

# NU SKIN®

## PLAN WYNIKÓW SPRZEDAŻY



OBOWIĄZUJE OD 1 czerwca 2026 r. – Europa i Afryka

## SPIS TREŚCI

|     |                                                                                   |    |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.  | PRZEGLĄD PLANU .....                                                              | 3  |
| 1.1 | WPROWADZENIE.....                                                                 | 3  |
| 1.2 | UCZESTNICTWO W PLANIE .....                                                       | 3  |
| 1.3 | CUSTOMERS.....                                                                    | 3  |
| 1.4 | PREMIE.....                                                                       | 3  |
| 2.  | PREMIE W RAMACH PLANU .....                                                       | 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 .....                                                               | 6  |
| 3.  | STATUS BRAND REPRESENTATIVE .....                                                 | 7  |
| 3.1 | KWALIFIKACJA DO TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE .....                                 | 7  |
| 3.2 | STATUS BRAND REPRESENTATIVE .....                                                 | 7  |
| 3.3 | FLEX POINTS .....                                                                 | 8  |
| 4.  | DODATKOWE WARUNKI.....                                                            | 9  |
| 4.1 | PREMIE.....                                                                       | 9  |
| 4.2 | ROZWIĄZYWANIE KONT BRAND AFFILIATE .....                                          | 9  |
| 4.3 | INNE MATERIAŁY I TŁUMACZENIA .....                                                | 10 |
| 4.4 | WYJĄTKI.....                                                                      | 10 |
| 4.5 | TERMINOLOGIA .....                                                                | 10 |
| 4.6 | PRAWO DO ZMIANY .....                                                             | 10 |
| 4.7 | ZGODNOŚĆ Z WARUNKAMI .....                                                        | 10 |
| 4.8 | OKRESY TYGODNIOWE I MIESIĘCZNE .....                                              | 10 |
|     | DODATEK A — DODATKOWE SZCZEGÓŁY KWALIFIKACJI .....                                | 14 |
|     | DODATEK B — DOSTOSOWYWANIE ZWROTÓW I ODZYSKIWANIE PREMII .....                    | 15 |
|     | DODATEK C — RESTART .....                                                         | 16 |
|     | DODATEK D - STANOWISKA BLUE DIAMOND I PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER..... | 17 |

# 1. PRZEGLĄD PLANU

## 1.1 WPROWADZENIE

Plan wyników sprzedaży Nu Skin („Plan”) został stworzony po to, aby wynagrodzić Brand Affiliate za:

**sprzedaż** naszych Produktów na rzecz swoich Customers i Brand Affiliates;  
**rozwijanie** grupy Brand Affiliates, którzy udostępniają nasze Produkty swoim Customers i innym Brand Affiliates;  
**budowanie** i rozwijanie swojej Grupy Brand Affiliates i Customers; oraz  
**kierowanie** innymi Brand Representatives, kiedy tworzą oni i obsługują własne Grupy.

Niniejszy Plan wyników sprzedaży określa warunki uzyskiwania wynagrodzenia za sprzedaż, jakie można otrzymać poprzez realizację planu. Zachęcamy do uważnego przeczytania niniejszego Planu i wyszukania w Glosariuszu definicji terminów pisanych z wielkiej litery.

**Uzyskiwanie wynagrodzenia jako Brand Affiliate wymaga poświęcenia znacznej ilości czasu i wysiłku oraz zaangażowania. Powodzenie zależy także od Twoich umiejętności, talentu i zdolności przywódczych. Nie ma żadnej gwarancji sukcesu finansowego, a uzyskiwane wyniki będą się znacząco różnić między poszczególnymi uczestnikami. Pełne podsumowanie zarobków na każdym poziomie Planu wyników sprzedaży w danym regionie / na danym rynku można znaleźć na stronie [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com)**

## 1.2 UCZESTNICTWO W PLANIE

Istnieją cztery sposoby uczestnictwa w Planie:

Jako Brand Affiliate można<sup>1</sup> (1) nabywać Produkty w Cenie dla członków w celu ich odsprzedaży lub osobistego wykorzystania; (2) rejestrować Customers (Klientów), którzy kupują Produkty bezpośrednio od Nu Skin; (3) rejestrować Brand Affiliates, którzy kupują Produkt y bezpośrednio od Nu Skin i/lub sprzedają Produkty zarejestrowanym Customers oraz Brand Affiliates; i (4) zdecydować się na kwalifikację jako Brand Representative.

Brand Affiliate musi osiągnąć wolumen sprzedaży poziomu L1 (L1 SV) wynoszący 50 i pochodzący wyłącznie od Members (Członków) i Retail Customers (Klientów detalicznych) w każdym sześciomiesięcznym okresie. Spółka może reklasyfikować indywidualne konta Brand Affiliate, które znajdują się poniżej tego progu, na konta Member, a także może zamknąć konta podmiotów gospodarczych Brand Affiliates, które znajdują się poniżej tego progu. W każdym przypadku oznacza to, że Sieć sprzedaży posiadacza tego konta zostanie przeniesiona do Brand Affiliate znajdującego się bezpośrednio nad posiadaczem tego konta.

Uczestnicy konta podmiotów gospodarczych Brand Affiliate, które zostanie zamknięte, mogą zachować możliwość zakupu Produktów w Cenie dla członków, tworząc nowe konto Member.

Aby ponownie zostać Brand Affiliate, można przekształcić konto albo zarejestrować się ponownie i przesłać nową umowę Brand Affiliate Agreement.

Dostęp do coraz większych korzyści uzyskuje się, zdobywając kolejne Tytuły:

**Brand Representatives** to Brand Affiliates, którzy pomyślnie ukończyli Kwalifikację do tytułu Brand Representative i którzy utrzymują status Brand Representative.

Można zdecydować się na kwalifikację na poziom Brand Representative w momencie dołączenia do Nu Skin jako Brand Affiliate lub w późniejszym czasie.

## 1.3 CUSTOMERS

**Customers (Klienci)** nie uczestniczą w tym Planie, nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Customers lub Brand Affiliates. Istnieją trzy typy Customers:

**Unregistered Customers (Klienci niezarejestrowani)** kupują Produkty bezpośrednio od Brand Affiliate za ceny oferowane przez Brand Affiliate.<sup>2</sup>

**Retail Customers (Klienci detaliczni)** dokonujący zakupu Produktów od Brand Affiliates bezpośrednio przez Nu Skin Systems po opublikowanej cenie detalicznej, z zastrzeżeniem wszelkich rabatów.

**Members (Członkowie)** rejestrują się w celu zakupu Produktów od Nu Skin Systems po Cenie dla członków.

Konta Retail Customers i Members, którzy nie dokonali zakupu w ciągu ostatnich 24 miesięcy, zostaną zablokowane. Aby dokonać kolejnego zakupu, konieczne będzie założenie nowego konta.

## 1.4 PREMIE

Można zdobyć następujące premie dzienne, tygodniowe lub miesięczne, w zależności od poziomu uczestnictwa:

TABELA 1.A

|                                                                                                           | BRAND AFFILIATES | BRAND REPRESENTATIVES | STATUS GOLD LUB WYŻSZY |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|------------------------|
| Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej) (dzienna)<br>Level 1 Bonus (Premia poziomu 1) (dzienna) | ✓                | ✓                     | ✓                      |

<sup>1</sup> Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 10.

<sup>2</sup> Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 10.

|                                                    |  |   |   |
|----------------------------------------------------|--|---|---|
| Level 2 Bonus (Premia poziomu 2)<br>(dzienna)      |  |   |   |
| Building Bonus (Premia budulcowa)<br>(tygodniowa)  |  | ✓ | ✓ |
| Leading Bonus (Premia kierownicza)<br>(miesięczna) |  |   | ✓ |

## 2. PREMIE W RAMACH PLANU

### 2.1 RETAILING BONUS

#### A. Opis Retailing Bonus

Retailing Bonus (Premia od sprzedaży detalicznej) stanowi Twoje wynagrodzenie za zakup Produktów przez Twoich Retail Customers. Sprzedając Produkty na rzecz Retail Customers za pośrednictwem Nu Skin Systems po cenie wyższej niż Cena dla członków, uczestnik planu otrzymuje Retailing Bonus.

#### B. Obliczanie Retailing Bonus

- Działania: sprzedawanie Produktów na rzecz Retail Customers po cenach powyżej Cen dla członków za pośrednictwem Nu Skin Systems.
- Zarobki: **Retailing Bonus to różnica między (1) ceną zapłaconą przez Twojego Retail Customer z uwzględnieniem wszelkich rabatów (z wyłączeniem kosztów przesyłki i podatków) a (2) Ceną dla członków.**

#### C. Codzienne obliczenia

Każdego dnia będziemy obliczać premie Retailing Bonus za sprzedaż Produktów i dodawać je do Twojego [konta Nu Skin](#) natychmiast po pełnym przetworzeniu zamówień złożonych przez Twoich Retail Customers. Wszystkie oczekujące płatności zostaną także automatycznie przekazane instytucji finansowej uczestnika planu po zakończeniu każdego tygodniowego naliczania prowizji (zgodnie z wymogami specyficznymi dla danego rynku), chyba że wyraźnie zdecyduje się on na otrzymywanie miesięcznej wypłaty premii Retailing Bonus. W takim przypadku będzie ona wypłacana co miesiąc. Aby zrezygnować z cotygodniowej wypłaty premii i otrzymywać wynagrodzenie tylko raz w miesiącu, należy zalogować na swoje konto Nu Skin i dostosować swoje preferencje w zakładce Prowizje.

#### D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Affiliates odznaczający się nienaganną postawą mogą zarabiać Retailing Bonus.

### 2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

#### A. Opis L1 Bonus

Oprócz Retailing Bonus można również otrzymać L1 Bonus (Premię L1), która stanowi wynagrodzenie za sprzedaż Produktów na rzecz Customers oraz Brand Affiliates na poziomie L1, a także za zapewnianie im obsługi klienta i pomaganie Brand Affiliates w promowaniu Produktów wśród ich Customers. Customers i Brand Affiliates poziomu L1 to Customers i Brand Affiliates z pierwszego [Poziomu Grupy](#) (nie dotyczy to Brand Representatives).

#### B. Obliczanie L1 Bonus

- Działania: Jako Brand Affiliate sprzedajesz Produkty swoim Customers i Brand Affiliates poziomu L1.
- Zarobki: **5% Commissionable Sales Value (wartości sprzedaży prowizyjnej) (CSV) od wolumenu sprzedaży L1 (L1 SV).**

#### C. Codzienne obliczenia

Każdego dnia będziemy obliczać premie L1 Bonus za sprzedaż Produktów i dodawać je do Twojego [konta Nu Skin](#) natychmiast po pełnym przetworzeniu zamówień złożonych przez Twoich Customers i Brand Affiliates poziomu L1. Wszystkie oczekujące płatności zostaną także automatycznie przekazane instytucji finansowej uczestnika planu po zakończeniu każdego tygodniowego naliczania prowizji (zgodnie z wymogami specyficznymi dla danego rynku), chyba że wyraźnie zdecyduje się on na otrzymywanie miesięcznej wypłaty L1 Bonus. W takim przypadku będzie ona wypłacana co miesiąc. Aby zrezygnować z cotygodniowej wypłaty premii i otrzymywać wynagrodzenie tylko raz w miesiącu, należy zalogować na swoje konto Nu Skin i dostosować swoje preferencje w zakładce Prowizje.

#### D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Affiliates odznaczający się nienaganną postawą mogą zarabiać L1 Bonus.

### 2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

#### A. Opis L2 Bonus

Oprócz premii L1 Bonus można również otrzymać premię L2 Bonus, która stanowi wynagrodzenie za sprzedaż Produktów na rzecz Customers oraz Brand Affiliates na poziomie L2, a także za zapewnianie im obsługi klienta i za pomaganie Twoim [osobiście zarejestrowanym](#) Brand Affiliates w promowaniu Produktów wśród ich Customers. Twoi Customers i Brand Affiliate poziomu L2 to Customers i Brand Affiliates z drugiego Poziomu Grupy (nie dotyczy to Brand Representatives). L2 Bonus nie obejmuje wolumenu sprzedaży wygenerowanego przez Brand Affiliates poziomu L1 w Twojej Grupie, którzy nie zostali zarejestrowani przez Ciebie osobiście.

#### B. Obliczanie L2 Bonus

- Działania: Jako Brand Affiliate osiągasz wolumen sprzedaży (SV) wartości co najmniej 500 SV w ciągu miesiąca na poziomie L1.
- Zarobki: **5% Commissionable Sales Value (wartości sprzedaży prowizyjnej) (CSV) od wolumenu sprzedaży L2 (L2 SV).**

### C. Tygodniowe obliczanie wynagrodzenia

W pierwszym tygodniu, w którym osiągniesz wolumen sprzedaży o wartości 500 (SV) na poziomie L1 w miesiącu prowizyjnym, obliczymy wszelkie premie L2 Bonus, które zarobisz na podstawie wolumenu sprzedaży L2 SV za ten tydzień, a także na podstawie wszelkich wolumenów sprzedaży L2 SV osiągniętych w poprzednich tygodniach tego samego miesiąca prowizyjnego. Przez pozostałą część miesiąca prowizyjnego będziemy naliczać wszelkie premie L2 Bonus, które zarobisz w tygodniu, w którym osiągniesz odpowiedni wolumen sprzedaży. Premie L2 Bonus zostaną zazwyczaj odnotowane na Koncie Nu Skin w ciągu jednego dnia roboczego po zakończeniu tygodniowego okresu i automatycznie przekazane do instytucji finansowej uczestnika planu (zgodnie z wymogami obowiązującymi na danym rynku), chyba że wyraźnie zdecyduje się on na otrzymywanie L2 Bonus co miesiąc. W takim przypadku premia będzie wypłacana co miesiąc. Aby zrezygnować z cotygodniowej wypłaty premii i otrzymywać wynagrodzenie tylko raz w miesiącu, należy zalogować na swoje konto Nu Skin i dostosować swoje preferencje w zakładce Prowizje.

### D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Affiliates odznaczający się nienaganną postawą mogą zarabiać L2 Bonus.

## 2.4 BUILDING BONUS

### A. Opis Building Bonus

Po osiągnięciu statusu Brand Representative lub wyższego odblokujesz możliwość zarabiania Building Bonus (Premii budulcowej) wynoszącej od 10% do 25% Commissionable Sales Value (wartości sprzedaży prowizyjnej) za Produkty zakupione przez Customers i Brand Affiliates w Twojej Grupie (GSV). Twoja Grupa składa się z (1) Ciebie, (2) Twoich Members, Retail Customers i Brand Affiliates oraz (3) Members, Retail Customers i Brand Affiliates Twoich Brand Affiliates itd., aż do poziomu kolejnego Brand Representative. Twoja Grupa będzie obejmować Grupy Twoich Brand Affiliates, którzy spełniają kryteria Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Kiedy Brand Affiliates ukończą Kwalifikację do tytułu Brand Representative, opuszczają Twoją Grupę i staną się (oni i ich Grupy) częścią Twojego [Zespołu](#).

### B. Obliczanie Building Bonus

- i. Działania: Jako Brand Representative osiągaj wskaźniki progowe Group Sales Volume (wartości sprzedaży grupowej) (GSV) każdego miesiąca.
- ii. Zarobki: **Procent Commissionable Sales Value (wartości sprzedaży prowizyjnej) naliczany od Twojej miesięcznej Group Sales Volume (wartości sprzedaży grupowej).** Building Bonus zaczyna się od 10% i wzrasta do 25% w zależności od Twojej Group Sales Volume, zgodnie z poniższą Tabelą 2.A:

TABELA 2.A

| CO ROBISZ                                                                | TWOJE ZAROBKI                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Jako Brand Representative, zwiększaj swoją miesięczną Group Sales Volume | <b>10%–25% Building Bonus</b><br>Wypłacana na podstawie CSV Twojej miesięcznej GSV |
| 2000–2999 GSV                                                            | 10%                                                                                |
| 3000–4999 GSV                                                            | 15%                                                                                |
| 5000–9999 GSV                                                            | 20%                                                                                |
| 10.000+ GSV                                                              | 25%                                                                                |

### C. Tygodniowe obliczenia

Gdy osiągniesz co najmniej 2000 GSV w miesiącu prowizyjnym, obliczymy **Building Bonus** na podstawie CSV z wszelkiej nowo osiągniętej GSV do końca każdego tygodniowego okresu, a także każdy dodatkowy procent **Building Bonus**, do którego nowo się zakwalifikowałeś, na podstawie GSV osiągniętej w poprzednich tygodniach bieżącego miesiąca prowizyjnego. Premie Building Bonus zostaną zazwyczaj odnotowane na Koncie Nu Skin w ciągu jednego dnia roboczego po zakończeniu tygodniowego okresu i automatycznie przekazane do instytucji finansowej uczestnika planu (zgodnie z wymogami obowiązującymi na danym rynku), chyba że wyraźnie zdecyduje się on na otrzymywanie Building Bonus co miesiąc. W takim przypadku premia będzie wypłacana co miesiąc. Aby zrezygnować z cotygodniowej wypłaty premii i otrzymywać wynagrodzenie tylko raz w miesiącu, należy zalogować na swoje konto Nu Skin i dostosować swoje preferencje w zakładce Prowizje.

**PRZYKŁAD:** Jeśli w pierwszym tygodniu osiągniesz 2000 Group Sales Volume (GSV), Building Bonus będzie wynosić 10% odpowiadającej Commissionable Sales Value (CSV). Jeśli w drugim tygodniu osiągniesz dodatkową Group Sales Volume (GSV) na poziomie 1000 (łącznie 3000 GSV od początku miesiąca), Building Bonus za drugi tydzień wyniesie 15% Commissionable Sales Value od 1000 Group Sales Volume (GSV) oraz dodatkowo 5% Commissionable Sales Value (CSV) od 2000 Group Sales Volume (GSV) uzyskanej wcześniej z pierwszego tygodnia. Będziemy w ten sposób co tydzień wyrównywać Building Bonus.

### D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Representatives odznaczający się nienaganną postawą, którzy osiągną co najmniej 2000 GSV, mogą otrzymać Building Bonus. Jeśli uczestnik planu wykorzysta punkty Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative lub utraci status Brand Representative, nie będzie kwalifikować się do premii Building Bonus w danym miesiącu. Zob. punkt 3.2 i 3.3.

## 2.5 LEADING BONUS

### A. Opis Leading Bonus

Po zdobyciu statusu Gold lub wyższego tytułu, oprócz otrzymywania premii Retailing Bonus, L1 Bonus, L2 Bonus i Building Bonus, możesz zarobić 5% Commissionable Sales Value (CSV) osiągniętej przez Twój Zespół. Leading Bonus (Premia kierownicza) jest oparta na wolumenie sprzedaży Zespołu i jest wypłacana częściowo za pomoc Twoim Brand Affiliates w uzyskaniu kwalifikacji Brand Representatives oraz za motywowanie, kierowanie i szkolenie Brand Representatives, którym bezpośrednio przewodzisz w swoim Zespole, zwanych Twoimi Brand Representatives G1 (tj. kierownikami Twoich zespołów [Leadership Teams](#), zobacz [Generacje](#)). W miarę jak Brand Representatives G1 uzyskują wyższe tytuły, Twoja rola ewoluje i zaczynasz kierować Zespołem, w którego skład wchodzi Brand Representatives z innych Generacji (np. G2, G3 itd.) i którzy pracują nad rozwojem własnych Grup i zwiększaniem sprzedaży Produktów. Leading Bonus stanowi wynagrodzenie za rozwijanie sprzedaży w Twoim Zespole, zapewnianie obsługi klienta Zespołowi i pomaganie innym Brand Affiliates w promowaniu Produktów wśród ich Customers.

### B. Obliczanie Leading Bonus

- i. Działania: Zakwalifikuj się do tytułu Gold lub wyższego i osiągnij co najmniej 3000 GSV (Group Sales Volume) każdego miesiąca.
- ii. Zarobki: **5% Commissionable Sales Value od całkowitego wolumenu sprzedaży Twojego Zespołu i dodatkowe 5% (łącznie 10%) Commissionable Sales Value od łącznej Group Sales Volume Twoich osobiście zarejestrowanych Brand Representatives G1.** Tabela 2.B przedstawia wymagania dotyczące Tytułu oraz Generacji, w których za każdy Tytuł może być wypłacona Leading Bonus:

TABELA 2.B

| CO ROBISZ                                                                                                                                        | TWOJE ZAROBKI                                                                                            |                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Osiągaj 3000 GSV miesięcznie i rozwijaj zespoły Leadership Teams                                                                                 | <b>5% Leading Bonus</b><br>Wypłacana na podstawie miesięcznej Commissionable Sales Value Twojego Zespołu |                                                                                                     |
| ZESPOŁY LEADERSHIP TEAMS                                                                                                                         | TYTUŁ                                                                                                    | WYNAGRODZENIE ZA GENERACJE                                                                          |
| 1                                                                                                                                                | Gold                                                                                                     | 5% za G1<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1            |
| 2                                                                                                                                                | Lapis                                                                                                    | 5% za Twoich G1-G2<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1  |
| 3<br>1 z nich musi mieć $\geq 5000$ LTSV                                                                                                         | Ruby                                                                                                     | 5% za Twoich G1-G3*<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1 |
| 4<br>1 z nich musi mieć $\geq 10.000$ LTSV                                                                                                       | Emerald                                                                                                  | 5% za Twoich G1-G4*<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1 |
| 5<br>1 z nich musi mieć $\geq 10.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 20.000$ LTSV                                                    | Diamond                                                                                                  | 5% za Twoich G1-G5*<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1 |
| 6<br>1 z nich musi mieć $\geq 10.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 20.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 30.000$ LTSV | Blue Diamond**                                                                                           | 5% za Twoich G1-G6*<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1 |

\*Zapoznaj się z [zasadami i procedurami](#) Nu Skin, aby dowiedzieć się więcej na temat wymagań kwalifikacyjnych.

\*\*Blue Diamond i Presidential Directors mogą kwalifikować się odpowiednio na stanowisko [Business Builder](#) i stanowisko [Presidential Director Business Builder](#). Ponieważ stanowiska Business Builder i Presidential Director Business Builder nie są uważane za część Leadership Teams, posiadacze konta Brand Affiliate nie otrzymują dodatkowych 5% za wolumen osiągnięty na tych stanowiskach. Zob. dodatek D.

### C. Wypłata miesięczna

Leading Bonus obliczamy po zakończeniu każdego miesiąca. Premia Leading Bonus jest zazwyczaj rejestrowana na koncie Nu Skin w pierwszym tygodniu każdego miesiąca, a następnie automatycznie przelewana na konto bankowe uczestnika planu (zgodnie z wymogami obowiązującymi na danym rynku).

### D. Kryteria uczestnictwa

Tylko Brand Representatives o statusie Gold lub wyższym, odznaczający się nienaganną postawą, którzy osiągną co najmniej 3000 GSV, mogą otrzymać Leading Bonus. W przypadku wykorzystania Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative lub utracenia statusu Brand Representative uczestnik planu nie będzie mieć uprawnień do Leading Bonus w danym miesiącu. Zob. punkt 3.2 i 3.3.

### 3. STATUS BRAND REPRESENTATIVE

#### 3.1 KWALIFIKACJA DO TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE

##### A. Wymogi kwalifikacyjne do tytułu Brand Representative:

Aby zakwalifikować się jako Brand Representative, należy złożyć List intencyjny i osiągnąć 2000 Group Sales Volume (w tym 500 w wolumenie sprzedaży L1) w Okresie kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Uczestnik planu może ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative tak szybko, jak to mu odpowiada (w ciągu zaledwie tygodnia lub nawet dwóch miesięcy), ale jeśli zdecyduje się na Kwalifikację trwającą ponad dwa miesiące, musi osiągnąć co najmniej 1000 Group Sales Volume (w tym 250 w wolumenie sprzedaży L1) miesięcznie. Formularz Listu intencyjnego można znaleźć po zalogowaniu się na swoje konto Nu Skin.

##### B. Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative:

Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative rozpoczyna się w miesiącu, w którym uczestnik planu złoży List intencyjny. Uczestnik planu ma czas do końca następnego miesiąca, aby ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative.

**PRZYKŁAD:** Jeśli uczestnik planu złoży List intencyjny 25 czerwca, aby zakwalifikować się jako Brand Representative, jego Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative rozpocznie się w czerwcu. Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative zakończy się w dniu, w którym nastąpi wcześniejsza z następujących dat:

- i. data, w której uczestnik planu awansuje na Brand Representative po spełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative (zob. punkt 3.1A);
- ii. data zakończenia pierwszego miesiąca Okresu kwalifikacji do tytułu Brand Representative, jeśli uczestnik planu nie osiągnie minimalnego wymaganego Wolumenu sprzedaży w pierwszym miesiącu kwalifikacji na Brand Representative (1000 Group Sales Volume, w tym 250 wolumenu sprzedaży L1).
- iii. data zakończenia drugiego miesiąca kalendarzowego po przesłaniu Listu intencyjnego i niespełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative w tym drugim miesiącu. W powyższym przykładzie, jeśli uczestnik planu spełni minimalne wymagania w czerwcu, ale nie w lipcu, jego Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative zakończy się ostatniego dnia czerwca.

##### C. Ukończenie Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative i awans

Po spełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative, uczestnik planu zostanie Brand Representative pierwszego dnia kolejnego tygodniowego okresu (8., 15. lub 22. dnia danego miesiąca lub 1. dnia kolejnego miesiąca) i będzie uprawniony do otrzymywania Building Bonus od nowo osiągniętej od tego czasu Group Sales Volume. Zob. Tabela 2.A. Może również zacząć otrzymywać Leading Bonus za cały kwalifikujący się Wolumen sprzedaży z zakupów dokonanych przez jego Zespół po [dacie awansu na Brand Representative](#).

W miarę jak Brand Affiliates w Grupie uczestnika planu awansują na Brand Representative, jego Zespół i dalszy awans mogą ulec następującym zmianom:

- i. Jeśli ktoś z Grupy uczestnika planu również znajduje się w fazie Kwalifikacji do tytułu Brand Representative, zostanie on częścią Zespołu uczestnika planu tylko wtedy, gdy uczestnik planu: (1) z powodzeniem ukończy pierwszy miesiąc Kwalifikacji do tytułu Brand Representative w tym samym miesiącu lub wcześniej niż miesiąc, w którym osoba ta spełni Wymogi kwalifikacyjne do tytułu Brand Representative; oraz (2) ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w Okresie kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Patrz dodatek A. Jeśli Brand Affiliate w Grupie uczestnika planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative przed upływem terminów wskazanych powyżej, zostanie on umieszczony w zespole Brand Representative będącego w strukturze nad uczestnikiem planu, a uczestnik planu nie otrzyma żadnej Building Bonus i Leading Bonus z tytułu działalności sprzedażowej takiego Brand Affiliate. Patrz dodatek A.

##### Niespełnienie Wymagań kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative

Jeżeli uczestnik planu nie spełni Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative w Okresie kwalifikacyjnym do tytułu Brand Representative, jego Kwalifikacja do tytułu Brand Representative zostanie anulowana. Jeśli uczestnik planu chce ponownie ubiegać się o status Brand Representative, musi złożyć nowy List intencyjny i ponownie podjąć starania o kwalifikację na Brand Representative.

#### 3.2 STATUS BRAND REPRESENTATIVE

##### A. Utrzymanie lub utrata statusu Brand Representative

Wymagania dotyczące [utrzymania statusu](#) zaczynają obowiązywać w pierwszym pełnym miesiącu po spełnieniu Wymogów kwalifikacyjnych do tytułu Brand Representative. Zob. dodatek A. Status Brand Representative zostanie utrzymany w oparciu o wyniki sprzedaży uczestnika planu każdego miesiąca.

- i. Jeśli osiągniesz co najmniej 2000 Group Sales Volume (GSV) w danym miesiącu, utrzymasz swój status Brand Representative w tym miesiącu.
- ii. Jeśli nie uda Ci się osiągnąć 2000 Group Sales Volume (GSV), ale mimo to uzyskasz co najmniej 500 Group Sales Volume (GSV) w danym miesiącu i będziesz mieć wystarczającą liczbę Flex Points (opisanych w punkcie 3.3 poniżej), aby wyrównać różnicę w brakującej Group Sales Volume (np. 500 Group Sales Volume (GSV) plus 1500 Flex Points), Twoje Flex Points zostaną użyte, aby utrzymać Twój status Brand Representative w tym miesiącu. Jeśli wykorzystasz Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będziesz uprawniony do otrzymania w danym miesiącu Building Bonus ani Leading Bonus.
- iii. Jeśli uczestnik planu nie spełni wymagań dotyczących utrzymania statusu, utraci status Brand Representative i stanie się Brand Affiliate z pierwszym dniem kolejnego miesiąca. Po utracie statusu Brand Representative nie będziesz już uprawniony do otrzymywania Building Bonus ani Leading Bonus, a także utracisz swój Zespół oraz Grupy i Zespoły Brand Representatives znajdujących się pod Tobą, które awansują o

Generację i stają się częścią sieci sprzedaży Brand Representatives znajdujących się nad Tobą. Możesz odzyskać swoją Sieć sprzedaży poprzez procedurę [Restart](#). Zob. dodatek C.

Nie można utrzymać swojego statusu lub Tytułu poprzez tworzenie fałszywych kont, kupowanie dodatkowych Produktów lub stosowanie jakiegokolwiek innej formy manipulacji, która narusza ducha i intencję niniejszego Planu lub [Zasad i Procedur](#) Nu Skin.

### 3.3 FLEX POINTS

#### A. Opis

Punkty Flex Points zastępują Group Sales Volume (GSV) i służą do utrzymania statusu Brand Representative, jeśli nie osiągniesz co najmniej 2000 Group Sales Volume (GSV) w danym miesiącu. Nie możesz wykorzystać więcej niż 1500 Flex Points w jednym miesiącu.

Flex Points nie zapewniają wolumenu sprzedaży ani Commissionable Sales Value i nie jest za nie wypłacana żadna premia. Flex Points nie mają wartości pieniężnej i nie mogą być wymieniane na gotówkę. Flex Points nie wygasają i możesz ich zgromadzić maksymalnie 3000; należy jednak pamiętać, że zostaną utracone, jeśli utracisz status Brand Representative. Jeśli uczestnik planu wykorzysta Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będzie mieć uprawnienia do otrzymania Building Bonus ani Leading Bonus w danym miesiącu.

#### B. Przydział Flex Points

Uczestnik planu otrzymuje Flex Points jako nowy Brand Representative, a także każdego kolejnego roku w miesiącu rocznicy uzyskania statusu Brand Representative. Na początku pierwszych trzech pełnych miesięcy jako nowy Brand Representative, uczestnik planu otrzyma 1500 Flex Points w pierwszym miesiącu, 1000 w drugim miesiącu i 500 w trzecim miesiącu, co łącznie daje 3000 Flex Points. Każdego kolejnego roku, w miesiącu, w którym przypada rocznica uzyskania statusu Brand Representative, może mu zostać przydzielone kolejne 1500 Flex Points. Maksymalnie można zgromadzić 3000 Flex Points w dowolnym momencie. Flex Points będą widoczne na koncie Nu Skin.

Jeśli uczestnik planu utraci status Brand Representative i ukończy ponownie Kwalifikację do tytułu Brand Representative (w tym poprzez procedurę Restart), zostanie mu przydzielonych 1000 Flex Points w pierwszym miesiącu i 500 w drugim miesiącu po dacie awansu.

## 4. DODATKOWE WARUNKI

### 4.1 PREMIE

#### A. Kryteria kwalifikacji do Premii

Aby móc ubiegać się o jakiegokolwiek premie (z wyłączeniem Retailing Bonus), uczestnik planu musi dokonać sprzedaży Produktów pięciu różnym Customers w każdym miesiącu. Jeśli nie spełni tego wymagania, musi natychmiast poinformować o tym [Firmę](#). Firma będzie również losowo kontrolować Brand Affiliates, aby zweryfikować przestrzeganie niniejszego wymogu.

#### B. Obliczanie Premii

Premie są obliczane według dziennego, tygodniowego i miesięcznego harmonogramu (ustalonego przez Nu Skin) i będą zapisywane na Koncie Nu Skin.

#### C. Premie i kursy wymiany

Podczas obliczania Twoich Premii Commissionable Sales Value ze sprzedaży Produktów z różnych rynków jest wymieniana na Twoją walutę krajową przy zastosowaniu średniego dziennego kursu wymiany z ubiegłego miesiąca.

**PRZYKŁAD:** przy ustalaniu kwoty podstawy wykorzystywanej do obliczania Premii za sprzedaż z marca Firma zastosuje średni dzienny kurs wymiany z lutego.

#### D. Wersja na rynek krajowy

Niniejsza wersja Planu dotyczy jedynie Brand Affiliates, którzy mają ID Brand Affiliate na rynek Europy i Afryki. Plan oferuje możliwość otrzymywania Premii od sprzedaży na wszystkich naszych rynkach globalnych, z wyłączeniem sytuacji, w których udział zagraniczny jest ograniczony (należy skontaktować się ze swoim Account Managerem celem uzyskania informacji dla określonych rynków). Jeśli uczestnik planu ma ID Brand Affiliate na rynek Europy i Afryki, jego uprawnienia do Premii i pułapy sprzedaży będą podlegać warunkom niniejszej wersji Planu, nawet jeżeli członkowie jego Zespołu mają ID Brand Affiliate z innych rynków.

**PRZYKŁAD:** jeśli uczestnik planu jest Brand Affiliate z ID Brand Affiliate na Europę i Afrykę i zarejestruje Member (Członka) w Australii, który kupi Produkty za pośrednictwem australijskiej witryny nuskin.com, to jeśli ta osoba (a) zarejestruje się jako Customer (Klient) uczestnika planu i (b) będzie w jego Grupie w momencie zakupu Produktów na rynku australijskim, wówczas zakupione Produkty będą miały Wolumen sprzedaży i Commissionable Sales Value ustalone dla tych Produktów na rynku australijskim. Commissionable Sales Value w Australii zostanie przeliczona na walutę lokalną rynku przypisanego do numeru ID Brand Affiliate w momencie sprzedaży. Rynek lokalny może zapewnić informacje dotyczące Wartości sprzedaży, Commissionable Sales Value, ceny i inne informacje dotyczące wynagrodzenia za sprzedaż dla każdego Produktu z tego rynku.

Plan ten nie ma zastosowania do naszych przedsiębiorstw w Chinach kontynentalnych, Wietnamie i Indiach, które działają w oparciu o inne modele biznesowe.

#### E. Odzyskanie wypłaconych Premii

Firma ma prawo odzyskać Premie wypłacone uczestnikowi planu zgodnie z postanowieniami [Zasad i Procedur](#) Nu Skin, w tym odzyskać Premie wypłacone za Produkty, które zostały następnie zwrócone. Czas i sposób zwrotu będą zależeć od wysokości Premii i daty zwrotu Produktów. Zob. dodatek B. Podsumowanie naszej polityki zwrotów można znaleźć na stronie nuskin.com.

#### F. Awans na stanowisko Brand Representative; inne zmiany związane z uzyskiwaniem Tytułów

Awansowanie na Brand Representative odbywa się tygodniowo. Inne zmiany Tytułu następują tylko na etapie miesięcznego naliczania Premii i zostaną odzwierciedlone na koncie Nu Skin najpóźniej do 5. dnia następnego miesiąca. Patrz dodatek A.

#### G. Promocje i Ceny Produktów

Możemy dostosować opublikowaną cenę detaliczną, Wolumen sprzedaży, Commissionable Sales Value oraz Cenę dla członków. Należy zapoznać się z ogłoszeniami dla danego rynku o promocjach i cenach Produktów dotyczących wszelkich rabatów i ich wpływu na ceny, Premie, Wartość sprzedaży, Commissionable Sales Value i z innymi informacjami związanymi z wynagrodzeniami za sprzedaż dla każdego Produktu.

#### H. Inne wynagrodzenia za sprzedaż

- i. Zysk detaliczny równa się (1) cenie, za jaką sprzedawany jest Produkt, pomniejszonej o (2) koszty uczestnika planu (cenę zakupu, podatki, wysyłkę, wydatki biznesowe itp.). Wszelkie zyski detaliczne ze sprzedaży poza systemem Nu Skin należą do uczestnika planu.<sup>3</sup>
- ii. Uczestnik planu może również zdobywać wycieczki motywacyjne lub inne nagrody rzeczowe i wynagrodzenie w ramach innych krótkoterminowych premii sprzedażowych nieobjętych Planem wyników sprzedaży.

### 4.2 ROZWIĄZYWANIE KONT BRAND AFFILIATE

#### A. Utrata korzyści dla Brand Affiliates

Po zamknięciu [Konta Brand Affiliate](#) uczestnik planu traci wszystkie korzyści wynikające z bycia Brand Affiliate, w tym dostęp do Konta Brand Affiliate, Grupy, Zespołu, Sieci sprzedaży, Wolumenu sprzedaży wygenerowanego przez jego Grupę lub Zespół, a także Premie.

#### B. Przeniesienie Konta Brand Affiliate

Firma ma prawo do opóźniania, tak długo, jak jest to konieczne, wszelkich przenosin Konta Brand Affiliate oraz jakiegokolwiek części jego Grupy lub Sieci sprzedaży w górę Sieci sprzedaży lub do innej sieci sprzedaży.

<sup>3</sup> Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 10.

### 4.3 INNE MATERIAŁY I TŁUMACZENIA

W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy postanowieniami niniejszego Planu a materiałami marketingowymi lub inną powiązaną treścią, rozstrzygające znaczenie mają postanowienia niniejszego Planu. O ile nie jest to zabronione przez prawo, w przypadku jakichkolwiek różnic między angielską wersją niniejszego Planu a jakimkolwiek jej tłumaczeniem, pierwszeństwo będzie miała wersja angielska.

### 4.4 WYJĄTKI

#### A. Ustanawianie Wyjątków od Planu

Firma może zrzec się jakichkolwiek wymagań lub warunków niniejszego Planu albo je zmienić (co zwane jest dalej łącznie „Wyjątkami od Planu”). Firma może ustanowić Wyjątki od Planu (1) dla pojedynczych kont Brand Affiliate lub (2) dla dowolnej liczby kont, w tym dla Zespołu lub rynku. Ustanowienie Wyjątku od Planu dla Konta Brand Affiliate, Zespołu lub rynku nie zobowiązuje Firmy do ustanowienia Wyjątku od Planu dla jakiegokolwiek innego Konta Brand Affiliate, Zespołu lub rynku. Każdy istotny Wyjątek od Planu wymaga wyraźnej pisemnej zgody upoważnionego pracownika Spółki, a Spółka nie ma obowiązku powiadamiania, w formie pisemnej lub innej, innych Brand Affiliates, w tym Brand Affiliates znajdujących się bezpośrednio nad danym Brand Affiliate.

#### B. Anulowanie Wyjątków od Planu

Firma może wypowiedzieć każdy Wyjątek od Planu, który został wcześniej przyznany, w dowolnym momencie i z dowolnego powodu, niezależnie od czasu obowiązywania wyjątku. Jeśli Wyjątek od Planu został ustanowiony dla konkretnego Brand Affiliate, Wyjątek od Planu przysługuje osobiście konkretnemu Brand Affiliate i Firmie. Wyjątki od Planu zostaną zakończone w momencie przeniesienia Konta Brand Affiliate, niezależnie od formy przeniesienia (np. sprzedaż, cesja, przeniesienie, zapis, z mocy prawa lub w inny sposób b), a każdy taki wyjątek będzie nieważny.

### 4.5 TERMINOLOGIA

Warunki zawarte w tym Planie mogą różnić się od warunków poprzednich wersji Planu i mogą zostać zmienione.

### 4.6 PRAWO DO ZMIANY

Możemy niekiedy zmieniać niniejszy Plan wedle własnego uznania. W przypadku zmiany niniejszego Planu powiadomimy Cię o tym na 30 dni przed wejściem zmian w życie.

### 4.7 ZGODNOŚĆ Z WARUNKAMI

Aby zakwalifikować się do Premii, uczestnik planu musi przestrzegać wymagań niniejszego Planu, [Umowy Brand Affiliate Agreement](#) oraz [Zasad i Procedur](#).

### 4.8 OKRESY TYGODNIOWE I MIESIĘCZNE

Wszelkie wzmianki o „miesiącu” oznaczają miesiąc kalendarzowy. Wszelkie wzmianki o „tygodniu”, „tygodniowym” lub „okresie tygodniowym” oznaczają siedmiodniowy okres rozpoczynający się 1., 8., 15. lub 22. dnia każdego miesiąca, pod warunkiem jednak, że czwarty tydzień każdego miesiąca trwa do końca miesiąca. Obliczenia Premii oparte są na czasie Mountain Standard Time lub Mountain Daylight Savings Time w Provo, Utah, Stany Zjednoczone Ameryki (Uniwersalny Czas Koordynowany [UTC-7]).

UWAGA 1:

FRANCJA: „VDI Mandataires” nie mogą prowadzić sprzedaży bezpośrednio na rzecz Unregistered Customers.

WŁOCHY: Incaricati mogą jedynie promować, pośrednio i bezpośrednio, odbieranie zamówień w miejscach zamieszkania klientów końcowych w imieniu Firmy. Jako Brand Affiliate (Incaricato) można jedynie kupować Produkty na potrzeby osobiste swoje i osób mieszkających w gospodarstwie domowym. Zamówienia otrzymane od Unregistered Customers należy przekazywać do Firmy.

## GLOSARIUSZ

**Premia:** Wynagrodzenie za sprzedaż wypłacane w ramach tego Planu, obejmujące premie Retailing Bonus, Level 1 Bonus, Level 2 Bonus, Building Bonus i Leading Bonus. Premie nie obejmują zysku detalicznego uzyskiwanego z zakupu i odsprzedaży Produktów bezpośrednio Unregistered Customers ani żadnych innych premii pieniężnych ani niepieniężnych. Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 10.

**Brand Affiliate:** osoba, która rejestruje się w Nu Skin jako Brand Affiliate i może kupować Produkty po Cenie dla członków, sprzedawać Produkty oraz rejestrować Customers i Brand Affiliates. Termin Brand Affiliate będzie również używany jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Affiliates i Brand Representatives. Na przykład posiadacze statusu Gold lub Emerald mogą być nazywani ogólnie Brand Affiliate w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Affiliates. Brand Affiliates nie są Customers.

**Konto Brand Affiliate:** konto utworzone podczas rejestracji jako Brand Affiliate Nu Skin. Po utworzeniu konta Brand Affiliate otrzymuje się numer ID Brand Affiliate.

**Umowa Brand Affiliate Agreement:** umowa pomiędzy uczestnikiem planu a firmą Nu Skin, która określa pewne warunki dotyczące jego relacji z firmą Nu Skin.

**Brand Representative:** Brand Affiliate, który pomyślnie zakończył Kwalifikację do tytułu Brand Representative i który nie utracił swojego statusu Brand Representative. Termin Brand Representative może być również wykorzystywany jako ogólne odniesienie do wszystkich Tytułów Brand Representative i wyższych. Na przykład Ruby lub Diamond mogą być nazywani ogólnie Brand Representative w przypadku rozmowy o wszystkich Brand Representatives.

**Data awansu na Brand Representative:** pierwszy dzień tygodniowego okresu po ukończeniu Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Jeżeli uczestnik planu zakwalifikuje się jako Brand Representative w pierwszym, drugim lub trzecim tygodniu miesiąca, jego Data awansu na Brand Representative będzie przypadać odpowiednio 8., 15. lub 22. dnia tego miesiąca. Jeżeli uczestnik planu zakwalifikuje się do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu miesiąca, jego Datą awansu na Brand Representative będzie pierwszy dzień kolejnego miesiąca. Patrz dodatek A.

**Kwalifikacja do tytułu Brand Representative:** proces zostania Brand Representative. Patrz punkt 3.1.

**Okres kwalifikacji do tytułu Brand Representative:** okres rozpoczynający się w miesiącu kalendarzowym, w którym zostanie złożony List intencyjny. Uczestnik planu ma czas do końca następnego miesiąca, aby ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative. Patrz punkt 3.1.

**Wymogi kwalifikacyjne do tytułu Brand Representative:** W okresie Okres Kwalifikacji Brand Representative musisz złożyć List Intencyjny i uzyskać kwalifikację zgodnie z opisem w punkcie 3.1.

**Building Bonus:** Premia wypłacana w wysokości 10–25 % Commissionable Sales Value od wartości Group Sales Volume Produktów zakupionych za pośrednictwem Nu Skin Systems przez Brand Affiliates i Customers w Twojej Grupie, zgodnie z opisem w punkcie 2.5.

**Stanowisko Business Builder (BBP):** stanowisko na poziomie G1. Stanowisko BBP zostanie przyznane uczestnikowi planu po pierwszym miesiącu od uzyskania przez niego Tytułu Blue Diamond. Zob. dodatek D.

**Podmiot gospodarczy:** Jakikolwiek podmiot gospodarczy, taki jak spółka kapitałowa, spółka osobowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, fundusz powierniczy i inne jednostki organizacyjne z osobną osobowością prawną utworzone zgodnie z prawem państwa, w którym zostały utworzone.

**Commissionable Sales Value (wartość sprzedaży prowizyjnej) (CSV):** wartość walutowa ustalana dla każdego Produktu, służąca do obliczania premii L1 Bonus, L2 Bonus, Building Bonus i Leading Bonus. Commissionable Sales Value (wartość sprzedaży prowizyjnej) jest niekiedy zmieniana z uwagi na liczne czynniki, w tym zmiany w cenach, wahania kursów walut, promocje itp. Commissionable Sales Value różni się od Wolumenu sprzedaży i co do zasady nie jest równa Wolumenowi sprzedaży Produktu. Niektóre Produkty mogą mieć zerową Commissionable Sales Value. Informacje na temat Commissionable Sales Value i inne informacje związane z wynagrodzeniem za sprzedaż dotyczące każdego Produktu można znaleźć po zalogowaniu się na swoim koncie Nu Skin. Commissionable Sales Value jest przeliczana na walutę danego rynku krajowego w przypadku sprzedaży Produktów na wielu rynkach.

**Firma:** Nu Skin lub „my”.

**Customer:** każda osoba, która nabywa Produkty, ale nie uczestniczy w niniejszym Planie i nie może odsprzedać Produktów ani rejestrować innych Customers ani Brand Affiliates. Brand Affiliates nie są Customers.

**Zamówienia w dropshippingu:** Zależne od dostępności na lokalnym rynku i obowiązujących przepisów. Zamówienie w dropshippingu (jeśli jest dostępne) to zamówienie składane na koncie Brand Affiliate, ale oznaczane jako sprzedaż na rzecz Customer. Aby zamówienie w dropshippingu mogło zostać zakwalifikowane jako takie, musi zostać odpowiednio oznaczone, sprzedane i wysłane bezpośrednio do Customer przez Firmę w momencie zakupu.

**Punkty Flex Points:** Punkty Flex Points to substytuty Group Sales Volume, które służą do utrzymania statusu Brand Representative, jeśli uczestnik planu nie osiągnie co najmniej 2000 Group Sales Volume w danym miesiącu. Flex Points nie zapewniają wolumenu sprzedaży ani Commissionable Sales Value i nie jest za nie wypłacana żadna premia. Flex Points nie mają wartości pieniężnej i nie mogą być wymieniane na

gotówkę. Punkty Flex Points nie wygasają i maksymalnie można zgromadzić 3000 Flex Points w dowolnym momencie. Jeśli jednak utracisz status Brand Representative, utracisz wszystkie zgromadzone Punkty Flex Points. Zob. punkt 3.3.

**Generacje:** poziomy Brand Representative w Zespole uczestnika planu. każdy Brand Representative, którym bezpośrednio kierujesz i który jest pierwszym Brand Representative pod Tobą w Twoim Zespole, jest Twoim Brand Representative pierwszej generacji. Brand Representatives znajdujący się o poziom niżej to Brand Representatives G2 i tak dalej. Brand Affiliates, którzy nie osiągnęli statusu Brand Representative, nie stanowią Generacji, lecz są częścią Grupy swojego Brand Representative. Na przykład Brand Affiliates (którzy nie osiągnęli statusu Brand Representative) na poziomie Brand Representative G1 nie są częścią Grupy G2 uczestnika planu. Zamiast tego są częścią jego Grupy Brand Representative G1.

**Grupa:** Twoja Grupa składa się z (1) Ciebie, (2) dowolnych Twoich Members, Retail Customers i Brand Affiliates oraz (3) dowolnych Members, Retail Customers i Brand Affiliates Twoich Brand Affiliates itd., aż do poziomu kolejnego Brand Representative. Twoja Grupa będzie obejmować Grupy Twoich Brand Affiliates, którzy spełniają kryteria Kwalifikacji do tytułu Brand Representative. Brand Affiliate, który ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative, opuści grupę uczestnika planu, po czym on i jego grupa staną się częścią Zespołu uczestnika planu.

**Group Sales Volume (wartość sprzedaży grupowej) (GSV):** suma Wolumenu sprzedaży dla wszystkich zakupionych Produktów w Grupie uczestnika planu.

**Leadership Team:** zespoły Leadership Teams składają się z Brand Representatives G1–G6, zaczynając od każdego Brand Representative G1 uczestnika planu. Każdy z zespołów Leadership Teams jest odrębny i kierowany przez indywidualnych Brand Representatives G1. Zob. punkt 2.5.

**Leadership Team Sales Volume (LTSV):** suma całego Wolumenu sprzedaży danego zespołu Leadership Team. Zob. punkt 2.5.

**Leading Bonus:** premia wypłacana co miesiąc, jeśli uczestnik planu jest posiadaczem tytułu Gold lub wyższego, na podstawie Commissionable Sales Value wolumenu sprzedaży wygenerowanego przez Zespół uczestnika planu. Zob. punkt 2.5.

**List intencyjny:** dokument, który uczestnik planu składa za pośrednictwem Nu Skin Systems, aby powiadomić Firmę o zamiarze ubiegania się o status Brand Representative.

**Poziom:** Twoja Grupa jest zorganizowana według poziomów. Twoi Customers i Brand Affiliate poziomu L1 to Retail Customers, Members i Brand Affiliates z pierwszego poziomu Twojej Grupy. Twoi Customers i Brand Affiliate poziomu L2 to Customers i Brand Affiliates z drugiego poziomu Twojej Grupy. Twoja Grupa nie obejmuje Brand Representatives ani ich Grup.

**Level 1 (L1) Bonus:** Premia wypłacana w wysokości 5% Commissionable Sales Value od wartości sprzedaży Produktów na poziomie L1 zakupionych za pośrednictwem Nu Skin Systems przez Brand Affiliates i Customers, zgodnie z opisem w punkcie 2.2.

**Wolumen sprzedaży poziomu 1 (L1 SV):** Suma całego wolumenu sprzedaży Produktów z zakupów dokonanych przez Twoich Customers i Brand Affiliates poziomu L1 oraz z kwalifikujących się zamówień w dropshippingu.

**Level 2 (L2) Bonus:** Premia wypłacana w wysokości 5% Commissionable Sales Value od wartości sprzedaży Produktów na poziomie L2 zakupionych za pośrednictwem Nu Skin Systems przez Brand Affiliates i Customers, zgodnie z opisem w punkcie 2.3.

**Wolumen sprzedaży poziomu 2 (L2 SV):** Suma całego wolumenu sprzedaży Produktów z zakupów z poziomu L2 oraz z kwalifikujących się zamówień w dropshippingu złożonych przez osobiście zarejestrowanych przez Ciebie Brand Affiliates poziomu L1.

**Utrzymanie (także utrzymać lub utrzymywanie) statusu:** Wymaganie osiągnięcia co najmniej 2000 Group Sales Volume w miesiącu, aby zachować status Brand Representative i kwalifikować się do wypłaty Building Bonus i Leading Bonus. Aby utrzymać status Brand Representative, punkty Flex Points można również wykorzystać do zastąpienia do 1500 brakującej Group Sales Volume. Jeśli jednak uczestnik planu wykorzysta Flex Points do utrzymania statusu Brand Representative, nie będzie uprawniony do otrzymania Building Bonus i Leading Bonus w danym miesiącu. Zob. punkt 3.2 i załącznik A.

**Member:** Customer, który rejestruje się za pośrednictwem Nu Skin Systems na podstawie zaproszenia Brand Affiliate w celu zakupu produktów Nu Skin po cenie dla członków. Members nie mogą rejestrować Customers ani Brand Affiliates, nie mogą odsprzedawać Produktów Nu Skin i nie uczestniczą w niniejszym Planie.

**Cena dla członków:** cena katalogowa Produktów dla Members i Brand Affiliates, która nie obejmuje podatku i kosztów wysyłki. Cena dla członków jest ustalana przez lokalny rynek i może być niekiedy zmieniana z uwagi na promocje i premie.

**Nu Skin:** Nu Skin International, Inc. i jej spółki zależne (z wyłączeniem Rhyz, Inc. i jej podmiotów zależnych).

**Konto Nu Skin:** Konto w narzędziach cyfrowych Nu Skin (np. aplikacja Nu Skin Stela i strona nuskin.com), które zapewnia dostęp do narzędzi i informacji wspierających Twoją działalność biznesową związaną z Nu Skin, w tym do szczegółowych informacji dotyczących premii, płatności i korekt prowizji. Konto Nu Skin jest automatycznie tworzone dla uczestnika planu, kiedy zostaje Brand Affiliate. Na kontach Nu Skin nie nalicza się odsetek. Instytucja finansowa odbiorcy i Nu Skin mogą naliczyć opłaty serwisowe. Nu Skin automatycznie i bezpłatnie wypłaca pozostałe saldo premii na koniec każdego tygodniowego i/lub miesięcznego okresu płatności. W przypadku automatycznych przelewów Nu Skin obowiązują specyficzne dla danego rynku wymagania.

**Nu Skin Stela:** aplikacja mobilna udostępniająca informacje związane z Kontem Brand Affiliate, w tym o zakupach Produktów, składowych Sieci sprzedaży, Premiach, wyznaczaniu celów, raportowaniu, uznaniu i inne. Aplikację Nu Skin Stela można pobrać w sklepie z aplikacjami.

**Nu Skin Systems:** jakiegokolwiek proces, aplikacja lub inna własność cyfrowa w ramach systemu cyfrowego Nu Skin, przeznaczona przez Nu Skin do zakupu lub sprzedaży Produktów Nu Skin, w tym Nu Skin Prism iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool lub jakiegokolwiek inna platforma udostępniona przez Nu Skin.

**Osoba:** osoba fizyczna lub prawna.

**Rejestracja osobista:** akt rejestracji Osoby w Nu Skin. Na przykład, gdy Brand Affiliate lub Member rejestruje się w Nu Skin i podaje Ciebie jako sponsora, lub gdy Retail Customer rejestruje się w Nu Skin i podaje Ciebie jako sprzedawcę w momencie składania zamówienia na konkretny Produkt, staje się on odpowiednio Twoim Osobiście Zarejestrowanym Brand Affiliate, Osobiście Zarejestrowanym Member lub Osobiście Zarejestrowanym Retail Customer.

**Zasady i Procedury:** dokument stanowiący część umowy między uczestnikiem planu a firmą Nu Skin, określający zasady i procedury dotyczące działalności członka planu.

**Stanowisko Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP):** stanowisko w ramach G1 BBP uczestnika planu. Stanowisko Presidential Director BBP zostanie przyznane po pierwszym miesiącu od uzyskania Tytułu Presidential Director. Zob. dodatek D.

**Produkty:** wszystkie towary i usługi oferowane przez Nu Skin.

**Restart:** procedura dająca osobom posiadającym wcześniej status przynajmniej Gold lub wyższy tytuł możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie straciły swojego statusu Brand Representative). Zob. dodatek C.

**Retailing Bonus:** różnica między (1) ceną detaliczną zapłaconą przez Retail Customer (z wyłączeniem kosztów przesyłki i podatków) przy zakupie Produktów bezpośrednio od Nu Skin a (2) Ceną dla członków. Zob. punkt 2.1.

**Retail Customers:** każdy Customer, który dokonuje zakupu Produktów za pośrednictwem Nu Skin Systems i nie jest Member ani Brand Affiliate. Premie za zakupy Produktów przez Retail Customers są wypłacane w zależności od Brand Affiliate, który jest wskazany jako sprzedawca w chwili złożenia danego zamówienia na Produkt. Na potrzeby niniejszego Planu Unregistered Customer nie jest uwzględniany w definicji Retail Customer. Retail Customers nie uczestniczą w tym Planie i nie mogą odsprzedać Produktów ani rejestrować innych Customers lub Brand Affiliates.

**Sieć sprzedaży:** Sieć sprzedaży uczestnika planu składa się z jego Grupy i Zespołu oraz Grup i Zespołów Brand Affiliates znajdujących się pod nim (na niższym poziomie).

**Plan wyników sprzedaży:** niniejszy Plan wyników sprzedaży (też „Plan”) (wraz ze zmianami, które mogą zostać wprowadzone w przyszłości), który określa warunki wynagrodzenia za sprzedaż, które można otrzymać jako Brand Affiliate uczestniczący w tym Planie.

**Wolumen sprzedaży (Sales Volume, SV):** wartość niewalutowa ustalona dla każdego Produktu, służąca do określania sprzedaży Produktu, która jest agregowana w celu pomiaru kwalifikowalności do różnych pułapów wyników, a także do ustalenia procentu premii. Wolumen sprzedaży jest niekiedy zmieniany, jeśli Firma uzna to za konieczne. Wartość sprzedaży to nie to samo co Commissionable Sales Value. Informacje dotyczące Wolumenu sprzedaży i inne dane związane z wynagrodzeniem za sprzedaż każdego Produktu można uzyskać po zalogowaniu się na swoje konto Nu Skin.

**Zespół:** Zespół uczestnika planu składa się ze wszystkich generacji Brand Representatives i ich Grup, zgodnie z Tytułem uczestnika planu (zob. Tabela 2.B). Zespół nie obejmuje uczestnika planu ani jego Grupy.

**Tytuł:** tytuły Brand Representative uzyskuje się na podstawie zespołów Leadership Teams i ich Wolumenu sprzedaży. Tytuł decyduje o liczbie Generacji, za które uczestnik planu może otrzymywać Leading Bonus. Zob. Tabela 2.B.

**Unregistered Customers:** osoby, które dokonują zakupu produktów od Brand Affiliate poza Nu Skin Systems (niezależnie od tego, czy Unregistered Customer wcześniej kupował Produkty bezpośrednio od Nu Skin). Unregistered Customer nie uczestniczą w tym Planie i nie mogą odsprzedać Produktów ani rejestrować Customers. Francja i Włochy – zob. Uwaga 1 na str. 10.

## DODATEK A — DODATKOWE SZCZEGÓŁY KWALIFIKACJI

Następujący załącznik zawiera dodatkowe informacje związane z kwalifikacją do tytułu Brand Representative, w tym informacje o ważnych datach, Utrzymaniu, premiach i inne.

### A.1 UTRZYMANIE STATUSU PO OTRZYMANIU TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE

Jeśli Data awansu na Brand Representative przypada na pierwszy dzień miesiąca, uczestnik planu musi spełnić wymagania dotyczące Utrzymania, począwszy od tego miesiąca. Jeśli Data awansu na Brand Representative przypada po pierwszym dniu miesiąca, uczestnik planu musi spełnić wymagania dotyczące Utrzymania począwszy od następnego miesiąca.

**PRZYKŁAD:** jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w 4. tygodniu maja, data jego awansu na Brand Representative przypada na 1 czerwca, a wymagania dotyczące utrzymania statusu muszą zostać spełnione w czerwcu. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w pierwszym tygodniu czerwca, data jego awansu na Brand Representative przypada na 8 czerwca, a wymagania dotyczące utrzymania statusu muszą zostać spełnione w lipcu.

### A.2 PREMIE PO OTRZYMANIU TYTUŁU BRAND REPRESENTATIVE

#### A. Building Bonus

Będziesz otrzymywać premie Building Bonus na podstawie Group Sales Volume osiągniętego w dniu awansu na Brand Representative lub po tej dacie. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w pierwszym tygodniu miesiąca, jego data awansu na Brand Representative przypada na 8. dzień miesiąca i może zacząć otrzymywać Building Bonus w oparciu o Group Sales Volume osiągniętą od 8. dnia miesiąca. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu miesiąca, jego data awansu na Brand Representative będzie przypadać na 1. dzień następnego miesiąca i będzie mógł zacząć otrzymywać Building Bonus w oparciu o Group Sales Volume osiągniętą 1. dnia tego kolejnego miesiąca lub później.

Po Dacie awansu na Brand Representative, kolejna Group Sales Volume nie będzie już wliczana do Group Sales Volume kolejnego Brand Representative znajdującego się nad uczestnikiem planu. Zamiast tego Group Sales Volume uczestnika planu będzie przyczyniać się do Wolumenu sprzedaży Zespołu i do premii Leading Bonus.

**PRZYKŁAD:** jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w trzecim tygodniu maja, Data awansu na Brand Representative będzie przypadać na 22 maja. Group Sales Volume do 21 maja zostanie wliczona do Group Sales Volume kolejnego Brand Representative znajdującego się nad danym uczestnikiem planu, ale Group Sales Volume ze sprzedaży Produktów w okresie od 22 maja do końca maja zostanie wliczona do Wolumenu sprzedaży jego Zespołu i do Leading Bonus tego kolejnego Brand Representative. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu maja, jego Data awansu na Brand Representative przypadnie na 1 czerwca, a jego Group Sales Volume w maju zostanie wliczona do Group Sales Volume kolejnego Brand Representative zajmującego stanowisko nad nim w maju. Od 1 czerwca Twoja Group Sales Volume będzie wliczana do wolumenu sprzedaży Zespołu i Leading Bonus kolejnego Brand Representative nad Tobą, pod warunkiem, że nie utracisz statusu Brand Representative.

#### B. Leading Bonus

Uczestnik planu kwalifikuje się do Leading Bonus po swojej Dacie awansu na Brand Representative, jeżeli spełni wymagania dla Leading Bonus.

**PRZYKŁAD:** jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w pierwszym tygodniu maja, data jego awansu na Brand Representative przypada na 8 maja, a Leading Bonus za maj może zacząć otrzymywać, jeśli osiągnie Group Sales Volume wynoszącą 3000 między Datą awansu na Brand Representative a końcem miesiąca, a także jeśli spełni wymagania dotyczące statusu Gold lub wyższego do końca miesiąca. Jeśli uczestnik planu ukończy Kwalifikację do tytułu Brand Representative w czwartym tygodniu maja, data jego awansu na Brand Representative przypada na 1 czerwca i może on zacząć otrzymywać Leading Bonus w czerwcu, jeśli w czerwcu spełni odpowiednie wymagania dotyczące Leading Bonus.

## DODATEK B — DOSTOSOWYWANIE ZWROTÓW I ODZYSKIWANIE PREMII

Firma ma prawo zmieniać wypłacane Premie zgodnie z zasadami wskazanymi w Zasadach i Procedurach. Obejmuje to zmiany wynikające ze zwrotów Produktów dokonanych przez uczestnika planu lub przez inne osoby w jego Grupie lub Zespole w czasie zakupu. Obliczenie i odebranie zmiany Premii w wyniku zwrotów Produktów będą uzależnione od rodzaju Premii i czasu zwrotu Produktów.

### B.1 OBLICZANIE ZMIANY PREMII

Twoje Premie zostaną zmienione w zależności od zwrotów Produktów w następujący sposób:

#### A. Retailing Bonus

Gdy Retail Customers uczestnika planu zwróci Produkty, Firma odbierze uczestnikowi planu wszelkie premie Retailing Bonus, które otrzymał za te Produkty.

#### B. Premie Level 1 Bonus i Level 2 Bonus

Jeżeli masz status Brand Affiliate i Twoi Customers oraz Brand Affiliates poziomu L1 lub L2 zwróci Produkty, Spółka odzyska wszelkie premie L1 Bonus i L2 Bonus, które otrzymałeś za te Produkty. Jeżeli Customers i Brand Affiliates poziomu L1 zwróci Produkty w tym samym miesiącu, w którym zostały one zakupione, Wolumen sprzedaży L1 uczestnika planu zostanie pomniejszony o kwotę zwróconego Wolumenu sprzedaży. Prawo do otrzymywania premii L2 Bonus w kolejnych tygodniach może zostać cofnięte ze względu na wpływ, jaki te zwroty mają na wolumen sprzedaży L1. Jeżeli zwrot Produktów zakupionych w poprzednim miesiącu spowoduje obniżenie osiągniętego wolumenu sprzedaży L1 poniżej 500 w tym miesiącu, Spółka pomniejszy wolumen sprzedaży L1 o kwotę potrzebną do osiągnięcia progu premii, za który otrzymałeś wypłatę. Obciążenie to zostanie dokonane w miesiącu następującym po zwrocie Produktów.

**PRZYKŁAD:** Jeżeli w styczniu osiągnąłeś wolumen sprzedaży L1 na poziomie 750 i otrzymałeś 5% premii L2 Bonus, ale 400 wolumenu sprzedaży ze styczniowej sprzedaży Produktów z poziomu L1 zostało zwrócone w marcu, na początku kwietnia będziesz miał ujemne saldo wolumenu sprzedaży L1 wynoszące -150 i nie będziesz kwalifikował się do otrzymania 5% premii L2 w kwietniu, chyba że wygenerujesz wolumen sprzedaży L1 na poziomie 650 w kwietniu, aby zrekompensować ujemne saldo i osiągnąć próg poziomu premii L1 Bonus wynoszący 500.

#### Building Bonus

Kiedy Produkty są zwracane przez osobę, która w chwili zakupu była w Grupie uczestnika planu, Firma odbierze jakąkolwiek premię Building Bonus, jaką uczestnik planu otrzymał za te Produkty.

Jeżeli uczestnik planu ma status Brand Representative i jeśli ktoś z jego Grupy zwróci Produkty w tym samym miesiącu, w którym zostały zakupione, jego Group Sales Volume zostanie pomniejszona o kwotę zwróconego Wolumenu sprzedaży. Jeżeli zwrot Produktu zakupionego w poprzednim miesiącu spowoduje obniżenie Group Sales Volume poniżej progu Premii osiągniętego w danym miesiącu, Firma obciąży Grupę uczestnika planu odpowiednią kwotą Group Sales Volume w miesiącu następującym po zwrocie Produktu.

**PRZYKŁAD:** jeżeli w styczniu uczestnik planu osiągnie Group Sales Volume wynoszącą 3300 i otrzyma 15% Building Bonus, ale w marcu nastąpi zwrot 500 wolumenu sprzedaży z grupowej sprzedaży Produktów ze stycznia, na początku kwietnia będzie miał ujemne saldo Group Sales Volume wynoszące minus 200 i nie będzie kwalifikował się do otrzymania 15% Building Bonus w kwietniu, chyba że w tym miesiącu wygeneruje Group Sales Volume wynoszącą 3200, aby zrekompensować ujemne saldo 200 i osiągnąć poziom Building Bonus wynoszący 3000.

#### C. Leading Bonus

Kiedy Produkty są zwracane przez osobę, która w chwili zakupu była w Zespole uczestnika planu, Firma odbierze wszelką premię Leading Bonus, jaką otrzymał za te Produkty.

## DODATEK C — RESTART

Restart to procedura dająca osobom posiadającym wcześniej tytuł przynajmniej Gold lub wyższy możliwość odzyskania ich sieci sprzedaży (tak jakby nie straciły swojego statusu Brand Representative). Poniższe akapity zawierają dodatkowe informacje dotyczące korzystania z procedury Restart, korzyści z niej płynących i jej warunków.

### C.1 JAK KORZYSTAĆ Z PROCEDURY RESTART

Jeśli utracisz swój status Brand Representative i chcesz rozpocząć procedurę Restart, musisz:

- i. złożyć nowy List intencyjny, w którym wyrazi chęć ponownego zakwalifikowania się jako Brand Representative; i
- ii. ponownie ukończyć Kwalifikację do tytułu Brand Representative. Taka nowa Kwalifikacja do tytułu Brand Representative musi zostać ukończona w terminie sześciu kolejnych miesięcy od daty utracenia statusu Brand Representative.

Jeżeli uczestnik planu nie ukończy procesu Restart w obrębie tego sześciomiesięcznego okresu, bezpowrotnie utraci szansę odzyskania swojej Sieci sprzedaży.

**PRZYKŁAD:** uczestnik planu utraci status Brand Representative z dniem 1 marca, ma czas do 4. tygodnia sierpnia na ukończenie Kwalifikacji do tytułu Brand Representative, aby zostać Brand Representative z dniem 1 września i odzyskać swoją Sieć sprzedaży.

### C.2 KORZYŚCI PŁYNĄCE Z PROCEDURY RESTART

Jeżeli ukończysz procedurę Restart w wymaganym terminie:

- Ponownie zostaniesz Brand Representative (odzyskując datę awansu Brand Representative);
- Zostaniesz uprawniony do otrzymania premii Leading Bonus;
- Odzyskasz swoją sieć sprzedaży (tak jakby Twój status Brand Representative nigdy nie został cofnięty).
- Otrzymasz 1000 Flex Points w pierwszym miesiącu i 500 w drugim miesiącu po ukończeniu procedury Restart.

### C.3 PONOWNA UTRATA STATUSU

Jeśli utracisz status Brand Representative po raz drugi, nie będziesz mógł ponownie użyć procedury Restart i na stałe utracisz swój Zespół oraz Grupy i Zespoły Brand Representatives pod Tobą (Generacja awansuje do góry do Brand Representatives nad Tobą). Jednakże w przypadku, gdy procedura Restart nie jest już dostępna, uczestnik planu może w każdej chwili ponownie rozpocząć Kwalifikację do tytułu Brand Representative i stworzyć nową Sieć sprzedaży. Jeśli uczestnik zostanie nowym Brand Representative, będzie w stanie ponownie skorzystać z procedury Restart, aby odzyskać swoją nową Sieć sprzedaży.

## DODATEK D - STANOWISKA BLUE DIAMOND I PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Budując i prowadząc swój zespół, uczestnik planu zyskuje szansę otrzymać tytuł Blue Diamond lub Presidential Director. Poniżej wykres pokazuje jak to wygląda:

| CO ROBISZ                                                                                                                                                                                           | TWOJE ZAROBKI                                                                                            |                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| osiągaj Group Sales Volume na poziomie 3000 miesięcznie i rozwijaj zespoły Leadership Teams                                                                                                         | <b>5% Leading Bonus</b><br>Wypłacana na podstawie miesięcznej Commissionable Sales Value Twojego Zespołu |                                                                                                                                                                 |
| ZESPOŁY LEADERSHIP TEAMS                                                                                                                                                                            | TYTUŁ                                                                                                    | WYNAGRODZENIE ZA GENERACJE                                                                                                                                      |
| 6<br>1 z nich musi mieć $\geq 10.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 20.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 30.000$ LTSV                                                    | Blue Diamond                                                                                             | 5% za Twoich G1-G6<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1<br>Uzyskaj stanowisko Business Builder                       |
| 6<br>1 z nich musi mieć $\geq 10.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 20.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 30.000$ LTSV<br>Dodatkowo 1 z nich musi mieć $\geq 40.000$ LTSV | Presidential Director                                                                                    | 5% za Twoich G1-G6<br>Dodatkowe 5% za sprzedaż dokonaną przez Twoich osobiście zarejestrowanych G1<br>Uzyskaj stanowiska Presidential Director Business Builder |

W pierwszym miesiącu, w którym uczestnik planu otrzyma wynagrodzenie jako Blue Diamond, otrzyma stanowisko Business Builder Position (BBP) w ramach swojej generacji G1, a w pierwszym miesiącu, w którym otrzyma wynagrodzenie jako Presidential Director, otrzyma stanowisko Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) w ramach generacji G1 swojego stanowiska BBP (G2 swojego oryginalnego konta Brand Affiliate). W każdym miesiącu, w którym uczestnik planu kwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia jako Blue Diamond, jego stanowisko BBP będzie stanowić Generację w Sieci sprzedaży. W każdym miesiącu, w którym uczestnik planu zakwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia jako Presidential Director, jego stanowiska BBP i Presidential Director BBP będą stanowić odpowiednio jedną Generację (G1 i G2) w Sieci sprzedaży.

### A. Automatyczne utworzenie

Stanowiska BBP i Presidential Director BBP są tworzone automatycznie podczas procedury obliczania Premii za miesiąc, w którym osiągnięto wymagania kwalifikacyjne wskazane powyżej. Uczestnik planu zachowuje wszelkie przyznane stanowiska BBP i Presidential Director BBP, chyba że utraci swój status Brand Representative i nie ukończy procedury Restart.

### D.1 ZWIĄZEK MIĘDZY BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP A ORYGINALNYM KONTEM BRAND AFFILIATE

Na potrzeby Umowy Brand Affiliate Agreement stanowiska BBP i Presidential Director BBP są traktowane jako część konta Brand Affiliate uczestnika planu i nie podlegają oddzielnej sprzedaży ani przeniesieniu. W związku z tym stanowiska BBP oraz Presidential Director BBP nie kwalifikują się do premii Brand Affiliate L1 Bonus i L2 Bonus, ale przyczyniają się do premii Brand Representative Building Bonus (Group Sales Volume).

### A. Leadership Teams

Stanowiska BBP i Presidential Director BBP nie będą uważane za zespoły Leadership Teams na koncie Brand Affiliate uczestnika planu. Brand Representatives G1 pod stanowiskami BBP i Presidential Director BBP uczestnika planu pełnią funkcję zespołów Leadership Teams i mogą zostać przekształceni, aby spełniać wymagania dotyczące Tytułu, zgodnie z poniższym opisem.

Aby określić Leadership Team Sales Volume dla uczestnika planu i kolejnych Brand Affiliates nad nim w danym miesiącu, stanowiska BBP i Presidential Director BBP pozostają odpowiednio w jego generacjach G1 i G2 (chyba że uczestnik planu utraci status Brand Representative).

### B. Group Sales Volume (wartość sprzedaży grupowej)

Uczestnik planu, jego stanowiska BBP i Presidential Director BBP mają swoje własne Grupy. W celu utrzymania statusu Brand Representative i ustalenia kwalifikowalności do premii Brand Representative Building Bonus i Leading Bonus, Group Sales Volume z oryginalnego konta Brand Affiliate, stanowiska BBP i Presidential Director BBP uczestnika planu zostaną zsumowane.

### C. Premie BBP i Presidential Director BBP w oparciu o tytuł oryginalnego konta Brand Affiliate i status Brand Representative

#### STANOWISKO LIDERA BIZNESU

W miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu zakwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia jako Blue Diamond lub Presidential Director, premie od stanowiska BBP będą obliczane tak, jakby było ono na poziomie Blue Diamond. W każdym miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu nie spełni wszystkich wymagań kwalifikujących do otrzymania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond, jego stanowiska BBP zostanie połączone z jego oryginalnym kontem Brand Affiliate, a każda Sieć sprzedaży jego stanowiska BBP przesunie się o jedną generację w Sieci sprzedaży uczestnika planu i Sieciach sprzedaży Brand Affiliates znajdujących się nad tym uczestnikiem planu w danym miesiącu.

#### Stanowisko Lidera Biznesu Presidential Director

W miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu będzie spełniało wszystkie wymagania uprawniające do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Presidential Director, premie na jego stanowisku Presidential Director BBP będą obliczane tak, jakby było ono na poziomie Blue Diamond. W każdym miesiącu, w którym konto Brand Affiliate uczestnika planu nie spełni wszystkich wymagań kwalifikujących do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Presidential Director, ale zakwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond, jego stanowiska Presidential Director BBP zostanie połączone z jego stanowiskiem BBP, a każda Sieć sprzedaży jego stanowiska Presidential Director BBP przesunie się o jedną generację w jego Sieci sprzedaży i w Sieciach sprzedaży Brand Affiliates znajdujących się nad danym uczestnikiem planu w danym miesiącu.

W każdym miesiącu, w którym oryginalne konto Brand Affiliate uczestnika planu nie kwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie

Blue Diamond, jego stanowisko BBP i Presidential Director BBP zostaną połączone z jego oryginalne kontem Brand Affiliate, każda Sieć sprzedaży jego stanowiska BBP awansuje o jedną generację, a jego stanowisko Presidential Director BBP awansuje o dwie generacje w jego Sieci sprzedaży i w sieciach sprzedaży Brand Affiliates znajdujących się nad danym uczestnikiem planu.

Poniższe akapity przedstawiają, w jaki sposób premia Leading Bonus jest obliczana na oryginalnym koncie Brand Affiliate, stanowisku BBP i stanowisku Presidential Director BBP. Zakładamy, że oryginalne konto Brand Affiliate oraz stanowiska BBP i Presidential Director BBP łącznie mają co najmniej 3000 Group Sales Volume i kwalifikują się do otrzymania 5% Leading Bonus.

- **Blue Diamond**

Oryginalne konto Brand Affiliate i stanowisko BBP mogą zarabiać po 5% na swoich generacjach od G1 do G6. Oznacza to, że uczestnik planu może zyskać 10% z generacji G1–G5 swojego stanowiska BBP. Możesz efektywnie zarobić 15% od Group Sales Volume osobiście zarejestrowanych Brand Representatives G1 Twojego BBP dzięki dodatkowej 5% Leading Bonus za takich osobiście zarejestrowanych Brand Representatives G1.

- **Presidential Director**

Oryginalne konto Brand Affiliate oraz stanowiska BBP i BBP Presidential Director mogą zarabiać po 5% ze swoich generacji od G1 do G6. Oznacza to, że uczestnik planu może zarobić 10% na G1 do G5 swojego stanowiska BBP i na G5 swojego stanowiska Presidential Director BBP oraz 15% na G1 do G4 swojego stanowiska Presidential Director BBP. Możesz efektywnie zarobić 20% od Group Sales Volume osobiście zarejestrowanych Brand Representatives G1 Twojego Presidential Director BBP dzięki dodatkowej 5% Leading Bonus za takich osobiście zarejestrowanych Brand Representatives G1.

**D. Przeniesienia między oryginalnym Kontem Brand Affiliate, stanowiskiem BBP i stanowiskiem Presidential Director BBP**

i. Zespołów Leadership Teams nie można przenosić z oryginalnego konta Brand Affiliate na stanowisko BBP lub Presidential Director BBP, z wyjątkiem sytuacji opisanych poniżej.

ii. Automatyczne Przeniesienie przez Firmę:

**a) Zespoły Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate**

Aby kwalifikować się do otrzymywania wynagrodzenia jako Presidential Director za dany okres prowizyjny, musisz utrzymywać co najmniej sześć Zespołów Leadership Teams, w tym jeden z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10.000, jeden z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 20.000, z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 30.000 i jeden z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 40.000.

- Oryginalnemu kontu Brand Affiliate musi być bezpośrednio podporządkowanych co najmniej sześć zespołów Leadership Teams.
- Trzy z czterech zespołów Leadership Team o Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10 000, 20 000, 30 000 i 40 000 muszą znajdować się bezpośrednio pod oryginalnym kontem Brand Affiliate uczestnika planu. Czwarty może być przypisany pod oryginalne konto Brand Affiliate lub stanowisko BBP.

**b) Przeniesienie do oryginalnego konta Brand Affiliate**

Jeśli liczba zespołów Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate spadnie poniżej sześciu, wówczas Firma automatycznie przeniesie Leadership Teams ze stanowiska BBP i stanowiska Presidential Director BBP na oryginalne konto Brand Affiliate, aż do momentu, gdy na oryginalnym koncie Brand Affiliate będzie znajdowało się co najmniej sześć zespołów Leadership Teams. Przeniesienie zespołów Brand Affiliate ze stanowiska BBP lub Presidential Director BBP na oryginalne konto Brand Affiliate będzie obowiązywać do momentu zastąpienia wymaganej liczby zespołów Leadership Teams zgodnie z poniższymi postanowieniami. Jeśli oryginalne konto Brand Affiliate nie kwalifikuje się do otrzymywania wynagrodzenia na poziomie Blue Diamond (tj. nie posiada sześciu Leadership Teams, w tym jeden z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10.000, jeden z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 20.000, z wolumenem Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 30.000), wówczas Leadership Teams podlegające pod stanowiska BBP i Presidential Director BBP zostaną poddane ocenie, a zespoły Leadership Team z najmniejszym Leadership Team Sales Volume niezbędnym do uzupełnienia niedoboru zespołów Leadership Team na oryginalnym koncie Brand Affiliate zostaną na nie przeniesione na okres prowizyjny podlegający ocenie. Dodatkowo, jeśli uczestnikowi planu brakuje jednego z czterech zespołów Leadership Teams z Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 10 000; Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 20 000; Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 30 000 lub Leadership Team Sales Volume wynoszącym ponad 40 000 między oryginalnym kontem Brand Affiliate a stanowiskiem BBP, wówczas wszystkie zespoły Leadership Teams znajdujące się na stanowisku Presidential Director BBP zostaną ocenione, a zespół Leadership Team z najmniejszym Leadership Team Sales Volume niezbędnym do uzupełnienia niedoboru Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate lub stanowisku BBP zostanie przeniesiony na stanowisko BBP na okres prowizji podlegający ocenie.

**c) Przeniesienie z powrotem do stanowiska BBP lub Presidential Director BBP**

Jeśli zespół Leadership Team ze stanowiska BBP lub Presidential Director BBP uczestnika planu został automatycznie przeniesiony ze względu na posiadanie mniej niż sześciu Leadership Teams na oryginalnym koncie Brand Affiliate, uczestnik planu może poprosić o przeniesienie tych zespołów Leadership Teams z powrotem na swoje stanowisko BBP lub Presidential Director BBP po zastąpieniu wymaganych Leadership Teams na swoim pierwotnym koncie Brand Affiliate. Wniosek taki musi być przekazany na piśmie Account Managerowi w terminie sześciu miesięcy od miesiąca, w którym doszło do automatycznego przeniesienia.

**PRZYKŁAD:** jeśli zespół Leadership Team ze stanowiska BBP lub Presidential Director BBP został automatycznie przeniesiony na oryginalne konto Brand Affiliate na początku lutego na podstawie wyników sprzedaży w styczniu, wówczas sześciomiesięczny okres trwa od lutego do lipca. W sierpniu (w oparciu o wyniki sprzedaży osiągnięte w lipcu), jeśli (1) uczestnik planu nie zastąpił wymaganych zespołów Leadership Teams na swoim oryginalnym koncie Brand Affiliate i (2) nie poprosił o przeniesienie Leadership Teams z powrotem na swoje stanowisko BBP lub Presidential Director BBP, wówczas Leadership Teams pozostaną na jego oryginalnym Koncie Brand Affiliate.

Zgodnie z sekcją 4.4, Nu Skin zastrzega sobie prawo do odstąpienia od wymogów dotyczących BBP i Presidential BBP na stosowny okres czasu.