

NU SKIN®

KOMPENSATIONSPLAN



GÄLLER FR.O.M. 1 juni 2026, Europa och Afrika

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. PLANÖVERSIKT	3
1.1 INTRODUKTION	3
1.2 DELTA I PLANEN	3
1.3 KUNDER	3
1.4 BONUSAR	3
2. BONUSAR I PLANEN	4
2.1 RETAILING BONUS	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 KVALIFICERA SIG TILL BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE	7
3.3 FLEX-POÄNG	8
4. YTTERLIGARE VILLKOR	9
4.1 BONUSAR	9
4.2 AVSLUTNING AV BRAND AFFILIATE-KONTON	9
4.3 ÖVRIGT MATERIAL OCH ÖVERSÄTTNINGAR	9
4.4 UNDANTAG	10
4.5 TERMINOLOGI	10
4.6 RESERVATION FÖR ÄNDRINGAR	10
4.7 EFTERLEVNAD	10
4.8 VECKOVISA OCH MÅNATLIGA PERIODER	10
ORDLISTA	11
TILLÄGG A YTTERLIGARE INFORMATION OM KVALIFICERING	14
TILLÄGG B RETURÄNDRINGAR OCH ÅTERKRAV AV BONUSAR	15
TILLÄGG C RESTART	16
TILLÄGG D BUSINESS BUILDER-POSITIONER SOM BLUE DIAMOND OCH PRESIDENTIAL DIRECTOR	17

1. PLANÖVERSIKT

1.1 INTRODUKTION

Nu Skins kompensationsplan ("denna plan") är utformad för att belöna dig som **Brand Affiliate** för följande:

sälja våra **produkter** till dina **kunder** och Brand Affiliates,
utöka antalet Brand Affiliates som delar våra produkter med sina kunder och Brand Affiliates,
skapa och utveckla din **cirkelgrupp** av Brand Affiliates och kunder, och
vägleda andra **Brand Representatives** i deras arbete att skapa och utveckla sina egna cirkelgrupper.

Vår kompensationsplan anger villkoren för den provision du kan tjäna genom denna plan. Vi uppmuntrar dig att läsa igenom planen noga och hänvisar till vår ordlista för definitioner av de termer som används i texten.

Det krävs tid, ansträngning och uthållighet för att generera intäkter som Brand Affiliate. Framgången beror också på dina färdigheter, talanger och ledarskapsförmågor. Det finns inga inkomstgarantier och resultatet varierar stort mellan deltagarna. En fullständig sammanfattning av intäkterna på varje nivå i Kompensationsplanen för din region/marknad finns på www.nuskin.com

1.2 DELTA I PLANEN

Du kan delta i planen på fyra olika sätt:

Som Brand Affiliate kan du¹ (1) köpa produkter till **medlemspriset** för återförsäljning eller personlig konsumtion, (2) registrera kunder som köper produkter direkt från Nu Skin, (3) registrera Brand Affiliates som köper produkter direkt från Nu Skin eller säljer produkter till registrerade kunder och Brand Affiliates, och (4) välja att kvalificera dig som Brand Representative.

Brand Affiliates måste ha 50 L1 i försäljningsvolym (L1 SV) uteslutande från medlemmar och detaljkunder under en sexmånadersperiod. Företaget kan omklassificera Brand Affiliate-konton som faller under detta tröskelvärde till medlemskonton. Det innebär att ditt försäljningsnätverk alltid kommer att flytta till den Brand Affiliate som är direkt ovanför dig.

För att bli Brand Affiliate igen kan du ändra och registrera dig på nytt och skicka in ett nytt Brand Affiliate-avtal.

Du får tillgång till fler förmåner i takt med att du får högre **titlar**:

Brand Representatives är Brand Affiliates som har fullgjort **Brand Representative-kvalificeringen** och **bibehållit sin Brand Representative-status**.

Du kan välja att kvalificera dig för att bli Brand Representative när du går med i Nu Skin som Brand Affiliate eller vid annan valfri tidpunkt.

1.3 KUNDER

Kunder deltar inte i denna plan, kan inte sälja produkter vidare och kan inte registrera andra kunder eller Brand Affiliates. Det finns tre olika typer av kunder:

Ej registrerade kunder kan köpa produkter direkt från en Brand Affiliate till priset som den Brand Affiliate anger.²

Detaljkunder köper produkter från Brand Affiliates direkt genom **Nu Skin-system** till det publicerade försäljningspriset, med förbehåll för eventuella rabatter.

Medlemmar registrerar sig för att köpa produkter via Nu Skin-system till medlemspriset.

Kundkonton för detaljkunder och medlemmar som inte har fullgjort ett köp under de senaste 24 månaderna kommer att inaktiveras och de måste registrera ett nytt konto för att kunna köpa igen.

1.4 BONUSAR

Du kan tjäna följande bonusar dagligen, veckovis eller månatligen, baserat på din deltagarnivå:

TABELL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD OCH HÖGRE
Retailing Bonus (dagligen) Level 1 Bonus (dagligen) Level 2 Bonus (veckovis)	✓	✓	✓
Building Bonus (veckovis)		✓	✓
Leading Bonus (månatligen)			✓

¹ Se notering 1 på sida 10 för Frankrike och Italien.

² Se notering 1 på sida 10 för Frankrike och Italien.

2. BONUSAR I PLANEN

2.1 RETAILING BONUS

- A. Beskrivning av Retailing Bonus
Vår Retailing Bonus kompenserar dig baserat på köp från dina detaljkunder. Du får en Retailing Bonus när du säljer produkter till detaljkunder via Nu Skin-system till ett pris som överstiger medlemspris.
- B. Så räknar du ut din Retailing Bonus
- Vad du behöver göra: Sälj produkter över medlemspriset till dina detaljkunder via Nu Skin-system.
 - Vad du tjänar: **Din Retailing Bonus är skillnaden mellan (1) det pris dina detaljkunder betalar efter eventuella rabatter (exklusive fraktkostnader och skatter) och (2) medlemspriset.**
- C. Daglig beräkning
Varje dag räknar vi ut detaljhandelsbonusar för din produktförsäljning och lägger till dem för ditt **Nu Skin-konto** så snart de försäljningsorder som köpts av dina detaljhandelskunder har behandlats klart. Alla väntande betalningar kommer också att skickas automatiskt till din bank vid slutförandet av varje veckovisa provisionsberäkning (med förbehåll för marknadsspecifika krav), såvida inte du uttryckligen väljer att få din Retailing Bonus utbetalad månadsvis. För att välja bort den veckovisa bonusutbetalningen och endast få betalt en gång per månad ska du logga in på ditt Nu Skin-konto och ändra inställningarna under fliken Provisioner.
- D. Vilka kan delta
Endast solventa och seriösa Brand Affiliates kvalificerar för att få Retailing Bonus.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

- A. Beskrivning av L1 Bonus
Utöver Retailing Bonus kan du också tjäna in L1 Bonus som compensation vid försäljning av produkter till L1-kunder och Brand Affiliates, samt vid tillhandahållande av kundservice och hjälp så att dina Brand Affiliates kan marknadsföra produkter till deras kunder. Dina L1-kunder och Brand Affiliates är kunder på din cirkelgrupps första **nivå** (inkluderar inte Brand Representatives).
- B. Beräkning av L1 Bonus
- Vad du behöver göra: Som Brand Affiliate ska du sälja produkter till dina L1-kunder och Brand Affiliates.
 - Vad du tjänar: **5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på din L1-försäljningsvolym (L1 SV).**
- C. Daglig beräkning
Varje dag räknar vi ut L1-bonusar för din produktförsäljning och lägger till dem för ditt **Nu Skin-konto** så snart de försäljningsorder som köpts av dina L1-kunder har behandlats klart. Alla väntande betalningar kommer också att skickas automatiskt till din bank vid slutförandet av varje veckovisa provisionsberäkning (med förbehåll för marknadsspecifika krav), såvida inte du uttryckligen väljer att få din L1-bonus utbetalad månadsvis. För att välja bort den veckovisa bonusutbetalningen och endast få betalt en gång per månad ska du logga in på ditt Nu Skin-konto och ändra inställningarna under fliken Provisioner.
- D. Vilka kan delta
Endast solventa och seriösa Brand Affiliates kvalificerar för att få L1-bonusar.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

- A. Beskrivning av L2 Bonus
Utöver L1 Bonus kan du också tjäna in L2 Bonus som compensation vid försäljning av produkter till L1-kunder och Brand Affiliates, samt vid tillhandahållande av kundservice och hjälp så att dina **personligt registrerade** Brand Affiliates kan marknadsföra produkter till deras kunder. Dina L2-kunder och Brand Affiliates är kunder på din cirkelgrupps andra nivå (inkluderar inte Brand Representatives). L2 Bonus omfattar inte försäljningsvolymen från L1 Brand Affiliates i din cirkelgrupp som du inte har registrerat personligen.
- B. Beräkning av L2 Bonus
- Vad du behöver göra: Som Brand Affiliate måste du sälja minst 500 i försäljningsvolym under en månad på din L1.
 - Vad du tjänar: **5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på din L2-försäljningsvolym (L2 SV).**
- C. Beräkning av veckovis utbetalning
Den första veckan som du uppnår 500 L1 SV i en provisionsmånad beräknar vi alla L2-bonusar du tjänar på din L2 SV för den veckan, och på den L2 SV du uppnått tidigare under samma provisionsmånad. Under resten av provisionsmånaden beräknar vi eventuella L2-bonusar som du tjänar in under den vecka då du uppnår den relevanta försäljningsvolymen. Din L2-bonusar registreras vanligtvis på ditt Nu Skin-konto inom en arbetsdag efter veckoperiodens slut och överförs automatiskt till din bank (med förbehåll för marknadsspecifika krav), såvida inte du uttryckligen väljer att få din L2 Bonus utbetalad månadsvis. För att välja bort den veckovisa bonusutbetalningen och endast få betalt en gång per månad ska du logga in på ditt Nu Skin-konto och ändra inställningarna under fliken Provisioner.
- D. Vilka kan delta
Endast solventa och seriösa Brand Affiliates kvalificerar för att få L2-bonusar.

2.4 BUILDING BONUS

A. Beskrivning av Building Bonus

När du avancerar till Brand Representative eller till en högre titel kan du tjäna en Building Bonus på mellan 10 till 25 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på de produkter som köps av kunder och Brand Affiliates i din cirkelgrupp (GSV). Din cirkelgrupp består av (1) dig, (2) dina medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates, samt (3) din Brand Affiliates medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates, och så vidare till nästa Brand Representative. Din cirkelgrupp kommer att omfatta grupper som tillhör dina Brand Affiliates vilka befinner sig i Brand Representative-kvalificeringen. När dina Brand Affiliates fullgör Brand Representative-kvalificeringen lämnar de din cirkelgrupp och de (samt deras grupper) blir en del av ditt [team](#).

B. Beräkna din Building Bonus

- Vad du behöver göra: Som Brand Representative måste du uppnå riktmärken för bruttoförsäljningsvolym varje månad.
- Vad du tjänar: **En procentandel av det provisionsberättigade försäljningsvärdet av din månatliga bruttoförsäljningsvolym. Building Bonus börjar på 10 % och stiger upp till 25 % baserat på din cirkelgrupps bruttoförsäljningsvolym, enligt tabell 2.A:**

TABELL 2.A

VAD DU BEHÖVER GÖRA	VAD DU TJÄNAR
Som Brand Representative ökar du din månatliga bruttoförsäljningsvolym i cirkelgruppen	10 %–25 % Building Bonus Betalas ut på provisionsberättigat försäljningsvärde för din månatliga bruttoförsäljningsvolym
2 000–2 999 bruttoförsäljningsvolym	10 %
3 000–4 999 bruttoförsäljningsvolym	15 %
5 000–9 999 bruttoförsäljningsvolym	20 %
Över 10 000 bruttoförsäljningsvolym	25 %

C. Veckovis beräkning

Om du har uppnått minst 2 000 i bruttoförsäljningsvolym under en provisionsmånad beräknar vi Building Bonus på provisionsberättigat försäljningsvärde för all tillämplig bruttoförsäljningsvolym som fullgjorts fram till slutet av varje vecka, samt eventuella ytterligare procentuell Building Bonus som du nyligen kvalificerat dig för baserat på bruttoförsäljningsvolym från tidigare veckor under den aktuella provisionsmånaden. Din Building Bonus registreras vanligtvis på ditt Nu Skin-konto inom en arbetsdag efter veckoperiodens slut och överförs automatiskt till din bank (med förbehåll för marknadsspecifika krav), såvida inte du uttryckligen väljer att få din Building Bonus utbetald månadsvis. För att välja bort den veckovisa bonusutbetalningen och endast få betalt en gång per månad ska du logga in på ditt Nu Skin-konto och ändra inställningarna under fliken Provisioner.

EXEMPEL: Om du uppnår 2 000 i bruttoförsäljningsvolym under vecka 1 blir din Building Bonus 10 % av motsvarande provisionsberättigat försäljningsvärde. Om du under vecka 2 uppnår ytterligare 1 000 i bruttoförsäljningsvolym (för totalt 3 000 i bruttoförsäljningsvolym hittills under månaden), blir din Building Bonus för vecka 2 15 % av provisionsberättigat försäljningsvärde på de 1 000 i bruttoförsäljningsvolym, plus ytterligare 5 % av provisionsberättigat försäljningsvärde för de tidigare fullgjorda 2 000 i bruttoförsäljningsvolym från vecka 1. Vi justerar din Building Bonus på det här sättet varje vecka.

D. Vilka kan delta

Endast Brand Representatives som uppnår minst 2 000 i bruttoförsäljningsvolym och som är solventa och seriösa är berättigade att få en Building Bonus. Om du använder Flex-poäng för att behålla din Brand Representative-status, eller om du förlorar din Brand Representative-status, är du inte kvalificerad för en Building Bonus den månaden. Se avsnitt 3.2 och 3.3.

2.5 LEADING BONUS

A. Beskrivning av Leading Bonus

När du kvalificerar dig till Gold eller en högre titel har du möjlighet att 5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet som ditt team uppnår, utöver Retailing Bonus, L1- och L2-bonus och Building Bonus. Leading Bonus baseras på teamets försäljningsvolym och betalas delvis för att hjälpa dina Brand Affiliates att kvalificera sig som Brand Representatives samt för att motivera, leda och utbilda de Brand Representatives som du direkt leder i ditt team, vilka benämns som dina G1 Brand Representatives (dvs. cheferna för dina Leadership Teams, se Generationer). I takt med att dina G1 Brand Representatives får högre titlar förändras din roll, och du kommer nu att leda ett team som inkluderar Brand Representatives från andra generationer (t.ex. G2, G3 osv.) som själva arbetar med att utveckla sina grupper och öka produktförsäljningen. Leading Bonus ger dig kompensation för att utveckla försäljningen inom ditt team, ge kundservice till ditt team och hjälpa andra Brand Affiliates att marknadsföra produkter till sina kunder.

B. Beräkna din Leading Bonus

- Vad du behöver göra: Kvalificera dig till en Gold-titel eller högre titel och uppnå minst 3 000 i bruttoförsäljningsvolym varje månad.
- Vad du tjänar: **5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på den totala försäljningsvolymen för ditt team och ytterligare 5 % (totalt 10 %) av det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV på bruttoförsäljningsvolymen för din personligt registrerade cirkelgrupp av G1 Brand Representatives.** I tabell 2.B anges kraven för titlar samt de generationer där respektive titel kan få en Leading Bonus:

TABELL 2.B

VAD DU BEHÖVER GÖRA	VAD DU TJÄNAR	
Tjäna 3 000 i bruttoförsäljningsvolym varje månad och utveckla Leadership Teams	5 % i Leading Bonus Betalas på ditt teams månatliga provisionsberättigat försäljningsvärde (CSV)	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BETALDA GENERATIONER
1	Gold	5 % på din G1 Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1
2	Lapis	5 % på dina G1–G2 Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1
3 varav en måste ha $\geq 5\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV)	Ruby	5 % på dina G1–G3* Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1
4 varav en måste ha $\geq 10\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV)	Emerald	5 % på dina G1–G4* Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1
5 varav en måste ha $\geq 10\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 20\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV)	Diamond	5 % på dina G1–G5* Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1
6 varav en måste ha $\geq 10\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 20\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 30\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV)	Blue Diamond**	5 % på dina G1–G6* Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1

* Behörighetskrav finns i Nu Skins [policyer och procedurer](#).

** Blue Diamonds och Presidential Directors kan kvalificera sig för en [Business Builder Position](#)-position eller en [Presidential Director Business Builder Position](#)-position. Eftersom Business Builder- och Presidential Director Business Builder-positionerna inte klassas som Leadership Team får Brand Affiliate-konton inte de extra 5 procenten för den volym som uppnås med dessa positioner. Se tillägg D.

C. Månadsutbetalning

I slutet av varje månad beräknar vi din Leading Bonus. En Leading Bonus registreras i allmänhet på ditt Nu Skin-konto inom den första veckan i varje månad och en överföring till din bank initieras automatiskt (med förbehåll för marknadsspecifika krav).

D. Vilka kan delta

Endast Representatives med Gold-titel eller högre som uppnår minst 3 000 i bruttoförsäljningsvolym) och som är solventa och seriösa är berättigade att få en Leading Bonus. Om du använder Flex-poäng för att behålla din Brand Representative-status, eller om du förlorar din Brand Representative-status, är du inte kvalificerad för en Leading Bonus den månaden. Se avsnitt 3.2 och 3.3.

3. STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

3.1 KVALIFICERA SIG TILL BRAND REPRESENTATIVE

A. Kvalificeringskrav till Brand Representative

För att kvalificera dig som Brand Representative måste du skicka in en avsiktsförklaring och uppnå en bruttoförsäljningsvolym på 2 000 (inklusive 500 i L1-försäljningsvolym) under Brand Representative-kvalificeringsperioden. Du kan fullgöra Brand Representative-kvalificeringen så snabbt du vill (på så lite som en vecka eller max två månader), men om du väljer att kvalificera dig under en tvåmånadersperiod måste du uppnå en bruttoförsäljningsvolym på minst 1 000 (inklusive 250 i L1-försäljningsvolym) varje månad.

Du hittar formuläret för avsiktsförklaringen genom att logga in på ditt Nu Skin-konto.

B. Brand Representative-kvalificeringsperiod

Din Brand Representative-kvalificeringsperiod börjar den månad då du skickar in din avsiktsförklaring. Du har fram till slutet av följande månad på dig att fullgöra Brand Representative-kvalificeringen.

EXEMPEL: Om du skickar in din avsiktsförklaring den 25 juni för att kvalificera dig som Brand Representative så kommer din Brand Representative-kvalificeringsperiod att börja i juni. Din Brand Representative-kvalificeringsperiod avslutas då det första av följande infaller:

- i. det datum då du avancerar till att bli en Brand Representative efter att ha uppfyllt Brand Representative-kvalificeringskraven (se avsnitt 3.1A),
- ii. slutet av den första månaden av din Brand Representative-kvalificeringsperiod i det fall du inte uppfyller den minsta försäljningsvolymen som krävs för den första månaden av Brand Representative-kvalificeringen (en bruttoförsäljningsvolym på 1 000, inklusive 250 i L1-försäljningsvolym),
- iii. i slutet av den andra kalendermånaden efter att du har skickat in din avsiktsförklaring men misslyckats med att uppfylla Brand Representative-kvalificeringskraven under den andra månaden. Om du uppfyllde minimikraven i juni enligt exemplet ovan, men inte under juli månad, så avslutas din Brand Representative-kvalificeringsperiod den sista dagen i juli.

C. Fullgörande av Brand Representative-kvalificeringskraven och avancemang

När du fullgör Brand Representative-kvalificeringskraven så blir du en Brand Representative den första dagen i den följande veckoperioden (den 8:e, 15:e eller 22:a i månaden eller den 1:a i nästa månad) och du är berättigad att därefter börja tjäna en Building Bonus på nyligen fullgjord bruttoförsäljningsvolym. Se tabell 2.A. Du kan också börja tjäna in en Leading Bonus för all berättigad försäljningsvolym från köp av ditt team efter [datumet för din befordran som Brand Representative](#).

När Brand Affiliates i din cirkelgrupp avancerar till Brand Representatives kan ditt team och efterföljande avancemang påverkas på följande sätt:

- i. Om någon från din cirkelgrupp också är Brand Representative-kvalificerad så kommer de bara att bli en del av ditt team om du: (1) fullgör din första Brand Representative-kvalificeringsmånad under samma månad eller tidigare än den månad då de fullgör sina egna Brand Representative-kvalificeringskrav; och (2) slutför Brand Representative-kvalificeringen inom Brand Representative-kvalificeringsperioden. Se tillägg A.
- ii. Om en Brand Affiliate i din cirkelgrupp fullgör Brand Representative-kvalificeringen före de tidsramar som angetts ovan placeras de i teamet för nästa Brand Representative att avslutas. Om du vill försöka att kvalificera dig som Brand Representative igen måste du skicka in en ny avsiktsförklaring och börja om Brand Representative-kvalificeringen.

D. Underlåtenhet att uppfylla Brand Representative-kvalificeringskraven

Om du inte uppfyller Brand Representative-kvalificeringskraven inom Brand Representative-kvalificeringsperioden kommer din Brand Representative-kvalificering att avslutas. Om du vill försöka att kvalificera dig som Brand Representative igen måste du skicka in en ny avsiktsförklaring och börja om Brand Representative-kvalificeringen.

3.2 STATUS SOM BRAND REPRESENTATIVE

A. Upprätthåll, behåll eller förlora Brand Representative-status

[Kraven för att bibehålla](#) statusen börjar gälla den första hela månaden efter att du har fullgjort Brand Representative-kvalificeringskraven. Se tillägg A. Din Brand Representative-status upprätthålls baserat på ditt säljresultat varje månad.

- i. Om du uppnår minst 2 000 i bruttoförsäljningsvolym under en månad behåller du din Brand Representative-status för den månaden.
- ii. Om du inte uppnår 2 000 i bruttoförsäljningsvolym men uppnår minst 500 i bruttoförsäljningsvolym under en månad och har tillräckligt med Flex-poäng (beskrivs i avsnitt 3.3 nedan) för att kompensera skillnaden i saknad bruttoförsäljningsvolym (t.ex. 500 i bruttoförsäljningsvolym plus 1 500 Flex-poäng) används dina Flex-poäng för att behålla din Brand Representative-status för den månaden. Om Flex-poäng används för att upprätthålla din Brand Representative-status är du inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus den månaden.
- iii. Om du inte uppfyller bibehållandekraven förlorar du din Brand Representative-status och blir Brand Affiliate från och med den första dagen i nästa månad. När du förlorar din Brand Representative-status är du inte längre berättigad till att tjäna in Building- eller Leading-bonusar och du förlorar ditt team samt de cirkelgrupper och team som tillhör Brand Representatives under dig. Dessa flyttas upp en generation och blir en del av försäljningsnätverken för Brand Representatives ovanför dig. Du kan återfå ditt försäljningsnätverk genom [Restart](#). Se tillägg C.

Du får inte upprätthålla din status eller titel genom att skapa falska konton, köpa ytterligare produkter eller använda någon annan form av manipulation som bryter mot andemeningen och avsikten med denna plan eller Nu Skins [policyer och procedurer](#).

3.3 FLEX-POÄNG

A. Beskrivning

Flex-poäng är ett substitut för bruttoförsäljningsvolym som används för att bibehålla din Brand Representative-status om du inte fullgör en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 under en månad. Du kan inte använda fler än 1 500 Flex-poäng under en månad.

Flex-poäng ger ingen försäljningsvolym eller något provisionsberättigat försäljningsvärde och du kan inte tjäna någon bonus på dem. Flex-poäng har inget pengavärde och kan inte växlas in mot kontanter. Flex-poäng förfaller inte och du kan samla in upp till maximalt 3 000 Flex-poäng, men du mister alla Flex-poäng om du förlorar din Brand Representative-status. Om Flex-poäng används för att upprätthålla din Brand Representative-status är du inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus den månaden.

B. Tilldelning av Flex-poäng

Du tilldelas Flex-poäng som ny Brand Representative och varje efterföljande år under den månad då du firar din befordran till Brand Representative. I början av dina tre första hela månader som ny Brand Representative tilldelas du 1 500 Flex-poäng under din första månad, 1 000 under din andra månad och 500 under din tredje månad för totalt 3 000 Flex-poäng. Under varje följande år kan du få 1 500 nya Flex-poäng under månaden då din årsdag som Brand Representative infaller. Du kan samla in maximalt 3 000 Flex-poäng vid varje tidpunkt. Dina Flex-poäng visas på ditt Nu Skin-konto.

Om du förlorar din Brand Representative-status, men fullgör Brand Representative-kvalificeringen på nytt (inklusive genom Restart), tilldelas du 1 000 Flex-poäng under din första hela månad och 500 under din andra månad efter din befordran.

4. YTTERLIGARE VILLKOR

4.1 BONUSAR

A. Berättigande till bonusar

Du måste sälja produkter till fem olika kunder varje månad för att vara berättigad till bonusar (exklusive Retailing Bonus). Du måste omgående informera [företaget](#) om du inte uppfyller detta krav. Företaget kommer även att utföra slumpmässiga kontroller för att se om Brand Affiliates uppfyller detta krav.

B. Beräkning av bonus

Bonusar beräknas dagligen, veckovis och månatligen (såsom bestämt av Nu Skin) och registreras på ditt Nu Skin-konto.

C. Bonusar och valutaomräkning

När vi beräknar din bonus är det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV omräknat i lokal valuta med förra månadens genomsnittliga valutakurs som måttstock.

EXEMPEL: För att beräkna bonusar för försäljning under mars månad använder företaget sig av den genomsnittliga valutakursen i februari.

D. Version för hemmamarknaden

Den här versionen av planen gäller endast för Brand Affiliates som har ett ID som hör till marknaden för Europa och Afrika. Planen ger dig möjlighet att tjäna bonusar på all försäljning på den globala marknaden, förutom där utrikes inblandning ej är tillåten (kontakta din Account Manager för information om de specifika marknaderna). Om du har ett Brand Affiliate-ID som tillhör Europa och Afrika omfattas din rätt till bonusar och riktmärkena av villkoren i denna version av planen, även om medlemmar i din cirkelgrupp eller ditt team har Brand Affiliate-ID:n från andra marknader.

EXEMPEL: Om du är Brand Representative med ett Brand Affiliate-ID för Europa och Afrika och du registrerar en medlem i Australien som köper produkter via den australiska webbplatsen för nuskin.com så kommer dessa produktköp, i det fall personen (a) registrerar sig som din kund och (b) är med i din cirkelgrupp när de köper produkter på den australiska marknaden, att ha den försäljningsvolym och det provisionsberättigade försäljningsvärdet som har angetts för den australiska marknaden. Det australiska provisionsberättigade försäljningsvärdet räknas om till den lokala valutan på marknaden för ditt Brand Affiliate-ID vid försäljningstillfället. Ditt lokala Nu Skin-konto kan ge dig information om försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde, prissättning samt annan försäljningsrelaterad information som gäller för respektive produkt på de olika marknaderna.

Denna plan gäller inte för våra verksamheter i Kina, Vietnam eller Indien, som drivs enligt andra affärsmodeller.

E. Återkräva utbetald bonus

Företaget har rätt att återkräva bonusar som har betalats till dig enlighet med Nu Skins [policyer och procedurer](#), inklusive återkrävande av bonusar som har betalats för produkter som senare returnerades. Tidpunkten och metoden för återbetalningen beror på bonusen och när produkterna returnerades. Se tillägg B. En sammanfattning av vår returpolicy finns på nuskin.com.

F. Befordran till Brand Representative samt andra titeländringar

Befordran till Brand Representative sker veckovis. Andra titeländringar sker endast under den månatliga bonusberäkningen och visas i ditt Nu Skin-konto senast den 5:e den följande månaden. Se tillägg A.

G. Produktrabatter och prissättning

Vi kan komma att justera publicerade försäljningspriser, försäljningsvolym, provisionsberättigade försäljningsvärden och medlemspriser. Se din lokala marknads prissättning och rabatterbjudanden och hur de påverkar prissättning, bonus, försäljningsvolym, provisionsberättigat försäljningsvärde och annan kompensation per såld produkt.

H. Andra försäljningsförmåner

- i. Detaljvinsten är lika med (1) det pris du säljer en produkt för minus (2) dina kostnader (ditt inköpspris, skatter, frakt, affärskostnader osv.). Du behåller all detaljvinst som du tjänar in utanför Nu Skin-system.³
- ii. Du kan också tjäna in belöningsresor och andra icke-kontanta belöningar och kompensationer från andra kortsiktiga försäljningsbelöningar som inte omfattas av kompensationsplanen.

4.2 AVSLUTNING AV BRAND AFFILIATE-KONTON

A. Förlust av Brand Affiliate-förmåner

Vid uppsägning av ditt [Brand Affiliate-konto](#) förlorar du alla Brand Affiliate-förmåner, inklusive din åtkomst till ditt Brand Affiliate-konto, din cirkelgrupp, ditt team, ditt försäljningsnätverk och din försäljningsvolym som har genererats av antingen din cirkelgrupp eller ditt team samt bonusar.

B. Flytt av Brand Affiliate-konto

Företaget har rätt att, så länge som det är rimligen nödvändigt, fördröja varje flytt av ett Brand Affiliate-konto eller en del av dess grupp eller försäljningsnätverk högre upp i ett försäljningsnätverk eller till ett annat försäljningsnätverk.

4.3 ÖVRIGT MATERIAL OCH ÖVERSÄTTNINGAR

Om det finns skillnader mellan de villkor som anges i denna plan och villkoren i marknadsföringsmaterial eller annat relaterat innehåll så har denna plan företräde. Om det finns skillnader mellan översättningen av planen och den engelska versionen så gäller den engelska versionen, såvida inte detta förbjuds enligt tillämplig lag.

³ Se notering 1 på sida 10 för Frankrike och Italien.

4.4 UNDANTAG

A. Godkännande av undantag från planen

Företaget kan ändra eller undanta krav, villkor och förhållanden i denna plan (så kallade "undantag från plan"). Företaget kan godkänna undantag till (1) ett individuell Brand Affiliate-konto eller (2) valfritt antal konton, inklusive baserat på team eller marknad. Beviljandet av ett undantag från planen för ett Brand Affiliate-konto, ett team eller en marknad förpliktar inte företaget att bevilja ett undantag från planen till något annat Brand Affiliate-konto, team eller marknad. Varje väsentligt undantag från planen kräver uttryckligt skriftligt medgivande från en behörig tjänsteman i företaget och företaget har ingen skyldighet att skriftligt eller på annat sätt meddela andra Brand Affiliates, inklusive den Brand Affiliate som står över en annan Brand Affiliate, om undantaget från planen.

B. Avslut av undantag från plan

Företaget kan när som helst och av vilken anledning som helst avsluta tidigare beviljade undantag från planen, oavsett hur länge undantaget har varit i kraft. Om ett undantag från planen har beviljats för en specifik Brand Affiliate så är detta undantag personligt för denna Brand Affiliate och företaget. Undantag från planen upphör att gälla vid en överföring av Brand Affiliate-kontot, oavsett typ av överföring (t.ex. försäljning, överlåtelse, överföring, testamente, genom lag eller på annat sätt), och alla undantag blir ogiltiga.

4.5 TERMINOLOGI

Villkoren i den här planen kan skilja sig från villkoren i tidigare versioner av planen och kan komma att revideras.

4.6 RESERVATION FÖR ÄNDRINGAR

Vi förbehåller oss rätten att när som helst ändra i denna plan. Vid eventuell ändring av planen meddelas du 30 dagar innan ändringarna träder i kraft.

4.7 EFTERLEVNAD

För att vara berättigad till bonusar måste du följa de krav som finns i planen, i ditt [Brand Affiliate-avtal](#) och i Nu Skins [policyer och procedurer](#).

4.8 VECKOVISA OCH MÅNATLIGA PERIODER

När vi pratar om "månad/månatlig" menar vi en kalendermånad. När vi hänvisar till "vecka", "veckovis" eller "veckoperiod" menar vi en period på sju dagar som startar den 1:a, 8:e, 15:e eller 22:a i varje månad, förutsatt att den fjärde veckan i månaden ingår i helhet i samma månad.

Bonusberäkningar görs på Mountain Standard Time eller Mountain Daylight Savings Time i Provo, Utah, USA (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

NOTERING 1:

FRANKRIKE: "VDI Mandataire" får inte sälja direkt till oregistrerade kunder.

ITALIEN: Incaricati får endast, direkt eller indirekt, samla in beställningar i slutkonsumentens hem å företagets vägnar. Som Brand Affiliate (Incaricato) kan du endast köpa produkter till dig själv och ditt hushåll. Övriga beställningar från oregistrerade kunder måste gå genom företaget.

ORDLISTA

Affärsenhet: Affärsenheter såsom aktiebolag, handelsbolag, kommanditbolag, trust eller någon annan form av affärsorganisation med en särskild juridisk person som rättsligen bildats enligt lagarna i den jurisdiktion där den grundades

Avsiktsförklaring: Ett dokument som du skickar in via Nu Skin-system för att meddela företaget om din avsikt att kvalificera dig som Brand Representative.

Bibehållande (även bibehålla eller bibehållande): Kravet att uppnå minst 2 000 i bruttoförsäljningsvolym per månad för att behålla din Brand Representative-status och vara berättigad till Building- och Leading-bonusar. Det går även att använda Flex-poäng som ersättning av upp till 1 500 i bruttoförsäljningsvolym vid otillräcklig volym för att bibehålla din Brand Representative-status. Om du använder Flex-poäng för att bibehålla din Brand Representative-status är du dock inte berättigad till att tjäna in en Building Bonus eller en Leading Bonus den månaden. Se avsnitt 3.2 och tillägg A.

Bonus: Försäljningskompensation som betalas ut genom denna plan, inklusive bonusarna Retailing, Level 1, Level 2, , Building och Leading. Bonusar inkluderar inte den detaljvinst som du tjänar på produkter du köper och säljer direkt till icke-registrerade kunder eller någon annan belöning i form av kontanter och icke-kontanter. Se notering 1 på sida 10 för Frankrike och Italien.

Brand Affiliate: En person som registrerar sig hos Nu Skin som Brand Affiliate och som kan köpa produkter till medlemspriset, sälja produkter och registrera kunder och Brand Affiliates. Termen Brand Affiliate används också som generell referens för alla Brand Affiliates och Brand Representatives. Till exempel kan en innehavare av titeln Gold eller Emerald kallas för Brand Affiliate generellt i de fall man talar om samtliga Brand Affiliates. Brand Affiliates är inte kunder.

Brand Affiliate-avtal: Ett avtal mellan dig och Nu Skin som anger villkoren som rör din relation med Nu Skin.

Brand Affiliate-konto: Det konto som skapas när du registrerar dig som Brand Affiliate hos Nu Skin. När du skapar ett Brand Affiliate-konto tilldelas du ett Brand Affiliate ID.

Brand Representative: En Brand Affiliate som framgångsrikt har fullgjort Brand Representative-kvalificeringen och som inte har förlorat sin status som Brand Representative. Termen Brand Representative kan också användas som en allmän referens för alla titlar från Brand Affiliates och uppåt. Till exempel kan en Ruby eller Diamond kallas för en Brand Representative generellt i de fall man talar om samtliga Brand Representatives.

Brand Representative-kvalificering: Processen för att bli Brand Representative. Se avsnitt 3.1.

Brand Representative-kvalificeringskrav: Du måste lämna in en avsiktsförklaring under din Brand Representative-kvalificeringsperiod och kvalificera dig enligt beskrivningen i avsnitt 3.1.

Brand Representative-kvalificeringsperiod: En period som börjar den kalendermånad då du skickar in din avsiktsförklaring. Du har fram till slutet av följande månad på dig att fullgöra Brand Representative-kvalificeringen. Se avsnitt 3.1.

Bruttoförsäljningsvolym: Summan av försäljningsvolymen från alla Produktinköp inom din cirkelgrupp.

Building Bonus: En bonus på 10–25 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på bruttoförsäljningsvolymen av produkter som köpts via Nu Skin-system av Brand Affiliates och kunder i din cirkelgrupp enligt beskrivningen i avsnitt 2.5.

Business Builder Position (BBP): En position som är placerad på din G1. Din BBP tilldelas dig efter den första månaden du uppnår titeln Blue Diamond. Se tillägg D.

Cirkelgrupp: Din cirkelgrupp består av (1) dig, (2) dina medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates, samt (3) din Brand Affiliates medlemmar, detaljkunder och Brand Affiliates, och så vidare till nästa Brand Representative. Din cirkelgrupp kommer att omfatta grupper som tillhör dina Brand Affiliates vilka befinner sig i Brand Representative-kvalificeringen. En Brand Affiliate som fullgör Brand Representative-kvalificeringen kommer att lämna din cirkelgrupp och de (samt deras grupper) blir en del av ditt team.

Datum för befordran som Brand Representative: Den första dagen i veckoperioden efter att du har fullgjort Brand Representative-kvalificeringen. Om du kvalificerar dig som Brand Representative under vecka 1, 2 eller 3 i en månad så kommer ditt datum för befordran som Brand Representative att vara den 8:e, 15:e eller 22:a i den månaden. Om du kvalificerar dig som Brand Representative under vecka 4 i en månad så kommer ditt datum för befordran som Brand Representative att vara den första dagen i följande månad. Se tillägg A.

Detaljkunder: Alla kunder som köper produkter via Nu Skin-system och som inte är medlemmar eller Brand Affiliates. Bonusarna på en detaljkunds produktköp betalas baserat på den Brand Affiliate som har identifierats som säljaren vid tidpunkten för den specifika produktbeställningen. I denna plan inbegripes inte oregistrerade kunder i definitionen av detaljkunder. Detaljkunder deltar inte i denna plan och kan inte sälja produkter vidare eller registrera andra kunder eller Brand Affiliates.

Drop Ship-beställningar: Erbjuds beroende på tillgänglighet på den lokala marknaden och gällande bestämmelser. En Drop Ship-beställning är en beställning som du gör på ditt Brand Affiliate-konto, men som du anger som en försäljning till din kund. Drop Ship-beställningen måste betecknas som sådan och säljas till och skickas direkt till din kund av företaget vid inköpstillfället för att vara berättigad.

Flex-poäng: Flex-poäng är ett substitut för bruttoförsäljningsvolym som används för att bibehålla din Brand Representative-status om du inte fullgör en bruttoförsäljningsvolym på minst 2 000 under en månad. Flex-poäng ger ingen försäljningsvolym eller något provisionsberättigat försäljningsvärde och du kan inte tjäna någon bonus på dem. Flex-poäng har inget pengavärde och kan inte växlas in mot kontanter. Flex-poäng upphör inte att gälla och du kan samla in upp till 3 000 Flex-poäng som mest vid varje given tidpunkt. Du förlorar dock alla insamlade Flex-poäng om du förlorar din Brand Representative-status. Se avsnitt 3.3.

Företaget: Nu Skin eller "vi".

Försäljningsnätverk: Ditt försäljningsnätverk består av din cirkelgrupp, ditt team och grupperna och teamen som tillhör de Brand Representatives som är underställda dig.

Försäljningsvolym (SV): Ett icke-valutabaserat värde för varje produkt som används för att kvantifiera produktförsäljningen och vilket aggregeras för att mäta kvalificeringen till olika prestationsriktmärken samt för att fastställa bonusprocenten. Försäljningsvolym kan justeras från tid till annan och när företaget finner det nödvändigt. Försäljningsvolym skiljer sig från det provisionsberättigade försäljningsvärdet/CSV. Du kan hitta information om försäljningsvolym och annan säljrelaterad information för varje produkt genom att logga in på ditt Nu Skin-konto.

Generationer: Brand Representative-nivåerna i ditt team. Varje Brand Representative som du direkt leder och som är den första Brand Representative under dig i ditt team är din G1 Brand Representative. De Brand Representatives som befinner sig på nästa nivå under dem är dina G2 Brand Representatives, och så vidare. Brand Affiliates som inte har uppnått status som Brand Representative utgör inte en generation utan ingår i sin egen Brand Representative-grupp. Till exempel är de Brand Affiliates (som inte har uppnått Brand Representative-status) i din G1 Brand Representative inte en del av din G2. Istället är de en del av din G1 Brand Representative-cirkelgrupp.

Kompensationsplan: Denna kompensationsplan (även kallad "plan") (inklusive ändringar som kan införlivas i framtiden) anger villkoren för den försäljningskompensation som du kan tjäna som en Brand Affiliate som deltar i planen.

Kund: Person som köper produkter men inte deltar i denna plan och som inte kan sälja produkter vidare eller registrera andra kunder eller Brand Affiliates. Brand Affiliates är inte kunder.

Leadership Team Sales Volume (LTSV): Summan av all försäljningsvolym från ett visst Leadership Team. Se avsnitt 2.5.

Leadership Team: Dina Leadership Teams består av dina G1–G6 Brand Representatives, med start vid var och en av dina G1 Brand Representatives. Alla dina Leadership Teams är distinkta och leds av dina individuella G1 Brand Representatives. Se avsnitt 2.5.

Leading Bonus: En bonus som betalas ut månadsvis om du har Gold-titel eller en högre titel och baseras på det provisionsberättigade försäljningsvärdet av den försäljningsvolym som genereras av ditt team. Se avsnitt 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: En bonus på 5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på L1-försäljningsvolymen av produkter som köpts via Nu Skin-system av Brand Affiliates och kunder enligt beskrivningen i avsnitt 2.2.

Level 1 Sales Volume (L1 SV): Summan av alla produktförsäljningsvolymen från köp av dina L1-kunder och Brand Affiliates, och från dina berättigade Drop Ship-beställningar.

Level 2 (L2) Bonus: En bonus på 5 % av det provisionsberättigade försäljningsvärdet på L2-försäljningsvolymen av produkter som köpts via Nu Skin-system av Brand Affiliates och kunder enligt beskrivningen i avsnitt 2.3.

Level 2 Sales Volume (L2 SV): Summan av alla produktförsäljningsvolymen från köp av dina L2-kunder och berättigade Drop-Ship-beställningar från dina personligt registrerade L1 Brand Affiliates.

Medlem: En kund som registrerar sig via Nu Skin-system, baserat på en inbjudan från en Brand Affiliate, för att köpa Nu Skin-produkter till medlemspris. Medlemmar kan varken registrera kunder eller Brand Affiliates, sälja Nu Skin-produkter vidare eller delta i denna plan.

Medlemspris: Listpriset för produkter för både medlemmar och Brand Affiliates, exklusive skatt och frakt. Medlemspriser bestäms av den lokala marknaden och kan tillfälligtvis ändras för kampanjer och belöningar.

Nivå: Din cirkelgrupp är uppdelad efter nivåer. Dina L1-kunder och Brand Affiliates är detaljkunder, och medlemmar och Brand Affiliates ligger på den första nivån i din cirkelgrupp. Dina L2-kunder och Brand Affiliates är kunder och Brand Affiliates på den andra nivån i din cirkelgrupp. Din cirkelgrupp omfattar inte Brand Representatives eller deras cirkelgrupper.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. och dess dotterbolag (exklusive Rhyz, Inc. och dess dotterbolag).

Nu Skin-konto: Digitalt konto i Nu Skins digitala verktyg (t.ex. appen Nu Skin Stela och nuskin.com) och som ger dig åtkomst till Nu Skins verksamhetsstödande verktyg samt innehåller uppgifter om bonusar, betalningar och provisionsjusteringar. Ditt Nu Skin-konto skapas automatiskt när du blir Brand Affiliate. Det genereras ingen ränta på Nu Skin-konton. Serviceavgifter kan tas ut av det mottagande finansiella institutet och Nu Skin. Nu Skin överför automatiskt och kostnadsfritt ditt återstående bonussaldo vid slutet av varje veckovisa eller månatliga betalningsperiod. Det finns marknadsspecifika krav för automatiserade överföringar från Nu Skin.

Nu Skin-system: Alla processer, applikationer eller annan digital egendom inom Nu Skins digitala ekosystem som Nu Skin använder för köp eller försäljning av Nu Skin-produkter, inklusive Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool samt alla andra plattformar som Nu Skin tillhandahåller.

Oregistrerade kunder: Personer som köper produkter från en Brand Affiliate utanför Nu Skin-system (oavsett om den oregistrerade kunden tidigare har köpt produkter direkt från Nu Skin). Oregistrerade kunder deltar inte i denna plan och kan inte sälja produkter vidare eller registrera kunder. Se notering 1 på sida 10 för Frankrike och Italien.

Person: En enskild individ eller en affärsenhet.

Personligt registrera: Handlingen att registrera en Person hos Nu Skin. Om till exempel en Brand Affiliate eller medlem registrerar sig hos Nu Skin och listar dig som sponsor, eller om en detaljkund registrerar sig hos Nu Skin och listar dig som säljare vid tidpunkten för en specifik produktbeställning, blir dessa personligt registrerade som Brand Affiliate, medlem eller detaljkund.

Policyer och procedurer: Ett dokument som är en del av avtalet mellan dig och Nu Skin och som anger vissa policyer och procedurer som rör din verksamhet.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): En position som placeras på G1 i din BBP. Din Presidential Director BBP tilldelas dig efter den första månaden som Presidential Director. Se tillägg D.

Produkter: Alla varor och tjänster som erbjuds av Nu Skin.

Provisionsberättigat försäljningsvärde: Ett valutavärde satt per produkt för att beräkna L1-, L2-, Building- och Leading-bonusar. Provisionsberättigat försäljningsvärde ändras från tid till annan beroende på en rad faktorer, såsom prisförändringar, valutarörelser, rabatter osv. Provisionsberättigat försäljningsvärde skiljer sig från försäljningsvolym och är väldigt sällan samma siffra. Vissa produkter kan ha noll i provisionsberättigat försäljningsvärde. Du kan hitta information om det provisionsberättigade försäljningsvärdet och annan säljrelaterad information för varje produkt genom att logga in på ditt Nu Skin-konto. Provisionsberättigat försäljningsvärde växlas till din hemmamarknads valuta när du säljer produkter på flera marknader.

Restart: Den process som ger tidigare innehavare av titeln Gold eller högre titel möjligheten att återta sitt försäljningsnätverk (som om de inte hade förlorat sin status som Brand Representative). Se tillägg C.

Retailing Bonus: Skillnaden mellan (1) priset som din detaljkund betalat (exklusive frakt och skatter) när den köper produkter direkt från Nu Skin och (2) medlemspriset. Se avsnitt 2.1.

Team: Ditt team består av alla generationer av Brand Representatives och deras cirkelgrupper, vilka fastställs utifrån din titel (se tabell 2.B). Ditt team omfattar inte dig eller din cirkelgrupp.

Titel: Titlar uppnås som Brand Representative baserat på dina Leadership Teams och deras försäljningsvolym. Din titel definierar antalet generationer på vilka du kan tjäna in en Leading Bonus. Se tabell 2.B.

TILLÄGG A YTTERLIGARE INFORMATION OM KVALIFICERING

Följande anger ytterligare information om Brand Representative-kvalificering, inklusive viktiga datum, upprätthållande, bonusar och mer.

A.1 UPPRÄTTHÅLLANDE NÄR DU HAR BLIVIT BRAND REPRESENTATIVE

Om ditt Brand Representative-avanceringsdatum är den första dagen i en månad måste du uppfylla bibehållandekraven från och med den månaden. Om ditt datum för befordran som Brand Representative är efter den första dagen i en månad måste du uppfylla bibehållandekraven från och med nästa månad.

EXEMPEL: Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen den 4:e veckan i maj är ditt datum för befordran som Brand Representative den 1 juni och du måste uppfylla bibehållandekraven under juni månad. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen den första veckan i juni är ditt datum för befordran som Brand Representative den 8 juni och du måste uppfylla bibehållandekraven under juli månad.

A.2 BONUS EFTER DU HAR BLIVIT BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Du tjänar Building Bonus baserat på bruttoförsäljningsvolymen för din cirkelgrupp som uppnås på eller efter ditt datum för befordran som Brand Representative. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den första veckan i månaden är ditt datum för befordran som Brand Representative den 8:e, och du kan börja tjäna Building Bonus baserad på bruttoförsäljningsvolymen från och med den 8:e. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den fjärde veckan i en månad är ditt datum för befordran som Brand Representative den 1:a i nästa månad och du kan börja tjäna Building Bonus på bruttoförsäljningsvolymen från och med den 1:a under denna följande månad.

Efter ditt datum för befordran som Brand Representative kommer din efterföljande bruttoförsäljningsvolym inte längre att bidra till bruttoförsäljningsvolymen för nästa Brand Representative ovanför dig. Istället kommer din bruttoförsäljningsvolym att bidra till deras teamförsäljningsvolym och Leading Bonus.

EXEMPEL: Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den tredje veckan i maj är ditt datum för befordran som Brand Representative den 22 maj. Din bruttoförsäljningsvolym till och med den 21 maj kommer att räknas in i bruttoförsäljningsvolymen för nästa Brand Representative ovanför dig, men din bruttoförsäljningsvolym för produktförsäljningen från och med den 22 maj till och med slutet av maj kommer istället att bidra till deras teamförsäljningsvolym och Leading Bonus. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den fjärde veckan i maj är ditt datum för befordran som Brand Representative den 1 juni och din bruttoförsäljningsvolym i maj kommer att räknas in i bruttoförsäljningsvolymen för nästa Brand Representative ovanför dig för maj. Från och med den 1 juni kommer din bruttoförsäljningsvolym att bidra till teamförsäljningsvolymen och Leading Bonus för nästa Brand Representative ovanför dig, så länge du inte förlorar din Brand Representative status.

B. Leading Bonus

Du är berättigad till att tjäna en Leading Bonus efter ditt datum för befordran som Brand Representative om du uppfyller de gällande Leading Bonus-kraven.

EXEMPEL: Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under första veckan i maj är ditt datum för befordran som Brand Representative den 8 maj och du kan börja tjäna en Leading Bonus för maj om du uppnår en bruttoförsäljningsvolym på 3 000 mellan ditt datum för befordran som Brand Representative och slutet av månaden samt uppnår kraven för Gold-titel eller högre titel i slutet av månaden. Om du fullgör Brand Representative-kvalificeringen under den fjärde veckan i maj är ditt datum för befordran som Brand Representative den 1 juni och du kan börja tjäna en Leading Bonus i juni om du uppfyller motsvarande Leading Bonus-krav under juni månad.

TILLÄGG B RETURÄNDRINGAR OCH ÅTERKRAV AV BONUSAR

Företaget har rätt att justera bonusar som betalas till dig enligt beskrivningen i policyer och procedurer, inklusive justeringar baserade på retur av produkter av dig eller andra som tillhörde din cirkelgrupp eller ditt team vid köptillfället. Beräkning och återkrav för bonusjusteringar från returnerade produkter beror på bonustypen och när produkterna returnerades.

B.1 BERÄKNING AV BONUSJUSTERING

Din bonus påverkas av returer på följande vis:

A. Retailing Bonus

När dina detaljkunder returnerar produkter kommer företaget att återkräva den Retailing Bonus som du fått för dessa produkter.

B. Level 1- och Level 2-bonusar

Om du är en Brand Affiliate och dina L1- eller L2-kunder samt Brand Affiliates returnerar produkter kommer företaget att återkräva den L1- och L2-bonusar som du fått för dessa produkter. Om dina L1-kunder och Brand Affiliates returnerar produkter under samma månad som de köptes kommer din L1-försäljningsvolym att minska med summan som motsvarar den returnerade försäljningsvolymen. Din rätt att få L2-bonus utbetald under efterföljande veckor kan tas bort på grund av dessa returers inverkan på din L1-försäljningsvolym. Om returer av produkter som köpts under en tidigare månad leder till att din L1-försäljningsvolym hamnar under 500 för gällande månad, kommer företaget att debitera din L1-försäljningsvolym med det belopp som krävs för att nå den bonuströskel som du betalades för. Denna debitering kommer att ske månaden efter att produkterna returnerades.

EXEMPEL: Om du uppnådde en L1-försäljningsvolym på 750 i januari och fick en L2 Bonus på 5 %, men 400 av försäljningsvolymen för L1-produktförsäljningen under januari returnerades i mars, har du ett negativt saldo på 150 för bruttoförsäljningsvolymen i början av april. Du kvalificerar dig därmed inte för en L2 Bonus på 5 % i april, såvida du inte uppnår en L1-försäljningsvolym på 650 i april som kompenserar det negativa saldot och tar dig till bonusnivån för L1-försäljningsvolym på 500.

Building Bonus

Om någon som ingick i din cirkelgrupp vid tidpunkten för köpet returnerar produkter kommer företaget att återkräva all Building Bonus som du fått för dessa produkter.

Om du är en Brand Representative och någon i din cirkelgrupp returnerar produkter under samma månad som de köptes kommer din bruttoförsäljningsvolym att minskas med den returnerade försäljningsvolymen. Om en produktretur från köpta produkter under en tidigare månad gör att din bruttoförsäljningsvolym inte når bonuströskeln som du uppnådde under den gällande månaden, så kommer företaget att debitera lämplig bruttoförsäljningsvolym månaden efter det att produkten returnerades.

EXEMPEL: Om du uppnådde en bruttoförsäljningsvolym på 3 300 i januari och fick en Building Bonus på 15 %, men 500 av försäljningsvolymen för produktförsäljningen under januari returnerades i mars, så har du ett negativt saldo på 200 för bruttoförsäljningsvolymen i början av april. Du kvalificerar dig därmed inte för en Building Bonus på 15 % i april, såvida du inte uppnår en bruttoförsäljningsvolym på 3 200 i april som kompenserar det negativa saldot på 200 och tar dig till bonusnivån bruttoförsäljningsvolym på 3 000.

C. Leading Bonus

När någon som ingick i ditt team då köpet genomfördes returnerar produkter kommer företaget att ta tillbaka all Leading Bonus som du mottog för dessa produkter.

TILLÄGG C RESTART

Restart är en process som ger dig som tidigare haft en Gold-titel eller högre titel möjligheten att återta sitt försäljningsnätverk (som om de inte hade förlorat sin Brand Representative-status). Följande ger ytterligare information om hur du använder Restart samt dess förmåner och villkor.

C.1 ANVÄNDNING AV RESTART

Om du förlorar din Brand Representative-status och vill göra Restart måste du:

- i. Skicka in en ny avsiktsförklaring som visar att du har för avsikt att kvalificera dig som en Brand Representative och
- ii. Fullgöra Brand Representative-kvalificeringen på nytt. Den nya Brand Representative-kvalificeringen måste fullgöras inom sex på varandra följande månader från det datum då du förlorade din Brand Representative-status.

Om du inte avslutar Restart inom denna sexmånadersperiod kommer du att permanent förlora chansen att återfå ditt försäljningsnätverk.

EXEMPEL: Om du förlorar din Brand Representative-status från och med den 1 mars har du fram till den 4:e veckan i augusti på dig att fullgöra Brand Representative-kvalificeringen och bli Brand Representative med start den 1 september för att återfå ditt försäljningsnätverk.

C.2 FÖRDELAR MED RESTART

När du fullgör Restart inom tidsbegränsningen händer följande:

- Du blir Brand Representative på nytt (återställ ditt datum för befordran som Brand Representative)
- Du kvalificerar dig för att få Leading Bonus
- Du får tillbaka ditt försäljningsnätverk (som om du aldrig hade förlorat din Brand Representative-status).
- Du får 1 000 Flex-poäng under den första månaden och 500 under den andra månaden efter fullgjord Restart.

C.3 FÖRLORA STATUS FÖR EN ANDRA GÅNG

Om du förlorar din Brand Representative-status för en andra gång är du inte berättigad till Restart och förlorar ditt team permanent, och de cirkelgrupper och team som tillhör Brand Representatives under dig. Dessa flyttas upp till en Brand Representative-generation ovanför dig). Även om Restart inte längre är tillgängligt kan du när som helst påbörja Brand Representative-kvalificeringen igen och bygga upp ett nytt försäljningsnätverk. Om du blir en Brand Representative på nytt är du återigen berättigad att använda Restart för att återta ditt nya försäljningsnätverk.

TILLÄGG D BUSINESS BUILDER-POSITIONER SOM BLUE DIAMOND OCH PRESIDENTIAL DIRECTOR

När du bygger upp och leder ditt team har du möjlighet att bli Blue Diamond eller Presidential Director. Följande diagram visar hur det går till:

VAD DU BEHÖVER GÖRA	VAD DU TJÄNAR	
Uppnå 3 000 i bruttoförsäljningsvolym varje månad och utveckla Leadership Team	5 % i Leading Bonus Betalas på ditt teams månatliga provisionsberättigat försäljningsvärde (CSV)	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BETALDA GENERATIONER
6 varav en måste ha $\geq 10\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 20\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 30\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV)	Blue Diamond	5 % på dina G1–G6 Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1 Lås upp din BBP
6 varav en måste ha $\geq 10\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 20\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 30\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV), plus en som måste ha $\geq 40\,000$ Leadership Team Sales Volume (LTSV)	Presidential Director	5 % på dina G1–G6 Plus ytterligare 5 % på personligt registrerad G1 Lås upp din Presidential Director BBP

Den första månaden som du får betalt som Blue Diamond får du en Business Builder-position (BBP) på din G1. Den första månaden som du får betalt som Presidential Director får du en Presidential Director Business Builder-position (Presidential Director BBP) på G1 i din BBP (dvs. G2 i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto). Under varje månad som du är kvalificerad för att få betalt som Blue Diamond kommer din BBP att uppta en generation i försäljningsnätverket. Under varje månad som du är kvalificerad för att få betalt som Presidential Director kommer din BBP och Presidential Director BBP att respektive uppta en generation (G1 respektive G2) i försäljningsnätverket.

A. Automatiskt genererat

BBP och Presidential Director BBP skapas automatiskt under bonusberäkningen för den månad du uppfyller ovanstående krav. Du behåller BBP och Presidential Director BBP, såvida inte du förlorar din status som Brand Representative och misslyckas med att fullgöra Restart.

D.1 FÖRHÅLLANDET MELLAN EN BBP, EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP OCH DITT URSPRUNGLIGA BRAND AFFILIATE-KONTO

I enlighet med ditt Brand Affiliate-avtal behandlas din BBP och Presidential Director BBP som en del av ditt Brand Affiliate-konto och får inte säljas eller överföras separat. Varken din BBP eller Presidential Director BBP kvalificerar sig därför för Brand Affiliate L1- och L2-bonusar, men de bidrar till Building Bonus för Brand Representatives (bruttoförsäljningsvolym).

A. Leadership Teams

Din BBP och Presidential Director BBP kommer inte att betraktas som Leadership Teams för ditt Brand Affiliate-konto. G1 Brand Representatives under din BBP och Presidential Director BBP fungerar som Leadership Teams och kan komprimeras för att uppfylla titelkraven enligt nedan.

Vid fastställandet av Leadership Team Sales Volume för dig och de Brand Representatives som står närmast över dig under en månad förblir din BBP och Presidential Director BBP i G1 respektive G2 (såvida inte du har förlorat din Brand Representative-status).

B. Bruttoförsäljningsvolym

Du, din BBP och din Presidential Director BBP har sina egna cirkelgrupper, respektive. För att bibehålla din Brand Representative-status och fastställa ditt berättigande till Building Bonus och Leading Bonus för Brand Representatives kommer bruttoförsäljningsvolymen från ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP att kombineras.

C. BBP- och Presidential Director BBP-bonusar baserade på din ursprungliga Brand Affiliate-kontotitel och Brand Representative-status

BBP

För en månad då ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto är berättigat att erhålla betalning som en Blue Diamond eller Presidential Director kommer bonusarna på din BBP att beräknas som om det gäller en Blue Diamond. För varje månad som ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto inte uppfyller alla krav för att kvalificera dig att få betalt som en Blue Diamond kommer din BBP att kombineras med ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Alla BBP-försäljningsnätverk flyttas upp en generation i ditt försäljningsnätverk samt i försäljningsnätverken för de Brand Representatives som befinner sig ovanför dig under den gällande månaden.

Presidential Director BBP

För en månad då ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto uppfyller alla krav för att kvalificera dig att få betalt som en Presidential Director kommer dina Presidential Director BBP-bonusar att beräknas som om det gäller en Blue Diamond. För varje månad som ditt Brand Affiliate-konto inte uppfyller alla krav för att kvalificera dig att få betalt som en Presidential Director, men däremot kvalificerar dig att få betalt som en Blue Diamond, kommer din Presidential Director BBP att kombineras med din BBP. Alla försäljningsnätverk i din Presidential Director BBP flyttas upp en generation i ditt försäljningsnätverk samt i försäljningsnätverken för de Brand Representatives som befinner sig ovanför dig under den gällande månaden.

För varje månad som ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto inte kvalificerar dig att få betalt som en Blue Diamond kommer din BBP och din Presidential Director BBP att kombineras med ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Alla försäljningsnätverk i din BBP flyttas upp en generation och din Presidential Director BBP flyttas upp två generationer i ditt försäljningsnätverk samt i försäljningsnätverken för de Brand Representatives som befinner sig ovanför dig.

Följande exempel visar hur din Leading Bonus beräknas utifrån ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP. Vi utgår från att ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP tillsammans har en bruttoförsäljningsvolym på minst 3 000 och att du är berättigad till att få en Leading Bonus på 5 %.

- **Blue Diamond**
Ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto och din BBP kan tjäna 5 % vardera på sina respektive G1 till G6. Det innebär att du i praktiken kan tjäna 10 % på G1–G5 i din BBP. Du kan effektivt tjäna 15 % på bruttoförsäljningsvolymen för personligt registrerade G1 Brand Representatives för din BBP på grund av den extra G1 Leading Bonus på 5 % för personligt registrerade G1 Brand Representatives.
- **Presidential Director**
Ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, din BBP och din Presidential Director BBP kan vardera tjäna 5 % på sina respektive G1 till G6. Detta innebär att du i praktiken kan tjäna 10 % på G1 till G5 i din BBP och på G5 i din Presidential Director BBP samt 15 % på G1 till G4 i din Presidential Director BBP. Du kan effektivt tjäna 20 % på bruttoförsäljningsvolymen för personligt registrerade G1 Brand Representatives för din Presidential Director BBP på grund av den extra G1 Leading Bonus på 5 % för personligt registrerade G1 Brand Representatives.

D. Flytt mellan ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto, BBP och Presidential Director BBP

- i. Leadership Teams kan inte flyttas från ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto till en BBP eller Presidential Director BBP, förutom enligt vad som anges nedan.
- ii. Automatisk förflyttning av företaget:
 - a) **Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto**
För att kvalificera dig för att få betalt som en Presidential Director för en viss provisionsperiod måste du ha minst sex Leadership Teams, varav ett med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 20 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 30 000 och ett med en Leadership Team Sales Volume på över 40 000.
 - Dessa sex Leadership Teams, som är ett minimikrav, måste vara direkt underställda ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto.
 - Tre av fyra Leadership Teams med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, 20 000, 30 000 och 40 000 respektive måste vara direkt underställda ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Det fjärde kan vara underställt antingen ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto eller din BBP.
 - b) **Flytt till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto**
Om du har färre än sex Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto kommer företaget automatiskt att flytta Leadership Teams från din BBP och Presidential Director BBP till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto för att se till att det finns minst sex Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Denna flytt av Leadership Teams från din BBP eller Presidential Director BBP till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto kommer att fortgå tills det krävda antalet Leadership Teams har uppnåtts, enligt vad som anges nedan. Om ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto inte kvalificerar dig att få betalt som en Blue Diamond (dvs. har sex Leadership Teams, varav ett med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 20 000 och ett med en Leadership Team Sales Volume på över 30 000) kommer de Leadership Teams som finns i din BBP och Presidential Director BBP att utvärderas och det eller de Leadership Teams som har lägsta möjliga Leadership Team Sales Volume för att fylla bristen på Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto flyttas till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto för den provisionsperiod som beaktas. Om du saknar ett av de fyra Leadership Teams med en Leadership Team Sales Volume på över 10 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 20 000, ett med en Leadership Team Sales Volume på över 30 000 och ett med en Leadership Team Sales Volume på över 40 000 i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto och din BBP så kommer Leadership Teams i din Presidential Director BBP att utvärderas och det Leadership Team som har lägsta möjliga Leadership Team Sales Volume för att fylla bristen på Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto eller i din BBP flyttas till din BBP för den provisionsperiod som beaktas.
 - c) **Flytt tillbaka till din BBP eller Presidential Director BBP**
Om ett Leadership Team från din BBP eller Presidential Director BBP flyttades automatiskt från din BBP eller Presidential Director BBP på grund av att du hade färre än sex Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto kan du begära att flytta tillbaka dessa Leadership Teams till din BBP eller Presidential Director BBP efter att du har fyllt upp med nödvändiga Leadership Teams i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto. Din begäran måste göras skriftligen till din Account Manager inom sex månader efter den månad då den automatiska flytten genomfördes.

EXEMPEL: Om ett Leadership Team från din BBP eller Presidential Director BBP flyttades automatiskt till ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto i början av februari, baserat på dina försäljningsresultat i januari, så löper sexmånadersperioden från februari till och med juli. Om du i augusti (baserat på din försäljningsutveckling i juli) ännu inte (1) har ersatt det eller de Leadership Teams som krävdes i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto och (2) inte begärt att dessa Leadership Teams ska flyttas tillbaka till din BBP eller Presidential Director BBP, så kommer dessa Leadership Teams att stanna permanent i ditt ursprungliga Brand Affiliate-konto.

I enlighet med avsnitt 4.4 förbehåller sig Nu Skin rätten att avstå från dessa BBP- och Presidential BBP-krav under en lämplig tidsperiod.