

NU SKIN®

銷售績效計劃

Supercharge Your Future

2025 年 9 月 1 日生效

香港及澳門市場

目錄

1. 概要	3
1.1 簡介	
1.2 銷售績效計劃	
1.3 客戶	
1.4 獎金	
2. 獎金	5
2.1 客戶服務獎金及零售獎金 (日結)	
2.2 推薦獎金 (週結)	
2.3 建構獎金 (月結)	
2.4 領導獎金 (月結)	
3. 品牌代表身份	12
3.1 成為品牌代表之資格考核	
3.2 品牌代表身份	
3.3 彈性分數	
4. 其他條款	16
4.1 獎金	
4.2 品牌專員帳戶之終止	
4.3 其他資料及翻譯	
4.4 特例	
4.5 專有字彙	
4.6 修改之權利	
4.7 合規	
4.8 每週與每月期間	
字彙說明	20
附錄A 與資格考核相關之額外資訊	25
附錄B 調整與收回獎金	27
附錄C 品牌代表重回計劃	29
附錄D 第二事業帳戶	30

1. 銷售績效計劃概要

1.1 簡介

Nu Skin 銷售績效計劃（以下稱「本計劃」）之設計是為了獎勵您（作為品牌專員）：

銷售我們的產品給您的直接客戶；
培育品牌專員使其分享我們的產品給他們的直接客戶；
建構和培育您自己的客戶小組的品牌專員和客戶；及
領導其他品牌代表建構和培育他們自己的客戶小組。

本銷售績效計劃載明您可以透過本計劃獲得銷售獎勵之條款與條件。我們建議您仔細閱讀本計劃並參考字彙說明以進一步了解各術語之定義。

作為品牌專員，要獲得銷售獎勵需要投入大量的時間、努力和專注力。成功也取決於您的技能、才華和領導能力。我們並不保證參與者能在財務上獲得成功，並且各參與者可達到的成果也會有很大差異。

如需閱覽銷售績效計劃下各名銜的銷售獎金完整摘要，請造訪
https://www.nuskin.com/content/nuskin/zh_HK/corporate/REGULATORY_CORNER.html

1.2 參加銷售績效計劃

在本計劃下，您可有四種參與方式：

- (1) 用會員價購買產品作自用或轉售；
- (2) 保薦客戶，讓其註冊後可以向Nu Skin購買產品；
- (3) 保薦品牌專員，讓其可銷售產品；及
- (4) 選擇考核成為品牌代表。

為了維持品牌專員之身份，您必須在最近的6個月內達成50分或以上的直接客戶業績，或您可聯繫 Nu Skin 要求獲取額外時間以滿足前述要求。否則，您的品牌專員帳戶將被終止，在此情況下，您將失去品牌專員的身份，同時您的銷售網絡也將轉移至您上線的品牌專員處；並且，您的品牌專員帳戶也將被轉換為會員帳戶*。如果您想重新成為品牌專員，您可以提交一份新的品牌專員協議書。

(*如您的品牌專員帳戶是由商業機構持有，您的品牌專員帳戶將被終止但不會被轉換為會員帳戶。)

作為品牌專員，您可以隨著名銜的晉升獲得更多的好處：

品牌代表是指已成功完成品牌代表之資格考核且仍然保持品牌代表身份之品牌專員。

品牌大使是指已培育並正在領導1-3個(符合領導力團隊銷售業績要求的)領導力團隊之品牌代表。

總監級品牌大使是指已培育並正在領導4個或更多(符合領導力團隊銷售業績要求的)領導力團隊之品牌代表。您可以選擇在您加入Nu Skin成為品牌專員時或其後的任何時間進行考核以成為一名品牌代表。

1.3 客戶

客戶總共有以下三種類型，其不會參與本計劃，不能轉售產品，以及不能保薦其他客戶或品牌專員：

未註冊客戶可以按品牌專員提供之價格，直接向品牌專員購買產品。

零售客戶可以按 Nu Skin 公佈之零售價格 (或經 Nu Skin 可能提供/促成的折扣後之價格)，直接透過 Nu Skin 系統購買產品。

會員在註冊後可以按會員價向 Nu Skin 購買產品。

如果零售客戶和會員在過去的24個月內未完成一次購買，其客戶帳戶將被停用。

客戶必須註冊新的帳戶才能再次購買。

1.4 獎金

您可以根據您參與的級別獲得以下獎金：

表 1.A

	品牌專員	品牌代表	品牌大使及總監級品牌大使
客戶服務獎金及零售獎金	✓	✓	✓
推薦獎金	✓	✓	✓
建構獎金		✓	✓
領導獎金			✓

2. 獎金

2.1 客戶服務獎金及零售獎金 (日結)

A. 客戶服務獎金之說明

當您的直接客戶透過 Nu Skin 系統購買符合條件的產品時，您就可以獲得客戶服務獎金。您可獲得的客戶服務獎金為產品淨價的4%至20%，基於您當月的名銜及直接客戶業績而定。

以下是您需要了解的幾個重要詞彙：

產品淨價：為購買產品所支付的價格，不包括零售差額、稅項和運費。

銷售業績：為量化產品銷售而就每項產品設定的非貨幣價值，其加總數目可用於衡量是否達成各種表現指標及釐訂獎金之百分比。

直接客戶：是指品牌專員通過 Nu Skin 系統直接向其銷售產品的會員和零售客戶，以及指通過(符合條件的)直接客戶訂單直接從品牌專員購買產品的客戶。一名會員是屬於保薦其註冊的品牌專員的直接客戶。當一名零售客戶通過 Nu Skin 系統購買產品，該銷售將被計入向其銷售產品的品牌專員。一名品牌專員不會被視為直接客戶。

Nu Skin 系統：在 Nu Skin 的數碼生態系統內，由 Nu Skin 指定用於購買或銷售 Nu Skin 產品的任何程序、應用程式或其他數碼財產，包括 Nu Skin Vera、Nu Skin Stela、nuskin.com、MySite、Personal Offer Tool 或任何其他 Nu Skin 認可的平台。

直接客戶業績 (DC-SV)：由您直接客戶購買的所有產品的銷售業績之總和。

B. 客戶服務獎金之計算

- i. 您需要：向您的直接客戶銷售產品。
- ii. 您將獲得：品牌專員可獲得產品淨價的4%或8%的客戶服務獎金。品牌代表及以上可以獲得產品淨價的4%到20%的客戶服務獎金。您可獲得的客戶服務獎金百分比將取決於您當月的名銜及直接客戶業績。有關您可獲得的客戶服務獎金比例，請參閱下表2.A：

表 2.A

您需要	您將獲得
向您的直接客戶銷售產品	4% - 20% 客戶服務獎金 基於您每月向您直接客戶銷售的產品淨價計算
0-499 DC-SV	4%
500-2,499* DC-SV	8%
2,500-9,999 DC-SV	12% (僅品牌代表及以上可獲得)
10,000+ DC-SV	20% (僅品牌代表及以上可獲得)

* 達成2,500分或更多直接客戶業績的品牌專員，如果非品牌代表及以上之身份，
最多可獲得的比例為8%。

C. 零售獎金之說明

零售獎金是您的零售客戶向您購買產品時您可獲得的報酬。當您透過 Nu Skin 系統以高於會員價銷售產品給零售客戶時，您將獲得客戶服務獎金以外的零售獎金。

D. 零售獎金之計算

- i. 您需要：向您的零售客戶以高於會員價的價格銷售產品。
- ii. 您將獲得：零售獎金。您的零售獎金是 (1) 您的零售客戶直接從 Nu Skin 購買產品時，在扣除任何折扣後所支付的價格 (不包括運費、稅項及其他促銷或個人折扣) 與 (2) 會員價之間的差額。

E. 日結

我們每天將為您的產品銷售計算零售獎金和4%的客戶服務獎金，並將其加進您的 Nu Skin 獎金帳戶。您取得的任何額外的客戶服務獎金百分比將在每週期間結束後計算並加進您的 Nu Skin 獎金帳戶。您可以隨時使用 Nu Skin Stela 應用程式或 nuskin.com 帳戶中的「立即支付」功能把任何款項發放至您的金融機構帳戶。所有待付款項也會在每週獎金計算完成時自動發放至您的金融機構帳戶 (須符合市場特定的最低帳戶金額要求)。

F. 資格

只有信譽良好的品牌專員才有資格獲得客戶服務獎金或零售獎金。

2.2 推薦獎金 (週結)

A. 推薦獎金之說明

當您達成一定的直接客戶業績並協助您的品牌專員發展他們的直接客戶業績時，您將獲得推薦獎金，其金額為您親推品牌專員銷售額的4%到24%。

以下是您需要了解的重要詞彙：

親推品牌專員銷售額：由您的親推品牌專員所產生的產品銷售額，是以您的親推品牌專員銷售給其直接客戶的產品淨價總和計算。

B. 推薦獎金之計算

- i. 您需要：每月達成至少250分的直接客戶業績並幫助您的親推品牌專員發展其直接客戶業績。
- ii. 您將獲得：品牌專員可獲得親推品牌專員銷售額的4%或12%的推薦獎金。品牌代表及以上可以獲得親推品牌專員銷售額的4%到24%的推薦獎金。隨著您每月的直接客戶業績有所成長，您將可獲得的親推品牌專員銷售額百分比亦有所增加。請參閱下表2.B：

表 2.B

您需要	您將獲得
向您的直接客戶銷售產品	4% - 24% 的推薦獎金 基於您的親推品牌專員銷售額計算
250-499 DC-SV	4%
500-2,499* DC-SV	12%
2,500-9,999 DC-SV	16% (僅品牌代表及以上可獲得)
10,000+ DC-SV	24% (僅品牌代表及以上可獲得)

* 達成2,500分或更多直接客戶業績的品牌專員，如果非品牌代表及以上之身份，最多可獲得的比例為12%。

C. 週付

我們將會就每週期間結束前新完成的任何親推品牌專員銷售額向您支付推薦獎金。您的推薦獎金通常會在每週期間結束後的一個工作日內，記錄在您的 Nu Skin 獎金帳戶中，並自動發放至您的金融機構帳戶（須符合市場特定的最低帳戶金額要求）。

D. 資格

只有品牌專員才有資格獲得推薦獎金。品牌專員的購買將不會被納入推薦獎金的計算。獲得推薦獎金的資格與品牌專員的名銜無關。因此，如果您親推的品牌專員成為了品牌代表，其直接客戶業績仍將計入您親推品牌專員銷售額的計算中。

2.3 建構獎金 (月結)

A. 說明

當您符合資格成為品牌代表時 (見第3節)，除了客戶服務獎金、零售獎金和推薦獎金外，您還可以從您客戶小組中的客戶和品牌專員所購買產品之銷售獎金基數獲得5%-10%的建構獎金。建構獎金是您在您的客戶小組內進行銷售，為您的客戶小組提供客戶服務並協助其他品牌專員推銷產品給他們的客戶而可以獲得的每月獎勵。

以下是您需要了解的幾個重要詞彙：

銷售獎金基數 (CSV)：各項產品對應的獎金計算價值，以用於計算建構獎金和領導獎金。

客戶小組：您的客戶小組是由 (1) 您，(2) 任何您的會員、零售客戶和品牌專員，以及 (3) 任何您的品牌專員的會員、零售客戶和品牌專員等組成。您的客戶小組包含了您的考核中品牌代表的客戶小組。當您的品牌專員完成了品牌代表之資格考核，他們將離開您的客戶小組，並且他們 (及其客戶小組) 將成為您團隊的組成部分。

小組銷售業績 (GSV)：來自您客戶小組購買產品的銷售業績總和。

B. 建構獎金之計算

- i. 您需要：作為品牌代表，在一個月內通過向客戶銷售產品以及幫助您的品牌專員向其客戶銷售產品達成至少2,000分的小組銷售業績 (包含您自己的250分直接客戶業績)
- ii. 您將獲得：基於您小組銷售業績對應的銷售獎金基數計算的建構獎金，其提成百分比起點為 5%，最高為 10%、如下表 2.C：

TABLE 2.C

您需要	您將獲得
成為一名品牌代表並且發展您每月的小組銷售業績，其中必須包含您自己的250分直接客戶業績	5% – 10% 建構獎金 基於您月度的小組銷售獎金基數支付
2,000–2,999 GSV	5%
3,000+ GSV	10%

C. 月付

我們會在每月結束後計算您的建構獎金。建構獎金一般會在每個月的第一個星期內記錄在您的 Nu Skin 獎金帳戶中，並自動發放至您的金融機構帳戶(須符合市場特定的最低帳戶金額要求)。

D. 資格

只有信譽良好的品牌代表才有資格獲得建構獎金。如果您使用彈性分數去維持品牌代表身份，或者您失去了品牌代表身份，您當月將沒有資格獲得建構獎金。請參閱第3.2和3.3節。

2.4 領導獎金 (月結)

A. 說明

當您成為品牌大使或者總監級品牌大使，除了能獲得客戶服務獎金、零售獎金、推薦獎金和建構獎金外，您還可以獲得您團隊銷售業績所產生的銷售獎金基數5%之領導獎金。領導獎金是以銷售業績為基礎，並且是基於您幫助您的品牌專員成為品牌代表，以及是基於您激勵、指導及培訓您團隊中的第一代品牌代表（即您各個領導力團隊中的首位品牌代表）而支付的獎金。

當您的第一代品牌代表成為品牌大使或總監級品牌大使，您的角色亦因此而發生變化。您將帶領一個由不同代數之品牌代表(例如:第二代、第三代等)所組成的團隊，而他們亦會發展各自的客戶小組並提升產品之銷售。領導獎金之設計是為了獎勵您每月在團隊中發展銷售、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。

以下是您需要了解的幾個重要詞彙：

團隊：您的團隊的組成是根據您的名銜而定，其包含所有適用代數的品牌代表及其客戶小組（如表2.D所示）。您的團隊不包含您或您的客戶小組。

名銜：品牌代表的名銜是根據您的領導力團隊及其銷售業績而定。您的名銜將決定您可獲得領導獎金之代數。

領導力團隊：您的領導力團隊是從您的第一代品牌代表開始計起，由您第一代到第六代的品牌代表組成。每個領導力團隊都是獨有的，並且分別由您各自的第一代品牌代表領導。

領導力團隊銷售業績 (LTSV)：一個領導力團隊的銷售業績總和。

B. 領導獎金之計算

- i. 您需要：達標成為品牌大使或者總監級品牌大使，維持品牌代表的身份並且在當月完成至少3,000分的小組銷售業績。

ii. 您將：基於您團隊的總銷售業績所產生的銷售獎金基數5%的領導獎金之可能。

表2.D列出了各名銜的考核要求，以及每個名銜可獲得的領導獎金之代數。

表 2.D

您需要	您將獲得	
維持您的品牌代表身份，並且每月完成3,000分的小組銷售業績並發展領導力團隊	5% 領導獎金 基於您月度的團隊銷售獎金基數支付	
領導力團隊數量及要求	名銜	支付的代數
1	品牌大使	第一代的5%
2	資深品牌大使	第一代至第二代的5%
3 其中包括1個LTSV \geq 5,000的領導力團隊	經理級品牌大使	第一代至第三代的5%*
4 其中包括1個LTSV \geq 10,000的領導力團隊	總監級品牌大使	第一代至第四代的5%*
5 其中包括1個LTSV \geq 10,000的領導力團隊 + 1個LTSV \geq 20,000的領導力團隊	資深總監級品牌大使	第一代至第五代的5%*
6 其中包括1個LTSV \geq 10,000的領導力團隊 + 1個LTSV \geq 20,000的領導力團隊 + 1個LTSV \geq 30,000的領導力團隊	執行總監級品牌大使**	第一代至第六代的5%*

* 要符合領取第三代到第六代獎金的資格，您不可以參與其他直銷公司（不包括 Nu Skin 的關聯公司）的商業發展活動。請參閱 Nu Skin 政策與程序第五章第2節。

** 執行總監級品牌大使及總裁級品牌大使分別具有取得執行總監級品牌大使第二事業帳戶及總裁級品牌大使第二事業帳戶之資格。請參閱附錄D。

i. 月付

我們會在每月結束後計算您的領導獎金。領導獎金一般會在每個月的第一個星期內記錄在您的Nu Skin獎金帳戶，並自動發放至您的金融機構帳戶（須符合市場特定的最低帳戶金額要求）。

ii. 資格

只有維持品牌代表的身份才有資格獲得領導獎金。如果您使用彈性分數來維持品牌代表身份，或者您失去了品牌代表身份，您當月將沒有資格獲得領導獎金。請參閱第3.2 和 3.3 節。

3. 品牌代表身份

3.1 成為品牌代表之資格考核

A. 品牌代表之考核要求

為了達標成為品牌代表，您必須提交品牌代表考核意向書並且在品牌代表考核期內完成2,000分的小組銷售業績（當中須包含您自己的500分直接客戶業績）。您可以按自己需要加快完成品牌代表之資格考核（短至一周，或長至兩個月），但如您選擇用兩個月完成考核，您必須每月完成至少1,000分的小組銷售業績（當中須包含您自己的250分的直接客戶業績）。

您可以登入 nuskin.com 的帳戶找到品牌代表考核意向書。

B. 品牌代表考核期

您的品牌代表考核期是從您遞交品牌代表考核意向書的日曆月開始計算。您必須在下一個日曆月結束前完成品牌代表之資格考核。

範例：如果您在2月25日提交了品牌代表考核意向書以考核成為品牌代表，您的品牌代表考核期將從2月開始。您的品牌代表考核期將在以下較早出現之時間點結束：

- i. 在您滿足品牌代表之資格考核要求後，成為品牌代表之日（請參閱第 3.1A 節）；
- ii. 如您未能滿足品牌代表之考核要求中第一個月的最低銷售業績要求（1,000分的小組銷售業績，當中須包含您自己的250分直接客戶業績），則您的品牌代表考核期將在您的第一個考核月完結時結束。在上面的例子中，如果您在2月沒有滿足最低要求，您的品牌代表考核期將在2月的最後一天結束；或
- iii. 如您未能在提交品牌代表考核意向書之後的第二個日曆月達成品牌代表之考核要求，則您的品牌代表考核期將在該第二個月完結時結束。在上面的例子中，如果您在2月滿足最低要求但在3月沒有滿足，您的品牌代表考核期將在3月的最後一天結束。

C. 完成品牌代表之考核要求和晉升

當您完成了品牌代表之考核要求，您將在次周的第一天（該月的8日、15日或22日，或者次月的1日）成為品牌代表，隨後您將有資格去賺取更高比例的客戶服務獎金和推薦獎金。除了上述更高的獎金比例，您同樣可在品牌代表晉升日後就小組銷售業績獲得建構獎金，請參閱表2.C。並且，您可以開始就來自您團隊的購買中符合條件的銷售業績獲得領導獎金。

當您客戶小組中的品牌專員晉升成為品牌代表時，您的團隊和後續的晉升可能會受到以下影響。

- i. 如您客戶小組中的某位成員亦同時在進行品牌代表之資格考核，則您只有在符合以下條件時，該成員才能成為您團隊的一員：(1) 您完成的第一個品牌代表資格考核月份是等於或早於該成員完成其品牌代表之考核要求之月份，並且(2) 您能夠在您的品牌代表考核期內完成品牌代表之資格考核。請參閱附錄A。
- ii. 如您客戶小組中的某位品牌專員在上述時間點之前完成了品牌代表之資格考核，該品牌專員將會被編入您上線品牌代表的團隊中，同時您也無法從該品牌專員的銷售活動中獲得任何建構獎金或領導獎金。但是，您依然可以從該品牌專員的銷售活動中獲得推薦獎金。請參閱附錄A。

D. 未能完成品牌代表之考核要求

如果您在品牌代表考核期內未能滿足品牌代表之考核要求，您的品牌代表之資格考核將被終止。如果您想再次申請考核成為品牌代表，您需要提交一份新的品牌代表考核意向書，並重新開始品牌代表之資格考核。

3.2 品牌代表身份

A. 維持或失去品牌代表身份

維持要求從完成品牌代表之考核要求後的第一個完整月份開始。請參閱附錄 A。您的品牌代表身份的維持將取決於您每月的銷售表現。

- i. 如果您在一個月內完成至少2,000分的小組銷售業績（包含您自己的250分直接客戶業績），您將在那個月維持您品牌代表的身份。如果您在一個月內完成2,000分的小組銷售業績，但沒有完成您自己的250分直接客戶業績，您將無法在那個月維持您的品牌代表身份，並且會從次月開始失去品牌代表身份。
- ii. 如果您在一個月內沒有完成2,000分的小組銷售業績，但依然完成了至少500分的小組銷售業績（包含您自己的250分直接客戶業績），並且您有足夠的彈性分數（請參閱下文第3.3節）可用於補充不足的小組銷售業績（例如500分小組銷售業績加1,500分彈性分數），您的彈性分數將被用於維持您該月的品牌代表身份。彈性分數無法用於滿足250分的直接客戶業績要求。當使用彈性分數來維持品牌代表的身份時，您當月將沒有資格獲得建構獎金或領導獎金。
- iii. 如果您未能滿足上述的維持要求，您將會失去您的品牌代表身份並將在次月的第一天成為品牌專員。如果您失去品牌代表身份，您將沒有資格獲得建構獎金或領導獎金，同時您也將失去您的銷售網絡，該銷售網絡將被向上移動一個代數，成為您上線品牌代表銷售網絡的一部分。您可以通過品牌代表重回計劃重新獲得您的銷售網絡。請參閱附錄C。

您不得通過創建虛假帳戶、購買額外產品，或使用任何違反本計劃或 Nu Skin 政策與程序下的精神和目的之操縱手段來維持您的身份或名銜。

3.3 彈性分數

A. 說明

如果您沒有在一個月內完成至少2,000分的小組銷售業績，彈性分數可以被用作為小組銷售業績的替代品，以用於維持您的品牌代表身份。彈性分數無法用於滿足250分的直接客戶業績要求，並且您在一個月內不能使用超過1,500分的彈性分數。彈性分數不能產生銷售業績或銷售獎金基數，您亦不會因為彈性分數而獲得任何獎金。彈性分數沒有貨幣價值，亦不能兌換成現金。彈性分數無使用期限，您可以累積的彈性分數數量也沒有限制；但是，一旦您失去了品牌代表身份，您將失去所有累積的彈性分數。當您使用彈性分數來維持您的品牌代表身份時，您當月將沒有資格獲得建構獎金或領導獎金。

B. 彈性分數之分配

當您成為新品牌代表，以及在之後每年的品牌代表晉升週年月份，您都可以被分配到彈性分數。在您開始成為新品牌代表的首三個整月，您將在第一個月獲得1,500分彈性分數，在第二個月獲得1,000分彈性分數，以及在第三個月獲得500分彈性分數(總共獲得3,000分彈性分數)。接下來的每一年，在您成為品牌代表的週年月份，您將獲得額外的1,500分彈性分數。您的彈性分數將反映在您的 nuskin.com 帳戶中。

如果您失去了品牌代表身份，並再次完成品牌代表之資格考核（包括通過品牌代表重回計劃），您將在晉升後的第一個月獲得1,000分彈性分數及第二個月獲得500分彈性分數。

4. 其他條款

4.1 獎金

A. 獲得獎金之資格

為符合獲得任何獎金之資格 (不包括零售獎金) , 您每個月都必須將產品銷售給5個不同的直接客戶或未註冊客戶。若您未能達成上述要求 , 您必須立即通知本公司。本公司亦會隨機對品牌專員作調查以確認其已遵守上述要求 。

B. 獎金之計算

獎金會依照 Nu Skin 所制定之不同時程 , 於每日、每週及每月計算 , 並記錄在您的 Nu Skin 獎金帳戶中 。

C. 獎金及匯率

在計算您的獎金時 , 來自不同市場的產品銷售所對應的銷售獎金基數和產品淨價將按照上個月的每日平均匯率兌換成您當地的貨幣 。

範例 :公司將使用2月份的每日平均匯率作為基準去計算您在3月份銷售可獲得之獎金 。

D. 所屬市場版本

本計劃版本僅適用於擁有香港及澳門市場品牌專員識別號碼之品牌專員。除限制外國人參與之特定市場 (請聯絡您的事業發展夥伴 , 以了解確切之特定市場) , 本計劃為您提供在我們的全球市場獲得銷售獎金的機會。即使您的客戶小組或團隊成員具有其他市場之品牌專員識別號碼 , 如果您擁有香港及澳門市場的品牌專員識別號碼 , 您獲取獎金的資格和基準將按照本計劃版本之條款處理 。

範例 :如果您是擁有香港及澳門市場品牌專員識別號碼的品牌代表並保薦一位於澳洲註冊的會員 , 則當該會員透過澳洲市場的 Nu Skin 網站購買產品 , 如其 (a) 是註冊成為您的直接客戶 , 並且 (b) 在澳洲市場購買產品時屬於您的客戶小組 , 那麼這些產品的購買將具有澳洲的市場為這些產品設定的銷售業績、銷售獎金基數和產品淨價 , 而相關的澳洲銷售獎金基數和產品淨價將在銷售時兌換成港幣/澳門幣。您的所屬市場可以為您提供有關該市場中每個產品的銷售業績、銷售獎金基數、價格以及其他與銷售獎勵有關的資訊 。

本計劃不適用於我們的中國大陸、越南或印度市場業務，它們採用不同的商業模式經營。

E. 收回獎金

本公司有權按照政策與程序的規定，收回已支付給您的獎金，包括因產品退貨而需要收回之獎金。收回之時間及方式將依據獎金之種類、退貨之時間處理。請參閱附錄B。退貨退款政策可於 <http://www.nuskin.com> 查詢。.

F. 品牌代表之晉升；其他名銜之變化

品牌代表之晉升每週進行一次。其他名銜變更則僅在計算每月獎金時發生，並會在下一個月的5號或之前顯示在您 nuskin.com 帳戶裡的 Volumes & Genealogy。請參閱附錄A。

G. 產品促銷及價格

我們可能會調整公佈的零售價、銷售業績、銷售獎金基數和會員價。有關任何折扣及其對於各產品的價格、獎金、銷售業績、銷售獎金基數及其他銷售獎勵相關資訊之影響，請參閱您所屬市場之產品價格及促銷公告。

H. 其他銷售獎勵

如您在 Nu Skin 系統之外銷售 Nu Skin 產品，您將可以獲得零售利潤：

- i. 零售利潤等於 (1) 「您出售產品的價格」減去 (2) 「您的成本」（您的購買價格、稅項、運費、業務開支等）。您可以保留在 Nu Skin 系統之外獲得的所有零售利潤。
- ii. 您還可以透過銷售績效計劃未涵蓋的其他短期銷售獎勵獲得獎勵旅遊或其他非現金獎勵。

4.2 品牌專員帳戶之終止

A. 品牌專員利益之喪失

當您的品牌專員帳戶終止時，您將失去身為品牌專員所享有的一切利益，包含您的品牌專員帳戶的訪問權、客戶小組、團隊、銷售網絡、您的客戶小組或團隊所產生之銷售業績，以及獎金。

B. 品牌專員帳戶之轉移

本公司在合理必要的情況下，有權延遲品牌專員帳戶之任何轉移，以及延遲其客戶小組或銷售網絡之任何部分向上轉移或轉移到不同之銷售網絡。

4.3 其他資料及翻譯

如本計劃之條款及條件與任何營銷資料或其他相關內容有任何差異，應以本計劃為準。除非法律另有禁止，如果本計劃之英文版本與任何翻譯版本有任何差異，應以英文版本為準。

4.4 特例

A. 特例之給予

本公司有權酌情免除或修正本計劃之任何要求、條款或條件（統稱「特例」）。本公司可向（1）個別之品牌專員帳戶，或（2）任何數量的帳戶（包括團隊或市場所涵蓋之帳戶）給予特例。本公司向個別品牌專員帳戶、團隊或市場給予特例並不代表本公司有義務向其他品牌專員帳戶、團隊或市場給予特例。任何特例都須經過本公司的被授權人員明確書面同意。本公司並無義務就有關特例向其他品牌專員，包括上線的品牌專員，提供書面或其他通知。

B. 特例之終止

本公司可在任何時間以任何理由終止之前給予的任何特例，不論有關特例已實施時間之長短。如本公司已向某特定品牌專員給予特例，則該特例僅在該特定品牌專員與本公司之間有效。在品牌專員帳戶轉讓時，不論有關轉讓是以任何形式進行（例如：出售、轉讓、轉移、遺贈、因法律規定或其他任何原因），特例將會被終止。

4.5 專有字彙

本計劃中所用的字彙可能與之前的字彙有所不同，其可能會被修訂。

4.6 修改之權利

我們可在任何時間酌情修改本計劃。如果我們對本計劃作出修改，我們會在修改生效前 30 天通知您。

4.7 合規

為符合獲得獎金之資格，您必須遵守本計劃、品牌專員協議書及 Nu Skin 政策與程序之要求。

4.8 每週與每月週期

任何在本計劃提及的「月」均指一個日曆月。任何本計劃提及的「週」、「每週」或「每週期間」，均指從每月的 1 日、8 日、15 日或 22 日開始計起的七天期間，但每月的第四週則包含及延續至月底。獎金之計算是以香港與澳門標準時間（協調世界時間 [UTC+8]）為基準。

字彙說明

推薦獎金：每週支付給品牌專員的獎金，根據其親推品牌專員銷售額計算。請參閱第2.2節。

獎金：透過本計劃所獲得的銷售獎勵，包括客戶服務獎金、零售獎金、推薦獎金、建構獎金和領導獎金。獎金並不包括您購買產品並直接轉售給未註冊客戶而獲得之任何零售利潤、或任何其他的金錢或非金錢獎勵。

品牌專員：註冊成為 Nu Skin 品牌專員的人士，其可以用會員價購買產品、銷售產品、推薦客戶和品牌專員。品牌專員亦是對所有品牌專員及品牌代表之統稱。例如，當提及所有品牌專員時，品牌大使或總監級品牌大使可被統稱為品牌專員。品牌專員並非客戶。

品牌專員帳戶：當您註冊成為 Nu Skin 的品牌專員時所建立的帳戶。當您建立品牌專員帳戶時，您會被分配一個品牌專員編號 (ID) 。

品牌專員協議書：您與 Nu Skin 之間的協議，並規定了您與 Nu Skin 之間關係的條款。

總監級品牌大使：包括所有具有總監級品牌大使、資深總監級品牌大使、執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使名銜之品牌代表的統稱。

品牌大使：包括所有具有品牌大使、資深品牌大使或經理級品牌大使名銜之品牌代表的統稱。

品牌代表：成功完成品牌代表之資格考核且未失去其品牌代表身份之品牌專員。品牌代表亦是對所有品牌代表及以上名銜之統稱。例如，當提及所有品牌代表時，經理級品牌大使或資深總監級品牌大使可被統稱為品牌代表。

品牌代表晉升日：考核中品牌代表完成品牌代表之資格考核成為品牌代表後次週的第一天。對於在一個月的第1週、第2週或第3週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表晉升日分別為該月的8日、15日及22日。對於在一個月的第4週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表晉升日為次月的第一天。請參閱附錄 A 。

品牌代表之資格考核：成為品牌代表的流程。請參閱第3.1節。

品牌代表考核期：指您從提交品牌代表考核意向書的日曆月開始，您必須在下一個日曆月結束前完成品牌代表之資格考核的期間。請參閱第3.1節。

品牌代表之考核要求：在您的品牌代表考核期內，您必須提交品牌代表考核意向書且完成2,000分小組銷售業績（包含您自己的500分直接客戶業績）。請參閱第3.1節。

建構獎金：每月基於您(作為品牌代表)的客戶小組的品牌專員和客戶通過 Nu Skin 系統購買產品所產生的銷售獎金基數計算及支付給您的獎金。請參閱第2.3節。

第二事業帳戶 (BBP)：在您的第一代的位置上建立的帳戶。在您取得執行總監級品牌大使名銜滿一個月後，您將會獲得您的第二事業帳戶。請參閱附錄 D 。

商業發展活動：任何有利於，或其他推廣、協助、或以任何方式支援其他公司的業務、組織發展、銷售或保薦的任何活動，包括但不限於銷售產品或服務、推廣事業機會、代表其他公司或作為其代表出現，允許您的名字被其他公司用作營銷、銷售其產品、服務或事業機會，或代表其他公司進行保薦或招募，或擔任其他公司的董事會成員、行政人員、代表或直銷商，或(不論是直接或間接)在其他公司擁有所有權或其他實益擁有權。

銷售獎金基數(CSV)：指各項產品對應的獎金計算價值，以用於計算建構獎金和領導獎金。銷售獎金基數偶爾會因各種因素進行調整，包括價格之變動、幣值的波動或促銷等。銷售獎金基數有別於銷售業績，通常亦不等同於產品之銷售業績。某些產品的銷售獎金基數可能是零。您可以透過登入 nuskin.com 的帳戶取得各項產品之銷售獎金基數及其他與銷售獎勵相關之資訊。在多個市場銷售產品時，銷售獎金基數會換算成您所屬市場的幣值。

本公司：Nu Skin 或「我們」。

客戶：任何購買產品但不參與本計劃，亦不能轉售產品或保薦其他的客戶或品牌專員的人士。品牌專員並非客戶。

直接客戶：是指品牌專員通過 Nu Skin 系統直接向其銷售產品的會員或零售客戶，以及指通過（符合條件的）直接客戶訂單直接從品牌專員購買產品的客戶。

一名會員是屬於保薦其註冊的品牌專員的直接客戶。當一名零售客戶通過 Nu Skin 系統購買產品，該銷售將被計入向其銷售產品的品牌專員。一名品牌專員不會被視為直接客戶。

直接客戶業績 (DC-SV)：由您直接客戶購買的所有產品的銷售業績之總和。

直銷公司：直銷協會的會員公司，或採用獨立的訂約人作為銷售人員銷售產品和服務，並依據單層次或多層次的獎勵計劃，(1) 按獨立訂約人自身的銷售，及/或 (2) 基於該獨立訂約人保薦的其他獨立訂約人銷售相同產品和服務的銷售量提供獎勵的公司。

直接客戶訂單：直接客戶訂單是指在您的品牌專員帳戶所下，但指定銷售給您的客戶的訂單。本公司有權不時訂定/修訂符合下達直接客戶訂單資格的所須條件。在符合資格的情形下，您可以在下單時將有關訂單指定為「直接客戶訂單」，按此，該訂單下的產品將直接銷售及運送給您的客戶。

彈性分數：如果您沒有在一個月內完成至少2,000分的小組銷售業績，彈性分數可以被用作為小組銷售業績的替代品，以用於維持您的品牌代表身份。彈性分數無法用於滿足250分的直接客戶業績要求。彈性分數不能產生銷售業績或銷售獎金基數，您亦不會因為彈性分數而獲得任何獎金。彈性分數沒有貨幣價值，亦不能兌換成現金。彈性分數無使用期限，您可以累積的彈性分數數量也沒有限制；但是，一旦您失去了品牌代表身份，您將失去所有累積的彈性分數。請參閱第3.3節。

代數：您團隊裡的品牌代表層級。在您的團隊中，每一位由您直接帶領且直屬您下線的第一層品牌代表，就是您的第一代品牌代表。直屬您的第一代品牌代表下線第一層的品牌代表，則為您的第二代品牌代表，以此類推。當品牌專員未獲得品牌代表身份時，該品牌專員不構成您的任何一

代品牌代表，但屬於其上線品牌代表客戶小組的一部分。例如，您的第一代品牌代表下的品牌專員（如未獲得品牌代表身份）並不是您的第二代品牌代表；反之，他們是您第一代品牌代表客戶小組的一部份。

客戶小組：您的客戶小組是由（1）您，（2）任何您的會員、零售客戶和品牌專員，以及（3）任何您的品牌專員的會員、零售客戶和品牌專員等組成。您的客戶小組包含了您的考核中品牌代表的客戶小組。當您的品牌專員完成了品牌代表之資格考核，他們將離開您的客戶小組，並且他們（及其客戶小組）將成為您團隊的組成部分。

小組銷售業績（GSV）：來自您客戶小組購買產品的銷售業績總和。

領導力團隊：您的領導力團隊是從您的第一代品牌代表開始計起，由您第一代到第六代的品牌代表組成。每個領導力團隊都是獨有的，並且分別由您各自的第一代品牌代表領導。請參閱第2.4節。

領導力團隊銷售業績（LTSV）：您的領導力團隊的銷售業績總和。請參閱第2.4節。

領導獎金：每月支付給品牌大使或總監級品牌大使的一項獎金，根據其團隊的銷售業績所產生的銷售獎金基數計算。請參閱第2.4節。

品牌代表考核意向書：一份由品牌專員通過Nu Skin系統提交並通知我們其有意參加資格考核成為品牌代表的文件。

維持要求：指需要在一個月內完成至少2,000分的小組銷售業績（包含您自己的250分直接客戶業績）的要求，以維持您的品牌代表身份並使您有資格獲得建構獎金或領導獎金。為了維持您的品牌代表身份，彈性分數可暫時用於替代任何不足的小組銷售業績，但不能用於替代直接客戶業績。但是，如果您使用任何彈性分數來維持您的品牌代表身份，您將沒有資格獲得當月的建構獎金和領導獎金。請參閱第3.2節和附錄A。

會員：透過Nu Skin系統註冊，可以用會員價購買Nu Skin產品之客戶。會員不能推薦客戶或品牌專員，亦不能轉售Nu Skin產品，並且不會參加本計劃。

會員價：提供給會員及品牌專員的產品目錄價格（不含稅項和運費）。會員價是由當地市場所訂定，且不時會基於促銷及獎勵計劃而有所調整。

產品淨價：為購買產品所支付的價格，不包括零售差額、稅項和運費。

Nu Skin / 如新：Nu Skin International, Inc. 及其關係企業（不含Rhyz, Inc. 及其附屬實體）。

Nu Skin獎金帳戶：一個於Nu Skin電子工具（如Nu Skin Stela或nuskin.com）中的電子帳戶，其顯示了有關您的獎金、支付狀況及獎金調整的所有資訊。當您成為品牌專員時，我們將會自動為您建立一個Nu Skin獎金帳戶。Nu Skin獎金帳戶不會產生利息。您可以隨時將您Nu Skin獎金帳戶中的可用餘額總數（經扣除任何政府規定的所得稅後）轉入到您指定的金融機構帳戶。由您主動發起

的轉帳沒有最低金額的限制，但是，您需要承擔與您發起的任何轉帳相關的所有費用，包括接受轉帳的金融機構和 Nu Skin 可能會收取的服務費。Nu Skin 會在每個週結與月結期結束時自動將您 Nu Skin 獎金帳戶中的餘額轉入您的金融機構帳戶，且不收取任何手續費。您的 Nu Skin 獎金帳戶餘額須滿足特定市場的最低帳戶金額要求，Nu Skin 才可以幫您進行自動轉帳。

Nu Skin Stela：一個提供品牌專員帳戶相關資訊的手機應用程式，包括您的產品購買、您部分的銷售網絡、獎金、目標設定、報告、表彰等。您可以在您的手機應用程式商店下載 Nu Skin Stela。

Nu Skin 系統：在 Nu Skin 的數碼生態系統內，由 Nu Skin 指定用於購買或銷售 Nu Skin 產品的任何程序、應用程式或其他數碼財產，包括 Nu Skin Vera、Nu Skin Stela、nuskin.com、MySite、Personal Offer Tool 或任何其他 Nu Skin 認可的平台。

人士：任何個人或商業實體。「商業實體」是指任何商業實體，例如公司、合夥企業、有限責任公司、信託或其他根據其組織所在地法律合法成立的商業實體。

親推：由您直接保薦並促使一名人士與 Nu Skin 註冊的行為。例如，當您保薦一名品牌專員、會員或零售客戶與 Nu Skin 註冊時，他們將分別成為您的親推品牌專員、親推會員，或親推零售客戶。

親推品牌專員銷售額：由您的親推品牌專員所產生的產品銷售額，是以您的親推品牌專員銷售給其直接客戶的產品淨價總和計算。

政策與程序：一份與您的事業有關之政策與程序的規範文件，是您和 Nu Skin 之間的協議的一部分。

總裁級品牌大使第二事業帳戶（總裁級品牌大使BBP）：在您的BBP的第一代的位置上建立的帳戶。在您取得總裁級品牌大使名銜滿一個月後，您將會獲得您的總裁級品牌大使第二事業帳戶。請參閱附錄D。

產品：Nu Skin 提供的所有產品及服務。

品牌代表重回計劃：一個讓曾經取得品牌大使或以上名銜的前品牌代表有機會重新取回其先前的銷售網絡的流程（猶如其從未喪失品牌代表之身份一樣）。請參閱附錄C。

零售獎金：是 (1) 您的零售客戶直接從 Nu Skin 購買產品時，在扣除任何折扣後所支付的價格 (不包括運費、稅項及其他促銷或個人折扣) 與 (2) 會員價之間的差額。請參閱第2.1節。

零售客戶：任何通過 Nu Skin 系統購買產品，且不屬於 Nu Skin 的會員或品牌專員的客戶。零售客戶購買產品所產生的獎金，會支付予根據在訂購特定產品時被確認為賣家的品牌專員。就本計劃而言，未註冊客戶並不屬於本定義下的零售客戶。零售客戶並不參與本計劃，且不能轉售產品或保薦其他客戶或品牌專員。

銷售網絡：您的銷售網絡由您的客戶小組、您的團隊，以及您團隊下的品牌代表的客戶小組和團隊所組成。

銷售績效計劃：指本銷售績效計劃（亦稱「本計劃」）（包括將來可能納入的修正內容），其訂明了您作為品牌專員參加本計劃可獲得獎勵報酬的條款與條件。

銷售業績 (SV)：為量化產品銷售而就每項產品設定的非貨幣價值，其加總數目可用於衡量是否達成各種表現指標及釐訂獎金之百分比。本公司可按需要不時調整銷售業績。銷售業績有別於銷售獎金基數和產品淨價。您可以透過登入您的 nuskin.com 帳戶，取得各項產品的銷售業績及其他與銷售獎勵相關的資訊。

客戶服務獎金：向您的直接客戶銷售產品所產生的獎金。請參閱第2.1節。

團隊：您的團隊的組成是根據您的名銜而定，其包含所有適用代數的品牌代表及其客戶小組。請參閱表2.D。您的團隊不包含您或您的客戶小組。

名銜：品牌代表的名銜是根據您的領導力團隊及其銷售業績而定。您的名銜將決定您可獲得領導獎金的代數。請參閱表2.D。

未註冊客戶：非透過 Nu Skin 系統向品牌專員購買產品的人士（不論其是否曾經直接從 Nu Skin 購買產品）。非註冊客戶不會參與本計劃，亦不能轉售產品或保薦客戶。

附錄A

與資格考核相關之額外資訊

以下部分提供了一些與品牌代表之資格考核相關的額外資訊，包括重要的日期、維持要求、獎金與其他細節。

1. 晉升品牌代表後之維持要求

如果您的品牌代表晉升日為某月的第一天，您必須從該月開始滿足維持要求。如果您的品牌代表晉升日在某月的第一天之後，您必須從次月開始滿足維持要求。

範例：如果您在5月的第四週完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是6月1日，而您必須於6月滿足維持要求。如果您在6月第一週完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是6月8日，而您必須於7月滿足維持要求。

2. 晉升品牌代表後之獎金

A. 客戶服務獎金和推薦獎金

當您獲得品牌代表之身份，您將有資格就符合要求的銷售額賺取更高比例的客戶服務獎金和推薦獎金。這包括您獲得品牌代表之身份當月完成的所有銷售額。

B. 建構獎金

您可以在您的品牌代表晉升日當天或之後，根據您客戶小組的銷售額獲得建構獎金。例如，如果您在某月的第一個星期完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是該月的8日，而您可就該月的8日或之後所銷售的產品開始獲得建構獎金；但是，您將無法就該月的第一個星期內所銷售的產品而獲得建構獎金。如果您在某月的第四週完成品牌代表之資格考核，則您的品牌代表晉升日便會是次月的1日，而您可就次月1日或之後所銷售的產品開始獲得建構獎金。

在您的品牌代表晉升日之後，您後續的小組銷售業績將不再計入您上線品牌代表的小組銷售業績，但您的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。

範例：如果您在5月的第三個星期完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是5月22日，而您在5月21日及之前的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的小組銷售業績，但您從5月22日到5月底因銷售產品所產生的小組銷售業

績將計入您上線品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。如果您在5月的第四個星期完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是6月1日。您在5月的小組銷售業績將計入您上線品牌代表在該月的小組銷售業績，但從6月1日起，您的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。

C. 領導獎金

如果您滿足相應的領導獎金要求，您將有資格在品牌代表晉升日之後獲得領導獎金。

範例：如果您在5月的第一個星期完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是5月8日，而如果您能夠從品牌代表晉升日起至該月最後一天期間達到3,000分小組銷售業績的要求，並且在該月最後一天之前滿足獲得品牌大使或以上名銜的所需求求，您將可以開始獲得5月份的領導獎金。如果您在5月的第四個星期完成品牌代表之資格考核，您的品牌代表晉升日便會是6月1日，而如果您在6月滿足相應的領導獎金要求，您將可以開始獲得6月份的領導獎金。

附錄 B

調整與收回獎金

如政策與程序所提述，本公司有權調整您所獲得之獎金，包括因您(或購買產品時屬於您的客戶小組或團隊中的其他人)退還產品而需要調整獎金。因退還產品而需要計算及收回的獎金調整，將取決於獎金之種類及產品之退還時間。

1. 獎金調整之計算

您的獎金將因產品退貨而作出以下調整：

A. 零售獎金

當您的直接客戶退還產品時，本公司將收回您因該產品所獲得之零售獎金。

B. 客戶服務獎金和推薦獎金

當您的直接客戶或您的親推品牌專員的直接客戶退還產品時，本公司將收回您因該產品所獲得之客戶服務獎金和推薦獎金。

如果您的直接客戶於購買產品當月退回產品，您的直接客戶業績將會按照退回產品之銷售業績分數扣減。基於退還產品對您的直接客戶業績的影響，您在後續幾週可獲得的客戶服務獎金和推薦獎金百分比可能會因此被減少。

如果是因為在之前的月份所購買的產品發生退貨，使您在該產品購買月份的實際直接客戶業績低於您原先(在未發生退貨前)於該月所達到的獎金門檻，公司將(根據您需要達到該獎金門檻而欠缺的直接客戶業績分數)對您的直接客戶業績作出扣減。上述扣減會在退還產品的次月發生。

範例：如果您在1月的直接客戶業績為750分，並獲得8%的客戶服務獎金和12%的推薦獎金，但其後有來自於1月份的銷售，涉及400分直接客戶業績的產品在3月份被退回，那在4月開始時，您的直接客戶業績餘額將會是負150分。除非您能夠在4月達到650分的直接客戶業績，以彌補上述的負餘額並使您達到500分的直接客戶業績等級，否則您在4月份將沒有資格獲得8%的客戶服務獎金和12%的推薦獎金。

C. 建構獎金

如有產品是由您當時的客戶小組成員購買但其後被退回，本公司將收回您因該產品而獲得的建構獎金。

如果您的客戶小組成員於購買產品當月退回產品，您的小組銷售業績將會按照退還產品的銷售業績分數扣減。

如果是因為在之前的月份購買的產品發生退貨，使您在該產品購買月份的實際小組銷售業績低於您原先(在未發生退貨前)於該月達到的獎金門檻，公司將在退還產品的次月扣除相應的小組銷售業績。

範例：如果您在1月達成3,300分的小組銷售業績，並獲得10%的建構獎金，但其後有來自於1月份的銷售，涉及600分銷售業績的產品在3月份被退回，那麼您在4月開始時的小組銷售業績餘額將會是負300分。除非您能夠在4月份達到2,300分的小組銷售業績，以彌補負300分的餘額並使您達到2,000分的小組銷售業績的獎金級別，否則您在4月將沒有資格獲得5%的建構獎金。

D. 領導獎金

如有產品是由您當時的團隊成員購買但其後被退回，本公司將收回您因該產品而獲得的領導獎金。

附錄C

品牌代表重回計劃

品牌代表重回計劃是一個讓曾經取得品牌大使或以上名銜的前品牌代表有機會重新取回其先前的銷售網絡的流程(猶如其從未喪失品牌代表之身份一樣)。以下部分將提供有關品牌代表重回計劃之使用、優點及條款的額外資訊。

1. 如何使用品牌代表重回計劃

如果您喪失品牌代表之身份而想要啟動品牌代表重回計劃，您必須：

- i. 提交一份新的品牌代表考核意向書以表示您重新考核成為品牌代表的意願；且
- ii. 再次完成品牌代表之資格考核。您必須在您喪失品牌代表身份之日起的連續3個月內完成本次新的資格考核。

如果您在這3個月內沒有完成品牌代表重回計劃，您將永久失去取回您先前的銷售網絡的機會。

範例：如果您從3月1日起失去品牌代表之身份，您可以最遲在5月的第四週完成品牌代表之資格考核，使您在6月1日起重新成為品牌代表並重新取回您先前的銷售網絡。

2. 品牌代表重回計劃的優點

當您在要求的時間內完成品牌代表重回計劃，您可以：

- 重新成為品牌代表；
- 有資格獲得更高比例的客戶服務獎金和推薦獎金；
- 有資格獲得建構獎金和領導獎金；
- 重新取回您的銷售網絡（猶如您從未喪失品牌代表之身份一樣）；以及
- 在完成品牌代表重回計劃的首月獲得1,000分的彈性分數，並在次月獲得500分的彈性分數。

3. 第二次喪失身份

如果您是第二次喪失品牌代表的身份，您不具有參加品牌代表重回計劃之資格，並將永久失去您的銷售網絡(其將歸屬至您上線品牌代表的銷售網絡)。然而，即使您無法參加品牌重回計劃，您仍可隨時重新參加品牌代表之資格考核，並建立新的銷售網絡。如果您成為一名新的品牌代表，您將再次有資格使用品牌代表重回計劃取回您的新銷售網絡。

附錄D

第二事業帳戶

當您建立並帶領團隊時，您就有機會成為執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使，如下表所示：

您需要	您將獲得	
維持您的品牌代表身份， 並且每月完成3,000分的小組銷售業績 並發展領導力團隊	5% 領導獎金 基於您月度的團隊銷售獎金基數支付	
領導力團隊數量及要求	名銜	支付的代數
6 其中包括1個LTSV≥10,000分 的領導力團隊 + 1個LTSV≥20,000分的領導力團隊 + 1個LTSV≥30,000分的領導力團隊	執行總監級品牌大使	第一代至第六代的 5% 解鎖第二事業帳戶 (BBP)
6 其中包括1個LTSV≥10,000分 的領導力團隊 + 1個LTSV≥20,000分的領導力團隊 + 1個LTSV≥30,000分的領導力團隊 + 1個LTSV≥40,000分的領導力團隊	總裁級品牌大使	第一代至第六代的 5% 解鎖總裁級品牌大 使第二事業帳戶 (總裁級品牌大 使 BBP)

在您取得執行總監級品牌大使名銜滿一個月後，您將會在您第一代的位置上獲得一個第二事業帳戶 (BBP)；而在您取得總裁級品牌大使名銜滿一個月後，您將在您BBP第一代的位置上 (您原始品牌專員帳戶的第二代) 獲得一個總裁級品牌大使第二事業帳戶 (總裁級品牌大使BBP)。在您有資格以執行總監級品牌大使名銜獲得獎金的任何月份，您的BBP將佔據您銷售網絡中的一代。在您有資格以總裁品牌大使名銜獲得獎金的任何月份，您的BBP和總裁級品牌大使BBP將各佔據您銷售網絡中的一代 (分別為第一代和第二代)。

A. 自動建立

BBP和總裁級品牌大使BBP是在您符合上述資格要求當月的獎金計算過程中自動創建的。除非您喪失品牌代表之身份且未能完成品牌代表重回計劃，您將可保留任何授予您的BBP和總裁級品牌大使BBP。

1. BBP、總裁級品牌大使BBP和您原始品牌專員帳戶之間的關聯

就品牌專員協議書而言，您的BBP和總裁級品牌大使BBP會被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不會被視為您的品牌專員帳戶內的領導力團隊。

您的BBP和總裁級品牌大使BBP下的第一代品牌代表具有領導力團隊的作用，可被列入您的品牌專員帳戶的領導力團隊以符合下述名銜要求。

為計算您和您上線品牌代表在某月內的領導力團隊銷售業績，您的BBP和總裁級品牌大使BBP將分別被視為您的第一代和第二代（除非您已喪失品牌代表之身份）。

親推品牌專員銷售額

來自於您原始品牌專員帳戶、BBP和總裁級品牌大使BBP的合資格直接客戶業績將被合併以計算您的客戶服務獎金和推薦獎金的可得百分比。

由您原始品牌專員帳戶、BBP和總裁級品牌大使BBP的親推品牌專員所產出的直接客戶業績將被合併，其對應的產品淨價將根據您可得的推薦獎金百分比（根據您的直接客戶業績總數而定）計算及支付您的推薦獎金。

您BBP和總裁級品牌大使BBP的直接客戶購買產品所產生的銷售業績將不會被計入您原始品牌專員帳戶的親推品牌專員銷售額。

您原始品牌專員帳戶、BBP和總裁級品牌大使BBP的直接客戶購買產品所產生的銷售業績將被計入保薦您的品牌專員之親推品牌專員銷售額。

B. 小組銷售業績

您、您的BBP和您的總裁級品牌大使BBP擁有各自的客戶小組。就維持您的品牌代表身份及確定您獲取建構獎金和領導獎金的資格而言，來自於您原始品牌專員帳戶、BBP和總裁級品牌大使BBP的小組銷售業績將被合併計算。

**C. BBP及總裁級品牌大使BBP的獎金將根據您的原始品牌專員帳戶之名銜和
品牌代表之身份而定**

BBP

在您的原始品牌專員帳戶有資格以執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使的身份獲得獎金的月份，您的BBP所獲得之獎金將按執行總監級品牌大使之身份計算。如在任何一個月，您的原始品牌專員帳戶不符合以執行總監級品牌大使身份獲得獎金的全部要求，您的BBP將在那個月與您的原始品牌專員帳戶合併，且您BBP的任何銷售網絡將於該月在您和您上線品牌代表的銷售網絡中向上移動一個代數。

總裁級品牌大使BBP

在您的原始品牌專員帳戶有資格以總裁級品牌大使的身份獲得獎金的月份，您的總裁級品牌大使BBP所獲得之獎金將按執行總監級品牌大使之身份計算。如在任何一個月，您的原始品牌專員帳戶不符合以總裁級品牌大使身份獲得獎金的全部要求，但符合以執行總監級品牌大使身份獲得獎金的全部要求，您的總裁級品牌大使BBP將在那個月與您的BBP合併，且您總裁級品牌大使BBP的任何銷售網絡將於該月在您和上線品牌代表的銷售網絡中向上移動一個代數。

如在任何一個月，您的原始品牌專員帳戶不符合以執行總監級品牌大使身份獲得獎金的資格，您的BBP和總裁級品牌大使BBP將與您的原始品牌專員帳戶合併，且您的BBP的任何銷售網絡將於該月在您和上線品牌代表的銷售網絡中向上移動一個代數，而您的總裁級品牌大使BBP的任何銷售網絡將於該月在您和上線品牌代表的銷售網絡中向上移動兩個代數。

以下例子將說明您的原始品牌專員帳戶、BBP以及總裁級品牌大使BBP所獲得的領導獎金是如何計算。我們假設了您的原始品牌專員帳戶、BBP和總裁級品牌大使BBP合計至少有3,000分的小組銷售業績，並有資格獲得5%的領導獎金。

執行總監級品牌大使

您的原始品牌專員帳戶和BBP可以分別獲得其各自第一代至第六代品牌代表5%的領導獎金。這意味著您實際上可以從您BBP的第一代至第五代獲得10%的領導獎金。

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可以分別獲得其各自第一代至第六代品牌代表5%的領導獎金。這意味著您實際上可以從您 BBP 的第一代至第五代和您總裁級品牌大使BBP的第五代獲得10%的領導獎金，以及從您總裁級品牌大使BBP的第一代至第四代獲得15%的領導獎金。

D. 您的原始品牌專員帳戶、BBP和總裁級品牌大使BBP之間的轉移

- i. 除以下所列情況，領導力團隊無法從您的原始品牌專員帳戶轉移至 BBP或總裁級品牌大使BBP 。
- ii. 由本公司作出的自動轉移：

a. 原始品牌專員帳戶中的領導力團隊

要在特定的獎金週期內符合以總裁級品牌大使身份獲得獎金的資格，您必須維持至少六個領導力團隊，包括一支有不少於10,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊、一支有不少於20,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊、一支有不少於30,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊，以及一支有不少於40,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊。

- 要求所須的最少六個領導力團隊必須直接屬於您的原始品牌專員帳戶。
- 在那四個分別有不少於10,000分、不少於20,000分、不少於30,000分及不少於40,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊當中，其中三個必須直接屬於您的原始品牌專員帳戶，第四個則可以在您的原始品牌專員帳戶或 BBP 下。

b. 轉移至您的原始品牌專員帳戶

如果您的原始品牌專員帳戶有少於六個領導力團隊，本公司會自動將您的領導力團隊從您的BBP和總裁級品牌大使BBP轉移至您的原始品牌專員帳戶，直到您的原始品牌專員帳戶滿足有至少六個領導力團隊的要求。上述轉移將一直有效，直至補足所需數量的領導力團隊，如下文所述。

如果您的原始品牌專員帳戶不符合以執行總監級品牌大使身份獲得獎金的資格（即，維持至少六個領導力團隊，包括一個有不少於10,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊、一個有不少於

20,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊，以及一個有不少於30,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊），您的BBP和總裁級品牌大使BBP中的領導力團隊將會被評估，其中可以用於填補上述領導力團隊空缺而擁有最少領導力團隊銷售業績的領導力團隊將在評估獎金期間被轉移至您的原始品牌專員帳戶。

此外，如果您原始品牌專員帳戶與您BBP之間缺少的是該四個需要分別有不少於10,000分、不少於20,000分、不少於30,000分及不少於40,000分領導力團隊銷售業績的領導力團隊中的其中一個，您總裁級品牌大使BBP中的所有領導力團隊將會被評估，其中可以用於填補上述領導力團隊空缺而擁有最少領導力團隊銷售業績的領導力團隊將在評估獎金期間被轉移至您的BBP。

c. 重新把領導力團隊轉回您的BBP或總裁級品牌大使BBP

如果您的BBP或總裁級品牌大使BBP中的領導力團隊因您的原始品牌專員帳戶有少於六個領導力團隊而自動從您的BBP或總裁級品牌大使BBP中被移走，您可以在替補原始品牌專員帳戶中所需的領導力團隊後，申請將這些領導力團隊轉回您的BBP或總裁級品牌大使BBP。您必須在自動轉移月份之後的六個月內以書面形式向您的事業發展夥伴提出申請。

範例：如果您的BBP或總裁級品牌大使BBP的領導力團隊因為您1月份的銷售業績而在2月初被自動轉移至您的原始品牌專員帳戶，那該六個月的期間則從2月開始計算至7月。在8月（根據您7月的銷售業績），如果您仍未：(1) 填補原始品牌專員帳戶所需的領導力團隊，且 (2) 申請將領導力團隊重新移轉回您的BBP或總裁級品牌大使BBP，則該領導力團隊將永久保留在您的原始品牌專員帳戶中。

為確保順利過渡，對於在本計劃開始執行時既存的執行總監級品牌大使和總裁級品牌大使帳戶，Nu Skin 保留權利在適當期間內豁免上述BBP和總裁級品牌大使BBP的相應要求。