

Leader Elite Incentive

Versie voor Europa en Afrika

Vaak gestelde vragen

1. Is er een grens aan hoeveel ik kan verdienen met de Leader Elite Incentive?

Jazeker. De Incentive is beperkt tot \$5.000 USD (10 bonussen = 10 x 500 USD) per kwartaal voor Europa en Afrika en Noord- en Zuid-Amerika. Zie Bijlage A van de Algemene Voorwaarden van deze Incentive die beschikbaar is in Mijn Werkruimte op nuskin.com voor de equivalenten in lokale valuta.

2. Wanneer wordt de Leader Elite Incentive elk kwartaal uitbetaald?

De Leader Elite Incentive wordt ongeveer vijf weken na afloop van het kwartaal betaald, samen met de maandelijkse betaling van de commissie (bijv. een Incentive die verdiend is tijdens de verkoopperiode van het derde kwartaal wordt begin november betaald als aan alle betalingscriteria is voldaan).

3. Wat is het Organisatorisch Verkoopvolume?

Als Brand Representative is je Organisatorisch Verkoopvolume onder deze Leader Elite Incentive de som van het maandelijkse verkoopvolume van je groep, de groepen van je G1-G6 Brand Representatives (plus de G6 van je Business Builders en Presidential Director Business Builder), voor elke maand in het kwartaal. Het driemaandelijks Organisatorisch Verkoopvolume wordt berekend door het Organisatorisch Verkoopvolume voor de drie kalendermaanden van een bepaald kwartaal in 2024 bij elkaar op te tellen. De kwartaal-op-kwartaalgroei van het Organisatorisch Verkoopvolume wordt berekend door het Organisatorisch Verkoopvolume van het huidige kwartaal te vergelijken met het Organisatorisch Verkoopvolume van het vorige kwartaal. Dit betekent dat het derde kwartaal wordt vergeleken met het tweede, en het vierde kwartaal met het derde. Het Organisatorisch Verkoopvolume is altijd je G1-G6 (inclusief je Business Builders en Presidential Director Business Builder), ongeacht je titel.

4. Is het vereiste voor de groei van het Organisatorisch Verkoopvolume voor Leader Elite een cumulatieve vereiste voor elk kwartaal of wordt alleen de laatste maand van elk kwartaal vergeleken?

Het is een cumulatieve vergelijking per kwartaal. Nu Skin zal je driemaandelijks Organisatorisch Verkoopvolume voor het huidige kwartaal vergelijken met je Organisatorisch Verkoopvolume van het vorige kwartaal. Bijvoorbeeld: Q3 2024 (juli - september 2024) wordt vergeleken met Q2 2024 (april - juni 2024).

5. Hoe wordt mijn vorige Organisatorisch Verkoopvolume bepaald?

Je vorige Organisatorisch Verkoopvolume is je Organisatorisch Verkoopvolume van het vorige kwartaal. Als je bijvoorbeeld kwalificeert voor Leader Elite in Q3 2024 (juli-september 2024), is je vorige Organisatorisch Verkoopvolume voor de groeivergelijking je Organisatorisch Verkoopvolume voor Q2 2024 (april-juni 2024).

6. Is er een maximumbedrag voor de groei van het Organisatorisch Verkoopvolume per G1 Brand Representative dat ik kan meetellen voor mijn vereiste voor groei van het Organisatorisch Verkoopvolume van kwartaal tot kwartaal?

Nee, er is geen limiet aan de groei van het Organisatorisch Verkoopvolume dat je kunt rekenen van elke G1 Brand Representative.

7. Als ik een groei in Organisatorisch Verkoopvolume van 5.000 heb ten opzichte van het vorige kwartaal en ik heb geen nieuwe eerste G1 Brand

Representative of drie nieuwe LOI's die voor de eerste keer geslaagd zijn, kom ik dan in aanmerking om een Leader Elite Incentive te verdienen?

Nee. Je moet voldoen aan de persoonlijke activiteitsvereisten om een Incentive te verdienen op kwartaal-op-kwartaalgroei.

8. Wat is de definitie van een eerste G1 Brand Representative?

Een eerste G1 Brand Representative is een Brand Affiliate in je consumentengroep die voor het eerst kwalificeert als Brand Representative (en dus voor de eerste keer deelneemt aan je G1) sinds hij/zij zich heeft aangemeld bij het Bedrijf. Deze Brand Representative moet een verkoopvolume van 2.000 behalen in zijn/haar eerste volledige maand als Brand Representative. Als hij/zij een verkoopvolume van 2.000 behaalt in de maand waarin de promotie naar Brand Representative plaatsvindt en halverwege de maand gepromoveerd wordt, telt dat nog steeds mee.

9. Als ik een Brand Representative heb die vóór deze Incentive zijn/haar titel heeft verloren, maar nu zijn/haar titel heeft teruggewonnen, telt hij/zij dan mee als een eerste G1 Brand Representative?

Nee. Je eerste G1 Brand Representative moet een Brand Affiliate in je groep zijn die voor het eerst kwalificeert als Brand Representative (en dus voor het eerst deelneemt aan je G1) sinds hij/zij zich aangemeld heeft bij het Bedrijf.

10. Als een Brand Affiliate in mijn consumentengroep in het verleden een Brand Representative was, zijn/haar account heeft gesloten en zich opnieuw inschrijft, telt hij/zij dan mee als een eerste G1 Brand Representative als hij/zij opnieuw kwalificeert als Brand Representative?

Nee.

11. Als een Brand Affiliate die voordien geen Brand Representative was, samengevoegd is met een account dat voordien een Brand Representative was, kan dit nieuwe samengevoegde account dan meetellen als een eerste Brand Representative?

Nee. Als een van beide Brand Affiliates een Brand Representative was vóór deze Incentive, zal het nieuwe samengevoegde account niet meetellen als een eerste Brand Representative.

12. Als ik mijn Brand Affiliate-account samenvoeg met iemand anders, hoe wordt de groei van mijn Organisatorisch Verkoopvolume dan berekend?

We kijken naar het Organisatorisch Verkoopvolume van het vorige kwartaal voor de twee accounts die worden samengevoegd en combineren deze voor de uitgangswaarde van het vorige kwartaal. Het huidige kwartaal zou dan ook alle Organisatorische Verkoopvolumes van de twee samengevoegde accounts combineren. Het nieuwe Organisatorische Verkoopvolume van het account dat je samenvoegt, telt niet allemaal mee als groei, tenzij het hoger ligt dan het historische Organisatorische Verkoopvolume.

13. Als een Brand Affiliate uit mijn consumentengroep een promotiedatum voor Brand Representative heeft bereikt op 1 september 2024, telt die Brand Affiliate dan mee als een eerste G1 Brand Representative in Q3 of Q4?

Deze telt mee voor Q3. Het krediet voor elke eerste G1 Brand Representative wordt toegerekend aan de maand waarin hij/zij tot Brand Representative is gepromoveerd, ongeacht in welke maand de Brand Affiliate een verkoopvolume van 2.000 behaalt. Als een promotiedatum voor een Brand Representative op de eerste van de maand valt, moet de nieuwe Brand Representative in diezelfde maand een verkoopvolume van 2.000 behalen en wordt hij/zij in die maand gecrediteerd. In het geval van een promotiedatum halverwege de maand gaat het krediet naar de maand van de promotiedatum, zolang de eerste G1 Brand Representative de volgende maand een verkoopvolume van 2.000 behaalt.

14. Als een Brand Affiliate uit mijn consumentengroep een promotiedatum voor Brand Representative heeft bereikt op 8, 15 of 22 september, telt die Brand Affiliate dan mee als een eerste G1 Brand Representative in september toen hij/zij is gepromoveerd of in oktober toen hij/zij een verkoopvolume van 2.000 heeft behaald?

Hij/zij telt mee in september, zolang hij/zij in oktober een verkoopvolume van 2.000 behaalt. Het krediet voor de eerste G1 Brand Representative zal worden toegekend aan de maand waarin hij/zij tot Brand Representative promoveerde, ongeacht in welke maand de Brand Affiliate een verkoopvolume van 2.000 bereikt.

15. Als een eerste G1 Brand Representative aan het einde van zijn/haar eerste volledige maand als Brand Representative geen verkoopvolume van 2.000 heeft behaald of Flex Blocks gebruikt, kan hij/zij dan een verkoopvolume van 2.000 behalen in zijn/haar tweede volledige maand en nog steeds meetellen als een eerste G1 Brand Representative?

Nee, hij/zij moet een verkoopvolume van 2.000 behalen aan het einde van zijn/haar eerste volledige maand als Brand Representative om te kunnen worden meegeteld als een eerste G1 Brand Representative.

16. Als een Brand Affiliate uit mijn consumentengroep een promotiedatum voor een Brand Representative heeft bereikt op 8, 15 of 22 juli en in diezelfde maand een verkoopvolume van 2.000 behaalt, moet hij/zij dan nog steeds een verkoopvolume van 2.000 behalen in zijn/haar eerste volledige maand?

Nee, als hij/zij een verkoopvolume van 2.000 behaalt in dezelfde maand als waarin zijn/haar promotiedatum voor Brand Representative valt en halverwege de maand gepromoveerd wordt, dan telt dat nog steeds mee.

17. Kan mijn voor de eerste keer geslaagde LOI en mijn eerste G1 Brand Representative een en dezelfde persoon zijn of moeten het verschillende personen zijn (als ik bijvoorbeeld iemand help om voor zijn LOI te slagen en hij/zij promoveert tot Brand Representative, voldoet dat dan aan beide vereisten)?

Het hoeven geen verschillende mensen te zijn. In dit geval zou iemand die slaagt voor zijn/haar LOI en promoveert tot Brand Representative voldoen aan beide vereisten.

18. Als een Brand Affiliate van mijn G2 overgaat naar mijn G1, telt deze dan mee als een eerste G1 Brand Representative?

Nee. Hij/zij telt niet mee, omdat hij/zij kwalificeerde als een Brand Representative voordat hij/zij deel uit ging maken van je G1.

19. Wat is de definitie van een LOI die voor de eerste keer is geslaagd?

Een LOI die voor de eerste keer geslaagd is, is een Brand Affiliate in je consumentengroep die voor de eerste keer sinds hij/zij lid is van Nu Skin, zijn LOI indient en ten minste voldoet aan de kwalificatievereisten voor de eerste maand. De LOI-maand is de kalendermaand waarin een Brand Affiliate zijn/haar LOI bij Nu Skin indient en ook een minimum van twee Sharing Blocks heeft. De maand waarin de LOI werd ingediend en aan de kwalificatievereisten werd voldaan, wordt meegeteld voor het krediet.

20. Als ik een Brand Affiliate heb die zijn/haar status van Brand Representative vóór deze Incentive heeft verloren, kan hij/zij dan kwalificeren als een LOI die voor de eerste keer is geslaagd?

Nee. Een LOI die voor de eerste keer geslaagd is, moet een Brand Affiliate in je consumentengroep zijn die voor de eerste keer sinds hij/zij zich aangesloten heeft bij Nu Skin zijn/haar LOI indient en ten minste voldoet aan de kwalificatievereisten voor de eerste maand.

21. Als een Brand Affiliate in mijn consumentengroep in het verleden een Brand Representative was, zijn/haar account heeft gesloten en zich opnieuw heeft ingeschreven, telt hij/zij dan mee als een LOI die voor de eerste keer geslaagd is als hij/zij zijn/haar LOI indient en opnieuw voldoet aan de kwalificatievereisten voor de eerste maand?

Nee.

22. Als een Brand Affiliate in mijn consumentengroep zijn/haar LOI eerder heeft ingediend maar niet voldeed aan de kwalificatievereisten van de eerste maand, kan hij/zij dan nog steeds voor mij tellen als een LOI die voor de eerste keer is geslaagd als hij/zij de LOI opnieuw indient en vervolgens voldoet aan de kwalificatievereisten van de eerste maand?

Jazeker. Zolang hij/zij nog niet eerder zijn/haar LOI heeft ingediend en aan de kwalificatie-eisen van de eerste maand heeft voldaan, kan hij/zij nog steeds meetellen.

23. Als een Brand Affiliate in mijn consumentengroep eerder een LOI heeft ingediend en heeft voldaan aan de kwalificatievereisten van de eerste maand, maar dit niet heeft gedaan met twee SharingBlocks, kan hij/zij dan nog steeds voor mij tellen als een LOI die voor de eerste keer is geslaagd als hij/zij het nu wel kan?

Nee. Elke Brand Affiliate die zijn LOI heeft ingediend en voorafgaand aan de Leader Elite Incentive ten minste aan de kwalificatievereisten van de eerste maand heeft voldaan telt niet mee als een LOI die voor de eerste keer is geslaagd, ongeacht hoe hij/zij aan de kwalificatievereisten van de eerste maand heeft voldaan.

24. Als een Brand Affiliate van mijn consumentengroep niet afkomstig is van een markt die deelneemt aan deze Incentive, kan hij/zij dan toch meetellen voor mijn vereisten voor een LOI die voor de eerste keer geslaagd is of eerste G1 Brand Representative?

Zolang de Brand Affiliate niet van afkomstig is van het Chinese vasteland of uit Vietnam, India of Oekraïne, kan deze meetellen voor de vereisten voor je Leader Elite Incentive, of hij/zij nu deelneemt aan deze Incentive of niet.

25. Als een Brand Affiliate van mijn consumentengroep niet van mijn thuismarkt is, aan welke vereisten moet hij/zij dan voldoen om hem/haar te kunnen meetellen in mijn persoonlijke activiteit?

Als een Brand Affiliate die niet van je thuismarkt is, voldoet aan de vereisten voor een LOI die voor de eerste keer geslaagd is met 2 Sharing Blocks of aan de vereisten voor een eerste G1 Brand Representative met een verkoopvolume in consumentengroepen van 2.000 in zijn/haar eerste volledige maand als Brand Representative, telt hij/zij mee voor deze Incentive.

26. Als ik een Organisatorisch Verkoopvolume heb van markten die niet deelnemen aan deze Incentive, telt dit dan nog steeds mee voor mijn kwalificatievereisten?

Het Organisatorisch Verkoopvolume van alle markten zal voor zover mogelijk worden meegerekend (het Chinese vasteland neemt niet deel aan het Global Sales Performance Plan van Nu Skin, en verkopen afkomstig van deze markt zullen niet meetellen voor deze Incentive).

27. Kan ik Flex Blocks gebruiken om mijn Brand Representative-status te behouden tijdens de Leader Elite Incentive en toch nog steeds in aanmerking komen?

Jazeker.

28. Als ik mijn Gold Partner+ titel verloren heb op het moment dat ik betaald

krijg (vijf weken na afloop van het kwartaal), krijg ik dan nog steeds betaald voor de Leader Elite Incentive die ik heb verdiend?

Jazeker. In dit geval krijg je nog steeds de bonus uitbetaald die je in het vorige kwartaal hebt verdiend.

29. Moet ik drie LOI's die voor de eerste keer geslaagd zijn en één eerste G1 Brand Representative behalen voor elke 5.000 punten groei van het Organisatorisch Verkoopvolume per kwartaal om een extra bonus van \$500 te krijgen?

Nee. Je hebt slechts drie LOI's die voor de eerste keer geslaagd zijn en één eerste G1 Brand Representative nodig voor het hele kwartaal, ongeacht hoeveel groei van het Organisatorisch Verkoopvolume per kwartaal je behaalt.

30. Kun je een voorbeeld geven van de groei van het Organisatorisch Verkoopvolume per kwartaal?

Hier is een voorbeeld: Als je in april, mei en juni (Q2) een totaal Organisatorisch Verkoopvolume van 1.000 behaalt en vervolgens in juli, augustus en september (Q3) een Organisatorisch Verkoopvolume behaalt van 6.000, zou je een groei van Organisatorisch Verkoopvolume van 5.000 behalen tussen Q2 en Q3.

31. Moet ik elk kwartaal groeien tijdens de Leader Elite Incentive om bonussen te kunnen verdienen?

Nee. De groei van elk kwartaal wordt onafhankelijk van het vorige kwartaal geëvalueerd om in aanmerking te komen voor een bonus.

32. Wat is de invloed van retourzendingen op mijn Leader Elite-bonussen?

De retourzending van Nu Skin-producten door jou, je klanten of anderen in je consumentengroep of team kan invloed hebben op je geschiktheid om beloningen te ontvangen die via de Incentive verdiend zijn. Als er al Incentive-beloningen zijn uitbetaald op basis van geretourneerde Nu Skin-producten, kan Nu Skin de beloningen terugvorderen zoals uiteengezet in de Beleidsregels en Procedures.

33. Als ik een nieuwe Brand Representative ben en dit kwartaal doorgroei naar Gold Partner, kan ik dan nog steeds deelnemen aan de Leader Elite Incentive? Wat zou mijn Organisatorisch Verkoopvolume van het voorafgaand kwartaal zijn?

Ja! Zolang je minstens één maand in het kwartaal als Gold Partner wordt betaald en aan alle andere vereisten hebt voldaan, kun je deelnemen. Je Organisatorisch Verkoopvolume voor het vorige kwartaal zou in dit geval het verkoopvolume van je consumentengroep zijn van elke maand dat je Brand Representative was in het vorige kwartaal. In dit kwartaal zou je Organisatorisch Verkoopvolume het Verkoopvolume van de consumentengroep zijn, plus eventuele extra verkoopvolumes van je G1-G6 Brand Representatives.

34. Als ik eenmaal in een kwartaal betaald word als Gold Partner, maar aan het eind van datzelfde kwartaal deze status verlies, kan ik dan nog steeds deelnemen?

Ja! Zolang je minstens één maand in het kwartaal betaald wordt als Gold Partner en aan alle andere vereisten voldoet, kun je deelnemen.

35. Kunnen Presidential Directors (Team Elites) deelnemen aan deze Incentive?

Van Team Elites wordt verwacht dat ze deelnemen aan het Platinum Elite-programma, op basis van onderstaande voorbeelden:

- 1) Team Elites die zich tijdens de kwalificatieperiode 2023 voor de Team Elite Trip 2024 naar Abu Dhabi/ Dubai kwalificeerden, komen niet in aanmerking voor deelname aan deze Incentive, maar kunnen in plaats daarvan deelnemen aan de Platinum Elite Incentive.
- 2) Team Elites die hun Team Elite-kwalificatie voor 2024 (Team Elite Trip 2025 naar de Egeïsche Zee) afronden tijdens Q1 of Q2 van 2024 zijn uitgesloten van deze Incentive, maar mogen wel deelnemen aan de Platinum Elite Incentive.
- 3) Team Elites die hun Team Elite-kwalificatie voor 2024 (Team Elite Trip 2025 naar de Egeïsche Zee) afronden tijdens Q3 van 2024 (juli, augustus, september) kunnen deelnemen aan de Incentive tijdens het derde kwartaal (Q3) van de Leader Elite Incentive. Ze worden echter uitgesloten van deelname tijdens het vierde kwartaal (Q4) en kunnen deelnemen aan de Platinum Elite Incentive.
- 4) Team Elites die nog in kwalificatie zijn en de Team Elite-kwalificatie afronden tijdens Q4 (oktober, november, december) kunnen deelnemen aan de Incentive van het derde kwartaal (Q3) en de Incentive van het vierde kwartaal (Q4).