

Leader Elite Incentive

Version für Europa und Afrika

FAQs

1. Gibt es eine Höchstgrenze für den Verdienst, den ich mit dem Leader Elite Incentive erzielen kann?

Ja. Das Incentive ist auf 5.000 USD (10 Boni = 10 x 500 USD) pro Quartal für Europa, Afrika und Amerika begrenzt. Den Gegenwert in lokaler Währung erfährst du in Anhang A der Teilnahmebedingungen für dieses Incentive, der in My Workspace auf nuskin.com verfügbar ist.

2. Wann wird der Leader Elite Incentive pro Quartal ausgezahlt?

Der Leader Elite Incentive wird etwa fünf Wochen nach Abschluss des Quartals zusammen mit der monatlichen Provisionszahlung ausgezahlt (z. B. wird ein Incentive, das im dritten Quartal (Q3) verdient wurde, Anfang November ausgezahlt, wenn alle Zahlungskriterien erfüllt sind).

3. Was ist das Verkaufsvolumen der Organisation?

Als Brand Representative ist dein Verkaufsvolumen der Organisation im Rahmen dieses Leader Elite Incentives die Summe des monatlichen Verkaufsvolumens deiner Gruppe, der Gruppen deiner G1–G6 Brand Representatives (plus der G6 deiner Business Builder- und Presidential Director Business Builder-Positionen), für jeden Monat im Quartal. Das vierteljährliche Verkaufsvolumen der Organisation wird berechnet, indem es für die drei Kalendermonate eines gegebenen Quartals im Jahr 2024 addiert wird. Das Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation gegenüber dem Vorquartal wird durch den Vergleich des Verkaufsvolumens der Organisation des aktuellen Quartals mit dem des Vorquartals berechnet. Das bedeutet, dass Q3 mit Q2 und Q4 mit Q3 verglichen wird. Das Verkaufsvolumen der Organisation ist immer dein G1–G6 (einschließlich deiner Positionen als Business Builder und Presidential Director Business Builder), egal wie dein Titel lautet.

4. Handelt es sich bei der Anforderung an das Verkaufsvolumen der Organisation für Leader Elite um eine kumulative Anforderung von Quartal zu Quartal oder nur um einen Vergleich des letzten Monats eines jeden Quartals?

Es handelt sich um einen kumulativen Vergleich von Quartal zu Quartal. Nu Skin vergleicht dein Verkaufsvolumen der Organisation für das aktuelle Quartal mit dem Verkaufsvolumen der Organisation des vorherigen Quartals. So wird zum Beispiel Q3 2024 (Juli – September 2024) mit Q2 2024 (April – Juni 2024) verglichen.

5. Wie wird mein bisheriges Verkaufsvolumen der Organisation ermittelt?

Dein bisheriges Verkaufsvolumen der Organisation ist dein Verkaufsvolumen der Organisation für das vorangegangene Quartal. Wenn du dich zum Beispiel in Q3 2024 (Juli – September 2024) für Leader Elite qualifizierst, wäre dein bisheriges Verkaufsvolumen der Organisation für den Wachstumsvergleich dein Verkaufsvolumen der Organisation in Q2 2024 (April – Juni 2024).

6. Gibt es einen Höchstbetrag für das Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation pro G1-Brand Representative, den ich auf die Anforderung für das Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation von Quartal zu Quartal anrechnen kann?

Nein, es gibt keine Höchstgrenze für das Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation, das du pro G1-Brand Representative anrechnen kannst.

7. Wenn ich im Quartalsvergleich ein Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation von 5.000 erreicht habe und keinen neuen G1-Brand

Representative oder keine drei neue, erstmals genehmigte LOI-Vertriebspartner besitze, qualifiziere ich mich dann für einen Leader Elite Incentive?

Nein. Du musst die Anforderungen an deine persönliche Aktivität erfüllen, um ein Incentive für einen Zuwachs gegenüber dem Vorquartal zu erhalten.

8. Was versteht man unter erstmaligen G1-Brand Representatives?

Erstmalige G1-Brand Representatives sind Brand Affiliates in deiner Kundengruppe, die sich zum ersten Mal seit ihrem Beitritt zu Nu Skin als Brand Representative qualifiziert haben (und somit Teil deiner G1 sind). Diese Brand Representatives müssen in ihrem ersten vollen Monat als Brand Representative ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreichen. Wenn sie im selben Monat ihres Brand-Representative-Advancement-Datums ein Verkaufsvolumen von 2.000 erzielen und in der Mitte des Monats befördert werden, zählt dies trotzdem.

9. Wenn ich einen Brand Representative habe, der seinen Titel vor diesem Incentive verloren hat, ihn aber jetzt wiedererlangt hat, gilt er dann als erstmaliger G1-Brand Representative?

Nein. Deine erstmaligen G1-Brand Representatives sind Brand Affiliates in deiner Kundengruppe, die sich zum ersten Mal seit ihrem Beitritt zu Nu Skin als Brand Representative qualifiziert haben (und daher Teil deiner G1 sind).

10. Wenn ein Brand Affiliate in meiner Kundengruppe in der Vergangenheit ein Brand Representative war, sein Konto geschlossen hat und sich dann wieder anmeldet, gilt er dann als erstmaliger G1-Brand Representative, wenn er sich wieder als Brand Representative qualifiziert?

Nein.

11. Wenn ein Brand Affiliate, der zuvor kein Brand Representative war, mit einem Account zusammengelegt wird, der zuvor ein Brand Representative war, kann dann dieser neue Account als erstmaliger Brand Representative berücksichtigt werden?

Nein. Wenn einer der beiden Brand Affiliates vor diesem Incentive bereits Brand Representative war, gilt der neue zusammengeführte Account nicht als erstmaliger Brand Representative.

12. Wenn ich mein Brand Affiliate-Account mit einem anderen zusammenlege, wie wird dann mein Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation berechnet?

Wir schauen uns das Verkaufsvolumen der Organisation des Vorquartals für die beiden Accounts an, die zusammengelegt werden sollen, und kombinieren sie für den Ausgangswert des Vorquartals. Das aktuelle Quartal enthält in diesem Fall dann auch das gesamte Verkaufsvolumen der Organisation der beiden zusammengelegten Accounts. Das neue Verkaufsvolumen der Organisation des Accounts, mit dem du zusammengelegt wirst, wird nicht als Wachstum gewertet, es sei denn, es übersteigt sein historisches Verkaufsvolumen der Organisation.

13. Wenn ein Brand Affiliate aus meiner Kundengruppe am 1. September 2024 ein Brand-Representative-Promotion-Datum erreicht hat, gilt dieser Brand Affiliate dann als erstmaliger G1-Brand Representative in Q3 oder Q4?

Sie oder er wird für Q3 berücksichtigt. Das Guthaben für jeden erstmaligen G1-Brand Representative wird dem Monat seines Brand-Representative-Promotion-Datums zugerechnet, unabhängig davon, in welchem Monat der Brand Affiliate ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreicht. Wenn das Brand-Representative-Promotion-Datum auf den Ersten des Monats fällt, muss die oder der neue Brand Representative im selben Monat ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreichen. Dieses Guthaben wird ihr bzw. ihm im selben Monat gutgeschrieben. Liegt das Promotion-Datum in der Mitte des Monats, wird das Guthaben auf den Monat des Promotion-Datums angerechnet, sofern die bzw. der erstmalige G1-Brand Representative im Folgemonat ein Verkaufsvolumen von 2.000 erzielt.

14. Wenn ein Brand Affiliate aus meiner Kundengruppe am 8. , 15. oder 22. September ein Brand-Representative-Promotion-Datum erreicht hat, gilt dieser Brand Affiliate dann im September, wenn er aufgestiegen ist, oder im Oktober, wenn er ein Verkaufsvolumen von 2.000 erzielt hat, als erstmaliger G1-Brand Representative?

Sie gelten schon im September als erstmalige Brand Representatives, solange sie im Oktober ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreichen. Das Guthaben für den erstmaligen G1-Brand Representative wird für den Monat seines Brand-Representative-Promotion-Datums gewährt, unabhängig davon, in welchem Monat der Brand Affiliate ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreicht.

15. Wenn ein erstmaliger G1-Brand Representative bis zum Ende seines ersten vollen Monats als Brand Representative kein Verkaufsvolumen von 2.000 erreicht oder Flex Blocks verwendet, kann er dann in seinem zweiten vollen Monat ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreichen und trotzdem noch als erstmaliger G1-Brand Representative berücksichtigt werden?

Nein, sie müssen bis zum Ende ihres ersten vollen Monats als Brand Representatives ein Verkaufsvolumen von 2.000 erreichen, um als erstmalige G1-Brand Representatives eingestuft zu werden.

16. Wenn ein Brand Affiliate aus meiner Kundengruppe ein Brand-Representative-Promotion-Date am 8., 15. oder 22. Juli erreicht und im selben Monat ein Verkaufsvolumen von 2.000 erzielt, muss er dann immer noch ein Verkaufsvolumen von 2.000 in seinem ersten vollen Monat erwirtschaften?

Nein, wenn sie im selben Monat ihres Brand-Representative-Promotion-Datums ein Verkaufsvolumen von 2.000 erzielen und in der Mitte des Monats aufsteigen, zählt dies trotzdem.

17. Können mein erstmalig genehmigter LOI-Vertriebspartner und mein erstmaliger G1-Brand Representative ein und dieselbe Person sein oder müssen es verschiedene Personen sein (z. B. wenn ich jemandem dabei helfe, als LOI-Vertriebspartner genehmigt zu werden, und diese Person zum Brand Representative aufsteigt, erfüllt das beide Anforderungen)?

Sie brauchen keine unterschiedlichen Personen zu sein. In diesem Fall würde eine Person, die als LOI-Vertriebspartner genehmigt wird und zum Brand Representative aufsteigt, beide Anforderungen erfüllen.

18. Wenn ein Brand Affiliate aus meiner G2 zu meiner G1 wechselt, gilt er dann als erstmaliger G1-Brand Representative?

Nein. Sie werden nicht so eingestuft, da sie sich als Brand Representatives qualifiziert haben, bevor sie Teil deiner G1 wurden.

19. Was versteht man unter erstmalig genehmigten LOI-Vertriebspartnern?

LOI-Vertriebspartner, die den LOI-Monat erstmalig geschafft haben, sind Brand Affiliates in deiner Kundengruppe, die zum ersten Mal seit ihrem Beitritt zu Nu Skin eine Absichtserklärung einreichen und mindestens die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats erfüllen. Der LOI-Monat ist der Kalendermonat, in dem ein Brand Affiliate seine Absichtserklärung bei Nu Skin einreicht und außerdem mindestens zwei Sharing Blocks erzielt. Es wird der Monat angerechnet, in dem die Absichtserklärung eingereicht und die Qualifikationsanforderungen erfüllt wurden.

20. Wenn ich einen Brand Affiliate habe, der seinen Status als Brand Representative vor diesem Incentive verloren hat, kann er sich dann als erstmalig genehmigter LOI-Vertriebspartner qualifizieren?

Nein. LOI-Vertriebspartner, die den LOI-Monat erstmalig geschafft haben, müssen Brand Affiliates in deiner Kundengruppe sein, die zum ersten Mal seit ihrem Beitritt zu Nu Skin eine Absichtserklärung einreichen und mindestens die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats erfüllen.

21. Wenn ein Brand Affiliate in meiner Kundengruppe in der Vergangenheit ein Brand Representative war, sein Konto geschlossen hat und sich dann wieder anmeldet, gilt er dann als erstmalig genehmigter LOI-Vertriebspartner, wenn er seine Absichtserklärung einreicht und die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats erneut erfüllt?
Nein.
22. Wenn ein Brand Affiliate in meiner Kundengruppe seine Absichtserklärung schon früher eingereicht hat, aber die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats nicht erfüllt hat, kann er dann trotzdem für mich als erstmalig genehmigter LOI-Vertriebspartner berücksichtigt werden, wenn er sie erneut einreicht und dann die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats erfüllt?
Ja. Solange sie ihre Absichtserklärung noch nicht eingereicht und die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats erfüllt haben, können sie noch berücksichtigt werden.
23. Wenn ein Brand Affiliate in meiner Kundengruppe seine Absichtserklärung bereits früher eingereicht und die Qualifikationsanforderungen für den ersten Monat erfüllt hat, dies aber nicht mit zwei SharingBlocks geschafft hat, kann er dann trotzdem für mich als erstmalig genehmigter LOI-Vertriebspartner berücksichtigt werden, wenn er dies jetzt nachholen kann?
Nein. Jeder Brand Affiliate, der seine Absichtserklärung eingereicht und mindestens die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats vor dem Leader Elite Incentive erfüllt hat, gilt nicht als erstmalig genehmigter LOI-Vertriebspartner, unabhängig davon, wie er die Qualifikationsanforderungen des ersten Monats erfüllt hat.
24. Wenn ein Brand Affiliate aus meiner Kundengruppe nicht aus einem Markt stammt, der an diesem Incentive teilnimmt, kann er trotzdem für meine Anforderungen an erstmalig genehmigte LOI-Vertriebspartner oder erstmalige G1-Brand Representatives berücksichtigt werden?
Sofern der Brand Affiliate nicht vom chinesischen Festland, aus Vietnam, Indien oder der Ukraine stammt, kann er für deine Leader-Elite-Incentive-Anforderungen berücksichtigt werden, egal ob er an diesem Incentive teilnimmt oder nicht.
25. Wenn ein Brand Affiliate aus meiner Kundengruppe nicht aus meinem Heimatmarkt stammt, welche Anforderungen muss er erfüllen, damit ich ihn zu meiner persönlichen Aktivität hinzurechnen kann?
Wenn ein Brand Affiliate, der nicht aus deinem Heimatmarkt stammt, in seinem ersten vollen Monat als Brand Representative die Anforderungen für erstmalig genehmigte LOI-Vertriebspartner mit zwei (2) Sharing Blocks oder erstmalige G1-Brand Representatives mit einem Kundengruppenverkaufsvolumen von 2.000 erfüllt, wird er für die Zwecke dieses Incentives berücksichtigt.
26. Wenn ich ein Verkaufsvolumen der Organisation aus Märkten vorweisen kann, die nicht an diesem Incentive teilnehmen, gilt dies trotzdem für meine Qualifikationsanforderungen?
Das Verkaufsvolumen der Organisation aus allen Märkten wird so weit wie möglich berücksichtigt (Festlandchina nimmt nicht am weltweiten Verkaufserfolgsplan von Nu Skin teil und alle Verkäufe aus diesem Markt werden nicht auf dieses Incentive angerechnet).
27. Kann ich Flex Blocks verwenden, um meinen Status als Brand Representative während des Leader Elite Incentive beizubehalten und mich trotzdem zu qualifizieren?
Ja.

28. Wenn ich meinen Gold Partner+ Titel bis zur Auszahlung verliere (fünf Wochen nach Quartalsende), erhalte ich dann trotzdem den Leader Elite Incentive, den ich verdient habe?

Ja. In diesem Fall wird dir der Bonus aus dem vorangegangenen Quartal trotzdem ausgezahlt.

29. Muss ich drei erstmalig genehmigte LOI-Vertriebspartner und einen erstmaligen G1-Brand Representative für je 5.000 Punkte Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation gegenüber dem Vorquartal erreichen, um einen zusätzlichen Bonus von 500 USD zu erhalten?

Nein. Du benötigst nur drei erstmalig genehmigte LOI-Vertriebspartner und einen erstmaligen G1-Brand Representative für das gesamte Quartal, unabhängig davon, wie viel Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation du im Vergleich zum Vorquartal erzielst.

30. Könnt ihr mir ein Beispiel für das Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation im Vergleich zum Vorquartal nennen?

Hier ist ein Beispiel: Wenn du im April, Mai und Juni (Q2) ein Verkaufsvolumen der Organisation von 1.000 erzielst und dann im Juli, August und September (Q3) ein Verkaufsvolumen der Organisation von 6.000, würdest du zwischen Q2 und Q3 ein Wachstum des Verkaufsvolumens der Organisation von 5.000 erreichen.

31. Muss ich während des Leader Elite Incentive jedes Quartal ein Wachstum erzielen, um Boni zu verdienen?

Nein. Das Wachstum eines jeden Quartals wird unabhängig vom vorangegangenen Quartal bewertet, um die Berechtigung zum Bonuserhalt zu ermitteln.

32. Wie wirken sich Rückgaben auf meine Leader-Elite-Boni aus?

Die Rückgabe von Nu Skin Produkten durch dich, deine Kunden oder andere Mitglieder deiner Kundengruppe oder deines Teams kann deinen Anspruch auf Prämien im Rahmen dieses Incentives beeinträchtigen. Wenn Incentive-Prämien für zurückgegebene Nu Skin Produkte bereits ausgezahlt wurden, kann Nu Skin die Prämien gemäß den Richtlinien zurückfordern.

33. Wenn ich als neuer Brand Representative in diesem Quartal zum Gold Partner aufsteige, kann ich trotzdem am Leader Elite Incentive teilnehmen? Wie hoch ist mein Verkaufsvolumen der Organisation im letzten Quartal?

Ja! Solange du mindestens einen Monat im Quartal als Gold-Partner vergütet wirst und alle anderen Anforderungen erfüllst, kannst du teilnehmen. Dein Verkaufsvolumen der Organisation im vorangegangenen Quartal wäre in diesem Fall dein Kundengruppenverkaufsvolumen in jedem Monat, in dem du im vorangegangenen Quartal als Brand Representative tätig warst. In diesem Quartal entspricht dein Verkaufsvolumen der Organisation deinem Kundengruppenverkaufsvolumen plus dem zusätzlichen Verkaufsvolumen deiner G1-G6-Brand Representatives.

34. Wenn ich einmal in einem Quartal als Gold Partner vergütet werde, aber am Ende desselben Quartals meinen Titel-Status verliere, kann ich dann immer noch teilnehmen?

Ja! Solange du mindestens einen Monat im Quartal als Gold-Partner vergütet wirst und alle anderen Anforderungen erfüllst, kannst du teilnehmen.

35. Können Presidential Directors (Team Elites) an diesem Incentive teilnehmen?

Von Team Elites wird erwartet, dass sie am Platin Elite Programm teilnehmen, und zwar auf Grundlage der folgenden Beispiele:

- 1) Team Elites, die sich während des Qualifikationszeitraums 2023 für die Team-Elite-Reise 2024 nach Abu Dhabi/Dubai qualifiziert haben, sind nicht zur Teilnahme an diesem Incentive berechtigt, sondern können stattdessen am Platinum Elite Incentive teilnehmen.
- 2) Team Elites, die die Team-Elite-Qualifikation für 2024 (Team-Elite-Reise in die Ägäis 2025) in Q1 oder Q2 2024 abschließen, sind von diesem Incentive ausgeschlossen, können aber am Platinum-Elite-Incentive teilnehmen.
- 3) Team Elites, die die Team-Elite-Qualifikation für 2024 (Team-Elite-Reise in die Ägäis 2025) in Q3 2024 (Juli, August, September) abschließen, können am Incentive im dritten Quartal (Q3) des Leader Elite Incentives teilnehmen. Sie sind jedoch von der Teilnahme im vierten Quartal (Q4) ausgeschlossen und können an dem Platinum Elite Incentive teilnehmen.
- 4) Team Elites, die sich noch in der Qualifikation befinden und die Team-Elite-Qualifikation im vierten Quartal (Oktober, November, Dezember) abschließen, können am dritten Quartals-Incentive (Q3) und dem vierten Quartals-Incentive (Q4) teilnehmen.