

VELOCITY

BY NU SKIN®

ПРОГРАМА ВИПЛАТ ПАРТНЕРАМ

ЗМІСТ

1. ОГЛЯД ПРОГРАМИ VELOCITY	3
1.1 ВСТУП	
1.2 УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ VELOCITY	
1.3 КЛІЄНТИ, ЯКІ НЕ БЕРУТЬ УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ	
1.4 БОНУСИ	
2. БОНУСИ VELOCITY	5
2.1 ШЕРИНГ-БОНУС ТА РОЗДРІБНИЙ ДОХІД (ЩОДЕННО)	
2.2 БІЛДИНГ-БОНУС (ЩОТИЖНЕВО)	
2.3 ЛІДЕРСЬКИЙ БОНУС (ЩОМІСЯЧНО)	
3. СТАТУС ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ	10
3.1 КВАЛІФІКАЦІЯ НА ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ	
3.2 СТАТУС ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ	
3.3 БЛОКИ-ЗАМІСНИКИ	
3.4 ПОВТОРНИЙ ВХІД	
4. ДОДАТКОВІ ВИМОГИ	14
4.1 БОНУСИ	
4.2 ПРИПИНЕННЯ ДІЇ ОБЛІКОВИХ ЗАПИСІВ КОНСУЛЬТАНТІВ БРЕНДУ	
4.3 ІНШІ МАТЕРІАЛИ ТА ПЕРЕКЛАДИ	
4.4 ВИНЯТКИ	
4.5 ТЕРМІНОЛОГІЯ	
4.6 ПРАВО ВНОСИТИ ЗМІНИ	
4.7 ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА	
ГЛОСАРІЙ	17
ADDENDUM A — ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ЩОДО КВАЛІФІКАЦІЇ	21
ADDENDUM B — КОРЕГУВАННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ БОНУСІВ	24
ADDENDUM C — ПОВТОРНИЙ ВХІД	26
ADDENDUM D — НОМЕР БУДІВЕЛЬНИКА БІЗНЕСУ	28

1. ОГЛЯД ПРОГРАМИ VELOCITY

1.1 ВСТУП

Програма Velocity від Nu Skin® («Velocity») створена для виплати винагороди за:

Поширення наших Продуктів шляхом залучення нових клієнтів до Nu Skin;

Побудова та обслуговування Групи споживачів; та

Керівництво іншими Представниками Бренду в процесі побудови і обслуговування їх власних Груп клієнтів.

У Компенсаційному плані (надалі «План») наводяться правила й умови отримання преміальних за продажі по програмі Velocity. Ми закликаємо тебе уважно ознайомитися з цим Планом та наведеними в Глосарії додатковими визначеннями термінів, що починаються із заглавних літер.

1.2 УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ VELOCITY

Є п'ять рівнів участі в програмі Velocity:

Консультанти Бренду можуть (1) купувати Продукти за Цінами Члену клубу для особистого вжитку або перепродажу, та (2) реєструвати Зареєстрованих клієнтів, хто купує продукти безпосередньо в Nu Skin.

Кваліфікація Представників Бренду стосується Консультантів Бренду, які вирішили кваліфікуватись як Представники Бренду та знаходяться в процесі створення Груп клієнтів і виконання вимог по Кваліфікації на Представників Бренду.

Представники Бренду — це Консультанти Бренду, які успішно завершили кваліфікацію та не втратили свій статус Представників Бренду.

Бренд-партнери — це Представники Бренду, які залучили та підтримують одного або більше інших Представників Бренду.

Бренд-директори — це Представники Бренду, які залучили та підтримують чотирьох або більше інших Представників Бренду та одну або більше Лідерських команд.

Кваліфікацію на Представника Бренду можна розпочати одразу, приєднавшись до компанії Nu Skin як Консультант Бренду або будь-коли пізніше.

1.3 КЛІЄНТИ, ЯКІ НЕ БЕРУТЬ УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ

Є три типа користувачів, які можуть купувати Продукти, але не можуть брати участь у програмі Velocity:

Незареєстровані клієнти купують Продукти безпосередньо в Консультанта Бренду за цінами, які той пропонує (для Франції та Італії, див. примітку 1 на стор. 16). Незареєстровані клієнти не беруть участь у програмі Velocity та не можуть перепродавати Продукти або реєструвати інших клієнтів.

Роздрібні клієнти реєструються в Nu Skin як Роздрібний клієнт для покупки Продуктів безпосередньо в Nu Skin за опублікованими роздрібними цінами з використанням будь-яких знижок, запропонованих або координованих компанією Nu Skin. Роздрібні клієнти не беруть участь у програмі Velocity та не можуть перепродавати Продукти або реєструвати інших клієнтів.

Члени клубу реєструються в Nu Skin в якості Членів клубу для покупки Продуктів у компанії Nu Skin за Цінами Членів клубу. Члени клубу не беруть участь у програмі Velocity та не можуть перепродавати Продукти чи реєструвати інших клієнтів.

1.4 БОНУСИ

Ви можете отримати такі бонуси, базуючись на рівні вашої участі:

	КОНСУЛЬТАНТ БРЕНДУ	ПРЕДСТАВНИКИ БРЕНДУ, ЩО КВАЛІФІКУЮТЬСЯ	ПРЕДСТАВНИКИ БРЕНДУ	БРЕНД-ПАРТНЕРИ ТА БРЕНД-ДИРЕКТОРИ
Шеринг-бонус та Роздрібний дохід	✓	✓	✓	✓
Білдинг-бонус			✓	✓
Лідерський бонус				✓

2. БОНУСИ VELOCITY

2.1 ШЕРИНГ-БОНУС ТА РОЗДРІБНИЙ ДОХІД (ЩОДЕННО)

А. Опис Шеринг-бонуса

Шеринг-бонус виплачується за придбання Продуктів твоїми Персонально зареєстрованими клієнтами.

В. Розрахунок Шеринг-бонуса

Шеринг-бонус - сума, встановлена для кожного Продукту. Інформацію щодо суми Шеринг-бонуса, цін та інші показники, що відносяться до преміальних виплат за кожен Продукт, можна дізнатися на веб-сайті для Консультантів Брендів на твоєму ринку.

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО ШЕРИНГ-БОНУСУ: Тобі не буде нараховано Шеринг-бонус у таких випадках:

- За покупки, що здійснені Представниками Брендів.
- Твої власні покупки, в тому числі для перепродажу незареєстрованим клієнтам, якщо ти не є Представником Брендів.
- Покупки твоїми Зареєстрованими клієнтами, які не є Персонально зареєстрованими клієнтами (тобто Зареєстровані клієнти, які стали твоїми Зареєстрованими клієнтами з причини припинення діяльності Консультанта Брендів, який їх зареєстрував).

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО ЗНИЖОК: Ціни на Продукти та Шеринг-бонуси підлягають акційним знижкам і можуть бути зменшені на ті ж відсотки, якщо інше не зазначено на ринку.

С. Опис Роздрібного доходу

Роздрібний дохід виплачується за покупки Продукту твоїми Роздрібними клієнтами.

Д. Розрахунок Роздрібного Доходу

Різниця між (1) роздрібною ціною, сплаченою Роздрібним клієнтам після будь-яких знижок (зокрема витрати на доставку та податки), при покупці Продуктів безпосередньо в компанії Nu Skin та (2) Ціною Члена клубу.

- Ти отримуєш Роздрібний дохід за покупки всіх твоїх Роздрібних клієнтів, незалежно від того, чи є вони твоїми Персонально зареєстрованими клієнтами.

Е. ЩОДЕННА ВИПЛАТА

Шеринг-бонус та Роздрібний дохід зазвичай відображаються на твоєму Velocity-рахунку (в системі «Об'єми і Генеалогія (Volumes & Genealogy)») протягом одного робочого дня після покупки.

Ф. Право на отримання

Щоб мати право на отримання Шеринг-бонуса та Роздрібного доходу, необхідно бути Консультантом Брендів.

2.2 БІЛДИНГ-БОНУС (ЩОТИЖНЕВО)

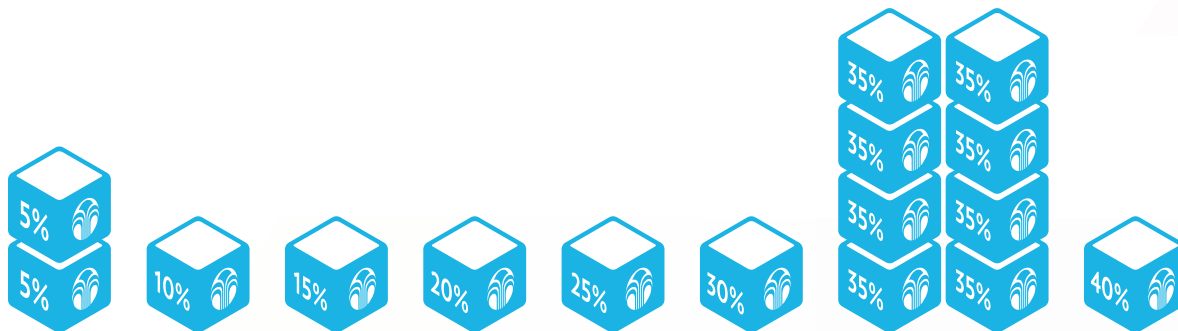
А. Опис

Будучи Представником Брендів, на додаток до Шеринг-бонуса й Роздрібного доходу, ти також можеш отримати Білдинг-бонус. Білдинг-бонус виплачується щотижня за побудову твоєї Групи клієнтів, надання їм клієнтської підтримки та допомоги Консультантам Брендів та Представникам Брендів в процесі кваліфікації і просуванні Продуктів своїм клієнтам.

БЛОКИ: Блок - це 500 балів Об'єму продажів твоєї Групи споживачів. Кількість завершених Блоків буде визначати відсоток, що використовуються для розрахунку Білдинг-бонуса. Кількість Блоків скидається до нуля після кожного місяця, тому твої перші 500 балів Обсягу продажів у новому місяці будуть зараховані до першого Блоку за цей місяць. Незакінчений Блок наприкінці місяця не переноситься на наступний місяць.

В. Розрахунок Білдинг-бонуса

Білдинг-бонус — це відсоток від Преміального обсягу покупок твоєї Групи клієнтів, починаючи з 5% від твого першого блоку, і до 40% від 16-го блоку і далі, як показано на наведеній схемі.



Білдинг-бонус для кожного Блоку розраховується шляхом перемноження:

- i. загального Преміального обсягу цього Блоку
- ii. на відповідний відсоток Білдинг-бонуса для цього Блоку.

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО ВІДСОТКА БІЛДИНГ-БОНУСА: Відсоток Білдинг-бонуса для конкретного Блоку обмежується цим конкретним Блоком і не застосовується до попередніх Блоків. Наприклад, ти отримуєш 5% від Преміального обсягу за перші два Блоки і 10% від Преміального обсягу третього Блоку (але не 10% від перших двох Блоків) протягом цього місяця.

ПРИКЛАД: Припускаючи, що Преміальний обсяг кожного Блок склав 500 євро, у такому випадку Білдинг-бонус за перший Блок складе 25 євро, а Білдинг-бонус за восьмий Блок становитиме 175 євро.

Якщо для утримання статусу Представника Бренду використовуються Блоки-замісники, то ти матимеш право лише на Білдинг-бонус на будь-які завершені Білдинг-блоки і жодних Бонусів на Блоки-замісники. *Дивись* Розділ 3.3.

С. Щотижнева виплата

Чотири рази на місяць ми виплачуємо тобі Білдинг-бонус за нові завершені Блоки до кінця кожного тижневого періоду. Твій Білдинг-бонус зазвичай відображається на твоєму Velocity-рахунку протягом одного робочого дня після закінчення тижневого періоду.

D. Право на отримання

Для отримання Білдинг-бонусу необхідно бути Представником Бренду. Якщо ти втрачаєш статус Представника Бренду, ти не отримуватимеш Білдинг-бонус наступного місяця.

Дивись Розділ 3.2 для детальнішої інформації.

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО НЕЗАВЕРШЕНИХ БЛОКІВ: Якщо ти завершила 4 або більше Блоків до кінця місяця, тобі буде виплачено Білдинг-бонус за будь-який Преміальний обсяг незавершеного Блоку з тим же відсотком Білдинг-бонуса, що застосовувався до останнього завершеного Блоку.

ПРИКЛАД: Якщо ти завершила 6 Блоків і частину 7-го Блоку протягом цього місяця, тобі буде виплачено 25% Білдинг-бонуса за Преміальний обсяг твого 7-го Блоку.

2.3 ЛІДЕРСЬКИЙ БОНУС (ЩОМІСЯЧНО)

A. Опис

Коли ти стаєш Бренд-партнером або Бренд-директором, на додаток до отримання Шеринг-бонуса, Роздрібною доходу та Білдинг-бонуса ти отримаєш Лідерський Бонус за розвиток та просування інших Представників Бренду. В об'єм твоїх обов'язків входить допомога Консультантам Бренду в процесі кваліфікації на Представників Бренду, а також мотивація, керівництво та навчання Представників Бренду, яких ти ведеш за собою (Представників Бренду Першого покоління (П1)).

По мірі отримання твоїми Представниками Бренду Першого покоління статусів Бренд-партнерів та Бренд-директорів, твоя роль також розширюватиметься. На додаток до розвитку інших Представників Бренду ти будеш керувати Командою, яка включає в себе Представників Бренду інших Поколінь (наприклад, П2, П3 тощо), оскільки вони працюють над розвитком власних Груп клієнтів і збільшенням продажів Продуктів. Лідерський Бонус призначений для отримання максимального Бонуса, що виплачується на основі зміни складу твоєї Команди та твого власного розвитку й лідерства.

КОМАНДА: Твоя Команда складається з усіх Поколінь, за які ти маєш право отримувати Лідерський Бонус. Твій статус визначає кількість Поколінь Представників Бренду та їхніх Груп клієнтів у твоїй Команді, як показано в таблиці Визначення статусів по програмі Velocity. Твоя Команда не включає в себе твою Групу клієнтів.

Твій статус і твоя Команда визначаються на підставі результатів твоєї роботи. Демонструючи здатність розвивати Представників Бренду і допомагати їм будувати свої Групи споживачів та стимулювати продажі в їхніх Командах, твоя Команда розширюватиметься і включатиме в себе все більше Поколінь Представників Бренду.

ПРЕДСТАВНИКИ БРЕНДУ П1: Кожен Представник Бренду, якого ти виростила і який є першим Представником Бренду в твоїй структурі, - це твій Представник Бренду першого покоління.

ОБСЯГ ПРОДАЖІВ ЛІДЕРСЬКОЇ КОМАНДИ: Обсяг продажів Лідерської Команди - це сума Балового Об'єму в П1-П6 цього Представника Бренду П1.

Твій статус та кількість поколінь Представників Бренду в твоїй Команді визначається в залежності від кількості Представників Бренду П1 та Лідерських команд, як зазначено в наведеній таблиці Визначення статусів по програмі Velocity:

ВИЗНАЧЕННЯ СТАТУСІВ ПО ПРОГРАМІ VELOCITY					
СТАТУС	ВИМОГИ ДО КІЛЬКІСТІ ПРЕДСТАВНИКІВ БРЕНДУ П1	ВИМОГИ ДО ОБСЯГУ ПРОДАЖІВ ЛІДЕРСЬКОЇ КОМАНДИ	КІЛЬКІСТЬ ПОКОЛІНЬ В ТВОЇЙ КОМАНДІ		
ПРЕДСТАВНИКИ БРЕНДУ	БРЕНД-ПАРТНЕРИ	ПРЕДСТАВНИК БРЕНДУ	0	Н/Д	Н/Д
		ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР	1	Н/Д	1
		ЛАЗУРИТОВИЙ ПАРТНЕР	2	Н/Д	2
		РУБИНОВИЙ ПАРТНЕР	4	Н/Д	3*
	БРЕНД-ДИРЕКТОРИ	ИЗУМРУДНЫЙ ДИРЕКТОР	4	13 ≥ 10 000	4*
		БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР	5	13 ≥ 10 000 13 ≥ 20 000	5*
		ДИРЕКТОР «СИНИЙ БРИЛЛИАНТ»	6	13 ≥ 10 000 13 ≥ 20 000 13 ≥ 30 000	6*
		ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОР**	6	13 ≥ 10 000 13 ≥ 20 000 13 ≥ 30 000 13 ≥ 40 000	6*



*Щоб мати право на виплату за Покоління 3–6, ти не можеш брати участь у розвитку бізнесу в іншій Компанії прямих продажів.

** Директора «Синие бриллианты» та Президент-директори мають право на номер Будівельника Бізнесу та номер Будівельника Бізнесу Президент-директора відповідно. Вимоги до Лідерської Команди можна виконати при наявності будь-яких Лідерських команд під номером Будівельника бізнесу та номером Будівельника бізнесу Президент-директора. Докладніше див. додаток D. Звернись за інформацією до свого місцевого офісу, щоб отримати детальну інформацію відносно визнання та вимог до кваліфікації на поїздки, оскільки вони можуть відрізнятись від вимог цього Плану.

В. Розрахунок Лідерського Бонуса

Щоб стимулювати Бренд-партнерів та Бренд-директорів продовжувати будувати та підтримувати продажі Продуктів у своїх власних Групах споживачів, метод розрахунку Лідерського Бонуса базується на кількості завершених Блоків у твоїй Групі споживачів протягом місяця.

- i. Завершення шести або більше Блоків: Коли ти закінчуєш шість або більше Блоків у своїй Групі споживачів протягом місяця, то тобі буде виплачено більший з двох наведених розрахунків Лідерських Бонусів:
 - Розвиток Представників Бренду першого покоління
10% від Преміального обсягу покупок Продуктів Групами споживачів усіх твоїх Представників Бренду П1.
 - Керування Командою
5% від Преміального обсягу покупок Продуктів Групами споживачів усіх твоїх Представників Бренду в твоїй Команді.
- ii. Завершення чотирьох або п'яти Блоків: Якщо ти закінчуєш лише чотири або п'ять Блоків протягом місяця, тобі виплачується 2,5% від Преміального обсягу продажів продуктів, придбаних Групами споживачів усіх Представників Бренду в твоїй Команді.

ЛІДЕРСЬКИЙ БОНУС	
ЗАРОВОЛІТІЙ	ПРИ ЗАВЕРШЕННІ
10% ЛІДЕРСЬКИЙ БОНУС ВІД ПО ПІ	 6+ БЛОКІВ
5% ЛІДЕРСЬКИЙ БОНУС ВІД ПО ТВОЄЇ КОМАНДИ	
2,5% ЛІДЕРСЬКИЙ БОНУС ВІД ПО ТВОЄЇ КОМАНДИ	 4-5 БЛОКІВ

С. Щомісячні виплати

По закінченню кожного місяця ми підраховуємо твій Лідерський бонус. Лідерський бонус зазвичай відображається на твоєму Velocity-рахунку протягом одного робочого дня після закінчення місячного розрахунку бонусів і автоматично перераховується на рахунок в обраній тобою фінансовій установі.

Д. Право на отримання

Щоб мати право на отримання Лідерського бонуса:

- i. потрібно бути Представником Бренду;
- ii. мати як мінімум одного Представника Бренду першого покоління; та
- iii. завершити чотири Блоки в своїй Групі споживачів.

Ти не маєш права на отримання Лідерського бонусу за місяць, коли ми утримуємо твій статус Представника Бренду за допомогою Блоків-замісників або якщо ти втратила статус Представника Бренду. *Див. детальнішу інформацію в Розділі 3.2.*

3. СТАТУС ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ

3.1 КВАЛІФІКАЦІЯ НА ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ

А. Рішення кваліфікуватися на Представника Бренду

Консультант бренду може почати кваліфікацію на Представника Бренду, подавши Лист про наміри до Nu Skin. Форму Листа про наміри можна знайти, увійшовши на веб-сайт Консультанта бренду твого ринку.

В. Кваліфікаційний період

Твій Кваліфікаційний період починається з дати, коли ти розпочала кваліфікацію на Представника Бренду. Кваліфікаційний період триває до шести послідовних місяців, включаючи місяць, коли ти зробила цей вибір. Наприклад, якщо ти вирішила розпочати кваліфікацію на Представника Бренду 25 січня, твій Кваліфікаційний період буде тривати із січня до червня. Кваліфікаційний період закінчується в найбільш ранню із наступних дат:

- i. в дату, коли тобі присвоїли статус Представника Бренду після виконання Кваліфікаційних вимог;
- ii. в кінці місяця, в якому тобі не вдалося виконати Щомісячний кваліфікаційний мінімум;
- iii. в кінці 6-го місяця Кваліфікаційного періоду.

С. Кваліфікаційні вимоги та Щомісячний мінімум кваліфікації

- i. Кваліфікаційні вимоги: необхідно завершити 12 Білдинг-блоків (4 з яких мають бути Шеринг-блоками) протягом Кваліфікаційного періоду. У якості альтернативи з 15 січня 2021 р. до 31 грудня 2022 р. ви можете виконати Кваліфікаційні вимоги, завершивши 4 Шеринг-блоки протягом одного календарного місяця під час Кваліфікаційного періоду. Якщо ви не завершуйте вимоги цієї альтернативної Кваліфікації, ви все ще можете виконати Кваліфікаційні вимоги, завершивши 12 Білдинг-блоків (4 з них — Шеринг-блоки) протягом 6 календарних місяців поспіль.
- ii. Щомісячний кваліфікаційний мінімум: Щомісяця необхідно завершувати 2 Блока, за виключенням місяця завершення виконання Кваліфікаційних вимог.

Наприклад, якщо протягом перших трьох місяців Кваліфікаційного періоду в тебе є 11 Блоків (припускаючи, що чотири з них є Шеринг-блоками), ти отримаєш статус Представника Бренду в четвертому місяці після завершення останнього Блоку, необхідного для завершення твоїх Кваліфікаційних вимог, навіть якщо в тебе не було двох Блоків цього місяця.

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО ВПЛИВУ НЕЗАВЕРШЕНИХ БЛОКІВ

ПРОТЯГОМ КВАЛІФІКАЦІЇ: Баловий об'єм незавершених Блоків у даному місяці не враховується для виконання мінімальних умов по кваліфікації в наступному місяці. Проте, Обсяг продажів від незавершених Блоків або Шеринг-блоків за вказаний місяць враховується для виконання сумарних вимог до Кваліфікації.

ШЕРИНГ-БЛОКИ: Шеринг-блоки — це особливий тип Блоку, який застосовується лише до Кваліфікаційних вимог. Шеринг-блоки складаються з 500 балів Обсягу за покупки Продуктів, здійснених твоїми Персонально зареєстрованими клієнтами в твоїй Групі споживачів (за винятком Представників Бренду). Обсяг продажів за твої особисті покупки Продуктів не входить Шеринг-блоки.

D. Завершення Кваліфікаційних вимог

Виконавши Кваліфікаційні вимоги, ти отримуєш статус Представника Бренду в перший день наступного щотижневого періоду (8, 15 або 22 число цього місяця, або 1 число наступного місяця) і матимеш право починати заробляти Білдинг-бонус за всі покупки твоєї Групи споживачів. Якщо хтось із твоєї Групи споживачів також кваліфікується, то він стане частиною твоєї Команди, якщо ти: (1) завершиш свій перший місяць кваліфікації в тому ж місяці або раніше місяця, у якому вони завершать свої Кваліфікаційні вимоги, і (2) закінчиш Кваліфікацію в даний Кваліфікаційний період, інакше вони більше не будуть входити до твоєї Команди, і ти не будеш отримувати виплати за їх продажі. *Див. детальнішу інформацію в Додатку А.*

E. Недотримання Кваліфікаційних вимог

Якщо ти не виконаєш щомісячні мінімальні Кваліфікаційні вимоги кожний місяць протягом Кваліфікаційного періоду, твоя Кваліфікація припиняється, починаючи з наступного місяця. Якщо ти не виконаєш загальні Кваліфікаційні вимоги протягом Кваліфікаційного періоду, твоя Кваліфікація припиняється, починаючи з наступного місяця. У будь-якому випадку, якщо ти хочеш отримати статус Представника Бренду, тобі необхідно подати новий Лист про наміри та знову розпочати Кваліфікацію.

3.2 СТАТУС ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ

A. Збереження, утримання або втрата статусу Представника Бренду

Твій статус Представника Бренду зберігається, утримується або втрачається на основі результатів твоїх продажів кожного місяця.

i. Підтримання статусу Представника Бренду - завершення принаймні чотирьох Блоків

Якщо ти закінчиш принаймні чотири Блоки протягом місяця, ти збережеш свій статус Представника Бренду за цей місяць.

ii. Утримання статусу Представника Бренду - завершення принаймні одного Блоку та достатньої кількості Блоків-замісників

Якщо ти (1) завершиш принаймні один Блок за місяць, і (2) матимеш достатню кількість Блоків-замісників (описаних нижче), щоб компенсувати різницю в необхідних Блоках (наприклад, 2 Блоки плюс 2 Блоки-замісники), ми автоматично зарахуємо доступні Блоки-замісники, щоб зберегти твій статус Представника Бренду за цей місяць.

iii. Втрата статусу Представника Бренду - відсутності Блоків або недостатньої кількості Блоків-замісників

Якщо ти (1) не завершиш жодного Блоку протягом місяця, або (2) не матимеш достатньо Блоків-замісників, щоб компенсувати необхідну кількість Блоків протягом місяця, ти втрадиш статус Представника Бренду та отримаєш статус Консультанта Бренду безпосередньо в перший день наступного місяця.

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО ПІДТРИМАННЯ СТАТУСА І ПРАВА НА ОТРИМАННЯ БОНУСА:

Для отримання (1) Лідерського бонусу та (2) Білдинг-Бонусу побудови за неповні Блоки в цьому місяці необхідно виконати умови для Підтримання статусу, завершивши 4 Блоки. Якщо ти втратиш статус Представника Бренду, ти втратиш свою Команду Представників Бренду та їх мережу продажів, яка перейде на одне Покоління вище в мережах продажів партнерів Представників Бренду верхнього рівня. Як Консультант Бренду ти будеш продовжувати працювати з клієнтами у своїй Групі споживачів.

ПРИКЛАД: Якщо в червні ти завершила один Блок та не маєш жодного доступного Блоку-замісника, ти (1) не маєш права на отримання Лідерського бонусу та (2) не маєш права на отримання Білдинг-бонусу за незавершені Блоки в червні. З 1-го липня ти станеш Консультантом Бренду. Проте, ти все ще маєш право на отримання Шеринг-бонуса (зокрема Шеринг-бонуса на власні покупки), Роздрібний бонус та Білдинг-бонус (для 1-го завершеного Блоку) за продажі в червні.

В. Підтримання статусу після просування до Представника Бренду

Для підтримання свого статусу Представника Бренду необхідно виконувати вимоги до Підтримання статусу протягом першого повного місяця після завершення Кваліфікаційних вимог. *Див. детальнішу інформацію в Додатку А.*

С. Вплив статусу Представника Бренду на партнера верхнього рівня - Представника Бренду

Коли ти виконуєш умови для Підтримання статусу або ми утримуємо твій статус Представника бренду в якийсь місяць, ти вважаєшся Представником Бренду П1 в Команді твого партнера-Представник Бренду верхнього рівня. Якщо ти втрачаєш статус Представника Бренду, ти повертаєшся до статусу Консультанта Бренду і не вважаєшся Представником Бренду П1 з наступного місяця (наприклад, якщо ти втрачаєш статус Представника Бренду протягом червня, тому що не повністю завершила Блоки і не маєш достатньо доступних Блоків-замісників, тоді ти втрачаєш статус Представника Бренду з 1 липня, а натомість набуваєш статус Консультанта Бренду, який не вважається Представником Бренду П1).

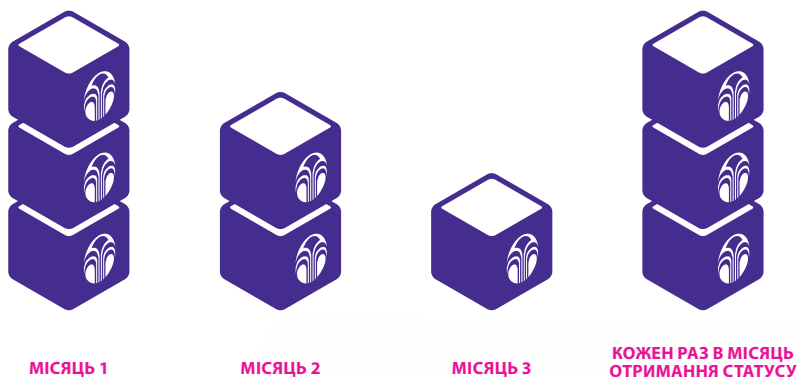
3.3 БЛОКИ-ЗАМІСНИКИ

А. Опис

Блок-замісник — це замітник Блоку, який ми використовуємо для збереження твого статусу Представника Бренду, якщо ти не завершиш принаймні 4 Блоки протягом місяця. Блоки-замісники не мають балового або Преміального об'єму і Бонус за них не виплачується. Блоки-замісники не мають грошової вартості й ніколи не можуть бути обміняні на грошові кошти. Блоки-замісники не мають терміну придатності, а кількість блоків-замісників, які ти можеш накопичити, не обмежується; проте за умови, що будь-які накопичені Блоки-замісники буде анульовано, якщо ти втратиш статус Представника Бренду або розірвеш договір Консультанта Бренду.

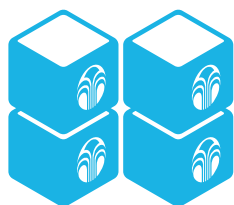
В. Нарахування Блоків-замісників

Ти отримуєш Блоки-замісники як новий Представник Бренду та кожного наступного року. На початку твого першого повного місяця в якості нового Представника Бренду ти отримуєш 3 Блоки-замісники. У другому місяці ти отримуєш 2 Блоки-замісники. У третій місяць в якості Представника Бренду ти отримуєш один додатковий Блок-замісник, загалом 6. Кожного наступного року ти отримуєш 3 додаткових Блоки-замісники в місяць, коли ти стала Представником Бренду. Блоки-замісники відобразатимуться в розділі «Об'єми і Генеалогія».



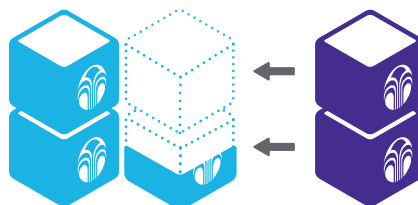
С. Застосування Блоків-замісників

Ми використовуємо Блоки-замісники для утримання твого статусу Представника Бренду, **якщо ти маєш хоча б один завершений Блок**. Якщо в якийсь місяць ти не виконала вимоги для Підтримання статусу, ми автоматично використаємо до 3 Блоків-замісників замість відсутніх Блоків (при наявності в тебе достатньої кількості Блоків-замісників), щоб зберегти твій статус Представника Бренду. Блок-замісник використовується цілком замість незавершеного Блоку, незалежно від того, який Обсяг продажів потрібен для завершення Блоку. Ти можеш перевірити кількість доступних Блоків-замісників в розділі «Об'єм і Генеалогія».



ПІДТРИМАННЯ СТАТУСУ

Ти виконав(ла) вимогу щодо Підтримання статусу з 4 завершеними Блоками



УТРИМАННЯ СТАТУСУ ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ

Ти маєш два з половиною Блоки, і ми автоматично застосуємо 2 Блоки-замісники для утримання твого статусу Представника Бренду

3.4 ПОВТОРНИЙ ВХІД

Якщо ти втрачаєш статус Представника Бренду, ти можеш розпочати процес Поновлення статусу: ти матимеш 6 місяців для того, щоб знову стати Представником Бренду і відновити свою Команду Представників Бренду (як до втрати статусу). Див. детальнішу інформацію про Поновлення в Додатку С.

4. ДОДАТКОВІ ВИМОГИ

4.1 БОНУСИ

А. Право На Отримання Бонусів

Щоб зберігати право на отримання Бонусів, необхідно щомісяця продавати продукцію п'ятьом різним незареєстрованим клієнтам, Роздрібним клієнтам або Членам клубу. Необхідно відразу сповістити Компанію про невиконання цієї вимоги. Компанія також буде випадковим чином спостерігати за Консультантами Бренду для підтвердження відповідності цій вимозі.

В. Розрахунки Бонусів

Бонуси будуть розраховуватися по щоденному, щотижневому та щомісячному розкладу, як визначено компанією Nu Skin, та вказано в твоєму Velocity-рахунку.

С. Бонуси та обмінні курси

Коли розраховуються твої Бонуси, Преміальний обсяг продажів Продуктів на різних ринках конвертується у місцеву валюту з використанням середньоденного курсу обміну валют попереднього місяця. Наприклад, щоб визначити основу для розрахунку твоїх Бонусів за продажі в березні, компанія використовує середній денний курс обміну валют за лютий.

Д. Версія для місцевого ринку

Ця версія Плану застосовується тільки до Консультантів Бренду, які мають ID Консультанта Бренду в регіоні EMEA. Velocity надає тобі можливість отримувати Бонуси від продажів на всіх наших ринках по всьому світові, за винятком випадків, коли іноземна участь обмежена (зверніться до свого менеджера щодо конкретних ринків). Якщо ти маєш ID Консультанта Бренду регіону EMEA, твої права на Бонуси та орієнтири регулюватимуться умовами цієї версії Плану, навіть якщо члени твоєї Команди мають ID Консультанта Бренду на інших ринках.

ПРИКЛАД: Якщо ти є Представником Бренду з ID Консультанта Бренду в Великобританії і реєструєш Члена команди в Австралії, і він купує Продукти на австралійському сайті, тоді ти будеш отримувати Шеринг-бонус, як встановлено австралійським ринком для цих Продуктів. Якщо хтось (а) реєструється як твій Персонально зареєстрований клієнт, і (b) входить в твою Групу споживачів при покупці продуктів на ринку Австралії, то за такі покупки товарів ти отримаєш (1) Шеринг-бонус, (2) Обсяг Продажів та (3) Преміальний обсяг у розмірі, який ринок Австралії встановив для цих Продуктів. При розрахунку Бонусів сума Шеринг-бонуса та Преміального об'єму в Австралії буде перерахована в британські фунти стерлінгів. Місцевий ринок може надати вам інформацію щодо Обсягу продажів, Преміального обсягу, Шеринг-бонуса, цін та інших фінансових показників кожного Продукту на цьому ринку.

Програма Velocity не застосовується до бізнесу в Материковому Китаї, оскільки там діє інша бізнес-модель.

Е. Повернення виплачених тобі Бонусів

Компанія має право повернути бонуси, що були виплачені тобі, як вказано в Правилах та нормах, в тому числі при поверненні Продуктів. Терміни та спосіб повернення залежатимуть від Бонуса, коли Продукт повертається, і хто повертає Продукти. *Див. детальнішу інформацію в Додатку В.* Короткий виклад політики відшкодування наводиться в розділі «Куточок нормативно-правової відповідності» в нижній частині веб-сайту Nu Skin — <https://www.nuskin.com>.

Ф. Просування до Представника Бренду, просування до інших статусів та пониження в статусі

Просування до Представника Бренду відбувається щотижня. Просування до інших статусів і пониження в статусі відбувається тільки після щомісячного розрахунку Бонусів і

відображатимуться в розділі «Об'єм і Генеалогія» на 5-й день кожного місяця або пізніше. Див. детальнішу інформацію в Додатку А про просування і пониження в статусі та вплив на Бонуси.

Г. Просування Продукту і ціноутворення

Ми можемо коригувати роздрібну ціну, баловий об'єм, Преміальний об'єм, Ціну для Членів клубу, Шеринг-бонус та Роздрібний дохід під час проведення акцій. Будь ласка, ознайомтеся з інформацією про знижки та їх вплив на ціноутворення, Бонуси, Баловий об'єм, Преміальний об'єм та іншу компенсації за продажі стосовно кожного Продукту в правилах ціноутворення та оголошеннях на твоєму ринку.

Н. Інші компенсації продажів

На додаток до компенсації продажів, доступної по Програмі Velocity, ти також можете отримувати (1) роздрібний дохід від продажу продукції безпосередньо своїм споживачам (для Франції та Італії, див. примітку 1 на стор. 16); (2) компенсацію від інших бізнес-акцій; та (3) заохочувальні поїздки або інші негрошові винагороди.

4.2 РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ КОНСУЛЬТАНТА БРЕНДУ

А. Втрата прав Консультанта Бренду

Після розірвання договору Консультанта Бренду ти втрачаєш всі права та переваги Консультанта Бренду, зокрема будь-які права на твій ID номер Консультанта Бренду, Групу споживачів, Команду, структуру, Об'єм продажів, що генеруються твоєю Групою споживачів або Командою, а також Бонуси.

В. Переміщення Номеру Консультанта Бренду

Компанія має право, до тих пір, поки це є необхідним, затримати переміщення Номеру Консультанта Бренду та будь-якої частини його Групи споживачів або структури на більш високий рівень чи в іншу мережу продажів.

4.3 ІНШІ МАТЕРІАЛИ ТА ПЕРЕКЛАДИ

Якщо є якісь розбіжності між правилами й умовами, викладеними в Плані для твого ринку, та будь-якими маркетинговими матеріалами або іншими відповідним матеріалами, визначальним буде План для твого ринку. За винятком випадків, коли це заборонено відповідно до законодавства за наявності розбіжностей між англійською версією цього Плану та будь-яким його перекладом на інші мови, англійська версія буде визначальною.

4.4 ВИНЯТКИ

А. Винятки з Плану

Компанія може, на власний розсуд, відмовитися або змінити будь-які вимоги, визначення або умови цього Плану (надалі спільно «Винятки з Плану»). Компанія може встановити Винятки з Плану (1) окремому Номеру Консультанта Бренду або (2) будь-якій кількості рахунків, у тому числі по Командам або ринкам. При наданні будь-якому Консультанту Бренду Винятку з Плану Компанія не зобов'язана надавати Виняток з Плану іншому Консультанту Бренду. На будь-яке Виключення з Плану необхідна письмова згода уповноваженої посадової особи Компанії. Компанія не зобов'язана повідомляти партнерів Представників бренду верхнього рівня в письмовому вигляді про Винятки в Плану в їх Команді.

В. Анулювання Винятку з Плану

Якщо інше письмово не узгоджено з уповноваженою особою Компанії, Компанія може анулювати Виняток з Плану, який раніше був наданий, у будь-який час і з будь-якої причини,

незалежно від тривалості дії винятку. Якщо Виняток з Плану було надано конкретному Консультантові Бренду, він діє лише на даного Консультанта Бренду. За винятком випадків, коли оформленим в письмовому вигляді та виконаним Винятком з Плану передбачено інше, або при наявності письмового дозволу уповноваженої посадової особи Компанії Виняток з Плану анулюється при передачі Номеру Консультанта Бренду незалежно від форми передачі (наприклад: продажу, розподілу, передачі в спадщину або іншим чином), і будь-яка така передача буде недійсною.

4.5 ТЕРМІНОЛОГІЯ

Умови цього Плану, зокрема статуси, можуть відрізнятися від попередніх термінів і можуть бути переглянуті без попереднього повідомлення.

4.6 ПРАВО ВНОСИТИ ЗМІНИ

Ми можемо змінювати цей План у будь-який час на власний розсуд. При зміні цього Плану ми повідомимо тебе за 30 днів до початку дії змін.

4.7 ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА

Щоб претендувати на бонуси, тобі необхідно дотримуватися вимог цього Плану, Договору Консультанта Бренду, Політик та Процедур.

ВАЖЛИВЕ ЗАУВАЖЕННЯ ЩОДО ТИЖНЕВИХ ТА МІСЯЧНИХ ПЕРІОДІВ:

Будь яке вживання терміну «місяць» означає календарний місяць. Будь-яке вживання термінів «тиждень» або «щотижневий» або «тижневий період» означає 7-денний період, що починається з 1-го, 8-го, 15-го або 22-го дня кожного місяця, однак четвертий тиждень кожного місяця триває до кінця місяця. Розрахунок Бонусів базуються на гірському стандартному часі в Прово, штат Юта, США (універсальний координований час [UTC-7]).

ПРИМІТКА 1:

ФРАНЦІЯ: «VDI Mandataires» не можуть продавати продукти безпосередньо незареєстрованим клієнтам.

ІТАЛІЯ: Incaricati можуть тільки просувати, а також напряму чи опосередковано збирати замовлення за місцем проживання кінцевих клієнтів від імені Компанії. Консультант Бренду (incaricato) може купувати лише Продукти для особистого використання і для своєї сім'ї; замовлення, отримані від незареєстрованих клієнтів необхідно передавати Компанії.

ГЛОСАРІЙ

Баловий Об'єм: Значення балів для кожного продукту, яке використовується для порівняння відносної вартості продуктів у різних валютах та ринках для вимірювання кваліфікації для різних показників ефективності, включаючи Шеринг-блоки, Білдинг-блоки та Обсяг продажів Лідерської команди, а також кількісної оцінки продажів Продуктів у вашій Групі клієнтів і Команді. Обсяг продажів час від часу коригується на розсуд Компанії. Баловий Об'єм і Преміальний Об'єм – це не одне й те ж. Ви можете отримати інформацію відносно Балового Об'єму та іншу фінансових показниках по кожному Продукту на веб-сайті Консультанта Бренду вашого ринку.

Блок-замісник: Блок-замісник — це замісник Блоку, який ми використовуємо для збереження твого статусу Представника Бренду, якщо ти не завершиш принаймні 4 Блоки протягом місяця. *Див. Розділ 3.3.*

Блок: Показник Балового Об'єму. Блок вважається завершеним лише тоді, коли в нього входить 500 балів об'єму. Блок вважається незавершеним, якщо в нього входить менше 500 балів Об'єму. *Див. Розділ 2.2.*

Бонус: Преміальні за виконання договору, що сплачується за програмою Velocity, включаючи Шеринг-бонус, Роздрібний дохід, Білдинг-бонус і Лідерський бонус. Бонуси не враховують будь-який роздрібний прибуток, який ви можете заробити на Продуктах, які ви купуєте та перепродаєте безпосередньо незареєстрованим клієнтам (для Франції та Італії, див. примітку 1 на стор. 16), або будь-які інші грошові чи негрошові заохочення.

Бренд-директор: Загальна категорія, що включає в себе всіх Представників Бренду зі статусом Изумрудного директора, Бриллиантового директора, Директора «Синий бриллиант» або Президент-директора.

Бренд-партнер: Загальна категорія, що включає в себе всіх Представників Бренду зі статусом ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР, ЛАЗУРИТОВИЙ ПАРТНЕР або РУБИНОВИЙ ПАРТНЕР.

Білдинг-бонус: Бонус, що виплачується щотижня Представникам Бренду на основі Преміального обсягу Продуктів, придбаних Зареєстрованими клієнтами в Групі споживачів Представника Бренду. *Див. Розділ 2.2.* відповідає визначеним вимогам Обсягу продажів Лідерських команд за місяць.

Відсоток Білдинг-бонуса: Відсоток, що використовується для розрахунку Білдинг-бонуса для

кожного Блоку, який коливається від 5% до 40% залежно від кількості завершених за місяць Блоків, .*Див. Розділ 2.2.*

Група клієнтів: Група, що складається з (1) тебе, (2) будь-кого з твоїх Зареєстрованих клієнтів, та (3) будь-яких Зареєстрованих клієнтів, які ними реєструються і так далі. Група клієнтів буде включати в себе Групи клієнтів твоїх Представників Бренду, що кваліфікуються. Як Представник Бренду, що кваліфікується або Представник Бренду ти зобов'язаний обслуговувати та підтримувати своїх Представників Бренду, що кваліфікуються та їхні Групи споживачів. Представник Бренду та його Група споживачів стають частиною твоєї Команди, коли вони завершують Кваліфікацію, а їхня Група споживачів більше не буде частиною твоєї Групи споживачів.

Дата кваліфікації Представника Бренду: Перший день місяця, у якому Представник Бренду, що кваліфікується, подає Лист про наміри та завершує щомісячну вимогу щодо 2 Блоків. *Див. детальнішу інформацію в Додатку А.*

Дата отримання статусу Представника Бренду: Перший день місяця, коли Представник Бренду, що кваліфікується, завершує Кваліфікацію. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує кваліфікацію на 1-му, 2-му або 3-му тижні місяця, дата отримання статусу Представника Бренду буде першим днем цього місяця. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, дата отримання статусу Представника Бренду буде першим днем наступного місяця. *Див. детальнішу інформацію в Додатку А.*

Дата просування до Представника Бренду: перший день щотижневого періоду після завершення Кваліфікації Представника Бренду та просування до Представника Бренду. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує Кваліфікацію в 1-й, 2-й або 3-й тиждень місяця, датою просування Представника Бренду будуть 8, 15 або 22 число цього місяця. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, датою просування Представника Бренду буде перший день наступного місяця. *Див. детальнішу інформацію в Додатку А.*

Договір Консультанта Бренду: Договір між Консультантом Бренду та Компанією Nu Skin, що встановлює певні права та обов'язки, пов'язані з бізнесом Консультанта Бренду.

Діяльність з розвитку бізнесу: Будь-яка діяльність, яка приносить користь, сприяє, допомагає або будь-яким чином підтримує бізнес, розробку, продажі або спонсорство іншої Компанії з прямих продажів, зокрема серед іншого: продажі товарів або послуг, просування можливостей для бізнесу від імені Компанії прямих продажів або одного з її представників, що дозволяє використовувати твоє ім'я для продажів Компанії з прямих продажів, її продуктів, послуг або можливостей, спонсорства або рекрутингу від імені Компанії прямих продажів, діючи як член ради директорів, як посадова особа, представник або дистриб'ютор Компанії прямих продажів, частки власності або будь-які інші частки прямої чи опосередкованої участі в компанії.

Зареєстрований клієнт: Особа, яка купує Продукти безпосередньо від Компанії для особистого споживання або перепродажу. Бонуси виплачуються за покупки Продуктів Зареєстрованим клієнтом. Твоє право на отримання певного бонус за покупку Зареєстрованого клієнта залежить від вимог щодо права отримання кожного Бонусу, зокрема від того, чи є така особа Персонально зареєстрованим клієнтом. Кожен Зареєстрований клієнт підтримується Консультантом Бренд. Є три типи Зареєстрованих клієнтів:

- (1) Роздрібні клієнти,
- (2) Члени клубу та
- (3) Консультанти Бренд

Кваліфікаційний період: Твій Кваліфікаційний період розпочинається в дату, коли ти вирішив кваліфікуватися на Представника Бренд. Кваліфікаційний період триває шість послідовних місяців, включаючи місяць, коли ти зробив цей вибір. *Див. Розділ 3.1.*

Кваліфікаційні вимоги: Вимоги, які необхідно виконати, щоб стати Представником бренд. *Див. Розділ 3.1.*

Кваліфікація: Процес отримання Консультантом Бренд статусу Представника Бренд. *Див. Розділ 3.1.*

Команда: Твоя Команда складається з усіх Поколінь, за які ти маєш право отримувати Лідерський Бонус. Твій статус визначає кількість поколінь Представників Бренд та їхніх Груп клієнтів у твоїй Команді, як показано в таблиці Плану визначення статусів Velocity. Твоя Команда не включає в себе твою Групу споживачів.

Компанія: Nu Skin, «ми» або «нас».

Компанія прямих продажів: Компанія, яка користується спеціалістами з продажів сторонніх виконавців для продажі товарів та послуг і яка

виплачує незалежним виконавця компенсацію через однорівневий або багаторівневий компенсаційний план за (1) їхні власні продажі та (або) (2) продажі інших незалежних виконавців, які зареєструвалися як незалежні виконавці для дистрибуції таких же продуктів і послуг.

Консультант Бренд: Особа, яка реєструється в Компанії Nu Skin як Консультант Бренд та може купувати Продукти за Ціною для Членів клубу, продавати Продукти клієнтам, реєструвати клієнтів і не проходить Кваліфікацію. Термін «Консультант Бренд» також буде використовуватися як загальне посилання на всіх Консультантів Бренд та Представників Бренд. Наприклад, Бренд-партнера або Бренд-директора будуть називати як Консультант Бренд в якості загального посилання, коли йдеться про всіх Консультантів Бренд.

Лист про наміри: Документ або онлайн-повідомлення про те, що Консультант Бренд інформує нас про свій намір розпочати Кваліфікацію та стати Представником Бренд, що кваліфікується

Лідерська команда: Представник Бренд першого покоління, що

Лідерський бонус: Бонус, щомісяця сплачуваний Партнерам Бренд і Бренд-директорам на основі Преміального обсягу продуктів, придбаних Групами клієнтів у Командах Бренд-партнера або Бренд-директора. *Див. Розділ 2.3.*

Номер Будівельника бізнесу (ББ): Позиція, розміщена безпосередньо під тобою в першому поколінні, яка надається тобі після завершення першого місяця досягнення статусу Директора «Синий бриліант». *Див. детальнішу інформацію в Додатку D.*

Номер Будівельника бізнесу — Президент-директора (ББ — Президент-директора): Додаткова позиція, розміщена безпосередньо нижче твого ББ у твоєму другому поколінні, яка призначається тобі після першого місяця досягнення статусу Президент-директора. *Див. детальнішу інформацію в Додатку D.*

Номер Консультанта Бренд: Номер Консультанта Бренд в Nu Skin.

Об'єми і Генеалогія: Інформаційна система, яка надає дані щодо твого Номеру Консультанта Бренд, зокрема щодо твоїх покупок Продуктів, структури, Бонусів, встановлення цілей, звітності, визнання тощо. Ти можеш потрапити до розділу «Об'єми і Генеалогія», увійшовши на сайт nuskin.com. або в додаток My Nu Skin.

Обсяг продажів Лідерської команди: Обсяг продажів Лідерської команди - сума Обсягу групових продажів клієнтів серед П1–П6 певного Представника Бренду П1.

Особа: Приватна особа або юридична особа. Юридична особа — будь-який суб'єкт господарювання, наприклад корпорація, товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, концерн або інша бізнес-організація, юридично створена відповідно до законодавства тої юрисдикції, у якій вона була організована.

Персонально зареєстрований клієнт:

Зареєстрований клієнт, якого зареєстрував безпосередньо ти. Зареєстрований клієнт не є твоїм Персонально зареєстрованим клієнтом, якщо він був зареєстрований іншим Консультантом Бренду.

Повторний вхід: Процес, який дає колишнім Представникам Бренду можливість свою структуру (наче б вони не втратили статусу Представника Бренду). *Див* Розділ 3.4 та Додаток С.

Покоління: Рівні Команди Представника Бренду. Кожен Представник Бренду, якого ти виростив та є першим Представником Бренду в твоїй структурі - це твій Представник Бренду першого покоління (П1). Твої Представники Бренду П1 безпосередньо керують Представниками Бренду, які знаходяться на першому рівні під ними. Такі Представники Бренду є твоїми Представниками Бренду другого покоління (П2) і так далі.

Політика і Процедури: Документ, який є частиною договору між Консультантом Бренду та Nu Skin і визначає певні правила та процедури, пов'язані з бізнесом Консультанта Бренду.

Потенційний Представник Бренду: Консультант Бренду, що (1) подав лист про наміри та виконав два Блоки (Консультант Бренду офіційно класифікується як Представник Бренду, що кваліфікується після наступного щотижневого розрахунку Бонусів), і (2) перебуває в процесі виконання Кваліфікаційних вимог. *Див* Розділ 3.1.

Представник Бренду П1: *Див* Термін «Покоління» нижче.

Представник Бренду: Консультант Бренду, що успішно завершив Кваліфікацію та не втратив свій статус Представника Бренду. Термін Представник Бренду також буде використовуватися як загальне посилання для всіх статусів Представника Бренду та вище. Наприклад, Рубинового партнер або Бриллиантового директор будуть згадуватися як Представник Бренду в якості загального посилання, коли йдеться про всіх Представників Бренду.

Преміальний Об'єм: Грошова одиниця, встановлена для кожного продукту, яка використовується для розрахунку Білдинг-бонусу та Лідерського бонусу. Преміальний Об'єм коригується час від часу, залежно від різноманітних факторів, зокрема від змін у ціноутворенні, коливання валюти, рекламних акцій тощо. Преміальний Об'єм відрізняється від Балового Об'єму і загалом не дорівнює Балового Об'єму Продукту. Інформацію щодо Преміального Об'єму та інші фінансові показники, необхідні для розрахунку преміальних за продажі кожного Продукту, можна отримати на веб-сайті Консультанта Бренду твого ринку.

Продукти: Усі продукти та послуги, які надає Nu Skin.

Підтримання статусу: Вимога завершити принаймні чотири Блоки за місяць, щоб зберегти свій статус Представника Бренду в цей місяць. *Див* Розділ 3.2.

РОЗДРІБНИЙ ДОХІД: Різниця між (1) роздрібною ціною, сплаченою твоїми Роздрібними клієнтами після будь-яких знижок (виключаючи витрати на доставку та податки), коли вони купують Продукти безпосередньо в Nu Skin та (2) Ціною для Члена клубу. *Див* Розділ 2.1.

Роздрібні клієнти: Будь-які Зареєстровані клієнти, які купують за роздрібною ціною. Бонус за придбання Продукту Роздрібним клієнтом сплачується Консультанту Бренду, який визначається як продавець під час конкретного замовлення на Продукт. Для цілей цього Плану незареєстрований клієнт не входить до визначення Роздрібних клієнтів. Роздрібні клієнти не беруть участь у програмі Velocity та не можуть репродувати Продукти або реєструвати інших Зареєстрованих клієнтів.

Статус: Статуси надаються Представнику Бренду на основі кількості Представників Бренду першого покоління та Лідерських команд. Твій статус визначає кількість Поколінь, на яких можна заробити Лідерський Бонус.

Ціна для Члена клубу: Ціна придбання Продуктів для Членів клубу та Консультантів Бренду. Ціна для Члена клубу встановлюється місцевим ринком й іноді може бути скоригована з урахуванням акцій та інших заходжень

Член клубу: Клієнт, який реєструється в Nu Skin як Член клубу та може купувати Продукти від Nu Skin за Цінами для Члена клубу. Члени клубу не беруть участь у програмі Velocity та не можуть репродувати Продукти або реєструвати інших клієнтів.

Шеринг-блок: Підмножина Блоків. Шеринг-блоки складаються з 500 балів Об'єму, в який входять лише бали за покупки, здійснені твоїми Персонально зареєстрованими клієнтами у твоїй Групі споживаїв за винятком Представників Бренду. Твої персональні покупки не зараховуються в Шеринг-блоки. Шеринг-блоки застосовуються тільки до Кваліфікаційних вимог. *Див. Розділ 3.1.*

Шеринг-бонус: Бонус, що сплачується щоденно за покупки Продуктів твоїми Персонально зареєстрованими клієнтами (Представники Бренду зберігають Шеринг-бонус за власні покупки). Відсоток Шеринг-бонуса визначається місцевим ринком і може бути скоригований Компанією на її власний розсуд. Це залежатиме від Продукту. Не для всіх Продуктів є Шеринг-бонус, а на деяких ринках Шеринг-бонус може бути знижений. Ринок надасть інформацію щодо ціноутворення на Продукти всім Консультантам Бренду щодо Шеринг-бонуса для кожного Продукту. *Див. Розділ 2.1.*

Щомісячний кваліфікаційний мінімум: Протягом Кваліфікаційного періоду ти повинен завершувати щонайменше 2 Блоки щомісяця, за винятком місяця, коли ти завершуєш Кваліфікаційні вимоги. *Див. Розділ 3.1.*

Nu Skin: Nu Skin International, Inc., та афілійовані особи.

Velocity-рахунок: Електронний рахунок, що знаходиться в розділі «Об'єм і Генеалогія», який відображає всі твої Бонуси, платежі та коригування. Velocity-рахунок автоматично створюється для тебе, коли ти стаєш Консультантом Бренду. На Velocity-рахунок не нараховуються відсотки

Ти можеш в будь-який час перевести всі або частину грошових коштів, які знаходяться на твоєму Velocity-рахунку, на будь-який обраний тобою рахунок в будь-якій обраній фінансовій установі. На ініційовані тобою перекази не поширюються вимоги мінімального залишку на рахунку. При цьому, за оплату будь-яких комісій, пов'язаних з отриманням цих коштів, ти відповідаєш особисто. Оплата комісій може стягуватися фінустановою, яка отримує кошти, а також включати в себе плату за послуги від Nu Skin.

Nu Skin переказує кошти, що накопичилися на Velocity-рахунку автоматично й безкоштовно на вказаний тобою банківський рахунок на початку платіжного періоду кожного тижня або місяця. Мінімальну суму залишку EUR €10¹ для автоматичного переказу коштів від Компанії.

¹ **Країни поза Єврозоною:** Мінімальний залишок буде базуватися на еквівалентній місцевій валюті на дату анулювання рахунку та за курсом обміну в банку, обраному Компанією.

ADDENDUM A. ДЕТАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ЩОДО КВАЛІФІКАЦІЇ

Нижче наведено додаткову інформацію, що стосується Кваліфікації Представника Бренду, зокрема важливі дати, Підтримання статусу, Бонуси та інші подробиці.

1. ВАЖЛИВІ ДАТИ

Є три важливі дати стосовно Кваліфікації Представника Бренду, які відображені в розділі «Об'єми і Генеалогія»

- i. **Дата кваліфікації Представника Бренду:** Перший день місяця, у якому Представник Бренду, що кваліфікується, подає Лист про наміри та завершує щомісячну вимогу щодо 2 Блоків. Наприклад, якщо ти надішлеш Листа про наміри 9 січня та завершиш 2 Блоки 19 січня, то Датою кваліфікації Представника Бренду стане 1 січня.
- ii. **Дата просування до Представника Бренду:** Перший день щотижневого періоду після завершення Кваліфікації Представника Бренду та просування до Представника Бренду. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує Кваліфікацію в 1-й, 2-й або 3-й тиждень місяця, датою просування до Представника Бренду буде 8, 15 або 22 число відповідного місяця. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, датою просування до Представника Бренду буде перший день наступного місяця. Наприклад, якщо ти завершиш Кваліфікацію 12 липня, то датою просування до Представника Бренду буде 15 липня; якщо ти завершиш Кваліфікацію 27 липня, то твоєю датою просування до Представника Бренду буде 1 серпня.
- iii. **Дата отримання статусу Представника Бренду:** Перший день місяця, коли Представник Бренду, що кваліфікується, завершує Кваліфікацію та просувається до Представника Бренду. Для Представника Бренду, що кваліфікується і який завершує кваліфікацію на 1-му, 2-му або 3-му тижні місяця, дата отримання статусу Представника Бренду буде першим днем цього місяця. Для Представників Бренду, що кваліфікуються і які завершують Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, дата отримання статусу Представника Бренду буде першим днем наступного місяця. Наприклад, якщо ти завершиш Кваліфікацію 17 травня, то твоя дата отримання статусу Представника Бренду — 1 травня; якщо ти завершиш Кваліфікацію 27 травня, тоді твоя дата отримання статусу Представника Бренду — 1 червня.

2. ПІДТРИМАННЯ СТАТУСУ ПІСЛЯ ПРОСУВАННЯ ДО ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ

Якщо датою просування до Представника Бренду є 8, 15 або 22 число місяця, то для підтримання статусу Представника Бренду тобі не потрібно виконувати вимоги для Підтримання статусу цього місяця. Проте, якщо ти завершиш Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, твоя дата просування до Представника Бренду є першим днем наступного місяця, і тобі потрібно виконувати умови Підтримання статусу Представника Бренду (наприклад, завершивши Кваліфікацію на 4-му тижні травня, твоя дата просування до Представника Бренду буде 1 червня, і тобі потрібно виконати вимоги до Підтримання статусу в червні).

3. БОНУСИ ПІСЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ДО ПРЕДСТАВНИКА БРЕНДУ

А. Шеринг-бонус на твої власні покупки Продуктів

Тобі будеш отримувати Шеринг-бонус за покупки Продукту у твою Дату просування до Представника Бренду або після неї. Наприклад, якщо ти завершиш Кваліфікацію 3-го числа місяця, твоя дата просування до Представника Бренду — 8-ме число, і ти будеш отримувати Шеринг-бонус за свої покупки Продуктів 8-го числа або після нього. Якщо ти завершиш Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, твоєю датою просування до Представника Бренду вважатиметься 1-е число наступного місяця, і ти будеш отримувати Шеринг-бонус за свої покупки Продуктів 1-го числа наступного місяця або після нього.

Твій безпосередній партнер Представник Бренду верхнього рівня більше не отримуватиме Шеринг-бонуси за твої покупки Продуктів з твоєї Дати просування до Представника Бренду або після неї.

В. Білдинг-бонус

Ти можеш отримувати Білдинг-бонус побудови за нові Блоки, які ти починаєш з Дати просування до Представника Бренду. Ці Блоки формуються на основі покупок Продуктів з Дату просування до Представника Бренду. Наприклад, якщо ти завершиш Кваліфікацію 3-го числа місяця, твоя Дата просування до Представника Бренду — 8-ме число, і ти можеш почати отримувати Білдинг-бонус на основі покупок Продуктів з 8-го числа. Ти не будеш отримувати Білдинг-бонус на основі будь-яких покупок Продуктів між 4-м і 7-м числами цього місяця або за попередній місяць. Якщо ти завершиш Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, твоєю Датою просування до Представника Бренду вважатиметься 1-е число наступного місяця, і ти почнеш отримувати Білдинг-бонус, базуючись на нових покупках Продукту з 1-го числа наступного місяця.

Після твоєї Дати просування до Представника Бренду твій Обсяг продажів більше не буде враховуватися до Блоків твого безпосереднього вищестоячого партнера Представника Бренду. Наприклад, якщо ти завершиш Кваліфікацію 20-го числа місяця, твоєю Датою просування до Представника Бренду вважатиметься 22-ге число цього місяця. Твій Обсяг продажів по 21-ше число буде враховуватися до Блоків твого партнера Представника Бренду верхнього рівня, а Обсяг продажів нових покупок Продуктів від 22-го числа до кінця місяця вже ні. Якщо ти завершиш Кваліфікацію на 4-му тижні місяця, твоєю датою просування до Представника Бренду вважатиметься 1-й день наступного місяця, а Обсяг продажів у місяці, у якому ти завершиш Кваліфікацію, враховуватиметься в обсяг Блоків твого безпосереднього вищестоячого партнера Представника Бренду за цей місяць.

С. Лідерський бонус

Ти маєте право отримувати Лідерський Бонус **після** твоєї дати просування до Представника Бренду, якщо ти виконав вимоги Лідерського Бонуса. Наприклад, якщо ти завершиш Кваліфікацію 3-го числа місяця, твоєю датою просування до Представника Бренду вважатиметься 8-е число цього місяця, і ти можеш почати отримувати Лідерський Бонус за цей місяць, якщо ти виконаєш вимоги Лідерського Бонуса за тижні цього місяця, які залишилися. Якщо ти завершиш кваліфікацію на 4-му тижні місяця, твоєю датою просування до Представника Бренду буде 1-е число наступного місяця, і ти зможеш почати отримувати Лідерський Бонус на наступний місяць, якщо ти виконаєш вимоги щодо Лідерського Бонуса наступного місяця.

4. ОДНОЧАСНА КВАЛІФІКАЦІЯ ТЕБЕ І КОНСУЛЬТАНТА БРЕНДУ В ТВОЇЙ ГРУПІ СПОЖИВАЧІВ

Щоб утримувати людину із Групи споживачів у своїй структурі мережі продажів: (1) твоя дата кваліфікації Представника Бренду повинна бути в тому ж місяці або раніше, ніж дата отримання статусу Представника Бренду Консультантом Бренду у твоїй Групі споживачів, і (2) ти маєш завершити Кваліфікацію в межах даного Кваліфікаційного періоду.

ПРИКЛАД: Нижче проілюстрована важливість дат, пов'язаних із Кваліфікацією, коли ти та Консультант Бренду у твоїй Групі споживачів проходитье Кваліфікацію одночасно.

- Представник Бренду Джейн реєструє тебе у Nu Skin як Консультанта Бренду. Коли ти реєструєш Брайана як Консультанта Бренду, він стає частиною твоєї Групи споживачів. Ти і Брайан кожен вирішує, що ви бажаєте кваліфікуватися як Представник Бренду.
- Брайан завершує Кваліфікацію 17 січня і залишає твою Групу споживачів, тимчасово переходить як Представника Бренду 1-го покоління до Джейн і вона отримує

обсяги Брайана для розрахунку свого Лідерського Бонуса. Хоча Брайан завершив Кваліфікацію 17 січня, його дата отримання статусу Представника Бренду — 1-е число місяця, коли він закінчив Кваліфікацію, отже це 1 січня.

- Ти надсилаєш Лист про наміри 9 січня та завершуєш Кваліфікаційний щомісячний мінімум з 2 Блоків 28 січня. Твоєю датою кваліфікації Представника Бренду вважається 1 січня.
- Ти завершуєш Кваліфікаційні вимоги протягом Кваліфікаційного періоду 15 червня і виходиш з Групи споживачів Джейн та отримуєш статус Представника Бренду 1-го покоління Джейн. Твоя дата Представника Бренду — 1 червня. Хоча Брайан вже перейшов до статусу Представника Бренду, він тепер буде у твоєму 1-му поколінні.

Якщо ти не завершиш свій перший місяць Кваліфікаційних вимог в тому ж місяці, коли Брайан закінчив Кваліфікацію, або до нього, чи якщо ти не завершиш Кваліфікацію протягом свого Кваліфікаційного періоду, то Брайан вважатиметься 1-м поколінням Джейн і не буде частиною твоєї Групи споживачів або майбутньої Команди, якщо ти пізніше станете Представником Бренду.

ADDENDUM В. КОРЕГУВАННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ БОНУСІВ

Компанія має право на коригування Бонусів, що виплачуються тобі, як описано в Політиці й Процедурах, зокрема коригування, основаних на поверненні Продуктів тобою або іншими особами у твоїй Групі споживачів або Команді. Розрахунок і повернення Бонусів на основі повернення Продуктів буде залежати від типу Бонуса, коли Продукти повертаються і хто повертає Продукти.

1. РОЗРАХУНОК КОРЕГУВАННЯ БОНУСА

Твої Бонуси будуть скориговані в разі повернення Продукту таким чином:

А. Шеринг-бонус та Роздрібний дохід

Коли ти або інші особи у твоїй Групі споживачів чи Команді на момент здійснення покупки повертають Продукти, Компанія повертає собі отримані тобою за ці Продукти Шеринг-бонус та Роздрібний дохід.

В. Білдинг-бонус

Коли ти або інші особи у твоїй Групі споживачів на момент здійснення покупки повертаєш Продукти, твій Білдинг-бонус буде скориговано таким чином:

- i. Повернення поточного місяця: Для Продуктів, повернених у наступний після придбання тиждень місяця, Обсяг продажів і Преміальний обсяг повернених продуктів будуть замінені на Обсяг продажів і Преміальний обсяг будь-яких наступних покупок Продуктів у цьому місяці, за які ти ще не отримав Білдинг-бонус. Білдинг-бонус буде скориговано в більшу або меншу сторону залежно від міри, у якій Преміальний обсяг заміненого Обсягу продажів відрізняється від Преміального обсягу первинного Обсягу продажів. *Див. приклад в кінці Додатку.*
- ii. Розрахунок повернення за попередній місяць: Для Продуктів, повернених через місяць після місяця, за який вони були придбані, твій Білдинг-бонус буде зменшено на суму, яка визначається Преміальним обсягом повернутих Продуктів, помноженим на твій середній відсоток Білдинг-бонуса за місяць, коли повернуті Продукти були придбані.

До того ж, коли ти повертаєш Продукцію, твій Білдинг-бонус за незавершені Блоки буде скориговано.

С. Лідерський Бонус

Коли учасник твоєї Команди на момент звершення покупки повертає Продукти, компанія повертає собі виплачений Лідерський бонус, отриманий за ці Продукти. Крім того, коли ти повертаєш Продукти, твій Лідерський Бонус буде коригуватися, якщо в результаті зменшення Обсягу продажів зміниться розрахунок твого Лідерського Бонуса за місяць, який був нарахований Лідерський бонус за цей Продукт.

2. ПОВЕРНЕННЯ СКОРЕГОВАНОГО БОНУСУ

Якщо за повернуті Продукти не було виплачено жодного Бонуса, то Бонус не потребує повернення. Якщо Бонус був виплачений за Продукти, які згодом повертаються, будь-яка корекція в більшу сторону буде додана до твоїх майбутніх Бонусів, і Компанія відшкодує будь-які коригування в меншу сторону таким чином:

А. Особисте повернення Продукту

Якщо ти повернеш Продукти, придбані особисто, твої бонуси будуть скориговані, а будь-які корективи в меншу сторону будуть повернені у вигляді вирахування з належного тобі відшкодування вартості продуктів.

В. Повернення іншими учасниками Групи споживачів або Команди

Якщо придбані Продукти повертає інший учасник твоєї Групи споживачів або Команди. Твої Бонуси будуть скориговані, а сума коригування в меншу сторону буде повернена в Компанію як вирахування з твоїх майбутніх Бонусів.

ПРИКЛАД: Нижче наведено вплив Преміального обсягу на коригування твого Білдинг-бонуса.

Тиждень 1: Ти завершуєш 1 Блок з 500 балами Об'єму з Преміальним об'ємом 500. Цей Блок включає в себе 150 балів Обсягу продажів від Продуктів, придбаних Членом клубу твоєї Групи споживачів.

Тиждень 2: Ти продаєш Продукти з 300 балами Обсягу продажів, але з нижчим Преміальним обсягом 200. Другого тижня Член клубу, який придбав Продукти першого тижня зі 150 балами Обсягу продажів, повертає всі продукти.

Кінець Тижня 2: Ми перераховуємо твій Білдинг-бонус першого тижня:

- Враховуючи повернення Продуктів зі 150 балами Обсягу продажів на другий тиждень, ми беремо Обсяг продажів від Продажів другого тижня та застосовуємо його до твого Блоку першого тижня (150 балів переміщено з другого тижня до першого тижня, тому ти все ще маєш завершений Блок першого тижня).
- Оскільки Преміальний обсяг заміненого Обсягу продажів менше, ніж Преміальний обсяг повернених Продуктів, твій Білдинг-бонус першого тижня перераховується, і коригування застосовується на другому тижні, як показано нижче.

ТИЖДЕНЬ	ПЕРВИННИЙ ОП	СКОРИГОВАНИЙ ОП	ПЕРВИННИЙ ПО	СКОРИГОВАНИЙ ПО	ОРИГІНАЛЬНИЙ БІЛДИНГ-БОНУС ПЕРШОГО ТИЖНЯ	СКОРИГОВАНИЙ БІЛДИНГ-БОНУС ПЕРШОГО ТИЖНЯ
1	500	500 – 150 [Повернення Продуктів] +150 [з другого тижня] = 500	500	500 – 150 [Повернення Продуктів] +100 [з другого тижня] = 450	500*5% = €25	
2	300	300 – 150 [у перший тиждень] = 150	200	200 – 100 [у перший тиждень] = 100		(\$450 – \$500) * 5% = – €2,50

ADDENDUM С. ПОВТОРНИЙ ВХІД

Повторний вхід— це процес, який надає колишнім Представникам Бренду можливість відновити свою структуру (наче б то вони не втрачали статус Представника Бренду). Нижче наведено додаткову інформацію щодо використання, переваг і умов Повторного входу.

1. ЯК ВІДБУВАЄТЬСЯ ПОВТОРНИЙ ВХІД

Якщо ти втратила статус Представника Бренду і бажаєш почати процес Повторного входу, тобі необхідно:

- i. Надіслати Листа про наміри: Котрий вказує на твій намір знову пройти кваліфікацію на Представника Бренду та
- ii. Завершити Кваліфікацію: Ця нова Кваліфікація має бути завершена протягом 6 послідовних місяців від дати втрати статусу Представника Бренду.

Приклад нижче ілюструє, як працює Повторний вхід в період 6 послідовних місяців.

КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ ПЕРІОД		1	2	3	4	5	6	
МІСЯЦЬ	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень
АКТУАЛЬНИЙ СТАТУС НА ПОЧАТОК МІСЯЦЯ	Статус Представника Бренду	Втрата статусу Представника Бренду призводить до повернення назад до статусу Консультанта Бренду	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду
БЛОКИ І БЛОКИ-ЗАМІСНИКИ	Завершено 1 Блок і доступно тільки 2 Блоки-замісники	Завершено 2 Блоки Надіслати новий Лист про наміри	Продовження Кваліфікації (квітень–серпень) щонайменше з 2 Блоками щомісяця для отримання додаткових 10 Блоків, 4 з яких є Шеринг-блоками, завершуючи останній блок на 4-му тижні серпня (Загалом за березень–серпень: 12 Блоків) У цьому прикладі передбачено просування на 4-му тижні з 1-го вересня.*					4 Блоки
Ти втратила статус Представника Бренду в лютому, це вступає в дію з 1 березня . Таким чином твоя можливість Повторного входу за 6 місяців починається з 1 березня.								
СТАТУС НАПРИКІНЦІ МІСЯЦЯ	Втрата статусу Представника Бренду	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду, що Кваліфікується	Представник Бренду
ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ ПРОЦЕСУ ПОНОВЛЕННЯ СТАТУСУ								З урахуванням просування на 4-му тижні серпня в перший тиждень вересня ти (1) відновлюєш свою мережу продажів та досі невикористані Блоки-замісники і (2) отримуєш три додаткових Блоки-замісники.

*Якщо ти завершуєш Кваліфікацію у попередні тижні (1-го, 2-го або 3-го тижня в серпні), тоді ти відновлюєш статус у серпні, а не у вересні. Аналогічно, подібний процес відновлення застосовується, якщо ти завершуєш Кваліфікацію до серпня.

Якщо ти не завершиш процес Повторного входу протягом 6-місячного періоду, ти остаточно втрачаєш шанс на повернення Блоків-замісників та структури і мережі продажів.

2. ПЕРЕВАГИ ПОВТОРНОГО ВХОДУ

Коли ти завершуєш процедуру Повторного входу в межах визначеного часу, ти:

- Знову стаєш Представником Бренду;
- Одержуєш право на отримання Шеринг-бонуса зі своїх власних покупок;
- Знову отримуєш право на Білдинг-бонус;
- Знову отримуєш право на Лідерський бонус (звісно, якщо ти задовольняєш інші вимоги Лідерського бонуса);
- Повертаєш свою структуру (ніби ти не втрачала свій статус Представника Бренду), і Компанія відновлює твою Дату Представника Бренду; і
- Отримуєш три нових Блоки-замісники та відновлюєш будь-які попередні невикористані Блоки-замісники.

3. ДОДАТКОВІ УМОВИ ПОВТОРНОГО ВХОДУ

А. Втрата нерозподілених Блоків-замісників

Якщо у Представника Бренду знижується статус до Консультанта Бренду протягом перших трьох місяців після отримання статусу Представника Бренду, будь-які нерозподілені Блоки-замісники не будуть автоматично виділені після завершення процедури Повторного входу.

В. Дата отримання статусу Представника Бренду

Коли ти втрачаєш статус Представника Бренду, ти також втрачаєш свою Дату отримання статусу Представника Бренду. Коли ти успішно завершуєш процес Повторного входу, твоя первинна Дата отримання статусу Представника Бренду також відновлюється.

С. Попередньо використана можливість Повторного входу чи Поновлення статусу

Якщо ти скористалася опцією Повторного входу до запуску програми Velocity на твоєму ринку або Поновленням статусу за програмою Velocity, ти не можеш знову пройти процес Поновлення статусу без подачі нового Листа про наміри та реєстрації з новою Датою отримання статусу Представника бренду. Це призведе до того, що ти втратиш усіх Представників бренду, які отримали підвищення до твоєї Дати кваліфікації на Представника бренду.

Д. Повторна втрата статусу

Якщо ти втрачаєш статус Представника Бренду вдруге, ти не маєє права почати процес Повторного входу і остаточно втрачаєш свою структуру і мережу продажів (вона переходить на Покоління вище у мережу продажів твого партнера Представника Бренду верхнього рівня). Проте, навіть якщо процес Повторного входу не доступний для тебе, ти можеш почати Кваліфікацію в будь-який час і побудувати нову мережу продажів.

ADDENDUM D. НОМЕР БУДІВЕЛЬНИКА БІЗНЕСУ

Будуючи і очолюючи свою Команду як Директор «Синий бриллиант» або Президент-директор, ти можеш отримати номер Будівельника Бізнесу (ББ) та номер Будівельника бізнесу — Президент-директора (ББ — Президент-директора). Ці додаткові позиції розглядаються як єдиний номер з номером Консультанта Бренду. Зверніться до свого місцевого ринку, щоб отримати детальну інформацію відносно вимог до поїздки, які можуть відрізнятись від вимог цього Плану.

1. ОТРИМАННЯ НОМЕРУ БУДІВЕЛЬНИКА БІЗНЕСУ (ББ) ТА ББ — ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА

А. ББ

Це позиція, розміщена безпосередньо під тобою у першому поколінні, яка надається тобі після першого місяця досягнення статусу Директор «Синий бриллиант».

В. Номер ББ— Президент-директора

ББ Президент-директора— це додаткова позиція, розміщена безпосередньо під твоїм ББ у у твоєму другому Поколінні, яка призначається тобі після першого місяця досягнення статусу Президент-директора.

С. Автоматичне створення

Позиції ББ та ББ Президент-директора створюються автоматично в процесі розрахунку Бонусу за місяць, у якому ти маєш на нього право за виконані наведені вище вимоги. Ти зберігаєш статус ББ та ББ Президент-директора, отримані тобою, поки не втратиш статус Представника Бренду та не завершиш процес Повторного входу.

2. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ МІЖ ББ, ББ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА ТА НОМЕРОМ КОНСУЛЬТАНТА БРЕНДУ

А. ББ та ББ Президент-директора є частиною твого номера Консультанта Бренду

Твої ББ та ББ Президент-директора є частиною твого номера Консультанта Бренду і не можуть бути продані чи передані окремо.

В. Представники Бренду першого покоління

Твої ББ та ББ Президент-директора не враховуються як Представники Бренду Першого покоління твого номера Консультанта Бренду.

С. Лідерські команди

- i. Незважаючи на те, що ББ та ББ Президент-директора не будуть розглядатися як Лідерські команди твого номера Консультанта Бренду, будь-які Лідерські команди під твоїми ББ та ББ Президент-директором враховуватимуться спільно як Лідерська команда твого номера Консультанта Бренду для визначення твого статусу.

ПРИКЛАД: Якщо твій номер Консультанта Бренду містить 6 Представників Бренду першого покоління і 1 Лідерську команду з Обсягом продажів Лідерської команди 20 000+, а у твоєму ББ є 2 Лідерські команди з Обсягами продажів Лідерської команди — одна 10 000+ та друга 30 000+, відповідно, твоїм статусом буде Директор «Синий бриллиант».

- ii. За винятком випадків втрати статусу Представника Бренду і пониження до Консультанта Бренду, з метою визначення твоїх Лідерських команд і та лідерських Команд твого партнера Представника Бренду верхнього рівня в певний місяць твої номери ББ та ББ Президент-директора залишаються твоїм першом й другим поколінням відповідно.

D. Обсяг групових продажів Групи споживачів

Твій ББ та ББ Президент-директора мають свої власні Групи споживачів. Відповідний умовам Обсяг групових продажів Групи споживачів твого номеру Консультанта Бренду, ББ та ББ Президент-директора буде спільно враховуватися для підтримки статусу Представника Бренду, визначення твоїх Блоків, Білдинг-бонуса побудови та методу розрахунку Лідерського Бонуса.

E. Бонуси номерів ББ та ББ Президент-директора на основі статусу Рахунку Консультанта Бренду та статусу Представника Бренду

- i. **ББ:** Упродовж місяця, коли твій номер Консультанта Бренду відповідає всім вимогам статусу Директора «Синий брилліант» або Президент-директора, зокрема щодо збереження або утримання статусу Представника Бренду, Бонуси за Представників Бренду під твоїм номером ББ будуть розраховуватися як за Директора «Синий брилліант». Упродовж місяця, коли твій номер Консультанта Бренду не відповідає всім вимогам статусу Директора «Синий брилліант» або Президент-директора, зокрема щодо підтримки або утримання статусу Представника Бренду, твій номер ББ буде об'єднано з номером Консультанта Бренду, та мережа під твоїм номером ББ пересунеться на одне покоління вгору у твоїй структурі і структурі твого вищестоячого партнера Представника Бренду.
- ii. **Номер ББ Президент-директора:** Упродовж місяця, коли твій номер Консультанта Бренду відповідає всім вимогам статусу Президент-директора, зокрема щодо підтримки або утримання статусу Представника Бренду, Бонуси за твого ББ Президент-директора будуть розраховуватися як за Директора «Синий брилліант». Упродовж місяця, коли твій номер Консультанта Бренду не відповідає всім вимогам статусу Президент-директора, зокрема щодо збереження або утримання статусу Представника Бренду, твій номер ББ Президент-директора буде об'єднано з твоїм номером Консультанта Бренду, а структура під твоїм номером ББ Президент-директора пересунеться на два Покоління вгору у твоїй структурі та в структурі твого партнера Представника Бренду верхнього рівня.

Нижче наведено приклад розрахунку Лідерського Бонусу на твоєму номері Консультанта Бренду, номерах ББ та ББ Президент-директора. Ми припускаємо, що на твоєму номері Консультанта Бренду, номерах ББ та ББ Президент-директора спільно є шість Блоків та бути нарахований Лідерський Бонус у розмірі 5%.

ДИРЕКТОР «СИНИЙ БРИЛЛІАНТ»

Як Директор «Синий брилліант» ти маєш право отримати (а) 5% Лідерського Бонусу з шести поколінь Представників Бренду під твоїм номером Консультанта Бренду, та (б) 5% Лідерського Бонусу з шести поколінь Представників Бренду під твоїм номером ББ. Це означає, що, як показано нижче, ти можете отримати Лідерський Бонус:

- a. 10% за деякий Преміальний об'єм, 5% за Покоління 2 – 6 під номером Консультанта Бренду під твоїм номером ББ, та ще 5% за той же Преміальний об'єм Покоління 1 – 5 під твоїм номером ББ; і
- b. 5% за Перше покоління під номером Консультанта Бренду та Шосте покоління під номером ББ.

ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОР

Як Президент-директор ти маєш право отримувати (а) 5% Лідерського бонуса з шести поколінь Представників Бренду під твоїм номером Консультанта Бренду та (б) 5% Лідерського Бонуса з шести поколінь Представників Бренду під твоїм номером ББ; (с) 5% Лідерського Бонуса з шести поколінь Представників Бренду під твоїм номером ББ Президент-директора. Це означає, що, як показано нижче, ти можеш отримати Лідерський Бонус:

- a. 15% за Преміальний об'єм, 5% за Покоління 3 – 6 під номером Консультанта Бренду під твоїм ББ, ще 5% за той же Преміальний об'єм Покоління 2 – 5 під номером ББ, та ще 5% за той же Преміальний об'єм Покоління 1 – 4 під номером ББ Президент-директора;
- b. 10% за деякий Преміальний об'єм:

- a. 5% за Друге покоління під номером Консультанта Бренду, та ще 5% від того за той же Преміальний об'єм за 1-ше покоління під номером ББ; і
- b. 5% за 6-те покоління під номером ББ, і ще 5% на той же самий Преміальний обсяг за 5-те покоління під номером ББ Президент-директора; і
- c. 5% за 1-ше покоління під номером Консультанта Бренду та 6-ше покоління під номером ББ Президент-директора.

F. Переміщення між твоїм номером Консультанта Бренду, номерами ББ та ББ Президент-директора

- i. Переміщення з-під твого номера Консультанта Бренду під номера ББ та ББ Президент-директора: Перше покоління Представників Бренду не може бути переміщене з-під твого номера Консультанта Бренду під номери ББ та ББ Президент-директора, за винятком випадків, як зазначено в розділі 2 F.
- ii. Ініційоване тобою переміщення: Якщо номер Консультанта Бренду не має 6 Представників Бренду першого покоління протягом місяця, ти можеш ініціювати переміщення структури одного Представника Бренду П1 з-під твого номера ББ або ББ Президент-директора на позицію вище від твого номера ББ чи номера ББ Президент-директора під свій номер Консультанта бренду до розрахунку Бонусів за цей місяць. Ініційоване переміщення повинно надсилатися в письмовому вигляді та вважається остаточним.
- iii. Автоматичне переміщення Компанією:

- a. **Переміщення на Рахунок Консультанта Бренду.** За відсутності ініційованого переміщення тобою заздалегідь, якщо під номером Консультанта Бренду не має обов'язкових 6 Представників Бренду першого покоління, Компанія автоматично переміщує структуру найостанніший Представників Бренду першого покоління з-під твого номера ББ чи ББ Президент-директора під твій номер Консультанта Бренду. Якщо два або більше Представників Бренду першого покоління під твоїми номерами ББ та ББ Президент-директора мають однакову Дату отримання статусу Представника Бренду, тоді Компанія вносить рішення на основі співставлення Дати кваліфікації Представника Бренду, дати Листа про наміри і дати Договору Консультанта Бренду. Якщо всі ці дати однакові, Компанія, на власний розсуд, вибирає структуру Представника Бренду першого покоління.
- b. **Переміщення назад до ББ та ББ Президент-директора.** Якщо структура Представника Бренду першого покоління під твоїми номерами ББ чи ББ Президент-директора була автоматично перенесена з вашого ВВР або ВВР з-під номерів ББ та ББ Президент-директора, то повернути назад її можна лише на основі твого запиту після їх заміни необхідною кількістю Представників Бренду першого покоління на твоєму Рахунку Консультанта Бренду. **Запит надсилається в письмовому вигляді протягом шести місяців від місяця автоматичного переміщення.**

ПРИКЛАД: Якщо структура Представника Бренду першого покоління твого номеру ББ чи ББ Президент-директора була автоматично перенесена на твій номер Консультанта Бренду на початку лютого на основі результатів продажів у січні, то шестимісячний період триватиме з лютого до липня. У серпні, якщо ти (1) не замінив відповідних Представників Бренду першого покоління під твоїм номером Консультанта Бренду та (2) звернувся з проханням перенести структуру під свої номери ББ чи ББ Президент-директора, то ця структура остаточно залишатиметься в першому поколінні твого номеру Консультанта Бренду.

3. ВІДСУТНІВСТЬ ПЕРЕМІЩЕННЯ З-ПІД ББ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРА ПІД НОМЕР ББ

Структура Представника Бренду першого покоління твого номера ББ Президент-директора не може бути переміщена тобою або Компанією під твій номер ББ. Проте, будь ласка, зверніться до свого Менеджера по роботі з клієнтами для отримання інформації про важливі відмінності щодо цього питання, якщо ти маєє право на певний виняток із Визначення статусів по Програмі Velocity.

4. ББ ТА ББ ПРЕЗИДЕНТ-ДИРЕКТОРИ ІНШИХ ПРЕДСТАВНИКІВ БРЕНДУ У ТВОЇЙ МЕРЕЖІ ПРОДАЖІВ.

А. номер ББ

Як описано вище, номер ББ розміщується безпосередньо нижче під номером Директора «Синій брилліант» в першому поколінні. Відповідно, партнер Представник Бренду верхнього рівня, Група споживачів та структура номера ББ відповідаючого вимогам Директора «Синій брилліант» будуть на одне покоління нижче у твоїй структурі, ніж Група споживачів та структура кожного такого відповідаючого вимогам Директора «Синій брилліант». Наприклад, Представник Бренду в першому поколінні номера ББ буде в третьому поколінні безпосереднього партнера верхнього рівня, відповідаючого вимогам Директора «Синій брилліант», і безпосередній партнер верхнього рівня отримуватиме Бонус за таке Покоління тільки якщо він має право на Бонус за своє третє покоління. Будь-якого місяця, коли такий номер Консультанта Бренду не відповідає всім вимогам статусу Директора «Синій брилліант» чи Президент-директора, зокрема щодо підтримки або утримання статусу Представника Бренду, номер ББ буде поєднуватися з номером Консультанта Бренду, а Група споживачів і структура номера ББ будуть переміщуватися вгору на одне покоління.

В. ББ Президент-директора

Як було описано вище, ББ Президент-директора розміщується безпосередньо нижче відповідного Президент-директора в другому поколінні. Відповідно, партнер Представник Бренду верхнього рівня, Група споживачів та структура номера ББ Президент-директора, відповідаючого вимогам Президент-директора, буде на два покоління нижче у твоїй структурі, ніж Група клієнтів та структура такого відповідаючого вимогам Президент-директора. Наприклад, Представник Бренду в першому поколінні ББ Президент-директора буде в четвертому поколінні безпосереднього партнера верхнього рівня, відповідаючого вимогам Директора «Синій брилліант», і безпосередній партнер верхнього рівня отримуватиме Бонус за таке покоління тільки , якщо має право на Бонус за своє четверте покоління. Будь-якого місяця, протягом якого такий номер Консультанта Бренду не відповідає всім вимогам статусу Президент-директора, але відповідає всім вимогам щодо статусу Директора «Синій брилліант», зокрема щодо підтримки або утримання статусу Представника Бренду, номер ББ Президент-директора буде поєднуватися з номером ББ, а Група клієнтів і структура ББ Президент-директора будуть переміщені на одне покоління вгору у структурі.

Будь-якого місяця, протягом якого такий номер Консультанта Бренду не відповідає всім вимогам статусу Президент-директора або Директора «Синій брилліант», зокрема щодо підтримки або утримання статусу Представника Бренду, номер ББ Президент-директора буде поєднуватися з номером Консультанта Бренду, а Групу клієнтів та структуру номера ББ Президент-директора буде переміщено на два покоління вгору у твоїй структурі.

С. Лідерські команди.

Якщо номер Консультанта Бренду не втратив статусу Представника Бренду та є Консультантом Бренду, з метою визначення Лідерських команд для тебе і твоїх партнерів Представників Бренду верхнього рівня, ББ та ББ Президент-директора номеру Консультанта Бренду залишаться в першому й другому поколіннях відповідно.