

NU SKIN®

VERKOOPPRESTATIEPLAN



INHOUDSOPGAVE

1. PLANOVERZICHT	3
1.1 INLEIDING	3
1.2 DEELNEMEN AAN HET PLAN	3
1.3 KLANTEN	3
1.4 BONUSSEN	3
2. PLANBONUSSEN	4
2.1 RETAILING BONUS	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS.....	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS	4
2.4 BUILDING BONUS.....	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.1 U KWALIFICEREN ALS BRAND REPRESENTATIVE.....	7
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS.....	7
3.3 FLEX-PUNTEN	8
4. BIJKOMENDE VOORWAARDEN.....	9
4.1 BONUSSEN	9
4.2 BEËINDIGING VAN BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS.....	9
4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN.....	10
4.4 UITZONDERINGEN.....	10
4.5 TERMINOLOGIE	10
4.6 RECHT OP WIJZIGEN	10
4.7 NALEVING.....	10
4.8 WEKELIJKSE EN MAANDELIJKSE PERIODEN	10
VERKLARENDE WOORDENLIJST.....	11
ADDENDUM A AANVULLENDE KWALIFICATIEGEGEVENS.....	14
ADDENDUM B AANPASSING EN TERUGVORDERING VAN BONUSSEN	15
ADDENDUM C RESTART	16
ADDENDUM D BLUE DIAMOND EN PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER POSITIONS....	17

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 **Klanten** en Brand Affiliates;
Het **aanwerven** van Brand Affiliates die onze Producten delen met hun Klanten en andere Brand Affiliates;
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 ontvangen. 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. 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. Een volledig overzicht van de verdiensten op elk niveau in het Verkoopprestatieplan voor uw regio/markt is te vinden op www.nuskin.com

1.2 DEELNEMEN AAN HET PLAN

U kunt op vier manieren deelnemen aan het Plan:

Als Brand Affiliate kunt u¹ (1) Producten tegen de **Prijs voor Members** kopen voor wederverkoop of persoonlijk gebruik; (2) Klanten registreren die Producten rechtstreeks van Nu Skin kopen; (3) Brand Affiliates registreren die Producten rechtstreeks van Nu Skin kopen en/of Producten verkopen aan geregistreerde klanten en Brand Affiliates; en (4) ervoor kiezen om u te kwalificeren als Brand Representative.

Brand Affiliates moeten in een willekeurige periode van zes maanden een Level 1 Verkoopvolume (L1 SV) van 50 hebben, dat uitsluitend afkomstig is van Members en Retailklanten. Het Bedrijf kan Brand Affiliate-accounts die onder deze drempel vallen omzetten naar Member-accounts. Dat betekent dat uw Verkoopnetwerk wordt verplaatst naar de Brand Affiliate die direct boven u staat.

Om opnieuw Brand Affiliate te worden, kunt u zich opnieuw aanmelden en een nieuwe overeenkomst voor Brand Affiliates indienen.

U krijgt steeds meer voordelen naarmate u een hogere **Titel** behaalt:

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

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

1.3 KLANTEN

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

Niet-geregistreerde klanten kopen Producten rechtstreeks bij een Brand Affiliate en voor de prijs die de Brand Affiliate biedt.²

Retailklanten kopen producten van Brand Affiliates rechtstreeks via **Systemen van Nu Skin** tegen de gepubliceerde verkoopprijs, behoudens eventuele kortingen.

Members melden zich aan om Producten van Systemen 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 dagelijks, wekelijks of maandelijks verdienen, op basis van uw deelnameniveau:

TABEL 1.A

	BRAND AFFILIATES	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD EN HOGER
Retailing Bonus (dagelijks) Level 1 Bonus (dagelijks) Level 2 Bonus (wekelijks)	✓	✓	✓
Building Bonus (wekelijks)		✓	✓
Leading Bonus (maandelijks)			✓

¹ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 10.

² Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 10.

2. PLANBONUSSEN

2.1 RETAILING BONUS

A. Omschrijving Retailing Bonus

De Retailing Bonus belooft u voor Productaankopen die door uw Retailklanten worden gedaan. Wanneer u Producten via Systemen van Nu Skin aan Retailklanten verkoopt voor een prijs boven de Prijs voor Members, verdient u een Retailing Bonus.

B. Berekening Retailing Bonus

i. Wat u moet doen: Verkoop Producten boven de Prijs voor Members aan uw Retailklanten via de Systemen van Nu Skin.

ii. Wat u verdient: **Uw Retailing Bonus is het verschil tussen (1) de prijs die uw Retailklanten betalen na eventuele kortingen (exclusief verzendkosten en belastingen) en (2) de Prijs voor Members.**

C. Dagelijkse berekening

Elke dag berekenen we Retailing Bonussen voor uw Productverkoop en voegen deze toe aan uw [Nu Skin-account](#) zodra de bestellingen die door uw Retailklanten zijn gekocht volledig zijn verwerkt. 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 maandelijks te ontvangen, in welk geval deze maandelijks zal worden uitbetaald. Om af te zien van de wekelijkse uitbetaling van de Bonus en slechts één keer per maand betaald te worden logt u in op uw Nu Skin-account en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

D. Wie komt in aanmerking voor deelname?

Alleen Brand Affiliates met een goede reputatie komen in aanmerking voor het ontvangen van Retailbonussen.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

A. Omschrijving L1 Bonus

Naast de Retailing Bonus kunt u ook een L1 Bonus verdienen die u compenseert voor het verkopen van Producten aan uw L1-Klanten en uw Brand Affiliates, het verlenen van klantenservice en het helpen van uw Brand Affiliates bij het promoten van Producten aan hun Klanten. Uw L1-Klanten en Brand Affiliates zijn Klanten en Brand Affiliates in het eerste [niveau \(Level\)](#) van uw Groep (Brand Representatives vallen hier niet onder).

B. Berekeningen L1 Bonus

i. Wat u moet doen: Als Brand Affiliate: verkoop Producten aan uw L1-Klanten en aan andere Brand Affiliates.

ii. Wat u verdient: **5% van de Commissionabele verkoopwaarde (CSV) over uw L1-Verkoopvolume (L1 SV).**

C. Dagelijkse berekening

Elke dag berekenen we L1-Bonussen voor uw Producten en voegen deze toe aan uw [Nu Skin-account](#) zodra de bestellingen die gekocht zijn door uw L1-Klanten en Brand Affiliates volledig verwerkt zijn. 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 L1-Bonus maandelijks te ontvangen, in welk geval deze maandelijks zal worden uitbetaald. Om af te zien van de wekelijkse uitbetaling van de Bonus en slechts één keer per maand betaald te worden logt u in op uw Nu Skin-account en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

D. Wie komt in aanmerking voor deelname?

Alleen Brand Affiliates met een goede reputatie komen in aanmerking voor het ontvangen van L1-Bonussen.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

A. Omschrijving L2-Bonus

Naast de L1-Bonus kunt u ook een L2-Bonus verdienen die u compenseert voor het verkopen van Producten aan uw L1-Klanten en Brand Affiliates, het verlenen van klantenservice en het helpen van uw [Persoonlijk Geregistreerde](#) Brand Affiliates bij het promoten van Producten aan hun Klanten. Uw L2-Klanten en Brand Affiliates zijn Klanten en Brand Affiliates die zich in het tweede niveau (Level) van uw Groep bevinden (Brand Representatives vallen hier niet onder). De L2-Bonus omvat niet het Verkoopvolume dat is gegenereerd door L1 Brand Affiliates in uw Groep die u niet Persoonlijk hebt Geregistreerd.

B. Berekening L2-Bonus

i. Wat u moet doen: Verkoop als Brand Affiliate een Verkoopvolume van minstens 500 in één maand op uw L1.

ii. Wat u verdient: **5% van de Commissionabele verkoopwaarde op uw L2-Verkoopvolume (L2 SV).**

C. Berekening van wekelijkse betaling

De eerste week dat u een L1 SV van 500 realiseert in een commissiemaand, berekenen wij eventuele L2-Bonussen die u verdient op uw L2 SV voor die week en op elk L2 SV dat u hebt gerealiseerd in eerdere weken van dezelfde commissiemaand. Voor de rest van de commissiemaand berekenen we eventuele L2-Bonussen die u verdient in de week waarin u het relevante Verkoopvolume realiseert. Uw L2-Bonussen zullen doorgaans binnen één werkdag na het einde van de wekelijkse periode in uw Nu Skin-account worden geregistreerd en automatisch naar uw financiële instelling worden overgemaakt (afhankelijk van marktspecifieke vereisten), tenzij u er uitdrukkelijk voor kiest om de L2-Bonus maandelijks te ontvangen, in welk geval deze maandelijks zal worden uitbetaald. Om af te zien van de wekelijkse uitbetaling van de Bonus en slechts één keer per maand betaald te worden logt u in op uw Nu Skin-account en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

- D. Wie komt in aanmerking voor deelname?
Alleen Brand Affiliates met een goede reputatie komen in aanmerking voor het ontvangen van L2-Bonussen.

2.4 BUILDING BONUS

A. Omschrijving Building Bonus

Zodra u opklimt tot Brand Representative of hoger krijgt u de mogelijkheid om een Building Bonus te verdienen van 10% tot 25% van de Commissionabele verkoopwaarde op de Producten die door Klanten en Brand Affiliates in uw Groep zijn gekocht (GSV). Uw Groep bestaat uit (1) u, (2) uw Members, Retailklanten en Brand Affiliates, en (3) de Members, Retailklanten en Brand Affiliates van uw Brand Affiliates enzovoort, tot aan de volgende Brand Representative. Uw Groep bevat ook de Groepen van uw Brand Affiliates 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**.

B. Berekening Building Bonus

- i. Wat u moet doen: Als Brand Representative moet u elke maand GSV-benchmarks behalen.
ii. Wat u verdient: **Een percentage van de Commissionabele verkoopwaarde op uw maandelijkse Groepsverkoopvolume. De Building Bonus begint bij 10% en loopt op tot 25% op basis van uw Groepsverkoopvolume**, zoals hieronder in Tabel 2.A is aangegeven:

TABEL 2.A

WAT U MOET DOEN	WAT U VERDIENT
Als Brand Representative moet u uw maandelijkse Groepsverkoopvolume vergroten	10-25% Building Bonus Betaald op de Commissionabele verkoopwaarde (CSV) van uw maandelijkse Groepsverkoopvolume (GSV)
2.000-2.999 GSV	10%
3.000-4.999 GSV	15%
5.000-9.999 GSV	20%
10.000+ GSV	25%

C. Wekelijkse berekening

Zodra u een Groepsverkoopvolume van minstens 2.000 hebt gerealiseerd in een commissiemaand, berekenen we de Building Bonus op de Commissionabele verkoopwaarde van elk toepasselijk Groepsverkoopvolume dat nieuw is gerealiseerd tot en met het einde van elke wekelijkse periode, evenals het aanvullende Building Bonus-percentages waarvoor u voor het eerst in aanmerking komt op basis van het Groepsverkoopvolume dat u in voorgaande weken van de huidige commissiemaand hebt gerealiseerd. Uw Building Bonus zal doorgaans binnen één werkdag na het einde van de wekelijkse periode in uw Nu Skin-account worden geregistreerd en automatisch naar uw financiële instelling worden overgemaakt (afhankelijk van marktspecifieke vereisten), tenzij u er uitdrukkelijk voor kiest om de Building Bonus maandelijks te ontvangen, in welk geval deze maandelijks zal worden uitbetaald. Om af te zien van de wekelijkse uitbetaling van de Bonus en slechts één keer per maand betaald te worden logt u in op uw Nu Skin-account en past u uw voorkeuren aan op het tabblad Commissies.

VOORBEELD: Als u in week één een Groepsverkoopvolume (GSV) van 2.000 realiseert, is uw Building Bonus 10% van de overeenkomstige Commissionabele verkoopwaarde (CSV). Als u in week twee een extra Groepsverkoopvolume van 1.000 realiseert (dus een totaal Groepsverkoopvolume van 3.000 tot dan in die maand), is uw Building Bonus voor week twee 15% van de Commissionabele verkoopwaarde over het Groepsverkoopvolume van 1.000 plus een extra 5% van de Commissionabele verkoopwaarde over het eerder gerealiseerde Groepsverkoopvolume van 2.000 van week één. We zullen uw Building Bonus elke week op deze manier afrekenen.

D. Wie komt in aanmerking voor deelname?

Alleen Brand Representatives met een goede reputatie die een Groepsverkoopvolume (GSV) van minstens 2.000 realiseren, komen in aanmerking voor het ontvangen van een Building Bonus. 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.

2.5 LEADING BONUS

A. Omschrijving Leading Bonus

Wanneer u zich kwalificeert voor Gold of een hogere Titel, verdient u naast de Retailing, L1-, L2- en Building Bonussen ook 5% van de Commissionabele verkoopwaarde die door uw Team is gerealiseerd. De Leading Bonus is gebaseerd op het Verkoopvolume van uw Team en wordt gedeeltelijk betaald voor het helpen van uw Brand Affiliates om zich te kwalificeren als Brand Representatives en voor het motiveren, aansturen 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; zie Generaties). Naarmate uw G1 Brand Representatives hogere Titels verdienen, 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 vergroten 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.

B. Berekening Leading Bonus

- i. Wat u moet doen: Kwalificeer u voor Gold of een hogere Titel en realiseer elke maand een Groepsverkoopvolume van minstens 3.000.
- ii. Wat u verdient: **5% van de Commissionabele verkoopwaarde op het totale Verkoopvolume van uw Team en nog eens 5% (totaal 10%) van de Commissionabele verkoopwaarde op het Groepsverkoopvolume van uw Persoonlijk Geregistreeerde G1 Brand Representatives.** Tabel 2.B toont de Titelveisten en de Generaties waarvoor elke Titel een Leading Bonus kan ontvangen:

TABEL 2.B

WAT U MOET DOEN	WAT U VERDIENT	
Elke maand een Groepsverkoopvolume van minstens 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 Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreeerde G1
2	Lapis	5% op uw G1-G2 Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreeerde G1
3 waarvan er 1 een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 5.000 moet hebben	Ruby	5% op uw G1-G3* Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreeerde G1
4 waarvan er 1 een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 10.000 moet hebben	Emerald	5% op uw G1-G4* Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreeerde G1
5 waarvan er 1 een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 10.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 20.000 moet hebben	Diamond	5% op uw G1-G5* Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreeerde G1
6 waarvan er 1 een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 10.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 20.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 30.000 moet hebben	Blue Diamond**	5% op uw G1-G6* Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreeerde G1

*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](#). Omdat de Business Builder en Presidential Director Business Builder-posities niet worden beschouwd als Leadership Teams, ontvangen Brand Affiliate-accounts geen extra 5% voor het volume dat door deze posities wordt gerealiseerd. 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 Nu Skin-account geregistreerd, en er wordt automatisch een overschrijving geïnitieerd naar uw financiële instelling (afhankelijk van marktspecifieke vereisten).

D. Wie komt in aanmerking voor deelname?

Alleen Brand Representatives met de Titel Gold of hoger die een goede reputatie hebben en een GSV van minstens 3.000 realiseren, komen in aanmerking voor het verdienen van een Leading Bonus. 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 u te kwalificeren als Brand Representative moet u een Intentieverklaring indienen en een Groepsverkoopvolume van 2.000 (inclusief een L1-Verkoopvolume 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 minstens 1.000 (inclusief een L1-Verkoopvolume van 250) realiseren.

U kunt het formulier voor de Intentieverklaring vinden door in te loggen op uw Nu Skin-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 juni indient om u te kwalificeren als Brand Representative, begint uw Kwalificatieperiode voor Brand Representative in juni. 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, inclusief een L1-Verkoopvolume van 250);
- 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 juni aan de minimumvereisten hebt voldaan, maar niet in juli, eindigt uw Kwalificatieperiode voor Brand Representative op de laatste dag van juli.

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 gaan verdienen op het nieuw gerealiseerde Groepsverkoopvolume. Zie Tabel 2.A. 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 als 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 Bonussen of Leading Bonussen van zijn/haar verkoopactiviteiten. 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 opnieuw wilt proberen om u te 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 minstens 2.000 realiseert, behoudt u uw status als Brand Representative voor die maand.
- ii. Als u geen Groepsverkoopvolume van 2.000 realiseert maar wel een Groepsverkoopvolume van minstens 500 in een maand realiseert en voldoende Flex-punten (beschreven in hoofdstuk 3.3 hieronder) beschikbaar heeft om het verschil in ontbrekend Groepsverkoopvolume goed te maken (bv. 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. Wanneer Flex-punten worden gebruikt om uw Brand Representative-status te behouden, komt u die maand niet in aanmerking voor het verdienen van 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. Zodra u uw Brand Representative-status verliest, komt u niet langer in aanmerking voor het verdienen van Building of Leading Bonussen en verliest u uw Team en de Groepen en Teams van de Brand Representatives onder u, die een Generatie omhoog gaan en deel gaan uitmaken van de Verkoopnetwerken van de Brand Representatives boven u. U kunt uw Verkoopnetwerk terugwinnen via [Restart](#). Zie Addendum C.

U mag uw status of Titel niet in stand houden 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 van het Groepsverkoopvolume (GSV) en worden gebruikt om uw status als Brand Representative te behouden als u niet een Groepsverkoopvolume van minstens 2.000 in een maand realiseert. 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 u kunt maximaal 3.000 Flex-punten sparen; u verliest echter alle gespaarde Flex-punten 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. U kunt op geen enkel moment meer dan 3.000 Flex-punten sparen. Uw Flex-punten worden weergegeven in uw Nu Skin-account.

Als u uw Brand Representative-status verliest en de Kwalificatie voor Brand Representative opnieuw voltooit (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 Klanten. 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 Nu Skin-account.

C. Bonussen en wisselkoersen

Bij het berekenen van uw Bonussen wordt de Commissionabele verkoopwaarde van Productverkoppen 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 Klant, en (b) deel uitmaakt van uw Groep wanneer hij/zij Producten koopt op de Australische markt, dan zullen die Productaankopen het Verkoopvolume en de Commissionabele verkoopwaarde hebben die de Australische markt heeft vastgesteld voor die Producten. De Australische Commissionabele verkoopwaarde wordt 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 informatie met betrekking tot verkoopcompensatie 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.

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 vinden alleen plaats tijdens de maandelijkse Bonusberekening en worden op of voor de 5e van de volgende maand weergegeven in uw Nu Skin-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 informatie met betrekking tot verkoopcompensatie voor elk Product.

H. Andere verkoopcompensatie

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 Systemen van Nu Skin om.³

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.

³ Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 10.

4.3 ANDERE DOCUMENTATIE EN VERTALINGEN

Als er discrepanties zijn tussen de algemene voorwaarden in dit Plan en marketingmateriaal 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.

4.4 UITZONDERINGEN

A. Toestaan van Uitzonderingen op het Plan

Het Bedrijf kan, naar eigen goeddunken, vereisten en/of voorwaarden van dit Plan ongeldig verklaren of aanpassen (samen 'Uitzonderingen op het Plan'). Het Bedrijf kan Uitzonderingen op het Plan toestaan aan (1) een afzonderlijk Brand Affiliate-account of (2) een aantal accounts, waaronder 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, Team of markt. 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 deze 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, toewijzing, overdracht, legaat, van rechtswege of anderszins), en dergelijke uitzonderingen zullen nietig zijn.

4.5 TERMINOLOGIE

Termen in dit Plan kunnen verschillen van termen in eerdere versies van het Plan en kunnen worden herzien.

4.6 RECHT OP WIJZIGEN

We kunnen dit Plan naar eigen goeddunken op elk gewenst moment wijzigen. Als we dit Plan wijzigen, brengen we 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

Bedrijf: Nu Skin of "wij".

Bedrijfsentiteit: Een bedrijfsentiteit zoals een vennootschap, maatschap, besloten vennootschap, trust of andere vorm van bedrijfsorganisatie met afzonderlijke rechtspersoonlijkheid, wettig opgericht onder de wetgeving van het rechtsgebied waarin deze georganiseerd is

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

Bonus: Verkoopcompensatie betaald via dit Plan, inclusief Retailing, L1-, L2-, Building en Leading Bonussen. Bonussen zijn exclusief detailhandelswinst die u op Producten kunt verdienen die u koopt en rechtstreeks aan Niet-geregistreerde Klanten doorverkoopt, of andere beloningen in geld of in natura. Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 10.

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 Emerald 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 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 10 – 25% uitbetaalt van de Commissionabele verkoopwaarde op het Groepsverkoopvolume van Producten die via de Systemen van Nu Skin zijn gekocht door Brand Affiliates en Klanten in uw Groep, zoals beschreven in hoofdstuk 2.5.

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 L1-, L2-, 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 Nu Skin-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..

Dropship-bestellingen: Afhankelijk van beschikbaarheid op de lokale markt en toepasselijke regelgeving. Een Dropship-bestelling is 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 aan uw Klant verkocht en door het Bedrijf rechtstreeks naar uw Klant verzonden worden op het moment van aankoop.

Flex-punten: Flex-punten zijn een vervanger voor Groepsverkoopvolume die worden gebruikt om uw status als Brand Representative te behouden als u in een maand niet een Groepsverkoopvolume van minstens 2.000 realiseert. 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 u kunt nooit meer dan 3.000 Flex-punten sparen. U verliest echter alle verzamelde Flex-punten 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, tot aan de volgende Brand Representative onder u. Uw Groep bevat ook de Groepen van uw Brand Affiliates 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(en)): Om uw Brand Representative-status te behouden en in aanmerking te komen voor Building en Leading Bonussen, moet u in één maand een Groepsverkoopvolume van minstens 2.000 realiseren. Om uw Brand Representative-status te behouden, kunnen ook Flex-punten worden gebruikt ter vervanging van een ontbrekend Groepsverkoopvolume van maximaal 1.500. Wanneer u echter Flex-punten gebruikt om uw Brand Representative-status te behouden, komt u die maand niet in aanmerking voor het verdienen van Building of Leading Bonussen. Zie hoofdstuk 3.2 en Addendum A. **Intentieverklaring:** Een document dat u via de Systemen van Nu Skin 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 kalendermaand waarin u uw Intentieverklaring indient. U hebt tot het einde van de daaropvolgende maand de tijd om de Kwalificatie voor Brand Representative te voltooien. 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 2.5.

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 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: Een bonus die 5% van de Commissionabele verkoopwaarde uitbetaalt op het L1-Verkoopvolume van Producten die via de Systemen van Nu Skin zijn gekocht door Brand Affiliates en Klanten, zoals beschreven in hoofdstuk 2.2.

Level 1 Verkoopvolume (L1 SV): De som van alle Verkoopvolumes van Producten uit aankopen door uw L1-Klanten en Brand Affiliates en uit uw in aanmerking komende Dropship-bestellingen.

Level 2 (L2) Bonus: Een bonus die 5% van de Commissionabele verkoopwaarde uitbetaalt op het L2-Verkoopvolume van Producten die via de Systemen van Nu Skin zijn gekocht door Brand Affiliates en Klanten, zoals beschreven in hoofdstuk 2.3.

Level 2 Verkoopvolume (L2 SV): De som van alle Verkoopvolumes van Producten uit aankopen door uw L2 en in aanmerking komende Dropship-bestellingen van uw Persoonlijk Geregistreerde L1 Brand Affiliates.

Level: Uw Groep is ingedeeld in Levels (niveaus). Uw L1-Klanten en Brand Affiliates zijn Retailklanten, Members en Brand Affiliates in het eerste Level van uw Groep. Uw L2-Klanten en Brand Affiliates zijn Klanten en Brand Affiliates in het tweede Level van uw Groep. Uw Groep omvat geen Brand Representatives of hun Groepen.

Member: Een Klant die zich via de Systemen van Nu Skin aanmeldt 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.

Niet-geregistreerde Klanten: Personen die Producten kopen van een Brand Affiliate buiten de Systemen van Nu Skin 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. Zie voor Frankrijk en Italië Opmerking 1 op pagina 10.

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

Nu Skin-account: Een digitaal account binnen de digitale hulpmiddelen van Nu Skin (bv. Nu Skin Stela-app en nuskin.com) die u toegang geeft tot bedrijfsondersteunende hulpmiddelen en informatie van Nu Skin, waaronder details over uw Bonussen, betalingen en commissieaanpassingen. Het Nu Skin-account wordt automatisch voor u aangemaakt wanneer u een Brand Affiliate wordt. Op Nu Skin-accounts wordt geen rente bijgeschreven. De ontvangende financiële instelling en Nu Skin kunnen servicekosten in rekening brengen. Nu Skin schrijft het resterende saldo van uw Bonussen automatisch en gratis over aan het einde van iedere wekelijkse en maandelijke uitbetalingsperiode. Er zijn marktspecifieke vereisten voor geautomatiseerde overboekingen van Nu Skin.

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.

Persoonlijk Registreren: Het registreren van een Persoon bij Nu Skin. Wanneer bijvoorbeeld een Brand Affiliate of Member zich aanmeldt bij Nu Skin en u vermeldt als sponsor, of wanneer een Retailklant zich aanmeldt bij Nu Skin en u vermeldt als verkoper op het moment van een specifieke Productbestelling, 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 hogere Titels 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 Systemen van Nu Skin 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 als verkoper wordt aangemerkt 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.

Systemen van Nu Skin: 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 Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool of een ander door Nu Skin gefaciliteerd platform.

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.B.

Vereisten voor Kwalificatie als Brand Representative: Tijdens uw Kwalificatieperiode voor Brand Representative moet u een Intentieverklaring indienen en u kwalificeren zoals beschreven in hoofdstuk 3.1

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

Verkoopprestatieplan: 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 bepaalde 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. Het Verkoopvolume verschilt van de Commissionabele verkoopwaarde. Log in op uw Nu Skin-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 2.5.

ADDENDUM A AANVULLENDE KWALIFICATIEGEGEVENS

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

A.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.

A.2 BONUSSEN NADAT U BRAND REPRESENTATIVE BENT GEWORDEN

A. Building Bonus

U zult Building Bonussen verdienen op basis van uw op of na de Datum van uw Promotie tot Brand Representative gerealiseerde Groepsverkoopvolume. 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 beginnen met het verdienen van een Building Bonus op basis van het op of na de 8e gerealiseerde Groepsverkoopvolume. 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 Productverkopen van 22 mei tot en met 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 voor mei van de volgende Brand Representative boven u. Vanaf 1 juni draagt uw Groepsverkoopvolume bij aan het Teamverkoopvolume en de Leading Bonus van de volgende Brand Representative boven u, zolang u uw Brand Representative-status niet verliest.

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 realiseert 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 vereisten voor de Leading Bonus.

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.

B.1 BEREKENING BONUSAANPASSING

Uw Bonussen worden als volgt aangepast voor retourneringen van Producten:

A. Retailing Bonus

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

B. Level 1- en Level 2-Bonussen

Als u een Brand Affiliate bent en uw L1- of L2-Klanten en Brand Affiliates Producten retourneren, zal het Bedrijf alle L1- en L2-Bonussen terugvorderen die u op deze Producten hebt ontvangen. Als uw L1-Klanten Producten retourneren in dezelfde maand waarin ze zijn gekocht, wordt uw Verkoopvolume voor L1-Klanten verminderd met het geretourneerde Verkoopvolume. U komt mogelijk niet meer in aanmerking voor uitbetaling van L2-Bonussen in daaropvolgende weken vanwege de impact die deze retourzendingen hebben op uw L1-Verkoopvolume. Als door retourzendingen van in een voorgaande maand gekochte Producten het in die maand door u gerealiseerde L1-Verkoopvolume onder de 500 komt, zal het bedrijf uw L1-Verkoopvolume debiteren met het bedrag dat nodig is om de Bonusdrempel te evenaren waarop u werd betaald. Deze debitering vindt plaats in de maand nadat de Producten zijn geretourneerd.

VOORBEELD: Als u in januari een L1-Verkoopvolume van 750 hebt gerealiseerd en een L2-Bonus van 5% hebt ontvangen, maar een L1-Verkoopvolume van 400 van uw Productverkopen voor januari in maart is geretourneerd, zou uw L1-Verkoopvolume begin april een negatief saldo van 150 hebben en zou u niet in aanmerking komen om de L2-Bonus van 5% in april te verdienen, tenzij u in april een L1-Verkoopvolume van 650 realiseert om het negatieve saldo goed te maken en het Bonusniveau van een L1-Verkoopvolume van 500 te bereiken.

Building Bonussen

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

Als u een Brand Representative bent, en iemand in uw Groep Producten retourneert in dezelfde maand waarin ze zijn gekocht, wordt uw 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 15% hebt ontvangen, maar een Verkoopvolume van 500 van uw Productverkopen voor januari in maart is geretourneerd, zou uw Verkoopvolume begin april een negatief saldo van 200 hebben en zou u niet in aanmerking komen om de Building Bonus van 15% in april te verdienen, tenzij u in april een Groepsverkoopvolume van 3.200 realiseert om het negatieve saldo van 200 goed te maken en het Bonusniveau van een Groepsverkoopvolume van 3.000 te bereiken.

C. 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 hebt 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). In het volgende overzicht vindt u meer informatie over het gebruik, de voordelen en de voorwaarden van Restart.

C.1 RESTART GEBRUIKEN

Als u uw Brand Representative-status verliest en het Restart-proces in wil gaan, moet u het volgende 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 zes opeenvolgende maanden na de datum waarop u uw Brand Representative-status verloor worden voltooid.

Als u Restart niet binnen deze periode van zes 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 augustus de tijd om uw Kwalificatie voor Brand Representative te voltooien en per 1 september Brand Representative te worden om uw Verkoopnetwerk terug te krijgen.

C.2 VOORDELEN VAN RESTART

Als u Restart binnen de vereiste periode voltooit, dan:

- Wordt u weer een Brand Representative (waarbij u de Datum van uw Promotie tot Brand Representative terugkrijgt);
- Komt u in aanmerking voor het verdienen van Leading-Bonussen;
- 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.

C.3 DE STATUS EEN TWEDE KEER VERLIEZEN

Als u uw status als Brand Representative voor de tweede keer verliest, komt u niet in aanmerking voor Restart en verliest u permanent uw Team en de Groepen en Teams van de Brand Representatives onder u (deze schuiven een Generatie op naar de Brand Representatives 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 Brand Representative wordt, komt u opnieuw in aanmerking voor het gebruik van Restart 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 tabel laat zien hoe dit in zijn werk gaat:

WAT U MOET DOEN	WAT U VERDIENT	
Elke maand een Groepsverkoopvolume van minstens 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 waarvan er 1 een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 10.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 20.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 30.000 moet hebben	Blue Diamond	5% op uw G1-G6 Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreerde G1 Ontgrendel uw BBP
6 waarvan er 1 een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 10.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 20.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 30.000 moet hebben, Plus 1 die een Verkoopvolume van het Leadership Team (LTSV) van minstens 40.000 moet hebben	Presidential Director	5% op uw G1-G6 Plus nog eens 5% op uw Persoonlijk Geregistreerde G1 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 waarin u gekwalificeerd bent om betaald te worden als Blue Diamond zal uw BBP een Generatie bezetten in het Verkoopnetwerk. In elke maand waarin 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 hiervoor 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.

D.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. Daarom komen uw BBP en Presidential Director BBP niet in aanmerking voor de Brand Affiliate L1- en L2-Bonussen, maar dragen ze wel bij aan de Brand Representative Building Bonussen (Groepsverkoopvolume).

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 gecombineerd 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).

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 Brand Representative 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 waarin 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 waarin uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account niet voldoet aan alle vereisten om in aanmerking te komen voor betaling 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.

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 hebben en in aanmerking komen voor het verdienen van een Leading Bonus van 5%.

- **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. U kunt effectief 15% verdienen op het Groepsverkoopvolume van Persoonlijk Geregistreerde G1 Brand Representatives van uw BBP dankzij de extra 5% G1 Leading Bonus op deze Persoonlijk Geregistreerde G1 Brand Representatives.
- **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. U kunt effectief 20% verdienen op het Groepsverkoopvolume van Persoonlijk Geregistreerde G1 Brand Representatives van uw Presidential Director BBP dankzij de extra 5% G1 Leading Bonus op deze Persoonlijk Geregistreerde G1 Brand Representatives.

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 betaling als Presidential Director voor een bepaalde commissieperiode moet u minimaal zes Leadership Teams in stand houden, waarvan er één een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 10.000 moet hebben, één een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 20.000 moet hebben, één een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 30.000 moet hebben en één een Verkoopvolume van het Leadership Team van meer dan 40.000 moet hebben.
 - 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 mag 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 ten minste 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 uw oorspronkelijke Brand Affiliate-account of uw BBP op te vullen, 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.

In overeenstemming met hoofdstuk 4.4 behoudt Nu Skin zich het recht voor om gedurende een passende periode af te zien van deze BBP- en Presidential BBP-vereisten.