

NU SKIN®

VERKAUFSERFOLGSPLAN

Stärken Sie Ihre vielversprechende Zukunft
AB 1. JANUAR 2026 EUROPA UND AFRIKA

INHALTSVERZEICHNIS

1. ÜBERSICHT	3
1.1 EINFÜHRUNG	
1.2 TEILNAHME AM PLAN	
1.3 KUNDEN	
1.4 BONI	
2. BONI.....	5
2.1 SELLING BONUS UND WEITERVERKAUFSBONUS (TÄGLICH)	
2.2 BONUS DURCH VERMITTELNDE*N VERTRIEBSPARTNER*IN (WÖCHENTLICH)	
2.3 BUILDING BONUS (MONATLICH)	
2.4 LEADING BONUS (MONATLICH)	
3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS.....	11
3.1 QUALIFIKATION ALS BRAND REPRESENTATIVE	
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	
3.3 FLEX-PUNKTE	
4. WEITERE BEDINGUNGEN	14
4.1 BONI	
4.2 KÜNDIGUNG EINES VERTRIEBSPARTNER-ACCOUNTS	
4.3 SONSTIGE MATERIALIEN UND ÜBERSETZUNGEN	
4.4 AUSNAHMEN	
4.5 TERMINOLOGIE	
4.6 ÄNDERUNGSRECHTE	
4.7 EINHALTUNG DER DIREKTVERTRIEBSREGELN	
4.8 WÖCHENTLICHE UND MONATLICHE ZEITRÄUME	
GLOSSAR	17
ANHANG A – ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR QUALIFIKATION	22
ANHANG B – ANPASSUNG UND WIEDEREINZIEHUNG DER BONI	24
ANHANG C – RESTART	26
ANHANG D – BUSINESS BUILDER-POSITIONEN.....	27

1. ÜBERBLICK DES PLANS

1.1 EINFÜHRUNG

Der Nu Skin Verkaufserfolgsplan („dieser Plan“) soll Sie als Vertriebspartner für folgende Leistungen belohnen:

Verkauf unserer Produkte an Ihre Direktkund*innen;

Stärkung von Vertriebspartnern, die unsere Produkte an ihre Direktkund*innen weitergeben;

Aufbau und Entwicklung Ihrer Gruppe von Vertriebspartnern und Kunden; und die

Unterstützung anderer Brand Representatives beim Aufbau und der Anleitung ihrer eigenen Gruppen.

Dieser Verkaufserfolgsplan legt die Bedingungen für Umsatzvergütungen dar, die Sie im Rahmen dieses Plans erhalten. Wir empfehlen Ihnen ausdrücklich, sich mit diesem Plan vertraut zu machen und die Definitionen der groß geschriebenen Begriffe im Glossar einzusehen.

Vertriebspartner müssen berücksichtigen, dass eine beträchtliche Menge an Zeit, Aufwand und Engagement nötig ist, um eine Vergütung zu verdienen. Der eigene Erfolg hängt auch von den persönlichen Fähigkeiten, Talenten und Führungsqualitäten ab. Es gibt keine Garantie für den finanziellen Erfolg, und die jeweils mit dem Konzept erzielten Ergebnisse variieren stark. Im Jahr 2023 betrug die durchschnittliche monatliche Umsatzvergütung für aktive Vertriebspartner in Europa und Afrika 73 US-Dollar. Im Durchschnitt verdienten etwa 15,2 % der aktiven Vertriebspartner in Europa und Afrika in einem bestimmten Monat eine Vergütung. Bitte besuche nuskin.com für eine Zusammenfassung der Vergütung, die auf allen Levels innerhalb des Nu Skin Verkaufserfolgsplans gezahlt wird, und für eine Definition von „Aktive Vertriebspartner“.

Sie müssen den Status Brand Representative haben und bestimmte Verkaufs- und sonstige Anforderungen erfüllen, um einen Building Bonus zu erhalten. In Europa und Afrika betrug der typische Building Bonus, der monatlich an alle Brand Representatives gezahlt wurde, 222 US-Dollar und 405 US-Dollar für Brand Representatives, die in einem Monat mit einem Gruppenverkaufsvolumen von mehr als 2.000 abschlossen. 2023 haben ca. 4,5 % der Vertriebspartner einen Building Bonus erhalten.

Sie müssen den Status Brand Representative haben und bestimmte Verkaufs- und sonstige Anforderungen erfüllen, um einen Leading Bonus zu erhalten. In Europa und Afrika betrug der typische Leading Bonus, der monatlich an alle Brand Representatives gezahlt wurde, 392 US-Dollar und 628 US-Dollar für Brand Representatives, die in einem Monat mit einem Gruppenverkaufsvolumen von mehr als 3.000 abschlossen.

1.2 TEILNAHME AM PLAN

Im Rahmen des Plans gibt es vier Möglichkeiten der Beteiligung:

Als Vertriebspartner können Sie¹ (1) Produkte zum Mitgliedspreis für den Wiederverkauf oder den Eigenverbrauch erwerben; (2) Kunden registrieren, die Produkte direkt von Nu Skin kaufen; (3) Vertriebspartner registrieren, die Produkte verkaufen; und (4) sich als Brand Representative qualifizieren. **Um Vertriebspartner zu bleiben, müssen Sie in den letzten**

¹ Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 16.

sechs Monaten ein Sales Volume (Verkaufsvolumen) von mindestens 50 SV aus Verkäufen von Direktkund*innen generiert haben. Andernfalls verlieren Sie Ihren Status als Vertriebspartner. Einzelne Vertriebspartner-Accounts werden in Member-Accounts umgewandelt und Business Entity Vertriebspartner-Accounts werden aufgelöst. Das bedeutet, dass Ihr Vertriebsnetzwerk dann auf den direkt über Ihnen stehenden Vertriebspartner übergeht. Teilnehmer, deren Business Entity

Vertriebspartner-Account gekündigt wird, können weiterhin Produkte zum Mitgliedspreis kaufen, indem sie ein neues Mitgliedskonto anlegen. Um wieder Vertriebspartner zu werden, können Sie sich erneut anmelden und eine neue Vertriebspartnervereinbarung einreichen.

1.3 KUNDEN

Kunden nehmen nicht an diesem Plan teil, können keine Produkte weiterverkaufen und können keine anderen Kunden oder Vertriebspartner registrieren. Es gibt drei Arten von Kunden:

Nicht registrierte Kund*innen kaufen Produkte direkt von einem Vertriebspartner zum Preis, der vom Vertriebspartner angeboten wird.²

Endkunden kaufen die Produkte direkt bei Nu Skin über die Nu Skin Systeme zum veröffentlichten Verkaufspreis, vorbehaltlich etwaiger Rabatte, die von Nu Skin angeboten oder vermittelt werden.

Mitglieder melden sich an, um Produkte von Nu Skin zum Mitgliedspreis zu erwerben.

Bei Endkunden und Mitgliedern, die in den letzten 24 Monaten keinen Einkauf getätigt haben, wird ihr Kundenkonto deaktiviert und sie müssen ein neues Konto einrichten, um erneut etwas zu kaufen.

1.4 BONI

Je nach Ihrer Teilnahmestufe sind Sie berechtigt für folgende Boni:

TABELLE 1.A

	VERTRIEBSPARTNER	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD UND HÖHER
Weiterverkaufsbonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

² Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 16.

2. PLAN-BONI

2.1 SELLING BONUS UND WEITERVERKAUFSBONUS (TÄGLICH)

A. Beschreibung des Selling Bonus

Sie erhalten einen Selling Bonus, wenn Ihre Direktkund*innen Produkte über Nu Skin Systeme kaufen. Dieser Bonus liegt zwischen 4 % und 20 % des Netto-Verkaufspreises des Produkts, abhängig von Ihrem gesamten Direktkunden-Verkaufsvolumen für den Monat.

Hier sind einige wichtige Begriffe, die Sie verstehen sollten:

Netto-Verkaufspreis: Der für die Produkte gezahlte Preis ohne Verkaufsgewinn, Steuern und Versandkosten.

Sales Volume (Verkaufsvolumen): Ein nicht währungsbezogener Wert für jedes Produkt, der zur Quantifizierung der Produktverkäufe verwendet wird, die zur Messung der Berechtigung für verschiedene Leistungsbenchmarks sowie zur Bestimmung des Bonusprozentsatzes aggregiert werden.

Direktkund*in: Ein Mitglied oder Endkunde, an den ein Vertriebspartner Produkte direkt über Nu Skin Systeme verkauft, sowie Kunden, die Produkte direkt von einem Vertriebspartner über zulässige Drop-Ship-Bestellungen erwerben, sofern verfügbar. Ein Mitglied ist der Direktkunde des Vertriebspartners, der das Mitglied registriert hat. Verliert der anmeldende Vertriebspartner seinen Status als Vertriebspartner, werden alle Mitglieder, die zuvor von diesem Vertriebspartner angemeldet wurden, zu Direktkunden des nächsthöheren Vertriebspartners. Wenn ein Endkunde Produkte über Nu Skin Systeme erwirbt, wird dem Vertriebspartner, der ihm das Produkt verkauft hat, dieser Verkauf zugeschrieben. Ein Vertriebspartner gilt nicht als Direktkunde.

Nu Skin Systeme: Jeder Prozess, jede Anwendung oder jedes andere digitale Objekt innerhalb des digitalen Ökosystems von Nu Skin, das von Nu Skin für den Kauf oder Verkauf von Nu Skin Produkten vorgesehen ist, einschließlich Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool oder jede andere von Nu Skin unterstützte Plattform.

Direktkunden-Verkaufsvolumen (Direct Customer Sales Volume, DC-SV): Die Summe aller Produktverkäufe aus Käufen durch Ihre Direktkund*innen.

B. Berechnung des Selling Bonus

- i. **Was Sie tun:** Sie verkaufen Produkte an Ihre Direktkund*innen.
- ii. **Was Sie erhalten:** Sie verdienen 4 % bis 20 % des Netto-Verkaufspreises auf Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen. Ihr Selling Bonus-Prozentsatz wird durch Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen im aktuellen Monat bestimmt. Ihr Selling Bonus erhöht sich auf 20 %, wie in Tabelle 2.A dargestellt:

TABELLE 2.A

WAS SIE TUN	WAS SIE ERHALTEN
Sie verkaufen Produkte an Ihre Direktkund*innen.	4–20 % Selling Bonus Wird auf den Netto-Verkaufspreis Ihrer gesamten monatlichen Produktverkäufe an Ihre Direktkunden gezahlt
0–499 DC-SV	4 %
500–2.499 DC-SV	8 %
2.500–9.999 DC-SV	12 %
10.000+ DC-SV	20 %

C. Beschreibung des Weiterverkaufsbonus

Der Weiterverkaufsbonus vergütet Produktkäufe an Ihre Endkunden. Wenn Sie Produkte über Nu Skin Systeme für mehr als den Mitgliedspreis an Endkund*innen verkaufen, erhalten Sie zusätzlich zu Ihrem Selling Bonus einen Weiterverkaufsbonus.

D. Berechnung des Weiterverkaufsbonus

- i. **Was Sie tun:** Verkaufen Sie Produkte über dem Mitgliedspreis an Ihre Endkunden.
- ii. **Was Sie erhalten:** Ihr Weiterverkaufsbonus ist die Differenz zwischen (1) dem Preis, den Ihre Endkunden nach Abzug aller Rabatte (ohne Versandkosten, Steuern und andere Werbe- oder persönliche Rabatte) zahlen, wenn sie die Produkte direkt bei Nu Skin kaufen, und (2) dem Mitgliedspreis.

E. Tägliche Berechnung

Jeden Tag berechnen wir den Weiterverkaufsbonus und einen 4 %-igen Selling Bonus für Ihre Produktverkäufe und verbuchen sie auf Ihrem Nu Skin Bonus-Konto. Jeder zusätzliche prozentuale Selling Bonus, für den Sie sich qualifizieren, wird berechnet und am Ende jedes festgelegten wöchentlichen Zeitraums auf Ihrem Nu Skin Bonus-Konto verbucht. Alle ausstehenden Zahlungen werden nach Abschluss jeder wöchentlichen Provisionsberechnung automatisch an Ihr Finanzinstitut überwiesen (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen); es sei denn, Sie haben sich ausdrücklich für eine monatliche Auszahlung von Weiterverkaufsbonus und Selling Bonus entschieden – in diesem Fall werden sie monatlich ausgezahlt. Um die wöchentliche Bonusauszahlung abzubestellen und nur einmal pro Monat ausgezahlt zu werden, loggen Sie sich bitte in Ihr Nu Skin Bonus-Konto ein und passen Sie Ihre Einstellungen auf der Registerkarte „Provisionen“ an.

F. Berechtigung

Nur anerkannte Vertriebspartner sind zum Erhalt von Selling oder Weiterverkaufsbonus berechtigt.

2.2 BONUS DURCH VERMITTELNDE*N VERTRIEBSPARTNER*IN (WÖCHENTLICH)

A. Beschreibung Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in

Sie erhalten einen Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in, der zwischen 4 % und 24 % Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufe liegt, wenn Sie Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen steigern und Ihren Vertriebspartnern helfen, ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen zu erhöhen.

Hier ist ein Schlüsselbegriff:

Persönlich registrierte Vertriebspartner-Verkäufe: Die Produktverkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner, berechnet durch Addition des Netto-Verkaufspreises der an Ihre Direktkunden verkauften Produkte.

B. Berechnung des Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in

- i. **Was Sie tun:** Erzielen Sie jeden Monat mindestens 250 Direktkunden-Verkaufsvolumen und helfen Sie Ihren persönlich registrierten Vertriebspartnern, ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen zu steigern.
- ii. **Was Sie erhalten:** Sie verdienen zwischen 4 % und 24 % Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufe. In dem Maße, wie Sie Ihr eigenes monatliches Direktkunden-Verkaufsvolumen steigern, verdienen Sie einen größeren Prozentsatz an Ihren persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufen, wie in Tabelle 2.B dargestellt:

TABELLE 2.B

WAS SIE TUN	WAS SIE ERHALTEN
Sie verkaufen Produkte an Ihre Direktkund*innen.	4-24 % Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in Bezahlt auf Ihre persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufe
250-499 DC-SV	4 %
500-2.499 DC-SV	12 %
2.500-9.999 DC-SV	16 %
10.000+ DC-SV	24 %

C. Wöchentliche Vergütungsberechnung

Sie erhalten einen Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen für alle persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufe, die bis zum Ende jedes Wochenzeitraums neu abgeschlossen werden. Alle zusätzlichen Prozentsätze für Boni durch vermittelnde Vertriebspartner*innen, für die Sie sich anschließend qualifizieren, werden berechnet und Ihrem Nu Skin Bonus-Account am Ende des wöchentlichen Zeitraums gutgeschrieben, in dem die zusätzlichen Prozente verdient wurden. Ihr Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen wird in der Regel innerhalb eines Werktages nach Ende des wöchentlichen Zeitraums auf Ihrem Nu Skin Bonus-Konto verbucht und automatisch an Ihr Finanzinstitut überwiesen (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen); es sei denn, Sie haben sich ausdrücklich für eine monatliche Auszahlung des Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in entschieden. Um die wöchentliche Bonusauszahlung abzubestellen und nur einmal pro Monat ausgezahlt zu werden, loggen Sie sich bitte in Ihr Nu Skin Bonus-Konto ein und passen Sie Ihre Einstellungen auf der Registerkarte „Provisionen“ an.

D. Berechtigung

Nur Vertriebspartner sind berechtigt, einen Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner zu erhalten. Der Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner wird nicht für Einkäufe von Vertriebspartnern gezahlt. Die Berechtigung zum Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in hängt nicht vom Titel des Vertriebspartners ab. Wenn also Ihr persönlich registrierter Vertriebspartner ein Brand Representative wird, wird sein Direktkunden-Verkaufsvolumen weiterhin in die Berechnung Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufe einbezogen.

2.3 BUILDING BONUS (MONATLICH)

A. Beschreibung

Wenn Sie sich als Brand Representative qualifizieren(siehe Abschnitt 3), können Sie neben Selling Bonus, Weiterverkaufsbonus und Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen auch einen Building Bonus von 5 % bis 10 % des provisionsberechtigten Verkaufswertes der Produktkäufe von Kunden und Vertriebspartnern in Ihrer Gruppe verdienen. Der Building Bonus entschädigt Sie monatlich für die Steigerung des Umsatzes innerhalb Ihrer Gruppe, die Bereitstellung von Kundenservice für Ihre Gruppe und die Unterstützung anderer Vertriebspartner bei der Werbung für Produkte bei ihren Kunden.

Hier sind einige wichtige Begriffe, die Sie verstehen sollten:

Provisionsberechtigter Verkaufswert (Commissionable Sales Value, CSV): Ein Währungswert, der für jedes Produkt festgelegt und zur Berechnung von Building Bonus und Leading Bonus verwendet wird.

Gruppe: Ihre Gruppe besteht aus (1) Ihnen, (2) allen Ihren Mitgliedern, Endkunden und Vertriebspartnern sowie (3) allen Mitgliedern, Endkunden und Vertriebspartnern Ihrer Vertriebspartner usw. Ihre Gruppe umfasst die Gruppen Ihrer Vertriebspartner, die sich in der Qualifikation zum Brand Representative befinden. Wenn Ihre Vertriebspartner die Qualifikation als Brand Representative abgeschlossen haben, verlassen sie Ihre Gruppe und werden (mit ihren Gruppen) Teil Ihres Teams.

Gruppenverkaufsvolumen (GSV): Die Summe des Verkaufsvolumens aus allen Produktkäufen innerhalb Ihrer Gruppe.

B. Berechnung des Building Bonus

- i. **Was Sie tun:** Erzielen Sie als Brand Representative mindestens 2.000 Gruppenumsätze (einschließlich 250 Ihrer eigenen Direktkundenumsätze) in einem Monat, indem Sie Produkte an Ihre Kunden verkaufen und Ihren Vertriebspartnern dabei helfen, dasselbe zu tun.
- ii. **Was Sie erhalten:** Der Building Bonus ist ein Prozentsatz des provisionsberechtigten Verkaufswertes Ihres Gruppenverkaufsvolumens, der bei 5 % beginnt und bis zu 10 % auf der Grundlage Ihres Gruppenverkaufsvolumens skaliert, wie in Tabelle 2.C dargestellt:

TABELLE 2.C

WAS SIE TUN	WAS SIE ERHALTEN
Werden Sie Brand Representative und steigern Sie Ihr gesamtes Gruppenverkaufsvolumen, das 250 Ihrer eigenen Direktkundenverkäufe umfassen muss.	5–10 % Building Bonus Bezahlt auf den monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswert Ihrer Gruppe
2.000–2.999 GSV	5 %
3.000+ GSV	10 %

C. Monatliche Zahlung

Wir berechnen Ihren Building Bonus am Ende eines jeden Monats. Der Building Bonus wird in der Regel innerhalb der ersten Woche eines jeden Monats auf Ihrem Nu Skin Bonus-Konto verbucht und eine Überweisung an Ihr Finanzinstitut wird automatisch veranlasst (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen).

D. Berechtigung

Nur Brand Representatives mit einer guten Geschäftsbeziehung zur Firma sind berechtigt, einen Building Bonus zu erhalten. Wenn Sie Flex-Punkte verwenden, um den Status als Brand Representative beizubehalten, oder wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, haben Sie in diesem Monat keinen Anspruch auf einen Building Bonus. Siehe Abschnitt 3.2 und 3.3.

2.4 LEADING BONUS (MONATLICH)

A. Beschreibung

Wenn Sie sich als Gold-Partner oder höher qualifizieren, können Sie zusätzlich zu Selling, Retailing, Affiliate Referring und Building Bonus einen Leading Bonus in Höhe von 5 % des provisionsberechtigten Verkaufswertes verdienen, der durch das Verkaufsvolumen Ihres Teams erzielt wird. Der Leading Bonus basiert auf dem Verkaufsvolumen und wird zum Teil dafür gezahlt, dass Sie Ihren Vertriebspartnern helfen, sich als Brand Representative zu qualifizieren, und dass Sie die Brand Representatives (die auch G1 Brand Representatives bezeichnet werden), die Sie direkt in Ihrem Team leiten, motivieren und schulen (d. h. die Leiter Ihrer Führungsteams). Wenn Ihre G1-Brand Representatives zu Gold-Partnern oder höher werden, entwickelt sich Ihre Rolle weiter, und Sie werden nun ein Team leiten, zu dem

auch Brand Representatives anderer Generationen (z. B. G2, G3 usw.) gehören, die an der Entwicklung ihrer eigenen Gruppen und der Steigerung des Produktabsatzes arbeiten. Der Leading Bonus entschädigt Sie monatlich für die Steigerung des Umsatzes innerhalb Ihres Teams, die Bereitstellung von Kundenservice für Ihr Team und die Unterstützung anderer Vertriebspartner bei der Werbung für Produkte bei ihren Kunden.

Hier sind einige wichtige Begriffe, die Sie verstehen sollten:

Team: Ihr Team besteht aus allen Generationen von Brand Representatives und deren Gruppen, die durch Ihren Titel bestimmt werden (siehe Tabelle 2.D). Ihr Team bezieht Sie oder Ihre Gruppe nicht mit ein.

Titel: Titel werden als Brand Representative basierend auf Ihren Leadership Teams und deren Verkaufsvolumen erreicht. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen, auf die Sie einen Leading Bonus erhalten können.

Leadership Team: Ihre Leadership Teams bestehen aus Ihren G1-G6-Brand Representatives, die jeweils bei Ihren G1-Brand Representatives beginnen. Jedes Ihrer Leadership Teams ist einzigartig und wird von Ihren jeweiligen G1-Brand Representatives geleitet.

Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV): Die Summe aller Verkaufsvolumina eines bestimmten Leadership Teams.

B. Berechnung des Leading Bonus

- Was Sie tun:** Qualifizieren Sie sich als Gold oder höher, behalten Sie Ihren Status als Markenvertreter bei und erreichen Sie mindestens 3.000 Gruppenverkaufsvolumen pro Monat.
- Was Sie erhalten:** Sie bekommen die Möglichkeit, 5 % des provisionsberechtigten Verkaufswertes auf das gesamte Verkaufsvolumen Ihres Teams zu verdienen. In Tabelle 2.D sind die Anforderungen an die Titel sowie die Generationen aufgeführt, für die jeder Titel einen Leading Bonus erhalten kann:

TABELLE 2.D

WAS SIE TUN	WAS SIE ERHALTEN	
Behalten Sie Ihren Status als Brand Representative bei, erreichen Sie jeden Monat ein Verkaufsvolumen von 3.000 Gruppen und entwickeln Sie Leadership Teams.	5 % Leading Bonus Bezahlt auf den monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Value) Ihres Teams	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BEZAHLTE GENERATIONEN
1	alt	5 % auf Ihr G1
2	Lapis	5 % auf Ihr G1-G2
3 Davon 1 mit \geq 5.000 LTSV	Ruby	5 % auf Ihr G1-G3*
4 Davon 1 mit \geq 10.000 LTSV	Emerald	5 % auf Ihr G1-G4*
5 Davon 1 mit \geq 10.000 LTSV + 1 mit \geq 20.000 LTSV	Diamond	5 % auf Ihr G1-G5*
6 Davon 1 mit \geq 10.000 LTSV + 1 mit \geq 20.000 LTSV + 1 mit \geq 30.000 LTSV	Blue Diamond**	5 % auf Ihr G1-G6*

* Bitte lesen Sie die Richtlinien und Verfahren von Nu Skin, um sich über die Teilnahmebedingungen zu informieren.

** Blue Diamonds und Presidentialal Directors qualifizieren sich für eine Business Builder Position bzw. für eine Position als Presidential Director Business Builder. Siehe Anhang D.

C. Monatliche Zahlung

Wir berechnen Ihren Leading Bonus am Ende eines jeden Monats. Der Leading Bonus wird in der Regel innerhalb der ersten Woche eines jeden Monats auf Ihrem Nu Skin Bonus-Account verbucht und eine Überweisung an Ihr Finanzinstitut wird automatisch veranlasst (vorbehaltlich marktspezifischer Anforderungen).

D. Berechtigung

Nur bestehende Brand Representatives können einen Leading Bonus erhalten. Wenn Sie Flex-Punkte verwenden, um den Status als Brand Representative beizubehalten, oder wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, haben Sie in diesem Monat keinen Anspruch auf einen Leading Bonus. Siehe Abschnitt 3.2 und 3.3.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 QUALIFIKATION ALS BRAND REPRESENTATIVE

A. Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives

Um sich als Brand Representative zu qualifizieren, müssen Sie eine Absichtserklärung einreichen und während des Qualifikationszeitraums für Brand Representatives ein Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 (einschließlich 500 Ihres eigenen Direktkundenumsatzes) erreichen. Sie können die Qualifikation als Brand Representative so schnell abschließen, wie Sie möchten (in nur einer Woche oder in zwei Monaten). Wenn Sie sich jedoch für die Qualifikation über einen Zeitraum von zwei Monaten entscheiden, müssen Sie jeden Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 1.000 (einschließlich Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens von 250) erzielen.

Das Formular für die Absichtserklärung finden Sie, wenn Sie sich bei Ihrem nuskin.com-Konto anmelden.

B. Qualifikationszeitraum für Brand Representatives

Ihr Qualifikationszeitraum als Brand Representative beginnt in dem Monat, in dem Sie Ihre Absichtserklärung einreichen. Sie haben bis zum Ende des Folgemonats Zeit, die Qualifikation zum Brand Representative abzuschließen.

BEISPIEL: Wenn Sie Ihre Absichtserklärung am 25. Februar einreichen, um sich als Brand Representative zu qualifizieren, beginnt Ihr Qualifikationszeitraum für Brand Representatives im Februar. Ihr Qualifikationszeitraum als Brand Representative endet am früheren der beiden folgenden Tage:

- i. das Datum, an dem Sie zum Brand Representative aufsteigen, nachdem Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives erfüllt haben (siehe Abschnitt 3.1A);
- ii. am Ende des ersten Monats Ihres Qualifikationszeitraums als Brand Representative, wenn Sie das erforderliche Mindestumsatzvolumen für Ihren ersten Monat der Qualifikation (1.000 Gruppenverkaufsvolumen, einschließlich 250 Ihres eigenen Direktkundenumsatzes) nicht erreichen. Wenn Sie im obigen Beispiel die Mindestanforderungen im Februar nicht erfüllt haben, würde Ihr Qualifikationszeitraum als Brand Representative am letzten Tag des Februars enden; oder
- iii. am Ende des zweiten Kalendermonats nach Einreichung Ihrer Absichtserklärung, wenn Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives in diesem zweiten Monat nicht erfüllen. Wenn Sie im obigen Beispiel die Mindestanforderungen im Februar, aber nicht im März erfüllen, würde Ihr Qualifikationszeitraum am letzten Tag des Monats März enden.

C. Abschluss der Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives und Beförderung

Wenn Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives erfüllen, werden Sie am ersten Tag des nächsten wöchentlichen Zeitraums (am 8., 15. oder 22. dieses Monats oder am 1. des nächsten Monats) Brand Representative und sind berechtigt, einen Building Bonus für neu abgeschlossene Gruppenverkäufe zu erhalten. Siehe Tabelle 2.C. Sie können auch beginnen, den Leading Bonus für alle provisionsberechtigten Umsätze aus Einkäufen Ihres Teams nach Ihrem Beförderungsdatum als Brand Representative zu verdienen.

Wenn Vertriebspartner in Ihrer Gruppe zu Brand Representatives aufsteigen, kann sich dies wie folgt auf Ihr Team und die anschließende Beförderung auswirken:

- i. Wenn jemand aus Ihrer Gruppe ebenfalls an der Qualifikation zum Brand Representative teilnimmt, wird er nur dann Teil Ihres Teams, wenn Sie: (1) Ihren ersten Qualifikationssmonat als Brand Representative im selben Monat oder früher als den Monat abschließen, in dem sie ihre Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives erfüllen; und (2) die Qualifikation als Brand Representative innerhalb Ihres Qualifikationszeitraums als Brand Representative abschließen. Siehe Anhang A.
- ii. Wenn ein Vertriebspartner in Ihrer Gruppe die Qualifikation zum Brand Representative vor dem oben genannten Zeitrahmen abschließt, wird er in das Team des nächsthöheren Brand Representative über Ihnen eingegliedert, und Sie erhalten keinen Building oder Leading Bonus für seine Verkaufsaktivitäten. Sie können jedoch trotzdem einen Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen aus deren Verkaufsaktivitäten erhalten. Siehe Anhang A.

D. Nichterfüllung der Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives

Wenn Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives nicht innerhalb des Qualifikationszeitraums erfüllen, wird Ihre Qualifikation als Brand Representative abgebrochen. Wenn Sie erneut versuchen möchten, sich als Brand Representative zu qualifizieren, müssen Sie eine neue Absichtserklärung einreichen und die Qualifikation als Brand Representative neu beginnen.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Erhalt oder Verlust des Status eines Brand Representatives

Der Erhalt beginnt im ersten vollen Monat nach Abschluss der Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives. Siehe Anhang A. Ihr Status als Brand Representative wird je nach Ihrer Verkaufsleistung in jedem Monat bewahrt.

- i. Wenn Sie in einem Monat mindestens 2.000 Gruppenumsätze (einschließlich 250 Ihrer eigenen Direktkundenumsätze) erzielen, behalten Sie Ihren Status als Brand Representative für diesen Monat bei. Wenn Sie in einem Monat 2.000 Gruppenumsätze, aber nicht die 250 Direktkundenumsätze erreichen, behalten Sie Ihren Status als Brand Representative für diesen Monat nicht und beginnen den nächsten Monat ohne den Status als Brand Representative.
- ii. Wenn Sie 2.000 Gruppenumsätze nicht erreichen, aber dennoch mindestens 500 Gruppenumsätze (einschließlich 250 Ihrer eigenen Direktkundenumsätze) in einem Monat erzielen und genügend Flex-Punkte (wie in Abschnitt 3.3 unten beschrieben) zur Verfügung haben, um die Differenz der fehlenden Gruppenumsätze auszugleichen (z. B. 500 Gruppenumsätze plus 1.500 Flex Points), werden Ihre Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative für diesen Monat verwendet. **Flex-Punkte können nicht verwendet werden, um die Anforderung des Verkaufsvolumens von 250 Direktkunden zu erfüllen.** Wenn Sie Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, sind Sie in diesem Monat nicht berechtigt, einen Building oder Leading Bonus zu verdienen.
- iii. Wenn Sie die Anforderungen für den Erhalt des Brand Representative Status nicht erfüllen, verlieren Sie Ihren Status als Brand Representative und werden ab dem ersten Tag des nächsten Monats zu einem Vertriebspartner. Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, sind Sie nicht berechtigt, Building oder Leading Bonus zu verdienen, und Sie verlieren Ihr Vertriebsnetzwerk, das eine Generation aufsteigt und Teil der Vertriebsnetzwerke der über Ihnen stehenden Brand Representatives wird. Sie können Ihr Vertriebsnetzwerk durch den Restart wiederherstellen. Siehe Anhang C.

Sie dürfen Ihren Status oder Titel nicht aufrechterhalten, indem Sie Fake Konten erstellen, zusätzliche Produkte kaufen oder andere Formen der Manipulation anwenden, die gegen den Geist und die Absicht dieses Plans oder die Richtlinien und Verfahren von Nu Skin verstößen.

3.3 FLEX-PUNKTE

A. Beschreibung

Flex-Punkte sind ein Ersatz für Gruppenverkaufsvolumen, der dazu dient, Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, wenn Sie nicht mindestens 2.000 Gruppenumsätze in einem Monat erzielen. Flex-Punkte können nicht verwendet werden, um die Erfordernis eines Verkaufsvolumens von 250 Direktkunden zu erfüllen, und Sie können nicht mehr als 1.500 Flex-Punkte im Monat nutzen. Flex-Punkte verfügen weder über ein Verkaufsvolumen noch über einen provisionsberechtigten Verkaufswert und es wird kein Bonus auf sie ausgezahlt. Flex-Punkte haben keinen Geldwert und sind nicht in bar einlösbar. Flex-Punkte verfallen nicht und die Anzahl der Flex-Punkte, die Sie sammeln können, ist unbegrenzt; allerdings verfallen alle gesammelten Flex-Punkte, wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren. Wenn Sie Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, sind Sie in diesem Monat nicht berechtigt, einen Building oder Leading Bonus zu verdienen.

B. Zuweisung von Flex-Punkten

Sie erhalten Flex-Punkte als neuer Brand Representative und jedes folgende Jahr im Jubiläumsmonat für Brand Representative Advancement. Zu Beginn Ihrer ersten drei vollen Monate als neuer Brand Representative erhalten Sie im ersten Monat 1.500 Flex-Punkte, im zweiten Monat 1.000 und im dritten Monat 500 Flex-Punkte, insgesamt also 3.000 Flex-Punkte. In jedem darauffolgenden Jahr erhalten Sie 1.500 weitere Flex-Punkte in dem Monat, in dem Sie Brand Representative geworden sind. Ihre Flex-Punkte werden in Ihrem nuskin.com-Konto angezeigt.

Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren und die Qualifikation zum Brand Representative erneut abschließen (auch durch Neustart), werden Ihnen im ersten vollen Monat 1.000 Flex-Punkte und im zweiten Monat nach Ihrem Brand Representative Advancement Date 500 Flex-Punkte zugewiesen.

4. WEITERE BEDINGUNGEN

4.1 BONI

A. Boniberechtigung

Um sich für Boni zu qualifizieren (ausgenommen Weiterverkaufsbonus), müssen Sie jeden Monat Produktverkäufe an fünf verschiedene Direktkunden oder nicht registrierte Kund*innen tätigen³. Sollten Sie diese Voraussetzung nicht erfüllen, müssen Sie das Unternehmen sofort benachrichtigen. Das Unternehmen führt zufällige Stichproben bei Vertriebspartnern durch, um die Erfüllung dieser Voraussetzung zu überprüfen.

B. Bonusberechnungen

Boni werden täglich, wöchentlich und monatlich berechnet. Sie werden von Nu Skin festgelegt und in Ihrem Nu Skin Bonus-Konto registriert.

C. Boni und Wechselkurse

Bei der Berechnung Ihrer Boni wird der provisionsberechtigte Verkaufswert der Produktkäufe in unterschiedlichen Märkten in Ihre lokale Währung umgewandelt, und zwar mit dem Wechselkursdurchschnitt des vergangenen Monats.

BEISPIEL: Bei der Bestimmung des Grundbetrags, der zur Berechnung Ihrer Boni auf Verkäufe im März verwendet wird, würde das Unternehmen den durchschnittlichen Tageswechselkurs vom Februar verwenden.

D. Heimatmarkt-Version

Diese Version des Plans gilt ausschließlich für Vertriebspartner mit einer Vertriebspartner-ID für den Markt Europa und Afrika. Der Plan bietet Ihnen die Möglichkeit, Boni auf Umsätze in all unseren Märkten weltweit zu erhalten (ausgenommen Märkte, in denen ausländische Teilnahme beschränkt ist, wenden Sie sich bezüglich der einzelnen Märkte an Ihren Account Manager). Falls Sie eine Vertriebspartner-ID für Europa und Afrika haben, gelten für Ihre Bonusberechtigungen und Benchmarks die in dieser Version des Plans dargelegten Bedingungen, selbst wenn die Mitglieder Ihres Teams eine Vertriebspartner-ID für andere Märkte haben.

BEISPIEL: Wenn Sie Brand Representative mit einer Europa- und Afrika-Vertriebspartner-ID sind und ein Mitglied in Australien registrieren, das einige Produkte über die australische nuskin.com-Website kauft, wenn diese Person (a) sich als Ihr direkter Kunde anmeldet und (b) in Ihrer Gruppe ist, wenn sie Produkte auf dem australischen Markt kauft, dann haben diese Produktkäufe das Verkaufsvolumen, den provisionsberechtigten Verkaufswert und den Netto-Verkaufspreis, die der australische Markt für diese Produkte festgelegt hat. Der australische provisionsberechtigte Verkaufswert und der Netto-Verkaufspreis werden zum Zeitpunkt des Verkaufs in die Landeswährung Ihres Wohnsitzmarktes umgerechnet. Der lokale Markt stellt Informationen zu Verkaufsvolumen, provisionsberechtigtem Verkaufswert, Preisen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt in diesem Markt bereit.

Dieser Plan gilt nicht für unsere Geschäftsbereiche Festland China, Vietnam und Indien, die nach anderen Geschäftsmodellen arbeiten.

E. Wiedereinziehung der an Sie ausgezahlten Boni

Das Unternehmen hat das Recht, an Sie gezahlte Boni zurückzufordern, wie in den Richtlinien und Verfahren veröffentlicht, einschließlich der Rückforderung von Boni, die für

³ Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 16.

Produkte gezahlt wurden, die später zurückgegeben wurden. Der Zeitpunkt und die Methode der Rückforderung hängen von der Prämie und dem Zeitpunkt der Rückgabe der Produkte ab. Siehe Anhang B. Eine Zusammenfassung unserer Rückgaberichtlinien finden Sie unter nuskin.com.

F. Beförderung zum Brand Representative; andere Titelveränderungen

Beförderungen zum Brand Representative finden wöchentlich statt. Sonstige Titeländerungen treten nur während der monatlichen Bonusberechnung auf und werden in Ihrem Vertriebspartner-Account am oder vor dem 5. des Folgemonats angezeigt. Siehe Anhang A.

G. Produktaktionen und Preise

Wir können den veröffentlichten Verkaufspreis, das Verkaufsvolumen, den provisionsberechtigten Verkaufswert und den Mitgliedspreis anpassen. Beachten Sie die Produktpreis- und Aktionsmitteilungen Ihres Marktes bezüglich Informationen zu Preisnachlässen und deren Auswirkungen auf Preise, Boni, Verkaufsvolumen, provisionsberechtigten Verkaufswert sowie zu sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt.

H. Sonstige Umsatzvergütungen

Wenn Sie Nu Skin Produkte außerhalb der Nu Skin Systeme verkaufen, können Sie einen Verkaufsgewinn erzielen:

- i.** Der Verkaufsgewinn entspricht (1) dem Preis, zu dem Sie ein Produkt verkaufen, abzüglich (2) Ihrer Kosten (Einkaufspreis, Steuern, Versand, Geschäftskosten usw.). Sie behalten alle Verkaufsgewinne, die außerhalb der Nu Skin Systeme erzielt werden.⁴
- ii.** Sie können auch Incentive-Reisen oder andere Sachprämien und Vergütungen aus anderen kurzfristigen Verkaufsanreizen verdienen, die nicht unter den Verkaufserfolgsplan fallen.

4.2 KÜNDIGUNG EINES VERTRIEBSPARTNER-ACCOUNTS

A. Verlust der Vertriebspartner-Vorteile

Mit der Kündigung Ihres Vertriebspartner-Accounts verlieren Sie alle Vorteile als Vertriebspartner, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Zugang zu Ihrem Vertriebspartner-Account, Ihrer Gruppe, Ihrem Team, Ihrem Vertriebsnetzwerk, dem von Ihrer Gruppe oder Ihrem Team generierten Umsatzvolumen und den Boni.

B. Verschiebung des Vertriebspartner-Accounts

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jedwede Verschiebung eines Vertriebspartner-Accounts und eines Teils seiner Gruppe oder seines Vertriebsnetzwerks innerhalb des Vertriebsnetzwerks nach oben oder zu einem anderen Vertriebsnetzwerk so lange wie vernünftigerweise erforderlich zu verzögern..

4.3 SONSTIGE MATERIALIEN UND ÜBERSETZUNGEN

Bei Unstimmigkeiten zwischen den in diesem Plan dargelegten Bedingungen und Marketingmaterialien oder anderen damit zusammenhängenden Inhalten ist dieser Plan maßgeblich. Sofern nicht anders durch die Gesetzgebung geregelt, gilt bei Abweichungen zwischen der englischen Version dieses Plans und einer übersetzten Version, die englische Version.

⁴ Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 16.

4.4 AUSNAHMEN

A. Gewähren von Plan-Ausnahmen

Das Unternehmen kann nach eigenem Ermessen auf Anforderungen oder Bedingungen dieses Plans verzichten oder diese ändern (zusammen „**Plan-Ausnahmen**“). Das Unternehmen kann Plan-Ausnahmen für einen (1) einzelnen Vertriebspartner-Account oder für (2) mehrere Konten, darunter nach Team oder nach Markt, gewähren. Das Gewähren einer Plan-Ausnahme für einen Vertriebspartner-Account, ein Team oder einen Markt verpflichtet das Unternehmen nicht zum Gewähren einer Plan-Ausnahme für einen anderen Vertriebspartner-Account, Markt oder Team. Jede wesentliche Plan-Ausnahme bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung eines bevollmächtigten leitenden Angestellten des Unternehmens, und das Unternehmen ist nicht verpflichtet, andere Vertriebspartner, einschließlich der nächsten Vertriebspartner über einem Vertriebspartner, schriftlich oder anderweitig über die Plan-Ausnahme zu informieren.

B. Beendigung der Plan-Ausnahmen

Das Unternehmen kann eine zuvor gewährte Plan-Ausnahme jederzeit und ohne Angabe von Gründen aufheben, unabhängig davon, wie lange die Ausnahme bereits in Kraft ist. Wurde die Plan-Ausnahme einem bestimmten Vertriebspartner gewährt, dann gilt die Plan-Ausnahme individuell für diesen Vertriebspartner und das Unternehmen. Plan-Ausnahmen enden mit der Übertragung des Vertriebspartner-Account, unabhängig von der Form der Übertragung (z. B. Verkauf, Abtretung, Übertragung, Vererbung, kraft Gesetzes oder anderweitig), und eine solche Ausnahme ist ungültig.

4.5 TERMINOLOGIE

Die Bedingungen in diesem Plan können von früheren Bedingungen abweichen und überarbeitet werden.

4.6 ÄNDERUNGSRECHTE

Das Unternehmen kann diesen Plan jederzeit nach eigenem Ermessen ändern. Vor dem Inkrafttreten jedweder Änderung gilt eine 30-tägige Benachrichtigungsfrist durch das Unternehmen.

4.7 EINHALTUNG DER DIREKTVERTRIEBSREGELN

Um sich für Boni zu qualifizieren, müssen Sie die Voraussetzungen dieses Plans, der Vertriebspartnervereinbarung und der Richtlinien von Nu Skin erfüllen.

4.8 WÖCHENTLICHE UND MONATLICHE ZEITRÄUME

Als „Monat“ gilt ein Kalendermonat. Als „Woche“, „wöchentlich“ oder „wöchentlicher Zeitraum“ gilt ein siebentägiger Zeitraum, der an dem 1., dem 8., dem 15. oder dem 22. Tag eines jeden Monats beginnt, vorausgesetzt die vierte Woche des Monats läuft bis zum Ende dieses Monats. Bonusberechnungen basieren auf der Zeitzone Mountain Standard Time oder Mountain Daylight Savings Time in Provo, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

HINWEIS 1:

FRANKREICH: „VDI Mandataire“ sind nicht berechtigt, an nicht registrierte Kund*innen weiterzuverkaufen.

ITALIEN: Incaricati dürfen nur das Sammeln von Kaufbestellungen im Zuhause des Endkunden direkt oder indirekt im Namen des Unternehmens bewerben. Als Vertriebspartner (Incaricato) sind Sie ausschließlich zum Erwerb von Produkten für den persönlichen Gebrauch sowie zum Gebrauch durch Personen in Ihrem Haushalt berechtigt; Kaufbestellungen von nicht registrierten Kund*innen müssen an das Unternehmen weitergeleitet werden.

GLOSSAR

Absichtserklärung (LOI): Ein Dokument, das Sie über die Nu Skin Systeme einreichen, um das Unternehmen über Ihre Absicht zu informieren, sich als Brand Representative zu qualifizieren.

Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung: Alle Aktivitäten, die in irgendeiner Weise dem Geschäft, der Entwicklung, dem Verkauf oder der finanziellen Förderung eines anderen Unternehmens zugutekommen, diese fördern, ihnen helfen oder sie unterstützen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, Förderung der Geschäftsmöglichkeit, Auftreten im Namen des Unternehmens oder eines seiner Vertreter, Zustimmung zur Verwendung des eigenen Namens, um das Unternehmen, dessen Produkte, Dienstleistungen oder Möglichkeiten zu vermarkten, finanzielle Förderung oder Anwerben im Namen des Unternehmens, Tätigkeit als Vorstandsmitglied, Prokurist oder Vertreter des Unternehmens, Eigentums- oder sonstiges wirtschaftliches Interesse, mittelbar oder unmittelbar.

Aufrechterhaltung (auch aufrechterhalten oder aufrechterhaltend): Die Anforderung, in einem Monat mindestens 2.000 Gruppenverkaufsvolumina (einschließlich 250 eigener Direktkundenverkaufsvolumina) zu erzielen, um den Status des Brand Representative zu behalten und Anspruch auf einen Building oder Leading Bonus zu haben. Um Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, können Flex-Punkte auch als Ersatz für fehlendes Gruppenverkaufsvolumen, jedoch nicht für Direktkundenverkaufsvolumen, verwendet werden. Wenn Sie jedoch Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, sind Sie in diesem Monat nicht berechtigt, einen Building oder Leading Bonus zu verdienen. Siehe Abschnitt 3.2 und Anhang A.

Bonus durch vermittelnde*n

Vertriebspartner*in: Ein Bonus, den Sie als Vertriebspartner wöchentlich verdienen, basierend auf Ihren persönlich registrierten Vertriebspartner-Verkäufen. Siehe Abschnitt 2.2.

Bonus: Umsatzvergütung, die über diesen Plan ausgezahlt wird, einschließlich Selling Bonus, Weiterverkaufsbonus, Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in, Building Bonus und Leading Bonus. Verkaufsgewinne, die Sie durch den Verkauf von Produkten, die Sie erwerben und direkt an nicht registrierte Kund*innen vertreiben, erzielen, sowie jedwede Bargeld- oder Sach-Incentives sind in den Boni nicht enthalten (Frankreich und Italien, siehe Hinweis 1 auf S. 16).

Brand Representative Advancement Date: Der erste Tag des Wochenzeitraums nach Abschluss der Qualifikation zum Brand Representative. Wenn Sie sich in Woche 1, 2 oder 3 eines Monats als Brand Representative qualifizieren, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8., 15. bzw. 22. des Monats. Wenn Sie sich in der 4. Woche eines Monats als Brand Representative qualifizieren, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der erste Tag des Folgemonats. Siehe Anhang A.

Brand Representative: Ein Vertriebspartner, der seine Qualifikation erfolgreich abgeschlossen und seinen Brand Representative-Status nicht eingebüßt hat. Der Begriff Brand Representative kann ebenfalls als eine allgemeine Bezugnahme für alle Titel von Brand Representative und höher verwendet werden. So kann etwa jemand mit Ruby- oder Diamond-Status allgemein als Brand Representative bezeichnet werden, wenn über alle Brand Representatives gesprochen wird.

Brand Representative-Qualifikation: Der Prozess, um Brand Representative zu werden. Siehe Abschnitt 3.1.

Building Bonus: Ein Bonus, den Sie als Brand Representative monatlich verdienen, basierend

auf dem provisionsberechtigten Verkaufswert von Produkten, die von Vertriebspartnern und Kunden Ihrer Gruppe über Nu Skin Systeme gekauft wurden. Siehe Abschnitt 2.3.

Business Builder Position (BBP): Eine Position auf Ihrem G1. Ihr BBP wird nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel als Blue Diamond erreichen, für Sie erstellt. Siehe Anhang D.

Direktkunde: Ein Mitglied oder Endkunde, an den ein Vertriebspartner Produkte direkt über Nu Skin Systeme verkauft, sowie Kunden, die Produkte direkt von einem Vertriebspartner über zulässige Drop-Ship-Bestellungen erwerben, sofern verfügbar. Ein Mitglied ist der Direktkunde des Vertriebspartners, der das Mitglied registriert hat. Verliert der anmeldende Vertriebspartner seinen Status als Vertriebspartner, werden alle Mitglieder, die zuvor von diesem Vertriebspartner angemeldet wurden, zu Direktkunden des nächsthöheren Vertriebspartners. Wenn ein Endkunde Produkte über Nu Skin Systeme erwirbt, wird dem Vertriebspartner, der ihm das Produkt verkauft hat, dieser Verkauf zugeschrieben. Ein Vertriebspartner gilt nicht als Direktkunde.

Direktkunden-Verkaufsvolumen (Direct Customer Sales Volume, DC-SV): Die Summe aller Produktverkäufe aus Käufen durch Ihre Direktkund*innen.

Direktvertriebsunternehmen: Ein Unternehmen, das Mitglied des Direktvertriebsverbands ist oder eine Absatzorganisation aus selbstständigen Auftragnehmern nutzt, um Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, und diese selbstständigen Auftragnehmer über ein ein- oder mehrstufiges Vergütungsprogramm für (1) ihre eigenen Verkäufe und/oder (2) Verkäufe anderer selbstständiger Auftragnehmer, die sich zum Vertrieb der gleichen Produkte und Dienstleistungen für diese selbstständigen Auftragnehmer registriert haben, entlohnt.

Drop-Ship-Bestellungen (abhängig von der Verfügbarkeit auf dem lokalen Markt): Falls

verfügbar, ist eine Drop-Ship-Bestellung eine Bestellung, die Sie über Ihren Vertriebspartner-Account aufgeben, aber als Verkauf an Ihren Kunden kennzeichnen. Um in Frage zu kommen, muss eine Drop-Ship-Bestellung als solche gekennzeichnet sein und direkt an Ihren Kunden verkauft und versandt werden.

Endkunden: Jeder Kunde, der Produkte über die Nu Skin Systeme kauft und kein Mitglied oder Vertriebspartner ist. Die Boni auf einen Produktkauf eines Endkunden werden an den Vertriebspartner ausgezahlt, der zu dem Zeitpunkt dieser Produktbestellung als der Verkäufer identifiziert wurde. Zum Zwecke dieses Plans werden nicht registrierte Kund*innen nicht in die Definition von Endkunden aufgenommen. Endkunden nehmen nicht an diesem Plan teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kunden oder Vertriebspartner registrieren.

Flex-Punkte: Flex-Punkte sind ein Ersatz für Gruppenverkaufsvolumen, der dazu dient, Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, wenn Sie nicht mindestens 2.000 Gruppenumsätze in einem Monat erzielen. Flex-Punkte können nicht verwendet werden, um die Anforderung des Verkaufsvolumens von 250 Direktkunden zu erfüllen. Flex-Punkte verfügen weder über ein Verkaufsvolumen noch über einen provisionsberechtigten Verkaufswert und es wird kein Bonus auf sie ausgezahlt. Flex-Punkte haben keinen Geldwert und sind nicht in bar einlösbar. Flex-Punkte verfallen nicht und die Anzahl der Flex-Punkte, die Sie sammeln können, ist unbegrenzt; allerdings verfallen alle gesammelten Flex-Punkte, wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren. Siehe Abschnitt 3.3.

Generationen: Die Ebenen des Brand Representative in Ihrem Team. Alle Ihnen direkt unterstellten Brand Representatives in Ihrem Team sind Ihre G1-Brand Representatives. Die Brand Representatives, die sich auf der nächstniedrigeren Ebene befinden, sind Ihre

G2-Brand Representatives, und so weiter. Vertriebspartner, die nicht den Status eines Brand Representative erreicht haben, bilden keine Generation, sondern sind Teil der Gruppe ihres Brand Representative. Zum Beispiel sind die Vertriebspartner (die nicht den Status eines Brand Representative erreicht haben) Ihres G1-Brand Representative nicht Teil Ihres G2; stattdessen sind sie Teil der Gruppe Ihres G1-Brand Representative.

Gruppe: Ihre Gruppe besteht aus (1) Ihnen, (2) allen Ihren Mitgliedern, Endkunden und Vertriebspartnern sowie (3) allen Mitgliedern, Endkunden und Vertriebspartnern Ihrer Vertriebspartner usw. Ihre Gruppe umfasst die Gruppen Ihrer Vertriebspartner, die sich in der Qualifikation zum Brand Representative befinden. Ein Vertriebspartner, der die Qualifikation zum Brand Representative abschließt, verlässt Ihre Gruppe und wird mit seiner Gruppe Teil Ihres Teams.

Gruppenverkaufsvolumen (GSV): Die Summe des Verkaufsvolumens aus allen Produktkäufen innerhalb Ihrer Gruppe.

Kunde: Jeder, der Produkte kauft, aber nicht an diesem Plan teilnimmt und keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kunden oder Vertriebspartner registrieren kann. Vertriebspartner sind keine Kunden.

Leadership Team: Ihre Leadership Teams bestehen aus Ihren G1-G6-Brand Representatives, die jeweils bei Ihren G1-Brand Representatives beginnen. Jedes Ihrer Leadership Teams ist einzigartig und wird von Ihren jeweiligen G1-Brand Representatives geleitet. Siehe Abschnitt 2.4.

Leading Bonus: Ein Bonus, den Sie monatlich erhalten, wenn Sie mindestens Gold-Status haben, basierend auf dem provisionsberechtigten Verkaufswert des von Ihrem Team generierten Verkaufsvolumens. Siehe Abschnitt 2.4.

Mitglied: Ein Kunde, der sich über die Nu Skin Systeme aufgrund einer Einladung eines Vertriebspartners zum Kauf von Nu Skin Produkten zum Mitgliedspreis anmeldet. Mitglieder können keine Kunden oder Vertriebspartner registrieren, können keine Nu Skin Produkte weiterverkaufen und nehmen nicht an diesem Plan teil.

Mitgliedspreis: Der Listenpreis für Produkte sowohl für Mitglieder als auch für Vertriebspartner, ohne Steuern und Versandkosten. Der Mitgliedspreis wird in dem lokalen Markt festgelegt und kann gelegentlich für Verkaufsaktionen und Incentives angepasst werden.

Netto-Verkaufspreis: Der für die Produkte gezahlte Preis ohne Verkaufsgewinn, Steuern und Versandkosten.

Nicht registrierte Kund*innen: Personen, die Produkte von einem Vertriebspartner außerhalb von Nu Skin Systemen kaufen (unabhängig davon, ob der unregistrierte Kunde zuvor Produkte direkt von Nu Skin gekauft hat). Nicht registrierte Kund*innen nehmen nicht an diesem Plan teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder Kunden registrieren.

Nu Skin Bonus-Konto: Ein digitales Konto in den digitalen Tools von Nu Skin (z. B. Nu Skin Stela App und nuskin.com), das die Boni, Zahlungen und Provisionsanpassungen eines Vertriebspartners widerspiegelt. Wenn Sie ein Vertriebspartner werden, wird automatisch ein Nu Skin Bonus-Konto für Sie erstellt. Auf Nu Skin Bonus-Konto fallen keine Zinsen an. Das empfangende Finanzinstitut und Nu Skin können Servicegebühren erheben. Nu Skin überweist das übrige Guthaben auf den Nu Skin Bonus-Konto gebührenfrei zum Ende jedes wöchentlichen oder monatlichen Zahlungszeitraums. Für automatisierte Überweisungen von Nu Skin gibt es marktspezifische Anforderungen.

Nu Skin Stela: Ein System mit Informationen zu Ihrem Vertriebspartner-Account, einschließlich Produktkäufe, Teile Ihres Vertriebsnetzwerks, Boni, Zielsetzungen, Berichte, Auszeichnungen und vieles mehr. Sie können Nu Skin Stela in Ihrem App Store herunterladen.

Nu Skin Systeme: Jeder Prozess, jede Anwendung oder jedes andere digitale Objekt innerhalb des digitalen Ökosystems von Nu Skin, das von Nu Skin für den Kauf oder Verkauf von Nu Skin Produkten vorgesehen ist, einschließlich Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool oder jede andere von Nu Skin unterstützte Plattform.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. und seine Tochtergesellschaften (ausgenommen Rhyz, Inc. und seine Tochtergesellschaften).

Person: Eine natürliche Person oder eine Firma. Eine „Firma“ umfasst jede Art von Unternehmensform, wie etwa Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, eine Treuhandgesellschaft oder eine andere Unternehmensform, die in Übereinstimmung mit den Gesetzen ihrer Gerichtsbarkeit gegründet wurde.

Persönlich registrieren (auch Persönlich registriert): Der Akt der Registrierung einer Person bei Nu Skin. Wenn Sie beispielsweise einen Vertriebspartner, ein Mitglied oder einen Endkunden bei Nu Skin anmelden, wird dieser Ihr persönlich registrierter Vertriebspartner, persönlich registriertes Mitglied bzw. persönlich registrierter Endkunde.

Persönlich registrierte Vertriebspartner-Verkäufe: Die Produktverkäufe Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner, berechnet durch Addition des Netto-Verkaufspreises der an ihre Direktkunden verkauften Produkte.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): Eine Position, die auf dem G1 Ihres BBP platziert ist. Ihr Presidential Director BBP wird Ihnen nach dem ersten Monat

verliehen, in dem Sie den Titel des Presidential Director erlangen. Siehe Anhang D.

Produkte: Alle von Nu Skin angebotenen Waren und Dienstleistungen.

Provisionsberechtigter Verkaufswert (Commissionable Sales Value): Ein Währungswert, der für jedes Produkt festgelegt und zur Berechnung von Building Bonus und Leading Bonus verwendet wird. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird gelegentlich aufgrund mehrerer Faktoren angepasst, darunter Preisänderungen, Währungsschwankungen, Werbeaktionen usw. Der provisionsberechtigte Verkaufswert unterscheidet sich von dem Verkaufsvolumen und entspricht üblicherweise nicht dem Verkaufsvolumen eines Produkts. Einige Produkte können einen provisionsberechtigten Verkaufswert von Null haben. Informationen zum provisionsberechtigten Verkaufswert und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie in Ihrem Konto auf nuskin.com. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird in die Währung Ihres Heimatmarktes umgerechnet, wenn Sie Produkte in mehreren Märkten verkaufen.

Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives: Während Ihres Qualifikationszeitraums als Brand Representative müssen Sie eine Absichtserklärung einreichen und ein Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 erreichen (einschließlich 500 Ihres eigenen Direktkunden-Verkaufsvolumens). Siehe Abschnitt 3.1.

Qualifikationszeitraum für Brand Representatives: Ein Zeitraum, der mit dem Monat beginnt, in dem Sie Ihre Absichtserklärung einreichen. Sie haben bis zum Ende des Folgemonats Zeit, die Qualifikation zum Brand Representative abzuschließen. Siehe Abschnitt 3.1.

Restart: Der Prozess, der ehemaligen Gold-Partnern oder höher die Möglichkeit gibt, ihr

Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie ihren Brand Representative-Status nicht verloren). Siehe Anhang C.

Richtlinien: Ein Dokument, das Teil der Vereinbarung zwischen Ihnen und Nu Skin ist und bestimmte Richtlinien und Verfahren in Bezug auf Ihr Unternehmen festlegt.

Selling Bonus: Der Bonus, den Sie bei Produktverkäufen an Ihre Direktkunden verdienen. Siehe Abschnitt 2.1.

Siehe Tabelle 2.D.

Team: Ihr Team besteht aus allen Generationen von Brand Representatives und deren Gruppen, die durch Ihren Titel bestimmt werden (siehe Tabelle 2.D). Ihr Team bezieht Sie oder Ihre Gruppe nicht mit ein.

Titel: Titel werden als Brand Representative basierend auf Ihren Leadership Teams und deren Verkaufsvolumen erreicht. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen, auf die Sie einen Leading Bonus erhalten können.

Unternehmen oder wir: Nu Skin.

Verkaufserfolgsplan (auch Plan): Dieser Verkaufserfolgsplan (einschließlich eventueller zukünftiger Änderungen), der die Bedingungen für die Verkaufsvergütung festlegt, die Sie als Vertriebspartner, der an diesem Plan teilnimmt, verdienen können.

Verkaufsvolumen (Sales Volume, SV): Ein nicht währungsbezogener Wert für jedes Produkt, der zur Quantifizierung der Produktverkäufe verwendet wird, die zur Messung der Berechtigung für verschiedene Leistungsbenchmarks sowie zur Bestimmung des Bonusprozentsatzes aggregiert werden. Das Verkaufsvolumen (SV) wird gelegentlich angepasst, wenn dies von dem Unternehmen als erforderlich erachtet wird. Das Verkaufsvolumen unterscheidet sich vom provisionsberechtigten

Verkaufswert und dem Netto-Verkaufspreis. Informationen zum Verkaufsvolumen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie in Ihrem Nu Skin - Account auf nuskin.com.

Verkaufsvolumen des Leadership Teams

(LTSV): Die Summe aller Verkaufsvolumina eines bestimmten Leadership Teams. Siehe Abschnitt 2.4.

Vertriebsnetzwerk: Ihr Vertriebsnetzwerk besteht aus Ihrer Gruppe, Ihrem Team und den Gruppen und Teams der Brand Representatives unterhalb Ihres Teams.

Vertriebspartner: Eine Person, die sich bei Nu Skin als Vertriebspartner anmeldet und Produkte zum Mitgliedspreis kaufen, Produkte verkaufen sowie Kunden und Vertriebspartner anmelden kann. Der Begriff Vertriebspartner wird auch als allgemeine Bezugnahme auf alle Vertriebspartner und Brand Representatives verwendet. So kann etwa jemand mit Gold-Status oder höher allgemein als Vertriebspartner bezeichnet werden, wenn über Vertriebspartner gesprochen wird. Vertriebspartner sind keine Kunden.

Vertriebspartner-Account: Das Konto, das erstellt wird, wenn Sie sich als Vertriebspartner bei Nu Skin registrieren. Wenn Sie einen Vertriebspartner-Account erstellen, wird Ihnen eine Vertriebspartner-ID-Nummer zugewiesen.

Vertriebspartnervereinbarung: Eine Vereinbarung zwischen Ihnen und Nu Skin, die bestimmte Bedingungen in Bezug auf Ihre Beziehung zu Nu Skin festlegt.

Weiterverkaufsbonus: Die Differenz zwischen dem (1) Verkaufspreis, den Ihre Endkunden direkt an Nu Skin entrichtet haben (ausgenommen Versandkosten und Steuern), und (2) dem Mitgliedspreis. Siehe Abschnitt 2.1.

ANHANG A

WEITERE ANGABEN FÜR DIE QUALIFIKATION

Nachfolgend werden zusätzliche Informationen in Bezug auf Qualifikation als Brand Representative, darunter wichtige Daten, Bewahrung des Status, Boni sowie weitere Details bereitgestellt.

1. BEWAHRUNG DES STATUS NACH DER BEFÖRDERUNG ZUM BRAND REPRESENTATIVE

Wenn Ihr Brand Representative Advancement Date auf den ersten Tag eines Monats fällt, müssen Sie ab diesem Monat die Erhaltungsanforderungen erfüllen. Liegt Ihr Brand Representative Advancement Date nach dem ersten Tag eines Monats, müssen Sie die Erhaltungsanforderungen ab dem nächsten Monat erfüllen.

BEISPIEL: Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der 4. Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. Juni, und Sie müssen die Anforderungen für die Aufrechterhaltung im Juni erfüllen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der ersten Juniwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8. Juni, und Sie müssen die Anforderungen für die Aufrechterhaltung im Juli erfüllen.

2. BONI NACH DER BEFÖRDERUNG ZUM BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Sie können einen Building Bonus verdienen, der auf den Verkäufen Ihrer Gruppe basiert, die an oder nach Ihrem Brand Representative Advancement Date erzielt werden. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der ersten Woche des Monats abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8. des Monats und Sie können ab dem 8. des Monats einen Building Bonus auf der Grundlage von Produktverkäufen erhalten. Sie erhalten keinen Building Bonus für Produktverkäufe in der ersten Woche des Monats. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der vierten Woche eines Monats abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. des nächsten Monats, und Sie können ab dem 1. des nächsten Monats einen Building Bonus auf der Grundlage von Produktverkäufen erhalten.

Nach dem Brand Representative Advancement Date wird Ihr Gruppenverkaufsvolumen nicht mehr zum Gruppenverkaufsvolumen des nächsthöheren Brand Representative beitragen. Stattdessen trägt Ihr Gruppenverkaufsvolumen zum Teamverkaufsvolumen und Leading Bonus bei.

BEISPIEL: Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der dritten Maiwoche abschließen, ist der 22. Mai Ihr Brand Representative Advancement Date. Ihr Gruppenverkaufsvolumen bis zum 21. Mai wird auf das Gruppenverkaufsvolumen des nächsthöheren Brand Representative angerechnet, aber Ihr Gruppenverkaufsvolumen für Produktverkäufe vom 22. Mai bis Ende Mai wird stattdessen zu dessen Teamverkaufsvolumen und Leading Bonus beitragen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der vierten Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. Juni und Ihr Gruppenverkaufsvolumen im Mai wird auf den Gruppenverkaufsvolumen des nächsthöheren Brand Representative im Mai angerechnet. Ab dem 1. Juni trägt Ihr Gruppenverkaufsvolumen zum Teamverkaufsvolumen und zum Leading Bonus des nächsthöheren Brand Representative bei.

B. Leading Bonus

Nach Ihrem Brand Representative Advancement Date sind Sie dazu berechtigt, einen Leading Bonus zu erhalten, wenn Sie die entsprechenden Voraussetzungen für einen Leading Bonus erfüllen.

BEISPIEL: Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der ersten Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8. Mai, und Sie können den Leading Bonus für den Monat Mai erhalten, wenn Sie zwischen Ihrem Brand Representative Advancement Date und dem Ende des Monats 3.000 Gruppenumsätze erzielen und bis zum Ende des Monats die Anforderungen des Gold-Status oder höher erfüllen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der vierten Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. Juni, und Sie können im Juni einen Leading Bonus verdienen, wenn Sie die entsprechenden Anforderungen für den Leading Bonus im Juni erfüllen.

ANHANG B

ANPASSUNG UND WIEDEREINZIEHUNG DER BONI

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, an Sie ausgezahlte Boni gemäß den Richtlinien anzupassen, dazu gehören Anpassungen infolge von Produktrückgaben durch Sie oder andere Personen aus Ihrer Gruppe oder Ihrem Team. Die Berechnung und Wiedereinziehung von Bonusanpassungen infolge von Produktrückgaben hängt von der Art des Bonus ab sowie davon, wann die Produkte zurückgegeben wurden.

1. BERECHNUNG DER BONUSANPASSUNG

Ihre Boni werden wie folgt infolge von Produktrückgaben angepasst:

A. Weiterverkaufsbonus

Wenn Ihre Direktkunden Produkte zurückgeben, wird das Unternehmen alle Weiterverkaufsboni, die Sie für diese Produkte erhalten haben, zurückfordern.

B. Selling Bonus und Bonus durch vermittelnde*n Vertriebspartner*in

Wenn Ihre Direktkund*innen oder die Direktkund*innen Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner Produkte zurückgeben, wird das Unternehmen alle gezahlten Selling Boni und Boni durch vermittelnde Vertriebspartner*innen, die Sie für diese Produkte erhalten haben, zurückfordern.

Wenn Ihre Direktkunden Produkte im gleichen Monat zurückgeben, in dem sie gekauft wurden, wird Ihr Direktkundenumsatz um den Betrag des zurückgegebenen Umsatzes reduziert. Ihre Prozentsätze für Selling Boni und Boni durch vermittelnde Vertriebspartner*innen, die in den folgenden Wochen ausgezahlt werden, können aufgrund der Auswirkungen dieser Rückgaben auf Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen reduziert werden.

Wenn eine Produktrückgabe von Produkten, die Sie in einem früheren Monat gekauft haben, Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen unter die Bonusschwelle senkt, die Sie in diesem Monat erreicht haben, wird das Unternehmen Ihr Direktkunden-Verkaufsvolumen um den Betrag verringern, der erforderlich ist, um die Bonusschwelle zu erreichen, für die Sie bezahlt wurden. Diese Abbuchung erfolgt in dem Monat, in dem die Produkte zurückgegeben wurden.

BEISPIEL: Wenn Sie im Januar 750 Direktkundenumsätze erzielt haben und einen Selling Bonus von 8 % und einen Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen von 12 % erhalten haben, aber 400 Umsätze Ihrer Produktverkäufe vom Januar im März zurückgegeben wurden, hätten Sie Anfang April einen negativen Saldo von 150 Direktkundenumsätzen und wären nicht qualifiziert, den Selling Bonus von 8 % und den Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen von 12 % im April zu erhalten, es sei denn, Sie erzielen im April 650 Direktkunden-Verkaufsvolumen, um den negativen Saldo auszugleichen und die Bonusstufe von 500 Direktkundenumsätzen zu erreichen.

C. Building Bonus

Gibt eine Person, die zum Zeitpunkt des Kaufs in Ihrer Gruppe war, Produkte zurück, zieht das Unternehmen den Building Bonus, den Sie auf diese Produkte erhalten haben, wieder ein.

Wenn jemand in Ihrer Gruppe Produkte im selben Monat zurückgibt, in dem sie gekauft wurden, wird Ihr Gruppenverkaufsvolumen um den Betrag des zurückgegebenen Umsatzes reduziert.

Wenn eine Produktrückgabe von Produkten, die in einem vorhergehenden Monat gekauft wurden, Ihr Gruppenverkaufsvolumen unter eine Bonusschwelle senkt, die Sie in diesem

Monat erreicht haben, wird das Unternehmen das entsprechende Gruppenverkaufsvolumen im Monat nach der Produktrückgabe abbuchen.

BEISPIEL: Wenn Sie im Januar ein Gruppenverkaufsvolumen von 3.300 erzielen und einen 10%igen Building Bonus erhielten, aber 600 Umsatzerlöse Ihrer Januar-Produktverkäufe im März zurückgegeben wurden, hätten Sie Anfang April einen negativen Saldo von 300 Gruppenumsätzen und wären nicht qualifiziert, den 5%igen Building Bonus im April zu erhalten, es sei denn, Sie erzielen im April 2.300 Gruppenumsätze, um den negativen Saldo von 300 auszugleichen und die Bonusstufe von 2000 Gruppenumsätzen zu erreichen.

D. Leading Bonus

Gibt eine Person, die zum Zeitpunkt des Kaufs in Ihrem Team war, Produkte zurück, zieht das Unternehmen den Leading Bonus, den Sie auf diese Produkte erhalten haben, wieder ein.

ANHANG C RESTART

Der Restart ist ein Prozess, der ehemaligen Gold-Partnern oder höher die Möglichkeit gibt, ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie ihren Brand Representative-Status nicht verloren). Nachfolgend finden Sie weitere Informationen über den Einsatz sowie die Vorteile und Bedingungen von Restart.

1. WIE SIE RESTART NUTZEN

Wenn Sie Gold-Partner oder höher waren und Ihren Status als Brand Representative verlieren und den Restart-Prozess beginnen möchten, müssen Sie Folgendes tun:

- i. Reichen Sie eine neue Absichtserklärung ein, aus der Ihre Absicht hervorgeht, sich erneut als Brand Representative zu qualifizieren; und
- ii. schließen Sie erneut die Qualifikation als Brand Representative ab. Diese neue Qualifikation zum Brand Representative muss innerhalb von drei aufeinanderfolgenden Monaten ab dem Datum, an dem Sie Ihren Status als Brand Representative verloren haben, abgeschlossen werden.

Sollten Sie den Restart nicht innerhalb dieses Zeitraums von drei Monaten abschließen, verlieren Sie dauerhaft die Möglichkeit, Ihr Vertriebsnetzwerk zurückzuerlangen.

BEISPIEL: Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative zum 1. März verlieren, haben Sie bis zur 4. Maiwoche Zeit, die Qualifikation abzuschließen, um zum 1. Juni Brand Representative zu werden und Ihr Vertriebsnetzwerk zurückzuerhalten.

2. VORTEILE VON RESTART

Sollten Sie Neustart innerhalb des erforderlichen Zeitraums abschließen, werden Sie:

- Erneut zu einem Brand Representative befördert;
- Sie können den Building Bonus und den Leading Bonus in Anspruch nehmen;
- Sie können Ihr Vertriebsnetzwerk zurückgewinnen (als ob Sie Ihren Status als Brand Representative nicht verloren hätten) und
- Sie erhalten 1.000 Flex-Punkte im ersten Monat und 500 im zweiten Monat nach Restart-Abschluss.

3. ZWEIMALIGER STATUSVERLUST

Sollten Sie Ihren Status als Brand Representative zum zweiten Mal verlieren, verlieren Sie Ihre Restart-Berechtigung und verlieren dauerhaft Ihr Vertriebsnetzwerk (dieses wird eine Generation nach oben, an den Brand Representative über ihnen, verschoben). Doch auch wenn Restart für Sie nicht länger zur Verfügung steht, können Sie jederzeit die Qualifikation zum Brand Representative einleiten und ein neues Vertriebsnetzwerk aufbauen. Wenn Sie neuer Gold-Partner oder höher werden, sind Sie wieder berechtigt, Restart zu nutzen, um Ihr neues Vertriebsnetzwerk wieder in Anspruch zu nehmen.

ANHANG D

POSITIONEN BLUE DIAMOND UND PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Wenn Sie Ihr Team aufbauen und leiten, haben Sie die Möglichkeit, Blue Diamond oder Presidential Director zu werden. Die folgende Tabelle zeigt dies:

WAS SIE TUN		WAS SIE ERHALTEN	
Behalten Sie Ihren Status als Brand Representative bei, erreichen Sie jeden Monat ein Verkaufsvolumen von 3.000 Gruppen und entwickeln Sie Leadership Teams.		5 % Leading Bonus Bezahlt auf den monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswert Ihres Teams	
LEADERSHIP TEAMS		TITEL	BEZAHLTE GENERATIONEN
6 Davon 1 mit \geq 10.000 LTSV + 1 mit \geq 20.000 LTSV + 1 mit \geq 30.000 LTSV		Blue Diamond	5 % auf Ihr G1-G6 BBP freischalten
6 Davon 1 mit \geq 10.000 LTSV + 1 mit \geq 20.000 LTSV + 1 mit \geq 30.000 LTSV + 1 mit \geq 40.000 LTSV		Presidential Director	5 % auf Ihren G1-G6 Presidential Director BBP freischalten

Im ersten Monat, in dem Sie als Blue Diamond bezahlt werden, erhalten Sie eine Business Builder Position (BBP) auf Ihrem G1 und im ersten Monat, in dem Sie als Presidential Director bezahlt werden, erhalten Sie eine Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) auf dem G1 Ihres BBP (dem G2 Ihres ursprünglichen Vertriebspartner-Accounts). In jedem Monat, in dem Sie sich als Blue Diamond qualifizieren, wird Ihr BBP eine Generation im Vertriebsnetzwerk besetzen. In jedem Monat, in dem Sie als Presidential Director bezahlt werden, werden Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP jeweils einer Generation (G1 bzw. G2) im Vertriebsnetzwerk zugeordnet.

A. Automatische Erstellung

Die BBP und die Presidential Director BBP werden während des Bonusberechnungsprozesses für den Monat, an dem Sie die oben genannten Voraussetzungen erfüllen, automatisch erstellt. Sie behalten alle Ihnen erteilten BBP und Presidential Director BBP, es sei denn Sie verlieren Ihren Status als Brand Representative und schließen keinen Neustart ab.

1. BEZIEHUNG ZWISCHEN EINER BBP, EINER PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP UND IHREM URSPRÜNGLICHEN VERTRIEBSPARTNER-ACCOUNT

Für die Zwecke Ihrer Vertriebspartner-Vereinbarung werden Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP als Teil Ihres Vertriebspartner-Account behandelt und können nicht separat verkauft oder übertragen werden.

A. Leadership Teams

Ihr BBP und der BBP des Presidential Director gelten nicht als Leadership Team für Ihren Vertriebspartner-Account. Die G1-Brand Representative unter Ihrem BBP und dem Presidential Director BBP fungieren als Leadership Teams und können komprimiert werden, um die unten aufgeführten Titelanforderungen zu erfüllen.

Für die Bestimmung des Verkaufsvolumens des Leadership Teams für Sie und die nächsthöheren Brand Representatives in einem Monat bleiben Ihr BBP und Ihr Presidential

Director BBP auf Ihrem G1 bzw. G2 (es sei denn, Sie haben Ihren Status als Brand Representative verloren).

Persönlich registrierte Vertriebspartner-Verkäufe

Das förderungswürdige Direktkunden-Verkaufsvolumen Ihres ursprünglichen Vertriebspartner-Account, des BBP und des Presidential Director BBP wird addiert, um Ihren prozentualen Anteil am Selling Bonus und Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen zu ermitteln.

Das Direktkunden-Verkaufsvolumen Ihrer persönlich registrierten Vertriebspartner, die von Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account, BBP und Presidential Director BBP vermittelt wurden, wird addiert und der entsprechende Netto-Verkaufspreis wird mit dem Prozentsatz des qualifizierten Bonus durch vermittelnde Vertriebspartner*innen gezahlt, der durch die Summe Ihres Direktkunden-Verkaufsvolumens bestimmt wird.

Käufe, die von direkten Kunden Ihres BBP und Presidential Director BBP getätigten werden, zählen nicht als persönlich registrierte Vertriebspartner-Verkäufe Ihres ursprünglichen Vertriebspartner-Accounts.

Käufe, die von direkten Kunden Ihres ursprünglichen Vertriebspartner-Accounts, BBP und Presidential Director BBP getätigten werden, zählen als persönlich registrierte Affiliate-Verkäufe für den Vertriebspartner, der Sie empfohlen hat.

B. Group Sales Volume (Gruppenverkaufsvolumen)

Sie, Ihre BBP und Ihre Presidential Director BBP haben jeweils ihre eigenen Gruppen. Um Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten und Ihren Anspruch auf den Building und Leading Bonus zu bestimmen, wird das Gruppenverkaufsvolumen Ihres ursprünglichen Vertriebspartner-Accounts, des BBP und des BBP des Presidential Director kombiniert.

C. Boni für BBP und Presidential Director BBP basieren auf dem Titel Ihres ursprünglichen Vertriebspartner-Accounts und dem Brand Representative-Status

BBP

Für einen Monat, in dem Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account für die Auszahlung als Blue Diamond oder Presidential Director qualifiziert ist, werden die Boni auf Ihr BBP so berechnet, als wäre es ein Blue Diamond. Für jeden Monat, in dem Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account nicht alle Anforderungen erfüllt, um als Blue Diamond bezahlt zu werden, wird Ihr BBP mit Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account kombiniert und jedes Vertriebsnetzwerk Ihres BBP rückt eine Generation in Ihrem Vertriebsnetzwerk und den Vertriebsnetzwerken der Brand Representatives über Ihnen für diesen Monat auf.

Presidential Director BBP

Für einen Monat, in dem Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account alle Voraussetzungen erfüllt, um sich als Presidential Director zu qualifizieren, werden die Boni auf Ihren Presidential Director BBP so berechnet, als wäre es ein Blue Diamond. Für jeden Monat, in dem Ihr Vertriebspartner-Account nicht alle Anforderungen erfüllt, um als Presidential Director bezahlt zu werden, sich aber für eine Bezahlung als Blue Diamond qualifiziert, wird Ihr Presidential Director BBP mit Ihrem BBP kombiniert und jedes Vertriebsnetzwerk Ihres Presidential Director BBP rückt in Ihrem Vertriebsnetzwerk und in den Vertriebsnetzwerken der Brand Representatives über Ihnen für diesen Monat eine Generation auf.

Für jeden Monat, in dem sich Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account nicht für die Zahlung als Blue Diamond qualifiziert, werden Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP mit Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account kombiniert, und jedes Vertriebsnetz Ihres BBP rückt eine Generation nach oben, und Ihr Presidential Director BBP rückt zwei

Generationen in Ihrem Vertriebsnetzwerk und in den Vertriebsnetzwerken der Brand Representatives über Ihnen nach oben.

Nachfolgend wird beschrieben, wie der Leading Bonus für Ihren ursprünglichen Vertriebspartner-Account, BBP und Presidential Director BBP berechnet wird. Wir gehen davon aus, dass Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account, Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP zusammen mindestens 3.000 Punkte Gruppenverkaufsvolumen aufweisen und Sie dazu berechtigt, einen Leading Bonus von 5 % zu verdienen.

Blue Diamond

Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account und BBP können jeweils 5 % auf ihre jeweiligen G1 bis G6 verdienen. Das bedeutet, dass Sie effektiv 10 % auf die G1–G5 Ihres BBP verdienen können.

Presidential Director

Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account, Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP können jeweils 5 % auf ihre jeweiligen G1 bis G6 verdienen. Das bedeutet, dass Sie effektiv 10 % auf die G1 bis G5 Ihres BBP und auf die G5 Ihres Presidential Director BBP sowie 15 % auf die G1 bis G4 Ihres Presidential Director BBP verdienen können.

D. Verschiebungen zwischen Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account, BBP und Presidential Director BBP

- i.** Leadership Teams können nicht von Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account auf eine BBP oder eine Presidential Director BBP verschoben werden, ausgenommen wie unten erläutert.
- ii.** Automatische Verschiebung durch das Unternehmen:

a. Leadership Teams in Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account

Um sich als Presidential Director für einen bestimmten Provisionszeitraum zu qualifizieren, müssen Sie mindestens sechs Leadership Teams unterhalten, darunter eines mit mehr als 10.000 Leadership Team-Verkaufsvolumen, eines mit mehr als 20.000 Leadership Team-Verkaufsvolumen, eines mit mehr als 30.000 Leadership Team-Verkaufsvolumen und eines mit mehr als 40.000 Leadership Team-Verkaufsvolumen.

- Die mindestens sechs Leadership Teams müssen direkt unter Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account stehen.
- Drei der vier Leadership Teams mit einem Verkaufsvolumen von 10.000+, 20.000+, 30.000+ und 40.000+ müssen direkt unter Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account stehen. Das vierte kann entweder unter Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account oder Ihrem BBP sein.

b. Wechsel zu Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account

Wenn Sie weniger als sechs Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account haben, wird das Unternehmen automatisch Leadership Teams von Ihrem BBP und Presidential Director BBP auf Ihren ursprünglichen Vertriebspartner-Account verschieben, bis sich mindestens sechs Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account befinden. Diese Verschiebung von Leadership Teams von Ihrem BBP oder Presidential Director BBP auf Ihren ursprünglichen Vertriebspartner-Account ist so lange wirksam, bis die erforderliche Anzahl von Leadership Teams wie unten angegeben ersetzt wurde.

Wenn sich Ihr ursprünglicher Vertriebspartner-Account nicht für die Bezahlung als Blue Diamond qualifiziert (d. h., sechs Leadership-Teams haben, darunter ein Leadership-Team mit 10.000+ Leadership-Team-Verkaufsvolumen, eines mit 20.000+ Leadership-Team-Verkaufsvolumen und eines mit 30.000+ Leadership-Team-Verkaufsvolumen), dann werden die Leadership-Teams, die sich auf Ihrem BBP und Presidential Director BBP befinden, bewertet und das/die Leadership-Team(s) mit dem geringsten Leadership-Team-

Verkaufsvolumen, das erforderlich ist, um das/die fehlende(n) Leadership-Team(s) auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account zu füllen, wird/werden für den zu bewertenden Provisionszeitraum auf Ihren ursprünglichen Vertriebspartner-Account übertragen.

Wenn Ihnen außerdem eines der vier Leadership Teams mit 10.000+ Leadership Team-Verkaufsvolumen, 20.000+ Leadership Team-Verkaufsvolumen, 30.000+ Leadership Team-Verkaufsvolumen und 40.000+ Leadership Team-Verkaufsvolumen zwischen Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account und Ihrem BBP fehlt, werden alle Leadership Teams, die sich auf Ihrem Presidential Director BBP befinden, bewertet und das Leadership Team mit dem geringsten Leadership Team-Verkaufsvolumen, das erforderlich ist, um die Leadership Team-Lücke auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account oder BBP zu schließen, wird für den zu bewertenden Provisionszeitraum auf Ihren BBP verschoben.

c. Verschiebung zurück in Ihre BBP oder Presidential Director BBP

Wenn ein Leadership Team aus Ihrem BBP oder Presidential Director BBP automatisch aus Ihrem BBP oder Presidential Director BBP verschoben wurde, weil Sie weniger als sechs Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account haben, können Sie beantragen, diese Leadership Teams wieder in Ihren BBP oder Presidential Director BBP zu verschieben, nachdem Sie das/die erforderliche(n) Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account ersetzt haben.

Ihre Anfrage muss schriftlich innerhalb von sechs Monaten nach dem Monat, in dem die automatische Verschiebung stattgefunden hat, an Ihren Account Manager erfolgen.

BEISPIEL: Wenn ein Leadership Team aus Ihrer BBP oder Presidential Director BBP basierend auf Ihrer Verkaufsleistung im Januar Anfang Februar automatisch in Ihren Vertriebspartner-Account verschoben wurde, dann läuft die sechsmonatige Frist von Februar bis Juli. Wenn Sie im August (auf der Grundlage Ihrer Verkaufsleistung im Juli) nicht (1) das/die erforderliche(n) Leadership Team(s) auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account ersetzt haben und (2) beantragt haben, dass das/die Leadership Team(s) wieder in Ihr BBP oder Presidential Director BBP verschoben wird/werden, dann verbleibt das Leadership Team dauerhaft auf Ihrem ursprünglichen Vertriebspartner-Account.

Für bestehende Blue Diamond- und Presidential Director-Konten zum Zeitpunkt der Einführung dieses Plans behält sich Nu Skin das Recht vor, auf diese BBP- und Presidential BBP-Anforderungen für einen angemessenen Zeitraum zu verzichten, um einen reibungslosen Übergang zu ermöglichen.