

NU SKIN®

PLÁN PREDAJNÉHO VÝKONU



PLATNÉ od 1. júna 2026 pre Európu a Afriku

OBSAH

1. PREHĽAD PLÁNU	3
1.1 ÚVOD	3
1.2 ÚČASŤ NA PLÁNE	3
1.3 ZÁKAZNÍCI	3
1.4 BONUSY	3
2. BONUSY Z PLÁNU	4
2.1 BONUS Z MALOOBCHODNÉHO PREDAJA	4
2.2 BONUS ÚROVNE 1 (L1)	4
2.3 BONUS ÚROVNE 2 (L2)	4
2.4 BUILDING BONUS (BONUS ZA RAST)	5
2.5 LEADING BONUS (BONUS ZA LÍDERSTVO)	5
3. TITUL BRAND REPRESENTATIVE	7
3.1 AKO SA KVALIFIKOVAŤ NA BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 TITUL BRAND REPRESENTATIVE	7
3.3 FLEX BODY	8
4. ĎALŠIE PODMIENKY	9
4.1 BONUSY	9
4.2 UKONČENIE ÚČTOV BRAND AFFILIATE	9
4.3 INÉ MATERIÁLY A PREKLADY	10
4.4 VÝNIMKY	10
4.5 VYMEDZENIE POJMOV	10
4.6 PRÁVO NA ÚPRAVU	10
4.7 SÚLAD	10
4.8 TÝŽDENNÉ A MESAČNÉ OBDOBIA	10
SLOVNÍK POJMOV	11
DODATOK A – ĎALŠIE PODROBNOSTI O KVALIFIKÁCII	14
DODATOK B – ÚPRAVY V PRÍPADE VRÁTENIA A VRÁTENIE BONUSOV	15
DODATOK C – REŠTART	16
DODATOK D – POZÍCIE BLUE DIAMOND A PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER.....	17

1. PREHĽAD PLÁNU

1.1 ÚVOD

Plán predajného výkonu Nu Skin (ďalej len „plán“) je navrhnutý tak, aby vás ako Brand Affiliate odmenil za:

predaj našich produktov vašim zákazníkom a Brand Affiliates;
rozvoj ďalších Brand Affiliate, ktorí ponúkajú naše produkty svojim priamym zákazníkom a Brand Affiliates;
budovanie a rozvoj vašej kruhovej skupiny Brand Affiliates a zákazníkov; a
vedenie ďalších Brand Representatives, ktorí budujú a rozvíjajú svoje vlastné kruhové skupiny.

V tomto pláne predajného výkonu sa stanovujú zmluvné podmienky odmen za predaj, ktoré môžete získať prostredníctvom tohto plánu. Odporúčame vám, aby ste si tento plán dôkladne prečítali a definície pojmov si vyhľadali v slovníku pojmov.

Dosiahnutie odmeny ako Brand Affiliate si vyžaduje značný čas, úsilie a odhodlanie. Úspech bude závisieť aj od vašej šikovnosti, talentu a líderských schopností. Neexistujú žiadne záruky finančného úspechu a výsledky sa medzi účastníkmi budú značne líšiť. Úplný súhrn zárobkov na jednotlivých úrovniach plánu predajného výkonu pre svoj región/trh nájdete na lokalite www.nuskin.com.

1.2 ÚČASŤ NA PLÁNE

Na pláne sa môžete zúčastniť prostredníctvom štyroch spôsobov:

Ako Brand Affiliate môžete¹ (1) nakupovať produkty za členskú cenu za účelom ďalšieho predaja alebo osobnej spotreby; (2) registrovať zákazníkov, ktorí nakupujú produkty priamo od spoločnosti Nu Skin; (3) registrovať Brand Affiliates, ktorí nakupujú produkty priamo od spoločnosti Nu Skin a/alebo predávajú produkty registrovaným zákazníkom a Brand Affiliates; a (4) rozhodnúť sa kvalifikovať sa na Brand Representative.

Brand Affiliates musia mať v danom šesťmesačnom období objem predaja výlučne od členov a maloobchodných zákazníkov na úrovni 50 L1 (L1 SV). Účty Brand Affiliate, ktoré nedosiahnu túto hranicu, môže spoločnosť preklasifikovať na členské účty. To znamená, že sa vaša predajná sieť presunie pod Brand Affiliate, ktorý sa nachádza priamo nad vami.

Ak sa chcete znova stať Brand Affiliate, môžete konvertovať svoj účet alebo sa znova zaregistrovať a odoslať novú zmluvu Brand Affiliate.

S postupom svojho titulu získavate prístup k čoraz väčším výhodám:

Brand Representatives sú Brand Affiliates, ktorí úspešne dokončili kvalifikáciu na Brand Representative a naďalej si svoju pozíciu Brand Representative udržiavajú.

Rozhodnutie kvalifikovať sa ako Brand Representative môžete spraviť hneď, ako sa pripojíte k spoločnosti Nu Skin ako Brand Affiliate, alebo kedykoľvek neskôr.

1.3 ZÁKAZNÍCI

Zákazníci sa nezúčastňujú tohto plánu, nemôžu ďalej predávať produkty a nemôžu registrovať iných zákazníkov alebo Brand Affiliates. Existujú tri typy zákazníkov:

Neregistrovaní zákazníci nakupujú produkty priamo od Brand Affiliate za cenu, ktorú ponúka Brand Affiliate.²

Maloobchodní zákazníci nakupujú produkty od Brand Affiliates priamo cez systémy Nu Skin za zverejnenú maloobchodnú cenu, na ktorú sa môžu vzťahovať ľubovoľné zľavy.

Členovia sa registrujú na nákup produktov od spoločnosti Nu Skin za členskú cenu.

Maloobchodným zákazníkom a členom, ktorí neuskutočnili žiadny nákup za posledných 24 mesiacov, bude ich zákaznícky účet deaktivovaný a pred opätovným nákupom si musia zaregistrovať nový účet.

1.4 BONUSY

Nasledujúce bonusy môžete získať denne, týždenne alebo mesačne, v závislosti od vašej úrovne účasti:

TABUĽKA 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD A VYŠŠIE
Bonus z maloobchodného predaja (denný) Bonus úrovne 1 (denný) Bonus úrovne 2 (týždenný)	✓	✓	✓
Building Bonus (Bonus za rast) (týždenný)		✓	✓
Leading bonus (Bonus za líderstvo) (mesačný)			✓

¹ Pre Francúzsko a Taliansko – pozrite si poznámku 1 na str. 10.

² Pre Francúzsko a Taliansko – pozrite si poznámku 1 na str. 10.

2. BONUSY Z PLÁNU

2.1 BONUS Z MALOOBCHODNÉHO PREDAJA

A. Popis bonusu z maloobchodného predaja

Bonus z maloobchodného predaja predstavuje odmenu za nákupy produktov uskutočnené vašimi maloobchodnými zákazníkmi. Keď predávate produkty maloobchodným zákazníkom prostredníctvom systémov Nu Skin za vyššiu cenu, ako je členská cena, získate bonus z maloobchodného predaja.

B. Výpočet bonusu z maloobchodného predaja

- i. Čo musíte urobiť: Predávajte produkty za cenu vyššiu, ako je členská cena, svojim maloobchodným zákazníkom cez systémy Nu Skin.
- ii. Čo zarobíte: **Bonus z maloobchodného predaja je rozdiel medzi (1) cenou zaplatenou vašim maloobchodným zákazníkom po prípadných zľavách (bez nákladov na dopravu a daní) a (2) členskou cenou.**

C. Denný výpočet

Každý deň vypočítame bonusy z maloobchodného predaja za váš predaj produktov a pripíšeme ich na váš [účet Nu Skin](#) hneď, ako budú objednávky zakúpené vašimi maloobchodnými zákazníkmi úplne spracované. Všetky čakajúce platby budú takisto automaticky uvoľnené vašej finančnej inštitúcii po dokončení každého výpočtu týždennej provízie (v závislosti od požiadaviek trhu), pokiaľ sa výslovne nerozhodnete pre vyplácanie bonusu z maloobchodného predaja na mesačnej báze – v takom prípade bude vyplácaný mesačne. Ak sa chcete odhlásiť z týždenného vyplácania bonusu a byť vyplácaní iba raz za mesiac, prihláste sa do svojho účtu Nu Skin a upravte svoje preferencie na karte Provízie.

D. Oprávnenosť

Na získanie bonusov z maloobchodného predaja sú oprávnení len Brand Affiliates, ktorí majú dobré postavenie.

2.2 BONUS ÚROVNE 1 (L1)

A. Popis bonusu L1

Okrem bonusu z maloobchodného predaja môžete získať aj bonus L1, ktorý vás odmeňuje za predaj produktov a poskytovanie zákazníckeho servisu vašim zákazníkom a Brand Affiliates úrovne L1 a pomoc Brand Affiliates pri propagácii produktov ich zákazníkom. Vaši zákazníci a Brand Affiliates úrovne L1 sú zákazníci a Brand Affiliates na prvej [úrovni](#) vašej kruhovej skupiny (nie sú zahrnutí Brand Representatives).

B. Výpočet bonusu L1

- i. Čo musíte urobiť: Ako Brand Affiliate predávajte Produkty svojim zákazníkom a Brand Affiliates úrovne L1.
- ii. Čo zarobíte: **5 % z hodnoty predajného objemu (CSV) z vášho objemu predaja L1 (L1 SV).**

C. Denný výpočet

Každý deň vypočítame bonusy L1 za váš predaj produktov a pripíšeme ich na váš [účet Nu Skin](#) hneď, ako budú objednávky zakúpené vašimi zákazníkmi a Brand Affiliates úrovne L1 úplne spracované. Všetky čakajúce platby budú takisto automaticky uvoľnené vašej finančnej inštitúcii po dokončení každého výpočtu týždennej provízie (v závislosti od požiadaviek trhu), pokiaľ sa výslovne nerozhodnete pre vyplácanie bonusu L1 na mesačnej báze – v takom prípade bude vyplácaný mesačne. Ak sa chcete odhlásiť z týždenného vyplácania bonusu a byť vyplácaní iba raz za mesiac, prihláste sa do svojho účtu Nu Skin a upravte svoje preferencie na karte Provízie.

D. Oprávnenosť

Na získanie bonusov L1 sú oprávnení len Brand Affiliates, ktorí majú dobré postavenie.

2.3 BONUS ÚROVNE 2 (L2)

A. Popis bonusu L2

Okrem bonusu L1 môžete získať aj bonus L2, ktorý vás odmeňuje za predaj produktov a poskytovanie zákazníckeho servisu vašim zákazníkom a Brand Affiliates úrovne L1 a pomoc vašim [osobne zaregistrovaným](#) Brand Affiliates pri propagácii produktov ich zákazníkom. Vaši zákazníci a Brand Affiliates úrovne L2 sú zákazníci a Brand Affiliates na druhej úrovni vašej kruhovej skupiny (nie sú zahrnutí Brand Representatives). Bonus L2 nezahŕňa objem predaja vygenerovaný Brand Affiliates úrovne L1 vo vašej kruhovej skupine, ktorých ste osobne nezaregistrovali.

B. Výpočet bonusov L2

- i. Čo musíte urobiť: Ako Brand Affiliate dosiahnite objem predaja aspoň 500 mesačne na vašej úrovni L1.
- ii. Čo zarobíte: **5 % z hodnoty predajného objemu z vášho objemu predaja L2 (L2 SV).**

C. Výpočet týždennej platby

V prvom týždni, kedy dosiahnete 500 L1 SV v mesiaci vzniku provízie, vypočítame všetky bonusy L2, ktoré získate za svoj L2 SV za daný týždeň a za akýkoľvek L2 SV, ktorý ste dosiahli v predchádzajúcich týždňoch toho istého mesiaca vzniku provízie. Po zvyšok mesiaca vzniku provízie budeme vypočítavať všetky bonusy L2, ktoré získate v týždni, v ktorom dosiahnete príslušný objem predaja. Vaše bonusy L2 sa zvyčajne zaznamenávajú na váš účet Nu Skin do jedného pracovného dňa po skončení týždenného obdobia a automaticky sa prevedie do vašej finančnej inštitúcii (podľa požiadaviek špecifických pre trh), pokiaľ sa výslovne neprihlásite k vyplácaniu bonusu L2 mesačne – v takom prípade bude vyplácaný na mesačnej báze. Ak sa chcete odhlásiť z týždenného vyplácania bonusu a byť vyplácaní iba raz za mesiac, prihláste sa do svojho účtu Nu Skin a upravte svoje preferencie na karte Provízie.

D. Oprávnenosť

Na získanie bonusov L2 sú oprávnení len Brand Affiliates, ktorí majú dobré postavenie.

2.4 BUILDING BONUS (BONUS ZA RAST)

A. Popis Building bonus (Bonusu za rast)

Po postupe na pozíciu Brand Representative alebo vyššiu budete môcť získať Building bonus (Bonus za rast) v rozsahu 10 % až 25 % z hodnoty predajného objemu na produktoch zakúpených zákazníkmi a Brand Affiliates vo vašej kruhovej skupine (GSV). Vašu kruhovú skupinu tvoríte (1) vy, (2) vaši členovia, maloobchodní zákazníci a Brand Affiliates a (3) členovia, maloobchodní zákazníci a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates atď., až po vášho ďalšieho Brand Representative. Vaša kruhová skupina bude zahŕňať kruhové skupiny vašich Brand Affiliates, ktorí sa usilujú o kvalifikáciu na Brand Representative. Keď vaši Brand Affiliates dokončia svoju kvalifikáciu na Brand Representative, opustia vašu kruhovú skupinu a oni (a ich kruhové skupiny) sa stanú súčasťou vášho tímu.

B. Výpočet Building bonus (Bonusu za rast)

- Čo musíte urobiť: Ako Brand Representative dosiahnete každý mesiac cieľové ukazovatele skupinového predajného objemu (GSV).
- Čo zarobíte: **percentuálny podiel z hodnoty predajného objemu z vášho mesačného skupinového predajného objemu. Building bonus (Bonus za rast) sa začína na 10 % a zvyšuje sa až na 25 % na základe vášho skupinového predajného objemu**, ako je uvedené v tabuľke 2.A:

TABUĽKA 2.A

ČO MUSÍTE UROBIŤ	ČO ZAROBÍTE
Ako Brand Representative zvýšite svoj mesačný skupinový predajný objem (GSV)	Building Bonus (bonus za rast) vo výške 10 – 25 % Vyplácaný na základe hodnoty CSV vášho mesačného GSV
2000 – 2999 GSV	10 %
3000 – 4999 GSV	15 %
5000 – 9999 GSV	20 %
VIAC AKO 10 000 GSV	25 %

C. Týždenný výpočet

Keď v mesiaci vzniku provízie dosiahnete GSV aspoň 2000, vypočítame Building bonus (Bonus za rast) na základe hodnoty predajného objemu všetkého príslušného GSV novo dosiahnutého do konca každého týždenného obdobia, ako aj všetky dodatočné percentuálne podiely za Building bonus (Bonus za rast), na ktorý ste sa kvalifikovali na základe GSV dosiahnutého v predchádzajúcich týždňoch aktuálneho mesiaca výpočtu provízie. Vaše Building bonuses (Bonusy za rast) sa zvyčajne zaznamenávajú na váš účet Nu Skin do jedného pracovného dňa po skončení týždenného obdobia a automaticky sa prevedie do vašej finančnej inštitúcie (podľa požiadaviek špecifických pre trh), pokiaľ sa výslovne neprihlásite k vyplácaniu Building bonus (Bonusu za rast) mesačne – v takom prípade bude vyplácaný na mesačnej báze. Ak sa chcete odhlásiť z týždenného vyplácania bonusu a byť vyplácaní iba raz za mesiac, prihláste sa do svojho účtu Nu Skin a upravte svoje preferencie na karte Provízie.

PRÍKLAD: Ak v prvom týždni dosiahnete GSV 2000, váš Building bonus (Bonus za rast) bude predstavovať 10 % príslušnej hodnoty predajného objemu. Ak v druhom týždni dosiahnete ďalší GSV 1000 (takže spolu od začiatku mesiaca GSV 3000), váš Building Bonus (Bonus za rast) za druhý týždeň bude 15 % z hodnoty predajného objemu z GSV 1000, plus 5 % z hodnoty predajného objemu z predtým dosiahnutého GSV 2000 z prvého týždňa. Váš Building Bonus (Bonus za rast) budeme takto upravovať každý týždeň.

D. Oprávnenosť

Na Building Bonus (bonus za rast) majú nárok len Brand Representatives, ktorí dosiahnu GSV aspoň 2000 a majú dobré postavenie. Ak využijete Flex body na udržanie statusu Brand Representative alebo stratíte status Brand Representative, nebudete mať v danom mesiaci nárok na Building Bonus (Bonus za rast). Pozrite časť 3.2 a 3.3.

2.5 LEADING BONUS (BONUS ZA LÍDERSTVO)

A. Popis Leading bonus (Bonusu za líderstvo)

Keď sa kvalifikujete na titul Gold alebo vyšší, okrem získavania bonusov z maloobchodného predaja, L1, L2 a bonusov za rast môžete získať aj 5 % z hodnoty predajného objemu dosiahnutej vašim tímom. Leading Bonus (bonus za líderstvo) je založený na objeme predaja tímu a vypláca sa čiastočne za to, že pomáhate vašim Brand Affiliates kvalifikovať sa ako Brand Representatives a za motiváciu, usmerňovanie a školenie Brand Representatives, ktorých priamo vediete vo svojom tíme a ktorí sú označovaní ako vaši G1 Brand Representatives (t. j. vedúci vašich [tímov lídrov](#), pozrite časť [Generácie](#)). Keď vaši G1 Brand Representatives dosiahnu vyšší titul, vašou úlohou bude viesť tím, ktorý zahŕňa Brand Representatives iných generácií (napr. G2, G3 atď.), ktorí pracujú na budovaní svojich vlastných kruhových skupín a zvyšovaní predaja produktov. Leading Bonus (Bonus za líderstvo) je vaša odmena za podporu predaja v rámci vášho tímu, poskytovanie zákazníckych služieb vášmu tímu a pomoc iným Brand Affiliates pri propagácii produktov ich zákazníkom.

B. Výpočet Leading bonus (Bonusu za líderstvo)

- Čo musíte urobiť: Kvalifikujte sa na titul Gold alebo vyšší a dosiahnete mesačný skupinový predajný objem (GSV) aspoň 3000.
- Čo zarobíte: **5 % z hodnoty predajného objemu z celkového objemu predaja vášho tímu a ďalších 5 % (spolu 10 %) z hodnoty predajného objemu z objemu skupinového predaja vašich osobne zaregistrovaných G1 Brand Representatives.** Tabuľka 2.B uvádza požiadavky na titul, ako aj generácie, za ktoré možno každému titulu vyplatiť Leading Bonus (Bonus za líderstvo):

ČO MUSÍTE UROBIŤ		ČO ZAROBÍTE
Dosiahnite GSV 3000 mesačne a rozvíjajte Leadership Team (Tím lídrov)		5 % Leading Bonus (Bonus za líderstvo) vyplácaný na základe tímovej mesačnej hodnoty predajného objemu
LEADERSHIP TEAMS (TÍMY LÍDROV)	TITUL	VYPLÁCANÉ GENERÁCIE
1	Gold	5 % za vašu G1 Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1
2	Lapis	5 % za vaše G1 – G2 Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1
3 1 z toho musí mať LTSV $\geq$ 5000	Ruby	5 % za vaše G1 – G3* Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1
4 1 z nich musí mať LTSV $\geq$ 10 000	Emerald	5 % za vaše G1 – G4* Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1
5 1 z nich musí mať LTSV $\geq$ 10 000, plus 1 z nich musí mať LTSV $\geq$ 20 000	Diamond	5 % za vaše G1 – G5* Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1
6 1 z nich musí mať LTSV $\geq$ 10 000, plus 1 z nich musí mať LTSV $\geq$ 20 000, plus 1 z nich musí mať LTSV $\geq$ 30 000	Blue Diamond**	5 % za vaše G1 – G6* Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1

*Požiadavky na oprávnenosť nájdete v časti [Politika a postupy](#) spoločnosti Nu Skin.

**Blue Diamond a Presidential Director sa kvalifikujú na [pozíciu Business Builder](#) a pozíciu [Presidential Director Business Builder](#). Keďže pozície Business Builder a Presidential Director Business Builder sa nepovažujú za Leadership Team (Tím lídrov), účty Brand Affiliate nedostávajú dodatočných 5 % za objem dosiahnutý na týchto pozíciách. Pozrite si dodatok D.

C. Mesačná platba

Váš Leading Bonus (Bonus za líderstvo) vypočítame po ukončení každého mesiaca. Leading Bonus (Bonus za líderstvo) sa spravidla zaznamená vo vašom účte Nu Skin v priebehu prvého týždňa každého mesiaca a automaticky sa prevedie do vašej finančnej inštitúcie (v závislosti od požiadaviek trhu).

D. Oprávnenosť

Na Leading bonus (Bonus za líderstvo) majú nárok len Brand Representatives s titulom Gold alebo vyšším, ktorí dosiahnu GSV aspoň 3000 a majú dobré postavenie. Ak použijete Flex body na udržanie statusu Brand Representative alebo stratíte status Brand Representative, nebudete mať v tom mesiaci nárok na Leading Bonus (bonus za líderstvo). Pozrite časť 3.2 a 3.3.

3. TITUL BRAND REPRESENTATIVE

3.1 AKO SA KVALIFIKOVAŤ NA BRAND REPRESENTATIVE

A. Požiadavky na kvalifikáciu na Brand Representative

Aby ste sa kvalifikovali ako Brand Representative, musíte predložiť svoju predbežnú zmluvu a dosiahnuť skupinový predajný objem (GSV) 2000 (vrátane objemu predaja 500 na úrovni L1) počas obdobia kvalifikácie Brand Representative. Kvalifikáciu na Brand Representative môžete dokončiť tak rýchlo, ako chcete (za jeden týždeň alebo za dva mesiace), ale ak sa rozhodnete kvalifikovať sa počas dvojmesačného obdobia, musíte dosiahnuť aspoň 1000 jednotiek skupinového predajného objemu (vrátane vašich vlastných 250 jednotiek objemu predaja na úrovni L1) každý mesiac.

Formulár predbežnej zmluvy nájdete po prihlásení sa do svojho účtu Nu Skin.

B. Obdobie kvalifikácie Brand Representative

Vaše obdobie kvalifikácie Brand Representative sa začína mesiacom, v ktorom odošlete svoju predbežnú zmluvu. Na dokončenie kvalifikácie na Brand Representative máte čas do konca nasledujúceho mesiaca.

PRÍKLAD: Ak 25. júna odošlete svoju predbežnú zmluvu s cieľom kvalifikovať sa ako Brand Representative, vaše obdobie kvalifikácie Brand Representative sa začne v mesiaci jún. Vaše kvalifikačné obdobie Brand Representative sa skončí podľa toho, ktorá z nasledujúcich možností nastane skôr:

- i. dátumom, kedy sa stanete Brand Representative po splnení kvalifikačných požiadaviek na Brand Representative (pozrite časť 3.1A);
- ii. na konci prvého mesiaca vášho obdobia kvalifikácie Brand Representative, ak nespĺníte minimálny požadovaný objem predaja za prvý mesiac kvalifikácie na Brand Representative (1000 jednotiek skupinového predajného objemu vrátane vašich 250 jednotiek objemu predaja na úrovni L1);
- iii. do konca druhého kalendárneho mesiaca po odoslaní predbežnej zmluvy a nespĺnení požiadaviek na kvalifikáciu na Brand Representative v tomto druhom mesiaci. Ak ste vo vyššie uvedenom príklade splnili minimálne požiadavky v júni, ale nie v júli, vaše obdobie kvalifikácie na Brand Representative sa skončí v posledný deň mesiaca júl.

C. Splnenie požiadaviek na kvalifikáciu na Brand Representative a povýšenie

Keď splníte požiadavky na kvalifikáciu na Brand Representative, stanete sa Brand Representative v prvý deň nasledujúceho týždenného obdobia (8., 15. alebo 22. deň daného mesiaca alebo 1. deň nasledujúceho mesiaca) a máte potom nárok na získanie Building Bonus (Bonusu za rast) za novo zrealizovaný skupinový predajný objem. Pozrite tabuľku 2.A. Môžete tiež začať získavať Leading Bonus (Bonus za líderstvo) za všetky schválené objemy predaja z nákupov vykonaných vaším tímom po [dátume postúpenia na úroveň Brand Representative](#).

Keď Brand Affiliates vo vašej kruhovej skupine postúpia na Brand Representative, táto skutočnosť môže ovplyvniť váš tím a následne aj váš postup, a to nasledovným spôsobom:

- i. Ak sa niekto z vašej skupiny tiež usiluje o kvalifikáciu na Brand Representative, stane sa súčasťou vášho tímu iba vtedy, ak: (1) úspešne dokončíte svoj prvý kvalifikačný mesiac na Brand Representative v tom istom mesiaci alebo skôr ako v mesiaci, kedy daná osoba splnila svoje požiadavky na kvalifikáciu na Brand Representative; a (2) dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative v rámci vášho obdobia kvalifikácie na Brand Representative. Pozrite dodatok A.
- ii. Ak Brand Affiliate vo vašej skupine dokončí kvalifikáciu na Brand Representative pred časovými rámcami uvedenými vyššie, bude zaradený do tímu ďalšieho Brand Representative nad vami a z jeho predajnej aktivity nebudete získavať žiadne Building Bonuses (Bonusy za rast) ani Leading Bonuses (Bonusy za líderstvo). Pozrite dodatok A.

D. Nesplnenie požiadaviek na kvalifikáciu na Brand Representative

Ak nespĺníte požiadavky na kvalifikáciu na Brand Representative počas obdobia kvalifikácie na Brand Representative, vaša kvalifikácia na Brand Representative bude ukončená. Ak sa chcete znova pokúsiť kvalifikovať ako Brand Representative, budete musieť odoslať novú predbežnú zmluvu a opätovne začať s kvalifikáciou na Brand Representative.

3.2 TITUL BRAND REPRESENTATIVE

A. Zachovanie alebo strata titulu Brand Representative

Požiadavky na [udržanie si](#) titulu začínajú prvý celý mesiac po splnení požiadaviek na kvalifikáciu na Brand Representative. Pozrite dodatok A. Svoj status Brand Representative si udržíte na základe vášho predajného výkonu v jednotlivých mesiacoch.

- i. Ak dosiahnete aspoň 2000 jednotiek skupinového predajného objemu (GSV) za mesiac, udržíte si status Brand Representative počas daného mesiaca.
- ii. Ak sa vám nepodarí dosiahnuť 2 000 jednotiek GSV, ale napriek tomu dosiahnete aspoň 500 jednotiek GSV za mesiac a máte k dispozícii dostatočný počet Flex bodov (popísaných v časti 3.3 nižšie) na vyrovnanie rozdielu v chýbajúcom skupinovom predajnom objeme (napr. 500 jednotiek GSV plus 1 500 Flex bodov), vaše Flex body sa použijú na udržanie statusu Brand Representative počas daného mesiaca. Keď sa Flex body použijú na udržanie statusu Brand Representative, v danom mesiaci nemáte nárok na získanie Building Bonus (Bonusu za rast) ani Leading Bonus (Bonusu za líderstvo).
- iii. Ak nespĺníte požiadavky na udržanie statusu, stratíte svoj status Brand Representative a stanete sa Brand Affiliate s účinnosťou od prvého dňa nasledujúceho mesiaca. Ak stratíte status Brand Representative, nebudete viac mať nárok na získanie Building Bonus (Bonusu za rast) ani Leading Bonus (Bonusu za líderstvo) a stratíte svoj tím, ako aj kruhovú skupinu a tím Brand Representatives pod vami, ktoré postúpia o generáciu vyššie a stane sa súčasťou predajnej siete Brand Representative, ktorý je nad vami. Svoju predajnú sieť môžete znova získať prostredníctvom [reštartu](#). Pozrite dodatok C.

Svoj status alebo titul sa nesmiete snažiť udržať vytváraním falošných účtov, nákupom ďalších produktov alebo používaním akejkoľvek inej formy manipulácie, ktorá je proti duchu a zámeru tohto plánu alebo [politike a postupom](#) spoločnosti Nu Skin.

3.3 FLEX BODY

A. Popis

Flex body sú náhradou za skupinový predajný objem a používajú sa na udržanie si statusu Brand Representative, ak nedosiahnete aspoň 2000 jednotiek skupinového objemu predaja za mesiac. Za mesiac môžete použiť najviac 1500 Flex bodov.

Flex body neposkytujú objem predaja ani hodnotu predajného objemu a nevypláca sa za ne žiaden bonus. Flex body nemajú žiadnu peňažnú hodnotu a nikdy ich nemožno vymeniť za peniaze. Platnosť Flex bodov nevyprší a môžete ich nazbierať najviac 3000; ak však stratíte status Brand Representative, všetky nazbierané Flex body vám prepadnú. Keď sa Flex body použijú na udržanie statusu Brand Representative, v danom mesiaci nebudete mať nárok na získanie Building Bonus (Bonusu za rast) ani Leading Bonus (Bonusu za líderstvo).

B. Pridelovanie Flex bodov

Flex body vám budú pridelené ako novému Brand Representative a každý nasledujúci rok v mesiaci výročia vášho dátumu postúpenia na úroveň Brand Representative. Na začiatku prvých troch celých mesiacov vo funkcii nového Brand Representative máte pridelených 1500 Flex bodov v prvom mesiaci, 1000 v druhom mesiaci a 500 v treťom mesiaci, spolu teda 3000 Flex bodov. V každom nasledujúcom roku vám pridelieme dodatočných 1500 Flex bodov v mesiaci výročia, v ktorom ste sa stali Brand Representative. Kedykoľvek môžete nazbierať maximálne 3000 Flex bodov. Vaše Flex body nájdete vo svojom účte Nu Skin.

Ak stratíte svoj status Brand Representative a znova dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative (aj prostredníctvom reštartu), bude vám pridelených 1000 Flex bodov v prvom mesiaci a 500 v druhom mesiaci po dátume postúpenia.

4. ĎALŠIE PODMIENKY

4.1 BONUSY

A. Oprávnenosť na bonusy

Aby ste mali nárok na akékoľvek bonusy (okrem Retailing Bonuses – bonusov z maloobchodného predaja), musíte zrealizovať každý mesiac predaj produktov piatim rôznym zákazníkom. Ak túto požiadavku nesplníte, musíte okamžite informovať [spoločnosť](#). Spoločnosť tiež vykoná náhodný prieskum Brand Affiliates, aby preskúmala dodržiavanie tejto požiadavky.

B. Výpočty bonusov

Bonusy sa vypočítavajú na základe denného, týždenného a mesačného harmonogramu, ktorý určí spoločnosť Nu Skin, a zaznamenávajú sa vo vašom účte Nu Skin.

C. Bonusy a výmenné kurzy

Pri výpočte bonusov sa hodnota objemu predaja za predaj produktov na rôznych trhoch prepočítava na domácu menu pomocou priemerného denného výmenného kurzu predchádzajúceho mesiaca.

PRÍKLAD: Pri stanovení základnej sumy používanej na výpočet vašich bonusov za marec spoločnosť použije priemerný denný výmenný kurz za február.

D. Verzia pre domáci trh

Táto verzia plánu sa vzťahuje len na Brand Affiliates, ktorí majú ID Brand Affiliate pre trhy v Európe a Afrike. Plán vám ponúka príležitosť získavať bonusy za predaj na všetkých globálnych trhoch s výnimkou prípadov, keď je zahraničná účasť obmedzená (kontaktujte svojich Account manažérov pre konkrétne trhy). Ak máte ID Brand Affiliate pre trhy v Európe a Afrike, vaša oprávnenosť na bonusy a referenčné kritériá sa riadia podmienkami tejto verzie plánu, aj keď členovia vašej kruhovej skupiny alebo tímu majú ID Brand Affiliate z iných trhov.

PRÍKLAD: Ak ste Brand Representative s ID Brand Affiliate pre Európu a Afriku a zaregistrujete člena v Austrálii a on si zakúpi niektoré produkty prostredníctvom austrálskej webovej stránky nuskin.com, ak sa tento jednotlivec (a) zaregistruje ako váš zákazník a (b) je vo vašej skupine, keď nakupuje produkty na austrálskom trhu, potom tieto nákupy produktov budú mať objem predaja a hodnotu predajného objemu, ktoré nastavil pre tieto produkty austrálsky trh. Austrálska hodnota predajného objemu bude v čase predaja prepočítaná na miestnu menu vášho trhu podľa vášho Brand Affiliate ID. Miestny trh vám poskytne informácie týkajúce sa objemu predaja, hodnoty predajného objemu, tvorby cien a iné informácie súvisiace s odmeňovaním za predaj každého produktu na danom trhu.

Tento plán sa nevzťahuje na naše podniky v pevninskej Číne, Vietname alebo Indii, ktoré fungujú podľa odlišných obchodných modelov.

E. Vrátenie bonusov, ktoré vám boli vyplatené

Spoločnosť má právo nárokovat' si na spätné vyplatenie bonusov, ktoré vám boli vyplatené, ako je opísané v [Politike a postupoch](#), vrátane vymáhania bonusov, ktoré boli vyplatené za produkty, ktoré boli následne vrátené. Časový harmonogram a spôsob vymáhania budú závisieť od bonusu a od toho, kedy boli produkty vrátené. Pozrite si Dodatok B. Súhrn našich zásad vrátenia tovaru nájdete na lokalite nuskin.com.

F. Povýšenie na Brand Representative; Ďalšie zmeny v prípade povýšenia na titul

Povýšenie na Brand Representative sa môže uskutočniť každý týždeň. Iné zmeny titulov sa realizujú iba počas mesačného výpočtu bonusov a prejavia sa vo vašom účte Nu Skin na 5. deň nasledujúceho mesiaca alebo skôr. Pozrite dodatok A.

G. Propagácia produktov a tvorba cien

Môžeme upraviť zverejnenú maloobchodnú cenu, objem predaja, hodnotu predajného objemu a členskú cenu. Pozrite si oznámenia o tvorbe cien produktov a propagácii na svojom trhu týkajúce sa prípadných zliav a ich vplyvu na tvorbu cien, bonusy, objem predaja, hodnotu predajného objemu a iné informácie súvisiace s odmeňovaním za predaj jednotlivých produktov.

H. Iné formy odmeňovania za predaj

- i. Maloobchodný zisk sa rovná (1) cene, za ktorú predávate produkt mínus (2) vaše náklady (vaša nákupná cena, dane, doprava, obchodné náklady atď.). Máte nárok na celú hodnotu maloobchodného zisku zarobeného mimo systémov Nu Skin.³
- ii. Môžete tiež získať motivačné výlety alebo iné nepeňažné odmeny a kompenzácie z iných krátkodobých obchodných motivačných ponúk, ktoré nie sú zahrnuté v pláne predajného výkonu.

4.2 UKONČENIE ÚČTOV BRAND AFFILIATE

A. Strata výhod Brand Affiliate

Po ukončení svojho účtu [Brand Affiliate](#) stratíte všetky výhody Brand Affiliate vrátane akéhokoľvek prístupu do vášho účtu Brand Affiliate, vašej kruhovej skupiny, tímu, predajnej siete, objemu predaja vytvoreného vašou skupinou alebo tímom a bonusov.

B. Presun účtu Brand Affiliate

Spoločnosť má právo odložiť na primerane dlhý čas akýkoľvek presun účtu Brand Affiliate a presun akejkoľvek časti jeho skupiny alebo predajnej siete do vyššej predajnej siete alebo do inej predajnej siete.

³ Pre Francúzsko a Taliansko – pozrite si poznámku 1 na str. 10.

4.3 INÉ MATERIÁLY A PREKLADY

Ak sa vyskytnú nezrovnalosti medzi zmluvnými podmienkami uvedenými v tomto pláne a akýmkoľvek marketingovými materiálmi alebo iným súvisiacim obsahom, tento plán bude mať prednosť. Pokiaľ to nie je inak zakázané v právnych predpisoch, v prípade rozdielov medzi anglickou verziou tohto plánu a akýmkoľvek jej prekladom má prednosť anglická verzia.

4.4 VÝNIMKY

A. Udelenie výnimiek z plánu

Spoločnosť môže upustiť od akýchkoľvek požiadaviek či zmluvných podmienok tohto plánu alebo ich upraviť (ďalej spoločne len ako „výnimky z plánu“). Spoločnosť môže udeliť výnimky z plánu (1) jednotlivému účtu Brand Affiliate alebo (2) ľubovoľnému počtu účtov vrátane tímov alebo trhov. Udelenie výnimky z plánu účtu Brand Affiliate, tímu alebo trhu nevytvára záväzok firmy udeliť výnimku z plánu inému účtu Brand Affiliate, tímu alebo trhu. Akákoľvek podstatná výnimka z plánu si vyžaduje výslovný písomný súhlas oprávneného predstaviteľa spoločnosti a spoločnosť nemá žiadnu povinnosť poskytnúť iným Brand Affiliates, vrátane ďalších, vyššie postavených Brand Affiliates, informácie o výnimke z plánu písomne alebo inou formou.

B. Ukončenie výnimiek z plánov

Spoločnosť môže kedykoľvek a z akéhokoľvek dôvodu ukončiť akúkoľvek výnimku z plánu, ktorá bola predtým udelená, bez ohľadu na dobu platnosti výnimky. Ak bola konkrétnemu Brand Affiliate udelená výnimka z plánu, táto výnimka z plánu je osobná a vzťahuje sa len na daného Brand Affiliate a spoločnosť. Výnimky z plánu zaniknú prevodom účtu Brand Affiliate, bez ohľadu na formu prevodu (napr. predaj, postúpenie, prevod, dedičstvo, zo zákona alebo iným spôsobom), a každá takáto výnimka sa stáva neplatnou.

4.5 VYMEDZENIE POJMOV

Podmienky v tomto pláne sa môžu líšiť od predchádzajúcich verzií plánu a môžu byť revidované.

4.6 PRÁVO NA ÚPRAVU

Tento plán môžeme kedykoľvek upraviť na základe nášho vlastného rozhodnutia. Ak tento plán zmeníme, oznámime vám to 30 dní pred tým, než akákoľvek zmena nadobudne účinnosť.

4.7 SÚLAD

Aby ste sa kvalifikovali na bonusy, musíte dodržiavať požiadavky tohto plánu, [zmluvu Brand Affiliate](#) a [politiku a postupy](#) spoločnosti Nu Skin.

4.8 TÝŽDENNÉ A MESAČNÉ OBDOBIA

Akýkoľvek odkaz na „mesiac“ znamená kalendárny mesiac. Akýkoľvek odkaz na „týždeň“, „týždenný“ alebo „týždenné obdobie“ znamená 7-dňové obdobie začínajúce sa 1., 8., 15. alebo 22. deň každého mesiaca, ale za predpokladu, že štvrtý týždeň každého mesiaca pokračuje do konca mesiaca. Výpočty bonusov sa riadia časovým pásmom Mountain Standard Time alebo Mountain Daylight Savings Time v meste Provo, Utah, USA (koordinovaný svetový čas [UTC-7]).

POZNÁMKA Č. 1:

FRANCÚZSKO: „VDI Mandataires“ nemajú dovolené predávať priamo neregistrovaným zákazníkom.

TALIANSKO: „Incaricati“ môžu priamo alebo nepriamo podporovať vyzdvihnutie nákupných objednávok na mieste bydliska koncových zákazníkov v mene spoločnosti. Ako Brand Affiliate (Incaricato) si môžete zakúpiť produkty len na osobnú potrebu a potrebu osôb žijúcich s vami v jednej domácnosti. Nákupné objednávky prijaté od neregistrovaných zákazníkov musíte postúpiť spoločnosti.

SLOVNÍK POJMOV

Bonus úrovne 1 (L1): Bonus, pri ktorom sa vypláca 5 % z hodnoty predajného objemu z predajného objemu produktov na úrovni L1 zakúpených prostredníctvom systémov Nu Skin vašimi Brand Affiliates a zákazníkmi, ako je opísané v časti 2.2.

Bonus úrovne 2 (L2): Bonus, pri ktorom sa vypláca 5 % z hodnoty predajného objemu z predajného objemu produktov na úrovni L2 zakúpených prostredníctvom systémov Nu Skin vašimi Brand Affiliates a zákazníkmi, ako je opísané v časti 2.3.

Bonus: Kompenzácia za predaj vyplácaná prostredníctvom tohto plánu vrátane bonusov z maloobchodného predaja, bonusov za úroveň 1 a úroveň 2, bonusov za rast a bonusov za vedenie. Bonusy nezahŕňajú žiaden maloobchodný zisk, ktorý môžete zarobiť z produktov, ktoré si zakúpite a priamo ďalej predáte neregistrovaným zákazníkom, ani iné peňažné alebo nepeňažné obchodné motivačné ponuky. Pre Francúzsko a Taliansko – pozrite si poznámku 1 na str. 10.

Brand Affiliate: Osoba, ktorá sa zaregistruje v spoločnosti Nu Skin ako Brand Affiliate a môže nakupovať produkty za členské ceny, predávať ich a registrovať zákazníkov a Brand Affiliates. Pojem Brand Affiliate sa používa aj ako všeobecné označenie pre všetkých Brand Affiliates a Brand Representatives. Keď sa napríklad hovorí o všetkých partneroch Gold alebo Emerald a vyšších, tiež sa môžu označovať ako Brand Affiliate. Brand Affiliates sa nepovažujú za zákazníkov.

Brand Representative: Brand Affiliate, ktorý úspešne dokončil kvalifikáciu na Brand Representative a ktorý nestratil svoje postavenie Brand Representative. Pojem Brand Representative sa používa aj ako všeobecné označenie pre všetky tituly Brand Representative a vyššie pozície. Tituly Ruby alebo Diamond sa napríklad pri všeobecných rozhovoroch o Brand Representatives môžu tiež označovať ako Brand Representatives.

Building Bonus (Bonus za rast): Bonus 10–25 %, ktorý sa vypláca na základe hodnoty predajného objemu zo skupinového predajného objemu produktov zakúpených prostredníctvom systémov Nu Skin vašimi Brand Affiliates a zákazníkmi vo vašej kruhovej skupine, ako je opísané v časti 2.5.

Člen: Zákazník, ktorý sa zaregistruje prostredníctvom systémov Nu Skin na základe pozvánky Brand Affiliate na nákup produktov Nu Skin za členskú cenu. Členovia nemôžu registrovať zákazníkov ani Brand Affiliates, a ani nemôžu ďalej predávať produkty Nu Skin a nezúčastňujú sa tohto plánu.

Členská cena: Katalógová cena produktov pre členov aj Brand Affiliates bez dane a poplatkov za dopravu. Členská cena sa stanovuje pre miestny trh a môže sa príležitostne upravovať na účely podpory predaja a stimulov.

Dátum postúpenia na úroveň Brand Representative: Prvý deň týždenného obdobia po dokončení kvalifikácie na Brand Representative. Ak sa kvalifikujete ako Brand Representative v 1., 2. alebo 3. týždni v mesiaci, dátumom postúpenia na úroveň Brand Representative bude 8., 15. alebo 22. deň daného mesiaca. Ak sa kvalifikujete ako Brand Representative v 4. týždni mesiaca, dátumom postúpenia na Brand Representative bude prvý deň nasledujúceho mesiaca. Pozrite dodatok A.

Flex body: Flex body sú náhradou za skupinový predajný objem a používajú sa na udržanie si statusu Brand Representative, ak nedosiahnete aspoň 2000 jednotiek skupinového objemu predaja za mesiac. Flex body neposkytujú objem predaja ani hodnotu predajného objemu a nevypĺca sa za ne žiaden bonus. Flex body nemajú žiadnu peňažnú hodnotu a nikdy ich nemožno vymeniť za peniaze. Flex body nemajú expiráciu, a kedykoľvek môžete nazbierať maximálne 3000 Flex bodov. Ak však stratíte status Brand Representative, pridáte o všetky nazbierané Flex body. Pozrite časť 3.3.

Generácie: Úrovne Brand Representative vo vašom tíme. Každý Brand Representative, ktorého priamo vediete a ktorý je vo vašom tíme prvým Brand Representative pod vami, je váš G1 Brand Representative. Tí Brand Representatives, ktorí sú na ďalšej úrovni pod ním, sú vaši G2 Brand Representatives a tak ďalej. Brand Affiliates, ktorí nedosiahli status Brand Representative, netvoria generáciu, ale sú súčasťou ich skupiny Brand Representative. Napríklad Brand Affiliates (ktorí nedosiahli status Brand Representative) vášho G1 Brand Representative nie sú súčasťou vašej 2. generácie (G2), namiesto toho sú súčasťou skupiny vášho G1 Brand Representative.

Hodnota predajného objemu (CSV): Peňažná hodnota stanovená pre každý produkt, ktorá sa používa na výpočet bonusov L1, L2, Building Bonuses (Bonusov za rast) a Leading Bonuses (Bonusov za líderstvo). Hodnota predajného objemu sa priebežne upravuje v dôsledku rôznych faktorov vrátane zmien v tvorbe cien, fluktuácie meny, propagačných akcií a podobne. Hodnota predajného objemu sa líši od objemu predaja a všeobecne sa nerovná objemu predaja produktu. Niektoré produkty môžu mať nulovú hodnotu predajného objemu. Informácie týkajúce sa hodnoty predajného objemu a iné informácie týkajúce sa odmeňovania za predaj jednotlivých produktov nájdete po prihlásení sa do vášho účtu Nu Skin. Hodnota predajného objemu sa pri predaji produktov na viacerých trhoch prepočíta na menu vášho domáceho trhu.

Kruhová skupina: Vašu kruhovú skupinu tvoríte (1) vy, (2) všetci vaši členovia, maloobchodní zákazníci a Brand Affiliates a (3) všetci členovia, maloobchodní zákazníci a Brand Affiliates vašich Brand Affiliates atď., až po vášho ďalšieho Brand Representative. Vaša kruhová skupina bude zahŕňať kruhové skupiny vašich Brand Affiliates, ktorí sa usilujú o kvalifikáciu na Brand Representative. Brand Affiliate, ktorý dokončí kvalifikáciu na Brand Representative, opustí vašu skupinu a on a jeho skupina sa stanú súčasťou vášho tímu.

Kvalifikácia na Brand Representative: Proces, pomocou ktorého sa stanete Brand Representative. Pozri časť 3.1.

Leadership Team (Tím lídrov): Vaše tímy lídrov pozostávajú z vašich G1 – G6 Brand Representatives, počnúc každým z vašich G1 Brand Representatives. Tímy lídrov sa od seba navzájom líšia a vedú ich jednotliví G1 Brand Representatives. Pozrite časť 2.5.

Leading bonus (Bonus za líderstvo): Bonus, ktorý sa vám mesačne vypláca, ak máte titul Gold alebo vyšší, na základe hodnoty predajného objemu, ktorá sa týka objemu predaja generovaného vašim tímom. Pozrite časť 2.5.

Maloobchodní zákazníci: Každý zákazník, ktorý nakupuje produkty prostredníctvom systémov Nu Skin, ktorý nie je členom ani Brand Affiliate. Bonusy za nákup produktov maloobchodnými zákazníkmi sa vyplácajú podľa Brand Affiliate, ktorý je v čase objednávky konkrétného produktu identifikovaný ako predajca. Na účely tohto plánu sa neregistrovaný zákazník nezahŕňa do vymedzenia pojmu maloobchodného zákazníka. Maloobchodní zákazníci sa nezúčastňujú tohto plánu a nemôžu ďalej predávať produkty ani registrovať iných zákazníkov ani Brand Affiliates.

Názov: Ako Brand Representative získate tituly na základe vašich Leadership Teams (Tímov lídrov) a ich objemu predaja. Váš titul určuje počet generácií, z ktorých môžete získať Leading Bonus (Bonus za líderstvo). Pozrite tabuľku 2.B.

Neregistrovaní zákazníci: Jednotlivci, ktorí nakupujú produkty od Brand Affiliate mimo systémov Nu Skin (bez ohľadu na to, či si neregistrovaný zákazník už predtým zakúpil produkty priamo od spoločnosti Nu Skin). Neregistrovaní zákazníci sa nezúčastňujú tohto plánu a nemôžu ďalej predávať produkty ani registrovať zákazníkov. Pre Francúzsko a Taliansko – pozrite si poznámku 1 na str. 10.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. a jej pridružené spoločnosti (okrem spoločnosti Rhyz, Inc. a jej dcérskych spoločností).

Obdobie kvalifikácie Brand Representative: Obdobie, ktoré začína mesiacom, v ktorom odošlete svoju predbežnú zmluvu. Na dokončenie kvalifikácie na Brand Representative máte čas do konca nasledujúceho mesiaca. Pozri časť 3.1.

Objednávky Drop Ship: V závislosti od dostupnosti na miestnom trhu a platných predpisov. Objednávka Drop Ship je objednávka, ktorú zadáte vo svojom účte Brand Affiliate, ale označíte ju ako predaj vášmu zákazníkovi. Pre schválenie objednávky Drop Ship je nevyhnutné takúto objednávku v čase nákupu označiť, predaj a zaslať zo strany spoločnosti priamo vášmu zákazníkovi.

Objem predaja (SV): Nemenová hodnota stanovená pre každý produkt používaná na kvantifikáciu predaja produktu, ktorá sa sčítava na meranie oprávnenosti na rôzne výkonnostné referenčné kritériá, ako aj na určenie percenta bonusu. Objem predaja sa priebežne upravuje podľa potrieb spoločnosti. Objem predaja sa líši od hodnoty predajného objemu (OV). Informácie týkajúce sa objemu predaja a iné informácie týkajúce sa odmeňovania za predaj jednotlivých produktov nájdete po prihlásení sa do vášho účtu Nu Skin.

Objem predaja Leadership Teams (LTSV): Súčet všetkých objemov predaja daného Leadership Team (Tímu lídrov). Pozrite časť 2.5.

Objem predaja úrovne 1 (L1 SV): Súčet všetkých objemov predaja produktov z nákupov vašich zákazníkov a Brand Affiliates úrovne L1 a z vašich oprávnených objednávok Drop Ship.

Objem predaja úrovne 2 (L2 SV): Súčet všetkých objemov predaja produktov z nákupov úrovne L2 a z vašich oprávnených objednávok Drop Ship od vašich osobne zaregistrovaných Brand Affiliates L1.

Osoba: Jednotlivec alebo podnikateľský subjekt.

Osobná registrácia: Akt registrácie osoby v spoločnosti Nu Skin. Keď sa napríklad v spoločnosti Nu Skin zaregistruje Brand Affiliate alebo člen a uvedie vás ako sponzora, alebo keď sa v spoločnosti Nu Skin zaregistruje maloobchodný zákazník a uvedie vás ako predajcu v čase objednávky konkrétného produktu, stane sa vašim osobne zaregistrovaným Brand Affiliate, osobne zaregistrovaným členom alebo osobne zaregistrovaným maloobchodným zákazníkom.

Plán predajného výkonu: Tento plán predajného výkonu (tiež ako „plán“) (vrátane dodatkov, ktoré môžu byť začlenené v budúcnosti) stanovuje podmienky odmeňovania za predaj, ktoré môžete získať ako Brand Affiliate, ktorý sa zúčastňuje tohto plánu.

Podnikateľský subjekt: Akýkoľvek podnikateľský subjekt, ako je spoločnosť, partnerstvo, spoločnosť s ručením obmedzeným, fond alebo iná forma obchodnej organizácie so samostatnou právnou subjektivitou, ktorý bol vytvorený v súlade so zákonmi jurisdikcie, v ktorej bol tento subjekt založený.

Politika a postupy: Dokument, ktorý je súčasťou zmluvy medzi vami a spoločnosťou Nu Skin a stanovuje určité politiky a postupy týkajúce sa vášho podnikania.

Pozícia Business Builder (BBP): Pozícia, ktorá sa nachádza vo vašej G1. Pozícia BBP vám bude udelená po prvom mesiaci, keď dosiahnete titul Blue Diamond. Pozrite si dodatok D.

Pozícia Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP): Pozícia nachádzajúca sa v rámci G1 vašej pozície BBP. Vaša pozícia Presidential Director BBP vám bude udelená po prvom mesiaci, kedy dosiahnete titul Presidential Director. Pozrite si dodatok D.

Požiadavky na kvalifikáciu na Brand Representative: Počas vášho obdobia kvalifikácie Brand Representative musíte predložiť predbežnú zmluvu a kvalifikácia musí prebehnúť v súlade s postupom opísaným v časti 3.1.

Predajná sieť: Vaša predajná sieť pozostáva z vašej kruhovej skupiny, vášho tímu a kruhových skupín a tímov vašich Brand Representatives pod vami.

Predbežná zmluva: Dokument, ktorý odošlete prostredníctvom systémov Nu Skin, aby ste informovali spoločnosť o svojom zámere kvalifikovať sa ako Brand Representative.

Produkty: Všetky tovary a služby ponúkané spoločnosťou Nu Skin.

Reštart: Proces, prostredníctvom ktorého titul Gold alebo vyšší dostáva príležitosť znovu získať svoju predajnú sieť (ako keby neprišiel o svoje postavenie Brand Representative). Pozrite dodatok C.

Retailing Bonus (Bonus z maloobchodného predaja): Rozdiel medzi (1) cenou zaplatenou vašim maloobchodným zákazníkom (bez nákladov na dopravu a dane) v prípade, že zákazníci nakúpia produkty priamo od spoločnosti Nu Skin, (2) a členskou cenou. Pozrite časť 2.1.

Skupinový predajný objem (GSV): Súčet objemu predaja zo všetkých nákupov produktov v rámci vašej skupiny.

Spoločnosť: Nu Skin alebo „my“.

Systémy Nu Skin: Akýkoľvek proces, aplikácia alebo iné digitálne vlastníctvo v rámci digitálneho ekosystému spoločnosti Nu Skin určené spoločnosťou Nu Skin na nákup alebo predaj produktov Nu Skin, vrátane aplikácií Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, webovej lokality nuskin.com, MySite, nástroja osobnej ponuky alebo akejkoľvek inej platformy poskytovanej spoločnosťou Nu Skin.

Tím: Váš tím pozostáva zo všetkých generácií Brand Representatives a ich kruhových skupín, ako je určené vašim titulom (pozrite tabuľku 2.B). Váš tím nezahŕňa vás ani vašu kruhovú skupinu.

Účet Brand Affiliate: Účet vytvorený pri vašej registrácii ako Brand Affiliate v spoločnosti Nu Skin. Keď si vytvoríte účet Brand Affiliate, bude vám pridelené ID Brand Affiliate.

Účet Nu Skin: Digitálny účet, ktorý sa nachádza v digitálnych nástrojoch spoločnosti Nu Skin (napr. aplikácia Nu Skin Stela a lokalita nuskin.com) a ktorý vám poskytuje prístup k nástrojom a informáciám na podporu vášho podnikania Nu Skin vrátane podrobností o vašich bonusoch, platbách a úpravách provízií. Účet Nu Skin sa vám vytvorí automaticky, keď sa stanete Brand Affiliate. Na účty Nu Skin sa neprípisujú úroky. Prijímajúca finančná inštitúcia a spoločnosť Nu Skin si môžu účtovať servisné poplatky. Nu Skin automaticky prevedie váš zvyšný zostatok za bonusy na konci každého týždenného alebo mesačného platobného obdobia. Pre automatizované prevody od spoločnosti Nu Skin platia špecifické trhové požiadavky.

Udržanie (tiež udržať si alebo udržanie si): Požiadavka dosiahnuť za mesiac aspoň 2000 jednotiek skupinového predajného objemu, aby ste si udržali status Brand Representative a mali nárok na vyplatenie Building Bonus (Bonusu za rast) a Leading Bonus (Bonusu za líderstvo). Aby ste si udržali svoj status Brand Representative, môžete využiť aj Flex body na nahradenie chýbajúcich 1500 jednotiek skupinového predajného objemu. Ak však použijete akékoľvek Flex body na udržanie si statusu Brand Representative, nebudete mať v danom mesiaci nárok na získanie Building Bonus (Bonusu za rast) ani Leading Bonus (Bonusu za líderstvo). Pozrite časť 3.2 a dodatok A.

Úroveň: Vaša kruhová skupina je organizovaná podľa úrovni. Vaši zákazníci a Brand Affiliates úrovne L1 sú maloobchodní zákazníci, členovia a Brand Affiliates na prvej úrovni vašej kruhovej skupiny. Vaši zákazníci a Brand Affiliates úrovne L2 sú zákazníci a Brand Affiliates na druhej úrovni vašej kruhovej skupiny. Vaša kruhová skupina nezahŕňa Brand Representatives ani ich kruhové skupiny.

Zákazník: Ktokoľvek, kto si zakúpi produkty, ale nezúčastní sa tohto plánu a nemôže ďalej predávať produkty ani registrovať iných zákazníkov alebo Brand Affiliates. Brand Affiliates sa nepovažujú za zákazníkov.

Zmluva Brand Affiliate: Zmluva medzi vami a spoločnosťou Nu Skin, ktorá stanovuje určité podmienky týkajúce sa vášho vzťahu so spoločnosťou Nu Skin.

DODATOK A – ĎALŠIE PODROBNOSTI O KVALIFIKÁCI

V ďalšom texte sa uvádzajú dodatočné informácie súvisiace s kvalifikáciou na Brand Representative vrátane dôležitých dátumov, udržania titulu, bonusov a iných podrobností.

A.1 UDRŽANIE SI TITULU PO POVÝŠENÍ NA BRAND REPRESENTATIVE

Ak je dátumom vášho postúpenia na Brand Representative prvý deň v mesiaci, musíte splniť požiadavky na udržanie si tohto titulu počnúc týmto mesiacom. Ak dátum vášho postúpenia na úroveň Brand Representative nastane po prvom dni mesiaca, musíte splniť požiadavky na udržanie si titulu počnúc nasledujúcim mesiacom.

PRÍKLAD: Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative v rámci 4. májového týždňa, dátumom postúpenia na Brand Representative je 1. jún a v júni musíte splniť požiadavky na udržanie si tohto titulu. Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative v rámci prvého júnového týždňa, dátumom vášho postúpenia na Brand Representative je 8. jún a v júli musíte splniť požiadavky na udržanie si tohto titulu.

A.2 BONUSY PO POVÝŠENÍ NA BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus (Bonus za rast)

Building Bonuses (Bonusy za rast) môžete získať na základe skupinového predajného objemu dosiahnutého v deň postúpenia na úroveň Brand Representative alebo po tomto dátume. Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative počas prvého týždňa v mesiaci, dátum vášho postúpenia na úroveň Brand Representative je 8. deň mesiaca a môžete získať Building Bonus (Bonus za rast) na základe skupinového predajného objemu od 8. dňa. Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative v štvrtom týždni mesiaca, dátum vášho postúpenia na úroveň Brand Representative je 1. deň nasledujúceho mesiaca a môžete získať Building Bonus (Bonus za rast) na základe skupinového predajného objemu dosiahnutého od 1. dňa nasledujúceho mesiaca.

Po dátume vášho postúpenia na úroveň Brand Representative sa váš nasledujúci skupinový predajný objem už nebude zahŕňať do skupinového predajného objemu Brand Representative, ktorý je nad vami. Namiesto toho sa váš skupinový predajný objem pripočíta k objemu predaja jeho tímu a Leading Bonus (Bonusu za líderstvo).

PRÍKLAD: Ak počas tretieho májového týždňa dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative, dátumom vášho postúpenia na úroveň Brand Representative je 22. máj. Váš skupinový predajný objem do 21. mája sa bude započítavať do skupinového predajného objemu Brand Representative nad vami, váš skupinový predajný objem z predaja produktov od 22. mája do konca mája sa však zahrnie do objemu predaja jeho tímu a jeho Leading Bonus (Bonusu za líderstvo). Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative vo štvrtom májovom týždni, dátum vášho postúpenia na úroveň Brand Representative je 1. jún a váš skupinový predajný objem za máj sa započíta do májového skupinového predajného objemu Brand Representative nad vami. Od 1. júna sa váš skupinový predajný objem zahrnie do objemu predaja tímu a Leading Bonus (bonusu za líderstvo) Brand Representative nad vami, pokiaľ nestratíte svoj status Brand Representative.

B. Leading Bonus (Bonus za líderstvo)

Leading Bonus (Bonus za líderstvo) môžete získať po uplynutí dátumu vášho postúpenia na úroveň Brand Representative, ak spĺňate požiadavky na získanie Leading Bonus (Bonusu za líderstvo).

PRÍKLAD: Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative počas prvého májového týždňa, dátum vášho postúpenia na úroveň Brand Representative je 8. máj a môžete získať Leading Bonus (Bonus za líderstvo) za mesiac máj, ak medzi dátumom postupu na úroveň Brand Representative a koncom mesiaca dosiahnete 3000 jednotiek skupinového predajného objemu a zároveň do konca mesiaca splníte požiadavky na titul Gold alebo vyšší. Ak dokončíte kvalifikáciu na Brand Representative počas štvrtého májového týždňa, dátum vášho postúpenia na Brand Representative je 1. jún a ak v júni splníte príslušné požiadavky na Leading Bonus (Bonus za líderstvo), môžete získať Leading Bonus (Bonus za líderstvo) za tento mesiac.

DODATOK B – ÚPRAVY V PRÍPADE VRÁTENIA A VRÁTENIE BONUSOV

Spoločnosť má právo upraviť bonusy, ktoré sú vám vyplatené, v súlade s politikou a postupmi, a to vrátane úprav na základe vrátenia produktov vami alebo inými osobami, ktoré boli vo vašej skupine alebo tíme v čase nákupu. Výpočet úpravy a vrátenie bonusov na základe vrátenia produktov bude závisieť od druhu bonusu a od toho, kedy boli produkty vrátené.

B.1 VÝPOČET ÚPRAVY BONUSOV

Bonusy sa upravujú na základe vrátenia produktov takto:

A. Retailing Bonus (Bonus z maloobchodného predaja)

Keď vaši maloobchodní zákazníci vrátia produkty, spoločnosť získava späť všetky Retailing Bonuses (Bonusy z maloobchodného predaja), ktoré ste k týmto produktom dostali.

B. Bonusy úrovne 1 a 2

Ak ste Brand Affiliate a vaši zákazníci a Brand Affiliates úrovne L1 alebo L2 vrátia produkty, spoločnosť získava späť všetky bonusy L1 a L2, ktoré ste za tieto produkty získali. Ak vaši zákazníci a Brand Affiliates úrovne L1 vrátia produkty v tom istom mesiaci, v ktorom boli zakúpené, váš objem predaja na úrovni L1 sa zníži o sumu vráteného objemu predaja. Váš nárok na vyplatenie bonusov L2 v nasledujúcich týždňoch môže byť zrušený z dôvodu vplyvu týchto vrátení na váš objem predaja L1. Ak vrátenie produktov zakúpených v predchádzajúcom mesiaci zníži váš objem predaja L1 pod 500 jednotiek dosiahnutých v danom mesiaci, spoločnosť odpočíta z vášho objemu predaja L1 sumu potrebnú na dosiahnutie bonusovej hranice, ktorá vám bola vyplatená. Toto odpočítanie sa zrealizuje v mesiaci nasledujúcom po vrátení produktov.

PRÍKLAD: Ak ste v januári dosiahli objem predaja 750 jednotiek a bol vám vyplatený 5 % bonus L1, ale 400 jednotiek objemu predaja vášho januárového predaja produktov na úrovni L1 sa v marci vrátilo, na začiatku apríla by ste mali záporný zostatok 150 jednotiek objemu predaja L1 a nekvalifikovali by ste sa na získanie 5 % bonusu L2 v apríli, pokiaľ v apríli nedosiahnete objem predaja 650 úrovne L1, aby ste vyrovnali záporný zostatok a dosiahli tak úroveň 500 jednotiek objemu predaja L1.

Building Bonuses (Bonusy za rast)

Keď niekto, kto bol v čase nákupu vrátených produktov vo vašej skupine, vráti tieto produkty, spoločnosť získava späť všetky Building Bonuses (Bonusy za rast), ktorý ste za tieto produkty získali.

Ak ste Brand Representative a niekto vo vašej skupine vráti produkty v rovnakom mesiaci, v ktorom boli zakúpené, váš skupinový predajný objem sa zníži o sumu vráteného objemu predaja. Ak vrátenie produktu, ktorý bol zakúpený v predchádzajúcom mesiaci, zníži váš skupinový predajný objem pod bonusovú hranicu, ktorú ste dosiahli v danom mesiaci, spoločnosť odpíše príslušný skupinový predajný objem mesiac po vrátení produktu.

PRÍKLAD: Ak ste v januári dosiahli 3300 jednotiek skupinového predajného objemu a bol vám vyplatený 15 % Building Bonus (Bonus za rast), ale 500 jednotiek objemu predaja vášho januárového skupinového predaja produktov sa vrátilo v marci, na začiatku apríla by ste mali záporný zostatok 200 jednotiek skupinového predajného objemu a nekvalifikovali by ste sa na získanie 15 % Building Bonus (Bonusu za rast) v apríli za predpokladu, že v apríli nedosiahnete 3200 jednotiek skupinového predajného objemu, aby ste vyrovnali záporný zostatok 200 jednotiek a dosiahli tak úroveň 3000 jednotiek skupinového predajného objemu pre daný bonus.

C. Leading Bonus (Bonus za líderstvo)

Keď niekto, kto bol v čase nákupu vrátených produktov vo vašom tíme, vráti tieto produkty, spoločnosť získava späť každý Leading Bonus (Bonus za líderstvo), ktorý ste za tieto produkty získali.

DODATOK C – REŠTART

Reštart je proces, prostredníctvom ktorého predchádzajúci Gold Partners a vyššie tituly dostávajú príležitosť znovu získať svoju predajnú sieť (ako keby neprišli o status Brand Representative). V nasledujúcich odsekoch nájdete ďalšie informácie o používaní, výhodách a podmienkach reštartu.

C.1 AKO POUŽÍVAŤ REŠTART

Ak pridete o status Brand Representative a chcete iniciovať proces reštartu, musíte:

- i. odoslať novú predbežnú zmluvu, ktorá vyjadruje váš zámer opäť sa kvalifikovať na Brand Representative; a
- ii. opätovne dokončiť kvalifikáciu na Brand Representative. Túto novú kvalifikáciu na Brand Representative musíte dokončiť do šiestich po sebe nasledujúcich mesiacov od dátumu účinnosti straty vášho statusu Brand Representative.

Ak proces reštartu nedokončíte počas tohto šesťmesačného obdobia, natrvalo pridete o možnosť znovu získať svoju predajnú sieť.

PRÍKLAD: Ak 1. marca stratíte status Brand Representative, musíte svoju kvalifikáciu na Brand Representative dokončiť do 4. augustového týždňa, aby ste sa od 1. septembra mohli stať Brand Representative a získať späť svoju predajnú sieť.

C.2 VÝHODY REŠTARTU

Keď dokončíte proces reštartu v požadovanej lehote:

- stanete sa opäť Brand Representative (opäť získate dátum postúpenia na úroveň Brand Representative);
- získate nárok na Leading Bonuses (Bonuses za líderstvo);
- získate späť svoju predajnú sieť (ako keby ste nestratili status Brand Representative); a
- získate 1000 Flex bodov v prvom mesiaci a 500 v druhom mesiaci po dokončení reštartu.

C.3 DRUHÁ STRATA TITULU

Ak pridete o status Brand Representative po druhýkrát, nebudete oprávnení na reštart a natrvalo stratíte svoj tím a kruhové skupiny a tímy Brand Representatives pod vami (presunú sa o generáciu vyššie na Brand Representatives, ktorí sú nad vami). Napriek tomu, že už nemáte k dispozícii možnosť reštartu, môžete sa začať kedykoľvek opäť kvalifikovať na Brand Representative a vybudovať si novú predajnú sieť. Ak sa stanete novým Brand Representative, získate opäť oprávnenie použiť reštart na opätovné získanie vašej novej predajnej siete.

DODATOK D – POZÍCIE BLUE DIAMOND A PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Keď budujete a vediete svoj tím, máte možnosť stať sa Blue Diamond alebo Presidential Director. Nasledujúci graf znázorňuje:

ČO MUSÍTE UROBIŤ	ČO ZAROBÍTE	
Dosiahnite 3000 jednotiek skupinového predajného objemu mesačne a rozvíjajte Leadership Teams (Tímy lídrov)	5 % Leading Bonus (Bonus za líderstvo) vyplácaný na základe tímovej mesačnej hodnoty predajného objemu	
LEADERSHIP TEAMS (TÍMY LÍDROV)	TITUL	VYPLÁCANÉ GENERÁCIE
6 1 z nich musí mať LTSV ≥ 10 000, plus 1 z nich musí mať LTSV ≥ 20 000, plus 1 z nich musí mať LTSV ≥ 30 000	Blue Diamond	5 % za vaše G1 – G6 Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1 Odomknite pozíciu BBP
6 1 z nich musí mať LTSV ≥ 10 000, plus 1 z nich musí mať LTSV ≥ 20 000, plus 1 z nich musí mať LTSV ≥ 30 000, plus 1 z nich musí mať LTSV ≥ 40 000	Presidential Director	5 % za vaše G1 – G6 Plus ďalších 5 % za vašu osobne zaregistrovanú G1 Odomknite pozíciu Presidential Director BBP

Prvý mesiac, kedy dostanete províziu ako Blue Diamond, získate pozíciu Business Builder (BBP) v rámci vašej G1 a prvý mesiac, kedy dostanete províziu ako Presidential Director, získate pozíciu Presidential Director Business Builder (Presidential Director BBP) v rámci G1 vašej pozície BBP (G2 vášho pôvodného účtu Brand Affiliate). V ktoromkoľvek mesiaci, v ktorom máte nárok na výplatu ako Blue Diamond, vaša pozícia BBP obsadí generáciu v predajnej sieti. V ktoromkoľvek mesiaci, v ktorom máte nárok na výplatu ako Presidential Director, obsadí vaša pozícia BBP a Presidential Director BBP jednu generáciu (G1 a G2 v uvedenom poradí) v rámci predajnej siete.

A. Automaticky vytvorené

Pozície BBP a Presidential Director BBP sa automaticky vytvoria počas procesu výpočtu bonusov za mesiac, keď splníte požiadavky oprávnenosti uvedené vyššie. Pozície BBP a Presidential Director BBP, ktoré vám boli pridelené, vám zostanú, pokiaľ neprídete o postavenie Brand Representative a nepodarí sa vám dokončiť proces reštartu.

D.1 VZŤAH MEDZI BBP, PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP A VAŠIM PÔVODNÝM ÚČTOM BRAND AFFILIATE

Na účely vašej zmluvy Brand Affiliate sú vaše pozície BBP a Presidential Director BBP považované za súčasť vášho účtu Brand Affiliate a nemožno ich predať ani previesť samostatne. Preto sa vaše pozície BBP a Presidential Director BBP nekvalifikujú na bonusy Brand Affiliate L1 a L2, ale prispievajú k Building Bonuses (Bonusom za rast) pre Brand Representative.

A. Leadership Teams (Tímy lídrov)

Vaše pozície BBP a Presidential Director BBP sa nebudú považovať za tímy lídrov vášho účtu Brand Affiliate. G1 Brand Representatives pod vašou pozíciou BBP a Presidential Director BBP fungujú ako tímy lídrov a môžu byť zlúčené, aby spĺňali požiadavky na titul, ako je uvedené nižšie.

Na účely určenia objemu predaja Leadership Teams (LTSV) pre vás a ďalších Brand Representatives nad vami v danom mesiaci zostávajú vaše pozície BBP a Presidential Director BBP vo vašich G1 a G2 (v prípade, že ste nestratili status Brand Representative).

B. Skupinový predajný objem (GSV)

Vy, váš BBP a Presidential Director BBP máte každý svoju vlastnú kruhovú skupinu. Na účely udržania si statusu Brand Representative a určenia oprávnenosti na váš Building Bonus (Bonus za rast) a Leading Bonus (Bonus za líderstvo) pre Brand Representative sa skombinuje skupinový predajný objem z vášho pôvodného účtu Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP.

C. Bonusy BBP a Presidential Director BBP na základe titulu vášho pôvodného účtu Brand Affiliate a postavenia Brand Representative

BBP

Za mesiac, kedy sa váš pôvodný účet Brand Affiliate kvalifikuje na vyplatenie ako Blue Diamond alebo Presidential Director, budú bonusy na vašej pozícii BBP vypočítané tak, ako keby išlo o titul Blue Diamond. Za každý mesiac, v ktorom váš pôvodný účet Brand Affiliate nespĺňa všetky požiadavky na to, aby ste získali províziu ako Blue Diamond, sa vaša pozícia BBP spojí s vaším pôvodným účtom Brand Affiliate a akákoľvek predajná sieť BBP sa pre daný mesiac posunie o jednu generáciu vyššie v rámci vašej predajnej siete a predajných sieťach Brand Representatives, ktorí sú nad vami.

Presidential Director BBP

Za mesiac, keď váš pôvodný účet Brand Affiliate spĺňa všetky požiadavky na to, aby ste boli vyplatení ako Presidential Director, budú bonusy pre vašu pozíciu Presidential Director BBP vypočítané, ako keby išlo o Blue Diamond. Za každý mesiac, v ktorom váš účet Brand Affiliate nespĺňa všetky požiadavky na to, aby ste boli odmeňovaní ako Presidential Director, ale spĺňa podmienky na odmeňovanie ako Blue Diamond, sa vaša pozícia Presidential Director BBP spojí s pozíciou BBP a akákoľvek predajná sieť Presidential Director BBP postúpi na daný mesiac o jednu generáciu vo vašej predajnej sieti a v predajných sieťach Brand Representatives, ktorí sú nad vami.

Za každý mesiac, v ktorom váš pôvodný účet Brand Affiliate nespĺňa podmienky na vyplatenie ako Blue Diamond, sa vaša pozícia BBP a Presidential Director BBP spoja s vaším pôvodným účtom Brand Affiliate a akákoľvek predajná sieť vašej pozície BBP sa posunie o jednu generáciu vyššie a pozícia Presidential Director BBP postúpi o dve generácie vo vašej predajnej sieti a v predajných sieťach Brand Representatives, ktorí sú nad vami.

Nasledujúca situácia ilustruje, ako sa vypočítava Leading bonus (Bonus za líderstvo) pre váš pôvodný účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP. Predpokladáme, že váš pôvodný účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP spoločne majú minimálne 3000 jednotiek skupinového predajného objemu a sú oprávnené na získanie 5 % Leading Bonus (Bonusu za líderstvo).

- **Blue Diamond**
Váš pôvodný účet Brand Affiliate a BBP môžu každý zarobiť 5 % vo svojich príslušných G1 až G6. To znamená, že môžete v skutočnosti zarobiť 10 % v rámci G1 – G5 vašej pozície BBP. Vďaka dodatočnému 5% Leading bonus (Bonusu za líderstvo) v G1 za osobne zaregistrovaných Brand Representatives G1 môžete prakticky zarobiť 15 % zo skupinového predajného objemu osobne zaregistrovaných Brand Representatives G1 vašej pozície BBP.
- **Presidential Director**
Váš pôvodný účet Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP môžu každý zarobiť 5 % vo svojich príslušných G1 až G6. To znamená, že môžete v skutočnosti zarobiť 10 % v rámci G1 až G5 vašej pozície BBP a v rámci G5 vašej pozície Presidential Director BBP a 15 % v rámci G1 až G4 vašej pozície Presidential Director BBP. Vďaka dodatočnému 5% Leading bonus (Bonusu za líderstvo) v G1 za osobne zaregistrovaných Brand Representatives G1 môžete prakticky zarobiť 20 % zo skupinového predajného objemu osobne zaregistrovaných Brand Representatives G1 vašej pozície Presidential Director BBP.

D. Presun medzi vaším pôvodným účtom Brand Affiliate, BBP a Presidential Director BBP

- Tímy lídrov nie je možné presunúť z vášho pôvodného účtu Brand Affiliate na pozíciu BBP alebo Presidential Director BBP, okrem prípadov uvedených nižšie.
- Automatický presun zo strany spoločnosti:
 - Leadership Teams (Tímy lídrov) na vašom pôvodnom účte Brand Affiliate**
Aby ste sa kvalifikovali na odmeňovanie ako Presidential Director za dané provízne obdobie, musíte si udržať minimálne šesť tímov lídrov, z toho jeden s objemom predaja Leadership Team viac ako 10 000 jednotiek, jeden s objemom predaja Leadership Team viac ako 20 000 jednotiek, jeden s objemom predaja Leadership Team viac ako 30 000 jednotiek a jeden s objemom predaja Leadership Team viac ako 40 000 jednotiek.
 - Priamo pod vaším pôvodným účtom Brand Affiliate sa musí nachádzať minimálne šesť Leadership Teams (Tímov lídrov).
 - Tri zo štyroch 10 000+, 20 000+, 30 000+ a 40 000+ tímov lídrov pre objem predaja Leadership Teams musia byť priamo pod vaším pôvodným účtom Brand Affiliate. Štvrtý môže byť pod vaším pôvodným účtom Brand Affiliate alebo BBP.
 - Presun na váš pôvodný účet Brand Affiliate**
Ak počet Leadership Teams (Tímov lídrov) v rámci vášho pôvodného účtu Brand Affiliate klesne pod šesť, spoločnosť automaticky presunie Leadership Teams (Tímy lídrov) z vašej pozície BBP a Presidential Director BBP do vášho pôvodného účtu Brand Affiliate, kým na vašom pôvodnom účte Brand Affiliate nebude aspoň šesť Leadership Teams (Tímov lídrov). Tento presun Leadership Teams (Tímov lídrov) z vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP na váš pôvodný účet Brand Affiliate bude účinný, kým nedôjde k doplneniu potrebného počtu Leadership Teams (Tímov lídrov), ako je uvedené nižšie. Ak váš pôvodný účet Brand Affiliate nespĺňa podmienky na vyplatenie ako Blue Diamond (t. j. nemáte šesť tímov lídrov, z toho jeden tím lídrov s objemom predaja viac ako 10 000, jeden s objemom predaja viac ako 20 000 a jeden s objemom predaja viac ako 30 000), potom budú vyhodnotené tímy lídrov, ktoré sú na vašej pozícii BBP a Presidential Director BBP, a tím lídrov s najnižším objemom predaja potrebný na nahradenie tímu lídrov na vašom pôvodnom účte Brand Affiliate bude presunutý na váš pôvodný účet Brand Affiliate počas vyhodnocovaného obdobia provízie. Okrem toho, ak vám medzi vaším pôvodným účtom Brand Affiliate a vašou pozíciou BBP chýba jeden zo štyroch tímov lídrov s objemom predaja viac ako 10 000, objemom predaja viac ako 20 000, objemom predaja viac ako 30 000 a objemom predaja viac ako 40 000, potom budú vyhodnotené všetky tímy lídrov, ktoré sú na vašej pozícii Presidential Director BBP, a tím lídrov s najmenším objemom predaja potrebný na nahradenie tímu lídrov na vašom pôvodnom účte Brand Affiliate alebo BBP bude presunutý do vašej pozície BBP počas vyhodnocovaného obdobia provízie.
 - Presun späť na vašu pozíciu BBP alebo Presidential Director BBP**
Ak bol tím lídrov z vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP automaticky presunutý z BBP alebo Presidential Director BBP z dôvodu, že máte na svojom pôvodnom účte Brand Affiliate menej ako šesť tímov lídrov, môžete požiadať o presun týchto tímov lídrov späť do vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP potom, ako ste nahradili potrebné tímy lídrov na vašom pôvodnom účte Brand Affiliate. Žiadosť musíte predložiť písomne vášmu account manažérovi do šiestich mesiacov po mesiaci, v ktorom došlo k automatickému presunu.

PRÍKLAD: Ak bol tím lídrov vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP automaticky presunutý do vášho pôvodného účtu Brand Affiliate na začiatku februára na základe januárového predajného výkonu, šesťmesačná lehota plyní od februára do júla. Ak ste v auguste (na základe vášho júlového predajného výkonu) (1) nenahradili požadované tímy lídrov na svojom pôvodnom účte Brand Affiliate a (2) nepožiadali o premiestnenie tímov lídrov späť do vašej pozície BBP alebo Presidential Director BBP, potom tím lídrov zostane natrvalo na vašom pôvodnom účte Brand Affiliate.

V súlade s oddielom 4.4 si spoločnosť Nu Skin vyhradzuje právo dočasne upustiť od týchto požiadaviek pre pozície BBP a Presidential BBP.