

NU SKIN®

PLAN PENTRU
PERFORMANȚĂ
ÎN VÂNZĂRI



ÎN VIGOARE din 1 iunie 2026, în Europa și în Africa

CUPRINS

1. PREZENTAREA GENERALĂ A PLANULUI	3
1.1 INTRODUCERE	3
1.2 PARTICIPAREA LA PLAN	3
1.3 CLIEŢI	3
1.4 BONUSURI	3
2. BONUSURILE PLANULUI	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. STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 CALIFICAREA CA BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE	7
3.3 PUNCTELE FLEX	8
4. TERMENI ŞI CONDIȚII SUPLIMENTARE	9
4.1 BONUSURI	9
4.2 ÎNCHIDEREA CONTURILOR DE BRAND AFFILIATE	9
4.3 ALTE MATERIALE ŞI TRADUCERI	10
4.4 EXCEPȚII	10
4.5 TERMINOLOGIE	10
4.6 DREPT DE MODIFICARE	10
4.7 CONFORMITATE	10
4.8 PERIOADE SĂPTĂMÂNNALE ŞI LUNARE	10
GLOSAR	11
ANEXA A - DETALII SUPLIMENTARE PRIVIND CALIFICAREA	14
ANEXA B AJUSTĂRI PENTRU RETURURI ŞI RECUPERĂRI DE BONUSURI	15
ANEXA C - RESTART	16
ANEXA D POZIȚIILE BLUE DIAMOND ŞI PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER	17

1. PREZENTAREA GENERALĂ A PLANULUI

1.1 INTRODUCERE

Planul pentru performanță în vânzări Nu Skin („prezentul Plan”) este conceput pentru a vă recompensa, în calitate de **Brand Affiliate**, pentru:

Vânzarea Produselor către clienții dvs. și Brand Affiliates;
Brand Affiliates în creștere care împărtășesc produsele noastre cu clienții și partenerii lor Brand Affiliates;
Construirea și dezvoltarea grupului dvs. de Brand Affiliates și clienți; și
Conducerea altor Brand Representatives, pe măsură ce aceștia își construiesc și dezvoltă propriile grupuri.

Acest Plan pentru performanță în vânzări stabilește termenii și condițiile pentru compensațiile aferente vânzărilor pe care le primiți prin acest Plan. Vă recomandăm să citiți cu atenție acest plan și să consultați glosarul pentru definițiile termenilor scriși cu majuscule.

Generarea de compensații ca partener Brand Affiliate necesită mult timp, efort și un angajament considerabil. Succesul va depinde și de competențele, talentele și abilitățile tale de lider. Nu există garanții ale succesului financiar, iar rezultatele variază mult între participanți. Un rezumat complet al câștigurilor de la fiecare nivel din Planul pentru performanță în vânzări pentru regiunea/piața dvs. poate fi găsit la www.nuskin.com

1.2 PARTICIPAREA LA PLAN

Există patru modalități prin care puteți participa la Plan:

În calitate de Brand Affiliate, puteți¹ (1) să achiziționați Produse la **Preț de Membru** pentru revânzare sau consum personal; (2) să înregistrați clienți care achiziționează Produse direct de la Nu Skin; (3) să înregistrați Brand Affiliates care achiziționează Produse direct de la Nu Skin și/sau vând Produse clienților și Brand Affiliates înregistrați; și (4) să alegeți să vă calificați ca Brand Representative.

Brand Affiliate trebuie să aibă un Volum de Vânzări L1 (L1 SV) de 50 de puncte, exclusiv de la Membri și Clienți Retail, într-o perioadă de șase luni. Compania poate reclasifica conturile de Brand Affiliate care se situează sub acest prag în conturi de membru. Aceasta înseamnă că rețeaua dvs. de vânzări se va deplasa către partenerul Brand Affiliate direct superior.

Pentru a deveni din nou Brand Affiliate, vă puteți converti sau înscrie din nou și puteți trimite un nou acord Brand Affiliate.

Puteți accesa beneficii din ce în ce mai numeroase pe măsură ce avansați în **Titluri**:

Brand Representatives sunt Brand Affiliates care au finalizat cu succes **procesul de calificare Brand Representative** și continuă să își mențină statutul de Brand Representative.

Puteți alege să vă calificați ca Brand Representative atunci când vă alăturați Nu Skin în calitate de Brand Affiliate sau oricând după aceea.

1.3 CLIENȚI

Clienții nu participă la acest Plan, nu pot revinde produsele și nu pot înregistra alți clienți sau Brand Affiliates. Există trei tipuri de clienți:

Clienții neînregistrați cumpără produse direct de la un Brand Affiliate la prețul oferit de acesta din urmă.²

Clienții Retail cumpără produse de la Brand Affiliates direct prin intermediul **Sistemelor Nu Skin** la prețul cu amănuntul publicat, sub rezerva oricăror reduceri.

Membrii se înscriu pentru a achiziționa produse de la Nu Skin la prețul de membru.

Clienții Retail și Membrii care nu au finalizat o achiziție în ultimele 24 de luni vor avea contul de client dezactivat și trebuie să înregistreze un cont nou pentru a cumpăra din nou.

1.4 BONUSURI

Puteți câștiga următoarele bonusuri zilnic, săptămânal sau lunar, în funcție de nivelul dvs. de participare:

TABELUL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD ȘI PESTE
Retailing Bonus (Zilnic) Level 1 Bonus (Zilnic) Level 2 Bonus (Săptămânal)	✓	✓	✓
Building Bonus (Săptămânal)		✓	✓
Leading Bonus (Lunar)			✓

¹Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 10.

²Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 10.

2. BONUSURILE PLANULUI

2.1 RETAILING BONUS

A. Descrierea Retailing Bonus

Retailing Bonus vă recompensează pentru achizițiile de produse făcute de către clienții dvs. retail. Atunci când vindeți Produse Clientului retail prin intermediul Sistemelor Nu Skin la un preț mai mare decât Prețul de Membru, veți câștiga un Retailing Bonus.

B. Calculare Retailing Bonus

i. Ce trebuie să faceți: Vindeți Produse clienților dvs. retail la prețuri mai mari decât Prețul de Membru prin intermediul Sistemelor Nu Skin.

ii. Ce câștigați: **Retailing Bonus este diferența dintre (1) prețul plătit de clienții dvs. retail după orice reduceri (excluzând costurile de expediere și taxele) și (2) prețul de membru.**

C. Calculare zilnică

În fiecare zi vom calcula bonusurile Retailing Bonus pentru vânzările dvs. de produse și le vom adăuga la contul dvs. **Nu Skin** de îndată ce comenzile de vânzare achiziționate de clienții dvs. retail sunt procesate complet. Toate plățile în așteptare vor fi, de asemenea, deblocate automat către instituția dvs. financiară la finalizarea fiecărui calcul săptămânal al comisionului (în funcție de cerințele specifice pieței), cu excepția cazului în care optați în mod explicit pentru plata lunară a Retailing Bonus, caz în care acestea vor fi plătite lunar. Pentru a renunța la plata săptămânală a bonusului și a fi plătit doar o dată pe lună, vă rugăm să vă conectați la Contul dvs. Nu Skin și să vă adaptați preferințele în fila Comisioane.

D. Eligibilitate

Numai Brand Affiliate care sunt în condiții bune sunt eligibili pentru a câștiga bonusuri Retailing Bonus.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

A. Descrierea L1 Bonus

În plus față de Retailing Bonus, puteți câștiga, de asemenea, un L1 Bonus care vă compensează pentru vânzarea de produse către Clienții și Brand Affiliates L1 ai dvs. și pentru furnizarea de servicii pentru clienți și pentru sprijinirea Brand Affiliates în promovarea produselor către Clienții lor. Clienții și Brand Affiliates L1 sunt clienții și partenerii Brand Affiliate din primul **Level** al Grupului dvs. (aceștia nu includ Brand Representatives).

B. Calcularea L1 Bonus

i. Ce trebuie să faceți: În calitate de Brand Affiliate, vindeți Produse clienților și Brand Affiliate L1.

ii. Ce câștigați: **5% din Valoare de Vânzări Comisionabilă (CSV) pentru Volumul de Vânzări L1 (L1 SV).**

C. Calculare zilnică

În fiecare zi vom calcula bonusurile L1 Bonus pentru vânzările dvs. de produse și le vom adăuga la contul dvs. **Nu Skin** de îndată ce comenzile de vânzare achiziționate de clienții și Brand Affiliate L1 ai dvs. sunt procesate complet. Toate plățile în așteptare vor fi, de asemenea, deblocate automat către instituția dvs. financiară la finalizarea fiecărui calcul săptămânal al comisionului (în funcție de cerințele specifice pieței), cu excepția cazului în care optați în mod explicit pentru plata lunară a L1 Bonus, caz în care acestea vor fi plătite lunar. Pentru a renunța la plata săptămânală a bonusului și a fi plătit doar o dată pe lună, vă rugăm să vă conectați la Contul dvs. Nu Skin și să vă adaptați preferințele în fila Comisioane.

D. Eligibilitate

Numai Brand Affiliate care sunt în condiții bune sunt eligibili pentru a câștiga bonusuri L1 Bonus.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

A. Descrierea L2 Bonus

În plus față de L1 Bonus, puteți câștiga, de asemenea, un L2 Bonus care vă compensează pentru vânzarea de produse către Clienții și Brand Affiliates L1 ai dvs. și pentru sprijinirea partenerilor **Brand Affiliates înregistrați personal** în promovarea produselor către Clienții lor. Clienții și Brand Affiliate L2 sunt clienții și partenerii Brand Affiliate din al doilea nivel al Grupului dvs. (nu sunt incluși Brand Representatives). L2 Bonus nu include Volumul de Vânzări generat de partenerii Brand Affiliate L1 din Grupul dvs. pe care nu i-ați înregistrat personal.

B. Calcularea L2 Bonus

i. Ce trebuie să faceți: În calitate de Brand Affiliate, trebuie să vindeți un Volum de Vânzări de cel puțin de 500 de puncte într-o lună în L1.

ii. Ce câștigați: **5% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumul de Vânzări L2 (L2 SV).**

C. Calculul plății săptămânale

În prima săptămână în care atingeți 500 de puncte L1 SV într-o lună cu comisioane, vom calcula orice L2 Bonus pe care îl câștigați în funcție de L2 SV pentru acea săptămână și de orice L2 SV pe care l-ați atins în săptămânile anterioare din aceeași lună de comisioane. Pentru restul lunii de comisioane, vom calcula orice L2 Bonus pe care îl câștigați în săptămâna în care atingeți Volumul de Vânzări relevant. Bonusurile L2 vor fi, de obicei, înregistrate în Contul dvs. Nu Skin în termen de o zi lucrătoare de la sfârșitul perioadei săptămânale și va fi transferat automat către instituția dvs. financiară (sub rezerva cerințelor specifice pieței), cu excepția cazului în care optați în mod explicit pentru plata lunară a L2 Bonus, caz în care acesta va fi plătit lunar. Pentru a renunța la plata săptămânală a bonusului și a fi plătit doar o dată pe lună, vă rugăm să vă conectați la Contul dvs. Nu Skin și să vă adaptați preferințele în fila Comisioane.

D. Eligibilitate

Numai Brand Affiliates în condiții bune sunt eligibili pentru a câștiga bonusuri L2 Bonus.

2.4 BUILDING BONUS

- A. Descrierea Building Bonus
- Odată ce avansați la statutul de Brand Representative sau la un nivel superior, veți debloca posibilitatea de a câștiga un Building Bonus în intervalul 10%–25% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă pentru Produsele achiziționate de Clienții și Brand Affiliate din grupul dvs. (GSV). Grupul dvs. este format din (1) dvs., (2) oricare dintre Membrii, Clienții Retail și partenerii Brand Affiliates ai dvs. și (3) oricare dintre Membrii, Clienții Retail și Brand Affiliates ai partenerilor Brand Affiliates ai dvs. și așa mai departe. Grupul dvs. va include grupurile partenerilor Brand Affiliates ai dvs. care sunt în curs de calificare ca Brand Representative. Atunci când partenerii Brand Affiliate ai dvs. finalizează calificarea pentru Brand Representative, aceștia părăsesc grupul dvs. și ei (și grupurile lor) devin parte a **echipei dvs.**
- B. Calculare Building Bonus
- i. Ce trebuie să faceți: În calitate de Brand Representative, trebuie să atingeți în fiecare lună pragurile GSV.
- ii. Ce câștigați: **Un procent din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumul din vânzările grupului lunar. Building Bonus începe de la 10% și ajunge până la 25% în funcție de volumul vânzărilor grupului, după cum este specificat în tabelul 2.A:**

TABELUL 2.A

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE CÂȘTIGAȚI
În calitate de Brand Representative, creșteți volumul lunar din vânzările grupului	10%–25% Building Bonus Plătit pe baza CSV din (GSV) lunar
2.000 - 2.999 GSV	10%
3.000 - 4.999 GSV	15%
5.000 - 9.999 GSV	20%
PESTE 10.000 GSV	25%

- C. Calculul săptămânal
- Odată ce atingeți un Volum din Vânzările Grupului (GSV) de cel puțin 2.000 de puncte într-o lună de comision, vom calcula Building Bonus din CSV al oricărui GSV aplicabil nou completat până la sfârșitul fiecărei perioade săptămânale, precum și orice procent suplimentar de Building Bonus nou dobândit pentru GSV atins în săptămânile anterioare ale lunii de comision curente. Bonusurile Building vor fi, de obicei, înregistrate în Contul dvs. Nu Skin în termen de o zi lucrătoare de la sfârșitul perioadei săptămânale și va fi transferat automat către instituția dvs. financiară (sub rezerva cerințelor specifice pieței), cu excepția cazului în care optați în mod explicit pentru plata lunară a Building Bonus, caz în care acesta va fi plătit lunar. Pentru a renunța la plata săptămânală a bonusului și a fi plătit doar o dată pe lună, vă rugăm să vă conectați la Contul dvs. Nu Skin și să vă adaptați preferințele în fila Comisioane.
- EXEMPLU:** Dacă atingeți un volum GSV de 2.000 de puncte în prima săptămână, Building Bonus va fi de 10% din CSV-ul corespunzător. Dacă în săptămâna a doua obțineți un Volum din Vânzările Grupului (GSV) de încă 1.000 de puncte (pentru un volum total de 3.000 de puncte GSV de la începutul lunii până în prezent), Building Bonus din săptămâna a doua va fi de 15% din CSV pentru volumul de 1.000 de puncte GSV, plus încă 5% din volumul de 2.000 de puncte GSV completați anterior în săptămâna întâi. Vă vom regulariza Building Bonus în acest fel în fiecare săptămână.
- D. Eligibilitate
- Numai Brand Representative care ating un volum de cel puțin 2.000 de puncte GSV și sunt în condiții bune sunt eligibili pentru a primi un Building Bonus. Dacă utilizați punctele Flex pentru a vă menține statutul de Brand Representative sau dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative, nu veți fi eligibil pentru un Building Bonus în acea lună. Consultați Secțiunile 3.2 și 3.3.

2.5 LEADING BONUS

- A. Descrierea Leading Bonus
- Atunci când vă calificați cu titlul Gold sau superior, pe lângă bonusurile de retail, L1, L2 și Building Bonus, puteți câștiga 5% din CSV obținut de echipa dumneavoastră. Leading Bonus se bazează pe volumul de vânzări al echipei și este plătit, în parte, pentru a-i ajuta reprezentanții Brand Affiliate ai dvs. să se califice ca Brand Representative și pentru motivarea, conducerea și formarea Brand Representatives pe care dvs. îi conduceți direct în echipa dvs., denumiți Brand Representatives G1 (adică liderii **Leadership Teams** ale dvs.; consultați **Generații**). Pe măsură ce Brand Representatives G1 avansează în titluri, rolul dumneavoastră evoluează, iar acum veți conduce o echipă care include Brand Representatives de alte generații (de exemplu, G2, G3 etc.) care lucrează la dezvoltarea propriilor grupuri și la creșterea vânzărilor de produse. Leading Bonus vă compensează pentru dezvoltarea vânzărilor în cadrul echipei dvs., pentru furnizarea de servicii pentru clienții echipei dvs. și sprijinirea altor Brand Affiliates în promovarea produselor către clienții lor.
- B. Calculare Leading Bonus
- i. Ce trebuie să faceți: Calificați-vă pentru un titlu Gold sau superior și atingeți un Volum din Vânzările Grupului de cel puțin 3.000 de puncte în fiecare lună.

ii. Ce câștigați: **5% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumul total de Vânzări al Echipei dvs. și încă 5% (în total 10%) din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumul din vânzările grupului ale Brand Representatives G1 înregistrați personal.** Tabelul 2.B stabilește cerințele privind titlurile, precum și generațiile pentru care fiecare titlu poate primi un Leading Bonus:

TABELUL 2.B

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE CÂȘTIGAȚI	
Atingeți un volum de 3.000 de puncte GSV în fiecare lună și dezvoltați Leadership Teams	5% Leading Bonus Plătit din Valoarea de Vânzări Comisionabilă lunară a echipei dvs.	
LEADERSHIP TEAMS	TITLU	GENERAȚII PLĂTITE
1	Gold	5 % din G1 Plus 5% pentru G1 înregistrați personal
2	Lapis	5 % din G1-G2 Plus 5% pentru G1 înregistrați personal
3 dintre care 1 trebuie să aibă $\geq 5\,000$ LTSV	Ruby	5 % din G1-G3* Plus 5% pentru G1 înregistrați personal
4 dintre care 1 trebuie să aibă $\geq 10\,000$ LTSV	Emerald	5 % din G1-G4* Plus 5% pentru G1 înregistrați personal
5 din care 1 trebuie să aibă $\geq 10,000$ LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 20.000 LTSV	Diamond	5 % din G1-G5* Plus 5% pentru G1 înregistrați personal
6 din care 1 trebuie să aibă $\geq 10,000$ LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 20.000 LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 30.000 LTSV,	Blue Diamond	5 % din G1-G6* Plus 5% pentru G1 înregistrați personal

*Vă rugăm să consultați [Politicile și procedurile](#) pentru cerințele de eligibilitate.

**Blue Diamond și Presidential Directors se califică pentru o poziție [Business Builder](#) și, respectiv, o [poziție Presidential Director Business Builder](#). Deoarece pozițiile de Business Builder și de Presidential Director Business Builder nu sunt considerate Leadership Teams, conturile Brand Affiliate nu primesc un procent suplimentar de 5% pentru volumul realizat de aceste poziții. Consultați Anexa D.

C. Plată lunară

Vă calculăm Leading Bonus după sfârșitul fiecărei luni. Leading Bonus este, în general, înregistrat în Contul dvs. Nu Skin în prima săptămână a fiecărei luni, iar un transfer este inițiat automat către instituția dvs. financiară (în funcție de cerințele specifice pieței).

D. Eligibilitate

Numai Brand Representatives cu Titlu Gold sau superior, care sunt în relații bune și ating un volum de cel puțin 3.000 de puncte GSV, sunt eligibili pentru a câștiga un Leading Bonus. Dacă utilizați punctele Flex pentru a vă menține statutul de Brand Representative sau dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative, nu veți fi eligibil pentru un Leading Bonus în acea lună. Consultați Secțiunile 3.2 și 3.3.

3. STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE

3.1 CALIFICAREA CA BRAND REPRESENTATIVE

A. Cerințele de calificare pentru Brand Representative

Pentru a vă califica în calitate de Brand Representative, trebuie să depuneți o Scrisoare de intenție și să atingeți un Volum de Vânzări în Grup de 2.000 de puncte (inclusiv 500 din propriul Volum de Vânzări L1) în timpul Perioadei de Calificare ca Brand Representative. Puteți finaliza calificarea de Brand Representative cât de repede doriți (în doar o săptămână sau în două luni), dar dacă alegeți să vă calificați pe o perioadă de două luni, trebuie să atingeți un Volum de Vânzări în Grup de cel puțin 1.000 de puncte (inclusiv 250 din propriul Volum de Vânzări L1) în fiecare lună.

Puteți găsi formularul Scrisorii de intenție intrând în contul dvs. Nu Skin.

B. Perioada de calificare ca Brand Representative

Perioada de calificare ca Brand Representative începe în luna în care trimiteți scrisoarea de intenție. Aveți timp până la sfârșitul lunii următoare pentru a finaliza calificarea ca Brand Representative.

EXEMPLU: Dacă trimiteți Scrisoarea de intenție pe 25 iunie pentru a vă califica ca Brand Representative, perioada de calificare ca Brand Representative va începe în iunie. Perioada de calificare ca Brand Representative se va încheia la prima dintre următoarele date:

- data la care avansați devenind Brand Representative după îndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative (consultați secțiunea 3.1A);
- la sfârșitul primei luni a perioadei de calificare ca Brand Representative, dacă nu reușiți să atingeți volumul minim de vânzări necesar pentru prima lună de calificare ca Brand Representative (volum din vânzările grupului de 1.000 de puncte, inclusiv 250 volum de vânzări L1);
- la sfârșitul celei de-a doua luni calendaristice de la trimiterea Scrisorii de intenție dacă nu îndepliniți cerințele de calificare ca Brand Representative în a doua lună. În exemplul de mai sus, dacă ați îndeplinit cerințele minime în iunie, dar nu și în iulie, perioada de calificare ca Brand Representative s-ar încheia în ultima zi a lunii iulie.

C. Îndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative și avansarea

Atunci când îndepliniți cerințele de calificare ca Brand Representative, deveniți Brand Representative în prima zi a următoarei perioade săptămânale (8, 15 sau 22 ale lunii respective sau 1 a lunii următoare) și sunteți eligibil să începeți să câștigați un Building Bonus pentru volumul din vânzările grupului completat ulterior. Consultați Tabelul 2. A. De asemenea, puteți începe să câștigați Leading Bonus pentru toate volumele de vânzări eligibile din achizițiile efectuate de echipa dvs. după [data avansării dvs. ca Brand Representative](#).

Pe măsură ce Brand Affiliates din grupul dvs. avansează la statutul de Brand Representative, echipa dvs. și avansarea ulterioară pot fi afectate după cum urmează:

- Dacă cineva din grupul dvs. este, de asemenea, în curs de calificare ca Brand Representative, acesta va face parte din echipa dvs. numai dacă dvs.: (1) finalizați cu succes prima lună de calificare ca Brand Representative în aceeași lună sau mai devreme decât luna în care acesta își finalizează cerințele de calificare ca Brand Representative; și (2) finalizați calificarea ca Brand Representative în perioada dvs. de calificare ca Brand Representative. Consultați Anexa A.
- În cazul în care un Brand Affiliate din grupul dvs. finalizează calificarea ca Brand Representative înainte de termenele menționate mai sus, acesta este plasat în echipa următorului Brand Representative direct superior dvs. și nu veți câștiga niciun Building Bonus sau Leading Bonus din activitatea de vânzări a acestuia. Consultați Anexa A.

D. Neîndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative

Dacă nu îndepliniți cerințele de calificare ca Brand Representative în perioada de calificare ca Brand Representative, calificarea dvs. ca Brand Representative va înceta. Dacă doriți să încercați să vă calificați din nou ca Brand Representative, va trebui să trimiteți o nouă scrisoare de intenție și să reîncercați calificarea ca Brand Representative.

3.2 STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Menținerea sau pierderea statutului de Brand Representative

[Cerințele de menținere](#) a statutului încep în prima lună întreagă de la îndeplinirea cerințelor de calificare ca Brand Representative. Consultați Anexa A. Statutul dvs. de Brand Representative este menținut în funcție de performanța dvs. în vânzări din fiecare lună.

- Dacă atingeți un volum de cel puțin 2.000 de puncte GSV într-o lună, vă veți menține statutul de Brand Representative în acea lună.
- Dacă nu reușiți să atingeți 2.000 de puncte GSV, dar totuși atingeți cel puțin 500 de puncte GSV într-o lună și aveți suficiente puncte Flex (descrise în secțiunea 3.3 de mai jos) disponibile pentru a compensa diferența de GSV lipsă (de exemplu, 500 de puncte GSV plus 1.500 de puncte Flex), punctele dvs. Flex vor fi aplicate pentru a vă menține statutul de Brand Representative pentru luna respectivă. Atunci când punctele Flex sunt utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative, nu sunteți eligibil pentru a câștiga un Building Bonus sau Leading Bonus în acea lună.
- Dacă nu îndepliniți condițiile de menținere, atunci vă veți pierde statutul de Brand Representative și veți deveni Brand Affiliate începând cu prima zi a lunii următoare. Odată ce vă pierdeți statutul de Brand Representative, nu veți mai fi eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus și vă veți pierde echipa, precum și grupurile și echipele de Brand Representatives de sub dumneavoastră, care urcă cu o generație și devin parte a rețelei de vânzări ale Brand Representatives de deasupra dumneavoastră. Puteți să vă recâștigați rețeaua de vânzări prin [Restart](#). Consultați Anexa C.

Nu aveți dreptul să vă păstrați statutul sau Titlul prin crearea de conturi false, cumpărarea de Produse suplimentare sau utilizarea oricărei alte forme de manipulare care încalcă spiritul și intenția acestui Plan sau [Politicile și Procedurile Nu Skin](#).

3.3 PUNCTELE FLEX

A. Descriere

Punctele Flex sunt un substitut al Volumului din Vânzările Grupului (GSV) și sunt utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative dacă nu realizați un volum de cel puțin 2.000 de puncte GSV într-o lună. Nu puteți utiliza mai mult de 1.500 puncte Flex într-o lună.

Punctele Flex nu asigură un Volum de Vânzări sau o Valoare de Vânzări Comisionabilă și nu se plătește niciun bonus pentru acestea. Punctele Flex nu au valoare monetară și nu pot fi niciodată răscumperate în numerar. Punctele Flex nu expiră și puteți acumula până la un maximum de 3.000 de puncte Flex; cu toate acestea, veți pierde toate punctele Flex acumulate dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative. Atunci când punctele Flex sunt utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative, nu sunteți eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus în acea lună.

B. Alocarea punctelor Flex

Vă sunt alocate puncte Flex în calitate de Brand Representative nou și în fiecare an următor, în luna datei de avansare a titlului Brand Representative. La începutul primelor trei luni complete ca Brand Representative nou, vi se alocă 1.500 de puncte Flex în prima lună, 1.000 în a doua lună și 500 în a treia lună, pentru un total de 3.000 de puncte Flex. În fiecare din următorii ani, vi se pot alocă câte 1.500 de puncte Flex în luna în care aniversați obținerea statutului de Brand Representative. Puteți acumula până la maximum 3.000 de Puncte Flex în orice moment. Punctele Flex vor fi reflectate în contul dvs. Nu Skin.

Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative și finalizați din nou Calificarea ca Brand Representative (inclusiv prin Restart), vi se vor alocă 1.000 de puncte Flex în prima lună completă și 500 în a doua lună de la Data avansării dvs. ca Brand Representative.

4. TERMENI ȘI CONDIȚII SUPLIMENTARE

4.1 BONUSURI

A. Eligibilitatea pentru bonusuri

Pentru a fi eligibil pentru orice bonusuri (cu excepția Retailing Bonus), trebuie să aveți vânzări de produse către cinci clienți direcți diferiți în fiecare lună. Trebuie să notificați imediat [compania](#) dacă nu îndepliniți această cerință. De asemenea, compania va monitoriza în mod aleatoriu Brand Affiliates pentru a confirma respectarea acestei cerințe.

B. Calcularea bonusului

Bonusurile sunt calculate pe baza unui calendar zilnic, săptămânal și lunar (stabilit de către Nu Skin) și sunt înregistrate în Contul dvs. Nu Skin.

C. Bonusuri și cursuri valutare

La calcularea bonusurilor dvs., valorile comisionabile ale vânzărilor aferente vânzării de produse de pe diferite piețe sunt transformate în moneda locală utilizând cursul de schimb mediu din luna precedentă.

EXEMPLU: Pentru stabilirea bazei utilizate pentru a calcula Bonusurile dvs. aferente vânzărilor din martie, compania va folosi cursul de schimb mediu pentru luna februarie.

D. Versiunea pentru piața locală

Această versiune a planului se aplică numai pentru acei Brand Affiliates care dețin un ID de Brand Affiliate pentru piața din Europa și Africa. Planul vă oferă posibilitatea de a primi bonusuri pentru vânzări realizate pe toate piețele noastre globale, cu excepția cazului în care participarea străină este limitată (contactați-vă Managerul Clienți pentru anumite piețe). Dacă aveți un ID de Brand Affiliate pentru piețele din Europa și Africa, eligibilitatea dvs. pentru bonusuri și valorile de referință vor fi guvernate de termenii și condițiile acestei versiuni a planului, chiar dacă membrii grupului sau echipei dvs. au un ID de Brand Affiliate de pe alte piețe.

EXEMPLU: Dacă sunteți un Brand Representative cu un ID de Brand Affiliate în Europa și Africa și înregistrați un Membru în Australia, iar acesta cumpără anumite Produse prin intermediul site-ului web nuskin.com din Australia, dacă persoana respectivă (a) se înscrie ca Client al dvs. și (b) face parte din Grupul dvs. atunci când cumpără Produse pe piața din Australia, atunci aceste achiziții de produse vor avea volumul de vânzări și valoarea de vânzări comisionabilă pe care piața din Australia le-a stabilit pentru acele Produse. Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Australia vor fi convertite în moneda locală a pieței ID-ului dvs. de Brand Affiliate la momentul vânzării. Piața locală vă poate furniza informații cu privire la Volumul de Vânzări, Valoarea de Vânzări Comisionabilă, prețurile și alte informații legate de compensațiile pentru vânzări pentru fiecare produs de pe respectiva piață.

Acest plan nu se aplică activităților noastre din China continentală, Vietnam sau India, care funcționează după modele de afaceri diferite.

E. Recuperarea bonusurilor care v-au fost plătite

Compania are dreptul de a recupera bonusurile care v-au fost plătite, astfel cum sunt descrise în [Politicile și procedurile Nu Skin](#), inclusiv recuperarea bonusurilor care au fost plătite pentru produse care au fost returnate ulterior. Momentul și metoda de recuperare vor depinde de Bonus și de momentul în care produsele sunt returnate. **Consultați** Anexa B. Un rezumat al politicii noastre de returnare poate fi găsit pe site-ul web nuskin.com.

F. Avansarea ca Brand Representative; alte modificări în avansarea titlului

Avansarea la statutul de Brand Representative are loc săptămânal. Alte modificări ale titlului au loc doar în timpul calculării lunare a Bonusului și vor fi reflectate în Contul dvs. Nu Skin până la data de 5 a lunii următoare. Consultați Anexa A.

G. Promoții și stabilirea prețurilor pentru produse

Putem ajusta prețul cu amănuntul publicat, Volumul de Vânzări, Valoarea de Vânzări Comisionabilă și prețul de membru. Vă rugăm să consultați anunțurile privind prețurile produselor și promoțiile din piața dvs. pentru informații despre eventualele reduceri și impactul acestora asupra prețurilor, Bonusurilor, Volumului de Vânzări, Valorii de Vânzări Comisionabile și alte informații asociate compensațiilor pentru vânzări pentru fiecare produs.

H. Alte compensații pentru vânzări

- i. Profitul retail este egal cu (1) prețul la care vindeți un produs minus (2) costurile dvs. (prețul de achiziție, taxele, transportul, cheltuielile de afaceri etc.). Dvs. păstrați întregul profit retail pe care îl câștigați în afara sistemelor Nu Skin.³
- ii. De asemenea, puteți câștiga călătorii de motivare sau alte recompense și compensații non-financiare din alte stimulente de vânzări pe termen scurt care nu sunt acoperite de Planul pentru performanță în vânzări.

4.2 ÎNCHIDEREA CONTURILOR DE BRAND AFFILIATE

A. Pierderea beneficiilor Brand Affiliate

La închiderea contului dvs. de [Brand Affiliate](#), pierdeți toate beneficiile de Brand Affiliate, inclusiv orice acces la contul dvs. de Brand Affiliate, la grup, la echipă, la rețeaua de vânzări, la volumul de vânzări generat de grupul sau echipa dvs. și la bonusuri.

B. Transferul unui cont Brand Affiliate

Compania are dreptul, atât timp cât consideră necesar, să întârzie orice avansare a unui cont de Brand Affiliate și orice parte a grupului sau a rețelei de vânzări în rețeaua de vânzări sau către o altă rețea de vânzări.

³ Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 10.

4.3 ALTE MATERIALE ȘI TRADUCERI

În cazul în care există discrepanțe între termenii și condițiile stabilite în acest plan și orice materiale de marketing sau alt conținut aferent, acest plan va prevala. Cu excepția cazului în care este interzis prin lege, dacă există discrepanțe între versiunea în limba engleză a acestui plan și orice traducere a acestuia, versiunea în limba engleză va prevala.

4.4 EXCEPȚII

A. Permitearea excepțiilor de la plan

Compania poate să renunțe sau să modifice orice cerințe, termeni sau condiții ale prezentului plan (denumite colectiv „Excepții de la plan”). Compania poate permite excepții de la plan pentru (1) un cont individual de Brand Affiliate sau (2) orice număr de conturi, inclusiv în funcție de echipă sau de piață. Permitearea excepțiilor de la plan pentru un cont Brand Affiliate, echipă sau piață nu obligă compania să permită excepții de la plan pentru alte conturi Brand Affiliate, echipă sau piață. Orice excepție semnificativă de la plan necesită consimțământul expres scris al unui oficial autorizat al companiei, iar compania nu are nicio obligație de a furniza altor Brand Affiliates, inclusiv Brand Affiliates direct superiori unui Brand Affiliate, o notificare privind excepția de la plan, scrisă sau nu.

B. Eliminarea excepțiilor de la plan

Compania poate elimina, în orice moment și din orice motiv, o excepție de la plan care a fost permisă anterior, indiferent de durata de timp în care excepția a fost în vigoare. În cazul în care o excepție de la plan a fost permisă pentru un anumit Brand Affiliate, atunci excepția de la plan este individuală și acordată respectivului Brand Affiliate și companiei. Excepțiile de la plan vor înceta în momentul transferului contului Brand Affiliate, indiferent de forma de transfer (de exemplu, vânzare, cesiune, transfer, moștenire, prin efectul legii sau în alt mod), iar orice astfel de excepție va deveni nulă.

4.5 TERMINOLOGIE

Termenii din acest plan pot diferi de termenii din versiunile anterioare ale planului și pot fi revizuiți.

4.6 DREPT DE MODIFICARE

Putem modifica acest plan, în orice moment, la discreția noastră. În situația în care vom modifica prezentul plan, vă vom notifica cu 30 de zile înainte ca modificarea să intre în vigoare.

4.7 CONFORMITATE

Pentru calificarea pentru Bonusuri, trebuie să respectați cerințele prezentului plan, [Acordul Brand Affiliate](#), precum și [Politicile și procedurile Nu Skin](#).

4.8 PERIOADE SĂPTĂMÂNALE ȘI LUNARE

Orice mențiune cu privire la o „lună” se referă la luna calendaristică. Orice mențiune cu privire la o „săptămână”, „săptămânal” sau „perioadă săptămânală” se referă la o perioadă de șapte zile care începe pe data de 1, 8, 15 sau 22 a fiecărei luni, cu condiția ca cea de-a patra săptămână a fiecărei luni să se extindă până la sfârșitul lunii. Bonusurile se calculează în funcție de fusul orar Mountain Standard Time sau Mountain Daylight Savings Time din Provo, Utah, Statele Unite ale Americii (Ora universală coordonată [UTC-7]).

NOTA 1:

FRANȚA: „VDI Mandataire” nu au permisiunea de a vinde direct către clienții neînregistrați.

ITALIA: Incaricati pot promova, direct sau indirect, exclusiv colecția de ordine de achiziții la domiciliul consumatorilor finali, în numele companiei. În calitate de Brand Affiliate (Incaricato), puteți achiziționa produse exclusiv pentru nevoile personale și ale persoanelor care locuiesc în gospodăria dvs.; trebuie să transferați ordinele de achiziție primite de la clienți neînregistrați către companie.

GLOSAR

Acord Brand Affiliate: Un acord între dvs. și Nu Skin care stabilește anumiți termeni referitori la relația dvs. cu Nu Skin.

Entitate juridică: Orice entitate juridică, de exemplu o corporație, un parteneriat, o societate cu răspundere limitată, un trust sau orice altă formă de organizare cu personalitate juridică separată legal constituită în jurisdicția în care a fost înființată

Bonus: Compensațiile pentru vânzări plătite prin intermediul acestui Plan, inclusiv bonusurile Retailing, Level 1, Level 2, Building și Leading. Bonusurile nu includ niciun profit retail pe care l-ați putea câștiga pentru produsele pe care le achiziționați și le revindeți direct către clienți neînregistrați sau orice alte stimulente în numerar sau care nu implică numerar. Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 10.

Brand Affiliate: O persoană care se înscrie la Nu Skin ca Brand Affiliate și poate achiziționa Produse la Prețul de membru, poate vinde Produse și poate înscrie Clienți și Brand Affiliates. Termenul Brand Affiliate poate fi utilizat și pentru a face referire la toți cei cu statut de Brand Affiliate și Brand Representative. De exemplu, un partener Gold sau Emerald pot fi menționați ca Brand Affiliates ca referință generală atunci când se vorbește de toți cei cu statut de Brand Affiliate. Brand Affiliates nu sunt clienți.

Brand Representative: Un Brand Affiliate care a finalizat cu succes procesul de calificare ca Brand Representative și care nu și-a pierdut statutul de Brand Representative. Termenul de Brand Representative poate fi utilizat și ca referință generală pentru toate titlurile celor cu statut de Brand Representative și superior. De exemplu, un Ruby sau Diamond pot fi menționați ca Brand Representative ca referință generală atunci când se vorbește de toți cei cu statut de Brand Representative.

Building Bonus: Un bonus care plătește 10–25 % din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumul din vânzările grupului de produse achiziționate prin Sistemele Nu Skin de către Brand Affiliate și clienții din Grupul dvs., așa cum este descris în Secțiunea 2.5.

Calificarea ca Brand Representative: Procesul de a deveni Brand Representative. Consultă Secțiunea 3.1.

Cerințele de calificare ca Brand Representative: În timpul Perioadei de calificare ca Brand Representative, trebuie să depuneți o Scrisoare de intenție și să vă calificați conform descrierii din secțiunea 3.1.

Client: Orice persoană care cumpără produse, dar nu participă la acest plan și nu poate revinde produse sau înregistra alți clienți sau Brand Affiliates. Brand Affiliates nu sunt clienți.

Clienți neînregistrați: Persoanele fizice care achiziționează produse de la un Brand Affiliate în afara sistemelor Nu Skin (indiferent dacă clientul neînregistrat a achiziționat anterior produse direct de la Nu Skin). Clienții neînregistrați nu participă la acest plan și nu pot revinde produse sau înregistra clienți. Pentru Franța și Italia, consultați nota 1 de la pagina 10.

Clienți Retail: Orice client care cumpără produse prin sistemele Nu Skin și care nu este Membru sau Brand Affiliate. Bonusurile pentru achiziția de produse de către un client retail sunt acordate pe baza reprezentantului Brand Affiliate identificat ca fiind vânzătorul la momentul respectivei comenzi de produs. În sensul prezentului plan, un client neînregistrat nu este inclus în definiția clienților retail. Clienții retail nu participă la acest plan și nu pot revinde produse sau înregistra alți clienți sau Brand Affiliates.

Comenzi de tip Drop Ship: Sub rezerva disponibilității pe piața locală și a reglementărilor aplicabile. O comandă de tip Drop Ship este o comandă pe care o plasați în contul dvs. de Brand Affiliate, dar pe care o desemnați ca vânzare către Clientul dvs. Pentru a fi eligibilă, o comandă Drop Ship trebuie să fie desemnată ca atare și să fie vândută și expediată direct Clientului dvs. de către Companie la momentul achiziției.

Companie: Nu Skin sau „noi”.

Cont Bonusurilor Nu Skin: Un cont digital găsit în instrumentele digitale Nu Skin (de exemplu, aplicația Nu Skin Stela și nuskin.com) care vă oferă acces la instrumentele și informațiile de asistență pentru afacerea dumneavoastră Nu Skin, inclusiv detalii privind bonusurile, plățile și ajustările comisioanelor dumneavoastră. Vi se creează în mod automat Contul Bonusurilor Nu Skin atunci când deveniți Brand Affiliate. Conturile Bonusurilor Nu Skin nu acumulează dobândă. Instituția financiară destinată și Nu Skin pot percepe taxe de servicii. Nu Skin transferă automat soldul rămas în Contul Bonusurilor Nu Skin, în mod gratuit, la încheierea fiecărei perioade de plată săptămânală și/sau lunare. Există cerințe specifice pieței pentru transferurile automate de la Nu Skin.

Contul Brand Affiliate: Contul creat atunci când vă înregistrați ca Brand Affiliate la Nu Skin. Atunci când creați un cont Brand Affiliate, vi se atribuie un ID de Brand Affiliate.

Data avansării ca Brand Representative: Prima zi a perioadei săptămânale după încheierea calificării ca Brand Representative. Dacă vă calificați ca Brand Representative în săptămâna 1, 2 sau 3 a unei luni, data avansării dvs. ca Brand Representative va fi 8, 15, respectiv 22 din luna respectivă. Dacă vă calificați ca Brand Representative în săptămâna 4 a unei luni, data avansării dumneavoastră ca Brand Representative va fi prima zi a lunii următoare. Consultați Anexa A.

Echipa: Echipa dvs. este formată din toate generațiile de Brand Representatives și grupurile acestora, conform titlului dvs. (consultați Tabelul 2.B). Echipa dvs. nu vă include pe dvs. sau grupul dvs.

Generații: Nivelurile Brand Representative din echipa dvs. Fiecare Brand Representative pe care îl conduceți direct și care este primul Brand Representative aflat la nivelul imediat inferior dvs. din echipa dvs. reprezintă pentru dvs. Brand Representative G1. Acei Brand Representatives care se află la următorul nivel sub aceștia sunt Brand Representatives G2 și așa mai departe. Brand Affiliates care nu au obținut statutul de Brand Representative nu constituie o generație, ci fac parte din grupul lor de Brand Representative. De exemplu, Brand Affiliates (care nu au obținut statutul de Brand Representative) ai Brand Representative G1 din grupul dvs. nu fac parte din G2 al dvs.; în schimb, aceștia fac parte din grupul Brand Representative G1 al dvs.

Grup: Grupul dvs. este format din (1) dvs., (2) oricare dintre membrii, clienții retail și reprezentanții Brand Affiliates ai dvs. și (3) oricare dintre membrii, clienții retail și Brand Affiliates ai reprezentanților Brand Affiliates ai dvs. și așa mai departe, până la, dar fără a include următorul Brand Representative pe un nivel inferior dvs. Grupul dvs. va include grupurile partenerilor Brand Affiliates ai dvs. care sunt în curs de calificare ca Brand Representative. Un Brand Affiliate care finalizează calificarea ca Brand Representative va părăsi grupul dvs., iar acesta și grupul său vor deveni parte din echipa dvs.

Înregistrare personală (de asemenea înregistrat personal): Acțiunea de a înregistra o persoană la Nu Skin. De exemplu, atunci când un Brand Affiliate sau un Membru se înscrie în Nu Skin și vă desemnează ca sponsor sau, atunci când un Client retail se înscrie în Nu Skin și vă desemnează ca vânzător în momentul comenzii unui anumit Produs, aceștia devin Brand Affiliate înregistrat personal, Membru înregistrat personal, respectiv Client retail înregistrat personal.

Leadership Team: Leadership Teams sunt formate din Brand Representatives G1-G6, începând de la fiecare dintre Brand Representatives G1 ai dvs. Fiecare dintre Leadership Teams ale dvs. este distinctă și este condusă de Brand Representatives G1 individuali. Consultați Secțiunea 2.5.

Leading Bonus: Un bonus plătit lunar dacă sunteți Gold sau superior, pe baza Valorii de Vânzări Comisionabile a volumului de vânzări generat de echipa dvs. Consultați Secțiunea 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: Un bonus care plătește 5% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumului de Vânzări L1 de Produse achiziționate prin Sistemele Nu Skin de către Brand Affiliates și clienți, astfel cum este descris în secțiunea 2.2.

Level 2 (L2) Bonus: Un bonus care plătește 5% din Valoarea de Vânzări Comisionabilă din Volumului de Vânzări L2 de Produse achiziționate prin Sistemele Nu Skin de către Brand Affiliates și clienți, astfel cum este descris în secțiunea 2.3.

Membru: Un client care se înscrie prin intermediul sistemelor Nu Skin pe baza invitației unui Brand Affiliate pentru a achiziționa produse Nu Skin la prețul de membru. Membrii nu pot înregistra clienți sau Brand Affiliates, nu pot revinde produse Nu Skin și nu participă la acest plan.

Menținere (de asemenea, a menține sau menținând): Cerința de a atinge un volum din vânzările grupului de cel puțin 2.000 de puncte într-o lună pentru a vă păstra statutul de Brand Representative și a fi eligibil pentru a primi Building și Leading Bonus. Pentru a vă menține statutul de Brand Representative, punctele Flex pot fi, de asemenea, utilizate pentru a înlocui un volum din vânzările grupului de până la 1.500 puncte lipsă. Cu toate acestea, dacă utilizați puncte Flex pentru a vă menține statutul de Brand Representative, nu veți fi eligibil pentru a câștiga Building Bonus sau Leading Bonus în acea lună. Consultați Secțiunea 3.2 și Anexa A.

Nivel: Grupul dvs. este organizat pe niveluri. Clienții și partenerii Brand Affiliate L1 sunt Clienții retail, membrii și partenerii Brand Affiliate din primul nivel al Grupului dvs. Clienții și Brand Affiliate L2 sunt clienții și partenerii Brand Affiliate din al doilea nivel al Grupului dvs. Grupul dvs. nu include Brand Representatives sau Grupurile acestora.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. și filialele sale (cu excepția Rhyz, Inc. și a filialelor sale).

Perioada de calificare ca Brand Representative: O perioadă care începe în luna calendaristică în care trimiteți scrisoarea de intenție. Aveți timp până la sfârșitul lunii următoare pentru a finaliza calificarea ca Brand Representative. Consultați Secțiunea 3.1.

Persoană: O persoană fizică sau o entitate juridică.

Plan pentru performanță în vânzări: Acest Plan pentru performanță în vânzări (denumit și „Planul”) (inclusiv modificările care pot fi încorporate în viitor) care stabilește termenii și condițiile pentru compensațiile pentru vânzări pe care le puteți obține în calitate de Brand Affiliate care participă la acest plan.

Politici și Proceduri: Un document care face parte din acordul dintre dumneavoastră și Nu Skin și stabilește anumite politici și proceduri legate de afacerea dumneavoastră.

Poziția Business Builder (BBP): O poziție plasată în propria G1. Poziția BBP vă este acordată după prima lună în care obțineți titlul de Blue Diamond. Consultați Anexa D.

Poziția Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP): O poziție plasată pe G1 a BBP dvs. Poziția BBP Presidential Director vă este acordată după prima lună în care obțineți titlul de Presidential Director. Consultați Anexa D.

Preț de Membru: Prețul de listă pentru produse, atât pentru membri, cât și pentru Brand Affiliates, fără taxe și transport. Prețul de membru este stabilit de piața locală și poate fi modificat ocazional pentru promoții și stimulente de vânzări.

Produse: Toate bunurile și serviciile oferite de Nu Skin.

Puncte Flex: Punctele Flex sunt un substitut al volumului din vânzările grupului utilizate pentru a vă menține statutul de Brand Representative dacă nu realizați un volum din vânzările grupului de cel puțin 2.000 de puncte într-o lună. Punctele Flex nu asigură un Volum de Vânzări sau o Valoare de Vânzări Comisionabilă și nu se plătește niciun bonus pentru acestea. Punctele Flex nu au valoare monetară și nu pot fi niciodată răscumpărate în numerar. Punctele Flex nu expiră și puteți acumula până la 3.000 de Puncte Flex în orice moment. Cu toate acestea, veți pierde toate Punctele Flex acumulate dacă pierdeți statutul de Brand Representative. Consultați Secțiunea 3.3.

Restart: Procesul care oferă foștilor deținători ai titlului Gold sau ai unor titluri superioare posibilitatea de a-și revendica rețeaua de vânzări (ca și cum nu și-ar fi pierdut statutul de Brand Representative). Consultați Anexa C.

Retailing Bonus: Diferența între (1) prețul plătit de clientul dvs. retail (excluzând costurile de livrare și taxele) atunci când achiziționează produse direct de la Nu Skin și (2) prețul de membru. Consultați Secțiunea 2.1.

Rețeaua de vânzări: Rețeaua dvs. de vânzări este formată din grupul dvs., echipa dvs. și grupurile și echipele Brand Representatives din subordinea dvs.

Scrisoare de intenție: Un document pe care îl trimiteți prin intermediul sistemelor Nu Skin pentru a notifica Compania cu privire la intenția dumneavoastră de a vă califica ca Brand Representative.

Sistemele Nu Skin: Orice proces, aplicație sau altă proprietate digitală din cadrul ecosistemului digital Nu Skin desemnat de Nu Skin pentru achiziționarea sau vânzarea de produse Nu Skin, inclusiv Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Instrumentul de oferte personalizate sau orice altă platformă facilitată de Nu Skin.

Titlu: Titlurile sunt obținute în calitate de Brand Representative pe baza Leadership Teams și a Volumului lor de Vânzări. Titlul dvs. determină numărul de Generații pentru care puteți câștiga un Leading Bonus. Consultați Tabelul 2.B.

Valoarea de Vânzări Comisionabilă (CSV): O valoare monetară stabilită pentru fiecare produs, folosită pentru a calcula L1, L2, Building și Leading Bonus. Valoarea de vânzări comisionabilă se modifică periodic datorită unei varietăți de factori, inclusiv modificări de preț, fluctuații valutare, promoții etc. Valoarea de vânzări comisionabilă diferă de volumul de vânzări și, în general, nu este egală cu volumul de vânzări pentru un produs. Unele produse pot avea o Valoare de Vânzări Comisionabilă zero. Puteți obține informații cu privire la Valoarea de Vânzări Comisionabilă și alte informații referitoare la compensații pentru vânzări pentru fiecare produs prin accesarea contului dvs. Nu Skin. Valoarea de vânzări comisionabilă este convertită în moneda pieței dvs. de reședință atunci când se vând produse pe mai multe piețe.

Volum de Vânzări Leadership Team (LTSV): Suma tuturor volumelor de vânzări de la o anumită Leadership Team. Consultați Secțiunea 2.5.

Volum de Vânzări nivel 2 (L2 SV): Suma tuturor Volumelor de Vânzări de Produse provenite din achizițiile efectuate de Brand Affiliates L2 și comenzile Drop Ship eligibile ale Brand Affiliates L1 înregistrați personal.

Volum de Vânzări nivel 1 (L1 SV): Suma totală a Volumului de Vânzări de Produse provenit din achizițiile efectuate de Clienții și partenerii Brand Affiliate L1 ai dvs. și din comenzile dvs. eligibile Drop Ship.

Volumul de vânzări (SV): O valoare non-monetară stabilită pentru fiecare Produs, utilizată pentru a cuantifica vânzările de produse, care este agregată pentru a măsura eligibilitatea pentru diferite repere de performanță, precum și pentru determinarea procentului de Bonus. Volumul de Vânzări este ajustat periodic, conform deciziei Companiei, atunci când este considerat necesar. Volumul de vânzări este diferit de valoarea comisionabilă a vânzărilor. Puteți obține informații cu privire la volumul de vânzări și alte informații asociate compensațiilor pentru vânzări pentru fiecare produs prin accesarea contului dvs. Nu Skin.

Volum de Vânzări al Grupului (GSV): Suma tuturor Volumelor de Vânzări provenite din toate achizițiile de produse din cadrul Grupului dvs.

ANEXA A - DETALII SUPLIMENTARE PRIVIND CALIFICAREA

Următoarele secțiuni oferă informații suplimentare cu privire la procesul de calificare ca Brand Representative, inclusiv date importante, menținere, bonusuri și alte detalii.

A.1 MENȚINEREA STATUTULUI DUPĂ AVANSAREA LA BRAND REPRESENTATIVE

Dacă data avansării dvs. ca Brand Representative este prima zi a unei luni, trebuie să îndepliniți condițiile de menținere începând cu luna respectivă. Dacă data avansării dvs. ca Brand Representative este după prima zi a unei luni, trebuie să îndepliniți condițiile de menținere începând cu luna următoare.

EXEMPLU: Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a patra săptămână din mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 1 iunie și trebuie să îndepliniți condițiile de menținere în iunie. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în prima săptămână din iunie, data avansării dvs. ca Brand Representative este 8 iunie și trebuie să îndepliniți condițiile de menținere în iulie.

A.2 BONUSURI DUPĂ AVANSAREA LA STATUTUL DE BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Veți câștiga Building Bonus în funcție de Volumul de Vânzări al Grupului realizat la sau după Data de avansare la titlul de Brand Representative. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în prima săptămână a lunii, data avansării dvs. ca Brand Representative va fi 8 și veți putea începe să câștigați un Building Bonus bazat pe volumul din vânzările grupului începând cu data de 8. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în săptămâna a patra a unei luni, data avansării dvs. ca Brand Representative este data de 1 a lunii următoare și puteți începe să câștigați un Building Bonus pe baza volumului din vânzările grupului începând cu data de 1 a lunii următoare.

După data avansării dvs. ca Brand Representative, volumul ulterior din vânzările grupului nu va mai contribui la volumul din vânzările grupului al următorului Brand Representative direct superior. În schimb, volumul din vânzările grupului dvs. va contribui la volumul vânzărilor echipei și Leading Bonus.

EXEMPLU: Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a treia săptămână a lunii mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 22 mai. Volumul dvs. din vânzările grupului până la 21 mai va conta pentru volumul din vânzările grupului al următorului Brand Representative superior, dar volumul dvs. din vânzările grupului pentru vânzările de produse începând cu 22 mai până la sfârșitul lunii mai va contribui la volumul vânzărilor echipei lor și la Leading Bonus. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a patra săptămână din luna mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 1 iunie, iar volumul din vânzările grupului dvs. din luna mai va conta pentru volumul din vânzările grupului al următorului Brand Representative direct superior pentru luna mai. Începând cu 1 iunie, Volumul din vânzările grupului va contribui la Volumul de Vânzări al echipei și la Leading Bonus următorului Brand Representative de deasupra dumneavoastră, atâ timp cât nu vă pierdeți statutul de Brand Representative.

B. Leading Bonus

Sunteți eligibili pentru un Leading Bonus după data avansării ca Brand Representative dacă îndepliniți cerințele corespunzătoare pentru Leading Bonus.

EXEMPLU: Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în prima săptămână a lunii mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 8 mai și puteți începe să câștigați Leading Bonus pentru luna mai dacă atingeți un volum din vânzările grupului de 3.000 de puncte între data avansării dvs. ca Brand Representative și sfârșitul lunii, precum și dacă atingeți cerințele pentru Gold sau titlu superior până la sfârșitul lunii. Dacă finalizați calificarea ca Brand Representative în a patra săptămână din luna mai, data avansării dvs. ca Brand Representative este 1 iunie și puteți începe să câștigați un Leading Bonus în iunie dacă îndepliniți cerințele Leading Bonus corespunzătoare în luna iunie.

ANEXA B AJUSTĂRI PENTRU RETURURI ȘI RECUPERĂRI DE BONUSURI

Compania are dreptul de a ajusta bonusurile pe care vi le acordă așa cum este descris în Politici și proceduri, inclusiv de a le ajusta în funcție de returnarea de produse de către dvs. sau de alte persoane care au fost în grupul sau echipa dvs. la momentul achiziției. Calculul ajustărilor de bonus pentru returnările de produse și recuperarea bonusurilor vor depinde de tipul de bonus și de perioada în care sunt returnate produsele.

B.1 CALCULUL PENTRU AJUSTAREA BONUSULUI

Bonusurile dvs. vor fi ajustate pentru returnările de produse, după cum urmează:

A. Retailing Bonus

Atunci când clienții dvs. retail returnează produse, compania va recupera orice Retailing Bonus pe care l-ați primit pentru acele produse.

B. Level 1 și Level 2 Bonuses

Dacă sunteți un Brand Affiliate, iar clienții dvs. L1 sau L2 și Brand Affiliate returnează Produse, Compania va recupera orice L1 și L2 Bonus pe care l-ați primit pentru acele Produse. Dacă clienții dvs. L1 și Brand Affiliate returnează produsele în aceeași lună în care au fost achiziționate, volumul de vânzări L1 va fi redus cu valoarea volumului de vânzări returnat. Eligibilitatea dvs. de a primi bonusuri L2 în săptămânile următoare poate fi eliminată din cauza impactului pe care aceste returnări îl au asupra Volumului dvs. de Vânzări L1. În cazul în care returnările de Produse achiziționate într-o lună anterioară vă reduc Volumul de Vânzări L1 realizat în luna respectivă sub 500 de puncte Compania va debita Volumul de Vânzări L1 cu suma necesară pentru a atinge pragul de bonus pentru care ați fost plătit. Acest debit va avea loc în luna următoare returnării produselor.

EXEMPLU: Dacă ați realizat un volum din vânzări L1 de 750 de puncte în ianuarie și ați primit un L2 Bonus de 5%, dar un volum de vânzări L1 de 400 de puncte din vânzările de produse din ianuarie a fost returnat în martie, veți avea un sold negativ al volumului de vânzări L1 de 150 de puncte la începutul lunii aprilie și nu vă veți califica pentru a câștiga L2 Bonus de 5% în aprilie, cu excepția cazului în care veți realiza un volum din vânzări L1 de 650 de puncte în aprilie pentru a compensa soldul negativ și pentru a atinge nivelul de bonus de 500 de puncte volum din vânzări L1.

Building Bonus

Când cineva care a făcut parte din grupul dvs. la momentul achiziției returnează produse, compania va recupera orice Building Bonus pe care l-ați primit pentru respectivele produse.

Dacă sunteți Brand Representative și cineva din grupul dvs. returnează produse în aceeași lună în care au fost achiziționate, volumul dvs. din vânzările grupului va fi redus cu valoarea volumului de vânzări returnat. În cazul în care returnarea unui produs achiziționat într-o lună anterioară reduce volumul dvs. din vânzările grupului sub un prag de bonus pe care l-ați atins în luna respectivă, compania va debita volumul corespunzător din vânzările grupului în luna următoare returnării produsului.

EXEMPLU: Dacă ați realizat un volum din vânzările grupului de 3.300 de puncte în ianuarie și ați primit un Building Bonus de 15%, dar un volum de vânzări de 500 de puncte din vânzările de produse ale grupului din ianuarie a fost returnat în martie, veți avea un sold negativ al volumului din vânzările grupului de 200 de puncte la începutul lunii aprilie și nu vă veți califica pentru a câștiga Building Bonus de 15% în aprilie, cu excepția cazului în care veți realiza un volum din vânzările grupului de 3.200 de puncte în aprilie pentru a compensa soldul negativ de 200 de puncte și pentru a atinge nivelul de bonus cu un volum din vânzările grupului de 3.000.

C. Leading Bonus

Când cineva care a făcut parte din echipa dvs. la momentul achiziției returnează produse, compania va recupera orice Leading Bonus pe care l-ați primit pentru respectivele produse.

ANEXA C - RESTART

Restart este un proces care oferă foștilor deținători ai titlului Gold sau ai unor titluri superioare oportunitatea de a-și revendica rețeaua de vânzări (ca și cum nu și-ar fi pierdut statutul de Brand Representative). Următoarele secțiuni oferă informații suplimentare cu privire la utilizarea, beneficiile și condițiile pentru Restart.

C.1 MODUL DE UTILIZARE RESTART

Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative și doriți să începeți procesul Restart, trebuie:

- i. Să trimiteți o nouă scrisoare de intenție care să indice intenția dumneavoastră de a vă califica din nou ca Brand Representative; și
- ii. Să finalizați din nou procesul de calificare ca Brand Representative. Acest nou proces de calificare ca Brand Representative trebuie finalizat în termen de șase luni consecutive de la data la care a intrat în vigoare pierderea statutului dvs. de Brand Representative.

În situația în care nu veți finaliza Restart în această perioadă de șase luni, veți pierde definitiv șansa de a vă recupera rețeaua de vânzări.

EXEMPLU: Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative începând cu 1 martie, aveți timp până în a patra săptămână a lunii august să finalizați calificarea ca Brand Representative pentru a deveni Brand Representative începând cu 1 septembrie, pentru a vă recupera rețeaua de vânzări.

C.2 BENEFICIILE RESTART

Atunci când finalizați Restart în intervalul de timp impus, veți:

- Deveni din nou Brand Representative (recâștigându-vă Data de avansare la titlul de Brand Representative);
- Deveni eligibil pentru a câștiga Leading Bonus;
- Recâștiga rețeaua de vânzări (ca și cum nu v-ați fi pierdut statutul de Brand Representative); și
- Primi 1.000 de puncte Flex în prima lună și 500 în a doua lună după finalizarea procesului de Restart.

C.3 PIERDEREA STATUTULUI PENTRU A DOUA OARĂ

Dacă vă pierdeți statutul de Brand Representative pentru a doua oară, nu veți mai fi eligibil pentru Restart și vă veți pierde definitiv Echipa, precum și Grupurile și Echipele ale Brand Representatives de sub dumneavoastră (vor urca cu o Generație la Brand Representative de deasupra dumneavoastră). Cu toate acestea, chiar și dacă Restart nu mai este disponibil, puteți începe din nou procesul de calificare ca Brand Representative în orice moment și să construiți o nouă rețea de vânzări. Dacă deveniți un nou Brand Representative, veți fi din nou eligibil pentru a utiliza Restart și a vă recupera noua rețea de vânzări.

ANEXA D POZIȚIILE BLUE DIAMOND ȘI PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Pe măsură ce vă construiți și vă conduceți echipa, aveți posibilitatea de a deveni Blue Diamond sau Presidential Director. Următorul grafic vă arată cum:

CE TREBUIE SĂ FACEȚI	CE CÂȘTIGAȚI	
Atingeți un Volum de Vânzări al Grupului de 3.000 în fiecare lună și dezvoltați Leadership Teams	5% Leading Bonus Plătit lunar din Valoarea de Vânzări Comisionabilă a echipei dvs.	
LEADERSHIP TEAMS	TITLU	GENERAȚII PLĂTITE
6 din care 1 trebuie să aibă ≥ 10.000 LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 20.000 LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 30.000 LTSV,	Blue Diamond	5% din G1-G6 Plus 5% pentru G1 înregistrați personal Deblocați BBP
6 din care 1 trebuie să aibă ≥ 10.000 LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 20.000 LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 30.000 LTSV, Plus din care 1 trebuie să aibă ≥ 40.000 LTSV	Presidential Director	5% din G1-G6 Plus 5% pentru G1 înregistrați personal Deblocați Presidential Director BBP

În prima lună în care sunteți plătit în calitate de Blue Diamond, veți primi o poziție Business Builder (BBP) pentru G1, iar în prima lună în care sunteți plătit în calitate de Presidential Director, veți primi o poziție Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP) pentru G1 din BBP (G2 din contul dvs. inițial de Brand Affiliate). În orice lună în care sunteți calificat pentru a fi plătit ca Blue Diamond, BBP va ocupa o generație în rețeaua de vânzări. În orice lună în care sunteți calificat pentru a fi plătit ca Presidential Director, BBP și Presidential Director BBP vor ocupa fiecare câte o generație (G1 și, respectiv, G2) în rețeaua de vânzări.

A. Creat automat

BBP și Presidential Director BBP sunt create automat în timpul procesului de calculare a bonusului pentru luna în care îndepliniți cerințele de eligibilitate de mai sus. Vă puteți păstra pozițiile BBP și Presidential Director BBP care v-au fost acordate cu excepția situației în care vă pierdeți statutul de Brand Representative și nu finalizați procesul Restart.

D.1 RELAȚIA DINTRE BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP ȘI CONTUL ÎNȚIAL DE BRAND AFFILIATE

În sensul Acordului dumneavoastră Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP sunt tratate ca făcând parte din Contul dumneavoastră Brand Affiliate și nu pot fi vândute sau transferate separat. Prin urmare, BBP al dvs. și Presidential Director BBP nu se califică pentru bonusurile Brand Affiliate L1 și L2, dar contribuie la bonusurile Building Bonus Brand Representatives (Volum din vânzările grupului).

A. Leadership Teams

BBP și Presidential Director BBP nu vor fi considerate Leadership Teams pentru contul dvs. de Brand Affiliate. Brand Representatives G1 din cadrul BBP și Presidential Director BBP funcționează ca Leadership Teams și pot fi comprimați pentru a îndeplini cerințele titlului, astfel cum se subliniază mai jos.

În scopul determinării volumului de vânzări al Leadership Team pentru dvs. și următorii Brand Representatives superiori într-o lună, BBP și Presidential Director BBP rămân incluse în G1 și, respectiv, G2 (cu excepția cazului în care v-ați pierdut statutul de Brand Representative).

B. Volumul din vânzările grupului

Dvs., BBP și Presidential Director BBP nu vor avea fiecare propriile grupuri. Pentru a menține statutul de Brand Representative și pentru a stabili eligibilitatea pentru Building Bonus și Leading Bonus Brand Representative, volumul vânzărilor din grupul dvs. provenind din contul inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP vor fi cumulate.

C. Bonusurile pentru BBP și Presidential Director BBP bazate pe titlul contului dvs. inițial de Brand Affiliate și statutul de Brand Representative

BBP

Pentru o lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate este calificat pentru a fi plătit ca Blue Diamond sau Presidential Director, bonusurile pentru BBP vor fi calculate ca și cum ar fi pentru un Blue Diamond. Pentru orice lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate nu îndeplinește toate cerințele pentru a fi plătit ca Blue Diamond, BBP va fi cumulat cu contul dvs. inițial de Brand Affiliate și orice rețea de vânzări BBP va avansa cu o generație în rețeaua dvs. de vânzări și în rețelele de vânzări ale Brand Representatives superiori pentru luna respectivă.

Presidential Director BBP

Pentru o lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate îndeplinește toate cerințele pentru a se califica la plată ca Presidential Director, bonusurile pentru Presidential Director BBP vor fi calculate ca și cum ar fi pentru un Blue Diamond. Pentru orice lună în care contul dvs. de Brand Affiliate nu îndeplinește toate cerințele pentru a fi plătit ca Presidential Director, dar se califică pentru a fi plătit ca Blue Diamond, Presidential Director BBP va fi cumulat cu BBP și orice rețea de vânzări din Presidential Director BBP va urca cu o generație în rețeaua dvs. de vânzări și în rețelele de vânzări ale Brand Representatives superiori pentru luna respectivă.

Pentru orice lună în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate nu se califică pentru a fi plătit ca Blue Diamond, BBP și Presidential Director BBP vor fi cumulate cu contul dvs. inițial de Brand Affiliate și orice rețea de vânzări a BBP va avansa cu o generație, iar Presidential Director BBP va avansa cu două generații în rețeaua dvs. de vânzări și în rețelele de vânzări ale Brand Representatives superiori.

Următorul exemplu ilustrează modul în care este calculat Leading Bonus pentru contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP. Presupunem că, împreună, contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP au cel puțin 3.000 de puncte din volumul din vânzările grupului și sunteți eligibil pentru a câștiga un Leading Bonus de 5%.

- **Blue Diamond**

Contul dvs. inițial de Brand Affiliate și BBP pot câștiga fiecare 5% pentru respectivele G1 până la G6. Acest lucru înseamnă că puteți câștiga efectiv 10% pentru G1-G5 din BBP. Puteți câștiga efectiv 15% din volumul din vânzările grupului ale Brand Representatives G1 înregistrați personal din BBP dvs. datorită bonusului suplimentar Leading Bonus G1 de 5% pentru Brand Representatives G1 înregistrați personal.

- **Presidential Director**

Contul dvs. inițial de Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP pot câștiga fiecare 5% pentru respectivele G1 până la G6. Acest lucru înseamnă că puteți câștiga efectiv 10% pentru G1 până la G5 din BBP și pentru G5 din Presidential Director BBP și 15% pentru G1 până la G4 din Presidential Director BBP. Puteți câștiga efectiv 20% din Volumul din vânzările grupului al Brand Representatives G1 înregistrați personal ai Presidential Director BBP dvs., datorită bonusului suplimentar Leading Bonus G1 de 5% pentru acești Brand Representatives G1 înregistrați personal.

D. Transferul între contul inițial Brand Affiliate, BBP și Presidential Director BBP

- i. Leadership Teams nu pot fi mutate din contul dvs. inițial de Brand Affiliate într-un BBP sau Presidential Director BBP, cu excepția cazurilor prevăzute mai jos.
- ii. Transfer automat realizat de companie:
 - a) **Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate**
Pentru a fi plătit ca Presidential Director pentru o anumită perioadă de comision, trebuie să mențineți cel puțin șase Leadership Teams, inclusiv una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 10.000 de puncte, una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 20.000 de puncte una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 30.000 de puncte și una cu un volum de vânzări Leadership Team de peste 40.000 de puncte.
 - Numărul minim de șase Leadership Teams trebuie să fie direct subordonat contului dvs. inițial de Brand Affiliate.
 - Trei dintre cele patru Volume de Vânzări Leadership Team de 10.000+, 20.000+, 30.000+ și 40.000+ ale Leadership Teams trebuie să fie direct subordonate contului dvs. inițial de Brand Affiliate. A patra poate fi fie în subordinea contul dvs. inițial de Brand Affiliate, fie în subordinea BBP.
 - b) **Transferul către contul dvs. inițial de Brand Affiliate**
Dacă aveți mai puțin de șase Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate, atunci compania va transfera automat Leadership Teams din BBP și Presidential Director BBP în contul dvs. inițial de Brand Affiliate până când vor exista cel puțin șase Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate. Această mutare a Leadership Teams din BBP sau Presidential Director BBP în contul dvs. inițial de Brand Affiliate va intra în vigoare până când numărul necesar de Leadership Teams va fi atins, conform prevederilor de mai jos. În cazul în care contul dvs. inițial de Brand Affiliate nu se califică pentru a fi plătit ca Blue Diamond (adică să aveți șase Leadership Teams, inclusiv o Leadership Team cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 10.000 de puncte, una cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 20.000 de puncte și una cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 30.000 de puncte), atunci Leadership Teams care se află în BBP și Presidential Director BBP vor fi evaluate, iar Leadership Team(s) cu cel mai mic Volum de Vânzări Leadership Team necesar pentru a acoperi deficitul Leadership Teams din contul dvs. inițial de Brand Affiliate vor fi mutate în contul dvs. inițial de Brand Affiliate pentru perioada de comision evaluată. În plus, dacă vă lipsește una dintre cele patru Leadership Teams cu un Volum de Vânzări Leadership Team de peste 10.000 de puncte, peste 20.000 de puncte, peste 30.000 de puncte și peste 40.000 de puncte între contul dvs. inițial de Brand Affiliate și BBP, atunci orice Leadership Team din Presidential Director BBP va fi evaluată, iar Leadership Team cu cel mai mic Volum de Vânzări Leadership Team necesar pentru a acoperi deficitul Leadership Teams din contul dvs. inițial de Brand Affiliate sau BBP va fi mutată în BBP pentru perioada de comision evaluată.
 - c) **Transferul înapoi la BBP sau Presidential Director BBP**
În cazul în care o Leadership Team din BBP sau Presidential Director BBP a fost mutată automat din BBP sau Presidential Director BBP din cauza faptului că aveți mai puțin de șase Leadership Teams în contul dvs. inițial de Brand Affiliate, puteți solicita mutarea acestor Leadership Teams înapoi în BBP sau Presidential Director BBP după înlocuirea Leadership Teams necesare în contul dvs. inițial de Brand Affiliate. Solicitarea dvs. trebuie făcută în scris către Managerul Clienți în termen de șase luni de la luna în care a avut loc mutarea automată.

EXEMPLU: În situația în care o Leadership Team din BBP sau Presidential Director BBP a fost mutată automat în contul dvs. inițial de Brand Affiliate la începutul lunii februarie pe baza performanțelor dvs. în vânzări din luna ianuarie, atunci perioada de șase luni rulează din februarie până în iulie. În luna august (pe baza performanțelor în vânzări din luna iulie), dacă (1) nu ați înlocuit Leadership Team(s) necesare în contul dvs. inițial de Brand Affiliate și (2) nu ați solicitat ca Leadership Team(s) să fie mutate înapoi în BBP sau Presidential Director BBP, atunci Leadership Team va rămâne permanent în contul dvs. inițial de Brand Affiliate.

În conformitate cu secțiunea 4.4, Nu Skin își rezervă dreptul de a renunța la aceste cerințe BBP și Presidential BBP pentru o perioadă corespunzătoare de timp.