

NU SKIN®

PLANO DE DESEMPENHO DE VENDAS



COM EFEITOS A PARTIR DE 1 de junho de 2026, Europa e África

ÍNDICE

1. VISÃO GERAL DO PLANO	3
1.1 INTRODUÇÃO	3
1.2 PARTICIPAÇÃO NO PLANO.....	3
1.3 CLIENTES.....	3
1.4 BÓNUS	3
2. BÓNUS DE PLANO	4
2.1 RETAILING BONUS	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS.....	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 Qualificação como Brand Representative	7
3.2 ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE.....	7
3.3 PONTOS FLEX	8
4. TERMOS ADICIONAIS	9
4.1 BÓNUS	9
4.2 ANULAÇÃO DE CONTAS DE BRAND AFFILIATE.....	9
4.3 OUTROS MATERIAIS E OUTRAS TRADUÇÕES	10
4.4 EXCEÇÕES	10
4.5 TERMINOLOGIA	10
4.6 DIREITO DE ALTERAÇÃO	10
4.7 CONFORMIDADE	10
4.8 PERÍODOS SEMANAIS E MENSAIS	10
GLOSSÁRIO	10
ANEXO A - INFORMAÇÕES ADICIONAIS SOBRE AS QUALIFICAÇÕES	14
ANEXO B - AJUSTES DE DEVOLUÇÕES E RECUPERAÇÃO DE BÓNUS	15
ANEXO C - RESTART	16
ANEXO D - POSIÇÕES DE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND E PRESIDENTIAL DIRECTOR.....	17

1. VISÃO GERAL DO PLANO

1.1 INTRODUÇÃO

O **Plano de Desempenho de Vendas** da **Nu Skin** ("este Plano") foi concebido para o(a) recompensar, na qualidade de **Brand Affiliate**, pelo seguinte:

- Vender** os nossos **Produtos** aos seus **Cientes** e Brand Affiliates;
- Aumentar o número** de Brand Affiliates que partilham os nossos Produtos com os seus Clientes e Brand Affiliates;
- Criar** e desenvolver o seu **Grupo** de Brand Affiliates e Clientes; e
- Liderar** outros **Brand Representatives** à medida que vão construindo e desenvolvendo os seus próprios Grupos.

O presente Plano de Desempenho de Vendas estabelece os termos e condições da compensação por vendas que poderá receber através deste Plano. Recomendamos que leia este Plano atentamente e que consulte o Glossário para ficar a saber as definições dos termos destacados com letra maiúscula.

Gerar compensações como Brand Affiliate é algo que exige uma quantidade considerável de tempo, esforço e dedicação. O sucesso também dependerá das competências, do talento e da capacidade de liderança de cada indivíduo. Não há qualquer garantia de êxito financeiro e os resultados podem variar bastante entre os participantes. Para consultar um resumo completo dos ganhos relativos a cada nível do Plano de Desempenho de Vendas para cada região ou mercado, visitar o site www.nuskin.com.

1.2 PARTICIPAÇÃO NO PLANO

Existem quatro formas de participar ao abrigo do Plano:

Como Brand Affiliate, pode¹ (1) comprar Produtos ao **Preço de Membro** para revenda ou consumo pessoal; (2) registar Clientes que compram Produtos diretamente da Nu Skin; (3) registar Brand Affiliates que compram Produtos diretamente da Nu Skin e/ou vendem Produtos a Clientes registados e Brand Affiliates; e (4) optar por se qualificar como Brand Representative.

Os Brand Affiliates devem ter 50 Volume de Vendas L1 ("L1 SV") exclusivamente de Membros e Clientes de Retalho num determinado período de seis meses. A Empresa pode reclassificar as contas de Brand Affiliates que se situem abaixo deste limiar para contas de Membro. Isso significa que a sua Rede de Vendas passará para o Brand Affiliate que estiver diretamente acima da sua posição.

Para voltar a ser Brand Affiliate, poderá inscrever-se novamente e submeter um novo Contrato de Brand Affiliate.

Pode aceder a benefícios crescentes à medida que for progredindo no seu **Título**:

Os Brand Representatives são Brand Affiliates que concluíram com êxito a **Qualificação de Brand Representative** e continuam a manter o seu estatuto de Brand Representative.

Ao aderir à Nu Skin como Brand Affiliate, poderá qualificar-se para se tornar Brand Representative, ou aguardar para fazer isso em qualquer momento posterior.

1.3 CLIENTES

Os Clientes não participam neste Plano, não podem revender Produtos e não podem registar outros Clientes ou Brand Affiliates. Existem três tipos de Clientes:

Os Clientes Não Registados compram Produtos diretamente a um Brand Affiliate ao preço oferecido pelo Brand Affiliate.²

Os Clientes de Venda a Retalho compram Produtos dos Brand Affiliates diretamente através dos **Sistemas Nu Skin** ao preço de retalho publicado, sujeito a quaisquer descontos.

Os Membros inscrevem-se para comprar Produtos Nu Skin a Preço de Membro.

No caso dos clientes de retalho e Membros que não tenham feito qualquer compra nos últimos 24 meses, as suas contas de cliente serão desativadas, pelo que, para poderem fazer compras novamente, terão de registar uma nova conta.

1.4 BÓNUS

Pode ganhar os seguintes Bónus diariamente, semanalmente ou mensalmente, com base no seu nível de participação:

TABELA 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	OURO E SUPERIORES
Retailing Bonus (diário) Level 1 Bonus (diário) Level 2 Bonus (semanal)	✓	✓	✓
Building Bonus (semanal)		✓	✓
Leading Bonus (mensal)			✓

¹No caso da França e da Itália, consultar a Nota 1 da p. 10.

²No caso da França e da Itália, consultar a Nota 1 da p. 10.

2. BÓNUS DE PLANO

2.1 RETAILING BONUS

A. Descrição do Retailing Bonus

O Retailing Bonus é uma forma de o(a) recompensar pelas compras de Produtos efetuadas pelos seus Clientes de Venda a Retalho. Quando vender produtos a Clientes de Venda a Retalho através dos Sistemas Nu Skin por um preço superior ao Preço de Membro, ganhará um Retailing Bonus.

B. Cálculo do Retailing Bonus

- i. O que tem de fazer: Vender Produtos acima do Preço de Membro aos seus Clientes de Venda a Retalho através dos Sistemas Nu Skin.
- ii. O que ganha: **O seu Retailing Bonus é a diferença entre (1) o preço pago pelos seus Clientes de Venda a Retalho após quaisquer descontos (excluindo custos de envio e impostos) e (2) o Preço de Membro.**

C. Cálculo diário

Todos os dias, calculamos os Retailing Bonus para as suas vendas de Produtos e adicionamo-los à sua [conta Nu Skin](#) assim que as encomendas compradas pelos seus Clientes de Venda a Retalho forem totalmente processadas. Todos os pagamentos pendentes também serão transferidos automaticamente para a sua instituição financeira no momento em que for concluído cada cálculo de comissão semanal (sujeito aos requisitos específicos do mercado), a menos que opte explicitamente pelo pagamento mensal do Retailing Bonus, o qual, nesse caso, será pago mensalmente. Para optar por não receber o pagamento semanal de Bónus e, em vez disso, só ser pago(a) uma vez por mês, inicie sessão na sua Conta Nu Skin e adapte as suas preferências no separador Comissões.

D. Elegibilidade

Apenas os Brand Affiliates em situação regular são elegíveis para receber o Retailing Bonus.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

A. Descrição do L1 Bonus

Para além do Retailing Bonus, pode também ganhar um L1 Bonus que o compensa por vender Produtos aos seus Clientes L1 e Brand Affiliates e por lhes prestar um serviço de assistência ao cliente e ajudar os Brand Affiliates a promover os Produtos junto dos seus Clientes. Os seus clientes L1 e os Brand Affiliates pertencem ao primeiro [Level](#) (nível) do seu grupo (isto não inclui os Brand Representatives).

B. Cálculo do L1 Bonus

- i. O que tem de fazer: Como Brand Affiliate, venda Produtos aos seus Clientes L1 e a outros Brand Affiliates.
- ii. O que ganha: **5% do Valor de Vendas Comissionável (CSV) sobre o seu Volume de Vendas L1 (L1 SV).**

C. Cálculo diário

Todos os dias, calculamos os L1 Bonus para as suas vendas de Produtos e adicionamo-los à sua [Conta Nu Skin](#) assim que as ordens de venda das compras efetuadas pelos seus Clientes L1 e Brand Affiliates forem totalmente processadas. Todos os pagamentos pendentes serão transferidos automaticamente para a sua instituição financeira no momento em que for concluído cada cálculo de comissão semanal (sujeito aos requisitos específicos do mercado), a menos que opte explicitamente pelo pagamento mensal do Retailing Bonus e do Selling Bonus, os quais, nesse caso, serão pagos mensalmente. Para optar por não receber o pagamento semanal de Bónus e, em vez disso, só ser pago(a) uma vez por mês, inicie sessão na sua Conta Nu Skin e adapte as suas preferências no separador Comissões.

D. Elegibilidade

Apenas os Brand Affiliates em situação regular são elegíveis para ganhar L1 Bonus.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

A. Descrição do L2 Bonus

Para além do L1 Bonus, também pode ganhar um L2 Bonus que o compensa por vender Produtos aos seus Clientes L1 e Brand Affiliates e por lhes prestar serviço de assistência ao cliente e ajudar os seus Brand Affiliates [registados pessoalmente](#) a promover Produtos junto dos seus Clientes. Os seus Clientes L2 e os Brand Affiliates são Clientes e Brand Affiliates no segundo Nível do seu Grupo (isto não inclui Brand Representatives). O L2 Bonus não inclui o Volume de Vendas gerado pelos Brand Affiliates L1 no seu Grupo que não tenha registado pessoalmente.

B. Cálculo do L2 Bonus

- i. O que tem de fazer: Como Brand Affiliate, venda pelo menos 500 de Volume de Vendas num mês no seu L1.
- ii. O que ganha: **5% do Valor Comissionável da sua equipa no seu Volume de Vendas L2 (L2 SV).**

C. Cálculo do Pagamento Semanal

Na primeira semana em que atingir 500 L1 SV num mês de comissão, calcularemos os L2 Bonus que ganhar com base nos L2 SV dessa semana e nos L2 SV atingidos nas semanas anteriores do mesmo mês de comissão. Para o resto do mês de comissão, calcularemos quaisquer L2 Bonus que ganhe na semana em que atingir o Volume de Vendas relevante. Normalmente, os seus L2 Bonus serão registados na sua Conta Nu Skin no prazo de um dia útil após o término do período semanal, e será transferido automaticamente para a sua instituição financeira (sujeito aos requisitos específicos de cada mercado), a menos que opte explicitamente pelo pagamento mensal do L2 Bonus, sendo que, nesse caso, o bónus será pago mensalmente. Para optar por não receber o pagamento semanal de Bónus e, em vez disso, só ser pago(a) uma vez por mês, inicie sessão na sua Conta Nu Skin e adapte as suas preferências no separador Comissões.

- D. Elegibilidade
Apenas os Brand Affiliates em situação regular são elegíveis para ganhar os L2 Bonus.

2.4 BUILDING BONUS

- A. Descrição do Building Bonus
Assim que avançar para Brand Representative ou superior, irá desbloquear a capacidade de ganhar um Building Bonus que varia entre 10% e 25% do Valor Comissionável da sua equipa sobre os Produtos comprados por Clientes e Brand Affiliates no seu Grupo (GSV). O seu Grupo é composto por (1) si, por (2) os seus Membros, Clientes de Venda a Retalho e Brand Affiliates, e por (3) os Membros, Clientes de Venda a Retalho e Brand Affiliates dos seus Brand Affiliates, etc., até ao seguinte Brand Representative. O seu Grupo incluirá os Grupos dos seus Brand Affiliates que fizerem parte da Qualificação como Brand Representative. Ao concluírem a Qualificação como Brand Representative, os seus Brand Affiliates sairão do seu Grupo e (em conjunto com os Grupos deles) passarão a fazer parte da sua [Equipa](#).
- B. Cálculo do Building Bonus
- O que tem de fazer: Como Brand Representative, atingir os valores de referência de GSV todos os meses.
 - O que ganha: **Uma percentagem do Valor de Vendas Comissionável no seu Volume de Vendas de Grupo mensal. O Building Bonus começa em 10% e aumenta até 25%, consoante o Volume de Vendas do seu Grupo, como indicado na tabela 2.A:**

TABELA 2.A

O QUE TEM DE FAZER	O QUE GANHA
Como Brand Representative, aumente o seu Volume mensal de Vendas do Grupo	Building Bonus de 10% a 25% Pago com base no CSV do seu Volume de Vendas do Grupo (GSV) mensal
2000 A 2999 GSV	10%
3000 A 4999 GSV	15%
5000 A 9999 GSV	20%
MAIS DE 10000 GSV	25%

- C. Cálculo semanal
Assim que atingir pelo menos 2000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) num mês de comissão, calcularemos o Building Bonus sobre o CSV de qualquer Volume de Vendas do Grupo (GSV) aplicável concluído recentemente até ao final de cada período semanal, bem como sobre qualquer percentagem adicional de Building Bonus recentemente qualificado para o Volume de Vendas do Grupo (GSV) alcançado nas semanas anteriores ao mês de comissão atual. Normalmente, os seus Building Bonus serão registados na sua Conta Nu Skin no prazo de um dia útil após o término do período semanal, e serão transferidos automaticamente para a sua instituição financeira (sujeito aos requisitos específicos de cada mercado), a menos que opte explicitamente pelo pagamento mensal dos Building Bonus, sendo que, nesse caso, os bónus serão pagos mensalmente. Para optar por não receber o pagamento semanal de Bónus e, em vez disso, só ser pago(a) uma vez por mês, inicie sessão na sua Conta Nu Skin e adapte as suas preferências no separador Comissões.
- EXEMPLO:** Se atingir 2000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) na primeira semana, o seu Building Bonus será de 10% do CSV correspondente. Se na segunda semana conseguir mais 1000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) (para um total de 3000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) no mês até à data), o seu Building Bonus da segunda semana será de 15% do CSV sobre os 1000 de Volume de Vendas do Grupo (GSV) mais 5% adicionais do CSV sobre os 2000 de Volume de Vendas do Grupo (GSV) previamente completados na primeira semana. Todas as semanas, ajustaremos o seu Building Bonus desta forma.
- D. Elegibilidade
Apenas os Brand Representatives que atinjam pelo menos 2000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) e que estejam em situação regular são elegíveis para receber o Building Bonus. Se utilizar Pontos Flex para manter o estatuto de Brand Representative, ou se perder o seu estatuto de Brand Representative, não será elegível para receber o Building Bonus nesse mês. Consultar as secções 3.2 e 3.3.

2.5 LEADING BONUS

- A. Descrição do Leading Bonus
Quando se qualifica como título Ouro ou superior, para além de ganhar os bónus Retailing, L1, L2 e Building, pode ganhar 5% do CSV alcançado pela sua equipa. O Leading Bonus baseia-se no Volume de Vendas da Equipa e é pago ao beneficiário, em parte, por ajudar os seus Brand Affiliates a conseguirem qualificar-se como Brand Representatives e por motivar, orientar e formar os Brand Representatives que lidera diretamente na sua Equipa, os quais são referidos como seus Brand Representatives G1 (ou seja, os chefes das suas [Leadership Teams](#); consultar [Gerações](#)). À medida que os seus Brand Representatives G1 avançam de título, o seu papel evolui, passando então a liderar uma Equipa que inclui Brand Representatives de outras Gerações (por exemplo, G2, G3, etc.), enquanto trabalham para desenvolver os seus próprios Grupos e aumentar as vendas de Produtos. O Leading Bonus compensa-o(a) por desenvolver as vendas no seu Grupo, prestar serviços de assistência ao cliente à sua Equipa e ajudar outros Brand Affiliates a promoverem os Produtos junto aos seus Clientes.
- B. Cálculo do Leading Bonus
- O que tem de fazer: Qualificar-se para um título Ouro ou superior e atingir pelo menos 3000 em Volume de Vendas de Grupo por mês.
 - O que ganha: **5% do Valor de Vendas Comissionável sobre o Volume Total de Vendas da sua equipa e mais 5% (total de 10%) do Valor de**

Vendas Comissionável sobre o Volume de Vendas do Grupo dos seus Brand Representatives G1 registrados pessoalmente. A Tabela 2.B estabelece os requisitos de Título, bem como as Gerações relativamente às quais cada Título poderá receber um Leading Bonus:

TABELA 2.B

O QUE TEM DE FAZER	O QUE GANHA	
Atingir 3000 em GSV por mês e desenvolver Leadership Teams	Leading Bonus de 5% Pago sobre o Valor de Vendas Comissionável mensal da sua Equipa	
LEADERSHIP TEAMS	TÍTULO	GERAÇÕES PAGAS
1	Gold	5% dos seus G1 Mais 5% dos seus G1 registrados pessoalmente
2	Lapis	5% dos seus G1-G2 Mais 5% dos seus G1 registrados pessoalmente
3 1 dos quais deve ter ≥ 5000 LTSV	Ruby	5% dos seus G1-G3* Mais 5% dos seus G1 registrados pessoalmente
4 Um dos quais deve ter $\geq 10\,000$ LTSV	Emerald	5% dos seus G1-G4* Mais 5% dos seus G1 registrados pessoalmente
5 1 dos quais deve ter $\geq 10\,000$ LTSV, Mais 1 dos quais deve ter $\geq 20\,000$ LTSV	Diamond	5% dos seus G1-G5* Mais 5% dos seus G1 registrados pessoalmente
6 1 dos quais deve ter $\geq 10\,000$ LTSV, Mais 1 dos quais deve ter $\geq 20\,000$ LTSV, Mais 1 dos quais deve ter $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond**	5% dos seus G1-G6* Mais 5% dos seus G1 registrados pessoalmente

*Consulte as [Políticas e Procedimentos da Nu Skin](#) para obter informações sobre os requisitos de elegibilidade.

**Os Blue Diamonds e os Presidential Directors poderão qualificar-se para uma [Business Builder Position](#) e para uma [Presidential Director Business Builder Position](#), respetivamente. Uma vez que as posições de Business Builder e de Presidential Director Business Builder não são consideradas Leadership Teams, as Contas de Brand Affiliate não recebem 5% extra pelo volume alcançado por estas posições. Consultar o Anexo D.

C. Pagamento Mensal

Calculamos o seu Leading Bonus após o término de cada mês. Geralmente, o Leading Bonus é registado na sua Conta Nu Skin na primeira semana de cada mês, sendo então também iniciada, de forma automática, uma transferência para a sua instituição financeira (sujeita aos requisitos específicos de cada mercado).

D. Elegibilidade

Apenas os Brand Representatives com título Ouro ou superior que estejam em situação regular e atinjam pelo menos 3000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) são elegíveis para ganhar um Leading Bonus. Se utilizar Pontos Flex para manter o estatuto de Brand Representative, ou se perder o seu estatuto de Brand Representative, não será elegível para receber o Leading Bonus nesse mês. Consultar as secções 3.2 e 3.3.

3. ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 QUALIFICAÇÃO COMO BRAND REPRESENTATIVE

A. Requisitos de Qualificação como Brand Representative:

Para se qualificar como Brand Representative, terá de apresentar uma Carta de Intenção e atingir um Volume de Vendas de Grupo de 2000 pontos (incluindo 500 em Volume de Vendas L1) durante o Período de Qualificação como Brand Representative. Pode concluir a Qualificação como Brand Representative no espaço de tempo que desejar (em apenas uma semana ou em dois meses), mas, se optar por se qualificar durante um período de dois meses, terá de atingir, pelo menos, 1000 pontos de Volume de Vendas de Grupo (incluindo 250 do seu Volume de Vendas L1) por mês.

Para encontrar o formulário de Carta de Intenção, inicie sessão na sua Conta Nu skin.

B. Período de Qualificação como Brand Representative

O seu Período de Qualificação como Brand Representative começará no mês em que apresentar a sua Carta de Intenção. A partir daí, terá de concluir a Qualificação como Brand Representative até ao fim do mês seguinte.

EXEMPLO: Se apresentar a sua Carta de Intenção para se qualificar como Brand Representative a 25 de junho, o seu Período de Qualificação como Brand Representative terá início em junho. O Período de Qualificação como Brand Representative terminará no primeiro dos seguintes:

- i. a data em que progredir para Brand Representative, depois de cumprir os Requisitos de Qualificação como Brand Representative (consultar a Secção 3.1A);
- ii. no final do primeiro mês do seu Período de Qualificação como Brand Representative, se não conseguiu satisfazer o Volume de Vendas mínimo exigido para o seu primeiro mês de Qualificação como Brand Representative (1000 pontos de Volume de Vendas de Grupo, incluindo 250 de Volume de Vendas L1).
- iii. no final do segundo mês civil se, após apresentar a sua Carta de Intenção, não tiver conseguido cumprir os Requisitos de Qualificação como Brand Representative nesse segundo mês. No exemplo acima, se cumprir os requisitos mínimos em junho, mas não em julho, o seu Período de Qualificação como Brand Representative terminaria no último dia de julho.

C. Cumprimento dos Requisitos de Qualificação como Brand Representative e Progressão

Após concluir os Requisitos de Qualificação como Brand Representative, tornar-se-á Brand Representative no primeiro dia do período semanal seguinte (dia 8, 15 ou 22 desse mês, ou dia 1 do mês seguinte) e passará a ser elegível para começar a ganhar Building Bonus sobre o Volume de Vendas de Grupo que atingir a partir daí. Consultar a Tabela 2.A. Também poderá começar a ganhar o Leading Bonus sobre todo o Volume de Vendas elegível das compras da sua Equipa após a sua [Data de Avanço de Brand Representative](#).

À medida que os Brand Affiliates do seu Grupo forem progredindo para Brand Representatives, é possível que isso venha a afetar a sua Equipa e as progressões subsequentes, da seguinte forma:

- i. Se tiver alguém no seu Grupo que também esteja a candidatar-se à Qualificação como Brand Representative, essa pessoa só fará parte da sua Equipa se: (1) concluir com êxito o seu primeiro mês de Qualificação como Brand Representative no mesmo mês ou antes do mês em que o candidato concluir os seus Requisitos de Qualificação como Brand Representative; e (2) concluir a Qualificação como Brand Representative dentro do seu Período de Qualificação como Brand Representative. Consultar o Anexo A.
- ii. No caso de algum Brand Affiliate do seu Grupo concluir a Qualificação como Brand Representative antes dos prazos acima indicados, o indivíduo em questão será colocado na Equipa do Brand Representative imediatamente acima de si e não ganhará quaisquer Building Bonus ou Leading Bonus pela atividade de vendas dessa pessoa. Consultar o Anexo A.

D. Incumprimento dos Requisitos de Qualificação como Brand Representative

Se não cumprir os Requisitos de Qualificação como Brand Representative no Período de Qualificação como Brand Representative, a sua Qualificação como Brand Representative será cancelada. Se quiser tentar qualificar-se novamente como Brand Representative, terá de apresentar uma nova Carta de Intenção e tentar novamente a Qualificação como Brand Representative.

3.2 ESTATUTO DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Manutenção ou Perda do Estatuto de Brand Representative

Os requisitos de [manutenção](#) começam no primeiro mês completo após a conclusão dos seus Requisitos de Qualificação como Brand Representative. Consultar o Anexo A. O seu estatuto de Brand Representative é mantido com base no seu desempenho de vendas de cada mês.

- i. Se atingir pelo menos 2000 em Volume de Vendas do Grupo (GSV) num mês, manterá o seu estatuto de Brand Representative para esse mês.
- ii. Se não conseguir atingir 2000 em GSV, mas conseguir atingir pelo menos 500 GSV num mês e tiver Pontos Flex suficientes (descritos na Secção 3.3 abaixo) disponíveis para compensar a diferença do GSV em falta (por exemplo, 500 GSV mais 1500 Pontos Flex), os seus Pontos Flex serão aplicados para manter o seu estatuto de Brand Representative nesse mês. Ao utilizar os Pontos Flex para manter o seu estatuto de Brand Representative, deixará de ser elegível para ganhar um Building Bonus ou Leading Bonus nesse mês.
- iii. Se não cumprir os requisitos de manutenção, perderá o seu estatuto de Brand Representative e tornar-se-á Brand Affiliate a partir do primeiro dia do mês seguinte. Quando perder o seu estatuto de Brand Representative, deixará de ser elegível para ganhar Building Bonus ou Leading Bonus e perderá a sua Equipa, assim como os Grupos e Equipas dos Brand Representatives abaixo de si, que sobem uma Geração e passam a fazer parte das Redes de Vendas dos Brand Representatives acima de si. Poderá recuperar a sua Rede de Vendas, através do processo [Restart](#) (Reiniciar). Consultar o Anexo C.

Não poderá manter o seu estatuto ou título através da criação de contas falsas, da compra de Produtos adicionais ou da utilização de qualquer outra forma de manipulação que viole o espírito e a intenção deste Plano ou das [Políticas e Procedimentos](#) da Nu Skin.

3.3 PONTOS FLEX

A. Descrição

Os Pontos Flex são um substituto do GSV e são utilizados para manter o seu estatuto como Brand Representative caso não complete pelo menos 2000 GSV num mês. Não pode utilizar mais de 1500 Pontos Flex num mês.

Os Pontos Flex não proporcionam qualquer Volume de Vendas ou Valor de Vendas Comissionável, nem qualquer pagamento de Bónus. Os Pontos Flex não têm valor monetário e jamais podem ser trocados por dinheiro. Os Pontos Flex não expiram e pode acumular até um máximo de 3000 Pontos Flex; no entanto, perderá todos os Pontos Flex acumulados se perder o seu estatuto de Brand Representative. Ao utilizar Pontos Flex para manter o seu estatuto de Brand Representative, não será elegível para ganhar Building Bonus ou Leading Bonus nesse mês.

B. Atribuição de Pontos Flex

Os Pontos Flex são-lhe atribuídos como novo Brand Representative e em cada ano seguinte, no mês de aniversário da sua Data de Avanço de Brand Representative. No início dos seus primeiros três meses completos como novo Brand Representative, ser-lhe-ão atribuídos 1500 Pontos Flex no primeiro mês, 1000 no segundo e 500 no terceiro, perfazendo assim um total de 3000 Pontos Flex. Em cada ano subsequente, poderá receber 1500 Pontos Flex adicionais, no mês de aniversário da sua progressão para Brand Representative. Pode acumular até um máximo de 3000 Pontos Flex em qualquer altura. Os seus Pontos Flex serão refletidos na sua Conta Nu Skin.

Se perder o seu estatuto de Brand Representative e concluir novamente a Qualificação como Brand Representative (incluindo através do Restart), ser-lhe-ão atribuídos 1000 Pontos Flex no seu primeiro mês e 500 no segundo, após o seu avanço.

4. TERMOS ADICIONAIS

4.1 BÓNUS

A. Elegibilidade para Bónus

Para ser elegível para receber quaisquer Bónus (exceto o Retailing Bonus), terá de ter vendas de Produtos a cinco Clientes diferentes em cada mês. Se não cumprir esse requisito, terá de notificar imediatamente a [Empresa](#). A Empresa também irá monitorizar os Brand Affiliates aleatoriamente, a fim de verificar o cumprimento deste requisito.

B. Cálculos de Bónus

Os Bónus serão calculados diária, semanal e mensalmente, conforme determinado pela Nu Skin, e registados na sua Conta Nu Skin.

C. Bónus e Taxas de Câmbio

No cálculo dos seus Bónus, o Valor de Vendas Comissionáveis das vendas de Produtos de diferentes mercados são convertidos na sua moeda local, aplicando-se a média da taxa de câmbio diária do mês anterior.

EXEMPLO: Por exemplo, ao determinarmos a base utilizada para calcular os seus Bónus sobre as vendas de março, utilizaríamos a média da taxa de câmbio diária de fevereiro.

D. Versão para Mercado Doméstico

Esta versão do Plano aplica-se exclusivamente a Brand Affiliates que possuam uma ID de Brand Affiliate para os mercados da Europa e da África. O Plano proporciona-lhe a oportunidade de receber Bónus pelas vendas em todos os nossos mercados globais, salvo nos casos em que a participação no estrangeiro se encontre condicionada (para obter informações sobre quaisquer mercados específicos, contacte o seu Gestor de Conta). Se tiver um ID de Brand Affiliate nos mercados da Europa e da África, a sua elegibilidade e as suas referências para receber Bónus serão regidas pela presente versão do Plano, mesmo que possua alguns membros na sua Equipa com ID de Brand Affiliate de outros mercados.

EXEMPLO: Caso seja um Brand Representative com ID de Brand Affiliate nos mercados da Europa e da África, se registar um Membro na Austrália e o mesmo comprar alguns Produtos através do site nuskin.com da Austrália, e se esse indivíduo (a) se inscrever como seu Cliente e (b) fizer parte do seu Grupo quando comprar Produtos no mercado da Austrália, essas compras de Produtos terão o Volume de Vendas e o Valor de Vendas Comissionável que o mercado da Austrália tiver definido para os Produtos. O Valor de Vendas Comissionável da Austrália será convertido, no momento da venda, para a moeda local do mercado do seu Brand Affiliate ID. O mercado local pode fornecer-lhe mais informações sobre o Volume de Vendas, o Valor de Vendas Comissionável, o Sharing Bonus, os preços e outros tipos de compensações por vendas, relativamente a cada Produto desse mercado.

Este Plano não se aplica às nossas atividades na China Continental, no Vietname ou na Índia, uma vez que as mesmas funcionam com modelos de negócio diferentes.

E. Recuperação de Bónus que lhe foram pagos

A Empresa tem direito a recuperar quaisquer Bónus que lhe tiverem sido pagos, conforme descrito nas [Políticas e Procedimentos](#) da Nu Skin, o que inclui a recuperação de Bónus relativos à venda de Produtos que tenham sido devolvidos posteriormente. O tempo e o método de recuperação dependerão do Bónus e do momento em que os Produtos tiverem sido devolvidos. Consultar o Anexo B. É possível consultar um resumo da nossa política de devoluções no site nuskin.com.

F. Progressão para Brand Representative; Outras Alterações na Progressão de Título

A progressão para Brand Representative ocorre semanalmente. As outras alterações de título só ocorrem durante o cálculo mensal de Bónus, sendo refletidas na sua conta Nu Skin até ao dia 5 do mês seguinte. Consultar o Anexo A.

G. Promoções de Produtos e Preços

Poderemos ajustar o Preço de Retalho, o Volume de Vendas, o Valor de Vendas Comissionável e o Preço de Membro publicados. Consulte os anúncios sobre preços e promoções de Produtos do seu mercado relativamente a quaisquer descontos e ao seu impacto nos preços, nos Bónus, no Volume de Vendas, no Valor de Vendas Comissionável e noutras compensações por vendas relativas a cada Produto.

H. Outras Compensações por Vendas

- i. O lucro de retalho é igual (1) ao preço pelo qual vende o Produto menos (2) os seus custos (preço de compra, impostos, envio, despesas comerciais, etc.). Todos os lucros de vendas obtidos fora dos Sistemas Nu Skin serão exclusivamente seus.³
- ii. Também poderá ganhar viagens de incentivo ou outras recompensas e compensações não monetárias provenientes de outros incentivos de vendas a curto prazo que não se encontrem abrangidos pelo Plano de Desempenho de Vendas.

4.2 ANULAÇÃO DE CONTAS DE BRAND AFFILIATE

A. Perda de Benefícios de Brand Affiliate

Após o cancelamento da sua [Conta de Brand Affiliate](#), perderá todos os benefícios de Brand Affiliate, incluindo qualquer acesso à sua Conta de Brand Affiliate, ao seu Grupo, à sua Equipa, à sua Rede de Vendas, ao Volume de Vendas gerado pelo seu Grupo ou pela sua Equipa e aos Bónus.

B. Transição da Conta de Brand Affiliate

Na medida do razoavelmente necessário, a Empresa tem direito a atrasar a transição de qualquer Conta de Brand Affiliate, e de qualquer parte do seu Grupo ou da sua Rede de Vendas, para uma Rede de Vendas de linha ascendente ou outra Rede de Vendas distinta.

³No caso da França e da Itália, consultar a Nota 1 da p. 10.

4.3 OUTROS MATERIAIS E OUTRAS TRADUÇÕES

Em caso de discrepância entre os termos e condições estabelecidos neste Plano e quaisquer materiais de marketing ou outros conteúdos relacionados, prevalecerá o disposto neste Plano. A menos que proibido por lei, em caso de divergência entre a versão em inglês do Plano e qualquer tradução do mesmo, prevalecerá a versão em inglês.

4.4 EXCEÇÕES

A. Concessão de Exceções ao Plano

A Empresa reserva-se o direito de dispensar ou alterar quaisquer requisitos, termos ou condições do presente Plano (coletivamente, as "Exceções ao Plano"). A Empresa pode conceder Exceções ao Plano relativamente a (1) uma só Conta de Brand Affiliate, ou a (2) uma série de contas, incluindo por Equipa ou por mercado. A concessão de uma Exceção ao Plano relativamente a determinada Conta de Brand Affiliate não obriga a Empresa a conceder também uma Exceção ao Plano relativamente a qualquer outra Conta de Brand Affiliate. Qualquer Exceção ao Plano material implica o consentimento expreso, por escrito, de um funcionário autorizado da Empresa, e a Empresa não tem qualquer obrigação de fornecer um aviso da Exceção ao Plano, seja por escrito ou de outra forma, a outros Brand Affiliates, incluindo os Brand Affiliates imediatamente acima do Brand Affiliate visado.

B. Anulação de Exceções ao Plano

A Empresa poderá cancelar qualquer Exceção ao Plano previamente concedida, a qualquer momento e por qualquer motivo, independentemente do período em que tiver vigorado. Ao ser concedida uma Exceção ao Plano relativamente a determinado Brand Affiliate, essa exceção será considerada exclusiva para esse Brand Affiliate específico e para a Empresa. As Exceções ao Plano cessarão após a transferência da Conta de Brand Affiliate, independentemente da forma (por exemplo, venda, atribuição, transferência, legado, por força da lei ou outra), e passarão a ser consideradas nulas.

4.5 TERMINOLOGIA

Os termos deste Plano podem ser diferentes dos termos de versões anteriores do Plano e podem ser revistos.

4.6 DIREITO DE ALTERAÇÃO

Reservamo-nos o direito de alterar o presente Plano a nosso exclusivo critério. Se efetuarmos alterações ao presente Plano, notificá-lo-emos com 30 dias de antecedência antes da respetiva entrada em vigor.

4.7 CONFORMIDADE

A fim de se qualificar para receber Bónus, o beneficiário terá de cumprir os requisitos deste Plano, do [Contrato de Brand Affiliate](#) e das [Políticas e Procedimentos](#) da Nu Skin.

4.8 PERÍODOS SEMANAIS E MENSAS

Qualquer referência a qualquer "mês" diz respeito a um mês de calendário. Qualquer referência que inclua os termos "semana", "semanalmente", "todas as semanas" ou "período semanal" refere-se a um período de 7 dias, com início no dia 1, 8, 15 ou 22 de cada mês, contanto que a quarta semana de cada mês termine no final do mês. Os cálculos de Bónus baseiam-se no fuso horário Mountain Standard Time ou Mountain Daylight Savings (MST, fuso horário das Montanhas Rochosas), Provo, Utah, Estados Unidos da América (UTC-7, Tempo Universal Coordenado).

NOTA 1:

FRANÇA: Os "VDI Mandataire" não estão autorizados a vender diretamente a clientes não registados.

ITÁLIA: Os "Incaricati" só podem promover, direta ou indiretamente, a recolha de pedidos de encomenda no domicílio dos consumidores finais, em nome da Empresa. Na qualidade de Brand Affiliate ("Incaricato"), só poderá comprar Produtos para satisfazer as suas necessidades pessoais e as dos membros do seu agregado familiar, e terá de transferir para a Empresa todas as encomendas de clientes não registados.

GLOSSÁRIO

Bónus: Compensação de vendas paga através deste Plano, incluindo os Bónus Retailing, Level 1, Level 2, Building e Leading. Os Bónus não incluem qualquer lucro de venda a retalho que possa vir a obter com a venda de Produtos que comprar e revender diretamente a clientes não registados, nem quaisquer outros incentivos monetários ou não monetários. No caso da França e da Itália, consultar a Nota 1 da p. 10.

Brand Affiliate: Trata-se de uma Pessoa que se inscreve na Nu Skin como Brand Affiliate e pode comprar Produtos ao Preço de Membro, vender Produtos e inscrever Clientes e Brand Affiliates. O termo Brand Affiliate também pode ser utilizado como forma de referência geral a todos os Brand Affiliates e Brand Representatives. A título de exemplo, um Gold ou Emerald será designado como Brand Affiliate, a título de referência geral, ao falarmos em todos os Brand Affiliates. Os Brand Affiliates não são Clientes.

Brand Representative: Refere-se a um Brand Affiliate que concluiu a Qualificação como Brand Representative com êxito e não perdeu o seu estatuto de Brand Representative. O termo Brand Representative também pode ser utilizado como forma de referência geral a todos os detentores de Títulos de Brand Representative ou superiores. Por exemplo, um Ruby ou Diamond será referido como Brand Representative, a título de referência geral, ao falarmos de todos os Brand Representatives.

Building Bonus: Um Bónus que paga 10 a 25 % do Valor de Vendas Comissionável sobre o Volume de Vendas do Grupo de Produtos comprados através dos Sistemas Nu Skin pelos Brand Affiliates e Clientes do seu Grupo, conforme descrito na Secção 2.5.

Business Builder Position (BBP): É uma posição dentro da sua G1. O seu BBP ser-lhe-á atribuído após o primeiro mês em que atingir o título de Blue Diamond. Consultar o Anexo D.

Carta de Intenção: Trata-se de um documento que envia através dos Sistemas Nu Skin para notificar a Empresa de que pretende qualificar-se como Brand Representative.

Cliente: Trata-se de qualquer pessoa que compre Produtos, mas não participe neste Plano e não possa revender Produtos ou registar outros Clientes ou Brand Affiliates. Os Brand Affiliates não são Clientes.

Clientes de Venda a Retalho: Qualquer Cliente que compre Produtos através dos Sistemas Nu Skin e não seja Membro ou Brand Affiliate. O Bónus associado à compra de qualquer Produto por um Cliente de Retalho é pago com base no Brand Affiliate identificado como vendedor no momento da encomenda desse Produto específico. Para efeitos do presente Plano, os Clientes Não Registados não se encontram incluídos na definição de Cliente de Retalho. Os Clientes de Retalho não participam neste Plano e não podem revender Produtos ou registar outros Clientes ou Brand Affiliates.

Clientes Não Registados: Trata-se de indivíduos que comprem Produtos a um Brand Affiliate fora dos Sistemas Nu Skin (independentemente de o Cliente Não Registado ter comprado Produtos num momento anterior diretamente à Nu Skin). Os Clientes não Registados não participam neste Plano e não podem revender Produtos ou registar Clientes. No caso da França e da Itália, consultar a Nota 1 da p. 10.

Conta de Brand Affiliate: Trata-se da conta que é criada quando se regista como Brand Affiliate na Nu Skin. Ao criar uma conta de Brand Affiliate, é-lhe atribuído um ID de Brand Affiliate.

Conta Nu Skin: Uma conta digital encontrada nas ferramentas digitais da Nu Skin (por exemplo, a aplicação Nu Skin Stela e nuskin.com) que lhe dá acesso às suas ferramentas e informações de apoio ao negócio da Nu Skin, incluindo detalhes relativos aos seus Bónus, pagamentos e ajustes de comissões. A Conta Nu Skin é criada automaticamente para si quando se torna Brand Affiliate. As Contas Nu Skin não acumulam juros. Poderão ser cobradas taxas de serviço pela instituição financeira recetora e pela Nu Skin. A Nu Skin transfere o saldo remanescente dos seus Bónus, de forma automática e gratuita, no término de cada período de pagamento semanal e/ou mensal. Existem requisitos específicos para cada mercado associados às transferências automáticas da Nu Skin.

Contrato de Brand Affiliate: É um contrato celebrado entre o utilizador e a Nu Skin que estabelece determinados termos relativos à sua relação com a Nu Skin.

Data de Avanço de Brand Representative: O primeiro dia do período semanal após a conclusão da Qualificação como Brand Representative. Caso se qualifique como Brand Representative na primeira, segunda ou terceira semana de certo mês, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 8, 15 ou 22 desse mês, respetivamente. Caso se qualifique como Brand Representative na quarta semana de certo mês, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o primeiro dia do mês seguinte. Consultar o Anexo A.

Empresa: Nu Skin ou "nós".

Encomendas de envio direto: Sujeitas à disponibilidade no mercado local e aos regulamentos aplicáveis. As encomendas de envio direto são encomendas que fazes na tua própria conta de Brand Affiliate, mas que designas como sendo encomendas de vendas feitas a clientes teus. Para ser elegível, uma encomenda de envio direto deve ser designada como tal e vendida e enviada diretamente ao seu Cliente pela Empresa no momento da compra.

Entidade Comercial: Qualquer entidade empresarial, como uma empresa, uma sociedade, uma sociedade de responsabilidade limitada, uma "trust", ou qualquer outra entidade com personalidade jurídica separada que tenha sido legalmente constituída, sob qualquer forma de organização empresarial, nos termos do regime jurídico do local da sua constituição

Equipa: A sua Equipa é constituída por todas as Gerações de Brand Representatives e respetivos Grupos, conforme determinado pelo seu Título (consultar a Tabela 2.B). A sua Equipa não o(a) inclui a si nem ao seu Grupo.

Gerações: Os níveis de Brand Representative na sua Equipa. Cada Brand Representative que lidera diretamente e que é o primeiro Brand Representative abaixo de si, na hierarquia da sua Equipa, é o seu Brand Representative G1. Os Brand Representatives que se encontrarem no nível imediatamente abaixo serão os seus Brand Representatives G2, e assim por diante. Os Brand Affiliates que não tiverem atingido o estatuto de Brand Representative não constituem uma Geração, mas fazem parte do Grupo do respetivo Brand Representative. Por exemplo, os Brand Affiliates (que não tiverem atingido o estatuto de Brand Representative) do seu Brand Representative G1 não fazem parte da sua G2; em vez disso, fazem parte do Grupo do seu Brand Representative G1.

Grupo: O seu Grupo é composto por (1) si, por (2) qualquer um dos seus Membros, Clientes de Venda a Retalho e Brand Affiliates, e por (3) qualquer um dos Membros, Clientes de Venda a Retalho e Brand Affiliates dos seus Brand Affiliates, etc., até ao seguinte Brand Representative. O seu Grupo incluirá os Grupos dos seus Brand Affiliates que fizerem parte da Qualificação como Brand Representative. Se qualquer Brand Affiliate concluir a Qualificação como Brand Representative, sairá do seu Grupo e passará a fazer parte da sua Equipa, bem como o Grupo desse Brand Affiliate.

Leadership Team: As suas Leadership Teams são constituídas pelos seus Brand Representatives G1-G6, começando por cada um dos seus Brand Representatives G1. Cada uma das suas Leadership Teams é distinta e liderada, respetivamente, pelos seus Brand Representatives G1. Consultar a Secção 2.5.

Leading Bonus: Trata-se de um Bónus pago mensalmente se for Gold ou superior, com base no Valor de Vendas Comissionável do Volume de Vendas gerado pela sua Equipa. Consultar a Secção 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: Um Bónus que paga 5 % do Valor de Vendas Comissionável sobre o Volume de Vendas L1 de Produtos comprados através dos Sistemas Nu Skin por Brand Affiliates e Clientes, conforme descrito na Secção 2.2.

Level 2 (L2) Bonus: Um Bónus que paga 5% do Valor de Vendas Comissionável sobre o Volume de Vendas L2 de Produtos comprados através dos Sistemas Nu Skin por Afiliados de Marca e Clientes, conforme descrito na Secção 2.3.

Manutenção (também Manter): O requisito de atingir pelo menos 2000 em Volume de Vendas de Grupo num mês para manter o seu estatuto de Brand Representative e ser elegível para receber os Bónus Building e Leading. Para manter o seu estatuto de Brand Representative, os Pontos Flex também podem ser utilizados para substituir até 1500 do Volume de Vendas de Grupo em falta. No entanto, se utilizar quaisquer Pontos Flex para manter o seu estatuto de Brand Representative, não será elegível para ganhar um Building Bonus ou Leading Bonus nesse mês. Consultar a Secção 3.2 e o Anexo A.

Membro: É um Cliente que inscreve através dos Sistemas Nu Skin, com base num convite que recebeu de um Brand Affiliate, para comprar Produtos Nu Skin a Preço de Membro. Os Membros não podem registar Clientes ou Brand Affiliates, não podem revender Produtos Nu Skin e não participam neste Plano.

Nível: O seu Grupo está organizado por Níveis (Levels). Os seus Clientes e Brand Affiliates L1 são Clientes de Venda a Retalho, Membros e Brand Affiliates no primeiro Nível do seu Grupo. Os seus Clientes e Brand Affiliates L2 são Clientes e Brand Affiliates no segundo Nível do seu Grupo. O seu Grupo não inclui Brand Representatives nem os seus Grupos.

Nu Skin Systems: Qualquer processo, aplicação ou outro tipo de propriedade digital que faça parte do ecossistema digital da Nu Skin e tenha sido designado pela mesma para efeitos de compra ou venda de Produtos Nu Skin, incluindo o Nu Skin Prysm iO, a Nu Skin Vera, a Nu Skin Stela, a nuskin.com, o MySite, a Personal Offer Tool, ou qualquer outra plataforma facilitada pela Nu Skin.

Nu Skin: A Nu Skin International, Inc. e as suas filiais (exceto a Rhyz, Inc. e as suas entidades subsidiárias).

Período de Qualificação como Brand Representative: Trata-se de um período que começa no mês em que apresenta a sua Carta de Intenção. A partir daí, terá de concluir a Qualificação como Brand Representative até ao fim do mês seguinte. Consultar a Secção 3.1.

Pessoa: Uma entidade individual ou comercial.

Plano de Desempenho de Vendas: Refere-se ao presente Plano de Desempenho de Vendas (o "Plano") (incluindo quaisquer alterações que possam vir a ser incorporadas no futuro), o qual estabelece os termos e as condições relativamente à compensação por vendas que poderá receber como Brand Affiliate participante deste Plano.

Políticas e Procedimentos: É um documento que faz parte do contrato celebrado entre si e a Nu Skin, no qual se estabelecem determinadas políticas e certos procedimentos relativamente à sua atividade.

Pontos Flex: Os Pontos Flex são um substituto do Volume de Vendas de Grupo utilizado para manter o seu estatuto de Brand Representative, se não atingir 2000 pontos de Volume de Vendas de Grupo, pelo menos, num só mês. Os Pontos Flex não proporcionam qualquer Volume de Vendas ou Valor de Vendas Comissionável, nem qualquer pagamento de Bónus. Os Pontos Flex não têm valor monetário e jamais podem ser trocados por dinheiro. Os Pontos Flex não expiram e pode acumular até um máximo de 3000 Pontos Flex em qualquer altura. No entanto, perderá todos os Pontos Flex acumulados se deixar de ser Brand Representative. Consultar a Secção 3.3.

Preço de Membro: É o preço de tabela dos Produtos para Membros e Brand Affiliates, excluindo impostos e portes de envio. O Preço para participantes é fixado pelo mercado local e pode sofrer ajustes ocasionais para promoções e incentivos de vendas.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): É uma posição dentro da G1 do seu BBP. A sua Presidential Director BBP ser-lhe-á atribuída após o primeiro mês em que atingir o Título de Presidential Director. Consultar o Anexo D.

Produtos: Todos os bens e serviços oferecidos pela Nu Skin.

Qualificação como Brand Representative: O processo para se tornar Brand Representative. Consultar a Secção 3.1.

Rede de Vendas: A sua Rede de Vendas consiste no seu Grupo, na sua Equipa e nos Grupos e nas Equipas dos Brand Representatives abaixo de si.

Registar pessoalmente: É o ato de registar uma Pessoa na Nu Skin. Por exemplo, quando um Brand Affiliate ou um Membro se inscreve na Nu Skin e indica-o como patrocinador, ou quando um Cliente de Venda a Retalho se inscreve na Nu Skin e indica-o como o vendedor no momento da encomenda de um Produto específico, eles tornam-se o seu Brand Affiliate Registado Pessoalmente, o seu Membro Registado Pessoalmente ou o seu Cliente de Venda a Retalho Registado Pessoalmente, respetivamente.

Requisitos de Qualificação como Brand Representative: Durante o Período de Qualificação como Brand Representative, deve apresentar uma Carta de Intenção e qualificar-se conforme descrito na Secção 3.1.

Restart: É o processo que concede aos Gold ou Títulos superiores a oportunidade de recuperarem a sua Rede de Vendas (como se não tivessem perdido o seu estatuto de Brand Representative). Consultar o Anexo C.

Retailing Bonus: Trata-se da diferença entre (1) o preço de venda pago pelo seu Cliente de Retalho (excluindo custos e portes de envio) quando compra Produtos diretamente à Nu Skin e (2) o Preço de Membro. Consultar a Secção 2.1.

Título: Os títulos são obtidos como Brand Representative, com base nas suas Leadership Teams e respetivos Volumes de Vendas. O seu Título determina o número de Gerações através das quais pode ganhar um Leading Bonus. Consultar a Tabela 2.B.

Valor de Vendas Comissionável (CSV): Trata-se de um valor monetário definido para cada Produto que se utiliza para calcular os Bónus L1, L2, Building e Leading. O Valor de Vendas Comissionável é ajustado de tempos a tempos, considerando vários fatores, como, por exemplo, alterações de preços, flutuações cambiais, promoções, etc. O Valor de vendas para comissões é diferente do Volume de vendas e geralmente não é igual ao Volume de vendas de um Produto. Alguns Produtos podem ter um Valor de Vendas Comissionável de zero. Para obter informações sobre o Valor de Vendas Comissionável e outras compensações por vendas para cada Produto, inicie sessão na sua Conta Nu Skin. Se vender Produtos em vários mercados, o Valor de Vendas Comissionável será convertido para a moeda do seu mercado nacional.

Volume de Vendas (SV): Trata-se de um valor não monetário estabelecido para cada Produto com o objetivo de quantificar as vendas do mesmo. Esse valor é agregado para medir a elegibilidade relativamente a vários parâmetros de desempenho, bem como para determinar a percentagem de Bónus a atribuir. O Volume de Vendas é ajustado de tempos a tempos, sempre que a Empresa considere necessário fazê-lo. O Volume de Vendas é diferente de Valor de Vendas para Comissões. Para obter informações sobre o Volume de Vendas e outras compensações por vendas para cada Produto, inicie sessão na sua Conta Nu Skin.

Volume de Vendas de Grupo (GSV): É a soma do Volume de Vendas de todas as compras de Produtos do seu Grupo.

Volume de Vendas de Leadership Team (LTSV): É a soma da totalidade do Volume de Vendas de certa Leadership Team. Consultar a Secção 2.5.

Volume de Vendas de Nível 1 (L1 SV): A soma de todo o Volume de Vendas de Produtos das compras efetuadas pelos seus Clientes e Brand Affiliates L1 e das suas Encomendas de Envio Direto elegíveis.

Volume de Vendas de Nível 2 (L2 SV): A soma de todo o Volume de Vendas de Produtos das compras efetuadas pelos seus L2 e das Encomendas de Envio Direto elegíveis dos seus Brand Affiliates L1 Registados Pessoalmente.

ANEXO A - INFORMAÇÕES ADICIONAIS SOBRE AS QUALIFICAÇÕES

Em seguida, apresentamos informações adicionais relativas à Qualificação como Brand Representative, incluindo no que toca a datas importantes, Manutenção, Bónus e outras.

A.1 MANUTENÇÃO APÓS A PROGRESSÃO PARA BRAND REPRESENTATIVE

Se a sua Data de Avanço de Brand Representative calhar no primeiro dia de qualquer mês, terá de cumprir os requisitos de Manutenção a partir desse mês. Se a sua Data de Avanço de Brand Representative for posterior ao primeiro dia de qualquer mês, terá de cumprir os requisitos de Manutenção a partir do mês seguinte.

EXEMPLO: Se concluir a sua Qualificação como Brand Representative na 4.ª semana de maio, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 1 de junho e terá de cumprir os requisitos de Manutenção em junho. Se concluir a Qualificação como Brand Representative na primeira semana de junho, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 8 de junho e terá de cumprir os requisitos de Manutenção em julho.

A.2 BÓNUS POSTERIORES À PROGRESSÃO PARA BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Ganhará os Building Bonus com base no seu Volume de Vendas de Grupo atingido na sua Data de Avanço de Brand Representative ou posteriormente. Se concluir a Qualificação como Brand Representative durante a primeira semana do mês, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 8 e poderá começar a ganhar o Building Bonus com base no Volume de Vendas de Grupo obtido a partir do dia 8. Se concluir a Qualificação como Brand Representative na quarta semana de qualquer mês, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 1 do mês seguinte e poderá começar a ganhar o Building Bonus com base no Volume de Vendas de Grupo obtido a partir do dia 1 do mês seguinte.

Após a sua Data de Avanço de Brand Representative, os seus Volumes de Vendas de Grupo subsequentes deixarão de contribuir para o Volume de Vendas de Grupo do Brand Representative imediatamente acima de si. Em vez disso, o seu Volume de Vendas de Grupo contribuirá para o Volume de Vendas da Equipa e para o Leading Bonus.

EXEMPLO: Se concluir a Qualificação como Brand Representative durante a terceira semana de maio, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 22 de maio. O seu Volume de Vendas de Grupo acumulado até ao dia 21 de maio contará para o Volume de Vendas de Grupo do Brand Representative imediatamente acima de si, mas o seu Volume de Vendas de Grupo relativo às vendas de Produtos realizadas desde 22 de maio até ao fim de maio contribuirá para o Volume de Vendas da Equipa e para o Leading Bonus. Se concluir a Qualificação como Brand Representative na quarta semana de maio, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 1 de junho e o seu Volume de Vendas de Grupo de maio contará para o Volume de Vendas de Grupo do Brand Representative imediatamente acima de si referente a maio. A partir de 1 de junho, o seu Volume de Vendas de Grupo contribuirá para o Volume de Vendas da Equipa e para o Leading Bonus do Brand Representative imediatamente acima de si, desde que não perca o seu estatuto de Brand Representative.

B. Leading Bonus

Após a sua Data de Avanço de Brand Representative, poderá receber um Leading Bonus, se cumprir os requisitos do Leading Bonus.

EXEMPLO: Se concluir a Qualificação como Brand Representative durante a primeira semana de maio, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 8 de maio e poderá começar a ganhar o Leading Bonus em maio, se atingir um Volume de Vendas de Grupo de 3000 pontos entre a Data de Avanço de Brand Representative e o final do mês, bem como se cumprir os requisitos do Título de Gold ou Título superior até ao fim do mês. Se concluir a Qualificação como Brand Representative durante a quarta semana de maio, a sua Data de Avanço de Brand Representative será o dia 1 de junho e poderá começar a ganhar o Leading Bonus em junho, se cumprir os Requisitos correspondentes ao Leading Bonus em junho.

ANEXO B - AJUSTES DE DEVOLUÇÕES E RECUPERAÇÃO DE BÔNUS

A Empresa tem direito a ajustar os Bônus que lhe tiverem sido pagos, conforme estabelecido nas Políticas e Procedimentos, o que inclui fazer ajustes relativos a Produtos que tenham sido devolvidos por si ou por outros indivíduos que, na altura, faziam parte do seu Grupo de Consumidores ou da sua Equipa. O cálculo e a recuperação dos ajustes de Bônus decorrentes de devoluções de Produtos variam, consoante o tipo de Bônus e a data em que os Produtos tiverem sido devolvidos.

B.1 CÁLCULO DE AJUSTE DE BÔNUS

Os seus bônus serão ajustados pelas devoluções de Produtos da seguinte forma:

A. Retailing Bonus

Sempre que os seus Clientes de Venda a Retalho devolverem Produtos, a Empresa irá recuperar todos os Retailing Bonus que tiver recebido por esses Produtos.

B. Bônus Level 1 e Level 2

Se for um Brand Affiliate e os seus Clientes e Brand Affiliates L1 ou L2 devolverem Produtos, a Empresa recuperará qualquer Bônus L1 ou L2 recebido sobre esses produtos. Se os seus Clientes e Brand Affiliates L1 devolverem Produtos no mesmo mês em que tiverem sido comprados, o seu Volume de Vendas L1 será reduzido na quantidade do Volume de Vendas devolvida. A sua elegibilidade para receber os Bônus L2 nas semanas seguintes pode ser retirada devido ao impacto que essas devoluções tenham no seu Volume de Vendas L1. Se as devoluções de Produtos comprados num mês anterior reduzirem o seu Volume de Vendas L1 para menos de 500 alcançados nesse mês, a Empresa debitará o seu Volume de Vendas L1 no montante necessário para atingir o limiar de Bônus pelo qual foi pago. Essa dedução ocorrerá no mês seguinte ao da devolução dos Produtos.

EXEMPLO: Se tiver atingido 750 em Volume de Vendas L1 em janeiro e recebido um L2 Bonus de 5%, mas 400 pontos do seu Volume de Vendas referente a janeiro tiverem sido devolvidos em março, terá um saldo negativo de 150 pontos de Volume de Vendas L1 no início de abril, pelo que não se qualificará para ganhar o L2 Bonus de 5% em abril, a não ser que produza 650 pontos em Volume de Vendas L1 em abril, a fim de compensar o saldo negativo e atingir o nível de 500 pontos para o Bônus de Volume de Vendas L1.

Building Bonus

Sempre que alguém que fazia parte do seu Grupo no momento da compra devolver Produtos, a Empresa irá recuperar todos os Building Bonus que tiver recebido por esses Produtos.

Se for um Brand Representative e alguém do seu Grupo devolver Produtos no mesmo mês em que tiverem sido comprados, o valor do Volume de Vendas dos produtos devolvidos será deduzido ao seu Volume de Vendas de Grupo. Se a devolução de qualquer dos Produtos comprados no mês anterior reduzir o seu Volume de Vendas de Grupo a tal ponto que fique abaixo do limite de Bônus que atingiu nesse mês, a Empresa debitará o Volume de Vendas de Grupo adequado no mês seguinte ao da devolução do Produto.

EXEMPLO: Se tiver atingido 3300 pontos de Volume de Vendas de Grupo em janeiro e recebido um Building Bonus de 15%, mas 500 pontos do seu Volume de Vendas referente a janeiro tiverem sido devolvidos em março, terá um saldo negativo de 200 pontos de Volume de Vendas de Grupo no início de abril, pelo que não se qualificará para ganhar o Building Bonus de 15% em abril, a não ser que produza 3200 pontos de Volume de Vendas de Grupo em abril, a fim de compensar o saldo negativo de 200 pontos e atingir o nível de 3000 pontos para o Bônus de Volume de Vendas de Grupo.

C. Leading Bonus

Sempre que alguém que fazia parte da sua Equipa no momento da compra devolver Produtos, a Empresa irá recuperar todos os Leading Bonus que tiver recebido por esses Produtos.

ANEXO C - RESTART

O Restart é um processo que proporciona aos ex-Ouro e Títulos superiores a oportunidade de recuperarem a sua antiga Rede de Vendas (como se não tivessem perdido o estatuto de Brand Representative). Em seguida, apresentamos informações adicionais relativas à utilização, às vantagens e aos termos do processo Restart.

C.1 COMO UTILIZAR O RESTART

Caso perca o seu estatuto de Brand Representative e pretenda começar o processo Reiniciar tem de:

- i. Apresentar uma nova Carta de Intenção a indicar que pretende qualificar-se novamente para o Título de Brand Representative; e
- ii. Concluir a Qualificação como Brand Representative. A nova Qualificação terá de ser concluída no prazo de seis meses consecutivos a partir da data de entrada em vigor da perda do seu estatuto de Brand Representative.

Se não concluir o processo Restart nesse período de seis meses, perderá definitivamente a possibilidade de recuperar a sua Rede de Vendas.

EXEMPLO: Se a perda do seu estatuto de Brand Representative entrar em vigor no dia 1 de março, terá até à 4.ª semana de agosto para concluir a Qualificação como Brand Representative, a fim de se tornar Brand Representative no dia 1 de setembro e poder recuperar a sua Rede de Vendas.

C.2 VANTAGENS DO RESTART

Ao concluir o Restart dentro do período previsto:

- Volta a ser Brand Representative (recuperando a sua Data de Avanço de Brand Representative);
- Torna-se elegível para receber Leading Bonus;
- Recupera a sua Rede de Vendas (como se não tivesse perdido o seu estatuto de Brand Representative); e
- Recebe 1000 Pontos Flex no seu primeiro mês e 500 no segundo, após concluir o Restart.

C.3 PERDA DE ESTATUTO PELA SEGUNDA VEZ

Se perder o seu estatuto de Brand Representative pela segunda vez, não será elegível para o Restart e perderá permanentemente a sua equipa, para além dos Grupos e Equipas dos Brand Representatives abaixo de si (que sobem uma Geração, para os Brand Representatives acima de si). No entanto, mesmo que o Restart já não se encontre disponível, poderá recomeçar a Qualificação a qualquer momento e criar uma nova Rede de Vendas. Caso se torne num novo Brand Representative, passará a ser novamente elegível para utilizar o Restart para recuperar a sua nova Rede de Vendas.

ANEXO D - POSIÇÕES DE BUSINESS BUILDER BLUE DIAMOND E PRESIDENTIAL DIRECTOR

À medida que for construindo e liderando a sua Equipe, também terá a oportunidade de se tornar Blue Diamond ou Presidential Director. O gráfico seguinte mostra como:

O QUE TEM DE FAZER	O QUE GANHA	
Atingir 3000 em Volume de Vendas de Grupo por mês e desenvolver Leadership Teams	Leading Bonus de 5% Pago sobre o Valor de Vendas Comissionável mensal da sua Equipe	
LEADERSHIP TEAMS	TÍTULO	GERAÇÕES PAGAS
6 1 dos quais deve ter $\geq 10\,000$ LTSV, Mais 1 dos quais deve ter $\geq 20\,000$ LTSV, Mais 1 dos quais deve ter $\geq 30\,000$ LTSV	Blue Diamond	5% dos seus G1 a G6 Mais 5% dos seus G1 registados pessoalmente Desbloqueio do seu BBP
6 1 dos quais deve ter $\geq 10\,000$ LTSV, Mais 1 dos quais deve ter $\geq 20\,000$ LTSV, Mais um dos quais deve ter $\geq 30\,000$ LTSV, Mais um dos quais deve ter $\geq 40\,000$ LTSV	Presidential Director	5% dos seus G1 a G6 Mais 5% dos seus G1 registados pessoalmente Desbloquear o seu Presidential Director BBP

No primeiro mês em que receber pagamentos como Blue Diamond, também receberá uma Business Builder Position (BBP) na sua G1, e no primeiro mês em que receber pagamentos como Presidential Director, também receberá uma Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) na G1 do seu BBP (a G2 da sua conta de Brand Affiliate original). Em qualquer mês no qual se encontre qualificado(a) para receber pagamentos como Blue Diamond, o seu BBP ocupará uma Geração na Rede de Vendas. Em qualquer mês no qual se encontre qualificado(a) para receber pagamentos como Presidential Director, o seu BBP e Presidential Director BBP ocuparão, cada um, uma Geração (G1 e G2, respetivamente) na Rede de Vendas.

A. Criação automática

O BBP e o Presidential Director BBP são criados automaticamente durante o processo de cálculo de Bónus para o mês no qual forem cumpridos os requisitos de elegibilidade acima indicados. Manterá quaisquer títulos de BBP e Presidential Director BBP que lhe tiverem sido atribuídos, exceto se perder o seu estatuto de Brand Representative e não concluir o Restart.

D.1 RELAÇÃO ENTRE O BBP, O PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP E A SUA CONTA DE BRAND AFFILIATE ORIGINAL

Para efeitos do seu Contrato de Brand Affiliate, o seu BBP e o seu Presidential Director BBP são tratados como parte da sua Conta de Brand Affiliate e não podem ser vendidos nem transferidos separadamente. Como tal, o seu BBP e o Presidential Director BBP não se qualificam para os Bónus Brand Affiliate L1 e L2, mas contribuem para os Building Bonus de Brand Representative (Volume de Vendas do Grupo).

A. Leadership Teams

O seu BBP e o Presidential Director BBP não serão considerados Leadership Teams para a sua Conta de Brand Affiliate. Os Brand Representatives G1 do seu BBP e Presidential Director BBP funcionam como Leadership Teams e podem ser comprimidos para efeitos de cumprimento dos requisitos de Título, conforme se descreve abaixo.

Para efeitos de determinação do Volume de Vendas de Leadership Team em determinado mês, tanto para si como para os Brand Representatives imediatamente acima de si, o seu BBP e Presidential Director BBP mantêm-se, respetivamente, na sua G1 e na sua G2 (exceto se tiver perdido o seu estatuto de Brand Representative).

B. Volume de Vendas de Grupo

Tanto o seu BBP como o Presidential Director BBP têm os seus próprios Grupos. Para efeitos de manutenção do seu estatuto de Brand Representative e determinação da sua elegibilidade para receber Building Bonus e Leading Bonus de Brand Representative, os Volumes de Vendas de Grupo da sua Conta de Brand Affiliate original, do seu BBP e do Presidential Director BBP serão combinados.

C. Bónus de BBP e Presidential Director BBP, com base no Título da sua Conta de Brand Affiliate original e no estatuto de Brand Representative

BBP

Sempre que, em determinado mês, a sua conta de Brand Affiliate original se encontre qualificada para receber pagamentos como Blue Diamond ou Presidential Director, os Bónus do seu BBP serão calculados como se fosse Blue Diamond. Sempre que, em determinado mês, a sua Conta de Brand Affiliate original não cumprir todos os requisitos de qualificação para receber pagamentos como Blue Diamond, o seu BBP será combinado com a sua Conta de Brand Affiliate original e, para esse mês, todas as Redes de Vendas do seu BBP subirão uma Geração na sua Rede de Vendas e nas Redes de Vendas dos Brand Representatives acima de si.

Presidential Director BBP

Sempre que, em determinado mês, a sua Conta de Brand Affiliate original cumprir todos os requisitos de qualificação para receber pagamentos como Presidential Director, os Bónus do seu Presidential Director BBP serão calculados como se fosse Blue Diamond. Sempre que, em determinado mês, a sua Conta de Brand Affiliate não cumprir todos os requisitos de qualificação para receber pagamentos como Presidential Director, mas ficar qualificada para receber pagamentos como Blue Diamond, o seu Presidential Director BBP será combinado com o seu BBP e, para esse mês, qualquer Rede de Vendas do seu Presidential Director BBP subirá uma Geração na sua Rede de Vendas e nas Redes de Vendas dos Brand Representatives acima de si.

Sempre que, em determinado mês, a sua conta de Brand Affiliate original não ficar qualificada para receber pagamentos como Blue Diamond, o seu BBP e o seu Presidential Director BBP serão combinados com a sua Conta de Brand Affiliate original e qualquer Rede de Vendas do seu BBP subirá uma Geração e o seu Presidential Director BBP subirá duas Gerações na sua Rede de Vendas e nas Redes de Vendas dos Brand Representatives acima de si.

Em seguida, apresentamos uma ilustração da forma como o Leading Bonus é calculado na sua Conta de Brand Affiliate, no seu BBP e no Presidential Director BBP. Presumimos que, coletivamente, a sua Conta de Brand Affiliate original, o seu BBP e o seu Presidential Director BBP têm 3000 em Volume de Vendas de Grupo, pelo menos, e são elegíveis para ganhar um Leading Bonus de 5%.

- **Blue Diamond**

A sua Conta de Brand Affiliate e o seu BBP originais podem ganhar 5% cada, nas respetivas G1 a G6. Isso significa que, de facto, poderá ganhar 10% sobre as G1 a G5 do seu BBP. Pode efetivamente ganhar 15% sobre o Volume de Vendas do Grupo dos Brand Representatives G1 Registrados Pessoalmente do seu BBP, devido ao Leading Bonus G1 de 5% aplicado a esses mesmos Brand Representatives G1 Registrados Pessoalmente.

- **Presidential Director**

A sua Conta de Brand Affiliate original, o seu BBP e o seu Presidential Director BBP poderão ganhar 5% cada, nas respetivas G1 a G6. Isso significa que, de facto, poderá ganhar 10% sobre as G1 a G5 do seu BBP e sobre a G5 do seu Presidential Director BBP, e 15% sobre as G1 a G4 do seu Presidential Director BBP. Pode efetivamente ganhar 20% sobre o Volume de Vendas do Grupo dos Brand Representatives G1 Registrados Pessoalmente do seu Presidential Director BBP devido ao Leading Bonus adicional de 5% para os Brand Representatives G1 Registrados Pessoalmente.

D. Transição entre a sua Conta de Brand Affiliate original, o seu BBP e o Presidential Director BBP

- i. As Leadership Teams não podem ser transferidas da sua Conta de Brand Affiliate original para um BBP ou para um Presidential Director BBP, exceto nos casos previstos abaixo.
- ii. Transição automática por iniciativa da Empresa:
 - a) **Leadership Teams na sua conta de Brand Affiliate original**

Para se qualificar para ser pago como Presidential Director durante um determinado período de comissão, deve manter um mínimo de seis Leadership Teams, uma das quais deve ter um Volume de Vendas de Leadership Teams superior a 10 000, uma das quais deve ter um Volume de Vendas de Leadership Teams superior a 20 000, uma das quais deve ter um Volume de Vendas de Leadership Teams superior a 30 000 e uma das quais deve ter um Volume de Vendas de Leadership Teams superior a 40 000.

 - As seis Leadership Teams que constituem o mínimo terão de estar diretamente sob a alçada da sua Conta de Brand Affiliate original.
 - Três das quatro Leadership Teams com Volume de Vendas superior a 10 000, 20 000, 30 000 e 40 000 pontos têm de estar diretamente sob a alçada da sua Conta de Brand Affiliate original. A quarta pode estar sob a alçada da sua Conta de Brand Affiliate original ou do seu BBP.
 - b) **Transição para a sua Conta de Brand Affiliate original**

Se tiver menos de seis Leadership Teams na sua Conta de Brand Affiliate original, a Empresa irá transferir automaticamente as Leadership Teams do seu BBP e do seu Presidential Director BBP para a sua Conta de Brand Affiliate original, até que fique com, pelo menos, seis Leadership Teams na sua Conta de Brand Affiliate original. Essa transição das Leadership Teams do seu BBP ou do seu Presidential Director BBP para a sua Conta de Brand Affiliate original produzirá efeitos até que o número necessário de Leadership Teams seja substituído, conforme estipulado abaixo. Se a sua conta de Brand Affiliate original não se qualificar para receber pagamentos como Blue Diamond (ou seja, se não tiver seis Leadership Teams, uma das quais com Volume de Vendas de Leadership Team superior a 10 000, uma Leadership Team com Volume de Vendas de Leadership Team superior a 20 000 e uma Leadership Team com Volume de Vendas de Leadership Team superior a 30 000 pontos), então, as Leadership Team que estiverem no seu BBP e no seu Presidential Director BBP serão avaliadas e a(s) Leadership Team(s) com o menor Volume de Vendas de Leadership Team necessário para colmatar a falta de uma ou mais Leadership Teams na sua Conta de Brand Affiliate original será(ão) transferida(s) para a sua Conta de Brand Affiliate original para o período de comissões que estiver a ser avaliado. Além disso, caso lhe falte uma das quatro Leadership Teams com mais de 10 000 pontos de Volume de Vendas de Leadership Teams, mais de 20 000 pontos de Volume de Vendas de Leadership Teams, mais de 30 000 pontos de Volume de Vendas de Leadership Teams e mais de 40 000 pontos de Volume de Vendas de Leadership Teams, entre a sua Conta de Brand Affiliate original e o seu BBP, então, quaisquer Leadership Teams que estiverem no seu Presidential Director BBP serão avaliadas e a Leadership Team com o menor Volume de Vendas de Leadership Team necessário para colmatar a falta de Leadership Teams na sua Conta de Brand Affiliate original ou no seu BBP será transferida para o seu BBP para o período de comissão que estiver a ser avaliado.
 - c) **Retorno ao seu BBP ou Presidential Director BBP**

Se alguma Leadership Team do seu BBP ou Presidential Director BBP tiver sido transferida automaticamente do seu BBP ou Presidential Director BBP devido ao facto de ter menos de seis Leadership Teams na sua Conta de Brand Affiliate original, poderá solicitar que essas Leadership Teams voltem a ser transferidas para o seu BBP ou Presidential Director BBP, após a substituição da(s) Leadership Team(s) necessária(s) na sua Conta de Brand Affiliate original. O seu pedido tem de ser feito por escrito no prazo de seis meses após o mês da transição automática.

EXEMPLO: Se certa Leadership Team do seu BBP ou Presidential Director BBP tiver sido transferida automaticamente para a sua Conta de Brand Affiliate no início de fevereiro, com base no seu desempenho de vendas de janeiro, então, o período de seis meses será de fevereiro a julho. Em agosto (com base no seu desempenho de vendas de julho), se (1) não tiver substituído a(s) Leadership Team(s) necessária(s) na sua Conta de Brand Affiliate original e se (2) tiver solicitado que a(s) Leadership Team(s) seja(m) transferida(s) de volta para o seu BBP ou para o BBP do Diretor Presidencial, então, a Leadership Team manter-se-á permanentemente na sua Conta de Brand Affiliate original.

De acordo com a Secção 4.4, a Nu Skin reserva-se o direito de dispensar estes requisitos do BBP e do Presidential BBP durante um período de tempo adequado.