

Power of One Incentives – FAQ

Version für Europa und Afrika

Incentive-Zeitraum: 1. März – 31. Dezember 2024

Teilnehmende Märkte: Alle von Nu Skin autorisierten Märkte mit Ausnahme von Südostasien und der pazifischen Region, Festlandchina und der Ukraine.

Power of One Incentive (das „Incentive“)

1. Was versteht man unter Power of One Incentive?

Unser Power of One Incentive ist ein interessantes, zeitlich befristetes Programm, das neuen und bestehenden Vertriebspartner*innen zusätzliche Boni für den Ausbau ihres Geschäfts durch den Weiterverkauf an Endkund*innen (1. Ebene oder L1) und Mitglieder („Kund*innen“) bietet. Dieses Incentive besteht aus zwei Teilen:

- Der Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen belohnt neue Vertriebspartner*innen für das Erreichen wichtiger Meilensteine im Verkauf an Kund*innen.
- Der Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen belohnt Vertriebspartner*innen dafür, dass sie ihren neuen direkten Vertriebspartner*innen dabei helfen, wichtige Meilensteine im Verkauf an Kund*innen zu erreichen.

2. Ist der Incentive-Zeitraum für dieses Programm fest oder kann er sich ändern?

Der Power of One Incentive läuft vom 1. März 2024 um 00:00 Uhr MEZ bis 31. Dezember 2024 um 23:59 Uhr MEZ. Nu Skin behält sich das Recht vor, dieses Incentive jederzeit zu ändern oder auslaufen zu lassen.

3. Wer ist im Rahmen des Power of One Incentives ein(e) neue(r) Vertriebspartner*in?

Neue Vertriebspartner*innen sind Vertriebspartner*innen in den ersten beiden Monaten, beginnend mit und einschließlich des Monats ihrer Registrierung, die zwischen dem 1. März und 31. Dezember 2024 liegt. Ein(e) Vertriebspartner*in, der/die sich zum Beispiel am 31. März registriert, gilt für die Zwecke dieses Incentives im März und April 2024 als neue(r) Vertriebspartner*in, nicht aber im Mai 2024.

4. Wenn ich mich im Dezember anmelde, kann ich dann bis Januar 2025 (meine ersten beiden Monate als Vertriebspartner*in) weiterhin den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen oder den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen erhalten?

Nein, die endgültigen Zahlungen für dieses Incentive basieren auf dem Verkaufszeitraum im Dezember (Auszahlung im Januar 2025).

5. Kann ein(e) in Frankreich ansässige(r) VDI-Käufer-Wiederverkäufer*in (Vendeur à Domicile Indépendant-Acheteur-Revendeur) von einer der beiden Geschäftsmöglichkeiten dieses Incentives profitieren? Nein, aufgrund des besonderen rechtlichen Status ist die Teilnahme an diesem Incentive nicht möglich.

Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen

1. Was ist der Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen und wer kann ihn verdienen?

Neue Brand-Affiliate-Accounts erhalten 25 USD pro 250 Punkte Direktkund*innen (Endkund*innen oder Mitglieder) Sales Volume (Verkaufsvolumen), die in einem Monat während des Incentive-Zeitraums erzielt werden. Die Auszahlung erfolgt in deiner Heimatwährung und entspricht ab dem 1. März 2024 einem Gegenwert von 25 USD (siehe Anhang A der Teilnahmebedingungen für Europa und Afrika).

2. Wann kann ein(e) Vertriebspartner*in den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen erhalten?

Neue Brand-Affiliate-Accounts, die zwischen dem 1. März um 0:00 Uhr MEZ und dem 31. Dezember 2024 um 23:59 Uhr MEZ angemeldet werden, können sich den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen während des Incentive-Zeitraums verdienen. Der letzte Monat, in dem du den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen verdienen kannst, ist der Dezember 2024 (Auszahlung im Januar 2025).

3. Wenn ich mich im Februar als Vertriebspartner*in angemeldet habe, kann ich trotzdem den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen erhalten?
Nein, dieser Bonus gilt nur für neue Vertriebspartner*innen, die sich vom 1. März um 0:00 Uhr MEZ bis 31. Dezember 2024 um 23:59 Uhr MEZ anmelden.
4. Was sind Direktkund*innen?
Direktkund*innen sind Mitglieder der 1. Ebene oder L1 oder Endkund*innen, die bei Nu Skin registriert sind und Produkte von Nu Skin für den persönlichen Gebrauch kaufen. Wenn ein solches Mitglied oder ein/e Endkund*in Produkte über die Systeme von Nu Skin kauft, wird dieser Verkauf dem/der Vertriebspartner*in gutgeschrieben, dessen/deren Direktkund*in das Produkt gekauft hat.
6. Ist ein(e) Vertriebspartner*in, den ich gesponsert habe, auch mein(e) Direktkund*in?
Nein, ein(e) Vertriebspartner*in ist für die Zwecke dieses Incentives kein(e) Direktkund*in.
7. Was bedeutet Sales Volume (Verkaufsvolumen) von Direktkund*innen?
Das Sales Volume von Direktkund*innen ist die Summe aller Sales Volumina aus Produktverkäufen an deine Direktkund*innen.
8. Wenn ich in meinem ersten Monat ein Sales Volume von Direktkund*innen von 180 und in meinem zweiten Monat eines von 200 erreicht habe, bin ich dann für den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen in meinem zweiten Monat qualifiziert?
Nein, um dich für den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen zu qualifizieren, musst du in einem Monat mindestens 250 Punkte Sales Volume von Direktkund*innen erreichen.
9. Gibt es ein Limit, wie viel ich mit dem Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen verdienen kann?
In Europa und Afrika gibt es derzeit kein Limit.
10. Kann ich an diesem Incentive teilnehmen, wenn ich mein Konto während des Incentive-Zeitraums von dem/der Endkund*in oder Mitglied zum/zur Vertriebspartner*in umwandle?
Ja.
11. Wenn ich vor diesem Incentive Vertriebspartner*in war, mein Account aber gekündigt wurde, kann ich dann an diesem Incentive teilnehmen, wenn ich mich während des Incentive-Zeitraums erneut als Vertriebspartner*in anmelde?
Ja, solange du einen einwandfreien Status hast und dein Konto vor dem 1. März 2024 gekündigt wurde.
12. Wenn ich innerhalb meiner ersten zwei Monate als neuer Brand Representative zum/zur Vertriebspartner*in aufsteige, kann ich dann immer noch den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen verdienen?
Ja, du kannst den Selling Bonus für neue Vertriebspartner*innen in deinen ersten zwei Monaten als neue(r) Vertriebspartner*in verdienen, unabhängig von deinem Titel.

Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen

1. Was ist der Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen?

Mit dem Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen kannst du 25 USD zusätzlich verdienen, wenn deine neuen direkten Vertriebspartner*innen in einem Monat ein Sales Volume von Direktkund*innen von 250 Punkten erreichen. Die Auszahlung erfolgt in deiner Heimatwährung und entspricht 25 USD (siehe Anhang A der Teilnahmebedingungen für Europa und Afrika).

2. Wer kann den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen verdienen?
Neue und bestehende Brand-Affiliate-Accounts können sich den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen in jedem Monat während des Incentive-Zeitraums verdienen. Der letzte Monat, um einen Development-Bonus für neue Vertriebspartner*innen zu verdienen, ist der Dezember 2024 (Auszahlung im Januar 2025).
3. Was sind direkte Vertriebspartner*innen?
Direkte Vertriebspartner*innen sind deine Vertriebspartner*innen der ersten Ebene.
4. Wenn meine neuen direkten Vertriebspartner*innen in einem Monat ein kombiniertes Sales Volume von Direktkund*innen von 180 Punkten und in einem anderen Monat ein kombiniertes Sales Volume von Direktkund*innen von 200 Punkten erreichen, qualifiziere ich mich dann für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen?
Nein, um sich für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen zu qualifizieren, muss das kombinierte Sales Volume von Direktkund*innen all deiner neuen Vertriebspartner*innen mindestens 250 Punkte in einem Monat betragen.
5. Muss ich 250 Punkte bei meinem eigenen Sales Volume von Direktkund*innen erreichen, um mich für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen zu qualifizieren?
Ja. Um dich für diesen Bonus zu qualifizieren, musst du jeden Monat mindestens 250 Punkte Sales Volume von Direktkund*innen erreichen.
6. Wenn ich in einem Monat 180 Punkte im Sales Volume von Direktkund*innen erreiche und im nächsten Monat 200 Punkte, qualifiziere ich mich dann für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen im zweiten Monat?
Nein, um dich für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen zu qualifizieren, musst du mindestens 250 Punkte für das Sales Volume von Direktkund*innen in einem einzigen Monat erreichen.
7. Qualifiziere ich mich für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen, wenn ein(e) neue(r) Vertriebspartner*in in einem Monat ein Sales Volume von Direktkund*innen von 180 Punkten und ein anderer von 200 Punkten erreicht?
Ja, solange du selbst auch 250 DCSV erreicht hast. Das kombinierte Sales Volume von Direktkund*innen all deiner neuen direkten Vertriebspartner*innen wird auf den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen angerechnet.
8. Gibt es eine Obergrenze für den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen?
Nein, in Europa und Afrika gibt es derzeit keine Begrenzung dafür, wie viel du mit diesem Bonus verdienen kannst.
9. Gibt es eine Obergrenze für das Sales Volume von Direktkund*innen, das ich von einem meiner neuen Vertriebspartner*innen auf den Development Bonus für neue Vertriebspartner*innen anrechnen lassen kann?
Nein, in Europa und Afrika gibt es derzeit keine Obergrenze.