

NU SKIN® VERKOOPPRESTATIEPLAN

Stimuleer uw krachtige toekomst

INGANGSDATUM 1 MAART 2025 EUROPA EN AFRIKA

INHOUDSOPGAVE

1	PLANOVERZICHT	3
1.1	<i>INLEIDING</i>	
1.2	<i>DEELNEMEN AAN HET PLAN</i>	
1.3	<i>KLANTEN</i>	
1.4	<i>BONUSSEN</i>	
2	PLAN BONUSSEN.....	6
2.1	<i>SELLING EN RETAILING BONUSSEN (DAGELIJKS)</i>	
2.2	<i>AFFILIATE REFERRING BONUS (WEKELIJKS)</i>	
2.3	<i>BUILDING BONUS (MAANDELIJKS)</i>	
2.4	<i>LEADING BONUS (MAANDELIJKS)</i>	
3	BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	12
3.1	<i>U KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE</i>	
3.2	<i>BRAND REPRESENTATIVE-STATUS</i>	
3.3	<i>FLEX-PUNTEN</i>	
4	BIJKOMENDE VOORWAARDEN.....	14
4.1	<i>BONUSSEN</i>	
4.2	<i>BEËINDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS</i>	
4.3	<i>ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN</i>	
4.4	<i>UITZONDERINGEN</i>	
4.5	<i>TERMINOLOGIE</i>	
4.6	<i>RECHT OP WIJZIGEN</i>	
4.7	<i>NALEVING</i>	
4.8	<i>WEKELIJKSE EN MAANDELIJKSE PERIODEN</i>	
	VERKLARENDE WOORDENLIJST	18
	ADDENDUM A – AANVULLENDE KWALIFICATIEGEGEVENS	23
	ADDENDUM B – AANPASSING EN TERUGVORDERING VAN BONUSSEN...	25
	ADDENDUM C – RESTART	27
	ADDENDUM D – BLUE DIAMOND EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITIONS	28

1 PLANOVERZICHT

1.1 INLEIDING

Het Nu Skin Verkoopprestatieplan ("dit Plan") is ontworpen om u, als Brand Affiliate, te belonen voor:

Het **verkopen** van onze producten aan uw directe klanten;

Het **aanwerven van Brand Affiliates** die onze producten delen met hun directe klanten;

Het **opbouwen en ontwikkelen** van uw groep Brand Affiliates en klanten; en

Het **aansturen** van andere Brand Representatives bij het opbouwen en ontwikkelen van hun eigen groepen.

Dit Verkoopprestatieplan beschrijft de algemene voorwaarden voor de verkoopcompensatie die u via dit Plan kunt krijgen. We raden u aan om dit Plan goed te lezen en de Verklarende woordenlijst te bekijken als u uitleg wilt over de termen met een hoofdletter.

Wilt u als Brand Affiliate in aanmerking komen voor commissies, dan vergt dit een aanzienlijke tijdsinvestering, betrokkenheid en inzet van u. Succes zal ook afhangen van uw vaardigheden, talenten en leiderschapskwaliteiten. Er zijn geen garanties op financieel succes en de resultaten verschillen sterk van deelnemer tot deelnemer. In 2023 bedroeg de gemiddelde maandelijkse verkoopcompensatie betaald aan Active Brand Affiliates in Europa en Afrika \$73. Gemiddeld verdiende ongeveer 15,2% van de Active Brand Affiliates in Europa en Afrika in een bepaalde maand verkoopcompensatie. Ga naar nuskin.com voor een overzicht van de verkoopcompensatie die op alle niveaus binnen het Nu Skin Verkoopprestatieplan wordt uitbetaald en voor een definitie van "Active Brand Affiliates".

U moet een Brand Representative zijn en aan bepaalde verkoop- en andere vereisten voldoen om een Building Bonus te ontvangen. In Europa en Afrika bedroeg de typische Building Bonus die maandelijks aan alle Brand Representatives werd betaald \$222 en \$405 voor Brand Representatives die meer dan 2.000 groepsverkoopvolumes in een maand realiseerden. Ongeveer 4,5% van de Brand Affiliates realiseerde een Building Bonus in 2023.

U moet Brand Representative zijn en aan bepaalde verkoop- en andere vereisten voldoen om een Leading Bonus te ontvangen. In Europa en Afrika bedroeg de typische Leading Bonus die maandelijks aan alle Brand Representatives werd betaald \$392 en \$628 voor Brand Representatives die 3.000+ groepsverkoopvolumes in een maand realiseerden.

1.2 DEELNEMEN AAN HET PLAN

U kunt op vier manieren deelnemen aan het Plan:

Als Brand Affiliate kunt u¹ (1) Producten kopen tegen de Prijs voor members voor wederverkoop of persoonlijk gebruik; (2) Klanten registreren die Producten rechtstreeks van Nu Skin kopen; (3) Brand Affiliates registreren die Producten verkopen; en (4) ervoor kiezen om in aanmerking te komen als een Brand Representative. **Om een Brand Affiliate te blijven, moet u in de meest recente zes maanden 50 verkoopvolumes van directe klanten hebben.** Anders verliest u uw status als een Brand Affiliate. Individuele

¹ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 17.

Brand Affiliate-accounts zullen worden geconverteerd naar een Member en Brand Affiliate-accounts van Bedrijfsentiteiten zullen worden beëindigd. Dat betekent dat uw Verkoopnetwerk wordt verplaatst naar de Brand Affiliate die direct boven u staat. Deelnemers met een Brand Affiliate-account van een Bedrijfsentiteit die wordt beëindigd, kunnen de mogelijkheid behouden om Producten tegen Prijs voor members te kopen door een nieuwe Member-account aan te maken. Om opnieuw Brand Affiliate te worden, kunt u zich opnieuw aanmelden en een nieuwe overeenkomst voor Brand Affiliates indienen.

Als Brand Affiliate krijgt u toegang tot steeds meer voordelen naarmate u hogerop komt in Titel:

Brand Representatives zijn Brand Affiliates die de kwalificatie voor Brand Representative met succes hebben doorlopen en hun Brand Representative-status niet verloren hebben.

Brand Partners zijn Brand Representatives die 1-3 Leadership Teams hebben ontwikkeld en leiden die het vereiste verkoopvolume van het Leadership Team behalen.

Brand Directors zijn Brand Representatives die vier of meer Leadership Teams hebben ontwikkeld en leiden die het vereiste verkoopvolume van het Leadership Team behalen.

Zodra u lid wordt van Nu Skin als Brand Affiliate of op elk moment daarna kunt u beginnen met de Kwalificatie voor Brand Representative.

1.3 KLANTEN

Klanten nemen niet deel aan dit Plan, kunnen geen Producten doorverkopen en kunnen geen andere Klanten of Brand Affiliates registreren. Er zijn drie soorten Klanten:

Niet-geregistreerde klanten kopen Producten rechtstreeks van een Brand Affiliate tegen de prijs aangeboden door de Brand Affiliate.²

Retailklanten kopen Producten rechtstreeks via Nu Skin-systemen tegen de gepubliceerde verkoopprijs, die beïnvloed kan worden door eventuele kortingen die aangeboden of mogelijk gemaakt worden door Nu Skin.

Members melden zich aan om Producten van Nu Skin te kopen tegen de prijs voor members.

Voor retailklanten en members die in de afgelopen 24 maanden geen aankoop hebben gedaan, wordt de klantenaccount gedeactiveerd en zij moeten een nieuwe account registreren om opnieuw aankopen te kunnen doen.

² Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 17.

1.4 BONUSSEN

U kunt de volgende Bonussen verdienen op basis van uw deelnemersniveau:

TABEL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	BRAND PARTNERS EN DIRECTORS
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

2 PLAN BONUSSEN

2.1 SELLING EN RETAILING BONUSSEN (DAGELIJKS)

A. Omschrijving Selling Bonus

U verdient een Selling Bonus wanneer uw directe klanten in aanmerking komende producten kopen via Nu Skin-systemen. Deze bonus varieert van 4% tot 20% van de nettoverkoopprijs van het product, afhankelijk van uw totale verkoopvolume voor directe klanten in die maand.

Hier zijn een paar belangrijke termen om te begrijpen:

Nettoverkoopprijs: De prijs die voor Producten is betaald, exclusief detailhandelsmarge, belasting en verzendkosten.

Verkoopvolume: Een niet in valuta uitgedrukte waardeset voor elk Product die wordt gebruikt om de Productverkoop te kwantificeren en die wordt samengevoegd om te meten of het product in aanmerking komt voor verschillende prestatiebenchmarks en om het Bonuspercentage te bepalen.

Directe klant: Een Member of Retailklant aan wie een Brand Affiliate rechtstreeks Producten verkoopt via Nu Skin-systemen, en Klanten die producten rechtstreeks van een Brand Affiliate kopen via in aanmerking komende Dropship-bestellingen, indien beschikbaar. Een Member is de Directe klant van de Brand Affiliate die hem of haar heeft ingeschreven. Indien de inschrijvende Brand Affiliate de status van Brand Affiliate verliest, zullen alle Members die eerder door die Brand Affiliate werden ingeschreven Directe klanten worden van de eerstvolgende Brand Affiliate boven hen. Wanneer een Retailklant Producten koopt via Nu Skin-systemen, wordt de Brand Affiliate die hen het Product heeft verkocht gecrediteerd voor die verkoop. Een Brand Affiliate wordt niet beschouwd als een Directe klant.

Nu Skin-systemen: Alle processen, toepassingen of andere digitale eigendommen binnen het digitale ecosysteem van Nu Skin die door Nu Skin zijn aangewezen voor de aankoop of verkoop van Nu Skin-producten, met inbegrip van Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool of een ander door Nu Skin gefaciliteerd platform.

Verkoopvolume directe klanten (DC-SV): De som van alle Productverkoopvolumes van aankopen door uw Directe klanten.

B. Berekening Selling Bonus

- i. **Wat u moet doen:** Producten verkopen aan uw Directe klanten.
- ii. **Wat u krijgt:** Verdien 4% tot 20% van de Nettoverkoopprijs op uw Verkoopvolume van Directe klanten. Uw Selling Bonus-percentages wordt bepaald door uw Verkoopvolume van Directe klanten in de huidige maand. Uw Selling Bonus wordt geschaald tot 20%, zoals hieronder in Tabel 2.A wordt weergegeven:

TABEL 2.A

WAT U MOET DOEN	WAT U KRIJGT
Producten verkopen aan uw Directe klanten	4-20% Selling Bonus Betaald op de Nettoverkoopprijs van uw totale maandelijkse Productverkoop aan uw Directe klanten
0-499 DC-SV	4%
500-2.499 DC-SV	8%
2.500-9.999 DC-SV	12%
10.000+ DC-SV	20%

C. Omschrijving Retailing Bonus

De Retailing Bonus belooft u voor Productaankopen door uw Retailklanten. Wanneer u via Nu Skin-systemen Producten aan Retailklanten verkoopt voor meer dan de Prijs voor members, verdient u een Retailing Bonus bovenop uw Selling Bonus.

D. Berekening Retailing Bonus

- i. **Wat u moet doen:** Producten verkopen boven de Prijs voor members aan uw Retailklanten.
- ii. **Wat u krijgt:** Uw Retailing Bonus is het verschil tussen (1) de prijs die uw Retailklanten betalen na eventuele kortingen (exclusief verzendkosten, belastingen en andere promotionele of persoonlijke kortingen) wanneer zij Producten rechtstreeks van Nu Skin kopen en (2) de Prijs voor members.

E. Dagelijkse berekening

Elke dag berekenen we Retailing Bonussen en een 4% Selling Bonus voor uw Productverkoop en registreren die op uw Nu Skin-bonusaccount. Alle extra Selling Bonus-percentages waarvoor u in aanmerking komt, worden aan het einde van elke vastgestelde wekelijkse periode berekend en geregistreerd op uw Nu Skin-bonusaccount. Alle lopende betalingen worden automatisch vrijgegeven aan uw financiële instelling bij de voltooiing van elke wekelijkse commissieberekening (afhankelijk van marktspecifieke vereisten), tenzij u er expliciet voor kiest om de Retailing Bonus en Selling Bonus maandelijks te ontvangen, in welk geval ze maandelijks worden betaald. Om af te zien van de wekelijkse uitbetaling van de Bonus en slechts één keer per maand betaald te worden, logt u in op uw Nu Skin-bonusaccount en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

F. Wie mag hieraan deelnemen?

Alleen Brand Affiliates met een goede reputatie komen in aanmerking om Selling of Retailing Bonussen te ontvangen.

2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (WEKELIJKS)

A. Beschrijving Affiliate Referring Bonus

U verdient een Affiliate Referring Bonus die varieert van 4% tot 24% van uw Persoonlijk geregistreerde Affiliate-verkoop als u uw Verkoopvolume van Directe klanten vergroot en uw Brand Affiliates helpt hun Verkoopvolume van Directe klanten te vergroten.

Hier is een belangrijke term om te begrijpen:

Persoonlijk geregistreerde affiliate verkoop: De Productverkoop door uw Persoonlijk geregistreerde Brand Affiliates, berekend door de Nettoverkoopprijs van Producten verkocht aan hun Directe klanten bij elkaar op te tellen.

B. Berekening Affiliate Referring Bonus

- i. **Wat u moet doen:** Bereik elke maand ten minste een Verkoopvolume van 250 directe klanten en help uw Persoonlijk geregistreerde Brand Affiliates om hun Verkoopvolume van Directe klanten te ontwikkelen.
- ii. **Wat u krijgt:** Verdien tussen 4% en 24% van uw Persoonlijk geregistreerde affiliate verkopen. Naarmate uw eigen maandelijkse Verkoopvolume van Directe Klanten groeit, verdient u een groter percentage van uw Persoonlijk geregistreerde affiliate verkopen, zoals hieronder in Tabel 2.B wordt weergegeven:

TABEL 2.B

WAT U MOET DOEN	WAT U KRIJGT
Producten verkopen aan uw Directe klanten	4-24% Affiliate Referring Bonus Betaald op uw Persoonlijk geregistreerde affiliate verkopen
250-499 DC-SV	4%
500-2.499 DC-SV	12%
2.500-9.999 DC-SV	16%
10.000+ DC-SV	24%

C. Berekening van wekelijkse betaling

U verdient een Affiliate Referring Bonus voor elke Persoonlijk geregistreerde affiliate verkoop die aan het einde van elke wekelijkse periode is voltooid. Alle extra Affiliate Referring Bonus/percentages waarvoor u vervolgens in aanmerking komt, zullen berekend en toegevoegd worden aan uw Nu Skin-bonusaccount aan het einde van de wekelijkse periode waarin de extra percentages verdiend werden. Uw Affiliate Referring Bonus zal gewoonlijk binnen één werkdag na het einde van de wekelijkse periode op uw Nu Skin-bonusaccount worden geregistreerd en automatisch naar uw financiële instelling worden overgemaakt (afhankelijk van marktspecifieke vereisten), tenzij u er expliciet voor kiest om de Affiliate Referring Bonus maandelijks te ontvangen, in welk geval deze maandelijks zal worden uitbetaald. Om af te zien van de wekelijkse uitbetaling van de Bonus en slechts één keer per maand betaald te worden, logt u in op uw Nu Skin-bonusaccount en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

D. Wie mag hieraan deelnemen?

Alleen Brand Affiliates komen in aanmerking om een Affiliate Referring Bonus te ontvangen. Affiliate Referring Bonussen worden niet uitbetaald op aankopen van Brand Affiliates. Het in aanmerking komen van de Affiliate Referring Bonus is niet afhankelijk van de titel van een Brand Affiliate. Als dusdanig, als uw Persoonlijke geregistreerde Brand Affiliate een Brand Representative wordt, zal hun Verkoopvolume van Directe klanten nog steeds worden opgenomen in de berekening van uw Persoonlijk geregistreerde affiliate verkoop.

2.3 BUILDING BONUS (MAANDELIJKS)

A. Omschrijving

Wanneer u zich kwalificeert als een Brand Representative (zie sectie 3), kunt u naast de Selling Bonus, Retailing Bonus en Affiliate Referring Bonus ook een Building Bonus verdienen van 5% tot 10% van de commissionabele verkoopwaarde op de Productaankopen door Klanten en Brand Affiliates in uw groep. De Building Bonus compenseert u maandelijks voor het opbouwen van de verkoop binnen uw Groep, het verlenen van klantenservice aan uw Groep en het helpen van andere Brand Affiliates bij de promotie van Producten aan hun Klanten.

Hier zijn een paar belangrijke termen om te begrijpen:

Commissionabele verkoopwaarde (CSV): Een geldelijke waarde die vastgesteld is voor elk Product en gebruikt wordt om de Building Bonussen en Leading Bonussen te berekenen.

Groep: Uw Groep bestaat uit (1) u, (2) elk van uw Members, Retailklanten en Brand

Affiliates, en (3) elk van de Members, Retailklanten en Brand Affiliates van uw Brand Affiliates, enzovoort. Uw Groep zal de Groepen van uw Brand Affiliates bevatten die zich in de Brand Representative-kwalificatie bevinden. Wanneer uw Brand Affiliates de kwalificatie voor Brand Representative voltooien, verlaten ze uw Groep en worden zij (en hun Groepen) deel van uw Team.

Groepsverkoopvolume (GSV): De som van het Verkoopvolume van alle Productaankopen binnen uw Groep.

B. Berekening Building Bonus

- i. **Wat u moet doen:** Als Brand Representative moet u minstens 2.000 groepsverkoopvolume (inclusief 250 van uw eigen Verkoopvolume voor directe klanten) per maand bereiken door Producten te verkopen aan uw Klanten en uw Brand Affiliates te helpen hetzelfde te doen.
- ii. **Wat u krijgt:** De Building Bonus is een percentage van de Commissionabele verkoopwaarde op uw groepsverkoopvolume dat begint bij 5% en oploopt tot 10% op basis van uw groepsverkoopvolume, zoals hieronder in tabel 2.C is aangegeven:

TABEL 2.C

WAT U MOET DOEN	WAT U KRIJGT
Word een Brand Representative en vergroot uw totale groepsverkoopvolume, dat 250 van uw eigen Verkoopvolume voor directe klanten moet omvatten	5-10% Building Bonus Betaald op de maandelijkse Commissionabele verkoopwaarde van uw Groep
2.000-2.999 GSV	5%
3.000+ GSV	10%

C. Maandelijks uitbetaling

We berekenen uw Building Bonus na het einde van elke maand. De Building Bonus wordt over het algemeen binnen de eerste week van elke maand op uw Nu Skin-bonusaccount geregistreerd en er wordt automatisch een overschrijving geïnitieerd naar uw financiële instelling (afhankelijk van marktspecifieke vereisten).

D. Wie mag hieraan deelnemen?

Alleen Brand Representatives met een goede reputatie komen in aanmerking om een Building Bonus te ontvangen. Als u Flex-punten gebruikt om de status van Brand Representative te behouden of als u uw status van Brand Representative verliest, komt u die maand niet in aanmerking voor een Building Bonus. Zie sectie 3.2 en 3.3.

2.4 LEADING BONUS (MAANDELIJKS)

A. Omschrijving

Wanneer u zich kwalificeert als Brand Partner of Brand Director, ontvangt u naast de Selling, Retailing, Affiliate Referring en Building Bonussen ook een Leading Bonus van 5% van de Commissionabele verkoopwaarde die wordt gegenereerd door het Verkoopvolume van uw team. De Leading Bonus is gebaseerd op Verkoopvolume en wordt gedeeltelijk betaald voor het helpen van uw Brand Affiliates om zich te kwalificeren als Brand Representatives en voor het motiveren, sturen en trainen van de Brand Representatives die u rechtstreeks leidt in uw Team, waarnaar verwezen wordt als uw G1 Brand Representatives (d.w.z. de hoofden van uw Leadership Teams). Naarmate uw G1 Brand Representatives zich ontwikkelen tot Brand Partners en Brand Directors, evolueert uw rol

en leidt u nu een team met Brand Representatives van andere generaties (bv. G2, G3, enz.) terwijl zij werken aan de ontwikkeling van hun eigen Groepen en het verhogen van de Productverkoop. De Leading Bonus compenseert u maandelijks voor het ontwikkelen van de verkoop binnen uw Team, het verlenen van klantenservice aan uw Team en het helpen van andere Brand Affiliates bij het promoten van Producten aan hun Klanten.

Hier zijn een paar belangrijke termen om te begrijpen:

Team: Uw team bestaat uit alle generaties Brand Representatives en hun Groepen zoals bepaald door uw Titel (zie tabel 2.D). U of uw Groep behoort niet tot uw Team.

Titel: Titels krijgt u als Brand Representative op basis van uw Leadership Teams en hun Verkoopvolume. Uw Titel bepaalt het aantal Generaties waarvoor u een Leading Bonus kunt verdienen.

Leadership Team: Uw Leadership Teams bestaan uit uw G1-G6 Brand Representatives, te beginnen bij elk van uw G1 Brand Representatives. Elk van uw Leadership Teams is verschillend en wordt geleid door respectievelijk uw individuele G1 Brand Representatives.

Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV): De som van alle Verkoopvolumes van een bepaald Leadership Team.

B. Berekening Leading Bonus

- i. **Wat u moet doen:** Kwalificeer u als Brand Partner of Brand Director, behoud uw status van Brand Representative en behaal minstens 3.000 groepsverkoopvolume in een maand.
- ii. **Wat u krijgt:** Ontgrendel de mogelijkheid om 5% van de Commissionabele verkoopwaarde te verdienen op het totale Verkoopvolume van uw team. Tabel 2.D toont de Titelveisen en de Generaties waarop elke titel een Leading Bonus kan krijgen:

TABEL 2.D

WAT U MOET DOEN		WAT U KRIJGT	
Uw Brand Representative-status behouden, elke maand 3.000 groepsverkoopvolume realiseren en Leadership Teams ontwikkelen		5% Leading Bonus Betaald op de maandelijkse Commissionabele verkoopwaarde van uw Team	
LEADERSHIP TEAMS		TITEL	GENERATIES BETAALD
1		Gold Partner	5% op uw G1
2		Lapis Partner	5% op uw G1-G2
3 Waarvan 1 met ≥ 5.000 LTSV		Ruby Partner	5% op uw G1-G3*
4 Waarvan 1 met ≥ 10.000 LTSV		Emerald Director	5% op uw G1-G4*
5 Inclusief 1 met ≥ 10.000 LTSV + 1 met ≥ 20.000 LTSV		Diamond Director	5% op uw G1-G5*
6 Inclusief 1 met ≥ 10.000 LTSV + 1 met ≥ 20.000 LTSV + 1 met ≥ 30.000 LTSV		Blue Diamond Director**	5% op uw G1-G6*

*Raadpleeg de beleidsregels en procedures van Nu Skin voor de vereisten om hiervoor in aanmerking te komen.

**Blue Diamond Directors en Presidential Directors komen mogelijk respectievelijk in aanmerking voor een Business Builder Position en een Presidential Director Business Builder Position. Zie Addendum D.

C. Maandelijkse uitbetaling

We berekenen uw Leading Bonus na het einde van elke maand. De Leading Bonus wordt over het algemeen binnen de eerste week van elke maand op uw Nu Skin-bonusaccount geregistreerd en er wordt automatisch een overschrijving geïnitieerd naar uw financiële instelling (afhankelijk van marktspecifieke vereisten).

D. Wie mag hieraan deelnemen?

Alleen Brand Representatives komen in aanmerking om een Leading Bonus te verdienen. Als u Flex-punten gebruikt om de status van Brand Representative te behouden of als u uw status van Brand Representative verliest, komt u die maand niet in aanmerking voor een Leading Bonus. Zie sectie 3.2 en 3.3.

3 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 U KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE

A. Vereisten voor de kwalificatie tot Brand Representative

Om te kwalificeren als Brand Representative moet u een intentieverklaring indienen en een Groepsverkoopvolume van 2.000 bereiken (inclusief 500 van uw eigen Verkoopvolume van directe klanten) tijdens de kwalificatieperiode voor Brand Representative. U kunt de kwalificatie voor Brand Representative zo snel voltooien als u wilt (in slechts één week of zo lang als twee maanden), maar als u ervoor kiest om u in een periode van twee maanden te kwalificeren, moet u elke maand een groepsverkoopvolume van minimaal 1.000 (inclusief 250 van uw eigen Verkoopvolume van directe klanten) realiseren.

U kunt het formulier voor de intentieverklaring vinden door u aan te melden bij uw nuskin.com-account.

B. Brand Representative-kwalificatieperiode

Uw kwalificatieperiode voor Brand Representative begint in de maand waarin u uw intentieverklaring indient. U hebt tot het einde van de volgende maand de tijd om de kwalificatie voor Brand Representative te voltooien.

VOORBEELD: Als u uw intentieverklaring op 25 februari indient om u te kwalificeren als Brand Representative, begint uw kwalificatieperiode voor Brand Representative in februari. Uw kwalificatieperiode voor Brand Representative eindigt op de vroegste van de volgende twee datums:

- i. de datum waarop u een Brand Representative wordt nadat u voldoet aan de kwalificatievereisten voor Brand Representatives (zie sectie 3.1A);
- ii. het einde van de eerste maand van uw kwalificatieperiode voor Brand Representative als u niet voldoet aan het minimale vereiste Verkoopvolume voor uw eerste maand van kwalificatie als Brand Representative (1.000 groepsverkoopvolume, inclusief 250 van uw eigen Verkoopvolume voor directe klanten). In het bovenstaande voorbeeld, als u in februari niet aan de minimumvereisten hebt voldaan, eindigt uw kwalificatieperiode voor Brand Representative op de laatste dag van februari; of
- iii. het einde van de tweede kalendermaand nadat u uw intentieverklaring hebt ingediend en in die tweede maand niet voldoet aan de kwalificatievereisten voor Brand Representative. In het bovenstaande voorbeeld, als u in februari aan de minimumvereisten hebt voldaan, maar niet in maart, eindigt uw kwalificatieperiode voor Brand Representative op de laatste dag van maart.

C. Voltooiing van de kwalificatievereisten voor Brand Representative en promotie

Wanneer u voldoet aan de kwalificatievereisten voor Brand Representative, wordt u Brand Representative op de eerste dag van de volgende wekelijkse periode (de 8e, 15e of 22e van die maand, of op de 1e van de volgende maand), en komt u in aanmerking om daarna een Building Bonus te verdienen op het nieuw voltooide Groepsverkoopvolume. Zie tabel 2.C. U kunt ook beginnen met het verdienen van de Leading Bonus voor alle in aanmerking komende Verkoopvolumes van aankopen door uw Team na uw Brand Representative-promotiedatum.

Wanneer Brand Affiliates in uw Groep opklimmen tot Brand Representative, kan dit de volgende impact hebben op uw Team en daaropvolgende stappen:

- i. Als iemand van je Groep ook in aanmerking komt voor de Brand Representative-kwalificatie, zal hij/zij alleen deel uitmaken van uw Team als u: (1) uw eerste Brand Representative-kwalificatiemaand voltooit in dezelfde maand of eerder dan de maand waarin zij hun Brand Representative-kwalificatievereisten voltooien; en (2) de Brand Representative-kwalificatie voltooit binnen uw Brand Representative-kwalificatieperiode. Zie Addendum A.
- ii. Als een Brand Affiliate in uw Groep de Brand Representative-kwalificatie voltooit vóór de hierboven vermelde termijnen, wordt hij/zij in het Team van de volgende Brand Representative boven u geplaatst en verdient u geen Building of Leading Bonussen van zijn/haar verkoopactiviteit. U kunt echter nog steeds Affiliate Referring Bonussen verdienen met hun verkoopactiviteit. Zie Addendum A.

D. Niet behalen van de kwalificatievereisten voor Brand Representative

Als u niet voldoet aan de vereisten voor kwalificatie als Brand Representative binnen de kwalificatieperiode voor Brand Representative, wordt uw kwalificatie als Brand Representative beëindigd. Als u zich opnieuw wilt kwalificeren als Brand Representative, moet u een nieuwe intentieverklaring indienen en de kwalificatie voor Brand Representative opnieuw starten.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. De status van Brand Representative behouden of verliezen

De instandhoudingsvereisten beginnen in de eerste volledige maand na de voltooiing van uw kwalificatievereisten voor Brand Representative. Zie Addendum A. Op basis van uw maandelijkse verkoopprestaties behoudt u uw Brand Representative-status.

- i. Als u in een maand een groepsverkoopvolume van ten minste 2.000 (inclusief 250 van uw eigen Verkoopvolume voor directe klanten) bereikt, behoudt u uw status als Brand Representative voor die maand. Als u in een maand een groepsverkoopvolume van 2.000 haalt, maar niet uw 250 Verkoopvolume voor directe klanten, behoudt u uw Brand Representative-status niet voor die maand en begint u de volgende maand zonder Brand Representative-status.
- ii. Als u het groepsverkoopvolume van 2.000 niet haalt, maar toch minstens 500 groepsverkoopvolume (inclusief 250 van uw eigen Verkoopvolume voor directe klanten) in een maand haalt en voldoende Flex-punten (beschreven in sectie 3.3 hieronder) beschikbaar hebt om het verschil in ontbrekend groepsverkoopvolume goed te maken (bijv. 500 groepsverkoopvolume plus 1.500 Flex-punten), worden uw Flex-punten toegepast om uw status als Brand Representative voor die maand te behouden. **Flex-punten kunnen niet worden gebruikt om te voldoen aan de eis van 250 Verkoopvolume voor directe klanten.** Wanneer Flex-punten worden gebruikt om uw Brand Representative-status te behouden, komt u die maand niet in aanmerking voor Building of Leading Bonussen.
- iii. Als u niet voldoet aan de instandhoudingsvereisten, verliest u uw status van Brand Representative en wordt u een Brand Affiliate vanaf de eerste dag van de volgende maand. Als u uw Brand Representative-status verliest, komt u niet in aanmerking om Building of Leading Bonussen te verdienen en verliest u uw Verkoopnetwerk, dat

een Generatie omhoog gaat en deel gaat uitmaken van de Verkoopnetwerken van de Brand Representatives boven u. U kunt uw verkoopnetwerk herstellen via Restart. Zie Addendum C.

U mag uw status of Titel niet handhaven door valse accounts aan te maken, extra Producten te kopen of enige andere vorm van manipulatie toe te passen die in strijd is met de geest en de bedoeling van dit Plan of het beleid en de procedures van Nu Skin.

3.3 FLEX-PUNTEN

A. Omschrijving

Flex-punten zijn een vervanger voor groepsverkoopvolume die worden gebruikt om uw status als Brand Representative te behouden als u niet een groepsverkoopvolume van minimaal 2.000 in een maand realiseert. Flex-punten kunnen niet worden gebruikt om te voldoen aan de eis van 250 Verkoopvolume voor directe klanten en u kunt niet meer dan 1.500 Flex-punten per maand gebruiken. Flex-punten geven geen Verkoopvolume of Commissionabele verkoopwaarde en u krijgt geen Bonus voor Flex-punten. Flex-punten hebben geen geldwaarde en kunnen nooit ingeruild worden voor contant geld. Flex-punten vervallen niet en er is geen limiet aan het aantal Flex-punten dat u kunt sparen; alle gespaarde Flex-punten komen echter te vervallen als u uw Brand Representative-status verliest. Wanneer Flex-punten worden gebruikt om uw Brand Representative-status te behouden, komt u die maand niet in aanmerking voor Building of Leading Bonussen.

B. Toewijzing van Flex-punten

U krijgt Flex-punten toegewezen als nieuwe Brand Representative en elk volgend jaar in de maand waarin u promotie maakt voor Brand Representative. Aan het begin van uw eerste drie volle maanden als nieuwe Brand Representative krijgt u 1.500 Flex-punten in uw eerste maand, 1.000 in uw tweede maand en 500 in uw derde maand, voor een totaal van 3.000 Flex-punten. Elk volgend jaar krijgt u 1.500 Flex-punten extra in de jubileummaand waarin u Brand Representative werd. Uw Flex-punten worden weergegeven in uw nuskin.com-account.

Als u uw Brand Representative-status verliest en de Brand Representative-kwalificatie opnieuw afrondt (inclusief via Restart), krijgt u 1.000 Flex-punten in uw eerste volledige maand en 500 in uw tweede maand na uw Brand Representative-promotiedatum.

4 BIJKOMENDE VOORWAARDEN

4.1 BONUSSEN

A. In aanmerking komen voor Bonussen

Om in aanmerking te komen voor Bonussen (met uitzondering van Retailing Bonussen) moet u elke maand Producten verkopen aan vijf verschillende Directe klanten of Niet-geregistreerde klanten³. U moet het Bedrijf direct op de hoogte stellen als u dit vereiste niet gaat halen. Het Bedrijf zal ook onderzoeken uitvoeren bij willekeurige Brand Affiliates om naleving van dit vereiste te bevestigen.

Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 17.

B. Berekeningen Bonussen

Berekeningen van Bonussen worden dagelijks, wekelijks en maandelijks uitgevoerd (zoals bepaald door Nu Skin) en opgenomen in uw Nu Skin-bonusaccount.

C. Bonussen en wisselkoers

Bij het berekenen van uw Bonussen wordt de Commissionabele verkoopwaarde en Nettoverkoopprijs van Productverkopten in verschillende markten omgezet naar uw lokale valuta en daarbij wordt de gemiddelde dagelijkse koers van de vorige maand gebruikt.

VOORBEELD: Bij het bepalen van uw basisbedrag voor de berekening van uw Bonussen voor verkopen in maart gebruikt het Bedrijf de gemiddelde dagelijkse koers van februari.

D. Thuismarktversie

Deze versie van het Plan geldt alleen voor Brand Affiliates die een Brand Affiliate-ID voor Europa en Afrika hebben. Het Plan geeft u de mogelijkheid om Bonussen te ontvangen voor verkopen in al onze markten over de hele wereld, behalve in markten waar deelname door buitenlanders verboden is (neem contact op met uw Account Manager voor informatie over bepaalde markten). Als u een Brand Affiliate-ID voor Europa en Afrika hebt, vallen uw criteria om in aanmerking te komen voor een Bonus en uw benchmarks onder de voorwaarden van deze versie van het Plan, ook als members van uw Groep of Team een Brand Affiliate-ID hebben voor andere markten.

VOORBEELD: Indien u een Brand Representative bent met een Brand Affiliate-ID voor Europa en Afrika en u registreert een Member in Australië dat bepaalde Producten via de Australische nuskin.com-website koopt, indien dat individu (a) zich registreert als uw Directe klant, en (b) deel uitmaakt van uw Groep wanneer hij/zij Producten koopt op de Australische markt, dan zullen die Productaankopen het Verkoopvolume, de Commissionabele verkoopwaarde en de Nettoverkoopprijs hebben die de Australische markt heeft vastgesteld voor die Producten. De Australische Commissionabele verkoopwaarde en de Nettoverkoopprijs worden op het moment van verkoop omgewisseld in de lokale valuta van de markt waar u woont. De lokale markt kan u meer informatie geven over het Verkoopvolume, de Commissionabele Verkoopwaarde, de Verkoopwaarde, de prijsstelling en andere aan verkoopcompensatie gerelateerde informatie voor elk Product in die markt.

Dit Plan is niet van toepassing op onze activiteiten op het Chinese vasteland, in Vietnam of India, die werken volgens verschillende bedrijfsmodellen.

E. Terugvordering van aan u uitbetaalde Bonussen

Het Bedrijf heeft het recht om Bonussen die aan u zijn betaald terug te vorderen zoals gepubliceerd in het Beleid en de Procedures, inclusief het terugvorderen van Bonussen die zijn betaald op Producten die vervolgens zijn geretourneerd. Het tijdstip en de methode van terugvordering hangen af van de Bonus en wanneer de Producten worden geretourneerd. Zie Addendum B. Een samenvatting van ons retourbeleid vindt u op nuskin.com.

F. Promotie naar Brand Representative; Andere Titelpromotiewijzigingen

Promotie naar Brand Representative vindt wekelijks plaats. Andere Titelpromotiewijzigingen treden enkel op tijdens de maandelijkse Bonusberekening en worden op of voor de 5e van de volgende maand weergegeven in uw Brand Affiliate-account. Zie Addendum A.

G. Productaanbiedingen en prijsstelling

We kunnen de gepubliceerde verkoopprijs, het Verkoopvolume, de Commissionabele verkoopwaarde en de Prijs voor members aanpassen. Zie de aankondigingen in uw markt voor prijsstelling van Producten en aanbiedingen met betrekking tot eventuele kortingen en hun invloed op prijsstelling, Bonussen, Verkoopvolume, Commissionabele verkoopwaarde en andere aan verkoopcompensatie gerelateerde informatie voor elk Product.

H. Andere verkoopcompensatie

Als u Nu Skin-producten buiten Nu Skin-systemen om verkoopt, kunt u een detailhandelswinst maken:

- i. Detailhandelswinst is gelijk aan (1) de prijs waarvoor u een Product verkoopt min (2) uw kosten (uw aankoopprijs, belastingen, verzendkosten, bedrijfskosten, etc.). U krijgt alle Detailhandelswinst die u verdient buiten de Nu Skin-systemen om.⁴
- ii. U kunt ook incentive trips⁵ of andere non-cash beloningen en compensatie verdienen van andere verkoopstimulansen op korte termijn die niet onder het Verkoopprestatieplan vallen.

4.2 BEÏNDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS

A. Verlies van Brand Affiliate-voordelen

Bij beëindiging van uw Brand Affiliate-account verliest u alle voordelen als Brand Affiliate, met inbegrip van maar niet beperkt tot enige toegang tot uw Brand Affiliate-account, Groep, Team, Verkoopnetwerk, Verkoopvolume gegenereerd door uw Groep of Team, en Bonussen.

B. Verplaatsing Brand Affiliate-account

Het Bedrijf heeft het recht om, zolang als redelijkerwijs noodzakelijk, verplaatsing van een Brand Affiliate-account en onderdelen van de Groep of het Verkoopnetwerk daarvan naar een hoger niveau in het Verkoopnetwerk of een ander Verkoopnetwerk uit te stellen.

4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN

Als er discrepanties zijn tussen de algemene voorwaarden in dit Plan en marketingmateriaal of andere gerelateerde inhoud, dan voert dit Plan de boventoon. Als er verschillen zijn tussen de Engelse versie van dit Plan en een vertaling ervan, voert de Engelse versie de boventoon, tenzij anders bepaald door de wet.

4.4 UITZONDERINGEN

A. Toekennen van Uitzonderingen op het Plan

Het Bedrijf mag, naar eigen goeddunken, vereisten en/of algemene voorwaarden van dit Plan ongeldig verklaren of aanpassen (samen 'Uitzonderingen op het Plan'). Het Bedrijf mag Uitzonderingen op het Plan toekennen aan (1) een afzonderlijk Brand Affiliate-account of (2) een aantal accounts, inclusief per Team of markt. Het toekennen van een

⁴ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 17.

⁵ In EMEA (Europa, het Midden-Oosten en Afrika) kwam 0,2% van de gemiddeld actieve Brand Affiliates in 2023 in aanmerking voor een incentive trip.

Uitzondering op het Plan aan één Brand Affiliate-account, Team of markt verplicht het Bedrijf niet om een Uitzondering op het Plan toe te kennen aan een ander Brand Affiliate-account. Elke wezenlijke Uitzondering op het Plan vereist de uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van een bevoegde functionaris van het Bedrijf, en het Bedrijf is niet verplicht om andere Brand Affiliates, met inbegrip van de volgende Brand Affiliates boven een Brand Affiliate, schriftelijk of anderszins in kennis te stellen van de Uitzondering op het Plan.

B. Beëindiging van Uitzonderingen op het Plan

Het Bedrijf kan elke Uitzondering op het Plan die eerder is toegekend op elk moment en om elke reden beëindigen, ongeacht de duur van de uitzondering. Als een Uitzondering op het Plan wordt toegekend aan een specifieke Brand Affiliate, dan is de Uitzondering op het Plan persoonlijk voor de specifieke Brand Affiliate en het Bedrijf. Uitzonderingen op het Plan zullen eindigen bij de overdracht van de Brand Affiliate-account, ongeacht de vorm van overdracht (bv. verkoop, toewijzing, overdracht, legaat, van rechtswege of anderszins), en dergelijke uitzonderingen zullen nietig zijn.

4.5 TERMINOLOGIE

De termen in dit Plan kunnen afwijken van eerdere termen en kunnen worden herzien.

4.6 RECHT OP WIJZIGEN

Het Bedrijf kan dit Plan te allen tijde naar eigen goeddunken wijzigen. Als het Bedrijf dit Plan wijzigt, brengt het u daar 30 dagen voordat de wijziging ingaat van op de hoogte.

4.7 NALEVING

Om in aanmerking te komen voor Bonussen, moet u de vereisten van dit Plan, uw overeenkomst voor Brand Affiliates en het Beleid en Procedures van Nu Skin naleven.

4.8 WEKELIJKSE EN MAANDELIJKSE PERIODEN

Elke verwijzing naar een 'maand' betekent een kalendermaand. Elke verwijzing naar 'week', 'wekelijks' of 'wekelijkse periode' betekent een periode van 7 dagen die begint op de 1e, 8e, 15e of 22e dag van elke maand, op voorwaarde dat de vierde week van de maand wel doorloopt tot het eind van de maand. Bonusberekeningen worden gebaseerd op de Mountain Standard Time of Mountain Daylight Savings Time in Provo, Utah, Verenigde Staten (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

OPMERKING 1:

FRANKRIJK: 'VDI Mandataires' mogen niet rechtstreeks aan ongeregistreerde klanten verkopen.

ITALIË: Incaricati mogen alleen, direct of indirect, de verzameling van verkooporders bij de woonplaats van eindklanten promoten in naam van het Bedrijf. Als Brand Affiliate (Incaricato) mag u alleen Producten kopen voor uzelf en de mensen in uw huishouden. Alle verkooporders die u van ongeregistreerde klanten ontvangt, moet u doorsturen naar het Bedrijf.

VERKLARENDE WOORDENLIJST

Affiliate Referring Bonus: Een wekelijks verdiende bonus als Brand Affiliate, gebaseerd op uw Persoonlijke geregistreerde Affiliate verkoop. Zie sectie 2.2.

Bedrijf of wij: Nu Skin.

Behoud: De vereiste om in een maand een Groepsverkoopvolume van minimaal 2.000 (inclusief 250 van uw eigen Verkoopvolume voor Directe klanten) te behalen om uw Brand Representative-status te behouden en in aanmerking te komen voor de uitbetaling van een Building of Leading Bonus. Om uw Brand Representative-status te behouden, kunnen ook Flex-punten worden gebruikt ter vervanging van ontbrekende vereisten voor Groepsverkoopvolume, maar niet voor Verkoopvolume voor Directe klanten. Als u echter Flex-punten gebruikt om uw Brand Representative-status te behouden, komt u die maand niet in aanmerking om Building of Leading Bonussen te verdienen. Zie sectie 3.2 en Addendum A.

Beleid en procedures: Een document dat deel uitmaakt van de overeenkomst tussen u en Nu Skin en waarin bepaalde beleidsregels en procedures met betrekking tot uw bedrijf uiteengezet worden.

Bonus: Verkoopcompensatie betaald via dit Plan, inclusief de Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus en Leading Bonus. Bonussen zijn niet inclusief detailhandelswinst die u op Producten kunt verdienen die u koopt en rechtstreeks doorverkoopt aan Niet-geregistreerde klanten of andere geldelijke of in natura beloningen (voor Frankrijk en Italië, zie Opmerking 1 op pagina 17.).

Brand Affiliate: Een Persoon die zich bij Nu Skin aanmeldt als Brand Affiliate en Producten kan kopen tegen de Prijs voor members, Producten kan verkopen en

Klanten en Brand Affiliates kan aanmelden. De term Brand Affiliate kan ook worden gebruikt als algemene verwijzing naar alle Brand Affiliates en Brand Representatives. We noemen bijvoorbeeld een Brand Partner of Brand Director een Brand Affiliate als we het in het algemeen over alle Brand Affiliates hebben. Brand Affiliates zijn geen Klanten.

Brand Affiliate-account: De account die aangemaakt wordt wanneer u zich registreert als Brand Affiliate bij Nu Skin. Wanneer u een Brand Affiliate-account aanmaakt, krijgt u een Brand Affiliate-ID-nummer toegewezen.

Brand Director: Een categorie die Brand Representatives omvat met de titels Emerald Director, Diamond Director, Blue Diamond Director of Presidential Director.

Brand Partner: Een categorie die Brand Representatives omvat met de titels Gold Partner, Lapis Partner of Ruby Partner.

Brand Representative: Een Brand Affiliate die de Kwalificatie voor Brand Representative met succes heeft doorlopen en zijn/haar Brand Representative-status niet verloren heeft. De term Brand Representative kan ook worden gebruikt als algemene verwijzing voor alle Brand Representative-titels en daarboven. We noemen bijvoorbeeld een Ruby Partner of Diamond Director een Brand Representative als we het in het algemeen over alle Brand Representatives hebben.

Brand Representative-kwalificatieperiode: Een periode die begint in de maand waarin u uw Intentieverklaring indient. U hebt tot het einde van de volgende maand de tijd om de kwalificatie voor Brand Representative te voltooien. Zie sectie 3.1.

Brand Representative-promotiedatum: De eerste dag van de wekelijkse periode nadat u de Brand Representative-kwalificatie

hebt voltooid. Als u zich kwalificeert als Brand Representative in week 1, 2 of 3 van een maand, is uw Brand Representative-promotiedatum respectievelijk de 8e, 15e of 22e van die maand. Als u zich kwalificeert als Brand Representative in week 4 van een maand, is uw Brand Representative-promotiedatum de eerste dag van de volgende maand. Zie Addendum A.

Building Bonus: Een Bonus die u maandelijks verdient als Brand Representative op basis van de Commissionabele verkoopwaarde van Producten die via Nu Skin-systemen zijn gekocht door Brand Affiliates en Klanten in uw Groep. Zie sectie 2.3.

Business Builder Position (BBP): Een positie op uw G1. Uw BBP krijgt u na de eerste maand dat u de titel van Blue Diamond Director hebt behaald. Zie Addendum D.

Commissionabele verkoopwaarde (CSV): Een geldelijke waarde die vastgesteld is voor elk Product en gebruikt wordt om de Building Bonussen en Leading Bonussen te berekenen. De Commissionabele verkoopwaarde wordt af en toe aangepast door verschillende factoren, zoals verandering in prijzen, valutaschommelingen, aanbiedingen, enz. De Commissionabele verkoopwaarde is anders dan het Verkoopvolume en is over het algemeen niet gelijk aan het Verkoopvolume van een Product. Sommige producten kunnen een Commissionabele verkoopwaarde van nul hebben. Log in bij uw nuskin.com-account voor meer informatie over de Commissionabele verkoopwaarde en andere informatie met betrekking tot verkoopcompensatie voor elk Product. Commissionabele verkoopwaarde wordt omgewisseld naar de valuta van uw thuismarkt als u Producten verkoopt in meerdere markten.

Directe klant: Een Member of Retailklant aan wie een Brand Affiliate rechtstreeks

Producten verkoopt via Nu Skin-systemen, en Klanten die producten rechtstreeks van een Brand Affiliate kopen via in aanmerking komende Dropship-bestellingen, indien beschikbaar. Een Member is de Directe klant van de Brand Affiliate die hem of haar heeft ingeschreven. Indien de inschrijvende Brand Affiliate de status van Brand Affiliate verliest, zullen alle Members die eerder door die Brand Affiliate werden ingeschreven Directe klanten worden van de eerstvolgende Brand Affiliate boven hen. Wanneer een Retailklant Producten koopt via Nu Skin-systemen, wordt de Brand Affiliate die hen het Product heeft verkocht gecrediteerd voor die verkoop. Een Brand Affiliate wordt niet beschouwd als een Directe klant.

Directe-Verkoopbedrijf: Een bedrijf dat een member is van de Associatie van Directe Verkoop of anderszins gebruikmaakt van een verkoopteam van zelfstandige contractanten die producten en diensten verkopen en dat de zelfstandige contractanten vergoedt via een compensatieplan met een of meerdere niveaus voor (1) hun eigen verkoop en/of (2) de verkoop van andere zelfstandige contractanten die zich hebben ingeschreven onder de zelfstandige contractanten voor het distribueren van dezelfde producten en diensten.

Dropship-bestellingen (afhankelijk van beschikbaarheid op de lokale markt): Indien beschikbaar, is een Dropship-bestelling een bestelling die u plaatst op uw Brand Affiliate-account maar aanmerkt als een verkoop aan uw Klant. Om in aanmerking te komen moet een Dropship-bestelling als zodanig worden aangemerkt en rechtstreeks worden verkocht aan en verzonden naar uw Klant.

Flex-punten: Flex-punten zijn een vervanger voor groepsverkoopvolume die worden gebruikt om uw status als Brand Representative te behouden als u niet een groepsverkoopvolume van minimaal 2.000

in een maand realiseert. Flex-punten kunnen niet worden gebruikt om te voldoen aan de eis van 250 Verkoopvolume voor directe klanten. Flex-punten geven geen Verkoopvolume of Commissionabele verkoopwaarde en u krijgt geen Bonus voor Flex-punten. Flex-punten hebben geen geldwaarde en kunnen nooit ingeruild worden voor contant geld. Flex-punten vervallen niet en er is geen limiet aan het aantal Flex-punten dat u kunt sparen; alle gespaarde Flex-punten komen echter te vervallen als u uw Brand Representative-status verliest. Zie sectie 3.3.

Generaties: De Brand Representative-niveaus in je Team. Elke Brand Representative waar u direct leiding aan geeft en die in uw Team de eerste Brand Representative onder u is, is uw G1 Brand Representative. De Brand Representatives die zich op het volgende niveau onder hen bevinden, zijn uw G2 Brand Representatives, enzovoort. Brand Affiliates die de status van Brand Representative niet hebben bereikt, vormen geen Generatie maar maken deel uit van de Groep van hun Brand Representative. Voorbeeld: de Brand Affiliates (die niet de status van Brand Representative hebben bereikt) van uw G1 Brand Representative maken geen deel uit van uw G2; ze maken deel uit van de Groep van uw G1 Brand Representative.

Groep: Uw Groep bestaat uit (1) uzelf, (2) uw Members, Retailklanten en Brand Affiliates, en (3) de Members, Retailklanten en Brand Affiliates van uw Brand Affiliate, enzovoort. Uw Groep zal de Groepen van uw Brand Affiliates bevatten die zich in de Brand Representative-kwalificatie bevinden. Een Brand Affiliate die de Brand Representative-kwalificatie voltooit, zal uw Groep verlaten en hij/zij en zijn/haar Groep zullen deel gaan uitmaken van uw Team.

Groepsverkoopvolume (GSV): De som van het Verkoopvolume van alle Productaankopen binnen uw Groep.

Intentieverklaring: Een document dat u via Nu Skin-systemen indient om het Bedrijf op

de hoogte te stellen van uw intentie om in aanmerking te komen als Brand Representative.

Klant: Iedereen die Producten koopt maar niet deelneemt aan dit Plan en geen Producten kan doorverkopen of andere Klanten of Brand Affiliates kan registreren. Brand Affiliates zijn geen Klanten.

Kwalificatie voor Brand Representative: Het proces om Brand Representative te worden. Zie sectie 3.1.

Leadership Team: Uw Leadership Teams bestaan uit uw G1-G6 Brand Representatives, te beginnen bij elk van uw G1 Brand Representatives. Elk van uw Leadership Teams is verschillend en wordt geleid door respectievelijk uw individuele G1 Brand Representatives. Zie sectie 2.4.

Leading Bonus: Een Bonus die maandelijks wordt verdiend als u Brand Partner of Brand Director bent, gebaseerd op de Commissionabele verkoopwaarde van het Verkoopvolume dat door uw Team wordt gegenereerd. Zie sectie 2.4.

Member: Een Klant die zich via Nu Skin-systemen inschrijft op basis van een uitnodiging van een Brand Affiliate om Nu Skin-producten tegen de Prijs voor members te kopen. Members kunnen geen Klanten of Brand Affiliates registreren, kunnen geen Nu Skin-producten doorverkopen en nemen niet deel aan dit Plan.

Nettoverkoopprijs: De prijs die voor Producten is betaald, exclusief detailhandelsmarge, belasting en verzendkosten.

Niet-geregistreerde klanten: Personen die Producten kopen van een Brand Affiliate buiten Nu Skin-systemen om (ongeacht of de Niet-geregistreerde klant eerder rechtstreeks Producten van Nu Skin heeft gekocht). Niet-geregistreerde Klanten nemen niet deel aan dit Plan en kunnen geen Producten doorverkopen of Klanten registreren.

Nu Skin Stela: Een mobiele applicatie die informatie biedt met betrekking tot uw Brand Affiliate-account, over onder andere uw Productaankopen, delen van uw Verkoopnetwerk, Bonussen, doelstellingen, meldingen, erkenning en meer. U kunt Nu Skin Stela downloaden in uw app store.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. en haar gelieerde ondernemingen (met uitzondering van Rhyz, Inc. en haar dochterondernemingen).

Nu Skin-bonusaccount: Een digitaal account in de digitale hulpmiddelen van Nu Skin (bijv. Nu Skin Stela-app en nuskin.com) die de bonussen, betalingen en commissieaanpassingen van een Brand Affiliate weergeeft. Het Nu Skin-bonusaccount wordt automatisch voor u aangemaakt als u een Brand Affiliate wordt. Nu Skin-bonusaccounts brengen geen rente op. De ontvangende financiële instelling en Nu Skin kunnen servicekosten in rekening brengen. Nu Skin schrijft het resterende saldo van Nu Skin-bonusaccount aan het einde van iedere wekelijkse en maandelijkse uitbetalingsperiode automatisch en gratis over. Er zijn marktspecifieke vereisten voor geautomatiseerde overboekingen van Nu Skin.

Nu Skin-systemen: Alle processen, toepassingen of andere digitale eigendommen binnen het digitale ecosysteem van Nu Skin die door Nu Skin zijn aangewezen voor de aankoop of verkoop van Nu Skin-producten, met inbegrip van Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool of een ander door Nu Skin gefaciliteerd platform.

Overeenkomst voor Brand Affiliates: Een overeenkomst tussen u en Nu Skin waarin bepaalde voorwaarden met betrekking tot uw relatie met Nu Skin zijn vastgelegd.

Persoon: Een individu of onderneming. Een 'onderneming' is een onderneming zoals een vennootschap, partnerschap, besloten

vennootschap, trust of andere vorm van wettelijk gevormde bedrijfsorganisatie volgens de wetten van de jurisdictie waarin deze georganiseerd is.

Persoonlijk geregistreeerde affiliate

verkoop: De Productverkoop door uw Persoonlijk geregistreeerde Brand Affiliates, berekend door de Nettoverkoopprijs van Producten verkocht aan hun Directe klanten bij elkaar op te tellen.

Persoonlijk registreren (ook persoonlijk

geregistreerd): Het registreren van een Persoon bij Nu Skin. Wanneer u bijvoorbeeld een Brand Affiliate, Member of Retailklant bij Nu Skin registreert, worden zij uw Persoonlijk geregistreeerde Brand Affiliate, Persoonlijk geregistreeerde member of Persoonlijk geregistreeerde retailklant.

Presidential Director Business Builder

Position (Presidential Director BBP): Een positie geplaatst op de G1 van uw BBP. Uw BBP voor Presidential Director krijgt u na de eerste maand dat u de titel van Presidential Director hebt behaald. Zie Addendum D.

Prijs voor members: De catalogusprijs voor Producten voor zowel Members als Brand Affiliates, exclusief belasting en verzendkosten. De Prijs voor Members wordt vastgesteld door de lokale markt en kan af en toe worden gewijzigd voor aanbiedingen en beloningen.

Producten: Alle goederen en diensten aangeboden door Nu Skin.

Restart: Het proces waarbij voormalige Gold Partners en hoger de kans krijgen om hun Verkoopnetwerk terug te krijgen (alsof zij hun Brand Representative-status nooit verloren hadden). Zie Addendum C.

Retailing Bonus: Het verschil tussen (1) de prijs die uw Retailklant betaalt (exclusief verzendkosten en belastingen) als hij Producten rechtstreeks bij Nu Skin koopt en (2) de Prijs voor members. Zie sectie 2.1.

Retailklanten: Iedere Klant die Producten koopt via Nu Skin-systemen en die geen Member of Brand Affiliate is. De Bonussen op de aankoop van een product door een Retailklant worden uitbetaald aan de Brand Affiliate die wordt aangemerkt als verkoper op het moment van de specifieke bestelling van het Product. In het kader van dit Plan valt een Niet-geregistreerde klant niet onder de definitie van Retailklant. Retailklanten nemen niet deel aan dit Plan en kunnen geen Producten doorverkopen of andere Klanten of Brand Affiliates registreren.

Selling Bonus: De Bonus die u verdient op Productverkoop aan uw Directe klanten. Zie sectie 2.1.

Team: Uw team bestaat uit alle Generaties Brand Representatives en hun Groepen zoals bepaald door uw Titel (zie tabel 2.D). U of uw Groep behoort niet tot uw Team.

Titel: Titels krijgt u als Brand Representative op basis van uw Leadership Teams en hun Verkoopvolume. Uw Titel bepaalt het aantal Generaties waarvoor u een Leading Bonus kunt verdienen.

Zie Tabel 2.D.

Vereisten voor de kwalificatie tot Brand

Representative: Tijdens uw kwalificatieperiode voor Brand Representative moet u een Intentieverklaring indienen en een Groepsverkoopvolume van 2.000 bereiken (inclusief 500 van uw eigen Verkoopvolume van directe klanten). Zie sectie 3.1.

Verkoopnetwerk: Uw Verkoopnetwerk bestaat uit uw Groep, uw Team en de Groepen en Teams van de Brand Representatives onder uw Team.

Verkoopprestatieplan (ook Plan): Dit Verkoopprestatieplan (inclusief wijzigingen die in de toekomst kunnen worden opgenomen) dat de voorwaarden bepaalt voor de verkoopcompensatie die u kunt verdienen als Brand Affiliate die deelneemt aan dit Plan.

Verkoopvolume (SV): Een niet in valuta uitgedrukte waardeset voor elk Product die wordt gebruikt om de Productverkoop te kwantificeren en die wordt samengevoegd om te meten of het product in aanmerking komt voor verschillende prestatiebenchmarks en om het Bonuspercentage te bepalen. Het Verkoopvolume wordt af en toe aangepast als het bedrijf dat noodzakelijk acht. Verkoopvolume verschilt van Commissionabele verkoopwaarde en Nettoverkoopprijs. Log in bij uw nuskin.com-account voor meer informatie over het Verkoopvolume en andere informatie met betrekking tot verkoopcompensatie voor elk Product.

Verkoopvolume directe klanten (DC-SV):

De som van alle Productverkoopvolumes van aankopen door uw Directe klanten.

Verkoopvolume van het Leadership

Team (LTSV): De som van alle Verkoopvolumes van een bepaald Leadership Team. Zie sectie 2.4.

Zakelijke ontwikkelingsactiviteiten: Een activiteit die de zakelijke activiteit, de ontwikkeling, de verkoop of het sponsorschap van een ander bedrijf begunstigt, promoot, assisteert of ondersteunt, inclusief, maar niet beperkt tot het verkopen van producten of diensten, het promoten van businessopportunities, het verschijnen namens het bedrijf of een van zijn vertegenwoordigers, toestaan dat uw naam wordt gebruikt voor het vermarkten van het bedrijf, de producten, diensten of kansen daarvan, het sponsoren of de werving namens het bedrijf, optreden als lid van de raad van bestuur, een functionaris, een vertegenwoordiger of distributeur van het bedrijf of het hebben van een eigendomsbelang of ander voordelig belang, hetzij direct of indirect.

ADDENDUM A

AANVULLENDE KWALIFICATIEGEGEVENS

Het volgende geeft aanvullende informatie over Brand Representative-kwalificatie, belangrijke datums, de Instandhouding, Bonussen en andere details.

1. INSTANDHOUDING NADAT U BRAND REPRESENTATIVE BENT GEWORDEN

Als uw promotiedatum voor Brand Representative de eerste dag van een maand is, moet u vanaf die maand voldoen aan de Instandhoudingsvereisten. Als uw promotiedatum voor Brand Representative na de eerste dag van een maand valt, moet u vanaf de volgende maand voldoen aan de instandhoudingsvereisten.

VOORBEELD: Als u uw Brand Representative-kwalificatie in de 4e week van mei voltooit, is uw promotiedatum voor Brand Representative 1 juni en moet u in juni voldoen aan de instandhoudingsvereisten. Als u de eerste week van juni de Brand Representative-kwalificatie voltooit, is uw promotiedatum voor Brand Representative 8 juni en moet u in juli voldoen aan de instandhoudingsvereisten.

2. BONUSSEN NADAT U BRAND REPRESENTATIVE BENT GEWORDEN

A. Building Bonus

U kunt een Building Bonus verdienen op basis van de verkoop van uw Groep op of na uw Brand Representative-promotiedatum. Als u de Brand Representative-kwalificatie in de eerste week van de maand voltooit, is uw promotiedatum voor Brand Representative de 8e en kunt u een Building Bonus beginnen te verdienen op basis van Productverkoop op of na de 8e. U verdient geen Building Bonus op basis van Productverkopen tijdens de eerste week van die maand. Als u de Brand Representative-kwalificatie in week vier van een maand voltooit, is uw Brand Representative-promotiedatum de 1e van de volgende maand en kunt u beginnen met het verdienen van een Building Bonus op basis van Productverkoop op of na de 1e van die volgende maand.

Na uw promotiedatum voor Brand Representative zal uw volgende Groepsverkoopvolume niet langer bijdragen aan het Groepsverkoopvolume van de volgende Brand Representative boven u. In plaats daarvan draagt uw Groepsverkoopvolume bij aan hun Teamverkoopvolume en Leading Bonus.

VOORBEELD: Als u uw Brand Representative-kwalificatie in de derde week van mei voltooit, is uw Brand Representative-promotiedatum 22 mei. Uw Groepsverkoopvolume tot en met 21 mei telt mee voor het Groepsverkoopvolume van de volgende Brand Representative boven u, maar uw Groepsverkoopvolume op Productverkopen van 22 mei tot eind mei draagt in plaats daarvan bij aan hun Teamverkoopvolume en Leading Bonus. Als u uw Brand Representative-kwalificatie voltooit in de vierde week van mei, is uw promotiedatum voor Brand Representative 1 juni en telt uw Groepsverkoopvolume in mei mee voor het Groepsverkoopvolume van de volgende Brand Representative boven u voor mei. Vanaf 1 juni draagt uw Groepsverkoopvolume bij aan het Teamverkoopvolume en de Leading Bonus van de volgende Brand Representative boven u.

B. Leading Bonus

U komt in aanmerking voor een Leading Bonus na uw Brand Representative-promotiedatum als u aan de vereisten voor de Leading Bonus voldoet.

VOORBEELD: Als u tijdens de eerste week van mei de Brand Representative-kwalificatie hebt voltooid, is uw promotiedatum voor Brand Representative 8 mei en kunt u beginnen met het verdienen van de Leading Bonus voor mei als u een Groepsverkoopvolume van 3.000 bereikt tussen uw promotiedatum voor Brand Representative en het einde van de maand, en als u aan het einde van de maand voldoet aan de vereisten voor Brand Partner of hoger. Als u de Brand Representative-kwalificatie hebt voltooid in de vierde week van mei, is uw promotiedatum voor Brand Representative 1 juni en kunt u in juni een Leading Bonus beginnen te verdienen als u in juni voldoet aan de overeenkomstige Leading Bonus-vereisten.

ADDENDUM B

AANPASSING EN TERUGVORDERING VAN BONUSSEN

Het Bedrijf heeft het recht om Bonussen die aan u worden uitbetaald aan te passen volgens het Beleid en Procedures, inclusief aanpassingen die zijn gebaseerd op het retourneren van Producten door u of anderen die op de tijd van aankoop onderdeel waren van uw Groep of Team. De berekening en terugvordering van Bonusaanpassingen op basis van Productretourneringen hangt af van het soort Bonus en wanneer de Producten worden geretourneerd.

1. BEREKENING BONUSAANPASSING

Uw Bonussen worden als volgt aangepast voor Productretourneringen:

A. Retailing Bonus

Wanneer uw Directe klanten Producten retourneren, zal het Bedrijf alle Retailing Bonussen terugvorderen die u op deze Producten hebt ontvangen.

B. Selling en Affiliate Referring Bonussen

Wanneer uw Directe klanten of de Directe klanten van uw Persoonlijk geregistreerde Brand Affiliates Producten retourneren, zal het Bedrijf alle Selling en Affiliate Referring Bonussen terugvorderen die u voor deze Producten hebt ontvangen.

Als uw Directe klanten Producten retourneren in dezelfde maand waarin ze zijn gekocht, wordt uw Verkoopvolume voor directe klanten verminderd met het geretourneerde Verkoopvolume. Uw Selling en Affiliate Referring Bonus-percentages die in de daaropvolgende weken worden uitbetaald, kunnen worden verlaagd vanwege de impact die deze retourzendingen hebben op uw Verkoopvolume voor directe klanten.

Als een retourzending van Producten die u in een voorgaande maand hebt gekocht uw Verkoopvolume voor directe klanten onder een Bonusdrempel brengt die u in die maand hebt bereikt, zal het Bedrijf uw Verkoopvolume voor directe klanten debiteren met het bedrag dat nodig is om de Bonusdrempel te bereiken waarop u werd betaald. Deze debitering vindt plaats in de maand nadat de Producten zijn geretourneerd.

VOORBEELD: Als u in januari een Verkoopvolume voor directe klanten van 750 hebt bereikt en een Selling Bonus van 8% en een Affiliate Referring Bonus van 12% hebt ontvangen, maar een Verkoopvolume van 400 van uw Productverkoppen van januari zijn in maart geretourneerd, dan zou u begin april een negatief saldo van 150 Verkoopvolume voor directe klanten hebben en zou u niet in aanmerking komen om de Selling Bonus van 8% en de Affiliate Referring Bonus van 12% te verdienen in april, tenzij u in april een Verkoopvolume voor directe klanten van 650 hebt bereikt om het negatieve saldo goed te maken en het Bonusniveau van een Verkoopvolume voor directe klanten van 500 te bereiken.

C. Building Bonus

Als iemand die op het moment van de aankoop in uw Groep zat, Producten retourneert, vordert het Bedrijf de Building Bonus terug die u voor deze Producten had ontvangen.

Als iemand in uw Groep Producten retourneert in dezelfde maand waarin ze zijn gekocht, wordt het Groepsverkoopvolume verminderd met het geretourneerde Verkoopvolume.

Als een Productretournering die u in een voorgaande maand hebt gekocht uw Groepsverkoopvolume onder een Bonusdrempel brengt die u in die maand hebt bereikt, zal het Bedrijf het juiste Groepsverkoopvolume debiteren in de maand nadat het Product is geretourneerd.

VOORBEELD: Als u in januari een Groepsverkoopvolume van 3.300 hebt bereikt en een Building Bonus van 10% hebt ontvangen, maar een Verkoopvolume van 600 van uw Productverkoppen voor januari in maart zijn geretourneerd, zou u begin april een negatief saldo van een Verkoopvolume van 300 hebben en zou u niet in aanmerking komen om de Building Bonus van 5% in april te verdienen, tenzij u in april een Groepsverkoopvolume van 2.300 produceert om het negatieve saldo van 300 goed te maken en het Bonusniveau van een Groepsverkoopvolume van 2.000 te bereiken.

D. Leading Bonus

Als iemand die op het moment van de aankoop in uw Team zat, Producten retourneert, vordert het Bedrijf de Leading Bonus terug die u voor deze Producten had ontvangen.

ADDENDUM C

RESTART

Restart is een proces waarbij voormalige Gold Partners of hoger de kans krijgen om hun Verkoopnetwerk terug te krijgen (alsof zij hun Brand Representative-status nooit verloren hadden). Het volgende overzicht geeft meer informatie over het gebruik, de voordelen en de voorwaarden van Restart.

1. RESTART GEBRUIKEN

Als u Gold Partner of hoger was en uw Brand Representative-status verliest en het Restart-proces wilt starten, moet u dit doen:

- i. Een nieuwe Intentieverklaring indienen waarin u aangeeft dat u zich opnieuw wilt kwalificeren als Brand Representative; en
- ii. De Brand Representative-kwalificatie opnieuw voltooien. Deze nieuwe Brand Representative-kwalificatie moet binnen drie opeenvolgende maanden na de datum waarop u uw Brand Representative-status verloor worden voltooid.

Als u Restart niet voltooit binnen deze periode van drie maanden, verliest u voorgoed de kans om uw verkoopnetwerk terug te krijgen.

VOORBEELD: Als u per 1 maart uw status van Brand Representative verliest, hebt u tot de 4e week van mei de tijd om uw Brand Representative-kwalificatie te voltooien en per 1 juni Brand Representative te worden om uw Verkoopnetwerk terug te krijgen.

2. VOORDELEN VAN RESTART

Als u Restart binnen de vereiste periode voltooit, dan:

- Wordt u weer een Brand Representative;
- Komt u in aanmerking voor de Building Bonus en Leading Bonus;
- Krijgt u uw verkoopnetwerk terug (alsof u uw status van Brand Representative niet had verloren); en
- Ontvangt u 1.000 Flex-punten in uw eerste maand en 500 in uw tweede maand na het voltooien van Restart.

3. DE STATUS EEN TWEEDE KEER VERLIEZEN

Als u uw Brand Representative-status een tweede keer verliest, komt u niet in aanmerking voor Restart en verliest u uw verkoopnetwerk voorgoed (dat gaat een Generatie hoger naar de Brand Representative boven u). Maar ook als Restart niet meer beschikbaar is, kunt u op elk moment opnieuw beginnen met de Brand Representative-kwalificatie en een nieuw Verkoopnetwerk opbouwen. Als u een nieuwe Gold Partner of hoger wordt, komt u opnieuw in aanmerking om Restart te gebruiken om uw nieuwe Verkoopnetwerk terug te krijgen.

ADDENDUM D

BLUE DIAMOND EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITIONS

Naarmate u uw team opbouwt en leidt, krijgt u de kans om Blue Diamond Director of Presidential Director te worden. De volgende grafiek laat zien hoe:

WAT U MOET DOEN		WAT U KRIJGT	
Uw Brand Representative-status behouden, elke maand 3.000 groepsverkoopvolume realiseren en Leadership Teams ontwikkelen		5% Leading Bonus Betaald op de maandelijkse Commissionabele verkoopwaarde van uw Team	
LEADERSHIP TEAMS		TITEL	GENERATIES BETAALD
6 Inclusief 1 met ≥ 10.000 LTSV + 1 met ≥ 20.000 LTSV + 1 met ≥ 30.000 LTSV		Blue Diamond Director	5% op uw G1-G6 Ontgrendel uw BBP
6 Inclusief 1 met ≥ 10.000 LTSV + 1 met ≥ 20.000 LTSV + 1 met ≥ 30.000 LTSV + 1 met ≥ 40.000 LTSV		Presidential Director	5% op uw G1-G6 Ontgrendel uw Presidential Director BBP

De eerste maand dat u betaald wordt als Blue Diamond Director ontvangt u een Business Builder Position (BBP) op uw G1 en de eerste maand dat u betaald wordt als Presidential Director ontvangt u een Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) op de G1 van uw BBP (de G2 van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account). In elke maand dat u gekwalificeerd bent om betaald te worden als Blue Diamond Director, zal uw BBP een Generatie bezetten in het Verkoopnetwerk. In elke maand dat u in aanmerking komt om betaald te worden als Presidential Director, zullen uw BBP en Presidential Director BBP elk een Generatie (respectievelijk G1 en G2) in het Verkoopnetwerk bezetten.

A. Automatisch aangemaakt

De BBP en de Presidential Director BBP worden automatisch aangemaakt tijdens het Bonusberekeningsproces voor de maand waarin u voldoet aan de eisen hierboven om in aanmerking te komen. U houdt de BBP en Presidential Director BBP die aan u zijn toegekend, tenzij u uw Brand Representative-status verliest en Restart niet voltooit.

1. VERBAND TUSSEN EEN BBP, EEN PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP EN UW ORIGINELE BRAND AFFILIATE-ACCOUNT

In het kader van uw Overeenkomst voor Brand Affiliates worden uw BBP en Presidential Director BBP behandeld als onderdeel van uw Brand Affiliate-account en mogen ze niet afzonderlijk worden verkocht of overgedragen.

A. Leadership Teams

Uw BBP en Presidential Director BBP worden niet beschouwd als Leadership Teams voor uw Brand Affiliate-account. De G1 Brand Representatives onder uw BBP en Presidential Director BBP functioneren als Leadership Teams en kunnen worden gecompriëerd om te voldoen aan Titelveisen zoals hieronder uiteengezet.

Voor het bepalen van het Verkoopvolume van het Leadership Team voor u en de volgende Brand Representatives boven u in een maand, blijven uw BBP en Presidential Director BBP respectievelijk op uw G1 en G2 staan (tenzij u uw status van Brand Representative hebt verloren).

Persoonlijk geregistreeerde affiliate verkoop In aanmerking komende Verkoopvolumes voor directe klanten van uw originele Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP worden bij elkaar opgeteld om uw Selling en Affiliate Referring Bonus-percentages te bepalen.

Het Verkoopvolume voor directe klanten van uw Persoonlijk geregistreeerde Brand Affiliates die zijn doorverwezen door uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP zal worden opgeteld en de overeenkomstige Nettoverkoopprijs zal worden betaald tegen het gekwalificeerde Affiliate Referring Bonus-percentage dat wordt bepaald door de som van uw Verkoopvolume voor directe klanten.

Aankopen gedaan door Directe klanten van uw BBP en Presidential Director BBP tellen niet mee als Persoonlijk geregistreeerde affiliate verkoop van uw originele Brand Affiliate-account.

Aankopen gedaan door Directe klanten van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP tellen als Persoonlijk geregistreeerde affiliate verkoop voor de Brand Affiliate die u heeft doorverwezen.

B. Groepsverkoopvolume

U, uw BBP en uw Presidential Director BBP hebben elk hun eigen Groep. Om uw Brand Representative-status te behouden en te bepalen of u in aanmerking komt voor de Building Bonus en de Leading Bonus, wordt het Groepsverkoopvolume van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP samengevoegd.

C. BBP- en Presidential Director BBP-bonussen gebaseerd op de Titel van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account en Brand Representative-status BBP

Voor een maand dat uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account in aanmerking komt om betaald te worden als Blue Diamond Director of Presidential Director, zullen Bonussen op uw BBP berekend worden alsof het een Blue Diamond Director was. Voor elke maand dat uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account niet voldoet aan alle vereisten om in aanmerking te komen voor uitbetaling als Blue Diamond Director, zal uw BBP worden gecombineerd met uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account en zal elk Verkoopnetwerk van uw BBP één Generatie opschuiven in uw Verkoopnetwerk en de Verkoopnetwerken van de Brand Representatives boven u voor die maand.

Presidential Director BBP

Voor een maand dat uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account voldoet aan alle vereisten om betaald te worden als Presidential Director, zullen Bonussen op uw Presidential Director BBP berekend worden alsof het een Blue Diamond Director was. Voor elke maand dat uw Brand Affiliate-account niet voldoet aan alle vereisten om in

aanmerking te komen voor uitbetaling als Presidential Director, maar wel voor uitbetaling als Blue Diamond Director, zal uw Presidential Director BBP worden gecombineerd met uw BBP en zal elk Verkoopnetwerk van uw Presidential BBP één Generatie opschuiven in uw Verkoopnetwerk en de Verkoopnetwerken van de Brand Representatives boven u voor die maand.

Voor elke maand dat uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account niet voldoet aan alle vereisten om te worden uitbetaald als Blue Diamond Director, zal uw BBP en uw Presidential Director BBP worden gecombineerd met uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account en zal elk Verkoopnetwerk van uw BBP één Generatie opschuiven en zal uw Presidential Director BBP twee Generaties opschuiven in uw Verkoopnetwerk en de Verkoopnetwerken van de Brand Representatives boven u voor die maand.

Het volgende overzicht laat zien hoe de Leading Bonus wordt berekend aan de hand van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP. We gaan ervan uit dat uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP samen minstens 3.000 punten Groepsverkoopvolume hebben en in aanmerking komen om een 5% Leading Bonus te verdienen.

Blue Diamond Director

Uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account en BBP kunnen elk 5% verdienen op hun respectievelijke G1 tot G6. Dit betekent dat u effectief 10% kunt verdienen op de G1-G5 van uw BBP.

Presidential Director

Uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP kunnen elk 5% verdienen op hun respectievelijke G1 tot G6. Dit betekent dat u effectief 10% kunt verdienen op de G1 tot G5 van uw BBP en op de G5 van uw Presidential Director BBP, en 15% op de G1 tot G4 van uw Presidential Director BBP.

D. Verplaatsing tussen uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP

- i. Leadership Teams kunnen niet worden verplaatst van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account naar een BBP of Presidential Director BBP, behalve zoals hieronder bepaald.
- ii. Automatische verplaatsing door het Bedrijf:

a. Leadership Teams op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account

Om in aanmerking te komen voor uitbetaling als Presidential Director voor een bepaalde commissieperiode moet u minimaal zes Leadership Teams onderhouden, waaronder één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 10.000+, één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 20.000+, één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 30.000+ en één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 40.000+.

- De minimum zes Leadership Teams moeten rechtstreeks onder uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account vallen.

- Drie van de vier Verkoopvolume van het Leadership Team van 10.000+, 20.000+, 30.000+ en 40.000+ moeten rechtstreeks onder uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account vallen. De vierde kan vallen onder uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account of uw BBP.

b. Verplaatsing naar uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account

Als u minder dan zes Leadership Teams op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account hebt, zal het Bedrijf automatisch Leadership Teams van uw BBP en Presidential Director BBP naar uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account verplaatsen tot er minstens zes Leadership Teams op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account staan. Deze verplaatsing van Leadership Teams van uw BBP of Presidential Director BBP naar uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account zal van kracht zijn totdat het vereiste aantal Leadership Teams is vervangen, zoals hieronder bepaald.

Als uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account niet in aanmerking komt voor betaling als Blue Diamond Director (d.w.z., met zes Leadership Teams, waaronder één Leadership Team met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 10.000+, één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 20.000+ en één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 30.000+), dan zullen de Leadership Teams die op uw BBP en Presidential Director BBP staan, geëvalueerd worden en zal/zullen het/de Leadership Team(s) met het minste Verkoopvolume van het Leadership Team dat nodig is om de tekorten van het/de Leadership Team(s) op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account op te vullen, verplaatst worden naar uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account voor de commissieperiode die geëvalueerd wordt.

Bovendien, als u een van de vier Leadership Teams mist met een Verkoopvolume van het Leadership Team van 10.000+, Verkoopvolume van het Leadership Team van 20.000+, Verkoopvolume van het Leadership Team van 30.000+ en Verkoopvolume van het Leadership Team van 40.000+ tussen uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account en uw BBP, dan worden alle Leadership Teams die op uw Presidential Director BBP staan geëvalueerd en wordt het Leadership Team met het kleinste Verkoopvolume van het Leadership Team dat nodig is om het tekort aan Leadership Teams op te vullen op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account of uw BBP verplaatst naar uw BBP voor de commissieperiode die wordt geëvalueerd.

c. Terugplaatsing naar uw BBP of Presidential Director BBP

Indien een Leadership Team van uw BBP of Presidential Director BBP automatisch werd verplaatst van uw BBP of Presidential Director BBP omdat u minder dan zes Leadership Teams op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account had, kunt u verzoeken om deze Leadership Teams terug te verplaatsen naar uw BBP of Presidential Director BBP nadat u het/de vereiste Leadership Team(s) op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account hebt vervangen.

U moet uw verzoek schriftelijk indienen bij uw Account Manager en binnen zes maanden na de maand van de automatische verplaatsing.

VOORBEELD: Als een Leadership Team van uw BBP of Presidential Director BBP automatisch verplaatst is naar uw Brand Affiliate-account aan het begin van februari gebaseerd op uw verkoopprestaties van januari, dan loopt de periode van zes maanden van februari tot en met juli. In augustus (op basis van uw verkoopresultaten in juli), als u niet (1) het/de vereiste Leadership Team(s) hebt vervangen op uw oorspronkelijke Brand

Affiliate-account en (2) hebt gevraagd om het/de Leadership Team(s) terug te verplaatsen naar uw BBP of Presidential Director BBP, dan zal het Leadership Team permanent op uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account blijven staan.

Voor bestaande Blue Diamond- en Presidential Director-accounts vanaf de lancering van dit plan, om een soepele overgang mogelijk te maken, behoudt Nu Skin zich het recht voor om af te zien van deze BBP en Presidential BBP-vereisten voor een passende periode.