

NU SKIN® VERKOOPPRESTATIEPLAN

Stimuleer uw krachtige toekomst

INGANGSDATUM 1 JANUARI 2026 EUROPA EN AFRIKA

INHOUDSOPGAVE

1. OVERZICHT	3
1.1 INLEIDING	
1.2 DEELNEMEN AAN HET PLAN	
1.3 KLANTEN	
1.4 BONUSSEN	
2. BONUSSEN	5
2.1 SELLING EN RETAILING BONUSSEN (DAGELIJKS)	
2.2 AFFILIATE REFERRING BONUS (WEKELIJKS)	
2.3 BUILDING BONUS (MAANDELIJKS)	
2.4 LEADING BONUS (MAANDELIJKS)	
3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS.....	11
3.1 U KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE	
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	
3.3 FLEX-PUNTEN	
4. BIJKOMENDE VOORWAARDEN	14
4.1 BONUSSEN	
4.2 BEËINDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS	
4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN	
4.4 UITZONDERINGEN	
4.5 TERMINOLOGIE	
4.6 RECHT OP WIJZIGEN	
4.7 NALEVING	
4.8 WEKELIJKSE EN MAANDELIJKSE PERIODEN	
VERKLARENDE WOORDENLIJST	17
ADDENDUM A – AANVULLENDE KWALIFICATIEGEGEVENS	22
ADDENDUM B – AANPASSING EN TERUGVORDERING VAN BONUSSEN	24
ADDENDUM C – RESTART	26
ADDENDUM D – BUSINESS BUILDER POSITIONS	27

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 aan Actieve Brand Affiliates in Europa en Afrika betaalde maandelijkse verkoopcompensatie \$ 73. Gemiddeld verdiende ongeveer 15,2% van de Actieve Brand Affiliates in Europa en Afrika in een bepaalde maand verkoopcompensatie. Ga naar nuskin.com voor een samenvatting van de op alle niveaus binnen het Verkoopprestatieplan van Nu Skin betaalde verkoopcompensatie en voor een definitie van "Actieve 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 een Groepsverkoopvolume van meer dan 2.000 in een maand realiseerden. Ongeveer 4,5% van de Brand Affiliates ontving een Building Bonus in 2023.

U moet een 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 een Groepsverkoopvolume van meer dan 3.000 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 u te kwalificeren als een Brand Representative. **Om een Brand Affiliate te blijven, moet u in de meest recente zes maanden een Verkoopvolume aan Directe Klanten van 50 hebben.** Anders verliest u uw Brand Affiliate-status. Individuele Brand Affiliate-accounts

¹ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 16.

zullen worden omgezet naar een Member-account, 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 in een Bedrijfsentiteit

Deelnemers met een Brand Affiliate-account van een Bedrijfsentiteit dat wordt beëindigd, kunnen de mogelijkheid behouden om Producten tegen de Prijs voor Members te kopen door een nieuw Member-account aan te maken. Om opnieuw Brand Affiliate te worden, kunt u zich opnieuw aanmelden en een nieuwe overeenkomst voor Brand Affiliates indienen.

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 door de Brand Affiliate aangeboden prijs.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.

Van Retailklanten en Members die in de afgelopen 24 maanden geen aankoop hebben gedaan, wordt het Klantaccount gedeactiveerd, en zij moeten een nieuw account registreren om opnieuw aankopen te kunnen doen.

1.4 BONUSSEN

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

TABEL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD EN HOGER
Retailing Bonus	✓	✓	✓
Selling Bonus	✓	✓	✓
Affiliate Referring Bonus	✓	✓	✓
Building Bonus		✓	✓
Leading Bonus			✓

² Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 16.

2. PLANBONUSSEN

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 Netto verkoopprijs van het Product, afhankelijk van uw totale Verkoopvolume voor Directe Klanten in die maand.

Hier zijn een paar belangrijke termen om te begrijpen:

Netto verkoopprijs: De prijs die voor Producten wordt betaald, exclusief detailhandelsmarge, belasting en verzendkosten.

Verkoopvolume: Een niet in valuta uitgedrukte, voor elk Product ingestelde waarde die wordt gebruikt voor het kwantificeren van Productverkoop 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 hiervoor 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 Brand Affiliate-status 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 hem/haar het Product heeft verkocht gecrediteerd voor die verkoop. Een Brand Affiliate wordt niet beschouwd als een Directe Klant.

Nu Skin-systemen: Alle processen, applicaties 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 voor 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 Netto verkoopprijs op uw Verkoopvolume voor Directe Klanten. Het percentage van uw Selling Bonus wordt bepaald door uw Verkoopvolume voor 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 Netto verkoopprijs 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 beloont 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 aan uw Retailklanten verkopen voor meer dan de Prijs voor Members.
- 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 actiekortingen 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 Selling Bonus van 4% voor uw Productverkoop en registreren die op uw Bonusaccount bij Nu Skin. Alle extra Selling Bonus-percentages waarvoor u in aanmerking komt, worden aan het einde van elke bepaalde wekelijkse periode berekend en geregistreerd op uw Bonusaccount bij Nu Skin. Alle lopende betalingen worden automatisch vrijgegeven aan uw financiële instelling bij de voltooiing van elke wekelijkse commissieberekening (afhankelijk van marktspecifieke vereisten), tenzij u er uitdrukkelijk 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 Bonusaccount bij Nu Skin en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

F. Wie komt er in aanmerking?

Alleen Brand Affiliates met een goede reputatie komen in aanmerking voor het ontvangen van Selling of Retailing Bonussen.

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 Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates als u uw Verkoopvolume voor Directe Klanten vergroot en uw Brand Affiliates helpt hun Verkoopvolume voor Directe Klanten te vergroten.

Hier is een belangrijke term om te begrijpen:

Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates: De Productverkopen door uw Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates, berekend door de Netto verkoopprijs van aan hun Directe Klanten verkochte Producten bij elkaar op te tellen.

B. Berekening Affiliate Referring Bonus

- i. **Wat u moet doen:** Elke maand ten minste een Verkoopvolume voor Directe Klanten van 250 realiseren en uw Persoonlijk geregistreerde Brand Affiliates helpen om hun Verkoopvolume voor Directe klanten te ontwikkelen.
- ii. **Wat u krijgt:** Verdien tussen 4% en 24% van uw Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates. Naarmate uw eigen maandelijkse Verkoopvolume voor Directe Klanten groeit, verdient u een groter percentage van uw Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates, 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 Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates
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 alle Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates die aan het einde van elke wekelijkse periode nieuw zijn gerealiseerd. Alle extra Affiliate Referring Bonus-percentages waarvoor u vervolgens in aanmerking komt, zullen berekend en aan uw Bonusaccount bij Nu Skin toegevoegd worden aan het einde van de wekelijkse periode waarin de extra percentages verdiend werden. Uw Affiliate Referring Bonus zal doorgaans binnen één werkdag na het einde van de wekelijkse periode in uw Bonusaccount bij Nu Skin worden geregistreerd en automatisch naar uw financiële instelling worden overgemaakt (afhankelijk van marktspecifieke vereisten), tenzij u er uitdrukkelijk 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 Bonusaccount bij Nu Skin en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

D. Wie komt er in aanmerking?

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 voor de Affiliate Referring Bonus is niet afhankelijk van de Titel van een Brand Affiliate. Als uw Persoonlijke Geregistreerde Brand Affiliate een Brand Representative wordt, zal zijn of haar Verkoopvolume voor Directe Klanten daarom nog steeds worden opgenomen in de berekening van uw Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates.

2.3 BUILDING BONUS (MAANDELIJKS)

A. Omschrijving

Wanneer u zich kwalificeert als een Brand Representative (zie hoofdstuk 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 voor het berekenen van Building en Leading Bonussen.

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 Kwalificatie voor Brand Representative 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 een Groepsverkoopvolume van minstens 2.000 (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250) per maand realiseren 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
Een Brand Representative worden en uw totale Groepsverkoopvolume vergroten, dat een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250 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 in uw Bonusaccount bij Nu Skin geregistreerd, en er wordt automatisch een overschrijving geïnitieerd naar uw financiële instelling (afhankelijk van marktspecifieke vereisten).

D. Wie komt er in aanmerking?

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

2.4 LEADING BONUS (MAANDELIJKS)

A. Omschrijving

Wanneer u zich kwalificeert als Gold of hoger, 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 Gold of hoger, 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 uw betreffende 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:** U als een Gold of hoger kwalificeren, uw status als Brand Representative behouden en een Groepsverkoopvolume van minstens 3.000 in een maand realiseren.
- ii. **Wat u krijgt:** Ontgrendel de mogelijkheid om 5% van de Commissionabele verkoopwaarde op het totale Verkoopvolume van uw Team te verdienen. Tabel 2.D toont de Titelveisen en de Generaties waarover elke titel een Leading Bonus kan krijgen:

TABEL 2.D

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

* Raadpleeg het Beleid en Procedures van Nu Skin voor de vereisten om hiervoor in aanmerking te komen.

** Blue Diamonds en Presidential Directors komen mogelijk in aanmerking voor respectievelijk 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 in uw Bonusaccount bij Nu Skin geregistreerd, en er wordt automatisch een overschrijving geïnitieerd naar uw financiële instelling (afhankelijk van marktspecifieke vereisten).

D. Wie komt er in aanmerking?

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

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 U KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE

A. Kwalificatievereisten voor Brand Representative

Om te kwalificeren als Brand Representative moet u een Intentieverklaring indienen en een Groepsverkoopvolume van 2.000 (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 500) realiseren tijdens de Kwalificatieperiode voor Brand Representative. U kunt de Kwalificatie voor Brand Representative zo snel voltooien als u wilt (in slechts één week of binnen twee maanden), maar als u ervoor kiest om u in een periode van twee maanden te kwalificeren, moet u elke maand een Groepsverkoopvolume van ten minste 1.000 (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250) realiseren.

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

B. Kwalificatieperiode voor Brand Representative

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 aan de Kwalificatievereisten voor Brand Representatives voldoet (zie hoofdstuk 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 (een Groepsverkoopvolume van 1.000, waaronder een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250). 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. aan het einde van de tweede kalendermaand nadat u uw Intentieverklaring hebt ingediend en in die tweede maand niet aan de Kwalificatievereisten voor Brand Representative voldoet. 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 aan de Kwalificatievereisten voor Brand Representative voldoet, wordt u een 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 gerealiseerde 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 Datum van promotie tot Brand Representative.

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 uw Groep zich ook in de Kwalificatie voor Brand Representative bevindt, zal hij/zij alleen deel uitmaken van uw Team als u: (1) uw eerste Kwalificatiemaand voor Brand Representative voltooit in dezelfde maand of eerder dan de maand waarin hij/zij zijn/haar Kwalificatievereisten voor Brand Representative voltooit; en (2) de Kwalificatie voor Brand Representative binnen uw Kwalificatieperiode voor Brand Representative voltooit. Zie Addendum A.
- ii. Als een Brand Affiliate in uw Groep de Kwalificatie voor Brand Representative 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 zijn/haar verkoopactiviteit. Zie Addendum A.

D. Niet behalen van de Kwalificatievereisten voor Brand Representative

Als u niet voldoet aan de Kwalificatievereisten voor 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 Brand Representative-status behouden of verliezen

De vereisten voor Instandhouding beginnen in de eerste volledige maand na de voltooiing van uw Kwalificatievereisten voor Brand Representative. Zie Addendum A. U behoudt uw Brand Representative-status op basis van uw maandelijkse verkoopprestaties.

- i. Als u in een maand een Groepsverkoopvolume van ten minste 2.000 (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250) realiseert, behoudt u uw Brand Representative-status voor die maand. Als u in een maand een groepsverkoopvolume van 2.000 haalt, maar niet een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250, 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 wel een Groepsverkoopvolume van minstens 500 (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250) in een maand haalt en voldoende Flex-punten (beschreven in hoofdstuk 3.3 hieronder) beschikbaar hebt om het verschil in ontbrekend Groepsverkoopvolume goed te maken (bijv. een Groepsverkoopvolume van 500 plus 1.500 Flex-punten), worden uw Flex-punten gebruikt om uw status als Brand Representative voor die maand te behouden. **Flex-punten kunnen niet worden gebruikt om te voldoen aan de eis van een Verkoopvolume voor Directe Klanten van 250.** 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 vereisten voor Instandhouding, verliest u uw Brand Representative-status 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 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 een Verkoopvolume voor Directe Klanten van 250, 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 ingewisseld 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 tot Brand Representative promoveerde. 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, dus in totaal 3.000 Flex-punten. Elk volgend jaar krijgt u 1.500 Flex-punten extra in de maand waarin u Brand Representative werd. Uw Flex-punten worden weergegeven in uw nuskin.com-account.

Als u uw Brand Representative-status verliest en de Kwalificatie voor Brand Representative opnieuw afrondt (inclusief via Restart), krijgt u 1.000 Flex-punten in uw eerste volledige maand en 500 in uw tweede maand na uw Datum van promotie tot Brand Representative.

4. BIJKOMENDE VOORWAARDEN

4.1 BONUSSEN

A. Wie komt in aanmerking 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.

B. Berekeningen van Bonussen

Berekeningen van Bonussen worden dagelijks, wekelijks en maandelijks uitgevoerd (zoals bepaald door Nu Skin) en geregistreerd in uw Bonusaccount bij Nu Skin.

C. Bonussen en wisselkoersen

Bij het berekenen van uw Bonussen worden de Commissionabele verkoopwaarde en Netto verkoopprijs van Productverkoop in verschillende markten omgezet naar uw lokale valuta; daarbij wordt de gemiddelde dagelijkse wisselkoers 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 wisselkoers 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 leden 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 die bepaalde Producten via de Australische nuskin.com-website koopt, indien die persoon (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 Netto verkoopprijs hebben die de Australische markt heeft vastgesteld voor die Producten. De Australische Commissionabele verkoopwaarde en de Netto verkoopprijs 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 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 volgens verschillende bedrijfsmodellen werken.

³ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 16.

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 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 minus (2) uw kosten (uw aankoopprijs, belastingen, verzendkosten, bedrijfskosten enz.) U behoudt alle detailhandelswinst die u verdient buiten de Nu Skin-systemen om.⁴
- ii. U kunt ook incentive trips of andere beloningen in natura en compensatie verdienen uit andere korte termijn-incentives die niet onder het Verkoopprestatieplan vallen.

4.2 BEËINDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS

A. Verlies van Brand Affiliate-voordelen

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

B. Verplaatsing van 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 naar een ander Verkoopnetwerk uit te stellen.

4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN

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

⁴ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 16.

4.4 UITZONDERINGEN

A. Toestaan van Uitzonderingen op het Plan

Het Bedrijf mag, naar eigen goeddunken, vereisten en/of voorwaarden van dit Plan ongeldig verklaren of aanpassen (samen 'Uitzonderingen op het Plan'). Het Bedrijf mag Uitzonderingen op het Plan toestaan aan (1) een afzonderlijk Brand Affiliate-account of (2) een aantal accounts, inclusief per Team of markt. Het toestaan van een Uitzondering op het Plan aan één Brand Affiliate-account, Team of markt verplicht het Bedrijf niet om een Uitzondering op het Plan toe te staan 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 toegestaan op elk gewenst moment en om elke reden beëindigen, ongeacht de duur van de uitzondering. Als een Uitzondering op het Plan wordt toegestaan 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 het Brand Affiliate-account, ongeacht de vorm van overdracht (bv. verkoop, cessie, 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 op elk gewenst moment 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 een 'week', 'wekelijks' of 'wekelijkse periode' betekent een periode van zeven 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 niet-geregistreerde klanten verkopen.

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

VERKLARENDE WOORDENLIJST

Activiteiten in het kader van

bedrijfsontwikkeling: Elke activiteit die de bedrijfsvoering, de ontwikkeling, de verkoop of het sponsorschap van een ander bedrijf begunstigt, promoot, assisteert of ondersteunt, met inbegrip van maar niet beperkt tot het verkopen van producten of diensten, het promoten van businessopportuniteiten, het verschijnen namens het bedrijf of een van zijn vertegenwoordigers, toestaan dat uw naam wordt gebruikt voor het vermarkten van de bedrijfsactiviteiten, producten, diensten of opportuniteiten daarvan, het sponsoren of de werving namens het bedrijf, optreden als lid van de raad van bestuur, functionaris, vertegenwoordiger of distributeur van het bedrijf, of het hebben van een eigendomsbelang of ander economisch belang, hetzij direct of indirect.

Affiliate Referring Bonus: Een wekelijks verdiende bonus als Brand Affiliate, gebaseerd op uw Verkopen aan uw Persoonlijk Geregistreerde Affiliates. Zie hoofdstuk 2.2.

Bedrijf of wij: Nu Skin.

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: Via dit Plan betaalde Verkoopcompensatie, waaronder de Selling Bonus, Retailing Bonus, Affiliate Referring Bonus, Building Bonus en Leading Bonus. Bonussen zijn exclusief detailhandelswinst die u op Producten kunt verdienen die u koopt en rechtstreeks doorverkoopt aan Niet-geregistreerde Klanten of andere bonussen in geld of in natura (voor Frankrijk en Italië, zie Opmerking 1 op pagina 16).

Bonusaccount bij Nu Skin: Een digitaal account in de digitale hulpmiddelen van Nu Skin (bijv. Nu Skin Stela-app en nuskin.com) dat de Bonussen,

betalingen en commissieaanpassingen van een Brand Affiliate weergeeft. Het Bonusaccount bij Nu Skin wordt automatisch voor u aangemaakt wanneer u een Brand Affiliate wordt. Bonusaccounts bij Nu Skin leveren geen rente op. De ontvangende financiële instelling en Nu Skin kunnen servicekosten in rekening brengen. Nu Skin schrijft het resterende saldo van uw Bonusaccount bij Nu Skin aan het einde van iedere wekelijkse en maandelijkse uitbetalingsperiode automatisch en gratis over. Er zijn marktspecifieke vereisten voor geautomatiseerde overboekingen van Nu Skin.

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. Zo noemen we bijvoorbeeld een Gold of hoger een Brand Affiliate als we het in het algemeen over alle Brand Affiliates hebben. Brand Affiliates zijn geen Klanten.

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

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 Titels van Brand Representatives en hoger. Zo noemen we bijvoorbeeld een Ruby of Diamond een Brand Representative als we het in het algemeen over alle Brand Representatives hebben.

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 hoofdstuk 2.3.

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

Commissionabele verkoopwaarde (CSV): Een geldelijke waarde die vastgesteld is voor elk Product en gebruikt wordt voor het berekenen van Building en Leading Bonussen. De Commissionabele verkoopwaarde wordt van tijd tot tijd aangepast vanwege 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 op 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.

Datum van Promotie tot Brand Representative: De eerste dag van de wekelijkse periode nadat u de Kwalificatie voor Brand Representative hebt voltooid. Als u zich kwalificeert als Brand Representative in week 1, 2 of 3 van een maand, is uw Datum van Promotie tot Brand Representative respectievelijk de 8e, 15e of 22e van die maand. Als u zich kwalificeert als Brand Representative in week 4 van een maand, is uw Datum van Promotie tot Brand Representative de eerste dag van de volgende maand. Zie Addendum A.

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 hiervoor 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 Brand Affiliate-status 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 hem/haar het Product heeft verkocht gecrediteerd voor die verkoop. Een Brand Affiliate wordt niet beschouwd als een Directe Klant.

Directe-Verkoopbedrijf: Een bedrijf dat lid 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 verkopen en/of (2) de verkopen 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 minstens 2.000 in een maand realiseert. Flex-punten kunnen niet worden gebruikt om te voldoen aan de eis van een Verkoopvolume voor Directe Klanten van 250. Flex-punten geven geen Verkoopvolume of Commissionabele verkoopwaarde, en u krijgt geen Bonus voor Flex-punten. Flex-punten hebben geen geldwaarde en kunnen nooit ingewisseld 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 hoofdstuk 3.3.

Generaties: De Brand Representative-niveaus in uw 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 Brand Representative-status niet hebben bereikt, vormen geen Generatie maar maken deel uit van de Groep van hun Brand Representative. Bijvoorbeeld: de Brand Affiliates (die de Brand Representative-status niet hebben bereikt) van uw G1 Brand Representative maken geen deel uit van uw G2; in plaats daarvan maken ze deel uit van de Groep van uw G1 Brand Representative.

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 Kwalificatie voor Brand Representative bevinden. Een Brand Affiliate die zich kwalificeert als Brand Representative zal uw Groep verlaten en met zijn of haar Groep deel gaan uitmaken van uw Team.

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

Instandhouding (ook wel Behoud): De eis om in een maand een Groepsverkoopvolume van ten minste 2.000 (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 250) te realiseren 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 ontbrekend Groepsverkoopvolume, maar niet van vereist Verkoopvolume voor Directe Klanten. Wanneer 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 hoofdstuk 3.2 en Addendum A.

Intentieverklaring: Een document dat u via Nu Skin-systemen indient om het Bedrijf op de hoogte te stellen van uw intentie om u te kwalificeren 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 een Brand Representative te worden. Zie hoofdstuk 3.1.

Kwalificatieperiode voor Brand Representative: 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 hoofdstuk 3.1.

Kwalificatievereisten voor Brand Representative: Tijdens uw Kwalificatieperiode voor Brand Representative moet u een Intentieverklaring indienen en een Groepsverkoopvolume van 2.000 realiseren (inclusief een Verkoopvolume voor uw eigen Directe Klanten van 500). Zie hoofdstuk 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 uw betreffende individuele G1 Brand Representatives. Zie hoofdstuk 2.4.

Leading Bonus: Een Bonus die maandelijks wordt verdiend als u een Gold of hoger bent, gebaseerd op de Commissionabele verkoopwaarde van het Verkoopvolume dat door uw Team wordt gegenereerd. Zie hoofdstuk 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.

Netto verkoopprijs: De prijs die voor Producten wordt 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, rapportages, erkenning en meer. U kunt Nu Skin Stela downloaden in uw appstore.

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

Nu Skin-systemen: Alle processen, applicaties 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 bedrijfsentiteit. Een 'bedrijfsentiteit' is een bedrijfsentiteit zoals een vennootschap, maatschap, besloten vennootschap, trust of andere vorm van wettelijk gevormde bedrijfsorganisatie volgens de wetten van het rechtsgebied waarin deze georganiseerd is.

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 respectievelijk uw Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliate, Persoonlijk Geregistreerde Member of Persoonlijk Geregistreerde Retailklant.

Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP): Een positie op de G1 van uw BBP. Uw Presidential Director BBP wordt aan u toegekend 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 acties en incentives.

Producten: Alle goederen en diensten aangeboden door Nu Skin.

Restart: Het proces waarbij voormalige Golds 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 deze Producten rechtstreeks bij Nu Skin koopt en (2) de Prijs voor Members. Zie hoofdstuk 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 hoofdstuk 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.

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, voor elk Product ingestelde waarde die wordt gebruikt voor het kwantificeren van Productverkoppen 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 van tijd tot tijd aangepast als het Bedrijf dat noodzakelijk acht. Verkoopvolume verschilt van Commissionabele verkoopwaarde en Netto verkoopprijs. Log in op uw nuskin.com-account voor meer informatie over het Verkoopvolume en andere informatie met betrekking tot verkoopcompensatie voor elk Product.

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

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

Verkoppen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates: De Productverkoppen door uw Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates, berekend door de Netto verkoopprijs van aan hun Directe Klanten verkochte Producten bij elkaar op te tellen.

ADDENDUM A

AANVULLENDE KWALIFICATIEGEGEVENS

Hieronder vindt u aanvullende informatie over Kwalificatie als Brand Representative, belangrijke datums, de Instandhouding, Bonussen en andere details.

1. INSTANDHOUDING NADAT U BRAND REPRESENTATIVE BENT GEWORDEN

Als de Datum van uw promotie tot Brand Representative de eerste dag van een maand is, moet u vanaf die maand voldoen aan de vereisten voor Instandhouding. Als de Datum van uw promotie tot Brand Representative na de eerste dag van een maand valt, moet u vanaf de volgende maand voldoen aan de vereisten voor Instandhouding.

VOORBEELD: Als u de Kwalificatie voor Brand Representative in de 4e week van mei voltooit, is de Datum van uw promotie tot Brand Representative 1 juni en moet u in juni voldoen aan de vereisten voor Instandhouding. Als u de eerste week van juni de Kwalificatie voor Brand Representative voltooit, is de Datum van uw promotie tot Brand Representative 8 juni en moet u in juli voldoen aan de vereisten voor Instandhouding.

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

Na de Datum van uw promotie tot 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 de Kwalificatie voor Brand Representative in de derde week van mei voltooit, is de Datum van uw promotie tot Brand Representative 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 Productverkoop van 22 mei tot eind mei draagt in plaats daarvan bij aan hun Teamverkoopvolume en Leading Bonus. Als u uw Kwalificatie voor Brand Representative in de vierde week van mei voltooit, is de Datum van uw promotie tot 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 de Datum van uw promotie tot Brand Representative als u aan de vereisten voor de Leading Bonus voldoet.

VOORBEELD: Als u tijdens de eerste week van mei de Kwalificatie voor Brand Representative hebt voltooid, is de Datum van uw promotie tot Brand Representative 8 mei en kunt u beginnen met het verdienen van de Leading Bonus voor mei als u een Groepsverkoopvolume van 3.000 gerealiseerd tussen de Datum van uw promotie tot Brand Representative en het einde van de maand, en als u aan het einde van de maand voldoet aan de vereisten voor Gold of hoger. Als u de Kwalificatie voor Brand Representative hebt voltooid in de vierde week van mei, is de Datum van uw promotie tot 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 deel uitmaakten van uw Groep of Team. De berekening en terugvordering van Bonusaanpassingen op basis van retourneringen van Producten hangt af van het soort Bonus en wanneer de Producten worden geretourneerd.

1. BEREKENING BONUSAANPASSING

Uw Bonussen worden als volgt aangepast voor retourneringen van Producten:

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. De percentages van uw Selling en Affiliate Referring Bonus 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 gerealiseerd 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 in maart is geretourneerd, dan zou uw Verkoopvolume voor Directe Klanten begin april een negatief saldo van 150 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 gerealiseerd 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 retournering van in een voorgaande maand gekochte Producten 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 gerealiseerd en een Building Bonus van 10% hebt ontvangen, maar een Verkoopvolume van 600 van uw Productverkopten voor januari in maart is geretourneerd, zou uw Verkoopvolume begin april een negatief saldo 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 realiseert 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 Golds 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 een Gold 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 Kwalificatie voor Brand Representative opnieuw voltooien. Deze nieuwe Kwalificatie voor Brand Representative moet binnen drie opeenvolgende maanden na de datum waarop u uw Brand Representative-status verloor worden voltooid.

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

VOORBEELD: Als u per 1 maart uw Brand Representative-status verliest, hebt u tot de 4e week van mei de tijd om uw Kwalificatie voor Brand Representative 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 Brand Representative-status nooit 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 Kwalificatie voor Brand Representative en een nieuw Verkoopnetwerk opbouwen. Als u een nieuwe Gold 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 een Blue Diamond 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 een Groepsverkoopvolume van 3.000 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	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 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 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 bovenstaande eisen 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 Titelveisten 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 Brand Representative-status hebt verloren).

Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates

In aanmerking komende Verkoopvolumes voor Directe Klanten van uw originele Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP worden bij elkaar opgeteld voor het bepalen van de percentages van uw Selling en Affiliate Referring Bonus.

Het Verkoopvolume voor Directe Klanten van uw Persoonlijk Geregistreerde Brand Affiliates die zijn doorverwezen door uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP zal worden opgeteld en de overeenkomstige Netto verkoopprijs zal worden betaald tegen het gekwalificeerde Affiliate Referring Bonus-percentages 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 Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates van uw originele Brand Affiliate-account.

Aankopen gedaan door Directe Klanten van uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account, BBP en Presidential Director BBP tellen mee als Verkopen van Persoonlijk Geregistreerde Affiliates 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 of Presidential Director zullen Bonussen op uw BBP berekend worden alsof het een Blue Diamond 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 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 waarin 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 was. Voor elke maand waarin 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, 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 waarin uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account niet voldoet aan alle vereisten om te worden uitbetaald als Blue Diamond zullen 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 een Groepsverkoopvolume van minstens 3.000 punten hebben en in aanmerking komen om een Leading Bonus van 5% te verdienen.

Blue Diamond

Uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account en BBP kunnen elk 5% verdienen op hun respectievelijke G1 tot en met 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 en met G6. Dit betekent dat u effectief 10% kunt verdienen op de G1 tot en met G5 van uw BBP en op de G5 van uw Presidential Director BBP, en 15% op de G1 tot en met 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 meer dan 10.000, één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 20.000, één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 30.000 en één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 40.000.

- De minimaal zes Leadership Teams moeten rechtstreeks onder uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account vallen.
- Drie van de vier Verkoopvolumes van het Leadership Team van meer dan 10.000, 20.000, 30.000 en 40.000 moeten rechtstreeks onder uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account vallen. Het vierde kan onder uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account of uw BBP vallen.

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 (d.w.z., met zes Leadership Teams, waaronder één Leadership Team met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 10.000, één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 20.000 en één met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 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 kleinste 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.

Als u daarnaast een van de vier Leadership Teams mist met een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 10.000, een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 20.000, een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 30.000 en een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 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 binnen zes maanden na de maand van de automatische verplaatsing schriftelijk indienen bij uw Account Manager.

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 op basis van uw verkoopprestaties van januari, dan loopt de periode van zes maanden van februari tot en met juli. Als u in augustus (op basis van uw verkoopresultaten in juli), 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 op het moment van de lancering van dit plan bestaande Blue Diamond- en Presidential Director-accounts behoudt Nu Skin zich het recht voor om gedurende een gepaste periode af te zien van deze BBP- en Presidential BBP-vereisten om een soepele overgang mogelijk te maken.