

## 預先開發市場指引---印度

隨著我們擴展到世界各地的新市場，如新集團 (Nu Skin Enterprises, Inc.) 已經取得了顯著的成功和增長。然而，市場開放會帶來許多重大的挑戰。為確保我們在國際上取得長期成功，我們必須作為一個有凝聚力的團隊來應對這些挑戰。我們面臨的挑戰之一是在未核准經營市場\*中進行不適當的預先開發市場活動。

當獨立品牌專員在未核准經營市場從事不適當的預先開發市場活動時，如新在該市場的營運前景可能會受到損害。因此，品牌專員在參與任何類型預先開發市場的活動前，應仔細閱讀政策與程序的第4章/第3節。

目前，如新懇請您合作，避免在印度進行不適當的預先開發市場活動。雖然如新對這市場感到非常興奮，但請謹記，任何違反公司國際業務政策的行為都可能使公司和您的帳戶面臨風險。具體而言，違反預先開發市場政策的品牌專員將面臨無法參與新市場和收取獎金的風險。

如新感謝您一直以來展現的領導力和支持。



### 您可以

- 繼續耕耘本土市場，放眼全球。
- 在您原居市場\*\*指導並在適當的時候保薦個人，而該個人在印度被指定為核准經營市場\*\*\*時，有資格在印度建立帳戶。
- 提醒您，在印度市場開放後六 (6) 個月內均不可申請將帳戶從核准經營市場轉到印度
- 了解在印度建立如新帳戶的資格要求-
  - 持有有效印度護照（或其他政府簽發的身分證件）的印度公民；或者
  - 持有有效印度護照（或其他政府簽發的身分證件）的非原居的印度人 (NRI)；或者
  - 持有有效 PIO 卡的印度裔人士 (PIO)；或者
  - 持有有效 OCI 卡的印度海外公民 (OCI)；或者
  - 持有印度有效商務簽證者；或者
  - 依據印度法律成立的法人實體（須有一名印度董事並符合其他要求）；且
  - 在每件個案，均須持有一個當地的地址和銀行帳戶（在印度）。
- 指導並建立一支能夠在印度市場開放時立即投入運營的團隊。
- 教導並培訓您的團隊如何根據如新政策發展業務。
- 在核准經營市場與來自未核准經營市場（印度）的個人舉行會議。



## 您不可以

- 以任何形式進口或幫助進口、販賣、贈與或經銷如新產品或如新產品樣品到印度。
- 在印度使用社群媒體、傳單、廣告或分發有關如新、如新產品或如新事業機會的宣傳資料。
- 徵求或協商任何協議，承諾使印度公民或居民加入如新商業機會、受特定保薦人之保薦或參與特定保薦團隊。
- 在核准經營市場簽署印度之公民或居民為下線，或使用核准經營市場之品牌專員協議書保薦此類人員，除非此印度公民或居民在註冊時在核准經營市場具有永久居留權及合法之工作許可。
- 接受金錢或其他報酬、或參與和印度任何準品牌專員進行的有關如新產品或如新事業機會的金錢交易。
- 為了在印度推廣如新產品或事業機會而租用、租賃或購買設施。
- 在印度註冊或擁有如新商標、標誌、商品名稱或品牌名稱之權利。
- 與印度政府實體或官員接觸或嘗試在印度建立任何形式的政府聯繫。
- 在印度註冊或嘗試獲得如新產品的批准。
- 在印度舉行任何形式的會議(包括線上會議)。
- 雖然如新政策目前允許在未核准經營市場中舉行會議，且任何特定會議的出席人數不超過五人，但此類活動在印度是嚴格禁止的。

### \*未核准經營市場-

任何並非核准經營市場的國家、市場、領土或其他政治管轄區。

### \*\*原居市場-

如果您是個人，則原居市場是指您是其公民或合法居民的國家、市場、領土或其他政治管轄區，以及您已簽訂該國家、市場、領土或其他政治管轄區的品牌專員協議書。如果您是商業機構，如法團、合夥企業、有限責任公司或任何其他形式的商業機構，則原居市場是指您合法成立的國家、市場、領土或其他政治管轄區，而該商業機構中每個擁有受益權的人均可合法進行商業活動，且您已簽訂其國家、市場、領土或其他政治管轄區的品牌專員協議書。

### \*\*\*核准經營市場-

如新以書面形式指定為正式向所有品牌專員開放業務的任何國家或其他地區市場。