

VELOCITY

BY NU SKIN®

ПРОГРАММА ВЫПЛАТ ПАРТНЕРАМ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЗОР ПРОГРАММЫ VELOCITY	3
1.1 <i>ВВЕДЕНИЕ</i>	
1.2 <i>УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ VELOCITY</i>	
1.3 <i>КЛИЕНТЫ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ УЧАСТНИКАМИ ПРОГРАММЫ</i>	
1.4 <i>БОНУСЫ</i>	
2. БОНУСЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ VELOCITY	5
2.1 <i>ШЕРИНГ-БОНУС И РОЗНИЧНЫЙ ДОХОД (ЕЖЕДНЕВНО)</i>	
2.2 <i>БИЛДИНГ-БОНУС ПОСТРОЕНИЯ (ЕЖЕНЕДЕЛЬНО)</i>	
2.3 <i>ЛИДЕР-БОНУС (ЕЖЕМЕСЯЧНО)</i>	
3. СТАТУС ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА	10
3.1 <i>КВАЛИФИКАЦИЯ НА ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА</i>	
3.2 <i>СТАТУС ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА</i>	
3.3 <i>БЛОКИ-ЗАМЕСТИТЕЛИ</i>	
3.4 <i>ПОВТОРНЫЙ ВХОД</i>	
4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ	14
4.1 <i>БОНУСЫ</i>	
4.2 <i>ЗАПРОС НА АННУЛИРОВАНИЕ НОМЕРОВ КОНСУЛЬТАНТОВ БРЕНДА (7)</i>	
4.3 <i>ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ И ПЕРЕВОДЫ</i>	
4.4 <i>ИСКЛЮЧЕНИЯ</i>	
4.5 <i>ТЕРМИНЫ</i>	
4.6 <i>ПРАВО НА ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ</i>	
4.7 <i>СОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА</i>	
ГЛОССАРИЙ	17
ПРИЛОЖЕНИЕ А. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КВАЛИФИКАЦИИ	21
ПРИЛОЖЕНИЕ В. КОРРЕКТИРОВКИ И ВОЗВРАТ БОНУСОВ	24
ПРИЛОЖЕНИЕ С. ПОВТОРНЫЙ ВХОД.....	26
ПРИЛОЖЕНИЕ D. НОМЕР СТРОИТЕЛЯ БИЗНЕСА	28

1. ОБЗОР ПРОГРАММЫ VELOCITY

1.1 ВВЕДЕНИЕ

Программа Velocity от Nu Skin® («Velocity») создана для выплаты вознаграждения за:

Продвижение наших Продуктов путем привлечения в Nu Skin новых клиентов;

Построение и обслуживание Группы потребителей;

Руководство другими Представителями бренда в процессе построения и обслуживания ими своих Групп потребителей.

В Компенсационном плане (этот «План») приводятся правила и условия получения премиальных за продажи в рамках Программы Velocity. Мы призываем внимательно прочитать этот План и ознакомиться с приведенными в Глоссарии дополнительными определениями терминов, написанными с заглавной буквы.

1.2 УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ VELOCITY

В Программе Velocity предусмотрено пять уровней участия:

Консультанты бренда могут (1) покупать Продукты по Цене Члена клуба для себя или перепродажи и (2) регистрировать клиентов, которые покупают Продукты напрямую в Nu Skin;

Квалифицирующиеся Представители бренда — Консультанты бренда, которые решили квалифицироваться в качестве Представителя бренда и находятся в процессе построения Группы потребителей и выполнения требований к Квалификации в качестве Представителя бренда;

Представители бренда — Консультанты бренда, которые успешно завершили Квалификацию, и не утратили свой статус Представителя бренда;

Бренд-партнеры — Представители бренда, которые вырастили одного или несколько других Представителей бренда и руководят ими;

Бренд-директора — Представители бренда, которые вырастили четырех или несколько других Представителей бренда и Лидерских команд и руководят ими.

Квалификацию на позицию Представителя бренда можно начать сразу, присоединившись к компании Nu Skin в качестве Консультанта бренда, или в любой момент позже.

1.3 КЛИЕНТЫ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ УЧАСТНИКАМИ ПРОГРАММЫ

Есть три типа клиента, которые могут приобретать Продукты без участия в Программе Velocity:

Незарегистрированные клиенты покупают Продукты напрямую у Консультанта бренда по предлагаемой им цене покупки (для Франции и Италии см. примечание 1 на стр. 16). Незарегистрированные клиенты не участвуют в Программе Velocity и не могут перепродавать Продукты или регистрировать других клиентов;

Розничные клиенты регистрируются в Nu Skin в качестве Розничного клиента для покупки Продуктов напрямую в компании Nu Skin по опубликованной розничной цене с применением любых скидок, предлагаемых или координируемых компанией Nu Skin. Розничные клиенты не участвуют в Программе Velocity и не могут перепродавать Продукты или регистрировать других клиентов;

Члены клуба регистрируются в Nu Skin в качестве Членов клуба для покупки Продуктов в компании Nu Skin по Цене для Членов клуба. Члены клубы не участвуют в Программе Velocity и не могут перепродавать Продукты или регистрировать других клиентов.

1.4 БОНУСЫ

В зависимости от уровня участия можно получить следующие Бонусы:

	КОНСУЛЬТАНТЫ БРЕНДА	КВАЛИФИЦИРУЮЩИЕСЯ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БРЕНДА	ПРЕДСТАВИТЕЛИ БРЕНДА	БРЕНД-ПАРТНЕРЫ И БРЕНД-ДИРЕКТОРА
Шеринг-бонус и Розничный доход	✓	✓	✓	✓
Билдинг-бонус			✓	✓
Лидер-бонус				✓

2. БОНУСЫ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ VELOCITY

2.1 ШЕРИНГ-БОНУС И РОЗНИЧНЫЙ ДОХОД (ЕЖЕДНЕВНО)

А. Описание Шеринг-бонуса

Шеринг-бонус выплачивается за приобретение Продуктов твоими Лично зарегистрированными клиентами.

В. Расчет шеринг-бонуса

Шеринг-бонус — сумма, установленная для каждого Продукта. Информацию о сумме Шеринг-бонуса, ценах и другие показатели, относящиеся к премиальным выплатам за каждый Продукт можно узнать на веб-сайте для Консультантов бренда на твоем рынке.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ О ШЕРИНГ-БОНУСЕ. Тебе не будет начислен Шеринг-бонус в следующих случаях.

- За покупки, совершенные Представителями бренда.
- Личные покупки, в том числе для перепродажи незарегистрированным клиентам, если ты не являешься Представителем бренда.
- Покупки, совершенные Зарегистрированными клиентами, которые не являются твоими Лично зарегистрированными клиентами (т.е. такими клиентами, которые стали твоими Зарегистрированными клиентами в связи с отсутствием активности зарегистрировавшего его Консультанта бренда).

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ О СКИДКАХ. К ценам на Продукты и Шеринг-бонусам могут применяться скидки, в результате чего Шеринг-бонусы будут уменьшены на соответствующий процент, если на определенном рынке не указано иное.

С. Описание Розничного дохода

Розничный доход выплачивается за приобретение Продуктов твоими Розничными клиентами.

Д. Расчет Розничного дохода

Разница между (1) розничной ценой, которую заплатил Розничный клиент после скидок (за минусом расходов на доставку и налогов) при покупке Продуктов напрямую в компании Nu Skin и (2) Ценой Члена клуба.

- Ты получаешь Розничный доход за покупки, совершенные всеми твоими Розничными клиентами, независимо от того, являются ли они твоими Лично зарегистрированными клиентами.

Е. Ежедневное начисление

Шеринг-бонус и Розничный доход обычно отображаются на Velocity-счете (в системе «Объемы и генеалогия») в течение одного рабочего дня после покупки.

Ф. Право на получение

Чтобы иметь право на получение Шеринг-бонуса и Розничного дохода нужно быть Консультантом бренда.

2.2 БИЛДИНГ-БОНУС (ЕЖЕНЕДЕЛЬНО)

А. Описание

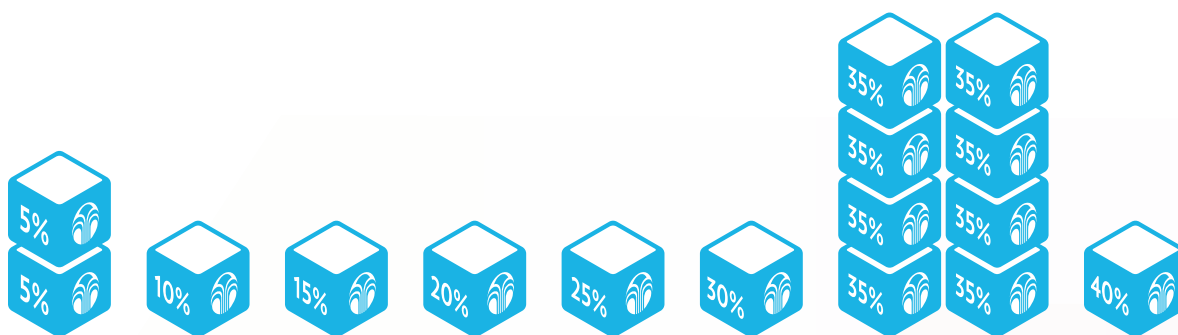
Являясь Представителем бренда, помимо Шеринг-бонуса и Розничного дохода, ты можешь также получать Билдинг-бонус. Билдинг-бонус выплачивается еженедельно за построение своей Группы

потребителей, предоставление им клиентской поддержки и содействия Консультантам бренда и Квалифицирующимся Представителям бренда в продвижении Продуктов своим клиентам.

БЛОКИ. Блок — это 500 баллов Объема продаж твоей Группы потребителей. Количество завершенных Блоков будет определять процент, используемый для расчета Билдинг-бонуса. Каждый раз после окончания месяца количество Блоков сбрасывается до 0, поэтому твои первые 500 баллов Объема продаж в каждом месяце дают тебе первый Блок за этот месяц. Незавершенный Блок, образовавшийся на конец месяца, на следующий месяц не переносится.

В. Расчет Билдинг-бонуса

Билдинг-бонус — процент от Премимального объема покупок Продуктов твоей Группой потребителей, который начинается от 5 % за первый Блок и увеличивается до 40 % за 16-й Блок и далее, как показано на следующей диаграмме.



Билдинг-бонус для каждого Блока рассчитывается путем умножения

- i. общего Премимального объема этого Блока на
- ii. конкретный Процент Билдинг-бонуса за этот Блок.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ О ПРОЦЕНТЕ БИЛДИНГ-БОНУСА ПОСТРОЕНИЯ.

Процент Билдинг-бонуса за конкретный Блок начисляется только на этот конкретный Блок и не может применяться к предыдущим Блокам. Например, ты получишь 5 % за Премимальный объем первых двух Блоков и 10 % за Премимальный объем третьего Блока (но не 10 % за первые два Блока) в текущем месяце.

ПРИМЕР. Предположим, Премимальный объем каждого Блока составил 500 евро США, тогда Билдинг-бонус за первый Блок будет 25 евро США, а Билдинг-бонус за 8-й Блок составит 175 евро США.

Если для удержания статуса Представителя бренда используются Блоки-заместители, ты будешь иметь право на получение Билдинг-бонуса только за завершенные Блоки, а за Блоки-заместители Бонус не выплачивается. См. раздел 3.3.

С. Еженедельная выплата

4 раза в месяц мы выплачиваем Билдинг-бонус за новые Блоки, завершенные до конца каждого недельного периода. Билдинг-бонус обычно отображается на Velocity-счете в течение 1 рабочего дня после окончания недельного периода.

D. Право на получение

Для получения Билдинг-бонуса надо быть Представителем бренда. Если ты утрачиваешь статус Представителя бренда, ты не сможешь получать Билдинг-бонус со следующего месяца.
См. сведения в разделе 3.2.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ О НЕЗАВЕРШЕННЫХ БЛОКАХ. Если ты завершишь к концу месяца 4 или более Блоков, тебе выплатят Билдинг-бонус за Премимальный объем от незавершенного Блока, по процентной ставке последнего завершенного Блока.

ПРИМЕР. Если у тебя 6 полностью завершенных блоков и часть 7-го блока, то Билдинг Бонус будет выплачен в размере 25 % от Премимального объема части седьмого блока.

2.3 ЛИДЕР-БОНУС (ЕЖЕМЕСЯЧНО)

A. Описание

Став Бренд-партнером или Бренд-директором, помимо Шеринг-бонуса, Розничного дохода и Билдинг-бонуса ты будешь получать Лидер-бонус за развитие других Представителей бренда и руководство ими. В объем твоих обязанностей входит помощь Консультантам бренда квалифицироваться в качестве Представителей бренда, мотивация, направление и обучение Представителей бренда, которых ты ведешь за собой (Представителей бренда Первого поколения (П1)).

По мере получения твоими Представителями бренда Первого поколения статуса Бренд-партнера и Бренд-директоров твоя роль будет расширяться. Помимо развития других Представителей бренда, ты возглавишь Команду, в состав которой входят Представители бренда других поколений (например, П2, П3 и т.д.) по мере развития ими своих собственных Групп потребителей и увеличения продаж Продукта. Лидер-бонус предназначен для получения максимального Бонуса, выплачиваемого на основании изменения в составе твоей Команды, твоего развития и лидерства.

КОМАНДА. Твоя Команда состоит из всех поколений, за которые ты имеешь право получать Лидер-бонус. Твой статус определяет количество поколений Представителей бренда и их Групп потребителей в Команде, как указано в таблице Определения статуса по программе Velocity. В твою Команду не входит твоя Группа потребителей.

Твой статус и Команда определяются в зависимости от твоих результатов работы. Демонстрируя способность развивать Представителей бренда, помогать им строить свои Группы потребителей и управлять продажами в Командах, ты будешь развивать свою Команду и включать все больше поколений Представителей брендов.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ БРЕНДА П1. Каждый Представитель бренда которого ты вырастил и является первым Представителем Бренда в твоей структуре - это твой Представитель Бренда первого поколения (П1).

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЛИДЕРСКОЙ КОМАНДЫ. Объем продаж Лидерской команды — это сумма баллового Объема в П1–П6 этого Представителя бренда П1.

Твой статус и количество поколений Представителей бренда в твоей Команде определяются в зависимости от количества Представителей бренда П1 и Лидерских команд, как указано в следующей таблице Определения статуса по программе Velocity.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАТУСА В ПРОГРАММЕ VELOCITY					
СТАТУС		НЕОБХОДИМОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БРЕНДА П1	ТРЕБОВАНИЯ К ОБЪЕМУ ПРОДАЖ ЛИДЕРСКОЙ КОМАНДЫ	КОЛИЧЕСТВО ПОКОЛЕНИЙ В ТВОЕЙ КОМАНДЕ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ БРЕНДА	БРЕНД-ПАРТНЕРЫ	ПРЕДСТАВИТЕЛЬ БРЕНДА	0	НЕ ТРЕБУЕТСЯ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
	БРЕНД-ДИРЕКТОРА	ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР	1	НЕ ТРЕБУЕТСЯ	1
		ЛАЗУРИТОВЫЙ ПАРТНЕР	2	НЕ ТРЕБУЕТСЯ	2
		РУБИНОВЫЙ ПАРТНЕР	4	НЕ ТРЕБУЕТСЯ	3
		ИЗУМРУДНЫЙ ДИРЕКТОР	4	1 С ≥ 10 000	4
	БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР	5	1 С ≥ 10 000 1 С ≥ 20 000	5	
	ДИРЕКТОР "СИНИЙ БРИЛЛИАНТ"	6	1 С ≥ 10 000 1 С ≥ 20 000 1 С ≥ 30 000	6	
	ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОР	6	1 С ≥ 10 000 1 С ≥ 20 000 1 С ≥ 30 000 1 С ≥ 40 000	6	



*Для получения права на выплаты за Поколения 3–6 необходимо не участвовать в развитии бизнеса в другой Компании прямых продаж.

** Директора "Синие бриллианты" и Президент-директора имеют право на номер Строителя бизнеса и Номер Строителя Бизнеса Президент директора соответственно. Требования к Лидерским командам можно выполнить при наличии любых Лидерских команд под номером Строителя бизнеса и номером Строителя бизнеса Президент-директора. Подробные сведения приводятся в Приложении D. Обратитесь за информацией в свой местный офис по вопросам, касающимся признания и требований к квалификациям на поездки, так как они могут отличаться от данного Плана.

В. Расчет Лидер-бонуса

Чтобы мотивировать Бренд-партнеров и Бренд-директоров продолжать строить и поддерживать продажи Продукта в их Группах потребителей, метод расчета Лидер-бонуса основан на количестве завершенных Блоков в твоей Группе потребителей в течение месяца.

- i. Завершение 6 или более Блоков: При завершении тобой 6 или более Блоков в Группе потребителей за месяц, Лидер бонус рассчитывается двумя способами, описанными ниже. Выплачивается та сумма, которая больше.
 - Развитие Представителей бренда в П1
10 % от Премимального объема покупок Продукта Групп потребителей всех твоих Представителей бренда П1.
 - Руководство Командой
5 % от Премимального объема покупок Продукта Групп потребителей всех Представителей бренда в твоей Команде.
- ii. Завершение 4 или 5 Блоков: Если ты завершаешь только 4 или 5 Блоков в месяц, то тебе выплачивают 2,5 % от Премимального объема (ПО) покупок Продукта Групп потребителей всех Представителей бренда в твоей Команде.

ЛИДЕР-БОНУС	
Вход	ПРИ ЗАВЕРШЕНИИ
10 % ЛИДЕР-БОНУС ОТ ПО П1	 БОЛЕЕ 6 БЛОКОВ
5 % ЛИДЕР-БОНУС ОТ ПО ТВОЕЙ КОМАНДЫ	
2,5 % ЛИДЕР-БОНУС ОТ ПО ТВОЕЙ КОМАНДЫ	 4-5 БЛОКОВ

С. Выплачивается ежемесячно

После окончания каждого месяца мы рассчитываем Лидер-бонус. Лидер-бонус обычно отображается на Velocity-счете в течение 1 рабочего дня после окончания ежемесячного расчета Премияльных и автоматически перечисляется на счет в выбранном тобой финансовом учреждении.

Д. Право на получение

Чтобы иметь право получать Лидер-бонус

- i. надо быть Представителем бренда,
- ii. иметь не менее одного Представителя бренда П1 и
- iii. выполнить 4 Блока в своей Группе потребителей.

Ты не имеешь права на получение Лидер-бонуса за месяц, в котором мы удерживаем твой статус Представителя бренда с помощью Блоков- заместителей или ты утрачиваешь статус Представителя бренда. См. подробности в разделе 3.2.

3. СТАТУС ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА

3.1 КВАЛИФИКАЦИЯ НА ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА

А. Решение квалифицироваться как Представитель бренда

Консультант бренда может начать квалифицироваться как Представитель бренда, направив в компанию Nu Skin Письмо о намерениях. Форму Письма о намерениях можно найти на веб-сайте Консультантов бренда твоего рынка.

В. Период квалификации

Период квалификации начинается в дату, когда ты решил квалифицироваться как Представитель бренда. Период квалификации длится до 6 месяцев подряд, включая месяц принятия решения. Например, если ты решил(а) квалифицироваться как Представитель бренда 25 января, твой Период квалификации продлится с января по июнь. Период квалификации заканчивается в наиболее раннюю из следующих дат:

- i. в дату, когда тебе присваивают статус Представителя бренда после выполнения Требований к квалификации;
- ii. в конце месяца, в котором тебе не удалось выполнить Ежемесячный квалификационный минимум;
- iii. в конце шестого месяца Периода квалификации.

С. Требования к квалификации и Ежемесячный квалификационный минимум

- i. Требования к квалификации: выполнить 12 Блоков (4 из которых должны быть Блоками первого уровня) в Период квалификации. Или же с 15 января 2021 года по 31 декабря 2022 года вы можете выполнить Требования к квалификации, завершив 4 Блока первого уровня за любой календарный месяц в Период квалификации. Если вы не выполните эту Квалификацию таким альтернативным способом, вы, тем не менее, можете выполнить ее, завершив в течение 6 календарных месяцев подряд 12 Блоков (4 из которых являются Блоками первого уровня).
- ii. Ежемесячный квалификационный минимум: Выполнять по 2 Блока ежемесячно за исключением месяца завершения выполнения Требований к квалификации.

Например, если у тебя 11 Блоков (при этом допустим, что 4 из них — Блоки первого уровня) в течение первых трех месяцев Периода квалификации, то ты получишь статус Представителя бренда на четвертый месяц после завершения последнего Блока, необходимого для выполнения Требований к квалификации, даже если в тот месяц у тебя не было 2 Блоков.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ О ВЛИЯНИИ НЕЗАВЕРШЕННЫХ БЛОКОВ В ПРОЦЕССЕ КВАЛИФИКАЦИИ.

Балловый объем незавершенных Блоков в данном месяце не учитывается для выполнения минимальных требований по квалификации в следующем месяце. Тем не менее, объем из незавершенных блоков или блоков первого уровня в текущем месяце будет учитываться для выполнения суммарных требований к квалификации.

БЛОКИ ПЕРВОГО УРОВНЯ. Блоки первого уровня — особый тип Блоков, которые необходимы только для выполнения требований Квалификации. Блоки первого уровня состоят из 500 баллов Объема за покупки Продуктов твоими Лично зарегистрированными клиентами в твоей Группе потребителей (кроме Представителей брендов). Объем продаж, за твои личные покупки, в Блоки первого уровня не входит.

D. Выполнение Требований к квалификации

Выполнив Требования к квалификации, ты получишь статус Представителя бренда в первый день следующего недельного периода (8-го, 15-го или 22-го числа этого месяца или 1-го числа следующего месяца) и после этого сможешь начать зарабатывать Билдинг-бонус за все покупки твоей Группы потребителей.

Если кто-то из твоей Группы потребителей также проходит Квалификацию, он станет частью твоей Команды только, если ты: (1) завершишь первый месяц Квалификации в тот же месяц, в который они выполнят свои Требования к квалификации, или раньше и (2) завершишь Квалификацию в данный Период квалификации. В ином случае они больше не будут входить в состав твоей Команды, и ты не будешь получать выплаты за их продажи. *Более подробная информация приводится в Приложении А.*

E. Невыполнение Требований к квалификации

Если ты не выполнишь Ежемесячный квалификационный минимум каждый месяц в Период квалификации, твоя Квалификация будет прекращена со следующего месяца. Если ты не выполнишь общие Требования к квалификации за Период квалификации, твоя Квалификация будет прекращена со следующего месяца. В любом случае, если ты хочешь квалифицироваться на Представителя бренда, тебе надо направить новое Письмо о намерениях и начать Квалификацию снова.

3.2 СТАТУС ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА

A. Поддержание, удержание или утрата статуса Представителя бренда

Поддержание, удержание или утрата статуса Представителя бренда зависит от твоих показателей продаж каждый месяц.

- i.** Поддержание статуса Представителя бренда — не менее 4 Блоков

Выполнив не менее 4 Блоков за месяц, ты выполнишь требования к Поддержанию статуса Представителя бренда и сохранишь его на этот месяц.

- ii.** Удержание статуса Представителя бренда — не менее одного Блока и достаточное количество Блоков-заместителей

Если ты (1) выполнишь не менее одного Блока в месяц и (2) имеешь достаточное количество Блоков-заместителей (описываются ниже) для компенсации разницы в количестве необходимых Блоках (например, 2 Блока + 2 Блока-заместителя), мы автоматически учтем доступные Блоки-заместителя для удержания твоего статуса в качестве Представителя бренда на этот месяц.

- iii.** Утрата статуса Представителя бренда — отсутствие Блоков или недостаточное количество Блоков-заместителей

Если ты (1) не выполнишь в этот месяц никаких Блоков или (2) имеешь недостаточное количество Блоков-заместителей для компенсации отсутствия необходимого количества Блоков за месяц, ты утратишь статус Представителя бренда и станешь Консультантом бренда с первого дня следующего месяца.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ О ПОДДЕРЖАНИИ СТАТУСА И ПРАВЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ БОНУСА.

Для получения (1) Лидер-бонуса и (2) Билдинг-бонуса построения за неполные Блоки в этот месяц надо выполнить требования к Поддержанию статуса, выполнив 4 Блока. Если ты утрачиваешь статус Представителя бренда, ты утрачиваешь свою команду Представителей Бренда и их сеть продаж, которая продвигается на одно Поколение в сетях продаж твоих вышестоящих партнеров Представителей бренда. В качестве Консультанта бренда ты по-прежнему будешь работать с клиентами в своей Группе потребителей.

ПРИМЕР. Если в июне ты выполнил один Блок и у тебя нет Блоков-заместителей, то ты (1) не имеешь право на получение Лидер-бонуса и (2) не имеешь право на получение Билдинг-бонуса за незавершенные Блоки в июне. И с 1 июля ты станешь Консультантом бренда. При этом ты сохранишь право на получение Шеринг-бонуса (в том числе Шеринг-бонуса за собственные покупки), Розничного дохода и Билдинг-бонуса (за 1 завершенный Блок) за продажи в июне.

В. Поддержание статуса после повышения до Представителя бренда

Для поддержания статуса Представителя бренда надо выполнять требования к Поддержанию статуса в первый полный месяц после выполнения Требований к квалификации. *Более подробная информация приводится в Приложении А.*

С. Влияние статуса Представителя бренда на вышестоящего партнера-Представителя бренда

Когда ты выполняешь условия к Поддержанию статуса или мы удерживаем твой статус Представителя бренда в каком-то месяце, ты считаешься Представителем бренда П1 в Команде твоего вышестоящего партнера-Представителя бренда. Если ты утрачиваешь статус Представителя бренда, ты снова становишься Консультантом бренда и не считаешься Представителем бренда П1 со следующего месяца. (Например, если ты утрачиваешь статус Представителя бренда в течение июня из-за выполнения недостаточного количества Блоков и недостаточного количества Блоков-заместителей, с 1 июля ты теряешь статус Представителя бренда, становишься Консультантом бренда и больше не числишься Представителем бренда П1).

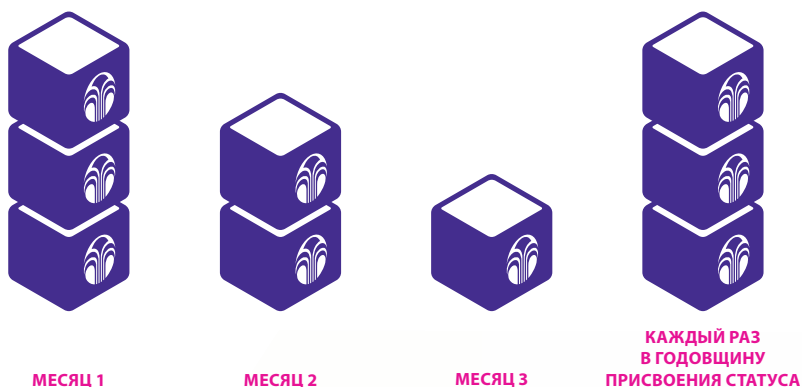
3.3 БЛОКИ-ЗАМЕСТИТЕЛИ

А. Описание

Блок-заместитель — заместитель Блока, который мы используем для удержания твоего статуса Представителя бренда, если ты не выполняешь минимум 4 Блока за месяц. Блоки-заместители не имеют ни баллового, ни Премияльного объема, и бонус за них не выплачивается. Блоки-заместители не имеют денежной стоимости и не могут быть обменены на денежные средства. Блоки-заместители являются бессрочными, их можно накопить в любом количестве, но ты можешь утратить накопленные Блоки-заместители если потеряешь статус Представителя бренда или расторгнешь договор Консультанта бренда.

В. Начисление Блоков-заместителей

Ты получаешь Блоки-заместители как новый Представитель бренда и каждый следующий год. В начале 1-го полного месяца в статусе нового Представителя бренда ты получаешь 3 Блока-заместителя. Во 2-й месяц — 2 Блока-заместителя. В 3-й месяц в статусе Представителя бренда ты получаешь один дополнительный Блок-заместитель, итого — 6. Потом ты каждый год будешь получать по 3 дополнительных Блока-заместителя в месяц, когда ты стал Представителем бренда. Блоки-заместители будут отражаться в системе «Объемы и генеалогия».



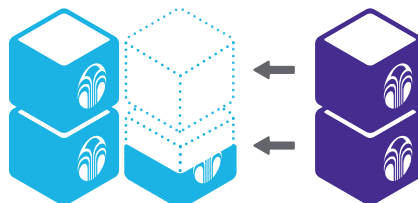
С. Использование Блоков-заместителей

Мы используем Блоки-заместители для удержания твоего статуса Представителя бренда **при выполнении тобой не менее одного Блока**. Если в какой-либо месяц ты не выполняешь условия для Поддержания статуса, мы автоматически используем 3 Блока-заместителя вместо недостающих Блоков (при наличии у тебя достаточного количества Блоков-заместителей) для удержания твоего статуса Представителя бренда. Целый Блок-заместитель используется вместо неполного Блока независимо от Объема продаж, необходимого для выполнения Блока. Проверить наличие доступных Блоков-заместителей можно в системе «Объемы и генеалогия».



ПОДДЕРЖАНИЕ СТАТУСА

Ты выполнил(а) требование к Поддержанию статуса с 4 полными Блоками



УДЕРЖАНИЕ СТАТУСА ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА

У тебя два с половиной Блока, и мы автоматически используем 2 Блока-заместителя для удержания твоего статуса Представителя бренда

3.4 ПОВТОРНЫЙ ВХОД

Если ты утратишь статус Представителя бренда, ты можешь начать процесс Возобновления статуса: у тебя будет 6 месяцев, чтобы снова стать Представителем бренда и восстановить свою команду Представителей Бренда (как до утраты статуса). *Дополнительная информация о процессе Возобновления статуса* приводится в Приложении С.

4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

4.1 БОНУСЫ

А. Право на получение Бонусов

Для сохранения права на получение Бонусов надо каждый месяц продавать Продукты пяти разным незарегистрированным клиентам, Розничным клиентам или Членам клуба. Необходимо сразу же уведомить Компанию о невыполнении этого требования. Компания будет выборочно проверять Консультантов бренда для подтверждения соблюдения этого требования.

В. Расчет Бонусов

Бонусы будут рассчитываться ежедневно, еженедельно и ежемесячно, как определено компанией Nu Skin и будут отображены на твоем Velocity-счете.

С. Бонусы и обменные курсы

При расчете Бонусов Премииальный объем продаж Продуктов на разных рынках пересчитывается на национальную валюту по среднесуточному обменному курсу за предыдущий месяц. Например, при определении базы для расчета Бонусов за продажи в марте Компания использовала бы среднесуточный обменный курс за февраль.

Д. Версия для местного рынка

Эта версия Плана применяется только к Консультантам бренда с ID Консультанта бренда в регионе ЕМЕА. В Программе Velocity можно получать Бонусы за продажи на всех мировых рынках за исключением тех, на которых ограничено иностранное участие (уточнить информацию можно у своего менеджера по работе с клиентами). Если у тебя ID Консультанта бренда в регионе ЕМЕА, твое право на получение Бонуса и показатели эффективности будут регулироваться условиями этой версии Плана даже в том случае, если члены твоей Команды имеют ID Консультанта бренда на других рынках.

ПРИМЕР. Если ты являешься Представителем бренда с ID Консультанта бренда в Великобритании, регистрируешь Члена команды в Австралии, и он покупает Продукты на австралийском веб-сайте, ты получишь Шеринг-бонус в сумме, установленной для этих Продуктов в Австралии. Если кто-то (а) регистрируется как твой Лично зарегистрированный клиент и (б) входит в твою Группу потребителей при покупке Продуктов на австралийском рынке, то за покупку этих Продуктов ты получишь (1) Шеринг-бонус, (2) Объем продаж и (3) Премииальный объем в сумме, установленной для этих Продуктов на рынке Австралии. При расчете Бонусов сумма Шеринг-бонуса и Премииальный объем в Австралии будут пересчитаны в фунты стерлингов. Информацию об Балловом объеме, Премииальном объеме, Шеринг-бонусе, ценах и о других финансовых показателей каждого Продукта на этом рынке можно узнать на локальном рынке.

Программа Velocity не применяется к бизнесу в Континентальном Китае, на котором действует другая бизнес-модель.

Е. Возврат выплаченных тебе Бонусов

Компания имеет право вернуть выплаченные тебе Бонусы, как указано в Правилах и нормах, в том числе при возврате Продуктов. Сроки и способ возврата зависят от конкретного Бонуса, срока возврата Продуктов и того, кто их возвращает. *Более подробная информация приводится в Приложении В.* Краткие сведения о политике возмещения приводятся в разделе «Уголок нормативно-правового соответствия» внизу на веб-сайте Nu Skin (<https://www.nuskin.com>).

Ф. Продвижение до Представителя бренда, продвижение до других статусов и понижение в статусе

Продвижение до статуса Представителя бренда происходит каждую неделю. Продвижение до других статусов и понижение в статусе происходят только при ежемесячном расчете

Бонусов и отражается в системе «Объемы и генеалогия» на 5-й день каждого месяца или позже. *Более подробная информация о продвижении и понижении в статусе и влиянии на Бонусы приводится в Приложении А.*

Г. Продвижение Продуктов и ценообразование

Мы можем корректировать розничную цену, балловый объем, Премияльный объем, Цены для Членов клуба, Шеринг-бонус и Розничный доход при проведении акций. С информацией о скидках и их влиянии на ценообразование, Бонусы, Балловый объем, Премияльный объем и другими показателями, относящимися к премиальным за каждый Продукт можно ознакомиться в правилах ценообразования и объявлениях об акциях на твоём рынке.

Н. Другие компенсации за продажи

Помимо премиальных за продажи по Программе Velocity ты можешь также получать (1) розничную прибыль от продаж продуктов напрямую своим потребителям (для Франции и Италии см. примечание 1 на стр. 16), (2) компенсацию за другие бизнес акции, (3) мотивационные поездки и другие неденежные вознаграждения.

4.2 РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА КОНСУЛЬТАНТА БРЕНДА (7)

А. Утрата прав Консультанта бренда

При расторжении договора Консультанта бренда ты утратишь права и преимущества Консультанта бренда, в том числе права на идентификационный номер Консультанта бренда, Группу потребителей, Команду, структуру, Объем продаж, генерируемый твоей Группой потребителей или Командой, и Бонусы.

В. Перемещение Номера Консультанта бренда

Компания имеет право до тех пор, пока это обосновано необходимо, отсрочить перемещение номера Консультанта бренда и части Группы потребителей или структуры на более высокий уровень или в другую структуру.

4.3 ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ И ПЕРЕВОДЫ

При наличии разночтений в правилах и условиях Плана для твоего рынка и маркетинговых материалах или иного относящегося к этому вопросу содержания План для твоего рынка имеет преимущественную силу. За исключением случаев, когда это запрещено в соответствии с законодательством, при наличии разночтений между версией этого плана на английском языке и его переводом на любой другой язык преимущественную силу имеет версия на английском языке.

4.4 ИСКЛЮЧЕНИЯ

А. Исключения из Плана

Компания может по своему единоличному усмотрению отказываться от каких-либо требований, правил или условий этого Плана (далее совместно именуется «Исключения из Плана»). Компания может устанавливать Исключения из Плана (1) отдельному номеру Консультанта бренда или (2) любому количеству счетов, в том числе по Командам или рынкам. При предоставлении какому-либо Консультанту бренда Исключения из Плана Компания не обязана предоставить Исключение из Плана другому Консультанту бренда. На любое Исключение из Плана требуется письменное согласие уполномоченного должностного лица Компании. Компания не обязана уведомлять вышестоящих-партнеров Представителей бренда в письменном виде об Исключениях из Плана в их Команде.

В. Аннулирование Исключений из Плана

За исключением случаев, когда иное согласовано в письменном виде уполномоченным должностным лицом Компании, Компания может аннулировать предоставленное ранее Исключение из Плана в любой момент и по любой причине независимо от срока действия исключения. Если Исключение из Плана было предоставлено конкретному Консультанту бренда, оно распространяется только на этого Консультанта бренда и Компанию. За исключением случаев, когда оформленным в письменном виде и выполненным Исключением из Плана предусмотрено иное, или при наличии письменного разрешения уполномоченного должностного лица Компании Исключение из Плана аннулируется при передаче номера Консультанта бренда независимо от формы передачи (например, продажа, уступка, передача прав, по наследству, в силу закона или иным образом), и любая такая передача утрачивает силу.

4.5 ТЕРМИНЫ

Условия этого Плана, в том числе Статусы, могут отличаться от предыдущих условий и могут быть пересмотрены в любой момент.

4.6 ПРАВО НА ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ

Мы можем изменить этот План в любой момент по нашему собственному усмотрению. При изменении этого Плана мы уведомим тебя за 30 дней до вступления этого изменения в силу.

4.7 СОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Для получения права на Бонусы необходимо соблюдать требования этого Плана, Договора Консультанта бренда и Правил и норм.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ ПО НЕДЕЛЬНЫМ И МЕСЯЧНЫМ ПЕРИОДАМ.

При упоминании месяца всегда подразумевается календарный месяц. При упоминании недели или недельного периода всегда подразумевается семидневный период, начинающийся в 1-й, 8-й, 15-й или 22-й день каждого месяца, но при этом четвертая неделя каждого месяца длится до конца месяца. Расчет бонусов основан на пояском времени горных штатов в г. Прово, штат Юта (США) (Единое всемирное время (UTC-7)).

ПРИМЕЧАНИЕ 1.

ФРАНЦИЯ: «VDI Mandataires» запрещается продавать напрямую незарегистрированным клиентам.

ИТАЛИЯ: Incaricati могут только продвигать, а также напрямую или косвенно собирать заказы по месту проживания конечных клиентов от лица Компании. Консультант бренда (incaricato) может покупать только Продукты для личного пользования и для своей семьи; заказы, полученные от незарегистрированных клиентов надо передавать Компании.

ГЛОССАРИЙ

Балловый Объем — Баллы, установленные по каждому Продукту, используются для сравнения относительной стоимости Продуктов в разных валютах и на разных рынках для определения выполнения квалификации в соответствии с требованиями Плана, в том числе для исчисления Блоков первого уровня, Блоков и Объема продаж лидерской команды, а также для измерения баллового объема продаж Продуктов в твоей Группе потребителей и Команде. Балловый Объем периодически регулируется по усмотрению Компании. Балловый Объем и Премияльный объем — это не одно и то же. Информацию об балловом Объеме и других финансовых показателях, относящихся к премиальным выплатам за продажу каждого Продукта можно получить на веб-сайте для Консультантов бренда на твоём рынке.

Билдинг-бонус — Еженедельно выплачиваемый Представителю бренда бонус на основании Премияльного объема Продуктов, покупаемых Зарегистрированными клиентами в Группе потребителей Представителя бренда. См. раздел 2.2.

Блок-заместитель — Блок-заместитель — заместитель Блока, который мы используем для удержания твоего статуса Представителя бренда, если ты не выполняешь минимум 4 Блока за месяц. См. раздел 3.3.

Блок первого уровня — Подмножество Блоков. Блоки первого уровня состоят из 500 баллов Объема, в которые входят только баллы за покупки твоих Лично зарегистрированных клиентов в твоей Группе потребителей (кроме Представителей брендов). Твои персональные покупки не входят в Блоки первого уровня. Блоки первого уровня применяются только для целей выполнения Требований к квалификации. См. раздел 3.1.

Блок — Показатель Баллового Объема. Блок считается завершенным только, когда в него входит 500 баллов Объема. Блок считается незавершенным, если в него входит меньше 500 баллов Объема. См. раздел 2.2.

Бонус — Премияльные за выполнение договора, выплачиваемые по Программе Velocity, включая Шеринг-бонус, Розничный доход, Билдинг-бонус и Лидер-бонус. Бонусы не включают розничную прибыль, полученную за Продукты, приобретаемые и перепродаваемые напрямую незарегистрированным клиентам (для Франции и Италии см. примечание 1 на стр. 16), или иные денежные или не денежные поощрения.

Бренд-директор — Общая категория, включающая всех Представителей бренда со статусом Изумрудного директора, Бриллиантового директора, Директора «Синий бриллиант» или Президент-директора.

Бренд-партнер — Общая категория, включающая всех Представителей бренда со статусом Золотого партнера, Лазуритового партнера или Рубинового партнера.

Группа потребителей — Группа, состоящая из (1) Вас, (2) любых Зарегистрированных клиентов и (3) любых регистрируемых ими клиентов и так далее. Твоя Группа потребителей включает Группы потребителей твоих Квалифицирующихся Представитель бренда. Как Квалифицирующийся Представитель бренда или Представитель бренда ты обязан обслуживать и поддерживать своих Квалифицирующихся Представителей бренда и их Группы потребителей. Представитель бренда и его Группа потребителей становится частью твоей Команды при завершении ими Квалификации, и их Группа потребителей выходит из состава твоей Группы потребителей.

Дата квалификации Представителя бренда — Первый день месяца, в котором Квалифицирующийся Представитель бренда направляет Письмо о намерениях и соблюдает ежемесячное требование о выполнении 2 Блоков. *Подробная информация приводится в Приложении А.*

Дата получения статуса Представителя бренда — Первый день месяца, в котором Квалифицирующийся Представитель бренда завершает Квалификацию. Датой получения статуса Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на первой, второй или третьей неделе месяца, будет первый день этого месяца. Датой получения статуса Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на четвертой неделе месяца, будет первый день следующего месяца. *Подробная информация приводится в Приложении А.*

Дата продвижения до Представителя бренда — первый день недельного периода после завершения Квалификации Представителем бренда и продвижения до Представителя бренда. Датой продвижения до Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на первой, второй или третьей неделе

месяца, будет 8-е, 15-е и 22-е число этого месяца соответственно. Датой продвижения до Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на четвертой неделе месяца, будет первый день следующего месяца. *Подробная информация приводится в Приложении А.*

Деятельность по развитию бизнеса — Любая деятельность, направленная на пользу, продвижение, содействие или поддержку бизнеса, развития, продаж или спонсорства другой Компании прямых продаж, включая в числе прочего продажу товаров и услуг, продвижение бизнес-возможности, действия от лица Компании прямых продаж или одного из ее представителей, позволяющие использовать свое имя для маркетинга Компании прямых продаж, ее товаров, услуг или возможности, оказывать спонсорскую поддержку или набирать персонал от лица Компании прямых продаж, выступая в качестве члена Совета директоров, должностного лица, представителя или дистрибьютора Компании прямых продаж, доли собственности или иной доли прямого или косвенного участия в компании.

Договор Консультанта бренда — Договор между Консультантом бренда и компанией Nu Skin, в котором устанавливаются определенные права и обязательства, связанные с бизнесом Консультанта бренда. достигает определенных показателей Объемов продаж Лидерской команды в месяц.

Ежемесячный квалификационный минимум — В Период квалификации надо выполнять не менее 2 Блоков ежемесячно за исключением месяца выполнения Требований к квалификации. См. раздел 3.1.

Зарегистрированный клиент — Лицо, покупающее Продукты непосредственно в Компании для личного пользования или перепродажи. Бонусы выплачиваются за покупки Продуктов Зарегистрированным клиентом. Твое право на получение определенного Бонуса за покупки Зарегистрированного клиента зависит от соответствия требованиям к выплате каждого Бонуса, в том числе того, является ли клиент твоим Лично зарегистрированным клиентом. Каждого Зарегистрированного клиента поддерживает Консультант бренда. Есть три типа Зарегистрированных клиентов:

- (1) Розничные клиенты;
- (2) Члены клуба и
- (3) Консультант бренда.

Квалификация — Процесс получения Консультантом бренда статуса Представителя бренда. См. раздел 3.1.

Квалифицирующийся Представитель бренда — Консультант бренда, который (1) направил Письмо о намерениях и выполнил два Блока (Консультант бренда официально классифицируется как Квалифицирующийся Представитель бренда после расчета следующего недельного Бонуса) и (2) находится в процессе выполнения требований к Квалификации. См. раздел 3.1.

Команда — Твоя Команда состоит из всех Поколений, за которые ты имеешь право получать Лидер-бонус. Твой статус определяет количество Поколений Представителей бренда и их Групп потребителей в Команде, как указано в таблице Определения статуса в программе Velocity. В твою Команду не входит твоя Группа потребителей.

Компания прямых продаж — Компания, которая пользуется специалистами по продажам сторонних исполнителей для продажи товаров и услуг и выплачивает независимым исполнителям компенсацию по одноуровневому или многоуровневому компенсационному плану за (1) собственные продажи и/или (2) продажи других независимых исполнителей, зарегистрировавшихся как независимые исполнители для дистрибуции таких же товаров и услуг.

Компания — Nu Skin, «мы» или «нас».

Консультант бренда — Лицо, регистрирующееся в компании Nu Skin в качестве Консультанта бренда, которое может покупать Продукты по Цене для Членов клуба, продавать Продукты клиентам, регистрировать клиентов и не проходит Квалификацию. Термин «Консультант бренда» будет также использоваться для обозначения всех Консультантов бренда и Представителей бренда. Например, Бренд-партнера или Бренд-директора будут называть Консультантом бренда при упоминании всех Консультантов бренда в целом.

Лидер-бонус — Бонус, выплачиваемый ежемесячно Бренд-партнерам и Бренд-директорам на основании Премияльного объема Продуктов, купленных Группами потребителей в Команде Бренд-партнера или Бренд-директора. См. раздел 2.3.

Лидерская команда — Представитель бренда П1, который

Лицо — Физическое или юридическое лицо.
«Коммерческая организация» — любая коммерческая организация, такая как корпорация, партнерство, общество с ограниченной ответственностью, концерн, или любая другая форма коммерческой организации, созданная в соответствии с действующим законодательством страны, на территории которой она осуществляет свою деятельность.

Лично зарегистрированный клиент — Зарегистрированный клиент, который зарегистрирован непосредственно под тобой. Зарегистрированный клиент не является твоим Лично зарегистрированным клиентом, если он зарегистрирован непосредственно под другим Консультантом бренда.

Номер Консультанта бренда — Номер Консультанта бренда в компании Nu Skin.

Номер Строителя бизнеса (СБ) — Позиция непосредственно под Вами в первом Поколении, которую Вы получаете после завершения первого месяца достижения статуса Директора «Синий бриллиант». *Подробная информация приводится в Приложении D.*

Номер Строителя бизнеса Президент-директора (СБ Президент-директора) — Дополнительная позиция непосредственно под твоим СБ в твоём втором Поколении, которую ты получишь после завершения первого месяца достижения статуса Президент-директора. *Подробная информация приводится в Приложении D.*

Объем продаж Лидерской команды. Объем продаж Лидерской команды — это сумма Объема групповых продаж среди П1–П6 у данного Представителя бренда П1.

Объемы и генеалогия — Информационная система, в которой можно получить информацию о своем Счете Консультанта бренда, в том числе о покупках Продуктов, сети продаж, Бонусах, постановке целей, отчетности, признании и т.д. В систему «Объемы и генеалогия» можно войти на веб-сайте nuskin.com или в мобильном приложении My Nu Skin.

Период квалификации — Твой Период квалификации начинается в дату, когда ты решил квалифицироваться как Представитель бренда. Период квалификации длится до 6 месяцев подряд, включая месяц принятия решения. См. раздел 3.1.

Письмо о намерениях — Документ или онлайн-уведомление Консультанта бренда, уведомляющее нас о его намерении начать Квалификацию и стать Квалифицирующимся Представителем бренда.

Повторный вход — Процесс, предоставляющий бывшим Представителям бренда возможность вернуть свою структуру и сеть продаж (как если бы они не утрачивали статус Представителя бренда). См. раздел 3.4 и Дополнение С.

Поддержание статуса — Требование по выполнению не менее 4 Блоков за месяц для сохранения статуса Представителя бренда в этом месяце. См. раздел 3.2.

Поколение — Уровни в команде Представителя бренда. Каждый Представитель бренда которого ты вырастил и является первым Представителем Бренда в твоей структуре - это твой Представитель Бренда первого поколения (П1). Твои Представители бренда П1 напрямую руководят Представителями бренда, которые находятся на первом уровне под ними. Такие Представители бренда являются для тебя Представителями бренда П2 и так далее.

Правила и нормы — Документ, который является частью договора между Консультантом бренда и Nu Skin и устанавливает определенные правила и нормы, связанные с ведением бизнеса Консультантом бренда.

Представителей бренда П1 — См. термин «Поколение» ниже.

Представитель бренда — Консультант бренда, который успешно завершил Квалификацию и не утратил свой статус Представителя бренда. Термин «Представитель бренда» будет также использоваться для упоминания всех указанных выше статусов Представителя бренда в целом. Например, Рубинового партнера или Бриллиантового директора будут называть Представителем бренда при упоминании всех Представителей бренда в целом.

Премиальный Объем — Денежная единица, устанавливаемая для каждого Продукта и используемая для расчета Билдинг-бонуса и Лидер-бонуса. Премиальный объем периодически регулируется в связи с рядом факторов, в том числе изменениями цен, колебаниями валют, проведением акций и т.д. Премиальный объем отличается от баллового Объема и не равен балловому Объему Продукта. Информацию о Премиальном объеме и других показателях, необходимых для расчета

премиальных за продажу каждого Продукта можно получить на веб-сайте для Консультантов бренда на твоём рынке.

Продукты — Все продукты и услуги Nu Skin.

Процент Билдинг-бонуса — Процент, используемый для расчета Билдинг-бонуса для каждого Блока в диапазоне от 5 % до 40 % в зависимости от количества выполненных за месяц Блоков. См. раздел 2.2.

Розничные клиенты — любые Зарегистрированные клиенты, которые покупают Продукты по розничной цене. Бонус за покупки Продуктов Розничными клиентами выплачивается Консультанту бренда, который определяется как продавец на момент заказа определенного Продукта. Для целей этого Плана незарегистрированный клиент не входит в определение Розничных клиентов. Розничные клиенты не участвуют в Программе Velocity и не могут перепродавать Продукты или регистрировать других клиентов;

Розничный доход — Разница между (1) розничной ценой, которую заплатил Розничный клиент после скидок (за минусом расходов на доставку и налогов) при покупке Продуктов напрямую в компании Nu Skin и (2) Ценой для Членов клуба. См. раздел 2.1.

Статус — Представитель бренда получает статусы в зависимости от количества своих Представителей бренда П1 и Лидерских команд. Твой статус определяет количество Поколений, за которые ты можешь получать Лидер-бонус.

Требования к квалификации — требование, которое необходимо выполнить, чтобы стать Представителем бренда. См. раздел 3.1.

Цена для Членов клуба — Покупная цена Продуктов для Членов клуба и Консультантов бренда. Цена для Членов клуба устанавливается на местном рынке и может периодически пересматриваться с учетом акций и поощрений.

Член клуба — Клиент, который регистрируется в Nu Skin в качестве Члена клуба и может покупать Продукты в компании Nu Skin по Цене для Членов клуба. Члены клубы не участвуют в Программе Velocity и не могут перепродавать Продукты или регистрировать других клиентов.

Шеринг-бонус — Бонус, начисляемый ежедневно за покупку Продуктов твоими Лично зарегистрированными клиентами (Представители бренда сохраняют Шеринг-бонус за собственные покупки). Процент Шеринг-бонуса определяется для местного рынка и может регулироваться по усмотрению Компании. Варьируется в зависимости от Продукта. Шеринг-бонус выплачивается не за все продукты, а на некоторых рынках к Шеринг-бонусу применяется скидка. На рынке всем Консультантам бренда предоставляется информация о цене Продукта в отношении Шеринг-бонуса за каждый Продукт. См. раздел 2.1.

Nu Skin — Nu Skin International, Inc. и ее аффилированные лица.

Velocity-счет — Электронный счет в системе «Объемы и генеалогия», на котором отражаются все твои Бонусы, выплаты и корректировки. Velocity-счет создается автоматически, когда ты становишься Консультантом бренда. На Velocity-счета не начисляются проценты.

Ты можешь в любое время перевести все денежные средства, находящиеся на твоём Velocity-счете, на любой указанный тобой счет в любом соответствующем финансовом учреждении. На иницируемые тобой переводы не распространяются требования к минимальному остатку на счете. При этом ты несешь ответственность за уплату любых комиссий, связанных с получением данных средств. Получающие финансовые учреждения могут взимать комиссии, при переводе также может учитываться комиссия за обслуживание Nu Skin.

Nu Skin автоматически и бесплатно перечисляет накопившиеся на твоём Velocity-счете средства на указанный банковский счет по результатам недели и месяца. Для автоматических переводов средств из Компании требуется минимальный остаток на счете в размере €10¹.

¹ В странах за пределами Еврозоны: Минимальный остаток рассчитывается в эквиваленте местной валюты на дату аннулирования счета и по обменному курсу банка, выбранного Компанией.

ПРИЛОЖЕНИЕ А. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КВАЛИФИКАЦИИ

Далее приводится дополнительная информация о Квалификации в качестве Представителя бренда, в том числе о важных датах, Поддержании статуса, Бонусах и другие сведения.

1. ВАЖНЫЕ ДАТЫ

Существует три важные даты в связи с Квалификацией на Представителя бренда. Они указаны в системе «Объемы и генеалогия».

- i. **Дата квалификации Представителя бренда** — Первый день месяца, в котором Квалифицирующийся Представитель бренда направляет Письмо о намерениях и соблюдает месячное требование о выполнении 2 Блоков. Например, если ты направляешь Письмо о намерениях 9 января и выполняешь 2 Блока 19 января, то Датой квалификации Представителя бренда является 1 января.
- ii. **Дата продвижения до Представителя бренда** — Первый день недельного периода после завершения Квалификации Представителем бренда и продвижения до Представителя бренда. Датой продвижения до Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на первой, второй или третьей неделе месяца, будет 8-е, 15-е и 22-е число этого месяца соответственно. Датой продвижения до Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на четвертой неделе месяца, будет первый день следующего месяца. Например, если ты завершаешь Квалификацию 12 июля, то Датой продвижения до Представителя бренда является 15 июля. Если ты завершаешь Квалификацию 27 июля, то Датой продвижения до Представителя бренда является 1 августа.
- iii. **Дата получения статуса Представителя бренда** — Первый день месяца, в котором Квалифицирующийся Представитель бренда завершает Квалификацию и получает повышение до Представителя бренда. Датой получения статуса Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на первой, второй или третьей неделе месяца, будет первый день этого месяца. Датой получения статуса Представителя бренда для Квалифицирующегося Представителя бренда, который завершает Квалификацию на четвертой неделе месяца, будет первый день следующего месяца. Например, если ты завершаешь Квалификацию 17 мая, то Датой получения статуса Представителя бренда является 1 мая. Если ты завершаешь Квалификацию 27 мая, то Датой получения статуса Представителя бренда является 1 июня.

2. ПОДДЕРЖАНИЕ СТАТУСА ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЕ ДО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА

Если Датой продвижения до Представителя бренда является 8-е, 15-е или 22-е число месяца, то в этом месяце тебе не надо выполнять требования к Поддержанию статуса Представителя бренда. Но, если ты завершаешь Квалификацию на четвертой неделе месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является первый день следующего месяца, и необходимо выполнить требования к Поддержанию статуса Представителя бренда (например, если ты завершаешь Квалификацию на 4-й неделе мая, Датой продвижения до Представителя бренда является 1 июня, и надо выполнить требования к Поддержанию статуса в июне).

3. БОНУСЫ ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЯ ДО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БРЕНДА

А. Шеринг-бонус за покупки Продуктов

Ты будешь получать Шеринг-бонус за покупки Продуктов в Дату продвижения до Представителя бренда и после нее. Например, если ты завершаешь Квалификацию 3-го числа месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 8-е, и ты будешь получать Шеринг-бонус за покупки Продуктов с 8-го числа. Если ты завершаешь Квалификацию на четвертой неделе месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 1-е число следующего месяца, и ты будешь получать Шеринг-бонус за покупки Продуктов с 1-го числа такого следующего месяца.

Твой непосредственный вышестоящий партнер Представитель бренда больше не будет получать Шеринг-бонусы за покупку тобой Продуктов с твоей Даты продвижения до Представителя бренда.

В. Билдинг-бонус

Ты можешь получать Билдинг-бонус за новые Блоки, начатые с Даты продвижения до Представителя бренда. Эти Блоки формируются на основе покупок Продуктов с Даты продвижения до Представителя бренда. Например, если ты завершаешь Квалификацию 3-го числа месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 8-е, и ты начнешь получать Билдинг-бонус за покупки Продуктов с 8-го числа. В этот месяц ты не будешь получать Билдинг-бонус за покупки Продуктов в период с 4-го по 7-е число или до этого. Если ты завершаешь Квалификацию на четвертой неделе месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 1-е число следующего месяца, и ты будешь получать Билдинг-бонус за новые покупки Продуктов с 1-го числа этого следующего месяца.

С Даты продвижения до Представителя бренда твой Объем продаж больше не будет учитываться в Блоках твоего непосредственного вышестоящего партнера Представителя бренда. Например, если ты завершаешь Квалификацию 20-го числа, Датой продвижения до Представителя бренда является 22-е. Твой Объем продаж по 21-е число учитывается в Блоках твоего непосредственного Представителя бренда, а Объем продаж по новым покупкам Продуктов с 22-го числа по конец месяца уже нет. Если ты завершаешь Квалификацию на четвертой неделе месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 1-й день следующего месяца, и твой Объем продаж в месяц, в котором была завершена Квалификация, будет учитываться при расчете объема Блоков твоего непосредственного вышестоящего партнера Представителя бренда за этот месяц.

С. Лидер-бонус

Ты можешь получать Лидер-бонус **после** Даты продвижения до Представителя бренда, если ты соответствуешь требованиям к получению Лидер-бонуса. Например, если ты завершаешь Квалификацию 3-го числа месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 8-е число этого месяца, и ты можешь начать получать Лидер-бонус за этот месяц, если выполнишь требования к его получению в остальные недели месяца. Если ты завершаешь Квалификацию на четвертой неделе месяца, Датой продвижения до Представителя бренда является 1-е число следующего месяца, и ты можешь начать получать Лидер-бонус за такой следующий месяц, если выполнишь требования к его получению в следующем месяце.

4. ОДНОВРЕМЕННАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ТЕБЯ И КОНСУЛЬТАНТА БРЕНДА В ТВОЕЙ ГРУППЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Чтобы удержать человека из Группы потребителей в своей структуре, (1) твоя Дата квалификации Представителя бренда должна приходиться на тот же месяц, что и Дата квалификации Представителя бренда Консультанта бренда в твоей Группе потребителей, или наступать раньше, и (2) необходимо завершить Квалификацию в Период квалификации.

ПРИМЕР. Ниже приводится пример того, насколько важны даты, связанные с Квалификацией, при одновременном прохождении Квалификации тобой и Консультантом бренда в твоей Группе потребителей.

- Представитель бренда Джейн регистрирует тебя в Nu Skin в качестве Консультанта бренда. Ты регистрируешь Брайана в качестве Консультанта бренда, и он входит в твою Группу потребителей. Вы с Брайаном решаете квалифицироваться на Представителя бренда.

- Брайан завершает Квалификацию 17 января и выходит из твоей Группы потребителей, временно становясь Представителем бренда в Первом поколении Джейн, а она получает объем Брайана для расчета своего Лидер-бонуса. Хотя Брайан завершает Квалификацию 17 января, Датой квалификации Представителя бренда для него является первый день месяца, в который он завершает Квалификацию, т.е. 1 января.
- Ты направляешь Письмо о намерениях 9 января и выполняешь Месячный квалификационный минимум в объеме 2 Блоков 28 января. Твоей Датой квалификации Представителя бренда является 1 января.
- Ты выполняешь Требования к квалификации в Период квалификации 15 июня, выходишь из Группы потребителей Джейн и продвигаешься, получая статус Представителя бренда в Первом поколении Джейн. Датой продвижения до Представителя бренда является 1 июня. И хотя Брайан уже стал Представителем бренда, теперь он находится в твоём Первом поколении.

Если ты не выполняешь Требования к квалификации в первый месяц до завершения Квалификации Брайаном или в тот же месяц, или если ты не завершаешь Квалификацию в свой Период квалификации, то Брайан останется в Первом поколении Джейн и не войдет в твою Группу потребителей или будущую Команду, если ты потом станешь Представителем бренда.

ПРИЛОЖЕНИЕ В. КОРРЕКТИРОВКИ И ВОЗВРАТ БОНУСОВ

Компания имеет право корректировать выплачиваемые Бонусы, как описано в Правилах и нормах, в том числе корректировать их исходя из возвратов Продуктов тобой и другими лицами из твоей Группы потребителей или Команды. Расчет и возврат Бонусов на основании возвратов Продуктов зависит от типа Бонуса, даты возврата Продуктов и того, кто их возвращает.

1. РАСЧЕТ КОРРЕКТИРОВКИ БОНУСА

Бонусы корректируются при возврате Продуктов следующим образом:

А. Шеринг-бонус и Розничный доход

Когда ты или другие участники твоей Группы потребителей или Команды на момент совершения покупки возвращают Продукты, Компания возвращает себе полученные тобой за эти Продукты Шеринг-бонус и Розничный доход.

В. Билдинг-бонус построения

Когда ты или другие участники твоей Группы потребителей или Команды на момент совершения покупки возвращают Продукты, твой Билдинг-бонус корректируется следующим образом.

- i. Возвраты в текущий месяц: При возврате Продуктов в следующую неделю месяца приобретения Продуктов Объем продаж и Премимальный объем возвращенных Продуктов будет заменен Объемом продаж и Премимальным объемом следующих покупок Продуктов в месяц, за который Билдинг-бонус еще получен не был. Билдинг-бонус будет скорректирован в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от того, насколько Премимальный объем замещающего Объема продаж отличается от Премимального объема изначального Объема продаж. См. пример в конце Приложения.
- ii. Расчет возвратов за предыдущий месяц: При возврате Продуктов в месяц, следующий за месяцем их приобретения, Билдинг-бонус будет скорректирован в сторону уменьшения на Премимальный объем возвращенных Продуктов, помноженный на твой средний процент Билдинг-бонуса за месяц, в котором были куплены возвращенные Продукты.

Кроме того, при возврате Продуктов будет скорректирован твой Билдинг-бонус за незавершенные Блоки.

С. Лидер-бонус

Когда участник твоей Команды на момент совершения покупки возвращает Продукты, Компания возвращает себе полученной тобой за эти Продукты Лидер-бонус. Помимо этого, при возврате тобой Продуктов Лидер-бонус будет скорректирован, если в результате уменьшения Объема продаж изменяется расчет твоего Лидер-бонуса за месяц, за который был начислен Лидер-бонус за этот Продукт.

2. ВОЗАВРАТ СКОРРЕКТИРОВАННОГО БОНУСА

Если за возвращенные Продукты Бонус не выплачивался, возвращать Бонус не требуется. Если Бонус был выплачен за возвращенные впоследствии Продукты, любая корректировка в сторону увеличения будет добавлена к твоему Бонусу в будущем, а Компания получит возмещение за корректировку в сторону уменьшения следующим образом:

А. Личный возврат Продуктов

Если ты возвращаешь Продукты, купленные лично тобой, твои Бонусы будут скорректированы, и сумма в результате корректировки в сторону уменьшения Бонуса будет возвращена в виде вычета из причитающегося тебе возмещения стоимости Продуктов.

В. Возвраты Продуктов другими участниками Группы потребителей или Команды

Если купленные Продукты возвращает другой участник твоей Группы потребителей или Команды, твои Бонусы будут скорректированы, а сумма в результате корректировки в сторону уменьшения Бонуса будет возвращена компании в виде вычета из твоих будущих Бонусов.

ПРИМЕР. Ниже показано, как Премииальный объем влияет на корректировку твоего Билдинг-бонуса

Неделя 1: ты выполняешь 1 Блок, получая 500 баллов Объема с Премииальным объемом 500. Блок включает 150 баллов Объема продаж Продуктов, купленных Членом клуба твоей Группы потребителей.

Неделя 2: ты продаешь Продукты с Объемом продаж 300 баллов, но более низким Премииальным объемом 200. На неделе 2 Член клуба, купивший Продукты с Объемом продаж 150 баллов на неделе 1, возвращает все Продукты.

Конец недели 2: мы пересчитываем твой Билдинг-бонус построения за неделю 1.

- С учетом возврата Продуктов с Объемом продаж 150 баллов на неделе 2 мы берем Объем продаж из продаж на неделе 2 и применяем его к Блоку на неделе 1 (150 баллов переносятся с недели 2 на неделю 1, и тебе по-прежнему надо выполнить Блок на неделе 1).
- Поскольку Премииальный объем замещающего Объема продаж меньше Премииального объема возвращенных Продуктов, твой Билдинг-бонус за неделю 1 пересчитывается, и корректировка применяется на неделе 2, как показано ниже.

НЕДЕЛЯ	ИЗНАЧАЛЬНЫЙ ОП	СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ОП	ИЗНАЧАЛЬНЫЙ ПО	СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ ПО	ИЗНАЧАЛЬНЫЙ БИЛДИНГ-БОНУС ПОСТРОЕНИЯ НА НЕДЕЛЕ 1	КОРРЕКТИРОВКА БИЛДИНГ-БОНУСА ПОСТРОЕНИЯ НА НЕДЕЛЕ 1
1	500	500-150 [Возврат Продуктов] +150 [за неделю 2] = 500	500	500-150 [Возврат Продуктов] +100 [за неделю 2] = 450	500*5% = €25	
2	300	300-150 [на неделю 1] = 150	200	200-100 [на неделю 1] = 100		(€450 - €500) * 5% = - €2,50

ПРИЛОЖЕНИЕ С. ПОВТОРНЫЙ ВХОД

Повторный вход — процесс, предоставляющий бывшим Представителям бренда возможность вернуть свою структуру и сеть продаж (как если бы они не утрачивали статус Представителя бренда). Далее представлена дополнительная информация относительно использования, преимуществ и условий Возобновления статуса.

1. КАК ПРОИСХОДИТ ПОВТОРНЫЙ ВХОД

Если ты утрачиваешь статус Представителя бренда и хочешь начать процесс Возобновления статуса, надо:

- i. направить Письмо о намерениях, которое указывает на твоё намерение снова пройти квалификацию для получения статуса Представителя бренда; и
- ii. выполнить квалификацию: новую Квалификацию надо завершить за шесть месяцев подряд с даты утраты статуса Представителя бренда.

В приведенном ниже примере показан механизм Возобновления статуса в течение шести последовательных месяцев.

ПЕРИОД КВАЛИФИКАЦИИ		1	2	3	4	5	6	
МЕСЯЦ	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
СТАТУС ДЕЙСТВУЕТ С НАЧАЛА МЕСЯЦА	Статус Представителя бренда	Статус Представителя бренда утрачивается, возвращение на позицию Консультанта бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Представитель бренда
БЛОКИ И БЛОКИ-ЗАМЕСТИТЕЛИ	Выполнен 1 Блок и доступно только 2 Блока-заместителя	Выполнено 2 Блока Направление Письма о намерениях	Продолжение Квалификации (апрель–август) с выполнением не менее 2 Блоков в месяц для получения 10 дополнительных Блоков, 4 из которых являются Блоками первого уровня, с выполнением последнего блока на четвертой неделе августа (итого за март–апрель: 12 Блоков) В этом примере предполагается продвижение на неделе 4 с 1 сентября.*					4 Блока
Ты утрачиваешь статус Представителя бренда в феврале с 1 марта. Таким образом, у тебя есть возможность пройти процесс Возобновления статуса с 1 марта в течение 6 месяцев.								
СТАТУС В КОНЦЕ МЕСЯЦА	Утрата статуса Представителя бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Квалифицирующийся Представитель бренда	Представитель бренда
ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОЦЕССА ВОЗОБНОВЛЕНИЯ СТАТУСА								С учетом продвижения на четвертой неделе августа в первую неделю сентября ты (1) восстановишь свою сеть продаж и неиспользованные ранее Блоки-заместители и (2) получишь три дополнительных Блока-заместителя.

*При завершении Квалификации на предыдущей неделе (первой, второй или третьей неделе августа) повышение произойдет в августе, а не в сентябре. Таким же образом процесс повышения применяется при завершении Квалификации до августа.

Если ты не завершаешь процесс Повторного Входа в течение 6 месяцев, ты полностью утрачиваешь шанс на восстановление неиспользованных Блоков-заместителей и своей структуры и сети продаж.

2. ПРЕИМУЩЕСТВА ПОВТОРНОГО ВХОДА

Завершив Возобновление статуса в указанный срок, ты

- снова становишься Представителем бренда;
- получаешь право на сохранения Шеринг-бонуса за собственные покупки;
- получаешь право на получение Билдинг-бонуса построения;
- получаешь право на получение Лидер-бонуса (при выполнении других требований к Лидер-бонусу);
- восстанавливаешь свою структуру сеть продаж (как если бы ты не утрачивал(а) статус Представителя продаж), и Компания восстанавливает твою Дату получения статуса Представителя бренда;
- получаешь 3 новых Блока-заместителя и восстанавливаешь неиспользованные ранее Блоки-заместители.

3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПОВТОРНОГО ВХОДА

А. Утрата неначисленных Блоков-заместителей

Если Представитель бренда понижается до Консультанта бренда в течение первых трех месяцев продвижения на позицию Представителя бренда, неначисленные Блоки-заместители после завершения процесса Повторного входа автоматически начисляться не будут.

В. Дата получения статуса Представителя бренда

При утрате статуса Представителя бренда твоя Дата получения статуса Представителя бренда аннулируется. После успешного завершения процесса Повторного входа изначальная дата получения статуса Представителя бренда восстанавливается.

С. Использованная ранее возможность Повторного входа или Возобновления статуса

Если ты использовал(а) опцию Повторного входа до запуска Программы Velocity на твоём рынке, или Возобновления статуса по Программе Velocity, ты не можешь снова пройти процесс Возобновления статуса без направления нового Письма о намерениях и регистрации с новой датой получения статуса Представителя бренда. В результате ты утрачиваешь всех Представителей бренда, которые получили повышение до твоей Даты квалификации Представителя бренда.

Д. Повторная утрата статуса

Если ты утрачиваешь статус Представителя бренда во второй раз, ты не имеешь права начать процесс Повторного входа и полностью утрачиваешь свою структуру и сеть продаж (она переходит на одно поколение вверх в сеть продаж твоего вышестоящего партнера Представителя бренда). Но даже если Возобновление статуса больше недоступно, ты можешь в любой момент начать новую Квалификацию и построить новую сеть продаж.

ПРИЛОЖЕНИЕ D. НОМЕРА СТРОИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА

Выстраивая и возглавляя свою Команду в качестве Директора “Синий бриллиант” и Президент-директора, ты можешь получить номер Строитель бизнеса (СБ) и номер Строителя бизнеса Президент-директора (СБ Президент-директора). Эти дополнительные позиции рассматриваются как один номер с номером Консультанта бренда. Обратитесь за информацией в свой местный офис по вопросам, касающимся признания и требований к квалификациям на поездки, так как они могут отличаться от данного Плана.

1. ПОЛУЧЕНИЕ НОМЕРА СБ И НОМЕРА СБ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА

А. СБ

Номер СБ — позиция непосредственно под тобой в первом Поколении, которую ты получаешь после завершения первого месяца достижения статуса Директора “Синий бриллиант”.

В. Номер СБ Президент-директора

СБ Президент-директора — дополнительная позиция непосредственно под твоим СБ в твоём втором Поколении, которую ты получишь после завершения первого месяца достижения статуса Президент-директора.

С. Автоматическое создание

Позиции СБ и СБ Президент-директора создаются автоматически в процессе расчета Бонуса за месяц, в котором ты соответствуешь указанным выше требованиям. Ты сохраняешь полученные тобой номера СБ или СБ Президент-директора во всех случаях, за исключением случая утраты статуса Представителя бренда и незавершения процесса Повторного входа.

2. ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ НОМЕРАМИ СБ, СБ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА И НОМЕРОМ КОНСУЛЬТАНТА БРЕНДА

А. Номер СБ и номер СБ Президент-директора являются частью твоего номера Консультанта бренда

Номер СБ и номер СБ Президент-директора являются частью твоего номера Консультанта бренда и не подлежат отдельной продаже или передаче.

В. Представители бренда П1

Твои номера СБ и СБ Президент-директора не считаются Представителями бренда П1 твоего номера Консультанта бренда.

С. Лидерские команды

- i. Хотя твои номера СБ и СБ Президент-директора не будут считаться Лидерскими командами твоего номера Консультанта бренда, для целей определения твоего статуса Лидерские команды под твоими номерами СБ или СБ Президент-директора будут вместе считаться Лидерской командой твоего номера Консультанта бренда.

ПРИМЕР. Если под твоим номером Консультанта бренда 6 Представителей бренда П1 и 1 Лидерская команда с Объемом продаж лидерской команды более 20 000, а под твоим номером СБ 2 Лидерские команды с Объемом продаж лидерской команды более 10 000 и 30 000 соответственно, твой статус — Директор “Синий бриллиант”.

- ii. За исключением случаев утраты статуса Представителя бренда и понижения до Консультанта бренда, для целей определения твоих Лидерских команд и Лидерских команд твоего вышестоящего партнера Представителя бренда в определенном месяце твои номера СБ и СБ Президент-директора остаются твоим первым и вторым Поколениями соответственно.

D. Объем групповых продаж Группы потребителей

Твои номера СБ и СБ Президент-директора имеют свои Группы потребителей. Соответствующий требованиям Объем групповых продаж Группы потребителей твоего номера Консультанта

бренда, номеров СБ и СБ Президент-директора будут совместно учитываться для целей поддержания статуса Представителя бренда, определения твоих Блоков, Билдинг-бонуса построения и метода расчета Лидер-бонуса.

Е. Бонусы номеров СБ и СБ Президент-директора на основании статуса Номера Консультанта бренда и статуса Представителя бренда

- i. Номер СБ:** В месяц, в течение которого твой Номер Консультанта бренда соответствует всем требованиям к статусу Директора “Синий бриллиант” или Президент-директора, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, Бонусы за Представителей Бренда под твоим номером СБ будут рассчитываться как за Директора “Синий бриллиант”. В месяц, в течение которого твой номер Консультанта бренда не соответствует всем требованиям к статусу Директора “Синий бриллиант” или Президент-директора, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, в этом месяце твои номера СБ будут объединены с твоим номером Консультанта бренда, а структура под твоими номерами СБ продвинется на одно Поколение вверх в твоей структуре и в структуре твоего вышестоящего партнера Представителя бренда.
- ii. Номер СБ Президент-директора:** В месяц, в течение которого твой номер Консультанта бренда соответствует всем требованиям к статусу Президент-директора, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, Бонусы за твоих СБ Президент-директора будут рассчитываться как за Директора “Синий бриллиант”. В месяц, в течение которого твой номер Консультанта бренда не соответствует всем требованиям к статусу Президент-директора, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, в этом месяце твои номера СБ Президент-директора будут объединены с твоим номером Консультанта бренда, а структура под твоими номерами СБ Президент-директора продвинется на два Поколения вверх в твоей структуре и в структуре твоего вышестоящего партнера Представителя бренда.

Ниже показан расчет Лидер-бонуса на твоём номере Консультанта бренда, номерах СБ и СБ Президент-директора. Мы предполагаем, что на твоём номере Консультанта бренда, номерах СБ и СБ Президент-директора вместе есть шесть Блоков, и может быть начислен Лидер-бонус в размере 5%.

ДИРЕКТОР “СИНИЙ БРИЛЛИАНТ”

В качестве Директора “Синий бриллиант” ты можешь получить (а) Лидер-бонус в размере 5% за шесть Поколений Представителей бренда под твоим номером Консультанта бренда и (b) Лидер-бонус в размере 5% за шесть Поколений Представителей бренда под твоим номером СБ. Это значит, что, как показано ниже, ты получишь Лидер-бонус:

- a. 10% за некоторый Премияльный объем: 5% за Поколения 2–6 под номером Консультанта бренда под твоим номером СБ, еще 5% за тот же Премияльный объем за Поколения 1–5 под номером СБ и
- b. 5% за Первое поколение под номером Консультанта бренда и Шестое поколение под номером СБ.

ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОР

В качестве Президент-директора ты имеешь право на получение (а) Лидер-бонуса в размере 5% за шесть Поколений Представителей бренда под твоим номером Консультанта бренда, (b) Лидер-бонус в размере 5% за шесть Поколений Представителей бренда под твоим номером СБ и (c) Лидер-бонус в размере 5% за шесть Поколений Представителей бренда под твоим номером СБ Президент-директора. Это значит, что, как показано ниже, ты получишь Лидер-бонус:

- a. 15% за некоторый Премияльный объем, 5% за Поколения 3–6 под номером Консультанта бренда под номером твоего СБ, еще 5% за тот же Премияльный объем за Поколения 2–5 под номером СБ и еще 5% за тот же Премияльный объем за Поколения 1–4 под номером СБ Президент-директора;
- b. 10% за некоторый Премияльный объем:

- a. 5% за Второе поколение под номером Консультанта бренда и еще 5% за тот же Премииальный объем за Первое поколение под номером СБ;
- b. 5% за Шестое поколение под номером СБ и еще 5% за тот же Премииальный объем за Пятое поколение под номером СБ Президент-директора;
- c. 5% за Первое поколение под номером Консультанта бренда и Шестое поколение под номером СБ Президент-директора.

F. Перемещения между твоим номером Консультанта бренда, номера СБ и СБ Президент-директора

- i. Перемещения из-под номера Консультанта бренда под номера СБ и СБ Президент-директора: перемещение Представителей бренда П1 из-под номера Консультанта бренда под номера СБ или СБ Президент-директора невозможно, как указано в разделе 2 F.
- ii. Инициированное тобой перемещение: если под твоим номером Консультанта бренда в какой-то месяц нет 6 Представителей бренда П1, ты можешь инициировать перемещение структуры одного Представителя бренда П1 из-под твоего номера СБ или номера СБ Президент-директора на позицию выше от номера СБ или номера СБ Президент-директора под свой номер Консультанта бренда до расчета Бонусов за этот месяц. Инициировать перемещение необходимо в письменном виде, и отмене оно не подлежит.
- iii. Автоматическое перемещение Компанией

- a. **Перемещение на Счет Консультанта бренда.** Если ты не иницируешь перемещение, а под твоим номером Консультанта бренда нет требуемых 6 Представителей бренда П1, Компания автоматически перемещает структуру самых последних Представителей П1 из-под твоего номера СБ Президент-директора под твой номер Консультанта бренда. Если у двух или более Представителей бренда П1 под твоим номером СБ или номером СБ Президент-директора одинаковая Дата получения статуса Представителя бренда, Компания считает Датой квалификации Представителя бренда сначала дату в Письме о намерениях, а затем дату в Договоре Консультанта бренда. Если эти даты совпадают, Компания по собственному усмотрению выбирает структуру Представителей бренда П1.
- b. **Обратное перемещение к СБ или СБ Президент-директора.** Если структура Представителя бренда П1 под номером твоего СБ или номером СБ Президент-директора была автоматически перемещена из-под номера твоего СБ или номера СБ Президент-директора, вернуть ее под номер СБ или номер СБ Президент-директора можно только на основании твоего запроса после их замены необходимым количеством Представителей бренда П1 на твоём Счете Консультанта бренда. **Запрос должен быть составлен в письменном виде в течение шести месяцев с месяца автоматического перемещения.**

ПРИМЕР. Если под твой номер Консультанта бренда структура Представителя бренда П1 из-под номера твоего СБ или номера СБ Президент-директора была перемещена автоматически в начале февраля по результатам продаж в январе, шестимесячный период исчисляется с февраля по июль. В августе, если ты не (1) заменишь необходимое количество Представителей бренда П1 под твоим номером Консультанта бренда и (2) попросишь переместить структуру под свой номер СБ или номер СБ Президент-директора, эта структура навсегда останется в твоём Первом поколении номера Консультанта бренда.

3. ОТСУТСТВИЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ИЗ-ПОД НОМЕРА СБ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА ПОД НОМЕР СБ

Ни ты, ни Компания не можете переместить структуру Представителей бренда П1 из-под твоего номера СБ Президент-директора под номер СБ. Просим связаться со своим Менеджером по работе с клиентами для разъяснения различий, если ты квалифицируешься на определенное исключение из Определения статуса по Программе Velocity.

4. НОМЕРА СБ И СБ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА ДРУГИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БРЕНДА В ТВОЕЙ СЕТИ ПРОДАЖ.

А. Номер СБ

Как описано выше, номер СБ размещается непосредственно под соответствующим требованиям номером Директором “Синий бриллиант” своего первого Поколения. Соответственно вышестоящий партнер Представитель бренда, Группа потребителей и структура номера СБ соответствующего требованиям Директора “Синий бриллиант” будет на одно Поколение ниже в твоей структуре, чем Группа потребителей и структура каждого такого соответствующего требованиям Директора “Синий бриллиант”. Например, Представитель бренда в первом Поколении под номером СБ будет относиться к третьему Поколению непосредственного вышестоящего партнера соответствующего требованиям Директора “Синий бриллиант”, и непосредственный вышестоящий партнер будет получать Бонус за такое Поколение, только если он имеет право на получение Бонуса за свое третье Поколение. В месяц, в течение которого такой номер Консультанта бренда не соответствует всем требованиям к статусу Директора “Синий бриллиант” или Президент-директора, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, в этом месяце номер СБ будет объединен с номером Консультанта бренда, а Группа потребителей и структура из-под номера СБ продвинется на одно Поколение вверх в твоей структуре.

В. Номер СБ Президент-директора

Как описано выше, номер СБ Президент-директора размещается непосредственно под соответствующим требованиям Президент-директором своего второго Поколения. Соответственно вышестоящий партнер Представитель бренда, Группа потребителей и структура номера СБ Президент-директора соответствующего требованиям Президент-директора будет на два Поколения ниже в твоей структуре, чем Группа потребителей и структура такого соответствующего требованиям Президент-директора. Например, Представитель бренда в первом Поколении под номером СБ Президент-директора будет относиться к четвертому Поколению непосредственного вышестоящего партнера соответствующего требованиям Директора “Синий бриллиант”, и непосредственный вышестоящий партнер будет получать Бонус за такое Поколение, только если он имеет право на получение Бонуса за свое четвертое Поколение. В месяц, в течение которого такой номер Консультанта бренда не соответствует всем требованиям к статусу Президент-директора, но соответствует всем требованиям к статусу Директора “Синий бриллиант”, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, в этом месяце номер СБ Президент-директора будет объединен с номером СБ, а Группа потребителей и структура из-под номера СБ Президент-директора продвинется на одно Поколение вверх в твоей структуре.

В месяц, в течение которого такой номер Консультанта бренда не соответствует всем требованиям к статусу Президент-директора или Директора “Синий бриллиант”, в том числе для целей поддержания или удержания статуса Представителя бренда, в этом месяце номер СБ Президент-директора будет объединен с номером Консультанта бренда, а Группа потребителей и структура из-под номера СБ Президент-директора продвинется на два Поколения вверх в твоей структуре.

С. Лидерские команды.

Если номер Консультант Бренда утратил статус Представителя бренда и стал Консультантом бренда, то для целей определения Лидерской Команды для тебя и твоего вышестоящего партнера Представителя Бренда, в течение месяца Номер СБ и СБ Президент-директора остаются П1 и П2 соответственно.