

NU SKIN® KẾ HOẠCH HIỆU SUẤT BÁN HÀNG

Tích Cực Xây Dựng Tương Lai Của Bạn

CÓ HIỆU LỰC TỪ NGÀY 01/11/2024
THỊ TRƯỜNG BẮC MỸ

MỤC LỤC

- 1. TỔNG QUAN 3
 - 1.1 GIỚI THIỆU
 - 1.2 THAM GIA VÀO KẾ HOẠCH
 - 1.3 KHÁCH HÀNG
 - 1.4 HOA HỒNG
- 2. HOA HỒNG 5
 - 2.1 HOA HỒNG BÁN HÀNG VÀ HOA HỒNG BÁN LẺ (HÀNG NGÀY)
 - 2.2 HOA HỒNG GIỚI THIỆU NHÀ LIÊN KẾT (HẰNG TUẦN)
 - 2.3 HOA HỒNG XÂY DỰNG (HÀNG THÁNG)
 - 2.4 HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (HÀNG THÁNG)
- 3. TƯ CÁCH ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU 11
 - 3.1 ĐẠT CHUẨN ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU
 - 3.2 TƯ CÁCH ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU
 - 3.3 ĐIỂM LINH HOẠT
- 4. CÁC ĐIỀU KHOẢN BỔ SUNG.....14
 - 4.1 HOA HỒNG
 - 4.2 CHẤM DỨT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU
 - 4.3 TÀI LIỆU VÀ BẢN DỊCH KHÁC
 - 4.4 NGOẠI LỆ
 - 4.5 THUẬT NGỮ
 - 4.6 QUYỀN SỬA ĐỔI
 - 4.7 SỰ TUÂN THỦ
 - 4.8 KỲ HẠN HÀNG TUẦN VÀ HÀNG THÁNG
- BẢNG THUẬT NGỮ 17
- PHỤ LỤC A — THÔNG TIN BỔ SUNG VỀ QUY TRÌNH XÉT CHUẨN21
- PHỤ LỤC B — ĐIỀU CHỈNH VÀ THU HỒI HOA HỒNG..... 23
- PHỤ LỤC C — TÁI ĐẠT CHUẨN..... 25
- PHỤ LỤC D — CÁC VỊ TRÍ NGƯỜI XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP 26

1. TỔNG QUAN KẾ HOẠCH

1.1 GIỚI THIỆU

Kế Hoạch Hiệu Suất Bán Hàng của Nu Skin ("Kế Hoạch này") được thiết kế để trả thưởng cho bạn với tư cách Nhà Liên Kết Thương Hiệu khi bạn:

Bán Sản Phẩm của chúng tôi cho Khách Hàng Trực Tiếp của bạn;

Phát triển mạng lưới các Nhà Liên Kết Thương Hiệu, họ sẽ chia sẻ Sản Phẩm của chúng tôi với Khách Hàng Trực tiếp của họ;

Xây dựng và phát triển Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn gồm các Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Khách Hàng; và

Dẫn dắt các Đại Diện Thương Hiệu khác trong quá trình họ xây dựng và phát triển Nhóm Kinh Doanh (Group) của riêng họ.

Kế Hoạch Hiệu Suất Bán Hàng này nêu rõ các điều khoản và điều kiện về hoa hồng bán hàng mà bạn có thể nhận được thông qua Kế Hoạch này. Hãy đọc kỹ Kế Hoạch này và tham khảo Bảng Thuật Ngữ để biết định nghĩa của các thuật ngữ được viết hoa.

Để kiếm hoa hồng với tư cách là Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bạn phải đầu tư rất nhiều thời gian, công sức và tận tâm làm việc. Mức độ thành công còn phụ thuộc vào kỹ năng, tài năng và khả năng lãnh đạo của bạn. Không có gì đảm bảo rằng bạn sẽ thành công về mặt tài chính mà kết quả sẽ khác nhau rất nhiều tùy từng người tham gia. Năm 2023, mức hoa hồng bán hàng trung bình hàng tháng trả cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đang Hoạt Động tại Hoa Kỳ là 196USD. Trung bình, khoảng 19,27% Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đang Hoạt Động của Hoa Kỳ kiếm được hoa hồng bán hàng trong một tháng. Vui lòng truy cập <https://www.nuskin.com/compensation> để xem bản tóm tắt mức hoa hồng được trả ở mọi cấp độ trong Kế Hoạch Hiệu Suất Bán Hàng của Nu Skin và định nghĩa về "Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đang Hoạt Động".

Để được nhận Hoa Hồng Xây Dựng, bạn phải là Đại Diện Thương Hiệu và đáp ứng một số điều kiện về doanh số và các điều kiện khác. Tại Hoa Kỳ, mỗi tháng tất cả các Đại Diện Thương Hiệu sẽ được nhận 273USD tiền Hoa Hồng Xây Dựng thông thường. Những Đại Diện Thương Hiệu đạt Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) từ 2.000 trở lên trong một tháng sẽ được nhận 467USD. Khoảng 7,8% Nhà Liên Kết Thương Hiệu kiếm được Hoa Hồng Xây Dựng vào năm 2023.

Để được nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo, bạn phải là Đại Diện Thương Hiệu và đáp ứng một số điều kiện về doanh số và các điều kiện khác. Tại Hoa Kỳ, mỗi tháng tất cả các Đại Diện Thương Hiệu sẽ được nhận 553USD tiền Hoa Hồng Lãnh Đạo thông thường. Những Đại Diện Thương Hiệu đạt Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) từ 3.000 trở lên trong một tháng sẽ được nhận 831USD.

1.2 THAM GIA VÀO KẾ HOẠCH

Bạn có thể tham gia vào Kế Hoạch theo bốn cách sau:

Với tư cách Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bạn có thể (1) mua Sản Phẩm với Giá Thành Viên để bán lại hoặc tiêu dùng cá nhân; (2) đăng ký cho Khách Hàng mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin; (3) đăng ký cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu bán Sản Phẩm; và (4) lựa chọn xét chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. **Để duy trì tư cách Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bạn phải có 50 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp trong sáu tháng gần nhất** hoặc liên hệ với Nu Skin xin thêm thời gian để đáp ứng điều kiện này. Nếu không, bạn sẽ bị mất tư cách Nhà

Liên Kết Thương Hiệu và Mạng Lưới Bán Hàng của bạn sẽ được chuyển cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu tuyến trên. Bạn có thể giữ lại quyền mua Sản Phẩm với Giá Thành Viên bằng cách tạo một tài khoản Thành Viên mới. Để trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu một lần nữa, bạn có thể gửi một Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới.

Với tư cách là Nhà Liên Kết Thương Hiệu, các lợi ích dành cho bạn sẽ tăng dần khi bạn thăng tiến theo Danh Hiệu:

Đại Diện Thương Hiệu là Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã thành công hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu và chưa bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu.

Đối Tác Thương Hiệu là Đại Diện Thương Hiệu đã phát triển và đang lãnh đạo 1–3 Nhóm Lãnh Đạo, đạt Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo theo quy định.

Giám Đốc Thương Hiệu là Đại Diện Thương Hiệu đã phát triển và đang lãnh đạo bốn Nhóm Lãnh Đạo trở lên, đạt Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo theo quy định.

Bạn có thể lựa chọn xét chuẩn Đại Diện Thương Hiệu khi gia nhập Nu Skin với tư cách là Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc bất cứ lúc nào sau đó.

1.3 KHÁCH HÀNG

Khách Hàng không tham gia vào Kế Hoạch này và không được bán lại Sản Phẩm và không được đăng ký cho Khách Hàng hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác. Có ba loại Khách Hàng:

Khách Hàng Chưa Đăng Ký mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu với mức giá do Nhà Liên Kết Thương Hiệu đưa ra.

Khách Hàng Bán Lẻ mua Sản Phẩm trực tiếp thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin với mức giá bán lẻ công khai, áp dụng chương trình chiết khấu do Nu Skin cung cấp hoặc chấp nhận nếu có.

Thành Viên đăng ký mua Sản Phẩm từ Nu Skin với Giá Thành Viên.

Khách Hàng Bán Lẻ và Thành Viên không có giao dịch mua hàng trong vòng 24 tháng gần nhất sẽ bị vô hiệu hóa tài khoản Khách Hàng và phải đăng ký một tài khoản mới để mua hàng lại.

1.4 HOA HỒNG

Bạn có thể nhận được các khoản Hoa Hồng sau đây dựa trên cấp độ tham gia của bạn:

BẢNG 1.A

	NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU	ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU	ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU VÀ GIÁM ĐỐC
Hoa Hồng Bán Hàng và Hoa Hồng Bán Lẻ	✓	✓	✓
Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết	✓	✓	✓
Hoa Hồng Xây Dựng		✓	✓
Hoa Hồng Lãnh Đạo			✓

2. KẾ HOẠCH TRẢ HOA HỒNG

2.1 HOA HỒNG BÁN HÀNG VÀ HOA HỒNG BÁN LẺ (HÀNG NGÀY)

A. Mô Tả Hoa Hồng Bán Hàng

Bạn sẽ nhận được Hoa Hồng Bán Hàng khi Khách Hàng Trực Tiếp mua Sản Phẩm đủ điều kiện thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin. Hoa Hồng này dao động từ 4% đến 20% Giá Bán Ròng của Sản Phẩm tùy thuộc vào tổng Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn trong tháng.

Sau đây là một số thuật ngữ quan trọng mà bạn cần hiểu rõ:

Giá Bán Ròng: Là giá phải trả của Sản Phẩm, không bao gồm giá bán lẻ, thuế và phí vận chuyển.

Doanh Số Bán Hàng: Là giá trị phi tiền tệ được ấn định cho mỗi Sản Phẩm dùng để định lượng Doanh Số Bán Sản Phẩm, được tổng hợp để đánh giá tính đủ điều kiện cho nhiều chuẩn mực hiệu suất khác nhau cũng như xác định phần trăm Hoa Hồng.

Khách Hàng Trực Tiếp: Là Thành Viên hoặc Khách Hàng Bán Lẻ mà một Nhà Liên Kết Thương Hiệu bán trực tiếp Sản Phẩm cho họ thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin và là Khách Hàng mua trực tiếp Sản Phẩm từ một Nhà Liên Kết Thương Hiệu thông qua Đơn Hàng Drop Ship đủ điều kiện. Thành Viên là Khách Hàng Trực Tiếp của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã đăng ký cho họ. Khi Khách Hàng Bán Lẻ mua Sản Phẩm thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin, Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã bán Sản Phẩm cho họ sẽ được nhận hoa hồng từ giao dịch mua đó. Nhà Liên Kết Thương Hiệu không được coi là Khách Hàng Trực Tiếp.

Các Hệ Thống của Nu Skin: Là bất kỳ quy trình, ứng dụng hoặc tài sản kỹ thuật số nào khác trong hệ sinh thái kỹ thuật số của Nu Skin do Nu Skin chỉ định cho hoạt động mua hoặc bán Sản Phẩm Nu Skin, bao gồm Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool hoặc bất kỳ nền tảng nào khác được Nu Skin chấp thuận.

Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp (Direct Customer Sales Volume, DC-SV): Là tổng tất cả Doanh Số Bán Sản Phẩm từ các giao dịch mua hàng của Khách Hàng Trực Tiếp.

B. Tính Hoa Hồng Bán Hàng

i. **Việc Cần Làm:** Bán Sản Phẩm cho Khách Hàng Trực Tiếp.

ii. **Thành Quả:** Kiếm 4% đến 20% Giá Bán Ròng trên Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp. Phần trăm Hoa Hồng Bán Hàng được xác định dựa trên Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn trong tháng hiện tại. Hoa Hồng Bán Hàng lên đến 20% như trong Bảng 2.A bên dưới:

BẢNG 2.A

VIỆC CẦN LÀM	THÀNH QUẢ
Bán Sản Phẩm cho Khách Hàng Trực Tiếp	Hoa Hồng Bán Hàng 4–20% Được trả trên Giá Bán Ròng của tổng doanh số bán sản phẩm hàng tháng cho Khách Hàng Trực Tiếp
0–499 DC-SV	4%
500–2.499 DC-SV	8%
2.500–9.999 DC-SV	12%
10.000+ DC-SV	20%

C. Mô tả Hoa Hồng Bán Lẻ

Bạn được nhận Hoa Hồng Bán Lẻ khi Khách Hàng Bán Lẻ của bạn mua Sản Phẩm. Khi bạn bán Sản Phẩm cho Khách Hàng Bán Lẻ thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin với mức giá cao hơn Giá Thành Viên, bạn sẽ nhận được Hoa hồng Bán Lẻ và Hoa Hồng Bán Hàng.

D. Tính Hoa Hồng Bán Lẻ

- i. **Việc Cần Làm:** Bán sản phẩm cao hơn Giá Thành Viên cho Khách Hàng Bán Lẻ.
- ii. **Thành Quả:** Hoa Hồng Bán Lẻ là phần chênh lệch giữa (1) giá mà Khách Hàng Bán Lẻ trả sau khi áp dụng chiết khấu (không bao gồm chi phí vận chuyển, thuế và chiết khấu khuyến mại hoặc cá nhân khác) khi họ mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin và (2) Giá Thành Viên.

E. Tính Hoa Hồng Hàng Ngày

Mỗi ngày, chúng tôi sẽ tính Hoa Hồng Bán Lẻ và Hoa Hồng Bán Hàng 4% cho doanh số bán Sản Phẩm của bạn và cộng vào Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin của bạn. Phần trăm Hoa Hồng Bán Hàng mà bạn đủ điều kiện nhận thêm sẽ được tính và cộng vào Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin của bạn vào cuối mỗi kỳ hạn hàng tuần được xác định. Để chuyển hoa hồng nhận được đến tổ chức tài chính của bạn, bạn có thể sử dụng tính năng Pay Me Now trong ứng dụng Nu Skin Stela hoặc trong tài khoản nuskin.com của bạn bất cứ lúc nào. Tất cả các khoản thanh toán hoa hồng đang chờ xử lý cũng sẽ tự động được chuyển đến tổ chức tài chính của bạn khi chúng tôi hoàn tất quy trình tính hoa hồng hàng tuần (tùy thuộc vào yêu cầu về số dư tối thiểu của từng thị trường).

F. Điều Kiện Nhận Hoa Hồng

Chỉ những Nhà Liên Kết Thương Hiệu đáp ứng các điều kiện mới được nhận Hoa Hồng Bán Hàng hoặc Hoa Hồng Bán Lẻ.

2.2 HOA HỒNG GIỚI THIỆU NHÀ LIÊN KẾT (HẰNG TUẦN)

A. Mô Tả Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết

Bạn sẽ nhận được Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết dao động từ 4% đến 24% Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân khi bạn tăng Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của mình và giúp các Nhà Liên Kết Thương Hiệu phát triển Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của họ.

Bạn cần hiểu rõ thuật ngữ quan trọng sau:

Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân: Là doanh số bán Sản Phẩm của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn, được tính bằng cách cộng tổng Giá Bán Ròng của các Sản Phẩm mà họ đã bán cho Khách Hàng Trực Tiếp của họ.

B. Tính Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết

- i. **Việc Cần Làm:** Mỗi tháng, bạn phải đạt được ít nhất 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp và giúp các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn phát triển Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của họ.
- ii. **Thành Quả:** Kiếm từ 4% đến 24% Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn. Khi Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp hàng tháng của riêng bạn tăng lên, phần trăm hoa hồng từ Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân mà bạn kiếm được cũng sẽ tăng theo, như trong Bảng 2.B bên dưới:

BẢNG 2.B

VIỆC CẦN LÀM	THÀNH QUẢ
Bán Sản Phẩm cho Khách Hàng Trực Tiếp	Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết 4–24% Được trả trên Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân
250–499 DC-SV	4%
500–2.499 DC-SV	12%
2.500–9.999 DC-SV	16%
10.000+ DC-SV	24%

C. Thanh Toán Hàng Tuần

Chúng tôi sẽ trả cho bạn Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết từ bất kỳ Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân mới hoàn thành nào cho đến cuối kỳ hạn hàng tuần. Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết thường sẽ được ghi vào Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin trong vòng một ngày làm việc sau khi kết thúc kỳ hạn hàng tuần và sẽ tự động được chuyển đến tổ chức tài chính của bạn (tùy thuộc vào yêu cầu về số dư tài khoản tối thiểu của từng thị trường).

D. Điều Kiện Nhận Hoa Hồng

Chỉ có các Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết. Chúng tôi sẽ không trả Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết cho các giao dịch mua của Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Điều kiện nhận Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết không phụ thuộc vào Danh Hiệu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Do đó, nếu Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn trở thành Đại Diện Thương Hiệu, thì Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của họ vẫn sẽ được tính vào Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn.

2.3 HOA HỒNG XÂY DỰNG (HÀNG THÁNG)

A. Mô tả

Khi bạn đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (xem Phần 3), ngoài Hoa Hồng Bán Hàng, Hoa Hồng Bán Lẻ và Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết, bạn cũng có thể kiếm được Hoa Hồng Xây Dựng từ 5% đến 10% Giá Trị Tính Hoa Hồng từ các giao dịch mua Sản Phẩm của Khách Hàng và Nhà Liên Kết Thương Hiệu thuộc Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. Bạn sẽ được nhận Hoa Hồng Xây Dựng hàng tháng khi đạt doanh số trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn, cung cấp dịch vụ khách hàng cho Nhóm Kinh Doanh (Group) của mình và hỗ trợ các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác quảng bá Sản Phẩm tới Khách Hàng của họ.

Sau đây là một số thuật ngữ quan trọng mà bạn cần hiểu rõ:

Giá Trị Tính Hoa Hồng (Commissionable Sales Value, CSV): Là giá trị tiền tệ được ấn định cho mỗi Sản Phẩm, được dùng để tính Hoa Hồng Xây Dựng và Hoa Hồng Lãnh Đạo.

Nhóm Kinh Doanh (Group): Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn bao gồm (1) bạn, (2) Thành Viên, Khách Hàng Bán Lẻ và Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn và (3) Thành Viên, Khách Hàng Bán Lẻ và Nhà Liên Kết Thương Hiệu của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn, v.v. Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ bao gồm các Nhóm Kinh Doanh (Group) của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đã Đạt Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. Khi các Nhà Liên Kết Thương Hiệu thuộc nhóm của bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, họ sẽ rời khỏi Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. Người đó và Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ sẽ chuyển sang Hệ Thống (Team) của bạn.

Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (Group Sales Volume, GSV): Là tổng Doanh Số Bán Hàng từ tất cả các giao dịch mua Sản Phẩm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

B. Tính Hoa Hồng Xây Dựng

- i. Việc Cần Làm:** Với tư cách là Đại Diện Thương Hiệu, bạn phải đạt được ít nhất 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn) trong một tháng bằng cách bán Sản Phẩm cho Khách Hàng của bạn và giúp các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn Sản Phẩm cho Khách Hàng của họ.
- ii. Thành Quả:** Hoa Hồng Xây Dựng là phần trăm Giá Trị Tính Hoa Hồng trên Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group), bắt đầu từ 5% và tăng lên đến 10% dựa trên Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group), như trong Bảng 2.C sau đây:

BẢNG 2.C

VIỆC CẦN LÀM	THÀNH QUẢ
Trở Thành Đại Diện Thương Hiệu & tăng tổng Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn, trong đó phải bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn	Hoa Hồng Xây Dựng 5–10% Được trả trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Nhóm Kinh Doanh (Group) hàng tháng
2.000–2.999 GSV	5%
Trên 3.000 GSV	10%

C. Thanh Toán Hàng Tháng

Chúng tôi tính Hoa Hồng Xây Dựng của bạn vào cuối mỗi tháng. Hoa Hồng Xây Dựng thường được ghi vào Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin trong tuần đầu tiên của mỗi tháng và sẽ tự động được chuyển khoản đến tổ chức tài chính của bạn (tùy thuộc vào yêu cầu về số dư tài khoản tối thiểu của từng thị trường).

D. Điều Kiện Nhận Hoa Hồng

Chỉ những Đại Diện Thương Hiệu đáp ứng các điều kiện mới được nhận Hoa Hồng Xây Dựng. Nếu bạn sử dụng Điểm Linh Hoạt để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu hoặc bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng trong tháng đó. Xem Phần 3.2 và 3.3.

2.4 HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (HÀNG THÁNG)

A. Mô tả

Khi bạn đạt chuẩn Đối Tác Thương Hiệu hoặc Giám Đốc Thương Hiệu, ngoài Hoa Hồng Bán Hàng, Hoa Hồng Bán Lẻ, Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết và Hoa Hồng Xây Dựng, bạn còn có thể kiếm được Hoa Hồng Lãnh Đạo 5% Giá Trị Tính Hoa Hồng từ Doanh Số Bán Hàng của Hệ Thống (Team) của bạn. Hoa Hồng Lãnh Đạo dựa trên Doanh Số Bán Hàng và được trả thành nhiều phần để giúp các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu cũng như để thúc đẩy, định hướng và đào tạo các Đại Diện Thương Hiệu mà bạn trực tiếp lãnh đạo trong Hệ Thống (Team) của mình, họ được gọi là Đại Diện Thương Hiệu G1 (tức là các trưởng Nhóm Lãnh Đạo). Khi Đại Diện Thương Hiệu G1 của bạn phát triển thành Đối Tác Thương Hiệu và Giám Đốc Thương Hiệu, vai trò của bạn cũng thay đổi và bạn sẽ lãnh đạo một Hệ Thống (Team) bao gồm Đại Diện Thương Hiệu thuộc các Thể Hệ khác (ví dụ: G2, G3, v.v.) trong khi họ làm việc để phát triển Nhóm Kinh Doanh (Group) của riêng họ và tăng doanh số bán Sản Phẩm. Bạn sẽ được nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo hàng tháng khi phát triển doanh số trong Hệ Thống (Team) của bạn, cung cấp dịch vụ Khách Hàng cho Hệ Thống (Team) của bạn và hỗ trợ các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác quảng bá Sản Phẩm tới Khách Hàng của họ.

Sau đây là một số thuật ngữ quan trọng mà bạn cần hiểu rõ:

Hệ Thống (Team): Hệ Thống (Team) của bạn bao gồm tất cả các Thế Hệ của các Đại Diện Thương Hiệu và Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ được xác định theo Danh Hiệu của bạn (xem Bảng 2.D). Hệ Thống (Team) của bạn không bao gồm bạn hay Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

Danh Hiệu: Là các Danh Hiệu của Đại Diện Thương Hiệu được trao dựa trên các Nhóm Lãnh Đạo của bạn và Doanh Số Bán Hàng của họ. Danh Hiệu của bạn quyết định số lượng Thế Hệ mà bạn có thể kiếm được Hoa Hồng Lãnh Đạo.

Nhóm Lãnh Đạo: Nhóm Lãnh Đạo của bạn bao gồm các Đại Diện Thương Hiệu G1–G6 của bạn tính từ mỗi Đại Diện Thương Hiệu G1. Mỗi Nhóm Lãnh Đạo của bạn mỗi khác và được lãnh đạo bởi một Đại Diện Thương Hiệu G1 riêng.

Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team Sales Volume, LTSV): Là tổng tất cả Doanh Số Bán Hàng của một Nhóm Lãnh Đạo cụ thể.

B. Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo

- i. Việc Cần Làm:** Đạt chuẩn Đối Tác Thương Hiệu hoặc Giám Đốc Thương Hiệu, Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu và đạt được ít nhất 3.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) trong một tháng.
- ii. Thành Quả:** Mở khóa khả năng kiếm được 5% Giá Trị Tính Hoa Hồng trên tổng Doanh Số Bán Hàng của Hệ Thống (Team) của bạn. Bảng 2.D trình bày các điều kiện để đạt Danh Hiệu cũng như Thế Hệ được trả Hoa Hồng Lãnh Đạo của từng Danh Hiệu:

BẢNG 2.D

VIỆC CẦN LÀM	THÀNH QUẢ	
Duy trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu, đạt được 3.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) mỗi tháng và phát triển các Nhóm Lãnh Đạo	Hoa Hồng Lãnh Đạo 5% Được trả trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Hệ Thống (Team) hàng tháng	
NHÓM LÃNH ĐẠO	DANH HIỆU	THẾ HỆ ĐƯỢC NHẬN HOA HỒNG
1	Đối Tác Vàng	5% trên G1
2	Đối Tác Lapis	5% trên G1–G2
3 Bao gồm 1 nhóm có ≥ 5.000 LTSV	Đối Tác Ruby	5% trên G1–G3*
4 Bao gồm 1 nhóm có ≥ 10.000 LTSV	Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu	5% trên G1–G4*
5 Bao gồm 1 nhóm có ≥ 10.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 20.000 LTSV	Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao	5% trên G1–G5*
6 Bao gồm 1 nhóm có ≥ 10.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 20.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 30.000 LTSV	Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu**	5% trên G1–G6*

*Để đủ điều kiện được trả hoa hồng ở Thế Hệ 3–6, bạn không được tham gia vào các Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh của một Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp khác (không bao gồm các đơn vị liên kết của Nu Skin Enterprises, Inc.). Xem Chương 5, Phần 2 trong Chính Sách và Thủ Tục của Nu Skin.

**Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu có thể đủ điều kiện nhận Vị Trí Người Xây Dựng Doanh Nghiệp và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu Vị Trí Người Xây Dựng Doanh Nghiệp. Xem Phụ Lục D.

C. Thanh Toán Hàng Tháng

Chúng tôi tính Hoa Hồng Lãnh Đạo vào cuối mỗi tháng. Hoa Hồng Lãnh Đạo thường được ghi vào Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin trong tuần đầu tiên của mỗi tháng và sẽ tự động được chuyển khoản đến tổ chức tài chính của bạn (tùy thuộc vào yêu cầu về số dư tài khoản tối thiểu của từng thị trường).

D. Điều Kiện Nhận Hoa Hồng

Chỉ có Đại Diện Thương Hiệu Duy Trì mới đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo. Nếu bạn sử dụng Điểm Linh Hoạt để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu hoặc bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo trong tháng đó. Xem Phần 3.2 và 3.3.

3. TƯ CÁCH ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU

3.1 ĐẠT CHUẨN ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU

A. Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu

Để đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, bạn phải gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu và đạt được 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 500 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của riêng bạn) trong Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. Bạn có thể hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trong thời gian bao lâu tùy ý (tối thiểu một tuần hoặc tối đa hai tháng), nhưng nếu chọn xét chuẩn trong thời gian hai tháng thì bạn phải đạt được ít nhất 1.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của riêng bạn) mỗi tháng.

Bạn có thể tìm mẫu Đơn Phát Triển Danh Hiệu bằng cách đăng nhập vào tài khoản nuskin.com của bạn.

B. Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu

Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu được tính từ tháng mà bạn gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu. Bạn có thời gian cho đến cuối tháng kế tiếp để hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu.

VÍ DỤ: Nếu bạn gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu vào ngày 25 tháng Hai để yêu cầu xét chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, thì Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ được tính từ tháng Hai. Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ kết thúc sớm hơn vào các thời điểm sau:

- i. ngày bạn thăng tiến trở thành Đại Diện Thương Hiệu sau khi đáp ứng các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (xem Phần 3.1A);
- ii. vào cuối tháng đầu tiên của Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu nếu bạn không đạt được Doanh Số Bán Hàng tối thiểu bắt buộc của tháng đầu tiên Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (1.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group), bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của riêng bạn). Trong ví dụ trên, nếu bạn không đáp ứng các điều kiện tối thiểu trong tháng Hai, thì Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ kết thúc vào ngày cuối cùng của tháng Hai; hoặc
- iii. vào cuối tháng thứ hai sau khi bạn gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu và không đáp ứng các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trong tháng thứ hai đó. Trong ví dụ trên, nếu bạn đáp ứng các điều kiện tối thiểu trong tháng Hai nhưng không đáp ứng trong tháng Ba, thì Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ kết thúc vào ngày cuối cùng của tháng Ba.

C. Hoàn Thành các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu và Thăng Tiến

Khi bạn hoàn thành các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ trở thành Đại Diện Thương Hiệu vào ngày đầu tiên của kỳ hạn hàng tuần tiếp theo (ngày 8, 15 hoặc 22 của tháng đó hoặc ngày 1 của tháng kế tiếp), sau đó bạn sẽ đủ điều kiện bắt đầu kiếm Hoa Hồng Xây Dựng từ Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) mới hoàn thành. Xem Bảng 2.C. Bạn cũng có thể bắt đầu kiếm Hoa Hồng Lãnh Đạo đối với tất cả Doanh Số Bán Hàng đủ điều kiện từ các giao dịch mua của Hệ Thống (Team) của bạn sau Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu.

Khi các Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn thăng tiến lên Đại Diện Thương Hiệu, Hệ Thống (Team) của bạn và những người được thăng tiến sau đó có thể bị ảnh hưởng như sau.

- i. Nếu ai đó trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn cũng Đạt Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, họ sẽ chỉ thuộc Hệ Thống (Team) của bạn nếu bạn: (1) hoàn thành tháng đầu tiên Đạt Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn trong cùng tháng hoặc sớm hơn tháng mà người kia hoàn thành các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của họ; và (2) hoàn tất quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trong Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn. Xem Phụ Lục A.
- ii. Nếu một Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trước khung thời gian nêu trên, họ sẽ được đưa vào Hệ Thống (Team) của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên kế tiếp của bạn và bạn sẽ không được nhận Hoa Hồng xây dựng hay Hoa Hồng Lãnh Đạo từ hoạt động bán hàng của người đó. Tuy nhiên, bạn vẫn có thể kiếm được Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết từ hoạt động bán hàng của người đó. Xem Phụ Lục A.

D. Không Hoàn Thành các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu

Nếu bạn không đáp ứng các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trong Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, thì quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ bị chấm dứt. Nếu bạn muốn được xét chuẩn Đại Diện Thương Hiệu một lần nữa, bạn sẽ phải gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu mới và bắt đầu lại quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu.

3.2 TƯ CÁCH ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU

A. Duy Trì hoặc Mất Tư Cách Đại Diện Thương Hiệu

Yêu cầu Duy Trì tư cách sẽ bắt đầu vào tháng đầy đủ đầu tiên sau khi bạn hoàn thành các Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. Xem Phụ Lục A. Tư cách Đại Diện Thương Hiệu của bạn được Duy Trì dựa trên hiệu suất bán hàng của bạn mỗi tháng.

- i. Nếu bạn đạt được ít nhất 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn) trong một tháng, bạn sẽ Duy Trì được tư cách Đại Diện Thương Hiệu trong tháng đó. Nếu bạn hoàn thành 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) trong một tháng nhưng không đạt 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp, bạn sẽ không duy trì được tư cách Đại Diện Thương Hiệu trong tháng đó và sẽ mất đi tư cách Đại Diện Thương Hiệu kể từ tháng kế tiếp.
- ii. Nếu bạn không đạt được 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) nhưng vẫn đạt được ít nhất 500 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của riêng bạn) trong một tháng và có đủ Điểm Linh Hoạt (được mô tả trong Phần 3.3 bên dưới) để bù vào phần Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) còn thiếu (ví dụ: 500 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) cộng với 1.500 Điểm Linh Hoạt), thì Điểm Linh Hoạt của bạn sẽ được áp dụng để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu của bạn trong tháng đó. **Không thể sử dụng Điểm Linh Hoạt để đáp ứng yêu cầu về 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp.** Khi sử dụng Điểm Linh Hoạt để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng hay Hoa Hồng Lãnh Đạo trong tháng đó.
- iii. Nếu bạn không đáp ứng các điều kiện Duy Trì tư cách, thì bạn sẽ mất đi tư cách Đại Diện Thương Hiệu và trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu kể từ ngày đầu tiên của tháng kế tiếp. Nếu bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ không đủ điều kiện kiếm Hoa Hồng Xây Dựng hay Hoa Hồng Lãnh Đạo và sẽ mất luôn Mạng Lưới Bán Hàng của mình. Mạng Lưới này sẽ được chuyển lên một Thế Hệ và gộp vào Mạng Lưới Bán Hàng của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên. Bạn có thể lấy lại Mạng Lưới Bán Hàng của mình thông qua quy trình Tái Đạt Chuẩn. Xem Phụ Lục C.

Bạn không được Duy Trì tư cách hoặc Danh Hiệu bằng cách tạo tài khoản giả, mua thêm Sản Phẩm hoặc sử dụng bất kỳ hình thức thao túng nào khác vi phạm tinh thần và mục đích của Kế Hoạch này hoặc Chính Sách & Thủ Tục của Nu Skin.

3.3 ĐIỂM LINH HOẠT

A. Mô tả

Điểm Linh Hoạt thay thế cho Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm (Group) và được dùng để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu nếu bạn không đạt được ít nhất 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) trong một tháng. Không được sử dụng Điểm Linh Hoạt để đáp ứng yêu cầu về 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp và bạn không được sử dụng quá 1.500 Điểm Linh Hoạt trong một tháng. Điểm Linh Hoạt không cung cấp Doanh Số Bán Hàng hay Giá Trị Tính Hoa Hồng và Nuskin không trả Hoa Hồng cho Điểm Linh Hoạt. Điểm Linh Hoạt không có giá trị tiền tệ và không thể quy đổi thành tiền mặt. Điểm Linh Hoạt không hết hạn và bạn có thể tích lũy Điểm Linh Hoạt không giới hạn; tuy nhiên, Điểm Linh Hoạt tích lũy sẽ bị mất nếu bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu. Khi sử dụng Điểm Linh Hoạt để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng hay Hoa Hồng Lãnh Đạo trong tháng đó.

B. Phân bổ Điểm Linh Hoạt

Bạn được phân bổ một số Điểm Linh Hoạt nhất định khi trở thành Đại Diện Thương Hiệu mới và mỗi năm sau đó trong tháng kỷ niệm việc bạn thăng tiến lên Đại Diện Thương Hiệu. Vào đầu khoảng thời gian ba tháng đầy đủ đầu tiên trở thành Đại Diện Thương Hiệu mới, bạn sẽ được phân bổ 1.500 Điểm Linh Hoạt trong tháng đầu tiên, 1.000 Điểm Linh Hoạt trong tháng thứ hai và 500 Điểm Linh Hoạt trong tháng thứ ba, tổng cộng là 3.000 Điểm Linh Hoạt. Mỗi năm sau đó, bạn sẽ được phân bổ thêm 1.500 Điểm Linh Hoạt vào tháng kỷ niệm thăng tiến lên Đại Diện Thương Hiệu. Điểm Linh Hoạt sẽ được phản ánh trong tài khoản nuskin.com của bạn.

Nếu bạn mất đi tư cách Đại Diện Thương Hiệu và hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu lần nữa (kể cả thông qua quy trình Tái Đạt Chuẩn), bạn sẽ được phân bổ 1.000 Điểm Linh Hoạt trong tháng đầu tiên và 500 Điểm Linh Hoạt trong tháng thứ hai sau khi thăng tiến.

4. CÁC ĐIỀU KHOẢN BỔ SUNG

4.1 HOA HỒNG

A. Điều Kiện Nhận Hoa Hồng

Để đủ điều kiện nhận bất kỳ khoản Hoa Hồng nào (trừ Hoa Hồng Bán Lẻ), bạn phải bán Sản Phẩm cho năm Khách Hàng Trực Tiếp hoặc Khách Hàng Chưa Đăng Ký khác nhau mỗi tháng. Bạn phải thông báo ngay cho Công Ty nếu không đáp ứng được yêu cầu này. Công Ty cũng sẽ khảo sát ngẫu nhiên các Nhà Liên Kết Thương Hiệu để xác nhận rằng họ tuân thủ yêu cầu này.

B. Tính Hoa Hồng

Hoa Hồng được tính theo lịch trình hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng (theo quyết định của Nu Skin) và được ghi vào Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin của bạn.

C. Hoa Hồng và Tỷ Giá Hối Đoái

Khi tính Hoa Hồng, chúng tôi sẽ quy đổi Giá Trị Tính Hoa Hồng và Giá Bán Ròng trên doanh số bán Sản Phẩm từ các thị trường khác nhau sang đơn vị tiền tệ của quốc gia bạn theo tỷ giá hối đoái trung bình hằng ngày của tháng trước đó.

VÍ DỤ: Khi xác định số tiền cơ sở dùng để tính Hoa Hồng cho doanh số của tháng Ba, Công Ty sẽ sử dụng tỷ giá hối đoái trung bình hằng ngày của tháng Hai.

D. Phiên Bản dành cho Thị Trường Chính

Phiên bản này của Kế Hoạch chỉ áp dụng cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu có ID Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại thị trường Hoa Kỳ. Kế Hoạch này mang lại cho bạn cơ hội nhận Hoa Hồng khi bán hàng tại tất cả các thị trường của chúng tôi trên toàn cầu, ngoại trừ những nơi hạn chế sự tham gia của nước ngoài (liên hệ với Quản Lý Tài Khoản của bạn để biết thông tin về các thị trường cụ thể). Nếu bạn có ID Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại thị trường Hoa Kỳ, điều kiện nhận Hoa Hồng và các tiêu chuẩn của bạn sẽ được điều chỉnh bởi các điều khoản của phiên bản Kế Hoạch này, ngay cả khi các thành viên trong Nhóm Kinh Doanh (Group) hoặc Hệ Thống (Team) của bạn có ID Nhà Liên Kết Thương Hiệu từ các thị trường khác.

VÍ DỤ: Nếu bạn là Đại Diện Thương Hiệu có ID Nhà Liên Kết Thương Hiệu tại Hoa Kỳ: trường hợp bạn đăng ký cho một Thành Viên tại Úc và người đó mua một số Sản Phẩm thông qua trang web nuskin.com Úc, nếu người đó (a) đăng ký làm Khách Hàng Trực Tiếp của bạn và (b) thuộc Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn khi họ mua Sản Phẩm tại thị trường Úc, thì những giao dịch mua Sản Phẩm đó sẽ áp dụng Doanh Số Bán Hàng, Giá Trị Tính Hoa Hồng và Giá Bán Ròng mà thị trường Úc ấn định cho các Sản Phẩm đó. Giá Trị Tính Hoa Hồng và Giá Bán Ròng của Úc sẽ được quy đổi sang USD tại thời điểm bán. Thị trường địa phương có thể cung cấp cho bạn thông tin liên quan đến Doanh Số Bán Hàng, Giá Trị Tính Hoa Hồng, giá sản phẩm và thông tin liên quan đến thu nhập bán hàng khác của từng Sản Phẩm ở thị trường đó.

Kế Hoạch này không áp dụng cho các doanh nghiệp của chúng tôi tại Trung Quốc Đại Lục, Việt Nam hoặc Ấn Độ, vì các thị trường này hoạt động theo các mô hình kinh doanh khác nhau.

E. Thu Hồi Hoa Hồng Đã Trả cho Bạn

Công Ty có quyền thu hồi Hoa Hồng đã trả cho bạn theo quy định trong Chính Sách và Thủ Tục, bao gồm cả Hoa Hồng đã trả cho Sản Phẩm bị trả lại. Thời gian và phương thức thu hồi sẽ phụ thuộc vào khoản Hoa Hồng và thời điểm Sản Phẩm bị trả lại. Xem Phụ Lục B. Bạn có thể tìm bản tóm tắt về chính sách trả hàng của chúng tôi trên trang web nuskin.com bằng cách truy cập trang Reputation (Danh Tiếng Thương Hiệu).

F. Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu; Những Thay Đổi về Thăng Tiến lên các Danh Hiệu Khác

Chúng tôi sẽ xét thăng tiến lên Đại Diện Thương Hiệu hàng tuần. Những thay đổi về các Danh Hiệu khác chỉ được xem xét trong quá trình tính Hoa Hồng hàng tháng và sẽ được phản ánh trong tài khoản nuskin.com của bạn vào hoặc trước ngày 5 của tháng kế tiếp. Xem Phụ Lục A.

G. Chương Trình Khuyến Mại và Giá Sản Phẩm

Chúng tôi có thể điều chỉnh giá bán lẻ công khai, Doanh Số Bán Hàng, Giá Trị Tính Hoa Hồng và Giá Thành Viên. Vui lòng xem thông báo về giá Sản Phẩm và chương trình khuyến mại tại thị trường của bạn để biết thông tin về các chương trình chiết khấu và ảnh hưởng của chương trình đó đến giá sản phẩm, Hoa Hồng, Doanh Số Bán Hàng, Giá Trị Tính Hoa Hồng và thông tin liên quan đến thu nhập bán hàng khác của từng Sản Phẩm.

H. Thu Nhập Bán Hàng Khác

Khi bạn bán Sản Phẩm Nu Skin mà không thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin, bạn có thể kiếm được lợi nhuận bán lẻ:

- i. Lợi nhuận bán lẻ bằng (1) giá bán Sản Phẩm trừ đi (2) chi phí (giá mua, các khoản thuế, phí vận chuyển, chi phí hoạt động kinh doanh, v.v.). Bạn được giữ lại toàn bộ lợi nhuận bán lẻ kiếm được khi bán hàng mà không thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin.
- ii. Bạn cũng có thể nhận được các chuyến đi khích lệ* hoặc các phần thưởng không phải tiền mặt khác và tiền hoa hồng từ các ưu đãi bán hàng ngắn hạn khác không nằm trong Kế Hoạch Hiệu Suất Bán Hàng.

*Tại Hoa Kỳ, trung bình khoảng 1% Nhà Liên Kết Thương Hiệu Đang Hoạt Động đủ điều kiện nhận chuyến đi khích lệ vào năm 2023.

4.2 CHẤM DỨT TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU

A. Mất Quyền Lợi của Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Khi Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn bị chấm dứt, bạn sẽ bị mất mọi quyền lợi của Nhà Liên Kết Thương Hiệu, trong đó có quyền truy cập vào Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Nhóm Kinh Doanh (Group), Hệ Thống (Team), Mạng Lưới Bán Hàng, Doanh Số Bán Hàng của Nhóm Kinh Doanh (Group) hoặc Hệ Thống (Team) của bạn, các khoản Hoa Hồng.

B. Chuyển Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu

Công Ty có quyền trì hoãn (trong thời gian cần thiết hợp lý) việc chuyển Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu và bất kỳ bộ phận nào trong Nhóm Kinh Doanh (Group) hoặc Mạng Lưới Bán Hàng lên Mạng Lưới Bán Hàng tuyến trên hoặc gộp vào một Mạng Lưới Bán Hàng khác.

4.3 TÀI LIỆU VÀ BẢN DỊCH KHÁC

Nếu các điều khoản và điều kiện được nêu trong Kế Hoạch này có bất kỳ sự khác biệt nào so với bất kỳ tài liệu tiếp thị hoặc nội dung liên quan nào khác, thì Kế Hoạch này sẽ được ưu tiên áp dụng. Trừ khi pháp luật nghiêm cấm, nếu phiên bản tiếng Anh của Kế Hoạch này có bất kỳ sự khác biệt nào so với bất kỳ bản dịch nào, thì phiên bản tiếng Anh sẽ được ưu tiên áp dụng.

4.4 NGOẠI LỆ

A. Áp Dụng Ngoại Lệ Kế Hoạch

Công Ty có thể, theo quyết định riêng của mình, miễn trừ hoặc sửa đổi bất kỳ yêu cầu, điều khoản hoặc điều kiện nào trong Kế Hoạch này (gọi chung là “Ngoại lệ Kế Hoạch”). Công Ty có thể áp dụng Ngoại Lệ Kế Hoạch cho (1) một Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của cá nhân hoặc (2) bất kỳ số lượng tài khoản nào, kể cả theo Hệ Thống (Team) hoặc thị trường. Việc áp dụng Ngoại Lệ Kế Hoạch cho Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Hệ Thống (Team) hoặc thị trường không có nghĩa là Công Ty bắt buộc phải áp dụng Ngoại Lệ Kế Hoạch cho bất kỳ Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Hệ Thống (Team) hoặc thị trường nào khác. Mọi Ngoại Lệ Kế Hoạch quan trọng đều phải có sự chấp thuận rõ ràng bằng văn bản của một viên chức có thẩm quyền của Công Ty. Công Ty không có nghĩa vụ thông báo (bằng văn bản hoặc hình thức khác) về Ngoại Lệ Kế Hoạch cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác, bao gồm cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu tuyến trên của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó.

B. Chấm Dứt Ngoại Lệ Kế Hoạch

Công Ty có thể chấm dứt bất kỳ Ngoại Lệ Kế Hoạch nào đã áp dụng trước đó bất cứ lúc nào và vì bất kỳ lý do gì, bất kể thời gian hiệu lực của ngoại lệ đó là bao lâu. Nếu Ngoại Lệ Kế Hoạch được áp dụng cho một Nhà Liên Kết Thương Hiệu cụ thể thì Ngoại Lệ Kế Hoạch đó là thỏa thuận riêng giữa Nhà Liên Kết Thương Hiệu cụ thể đó và Công Ty. Ngoại Lệ Kế Hoạch sẽ chấm dứt khi Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu được chuyển nhượng, bất kể bằng hình thức nào (ví dụ: bán, chuyển nhượng, chuyển giao, thừa kế, theo luật định hoặc hình thức khác) và bất kỳ ngoại lệ nào như vậy sẽ bị vô hiệu.

4.5 THUẬT NGỮ

Các điều khoản trong Kế Hoạch này có thể khác với các điều khoản trước đó và có thể được sửa đổi.

4.6 QUYỀN SỬA ĐỔI

Chúng tôi có thể sửa đổi Kế Hoạch này bất cứ lúc nào theo quyết định riêng của mình. Nếu Kế Hoạch này có thay đổi, chúng tôi sẽ thông báo cho bạn trước 30 ngày trước khi thay đổi có hiệu lực.

4.7 SỰ TUÂN THỦ

Để đủ điều kiện nhận Hoa Hồng, bạn phải tuân thủ các yêu cầu trong Kế Hoạch này, Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Chính Sách và Thủ Tục của Nu Skin.

4.8 KỲ HẠN HÀNG TUẦN VÀ HÀNG THÁNG

“Tháng” có nghĩa là tháng dương lịch. “Tuần” hoặc “hàng tuần” hoặc “kỳ hạn hàng tuần” có nghĩa là khoảng thời gian bảy ngày bắt đầu vào ngày 1, 8, 15 hoặc 22 của mỗi tháng, tuy nhiên, tuần thứ tư của mỗi tháng phải kéo dài đến cuối tháng. Chúng tôi tính Hoa Hồng theo Giờ Chuẩn Miền Núi hoặc Giờ Tiết Kiệm Ánh Sáng Ban Ngày Miền Núi ở Provo, Utah, Hoa Kỳ (Giờ Phối Hợp Quốc Tế [UTC-7]).

BẢNG THUẬT NGỮ

Các Hệ Thống của Nu Skin: Là bất kỳ quy trình, ứng dụng hoặc tài sản kỹ thuật số nào khác trong hệ sinh thái kỹ thuật số của Nu Skin do Nu Skin chỉ định cho hoạt động mua hoặc bán Sản Phẩm Nu Skin, bao gồm Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool hoặc bất kỳ nền tảng nào khác được Nu Skin chấp thuận.

Công Ty Bán Hàng Trực Tiếp: Là công ty thành viên của Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp hoặc sử dụng đội ngũ kinh doanh gồm các nhà thầu độc lập bán sản phẩm/dịch vụ và trả hoa hồng cho các nhà thầu độc lập thông qua kế hoạch trả thưởng một cấp hoặc đa cấp dựa trên (1) doanh số bán hàng của chính họ và/hoặc (2) doanh số bán hàng của các nhà thầu độc lập khác đã đăng ký với các nhà thầu độc lập để phân phối cùng các sản phẩm và dịch vụ.

Công Ty: Là Nu Skin hoặc “chúng tôi”.

Chính Sách và Thủ Tục: Là tài liệu nằm trong hợp đồng giữa bạn và Nu Skin, nêu rõ các chính sách và thủ tục nhất định liên quan đến hoạt động kinh doanh của bạn.

Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu Vị Trí Người Xây Dựng Doanh Nghiệp (Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP): Là vị trí dành cho G1 của BBP của bạn. Bạn sẽ được nhận Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP sau tháng đầu tiên bạn đạt Danh Hiệu Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu. Xem Phụ Lục D.

Danh Hiệu: Là các Danh Hiệu của Đại Diện Thương Hiệu được trao dựa trên các Nhóm Lãnh Đạo của bạn và Doanh Số Bán Hàng của họ. Danh Hiệu của bạn quyết định số lượng Thế Hệ mà bạn có thể kiếm được Hoa Hồng Lãnh Đạo. Xem Bảng 2.D.

Doanh Số Bán Hàng (Sales Volume, SV): Là giá trị phi tiền tệ được ấn định cho mỗi Sản Phẩm dùng để định lượng Doanh Số Bán Sản Phẩm, được tổng hợp để đánh giá tính đủ điều kiện cho nhiều chuẩn mực hiệu suất khác nhau cũng như xác định phần trăm Hoa Hồng. Doanh Số Bán Hàng được điều chỉnh theo thời gian khi Công Ty thấy cần thiết. Doanh Số Bán Hàng khác với Giá Trị Tính Hoa Hồng và Giá Bán Ròng. Bạn có thể xem thông tin về Doanh Số Bán Hàng và thông tin liên quan đến thu nhập bán hàng khác của từng Sản Phẩm bằng cách đăng nhập vào tài khoản nuskin.com của bạn.

Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (Group Sales Volume, GSV): Là tổng Doanh Số Bán Hàng từ tất cả các giao dịch mua Sản Phẩm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp (Direct Customer Sales Volume, DC-SV): Là tổng tất cả Doanh Số Bán Sản Phẩm từ các giao dịch mua hàng của Khách Hàng Trực Tiếp.

Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân: Là doanh số bán Sản Phẩm của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn, được tính bằng cách cộng tổng Giá Bán Ròng của các Sản Phẩm mà họ đã bán cho Khách Hàng Trực Tiếp của họ.

Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team Sales Volume, LTSV): Là tổng tất cả Doanh Số Bán Hàng của một Nhóm Lãnh Đạo cụ thể. Xem Phần 2.4.

Duy Trì: Là điều kiện đạt được ít nhất 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của riêng bạn) trong một tháng để duy trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu và đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng hoặc Hoa Hồng Lãnh Đạo. Để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn cũng có thể dùng Điểm Linh Hoạt để thay thế Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) còn thiếu, chứ không phải điều kiện về Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp. Tuy nhiên, nếu bạn sử dụng Điểm Linh Hoạt để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu, bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng hoặc Hoa Hồng Lãnh Đạo trong tháng đó. Xem Phần 3.2 và Phụ Lục A.

Đại Diện Thương Hiệu: Là Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã thành công hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu và chưa mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu. Thuật ngữ Đại Diện Thương Hiệu cũng có thể được dùng để chỉ chung tất cả các Danh Hiệu của Đại Diện Thương Hiệu trở lên. Ví dụ: Đối Tác Ruby hoặc Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao có thể được gọi là Đại Diện Thương Hiệu khi chỉ chung tất cả Đại Diện Thương Hiệu.

Đăng Ký Cá Nhân: Là hành động đăng ký cho một Người với Nu Skin. Ví dụ: khi bạn đăng ký cho một Nhà Liên Kết Thương Hiệu, Thành Viên hoặc Khách Hàng Bán Lẻ với Nu Skin, họ sẽ trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân, Thành Viên Được Đăng Ký Cá Nhân hoặc Khách Hàng Bán Lẻ Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn.

Điểm Linh Hoạt: Điểm Linh Hoạt thay thế cho Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group), được dùng để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu nếu bạn không đạt được ít nhất 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) trong một tháng. Không thể sử dụng Điểm Linh Hoạt để đáp ứng yêu cầu về 250 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp. Điểm Linh Hoạt không cung cấp Doanh Số Bán Hàng hay Giá Trị Tính Hoa Hồng và Nuskin không trả Hoa Hồng cho Điểm Linh Hoạt. Điểm Linh Hoạt không có giá trị tiền tệ và không thể quy đổi thành tiền mặt. Điểm Linh Hoạt không hết hạn và bạn có thể tích lũy Điểm Linh Hoạt không giới hạn; tuy nhiên, Điểm Linh Hoạt tích lũy sẽ bị mất nếu bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu. *Xem Phần 3.3.*

Điều Kiện Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu: Trong Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, bạn phải gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu và đạt được 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) (bao gồm cả 500 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của riêng bạn). *Xem Phần 3.1.*

Đối Tác Thương Hiệu: Là một danh mục của Đại Diện Thương Hiệu với các Danh Hiệu: Đối Tác Vàng, Đối Tác Lapis hoặc Đối Tác Ruby.

Đơn Hàng Drop Ship: Đơn Hàng Drop Ship là đơn hàng bạn đặt mua bằng Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của mình nhưng chỉ định là đơn hàng bán cho Khách Hàng. Để đủ điều kiện, Đơn hàng Drop Ship phải được chỉ định là đơn hàng bán cho Khách Hàng, được bán và vận chuyển thẳng đến tay Khách Hàng đó.

Đơn Phát Triển Danh Hiệu: Là tài liệu mà bạn gửi qua Các Hệ Thống của Nu Skin để thông báo cho Công Ty rằng bạn muốn xin xét chuẩn Đại Diện Thương Hiệu.

Giá Bán Ròng: Là giá phải trả của Sản Phẩm, không bao gồm giá bán lẻ, thuế và phí vận chuyển.

Giá Thành Viên: Là giá niêm yết của Sản Phẩm dành cho cả Thành Viên và Nhà Liên Kết Thương Hiệu, chưa bao gồm thuế và phí vận chuyển. Giá Thành Viên được ấn định bởi thị trường địa phương và đôi khi có thể được điều chỉnh để áp dụng các chương trình khuyến mãi và ưu đãi.

Giá Trị Tính Hoa Hồng (Commissionable Sales Value, CSV): Là giá trị tiền tệ được ấn định cho mỗi Sản Phẩm, được dùng để tính Hoa Hồng Xây Dựng và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Giá Trị Tính Hoa Hồng được điều chỉnh theo thời gian do nhiều yếu tố, bao gồm thay đổi về giá, biến động tiền tệ, chương trình khuyến mãi, v.v. Giá Trị Tính Hoa Hồng khác với Doanh Số Bán Hàng và thường không bằng Doanh Số Bán

Hàng của một Sản Phẩm. Một số Sản Phẩm có thể có Giá Trị Tính Hoa Hồng bằng 0. Bạn có thể xem thông tin về Giá Trị Tính Hoa Hồng và thông tin liên quan đến thu nhập bán hàng khác của từng Sản Phẩm bằng cách đăng nhập vào tài khoản nuskin.com của bạn. Giá Trị Tính Hoa Hồng được quy đổi sang đơn vị tiền tệ của thị trường quốc gia của bạn khi bán Sản Phẩm tại nhiều thị trường.

Giám Đốc Thương Hiệu: Là một danh mục của Đại Diện Thương Hiệu với các Danh Hiệu: Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu, Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao, Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu.

Hệ Thống (Team): Hệ Thống (Team) của bạn bao gồm tất cả các Thế Hệ của các Đại Diện Thương Hiệu và Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ được xác định theo Danh Hiệu của bạn (*xem Bảng 2.D*). Hệ Thống (Team) của bạn không bao gồm bạn hay Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

Hoa Hồng Bán Hàng: Là Hoa Hồng trả theo doanh số bán Sản Phẩm cho Khách Hàng Trực Tiếp. *Xem Phần 2.1.*

Hoa Hồng Bán Lẻ: Là phần chênh lệch giữa (1) giá mà Khách Hàng Bán Lẻ trả (không bao gồm chi phí vận chuyển và thuế) khi họ mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin và (2) Giá Thành Viên. *Xem Phần 2.1.*

Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết: Là Hoa Hồng được trả hàng tuần cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu, dựa trên Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân của họ. *Xem Phần 2.2.*

Hoa Hồng Lãnh Đạo: Bạn sẽ nhận được Hoa Hồng hàng tháng nếu bạn là Đối Tác Thương Hiệu hoặc Giám Đốc Thương Hiệu, dựa trên Giá Trị Tính Hoa Hồng của Doanh Số Bán Hàng do Hệ Thống (Team) của bạn tạo ra. *Xem Phần 2.4.*

Hoa Hồng Xây Dựng: Với tư cách là Đại Diện Thương Hiệu, bạn nhận được Hoa Hồng hàng tháng dựa trên Giá Trị Tính Hoa Hồng của các Sản Phẩm được mua thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin bởi các Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Khách Hàng trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. *Xem Phần 2.3.*

Hoa Hồng: Là Hoa hồng bán hàng được trả theo Kế Hoạch này, bao gồm Hoa Hồng Bán Hàng, Hoa Hồng Bán Lẻ, Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết, Hoa Hồng Xây Dựng và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Hoa Hồng không bao gồm lợi nhuận bán lẻ kiếm được từ Sản Phẩm mà bạn mua và bán lại trực tiếp cho Khách Hàng Chưa Đăng Ký hoặc bất kỳ phần thưởng khuyến khích bằng tiền mặt hay không phải tiền mặt nào khác.

Hoạt Động Phát Triển Kinh Doanh: Là bất kỳ hoạt động nào có lợi, thúc đẩy, hỗ trợ hoặc ủng hộ theo bất kỳ cách nào đối với hoạt động kinh doanh, phát triển, bán hàng hoặc bảo trợ của một doanh nghiệp khác, bao gồm nhưng không giới hạn ở việc bán sản phẩm hoặc dịch vụ; thúc đẩy cơ hội kinh doanh; xuất hiện thay mặt cho doanh nghiệp hoặc một trong những đại diện của doanh nghiệp; cho phép dùng tên của bạn để tiếp thị cho doanh nghiệp, sản phẩm, dịch vụ hoặc cơ hội của doanh nghiệp đó; tài trợ hoặc tuyển dụng thay mặt cho doanh nghiệp; hoạt động với tư cách là thành viên hội đồng quản trị, viên chức, người đại diện hoặc nhà phân phối của doanh nghiệp; hoặc có quyền sở hữu hoặc bất kỳ quyền lợi có lợi nào khác, cho dù là quyền lợi trực tiếp hay gián tiếp.

Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu: Là hợp đồng giữa bạn và Nu Skin, trong đó nêu rõ các điều khoản nhất định liên quan đến mối quan hệ của bạn với Nu Skin.

Kế Hoạch Hiệu Suất Bán Hàng: Kế Hoạch Hiệu Suất Bán Hàng này (còn gọi là “Kế Hoạch”) (kể cả các nội dung sửa đổi có thể được áp dụng trong tương lai) nêu rõ các điều khoản và điều kiện về hoa hồng bán hàng mà bạn có thể kiếm được với tư cách là Nhà Liên Kết Thương Hiệu tham gia vào Kế Hoạch này.

Khách Hàng Bán Lẻ: Là bất kỳ Khách Hàng nào mua Sản Phẩm thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin, họ không phải là Thành Viên hay Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Hoa Hồng từ các giao dịch mua Sản Phẩm của Khách Hàng Bán Lẻ được trả dựa trên Nhà Liên Kết Thương Hiệu được xác định là người bán tại thời điểm đặt hàng Sản Phẩm cụ thể. Theo mục đích của Kế Hoạch này, định nghĩa về Khách Hàng Bán Lẻ không bao gồm Khách Hàng Chưa Đăng Ký. Khách Hàng Bán Lẻ không tham gia vào Kế Hoạch này và không được bán lại Sản Phẩm hoặc đăng ký cho Khách Hàng hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác.

Khách Hàng Chưa Đăng Ký: Là các cá nhân mua Sản Phẩm từ một Nhà Liên Kết Thương Hiệu mà không thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin (bất kể Khách Hàng Chưa Đăng Ký có từng mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin hay không). Khách Hàng Chưa Đăng Ký không tham gia vào Kế Hoạch này và không được bán lại Sản Phẩm hoặc đăng ký cho Khách Hàng.

Khách Hàng Trực Tiếp: Là Thành Viên hoặc Khách Hàng Bán Lẻ mà một Nhà Liên Kết Thương Hiệu bán trực tiếp Sản Phẩm cho họ thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin và là Khách Hàng mua trực tiếp Sản Phẩm từ một Nhà Liên Kết Thương Hiệu thông qua Đơn Hàng Drop Ship đủ điều kiện. Thành Viên là Khách Hàng Trực Tiếp của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã đăng ký cho họ. Khi Khách Hàng Bán Lẻ mua Sản Phẩm thông qua Các Hệ Thống của Nu Skin, Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã bán Sản Phẩm cho họ sẽ được nhận hoa hồng từ giao dịch mua đó. Nhà Liên Kết Thương Hiệu không được coi là Khách Hàng Trực Tiếp.

Khách Hàng: Là bất kỳ ai mua Sản Phẩm nhưng không tham gia vào Kế Hoạch này và không được bán lại Sản Phẩm hoặc đăng ký cho Khách Hàng hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác. Nhà Liên Kết Thương Hiệu không phải là Khách Hàng.

Mạng Lưới Bán Hàng: Mạng Lưới Bán Hàng bao gồm Nhóm Kinh Doanh (Group), Hệ Thống (Team) của bạn và các Nhóm Kinh Doanh (Group), Hệ Thống (Team) của các Đại Diện Thương Hiệu bên dưới Hệ Thống (Team) của bạn.

Nu Skin Stela: Là ứng dụng di động cung cấp thông tin liên quan đến Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm thông tin về giao dịch mua Sản Phẩm, các bộ phận trong Mạng Lưới Bán Hàng, Hoa Hồng, thiết lập mục tiêu, báo cáo, khen thưởng và nhiều thông tin khác. Bạn có thể tải xuống Nu Skin Stela từ cửa hàng ứng dụng.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. và các công ty liên kết (không bao gồm Rhyz, Inc. và các công ty con).

Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu: Là ngày đầu tiên của kỳ hạn hàng tuần sau khi bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. Nếu bạn đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần 1, 2 hoặc 3 của tháng, thì Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ là ngày 8, 15, 22 tương ứng của tháng đó. Nếu bạn đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần 4 của tháng, thì Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn sẽ là ngày đầu tiên của tháng kế tiếp. Xem Phụ Lục A.

Người: Là cá nhân hoặc chủ thể kinh doanh. “Chủ thể kinh doanh” là bất kỳ chủ thể kinh doanh nào như công ty, quan hệ đối tác, công ty trách nhiệm hữu hạn, quỹ tín thác hoặc hình thức tổ chức kinh doanh khác được thành lập hợp pháp theo luật pháp của khu vực pháp lý nơi chủ thể đó được thành lập.

Nhà Liên Kết Thương Hiệu: Là Người đăng ký làm Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Nu Skin và được mua Sản Phẩm với Giá Thành Viên, bán Sản Phẩm, đăng ký cho Khách Hàng và Nhà Liên Kết Thương Hiệu khác. Thuật ngữ Nhà Liên Kết Thương Hiệu cũng có thể được dùng để chỉ chung tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Đại Diện Thương Hiệu. Ví dụ: Đối Tác Thương Hiệu hoặc Giám Đốc Thương Hiệu có thể được gọi là Nhà Liên Kết Thương Hiệu khi chỉ chung tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Nhà Liên Kết Thương Hiệu không phải là Khách Hàng.

Nhóm Kinh Doanh (Group): Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn bao gồm (1) bạn, (2) Thành Viên, Khách Hàng Bán Lẻ và Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn và (3) Thành Viên, Khách Hàng Bán Lẻ và Nhà Liên Kết Thương Hiệu của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn, v.v. Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn bao gồm các Nhóm Kinh Doanh (Group) của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn đã Đạt Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu sẽ rời khỏi Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. Người đó và Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ sẽ chuyển sang Hệ Thống (Team) của bạn.

Nhóm Lãnh Đạo: Nhóm Lãnh Đạo của bạn bao gồm các Đại Diện Thương Hiệu G1–G6 của bạn tính từ mỗi Đại Diện Thương Hiệu G1. Mỗi Nhóm Lãnh Đạo của bạn mỗi khác và được lãnh đạo bởi một Đại Diện Thương Hiệu G1 riêng. *Xem Phần 2.4.*

Sản Phẩm: Là tất cả hàng hóa và dịch vụ mà Nu Skin cung cấp.

Tái Đạt Chuẩn: Là quy trình giúp các Đối Tác Vàng cũ trở lên có cơ hội lấy lại Mạng Lưới Bán Hàng của mình (như thể họ chưa bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu). *Xem Phụ Lục C.*

Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin: Là tài khoản kỹ thuật số có trong các công cụ kỹ thuật số của Nu Skin (ví dụ: ứng dụng Nu Skin Stela và nuskin.com) phản ánh tất cả các khoản Hoa Hồng, khoản thanh toán và điều chỉnh hoa hồng của bạn. Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin sẽ tự động được tạo cho bạn khi bạn trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu. Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin không tích lũy lãi suất. Bạn có thể chuyển tổng số dư khả dụng của mình, trừ đi mọi khoản thuế thu nhập bắt buộc của chính phủ, từ Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin sang tài khoản của tổ chức tài chính mà bạn chỉ định bất cứ lúc nào. Các giao dịch chuyển tiền do bạn thực hiện không yêu cầu số dư tối thiểu. Tuy nhiên, bạn phải chịu trách nhiệm thanh toán mọi khoản phí liên quan đến các giao dịch chuyển tiền mà bạn thực hiện. Tổ chức tài chính nhận tiền và

Nu Skin có thể tính phí dịch vụ. Nu Skin sẽ tự động chuyển khoản miễn phí số dư còn lại trong Tài Khoản Hoa Hồng Nu Skin của bạn vào cuối mỗi kỳ hạn trả hoa hồng hàng tuần và hàng tháng. Giao dịch chuyển tiền tự động từ Nu Skin áp dụng các yêu cầu về số dư tối thiểu cho từng thị trường.

Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu: Là tài khoản bạn tạo khi đăng ký làm Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Nu Skin. Khi tạo Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bạn sẽ được cấp một ID Nhà Liên Kết Thương Hiệu.

Thành Viên: Là Khách Hàng đăng ký thông qua các Hệ Thống của Nu Skin dựa trên lời mời làm Nhà Liên Kết Thương Hiệu để mua Sản Phẩm Nu Skin với Giá Thành Viên. Thành Viên không được đăng ký cho Khách Hàng hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu, không được bán lại Sản Phẩm Nu Skin và không tham gia vào Kế Hoạch này.

Thế Hệ: Là các cấp độ Đại Diện Thương Hiệu trong Hệ Thống (Team) của bạn. Mỗi Đại Diện Thương Hiệu mà bạn trực tiếp lãnh đạo và là Đại Diện Thương Hiệu đầu tiên dưới bạn trong Hệ Thống (Team) của bạn chính là Đại Diện Thương Hiệu G1. Những Đại Diện Thương Hiệu ở cấp độ thấp hơn kế tiếp là Đại Diện Thương Hiệu G2 và tiếp tục như vậy. Nhà Liên Kết Thương Hiệu chưa đạt được tư cách Đại Diện Thương Hiệu không được coi là một Thế Hệ mà chỉ là người thuộc Nhóm Kinh Doanh (Group) của Đại Diện Thương Hiệu của họ. Ví dụ: Nhà Liên Kết Thương Hiệu (chưa đạt được tư cách Đại Diện Thương Hiệu) của Đại Diện Thương Hiệu G1 sẽ không thuộc G2 mà thuộc Nhóm Kinh Doanh (Group) của Đại Diện Thương Hiệu G1.

Thời Gian Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu: Là khoảng thời gian được tính từ tháng mà bạn gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu. Bạn có thời gian cho đến cuối tháng kế tiếp để hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu. *Xem Phần 3.1.*

Vị Trí Người Xây Dựng Doanh Nghiệp (Business Builder Position, BBP): Là vị trí dành cho G1 của bạn. Bạn sẽ được nhận BBP sau tháng đầu tiên bạn đạt được Danh Hiệu Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu. *Xem Phụ Lục D.*

Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu: Là quy trình để trở thành Đại Diện Thương Hiệu. *Xem Phần 3.1.*

PHỤ LỤC A

THÔNG TIN BỔ SUNG VỀ QUY TRÌNH XÉT CHUẨN

Sau đây là thông tin bổ sung liên quan đến quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu, bao gồm các ngày quan trọng, Duy Trì, Hoa Hồng và các thông tin khác.

1. DUY TRÌ TƯ CÁCH SAU KHI THĂNG TIẾN LÊN ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU

Nếu Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày đầu tiên của một tháng, thì bạn phải đáp ứng các điều kiện Duy Trì tư cách kể từ tháng đó. Nếu Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là sau ngày đầu tiên của một tháng, thì bạn phải đáp ứng các điều kiện Duy Trì tư cách kể từ tháng kế tiếp.

VÍ DỤ: Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần thứ 4 của tháng Năm, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 1 tháng Sáu, thì bạn phải đáp ứng các điều kiện Duy Trì tư cách trong tháng Sáu. Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần đầu tiên của tháng Sáu, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 8 tháng Sáu, thì bạn phải đáp ứng các điều kiện Duy Trì tư cách trong tháng Bảy.

2. HOA HỒNG SAU KHI THĂNG TIẾN LÊN ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU

A. Hoa Hồng Xây Dựng

Bạn có thể kiếm được Hoa Hồng Xây Dựng dựa trên doanh số mà Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn đạt được vào hoặc sau Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn. Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trong tuần đầu tiên của tháng, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 8, thì bạn có thể bắt đầu kiếm Hoa Hồng Xây Dựng dựa trên doanh số bán Sản Phẩm vào hoặc sau ngày 8. Bạn sẽ không kiếm được Hoa Hồng Xây Dựng dựa trên bất kỳ doanh số bán Sản Phẩm nào trong tuần đầu tiên của tháng đó. Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần thứ tư của tháng, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 1 của tháng kế tiếp và bạn có thể bắt đầu kiếm Hoa Hồng Xây Dựng dựa trên doanh số bán Sản Phẩm vào hoặc sau ngày 1 của tháng kế tiếp đó.

Sau Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu, Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ không còn được tính vào Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên kế tiếp nữa. Thay vào đó, Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng Theo Hệ Thống (Team) và Hoa Hồng Lãnh Đạo của họ.

VÍ DỤ: Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần thứ ba của tháng Năm, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 22 tháng Năm. Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn đến hết ngày 21 tháng Năm sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên kế tiếp, nhưng Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn dựa trên doanh số bán Sản Phẩm từ ngày 22 tháng Năm đến hết tháng Năm sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng Theo Hệ Thống (Team) và Hoa Hồng Lãnh Đạo của họ. Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần thứ tư của tháng Năm, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 1 tháng Sáu, thì Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn trong tháng Năm sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên kế tiếp trong tháng Năm. Từ ngày 1 tháng Sáu trở đi, Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng Theo Hệ Thống (Team) và Hoa Hồng Lãnh Đạo của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên kế tiếp.

B. Hoa Hồng Lãnh Đạo

Bạn đủ điều kiện kiếm Hoa Hồng Lãnh Đạo sau Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu nếu đáp ứng các điều kiện về Hoa Hồng Lãnh Đạo tương ứng.

VÍ DỤ: Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu trong tuần đầu tiên của tháng Năm, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 8 tháng Năm, thì bạn có thể bắt đầu kiếm Hoa Hồng Lãnh Đạo trong tháng Năm nếu đạt được 3.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) từ Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu đến cuối tháng, cũng như đạt được các điều kiện về Đối Tác Thương Hiệu trở lên vào cuối tháng. Nếu bạn hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu vào tuần thứ tư của tháng Năm, Ngày Thăng Tiến lên Đại Diện Thương Hiệu của bạn là ngày 1 tháng Sáu, thì bạn có thể bắt đầu kiếm Hoa Hồng Lãnh Đạo trong tháng Sáu nếu đáp ứng các Điều Kiện về Hoa Hồng Lãnh Đạo tương ứng trong tháng Sáu.

PHỤ LỤC B

ĐIỀU CHỈNH VÀ THU HỒI HOA HỒNG

Công Ty có quyền điều chỉnh Hoa Hồng đã trả cho bạn theo mô tả trong Chính Sách và Thủ Tục, bao gồm cả các điều chỉnh dựa trên việc bạn hoặc những người khác trong Nhóm Kinh Doanh (Group) hoặc Hệ Thống (Team) của bạn trả lại Sản Phẩm tại thời điểm mua. Việc tính toán và thu hồi các khoản điều chỉnh Hoa Hồng do Sản Phẩm bị trả lại sẽ tùy thuộc vào loại Hoa Hồng và thời điểm Sản Phẩm bị trả lại.

1. TÍNH TOÁN ĐIỀU CHỈNH HOA HỒNG

Hoa Hồng sẽ được điều chỉnh khi Sản Phẩm bị trả lại như sau:

A. Hoa Hồng Bán Lẻ

Khi Khách Hàng Trực Tiếp của bạn trả lại Sản Phẩm, Công Ty sẽ thu hồi Hoa Hồng Bán Lẻ mà bạn đã nhận cho các Sản Phẩm đó.

B. Hoa Hồng Bán Hàng và Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết

Khi Khách Hàng Trực Tiếp của bạn hoặc của các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn trả lại Sản Phẩm, Công Ty sẽ thu hồi Hoa Hồng Bán Hàng và Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết mà bạn đã nhận cho các Sản Phẩm đó.

Nếu Khách Hàng Trực Tiếp của bạn trả lại Sản Phẩm trong cùng tháng mà họ mua Sản Phẩm, Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn sẽ bị giảm đi tương ứng với Doanh Số Bán Hàng bị trả lại. Phần trăm Hoa Hồng Bán Hàng và Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết mà bạn nhận được trong các tuần kế tiếp có thể bị giảm do các Sản Phẩm bị trả lại đó ảnh hưởng đến Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn.

Nếu Sản Phẩm đã được mua trong tháng trước đó bị trả lại và làm giảm Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn xuống dưới ngưỡng Hoa Hồng mà bạn đạt được trong tháng đó, Công Ty sẽ ghi nợ Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp cần thiết để đạt đến ngưỡng Hoa Hồng mà bạn đã nhận. Khoản ghi nợ này sẽ được thực hiện vào tháng sau tháng mà Sản Phẩm bị trả lại.

VÍ DỤ: Nếu bạn đạt được 750 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp vào tháng Một và nhận được Hoa Hồng Bán Hàng 8%, Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết 12% nhưng 400 Doanh Số Bán Hàng thuộc doanh số bán Sản Phẩm trong tháng Một bị trả lại trong tháng Ba, thì bạn sẽ có số dư âm là 150 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp vào đầu tháng Tư và sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Bán Hàng 8% và Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết 12% trong tháng Tư, trừ khi bạn tạo ra 650 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp trong tháng Tư để bù vào số dư âm đó và đạt được hạng Hoa Hồng cho 500 Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp còn lại.

C. Hoa Hồng Xây Dựng

Khi ai đó thuộc Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn trả lại Sản Phẩm tại thời điểm mua, Công Ty sẽ thu hồi Hoa Hồng Xây Dựng mà bạn đã nhận cho các Sản Phẩm đó.

Nếu ai đó trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn trả lại Sản Phẩm trong cùng tháng mà họ mua sản phẩm, Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ bị giảm đi tương ứng với Doanh Số Bán Hàng bị trả lại.

Nếu Sản Phẩm đã được mua trong một tháng trước đó bị trả lại và làm giảm Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn xuống dưới ngưỡng Hoa Hồng mà bạn đạt được trong tháng đó, Công Ty sẽ ghi nợ Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) tương ứng vào tháng sau tháng mà Sản Phẩm bị trả lại.

VÍ DỤ: Nếu bạn đạt được 3.300 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) vào tháng Một và nhận được Hoa Hồng Xây Dựng 10% nhưng 600 Doanh Số Bán Hàng thuộc doanh số bán Sản Phẩm trong tháng Một bị trả lại trong tháng Ba, thì bạn sẽ có số dư âm là 300 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) vào đầu tháng Tư và sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng 5% trong tháng Tư, trừ khi bạn tạo ra 2.300 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) trong tháng Tư để bù vào số dư âm 300 và đạt được hạng Hoa Hồng cho 2.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) còn lại.

D. Hoa Hồng Lãnh Đạo

Khi ai đó trong Hệ Thống (Team) của bạn trả lại Sản Phẩm tại thời điểm mua, Công Ty sẽ thu hồi Hoa Hồng Lãnh Đạo mà bạn đã nhận cho các Sản Phẩm đó.

PHỤ LỤC C

TÁI ĐẠT CHUẨN

Tái Đạt Chuẩn là một quy trình giúp các Đối Tác Vàng cũ trở lên có cơ hội lấy lại Mạng Lưới Bán Hàng của mình (như thể họ chưa bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu). Dưới đây là thông tin bổ sung về cách sử dụng, các lợi ích và điều khoản của quy trình Tái Đạt Chuẩn.

1. CÁCH SỬ DỤNG TÁI ĐẠT CHUẨN

Nếu bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu và muốn sử dụng quy trình Tái Đạt Chuẩn, bạn phải:

- i. Gửi Đơn Phát Triển Danh Hiệu mới nêu rõ rằng bạn muốn xin xét chuẩn Đại Diện Thương Hiệu một lần nữa; và
- ii. Hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu lần nữa. Bạn phải hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu mới này trong vòng ba tháng liên tiếp tính từ ngày có hiệu lực, kể từ ngày bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu.

Nếu bạn không hoàn tất quy trình Tái Đạt Chuẩn trong thời hạn ba tháng này, bạn sẽ mất vĩnh viễn cơ hội giành lại Mạng Lưới Bán Hàng của mình.

VÍ DỤ: Nếu bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu kể từ ngày 1 tháng Ba, thì bạn có thời gian cho đến tuần thứ 4 của tháng Năm để hoàn thành quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu để trở thành Đại Diện Thương Hiệu kể từ ngày 1 tháng Sáu nhằm lấy lại Mạng Lưới Bán Hàng của mình.

2. LỢI ÍCH CỦA TÁI ĐẠT CHUẨN

Khi bạn hoàn thành quy trình Tái Đạt Chuẩn trong khung thời gian quy định, bạn sẽ:

- Trở thành Đại Diện Thương Hiệu một lần nữa;
- Đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng và Hoa Hồng Lãnh Đạo;
- Lấy lại Mạng Lưới Bán Hàng của bạn (như thể bạn chưa bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu); và
- Nhận 1.000 Điểm Linh Hoạt trong tháng đầu tiên và 500 Điểm trong tháng thứ hai sau khi hoàn tất quy trình Tái Đạt Chuẩn.

3. MẤT TƯ CÁCH LẦN THỨ HAI

Nếu bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu lần thứ hai, bạn sẽ không đủ điều kiện xin Tái Đạt Chuẩn và sẽ mất vĩnh viễn Mạng Lưới Bán Hàng của mình (Mạng Lưới sẽ được chuyển lên một Thế Hệ cho các Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên). Tuy nhiên, ngay cả khi không còn đủ điều kiện xin Tái Đạt Chuẩn, bạn vẫn có thể bắt đầu lại quy trình Xét Chuẩn Đại Diện Thương Hiệu bất cứ lúc nào và xây dựng Mạng Lưới Bán Hàng mới. Nếu trở thành Đại Diện Thương Hiệu mới, bạn sẽ lại đủ điều kiện sử dụng quy trình Tái Đạt Chuẩn để lấy lại Mạng Lưới Bán Hàng mới của mình.

PHỤ LỤC D

CÁC VỊ TRÍ NGƯỜI XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP CỦA GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC ĐIỀU HÀNH THƯƠNG HIỆU VÀ CHỦ TỊCH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU

Khi xây dựng và lãnh đạo Hệ Thống (Team) của mình, bạn có cơ hội trở thành Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu. Xem cách làm được điều đó trong bảng bên dưới:

VIỆC CẦN LÀM	THÀNH QUẢ	
Duy trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu, đạt được 3.000 Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) mỗi tháng và phát triển các Nhóm Lãnh Đạo	Hoa Hồng Lãnh Đạo 5% Được trả trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Hệ Thống (Team) hàng tháng	
NHÓM LÃNH ĐẠO	DANH HIỆU	THẾ HỆ ĐƯỢC NHẬN HOA HỒNG
6 Bao gồm 1 nhóm có ≥ 10.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 20.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 30.000 LTSV	Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu	5% trên G1–G6 Mở khóa BBP của bạn
6 Bao gồm 1 nhóm có ≥ 10.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 20.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 30.000 LTSV + 1 nhóm có ≥ 40.000 LTSV	Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu	5% trên G1–G6 Mở khóa Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn

Tháng đầu tiên nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu, bạn sẽ được nhận một Vị Trí Người Xây Dựng Doanh Nghiệp (BBP) trên G1. Tháng đầu tiên nhận hoa hồng với tư cách là Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu, bạn sẽ được nhận một Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu Vị Trí Người Xây Dựng Doanh Nghiệp (Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP) trên G1 của BBP (tức là G2 của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn). Trong các tháng mà bạn đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu, một Thế Hệ trong Mạng Lưới Bán Hàng của bạn sẽ là BBP. Trong các tháng mà bạn đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu, hai thế hệ trong Mạng Lưới Bán Hàng của bạn sẽ là BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP (lần lượt là G1 và G2).

A. Tự Động Tạo

BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP sẽ tự động được tạo ra trong quá trình tính Hoa Hồng cho tháng mà bạn đáp ứng các yêu cầu đủ điều kiện nêu trên. Bạn được giữ nguyên bất kỳ BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP nào đã nhận trừ khi bạn bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu và không hoàn thành quy trình Tái Đạt Chuẩn.

1. MỐI QUAN HỆ GIỮA BBP, CHỦ TỊCH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU BBP VÀ TÀI KHOẢN NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU GỐC

Theo mục đích của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP được coi là một phần của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu và không được phép bán hoặc chuyển nhượng riêng lẻ.

A. Nhóm Lãnh Đạo

BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sẽ không được coi là Nhóm Lãnh Đạo đối với Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn. Các Đại Diện Thương Hiệu G1 của BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn hoạt động với vai trò là các Nhóm Lãnh Đạo và có thể được tinh gọn để đáp ứng các điều kiện về Danh Hiệu như dưới đây.

Để xác định Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo cho bạn và Đại Diện Thương Hiệu tuyến trên kế tiếp trong một tháng, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP vẫn được giữ nguyên ở G1 và G2 (trừ khi bạn đã bị mất tư cách Đại Diện Thương Hiệu).

Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân

Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp đủ điều kiện từ Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sẽ được cộng tổng để xác định phần trăm Hoa Hồng Bán Hàng và Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết của bạn.

Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp từ các Nhà Liên Kết Thương Hiệu Được Đăng Ký Cá Nhân của bạn được giới thiệu bởi Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sẽ được cộng tổng và Giá Bán Ròng tương ứng sẽ được thanh toán theo phần trăm Hoa Hồng Giới Thiệu Nhà Liên Kết đủ điều kiện được xác định theo tổng Doanh Số Khách Hàng Trực Tiếp của bạn.

Các giao dịch mua hàng được thực hiện bởi Khách Hàng Trực Tiếp của BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sẽ không được tính là Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn.

Các giao dịch mua hàng được thực hiện bởi Khách Hàng Trực Tiếp của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sẽ được tính là Doanh Số Nhà Liên Kết Được Đăng Ký Cá Nhân cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã giới thiệu bạn.

B. Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group)

Bạn, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn đều có Nhóm Kinh Doanh (Group) của riêng mình. Để Duy Trì tư cách Đại Diện Thương Hiệu và xác định điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng và Hoa Hồng Lãnh Đạo của bạn, chúng tôi sẽ kết hợp Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) từ Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn.

C. Hoa Hồng BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP Dựa trên Danh Hiệu của Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc và Tư Cách Đại Diện Thương Hiệu của bạn

BBP

Trong tháng mà Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu, Hoa Hồng trên BBP của bạn sẽ được tính như thể bạn là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu. Trong bất kỳ tháng nào mà Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn không đáp ứng tất cả các yêu cầu để đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu, chúng tôi sẽ kết hợp BBP của bạn với Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn và bất kỳ Mạng Lưới Bán Hàng nào của BBP của bạn sẽ được chuyển lên một Hệ trong Mạng Lưới Bán Hàng của bạn và Mạng Lưới Bán Hàng của Đại Diện Thương Hiệu tuyến trên trong tháng đó.

Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP

Trong tháng mà Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn đáp ứng tất cả các yêu cầu để đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu, Hoa Hồng trên Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sẽ được tính như thể bạn là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu. Trong bất kỳ tháng nào mà Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu của bạn không đáp ứng tất cả các yêu cầu để đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu, nhưng đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu, thì chúng tôi sẽ kết hợp Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP với BBP của bạn và bất kỳ Mạng Lưới Bán Hàng nào của Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP sẽ được chuyển lên một Hệ trong Mạng Lưới Bán Hàng của bạn và trong Mạng Lưới Bán Hàng của Đại Diện Thương Hiệu tuyến trên trong tháng đó.

Trong bất kỳ tháng nào mà Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn không đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu, chúng tôi sẽ kết hợp BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn với Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn và bất kỳ Mạng Lưới Bán Hàng nào của BBP của bạn sẽ được chuyển lên một Thế Hệ và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP sẽ được chuyển lên hai Thế Hệ trong Mạng Lưới Bán Hàng của bạn và trong Mạng Lưới Bán Hàng của Đại Diện Thương Hiệu tuyển trên.

Phần sau đây minh họa cách tính Hoa Hồng Lãnh Đạo trên Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP. Giả sử rằng Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn có tổng cộng ít nhất 3.000 điểm Doanh Số Bán Hàng Theo Nhóm Kinh Doanh (Group) và đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo 5%.

Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu

Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc và BBP của bạn đều có thể kiếm được 5% trên G1 đến G6 tương ứng. Điều này có nghĩa là bạn có thể kiếm được 10% trên G1-G5 của BBP của bạn.

Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu

Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn đều có thể kiếm được 5% trên G1 đến G6 tương ứng. Điều này có nghĩa là bạn có thể kiếm được 10% trên G1 đến G5 của BBP và trên G5 của Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP, 15% trên G1 đến G4 của Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn.

D. Di chuyển giữa Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP

- i. Không thể di chuyển Nhóm Lãnh Đạo từ Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc sang BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP trừ các trường hợp dưới đây.
- ii. Di Chuyển Tự Động của Công Ty:

a. Nhóm Lãnh Đạo trên Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn

Để đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu trong thời hạn hoa hồng nhất định, bạn phải duy trì tối thiểu sáu Nhóm Lãnh Đạo, bao gồm một nhóm có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 10.000, một nhóm có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 20.000, một nhóm có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 30.000 và một nhóm có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 40.000.

- Tối thiểu sáu Nhóm Lãnh Đạo phải trực thuộc Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn.
- Ba trong số bốn Nhóm Lãnh Đạo có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 10.000, 20.000, 30.000 và 40.000 phải trực thuộc Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn. Nhóm thứ tư có thể thuộc Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc hoặc BBP của bạn.

b. Di chuyển đến Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn

Nếu bạn có dưới sáu Nhóm Lãnh Đạo trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc, thì Công Ty sẽ tự động di chuyển các Nhóm Lãnh Đạo từ BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn sang Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn cho đến khi có ít nhất sáu Nhóm Lãnh Đạo trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn. Việc di chuyển Nhóm Lãnh Đạo từ BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP sang Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn sẽ có hiệu lực cho đến khi số lượng Nhóm Lãnh Đạo cần thiết được thay thế, theo quy định dưới đây.

Nếu Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn không đủ điều kiện nhận hoa hồng với tư cách là Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu (tức là có sáu Nhóm Lãnh Đạo, bao gồm một Nhóm Lãnh Đạo có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 10.000, một nhóm có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 20.000 và một nhóm có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 30.000), thì chúng tôi sẽ đánh giá các Nhóm Lãnh Đạo thuộc BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn. (Các) Nhóm Lãnh Đạo có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo ít nhất cần thiết để lấp đầy phần thiếu hụt của (các) Nhóm Lãnh Đạo trên Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn sẽ được di chuyển sang Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc trong thời hạn hoa hồng đang được đánh giá. Ngoài ra, nếu bạn thiếu một trong bốn Nhóm Lãnh Đạo có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 10.000, Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 20.000, Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 30.000 và Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo trên 40.000 giữa Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc và BBP của bạn, thì chúng tôi sẽ đánh giá bất kỳ Nhóm Lãnh Đạo nào thuộc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn. Nhóm Lãnh Đạo có Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo ít nhất cần thiết để lấp đầy phần thiếu hụt của Nhóm Lãnh Đạo trên Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc hoặc BBP của bạn sẽ được di chuyển sang BBP trong thời hạn hoa hồng đang được đánh giá.

c. Di Chuyển Trở Lại BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP

Nếu Nhóm Lãnh Đạo từ BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn được tự động di chuyển khỏi BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP do có ít hơn sáu Nhóm Lãnh Đạo trong Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn, bạn có thể yêu cầu di chuyển các Nhóm Lãnh Đạo này trở lại BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP sau khi bạn thay thế (các) Nhóm Lãnh Đạo cần thiết trên Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc. Bạn phải gửi yêu cầu bằng văn bản tới Người Quản Lý Tài Khoản của bạn trong vòng sáu tháng kể từ tháng di chuyển tự động.

VÍ DỤ: Nếu một Nhóm Lãnh Đạo từ BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn tự động được di chuyển đến Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn vào đầu tháng Hai dựa trên hiệu suất bán hàng trong tháng Một, thì thời hạn sáu tháng sẽ được tính từ tháng Hai đến tháng Bảy. Vào tháng Tám (dựa trên hiệu suất bán hàng trong tháng Bảy của bạn), nếu bạn chưa (1) thay thế (các) Nhóm Lãnh Đạo cần thiết trên Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc và (2) yêu cầu di chuyển (các) Nhóm Lãnh Đạo trở lại BBP hoặc Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP của bạn, thì Nhóm Lãnh Đạo đó sẽ vĩnh viễn thuộc về Tài Khoản Nhà Liên Kết Thương Hiệu gốc của bạn.

Đối với các tài khoản Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu hiện có kể từ khi chúng tôi triển khai kế hoạch này, để quá trình chuyển đổi diễn ra suôn sẻ, Nu Skin có quyền miễn trừ các yêu cầu về BBP và Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu BBP này trong một khoảng thời gian phù hợp.