

**NU SKIN®**  
**銷售獎勵計劃**

**鑄就輝煌未來**

2024 年 11 月 1 日起生效  
北美市場

# 目錄

1. 概述 .....	3
1.1 簡介	
1.2 參與計劃	
1.3 客戶	
1.4 獎金	
2. 獎金 .....	5
2.1 銷售和零售獎金 (每日)	
2.2 品牌專員推薦獎金 (每週)	
2.3 建構獎金 (每月)	
2.4 領導獎金 (每月)	
3. 品牌代表資格 .....	11
3.1 成為品牌代表的資格	
3.2 品牌代表資格	
3.3 彈性點數	
4. 附加條款 .....	14
4.1 獎金	
4.2 終止品牌專員帳戶	
4.3 其他材料和翻譯	
4.4 例外情況	
4.5 術語	
4.6 修改權利	
4.7 合規	
4.8 每週和每月期間	
詞彙表 .....	17
附錄 A - 其他資格認證詳細資料.....	20
附錄 B - 獎金調整和收回.....	22
附錄 C - 重新啟動 .....	24
附錄 D - 第二事業帳戶.....	25

# 1. 計劃概述

## 1.1 簡介

Nu Skin 銷售獎勵計劃 (下稱「本計劃」) 旨在說明您作為品牌專員的獎勵內容：

**銷售**我們的產品予您的第一層客戶；

**發展品牌專員**，與第一層客戶分享我們的產品；

**建立並發展**您的品牌專員和客戶小組；以及

**領導**其他品牌代表，建立並發展屬於他們自己的小組。

本銷售獎勵計劃規定了您可透過本計劃獲得的銷售獎勵之條款和條件。我們鼓勵您仔細閱讀本計劃，並參閱詞彙表以瞭解各詞彙的定義。

作為品牌專員，如要獲得獎勵，需付出大量的時間、精力和奉獻。成功之道亦取決於您的技能、才能和領導能力。參與者的成果各有不同，並沒有保證的財務成功之道。在 2023 年，支付給美國活躍品牌專員的平均每月銷售獎勵為 196 美元。平均而言，約有 19.27% 的美國活躍品牌專員會在特定月份獲得銷售獎勵。請參閱 <https://www.nuskin.com/compensation>，瞭解 Nu Skin 銷售獎勵計劃內各層級的銷售獎勵概要，以及「活躍品牌專員」的定義。

您必須成為品牌代表，並符合特定的銷售和其他要求，才能獲得建構獎金。在美國，每月向所有品牌代表支付的建構獎金通常為 273 美元，而在一個月內完成 2,000 以上小組銷售業績的品牌代表則為 467 美元。在 2023 年，約有 7.8% 的品牌專員獲得建構獎金。

您必須成為品牌代表，並符合特定的銷售和其他要求，才能獲得領導獎金。在美國，每月向所有品牌代表支付的領導獎金通常為 553 美元，而在一個月內完成 3,000 以上小組銷售業績的品牌代表則為 831 美元。

## 1.2 參與計劃

您有四種方式可以參與本計劃：

身為品牌專員，您可以 (1) 以會員價格購買產品，用於轉售或個人消費；(2) 註冊直接從 Nu Skin 購買產品的客戶；(3) 註冊銷售產品的品牌專員；及 (4) 選擇符合資格而成為品牌代表。**若要維持品牌專員資格，您必須在最近六個月內擁有 50 第一層客戶銷售業績**，或聯絡 Nu Skin，要求額外時間來達到這項要求。否則，您將失去品牌專員的身分，且您的銷售網路將移至您直接上級的品牌專員。只要建立新的會員帳戶，就能維持以會員價格購買產品。如要再次成為品牌專員，您可以提交一份新的品牌專員協議。

作為品牌專員，隨著您的頭銜晉升，就能獲得越來越多的福利：

**品牌代表**係指已完成品牌代表資格認證，且未失去品牌代表身分的品牌專員。

**品牌合作夥伴**係指已經開發並正在領導 1-3 個領導力團隊的品牌代表，而這些領導力團隊均達到必要的領導力團隊銷售業績。

**品牌大使**係指已經開發並正在領導四個或以上領導力團隊的品牌代表，而這些領導力團隊均達到必要的領導力團隊銷售業績。

當您加入 Nu Skin 成為品牌專員時或之後的任何時間內，您可以選擇符合資格而成為品牌代表。

### 1.3 客戶

客戶不參與本計劃、不能轉售產品，也不能註冊其他客戶或品牌專員。客戶有三種類型：

**未註冊客戶**以品牌專員提供的價格直接從品牌專員處購買產品。

**零售客戶**直接透過 Nu Skin 系統以公開的零售價格購買產品，可享有 Nu Skin 提供或促成的任何折扣。

**會員**註冊並以會員價格從 Nu Skin 購買產品。

在過去 24 個月內未完成購買的零售客戶和會員帳戶將停用，必須註冊新帳戶才能再次購買。

### 1.4 獎金

根據您的參與程度，可以獲得以下獎金：

表格 1.A

	品牌專員	品牌代表	品牌合作夥伴和品牌大使
銷售獎金和零售獎金	✓	✓	✓
品牌專員推薦獎金	✓	✓	✓
建構獎金		✓	✓
領導獎金			✓

## 2. 銷售獎勵計劃

### 2.1 銷售和零售獎金 (每日)

#### A. 銷售獎金說明

當您的第一層客戶透過 Nu Skin 系統購買符合條件的產品時，您就能獲得銷售獎金。此獎金為產品淨銷售價格的 4% 到 20%，視您當月的第一層客戶總銷售業績而定。

以下是幾個需要理解的關鍵術語：

**淨銷售價格：**為產品支付的價格，不包括零售加價、稅金和運費。

**銷售業績：**針對每個產品設定的非貨幣數值，用來量化產品的銷售業績，彙總後可衡量各種業績標準的資格並判定獎金百分比。

**第一層客戶：**品牌專員透過 Nu Skin 系統直接向其銷售產品的會員或零售客戶，以及透過合資格的代發貨訂單直接從品牌專員處購買產品的客戶。會員係指註冊為該品牌專員的第一層客戶。當零售客戶透過 Nu Skin 系統購買產品時，銷售產品給他們的品牌專員將會計入該銷售業績。品牌專員並不視為第一層客戶。

**Nu Skin 系統：**Nu Skin 數位生態系統中的任何流程、應用程式或其他數位財產，係 Nu Skin 指定用於購買或銷售 Nu Skin 產品，包括 Nu Skin Vera、Nu Skin Stela、nuskin.com、MySite、個人優惠工具或任何其他經 Nu Skin 核准之平台。

**第一層客戶銷售業績 (DC-SV)：**您的第一層客戶購買之所有產品銷售業績的總和。

#### B. 銷售獎金計算

- 您的任務：**將產品銷售給您的第一層客戶。
- 您的獎金：**從您的第一層客戶銷售業績中賺取淨銷售價格的 4% 至 20%。您的銷售獎金百分比是依照您當月的第一層客戶銷售業績而定。您的銷售獎金最多為 20%，詳細如下表格 2.A 所示：

表格 2.A

您的任務	您的獎金
將產品銷售給您的第一層客戶	<b>4-20%</b> 銷售獎金 根據您第一層客戶的每月產品銷售總額的淨銷售價格來支付
0-499 DC-SV	4%
500-2,499 DC-SV	8%
2,500-9,999 DC-SV	12%
10,000+ DC-SV	20%

## C. 零售獎金說明

零售獎金係指您零售客戶購買產品的獎金。當您透過 Nu Skin 系統以超過會員價格出售產品給零售客戶時，您就能獲得銷售獎金以外的零售獎金。

## D. 零售獎金計算

1. **您的任務：**以超過會員價格出售產品給零售客戶。
2. **您的獎金：**您的零售獎金是以下兩者之間的差額：(1) 您的零售客戶直接從 Nu Skin 購買產品時支付的價格，指不包括運費、稅金和其他促銷或個人折扣後支付的價格，以及 (2) 會員價格。

## E. 每日獎金計算

我們每天都會計算您產品銷售的零售獎金和 4% 銷售獎金，並將其新增至您的 Nu Skin 獎金帳戶。您符合資格之任何額外銷售獎金百分比將在每個定義週期結束時計算並新增至您的 Nu Skin 獎金帳戶中。您可以隨時使用 Nu Skin Stela 應用程式或 nuskin.com 帳戶中的立即付款功能，將款項轉帳至您的金融機構。完成每週佣金計算後，所有待付款項也會自動轉帳至您的金融機構，但各特定市場存在最低轉帳金額限制。

## F. 資格

只有表現良好的品牌專員才有資格獲得銷售獎金或零售獎金。

## 2.2 品牌專員推薦獎金 (每週)

### A. 品牌專員推薦獎金說明

隨著您的第一層客戶銷售業績增加，並協助您的品牌專員提高其第一層客戶銷售業績，您將獲得您個人註冊品牌專員銷售業績 4% 至 24% 的品牌專員推薦獎金。

這是一個需要理解的關鍵術語：

**個人註冊品牌專員銷售業績：**您個人註冊品牌專員所銷售的產品，以銷售給其第一層客戶的產品淨銷售價格進行計算。

### B. 品牌專員推薦獎金計算

- i. **您的任務：**每個月至少達成 250 第一層客戶銷售業績，並協助您個人註冊品牌專員發展其第一層客戶銷售業績。
- ii. **您的獎金：**賺取您 4% 至 24% 的個人註冊品牌專員銷售業績。隨著您自己的每月第一層客戶銷售業績增加，您將獲得更高的個人註冊品牌專員銷售業績百分比，如以下表格 2.B 所示：

表格 2.B

您的任務	您的獎金
將產品銷售給您的第一層客戶	<b>4-24%</b> 品牌專員推薦獎金 根據您個人註冊品牌專員銷售業績支付
250-499 DC-SV	4%
500-2,499 DC-SV	12%
2,500-9,999 DC-SV	16%
10,000+ DC-SV	24%

### C. 每週支付

我們會在每個週期結束時，針對您任何新完成的個人註冊品牌專員銷售業績，向您支付品牌專員推薦獎金。品牌專員推薦獎金通常會在每個週期結束後的一個工作日內計入您的 Nu Skin 獎金帳戶，並將自動轉帳至您的金融機構，但各特定市場存在最低轉帳金額限制。

### D. 資格

只有品牌專員才有資格獲得品牌專員推薦獎金。品牌專員購買商品時，並不會支付品牌專員推薦獎金。品牌專員推薦獎金的資格與品牌專員的頭銜無關。因此，如果您的個人註冊品牌專員成為品牌代表，他們的第一層客戶銷售業績仍將計入在您的個人註冊品牌專員銷售業績計算中。

## 2.3 建構獎金 (每月)

### A. 說明

當您符合資格成為品牌代表時 (請參閱第 3 節)，除了銷售獎金、零售獎金和品牌專員推薦獎金外，您還可以在您小組中的客戶和品牌專員購買產品時，獲得可計獎金銷售價值 5% 至 10% 的建構獎金。建構獎金是指每月您在小組內建構銷售額、為您的小組提供客戶服務，以及協助其他品牌專員向其客戶推廣產品的獎金。

以下是幾個需要理解的關鍵術語：

**可計獎金銷售價值 (CSV)：** 設定每個產品的幣別，用於計算建構獎金和領導獎金。

**小組：** 您的小組包括：(1) 您、(2) 您的任何會員、零售客戶和品牌專員，以及 (3) 任何您品牌專員的會員、零售客戶和品牌專員。您的小組將包括完成品牌代表資格認證的品牌專員小組。當您的品牌專員完成品牌代表資格認證後，他們會離開您的小組，且其及其小組會成為您團隊的一部分。

**小組銷售業績 (GSV)：** 您小組中所有購買產品的銷售業績總和。

### B. 建構獎金計算

- i. **您的任務：** 身為品牌代表，透過向客戶出售產品並協助您的品牌專員做相同的事，在一個月內達到至少 2,000 小組銷售業績，其中包括您自己的 250 第一層客戶銷售業績。

ii. **您的獎金**：建構獎金是指您小組銷售業績中可計獎金銷售價值的百分比，該百分比從 5% 起跳，並根據您的小組銷售業績增加至 10%，詳細如以下表格 2.C 所示：

表格 2.C

您的任務	您的獎金
成為品牌代表及增加您的小組銷售業績，其中必須包括您自己的 250 第一層客戶銷售業績	<b>5-10%</b> 建構獎金 依照您每月的小組可計獎金銷售價值支付
2,000–2,999 GSV	5%
3,000+ GSV	10%

### C. 每月支付

我們會在每個月結束後計算您的建構獎金。建構獎金通常會在每個月的第一週內記入至您的 Nu Skin 獎金帳戶中，並且會自動啟動轉帳至您的金融機構，但各特定市場存在最低轉帳金額限制。

### D. 資格

只有表現良好的品牌代表才有資格獲得建構獎金。如果您使用彈性點數維持品牌代表身分或失去品牌代表身分，您將無法在該月獲得建構獎金的資格。請參閱第 3.2 節和 3.3 節。

## 2.4 領導獎金 (每月)

### A. 說明

當您獲得品牌合作夥伴或品牌大使的資格時，除了獲得銷售、零售、專員推薦和建構獎金外，您還可以獲得團隊銷售業績產生的可計獎金銷售價值之 5% 領導獎金。領導獎金是根據銷售業績計算並支付，部分是用於協助您的品牌專員符合資格成為品牌代表，以及激勵、指導和培訓您直接領導力團隊的品牌代表，即您的 G1 品牌代表，也就是您領導力團隊的主管。隨著您的 G1 品牌代表發展成為品牌合作夥伴和品牌大使，您的角色就會繼續發展，現在您將領導一個團隊，其中包括其他代別 (例如 G2、G3 等) 的品牌代表團隊，同時他們致力於開發自己的小組並增加產品銷售。領導獎金是每月為您團隊中發展銷售、為您的團隊提供客戶服務，以及協助其他品牌專員向其客戶推廣產品的獎金。

以下是幾個需要理解的關鍵術語：

**團隊**：您的團隊由所有代別品牌代表及其小組所組成，根據您的頭銜決定，請參閱表格 2.D。您的團隊不包括您或您的小組。

**頭銜**：根據您的領導力團隊及其銷售業績，獲得品牌代表的頭銜。您的頭銜決定您可以獲得領導獎金的代別數。

**領導力團隊**：您的領導力團隊由您的 G1-G6 品牌代表組成，從每個 G1 品牌代表開始。您的每個領導力團隊都是獨一無二的，並分別由您個別的 G1 品牌代表領導。

**領導力團隊銷售業績 (LTSV)**：特定領導力團隊的所有銷售業績總和。



## B. 領導獎金計算

- i. **您的任務**：符合資格成為品牌合作夥伴或品牌大使，並維持為品牌代表，在一個月內達到至少 3,000 小組銷售業績。
- ii. **您的獎金**：取得在團隊總銷售業績中 5% 的可計獎金銷售價值。表格 2.D 詳列頭銜要求，以及每個頭銜可獲得領導獎金的代別：

表格 2.D

您的任務	您的獎金	
維持您的品牌代表身分，每月達到 3,000 小組銷售業績，並發展領導力團隊	<b>5% 領導獎金</b> 依照每月團隊可計獎金銷售價值支付	
領導力團隊	頭銜	支付代別
1	黃金合作夥伴	5%，G1
2	青金合作夥伴	5%，G1-G2
3 包括 1 個具有 ≥ 5,000 LTSV	紅寶石合作夥伴	5%G1-G3*
4 包括 1 個具有 ≥ 10,000 LTSV	綠寶石級品牌大使	5%G1-G4*
5 包括 1 個具有 ≥ 10,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 20,000 LTSV	鑽石級品牌大使	5%G1-G5*
6 包括 1 個具有 ≥ 10,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 20,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 30,000 LTSV	藍鑽級品牌大使**	5%G1-G6*

\* 您不得參與其他直銷公司的業務發展活動 (不包括 Nu Skin Enterprises, Inc. 附屬公司)，才符合第 3 代至第 6 代支付資格。請參閱 Nu Skin 政策與程序的第 5 章第 2 節。

\*\*藍鑽級品牌大使和總裁級品牌大使可分別獲得第二事業帳戶和總裁級品牌大使第三事業帳戶的資格。請參閱附錄 D。

### **C. 每月支付**

我們會在每個月結束後計算您的領導獎金。領導獎金通常會在每個月的第一週內計入至您的 Nu Skin 獎金帳戶中，並且會自動啟動轉帳至您的金融機構，但各特定市場存在最低轉帳金額限制。

### **D. 資格**

只有維持品牌代表身分才有資格獲得領導獎金。如果您使用 彈性點數維持品牌代表身分或您失去品牌代表身分，您將無法獲得該月的領導獎金。請參閱第 3.2 節和 3.3 節。

## 3. 品牌代表資格

### 3.1 成為品牌代表的資格

#### A. 品牌代表資格認證要求

如要符合品牌代表資格，您必須在品牌代表資格認證期間提交意向書，並在品牌代表資格認證期間達到 2,000 小組銷售業績，其中包括您自己的 500 第一層客戶銷售業績。您可以盡快完成品牌代表資格認證，例如只需一週或兩個月內，但如果您選擇在兩個月內完成資格認證，則必須每月至少達到 1,000 小組銷售業績，其中包括您自己的 250 第一層客戶銷售業績。

您可以登入您的 nuskin.com 帳戶找到意向書表格。

#### B. 品牌代表資格認證期間

您的品牌代表資格認證期間自您提交意向書的日曆月份開始。您必須在下一個日曆月結束前完成品牌代表資格認證。

**範例：**如果您於 2 月 25 日提交意向書以尋求品牌代表資格認證，則您的品牌代表資格認證將於 2 月開始。您的品牌代表資格認證期間將在以下情況之前結束：

- i. 您在符合品牌代表資格認證要求後晉升成為品牌代表的日期 (請參閱第 3.1A 節)；
- ii. 如果您未滿足品牌代表資格認證第一個月的最低銷售業績，也就是 1,000 小組銷售業績，其中包括 250 第一層客戶銷售業績，則您品牌代表資格認證期間的第一個月即結束。在上述範例中，如果您在 2 月時未滿足最低要求，則您品牌代表資格認證將於 2 月的最後一天結束；或
- iii. 如果您未滿足該第二個月內的品牌代表資格認證要求，則您品牌代表資格認證期間將於您提交意向書後的第二個日曆月結束。在上述範例中，如果您在 2 月符合最低要求，但在 3 月未符合最低要求，則您的品牌代表資格認證將在 3 月的最後一天結束。

#### C. 完成品牌代表資格認證要求和晉升

當您完成品牌代表資格認證要求後，您將在下一週期間的第一天，也就是該月的第 8 天、第 15 天、第 22 天或下個月第 1 天成為品牌代表，並且您有資格在之後新完成的小組銷售業績中開始賺取建構獎金。請參閱表格 2.C。在品牌代表晉升日期後，您也可以開始賺取團隊購買所有符合資格銷售業績的領導獎金。

當您小組中的品牌專員晉級品牌代表時，您的團隊和後續晉升可能會受到以下影響。

- i. 如果您的小組中也有人同時進行品牌代表資格認證，他們只有符合以下情況才會成為您團隊中的一員：(1) 在您完成品牌代表資格認證要求的同一個月份或下一個月份，他們完成品牌代表資格認證要求；及 (2) 在您的品牌代表資格認證期間內完成品牌代表資格認證。請參閱附錄 A。

- ii. 如果您小組中的品牌專員在上述時間範圍之前完成品牌代表資格認證，則他們會放入您上級的下一個品牌代表團隊中，您將不會從其銷售活動中獲得任何建構或領導獎金。但是，您仍可以從其銷售活動中獲得品牌專員推薦獎金。請參閱附錄 A。

#### D. 未完成品牌代表資格認證要求

如果您在品牌代表資格認證期間內未達成品牌代表資格認證要求，將終止您的品牌代表資格認證流程。如果您想再次嘗試成為品牌代表，您需要提交新的意向書，並重新啟動品牌代表資格認證。

### 3.2 品牌代表資格

#### A. 維持或失去品牌代表資格

在完成品牌代表資格認證要求後的第一個整個月開始具有維持需求。請參閱附錄 A。將根據您每個月的銷售表現維持您的品牌代表狀態。

- i. 如果您在一個月內達到至少 2,000 小組銷售業績，其中包括您自己的 250 第一層客戶銷售業績，則您將維持該月的品牌代表狀態。如果您在一個月內完成 2,000 小組銷售業績，但未完成 250 第一層客戶銷售業績，則您將無法保留該月的品牌代表狀態，而且將從下個月開始無品牌代表狀態。
- ii. 如果您在一個月內未能達到 2,000 小組銷售業績，但仍然達到至少 500 小組銷售業績，其中包括您自己的 250 第一層客戶銷售業績，並擁有足夠的彈性點數 (如下文 3.3 節所述) 來彌補缺少的小組銷售業績 (例如 500 小組銷售業績加 1,500 彈性點數)，將套用您的彈性點數來維持該月的品牌代表狀態。**彈性點數不能用於補足 250 第一層客戶銷售業績的要求。**使用彈性點數來維持您的品牌代表身分時，您不符合當月獲得建構獎金或領導獎金的資格。
- iii. 如果您不符合維持要求，則將失去您的品牌代表身分，並在下個月的第一天生效成為品牌專員。如果您失去品牌代表身分，則無法獲得建構獎金或領導獎金，而且您將失去銷售網路，這將會提升一代並成為您上級的品牌代表銷售網路一部分。您可以藉由重新啟動，來重新獲得銷售網路。請參閱附錄 C。

您不得以建立虛假帳戶、購買額外產品，或使用任何違反本計劃或 Nu Skin 政策與流程精神和意圖的操作方式，來維持您的身分或頭銜。

### 3.3 彈性點數

#### A. 說明

彈性點數是小組銷售業績替代品，如果您在一個月內未完成至少 2,000 小組銷售業績，則可用於維持您的品牌代表狀態。彈性點數不能用於補足 250 第一層客戶銷售業績的要求，您不能在一個月內使用超過 1,500 彈性點數。彈性點數不提供銷售業績或可計獎金銷售價值，且彈性點數不能支付任何獎勵。彈性點數不具貨幣價值，永遠不能兌換現金。彈性點數不會過期，且您可以累積的彈性點數並無限制；但如果您失去品牌代表身分，所有累積的彈性點數將被歸零。使用彈性點數來維持您的品牌代表身分時，您不符合當月獲得建構獎金或領導獎金的資格。

## B. 獲得彈性點數

作為新品牌代表，您將獲得彈性點數，並將在接下來晉級品牌代表的週年月份獲得彈性點數。在您擔任新品牌代表的第三個完整個月開始時，您將在第一個月獲得 1,500 彈性點數、第二個月則獲得 1,000 彈性點數、第三個月獲得 500 彈性點數，總計獲得 3,000 彈性點數。接著每過一年，您會在晉升為品牌代表的週年月份額外獲得 1,500 彈性點數。您的彈性點數將顯示在您的 nuskin.com 帳戶中。

如果您失去品牌代表身分後，再次完成品牌代表資格認證 (包括藉由重新啟動)，您將在晉級後的第一個月獲得 1,000 彈性點數，在晉級後的第二個月獲得 500 彈性點數。

## 4. 附加條款

### 4.1 獎金

#### A. 獲得獎金的資格

如要符合獲得任何獎金的資格 (不包括零售獎金)，您必須每月向五位不同的第一層客戶或未註冊客戶進行產品銷售。如果您不符合此要求，您必須立即通知本公司。本公司亦會隨機調查品牌專員，以確認符合此要求。

#### B. 獎金計算

獎金會根據每日、每週和每月計劃 (由 Nu Skin 決定) 計算，並記錄在您的 Nu Skin 獎金帳戶中。

#### C. 獎金和匯率

計算獎金時，不同市場產品銷售額的可計獎金銷售價值和淨銷售價格會使用上個月的平均每日匯率兌換成您的本地貨幣。

**範例：**在確定用於計算 3 月銷售中獎金的基本金額，公司會使用 2 月的平均每日匯率。

#### D. 本地市場版本

此版本的計劃僅適用於擁有第一層客戶品牌專員 ID 的品牌專員。本計劃提供您在我們所有全球市場的銷售額獲得獎金的機會，外國參與受限的情況除外，詳情請聯絡您的客戶經理查詢特定市場。如果您擁有美國市場品牌專員 ID，即便您的團隊或團隊成員擁有其他市場的品牌專員 ID，您的獎金資格和計算基準仍受本版本之計劃條款所管轄。

**範例：**如果您是擁有美國品牌專員 ID 的品牌代表，且您在澳洲註冊一名會員，該澳洲註冊會員透過 Australia nuskin.com 網站購買某些產品，如果該會員 (a) 註冊為您的第一層客戶，且 (b) 在澳洲市場購買產品時在您的小組中，那麼這些購買產品將具有澳洲市場為這些產品設定的銷售業績、可計獎金銷售價值和淨銷售價格。澳洲可計獎金銷售價值和淨銷售價格將在銷售時兌換為美元。當地市場可以提供您該市場中每個產品的銷售業績、可計獎金銷售價值、定價以及其他與銷售獎勵的相關資訊。

本計劃不適用於以不同商業模式營運的中國、越南或印度市場。

#### E. 回收支付予您的獎金

本公司有權依照政策和程序所述之獎金回收發予您的獎金，包括收回後續退還之產品所支付的獎金。退回的時間和方法將依據獎金和退貨的時間而定。請參閱附錄 B。您可以造訪 nuskin.com 瀏覽信譽頁面找到我們的退貨政策摘要。

## F. 晉升品牌代表；其他頭銜晉升變更

每週都有機會晉身為品牌代表。其他頭銜變更僅會發生在每月獎金計算期間，並將在下個月的 5 日或之前顯示在您的 nuskin.com 帳戶中。請參閱附錄 A。

## G. 產品促銷和定價

我們可能會調整公佈的零售價格、銷售業績、可計獎金銷售價值和會員價格。請查看您所在市場的產品定價和促銷公告，任何折扣及其對每個產品的定價、獎金、銷售業績、可計獎金銷售價值以及其他與銷售獎勵相關資訊的影響。

## H. 其他銷售獎勵

當您在 Nu Skin 系統以外銷售 Nu Skin 產品時，您可以獲得零售利潤：

- i. 零售利潤等於 (1) 您銷售產品的價格扣除 (2) 您的成本 (包括您的購買價格、稅金、運費和業務費用等)。您將所賺取的所有零售利潤保留在 Nu Skin 系統之外。
- ii. 您也可以從本銷售獎勵計劃未涵蓋的其他短期銷售獎勵中獲得獎勵旅行\*，或其他非現金獎勵和獎金。

\* 在美國，2023 年期間，平均有 1% 活躍品牌專員有資格參加獎勵旅行。

## 4.2 終止品牌專員帳戶

### A. 失去品牌專員權益

終止您的品牌專員帳戶後，您將失去作為品牌專員的所有權益，包括任何訪問您的品牌專員帳戶、小組、團隊、銷售網路、您的小組或團隊產生的銷售業績以及獎金。

### B. 品牌專員帳戶的移動

本公司有權在合理必要的情況下延遲品牌專員帳戶及其小組銷售網路的任何部分在銷售網路或其他銷售網路中的任何部分移動。

## 4.3 其他材料和翻譯

如本計劃中與任何行銷素材或其他相關內容中規定的條款和條件之間有任何差異，將以本計劃為準。除非法律另有禁止外，如本計劃的英文版本與其任何翻譯之間存在任何差異，則將由英文版本為準。

## 4.4 例外情況

### A. 授予計劃例外情況

本公司可自行決定免除或修改本計劃之任何要求、條款或條件 (統稱為「本計劃例外情況」)。本公司可向 (1) 個人品牌專員帳戶或 (2) 任意數量的帳戶授予計劃例外情況，包括團隊或市場。向品牌專員帳戶、團隊或市場授予計劃例外並不會使公司向任何其他品牌專員帳戶、團隊或市場授予計劃例外。任何重大計劃例外都需要本公司授權人員的明確書面同意，且本公司無義務以書面或以其他方式提供其他品牌專員 (包括品牌專員以上的下一個品牌專員) 有關計劃例外通知。

### B. 終止計劃例外情況

公司可隨時以任何原因終止任何先前授予的計劃例外情況，無論例外生效期限為何。如果計劃例外已授予特定品牌專員，則計劃例外是特定品牌專員和公司的個人性質。不論轉讓形式如何 (例如出售、轉讓、轉移、遺贈、依法律或以其他方式) 轉讓品牌專員，計劃例外將終止，任何此類例外情況均無效。

## 4.5 術語

本計劃之條款可能與先前條款有所不同，並可能進行修訂。

## 4.6 修改權利

我們可以隨時根據自行決定修改本計劃。如果我們變更此計劃，我們將在變生效前 30 天通知您。

## 4.7 合規

如要有資格獲得獎金，您必須遵守本計劃、您的品牌專員協議以及 Nu Skin 的政策和程序的要求。

## 4.8 每週和每月期間

任何提及的「月」意指一個日曆月。任何提及之「週」或「每週」或「每個週期間」是指每個月的第 1 天、第 8 天、第 15 天或第 22 天開始的七天期間，但是，每個月的第四週期間則計算至月底為止。獎金計算是根據美國猶他州普羅沃的山地標準時間或山區夏令時間 (協調世界時間 [UTC-7])。



## 詞彙表

**品牌專員推薦獎金：**根據您個人註冊品牌專員銷售業績，每個週期將支付您品牌專員的獎金。請參閱第 2.2 節。

**獎金：**透過本計劃支付的銷售獎勵，包括銷售獎金、零售獎金、品牌專員推薦獎金、建構獎金和領導獎金。獎金不包括您購買並直接轉售給未註冊客戶的產品獲得的任何零售利潤，或任何其他現金或非現金獎勵。

**品牌專員：**註冊 Nu Skin 成為品牌專員，並可以會員價格購買產品、銷售產品以及註冊客戶和品牌專員的人員。提及之「品牌專員」一詞也可視為所有品牌專員和品牌代表。例如，在談論所有品牌專員時，提及的品牌合作夥伴或品牌大使均可視為品牌專員。品牌專員並非客戶。

**品牌專員帳戶：**在您註冊成為 Nu Skin 品牌專員時建立的帳戶。當您建立品牌專員帳戶時，會指定您一個品牌專員 ID。

**品牌專員協議：**您與 Nu Skin 之間的協議，其中載有您與 Nu Skin 關係相關的特定條款。

**品牌大使：**擁有綠寶石級品牌大使、鑽石級品牌大使、藍鑽級品牌大使或總裁級品牌大使頭銜的品牌代表類別。

**品牌合作夥伴：**具有黃金合作夥伴、青金合作夥伴或紅寶石合作夥伴頭銜的品牌代表類別。

**品牌代表：**已成功完成品牌代表資格認證且尚未失去品牌代表身分的品牌專員。提及之「品牌代表」一詞也可視為所有品牌代表及以上職位的頭銜。例如，在談論所有品牌代表時，提及之紅寶石合作夥伴或鑽石級品牌大使可視為品牌代表。

**品牌代表晉升日期：**完成品牌代表資格認證後每週的第一天。如果您在一個月的第 1 週、第 2 週或第 3 週獲得品牌代表資格，則您的品牌代表晉升日期將分別為該月的第 8 天、第 15 天或第 22 天。如果您在一個月的第 4 週中獲得品牌代表資格，則您的品牌代表晉升日期將是次月的第一天。請參閱附錄 A。

**品牌代表資格認證：**成為品牌代表的流程。請參閱第 3.1 節。

**品牌代表資格認證期間：**您提交意向書的日曆月開始期間。您必須在下一個日曆月結束前完成品牌代表資格認證。請參閱第 3.1 節。

**品牌代表資格認證要求：**在您的品牌代表資格認證期間，您必須提交意向書，並達到 2,000 小組銷售業績，其中包括您自己的 500 第一層客戶銷售業績。請參閱第 3.1 節。

**建構獎金：**根據您小組內品牌專員和客戶透過 Nu Skin 系統購買的產品可計獎金銷售價值，每月向您支付品牌代表的獎金。請參閱第 2.3 節。

**第二事業帳戶 (BBP)：**您在 G1 上的職位。您獲得藍鑽級品牌大使頭銜的第一個月後，將授予您 BBP。請參閱附錄 D。

**業務發展活動：**任何利益、促進、協助或支持其他企業的業務、發展、銷售或贊助的活動，包括但不限於銷售產品或服務；推廣商機；代表企業或其代表出現；允許您的姓名用於行銷業務、其產品、服務或機會；代表企業贊助或招募；擔任董事會成員，業務的官員或代表或分銷商；或有擁有權利或任何其他利益權益，無論該權益是直接還是間接性質。

**可計獎金銷售價值 (CSV)：**設定每個產品的幣別，用於計算建構獎金和領導獎金。可計獎金銷售價值會因多種因素而不時調整，包括價格變化、貨幣波動和促銷活動等。可計獎金銷售價值與銷售業績不同，通常不等於產品的銷售量。某些產品可能具有零可計獎金銷售價值。您可以登入您的 nuskin.com 帳戶，取得每項產品的銷售可計獎金銷售價值和其他銷售獎勵相關資訊。在多個市場銷售產品時，可計獎金銷售價值將兌換為您的本地市場幣別。

**公司：**Nu Skin 或「我們」。

**客戶：**任何購買產品但不參與本計劃，並且無法轉售產品或註冊其他客戶或品牌專員的任何人。品牌專員並非客戶。

**第一層客戶：**品牌專員透過 Nu Skin 系統直接銷售產品的會員或零售客戶，以及直接以符合資格的代發貨訂單從品牌專員處購買產品的客戶。會員係指註冊為該品牌專員的第一層客戶。當零售客戶透過 Nu Skin 系統購買產品時，銷售產品給他們的品牌專員將會計入該銷售業績。品牌專員並不視為第一層客戶。

**第一層客戶銷售業績 (DC-SV)：**您的第一層客戶購買之所有產品銷售業績的總和。

**直銷公司：**係直銷協會成員，或以其他方式由獨立承包商組成之銷售人員，來銷售產品和服務，並透過單層次或多層次獎金計劃給予獨立承包商獎金，包括：(1)其自己的銷售額，和/或 (2) 在獨立承包商下註冊銷售相同產品和服務的其他獨立承包商銷售額。

**代發貨訂單：**代發貨訂單係指您在品牌專員帳戶下訂購的訂單，但指定銷售予您的客戶。如要符合資格，必須指定為代發貨訂單，且直接銷售並運送給您的客戶。

**彈性點數：**彈性點數是小組銷售業績替代品，如果您在一個月內未完成至少 2,000 小組銷售業績，則可用於維持您的品牌代表狀態。彈性點數不能用於補足 250 第一層客戶銷售業績的要求。彈性點數不提供銷售業績或可計獎金銷售價值，且彈性點數不能支付任何獎勵。彈性點數不具貨幣價值，永遠不能兌換現金。彈性點數不會過期，且您可以累積的彈性點數並無限制；但如果您失去品牌代表身分，所有累積的彈性點數將被歸零。請參閱第 3.3 節。

**代別：**您團隊中的品牌代表等級。您直接領導的每個品牌代表，以及您團隊中下級第一個品牌代表人員都是您的 G1 品牌代表。那些在他們下一個層級的品牌代表是您的 G2 品牌代表等。尚未取得品牌代表身分的品牌專員不構成一代，而是其品牌代表小組的一部分。例如，您的 G1 品牌代表的品牌專員 (尚未獲得品牌代表身分) 不是您 G2 的一部分，而是您的 G1 品牌代表小組的一部分。

**小組：**您的小組包括：(1) 您、(2) 您的任何會員、零售客戶和品牌專員，以及 (3) 任何您品牌專員的會員、零售客戶和品牌專員。您的小組將包含品牌代表資格認證之品牌專員的小組。完成品牌代表資格認證的品牌專員將離開您的小組，其及其小組將成為您團隊的一部分。

**小組銷售業績 (GSV)：**您小組中所有購買產品的銷售業績總和。

**領導力團隊：**您的領導力團隊由您的 G1-G6 品牌代表組成，從每個 G1 品牌代表開始。您的每個領導力團隊都是獨一無二的，並分別由您個別的 G1 品牌代表領導。請參閱第 2.4 節。

**領導力團隊銷售業績 (LTSV)：**特定領導力團隊的所有銷售業績總和。請參閱第 2.4 節。

**領導獎金：**如果您是品牌合作夥伴或品牌大使，則依照團隊產生的銷售業績可計獎金銷售價值，每月向您支付獎金。請參閱第 2.4 節。

**意向書：**您透過 Nu Skin 系統提交的文件，以通知公司您希望獲得品牌代表資格。

**維持：**要求在一個月內達到至少 2,000 小組銷售業績其中包括您自己的 250 第一層客戶銷售業績，以維持您的品牌代表身分，並符合獲得建構或領導獎金的資格。為了維持您的品牌代表狀態，彈性點數也可以用來替代任何缺少的小組銷售業績，但非第一層客戶銷售業績的需求。但是，如果您使用任何彈性點數來維持您的品牌代表身分，您將無法在該月獲得建構獎金或領導獎金的資格。請參閱第 3.2 節和附錄 A。

**會員：**根據品牌專員邀請透過 Nu Skin 系統註冊，以會員價格購買 Nu Skin 產品的客戶。會員不能註冊客戶或品牌專員，不能轉售 Nu Skin 產品，也不參與本計劃。

**會員價格：**會員和品牌專員的產品價格，不包括稅金和運費。會員價格依照當地市場而設定，有時可能會因銷售促銷和激勵而進行調整。

**淨銷售價格：**為產品支付的價格，不包括零售加價、稅金和運費。

**Nu Skin:** Nu Skin International, Inc. 及其附屬公司 (Rhyz Inc. 及其附屬公司除外)。

**Nu Skin 獎金帳戶：**在 Nu Skin 的數位工具 (例如，Nu Skin Stela 應用程式和 nuskin.com) 中找到的數位帳戶，可反映您所有獎金、付款和獎金調整。當您成為品牌專員時，系統會自動為您建立一個 Nu Skin 獎金帳戶。Nu Skin 獎金帳戶不會累積利息。您可以隨時從 Nu Skin 獎金帳戶轉移總可用金額 (扣除政府規定的所得稅) 到您指定的金融機構帳戶。您啟動的轉帳沒有最低金額要求。但是，您必須負責您啟動之任何轉帳相關的所有費用。接收的金融機構和 Nu Skin 可能收取服務費。在每週和每月薪酬期間結束時，Nu Skin 會自動免費轉移您剩餘的 Nu Skin 獎金帳戶金額。從 Nu Skin 進行自動轉帳，各特定市場存在最低轉帳金額限制。

**Nu Skin Stela：**提供您品牌專員帳戶相關資訊的行動應用程式，包括您的產品購買、銷售網路的部分、獎金、目標設定、報告和認可等。您可以在應用程式商店下載 Nu Stela。

**Nu Skin 系統：**Nu Skin 數位生態系統中的任何流程、應用程式或其他數位財產，係 Nu Skin 指定用於購買或銷售 Nu Skin 產品，包括 Nu Skin Vera、Nu Skin Stela、nuskin.com、MySite、個人優惠工具或任何其他經 Nu Skin 核准之平台。

**人員：**個人或商業實體。「商業實體」是任何商業實體，例如公司、合夥企業、有限責任公司、信託或其他形式的商業組織，根據其組織所在司法管轄區的法律合法構成。

**個人註冊：**使用 Nu Skin 註冊個人的行為。例如，當您在 Nu Skin 註冊品牌專員、會員或零售客戶時，他們分別成為您的個人註冊品牌專員、個人註冊會員或個人註冊零售客戶。

**個人註冊品牌專員銷售業績：**您的個人註冊品牌專員所進行的產品銷售額，透過將出售給其第一層客戶的產品淨銷售價計算。

**政策和程序：**屬於您與 Nu Skin 之間的協議的一部分，並列出與您業務相關的某些政策和程序的文件。

**總裁級品牌大使第三事業帳戶 (總裁級 BBP)：**您的 BBP 在 G1 上的職位。在您獲得總裁級品牌大使頭銜的第一個月後，將授予您總裁級品牌大使 BBP。請參閱附錄 D。

**產品：**Nu Skin 提供的所有商品和服務。

**重新啟動：**這個流程讓前黃金及上級合作夥伴有機會取回銷售網路的流程，只要成功，就會像不曾失去品牌代表身分一樣。請參閱附錄 C。

**零售獎金：**是以下兩者之間的差額：(1) 您的零售客戶直接從 Nu Skin 購買產品時支付的價格，其中不包括運費和稅金，和 (2) 會員價格。請參閱第 2.1 節。

**零售客戶：**任何透過 Nu Skin 系統購買產品且非會員或品牌專員的客戶。零售客戶購買產品的獎金是根據在特定產品訂購時識別為賣家的品牌專員支付。就本計劃而言，「零售客戶」的定義中不包含未註冊客戶。零售客戶不參與本計劃，也不能轉售產品或註冊其他客戶或品牌專員。

**銷售網路：**您的銷售網路由您的小組、您的團隊以及您團隊以下的品牌代表團體和團隊組成。

**銷售獎勵計劃：**本銷售獎勵計劃 (亦稱「本計劃」) 包括未來可能會納入之修訂，其中規定您身為參與本計劃的品牌專員可獲得銷售獎勵的條款和條件。

**銷售業績 (SV)：**針對每個產品設定的非貨幣數值，用來量化產品的銷售業績，彙總後可衡量各種業績標準的資格並判定獎金百分比。銷售業績會根據公司認為需要不時調整。銷售業績與可計獎金銷售價值和淨銷售價格不同。您可以登入您的 nuskin.com 帳戶，取得每項產品的銷售業績和其他銷售獎勵相關資訊。

**銷售獎金：**向您的第一層客戶銷售產品支付的獎金。請參閱第 2.1 節。

**團隊：**您的團隊由所有代別品牌代表及其小組所組成，根據您的頭銜決定，請參閱表格 2.D。您的團隊不包括您或您的小組。

**頭銜：**根據您的領導力團隊及其銷售業績，獲得品牌代表的頭銜。您的頭銜決定您可以獲得領導獎金的代別數。請參閱表 2.D。

**未註冊客戶：**從 Nu Skin 系統以外的品牌專員購買產品的個人，無論該未註冊客戶先前是否直接從 Nu Skin 購買產品。未註冊的客戶不參與本計劃，也不能轉售產品或註冊客戶。

## 附錄 A

### 其他資格認證詳細資料

以下提供品牌代表資格認證的其他相關資訊，包括重要日期、維持、獎金和其他詳細資訊。

#### 1. 晉升為品牌代表後的維持

如果您的品牌代表晉升日期是一個月的第一天，則您必須符合該月開始的維持要求。如果您的品牌代表晉升日期是一個月的第一天之後，則您必須符合下個月開始的維持要求。

**範例：**如果您在 5 月第 4 週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為 6 月 1 日，且您必須在 6 月滿足維持要求。如果您在 6 月的第 1 週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為 6 月 8 日，且您必須在 7 月滿足維持要求。

#### 2. 晉級品牌代表後的獎金

##### A. 建構獎金

您可以根據您的小組在品牌代表晉升日期或之後進行的銷售額獲得建構獎金。如果您在該月的第一週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為第 8 天，您可以在第 8 天或之後根據產品銷售額開始賺取建構獎金。您不會根據該月的第一週內任何產品銷售而獲得建構獎金。如果您在一個月的第四週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為下一個月的第 1 天，您可以在下個月的第 1 天或之後根據產品銷售業績開始賺取建構獎金。

在您的品牌代表晉升日期之後，您後續的小組銷售業績將不再計入您上級的下一個品牌代表小組銷售業績。相反地，您的小組銷售業績將計入其團隊銷售業績和領導獎金。

**範例：**如果您在 5 月的第三週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為 5 月 22 日。截至 5 月 21 日止，您的小組銷售業績將計入您上級下一個品牌代表的團隊銷售業績，但您在 5 月 22 日至 5 月底的產品銷售業績將變更為他們的團隊銷售業績和領導獎金。如果您在 5 月的第四週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為 6 月 1 日，而 5 月份的小組銷售業績將計入您之上下一個品牌代表的 5 月份小組銷售業績。從 6 月 1 日起，您的小組銷售業績將計入您上級下一個品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。

## B. 領導獎金

如果您符合適當的領導獎金要求，您有資格在品牌代表晉升日期後獲得領導獎金。

**範例：**如果您在 5 月的第 1 週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為 5 月 8 日，如果您在品牌代表晉升日期至月底之間達到 3,000 小組銷售業績，並在月底前達到品牌合作夥伴或以上的要求，則您可以開始賺取 5 月的領導獎金。如果您在 5 月的第 4 週完成品牌代表資格認證，則您的品牌代表晉升日期為 6 月 1 日，如果您在 6 月符合對應之領導獎金要求，則您可以在 6 月開始賺取領導獎金。

## 附錄 B 調整及回收獎金

本公司有權依照政策和程序中所述調整支付予您的獎金，包括根據您或購買時在您的小組或團隊內其他人退回產品的調整。產品退貨中獎金調整的計算和恢復將依據獎金類型和退貨時間而定。

### 1. 獎金調整計算

您的獎金將根據產品退貨進行調整，如下所示：

#### A. 零售獎金

當您的第一層客戶退回產品時，本公司將回收您在該等產品上收到的任何零售獎金。

#### B. 銷售獎金和品牌專員推薦獎金

當您的第一層客戶或您個人註冊品牌專員之第一層客戶退回產品時，公司將收回您在該等產品上收到的任何銷售獎金和品牌專員推薦獎金。

如果您的第一層客戶在購買的同一個月份退回產品，則您的第一層客戶銷售業績將減少退回的銷售業績金額。由於這些退貨對您的第一層客戶銷售業績產生的影響，接下來幾週支付給您的銷售獎金和品牌專員推薦獎金百分比可能會降低。

如果前一個月購買的產品退貨使您的第一層客戶銷售業績降低到您在該月達到的獎金門檻以下，公司將從您的第一層客戶銷售業績扣除達到您支付的獎金門檻所需的金額。此扣款將在產品退貨後的一個月內發生。

**範例：**如果您在 1 月達到 750 第一層客戶銷售業績，並獲得 8% 銷售獎金和 12% 品牌專員推薦獎金，但 3 月已退回 400 1 月份的產品銷售業績，則您將在 4 月初收到負 150 第一層客戶銷售業績餘額，除非 4 月份產生 650 第一層客戶銷售業績以彌補負餘額並達到 500 第一層客戶銷售業績獎金等級，否則您將無法在 4 月獲得 8% 銷售獎金和 12% 品牌專員推薦獎金體積獎金等級。

#### C. 建構獎金

當購買時在您的小組中的人員退回產品時，公司將收回您在該等產品上取得的任何建構獎金。

如果您的小組中的人員在購買的同一個月份退回產品，則您的小組銷售業績將減少退回的銷售業績金額。

如果在前一個月購買的產品退貨使您的小組銷售業績降低到您在該月達到的獎金門檻以下，公司將在退回產品之後的一個月扣除適當的小組銷售業績。

**範例：**如果您在 1 月達到 3,300 小組銷售業績，並獲得 10% 的建構獎金，但 3 月已退回 600 1 月的產品銷售業績，則您將在 4 月初收到負 300 小組銷售業績，除非您在 4 月份產生 2,300 小組銷售業績以彌補負 300 餘額，並達到 2000 小組銷售業績獎金等級，否則您將無法獲得 4 月份的 5% 建構獎金。

#### **D. 領導獎金**

當購買時在您團隊中的人退回產品時，公司將收回您在該產品上獲得的任何領導獎金。

## 附錄 C 重新啟動

重新啟動是一個流程，可讓前品牌代表以上合作夥伴有機會恢復銷售網路，只要成功，就會像不曾失去品牌代表身分一樣。以下提供有關重新啟動之使用、優點和條款的其他資訊。

### 1. 如何進行重新啟動

如果您失去品牌代表資格，想要開始進行重新啟動流程，則必須：

- i. 提交新意向書，表明您希望再次獲得品牌代表資格；及
- ii. 再次完成品牌代表資格認證。此新品牌代表資格認證必須在失去品牌代表身分生效日起計的連續三個月內完成。

如果您在此三個月期間內未完成重新啟動，您將永久失去恢復銷售網路的機會。

**範例：**如果您從 3 月 1 日起失去品牌代表身分，則您必須在 5 月第 4 週之前完成品牌代表資格認證，即可從 6 月 1 日起成為品牌代表，才能重新恢復您的銷售網路。

### 2. 重新啟動的優點

當您在規定時間範圍內完成重新啟動時，您可以：

- 再次成為品牌代表；
- 符合獲得建構獎金和領導獎金的資格；
- 回收您的銷售網路，只要成功，就會像不曾失去品牌代表身分一樣；以及
- 在完成重新啟動後，第一個月可獲得 1,000 彈性點數，第二個月可獲得 500 彈性點數。

### 3. 第二次失去代表身分

如果您第二次失去品牌代表身分，將無法再重新啟動，並將永久失去您的銷售網路，而銷售網路將上移至您上級品牌代表。不過，即便無法再重新啟動，您也可以隨時重新開始申請品牌代表資格認證，並建立全新的銷售網路。如果之後您成為新的品牌代表，您將再次有資格使用「重新啟動」流程，來取回您的新銷售網路。



## 附錄 D

### 藍鑽級品牌大使和總裁級品牌大使第三事業帳戶

當您建立並領導您的團隊時，就有機會成為藍鑽級品牌大使或總裁級品牌大使。下圖顯示如何：

您的任務	您的獎金	
維持您的品牌代表身分，每月達到 3,000 小組銷售業績，並發展領導力團隊	<b>5% 領導獎金</b> 依照每月團隊可計獎金銷售價值支付	
領導力團隊	頭銜	支付代別
6 包括 1 個具有 ≥ 10,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 20,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 30,000 LTSV	藍鑽級品牌大使	5%，G1-G6 解鎖您的 BBP
6 包括 1 個具有 ≥ 10,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 20,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 30,000 LTSV 和 1 個具有 ≥ 40,000 LTSV	總裁級品牌大使	5%，G1-G6 解鎖您的總裁級品牌大使 BBP

當您獲得藍鑽級品牌大使的第一個月，您將在您的 G1 中獲得第二事業帳戶 (BBP)；當您作為總裁級品牌大使的第一個月，您將在 BBP 的 G1 (您原始品牌專員帳戶的 G2) 獲得總裁級品牌大使第三事業帳戶 (總裁級品牌大使 BBP)。在任何一個月，您符合資格獲得藍鑽級品牌大使的薪酬，您的 BBP 將在銷售網路中佔有一代。在任何一個月，您符合總裁級品牌大使資格後，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 都將在銷售網路中佔有一代 (分別為 G1 和 G2)。

#### A. 自動建立

在您符合上述資格要求之月份的獎金計算流程中會自動產生 BBP 和總裁級品牌大使 BBP。除非您失去品牌代表身分，且未完成重新啟動，否則您會保留任何授予您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP。

#### 1. BBP、總裁級品牌大使 BBP 與您原始品牌專員帳戶之間的關係

根據您的品牌專員協議，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 視為您的品牌專員帳戶的一部分，不得單獨出售或轉讓。

#### A. 領導力團隊

您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 將不會被視為您的品牌專員帳戶的領導力團隊。您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 下的 G1 品牌代表作為領導力團隊，可縮短以滿足下述頭銜要求。

為了確定您和您之上下一位品牌代表一個月內的領導力團隊銷售業績，除非您失去品牌代表身分，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 會分別保留在您的 G1 和 G2 上。

### **個人註冊品牌專員銷售業績**

您原始品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的符合資格第一層客戶銷售業績將計算總和，以確定您的銷售獎金和品牌專員推薦獎金百分比。

由您原有品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 推薦之個人註冊品牌專員的第一層客戶銷售業績將計算總和，並依照您第一層客戶銷售業績總額定的合格品牌專員推薦獎金百分比支付對應的淨銷售價格。

您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 第一層客戶所進行的購買，將不計入您原有品牌專員帳戶的個人註冊品牌專員銷售業績。

您原有品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的第一層客戶所進行的購買，將計入推薦您品牌專員的個人註冊品牌專員銷售業績。

### **B. 小組銷售業績**

您、您的 BBP 和您的總裁級品牌大使 BBP 每個都有自己的小組。為了維持您的品牌代表身分並確認您的建構獎金和領導獎金資格，將合併您原始品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的小組銷售業績。

### **C. BBP 和總裁級品牌大使 BBP 獎金根據您原有的品牌專員帳戶名稱和品牌代表身分**

#### **BBP**

在您原有品牌專員帳戶符合資格獲得藍鑽級品牌大使或總裁級品牌大使的一個月內，您的 BBP 獎金將依照藍鑽級品牌大使方式計算。如果您原有的品牌專員帳戶不符合藍鑽級品牌大使的所有條件，則在該月您 BBP 將與您原有的品牌專員帳戶合併，而您 BBP 的任何銷售網路將在您的銷售網路和您上級品牌代表銷售網路的銷售網路上移一代。

#### **總裁級品牌大使 BBP**

在您原有的品牌專員帳戶符合資格獲得總裁級品牌大使支付所有條件的一個月內，您的總裁級品牌大使 BBP 獎金將依照藍鑽級品牌大使方式計算。如果您的品牌專員帳戶不符合任何資格獲得總裁級品牌大使薪酬的所有條件，但符合藍鑽級品牌大使的資格，則在該月您總裁級品牌大使 BBP 將與您的 BBP 合併，總裁級品牌大使 BBP 的任何銷售網路將在您的銷售網路和上級品牌代表銷售網路中上移一代。

在任何月份，在您原有的品牌專員帳戶不符合藍鑽級品牌大使資格，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 將與您原有的品牌專員帳戶合併，而您 BBP 的任何銷售網路都將上移一代，而您的總裁級品牌大使 BBP 將在您的銷售網路和之上品牌代表的銷售網路中上移兩代。

以下說明如何在您原始品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 上計算領導獎金。我們假設您原有的品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 總共擁有至少 3,000 小組銷售業績，並且符合資格獲得 5% 領導獎金。

### **藍鑽級品牌大使**

您的原始品牌專員帳戶和 BBP 每個都可以在各自的 G1 至 G6 中獲得 5%。這代表您可以在 BBP 的 G1-G5 中有效賺取 10%。

### **總裁級品牌大使**

您的原始品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 每個都可以在各自的 G1 至 G6 中獲得 5%。這代表您可以在您的 BBP 的 G1 至 G5 和總裁級品牌大使 BBP 的 G5 中獲得 10%，以及總裁級品牌大使 BBP 的 G1 到 G4 中獲得 15%。

## **D. 您的原始品牌專員帳戶、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 之間的移動**

- i. 除以下規定外，領導力團隊不能從您原有的品牌專員帳戶移至 BBP 或總裁級品牌大使 BBP。
- ii. 公司自動移動：

### **1. 您原始品牌專員帳戶上的領導力團隊**

若要獲得總裁級品牌大使資格的獎金，您必須在指定的佣金計算期間內，至少維持六個領導力團隊，其中一個領導力團隊擁有 10,000 以上的領導力團隊銷售業績、一個領導力團隊擁有 20,000 以上領導力團隊銷售業績、一個領導力團隊擁有 30,000 以上領導力團隊銷售業績，以及一個領導力團隊擁有超過 40,000 以上領導力團隊銷售業績。

- 於您原始品牌專員帳戶下必須至少直接有六個領導力團隊。
- 其中四個 10,000+、20,000+、30,000+ 和 40,000+ 領導力團隊銷售業績領導力團隊中的三個必須直接在您的原始品牌專員帳戶下。第四個可能在您原有的品牌專員帳戶或您的 BBP 下。

### **2. 移動到您原始的品牌專員帳戶**

如果您原有的品牌專員帳戶中低於六個領導力團隊，則公司將自動將領導力團隊從您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 移至您原有的品牌專員帳戶，直到您原始的品牌專員帳戶中至少有六個領導力團隊。如下所述，領導力團隊從您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 移至您原有的品牌專員帳戶將一直有效，直到所需數量的領導力團隊被替換為止，如下所述。

如果您原有的品牌專員帳戶不符合藍鑽級品牌大使的資格 (即擁有六個領導力團隊，包括一個擁有 10,000 多個領導力團隊銷售業績、一個擁有 20,000 多個領導力團隊銷售業績和一個擁有 30,000 多個領導力團隊銷售業績)，那麼將評估您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的領導力團隊，在進行評估期間中，領導力團隊銷售業績最少的領導力團隊將會移到您原來的品牌專員帳戶。此外，如果您在原始品牌專員帳戶和 BBP 之間，缺少 10,000+ 領導力團隊銷售業績、20,000 + 領導力團隊銷售業績、30,000+ 領導力團隊銷售業績和 40,000+ 領導力團隊銷售業績的四個領導力團隊之一，那麼將評估您的總裁級品牌大使 BBP 以上任何領導力團隊，在進行評估期間中，領導力團隊銷售業績最低的領導力團隊將移動到您的 BBP 上，以填補您原始品牌專員帳戶或您的 BBP 上領導力團隊不足的部分。

### 3. 移動返回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP

如果因為您原有的品牌專員帳戶中有少於六個領導力團隊，您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 的領導力團隊自動從您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 移出，則您可以要求將這些領導力團隊移回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 後，在您的原始品牌專員帳戶上替換必要的領導力團隊後，請求將這些領導力團隊轉移回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP。您的要求必須在自動移動月後六個月內以書面形式向您的客戶經理提出。

**範例：**如果您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 的領導力團隊在 2 月初根據您的 1 月銷售表現自動移至您原有的品牌專員帳戶，則六個月期間為 2 月至 7 月。8 月期間 (根據您的 7 月銷售表現)，如果您沒有 (1) 更換原有品牌專員帳戶上所需的領導力團隊，並 (2) 要求將領導力團隊移回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP，則領導力團隊將永久保留在您原始的品牌專員帳戶中。

在本計劃推出時，現有的藍鑽和總裁級品牌大使帳戶，為確保順利過渡，Nu Skin 保留在適當的時間內放棄這些 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 要求的權利。