representative i uke en, to eller tre i en måned, er Brand Representative-opprykkssdatoen henholdsvis den 8., 15. eller 22. i denne måneden. Hvis du kvalifiserer som Brand Representative i uke fire i en måned, blir opprykkssdatoen for Brand Representative første dag i påfølgende måned. Se Tillegg A.

Building Bonus: En bonus som utbetales med 10–25 % av den provisjonsberettigede salgsverdien på gruppesalgsvolumet for produkter som kjøpes gjennom Nu Skin-systemer, av Brand Affiliates og kunder i gruppen, som beskrevet i avsnitt 2.5.

Detaljsalgkunder: Enhver kunde som kjøper produkter gjennom Nu Skin-systemer, som ikke er medlem eller Brand Affiliate. Bonusene for et produktkjøp av en detaljsalgkunde betales basert på den Brand Affiliate som er identifisert som selger på tidspunktet den spesifikke produktbestillingen finner sted. For denne planens formål er en uregistrert kunde ikke inkludert i definisjonen av detaljsalgkunder. Detaljsalgkunder deltar ikke i denne planen og kan ikke videreselge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates.

Detaljsalgbonus: Differansen mellom (1) prisen betalt av din detaljsalgkunde (fratrullet fraktkostnad og avgifter) når de kjøper produktet direkte fra Nu Skin og (2) medlemsprisen. Se Avsnitt 2.1.

Dropshipping-bestillinger: Med forbehold om tilgjengelighet på det lokale markedet og gjeldende forskrifter. En dropshipping-bestilling er en bestilling du legger inn på Brand Affiliate-kontoen din, men angis som et salg til kunden. For å være kvalifisert må en dropshipping-bestilling angis som dette samt selges og sendes direkte til kunden av selskapet på kjøpstidspunktet.

Flex Points: Flex Points er en erstatning for gruppesalgsvolum som brukes til å opprettholde Brand Representative-statusen hvis du ikke fullfører minst 2000 gruppesalgsvolum i løpet av en måned. Flex Points gir ikke salgsvolum med provisjonsberettiget salgsverdi, og det utbetales ikke bonus for Flex Points. Flex Points har ingen pengeverdi og kan ikke innløses i kontanter. Flex Points utløper ikke, og du kan samle maks. 3000 Flex Points til enhver tid. Du vil imidlertid miste eventuelle opptjente Flex Points hvis du mister statusen som Brand Representative. Se Avsnitt 3.3.

Foretaksenhet: Et forretningsenhet som f.eks. et selskap, et partnerskap, et aksjeselskap, et fond eller andre former for forretningsorganisasjoner med separat juridisk personlighet som er lovlig opprettet i henhold til jurisdiksjonen den ble opprettet i

Generasjoner: Brand Representative-nivåer i teamet ditt. Hver Brand Representative som du leder direkte og som er den første Brand Representative nedenfor deg i ditt team, er å regnes som din G1 Brand Representative. Brand Representatives som er på neste nivå under dem, er dine G2-Brand Representatives og så videre. Brand Affiliates som ikke har oppnådd Brand Representative-status, utgjør ikke en generasjon, men er en del av sin Brand Representatives-gruppe. For eksempel er ikke Brand Affiliates (som ikke har oppnådd Brand Representative-status) for din G1 Brand Representative en del av G2. I stedet er de en del av G1 Brand Representatives-gruppen.

Gruppe: Gruppen består av (1) deg, (2) dine medlemmer, detaljsalgkunder og Brand Affiliates, samt (3) alle dine Brand Affiliates-medlemmer, detaljsalgkunder og Brand Affiliates og så videre, til neste Brand Representative. Gruppen din vil inkludere gruppene til Brand Affiliates som er i Brand Representative-kvalifisering. En Brand Affiliate som fullfører Brand Representative-kvalifiseringen, forlater gruppen din og blir en del av teamet ditt sammen med gruppen til personen.

Gruppessalgsvolum (GSV): Totalt salgsvolum fra alle produktkjøp i gruppen.

Kunde: Alle som kjøper produkter, men ikke deltar i denne planen og ikke kan videreselge produkter eller registrere andre kunder eller Brand Affiliates. Brand Affiliates er ikke kunder.

Leadership Team Sales Volume (LTSV): Totalt salgsvolum fra et gitt Leadership Team. Se Avsnitt 2.5.

Leadership Team: Leadership Teams består av G1–G6 Brand Representatives som starter ved hver G1 Brand Representative. Alle Leadership Teams er forskjellige og ledes av dine individuelle G1 Brand Representatives. Se Avsnitt 2.5.

Leading Bonus: En bonus som utbetales månedlig hvis du har Gold eller høyere tittel på provisjonsberettiget salgsverdi av salgsvolumet som genereres av teamet. Se Avsnitt 2.5.

LOI: Et dokument du sender inn gjennom Nu Skin-systemet for å varsle selskapet om din intensjon om å kvalifisere som Brand Representative.

Medlem: En kunde som registrerer seg gjennom Nu Skin-systemet, basert på en Brand Affiliate-invitasjon for å kjøpe Nu Skin-produkter til medlemspris. Medlemmer kan ikke registrere kunder eller Brand Affiliates, kan ikke videreselge Nu Skin-produkter og deltar ikke i denne planen.

Medlemspris: Listepriisen for produkter for både medlemmer og Brand Affiliates, ekskludert avgifter og frakt. Medlemsprisen er satt av det lokale markedet og kan i blant bli justert under salgskampanjer og insentiver.

Nivå 1 (L1) -bonus: En bonus som utbetales med 5 % av den provisjonsberettigede salgsværdien på L1-salgsvolumet for produkter som kjøpes gjennom Nu Skin-systemer, av Brand Affiliates og kunder, som beskrevet i avsnitt 2.2.

Nivå 1-salgsvolum (L1 SV): Summen av alt produktsalgsvolum fra kjøp gjort av L1-kunder og Brand Affiliates og fra kvalifiserte dropshipping-ordrer.

Nivå 2 (L2) -bonus: En bonus som utbetales med 5 % av den provisjonsberettigede salgsværdien på L2-salgsvolumet for produkter som kjøpes gjennom Nu Skin-systemer, av Brand Affiliates og kunder, som beskrevet i avsnitt 2.3.

Nivå 2-salgsvolum (L2 SV): Summen av alt produktsalgsvolum fra kjøp gjort av L2-er og kvalifiserte dropshipping-bestillinger fra dine personlig registrerte L1 Brand Affiliates.

Nivå: Gruppen din er organisert etter nivåer. L1-kunder og Brand Affiliates er detaljsalgkunder, medlemmer og Brand Affiliates på første nivå i gruppen. L2-kunder og Brand Affiliates er kunder og Brand Affiliates på andre nivå i gruppen. Gruppen din inkluderer ikke Brand Representatives eller gruppene deres.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. og dets tilknyttede selskaper (unntatt Rhyz, Inc. og dets datterselskaper).

Nu Skin-konto: En digital konto som finnes i Nu Skins digitale verktøy og informasjon i digitale verktøy (f.eks. Nu Skin Stela-appen og nuskin.com) som gir deg tilgang til støtteverktøy og informasjon for ditt Nu Skin-foretak, inkludert detaljer om bonuser, utbetalinger og provisjonsjusteringer. En Nu Skin-konto blir automatisk opprettet for deg når du blir en Brand Affiliate. Det påløper ikke renter på Nu Skin-kontoer. Serviceavgifter kan bli belastet av banken og Nu Skin. Nu Skin overfører automatisk gjenværende saldo på bonusen kostnadsfritt ved fullføring av hver ukentlige og/eller månedlige utbetalingsperiode. Det finnes markedsspesifikke krav for automatiske overføringer fra Nu Skin.

Nu Skin-systemer: Enhver prosess, applikasjon eller annen digital eiendom innenfor Nu Skins digitale økosystem, utpekt av Nu Skin for kjøp eller salg av Nu Skin-produkter, inkludert Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personlig tilbud-verktøyet eller andre Nu Skin-tilrettelagte plattformer.

Person: En enkeltperson eller et forretningsforetak.

Personlig registrering: Det å registrere en person hos Nu Skin. For eksempel, når en Brand Affiliate eller et medlem registrerer seg hos Nu Skin og oppgir deg som sponsor, eller når en detaljsalgkunde registrerer seg hos Nu Skin og oppgir deg som selger ved en bestemt produktbestilling, blir de personlig registrert Brand Affiliate, personlig registrert medlem eller personlig registrert detaljsalgkunde.

Presidential Director Business Builder-stilling (Presidential Director BBP): En stilling plassert på G1 på BBP. Presidential Director BBP blir tildelt til deg etter den første måneden du oppnår tittelen Presidential Director. Se Tillegg D.

Produkter: Alle varer og tjenester som tilbys av Nu Skin.

Provisjonsberettiget salgsverdi (CSV): En valutaverdi som angis for hvert produkt og brukes for å beregne L1-, L2-, Building og Leading Bonus. Provisjonsberettiget salgsverdi justeres fra tid til annen på grunn av flere faktorer, inkludert endringer i pris, valutasvingninger, kampanjer osv. Provisjonsberettiget salgsverdi er forskjellig fra Sales Volume og vil vanligvis ikke være det samme som Sales Volume av et produkt. Noen produkter kan ha null i provisjonsberettiget salgsverdi. Du kan få informasjon om provisjonsberettiget salgsverdi og annen informasjon relatert til salgskompensasjon for hvert produkt, ved å logge på Nu Skin-kontoen. Provisjonsberettiget salgsverdi veksles om til valutaen på hjemmemarkedet når du selger produkter på flere markeder.

Restart: Prosessen som gir tidligere Gold eller høyere titler, muligheten til å kreve tilbake salgsnettverket (som om de ikke hadde mistet Brand Representative-statusen). Se Tillegg C.

Retningslinjer og prosedyrer: Et dokument som inngår i avtalen mellom deg og Nu Skin, og angir visse retningslinjer og prosedyrer relatert til virksomheten.

Salgskompensasjonsplan: Denne salgskompensasjonsplanen (også «plan») (inkludert endringer som kan bli innlemmet i fremtiden) som angir vilkårene for salgskompensasjonen du kan tjene som Brand Affiliate som deltar i denne planen.

Salgsnettverk: Salgsnettverket ditt består av gruppen din, teamet ditt og gruppene og teamene til Brand Representatives under deg.

Salgsvolum (SV): En ikke-valutaverdi angitt for hvert produkt som brukes til å kvantifisere produktsalg som er aggregert for å måle kvalifisering for ulike ytelsesstandarter samt fastsettelse av bonusprosentandel. Salgsvolum justeres fra tid til annen som selskapet anser det nødvendig. Salgsvolum er ikke det samme som provisjonsberettiget salgsverdi. Du kan få informasjon om salgsvolum og annen informasjon relatert til salgskompensasjon for hvert produkt ved å logge deg på Nu Skin-kontoen.

Selskap: Nu Skin eller «vi».

Team: Teamet ditt består av alle generasjoner av Brand Representatives og deres grupper basert på tittelen din (se Tabell 2.D). Teamet ditt inkluderer ikke deg eller gruppen din.

Tittel: Titler oppnås som Brand Representative basert på Leadership Teams og tilhørende salgsvolum. Tittelen din avgjør hvor mange generasjoner du kan få Leading Bonus for. Se Tabell 2.B.

Uregistrerte kunder: Personer som kjøper produkter fra en Brand Affiliate utenfor Nu Skin-systemer (uavhengig av om den uregistrerte kunden tidligere har kjøpt produkter direkte fra Nu Skin). Uregistrerte kunder deltar ikke i denne planen og kan ikke videreselge produkter eller registrere kunder. For Frankrike og Italia ser du Merknad 1 på side 10.

Vedlikehold (også Vedlikeholde eller Vedlikeholder): Kravet om å oppnå minst 2000 gruppesalgsvolum, i løpet av en måned for å beholde Brand Representative-statusen og være kvalifisert til å få utbetalt Building og Leading Bonus. Du kan opprettholde Brand Representative-statusen ved å bruke Flex Points til å erstatte opptil 1500 manglende gruppesalgsvolum. Hvis du imidlertid bruker Flex Points til å opprettholde Brand Representative-statusen, er du ikke kvalifisert til å tjene en Building eller Leading Bonus denne måneden. Se Avsnitt 3.2 og Tillegg A.

TILLEGG A YTTERLIGERE KVALIFISERINGSINFORMASJON

Det følgende gir ytterligere informasjon relatert til Brand Representative-kvalifisering, inkludert viktige datoer, vedlikehold, bonuser og andre detaljer.

A.1 VEDLIKEHOLD ETTER Å HA RYKKET OPP TIL BRAND REPRESENTATIVE

Hvis Brand Representative-opprykksgdatoen er den første dagen i en måned, må du oppfylle kravene til vedlikehold fra og med den måneden. Hvis Brand Representative-opprykksgdatoen er etter den første dagen i en måned, må du oppfylle kravene til vedlikehold fra og med påfølgende måned.

EKSEMPEL: Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen den fjerde uken i mai, er Brand Representative-opprykksgdatoen 1. juni og du må oppfylle kravene til vedlikehold i juni. Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen den første uken i juni, er Brand Representative-opprykksgdatoen 8. juni og du må oppfylle kravene til vedlikehold i juli.

A.2 BONUSER ETTER Å HA RYKKET OPP TIL BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Du tjener byggbonuser basert på gruppesalgsvolumet som er oppnådd på eller etter opprykksgdatoen for Brand Representative. Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen i løpet av uke én i måneden, er Brand Representative-opprykksgdatoen den 8. og du kan begynne å tjene en Building Bonus basert på gruppesalgsvolumet som er oppnådd på eller etter den 8. Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen i uke fire i en måned, er Brand Representative-opprykksgdatoen den 1. i neste måned og du kan begynne å tjene en Building Bonus basert på gruppesalgsvolumet som er oppnådd på eller etter den 1. i påfølgende måned.

Etter Brand Representative-opprykksgdatoen vil ikke påfølgende gruppesalgsvolum lenger bidra til gruppesalgsvolumet for neste Brand Representative over deg. I stedet vil gruppesalgsvolumet bidra til teamets salgsvolum og Leading Bonus.

EKSEMPEL: Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen i løpet av den tredje uken i mai, er Brand Representative-opprykksgdatoen 22. mai. Gruppesalgsvolumet til og med 21. mai vil telle i gruppesalgsvolumet for neste Brand Representative over deg, men gruppesalgsvolumet på produktsalg fra 22. mai til slutten av mai vil i stedet bidra til teamets salgsvolum og Leading Bonus. Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen den fjerde uken i mai, er Brand Representative-opprykksgdatoen 1. juni og gruppesalgsvolumet i mai vil telle i gruppesalgsvolumet for neste Brand Representative over deg i mai. Fra 1. juni og utover vil gruppesalgsvolumet ditt bidra til teamsalgsvolumet og Leading Bonus til den neste Brand Representative over deg, så lenge du ikke mister statusen din som Brand Representative.

B. Leading Bonus

Du kvalifiserer til en Leading Bonus etter Brand Representative-opprykksgdatoen hvis du oppfyller de aktuelle kravene for Leading Bonus.

EKSEMPEL: Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen i løpet av den første uken i mai, er opprykksgdatoen for Brand Representative 8. mai, og du kan begynne å tjene Leading Bonus for mai hvis du oppnår 3000 gruppesalgsvolum mellom opprykksgdatoen for Brand Representative og slutten av måneden samt oppfyller kravene til Gold eller høyere innen slutten av måneden. Hvis du fullfører Brand Representative-kvalifiseringen i løpet av den fjerde uken i mai, er opprykksgdatoen for Brand Representative 1. juni, og du kan begynne å tjene en Leading Bonus i juni hvis du oppfyller de tilsvarende Leading Bonus-kravene i juni.

TILLEGG B – RETURJUSTERINGER OG TILBAKEFØRING AV BONUSER

Selskapet har rett til å justere bonuser som utbetales til deg som beskrevet under retningslinjer og prosedyrer, inkludert justeringer basert på retur av produkter av deg eller andre som er i din gruppe eller i ditt team, på kjøpstidspunktet. Beregningen og tilbakeføringen av bonusjusteringen fra produktreturer avhenger av typen bonus og når produktene returneres.

B.1 BEREGNING AV BONUSJUSTERING

Dine bonuser vil justeres for produktreturer som følgende:

A. Detaljsalgsbonus

Når detaljsalgskunder returnerer produkter, tilbakefører selskapet eventuelle Retailing Bonuser som du har mottatt på disse produktene.

B. Nivå 1- og nivå 2-bonuser

Hvis du er en Brand Affiliate, og L1- eller L2-kundene og Brand Affiliates returnerer produkter, vil selskapet kreve tilbake eventuelle L1- og L2-bonuser du har mottatt på disse produktene. Hvis L1-kundene og Brand Affiliates returnerer produkter i samme måned som de ble kjøpt, blir salgsvolumet for L1-kundene redusert med mengden salgsvolum som returneres. Din rett til å motta L2-bonuser i påfølgende uker kan bli fjernet på grunn av innvirkningen disse returene har på ditt L1-salgsvolum. Hvis produktreturer fra produkter kjøpt i en tidligere måned reduserer L1-salgsvolumet til under 500 oppnådd i denne måneden, vil selskapet debitere L1-salgsvolumet med beløpet som trengs for å nå bonusterskelen du ble betalt for. Denne belastningen vil skje i måneden etter at produktene ble returnert.

EKSEMPEL: Hvis du oppnådde 750 L1-salgsvolum i januar og fikk utbetalt en L2-bonus på 5 %, men 400 salgsvolum av L1-produktsalget ditt i januar ble returnert i mars, ville du hatt en negativ saldo på 150 L1-salgsvolum i begynnelsen av april, og du ville ikke kvalifisere til å tjene 5 % L2-bonus i april med mindre du produserer 650 L1-salgsvolum i april for å kompensere for den negative saldoen og oppnå 500 L1-salgsvolumbonusnivå.

Building Bonuses

Når noen som var i gruppen din på kjøpstidspunktet returnerer produkter, vil selskapet tilbakeføre enhver Building Bonus du mottok for disse produktene.

Hvis du er en Brand Representative og noen i gruppen din returnerer produkter i samme måned som de ble kjøpt, blir gruppesalgsvolumet redusert med mengden salgsvolum som returneres. Hvis en produktretur fra produkter som er kjøpt i en tidligere måned reduserer gruppesalgsvolumet under en bonusgrense som du oppnådde den måneden, vil selskapet belaste det aktuelle gruppesalgsvolumet i måneden etter at produktet ble returnert.

EKSEMPEL: Hvis du oppnådde 3300 gruppesalgsvolum i januar og fikk utbetalt en Building Bonus på 15 %, men 500 av salgsvolumet for gruppeproduksalget for januar ble returnert i mars, ville du hatt en negativ saldo på 200 gruppesalgsvolum i begynnelsen av april og ville ikke ha kvalifisert deg til å tjene en Building Bonus på 15 % i april med mindre du kunne produsere 3200 gruppesalgsvolum i april for å kompensere for den negative saldoen på 200 og oppnå bonusnivået på 3000 for gruppesalgsvolum.

C. Leading Bonus

Når noen som var i ditt team på kjøpstidspunktet returnerer produkter, vil selskapet tilbakeføre enhver Leading Bonus du mottok for disse produktene.

TILLEGG C RESTART

Restart er en prosess som gir tidligere Gold og høyere titler, muligheten til å kreve tilbake salgsnettverket (som om de ikke hadde mistet Brand Representative-statusen). Det følgende gir tilleggsinformasjon angående bruken, fordelene og vilkårene for Restart.

C.1 SLIK BRUKER DU RESTART

Om du mister din status som Brand Representative og ønsker å gjenstarte din prosess, må du:

- i. Send inn et nytt LOI som indikerer din intensjon om å kvalifisere deg som Brand Representative igjen; og
- ii. fullføre Brand Representative-kvalifiseringen igjen. Denne nye Brand Representative-kvalifiseringen må fullføres innenfor seks sammenhengende måneder fra ikrafttredelsesdatoen da du mistet Brand Representative-statusen.

Om du ikke klarer å fullføre Restart innen denne seksmånedersperioden, mister du sjansen permanent til å kreve tilbake salgsnettverket.

EKSEMPEL: Hvis du mister Brand Representative-statusen fra og med 1. mars, har du frem til 4. uke i august på deg til å fullføre Brand Representative-kvalifiseringen for å bli en Brand Representative fra og med 1. september for å kreve tilbake salgsnettverket.

C.2 FORDELER MED RESTART

Når du fullfører gjenstart innen den krevde tidsrammen, vil du:

- Bli Brand Representative igjen (krev tilbake opprykksdatoen for Brand Representative);
- Kvalifiser deg for å tjene Leading Bonus;
- kreve tilbake salgsnettverket (som om du ikke hadde mistet Brand Representative-statusen); og
- motta 1000 Flex Points den første måneden og 500 den andre måneden etter at du har fullført Restart.

C.3 TAP AV STATUS FOR ANDRE GANG

Hvis du mister Brand Representative-statusen for andre gang, er du ikke kvalifisert til Restart og mister permanent teamet, og gruppene og temaene til Brand Representatives under deg (det flyttes opp en generasjon til Brand Representatives på nivået over deg). Selv om Restart ikke lenger er mulig, kan du likevel begynne en ny Brand Representative-kvalifisering når som helst og bygge et nytt salgsnettverk. Hvis du blir en ny Brand Representative, vil du igjen være kvalifisert til å bruke Restart for å kreve tilbake det nye salgsnettverket.

TILLEGG D BLUE DIAMOND-STILLING OG PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER-STILLING

Når du bygger og leder teamet ditt, har du muligheten til å bli Blue Diamond eller Presidential Director. Følgende diagram viser hvordan:

HVA DU GJØR	HVA DU TJENER	
Oppnå 3000 gruppesalgsvolum hver måned og utvikle Leadership Teams	5 % Leading Bonus Betalt basert på teamets månedlige provisjonsberettigede salgsværdi	
LEADERSHIP TEAMS	TITTEL	BETALTE GENERASJONER
6 Minst én av disse må ha $\geq 10\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 20\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond	5 % på G1–G6 Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1 Lås opp BBP
6 Minst én av disse må ha $\geq 10\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 20\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 30\,000$ LTSV, Pluss én av disse må ha $\geq 40\,000$ LTSV	Presidential Director	5 % på G1–G6 Pluss ytterligere 5 % på din personlig registrerte G1 Lås opp Presidential Director BBP

Den første måneden du får betalt som Blue Diamond, mottar du en Business Builder-stilling (BBP) på G1, og den første måneden du får betalt som en Presidential Director, mottar du en Presidential Director Business Builder-stilling (Presidential Director BBP) på G1 til BBP (G2 for opprinnelig Brand Affiliate-konto). I enhver måned du kvalifiserer til å bli betalt som Blue Diamond, har BBP en generasjon i salgsnettverket. I enhver måned du kvalifiserer til å bli betalt som Presidential Director, vil både din BBP og din Presidential Director BBP vises under dine generasjoner (henholdsvis G1 og G2) i salgsnettverket ditt.

A. Automatisk opprettelse

BBP og Presidential Director BBP opprettes automatisk under bonusberegningsprosessen i den måneden du oppfyller kvalifiseringskravene ovenfor. Du gjenvinner alle BBP og Presidential Director BBP som er tildelt deg, med mindre du mister statusen som Brand Representative og ikke fullfører Restart.

D.1 FORHOLDET MELLOM EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OG OPPRINNELIG BRAND AFFILIATE-KONTO

For Brand Affiliate-avtalens formål behandles BBP og Presidential Director BBP som en del av Brand Affiliate-kontoen og kan ikke selges eller overføres separat. Dermed kvalifiserer ikke dine BBP og Presidential Director BBP for Brand Affiliate L1- og L2-bonuser, men de bidrar til Brand Representative Building Bonuses (gruppesalgsvolum).

A. Leadership Teams

BBP og Presidential Director BBP blir ikke ansett som Leadership Teams for Brand Affiliate-kontoen. G1 Brand Representatives under BBP og Presidential Director BBP fungerer som Leadership Teams og kan legges sammen for å oppfylle tittelkravene som beskrevet nedenfor.

For å bestemme Leadership Team Sales Volume (LTSV) for deg og de neste Brand Representatives over deg om en måned forblir BBP og Presidential Director BBP på henholdsvis G1 og G2 (med mindre du har mistet Brand Representative-statusen).

B. Gruppesalgsvolum

Du, din BBP og din Presidential Director BBP har sine egne grupper. For å opprettholde statusen som Brand Representative og fastsette kvalifiseringen for Building Bonus og Leading Bonus for Brand Representative, vil gruppesalgsvolum fra den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen, BBP og Presidential Director BBP bli kombinert.

C. BBP og Presidential Director BBP bonuser basert på den opprinnelige Brand Affiliate-kontotittelen og Brand Representative-status

BBP

I en måned hvor din opprinnelige Brand Affiliate-konto kvalifiserer til å bli betalt som Blue Diamond eller Presidential Director, blir bonuser på BBP beregnet som om det var en Blue Diamond. For enhver måned som den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen ikke oppfyller alle krav for å kvalifisere til å bli betalt som en Blue Diamond, blir BBP kombinert med den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen, og alle salgsnettverkene til BBP rykker opp en generasjon i salgsnettverket og salgsnettverkene til Brand Representatives over deg for denne måneden.

Presidential Director BBP

For en måned som din opprinnelige Brand Affiliate-konto oppfyller alle krav for å kvalifisere for å bli betalt som Presidential Director, blir bonuser på Presidential Director BBP beregnet som om det var en Blue Diamond. For enhver måned som Brand Affiliate-kontoen ikke oppfyller alle krav for å kvalifisere for å bli betalt som en Presidential Director, men kvalifiserer for å bli betalt som en Blue Diamond, blir Presidential Director BBP kombinert med BBP, og alle salgsnettverkene til Presidential Director BBP rykker opp én generasjon i salgsnettverket og i salgsnettverkene til Brand Representatives over deg for denne måneden.

For enhver måned som den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen ikke kvalifiserer til å bli betalt som Blue Diamond, blir BBP og Presidential Director BBP kombinert med den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen og alle salgsnettverkene til BBP rykker opp en generasjon og Presidential Director BBP rykker opp to generasjoner i salgsnettverket og i salgsnettverkene til Brand Representatives over deg.

Det følgende illustrerer hvordan Leading Bonus blir beregnet på din opprinnelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP. Vi antar at Brand Affiliate-kontoen, BBP og Presidential Director BBP til sammen har minst 3000 gruppesalgsvolum og er kvalifisert til å motta en Leading Bonus på 5 %.

- **Blue Diamond**

Både opprinnelig Brand Affiliate-konto og BBP kan tjene 5 % på deres respektive G1 til G6. Dette betyr at du i realiteten kan tjene 10 % på G1-G5 av BBP. Du kan i realiteten tjene 15 % på gruppesalgsvolumet til personlig registrerte G1 Brand Representatives i BBP på grunn av den ekstra G1 Leading Bonus på 5 % på personlig registrerte G1 Brand Representatives.

- **Presidential Director**

Både opprinnelig Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP kan tjene 5 % på deres respektive G1 til G6. Dette betyr at du kan tjene 10 % på G1 til G5 på BBP og på G5 for Presidential Director BBP samt 15 % på G1 til G4 for Presidential Director BBP. Du kan i realiteten tjene 20 % på gruppesalgsvolumet til personlig registrerte G1 Brand Representatives i Presidential Director BBP på grunn av den ekstra G1 Leading Bonus på 5 % på personlig registrerte G1 Brand Representatives.

D. Flytting mellom din opprinnelige Brand Affiliate-konto, BBP og Presidential Director BBP

- i. Leadership Teams kan ikke flyttes fra den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen til en BBP eller Presidential Director BBP, unntatt som angitt nedenfor.
- ii. Automatisk flytting av selskapet:
 - a) **Leadership Teams på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen**
 For å kvalifisere til å bli betalt som Presidential Director i en gitt provisjonsperiode, må du ha minst seks Leadership Teams, hvorav ett må ha 10 000+ Leadership Team Sales Volume (LTSV), ett må ha 20 000+ Leadership Team Sales Volume (LTSV), ett må ha 30 000+ Leadership Team Sales Volume (LTSV), og ett må ha 40 000+ Leadership Team Sales Volume (LTSV).
 - Minst seks Leadership Teams må være direkte under den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen.
 - Tre av de fire 10 000+, 20 000+, 30 000+ og 40 000+ Leadership Teams for Leadership Team Sales Volume (LTSV) må være direkte under den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen. Den fjerde kan være enten under den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen eller BBP.
 - b) **Flytting til den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen**
 Hvis du faller under seks Leadership Teams på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen, flytter selskapet automatisk Leadership Teams fra BBP og Presidential Director BBP til den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen til det er minst seks Leadership Teams på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen. Denne flyttingen av Leadership Teams fra BBP eller Presidential Director BBP til opprinnelig Brand Affiliate-konto gjelder inntil det nødvendige antallet Leadership Teams er erstattet, som angitt nedenfor. Hvis din opprinnelige Brand Affiliate-konto ikke kvalifiserer til å bli betalt som en Blue Diamond (dvs. har seks Leadership Teams, hvorav ett må ha 10 000+ Leadership Team Sales Volume, ett må ha 20 000+ Leadership Team Sales Volume, og ett må ha 30 000+ Leadership Team Sales Volume), vil Leadership Teams som er på din BBP og Presidential Director BBP bli evaluert, og Leadership Team(s) med minst Leadership Team Sales Volume som er nødvendig for å fylle mangelen til Leadership Team(s) på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen, bli flyttet til den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen for provisjonsperioden som evalueres. I tillegg, hvis du mangler ett av fire Leadership Teams med 10 000+ Leadership Team Sales Volume, 20 000+ Leadership Team Sales Volume, 30 000+ Leadership Team Sales Volume og 40 000+ Leadership Team Sales Volume mellom den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen og BBP, blir alle Leadership Teams som er på Presidential Director BBP evaluert, og Leadership Team med minste Leadership Team Sales Volume som er nødvendig for å fylle manglende Leadership Team på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen til BBP, flyttet til BBP for provisjonsperioden som evalueres.
 - c) **Flytting tilbake til BBP eller Presidential Director BBP**
 Hvis et Leadership Team fra BBP eller Presidential Director BBP ble automatisk flyttet fra BBP eller Presidential Director BBP på grunn av å ha mindre enn seks Leadership Teams på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen, kan du be om å flytte disse Leadership Teams tilbake til BBP eller Presidential Director BBP etter at du har erstattet nødvendig(e) Leadership Team(s) på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen. Forespørselen må gjøres skriftlig til Account Manager innen seks måneder etter måneden for den automatiske flyttingen.

EKSEMPEL: Hvis et Leadership Team fra BBP eller Presidential Director BBP ble automatisk flyttet til den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen i starten av februar basert på salget i januar, løper seks månedersperioden fra februar og ut juli. Leadership Team vil forbli permanent på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen hvis du i august (basert på salgsresultatene for juli) ikke har (1) erstattet nødvendige Leadership Team(s) på den opprinnelige Brand Affiliate-kontoen og (2) bedt om at Leadership Team(s) flyttes tilbake til BBP eller Presidential Director BBP.

I henhold til avsnitt 4.4 forbeholder Nu Skin seg retten til å frafalle disse BBP- og Presidential BBP-kravene i en passende periode.