

The background of the entire image is a photograph of a vast desert canyon, likely in Utah, during the "golden hour" of sunset. The sky is a clear, pale blue, and the sun is low on the horizon, casting a warm, orange-gold glow across the rugged, layered rock formations. The canyon walls are steep and show distinct horizontal geological strata. In the distance, a winding road is visible on the canyon floor.

WE GO  home

# PROVO, UTAH 2025

Weitere Informationen findest du in den Teilnahmebedingungen für den Provo We Go Home Success Trip 2025 für die Regionen Europa und Afrika auf [nuskin.com](https://www.nuskin.com).  
In der Region EMEA haben sich 2022 durchschnittlich ca. 0,23 % der Vertriebspartner\*innen für eine Incentive-Reise qualifiziert.  
Auf der Warenzeichen-Glossarseite unter [www.nuskin.com](https://www.nuskin.com) befindet sich eine Liste aller eingetragenen Warenzeichen in Südafrika und den europäischen Märkten von Nu Skin.





2025 machen wir uns auf den  
Weg in die traumhafte Bergstadt  
**Provo**, der **offiziellen Heimat**  
von Nu Skin!

... wo deine Geschichte beginnt



Wozu die  
Qualifikation?





DIE PERFEKTE  
GELEGENHEIT,  
UM ...

unseren  
Hauptsitz zu  
besuchen



ERFAHRE MEHR  
ÜBER DAS  
UNTERNEHMEN

BESUCHE DAS  
LABOR

LERNE NEUE LEUTE  
KENNEN





... und das alles  
inmitten unserer  
ganz eigenen  
Geschichte

Lass uns  
feiern!



---

WENN DU LIEBST,  
WAS DU TUST,  
KANNST DU  
GROSSARTIGES  
LEISTEN

---





# So qualifizierst du dich:\*

QUALIFIKATIONSZEITRAUM:  
1. JULI – 31. DEZEMBER 2024

Die Qualifikation für den Success Trip steht allen  
Vertriebspartner\*innen offen, die:

## **GRUPPE 1**

vor dem 1. August 2023 niemals nie den Titel „Lapis  
Partner“ erhalten haben

**ODER**

## **GRUPPE 2**

den Titel „Lapis Partner“ erstmals zwischen dem  
1. Januar 2019 und 1. Juli 2023 erhalten haben, jedoch  
noch nie für die Teilnahme an einem Welcome to  
Utah/We Go Home Success Trip qualifiziert waren, wobei  
ihr Bezahl-Als-Titel am 1. Februar 2024 nicht höher als  
Lapis Partner war

\* Weitere Informationen findest du in den Teilnahmebedingungen für den Provo We Go Home Success Trip 2025 für die Regionen Europa und Afrika auf [nuskin.com](https://nuskin.com).





## Erreiche den Titel „neuer Lapis Partner“

- ✓ Um dich zu qualifizieren, musst du zwischen **dem 1. August 2023 und dem 1. September 2024** erstmalig **mindestens den Titel Lapis Partner („Zieltitel“)** erreicht haben;
- ✓ Während des Qualifikationszeitraums für den Success Trip auf deinen **Zieltitel** (Lapis Partner oder höher) **für mind. vier (4) Kalendermonate einschließlich Dezember 2024** (obligatorischer Monat) vergütet werden; und
- ✓ **Während desselben viermonatigen (4) Zeitraums, einschließlich Dezember 2024** (obligatorischer Monat):
  - mind. **acht (8) Building Blocks** pro Kalendermonat erreichen; und
  - sicherstellen, dass du über mindestens **zwei (2) qualifizierte G1 Brand Representatives\*** verfügst

INFORMATIONEN ZUR  
QUALIFIKATION\*\*

**GRUPPE 1**  
**NEUER LAPIS**  
**PARTNER**

\* Ein qualifizierter G1 Brand Representative ist (1) ein Brand Representative der Generation 1, der die Anforderungen zur Brand Representative-Aufrechterhaltung (einschließlich ein Brand Representative mit Flex Blocks) oder (2) ein zurückgestufter G1 Brand Representative (ein Brand Representative, der die Bedingungen zur Brand Representative-Aufrechterhaltung während des Kalendermonats nicht erfüllte), der aber einen Brand Representative in der G1-G6 Organisation hat, der die Anforderungen zur Aufrechterhaltung des Status als Brand Representative erfüllt, einschließlich eines Brand Representatives, der Flex Blocks nutzt.

\*\* Weitere Informationen findest du in den Teilnahmebedingungen für den Provo We Go Home Success Trip 2025 für die Regionen Europa und Afrika auf nuskin.com.

WE | HOME  
GO 

## GRUPPE 1: NEUER LAPIS PARTNER

UM DICH ZU QUALIFIZIEREN, MUSST DU IN ALLEN 4 QUALIFIKATIONSMONATEN WÄHREND DES QUALIFIZIERUNGSZEITRAUMS EINSCHLIEßLICH DEZEMBER 2024 DEINEN NEUEN TITEL ALS LAPIS PARTNER HALTEN, MINDESTENS 8 (ACHT) BUILDING BLOCKS HABEN UND ÜBER 2 QUALIFIZIERTE G1 BRAND REPRESENTATIVES VERFÜGEN.

### QUALIFIKATIONSZEITRAUM

Juli

August

September

Oktober

November

Dezember

1. MONAT

2. MONAT

3. MONAT

4. MONAT



AUF ZUM SUCCESS TRIP!





## Titel Lapis Partner zurückgewinnen/halte

- ✓ Um dich zu qualifizieren, musst du innerhalb des Qualifikationszeitraums für den Success Trip mindestens den Titel Lapis Partner („**Zieltitel**“) **n** **zurückgewinnen oder diesen halten**; und
- ✓ Während des Qualifikationszeitraums für den Success Trip auf deinen **Zieltitel** (Lapis Partner oder höher) für **mind. vier (4) Kalendermonate einschließlich Dezember 2024** (obligatorischer Monat) vergütet werden; und
- ✓ **Während desselben viermonatigen (4) Zeitraums, einschließlich Dezember 2024** (obligatorischer Monat):
  - mind. **acht (8) Building Blocks** pro Kalendermonat erreichen;
  - ein **Organisationsverkaufsvolumen** (Organisational Sales Volume, „OSV“)\* **von** insgesamt mindestens **50.000\*** erreichen; und
  - sicherstellen, dass du über mindestens **drei (3) qualifizierte G1 Brand Representatives\*\*** verfügst.

INFORMATIONEN ZUR  
QUALIFIKATION\*\*\*

**GRUPPE 2**  
**EHEMALIGER**  
**LAPIS**  
**PARTNER**

\* Das Organisationsvolumen oder OSV ist die Summe des monatlichen Sales Volume (Verkaufsvolumen) der Kundengruppe, der Kundengruppen der G1–G6 Brand Representatives, der G6 der Business Builder Position und der G6 der Team Elite Business Builder Position.

\* Ein qualifizierter G1 Brand Representative ist (1) ein Brand Representative der Generation 1, der die Anforderungen zur Brand Representative-Aufrechterhaltung (einschließlich ein Brand Representative mit Flex Blocks) oder (2) ein zurückgestufter G1 Brand Representative (ein Brand Representative, der die Bedingungen zur Brand Representative-Aufrechterhaltung während des Kalendermonats nicht erfüllte), der aber einen Brand Representative in der G1-G6 Organisation hat, der die Anforderungen zur Aufrechterhaltung des Status als Brand Representative erfüllt, einschließlich eines Brand Representatives, der Flex Blocks nutzt.

\*\*\* Weitere Informationen findest du in den Teilnahmebedingungen für den Provo We Go Home Success Trip 2025 für die Regionen Europa und Afrika auf nuskin.com.

## GRUPPE 2: EHEMALIGER LAPIS PARTNER

UM DICH ZU QUALIFIZIEREN, MUSST DU IN ALLEN 4 QUALIFIKATIONSMONATEN WÄHREND DES QUALIFIZIERUNGSZEITRAUMS EINSCHLIEßLICH DEZEMBER 2024 DEINEN TITEL ALS LAPIS PARTNER ZURÜCKGEWINNEN ODER DIESEN HALTEN, MINDESTENS 8 (ACHT) BUILDING BLOCKS HABEN, ÜBER 3 QUALIFIZIERTE G1 BRAND REPRESENTATIVES VERFÜGEN UND EIN ORGANISATIONSVOLUMEN VON 50.000 ERREICHEN.

### QUALIFIKATIONSZEITRAUM

Juli      August      September      Oktober      November      Dezember

1. MONAT

2. MONAT

3. MONAT

4. MONAT



AUF ZUM SUCCESS TRIP!





WE GO  home

Vielen Dank