

Leader Elite-incitament

Version för Europa och Afrika

Vanliga frågor

1. Finns det ett tak för hur mycket jag kan tjäna genom Leader Elite-incitamentet?

Ja. Belöningen är begränsad till 5 000 USD (10 bonusar = 10 x 500 USD) per kvartal för Europa, Afrika och Nord- och Sydamerika. Motsvarigheter i lokal valuta finns i bilaga A i villkoren för detta incitament som är tillgänglig i My Workspace på nuskin.com.

2. När betalar ni ut Leader Elite-belöningen varje kvartal?

Leader Elite-belöningen betalas ut ungefär fem veckor efter avslutat kvartal, medan den månadsvisa provisionsbetalningen (t.ex. en belöning som tjänats in under Q3-försäljningsperioden) betalas ut i början av november om alla betalningskriterier uppfylls.

3. Vad är försäljningsvolym på organisationsnivå/OSV?

Som Brand Representative är din försäljningsvolym på organisationsnivå enligt detta Leader Elite-incitament summan av den månadsvisa försäljningsvolymen från din grupp, grupperna för dina G1–G6 Brand Representatives (plus G6 för dina Business Builder- och Presidential Director Business Builder-positioner), för varje månad under kvartalet. Kvartalsvis försäljningsvolym på organisationsnivå beräknas som den samlade försäljningsvolymen på organisationsnivå för de tre kalendermånaderna under ett visst kvartal 2024. Kvartalsvis tillväxt för försäljningsvolym på organisationsnivå beräknas genom en jämförelse av den aktuella kvartalsvisa försäljningsvolymen på organisationsnivå med den föregående kvartalsvisa försäljningsvolymen på organisationsnivå. Detta innebär att tredje kvartalet jämförs med andra kvartalet och fjärde kvartalet med tredje kvartalet. Försäljningsvolym på organisationsnivå är alltid din G1–G6 (inklusive dina Business Builder- och Presidential Director Business Builder-positioner), oavsett din titel.

4. Är kravet på tillväxt i försäljningsvolymen på organisationsnivå för Leader Elite ett ackumulerat krav för varje kvartal eller bara en jämförelse av den sista månaden i varje kvartal?

Det är en ackumulerad jämförelse mellan kvartalen. Nu Skin jämför din försäljningsvolym på organisationsnivå för innevarande kvartal med din försäljningsvolym på organisationsnivå från föregående kvartal. Till exempel jämförs tredje kvartalet 2024 (juli–september 2024) med andra kvartalet 2024 (april–juni 2024).

5. Hur fastställs min tidigare försäljningsvolym på organisationsnivå?

Din tidigare försäljningsvolym på organisationsnivå är din försäljningsvolym på organisationsnivå för föregående kvartal. Om du till exempel kvalificerar dig för Leader Elite under tredje kvartalet 2024 (juli–september 2024) skulle din tidigare försäljningsvolym på organisationsnivå för tillväxtjämförelsen vara din försäljningsvolym på organisationsnivå för andra kvartalet 2024 (april–juni 2024).

6. Finns det en maximal tillväxt av försäljningsvolym på organisationsnivå per G1 Brand Representative som jag kan räkna in i tillväxtkravet för försäljningsvolym på organisationsnivå?

Nej, det finns ingen övre gräns för hur mycket tillväxt i försäljningsvolymen på organisationsnivå du kan räkna in från varje G1 Brand Representative.

7. Om jag har en tillväxt på 5 000 i försäljningsvolymen på organisationsnivå jämfört med föregående kvartal och inte har en ny G1 Brand Representative för första gången eller tre nya förstagångsgodkända avsiktsförklaringar/LOIs, kommer jag då att kvalificera mig för Leader

Elite-belöningen?

Nej. Du måste uppfylla de personliga aktivitetskraven för att tjäna en belöning för all tillväxt från ett kvartal till ett annat.

8. Vad är definitionen av en förstagångs-G1 Brand Representative?

En förstagångs-G1 Brand Representative är en Brand Affiliate i din kundgrupp som kvalificerar sig som Brand Representative (och därmed går med i din G1) för första gången sedan hen registrerade sig hos företaget. Denna Brand Representative måste uppnå en försäljningsvolym på 2 000 poäng under sin första hela månad som Brand Representative. Om hen uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng under samma månad som sitt befordringsdatum för Brand Representative och befordras i mitten av månaden så räknas det fortfarande.

9. Om jag har en Brand Representative som hade förlorat sin titel före detta incitament men som nu har återfått sin titel, kommer hen att räknas som en förstagångs-G1 Brand Representative?

Nej. Din förstagångs-G1 Brand Representative måste vara en Brand Affiliate i din grupp som kvalificerar sig som Brand Representative (och därmed går med i din G1) för första gången sedan hen registrerade sig hos företaget.

10. Om en Brand Affiliate i min kundgrupp tidigare har varit Brand Representative, har avslutat sitt konto och sedan registrerat sig på nytt, räknas personen då som en förstagångs G1 Brand Representative om hen kvalificerar sig som Brand Representative igen?

Nej.

11. Om en Brand Affiliate som inte tidigare har varit Brand Representative slås samman med ett konto som tidigare har varit Brand Representative, kan det nya sammanslagna kontot räknas som en förstagångs-Brand Representative?

Nej. Om någon av dessa Brand Affiliates har varit Brand Representative före detta incitament kommer det nya sammanslagna kontot inte att räknas som en förstagångs-Brand Representative.

12. Om jag slår samman mitt Brand Affiliate-konto med någon annan, hur beräknas då min tillväxt av försäljningsvolymen på organisationsnivå?

Vi tittar på försäljningsvolymen på organisationsnivå för föregående kvartal för de två konton som slås samman och kombinerar dem för baslinjen för föregående kvartal. Det aktuella kvartalet skulle då också kombinera all försäljningsvolym på organisationsnivå mellan de två konton som slogs samman. Den nya försäljningsvolymen på organisationsnivå från det konto som du slår samman med räknas inte som tillväxt om den inte växer mer än den historiska försäljningsvolymen på organisationsnivå.

13. Om en Brand Affiliate från min kundgrupp uppnådde en befordran till Brand Representative den 1 september 2024, räknas denna Brand Affiliate då som en förstagångs-G1 Brand Representative för tredje eller fjärde kvartalet?

Det räknas för tredje kvartalet. Krediten för varje förstagångs-G1 Brand Representative tillskrivs månaden för personens Brand Representative-befordringsdatum, oavsett vilken månad som denna Brand Affiliate uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng. Om befordringsdatumet för en Brand Representative infaller den första i månaden måste denna nya Brand Representative uppnå en försäljningsvolym på 2 000 poäng samma månad och krediteras den månaden. Om befordringsdatumet infaller mitt i en månad gäller krediteringen för befordringsdatumets månad, förutsatt att förstagångs-G1 Brand Representative uppnår 2 000 poäng i försäljningsvolym nästkommande månad.

14. Om en Brand Affiliate från min kundgrupp uppnådde en befordran till Brand Representative den 8, 15 eller 22 september, räknas denna Brand Affiliate då som en förstagångs-G1 Brand Representative i september när personen befordrades eller oktober när hen uppnådde en försäljningsvolym på 2 000 poäng?
 Personen skulle räknas som det i september, förutsatt att hen uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng i oktober. Krediten för förstagångs-G1 Brand Representative ges månaden för personens Brand Representative-befordringsdatum, oavsett vilken månad som denna Brand Affiliate uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng.
15. Om en förstagångs-G1 Brand Representative inte uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng eller använder Flex Block i slutet av sin första hela månad som Brand Representative, kan personen då uppnå en försäljningsvolym på 2 000 poäng under sin andra helamånad och fortfarande räknas som en förstagångs-G1 Brand Representative?
 Nej, personen måste uppnå en försäljningsvolym på 2 000 poäng i slutet av sin första hela månad som Brand Representative för att räknas som en förstagångs-G1 Brand Representative.
16. Om en Brand Affiliate från min kundgrupp uppnådde en befordran till Brand Representative den 8, 15 eller 22 juli och personen uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng under samma månad, måste hen då fortfarande uppnå en försäljningsvolym på 2 000 poäng under sin första hela månad?
 Nej, om personen uppnår en försäljningsvolym på 2 000 poäng under samma månad som sitt befordringsdatum för Brand Representative och befordras i mitten av månaden så räknas det fortfarande.
17. Kan min förstagångsgodkända avsiktsförklaring/LOI och min förstagångs-G1 Brand Representative vara samma person eller måste de vara olika personer (t.ex. om jag hjälper någon att klara sin avsiktsförklaring och hen blir befordrad till Brand Representative, uppfyller det då båda kraven)?
 De måste inte vara olika personer. I det här fallet skulle en person som klarar sin avsiktsförklaring/LOI och befordras till Brand Representative uppfylla båda kraven.
18. Om en Brand Affiliate på min G2 flyttas upp till min G1, räknas personen då som en förstagångs-G1 Brand Representative?
 Nej, personen räknas inte som det eftersom hen kvalificerade sig som Brand Representative innan hen blev en del av din G1.
19. Vad är definitionen av en förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI?
 En förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI är en Brand Affiliate i din kundgrupp som, för första gången sedan hen gick med i Nu Skin, skickar in sin avsiktsförklaring/LOI och uppfyller åtminstone den första månadens kvalificeringskrav. Avsiktsförklaringens månad är den kalendermånad under vilken en Brand Affiliate skickar in sin avsiktsförklaring/LOI till Nu Skin och även har minst två Sharing Blocks. Kreditering ges till den månad då avsiktsförklaringen lämnades in och kvalificeringskraven fullgjordes.
20. Om jag har en Brand Affiliate som förlorade sin status som Brand Representative före denna belöning, kan personen kvalificera sig som en förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI?
 Nej. En förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI måste vara en Brand Affiliate i din kundgrupp som, för första gången sedan hen gick med i Nu Skin, skickar in sin avsiktsförklaring/LOI och uppfyller åtminstone den första månadens kvalificeringskrav.
21. Om en Brand Affiliate i min kundgrupp tidigare har varit en Brand Representative, har stängt sitt konto och sedan registrerat sig igen,

kommer personen att räknas som en förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI om hen skickar in sin avsiktsförklaring/LOI och uppfyller kvalificeringskraven för den första månaden igen?

Nej.

22. Om en Brand Affiliate i min kundgrupp tidigare har skickat in sin avsiktsförklaring/LOI men inte uppfyllde kvalificeringskraven för sin första månad, kan personen fortfarande räknas som en förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI för mig om hen skickar in den igen och sedan uppfyller kvalificeringskraven för den första månaden?

Ja. Så länge personen inte tidigare har skickat in sin avsiktsförklaring/LOI och uppfyllt den första månadens kvalificeringskrav kan hen fortfarande räknas.

23. Om en Brand Affiliate i min kundgrupp tidigare skickat in sin avsiktsförklaring/LOI och uppfyllt kvalificeringskraven för den första månaden, men inte gjorde det med två Sharing Blocks, kan personen fortfarande räknas som en förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI för mig om hen kan göra det nu?

Nej. Alla Brand Affiliates som har skickat in sin avsiktsförklaring/LOI och uppfyllt åtminstone den första månadens kvalificeringskrav före Leader Elite-belöningen räknas inte som en förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI, oavsett hur de uppfyllde den första månadens kvalificeringskrav.

24. Om en Brand Affiliate från min kundgrupp inte kommer från en marknad som deltar i detta incitament, kan personen fortfarande räknas in i mina krav för förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI eller G1 Brand Representative för första gången?

Så länge som Brand Affiliates inte är från Kina, Vietnam, Indien eller Ukraina kan de räknas för dina Leader Elite-belöningskrav, oavsett om de deltar i detta incitament eller inte.

25. Om en Brand Affiliate från min kundgrupp inte kommer från min hemmamarknad, vilka krav måste personen uppfylla för att jag ska kunna räkna med hen i min personliga aktivitet?

Om en Brand Affiliate som inte är från din hemmamarknad uppfyller kraven för förstagångsgodkänd avsiktsförklaring/LOI med två Sharing Blocks eller kraven för förstagångs-G1 Brand Representative med en försäljningsvolym på 2 000 poäng under sin första hela månad som Brand Representative, räknas hen med för detta incitament.

26. Om jag har en försäljningsvolym på organisationsnivå från marknader som inte deltar i detta incitament, räknas den fortfarande med för mig i kvalificeringskraven?

Försäljningsvolym på organisationsnivå från alla marknader inkluderas i den mån det är möjligt (Kina deltar inte i Nu Skins globala försäljningsplan och ingen försäljning från denna marknad räknas in i denna belöning).

27. Kan jag använda Flex Blocks för att behålla min status som Brand Representative under Leader Elite-belöningen och ändå kvalificera mig?

Ja.

28. Om jag förlorar min Gold Partner+-titel när jag får betalt (fem veckor efter kvartalets slut), får jag då fortfarande betalt för Leader Elite-belöningen som jag har tjänat in?

Ja. I så fall får du fortfarande utbetalt eventuell bonus som du har tjänat in under föregående kvartal.

29. Måste jag uppnå tre förstagångsgodkända avsiktsförklaringar/LOIs och en förstagångs-G1 Brand Representative för varje tillväxt på 5 000 poäng i försäljningsvolym på organisationsnivå jämfört med föregående kvartal för att få en bonus på ytterligare 500 USD?

Nej, du behöver bara tre förstagångsgodkända avsiktsförklaringar/LOIs och en förstagångs-G1 Brand Representative för hela kvartalet, oavsett hur stor tillväxt i försäljningsvolym på organisationsnivå som du uppnår jämfört med föregående kvartal.

30. Kan ni ge ett exempel på tillväxt i försäljningsvolym på organisationsnivå jämfört med föregående kvartal?

Här är ett exempel: Om du i april, maj och juni (andra kvartalet) uppnår en total försäljningsvolym på organisationsnivå på 1 000 poäng och sedan i juli, augusti och september (tredje kvartalet) uppnår en försäljningsvolym på organisationsnivå på 6 000 poäng, skulle din tillväxt för försäljningsvolym på organisationsnivå vara 5 000 poäng mellan andra och tredje kvartalet.

31. Måste jag växa varje kvartal under Leader Elite-belöningen för att tjäna in bonusar?

Nej. Varje kvartals tillväxt utvärderas oberoende av föregående kvartal för att ge rätt till bonus.

32. Hur påverkar returer mina Leader Elite-bonusar?

Returer av Nu Skin-produkter av dig, dina kunder eller andra i din kundgrupp eller ditt team kan påverka din behörighet att ta emot bonusar intjänade genom incitamentet. Om belöningsbonusar redan har betalats ut baserat på returnerade Nu Skin-produkter kan Nu Skin ta igen belöningarna enligt policyer och procedurer.

33. Om jag är en ny Brand Representative och avancerar till Gold Partner det här kvartalet, kan jag då fortfarande delta i Leader Elite-belöningen? Vad skulle min försäljningsvolym på organisationsnivå för föregående kvartal vara?

Ja! Så länge du får betalt som Gold Partner för minst en månad under kvartalet och uppfyller alla andra krav kan du delta. Din försäljningsvolym på organisationsnivå för föregående kvartal skulle i det här fallet vara din grupp-försäljningsvolym från samtliga månader som du var en Brand Representative under föregående kvartal. Under det här kvartalet skulle din försäljningsvolym på organisationsnivå vara din grupp-försäljningsvolym, plus eventuell ytterligare försäljningsvolym från dina G1–G6 Brand Representatives.

34. Om jag får betalt som Gold Partner en gång under ett kvartal, men förlorar min titelstatus i slutet av samma kvartal, kan jag då fortfarande delta?

Ja! Så länge du får betalt som Gold Partner minst en månad under kvartalet och uppfyller alla andra krav kan du delta.

35. Kan Presidential Directors (Team Elites) delta i denna belöning?

Team Elites förväntas delta i Platinum Elite-programmet, baserat på nedanstående exempel:

- 1) Team Elites som kvalificerade sig under kvalperioden 2023 för Team Elite-resan 2024 till Abu Dhabi/Dubai är inte berättigade att delta i denna belöning, utan de kan i stället delta i Platinum Elite-belöningen.
- 2) Team Elites som fullgör Team Elite-kvalificeringen för 2024 (Team Elite-resan 2025 till Egeiska havet) under första eller andra kvartalet 2024 är uteslagna från denna belöning men kan delta i Platinum Elite-belöningen.
- 3) Team Elites som slutför Team Elite-kvalificeringen för 2024 (Team Elite-resan 2025 till Egeiska havet) under tredje kvartalet 2024 (juli, augusti, september) kan delta i belöningen under det tredje kvartalet av Leader Elite-belöningen. De utesluts dock från deltagande under det fjärde kvartalet och kan delta i Platinum Elite-belöningen.
- 4) Team Elites som fortfarande håller på att kvalificera sig och som fullgör Team Elite-kvalificeringen under fjärde kvartalet (oktober, november, december) kan delta i belöningen förtredje kvartalet och belöningen för fjärde kvartalet.