

VELOCITY

BY NUSKIN®

Effective June, 1 2018
US & CA Markets V1.5

TABLA DE CONTENIDO

Velocity	4
Compartir	6
Construir	8
Liderar	14
Glosario.....	20
Información Importante Adicional.....	22



TU VIDA, TU NEGOCIO, TU MANERA

Bienvenido a Velocity by Nu Skin™—un programa de pago por desempeño que ofrece opciones flexibles para adaptarse a tu estilo de vida, brindando recompensas rápidas que te mantienen motivado y empoderándote para construir un futuro satisfactorio a tu manera.

¿Quieres tener un ingreso adicional compartiendo tus **Productos** favoritos con tus amigos? ¿Tal vez sueñas en convertirte en tu propio jefe? Sin importar cuáles sean tus metas, tu jornada Nu Skin será distinta para ti. Por eso, con Velocity, tú eliges tu camino y tu ritmo.

FLEXIBLE

Con la capacidad flexible de Venta al Menudeo, Compartir, Construir y Liderar, Velocity te ayuda a vivir la vida en tus propios términos—donde puedes establecer tus propios horarios y trabajar hacia tus aspiraciones específicas.

RÁPIDO

Velocity te paga rápidamente cada vez que vendes un Producto. Puedes ganar bonos diarios, semanales y mensuales, de modo que tanto tú como aquellos a quienes traigas a Nu Skin obtienen recompensas rápidas.

GRATIFICANTE

Velocity te recompensa por tu arduo trabajo con bonos generosos, pagos puntuales, reconocimiento increíble y otros brillantes incentivos. Hay más de una manera para tener éxito—es tu vida, tu negocio, tu manera.

¿Y cuál es la mejor parte? Comenzar es sencillo y gratis. ¡Sigue leyendo para saber más!

COMPARTIR

¿Disfruta usted de la simplicidad y además desea ganar dinero adicional todos los días? ¡Venda nuestros increíbles Productos usted mismo o ya bien permítanos encargarnos de los detalles! Las ventas minoristas que tomen lugar por medio de nuestro sistema le generarán un **Bono de Ventas Minoristas**. Estas ventas y cualquier otro tipo de compras efectuadas por parte de sus clientes **Registrados** también le generarán un buen **Bono de Reparto**.

CONSTRUIR

¿Tienes amigos a quienes les encanta compartir Productos maravillosos y conectar con otros tanto como a ti te gusta? ¡Construye un grupo de gurús de ventas con cosas en común y trabaja como uno para lograr tus metas! Los **Bonos por Construir** semanales de Velocity comienzan al 5% y pueden alcanzar hasta el **40%** del valor comisionable de las ventas de Productos por arriba de ciertos puntos de referencia.

LIDERAR

¿Quieres mejorar tu estrategia y de verdad despegar con Velocity? Lidera a otros a medida que desarrollan sus propios negocios exitosos, y así tú puedes disfrutar de **Bonos de Liderazgo** mensuales de hasta el 5% del valor comisionable de cada venta de Producto que haga tu Grupo.

¿Estás listo para construir tu negocio a tu manera? Entonces exploremos como TE pagará Velocity.

Los términos en mayúsculas y en negritas se definen con mayor detalle en el Glosario.

COMPARTIR

Es tu vida, entonces ¿por qué no vivirla como tú quieres y además ganar dinero mientras lo haces? Velocity te da la oportunidad de ganar dinero en efectivo haciendo algo que disfrutas—compartir Productos increíbles con la gente que te rodea.

¿CÓMO FUNCIONA?

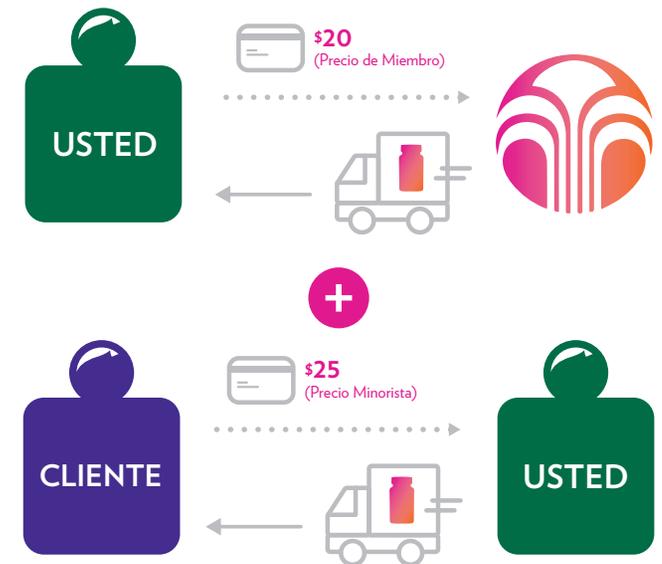
Haz lo que haces mejor y nosotros nos ocupamos del resto. Como **Afiliado de Marca**, puedes vender Productos usando nuestro sitio de internet o las apps, en tus redes sociales favoritas o a través de ofertas personales. Cada vez que un **Ciente Minorista**, un **Miembro**, un **Afiliado de Marca** o un **Líder de Ventas en Calificación** que tú **Registraste** hace una compra directamente a Nu Skin, obtienes un **Bono por Compartir**.

Sencillo, ¿verdad?

Nota: Cuando compras Productos a Nu Skin, el Bono por Compartir es pagado al Afiliado de Marca que te Registró. Los Líderes de Ventas se quedan con los Bonos por Compartir de sus compras personales.

GANANCIAS MINORISTAS

Ganancias Minoristas son constituidas por la diferencia entre sus costos personales (incluyendo el Precio de Miembro, impuestos, costos de envío, etc.) y el precio que usted designa para la venta de sus Productos. Usted se encarga de manejar todas las Ganancias Minoristas adquiridas fuera de los canales de venta de los sistemas de Nu Skin.



\$5 GANANCIA MINORISTA

PAGO DIARIO

BONO MINORISTA

Usted podrá obtener un **Bono Minorista** que equivale a la diferencia entre el Precio de Miembro y el precio pagado por parte de sus Clientes Minoristas (excluyendo costos de envío e impuestos) cuando ellos mismos efectúan compras directamente de parte de Nu Skin.



BONO DE REPARTO

Disfruta del **Bono de Reparto** en la mayoría de los Productos que varía generalmente entre el **5%** y el **20%** (¡o más!) de los Productos comprados por tus clientes Registrados (excepto Líderes de Ventas) directamente a Nu Skin. Contacta a tu mercado o a tu Afiliado de Marca para conocer precios específicos de Productos, detalles vigentes del Bono de Reparto e información adicional.



GANANCIA DIARIA

Los Bonos de Reparto y Bonos Minoristas serán reflejados en su **Cuenta Velocity** dentro del transcurso de un día laboral.

Los Bonos de Reparto son reducidos por el mismo porcentaje aplicado a los precios de producto que son descontados durante promociones, a menos de que el mercado mismo dictamine un procedimiento diferente.

En el momento en que usted esté listo para establecer su propio negocio, Nu Skin le apoyará. ¡El plan Velocity le impulsará en su camino y encenderá su pasión!

¿CÓMO FUNCIONA?

Velocity mantiene tu trabajo organizado usando un sistema sencillo de bloques que representan el **Volumen de Ventas**. Estos bloques también se usan para ayudar a determinar tu progreso y tu pago. Básicamente, los bloques hacen que entiendas y organices tu negocio de manera más sencilla y más eficiente para ti y para tu **Grupo** de Ventas (tú y todos tus Clientes Minoristas, Miembros, Afiliados de Marca y Líderes de Venta en Calificación).

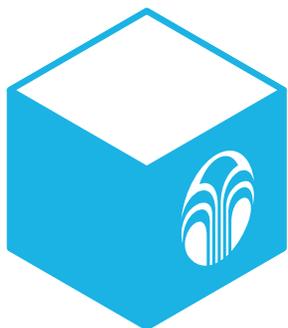


BLOQUES

Incluso usando hojas de datos y apps, administrar tu negocio en crecimiento puede ser difícil. Para optimizar las cosas, organizamos tus ventas de Productos en trozos pequeños llamados bloques. Hay dos tipos de bloques, los **Bloques de Desarrollo** y los **Bloques de Reparto**. Cada Bloque de Desarrollo representa 500 puntos de **Volumen de Ventas** proveniente de tu Grupo. Los Bloques de Reparto son Bloques de Desarrollo, pero sólo cuentan las compras realizadas por Clientes Minoristas, Miembros, Afiliados de Marca y Líderes de Ventas en Calificación que Registres personalmente.

Los bloques se reestablecen cada mes calendario, ¡así que rastrear tus ventas mensuales es más sencillo y más directo que nunca!

BLOQUE DE DESARROLLO



BLOQUE DE REPARTO



CALIFICACIÓN

Construir tu negocio en algo más grande y mejor es asombroso, pero no es sencillo. Nosotros te ayudamos a dar seguimiento a tu progreso personal para convertirte en un Líder de Ventas usando un sistema simple al que llamamos **Calificación**.

Paso 1: Para comenzar, necesitarás desarrollar un Grupo fuerte y posteriormente presentar una Carta de Intención a Nu Skin. Una vez que estés listo, te daremos un Título sofisticado que se ajustará con tus nuevas responsabilidades—**Líder de Ventas en Calificación**.

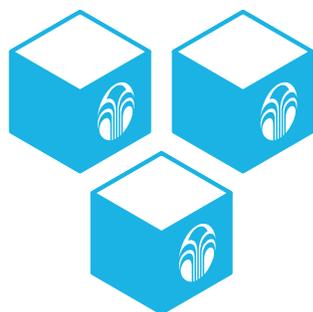
Paso 2: La calificación te guía para crear un tipo de base de clientes que te ayudarán a lograr el éxito mensualmente como Líder de Ventas. Haces el compromiso de completar 12 Bloques de Desarrollo y que al menos 4 de éstos sean Bloques de Reparto dentro de 6 meses calendario consecutivos.

Paso 3: Cada mes calendario de Calificación, debes completar al menos 2 Bloques de Desarrollo para poder continuar con la Calificación.

Nota: Los Líderes de Ventas en Calificación ascenderán al Líder de Ventas más cercano después de terminar la Calificación. Asegúrate de terminar tu primer mes de Calificación en el mismo mes o antes del mes en el que cualquiera de tu Grupo termine la Calificación para así mantenerlos dentro de tu Grupo.

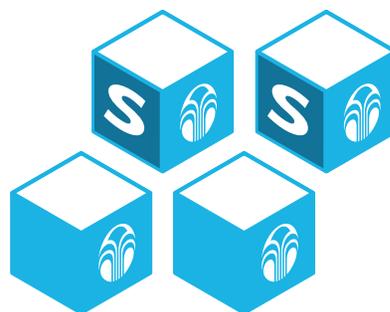
EJEMPLO DE CALIFICACIÓN

MES 1



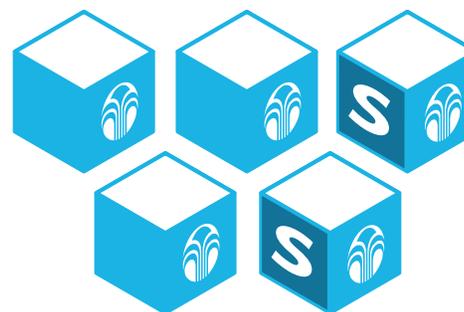
3 BLOQUES
DE DESARROLLO

MES 2



4 BLOQUES
DE DESARROLLO
(2 SON BLOQUES
DE REPARTO)

MES 3



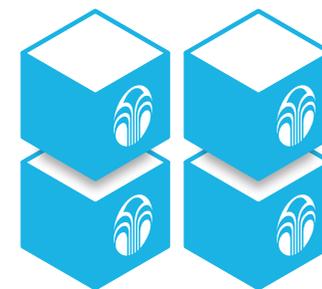
5 BLOQUES
DE DESARROLLO
(2 SON BLOQUES
DE REPARTO)

¡CONVIÉRTASE EN REPRESENTANTE DE MARCA!

Tan pronto usted finalice el proceso de Calificación, usted se convertirá en Representante de Marca al comenzar el nuevo periodo semanal. Usted podrá comenzar a recibir Bonos de Desarrollo, que comienzan al 5% y alcanzan hasta el 40% cada semana sobre el valor comisionable de las ventas de Productos de su Grupo.

A partir de ese momento, para mantener el título de Representante de Marca, usted deberá completar 4 nuevos Bloques de Desarrollo cada mes (o ya bien aplicar 3 Bloques Flexibles, según su definición en el Glosario y en la sección de Detalles Adicionales).

REQUISITOS MENSUALES DE MANTENIMIENTO

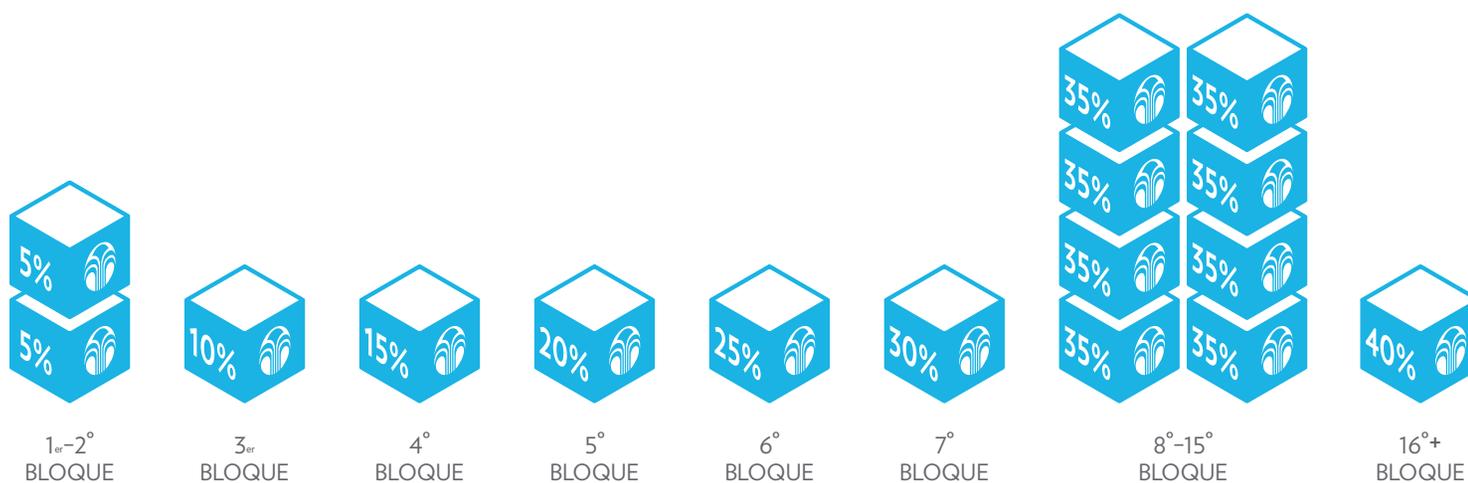


PAGO SEMANAL

BLOQUE DE DESAROLLO

Obtén un bono ascendente que comienza al 5% del Valor Comisionable de Ventas (VCV)* de tu primer Bloque de Desarrollo y que se extienda hasta el 40% de tu 16° Bloque de Desarrollo y más. Se te paga de acuerdo con el VCV de cada Bloque de Desarrollo individual. Cada Bloque de Desarrollo es pagado al porcentaje relacionado con ese Bloque de Desarrollo únicamente, tal como se ilustra en el siguiente cuadro.

Si completas 4 Bloques de Desarrollo o más (excluyendo Bloques Flexibles) en un mes, también se te pagará un Bono de Desarrollo por cualquier Bloque de Desarrollo incompleto al final del Mes. Los Bloques de Desarrollo incompletos se pagan sobre el monto porcentual del último Bloque de Desarrollo completo. Por ejemplo, si completaste 6 bloques y queda un 7° bloque parcial, te pagaremos un Bono de Desarrollo del 25% del VCV de la porción incompleta de tu 7° bloque.



* VALOR COMISIONABLE DE VENTAS (VCV o CSV en inglés)—Un valor monetario, asociado con cada Producto, utilizado para determinar los Bonos de Liderazgo y de Desarrollo. El VCV de cada producto varía ocasionalmente. Contacte a las oficinas de su mercado o a su Socio de Marca para recibir información específica con respecto a los precios de Producto, detalles del Bono de Reparto, Valor Comisionable de Ventas, e información adicional relacionada a la compensación de ventas.

Por ejemplo, una persona que ha completado 4 Bloques de Desarrollo en un mes ganaría el 5% del VCV de su 1° Bloque de Desarrollo, el 5% del VCV de su 2° Bloque de Desarrollo, el 10% del VCV del 3° Bloque de Desarrollo y el 15% del VCV del 4° Bloque de Desarrollo completado.

Por lo general, el VCV y el Volumen de Ventas de un bloque no son iguales.

OBTENGA PAGOS SEMANALES

Le pagaremos el Bono de Desarrollo cuatro veces al mes por todos los nuevos Bloques de Desarrollo establecidos. Calculamos sus ganancias con base en las ventas completadas hasta el día 7, 14, 21 y el último día de cada mes calendario. De esta manera usted no deberá esperar hasta el fin de mes para recibir sus pago. Los bonos obtenidos serán reflejados en su Cuenta Velocity dentro de un día laboral y luego serán transferidos automáticamente a la institución bancaria de su escogencia.

HORARIO SEMANAL DE BONO DE DESAROLLO

	<u>SEMANA 1</u>	<u>SEMANA 2</u>	<u>SEMANA 3</u>	<u>SEMANA 4</u>
DÍA	1-7	8-14	15-21	22-MONTH END

GENERALMENTE LOS BONOS SON CALCULADOS LOS DÍAS 8, 15, 22 Y EL 1 DEL SIGUIENTE MES, HORARIO DE LA MONTAÑA (MST UTC-7)



LIDERAR

Nu Skin se trata de retribuir y de ser una fuerza del bien. Es por eso que parte de nuestra misión es empoderar a las personas en el mundo para mejorar su futuro y el de otros. Con un programa de liderazgo poderoso y gratificante, podemos recompensar a aquellos que ayudan a sus compañeros a lograr sus metas.

¿CÓMO FUNCIONA?

AYUDA A OTROS CRECER

El Bono de Liderazgo ha sido establecido con base en un concepto principal: Obtenga mayores ganancias al ayudar a otros a ser exitosos. Esto comienza al ayudar a otros a convertirse en Representantes de Marca. ¡Le recompensaremos con un Bono de Liderazgo mensual por sus esfuerzos en guiar a su Equipo a salir adelante!



EJEMPLO DE GRUPO

● G1 ● G2 ● G3

 **SOCIO RUBÍ**
(EJECUTIVO DE MARCA)

 REPRESENTANTE
DE MARCA

 **SOCIO ORO**
(SOCIO DE MARCA)

 **SOCIO LAPIS**
(LÍDER DE MARCA)



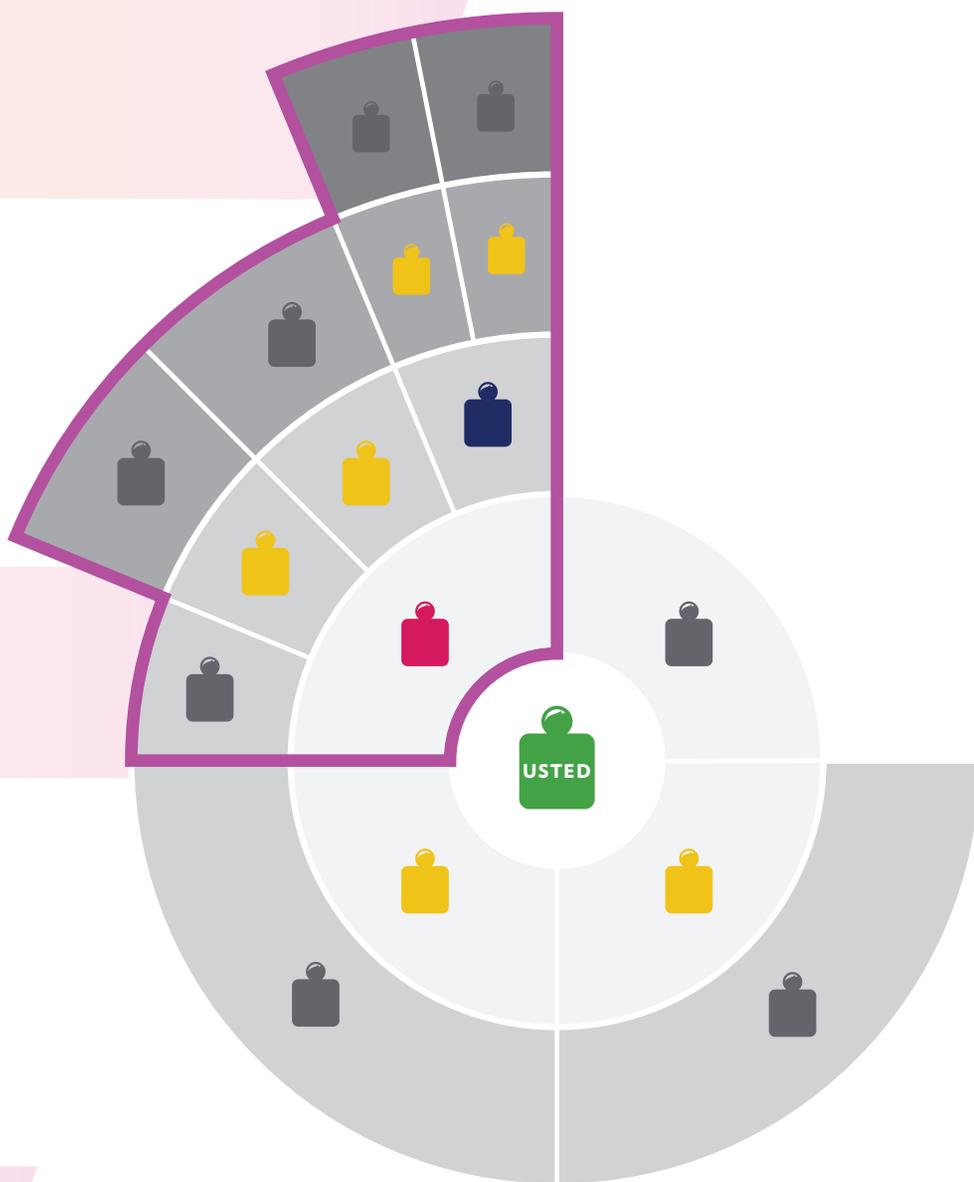
EXPANDE TU NEGOCIO

El proceso de crecimiento de su propio negocio impulsará el crecimiento de su Equipo. Al desarrollar sus propias bases de clientes, los miembros de su Grupo podrán adquirir el título de Representantes de Marca y así establecer a sus propios Grupos. Sin embargo, aún cuando ellos establezcan sus propios trayectos, cada una de las personas que usted a traído a Nu Skin continuará siendo parte de su Equipo. Mantenemos estas conexiones organizadas de manera sencilla aplicando el concepto de Generaciones. Todos los Representantes de Marca que usted lidere de manera directa forman parte de su Primera **Generación** (G1). Todos los Representantes de Marca que ellos lideren de manera directa constituyen su 2ª Generación (G2), etcétera

GANAS MIENTRAS LIDERAS

El Bono de Liderazgo recompensa a los Representantes de Marca que trabajan medio tiempo o tiempo completo vendiendo Productos y ayudando a otros a establecer sus propio negocios de ventas de Nu Skin. Por cada Representante de Marca que usted establezca en su Primera Generación (G1), usted recibirá un Bono de Liderazgo sobre el VCV correspondiente al grupo de aquella persona.

¡Al establecer más Representantes de Marca y al cumplir con diferentes metas, usted podrá habilitar la posibilidad de obtener Bonos de Liderazgo sobre hasta su 6ª Generación (G6)!



En el caso de que usted pierda su estatus y vuelva al título de Socio de marca por cualquier motivo, sus Representantes de Marca y sus respectivos Grupos formarán parte del Equipo de su Representante de Marca directo. Revise la sección titulada Reinicio – Detalles Adicionales para obtener información adicional con respecto al proceso para recuperar sus Representantes de Marca y sus respectivos Grupos.

SÉ UN LÍDER ÉPICO

Los verdaderos líderes se dedican a ayudar a sus Representantes de Marca a prosperar. Es por esta razón que para alcanzar los títulos más altos, usted deberá establecer Equipos de Liderazgo. Estos están conformados por los Representantes de Marca ubicados en su G1 que han alcanzado ciertas metas y objetivos con respecto al Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo (VVEL) durante el periodo de un mes calendario, según la gráfica de Títulos y Bonos de liderazgo ilustrada en la página 19. ¡En otras palabras, al ayudar a otros a convertirse en maravillosos Representantes de Marca, usted mismo también recibirá recompensas maravillosas!

EJEMPLO DE GRUPO

● G1 ● G2 ● G3 ● G4 ○ LT

 DIRECTOR ESMERALDA
(DIRECTOR DE MARCA)

 REPRESENTANTE
DE MARCA

 SOCIO ORO
(SOCIO DE MARCA)

 SOCIO LAPIS
(LÍDER DE MARCA)

 SOCIO RUBÍ
(EJECUTIVO DE MARCA)

MONTHLY PAY

BONO DE LIDERAZGO

Complete 6 o más Bloques de Desarrollo en un mes y usted recibirá 10% del VCV de su G1 o 5% del VCV de su Equipo, según la gráfica a continuación. Alternativamente, si usted completa 4 o 5 Bloques de Construcción en un mes, usted recibirá 2.5% del VCV de su Equipo. Para ser elegible para recibir cualquier Bono de Liderazgo, sin embargo, usted deberá contar con el título de Representante de Marca y haber completado 4 o más Bloques de Desarrollo durante ese mismo mes (excluyendo a los Bloques Flexibles).

OBTENGA PAGOS MENSUALES

Al finalizar cada mes calendario, calculamos las ventas de su Equipo y determinamos el valor de su Bono de Liderazgo. Como todos los otros bonos incluidos en el Plan Velocity, su Bono de Liderazgo será reflejado rápidamente en su Cuenta Velocity y luego transferido de manera automática a la institución bancaria de su escogencia.

TU VIDA, TU NEGOCIO, TU MANERA

Así que ¿qué espera? Ya sea que usted desee ganar una pequeña suma de dinero adicional cada mes, trabajar a medio tiempo o ya bien dedicarse a un negocio de tiempo completo, contamos con varias opciones flexibles que le proporcionarán recompensas con rapidez para ayudarle a establecer un futuro gratificante. Le invitamos a unirse nuestro equipo y a crecer a su propio paso al con los bonos de Reparto, de Desarrollo y de Liderazgo. ¡La oportunidad está tocando a la puerta y se llama Velocity!

TÍTULOS Y BONO DE LIDERAZGO

BONO DE LIDERAZGO

6+ BLOQUES

Gana

BONO DE LIDERAZGO DE 10% DEL VCV DE SU G1 **O**
 BONO DE LIDERAZGO DE 5% DEL VCV DE SU EQUIPO
 (HASTA 6 GENERACIONES)

4-5 BLOQUES

Gana

BONO DE LIDERAZGO DEL 2.5% DEL VCV DE SU EQUIPO
 (HASTA 6 GENERACIONES)

REQUISITOS

BONO DE LIDERAZGO

TITLE	TÍTULO DE EJECUTIVOS DE G1	LEADERSHIP TEAMS	LTSV PER LEADERSHIP TEAM	GENERACIONES PAGADAS
SOCIO ORO (SOCIO DE MARCA)	1	N/A	N/A	1
SOCIO LAPIS (LÍDER DE MARCA)	2	N/A	N/A	2
SOCIO RUBÍ (EJECUTIVO DE MARCA)	4	N/A	N/A	3*
DIRECTOR ESMERALDA (DIRECTOR DE MARCA)	4	1	1 CON 10K LTSV	4*
DIRECTOR DIAMANTE (DIRECTOR LÍDER DE MARCA)	5	2	1 CON 10K LTSV + 1 CON 20K LTSV	5*
DIRECTOR DIAMANTE AZUL (DIRECTOR EJECUTIVO DE MARCA)	6	3	1 CON 10K LTSV + 1 CON 20K LTSV + 1 CON 30K LTSV	6*
TEAM ELITE (DIRECTOR PRESIDENCIAL)	6	4	1 CON 10K LTSV + 1 CON 20K LTSV + 1 CON 30K LTSV + 1 CON 40K LTSV	6*

*Para ser elegible para recibir pagos sobre las Generaciones 3 a 6, usted no deberá estar involucrado en ningún tipo de venta o actividad que promueva el beneficio de ninguna otra compañía de venta directa.

**El plan incluye requisitos adicionales para recibir el título de reconocimiento Team Elite (Director Presidencial).

SOCIO DE MARCA—Cualquier persona autorizada para vender Productos Nu Skin, Según el Acuerdo de Socios de Marca (AAM). Todas las compras de Productos son opcionales.

ACUERDO DE SOCIOS DE MARCA (ASM)—Un contrato requerido para obtener el título de Socio de Marca. Una vez el Acuerdo de Socios de Marca es recibido y aceptado por parte de Nu Skin, el individuo es clasificado como Socio de Marca y cuenta con la capacidad de Registrar clientes y revender Productos.

REPRESENTANTE DE MARCA (RM)—Un individuo que ha completado la Calificación, tanto como el término genérico aplicado para referirse a todos los Representantes de Marca y títulos superiores, sin consideración de Título. Para mantener el estatus de Representante de Marca, usted deberá completar por lo menos 4 Bloques de Desarrollo durante el periodo de cada mes calendario (o aplicar los Bloques Flexibles para substituir los Bloques de Desarrollo faltantes). En el caso de que usted no cumpla con los requisitos necesarios para mantener su estatus de Representante de Marca, cualquier Representante de Marca en su Equipo será transferido al Equipo de su Representante de Marca directo. Usted contará con la opción de Reiniciar durante un periodo de tiempo limitado, y, si llegase a ser exitoso en sus esfuerzos, usted podrá recuperar los Representantes de Marca pertenecientes a su Equipo previamente, junto con los Bloques Flexibles previamente acumulados. Por favor revise la sesión titulada Detalles Adicionales – Reiniciar, o contacte a su gerente de cuenta para recibir información adicional.

BLOQUE DE DESARROLLO—Es una medida del Volumen de Ventas. Un Bloque de Desarrollo sólo se considera completo cuando cuenta con 500 puntos de Volumen de Ventas. Un Bloque de Desarrollo con menos de 500 puntos de Volumen de Ventas se considerará incompleto.

BONO DE DESARROLLO (BD)—Todos los Representantes de Marca son elegibles para recibir un Bono de Desarrollo sobre los Bloques de Desarrollo establecidos. Los Representantes de Marca que completen 4 o más Bloques de Desarrollo durante un mes (excluyendo a los Bloques Flexibles) también son elegibles para recibir un Bono de Desarrollo sobre cualquier Bono de Desarrollo incompleto al finalizar el mes. El porcentaje pagado sobre un Bloque de Desarrollo incompleto es equivalente al porcentaje pagado sobre el último Bloque de Desarrollo completado al finalizar el mes. Los pagos sobre Bloques de Desarrollo incompletos son efectuados el día 8 del mes siguiente. Los Socios de Marca y Representantes de Marca en Calificación no serán elegibles para recibir Bonos de Desarrollo. No se pagarán Bonos de Desarrollo sobre Bloques Flexibles. El Bono de Desarrollo es calculado sobre el VCV de cada Bloque de Desarrollo individual. El porcentaje asociado con los Bloques de Desarrollo es aplicable únicamente a aquel Bloque de Desarrollo específico y no será aplicado a ningún otro Bloque de Desarrollo previamente establecido.

POSICIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIOS (PDN)—Un incentivo para motivar a los Representantes de Marca exitosos a continuar el desarrollo de sus Equipos de ventas. La Posición de Desarrollo de Negocios es una segunda posición que es otorgada a un Representante

de Marca que ha sido compensado como Director Ejecutivo de Marca durante un mes. La PDN es establecida sobre la primera generación del Director Ejecutivo de Marca (la cuenta matriz). Al establecer un Equipo de Representantes de Marca bajo la PDN, la cuenta matriz es elegible para recibir un Bono de Liderazgo de 5% sobre 6 Generaciones de Representantes de Marca bajo la PDN y la PDN es elegible para recibir un Bono de Liderazgo de 5% sobre 6 Generaciones de Representantes de Marca. El dueño de la PDN y de la cuenta matriz puede llegar a recibir hasta 10% sobre el VCV de las Generaciones coincidentes entre la cuenta matriz y la PDN. Para obtener información adicional con respecto a las Posiciones de Desarrollo de Negocios póngase en contacto con su gerente de cuentas.

VOLUMEN COMISIONABLE DE VENTAS (VCV)—Un valor monetario, asociado con cada Producto, utilizado para determinar los Bonos de Liderazgo y de Desarrollo. El VCV de cada producto varía ocasionalmente. Contacte a las oficinas de su mercado o a su Socio de Marca referente para recibir información específica con respecto a los precios de Producto, detalles del Bono de Reparto, Valor Comisionable de Ventas, e información adicional relacionada a la compensación de ventas.

BLOQUE FLEXIBLE—Es un sustituto para un Bloque de Desarrollo que se aplica automáticamente para mantener su estatus como Representante de Marca en el caso de que durante el periodo de un mes calendario usted no complete los 4 o más Bloques de Desarrollo requeridos. Durante cualquier mes que usted aplique el uso de un Bloque Flexible, usted continuará siendo elegible para recibir los Bonos de Desarrollo sobre los Bloques de Desarrollo que haya completado; sin embargo, usted no será elegible para recibir Bonos de Liderazgo. Los Bloques Flexibles no proporcionan Volumen de Ventas, VCV, o representan un valor monetario y no podrán ser redimidos a cambio de dinero. Los Bloques Flexibles solo serán utilizados para ayudarle a mantener su estatus como Representante de Marca. Usted tendrá la opción de aplicar el uso de 3 Bloques Flexibles durante el periodo de un mes calendario. No se limitarán la cantidad de Bloques Flexibles que podrán ser acumulados. Los Bloques Flexibles no caducarán y no son transferibles. En el caso de que usted pierda su estatus de Representante de Marca, usted perderá cualquier cantidad de Bloques Flexibles acumulados. Revise la sesión titulada Detalles Adicionales – Bloques Flexibles para recibir información adicional al respecto.

GENERACIÓN—Un concepto sencillo para organizar su Equipo. Cada Representante de Marca que usted lidere de manera directa forma parte de su Primera Generación (G1). Cada Representante de Marca que sus Representantes de Marca G1 lideren de manera directa forman parte de su Segunda Generación (G2), etcétera.

GRUPO—Su grupo consiste de usted y todos sus Clientes Minoristas, Miembros, Socios de Marca y Representantes de Marca en Calificación. Sus Representantes de Marca y sus grupos respectivos no son incluidos directamente en su Grupo. Todas las ventas generadas por aquellos individuos que forman parte de su Grupo contribuyen al establecimiento de sus Bloques de Desarrollo y al Valor Comisionable de Ventas de su Grupo.

GRUPO DE LIDERAZGO (GD)—Para más información al respecto consulta Liderar – Sé un Líder Épico.

VOLUMEN DE VENTAS DE GRUPO DE LIDERAZGO (VVGL)—El VVEL de un Representante de Marca G1 es la suma de todos los Volúmenes de Ventas comprendidos desde su G1 a G6 de aquel Representante de Marca G1.

BONO DE LIDERAZGO—Ver Liderazgo – Pagos Mensuales para obtener detalles adicionales.

CARTA DE INTENCIÓN (CDI)—Un documento físico o ya bien notificación electrónica que un Socio de Marca debe firmar para notificar a Nu Skin de su intención de ingresar el proceso de Calificación para convertirse en un Representante de Marca en Calificación. Una vez este documento haya sido sometido y aceptado por parte de Nu Skin, un Representante de Marca es denominado “RPC1” durante su primer mes de Calificación, “RPC2” durante su segundo mes de calificación, etc. En el caso de que un Socio de Marca haya ingresado este proceso de calificación en una ocasión previa y desee una vez más ingresar el proceso, el Socio de Marca deberá someter a la compañía una nueva Carta de Intención.

PRECIO DE MIEMBRO—El precio de compra de Productos establecido para tanto Miembros como Socios de Marca. El Precio de Miembro puede llegar a ser descontado en comparación a los precios listados para promociones e incentivos ocasionalmente y es determinado según los mercados locales.

MEMBER PRICE—The purchase price of Products for both Members and Brand Affiliates. Member Price may occasionally be discounted below normal listings for promotions and incentives, as determined by the local market.

POSICIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE DIRECTOR PRESIDENCIAL (PDN DP)—Un incentivo establecido para motivar a los Representantes de Marca exitosos a continuar desarrollando su Equipo de Ventas. Una PDN DP es una tercera posición que es otorgada a los Representantes de Marca que han completado su primer mes de Calificación para obtener el título de Director Presidencial. La PDN DP se establece en la Primera Generación de la cuenta matriz de la PDN. Al establecer un Equipo de Representantes de Marca bajo la PDN, la cuenta matriz es elegible para recibir un Bono de Liderazgo de 5% sobre 6 Generaciones de Representantes de Marca, la PDN es elegible para recibir un Bono de Liderazgo de 5% sobre 6 Generaciones de Representantes de Marca. Esto significa que la cuenta matriz puede llegar a recibir hasta 15% y la PDN puede llegar a recibir hasta 10% VCV de las Generaciones coincidentes entre la cuenta matriz y la cuenta PDN y la cuenta PDN DP. Para obtener información adicional póngase en contacto con su gerente de cuentas.

PRODUCTO—Incluye todos los productos y servicios vendidos por Nu Skin y sus Socios de Marca.

CALIFICACIÓN—El proceso mediante el cual los Socios de Marca

deben pasar para convertirse en Representantes de Marca. Usted debe comenzar su Calificación sometiendo una Carta de Intención, a continuación usted será denominado como Representante de Marca en Calificación. Una vez usted haya acumulado el número de Bloques de Desarrollo y Bloques de Reparto requeridos durante un periodo de 6 meses calendario, usted completará la Calificación y será reclasificado como Representante de Marca. Por favor revise la sesión titulada Desarrollo – Calificación para obtener detalles adicionales al respecto.

REPRESENTANTE DE MARCA EN CALIFICACIÓN (RPC)—Un Representante de Marca que ha sometido a la compañía su Carta de Intención y ha comenzado, pero no finalizado, el proceso de Calificación. Por favor revise la sesión titulada Desarrollo – Calificación para obtener detalles adicionales al respecto.

REGISTRAR—Registrar (Registrado) hace referencia a inscribir personalmente a Clientes Minoristas, Miembros o Afiliados de Marca en Nu Skin.

CLIENTE MINORISTA—Un Cliente Minorista es cualquier cliente que no es un Afiliado de Marca o Miembro que compra Productos, ya sea a un Afiliado de Marca o directamente a Nu Skin.

GANANCIAS MINORISTAS—La diferencia monetaria entre sus costos totales (incluyendo el Precio de Miembro, costo de envío, etc.) y el precio por el cual usted vende un determinado Producto.

BONO DE VENTAS MINORISTAS (BM)—La diferencia entre el Precio de Miembro y el precio pagado por sus Clientes Minoristas (excluyendo costos de envío e impuestos) cuando ellos compran Productos directamente de parte de Nu Skin.

VOLUMEN DE VENTAS—Un sistema de puntaje establecido por Nu Skin para comparar el valor relativo de los Productos a través de varias monedas y mercados. Cada producto recibe una asignación específica de puntos de Volumen de Ventas. Los Bloques de Reparto, Bloques de Desarrollo y el Volumen de Ventas de los Equipos de Liderazgo se establece con base en el Volumen de Ventas. El Volumen de Ventas es diferente al Volumen de Ventas Comisionable.

BLOQUE DE REPARTO—Un subconjunto de los Bloques de Desarrollo que consiste de 500 puntos de Volumen de Ventas que provienen únicamente de compras hechas por parte de los Clientes Minoristas, Miembros, Socios de Marca y Representantes de Marca en Calificación que usted ha Registrado personalmente. Sus compras personales no serán aplicadas a los Bloques de Reparto. Los Bloque de Reparto solo son aplicables para la Calificación y constituyen una subcategoría de los Bloques de Desarrollo. Por lo tanto, todos los Bloques de Reparto son Bloques de Desarrollo, pero no todos los Bloques de Desarrollo son Bloques de Reparto.

BONO DE REPARTO—Por favor revise la sección titulada Reparto – Pagos Diarios para obtener detalles adicionales al respecto.

GROUP—Un Grupo se conforma por tu Grupo y todos los Grupos de los cuales eres elegible para recibir el pago de un Bono

de Liderazgo.

TÍTULO—Se refiere a los Miembros, Socios de Marca, Representantes de Marca en Calificación y Títulos de Representantes de Marca. Los Títulos de Representantes de Marca son determinados de acuerdo al número de Representantes de Marca del G1 y los Equipos de Liderazgo y son utilizados para determinar el número de Generaciones de pago con respecto al Bono de Liderazgo. Por favor revise la sección titulada Liderazgo – Títulos y Gráfica de Bono de Liderazgo para obtener detalles adicionales con respecto a los requisitos específicos asignados a cada Título.

CUENTA VELOCITY—Una cuenta digital que contiene y refleja toda la actividad de compensación, ajustes y pagos hechos por parte de Nu Skin. Usted será asignado una Cuenta Velocity al convertirse en Socio de Marca. Usted podrá transferir el balance total disponible de su Cuenta Velocity a la institución bancaria de su preferencia en cualquier momento. Sin embargo, se aplicarán costos administrativos con este tipo de transacciones, dependiendo del reglamento normativo de su mercado o ya bien de aquel correspondiente a su propia institución bancaria. Nu Skin se encarga de transferir automáticamente el balance restante de su Cuenta Velocity al comenzar el periodo de pago semanal y mensual. Usted será responsable por todas las tarifas y costos administrativos asociados con las transferencias que usted efectúe personalmente. El valor mínimo de las transacciones automáticas es [\$10 USD]. Las transferencias que usted efectúe personalmente no requerirán un valor mínimo. Las Cuentas Velocity no acumulan intereses. Usted podrá acceder su Cuenta Velocity por medio del portal electrónico de los Socios de Marca de Nu Skin.



*INFORMACIÓN
IMPORTANTE
ADICIONAL*

Para calificar a los pagos correspondientes a Velocity by Nu Skin, debes realizar ventas a por lo menos 5 Clientes Minoristas o Miembros diferentes cada mes y cumplir con nuestras Políticas y Procedimientos, así como con los lineamientos.

Para calificar a los pagos correspondientes a Velocity by Nu Skin, debes realizar ventas a por lo menos 5 Clientes Minoristas o Miembros diferentes cada mes y cumplir con nuestras Políticas y Procedimientos, así como con los lineamientos.

Velocity será lanzado en los mercados de Nu Skin paulatinamente. Una vez que Velocity sea lanzado en cada mercado nuevo, Nu Skin comenzará a usar los nuevos términos, incluyendo Títulos, en cada mercado. Los nuevos términos serán usados en dichos mercados donde Velocity ha sido lanzado y los términos anteriores se seguirán usando en aquellos mercados donde Velocity no ha sido lanzado.

Velocity no se relaciona con nuestro negocio en China Continental, el cual no participa en el Plan de Compensación de Ventas Globales de Nu Skin y opera bajo un modelo de negocios diferente.

El siguiente cuadro brinda una comparación de los términos nuevos y los anteriores. Hasta que Velocity sea implementado en su totalidad en los mercados de Nu Skin, los términos anteriores y los términos nuevos serán usados indistintamente y con el significado equivalente en los documentos de Nu Skin, incluyendo el Acuerdo de Distribuidor, las Políticas & Procedimientos y los lineamientos. Los Títulos pueden ser modificados sin previo aviso.

TÉRMINO ANTERIOR	TÉRMINO NUEVO
PREFERRED CUSTOMER	MEMBER
DISTRIBUIDOR	BRAND AFFILIATE
QUALIFYING EXECUTIVE	QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE
EXECUTIVE +	BRAND REPRESENTATIVE
EXECUTIVE (TITLE)	BRAND REPRESENTATIVE
GOLD	GOLD PARTNER (BRAND PARTNER)
LAPIS	LAPIS PARTNER (SENIOR BRAND PARTNER)
RUBY	RUBY PARTNER (EXECUTIVE BRAND PARTNER)
EMERALD	EMERALD DIRECTOR (BRAND DIRECTOR)
DIAMOND	DIAMOND DIRECTOR (SENIOR BRAND DIRECTOR)
BLUE DIAMOND	BLUE DIAMOND DIRECTOR (EXECUTIVE BRAND DIRECTOR)
TEAM ELITE	TEAM ELITE / PRESIDENTIAL DIRECTOR
CIRCLE GROUP	GROUP
PAID ORGANIZATION	TEAM
DISTRIBUTOR AGREEMENT (SELLER AGREEMENT)	BRAND AFFILIATE AGREEMENT



Nu Skin US

75 West Center Street Provo, UT 84601 • 1-800-487-1000 • www.nuskinusa.com

Nu Skin Canada

3350 Ridgeway Drive Unit #1 • Mississauga, Ontario, Canada L5L 5Z9
1-800-487-1000 • www.nuskin.com/canada

©2018 Nu Skin Enterprises USA