

VELOCITY

BY NUSKIN®

MYYNTIPALKKIOSUUNNITELMA

SISÄLLYSLUETTELO

1. VELOCITY-KATSAUS

- 1.1 JOHDANTO
- 1.2 VELOCITYYN OSALLISTUMINEN
- 1.3 ASIAKKAAT, JOTKA EIVÄT OSALLISTU
- 1.4 BONUKSET

2. VELOCITY-BONUKSET

- 2.1 SHARING- JA VÄHITTÄISMYYNTIBONUKSET
- 2.2 BUILDING BONUS
- 2.3 LEADING BONUS (KUUKAUSITTAISET)

3. BRAND REPRESENTATIVE -STATUS

- 3.1 BRAND REPRESENTATIVEKSI PÄTEVÖITYMINEN
- 3.2 BRAND REPRESENTATIVE -STATUS
- 3.3 FLEX-LOHKOT
- 3.4 UUELLEENALOITUS

4. LISÄEHDOT

- 4.1 BONUKSET
- 4.2 BRÄNDIKUMPPANITILIEN LAKKAUTTAMINEN
- 4.3 MUUT MATERIAALIT JA KÄÄNNÖKSET
- 4.4 POIKKEUKSET
- 4.5 TERMINOLOGIA
- 4.6 MUOKKAUSOIKEUS
- 4.7 SÄÄDÖSTEN NOUDATTAMINEN

SANASTO

LIITE A – LISÄTIETOJA PÄTEVÖITYMISESTÄ

LIITE B – MUUTOKSET JA BONUSTEN TAKAISIN PERIMINEN

LIITE C – UUELLEENALOITUS

LIITE D – BUSINESS BUILDER -TILIT

1. VELOCITY-KATSAUS

1.1 JOHDANTO

Velocity by Nu Skin® ("Velocity") on suunniteltu palkitsemaan sinua:

tuotteidemme **jakamisesta** kertomalla Nu Skinistä uusille asiakkaille;

kuluttajaryhmäsi **rakentamisesta** ja palvelemisesta; ja

muiden Brand Representativien **johtamisesta** heidän rakentaessaan ja palvellessaan omia kuluttajaryhmiään.

Tässä myyntipalkkiosuunnitelmassa (tässä "suunnitelmassa") määritellään ehdot myyntipalkkioille, joita voit saada Velocityn kautta. Suosittelemme, että luet tämän suunnitelman huolellisesti ja katsot sanastosta tarkemmat määritelmät termeille, joita käytetään tässä dokumentissa.

1.2 VELOCITYYN OSALLISTUMINEN

Velocityssa on viisi osallistumistasoa:

Brändikumppanit voivat (1) ostaa tuotteita jäsenhinnoin omaan käyttöönsä tai jälleenmyyntiin ja (2) rekisteröidä rekisteröityjä asiakkaita, jotka ostavat tuotteita suoraan Nu Skiniltä.

Pätevöityvät Brand Representativet ovat brändikumppaneita, jotka ovat päättäneet pätevyitä Brand Representativeiksi ja rakentavat parhaillaan kuluttajaryhmää ja tekevät töitä täyttääkseen Brand Representativien pätevyimisvaatimukset.

Brand Representativet ovat brändikumppaneita, jotka ovat suorittaneet pätevyitymisen eivätkä ole menettäneet Brand Representative -statustaan.

Brand Partnerit ovat Brand Representativeja, jotka ovat kehittäneet ja johtavat yhtä tai useampaa muuta Brand Representativea.

Brand Directorit ovat Brand Representativeja, jotka ovat kehittäneet ja johtavat neljää tai useampaa muuta Brand Representativea ja yhtä tai useampaa johtotiimiä.

Voit päättää aloittaa pätevyitymisen Brand Representativeksi liittyessäsi Nu Skiniin brändikumppanina tai milloin tahansa sen jälkeen.

1.3 ASIAKKAAT, JOTKA EIVÄT OSALLISTU

On olemassa kolme asiakastyyppeä, jotka voivat ostaa tuotteita, mutta jotka eivät osallistu Velocityyn:

Rekisteröimättömät asiakkaat ostavat tuotteita suoraan brändikumppanilta brändikumppanin tarjoamaan hintaan (Ranska ja Italia, ks. huom. 1 sivulla 18). Rekisteröimättömät asiakkaat eivät osallistu Velocityyn eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita rekisteröityjä asiakkaita.

Vähittäismyyntiasiukkaat rekisteröityvät Nu Skinin asiakkaiksi ostaakseen tuotteita suoraan Nu Skiniltä julkaistuun vähittäismyyntihintaan, josta voidaan antaa Nu Skinin tarjoamia tai markkinoimia alennuksia. Vähittäismyyntiasiukkaat eivät osallistu Velocityyn eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita rekisteröityjä asiakkaita.

Jäsenet rekisteröityvät Nu Skinin jäseniksi ostaakseen tuotteita Nu Skiniltä jäsenhintaan. Jäsenet eivät osallistu Velocityyn eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita rekisteröityjä asiakkaita.

1.4 BONUKSET

Voit saada seuraavia bonuksia osallistumistasostasi riippuen:

	Brändikumpanit	Pätevöityvät Brand Representativet	Brand Representativet	Brand Partnerit ja Directorit
Sharing Bonus ja Vähittäismyntibonus	✓	✓	✓	✓
Building Bonus			✓	✓
Leading Bonus				✓

2. VELOCITY-BONUUKSET

2.1 SHARING- JA VÄHITTÄISMYNTIBONUUKSET

A. Sharing Bonuksen kuvaus

”Sharing Bonus palkitsee sinut henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaidesi tuoteostoista, ja siihen sovelletaan Sharing Bonuksen määrää koskevaa vaatimusta* henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniasi tuoteostojen ja omien tuoteostojesi osalta, jos olet Brand Representative.”

B. Sharing Bonuksen laskeminen

Sharing Bonus on kullekin tuotteelle määritetty rahasumma. Voit saada tietoa kunkin tuotteen Sharing Bonuksen määrästä, hinnoittelusta ja muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla markkina-alueesi sivustolle.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS – SHARING BONUS: SINULLE EI MAKSETA SHARING BONUSTA SEURAAVISTA:

- Brand Representativejen tekemät ostot.
- Omat tuoteostosi, mukaan lukien jälleenmyyntiin rekisteröimättömille asiakkaille (Ranska ja Italia, ks. huom. 1 sivulla 18) tehdyt ostot, paitsi jos olet Brand Representative, joka täyttää Sharing Bonusta koskevan vähimmäismäärän vaatimuksen.
- Sellaisten rekisteröityjen asiakkaidesi tekemät ostot, jotka eivät ole henkilökohtaisesti rekisteröityjä asiakkaitasi tai henkilökohtaisesti rekisteröityjä brändikumppaneitasi (esim. rekisteröity asiakas, josta tuli rekisteröity asiakkaasi hänet rekisteröineen brändikumppanin aktiivisuuden puutteen vuoksi).
- Henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniasi tuoteostot paitsi jos täytät Sharing Bonuksen määrää koskevan vaatimuksen*.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS – ALENNUKSET: Tuotehintoihin ja Sharing Bonuksiin sovelletaan kampanja-alennuksia, ja niitä voidaan alentaa kyseisten alennusten prosenttimäärällä ellei kyseisellä markkina-alueella ole toisin ilmoitettu.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS – SHARING BONUKSEN MÄÄRÄÄ KOSKEVA VAATIMUS*:

Sinulla täytyy olla vähintään 50 pistettä henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaidesi myyntivolyymista tietyssä kuussa, jotta voit ansaita ja saada Sharing Bonusta henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniasi tuoteostoista (ja omista tuoteostoistasi, jos olet Brand Representative).

C. Vähittäismyyntibonuksen kuvaus

Vähittäismyyntibonus palkitsee sinut vähittäismyyntiasiakkaidesi tekemistä tuoteostoista.

D. Vähittäismyyntibonuksen laskeminen

(1) Vähittäismyyntiasiakkaasi mahdollisten alennusten jälkeen maksaman vähittäismyyntihinnan (ilman toimituskuluja ja veroja) tämän ostaessa tuotteita suoraan Nu Skiniltä ja (2) jäsenhinnan erotus.

- Saat vähittäismyyntibonusta kaikista vähittäismyyntiasiakkaidesi tekemistä ostoksista, riippumatta siitä, ovatko he henkilökohtaisesti rekisteröimiäsi asiakkaita.

E. Maksu

Sharing Bonus ja vähittäismyyntibonus rekisteröidään Velocity-tilillesi (jonka löydät ”Volumes & Genealogy” -työkaluksiasi) yleensä yhden arkipäivän kuluessa tuotteen ostamisesta.

Sharing Bonus henkilökohtaisesti rekisteröimiesi asiakkaiden tuoteostoista ja vähittäismyyntibonus ansaitaan päivittäin ja maksetaan viikoittain, paitsi jos varta vasten tilaat kuukausittaisen maksun henkilökohtaisesti rekisteröimiesi asiakkaiden tekemistä tuoteostoksista saatavasta Sharing Bonuksesta ja vähittäismyyntibonuksesta, jolloin ne maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta Bonus-maksusta ja haluat vain kuukausittaisen maksun, kirjaudu sisään Volumes & Genealogyyn ja muokkaa asetuksiasi Komissiot-välilehdellä.

Henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniasi tuoteostoista saatava Sharing Bonus (ja omista tuoteostoistasi saatava Sharing Bonus, jos olet Brand Representative) ansaitaan ja maksetaan kuukausittain ja vain ja ainoastaan, jos Sharing Bonuksen määrää koskeva vaatimus täyttyy kyseisessä kuussa.*

F. Osallistumisehdot

"Jotta olet oikeutettu ansaitsemaan ja saamaan Sharing Bonusta ja vähittäismyyntibonusta, sinun täytyy olla brändikumppani. Jotta olet oikeutettu ansaitsemaan ja saamaan Sharing Bonusta henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniasi tuoteostoista (ja omista tuoteostoistasi, jos olet Brand Representative) tietyssä kuussa, sinun täytyy saada vähintään 50 pistettä henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaidesi myyntivolyymista kyseisessä kuussa. Nu Skin luovuttaa ja maksaa tällaiset maksamattomat Sharing Bonukset kunkin kuun lopussa vain, jos Sharing Bonuksen määrää koskeva vaatimus on kyseisessä kuussa täyttynyt.*"

2.2 BUILDING BONUS

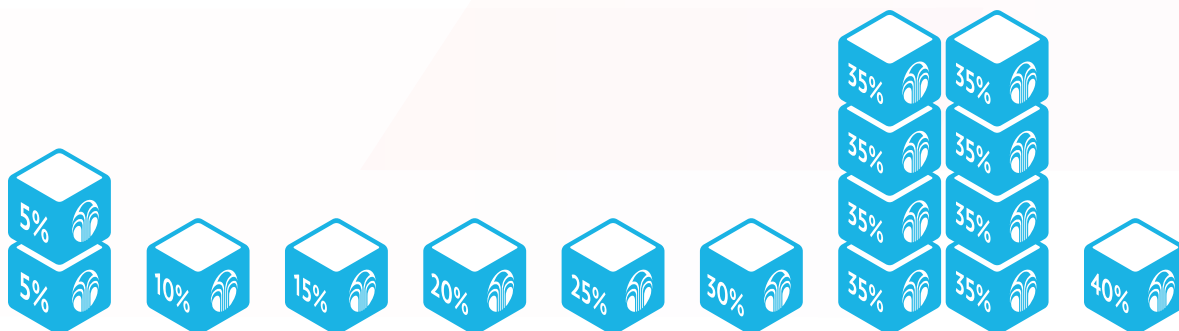
A. Kuvaus

Building Bonus palkitsee sinut kuluttajaryhmäsi rakentamisesta, asiakaspalvelun tarjoamisesta heille sekä brändikumppaneiden ja pätevyityvien Brand Representatiivien avustamisesta tuotteiden markkinoinnissa heidän omille asiakkailleen.

BUILDING-LOHKOT: Building-lohko merkitsee 500 pisteen myyntivolyymia kuluttajaryhmästäsi. Saavuttamasi Building-lohkojen määrä määrittää prosenttiosuudet, joita käytetään Building Bonuksesi laskentaan. Building-lohkomääräsi nollautuu jokaisen kuukauden jälkeen, joten ensimmäiset 500 myyntivolyymipistettä uuden kuukauden alussa muodostavat ensimmäisen Building-lohkosi kyseisen kuukauden osalta. Jos sinulla on kuukauden lopussa vajaa Building-lohko, se ei siirry seuraavalle kuukaudelle.

B. Building Bonuksen laskeminen

Building Bonus on prosenttiosuus kuluttajaryhmäsi tuoteostojen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta. Se alkaa 5 %:sta ensimmäisen Building-lohkosi kohdalla ja on korkeimmillaan peräti 40 % kuudennestatoista ja sitä seuraavista Building-lohkoistasi, mikä käy ilmi seuraavasta kaaviosta.



*Ranskaa koskien: Katso huomautus 1 sivulla 18.

Kunakin Building-lohkon Building Bonus lasketaan kertomalla:

- i. kulloisenkin Building-lohkon komissioon oikeuttava myyntiarvo
- ii. kyseisen Building-lohkon omalla Building Bonus -prosentilla.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS – BUILDING BONUS -PROSENTTI: Tietyn Building-lohkon Building Bonus -prosentti koskee ainoastaan kyseistä Building-lohkoa, eikä sitä sovelleta aiempiin Building-lohkoihin. Ansaitset esimerkiksi 5 % kahden ensimmäisen Building-lohkosi komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ja 10 % kolmannen Building-lohkosi komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta (mutta et ansaitse 10 % kahdesta ensimmäisestä Building-lohkostasi) kuukauden aikana.

ESIMERKKI: Jos oletetaan, että jokaisen Building-lohkon komissioon oikeuttava myyntiarvo on 500 dollaria, Building Bonus ensimmäisestä Building-lohkostasi olisi 25 dollaria ja Building Bonuksesi kahdeksannesta Building-lohkostasi olisi 175 dollaria.

Jos Brand Representative -tason säilyttämiseksi käytetään Flex-lohkoja, sinulla on oikeus Building Bonukseen ainoastaan toteutetuista Building-lohkoista eikä Flex-lohkoista makseta bonusta. Katso kohta 3.3.

C. Maksut

Building Bonuksesi kirjataan yleensä Velocity-tilillesi yhden arkipäivän kuluessa viikkojakson päättymisen jälkeen ja maksetaan viikoittain, paitsi jos varta vasten tilaat Building Bonuksen kuukausittaisen maksun, jolloin se ansaitaan viikoittain ja maksetaan kuukausittain. Jos haluat kieltäytyä viikoittaisesta Bonus-maksusta ja haluat vain kuukausittaisen maksun, kirjaudu sisään Volumes & Genealogyyn ja muokkaa asetuksiasi Komissiot-välilehdellä.

D. Osallistumisehdot

Ollaksesi oikeutettu Building Bonukseen sinun on oltava Brand Representative. Jos menetät Brand Representative -tasosi, sinulla ei enää seuraavan kuukauden alusta lähtien ole oikeutta Building Bonukseen. Katso lisätietoja kohdasta 3.2.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS – KESKENERÄISET BUILDING-LOHKOT: Jos olet toteuttanut vähintään neljä Building-lohkoa kuukauden loppuun mennessä, Building Bonus keskeneräisen Building-lohkon komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta maksetaan sinulle viimeisen toteutuneen Building-lohkon Building Bonus -prosentin mukaan.

ESIMERKKI: Jos olet toteuttanut kuusi lohkoa ja osan seitsemännestä tietyn kuukauden aikana, sinulle maksetaan 25 %:n Building Bonus seitsemännen Building-lohkosi komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta.

2.3 LEADING BONUS (KUUKAUSITTAISET)

A. Kuvaus

Kun saavutat Brand Partner- tai Brand Director -tason, saat vähittäismyynti-, Sharing ja Building Bonusten lisäksi Leading Bonusta toisten Brand Representatiivien kehittämisestä ja johtamisesta. Tähän sisältyy brändikumppanien auttaminen pätevoitymisessä uusiksi Brand Representativeiksi ja tiimissäsi suoraan johtamiesi Brand Representatiivien (joita kutsutaan ensimmäisen sukupolven (G1) Brand Representativeiksi) motivointi, ohjaaminen ja kouluttaminen.

Kun G1 Brand Representatiiviesi etenevät Brand Partnereiksi ja Brand Directoreiksi, sinunkin roolisi kehittyy. Muiden Brand Representatiivien kehittämisen lisäksi johdat tiimiä, joka koostuu muiden sukupolvien (esim. G2, G3 jne.) Brand Representativeista, jotka tekevät töitä omien kuluttajaryhmiensä kehittämiseksi ja tuotemyyntinsä lisäämiseksi. Leading Bonus on suunniteltu maksimoimaan sinulle maksettava bonus, joka perustuu tiimiesi muuttuvaan kokoonpanoon ja kehitys- ja johtamistyöhösi.

TIIMI: Tiimiesi koostuu kaikista sukupolvista, joista olet oikeutettu saamaan Leading Bonusta. Tasosi ratkaisee tiimiesi kuuluvien Brand Representative -sukupolvien ja niiden kuluttajaryhmien määrän, kuten käy ilmi Velocity-ohjelman tasonmääritystaulukosta. Tiimiesi ei sisällä kuluttajaryhmääsi.

Tasosi ja tiimiesi perustuvat saavutuksiesi. Kun osoitat kykiesi kehittää Brand Representativeja ja auttaa heitä kuluttajaryhmiensä rakentamisessa sekä edistää myyntiä heidän tiimiensä välityksellä, tiimiesi laajenee kattamaan useampia Brand Representative -sukupolvia.

G1 BRAND REPRESENTATIIVET: Jokainen Brand Representative, jota johdat suoraan ja joka on ensimmäinen Brand Representative alapuolellasi tiimissäsi, on yksi G1 Brand Representativeistasi.

JOHTOTIIMIN MYYNTIVOLYYMI: Johtotiimin myyntivolyymi on G1–G6-tasojesi kuluttajaryhmän myyntivolyymien summa tietyn G1 Brand Representatiivien alaisuudessa.

Tasosi ja tiimiisi kuuluvien Brand Representative -sukupolvien määrä perustuvat G1 Brand Representativiesi ja johtotiimesi määrään, kuten käy ilmi seuraavasta Velocity-ohjelman tasonmäärittäystaulukosta:

VELOCITY-TASON MÄÄRITYS					
TASO		VAADITUT G1 BRAND REPRESENTATIVET	JOHTOTIIMIN MYYNTIVOLYYMIVAATIMUKSET	MAKSETTUJA SUKUPOLVIA	
BRAND REPRESENTATIVET	BRAND REPRESENTATIVE	0	-	N/A	
	BRAND PARTNERIT	GOLD PARTNER	1	-	1
		LAPIS PARTNER	2	-	2
		RUBY PARTNER	4	-	3*
	BRAND DIRECTORIIT	EMERALD DIRECTOR	4	1, JOLLA ≥ 10 000	4*
		DIAMOND DIRECTOR	5	1, JOLLA ≥ 10 000 1, JOLLA ≥ 20 000	5*
		BLUE DIAMOND DIRECTOR	6	1, JOLLA ≥ 10 000 1, JOLLA ≥ 20 000 1, JOLLA ≥ 30 000	6*
		PRESIDENTIAL DIRECTOR**	6	1, JOLLA ≥ 10 000 1, JOLLA ≥ 20 000 1, JOLLA ≥ 30 000 1, JOLLA ≥ 40 000	6*

* Jotta olisit oikeutettu maksuun sukupolvista 3–6, et saa osallistua toisen suoramyntihtiön liiketoiminnan kehittämiseen.

** Blue Diamond Directoreilla ja Presidential Directoreilla on oikeus Business Builder -tiliin ja Presidential Directorin Business Builder -tiliin, tässä järjestyksessä. Business Builder -tilisi ja Presidential Directorin Business Builder -tilisi alaiset johtotiimit saattavat täyttää johtotiimiäsi koskevat vaatimukset. Katso tarkempia tietoja liitteestä D. Ota yhteyttä paikallisen markkina-alueesi toimistoon halutessasi tarkempia tietoja tunnustukseen ja matkaan liittyvistä vaatimuksista, jotka voivat poiketa tämän suunnitelman vaatimuksista.

B. Leading Bonuksen laskeminen

Brand Partnerien ja Brand Directorien kannustamiseksi jatkamaan tuotemyynnin rakentamista ja ylläpitämistä omissa kuluttajaryhmissään, Leading Bonuksen laskentatapa perustuu niiden Building-lohkojen määrään, jotka toteutat omissa kuluttajaryhmässäsi kuukauden aikana.

- i. Vähintään kuuden Building-lohkon toteuttaminen: Jos toteutat vähintään kuusi Building-lohkoa kuluttajaryhmässäsi kuukauden aikana, sinulle maksetaan suurempi seuraavilla Leading Bonus -laskelmilla saatavista kahdesta summasta:
 - G1 Brand Representativien kehittäminen
10 % kaikkien G1 Brand Representativiesi kuluttajaryhmien suorittamien tuoteostojen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta.
 - Tiimin johtaminen
5 % kaikkien tiimiisi kuuluvien Brand Representativien kuluttajaryhmien suorittamien tuoteostojen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta.
- ii. Neljän tai viiden Building-lohkon toteuttaminen: Jos toteutat vain neljä tai viisi Building-lohkoa kuukauden aikana, sinulle maksetaan 2,5 % kaikkien tiimiisi kuuluvien Brand Representativien kuluttajaryhmien suorittamien tuoteostojen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta.

LEADING BONUS	
<i>eam</i>	JOS TOTEUTAT
10 % LEADING BONUSTA G1:N CSV:STÄ	 6+ LOHKOJA
5 % LEADING BONUSTA TIIMISI CSV:STÄ	
2,5 % LEADING BONUSTA TIIMISI CSV:STÄ	 4-5 LOHKOJA

C. Maksetaan kuukausittain

Kunkin kuukauden päätyttyä laskemme Leading Bonuksesi. Leading Bonus rekisteröidään Velocity-tilillesi yleensä yhden arkipäivän kuluessa kuukausittaisen bonuslaskennan päättymisestä ja siirretään automaattisesti valitsemaasi pankkiin.

D. Osallistumisehdot

Jotta olisit oikeutettu Leading Bonukseen:

- i. sinun on oltava Brand Representative;
- ii. sinulla on oltava vähintään yksi G1 Brand Representative; ja
- iii. sinun on toteutettava neljä Building-lohkoa kuluttajaryhmästäsi.

Et ole oikeutettu Leading Bonukseen sellaisen kuukauden aikana, jolloin pidätämme Brand Representative -tasosi tai menetät sen. Katso lisätietoja kohdasta 3.2.

3. BRAND REPRESENTATIVE -STATUS

3.1 BRAND REPRESENTATIVEKSI PÄTEVÖITYMINEN

A. Päätös pätevöityä Brand Representativeksi

Brändikumppanina voit päättää pätevöityä Brand Representativeksi lähettämällä Nu Skinille aiesopimuksen. Löydät aiesopimuslomakkeen kirjautumalla markkina-alueesi brändikumppanisivustolle.

VAIN jos lähetät LOI:n viimeistään 31. joulukuuta 2023 keskiyöhön mennessä:

B. Pätevöitymisjakso

Pätevöitymisjaksosi alkaa päivänä, jolloin päätät pätevöityä Brand Representativeksi. Pätevöitymisjakson pituus on enintään 6 peräkkäistä kuukautta, mukaan lukien kuukausi, jolloin teit päätöksesi. Jos esimerkiksi päätit 25. joulukuuta pätevöityä Brand Representativeksi, pätevöitymisjaksosi olisi joulukuusta toukokuuhun. Pätevöitymisjakso päättyy ensimmäisenä seuraavista päivistä:

- i. päivänä, jolloin etenet Brand Representativeksi pätevöitymisvaatimukset täytettyäsi;
- ii. sen kuukauden lopussa, jonka aikana et täytä pätevöitymisen kuukausittaisia minimivaatimuksia; tai
- iii. pätevöitymisjakson 6. kuukauden lopussa.

C. Pätevöitymisvaatimukset ja pätevöitymisen kuukausittainen minimi

- i. Pätevöitymisvaatimukset: Toteuta 12 Building-lohkoa (joista neljän on oltava Sharing-lohkoja) pätevöitymisjakson aikana.

Vaihtoehtoisesti:

- voit täyttää pätevöitymisvaatimukset toteuttamalla 4 Sharing-lohkoa minkä tahansa kalenterikuukauden aikana pätevöitymisjakson puitteissa, tai
- jos lähetit LOI:si 31. lokakuuta 2023 jälkeen ja olet edelleen mukana mutta et ole vielä suorittanut pätevöitymistä 31. joulukuuta 2023 mennessä, voit täyttää pätevöitymisvaatimukset alla kohdissa BB ja CC ilmoitetulla tavalla (esim. saavuttamalla 8 Building-lohkoa, joista neljän tulee olla Sharing-lohkoja, kolmen peräkkäisen kalenterikuukauden aikana LOI:n lähettämisen jälkeen).

Jos et täytä näiden vaihtoehtojen mukaisia pätevöitymisehtoja, voit silti pätevöityä toteuttamalla 12 Building-lohkoa (joista neljä on Sharing-lohkoja) kuuden peräkkäisen kalenterikuukauden aikana.

- ii. Pätevöitymisen kuukausittainen minimi: Toteutettava kaksi Building-lohkoa joka kuukausi paitsi siinä kuussa, jolloin täytät pätevöitymisvaatimukset.

Jos esimerkiksi toteuttaisit yhteensä 11 Building-lohkoa (olettaen, että 4 niistä on Sharing-lohkoja) pätevöitymisjaksosi 3 ensimmäisen kuukauden aikana, pätevöityisit Brand Representativeksi neljäntenä kuukautena siitä, kun toteutit viimeisen pätevyysvaatimuksesi täyttämiseen tarvitsemasi Building-lohkon, vaikka et toteuttaisi 2 Building-lohkoa sen kuukauden aikana.

VAIN jos lähetät LOI:n 1. tammikuuta 2024 klo 00:01 CET jälkeen:

BB. Pätevöitymisjakso

Pätevöitymisjaksosi alkaa päivänä, jolloin päätät pätevöityä Brand Representativeksi. Pätevöitymisjakson pituus on enintään 3 peräkkäistä kuukautta, mukaan lukien kuukausi, jolloin teit päätöksesi. Jos esimerkiksi päätät pätevöityä Brand Representativeksi 25. tammikuuta, pätevöitymisjaksosi kestäisi tammikuusta maaliskuuhun. Pätevöitymisjakso päättyy ensimmäisenä seuraavista päivistä:

- i. päivänä, jolloin etenet Brand Representativeksi pätevöitymisvaatimukset täytettyäsi;
- ii. sen kuukauden lopussa, jonka aikana et täytä pätevöitymisen kuukausittaisia minimivaatimuksia; tai
- iii. pätevöitymisjakson 3. kuukauden lopussa.

CC. Pätevöitymisvaatimukset ja pätevöitymisen kuukausittainen minimi

- i. Pätevöitymisvaatimukset: Toteuta 8 Building-lohkoa (joista neljän on oltava Sharing-lohkoja) pätevöitymisjakson aikana.

Vaihtoehtoisesti voit täyttää pätevöitymisvaatimukset toteuttamalla neljä Sharing-lohkoa minkä tahansa kalenterikuukauden aikana pätevöitymisjakson puitteissa. Jos et täytä tämän vaihtoehdon mukaista pätevöitymistä, voit silti pätevöityä toteuttamalla 8 Building-lohkoa (joista neljä on Sharing-lohkoja) 3 peräkkäisen kalenterikuukauden aikana.

- ii. Pätevöitymisen kuukausittainen minimi: Toteutettava kaksi Building-lohkoa joka kuukausi paitsi siinä kuussa, jolloin täytät pätevöitymisvaatimukset.

Jos esimerkiksi toteuttaisit yhteensä 7 Building-lohkoa (olettaen, että neljä niistä on Sharing-lohkoja) pätevöitymisjaksosi kahden ensimmäisen kuukauden aikana, pätevöityisit Brand Representativeksi kolmannen kuukauden aikana toteutettuasi viimeisen pätevyysvaatimustesi täyttämiseen tarvitsemäsi Building-lohkon, vaikka et toteuttaisi kahta Building-lohkoa sen kuukauden aikana.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS – KESKENERÄISTEN BUILDING-LOHKOJEN VAIKUTUS PÄTEVÖITYMISEN AIKANA: Keskeneräisestä Building-lohkosta tietyn kuukauden aikana kertynyttä myyntivolyymiä ei huomioida seuraavan kuukauden pätevöitymisen kuukausittaisessa minimivaatimuksessa. Tietyn kuukauden keskeneräisistä Building-lohkoista tai Sharing-lohkoista kertynyt myyntivolyymi kuitenkin lasketaan kohti pätevöitymisvaatimuksiasi.

SHARING-LOHKOT: Sharing-lohkot ovat erityinen Building-lohkojen tyyppi, jota sovelletaan ainoastaan pätevöitymisvaatimukseen. Sharing-lohkot koostuvat 500 pisteestä myyntivolyymiä kuluttajaryhmääsi kuuluvien henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaidesi ja henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniasi tekemistä tuoteostoista (ei koske Brand Representativeja). Henkilökohtaisista tuoteostoistasi kertynyttä myyntivolyymiä ei sisällytetä Sharing-lohkoihin.”

D. Pätevyöitymisvaatimusten täyttäminen

Kun täytät pätevyöitymisvaatimukset, sinut ylenetään Brand Representativeksi seuraavan viikoittaisen jakson ensimmäisenä päivänä (kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivänä tai seuraavan kuukauden 1. päivänä) ja olet ylenemisesi jälkeen oikeutettu ansaitsemaan Building Bonusta kaikista kuluttajaryhmäsi ostoista. Jos joku kuluttajaryhmässäsi myös suorittaa pätevyöitymistä, hänestä tulee tiimisi osa vain, jos (1) suoritat ensimmäisen pätevyöitymiskuukautesi viimeistään sen kuukauden aikana, jolloin hän täyttää pätevyöitymisvaatimuksensa ja (2) suoritat pätevyöitymisesi loppuun pätevyöitymisjaksosi sisällä. Muussa tapauksessa hän ei kuulu jatkossa tiimiisi etkä saa palkkiota hänen myyntitoiminnastaan. Katso lisätietoja liitteestä A.

E. Jos pätevyöitymisvaatimukset eivät täyty

Jos et täytä pätevyöitymisen kuukausittaista minimivaatimusta joka kuukausi pätevyöitymisjakson aikana, pätevyöitymisesi loppuu seuraavan kuukauden alusta lukien. Jos et täytä pätevyöitymisvaatimuksia pätevyöitymisjakson aikana, pätevyöitymisesi loppuu seuraavan kuukauden alusta lukien. Molemmissa tapauksissa sinun on lähetettävä uusi aiesopimus ja aloitettava pätevyöityminen alusta, jos haluat pätevyöityä Brand Representativeksi.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE -STATUS

A. Brand Representative -statuksen ylläpitäminen, pitäminen tai menettäminen

Brand Representative -statuksen ylläpitäminen, pitäminen tai menettäminen perustuu kunkin kuukauden myyntitulokseesi.

i. Brand Representative -statuksen ylläpitäminen – Vähintään neljä Building-lohkoa

Jos saavutat kuukauden aikana vähintään neljä Building-lohkoa, täytät ylläpitovaatimukset ja säilytät Brand Representative -statuksesi kyseisen kuukauden ajan.

ii. Brand Representative -statuksen pitäminen – Vähintään yksi Building-lohko ja riittävästi Flex-lohkoja

Jos (1) toteutat vähintään yhden Building-lohkon kuukauden aikana ja (2) käytössäsi on riittävästi Flex-lohkoja (kuvataan alla) korvaamaan vajaus vaadittavassa Building-lohkomäärässä (esim. 2 Building-lohkoa ja 2 Flex-lohkoa), hyödynnämme automaattisesti käytettävissä olevia Flex-lohkoja Brand Representative -statuksesi pitämiseen kyseisen kuukauden ajan.

iii. Brand Representative -statuksen menettäminen – Ei Building-lohkoja tai liian vähän Flex-lohkoja

Jos (1) et toteuta yhtään Building-lohkoa kuukauden kuluessa tai (2) käytössäsi ei ole tarpeeksi Flex-lohkoja vajauksen korvaamiseksi vaadittavassa Building-lohkomäärässä tietyn kuukauden aikana, menetät Brand Representative -statuksesi ja sinusta tulee brändikumppani seuraavan kuukauden ensimmäisestä päivästä lukien.

TÄRKEÄ HUOMIO: Sinun on täytettävä ylläpitovaatimukset toteuttamalla 4 Building-lohkoa, jotta olisit oikeutettu (1) Leading Bonukseen ja (2) Building Bonukseen keskeneräisistä Building-lohkoista kulloisenkin kuukauden aikana. Jos menetät Brand Representative -statuksesi, menetät tiimisi, joka siirtyy sukupolven ylöspäin ylälinjan Brand Representativeen tiimiin. Brändikumppanina jatkat asiakkaiden palvelemista kuluttajaryhmässäsi.

ESIMERKKI: Jos toteutat yhden Building-lohkon eikä sinulla ole käytettävissä Flex-lohkoja kesäkuussa, (1) et ole oikeutettu Leading Bonukseen etkä (2) ole oikeutettu Building Bonukseen keskeneräisten Building-lohkojen osalta kesäkuun myyntivolyymistä. Lisäksi sinusta tulee brändikumppani 1. heinäkuuta lähtien. Olet kuitenkin edelleen oikeutettu Sharing Bonukseen (mukaan lukien Sharing Bonus omista ostoistasi), vähittäismyyntibonukseen ja Building Bonukseen (saavuttamastasi yhdestä Building-lohkosta) kesäkuun myynnin osalta.

B. Ylläpito Brand Representativeksi etenemisen jälkeen

Brand Representative -statuksen säilyttääksesi sinun on aloitettava ylläpitovaatimusten täyttäminen ensimmäisen täyden kuukauden aikana pätevyysvaatimusten loppuun suorittamisen jälkeen. Katso lisätietoja liitteestä A.

C. Brand Representative -statuksesi vaikutus ylälinjan Brand Representativeesi

Kun täytät ylläpitovaatimuksesi tai pidämme Brand Representative -statustasi kuukauden aikana, sinut katsotaan ylälinjan Brand Representativeesi tiimin G1 Brand Representativeeksi. Jos menetät Brand Representative -statuksesi, palaat brändikumppaniksi eikä sinua katsota G1 Brand Representativeeksi seuraavan kuukauden alusta lähtien (esim. jos menetät Brand Representative -statuksesi kesäkuun aikana, koska et saavuta tarpeeksi Building-lohkoja eikä käytössäsi ole tarpeeksi Flex-lohkoja, Brand Representative -statuksen menetyksesi tulee voimaan 1. heinäkuuta, minkä jälkeen olet brändikumppani eikä sinua enää katsota G1 Brand Representativeeksi).

3.3 FLEX-LOHKOT

A. Kuvaus

Flex-lohko on Building-lohkon korvaaja, jota käytämme Brand Representative -statuksesi pitämiseksi, jos et saavuta vähintään neljää Building-lohkoa kuukauden aikana. Flex-lohkot eivät kerrytä myyntivolyymia eivätkä komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa, eikä niistä makseta bonusta. Flex-lohkoilla ei ole rahallista arvoa, eikä niitä voida koskaan vaihtaa rahaksi. Flex-lohkot eivät vanhene, eikä kertyneiden Flex-lohkojen määrälle ole rajoituksia; menetät kuitenkin kertyneet Flex-lohkot, jos menetät Brand Representative -statuksesi tai brändikumppanin tilisi lopetetaan.

B. Flex-lohkojen jakaminen

Sinulle myönnetään Flex-lohkoja uutena Brand Representativena ja jokaiselta sitä seuraavalta vuodelta. Ensimmäisen täyden kuukauden alussa uutena Brand Representativena sinulle myönnetään kolme Flex-lohkoa. Toiselta kuukaudelta sinulle myönnetään kaksi Flex-lohkoa lisää. Kolmannelta kuukaudeltasi Brand Representativena sinulle myönnetään yksi Flex-lohko lisää, jolloin niitä on yhteensä kuusi. Jokaisena seuraavana vuonna saat kolme Flex-lohkoa lisää siinä kuussa, jolloin sinulla tulee täyteen uusi vuosi Brand Representativena. Flex-lohkot näkyvät Volumes & Genealogy -työkalussasi.



KUUKAUSI 1



KUUKAUSI 2



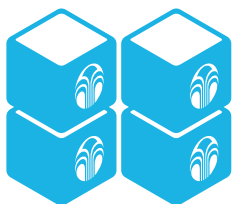
KUUKAUSI 3



JOKAINEN VUOSIPÄIVÄ

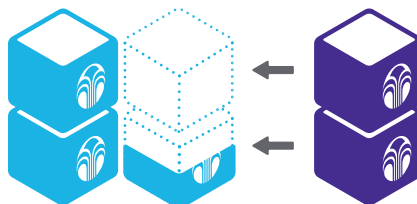
C. Flex-lohkojen käyttö

Käytämme Flex-lohkoja Brand Representative -statukseksi pitämiseksi, **jos olet saavuttanut ainakin yhden Building-lohkon**. Kaikkina sellaisina kuukausina, jolloin et ole täyttänyt ylläpitovaatimuksia, käytämme automaattisesti enintään kolme Flex-lohkoa puuttuvien Building-lohkojen korvaamiseen (niiltä osin kuin käytössäsi on riittävästi Flex-lohkoja) pitääksemme Brand Representative -statukseksi voimassa. Keskeneräisen Building-lohkon korvaamiseen käytetään kokonainen Flex-lohko riippumatta siitä, kuinka paljon myyntivolyyymiä Building-lohkon saavuttamiseen tarvitaan. Voit tarkistaa Volumes & Genealogy -työkalusta, kuinka paljon Flex-lohkoja sinulla on käytössäsi.



YLLÄPITO

Olet täyttänyt ylläpitovaatimuksesi toteuttamalla neljä Building-lohkoa



BRAND REPRESENTATIVE -STATUKSEN PITÄMINEN

Sinulla on kaksi ja puoli Building-lohkoa, ja me käytämme automaattisesti kaksi Flex-lohkoa Brand Representative -statukseksi pitämiseksi

3.4 UDELLEENALOITUS

Jos menetät Brand Representative -statukseksi, uudelleenaloitus on prosessi, joka antaa sinulle kuusi kuukautta aikaa pätevöityä Brand Representativeksi uudelleen ja hankkia takaisin aiempi tiimisi (aivan kuin et olisikaan menettänyt Brand Representative -statustasi). Katso lisätietoja Uudelleenaloituksesta liitteestä C.

4. LISÄEHDOT

4.1 BONUKSET

A. Bonuskelpoisuus

Jotta säilyttäisit oikeutesi bonuksiin, sinun on saatava aikaan tuotemyyntiä viidelle eri rekisteröimättömälle asiakkaalle, vähittäismyyntiasiakkaalle tai jäsenelle joka kuukausi. Mikäli et onnistu täyttämään tätä vaatimusta, sinun on ilmoitettava asiasta yhtiölle välittömästi. Yhtiö tekee myös satunnaisia kyselyitä brändikumppanien keskuudessa varmistaakseen tämän vaatimuksen täyttymisen.

B. Bonuslaskennat

Bonuksia lasketaan päivittäin, viikoittain ja kuukausittain Nu Skinin määrittämän aikataulun mukaan, ja ne tallennetaan Velocity-tilillesi.

C. Bonukset ja valuutanvaihtokurssit

Bonuksia laskettaessa eri markkinoiden tuotemyynneistä saatavat komissioon oikeuttavat myyntiarvot vaihdetaan paikalliseen valuuttaasi käyttäen edellisen kuukauden keskimääräistä päivittäistä vaihtokurssia. Esimerkiksi määritettäessä perustaa bonustesi laskemiseen maaliskuun myynnistä yhtiö käyttäisi helmikuun keskimääräistä päivittäistä valuuttakurssia.

D. Paikallisten markkinoiden versio

Tätä suunnitelman versiota sovelletaan ainoastaan brändikumppaneihin, joilla on EMEA-alueen brändikumppanitunnus. Velocity tarjoaa mahdollisuuden bonusten saamiseen myynnistä kaikilla maailmanlaajuisilla markkinoillamme, paitsi silloin, kun osallistuminen ulkomailla on rajoitettua (ota yhteyttä Account Manageriisi saadaksesi tietoa tietyistä markkinoista). Jos sinulla on EMEA-alueen brändikumppanitunnus, bonusoikeutesi ja virstanpylväisiisi sovelletaan suunnitelman tämän version ehtoja, vaikka tiimisi jäsenillä olisi brändikumppanitunnus eri markkinoilta.

ESIMERKKI: Jos olet Brand Representative, sinulla on EMEA-alueen brändikumppanitunnus ja rekisteröit jäsenen Australiassa ja jäsen ostaa tuotteita Australian sivuston kautta, sinulle maksetaan Sharing Bonus, joka Australian markkinoilla on määritetty kyseisille tuotteille. Jos henkilö (a) rekisteröityy henkilökohtaisesti rekisteröidyksi asiakkaaksesi ja (b) kuuluu kuluttajaryhmääsi ostaessaan tuotteita Australian markkinoilla, kyseisten tuotteiden (1) Sharing Bonus, (2) myyntivolyymi ja (3) komissioon oikeuttava myyntiarvo määräytyvät sen mukaan, miten ne on määritetty Australian markkinoilla. Australian Sharing Bonus -summa ja komissioon oikeuttava myyntiarvo vaihdetaan Britannian punniksi, kun yhtiö laskee bonuksesi. Paikallisen markkina-alueen toimistolta voidaan antaa sinulle tietoa jokaisen kyseisen markkina-alueen tuotteen myyntivolyymista, komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, Sharing Bonuksesta ja hinnoittelusta sekä muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista.

Velocity-ohjelmaa ei sovelleta liiketoimintaamme Manner-Kiinassa, missä käytetään eri liiketoimintamallia.

E. Sinulle maksettujen bonusten takaisin periminen.

Yhtiöllä on oikeus sinulle maksettujen bonusten palauttamiseen Toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa kuvatulla tavalla, mukaan lukien tuotteiden palautuksesta johtuva bonusten takaisin periminen. Palautuksen ajoitus ja siinä noudatettava menettely riippuvat bonuksesta, palautusajankohdasta ja tuotteiden palauttajasta. Katso lisätietoja liitteestä B. Yhteenveto palautuskäytännöistä on Nu Skinin sivuston alaosassa osoitteessa <https://www.nuskin.com>.

F. Ylennys Brand Representativeksi; ylennys muille tasoille ja niiltä alentaminen.

Ylennyksiä Brand Representativeksi tehdään viikoittain. Ylennyksiä muille tasoille ja niiltä alentamisia tehdään vain kuukausittaisen bonuslaskentojen yhteydessä, ja ne näkyvät Volumes & Genealogy -työkalussa viimeistään kunkin kuukauden 5. päivänä. Katso liitteestä A lisää tietoa eri tasoille ylentämisen ja niiltä alentamisen ajoituksesta ja niiden vaikutuksista bonuksiin.

G. Tuotekampanjat ja hinnoittelu.

Voimme muuttaa vähittäismyyntihintoja, myyntivolyymeja, komissioon oikeuttavia myyntiarvoja, jäsenhintoja, Sharing Bonuksia ja vähittäismyyntibonuksia kampanjoiden ajaksi. Katso markkinoidesi tuotehinnoittelua ja kampanjoita koskevat ilmoitukset mahdollisista alennuksista ja niiden vaikutuksista hinnoitteluun, bonuksiin, myyntivolyymeihin, komissioon oikeuttavaan myyntiarvoon ja muihin myyntipalkkioihin liittyviin seikkoihin kunkin tuotteen osalta.

H. Muut myyntipalkkiot.

Velocityn kautta saatavien myyntipalkkioiden lisäksi voit myös ansaita (1) vähittäismyyntivoittoa tuotteiden myynnistä suoraan kuluttajillesi (Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 18); (2) palkkioita muista myynnin kannustimista; ja (3) kannustinpalkkiomatkoja tai muita ei-rahallisia palkkioita.

4.2 BRÄNDIKUMPPANITILIJEN LAKKAUTTAMINEN

A. Brändikumppanioikeuksien menettäminen.

Kun brändikumppanitalisi lakkautetaan, menetät kaikki brändikumppanin oikeutesi ja etusi, mukaan lukien oikeutesi brändikumppanitalisi tunnistenumeroon, kuluttajaryhmäsi, tiimiisi, myyntiverkostoosi, kuluttajaryhmäsi tai tiimisi aikaansaamaan myyntivolyymiin ja bonuksiin.

B. Brändikumppanitalin siirto.

Silloin kun se katsotaan kohtuullisen tarpeelliseksi, yhtiöllä on oikeus lykätä brändikumppanitalin ja sen kuluttajaryhmän tai tiimien osien siirtämistä myyntiverkostossa tai eri myyntiverkoston.

4.3 MUUT MATERIAALIT JA KÄÄNNÖKSET

Jos markkina-alueesi suunnitelmassa käytettyjen ehtojen ja markkinointimateriaalien tai muun asiaan liittyvän sisällön välillä on ristiriitoja, sovelletaan markkina-alueesi suunnitelmaa. Ellei laki tätä estä, jos tämän suunnitelman englanninkielisen version ja sen käännöksen välillä on ristiriitoja, sovelletaan englanninkielistä versiota.

4.4 POIKKEUKSET

A. Poikkeuksien myöntäminen suunnitelmaan.

Yhtiö voi oman harkintansa mukaan luopua mistä tahansa tämän suunnitelman vaatimuksista tai ehdoista tai muokata niitä (yhteisnimityksenä ”poikkeukset suunnitelmaan”). Yhtiö voi myöntää poikkeuksia suunnitelmaan (1) yksittäiselle brändikumppanitalille tai (2) mille tahansa tileille, tiimi tai markkina-alue mukaan lukien. Poikkeuksen myöntäminen suunnitelmaan yhdelle brändikumppanitalille ei velvoita yhtiötä myöntämään poikkeusta suunnitelmaan millekään muulle brändikumppanitalille. Poikkeus suunnitelmaan edellyttää yhtiön valtuuttaman toimihenkilön nimenomaista kirjallista suostumusta. Yhtiöllä ei ole velvollisuutta antaa yläinjan Brand Representativeille kirjallista ilmoitusta mistään poikkeuksista suunnitelmaan heidän tiimiensä sisällä.

B. Suunnitelmaan tehtyjen poikkeusten lakkauttaminen.

Ellei Yhtiön valtuutettu toimihenkilö ole kirjallisesti muuta sopinut, Yhtiö voi milloin tahansa ja mistä tahansa syystä lakkauttaa aiemmin myönnetyn poikkeuksen suunnitelmaan riippumatta siitä, kuinka kauan poikkeus on ollut käytössä. Jos poikkeus suunnitelmaan on myönnetty tietylle brändikumppanille, kyseinen poikkeus suunnitelmaan on myönnetty henkilökohtaisesti kyseiselle brändikumppanille ja Yhtiölle. Ellei muuta ole sovittu kirjallisessa ja täytäntöön pannussa poikkeuksessa suunnitelmaan tai ellei Yhtiön valtuutettu toimihenkilö ole ennalta antanut kirjallista suostumustaan, poikkeus suunnitelmaan lakkaa brändikumppanin siirron yhteydessä siirtotavasta riippumatta (esim. myynti, luovutus, siirto, perintö, lain soveltaminen tai muu), ja tällainen siirto katsotaan mitättömäksi.

4.5 TERMINOLOGIA

Tämän suunnitelman ehdot, tasot mukaan lukien, saattavat poiketa aiemmista ehdoista, ja niitä saatetaan muokata etukäteen ilmoittamatta.

4.6 MUOKKAUSOIKEUS

Voimme muokata tätä suunnitelmaa milloin tahansa täysin oman harkintamme mukaan. Jos muutamme tätä suunnitelmaa, ilmoitamme siitä sinulle 30 päivää ennen muutoksen voimaantuloa.

4.7 SÄÄDÖSTEN NOUDATTAMINEN

Jotta olisit oikeutettu bonuksiin, sinun on täytettävä tämän suunnitelman, Brändikumppanin sopimuksen sekä Toimintaperiaatteiden ja menettelytapojen vaatimukset.

TÄRKEÄ HUOMAUTUS - VIIKOITTAISET JA KUUKAUSITTAISET JAKSOT:

”Kuukaudella” tarkoitetaan aina kalenterikuukautta. Sanonnoilla ”viikko” tai ”viikoittainen” tai ”viikoittainen jakso” tarkoitetaan 7 vuorokauden mittaista jaksoa, joka alkaa kunkin kuukauden 1., 8., 15. tai 22. päivänä, kuitenkin siten, että kunkin kuukauden neljäs viikko jatkuu kuukauden loppuun asti. Bonuslaskennat perustuvat Provossa, Yhdysvaltain Utahissa noudatettavaan Mountain Standard Time -aikavyöhykkeeseen (koordinoitu yleisaika [UTC-7]).

HUOMAUTUS 1:

RANSKA: ”VDI Mandataires” eivät saa myydä suoraan rekisteröimättömille asiakkaille.

RANSKA: Sharing Bonuksen määrää koskeva vaatimus ei koske Ranskassa rekisteröityjä ”VDI Acheteur-Revendeur” -asiakkaita. Heidän henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppaniensa tuoteostoista (ja jos he ovat Brand Representativeja, myös heidän omista tuoteostoistaan) saatavien Sharing Bonusten ansaitseminen jatkuu päivittäin ja maksaminen viikoittain.

ITALIA: Incaricato voi vain mainostaa yhtiön puolesta, suoraan tai epäsuorasti, vain tilauslistoja kuluttajan asuinpaikalla. Brändikumppanina (incaricato) voit ostaa tuotteita vain omiin ja samassa taloudessa asuvien tarpeisiin; sinun on välitettävä rekisteröimättömiltä asiakkailta saamasi tilaukset edelleen Yhtiölle.

SANASTO

Aiesopimus: Asiakirja tai online-ilmoitus, jonka brändikumppani toimittaa meille ilmoittaakseen aikeestaan aloittaa pätevyymisen ja ryhtyä pätevytyväksi Brand Representativeksi.

Asiakkaat: Kaikki rekisteröidyt asiakkaat, jotka tekevät ostoksia vähittäismyyntihintaan. Bonus vähittäismyyntiasiakkaan tuoteostosta maksetaan brändikumppanille, joka todetaan myyjäksi kyseisen tuotetilauksen tekohetkellä. Tämän suunnitelman yhteydessä rekisteröimättömiä asiakkaita ei sisällytetä vähittäismyyntiasiakkaiden määritelmään. Vähittäismyyntiasiakkaat eivät osallistu Velocityyn eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita rekisteröityjä asiakkaita.

Bonus: Velocityn kautta maksettu myyntipalkkio, mukaan lukien Sharing Bonus, vähittäismyyntibonus, Building Bonus ja Leading Bonus. Bonukset eivät sisällä vähittäismyyntivoittoa, jota saat tuotteista, joita ostat ja jälleenmyyt suoraan rekisteröimättömille asiakkaille (Ranska ja Italia, ks. huomautus 1 sivulla 18), eivätkä muita rahallisia tai ei-rahallisia kannustimia.

Brand Director: Yleinen kategoria, joka kattaa kaikki Brand Representative, joiden taso on Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director tai Presidential Director.

Brand Partner: Yleinen kategoria, joka kattaa kaikki Brand Representative, joiden taso on Gold Partner, Lapis Partner tai Ruby Partner.

Brand Representative: Brändikumppani, joka on saavuttanut pätevyuden eikä ole menettänyt Brand Representative -statustaan. Brand Representative -termiä käytetään myös yleisenä viittauksena kaikkiin tasoihin Brand Representativesta ylöspäin. Esimerkiksi Ruby Partneriin tai Diamond Directoriin viitataan yleisesti Brand Representative, kun puhutaan kaikista Brand Representativeista.

Brand Representative -päivämäärä: Sen kuukauden ensimmäinen päivä, jonka aikana pätevytyvä Brand Representative suorittaa pätevyymisensä loppuun. Mikäli pätevytyvä Brand Representative suorittaa pätevyymisensä loppuun kuukauden ensimmäisen, toisen tai kolmannen viikon aikana, hänen Brand Representative -päivämääräkseen tulee kyseisen kuukauden ensimmäinen päivä. Mikäli pätevytyvä Brand Representative suorittaa pätevyymisensä loppuun kuukauden neljännen viikon aikana, hänen Brand Representative -päivämääräkseen tulee seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä. Katso tarkempia tietoja liitteestä A.

Brand Representativeksi ylentämisspivä:

Brand Representativein pätevyymisen loppuun suorittamisen ja Brand Representativeksi etenemistä seuraavan viikoittaisen jakson ensimmäinen päivä. Mikäli pätevytyvä Brand Representative suorittaa pätevyymisensä loppuun kuukauden ensimmäisen, toisen tai kolmannen viikon aikana, hänen Brand Representativeksi ylentämisspiväkseen tulee kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivä, tässä järjestyksessä. Mikäli pätevytyvä Brand Representative suorittaa pätevyymisensä loppuun kuukauden neljännen viikon aikana, hänen Brand Representativeksi ylentämisspiväkseen tulee seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä. Katso tarkempia tietoja liitteestä A.

Brändikumppani: Henkilö, joka rekisteröityy Nu Skinin brändikumppaniksi ja voi ostaa tuotteita jäsenhinnoin, myydä tuotteita asiakkaille ja rekisteröidä asiakkaita ja joka ei suorita pätevyymistä. Brändikumppani-sanaa voidaan käyttää myös yleisenä terminä, jolla viitataan kaikkiin brändikumppaneihin ja Brand Representativeihin. Esimerkiksi Brand Partneriin tai Brand Directoriin viitataan yleisesti brändikumppanina, kun puhutaan kaikista brändikumppaneista.

Brändikumppanitili: Brändikumppanin Nu Skin -tili.

Brändikumppanin sopimus: Brändikumppanin ja Nu Skinin välinen sopimus, jossa määritetään tiettyjä brändikumppanin liiketoimintaan liittyviä oikeuksia ja velvollisuuksia.

Building Bonus: Bonus, joka ansaitaan viikoittain ja maksetaan Brand Representativeille viikoittain tai kuukausittain Brand Representativein kuluttajaryhmään kuuluvien rekisteröityjen asiakkaiden tekemien tuoteostojen komissioon oikeuttavan myyntiarvon perusteella. Katso kohta 2.2.

Building Bonus -prosentti: Prosenttiosuus, jota käytetään Building Bonuksen laskemiseen jokaisesta Building-lohkosta ja jonka suuruus on 5–40 % kuukauden aikana saavutettujen Building-lohkojen määrästä riippuen. Katso kohta 2.2.

Business Builder -tili (BBP): Suoraan alapuolellasi oleva, ensimmäiseen sukupolveesi kuuluva tili, joka myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden jälkeen Blue Diamond Director -tason saavutettuaasi. Katso tarkempia tietoja liitteestä D.

Building-lohko: Myyntivolyymin mitta. Building-lohkon katsotaan toteutuneen vasta, kun sen myyntivolyymi on 500 pistettä. Alle 500 pisteen myyntivolyymin Building-lohkoja kutsutaan keskeneräisiksi. Katso kohta 2.2.

Flex-lohko: Flex-lohko on Building-lohkon korvaaja, jota käytämme Brand Representative -statuksesi pitämiseksi, jos et saavuta vähintään neljää Building-lohkoa kuukauden aikana. Katso kohta 3.3.

G1 Brand Representative: Katso alla olevaa kohtaa sukupolvi.

Henkilö: Yksilö tai liiketoimintayksikkö. ”Liiketoimintayksikkö” on mikä tahansa liiketoiminnan taho, kuten yhtiö, henkilöyhtiö, osakeyhtiö, säätiö tai mikä tahansa muu yritys, joka on muodostettu perustamispaikan hallintoalueen lakien mukaisesti.

Henkilökohtaisesti rekisteröity asiakas: Rekisteröity asiakas, joka on rekisteröitynyt suoraan alaisuuteesi (tasolle 1) jäseneksi tai vähittäismyyntiasiakkaaksi ja ostaa tuotteita suoraan yhtiöltä omaan käyttöönsä. Jäsen tai asiakas ei ole henkilökohtaisesti rekisteröity asiakkaasi, jos hän on rekisteröitynyt suoraan jonkun toisen brändikumppanin alaisuuteen. Henkilökohtaisesti rekisteröidyt asiakkaat eivät ole mukana myyntipalkkiosuunnitelmassa eivätkä siis voi myydä tuotteita edelleen tai rekisteröidä muita asiakkaita tai brändikumppaneita.

Henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaiden myyntivolyymi: Henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaidesi tuoteostoista kertyneen myyntivolyymin kaikkien pisteiden summa.

Henkilökohtaisesti rekisteröidyt brändikumppanit: Rekisteröity asiakas, joka on rekisteröitynyt suoraan alaisuuteesi (tasolle 1) brändikumppaniksi. Brändikumppani ei ole henkilökohtaisesti rekisteröity brändikumppanisi, jos hän on rekisteröitynyt suoraan jonkun toisen brändikumppanin alaisuuteen.”

Johtotiimi: G1 Brand Representative, joka saavuttaa tietyt johtotiimin myyntivolyymiin liittyvät virstanpylväät kuukauden aikana.

Johtotiimin myyntivolyymi: Johtotiimin myyntivolyymi on G1–G6-tasojesi kuluttajaryhmän myyntivolyymien summa tietyn G1 Brand Representativen alaisuudessa.

Jäsen: Asiakas, joka rekisteröityy Nu Skinin jäseneksi ja voi ostaa tuotteita Nu Skiniltä jäsenhintaan. Jäsenet eivät osallistu Velocityyn eivätkä voi jälleenmyydä tuotteita tai rekisteröidä muita asiakkaita.

Jäsenhinta: Tuotteiden ostohinta sekä jäsenille että brändikumppaneille. Paikalliset markkinat määrittävät jäsenhinnan ja sitä voidaan ajoittain muuttaa myyntikampanjoiden ja kannustinten yhteydessä.

Komissioon oikeuttava myyntiarvo: Kullekin tuotteelle määritetty valuutta-arvo, jota käytetään Building Bonuksen ja Leading Bonuksen laskentaan. Komissioon oikeuttavaa myyntiarvoa muokataan ajoittain erilaisten tekijöiden vuoksi, mukaan lukien hinnoittelun muutokset, valuuttakurssien vaihtelut, kampanjat jne. Komissioon oikeuttava myyntiarvo on eri asia kuin myyntivolyymi, eikä se yleensä ole yhtä suuri kuin tuotteen myyntivolyymi. Voit saada tietoa kunkin tuotteen komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ja muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla sisään markkina-alueesi brändikumppanisivustolle.

Kuluttajaryhmä: Kuluttajaryhmä koostuu (1) sinusta, (2) kaikista rekisteröidyistä asiakkaistasi ja (3) kaikista heidän rekisteröimistään rekisteröidyistä asiakkaista ja niin edelleen. Kuluttajaryhmäsi kuuluvat myös pätevyityvien Brand Representativiesi kuluttajaryhmät. Pätevyityvänä Brand Representativena tai Brand Representativena sinun odotetaan palvelevan ja tukevan pätevyityviä Brand Representativejasi ja heidän kuluttajaryhmiään. Brand Representativesta ja hänen ryhmästään tulee tiimisi osa, kun hän suorittaa pätevyitymisensä loppuun, eikä hänen kuluttajaryhmänsä ole enää sen jälkeen sinun kuluttajaryhmäsi osa.

Leading Bonus: Brand Partnereille ja Brand Directoreille kuukausittain maksettava bonus, joka maksetaan Brand Partnerin tai Brand Directorin tiimiin kuuluvien kuluttajaryhmien ostamien tuotteiden komissioon oikeuttavan myyntiarvon perusteella. Katso kohta 2.3.

Liiketoiminnan kehittäminen: Mikä tahansa toiminta, joka hyödyntää, edistää, auttaa tai tukee toisen suoramyntiyhtiön liiketoimintaa, kehittämistä, myyntejä tai sponsorointia, mukaan luettuna tähän rajoittumatta tuotteiden tai palveluiden myynti, liiketoimintamahdollisuuden edistäminen, suoramyntiyhtiön tai sen edustajan puolesta esiintyminen, nimesi käytön salliminen suoramyntiyhtiön, sen tuotteiden, palveluiden tai mahdollisuuden markkinoinnissa, suoramyntiyhtiön puolesta sponsorointi tai rekrytointi, suoramyntiyhtiön johtokunnan jäsenenä, toimihenkilönä tai edustajana tai jakelijana toimiminen, sen omistajuus, tai mikä tahansa muu välillinen tai suora hyötysuhde.

Myyntivolyyymi: Kullekin tuotteelle annettu pistearvo, jota käytetään tuotteiden suhteellisen arvon vertailuun eri valuuttojen ja markkinoiden välillä tiettyjen tulosten virstanpylväiden saavuttamisen mittaamiseksi, joita ovat Sharing-lohkot, Building-lohkot ja johtotiimin myyntivolyyymi, ja tuotemyyntimäärän mittaamiseksi kuluttajaryhmän ja tiimin sisällä. Myyntivolyyymiä muutetaan ajoittain yhtiön katsoessa sen tarpeelliseksi. Myyntivolyyymi ja komissioon oikeuttava myyntiarvo ovat kaksi eri asiaa. Voit saada tietoa kunkin tuotteen myyntivolyyymistä ja muista myyntipalkkioihin liittyvistä asioista kirjautumalla sisään markkina-alueesi brändikumppanisivustolle.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. ja sen tytäryhtiöt.

Presidential Directorin Business Builder -tili (Presidential Directorin BBB): Suoraan BBB-tilisi alapuolella oleva, toiseen sukupolveesi kuuluva lisätili, joka myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden jälkeen Presidential Director -tason saavutettuasi. Katso tarkempia tietoja liitteestä D.

Pätevöitymispäivä Brand Representativeksi: Sen kuukauden ensimmäinen päivä, jonka aikana pätevytyvä Brand Representative lähettää aiesopimuksen ja täyttää kuukausittaisen kahden Building-lohkon vaatimuksen. Katso tarkempia tietoja liitteestä A.

Pätevöityminen: Prosessi, jonka avulla brändikumppanista tulee Brand Representative. Katso kohta 3.1.

Pätevytyvä Brand Representative: Brändikumppani, joka (1) on lähettänyt aiesopimuksen ja toteuttanut kaksi Building-lohkoa (brändikumppani luokitellaan virallisesti pätevytyväksi Brand Representativeksi seuraavan viikoittaisen bonuslaskennan jälkeen) ja (2) jonka pätevytymisvaatimusten täyttäminen on käynnissä. Katso kohta 3.1.

Pätevytyymisen kuukausittainen minimi: Pätevytyymisjakson aikana sinun on toteutettava vähintään kaksi Building-lohkoa joka kuukausi paitsi siinä kuussa, jolloin täytät pätevytyymisvaatimukset. Katso kohta 3.1.

Pätevytyymisjakso: Pätevytyymisjaksosi alkaa päivänä, jolloin päätät pätevytyä Brand Representativeksi. LOI:si lähettämisajankohdasta riippuen pätevytyymisjakson pituus on enintään kuusi tai kolme peräkkäistä kuukautta, mukaan lukien kuukausi, jolloin teit päätöksesi. Katso kohta 3.1.

Pätevytyymisvaatimukset: Vaatimukset, jotka on täytettävä Brand Representativeksi pätevytyymistä varten. Katso kohta 3.1.

**Ranskaa koskien: Katso huomautus 1 sivulla 18.*

Rekisteröity asiakas: Henkilö, joka ostaa tuotteita suoraan yhtiöltä omaan käyttöönsä tai jälleenmyyntiin. Bonuksia maksetaan rekisteröidyn asiakkaan tuoteostoista. Oikeutesi ansaita tietty bonus rekisteröidyn asiakkaan tuoteostoista riippuu kunkin bonuksen kelpoisuusvaatimuksista, mukaan lukien siitä, onko kyseessä henkilökohtaisesti rekisteröity asiakas vai henkilökohtaisesti rekisteröity brändikumppani. Jokaista rekisteröityä asiakasta tukee brändikumppani. Rekisteröityjä asiakkaita on kolmenlaisia:

- (1) asiakkaat
- (2) jäsenet
- (3) brändikumppanit.

Sharing Bonus: Bonus, joka ansaitaan päivittäin henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaiden tuoteostoista ja joka ansaitaan kuukausittain henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppanien tuoteostoista, jos Sharing Bonuksen määrää koskeva vaatimus täyttyy (Brand Representative saavat itse pitää omista tuoteostoistaan saamansa Sharing Bonuksen kunhan Sharing Bonuksen määrää koskeva vaatimus täyttyy)*. Sharing Bonus määräytyy paikallisen markkina-alueen mukaan, ja sitä voidaan muuttaa yhtiön harkinnasta. Se vaihtelee tuotteesta riippuen. Kaikista tuotteista ei voi ansaita Sharing Bonusta, ja joillakin markkina-alueilla Sharing Bonusta on voitu alentaa. Markkina-alueet jakavat kaikille brändikumppaneille tuotteiden hinnoittelua koskevat tiedot, joista selviää myös kunkin tuotteen Sharing Bonus. Katso kohta 2.1.

Sharing Bonuksen määrää koskeva vaatimus*: Vaatimus saavuttaa vähintään 50 pistettä henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaiden myyntivolyyymistä tietyssä kuussa, jotta voi ansaita ja saada Sharing Bonusta henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppanien tuoteostoista (ja omista tuoteostoista Brand Representativejen tapauksessa) kyseisessä kuussa.

Sharing-lohko: Building-lohkojen alajoukko. Sharing-lohkot koostuvat 500 pisteestä myyntivolyyymiä, jotka kertyvät ainoastaan kuluttajaryhmäsi kuuluvien henkilökohtaisesti rekisteröityjen asiakkaidesi ja henkilökohtaisesti rekisteröityjen brändikumppanien tekemistä ostoista (ei koske Brand Representativeja). Henkilökohtaisia ostoja ei lasketa osaksi Sharing-lohkoja. Sharing-lohkoja sovelletaan ainoastaan pätevytyymisvaatimuksiin. Katso kohta 3.1.

Suoramyyntiyhtiö: Yritys, joka käyttää itsenäistä urakoitsijoista koostuvaa myyntihenkilöstöä tuotteidensa ja palveluidensa myymiseen ja joka palkitsee itsenäiset urakoitsijat yhden tason tai monitasoisen palkkiojärjestelmän kautta (1) heidän omien myyntiensä perusteella ja/tai (2) muiden

itsenäisten urakoitsijoiden, jotka ovat ilmoittautuneet itsenäisiksi urakoitsijoiksi jakelemaan samoja tuotteita ja palveluja, myyntien perusteella.

Sukupolvi: Brand Representative tiimin tasot.

Jokainen Brand Representative, jota johdat suoraan ja joka on ensimmäinen Brand Representative alapuolellasi tiimissäsi, on yksi G1 Brand Representativeistasi. G1 Brand Representativeesi johtavat suoraan niitä Brand Representativeja, jotka ovat ensimmäisellä tasolla heidän alapuolellaan, ja nämä Brand Representativevet ovat sinun G2 Brand Representativejasi jne.

Tiimi: Tiimisi koostuu kaikista sukupolvista, joista olet oikeutettu saamaan Leading Bonusta. Tasosi ratkaisee tiimisi kuuluvien Brand Representative -sukupolvien ja niiden kuluttajaryhmien määrän, kuten käy ilmi Velocity-ohjelman tasonmääritystaulukosta. Tiimisi ei sisällä kuluttajaryhmiäsi.

Taso: Saavutat tasonimikkeitä Brand Representativeina G1 Brand Representativeiesi ja johtotiimiesi määrän perusteella. Tasosi ratkaisee, kuinka monesta sukupolvesta voit ansaita Leading Bonusta.

Toimintaperiaatteet ja menettelytavat: Asiakirja, joka on osa brändikumppanin ja Nu Skinin välistä sopimusta ja jossa määritetään tiettyjä brändikumppanin liiketoimintaan liittyviä toimintaperiaatteita ja menettelytapoja.

Tuotteet: Kaikki Nu Skinin tuotteet ja palvelut.

Uudelleenaloitus: Prosessi, joka tarjoaa entisille Brand Representativeille mahdollisuuden hankkia tiiminsä takaisin (niin kuin he eivät olisikaan menettäneet Brand Representative -statustaan). Katso kohta 3.4 ja liitettä C.

Velocity-tili: Volumes & Genealogies -työkalun sisältämä digitaalinen tili, josta näkyvät kaikki bonuksesi, maksusi ja muutoksesi. Sinulle luodaan automaattisesti Velocity-tili, kun sinusta tulee brändikumppani. Velocity-tilit eivät kerrytä korkoa.

Nu Skin siirtää sinulle Velocity-tililläsi olevan summan maksutta ja automaattisesti aina viikoittaisen ja kuukausittaisen maksujakson alussa. Yhtiöstä tehtäviin automaattisiin siirtoihin sovelletaan 10 € minimisaldovaatimusta.¹

Volumes & Genealogy: Tietojärjestelmä, joka antaa brändikumppanitiliisi liittyvää tietoa, mukaan lukien tuoteostosi, myyntiverkostosi, bonuksesi, asettamasi tavoitteet, raportointi, tunnustukset jne. Voit kirjautua Volumes & Genealogy -työkaluun kirjautumalla sisään nuskin.com-sivustolle tai My Nu Skin -sovellukseen.

Vähittäismyyntibonus: (1) Vähittäismyyntiasiakkaasi mahdollisten alennusten jälkeen maksaman vähittäismyyntihinnan (ilman toimituskuluja ja veroja) tämän ostaessa tuotteita suoraan Nu Skiniltä ja (2) jäsenhinnan erotus. Katso kohta 2.1.

Yhtiö: Nu Skin, ”me” tai ”meidät”.

Ylläpito: Vaatimus toteuttaa vähintään neljä Building-lohkoa kuukauden aikana, jotta säilyttäisit Brand Representative -statuksesi kyseisenä kuukautena. Katso kohta 3.2.

¹ Euroalueen ulkopuoliset maat: vähimmäismäärä perustuu vastaavaan paikallisen valuutan arvoon lopettamispäivänä sekä yhtiön valitseman pankin valuutanvaihtokurssiin.

LIITE A – LISÄTIETOJA PÄTEVÖITYMISESTÄ

Seuraavassa annetaan lisätietoa Brand Representativeksi pätevyitymisestä, mukaan lukien tärkeät päivämäärät, ylläpito, bonukset ja muut tiedot.

1. TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

Brand Representativeksi pätevyitymiseen liittyy kolme tärkeää päivämäärää, jotka käyvät ilmi V&G-työkalusta.

- i. **Pätevyitymispäivä Brand Representativeksi:** Sen kuukauden ensimmäinen päivä, jonka aikana pätevyitä Brand Representative lähettää aiesopimuksen ja täyttää kuukausittaisen kahden Building-lohkon vaatimuksen. Jos esimerkiksi lähetät aiesopimuksen 9. tammikuuta ja täytät kahden Building-lohkon vaatimuksen 19. tammikuuta, pätevyitymispäiväsi Brand Representativeksi on 1. tammikuuta.
- ii. **Brand Representativeksi ylentämispäivä:** Brand Representativeksen pätevyitymisen loppuun suorittamista ja Brand Representativeksi ylenemistä seuraavan viikoittaisen jakson ensimmäinen päivä. Mikäli pätevyitä Brand Representative suorittaa pätevyitymisensä loppuun kuukauden ensimmäisen, toisen tai kolmannen viikon aikana, hänen Brand Representativeksi ylentämispäiväkseen tulee kyseisen kuukauden 8., 15. tai 22. päivä, tässä järjestyksessä. Mikäli pätevyitä Brand Representative suorittaa pätevyitymisensä loppuun kuukauden neljännen viikon aikana, hänen Brand Representativeksi ylentämispäiväkseen tulee seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä. Jos esimerkiksi suoritat pätevyitymisesi loppuun 12. heinäkuuta, Brand Representativeksi ylentämispäiväksesi tulee 15. heinäkuuta; jos taas suoritat pätevyitymisesi loppuun 27. heinäkuuta, Brand Representativeksi ylentämispäiväksesi tulee 1. elokuuta.
- iii. **Brand Representative -päivämäärä:** Sen kuukauden ensimmäinen päivä, jonka aikana pätevyitä Brand Representative suorittaa pätevyitymisensä loppuun ja etenee Brand Representativeksi. Mikäli pätevyitä Brand Representative suorittaa pätevyitymisensä loppuun kuukauden ensimmäisen, toisen tai kolmannen viikon aikana, hänen Brand Representative -päivämääräkseen tulee kyseisen kuukauden ensimmäinen päivä. Mikäli pätevyitä Brand Representative suorittaa pätevyitymisensä loppuun kuukauden neljännen viikon aikana, hänen Brand Representative -päivämääräkseen tulee seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä. Jos esimerkiksi suoritat pätevyitymisesi loppuun 17. toukokuuta, Brand Representative -päivämääräksesi tulee 1. toukokuuta; jos taas suoritat pätevyitymisesi loppuun 27. toukokuuta, Brand Representative -päivämääräksesi tulee 1. kesäkuuta.

2. YLLÄPITO BRAND REPRESENTATIVEKSI ETENEMISEN JÄLKEEN

Jos pätevyitymispäiväsi Brand Representativeksi on kuukauden 8., 15. tai 22. päivä, sinun ei tarvitse täyttää ylläpitovaatimuksia kyseisen kuukauden aikana Brand Representative -statukseksi säilyttämiseksi. Jos taas suoritat pätevyitymisesi loppuun kuukauden neljännellä viikolla, pätevyitymispäiväsi Brand Representativeksi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä ja sinun on täytettävä kyseisen seuraavan kuukauden aikana ylläpitovaatimukset Brand Representative -statuksen säilyttääksesi (esim. jos suoritat pätevyitymisen loppuun toukokuun neljännellä viikolla, pätevyitymispäiväsi Brand Representativeksi on 1. kesäkuuta ja sinun on täytettävä ylläpitovaatimukset kesäkuussa).

3. BONUKSET BRAND REPRESENTATIVEKSI ETENEMISEN JÄLKEEN

A. Sharing Bonus tuoteostoistasi - kohdan 2.1 F mukaan

Sinulle maksetaan Sharing Bonusta aikaisintaan ylentämispäivänäsi Brand Representativeksi tehdyistä tuoteostoistasi. Jos esimerkiksi suoritat pätevyitymisesi loppuun kuukauden kolmantena päivänä, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on 8. päivä ja sinulle maksetaan Sharing Bonusta aikaisintaan 8. päivänä tehdyistä tuoteostoistasi. Jos suoritat pätevyitymisen loppuun kuukauden neljännellä viikolla, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä ja sinulle maksetaan Sharing Bonusta aikaisintaan kyseisen seuraavan kuukauden 1. päivänä tehdyistä tuoteostoistasi. Suora ylälinjasi Brand Representative ei enää ansaitse Sharing Bonuksia tuoteostoistasi Brand Representativeksi ylentämispäivänäsi tai sen jälkeen.

B. Building Bonus

Voit ansaita Building Bonusta uusista Building-lohkoista, jotka aloitat ylentämispäivänäsi Brand Representativeksi, tai sen jälkeen. Näiden Building-lohkojen täytyy perustua tuoteostoihin päivänä, jona ylenit Brand Representativeksi, tai sen jälkeen. Jos esimerkiksi suoritat päteväytymisesi loppuun kuukauden kolmantena päivänä, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on 8. päivä ja voit alkaa ansaita tuoteostoihin perustuvaa Building Bonustasi aikaisintaan 8. päivänä. Et ansaitse Building Bonusta kyseisen kuukauden 4.–7. päivänä tai aiemmin siinä kuussa tekemistäsi tuoteostoista. Jos suoritat päteväytymisen loppuun kuukauden neljännellä viikolla, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä ja alat ansaita Building Bonusta uusien tuoteostojen perusteella aikaisintaan kyseisen seuraavan kuukauden 1. päivästä lähtien.

Brand Representativeksi ylentämispäiväsi jälkeen myyntivolyymisi ei enää kerrytä suoran ylälinjasi Brand Representative Building-lohkoja. Jos esimerkiksi suoritat päteväytymisen loppuun kuukauden 20. päivänä, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on 22. päivä. Myyntivolyymisi 21. päivään asti kerryttää suoran ylälinjasi Brand Representative Building-lohkoja, mutta myyntivolyymisi uusista tuoteostoista 22. päivästä kuukauden loppuun asti ei sitä tee. Jos suoritat päteväytymisen loppuun kuukauden neljännellä viikolla, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä ja myyntivolyymisi sen kuukauden ajalta, jolloin toteutit päteväytymisen kerryttää suoran ylälinjasi Brand Representative Building-lohkovolyymia kyseisen kuukauden ajalta.

C. Leading Bonus

Sinulla on oikeus Leading Bonukseen Brand Representativeksi ylentämispäivän **jälkeen**, jos täytät Leading Bonuksen edellytykset. Jos esimerkiksi suoritat päteväytymisen loppuun kuukauden kolmantena päivänä, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on kyseisen kuukauden kahdeksas päivä ja voit aloittaa Leading Bonuksen keräämisen kyseiseltä kuukaudelta, jos täytät Leading Bonuksen edellytykset kyseisen kuukauden jäljellä olevina viikkoina. Jos suoritat päteväytymisen loppuun kuukauden neljännellä viikolla, ylentämispäiväsi Brand Representativeksi on seuraavan kuukauden ensimmäinen päivä ja voit aloittaa Leading Bonuksen keräämisen kyseiseltä seuraavalta kuukaudelta, jos täytät Leading Bonuksen edellytykset kyseisen seuraavan kuukauden aikana.

4. KUN SINÄ JA KULUTTAJARYHMÄÄSI KUULUVA BRÄNDIKUMPPANI YRITÄTTE PÄTEVÖITYMISTÄ SAMAAAN AIKAAN

Jotta saisit pidettyä kuluttajaryhmääsi kuuluvan henkilön myyntiverkostossasi: (1) Brand Representativeksi päteväytymispäiväsi on oltava samassa kuussa tai aikaisempi kuin kuluttajaryhmääsi kuuluvan brändikumppanin Brand Representative -päivämäärän ja (2) sinun on suoritettava päteväytyminen päteväytymisjaksosi kuluessa.

ESIMERKKI: Seuraavassa kuvataan päteväytymiseen liittyvien päivämäärien tärkeyttä silloin, kun sinä ja kuluttajaryhmääsi kuuluva brändikumppani yritätte päteväytymistä samaan aikaan.

- Brand Representative Jane rekisteröi sinut Nu Skinin brändikumppaniksi. Kun sinä rekisteröit Brianin brändikumppaniksi, hänestä tulee osa kuluttajaryhmääsi. Sinä ja Brian päätätte molemmat, että haluatte päteväytyä Brand Representativeiksi.
- Brian suorittaa päteväytymisen loppuun 17. tammikuuta ja eroaa kuluttajaryhmästäsi edetessään tilapäisesti Janen ensimmäisen sukupolven Brand Representativeksi, ja Jane käyttää Brianin volyymin oman Leading Bonuksensa kerryttämiseen. Vaikka Brian suoritti päteväytymisensä loppuun 17. tammikuuta, hänen Brand Representative -päivämääränsä on sen kuukauden ensimmäinen päivä, jolloin hän suorittaa päteväytymisensä loppuun, siis 1. tammikuuta.

- Lähetät aiesopimuksesi 9. tammikuuta ja toteutat pätevyitymisen kuukausittaisen 2 Building-lohkon minimin 28. tammikuuta. Brand Representativeksi pätevyityispäiväsi on 1. tammikuuta.
- Täytät pätevyitymisvaatimukset pätevyitymisjakson kuluessa 15. kesäkuuta, eroat Janen kuluttajaryhmästä ja etenet Janen ensimmäisen sukupolven Brand Representativeksi. Brand Representative -päivämääräsi on 1. kesäkuuta. Vaikka Brian on jo edennyt Brand Representativeksi, hän kuuluu nyt sinun ensimmäiseen sukupolveesi.

Jos et toteuttaisi pätevyitymisvaatimusten ensimmäistä kuukautta viimeistään saman kuukauden aikana, jolloin Brian suoritti pätevyitymisensä loppuun, tai jos et saisi pätevyitymistäsi valmiiksi pätevyitymisjakson kuluessa, Brian pysyisi Janen ensimmäisessä sukupolvessa eikä kuuluisi sinun kuluttajaryhmääsi tai tulevaan tiimiisi, jos sinusta myöhemmin tulisi Brand Representative.

LIITE B – MUUTOKSET JA BONUSTEN TAKAISIN PERIMINEN

Yhtiöllä on oikeus muuttaa sinulle maksettuja bonuksia Toimintaperiaatteissa ja menettelytavoissa kuvatulla tavalla, mihin sisältyvät sinun tai muiden kuluttajaryhmäsi tai tiimiisi kuuluneiden tekemiin tuotepalautuksiin perustuvat muutokset. Tuotepalautuksista johtuvien bonusmuutosten laskenta ja takaisin periminen riippuu bonustyyppistä, tuotteiden palautusajasta ja tuotteiden palauttajasta.

1. BONUSTEN MUUTOSLASKELMA

Bonuksiasi muutetaan tuotepalautusten perusteella seuraavasti:

A. Sharing- ja vähittäismyöntibonukset

Kun sinä tai muut ostohetkellä kuluttajaryhmäsi tai tiimiisi kuuluneet palautatte tuotteita, yhtiö perii takaisin kyseisistä tuotteista saamasi Sharing- ja vähittäismyöntibonukset.

B. Building Bonus

Jos sinä tai muut kuluttajaryhmäsi ostohetkellä kuuluneet palautatte tuotteita, Building Bonustasi muutetaan seuraavasti:

- i. Kuluvan kuukauden palautukset: Jos tuotteita palautetaan niiden ostokuukautta seuraavalla viikolla, palautettujen tuotteiden myyntivolyymi ja komissioon oikeuttava myyntiarvo korvataan myyntivolyymilla ja komissioon oikeuttavalla myyntiarvolla myöhemmistä tuoteostoista sen kuukauden ajalta, jolta et ole vielä saanut Building Bonusta. Building Bonustasi muutetaan positiiviseen tai negatiiviseen suuntaan siinä määrin, kuin korvaavan myyntivolyymin komissioon oikeuttava myyntiarvo poikkeaa alkuperäisen myyntivolyymin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta. Katso esimerkki liitteen lopusta.
- ii. Edellisen kuukauden palautuslaskelma: Tuotteiden osalta, jotka palautetaan niiden ostokuukautta myöhäisemmän kuukauden aikana, Building Bonustasi muutetaan negatiiviseen suuntaan palautettujen tuotteiden komissioon oikeuttavalla myyntiarvolla kerrottuna keskimääräisellä Building Bonus -prosentillasi siinä kuussa, jolloin palautetut tuotteet ostettiin.

Lisäksi silloin, kun palautat tuotteita, keskeneräisten Building-lohkojen Building Bonustasi muutetaan.

C. Leading Bonus

Kun joku, joka kuului tiimiisi ostohetkellä, palauttaa tuotteita, yhtiö perii takaisin kyseisistä tuotteista saamasi Leading Bonuksen. Lisäksi, kun palautat tuotteita, Leading Bonustasi muutetaan, jos myyntivolyymin lasku muuttaa Leading Bonus -laskelmaasi sen kuukauden osalta, jolloin sait Leading Bonuksen kyseisestä tuotteesta.

2. BONUSMUUTOKSEN TAKAISIN PERIMINEN

Jos palautetuista tuotteista ei ole maksettu bonusta, bonuksen takaisin periminen ei ole tarpeen.

Jos bonusta on maksettu tuotteista, jotka on myöhemmin palautettu, mahdollinen positiivinen muutos lisätään tuleviin bonuksiisi ja yhtiö perii takaisin mahdolliset negatiiviset muutokset seuraavasti:

A. Henkilökohtaiset palautukset

Jos palautat itse ostamiasi tuotteita, bonuksiasi muutetaan ja mahdollinen negatiivinen muutos peritään takaisin vähentämällä se hyvityksestäsi.

B. Muut kuluttajaryhmän tai tiimin palautukset

Jos joku muu kuluttajaryhmässäsi tai tiimissäsi palauttaa ostamiaan tuotteita, bonuksiasi muutetaan ja mahdollinen negatiivinen muutos peritään takaisin vähentämällä se tulevista bonuksistasi.

ESIMERKKI: Seuraavassa esimerkissä kuvataan komissioon oikeuttavan myyntiarvon vaikutusta Building Bonuksesi muutokseen.

Viikko 1: Toteutat yhden Building-lohkon, joka kattaa 500 pisteen myyntivolyymin, jonka komissioon oikeuttava myyntiarvo on 500. Tämä Building-lohko kattaa 150 pisteen myyntivolyymin kuluttajaryhmääsi kuuluvan jäsenen ostamista tuotteista.

Viikko 2: Myyt tuotteita 300 pisteen myyntivolyymin, mutta komissioon oikeuttava myyntiarvo jää 200 pisteeseen. Viikolla 2 jäsen, joka osti tuotteet 150 pisteen myyntivolyymin viikolla 1, palauttaa kaikki tuotteet.

Viikon 2 loppu: Laskemme uudelleen viikon 1 Building Bonuksesi:

- Kun otetaan huomioon 150 pisteen myyntivolyymin arvoisten tuotteiden palautus viikolla 2, otamme viikon 2 myynnistä kertyneen myyntivolyymin ja sovellamme sitä Building-lohkoosi viikolla 1 (150 pistettä siirretään viikolta 2 viikolle 1, joten sinulla on edelleen toteutettu Building-lohko viikolla 1).
- Koska korvaavan myyntivolyymin komissioon oikeuttava myyntiarvo on pienempi kuin palautettujen tuotteiden komissioon oikeuttava myyntiarvo, Building Bonuksesi viikolta 1 lasketaan uudelleen ja muutosta sovelletaan viikkoon 2 alla kuvatulla tavalla.

VIIKKO	ALKUPERÄINEN SV	MUUTETTU SV	ALKUPERÄINEN CSV	MUUTETTU CSV	ALKUPERÄINEN VIIKON 1 BUILDING BONUS	MUUTOS VIIKON 1 BUILDING BONUKSEEN
1	500	500-150 [Tuotteiden palautus] +150 [viikosta 2] = 500	500	500-150 [Tuotteiden palautus] +100 [viikosta 2] = 450	500*5 % = 25 \$	
2	300	300-150 [viikkoon 1] = 150	200	200-100 [viikkoon 1] = 100		(450-500 \$) * 5 % = - 2,50 \$

LIITE C - UDELLEENALOITUS

Uudelleenaloitus on prosessi, joka tarjoaa entisille Brand Representativeille mahdollisuuden hankkia tiiminsä takaisin (niin kuin he eivät olisikaan menettäneet Brand Representative -statustaan). Seuraavassa on lisätietoa uudelleenaloituksen käytöstä, eduista ja ehdoista.

1. UDELLEENALOITUKSEN KÄYTTÖ

Jos menetät Brand Representative -statuksesi ja haluat käynnistää uudelleenaloitusprosessin, sinun täytyy:

- i. lähettää uusi aiesopimus, josta käy ilmi aikomuksesi pätevöityä uudelleen Brand Representativeksi, ja
- ii. suorittaa pätevöityminen: Tämä uusi pätevöityminen on suoritettava kuuden peräkkäisen kuukauden kuluessa päivästä, jolloin menetit Brand Representative -statuksesi.

Alla olevasta esimerkistä käy ilmi, miten uudelleenaloitus toimii kolmen peräkkäisen kuukauden aikana.

PÄTEVÖITY- MISJAKSO		1	2	3	4
KUUKAUSI	Helmikuu	Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu
TASO TULEE VOIMAAN KUUKAUDEN ALUSSA	Brand Representative -status	Menetetty Brand Representative -status on voimassa ja palautuu brändikumppaniksi	Pätevöityvä Brand Representative	Pätevöityvä Brand Representative	Brand Representative
BUILDING- LOHKOT JA FLEX-LOHKOT	Toteuta 1 Building-lohko ja vain 2 käytettävissä olevaa Flex-lohkoa	Toteuta 2 Building-lohkoa Lähetää uuden aiesopimuksen	Jatkaa pätevöitymistä (huhti-toukokuu) vähintään kahdella Building-lohkolla joka kuukausi - lisäksi 6 Building-lohkoa, joista 4 on Sharing-lohkoja, suorittaen viimeisen lohkon toukokuun neljännellä viikolla (maalis-toukokuussa yhteensä: 8 Building-lohkoa) Tässä esimerkissä on oletuksena ylennys neljännellä viikolla, joka tulee voimaan 1. kesäkuuta.*	4 Building-lohkoa	
	Menetät Brand Representative -statuksesi helmikuussa, tulee voimaan 1. maaliskuuta alkaen. Siten kolme kuukautta kestävä mahdollisuutesi uudelleenaloitukseen alkaa 1. maaliskuuta.				
STATUS KUUKAUDEN LOPUSSA	Brand Representative -statuksen menetys	Pätevöityvä Brand Representative	Pätevöityvä Brand Representative	Pätevöityvä Brand Representative	Brand Representative
KUN ALOITAT UDELLEEN					Kun oletuksena on ylennys toukokuun neljännellä viikolla, (1) saat kesäkuun ensimmäisellä viikolla takaisin tiimisi ja aiemmin käyttämättömät Flex-lohkot ja (2) saat kolme Flex-lohkoa lisää.

*Jos suoritat pätevöitymisen loppuun aiemmalla viikolla (toukokuun 1., 2. tai 3. viikolla), sinut ylennetään toukokuussa, ei kesäkuussa. Vastaavaa ylennysprosessia noudatetaan, jos toteutat pätevöitymisen ennen toukokuuta.

Jos et saa uudelleenaloitusta valmiiksi tämän 6 kuukauden jakson aikana, menetät pysyvästi mahdollisuutesi saada takaisin käyttämättömät Flex-lohkot ja tiimisi.

2. UDELLEENALOITTAMISEN EDUT

Kun toteutat uudelleenaloittamisen vaaditussa ajassa:

- saat jälleen Brand Representativen statuksen;
- saat oikeuden pitää omien ostostesi Sharing Bonuksen;
- saat oikeuden Building Bonukseen;
- saat oikeuden Leading Bonukseen (edellyttäen, että täytät muut Leading Bonuksen edellytykset);
- saat takaisin oman tiimisi (niin kuin et olisi koskaan menettänytään Brand Representative -statustasi) ja yhtiö palauttaa Brand Representative -päivämääräsi; ja
- saat 3 uutta Flex-lohkoa ja saat takaisin aiemmat käyttämättömät Flex-lohkosi.

3. UDELLEENALOITTAMISEN MUUT EHDOT

A. Myöntämättömien Flex-lohkojen menetys

Jos Brand Representative tippuu takaisin brändikumppaniksi kolmen kuukauden kuluessa Brand Representativeksi nousemisestaan, myöntämättömiä Flex-lohkoja ei myönnetä automaattisesti, kun uudelleenaloitus on suoritettu loppuun.

B. Brand Representative -päivämäärä

Kun menetät Brand Representative -statuksesi, menetät myös Brand Representative -päivämääräsi. Kun suoritat uudelleenaloituksen onnistuneesti, alkuperäinen Brand Representative -päivämääräsi palautuu.

C. Aiemmin käytetty uudelleenpätevöitymisohjelma tai uudelleenaloitus

Jos käytit Executiven uudelleenpätevöitymisohjelman ennen Velocityn käyttöönottoa markkina-alueellasi tai uudelleenaloituksen Velocityn aikana, sinulla ei ole oikeutta käyttää uudelleenaloitusta, ellet lähetä uutta aiesopimusta ja hanki uutta Brand Representative -päivämäärää. Tämän seurauksena menetät mahdolliset vaateesi Brand Representatiiveihin, jotka saivat statuksensa ennen Brand Representativeksi pätevöitymispäivääsi.

D. Statuksen menettäminen toisen kerran

Jos menetät Brand Representative -statuksesi toisen kerran, sinulla ei ole oikeutta uudelleenaloitukseen ja menetät tiimisi pysyvästi (se siirtyy sukupolven ylöspäin Brand Representativen myyntiverkoston ylälinjallasi). Vaikka uudelleenaloitus ei olisi enää mahdollista, voit kuitenkin milloin tahansa aloittaa pätevöitymisen uudelleen ja rakentaa uuden tiimin.

LIITE D – BUSINESS BUILDER -TILIT

Kun rakennat ja johdat tiimiäsi Blue Diamond Directorina ja Presidential Directorina, voit pätevätyä saadaksesi Business Builder -tilin (BBP) ja Presidential Directorin Business Builder -tilin (Presidential Directorin BBP). Näitä lisätilejä käsitellään yhtenä tilinä brändikumppanitilisi yhteydessä. Ota yhteyttä paikallisen markkina-alueesi toimistoon halutessasi tarkempia tietoja tunnustukseen ja matkaan liittyvistä vaatimuksista, jotka voivat poiketa tämän suunnitelman vaatimuksista.

1. BBP-TILIN JA PRESIDENTIAL DIRECTORIN BBP-TILIN SAAMINEN

A. BBP

BBP on suoraan alapuolellasi oleva, ensimmäiseen sukupolveesi kuuluva tili, joka myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden jälkeen Blue Diamond Director -tason saavutettuasi.

B. Presidential Directorin BBP

Presidential Directorin BBP on suoraan BBP-tilisi alapuolella oleva, toiseen sukupolveesi kuuluva tili, joka myönnetään sinulle ensimmäisen kuukauden jälkeen Presidential Director -tason saavutettuasi.

C. Luodaan automaattisesti

BBP ja Presidential Directorin BBP luodaan automaattisesti bonuksen laskentaprosessin aikana sille kuukaudelle, jonka aikana täytät edellä mainitut kelpoisuusvaatimukset. Sinulle myönnetty BBP ja Presidential Directorin BBP säilyvät, ellet menetä Brand Representative -statustasi etkä suorita uudelleenaloitusta.

2. BBP:N, PRESIDENTIAL DIRECTORIN BBP:N JA BRÄNDIKUMPPANITILIN VÄLINEN SUHDE

A. BBP ja Presidential Directorin BBP ovat osa brändikumppanitiliäsi

BBP-tilisi ja Presidential Directorin BBP-tilisi ovat osa brändikumppanitiliäsi, eikä niitä saa myydä eikä siirtää erikseen.

B. G1 Brand Representativet

BBP:täsi ja Presidential Directorin BBP:täsi ei katsota brändikumppanitilisi G1 Brand Representativeiksi.

C. Johtotiimit

- i. Vaikka BBP:täsi ja Presidential Directorin BBP:täsi ei katso brändikumppanitilisi johtotiimeiksi, mahdolliset BBP:si tai Presidential Directorin BBP:si alaiset johtotiimit katsotaan kollektiivisesti brändikumppanitilisi johtotiimiksi tasoasi määritettäessä.

ESIMERKKI: Jos brändikumppanitililläsi on kuusi G1 Brand Representativea ja yksi johtotiimi, jonka johtotiimin myyntivolyymi on yli 20 000, ja BBP:lläsi on kaksi johtotiimiä, joiden johtotiimin myyntivolyymit ovat yli 10 000 ja yli 30 000, tässä järjestyksessä, tasosi on Blue Diamond Director.

- ii. Lukuun ottamatta tilanteita, joissa olet menettänyt Brand Representative -statuksesi ja olet nyt brändikumppani, määritettäessä johtotiimejä sinulle ja ylälinjan Brand Representativeillesi tietyn kuukauden ajalle, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si pysyvät ensimmäisessä ja toisessa sukupolvessasi, tässä järjestyksessä.

D. Kuluttajaryhmän myyntivolyymi

BBP:lläsi ja Presidential Directorin BBP:lläsi on molemmilla omat kuluttajaryhmänsä. Kelvollinen kuluttajaryhmän myyntivolyymi brändikumppanililtäsi, BBP:ltäsi ja Presidential Directorin BBP:ltäsi huomioidaan yhteenlaskettuna ainoastaan Brand Representative -statuksesi ylläpitämistä, Building-lohkojesi määrittämistä, Building Bonus -prosenttiasi ja Leading Bonuksen laskentatapaa varten.

E. BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n bonukset brändikumppanitiilin tason ja Brand Representative -statuksen perusteella.

- i. **BBP:** Sellaisen kuukauden ajalta, jolloin brändikumppanitilisi täyttää kaikki Blue Diamond Director- tai Presidential Director -tason vaatimukset, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, BBP:si bonukset lasketaan kuin olisit Blue Diamond Director. Kuukausina, jolloin brändikumppanitilisi ei täytä kaikkia Blue Diamond Director- tai Presidential Director -tason vaatimuksia, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, BBP:si yhdistetään brändikumppanitilisi ja BBP:si tiimi siirtyy myyntiverkostossasi ja ylälinjan Brand Representativiesi myyntiverkostoissa yhden sukupolven ylöspäin kyseisen kuukauden osalta.
- ii. **Presidential Directorin BBP:** Sellaisen kuukauden ajalta, jolloin brändikumppanitilisi täyttää kaikki Presidential Director -tason vaatimukset, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, Presidential Directorin BBP:si bonukset lasketaan kuin olisit Blue Diamond Director. Kuukausina, jolloin brändikumppanitilisi ei täytä kaikkia Presidential Director -tason vaatimuksia, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, Presidential Directorin BBP yhdistetään brändikumppanitilisi ja Presidential Directorin BBP:si tiimi siirtyy myyntiverkostossasi ja ylälinjan Brand Representativiesi myyntiverkostoissa kaksi sukupolvea ylöspäin kyseisen kuukauden osalta.

Seuraavassa selostetaan, miten brändikumppanitilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si Leading Bonus lasketaan. Esimerkissä oletamme, että brändikumppanitililtäsi, BBP:lläsi ja Presidential Directorin BBP:lläsi on yhteensä kuusi Building-lohkoa ja oikeus ansaita 5 %:n Leading Bonus.

BLUE DIAMOND DIRECTOR

Executive Brand Directorina sinulla on oikeus (a) 5 %:n Leading Bonukseen kuudesta brändikumppanitilisi alaisesta Brand Representative -sukupolvesta ja (b) 5 %:n Leading Bonukseen kuudesta BBP:si alaisesta Brand Representative -sukupolvesta. Tämä tarkoittaa, kuten alta käy ilmi, että voit ansaita Leading Bonusta:

- a. 10 % jostakin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, eli 5 % BBP:hesi kuuluvan brändikumppanitiilin sukupolvista 2–6 ja toiset 5 % BBP:n sukupolvien 1–5 samasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta; ja
- b. 5 % brändikumppanitiilin ensimmäisestä sukupolvesta ja BBP:n kuudennesta sukupolvesta.

PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Directorina sinulla on oikeus ansaita (a) 5 % Leading Bonus kuudesta brändikumppanitilisi alaisesta Brand Representative -sukupolvesta ja (b) 5 % Leading Bonus kuudesta BBP:si alaisesta Brand Representative -sukupolvesta ja (c) 5 % Leading Bonus kuudesta Presidential Directorin BBP:si alaisesta Brand Representative -sukupolvesta. Tämä tarkoittaa, kuten alta käy ilmi, että voit ansaita Leading Bonusta:

- a. 15 % jostakin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta, eli 5 % BBP:si alaisen brändikumppanin tiilin sukupolvista 3–6, toiset 5 % BBP:n sukupolvien 2–5 samasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta ja vielä 5 % Presidential Directorin BBP:n sukupolvien 1–4 komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta;

- b. 10 % jostakin komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta:
 - a. 5 % brändikumppanin tilin toisesta sukupolvesta ja toiset 5 % BBP:n ensimmäisen sukupolven samasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta; ja
 - b. 5 % BBP:n kuudennesta sukupolvesta ja toiset 5 % Presidential Directorin BBP:n viidennen sukupolven samasta komissioon oikeuttavasta myyntiarvosta; ja
- c. 5 % brändikumppanin tilin ensimmäisestä sukupolvesta ja Presidential Directorin BBP:n kuudennesta sukupolvesta.

F. Siirrot brändikumppanin tilisi, BBP:si ja Presidential Directorin BBP:si välillä

- i. Siirrot brändikumppanin tililtä BBP:lle tai Presidential Directorin BBP:lle. Ensimmäisen sukupolven Brand Representativeja ei voida siirtää brändikumppanin tililtäsi BBP:lle tai Presidential Directorin BBP:lle muutoin kuin tässä kohdassa 2 F kuvatulla tavalla.
- ii. Itse tekemäsi ennakoivat siirrot: Jos brändikumppanin tililläsi ei jonkin kuukauden aikana ole kuutta ensimmäisen sukupolven Brand Representativea, voit päättää ennakoivasti siirtää BBP:si tai Presidential Directorin BBP:si ensimmäisen sukupolven Brand Representativein linjan BBP:ltä tai Presidential Directorin BBP:ltä brändikumppanin tilillesi ennen kyseisen kuukauden bonuslaskelmia. Ennakoivia siirtoja on pyydetty kirjallisesti, ja ne ovat pysyviä.
- iii. Yhtiön suorittama automaattinen siirto:
 - a. **Siirto brändikumppanin tilille.** Ellet tee ennakoivaa siirtoa eikä brändikumppanin tililläsi ole vaadittavia kuutta ensimmäisen sukupolven Brand Representativea, yhtiö siirtää BBP:si ja Presidential Directorin BBP:n uusimman ensimmäisen sukupolven Brand Representativein linjan automaattisesti brändikumppanin tilillesi. Jos vähintään kahdella BBP:n ja Presidential Directorin BBP:n ensimmäisen sukupolven Brand Representativeilla on sama Brand Representative -päivämäärä, Yhtiö huomioi Brand Representativein pätevyyspäivän, aiesopimuksen päivämäärän ja brändikumppanisopimuksen päivämäärän, tässä järjestyksessä. Jos kaikki nämä päivämäärät ovat samat, yhtiö valitsee oman harkintansa mukaan ensimmäisen sukupolven Brand Representative -tilin linjan.
 - b. **Siirto takaisin BBP:lle tai Presidential Directorin BBP:lle.** Jos BBP:si tai Presidential Directorin BBP:n ensimmäisen sukupolven Brand Representativein linja on siirretty automaattisesti BBP:ltäsi tai Presidential Directorin BBP:ltä, se voidaan siirtää takaisin kyseiselle BBP:lle tai Presidential Directorin BBP:lle vain sinun pyynnöstäsi, kun olet ensin korvannut brändikumppanin tilisi vaadittavat ensimmäisen sukupolven Brand Representativeit. **Sinun on esitettävä pyyntö kirjallisesti kuuden kuukauden kuluessa kuukaudesta, jolloin automaattinen siirto on tapahtunut.**

ESIMERKKI: Jos BBP:si tai Presidential Directorin BBP:n ensimmäisen sukupolven Brand Representativein linja siirrettiin automaattisesti brändikumppanin tilillesi helmikuun alussa tammikuun myyntivolyymin johdosta, kuuden kuukauden jakso alkaa helmikuusta ja päättyy heinäkuuhun. Elokuussa, jos et ole (1) korvannut tarvittavaa brändikumppanin tilisi ensimmäisen sukupolven Brand Representativea ja (2) pyytänyt linjan siirtämistä takaisin BBP:illesi tai Presidential Directorin BBP:lle, linja jää pysyvästi brändikumppanin tilisi ensimmäiseen sukupolveen.

3. EI SIIRTOA PRESIDENTIAL BBP:LTÄ BBP:LLE

Sinä tai yhtiö ette voi siirtää Presidential Directorin BBP:si ensimmäisen sukupolven Brand Representativein linjaa BBP:illesi. Ota kuitenkin yhteyttä Account Manageriisi, jos ilmenee tähän asiaan liittyviä tärkeitä erimielisyyksiä, jos sinulla on oikeus määrättyyn poikkeukseen Velocity-tason määrittämisessä.

4. MUIDEN MYYNTIVERKOSTOOSI KUULUVIEN BRAND REPRESENTATIVIEN BBP:T JA PRESIDENTIAL BBP:T.

A. BBP

Kuten edellä kuvataan, BBP sijoitetaan suoraan pätevän Blue Diamond Directorin alapuolelle hänen ensimmäisessä sukupolvessaan. Vastaavasti ylälinjan Brand Representativena pätevän Blue Diamond Directorin BBP:n kuluttajaryhmä ja tiimi ovat yhden sukupolven alempana myyntiverkostossasi kuin tällaisen pätevän Blue Diamond Directorin kuluttajaryhmä ja tiimi. Esimerkiksi BBP:n ensimmäiseen sukupolveen kuuluva Brand Representative olisi pätevän Blue Diamond Directorin suoran ylälinjan kolmatta sukupolvea, ja suoralle ylälinjalle maksettaisiin bonusta tästä sukupolvesta vain, jos se on oikeutettu bonukseen kolmannelta sukupolvesta. Kuukausina, jolloin tällainen brändikumppanitili ei täytä kaikkia Blue Diamond Director -tason tai Presidential Director -tason vaatimuksia, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, BBP yhdistetään brändikumppanitiliin ja BBP:n kuluttajaryhmä ja tiimi siirtyvät myyntiverkostossasi yhden sukupolven ylöspäin kyseisen kuukauden osalta.

B. Presidential Directorin BBP

Kuten edellä kuvataan, Presidential Directorin BBP sijoitetaan suoraan pätevän Presidential Directorin alapuolelle hänen toiseen sukupolveensa. Vastaavasti ylälinjan Brand Representativena pätevän Presidential Directorin Presidential Directorin BBP:n kuluttajaryhmä ja tiimi ovat kaksi sukupolvea alempana myyntiverkostossasi kuin tällaisen pätevän Presidential Directorin kuluttajaryhmä ja tiimi. Esimerkiksi Presidential Directorin BBP:n ensimmäiseen sukupolveen kuuluva Brand Representative olisi pätevän Executive Brand Directorin suoran ylälinjan neljättä sukupolvea, ja suoralle ylälinjalle maksettaisiin bonusta tästä sukupolvesta vain, jos se on oikeutettu bonukseen neljännessä sukupolvesta. Kuukausina, jolloin tällainen brändikumppanitili ei täytä kaikkia Presidential Director -tason vaatimuksia, mutta täyttää kaikki Blue Diamond Director -tason vaatimukset, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, Presidential Directorin BBP yhdistetään BBP:hen ja Presidential Directorin BBP:n kuluttajaryhmä ja tiimi siirtyvät myyntiverkostossasi yhden sukupolven ylöspäin kyseisen kuukauden osalta.

Kuukausina, jolloin tällainen brändikumppanitili ei täytä kaikkia Presidential Director -tason tai Blue Diamond Director -tason vaatimuksia, mukaan lukien Brand Representative -statuksen ylläpitäminen tai säilyttäminen, Presidential Directorin BBP yhdistetään brändikumppanin tiliin ja Presidential Directorin BBP:n kuluttajaryhmä ja tiimi siirtyvät myyntiverkostossasi kaksi sukupolvea ylöspäin kyseisen kuukauden osalta.

C. Johtotiimit.

Lukuun ottamatta tilanteita, joissa brändikumppanitili on menettänyt Brand Representative -statuksensa ja on nyt brändikumppani, määritettäessä johtotiimejä sinulle ja ylälinjan Brand Representativeillesi tietyn kuukauden ajalle, brändikumppanin BBP ja Presidential Directorin BBP pysyvät ensimmäisessä ja toisessa sukupolvessa, tässä järjestyksessä.