

NU SKIN®

ÉRTÉKESÍTÉSI TELJESÍTMÉNY PROGRAM



HATÁLYOS 2026. június 1-től Európában és Afrikában

TARTALOMJEGYZÉK

1. A PROGRAM ÁTTEKINTÉSE	3
1.1 BEVEZETÉS.....	3
1.2 A PROGRAMBAN VALÓ RÉSZVÉTEL	3
1.3 VÁSÁRLÓK	3
1.4 BÓNUSZOK	3
2. A PROGRAM BÓNUSZAI	4
2.1 RETAILING BONUS (KISKERESKEDELMI BÓNUSZ)	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS (1. SZINTŰ BÓNUSZ)	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS (2. SZINTŰ BÓNUSZ)	4
2.4 BUILDING BONUS (ÉPÍTÉSI BÓNUSZ)	5
2.5 LEADING BONUS (VEZETŐI BÓNUSZ)	5
3. A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ	7
3.1 A BRAND REPRESENTATIVE KVALIFIKÁCIÓ MEGSZERZÉSE	7
3.2 A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ	7
3.3 FLEX PONTOK	8
4. EGYÉB FELTÉTELEK	9
4.1 BÓNUSZOK	9
4.2 A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ MEGSZŰNÉSE	9
4.3 EGYÉB SEGÉDANYAGOK ÉS FORDÍTÁSOK	10
4.4 KIVÉTELEK	10
4.5 SZAKKIFEJEZÉSEK	10
4.6 VÁLTOZTATÁSHOZ VALÓ JOG	10
4.7 MEGFELELÉS	10
4.8 HETI ÉS HAVI IDŐSZAKOK	10
SZÓJEGYZÉK	11
A. FÜGGELÉK TOVÁBBI KVALIFIKÁCIÓS TUDNIVALÓK	14
B. FÜGGELÉK A VISSZAKÜLDÉSEK KIIGAZÍTÁSA ÉS A BÓNUSZOK VISSZAVÉTELE	15
C. FÜGGELÉK RESTART	16
D. FÜGGELÉK BLUE DIAMOND ÉS PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER AZONOSÍTÓK	17

1. A PROGRAM ÁTTEKINTÉSE

1.1 BEVEZETÉS

A Nu Skin Értékesítési Teljesítmény Programjának („a jelen Programnak”) a célja, hogy Önt mint **Brand Affiliate**-et megjutalmazza a következőkért:

A **termékeink értékesítése** az Ön **vásárlóinak** és a Brand Affiliate-eknek;

A Brand Affiliate-ek számának **gyarapítása**, akik megosztják a termékeinket a saját vásárlóikkal és a Brand Affiliate-ekkel;

Saját Brand Affiliate-ekből és vásárlókból álló **Csoportjának építése** és fejlesztése; valamint

Más **Brand Representative-ok vezetése** saját Csoportjaik kiépítése és fejlesztése során.

A jelen Értékesítési Teljesítmény Program meghatározza a jelen Program keretében megszerezhető értékesítési kompenzáció feltételeit. Kérjük, olvassa át figyelmesen a jelen Programot; a nagybetűvel írott kifejezések meghatározásait megtalálja a Szójegyzékben.

Ahhoz, hogy valaki Brand Affiliate-ként jutalékban részesüljön, jelentős mennyiségű idő, energia és elkötelezettség szükséges. A siker saját képességein, tehetségén és vezetői vénáján is múlik. Az anyagi sikerre nincs garancia, az eredmények pedig résztvevőnként nagyon eltérőek. Az Értékesítési Teljesítmény Programban foglalt szintenkénti bevételek piaconkénti/régióenkénti átfogó ismertetője a www.nuskin.com webhelyen található.

1.2 A PROGRAMBAN VALÓ RÉSZVÉTEL

A Programban négyféleképpen vehet részt:

Brand Affiliate-ként lehetősége van¹ (1) **tagoknak szóló áron** megvásárolni a termékeket viszonteladás vagy személyes felhasználás céljából; (2) olyan vásárlókat regisztrálni, akik közvetlenül a Nu Skintől vásárolnak termékeket; (3) olyan Brand Affiliate-eket regisztrálni, akik közvetlenül a Nu Skintől vásárolnak termékeket, és/vagy regisztrált vásárlóknak és Brand Affiliate-eknek értékesítenek termékeket; valamint (4) úgy dönteni, hogy teljesíti a Brand Representative státusz megszerzésének feltételeit.

A Brand Affiliate-eknek kizárólag a tagoktól és kiskereskedelmi vásárlóktól származóan bármely hat hónapos időszakban 50 L1 értékesítési forgalmat (L1 SV) kell elérniük. A Vállalat átsorolhatja az ezen küszöbérték alá eső Brand Affiliate azonosítókat tagi azonosítóra. Ez azt jelenti, hogy értékesítési hálózata a közvetlenül Ön fölött álló Brand Affiliate-hez lesz áthelyezve minden esetben.

Ha ismét Brand Affiliate-t szeretne válni, újból regisztrálhat vagy átalakíthatja azonosítóját, és benyújthat egy új Brand Affiliate megállapodást.

Minden **címbeli** szintlépéssel egyre nagyobb előnyökhöz férhet hozzá:

A **Brand Representative-ok** olyan Brand Affiliate-ek, akik sikeresen teljesítették a **Brand Representative kvalifikációt**, és folyamatosan megtartják Brand Representative státuszukat.

A Brand Representative kvalifikáció a Nu Skinhez Brand Affiliate-ként való csatlakozáskor vagy utána bármikor elkezdhető.

1.3 VÁSÁRLÓK

A **vásárlók** nem vesznek részt a jelen Programban, sem a termékek viszonteladásában, és nem regisztrálhatnak más vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket. A vásárlók három típusát különböztetjük meg:

A **nem regisztrált vásárlók** a Brand Affiliate-ektől vásárolhatnak termékeket azon az áron, amit az adott Brand Affiliate kínál.²

A **kiskereskedelmi vásárlók** a Brand Affiliate-ektől közvetlenül a **Nu Skin rendszerein** keresztül, kiskereskedelmi áron vásárolják meg a termékeket, amelyekre esetenként kedvezmények is vonatkozhatnak.

A **tagok** regisztrálnak, hogy a Nu Skin rendszerein kínált termékeket tagoknak szóló áron vásárolhassák meg.

Azoknak a kiskereskedelmi vásárlóknak és tagoknak, akik az elmúlt 24 hónapban nem vásároltak semmit, deaktiváljuk a vásárlói azonosítóját, és az újbóli vásárláshoz majd új azonosítót kell regisztrálniuk.

1.4 BÓNUSZOK

A részvételi szint alapján az alábbi Bónuszokat szerezheti meg napi, heti vagy havi gyakorisággal:

1.A TÁBLÁZAT

	BRAND AFFILIATE-EK	BRAND REPRESENTATIVE-OK	GOLD ÉS MAGASABB CÍMEK
Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) (napi) Level 1 Bonus (1. szintű bónusz) (napi) Level 2 Bonus (2. szintű bónusz) (heti)	✓	✓	✓
Building Bonus (építési bónusz) (heti)		✓	✓
Leading Bonus (vezetői bónusz) (havi)			✓

¹ Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 10. oldalon.

² Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 10. oldalon.

2. A PROGRAM BÓNUSZAI

2.1 RETAILING BONUS (KISKERESKEDELMI BÓNUSZ)

A. A Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) bemutatása

Amikor kiskereskedelmi vásárlói terméket vásárolnak, Ön Retailing Bonusban (kiskereskedelmi bónusz) részesül. Ha a Nu Skin rendszerein keresztül a tagoknak szóló áron felül ad el termékeket kiskereskedelmi vásárlóknak, Retailing Bonusban (kiskereskedelmi bónusz) részesül.

B. A Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) kiszámítása

i. Teendő: Adjon el termékeket kiskereskedelmi vásárlóinak a Nu Skin rendszerein keresztül a tagoknak szóló áron felül.

ii. Jutalom: **Az Ön Retailing Bonusa (kiskereskedelmi bónusz) (1) a kiskereskedelmi vásárlói által az esetleges engedmények levonása után fizetett ár (eltérítve a szállítási költségektől és adóktól), valamint (2) a tagoknak szóló ár közötti különbség.**

C. Napi rendszerességű kalkuláció

Minden nap kiszámítjuk a termékadásai után járó Retailing Bonusokat (kiskereskedelmi bónusz), és hozzáadjuk őket a **Nu Skin azonosítójához**, amint a kiskereskedelmi vásárlói által leadott megrendelések teljes mértékben feldolgozásra kerültek. Minden függőben lévő kifizetés szintén automatikusan továbbításra kerül a pénztárat felé, amint egy-egy heti jutalékkalkuláció lezárul (a piacspezifikus követelményektől függően), kivéve, ha Ön kifejezetten azt választja, hogy havonta kapja meg a Retailing Bonust (kiskereskedelmi bónusz), mely esetben havonta fogjuk azt Önnek folyósítani. Ha le szeretné mondani bónuszai heti rendszerességű kifizetését, és helyette havonta egy összegben szeretné őket megkapni, kérjük, jelentkezzen be Nu Skin fiókjába, és módosítsa beállításait a Jutalékok lapon.

D. A jogosultság feltétele

Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató Brand Affiliate-ek szerezhetnek jogosultságot Retailing Bonusokra (kiskereskedelmi bónusz).

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS (1. SZINTŰ BÓNUSZ)

A. Az L1 Bonus (1. szintű bónusz) bemutatása

A Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz) mellett L1 Bonusban (1. szintű bónusz) is részesülhet, amellyel azt jutalmazzuk, hogy termékeket értékesít és támogatást nyújt L1 vásárlóinak és Brand Affiliate-jeinek, valamint segít a Brand Affiliate-jeinek népszerűsíteni a termékeket a vásárlók számára. Az Ön L1 vásárlói és Brand Affiliate-jei olyan vásárlók és Brand Affiliate-ek, akik az Ön Csoportjának első **szintjén** helyezkednek el (a Brand Representative-ok nem tartoznak bele).

B. Az L1 Bonus (1. szintű bónusz) kiszámítása

i. Teendő: Brand Affiliate-ként értékesítsen termékeket L1 vásárlóinak és Brand Affiliate-jeinek.

ii. Jutalom: **Az L1 értékesítési forgalma (L1 SV) által generált jutalékalapot képző érték (CSV) 5%-a.**

C. Napi rendszerességű kalkuláció

Minden nap kiszámítjuk a termékadásai után járó L1 Bonusokat (1. szintű bónusz), és hozzáadjuk őket a **Nu Skin azonosítójához**, amint az L1 vásárlói és Brand Affiliate-jei által leadott megrendelések teljes mértékben feldolgozásra kerültek. Minden függőben lévő kifizetés szintén automatikusan továbbításra kerül a pénztárat felé, amint egy-egy heti jutalékkalkuláció lezárul (a piacspezifikus követelményektől függően), kivéve, ha Ön kifejezetten azt választja, hogy havonta kapja meg az L1 Bonust (1. szintű bónusz), mely esetben havonta fogjuk azt Önnek folyósítani. Ha le szeretné mondani bónuszai heti rendszerességű kifizetését, és helyette havonta egy összegben szeretné őket megkapni, kérjük, jelentkezzen be Nu Skin fiókjába, és módosítsa beállításait a Jutalékok lapon.

D. A jogosultság feltétele

Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató Brand Affiliate-ek szerezhetnek jogosultságot L1 Bonusokra (1. szintű bónusz).

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS (2. SZINTŰ BÓNUSZ)

A. Az L2 Bonus (2. szintű bónusz) bemutatása

Az L1 Bonus (1. szintű bónusz) mellett L2 Bonusban (2. szintű bónusz) is részesülhet, amellyel azt jutalmazzuk, hogy termékeket értékesít és támogatást nyújt L1 vásárlóinak és Brand Affiliate-jeinek, valamint segít a **személyesen regisztrált** Brand Affiliate-jeinek népszerűsíteni a termékeket a vásárlók számára. Az Ön L2 vásárlói és Brand Affiliate-jei olyan vásárlók és Brand Affiliate-ek, akik az Ön Csoportjának második szintjén helyezkednek el (a Brand Representative-ok nem tartoznak bele). Az L2 Bonusba (2. szintű bónusz) nem tartozik bele azon L1 Brand Affiliate-ek által generált értékesítési forgalom, akiket nem személyesen regisztrált a Csoportjában.

B. Az L2 Bonus (2. szintű bónusz) kiszámítása

i. Teendő: Brand Affiliate-ként érjen el legalább 500 értékesítési forgalmat havonta az L1 szintjén.

ii. Jutalom: **Az L2 értékesítési forgalma (L2 SV) által generált jutalékalapot képző érték 5%-a.**

C. A heti rendszerességű kifizetések kalkulációja

Annak első hetén, amikor sikerül elérnie 500 L1 SV-t a jutalékhónapban, az adott heti L2 SV, valamint ugyanazon jutalékhónap korábbi heteiben elért L2 SV alapján számítjuk ki, mennyi L2 Bonusban (2. szintű bónusz) részesül. A jutalékhónap fennmaradó részében a megszerzett L2 Bonusokat (2. szintű bónusz) az adott értékesítési forgalom elérésének hetében számítjuk ki. Az L2 Bonusait (2. szintű bónusz) általában az egyhetes időszak végét követő egy munkanapon belül írjuk jóvá Nu Skin számláján, és automatikusan átutalásra is kerülnek pénztárat felé (a piacspezifikus követelményektől függően), kivéve, ha Ön kifejezetten azt választja, hogy havonta kapja meg az L2 Bonusát (2. szintű bónusz), mely esetben havonta fogjuk azt Önnek folyósítani. Ha le szeretné mondani bónuszai heti rendszerességű kifizetését, és helyette havonta egy összegben szeretné őket megkapni, kérjük, jelentkezzen be Nu Skin fiókjába, és módosítsa beállításait a Jutalékok lapon.

- D. A jogosultság feltétele
Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató Brand Affiliate-ek szerezhethetnek jogosultságot L2 Bonusokra (2. szintű bónusz).

2.4 BUILDING BONUS (ÉPÍTÉSI BÓNUSZ)

- A. A Building Bonus (építési bónusz) bemutatása
Mióután Brand Representative vagy magasabb címet ér el, lehetősége nyílik Building Bonusban (építési bónusz) részesülni, amely a Csoportjába tartozó vásárlók és Brand Affiliate-ek általi termékvásárlások jutalékalapot képző értékének 10–25%-a lehet (GSV). Az Ön Csoportjába tartozik (1) Ön, (2) valamennyi tagja, kiskereskedelmi vásárlója és Brand Affiliate-je, valamint (3) Brand Affiliate-jei tagjai, kiskereskedelmi vásárlói, Brand Affiliate-jei és így tovább, egészen a következő Brand Representative-ig. Csoportja magában foglalja a Brand Representative kvalifikáció megszerzésén dolgozó Brand Affiliate-jei Csoportjait is. Amikor Brand Affiliate-jei befejezik a Brand Representative kvalifikációt, elhagyják a Csoportját, és a saját Csoportjaikkal együtt a **Csapata** részévé válnak.
- B. A Building Bonus (építési bónusz) kiszámítása
- Teendő: Brand Representative-ként érjen el minden hónapban kiemelkedő csoportforgalmat (GSV).
 - Jutalom: **A havi csoportforgalma által generált jutalékalapot képző érték egy bizonyos százaléka. A Building Bonus (építési bónusz) a csoportforgalma alapján 10%-tól 25%-ig terjedhet, amint azt a 2.A táblázat szemlélteti:**

TEENDŐ	JUTALOM
Brand Representative-ként növelje havi csoportforgalmát	10–25%-os Building Bonus (építési bónusz) Havi csoportforgalmának (GSV) jutalékalapot képző értéke alapján kerül kifizetésre
2000–2999 GSV	10%
3000–4999 GSV	15%
5000–9999 GSV	20%
10 000 GSV felett	25%

- C. Heti rendszerességgű kalkuláció
Amint egy jutalékhónapban elér legalább 2000 GSV-t, kiszámítjuk a Building Bonust (építési bónusz) az egyhetes időszakok végéig újonnan teljesített csoportforgalmak jutalékalapot képző értéke alapján, valamint az újonnan teljesített, további Building Bonus (építési bónusz) százalékot is az után a csoportforgalom után, amelyet az aktuális jutalékhónap korábbi heteiben ért el. A Building Bonusait (építési bónusz) általában az egyhetes időszak végét követő egy munkanapon belül írjuk jóvá Nu Skin számláján, és automatikusan átutalásra is kerülnek pénztintézete felé (a piacspezifikus követelményektől függően), kivéve, ha Ön kifejezetten azt választja, hogy havonta kapja meg a Building Bonusát (építési bónusz), mely esetben havonta fogjuk azt Önnek folyósítani. Ha le szeretné mondani bónuszai heti rendszerességgű kifizetését, és helyette havonta egy összegben szeretné őket megkapni, kérjük, jelentkezzen be Nu Skin fiókjába, és módosítsa beállításait a Jutalékok lapon.
- PÉLDÁUL:** Ha az első héten 2000 GSV-t ér el, a Building Bonusa (építési bónusz) a megfelelő jutalékalapot képző érték 10%-a lesz. Ha a második héten további 1000 GSV-t ér el (így összesen 3000 GSV-t a hónap eddigi részében), akkor a második hétre járó Building Bonusa (építési bónusz) az 1000 GSV után a jutalékalapot képző érték 15%-a lesz, plusz a már az első héten teljesített 2000 GSV után a jutalékalapot képző érték további 5%-ában részesül. A Building Bonusát (építési bónusz) így számítjuk ki minden héten.

- D. A jogosultság feltétele
Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató, valamint legalább 2000 GSV-t elérő Brand Representative-ok szerezhethetnek jogosultságot Building Bonusra (építési bónusz). Amennyiben Ön csak Flex pontokkal tudja fenntartani Brand Representative státuszát, vagy elveszíti Brand Representative státuszát, abban a hónapban nem lesz jogosult Building Bonusra (építési bónusz). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.2. és 3.3. szakaszokat.

2.5 LEADING BONUS (VEZETŐI BÓNUSZ)

- A. A Leading Bonus (vezetői bónusz) bemutatása
Ha Ön Gold vagy magasabb címre szóló kvalifikációt szerez, a Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz), az L1 Bonus (1. szintű bónusz), az L2 Bonus (2. szintű bónusz), valamint a Building Bonusok (építési bónusz) mellett még a Csapata által elért jutalékalapot képző érték 5%-ában is részesülhet. A Leading Bonus (vezetői bónusz) a Csapata értékesítési forgalmán alapul, és részben azért részesül benne, mert segít Brand Affiliate-jeinek kvalifikálni a Brand Representative szintre, valamint a Csapatában azoknak a közvetlen vezetése alatt álló Brand Representative-oknak a motiválásáért, irányításáért és képzéséért, akik az Ön G1 Brand Representative-jainak (azaz a **vezetői csapatai** élén állóknak; ld. **Generációk**) minősülnek. Amint G1 Brand Representative-jai egyre magasabb címeket érnek el, az Ön szerepköre is átalakul, és onnantól kezdve egy olyan Csapatot fog vezetni, amely már más generációkat (pl. G2, G3 stb.) képviselő Brand Representative-okat is felölel, miközben ők maguk is a saját Csoportjaik kialakításán és a termékeladásai növelésén dolgoznak. A Leading Bonus (vezetői bónusz) megjutalmazza Önt a Csapatán belüli eladások növeléséért, a Csapatának nyújtott vásárlói támogatásért és a többi Brand Affiliate segítségével a termékek vásárlói körökben való népszerűsítésében.
- B. A Leading Bonus (vezetői bónusz) kiszámítása
- Teendő: Érjen el Gold vagy magasabb címre szóló kvalifikációt és havonta legalább 3000 csoportforgalmat.

ii. Jutalom: A Csapata teljes értékesítési forgalma által generált jutalékalapot képző érték 5%-a, valamint a személyesen regisztrált G1 Brand Representative-ok csoportforgalma által generált jutalékalapot képző érték további 5%-a (összesen 10%). A 2.B táblázat tartalmazza a címekre vonatkozó követelményeket, valamint azokat a generációkat is, amelyek után az egyes címekért Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülhet:

2.B TÁBLÁZAT

TEENDŐ	JUTALOM	
Érjen el 3000 GSV-t havonta, és alakítson ki vezetői csapatokat	5%-os Leading Bonus (vezetői bónusz) Csapata havi jutalékalapot képző értéke alapján kerül kifizetésre	
VEZETŐI CSAPATOK	CÍM	FIZETETT GENERÁCIÓK
1	Gold	5% a G1 után Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után
2	Lapis	5% a G1-G2 után Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után
3 köztük egy ≥ 5000 LTSV-vel	Ruby	5% a G1-G3 után* Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után
4 köztük egy $\geq 10\,000$ LTSV-vel	Emerald	5% a G1-G4 után* Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után
5 köztük egy $\geq 10\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 20\,000$ LTSV-vel	Diamond	5% a G1-G5 után* Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után
6 köztük egy $\geq 10\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 20\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 30\,000$ LTSV-vel	Blue Diamond**	5% a G1-G6 után* Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után

* Kérjük, a jogosultsági követelményekkel kapcsolatban tekintse meg a Nu Skin [Szabályzatát](#).

** A Blue Diamond és Presidential Directoroknak lehetőségük van [Business Builder azonosítóra](#), illetve [Presidential Director Business Builder azonosítóra](#) kvalifikálni. Mivel a Business Builder, illetve a Presidential Director Business Builder azonosítók nem minősülnek vezetői csapatoknak, a Brand Affiliate azonosítók nem kapnak plusz 5%-ot az ezekkel az azonosítókkal elért forgalom után. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a D. függelékét.

C. Havi rendszerességű kifizetés

Leading Bonusa (vezetői bónusz) minden hónap végén kerül kiszámításra. A Leading Bonust (vezetői bónusz) általában minden hónap első hetében írjuk jóvá Nu Skin számláján, és az összeg folyósítása automatikusan megtörténik a pénzügyi intézete felé (a piacspezifikus követelményektől függően).

D. A jogosultság feltétele

Csak a tevékenységüket mindenben a Nu Skin előírásaival összhangban folytató, valamint legalább 3000 GSV-t elérő Gold vagy magasabb címmel rendelkező Brand Representative-ok szerezhetnek jogosultságot Leading Bonusra (vezetői bónusz). Amennyiben Ön csak Flex pontokkal tudja fenntartani Brand Representative státuszát, vagy elveszíti Brand Representative státuszát, abban a hónapban nem lesz jogosult Leading Bonusra (vezetői bónusz). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.2. és 3.3. szakaszokat.

3. A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

3.1 A BRAND REPRESENTATIVE KVALIFIKÁCIÓ MEGSZERZÉSE

A. Brand Representative kvalifikációs követelmények

Ahhoz, hogy megszerezze a Brand Representative címet, szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és el kell érnie 2000 csoportforgalmat (beleértve az L1 értékesítési forgalmából 500-at) a Brand Representative kvalifikációs időszak alatt. A Brand Representative kvalifikációt a tetszésének megfelelő gyorsasággal teljesítheti (akár mindössze egy héten vagy akár két hónapon belül), de ha úgy dönt, hogy két hónap alatt fejezi be, akkor havonta legalább 1000 csoportforgalmat kell elérnie (beleértve az L1 értékesítési forgalmából 250-et).

A szándéknyilatkozat űrlapját a Nu Skin fiókjába bejelentkezve találja meg.

B. Brand Representative kvalifikációs időszak

Brand Representative kvalifikációs időszaka abban a hónapban veszi kezdetét, amelyben beküldi a szándéknyilatkozatát. Onnantól kezdve a következő hónap végéig kell teljesítenie a Brand Representative kvalifikáció feltételeit.

PÉLDÁUL: Ha június 25-én küldi be a szándéknyilatkozatát, hogy Brand Representative kvalifikációt szeretne elkezdni, akkor Brand Representative kvalifikációs időszaka júniusban venné kezdetét. Brand Representative kvalifikációs időszaka ebben az esetben az alábbiak közül a legkorábban teljesülővel egyidejűleg ér véget:

- amikor a Brand Representative kvalifikációs követelmények teljesítésével elnyeri a Brand Representative címet (ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1A szakaszt);
- a Brand Representative kvalifikációs időszak első hónapja végén, amennyiben nem sikerül teljesítenie a Brand Representative kvalifikáció első hónapjában megkövetelt minimális értékesítési forgalmat (1000 csoportforgalom, beleértve az L1 értékesítési forgalmából 250-et);
- a második naptári hónap végén azután, hogy benyújtotta a szándéknyilatkozatot, és sikertelenül teljesítette a Brand Representative kvalifikációs követelményeket a második hónapban. A fenti példát tekintve, ha júniusban eleget tenne a minimális követelményeknek, júliusban azonban nem, akkor a Brand Representative kvalifikációs időszak július utolsó napján érne véget.

C. A Brand Representative kvalifikációs követelmények teljesítése és előmenetel

Amikor teljesíti a Brand Representative kvalifikációs követelményeket, a következő egyhetes időszak első napján (az adott hónap 8-án, 15-én vagy 22-én, illetve a következő hónap 1. napján) válik Brand Representative-vá, és onnantól kezdve jogosulttá arra, hogy elkezdjen Building Bonusban (építési bónusz) részesülni az újonnan elért csoportforgalma után. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.A táblázatot. Ezenkívül elkezdhet Leading Bonust (vezetői bónusz) is szerezni a Csapata vásárlásaiból származó összes érvényes értékesítési forgalom után a **Brand Representative előmeneteli időpontjától** számítva.

Amint Csoportja Brand Affiliate-jei Brand Representative-vá lépnek elő, a Csapatára és a későbbi előmenetekre ez a következő hatásokkal lehet:

- Ha valaki a Csoportjából szintén a Brand Representative kvalifikáció megszerzésén dolgozik, csak akkor fog a Csapata tagjává válni, ha Ön: (1) ugyanabban a hónapban vagy korábban sikeresen teljesíti a Brand Representative kvalifikáció első hónapját, mint amelyik hónapban ő teljesíti a Brand Representative kvalifikációs követelményeit; és (2) a Brand Representative kvalifikációs időszakán belül fejezi be a Brand Representative kvalifikációt. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.
- Ha egy Brand Affiliate a Csoportjából a fenti időkeretek előtt teljesíti a Brand Representative kvalifikációt, akkor az Ön felett álló legközelebbi Brand Representative Csapatában kerül elhelyezésre, és Ön nem részesül sem Building Bonusban (építési bónusz), sem Leading Bonusban (vezetői bónusz) az ő értékesítési tevékenysége után. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.

D. A Brand Representative kvalifikációs követelmények sikertelen teljesítése

Amennyiben a Brand Representative kvalifikációs követelményeket nem sikerül a Brand Representative kvalifikációs időszakon belül teljesítenie, Brand Representative kvalifikációja véget ér. Ha ismét megkísérelné megszerezni a Brand Representative címet, ahhoz újabb szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és újra próbálkoznia kell a Brand Representative kvalifikációval.

3.2 A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ

A. A Brand Representative státusz megtartása vagy elvesztése

A státusz **megtartásának** követelményei a Brand Representative kvalifikációs követelmények teljesítését követő első teljes hónap indulásával lépnek életbe. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét. Brand Representative státuszát havi értékesítési teljesítménye függvényében tarthatja meg.

- Ha egy hónapban elér legalább 2000 GSV-t, akkor abban a hónapban megtartja Brand Representative státuszát.
- Ha nem éri el a 2000 GSV-t, de egy hónapban mégis elér legalább 500 GSV-t, és elegendő Flex ponttal rendelkezik (lásd az alábbi 3.3. szakaszt) a hiányzó GSV pótlására (pl. 500 GSV plusz 1500 Flex pont), akkor a Flex pontjait a Brand Representative státuszának fenntartására használjuk fel az adott hónapban. Ha Brand Representative státusza megtartásához Flex pontokat kell felhasználnia, akkor abban a hónapban nem lesz jogosult sem Building Bonusra (építési bónusz), sem Leading Bonusra (vezetői bónusz).
- Ha nem tudja teljesíteni a státusz megtartásának követelményeit, akkor elveszíti Brand Representative státuszát, és a következő hónap első napjától Brand Affiliate lesz. Ha elveszíti Brand Representative státuszát, nem lesz jogosult sem Building Bonusban (építési bónusz), sem Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülni, valamint elveszíti Csapatát és az Ön alatt elhelyezkedő Brand Representative-ok Csoportjait és Csapatait is, amelyek így egy generációval feljebb kerülnek, és beolvadnak az Ön felett elhelyezkedő Brand Representative-ok értékesítési hálózatába. A **Restart** folyamattal újból visszaszerezheti értékesítési hálózatát. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a C. függelékét.

Nem tarthatja fenn sem a státuszát, sem a címét hamis azonosítók létrehozásával, több termék vásárlásával vagy a manipuláció bármilyen egyéb olyan formájának alkalmazásával, amely sérti a jelen Program szellemiségét és szándékát vagy a Nu Skin **Szabályzatát**.

3.3 FLEX PONTOK

A. Bemutatása

A Flex pontok a GSV kipótlására és a Brand Representative státusz megtartására szolgálnak, ha egy adott hónapban nem sikerülne elérnie legalább a 2000 GSV-t. Egy hónapban legfeljebb 1500 Flex pontot használhat fel.

A Flex pontok nem generálnak értékesítési forgalmat vagy jutalékalapot képző értéket, és bónusz sem jár utánuk. A Flex pontoknak nincs pénzben kifejezhető értékük, és nem válthatók készpénzre. A Flex pontok nem járnak le, és legfeljebb 3000 Flex pontot gyűjthet össze; azonban minden addig felhalmozott Flex ponttól elesik, ha elveszíti Brand Representative státuszát. Ha Brand Representative státusza megtartásához Flex pontokat kell felhasználnia, akkor abban a hónapban nem lesz jogosult sem Building Bonusra (építési bónusz), sem Leading Bonusra (vezetői bónusz).

B. A Flex pontok kiosztása

Újdonsült Brand Representative-ként Flex pontokat kap tőlünk, ahogyan minden további évben is a Brand Representative előmeneteli dátumának hónapjában. Az első három teljes hónapjára újdonsült Brand Representative-ként 1500 Flex pontot kap az első hónapban, 1000 Flex pontot a második hónapban és 500-at a harmadik hónapban, ami összesen 3000 Flex pontot jelent. Ezt követően minden évben újabb 1500 Flex pontban részesülhet a Brand Representative-vá válása évfordulójának hónapjában. Egyszerre legfeljebb 3000 Flex pontot gyűjthet össze. Flex pontjai a Nu Skin fiókjában is megjelennek.

Ha elveszíti Brand Representative státuszát, majd később újból sikeresen teljesíti a Brand Representative kvalifikációt (beleértve akár a Restarton keresztül), akkor 1000 Flex pontot kap az első hónapjában és 500-at az előmenetele időpontjától számított második hónapban.

4. EGYÉB FELTÉTELEK

4.1 BÓNUSZOK

A. A bónuszokra való jogosultság feltétele

Ahhoz, hogy bármilyen bónuszra (a Retailing Bonusok [kiskereskedelmi bónusz] kivételével) jogosult legyen, havonta öt különböző vásárlónak kell termékeket értékesítenie. Amennyiben nem tesz eleget ennek a követelménynek, arról azonnal értesítenie kell a **Vállalatot**. Emellett véletlenszerűen a Vállalat is ellenőrzi a Brand Affiliate-eket, hogy meggyőződjön ennek a követelménynek a betartása felől.

B. A bónuszok kiszámítása

A bónuszok napi, heti és havi rendszerességgel kerülnek kiszámításra (a Nu Skin által meghatározottak szerint), majd jóváírásra Nu Skin számláján.

C. Bónuszok és átváltási árfolyamok

Bónuszai kiszámításakor a különböző piacokon értékesített termékekből származó jutalékalapot képző érték mindig az előző hónap napi középárfolyamán kerül átváltásra az Ön helyi pénznemére.

PÉLDÁUL: A márciusi értékesítések után járó bónuszai kiszámításának alapjául szolgáló összeg megállapításához a Vállalat a februári napi középárfolyamot használja.

D. Saját piaci verzió

A Program jelen verziója kizárólag azon Brand Affiliate-ekre vonatkozik, akik az európai és afrikai piacon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkeznek. A Program lehetővé teszi, hogy Ön az összes globális piacunkon történő értékesítés után bónuszokban részesüljön, kivéve azokat a piacokat, ahol szigorított a külföldi részvétel (konkrét piacok kapcsán érdeklődjön account menedzserénél). Ha Ön az európai és afrikai piacon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkezik, a bónuszokra való jogosultságára és referenciaértékeire a Program jelen verziójának feltételei vonatkoznak, még akkor is, ha Csoportja vagy Csapata tagjai más piacokon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkeznek.

PÉLDÁUL: Ha Ön az európai és afrikai piacon regisztrált Brand Affiliate azonosítóval rendelkező Brand Representative, és egy olyan tagot regisztrál Ausztráliában, aki az ausztrál nuskin.com webhelyen vásárol termékeket, akkor ha ez a személy (a) az Ön vásárlójaként regisztrál, és (b) az Ön Csoportjához tartozik, amikor termékeket vásárol az ausztrál piacon, akkor ezeknek a termékvásárlásoknak az értékesítési forgalma és jutalékalapot képző értéke annyi lesz, amennyit ezekre a termékekre nézve az ausztrál piac megállapított. Az ausztrál jutalékalapot képző értéket az értékesítés időpontjában az Ön Brand Affiliate azonosítója szerinti piacának helyi pénznemére váltjuk át. Egy adott piac egyes termékeivel kapcsolatos értékesítési forgalomról, jutalékalapot képző értékről, termékárakról és az értékesítési kompenzációt érintő egyéb tudnivalókról mindig az adott helyi piacon tájékozódhat.

A jelen Program nem vonatkozik a kontinentális Kína, Vietnám vagy India területén működő vállalkozásainkra, amelyek eltérő üzleti modellek szerint működnek.

E. A kifizetett bónuszok visszavétele

A Vállalatnak a Nu Skin **Szabályzatában** ismertetett módon jogában áll visszavonni Önnel már kifizetett bónuszokat, beleértve az utólag visszaküldött termékek után folyósított bónuszokat is. A visszavonás ütemezése és módja magától a bónusztól és a termékek visszaküldésének időpontjától függ. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a B. függeléket. Termékvisszaküldési szabályzatunk összefoglalója megtalálható a nuskin.com webhelyen.

F. A Brand Representative státusz megszerzése; Egyéb címek elérésével járó váltások

A Brand Representative státusz elérésére minden héten lehetőség van. Az egyéb címek közötti váltásokra azonban csak a havi bónuszszámítás alkalmával van mód, és Nu Skin fiókja az ilyen váltásokat legkésőbb mindig a következő hónap 5. napjáig tünteti fel. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függeléket.

G. Termékpromóciók és árak

Előfordulhat, hogy helyesbítjük a közzétett kiskereskedelmi árat, értékesítési forgalmat, jutalékalapot képző értéket vagy tagoknak szóló árat. A kedvezményekről és arról, hogy azok miként befolyásolják az árakat, bónuszokat, értékesítési forgalmat és jutalékalapot képző értéket, valamint az egyes termékek értékesítési kompenzációját érintő egyéb tudnivalókról tájékozódjon a piacon közzétett árlistából és promóciós hirdetményekből.

H. Az értékesítési kompenzáció egyéb formái

- i. A kiskereskedelmi profit egyenlő (1) a termék eladási árával, amelyből még kivonódnak (2) az Ön költségei (vétélár, adók, szállítási díjak, üzleti költségek stb.). A Nu Skin rendszerein kívül szerzett kiskereskedelmi profit egésze az Öné.³
- ii. Ezenkívül ösztönző utazásokban vagy egyéb nem pénzbeli jutalmakban és kompenzációban is részesülhet más, rövid távú értékesítési ösztönzők révén, amelyeket az Értékesítési Teljesítmény Program nem fed le.

4.2 A BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓ MEGSZŰNÉSE

A. A Brand Affiliate státusszal járó előnyök elvesztése

Brand Affiliate azonosítója megszűnésével Ön elveszíti a Brand Affiliate státusszal szerzett valamennyi előnyt, beleértve a Brand Affiliate azonosítójához, a Csoportjához, a Csapatához, az értékesítési hálózathoz, a Csoportja vagy Csapata által generált értékesítési forgalomhoz és a bónuszokhoz való hozzáférést is.

³ Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 10. oldalon.

B. A Brand Affiliate azonosító áthelyezése

A Vállalat fenntartja magának a jogot arra, hogy észszerű keretek között késleltesse a Brand Affiliate azonosító és a hozzá tartozó Csoport vagy értékesítési hálózat egészének vagy bármely részének feljebb mozgását az értékesítési hálózatban vagy áthelyezését egy másik értékesítési hálózatba.

4.3 EGYÉB SEGÉDANYAGOK ÉS FORDÍTÁSOK

Ha bármilyen eltérés van a jelen Programban meghatározott feltételek és bármely marketinganyag vagy egyéb kapcsolódó tartalom között, a jelen Programban foglaltak tekintendők irányadónak. Amennyiben azt törvény nem tiltja, ha a Program angol nyelvi változata és annak bármely fordítása között eltérés mutatkozik, az angol nyelvű változat tekintendő irányadónak.

4.4 KIVÉTELEK

A. Program alóli kivételek engedélyezése

A Vállalat elengedheti vagy módosíthatja a jelen Program bármely követelményét, rendelkezését vagy feltételét (együttesen „Program alóli kivételek”). A Vállalat Program alóli kivételeket engedélyezhet (1) egy önálló Brand Affiliate azonosító, illetve (2) bármennyi azonosító számára akár Csapatonként, akár piaconként. Amennyiben a Vállalat Program alóli kivételt engedélyez egy Brand Affiliate azonosító, Csoport vagy piac számára, azzal nem kötelezi magát arra, hogy bármely más Brand Affiliate azonosító, Csoport vagy piac irányába is ugyanilyen kivételt tegyen. Bármely lényegi Program alóli kivételhez a Vállalat felhatalmazott tisztviselőjének kifejezett írásbeli hozzájárulása szükséges, és a Vállalat nem köteles más Brand Affiliate-eket, beleértve az érintett Brand Affiliate felett közvetlenül elhelyezkedő Brand Affiliate-eket sem, írásban vagy egyéb módon tájékoztatni a Program alóli kivételtételről.

B. Program alóli kivételek megszüntetése

A Vállalat bármikor és bármilyen okból megszüntethet bármely korábban engedélyezett Program alóli kivételt, függetlenül a kivétel fennállásának időtartamától. Amennyiben a Program alóli kivételt egy konkrét Brand Affiliate-nek engedélyezte, akkor a kivétel ügye kizárólag arra az egy Brand Affiliate-re és a Vállalatra vonatkozik. A Program alóli kivételek a Brand Affiliate azonosító átruházásával megszűnnek, tekintet nélkül az átruházás formájára (pl. eladás, engedményezés, átíratás vagy hagyaték útján, törvényi erővel vagy egyéb módon), ilyen esetben minden kivétel érvénytelenné válik.

4.5 SZAKKIFEJEZÉSEK

A jelen Programban használt szakkifejezések eltérhetnek a Program korábbi verzióiban használatos terminológiától, és helyesbítések is előfordulhatnak.

4.6 VÁLTOZTATÁSHOZ VALÓ JOG

Fenntartjuk a jelen Program saját belátásunk szerinti, bármikori módosításának jogát. Amennyiben megváltoztatjuk a Programot, a módosítások hatályba lépéséig 30 napos türelmi időt biztosítunk az Ön számára.

4.7 MEGFELELÉS

A bónuszokra szóló kvalifikáció megszerzéséhez a jelen Program, a [Brand Affiliate megállapodás](#) és a Nu Skin [Szabályzat](#) követelményeinek egyaránt meg kell felelnie.

4.8 HETI ÉS HAVI IDŐSZAKOK

A jelen dokumentumban használt „hónap” megfogalmazás alatt egy naptári hónap értendő. A jelen dokumentumban használt „egy hét”, „heti” vagy „egyhetes időszak” megfogalmazások alatt egy hét napból álló időszak értendő, amely minden hónap 1-én, 8-án, 15-én vagy 22-én kezdődik, feltéve, hogy minden hónap negyedik hete átér a következő hónapba. A bónuszszámítás az Amerikai Egyesült Államok (Utah állam, Provo) hegyvidéki standard (MST) és hegyvidéki nyári (MDT) időzónái szerint történik (koordinált világidő [UTC-7]).

1. MEGJEGYZÉS:

FRANCIAORSZÁG: A „VDI Mandataire” státuszú független értékesítők nem jogosultak közvetlenül értékesíteni nem regisztrált vásárlók részére.

OLASZORSZÁG: A megbízottak (incaricati) közvetlen vagy közvetett módon kizárólag a Vállalat nevében gyűjthetnek vételi megrendeléseket a fogyasztók otthonában. Brand Affiliate-ként (incaricato) termékeket csak a személyes és a háztartásában élők szükségleteinek kielégítésére vásárolhat; a nem regisztrált vásárlóktól kapott megrendeléseket továbbítania kell a Vállalat felé.

SZÓJEGYZÉK

Bónusz: A jelen Program keretében folyósított értékesítési kompenzáció, beleértve a Retailing Bonust (kiskereskedelmi bónusz), a Level 1 Bonust (1. szintű bónusz), a Level 2 Bonust (2. szintű bónusz), a Building Bonust (építési bónusz) és a Leading Bonust (vezetői bónusz). A bónuszok nem tartalmazzák azt a kiskereskedelmi profitot, amelyre a közvetlenül nem regisztrált vásárlók részére történő viszonteladás céljából vásárolt termékekkel tehet szert, sem bármely más pénzbeli és nem pénzbeli ösztönzőt. Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 10. oldalon.

Brand Affiliate azonosító: Az azonosító, amely akkor jön létre, amikor Ön Brand Affiliate-ként regisztrál a Nu Skinnél. Amikor létrehoz egy Brand Affiliate azonosítót, Önhöz rendelünk egy egyedi Brand Affiliate azonosítót.

Brand Affiliate megállapodás: Egy megállapodás Ön és a Nu Skin között, amely megszab bizonyos feltételeket a Nu Skinnel fennálló kapcsolatára vonatkozóan.

Brand Affiliate: Olyan személy, aki a Nu Skinnél Brand Affiliate-ként regisztrál, és tagoknak szóló áron vásárolhat termékeket, maga is értékesítheti a termékeinket, és más vásárlókat és Brand Affiliate-eket regisztrálhat. A Brand Affiliate megnevezés ugyanakkor általánosságban minden Brand Affiliate-re és Brand Representative-ra utalva is használható. Például egy Gold vagy Emerald címre is utalhatunk Brand Affiliate-ként, amikor általánosságban az összes Brand Affiliate-ről beszélünk. A Brand Affiliate-ek nem vásárlók.

Brand Representative előmenetel időpontja: A Brand Representative kvalifikáció befejezését követő egyhetes időszak első napja. Ha Ön a hónap első, második vagy harmadik hetében szerez Brand Representative kvalifikációt, akkor a Brand Representative előmenetel időpontja az adott hónap 8., 15. vagy 22. napja lesz. Ha Ön a hónap negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, akkor a Brand Representative előmenetel időpontja a következő hónap első napja lesz. Ezzel kapcsolatban tekintse meg az A. függelékét.

Brand Representative kvalifikáció: A Brand Representative státusz megszerzésének folyamata. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1. szakaszt.

Brand Representative kvalifikációs időszak: Azzal a naptári hónappal kezdődő időszak, amelyben beküldi a szándéknyilatkozatát. Onnantól kezdve a következő hónap végéig kell teljesítenie a Brand Representative kvalifikáció feltételeit. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.1. szakaszt.

Brand Representative kvalifikációs követelmények: A Brand Representative kvalifikációs időszak alatt szándéknyilatkozatot kell benyújtania, és kvalifikálnia kell a 3.1. szakaszban foglaltak szerint.

Brand Representative: Olyan Brand Affiliate, aki sikeresen teljesítette a Brand Representative kvalifikációt, és nem is veszítette el Brand Representative státuszát. A Brand Representative kifejezéssel általánosságban a Brand Representative státuszhoz tartozó és annál magasabb valamennyi címre utalhatunk. Például egy Ruby vagy Diamond címre is utalhatunk Brand Representative-ként, amikor általánosságban az összes Brand Representative-ről beszélünk.

Building Bonus (építési bónusz): Olyan bónusz, amelyben a Csoportja Brand Affiliate-jei és vásárlói által a Nu Skin rendszerein keresztül megvásárolt termékek csoportforgalma után létrejött jutalékalapot képző érték 10–25%-ában részesül, a 2.5. szakaszban foglaltak szerint.

Business Builder azonosító (BBP): Olyan azonosító, amely az Ön G1-es szintjén helyezkedik el. A BBP-t a Blue Diamond cím elnyerésének első hónapja után ítéli oda Önnek. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a D. függelékét.

Cím: Címeket Brand Representative-ként szerezhet a vezetői csapatai és az ő értékesítési forgalmuk alapján. Megszerzett címe határozza meg generációi számát, amelyek után Leading Bonusban (vezetői bónusz) részesülhet. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.B táblázatot.

Csapat: Csapata a Brand Representative-ok összes generációjából és az ő saját Csoportjaikból áll, a címe által meghatározottak szerint (a 2.B táblázatnak megfelelően). Csapata nem foglalja magában sem Önt, sem a Csoportját.

Csoport: Az Ön Csoportjába tartozik (1) Ön, (2) valamennyi tagja, kiskereskedelmi vásárlója és Brand Affiliate-je, valamint (3) Brand Affiliate-jei tagjai, kiskereskedelmi vásárlói, Brand Affiliate-jei és így tovább, egészen az Ön alatt elhelyezkedő következő Brand Representative-ig, de őt már nem beleértve. Csoportja magában foglalja a Brand Representative kvalifikáció megszerzésén dolgozó Brand Affiliate-jei Csoportjait is. Azon Brand Affiliate-jei, akik befejezik a Brand Representative kvalifikációt, elhagyják a Csoportját, és a saját Csoportjukkal együtt a Csapata részévé válnak.

Csoportforgalom (GSV): A Csoportján belüli termékvásárlásokból származó összesített értékesítési forgalom.

Drop Ship rendelések: Az egyes piacokon való rendelkezésre állástól és az alkalmazandó előírásoktól függően. Drop Ship rendelés útján saját Brand Affiliate azonosítójával adhat le olyan megrendelést, amelyet vásárlónak történő értékesítésként jelöl meg. Ezen rendelőstípus igénybevételéhez a Drop Ship rendelőst ekként kell megjelölni, és a Vállalatnak a vásárlás időpontjában közvetlenül a vásárlónak kell értékesítenie és szállítania.

Értékesítési forgalom (SV): A termékértékesítés számszerűsítése érdekében minden termékhez beállított, de nem pénzben kifejezett érték, amelynek összesítése útján mérhető a teljesítmények különböző referenciaértékek szerinti megfelelése, valamint megállapítható a bónuszok százalékos aránya. A Vállalat saját belátása szerint időről időre módosíthatja az értékesítési forgalmat. Az értékesítési forgalom nem ugyanaz, mint a jutalékalapot képző érték. Az egyes termékek értékesítési forgalmáról és az értékesítési kompenzációt érintő egyéb tudnivalókról a Nu Skin fiókjába belépve tájékozódhat.

Értékesítési hálózat: Értékesítési hálózata az Ön Csoportjából, az Ön Csapatából, valamint az Ön alatt elhelyezkedő Brand Representative-ok Csoportjaiból és Csapataiból áll.

Értékesítési Teljesítmény Program: A jelen Értékesítési Teljesítmény Program (valamint „Program”) (beleértve annak esetleges jövőbeli módosításait is), amely meghatározza, hogy a jelen Programban Brand Affiliate-ként részt vevők milyen feltételek szerint részesülhetnek értékesítési kompenzációban.

Flex pontok: A Flex pontok a csoportforgalom kipótlására szolgálnak a Brand Representative státusz megtartása érdekében, ha egy adott hónapban nem sikerülne elérnie a legalább 2000 csoportforgalmat. A Flex pontok nem generálnak értékesítési forgalmat vagy jutalékalapot képző értéket, és bónusz sem jár utánuk. A Flex pontoknak nincs pénzben kifejezhető értékük, és nem válthatók készpénzre. A Flex pontok nem évülnek el, és egyszerre legfeljebb 3000 Flex pontot gyűjthet össze. Ha azonban elveszíti Brand Representative státuszát, az összegyűlt Flex pontok is elvesznek. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.3. szakaszt.

Gazdasági társaság: Bármely gazdasági társaság, legyen az részvénytársaság, partnerség, korlátolt felelősségű társaság, betéti társaság vagy más formájú társaság, amely önálló jogi személyiséggel rendelkezik, és amelyet törvényesen alapítottak azon joghatóság jogszabályai szerint, ahol a társaság bejegyzése történt.

Generációk: A Csapatában kialakult különböző Brand Representative szintek. Minden olyan Brand Representative, akit közvetlenül Ön vezet, és aki közvetlenül Ön alá tartozik a Csapatban, első generációs (G1) Brand Representative. Azok a Brand Representative-ok, akik őslattuk vannak egy szinttel, az Ön második generációs (G2) Brand Representative-jai és így tovább. Azok a Brand Affiliate-ek, akik nem szereztek Brand Representative státuszt, nem alkotnak generációt, helyette a saját Brand Representative-juk Csoportjához tartoznak. Az Ön G1 Brand Representative-ja Brand Affiliate-jei például (akik még nem szereztek Brand Representative státuszt) nem a G2-es szintjéhez, hanem G1 Brand Representative-ja Csoportjához tartoznak.

Jutalékalapot képző érték (CSV): Minden egyes termék kapcsán pénznemben kifejezett érték, amely az L1 Bonus (1. szintű bónusz), az L2 Bonus (2. szintű bónusz), a Building Bonus (építési bónusz) és a Leading Bonus (vezetői bónusz) kiszámításához egyaránt alapul szolgál. A jutalékalapot képző érték különböző tényezőkből kifolyólag időről időre kiigazításra kerülhet, beleértve az árak változását, az árfolyam-ingadozásokat, a promóciókat és így tovább. A jutalékalapot képző érték nem azonos az értékesítési forgalommal, és rendszerint nem egyenlő az egyes termékek értékesítési forgalmával sem. Bizonyos termékek jutalékalapot képző értéke akár nulla is lehet. Az egyes termékek jutalékalapot képző értékéről és az értékesítési kompenzációt érintő egyéb tudnivalókról a Nu Skin fiókjába belépve tájékozódhat. Amikor több piacon is értékesít termékeket, a jutalékalapot képző értéket a saját piaca pénznemére váltjuk át.

Kiskereskedelmi vásárlók: Minden olyan vásárló, aki a Nu Skin rendszerein keresztül vásárol termékeket, de nem tag vagy Brand Affiliate. Egy kiskereskedelmi vásárló termékvásárlása után járó bónuszokban az a Brand Affiliate részesül, aki az adott termékrendelés időpontjában eladónak minősül. A jelen Program értelmében a kiskereskedelmi vásárló meghatározása nem foglalja magában a nem regisztrált vásárlókat. A kiskereskedelmi vásárlók nem vesznek részt a jelen Programban, sem a termékek viszonteladásában, és nem regisztrálhatnak más vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket.

L1 (1. szintű) értékesítési forgalom (L1 SV): Az Ön L1 vásárlóitól és Brand Affiliate-jektől származó vásárlásokból, valamint az igénybe vett Drop Ship rendelésekből származó összes termékértékesítési forgalom.

L2 (2. szintű) értékesítési forgalom (L2 SV): Az Ön L2 vásárlóitól származó vásárlásokból, valamint a személyesen regisztrált L1 Brand Affiliate-jei által igénybe vett Drop Ship rendelésekből származó összes termékértékesítési forgalom.

Leading Bonus (vezetői bónusz): Olyan bónusz, amelyben a Gold vagy magasabb címmel rendelkezők havonta részesülnek a Csapatuk által generált értékesítési forgalom jutalékalapot képző értéke alapján. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.5. szakaszt.

Level 1 (L1) Bonus (1. szintű bónusz): Olyan bónusz, amelyben a Csoportja Brand Affiliate-jei és vásárlói által a Nu Skin rendszerein keresztül megvásárolt termékek L1 értékesítési forgalma után létrejött jutalékalapot képző érték 5%-ában részesül, a 2.2. szakaszban foglaltak szerint.

Level 2 (L2) Bonus (2. szintű bónusz): Olyan bónusz, amelyben a Csoportja Brand Affiliate-jei és vásárlói által a Nu Skin rendszerein keresztül megvásárolt termékek L2 értékesítési forgalma után létrejött jutalékalapot képző érték 5%-ában részesül, a 2.3. szakaszban foglaltak szerint.

Megtartási (más szóval fenntartási vagy státuszmegőrzési) követelmény: A követelmény, amely szerint egy hónapon belül legalább 2000 csoportforgalmat kell elérnie ahhoz, hogy megtarthassa Brand Representative státuszát, és jogosult legyen az Önnek folyósítandó Building Bonusra (építési bónusz) és Leading Bonusra (vezetői bónusz). A Brand Representative státusz megőrzése érdekében akár Flex pontokkal – legfeljebb 1500-zal – is kipótolhatja a hiányzó csoportforgalmat. Azonban ha Brand Representative státusza megtartásához Flex pontokat kell felhasználnia, akkor abban a hónapban nem lesz jogosult sem Building Bonusra (építési bónusz), sem Leading Bonusra (vezetői bónusz). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 3.2. szakaszt és az A. függelékét.

Nem regisztrált vásárlók: Olyan személyek, akik a Nu Skin rendszerein kívül vásárolnak termékeket egy Brand Affiliate-től (függetlenül attól, hogy a nem regisztrált vásárló korábban vásárolt-e közvetlenül a Nu Skintől is termékeket). A nem regisztrált vásárlók nem vesznek részt a jelen Programban, sem a termékek viszonteladásában, és nem regisztrálhatnak más vásárlókat. Franciaországra és Olaszországra vonatkozóan tekintse meg az 1. megjegyzést a 10. oldalon.

Nu Skin rendszerek: Bármilyen eljárásmod, alkalmazás vagy más digitális tulajdon a Nu Skin digitális ökoszisztémáján belül, amelyet a Nu Skin a Nu Skin termékek vásárlására vagy eladására jelölt ki, beleértve a Nu Skin Prysm iO-t, a Nu Skin Verát, a Nu Skin Stelát, a nuskin.com webhelyet és a MySite felületét, az ajánlatkészítésben segítő Personal Offer Toolt vagy a Nu Skin által támogatott bármely egyéb platformot.

Nu Skin számla: A Nu Skin digitális eszközeiben (pl. Nu Skin Stela alkalmazás és nuskin.com) vezetett digitális számla, amellyel hozzáférhet a Nu Skin vállalkozását segítő eszközökhöz és információkhoz, köztük az Önnek folyósított bónuszokhoz, kifizetésekhez és jutalékiigazításokhoz. Nu Skin számlája automatikusan létrejön, amikor Brand Affiliate státuszt szerez. A Nu Skin számlán nem halmozódik kamat. Előfordulhat, hogy a fogadó pénzügyintézet és a Nu Skin kezelési díjat számít fel. A Nu Skin ingyenesen és automatikusan átutalja Önnek a bónuszegyenlegén maradó összeget minden heti és/vagy havi kifizetési időszak végén. A Nu Skintől érkező automatikus átutalásokra piacspezifikus követelmények vonatkoznak.

Nu Skin: A Nu Skin International, Inc. és leányvállalatai (a Rhyz, Inc. és annak kapcsolt vállalkozásai kivételével).

Presidential Director Business Builder azonosító (Presidential Director BBP): Olyan azonosító, amely BBP-je G1-es szintjén helyezkedik el. A Presidential Director BBP-t a Presidential Director cím elnyerésének első hónapja után ítélik oda Önnek. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a D. függelékét.

Restart: A folyamat, amely esélyt ad a korábbi Gold és magasabb címek birtokosainak, hogy visszaszerezzék értékesítési hálózataikat (olyan formában, mintha el sem veszítették volna Brand Representative státuszukat). Ezzel kapcsolatban tekintse meg a C. függelékét.

Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz): A (1) kiskereskedelmi vásárlója által a Nu Skintől közvetlenül vásárolt termékekért fizetett ár (szállítási költségek és adók nélkül) és (2) a tagoknak szóló ár különbözete. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.1. szakaszt.

Szabályzat: Egy dokumentum, amely az Ön és a Nu Skin között létrejött megállapodás részét képezi, és meghatároz bizonyos szabályokat és eljárásmodokat az Ön által folytatott üzleti tevékenységet illetően.

Szándéknyilatkozat: Egy dokumentum, amelyet a Nu Skin rendszerein keresztül küld be, hogy tájékoztassa a Vállalatot azon szándékáról, hogy Brand Representative kvalifikációt kíván elkezdeni.

Személy: Természetes személy vagy Gazdasági társaság.

Személyes regisztrálás: Egy Személy bejegyzését jelenti a Nu Skinnél. Amikor például egy Brand Affiliate vagy tag regisztrál a Nu Skinnél, és Önt jelöli meg szponzorként, vagy amikor egy kiskereskedelmi vásárló regisztrál a Nu Skinnél, és egy adott termék megrendelésakor Önt jelöli meg eladóként, akkor ez a személy az Ön személyesen regisztrált Brand Affiliate-je, személyesen regisztrált tagja, illetve személyesen regisztrált kiskereskedelmi vásárlója lesz.

Szint: Az Ön Csoportja Szintekből áll. Az Ön L1 vásárlói és Brand Affiliate-jei olyan kiskereskedelmi vásárlók, tagok és Brand Affiliate-ek, akik az Ön Csoportjának első Szintjén helyezkednek el. Az Ön L2 vásárlói és Brand Affiliate-jei olyan vásárlók és Brand Affiliate-ek, akik az Ön Csoportjának második Szintjén helyezkednek el. Csoportja nem foglalja magában a Brand Representative-okat, sem a Csoportjaikat.

Tag: Olyan vásárló, aki egy Brand Affiliate meghívására regisztrál a Nu Skin rendszerein keresztül, hogy tagoknak szóló áron vásároljon Nu Skin termékeket. Tagok nem regisztrálhatnak vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket, és nem vehetnek részt a Nu Skin termékek viszonteladásában, sem a jelen Programban.

Tagoknak szóló ár: A termékek tagok és Brand Affiliate-ek számára szabott listaára, adók és szállítási költségek nélkül. A Tagoknak szóló árat a helyi piac határozza meg, és alkalmanként módosulhat értékesítési ajánlat vagy ösztönző esetén.

Termékek: A Nu Skin kínálatában szereplő összes áru és szolgáltatás.

Vállalatunk: a Nu Skin vagy „mi”.

Vásárló: Bárki, aki termékeket vásárol, de nem vesz részt a jelen Programban és a termékek viszonteladásában sem, illetve nem regisztrálhat más vásárlókat vagy Brand Affiliate-eket. A Brand Affiliate-ek nem vásárlók.

Vezetői csapat: Vezetői csapatait G1–G6 Brand Representative-jai alkotják, minden esetben egy G1 Brand Representative-ből kiindulva. Mindegyik vezetői csapata külön egységet képez, és az élén egy-egy G1 Brand Representative-ja áll. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.5. szakaszt.

Vezetői csapatforgalom (LTSV): Egy adott vezetői csapat összesített értékesítési forgalma. Ezzel kapcsolatban tekintse meg a 2.5. szakaszt.

A. FÜGGELÉK TOVÁBBI KVALIFIKÁCIÓS TUDNIVALÓK

Az alábbiakban további információkat talál a Brand Representative kvalifikációval kapcsolatban, beleértve a fontos dátumokat, a megtartási követelményt, bónuszokat és egyéb tudnivalókat.

A.1 A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZ MEGTARTÁSA

Ha a Brand Representative előmeneteli időpontja egy adott hónap első napja, akkor attól a hónaptól kezdődően kell eleget tennie a megtartási követelményeknek. Ha a Brand Representative előmeneteli időpontja egy adott hónap első napja utáni napra esik, akkor a következő hónaptól kezdődően kell eleget tennie a megtartási követelményeknek.

PÉLDÁUL: Ha május 4. hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja június 1. lesz, és így júniustól kezdődően kell majd eleget tennie a megtartási követelményeknek. Ha június első hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja június 8. lesz, és így júliustól kezdődően kell majd eleget tennie a megtartási követelményeknek.

A.2 A BRAND REPRESENTATIVE STÁTUSZAL JÁRÓ BÓNUSZOK

A. Building Bonus (építési bónusz)

Building Bonusban (építési bónusz) a Brand Representative előmeneteli időpontjában vagy az azt követően elért csoportforgalma alapján fog részesülni. Ha a hónap első hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja a hónap 8. napja lesz, és így Building Bonusban (építési bónusz) a 8. napon vagy az azt követően elért csoportforgalom alapján kezdhet el részesülni. Ha a hónap negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja a következő hónap 1. napja lesz, és így Building Bonusban (építési bónusz) a következő hónap 1. napján vagy az azt követően elért csoportforgalom alapján kezdhet el részesülni.

Brand Representative előmeneteli időpontja utáni csoportforgalma többé már nem számít bele az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative csoportforgalmába. Csoportforgalma ehelyett az ő csapatforgalmába és Leading Bonusába (vezetői bónusz) fog beleszámítani.

PÉLDÁUL: Ha május harmadik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja május 22. lesz. Csoportforgalma így május 21-ig az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative csoportforgalmába számít majd bele, de május 22-től május végéig a termékadások után járó csoportforgalma már az illető Brand Representative csapatforgalmába és Leading Bonusába (vezetői bónusz) fog beleszámítani. Ha május negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja június 1. lesz, és így májusi csoportforgalma még az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative májusi csoportforgalmába számít majd bele. Június 1-től azonban csoportforgalma már az Ön felett legközelebb elhelyezkedő Brand Representative csapatforgalmába és Leading Bonusába (vezetői bónusz) fog beleszámítani, amennyiben Ön nem veszíti el Brand Representative státuszát.

B. Leading Bonus (vezetői bónusz)

Brand Representative előmeneteli időpontja után Leading Bonusra (vezetői bónusz) is jogosult lesz, amennyiben teljesíti a Leading Bonus (vezetői bónusz) feltételétől támasztott követelményeket.

PÉLDÁUL: Ha május első hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja május 8. lesz, és onnantól meg is kezdheti májusi Leading Bonusa (vezetői bónusz) megszerzését, amennyiben sikerül elérnie a 3000 csoportforgalmat Brand Representative előmeneteli időpontja és a hónap vége között, valamint a hónap végéig teljesíti a Gold vagy egy magasabb cím követelményeit is. Ha május negyedik hetében fejezi be a Brand Representative kvalifikációt, Brand Representative előmeneteli időpontja június 1. lesz, és onnantól meg is kezdheti júniusi Leading Bonusa (vezetői bónusz) megszerzését, amennyiben június folyamán teljesíti a Leading Bonus (vezetői bónusz) feltételétől támasztott követelményeket.

B. FÜGGELÉK A VISSZAKÜLDÉSEK KIIGAZÍTÁSA ÉS A BÓNUSZOK VISSZAVÉTELE

A Szabályzat értelmében a Vállalatnak jogában áll korrigálni a már kifizetett bónuszokat, beleértve az Ön, valamint a vásárlás időpontjában a Csoportjába vagy a Csapatába tartozók általi termékviSSzaküldések alapján végrehajtott kiigazításokat is. A termékviSSzaküldésekből adódó bónuszkkiigazítások kiszámítása és visszavétele függ a bónusz típusától és a viSSzaküldés időpontjától is.

B.1 A BÓNUSZKIIGAZÍTÁSOK KISZÁMÍTÁSA

Bónuszai a következők szerint kerülnek korrekcióra a termékviSSzaküldések alapján:

A. Retailing Bonus (kiskereskedelmi bónusz)

Amikor kiskereskedelmi vásárlói termékeket küldenek vissza, a Vállalat visszavonja a termékek után jóváírt Retailing Bonusokat (kiskereskedelmi bónusz).

B. Level 1 Bonus (1. szintű bónusz) és Level 2 Bonus (2. szintű bónusz)

Ha Ön Brand Affiliate, és az L1 vagy L2 vásárlói és Brand Affiliate-jei termékeket küldenek vissza, a Vállalat visszaveszi az ezek után a termékek után kapott L1 és L2 Bonusokat (1. és 2. szintű bónuszok). Ha L1 vásárlói és Brand Affiliate-jei még a vásárlás hónapjában küldenek vissza termékeket, L1 értékesítési forgalmát a viSSzaküldött értékesítési forgalom összegével fogjuk csökkenteni. A következő hetekben megszűnhet az L2 Bonusra (2. szintű bónusz) való jogosultsága, mivel a viSSzaküldések hatással vannak az L1 értékesítési forgalmára. Ha az előző hónapban vásárolt termékek viSSzaküldése miatt az L1 értékesítési forgalma 500 alá esik az adott hónapban, a Vállalat a kifizetett bónuszküszöb eléréséhez hiányzó összeget le fogja vonni az Ön L1 értékesítési forgalmából. Erre a levonásra a termékviSSzaküldést követő hónapban fog sor kerülni.

PÉLDÁUL: Ha januárban 750 L1 értékesítési forgalmat ért el, amiért 5%-os L2 Bonusban (2. szintű bónusz) részesült, de márciusban a januári L1 termékértékesítésből 400 értékesítési forgalomnak megfelelő viSSzaküldés történt, akkor április elején Ön mínusz 150 L1 értékesítési forgalommal indul, és az 5%-os L2 Bonusra (2. szintű bónusz) sem lenne jogosult áprilisban, hacsak nem generál 650 L1 értékesítési forgalmat a hónap folyamán, hogy helyrebillentse negatív egyenlegét, és bónuszsztíntje elérje az 500 L1 értékesítési forgalmat.

Building Bonusok (építési bónusz)

Amikor valaki, aki a vásárlás pillanatában az Ön Csoportjának tagja volt, termékeket küld vissza, a Vállalat visszaveszi Öntől a viSSzaküldött termékek után kifizetett Building Bonusokat (építési bónusz).

Ha Ön Brand Representative, és a Csoportjából valaki még a vásárlás hónapjában küld vissza termékeket, csoportforgalmát a viSSzaküldött értékesítési forgalom összegével fogjuk csökkenteni. Ha az előző hónapban vásárolt termékek viSSzaküldése miatt csoportforgalma az adott hónapban elért bónuszküszöb alá csökken, a Vállalat a termékviSSzaküldést követő hónapban le fogja vonni a megfelelő csoportforgalmat.

PÉLDÁUL: Ha januárban 3300 csoportforgalmat ért el, amiért 15%-os Building Bonusban (építési bónusz) részesült, de márciusban a januári csoportos termékértékesítésből 500 értékesítési forgalomnak megfelelő viSSzaküldés történt, akkor április elején Ön mínusz 200 csoportforgalommal indul, és a 15%-os Building Bonusra (építési bónusz) sem lenne jogosult áprilisban, hacsak nem generál 3200 csoportforgalmat a hónap folyamán, hogy helyrebillentse a mínusz 200-as egyenlegét, és bónuszsztíntje elérje a 3000 csoportforgalmat.

C. Leading Bonus (vezetői bónusz)

Amikor valaki, aki a vásárlás pillanatában az Ön Csapatának tagja volt, termékeket küld vissza, a Vállalat visszaveszi Öntől a viSSzaküldött termékek után kifizetett Leading Bonust (vezetői bónusz).

C. FÜGGELÉK RESTART

A Restart egy olyan folyamat, amely esélyt ad a korábbi Gold és annál magasabb címek birtokosainak, hogy visszaszerezzék értékesítési hálózatukat (olyan formában, mintha el sem veszítették volna Brand Representative státuszukat). A következőkben további tudnivalókról olvashat a Restart lehetőségének igénybevételével, előnyeivel és feltételeivel kapcsolatban.

C.1 A RESTART HASZNÁLATA

Ha Ön elveszíti Brand Representative státuszát, és szeretné elkezdni a Restart folyamatot, akkor:

- i. új szándéknyilatkozatot kell beküldenie, amivel jelzi a szándékát, hogy ismét Brand Representative kvalifikációt szeretne elkezdni; és
- ii. újból teljesítenie kell a Brand Representative kvalifikáció feltételeit, méghozzá hat egymást követő hónapon belül attól a naptól számítva, amikor hivatalosan elveszítette Brand Representative státuszát.

Amennyiben ezen a hat hónapos időszakon belül nem fejezi be a Restart folyamatát, a továbbiakban már nem lesz újabb alkalma visszaszerezni értékesítési hálózatát.

PÉLDÁUL: Ha Brand Representative státusza elvesztése március 1-től hatályos, augusztus 4. hetéig teljesítenie kell a Brand Representative kvalifikáció feltételeit, hogy szeptember 1-vel újból Brand Representative lehessen, és visszaszerezhesse értékesítési hálózatát.

C.2 A RESTART ELŐNYEI

Amennyiben az előírt időkereten belül teljesíti a Restart folyamatát, Ön:

- ismét Brand Representative lesz (és visszakapja a Brand Representative előmeneteli időpontját);
- jogosulttá válik a Leading Bonusra (vezetői bónusz);
- visszakapja értékesítési hálózatát (olyan formában, mintha el sem veszítette volna Brand Representative státuszát); és
- 1000 Flex pontot kap az első hónapban és 500-at a második hónapban a Restart teljesítését követően.

C.3 STÁTUSZA MÁSODSZORI ELVESZÍTÉSE

Amennyiben Brand Representative státuszát másodszor is elveszíti, azzal a Restarthoz való jogát, valamint a Csatát és az Ön alatt elhelyezkedő Brand Representative-ok Csoportjait és Csapatait is végleg elveszíti (az egy generációval feljebb kerül az Ön felett elhelyezkedő Brand Representative-okhoz). Azonban még ha a Restart lehetősége többé nem is áll rendelkezésére, a Brand Representative kvalifikációt bármikor újból megszerezheti, és kiépíthet egy új értékesítési hálózatot. Ha pedig újból Brand Representative lesz, ismét jogosulttá válik, hogy igénybe vegye a Restartot új értékesítési hálózata visszaszerzésére.

D. FÜGGELÉK BLUE DIAMOND ÉS PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER AZONOSÍTÓK

Csapatá építése és vezetése közben lehetősége nyílik arra, hogy Blue Diamond vagy Presidential Director váljon Önből. Az alábbi táblázat szemlélteti, hogyan:

TEENDŐ	JUTALOM	
Érjen el 3000 csoportforgalmat havonta, és alakítson ki vezetői csapatokat	5%-os Leading Bonus (vezetői bónusz) Csapata havi jutalékalapot képző értéke alapján kerül kifizetésre	
VEZETŐI CSAPATOK	CÍM	FIZETETT GENERÁCIÓK
6 köztük egy $\geq 10\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 20\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 30\,000$ LTSV-vel	Blue Diamond	5% a G1-G6 után Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után BBP elnyerése
6 köztük egy $\geq 10\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 20\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 30\,000$ LTSV-vel és egy $\geq 40\,000$ LTSV-vel	Presidential Director	5% a G1-G6 után Plusz további 5% a személyesen regisztrált G1-e után Presidential Director BBP elnyerése

Az első olyan hónapban, amikor Blue Diamondként kifizetésben részesül, G1-es szintjén Business Builder azonosítót (BBP) kap, és az első olyan hónapban, amikor Presidential Directorként kifizetésben részesül, Presidential Director Business Builder azonosítót (Presidential Director BBP) kap BBP-je G1-es szintjén (eredeti Brand Affiliate azonosítója G2-es szintjén). Bármely hónapban, amikor Blue Diamondként kifizetésre válik jogosulttá, BBP-je elfoglal egy generációt az értékesítési hálózatában. Bármely hónapban, amikor Presidential Directorként kifizetésre válik jogosulttá, BBP-je és Presidential Director BBP-je elfoglal egy-egy generációt (a G1-est, illetve a G2-est) az értékesítési hálózatában.

A. Automatikus létrehozás

A BBP és a Presidential Director BBP is automatikusan jön létre a bónuszszámítás során arra a hónapra vonatkozóan, amelyben eleget tesz a fenti követelményeknek. Minden Önnek kiosztott BBP és Presidential Director BBP az Öné is marad, kivéve, ha elveszíti Brand Representative státuszát, és nem hajtja végre a Restart folyamatát.

D.1 A BBP, A PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP ÉS AZ EREDETI BRAND AFFILIATE AZONOSÍTÓJA KÖZÖTTI KAPCSOLAT

Brand Affiliate megállapodása értelmében BBP-je és Presidential Director BBP-je is a Brand Affiliate azonosítója részét képezi, ezért külön sem értékesíteni, sem átruházni nem lehet őket. Ennek megfelelően BBP-je és Presidential Director BBP-je nem jogosult Brand Affiliate L1 Bonusra (1. szintű bónusz) és L2 Bonusra (2. szintű bónusz), viszont beleszámítanak a Brand Representative Building Bonusokba (építési bónusz) (csoportforgalom).

A. Vezetői csapatok

BBP-je és Presidential Director BBP-je sem minősül vezetői csapatnak Brand Affiliate azonosítója tekintetében. BBP-je és Presidential Director BBP-je alatt elhelyezkedő G1 Brand Representative-jai vezetői csapatként működnek, és a címkövetelmények teljesülése érdekében akár tömöríthetők is az alábbiak szerint.

Az Ön és a felsővonalában elhelyezkedő Brand Representative-ok havi vezetői csapatforgalmának megállapításához BBP-je és Presidential Director BBP-je az Ön G1-es, illetve G2-es szintjein marad (hacsak nem veszítette el Brand Representative státuszát).

B. Csoportforgalom

Ön, BBP-je és Presidential Director BBP-je is saját Csoportokkal rendelkezik. Brand Representative státuszának megtartása, valamint a Brand Representative Building Bonusra (építési bónusz) és Leading Bonusra (vezetői bónusz) való jogosultsága megállapítása céljából eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je csoportforgalmát összesítik.

C. Az eredeti Brand Affiliate azonosítói címen és Brand Representative státuszán alapuló BBP- és Presidential Director BBP-bónuszok

BBP

Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója teljesíti a Blue Diamondként vagy Presidential Directorként járó kifizetések feltételeit, BBP-bónuszait Blue Diamondnak tekintve számítják ki. Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója nem teljesít minden követelményt, hogy jogosulttá váljon a Blue Diamondként járó kifizetésekre, BBP-je összevonásra kerül eredeti Brand Affiliate azonosítójával, és a BBP-jéhez kapcsolódó értékesítési hálózatok arra a hónapra egy generációval feljebb kerülnek az Ön és felsővonala Brand Representative-jainak értékesítési hálózataiban.

Presidential Director BBP

Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója teljesíti a Presidential Directorként járó kifizetések valamennyi feltételét, Presidential Director BBP-bónuszait Blue Diamondnak tekintve számítják ki. Minden olyan hónapban, amelyben Brand Affiliate azonosítója nem teljesít minden követelményt, hogy jogosulttá váljon a Presidential Directorként járó kifizetésekre, de teljesíti a Blue Diamondként járó kifizetések feltételeit, Presidential Director BBP-je összevonásra kerül a BBP-jével, és a Presidential Director BBP-jéhez kapcsolódó értékesítési hálózatok arra a hónapra egy generációval feljebb kerülnek az Ön és felsővonala Brand Representative-jainak értékesítési hálózataiban.

Minden olyan hónapban, amelyben eredeti Brand Affiliate azonosítója nem teljesíti a Blue Diamondként járó kifizetések feltételeit, BBP-je és Presidential Director BBP-je összevonásra kerül eredeti Brand Affiliate azonosítójával, és a BBP-jéhez kapcsolódó értékesítési hálózatok egy generációval feljebb kerülnek, Presidential Director BBP-je pedig két generációval kerül feljebb az Ön és felsővonala Brand Representative-jainak értékesítési hálózataiban.

Az alábbiak azt szemléltetik, miként kerül kiszámításra az eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je után járó Leading Bonus (vezetői bónusz). Feltételezzük, hogy eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je összesen legalább 3000 csoportforgalommal rendelkezik, és így 5%-os Leading Bonusra (vezetői bónusz) jogosult.

- **Blue Diamond**
Eredeti Brand Affiliate azonosítója és BBP-je egyenként 5%-ot hoz a saját G1–G6 szintjein. Ez ténylegesen tehát 10%-ot jelent BBP-je G1–G5 szintjein. Gyakorlatilag 15%-ot kaphat a BBP-jén belüli személyesen regisztrált G1 Brand Representative-ok csoportforgalma után a személyesen regisztrált G1 Brand Representative-ok után járó további 5%-os G1 Leading Bonusnak (vezetői bónusz) köszönhetően.
- **Presidential Director**
Eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je egyenként 5%-ot hoz a saját G1–G6 szintjein. Ez ténylegesen tehát 10%-ot jelent BBP-je G1–G5 szintjein és Presidential Director BBP-je G5 szintjén, valamint 15%-ot Presidential Director BBP-je G1–G4 szintjein. Gyakorlatilag 20%-ot kaphat a Presidential Director BBP-jén belüli személyesen regisztrált G1 Brand Representative-ok csoportforgalma után a személyesen regisztrált G1 Brand Representative-ok után járó további 5%-os G1 Leading Bonusnak (vezetői bónusz) köszönhetően.

D. Az eredeti Brand Affiliate azonosítója, BBP-je és Presidential Director BBP-je közötti áthelyezések

- Vezetői csapatokat az eredeti Brand Affiliate azonosítótól BBP-hez vagy a Presidential Director BBP-hez áthelyezni nem lehetséges, kivéve az alábbi feltételekkel.
- Vállalat általi automatikus áthelyezés:
 - Az eredeti Brand Affiliate azonosítójához tartozó vezetői csapatok**
Ahhoz, hogy egy adott jutalékidőszakra Presidential Directornak járó fizetségre válhasson jogosulttá, legalább hat vezetői csapatot kell fenntartania, amelyből egynek 10 000 feletti vezetői csapatforgalommal, egynek 20 000 feletti vezetői csapatforgalommal, egynek 30 000 feletti vezetői csapatforgalommal és egynek 40 000 feletti vezetői csapatforgalommal kell rendelkeznie.
 - Ennek a minimum hat vezetői csapatnak pedig közvetlenül eredeti Brand Affiliate azonosítója alatt kell elhelyezkednie.
 - A négy 10 000 feletti, 20 000 feletti, 30 000 feletti és 40 000 feletti vezetői csapatforgalommal rendelkező vezetői csapat közül háromnak közvetlenül az Ön eredeti Brand Affiliate azonosítója alatt kell elhelyezkednie. A negyedik akár eredeti Brand Affiliate azonosítója, akár BBP-je alá is kerülhet.
 - Eredeti Brand Affiliate azonosítójához való áthelyezés**
Ha az eredeti Brand Affiliate azonosítójához tartozó vezetői csapatok száma hat alá esik, a Vállalat automatikusan vezetői csapatokat kezd el áthelyezni BBP-jétől és Presidential Director BBP-jétől eredeti Brand Affiliate azonosítójához mindaddig, amíg ott legalább hat vezetői csapat nem lesz. A vezetői csapatok áthelyezése BBP-jétől vagy Presidential Director BBP-jétől eredeti Brand Affiliate azonosítójához addig marad érvényben, amíg a szükséges számú vezetői csapat pótlása az alábbiak szerint meg nem történik. Ha eredeti Brand Affiliate azonosítója nem teljesíti a Blue Diamondként járó kifizetések feltételeit (azaz a hat vezetői csapatot, amelyből egynek 10 000 feletti vezetői csapatforgalommal, egynek 20 000 feletti vezetői csapatforgalommal és egynek 30 000 feletti vezetői csapatforgalommal kell rendelkeznie), akkor a BBP-jéhez és Presidential Director BBP-jéhez tartozó vezetői csapatokat kiértékelik, és az eredeti Brand Affiliate azonosítójának vezetői csapataiban mutatkozó hiányosságok pótlásához szükséges legkevesebb vezetői csapatforgalommal rendelkező vezetői csapat(ok) áthelyezésre kerül(nek) eredeti Brand Affiliate azonosítójához a vizsgálat tárgyát képező jutalékidőszakra. Továbbá ha a 10 000 feletti vezetői csapatforgalommal, 20 000 feletti vezetői csapatforgalommal, 30 000 feletti vezetői csapatforgalommal és 40 000 feletti vezetői csapatforgalommal rendelkező négy vezetői csapat közül hiányzik egy az eredeti Brand Affiliate azonosítója és BBP-je között, akkor a Presidential Director BBP-jéhez tartozó valamennyi vezetői csapatot kiértékelik, és az eredeti Brand Affiliate azonosítójának vagy BBP-jének vezetői csapataiban mutatkozó hiányosság pótlásához szükséges legkevesebb vezetői csapatforgalommal rendelkező vezetői csapat áthelyezésre kerül BBP-jéhez a vizsgálat tárgyát képező jutalékidőszakra.
 - Visszahelyezés BBP-jéhez vagy Presidential Director BBP-jéhez**
Ha BBP-jétől vagy Presidential Director BBP-jétől egy vezetői csapatot automatikusan áthelyeztek, mert eredeti Brand Affiliate azonosítója hatnál kevesebb vezetői csapattal rendelkezett, Önnek lehetősége van, hogy kérelmezze ezeknek a vezetői csapatoknak a visszahelyezését BBP-jéhez vagy Presidential Director BBP-jéhez, miután eredeti Brand Affiliate azonosítójánál sikeresen pótolta az előírt számú vezetői csapatot. Kérelmét írásban, az automatikus áthelyezés hónapjától számított hat hónapon belül kell benyújtania account menedzserének.

PÉLDÁUL: Amennyiben a januári értékesítési teljesítménye alapján BBP-je vagy Presidential Director BBP-je egy vezetői csapata február elején automatikusan áthelyezésre került eredeti Brand Affiliate azonosítójához, úgy a rendelkezésére álló hat hónapos időszak februártól júliusig tart. Amennyiben augusztusban (júliusi értékesítési teljesítménye alapján) még (1) nem pótolta a szükséges vezetői csapato(ka)t eredeti Brand Affiliate azonosítója szintjén, és (2) nem kérte a vezetői csapat(ok) visszahelyezését BBP-jéhez vagy Presidential Director BBP-jéhez, akkor a vezetői csapat véglegesen eredeti Brand Affiliate azonosítójánál marad.

A 4.4. szakasznak megfelelően a Nu Skin fenntartja a jogot, hogy a szükséges ideig eltekintsen ezeknek a BBP-re és Presidential BBP-re vonatkozó követelményeknek a teljesítésétől.