

# VELOCITY

*RETAIL SHARE BUILD LEAD*

Việc thu lợi nhuận bán hàng có ý nghĩa thông qua Velocity bởi Nu Skin™ đòi hỏi thời gian, nỗ lực và cam kết đáng kể. Để có bản tóm tắt hoàn chỉnh về chính sách trả thưởng ở tất cả các cấp trong Chính Sách Trả Thưởng Toàn cầu của Nu Skin, vui lòng liên hệ với Công ty theo số 1-800-487-1000 hoặc truy cập [nuskin.com/usdistributorearnings](http://nuskin.com/usdistributorearnings) hoặc [nuskin.com/cadistributorearnings](http://nuskin.com/cadistributorearnings). Để biết thêm thông tin về Velocity bởi Nu Skin, vui lòng xem Tài liệu Velocity của Nu Skin hoặc liên hệ với người quản lý tài khoản của quý vị.

Các trang trình bày sau phản ánh các yếu tố được đề xuất của chương trình Velocity bởi Nu Skin™ và có thể thay đổi trước khi vận hành vào tháng 6 năm 2018.

Chương trình Velocity của Nu Skin™ không liên quan đến doanh nghiệp Trung Quốc Đại lục của chúng tôi, thị trường này không tham gia vào Chính sách Trả thưởng Toàn cầu của Nu Skin và hoạt động theo mô hình kinh doanh khác.

**Effective June 1, 2018**  
**US & CA Markets V1**

# VELOCITY

## BÁN LẺ

BÁN SẢN PHẨM CHO  
NGƯỜI TIÊU DÙNG

GIÁ BÁN LẺ

TIỀN THƯỞNG  
GIỚI THIỆU BÁN  
LẺ

ĐƯỢC TRẢ MỖI  
NGÀY

## CHIA SẺ

BÁN SẢN PHẨM CHO  
NHỮNG KHÁCH  
HÀNG ĐƯỢC ĐĂNG  
KÝ MÃ SỐ

+

PHẦN THƯỞNG  
CHIA SẺ

ĐƯỢC TRẢ MỖI  
NGÀY

## XÂY DỰNG

XÂY DỰNG NHÓM  
NGƯỜI TIÊU DÙNG  
VÀ NHỮNG NGƯỜI  
CỐ VẤN BÁN HÀNG

+

PHẦN THƯỞNG  
XÂY DỰNG

ĐƯỢC TRẢ MỖI  
TUẦN

## LEAD

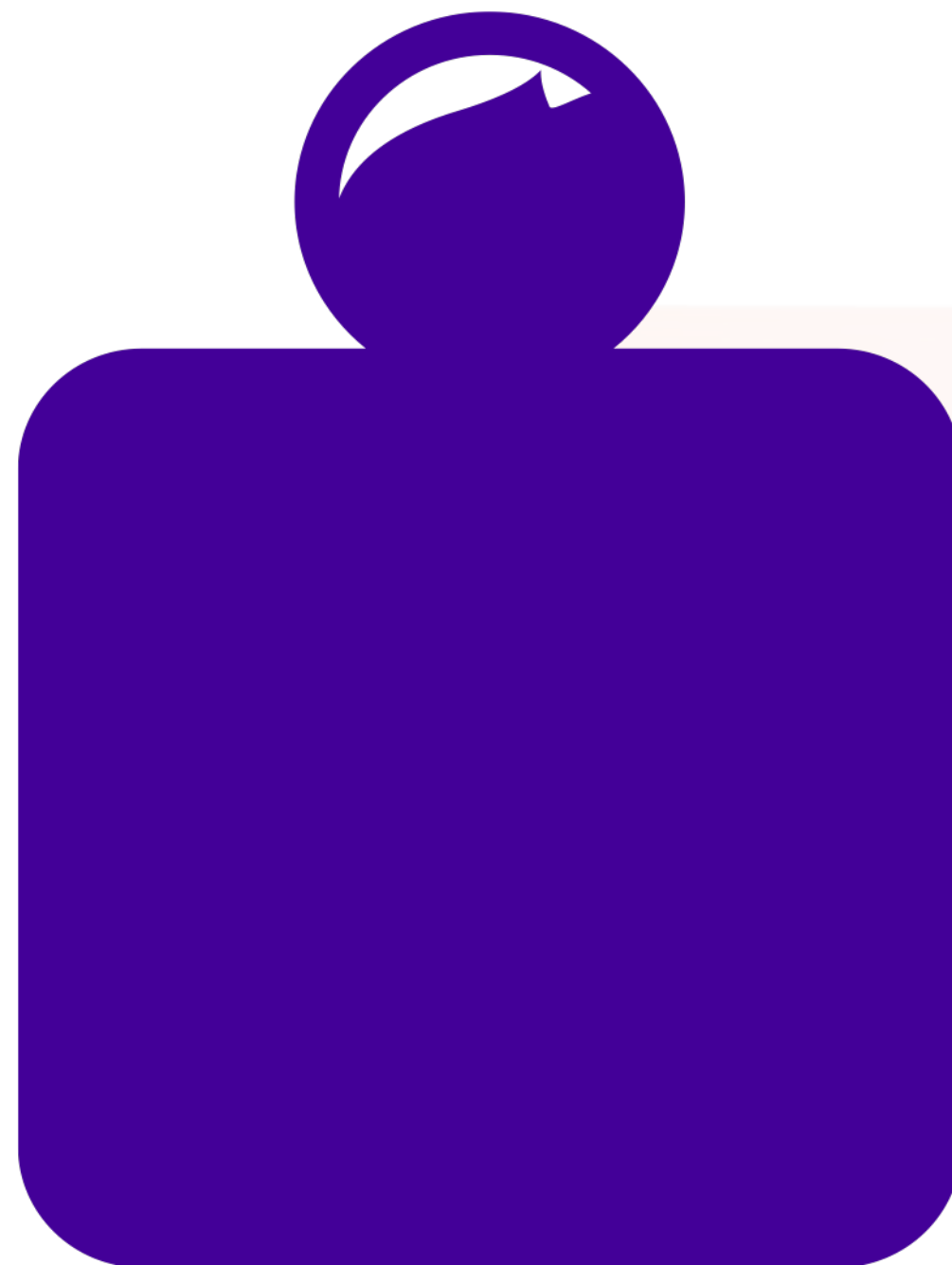
DẪN DẮT VÀ HƯỚNG  
DẪN CÁC LÃNH ĐẠO BÁN  
HÀNG ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC  
NHỮNG CỘT MỐC KINH  
DOANH QUAN TRỌNG

+

PHẦN THƯỞNG LÃNH  
ĐẠO

ĐƯỢC TRẢ MỖI  
THÁNG

# BÁN LẺ?



BÁN SẢN PHẨM TRỰC TIẾP CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀ QUÝ VỊ CÓ THỂ NHẬN ĐƯỢC PHẦN CHÊNH LỆCH GIÁ BÁN LẺ.  
BÁN SẢN PHẨM THÔNG QUA HỆ THỐNG PHỤC VỤ CÁ NHÂN CỦA CHÚNG TÔI VÀ QUÝ VỊ CÓ THỂ NHẬN ĐƯỢC TIỀN THƯỞNG GIỚI  
THIỆU BÁN LẺ.

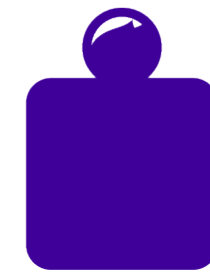
# BÁN LẺ?



Tất cả tiền thưởng được thanh toán trên giá sản phẩm trước khi áp dụng bất kỳ khoản thuế hiện hành nào.

- ĐƯỢC TRẢ MỖI NGÀY
- BẤT CỨ KHI NÀO QUÝ VỊ BÁN SẢN PHẨM CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG, QUÝ VỊ SẼ GIỮ SỰ KHÁC BIỆT (CHÊN LỆCH GIÁ BÁN LẺ) GIỮA TỔNG CHI PHÍ CỦA QUÝ VỊ (BAO GỒM GIÁ THÀNH VIÊN, CHI PHÍ GIAO HÀNG, V.V.) VÀ GIÁ QUÝ VỊ BÁN SẢN PHẨM CHO NGƯỜI TIÊU DÙNG.
- BẰNG VIỆC BÁN SẢN PHẨM THÔNG QUA HỆ THỐNG PHỤC VỤ CÁ NHÂN, QUÝ VỊ CÓ THỂ NHẬN ĐƯỢC TIỀN THƯỞNG GIỚI THIỆU BÁN LẺ VÀ TIỀN THƯỞNG CHIA SẺ.

# CHIA SẺ?



RETAIL  
CUSTOMER



MEMBER  
(PREFERRED CUSTOMER)



BRAND AFFILIATE  
(DISTRIBUTOR)

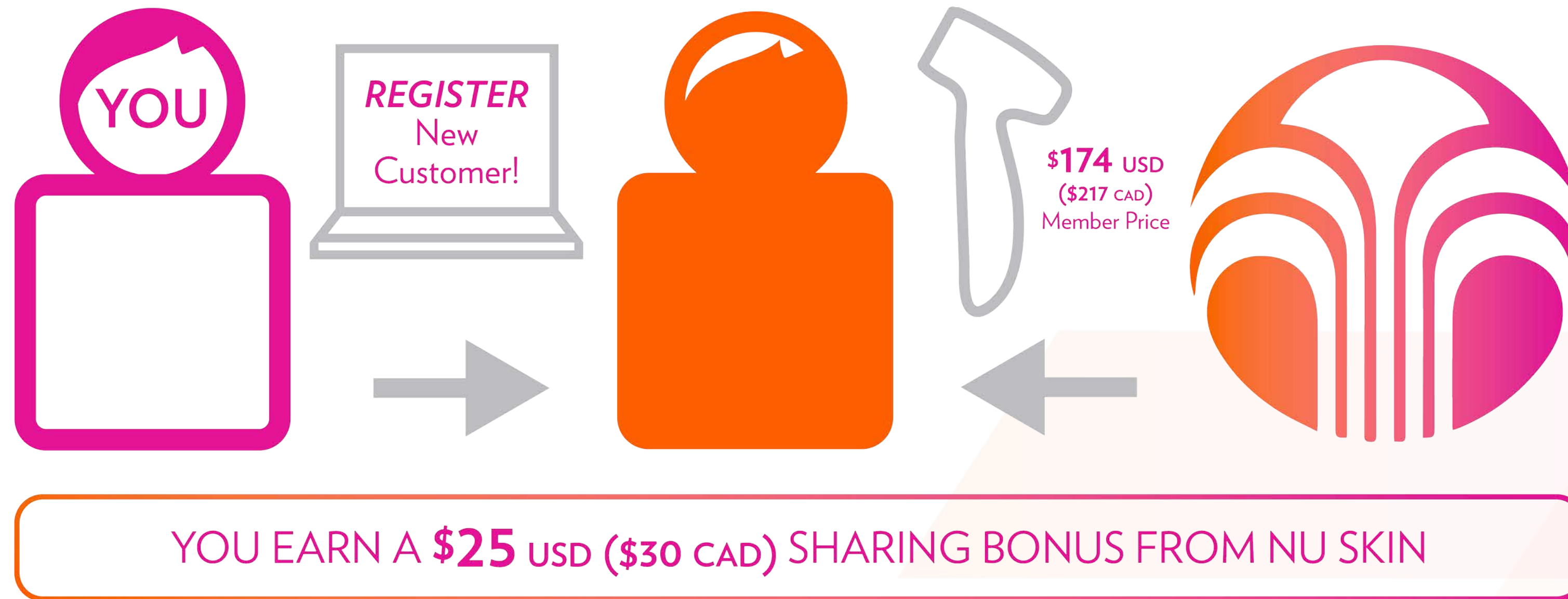


QUALIFYING  
SALES LEADER  
(LOI OR QEXEC)

BÁN SẢN PHẨM CHO KHÁCH HÀNG ĐÃ ĐĂNG KÝ CỦA QUÝ VỊ, VÀ QUÝ VỊ CÓ THỂ KIỂM TIỀN THƯỞNG CHIA SẺ HÀNG NGÀY!



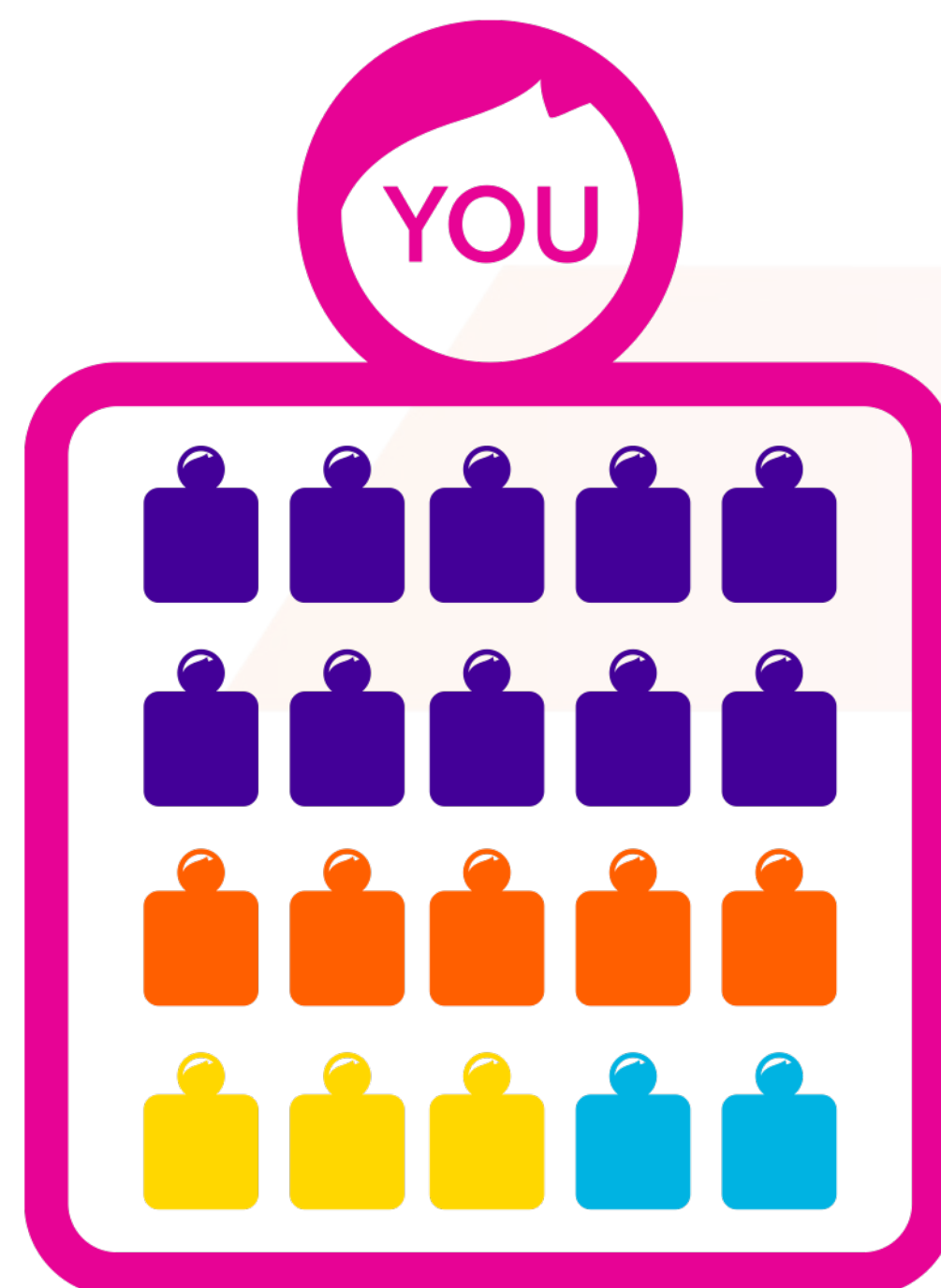
# PHẦN THƯỞNG CHIA SẺ




Tất cả tiền thưởng được thanh toán trên giá sản phẩm trước khi áp dụng bất kỳ khoản thuế hiện hành nào.

- ĐƯỢC TRẢ MỖI NGÀY
- THƯỜNG NẪM TRONG KHOẢNG TỪ 5% ĐẾN HƠN 20% GIÁ THÀNH VIÊN CỦA SẢN PHẨM
- KHI QUÝ VỊ MUA SẢN PHẨM TỪ NU SKIN, TIỀN THƯỞNG CHIA SẺ ĐƯỢC TRẢ CHO NGƯỜI LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU ĐÃ ĐĂNG KÝ QUÝ VỊ TRỪ KHI QUÝ VỊ TRỞ THÀNH NGƯỜI LÃNH ĐẠO BÁN HÀNG
- NGƯỜI LÃNH ĐẠO BÁN HÀNG SẼ ĐƯỢC QUYỀN GIỮ PHẦN THƯỞNG CHIA SẺ KHI MUA HÀNG CÁ NHÂN CỦA HỌ

# XÂY DỰNG



 Nhóm = Quý vị và tất cả Khách hàng bán lẻ, Thành viên, những người Liên kết thương hiệu và Nhà lãnh đạo bán hàng đủ điều kiện

XÂY DỰNG MỘT NHÓM NHỮNG NGƯỜI CÓ KINH NGHIỆM KINH DOANH CÙNG CHÍ HƯỚNG VÀ QUÝ VỊ CÓ THỂ KIẾM ĐƯỢC MỘT KHOẢN TIỀN THƯỞNG CHO TOÀN BỘ DOANH THU HÀNG TUẦN CỦA NHÓM MÌNH!

# XÂY DỰNG

**KHỐI LƯỢNG BÁN HÀNG = HỆ THỐNG ĐIỂM ĐƯỢC SỬ DỤNG ĐỂ SO SÁNH GIÁ TRỊ LIÊN QUAN CỦA SẢN PHẨM**

BUILDING  
BLOCK



**= 500 ĐIỂM KHỐI LƯỢNG BÁN HÀNG TỪ BẤT KỲ NƠI NÀO TRONG NHÓM CỦA QUÝ VỊ**

SHARING  
BLOCK



**= 500 ĐIỂM KHỐI LƯỢNG BÁN HÀNG TỪ CHỈ NHỮNG KHÁCH HÀNG ĐÃ ĐƯỢC CHÍNH QUÝ VỊ ĐĂNG KÝ**

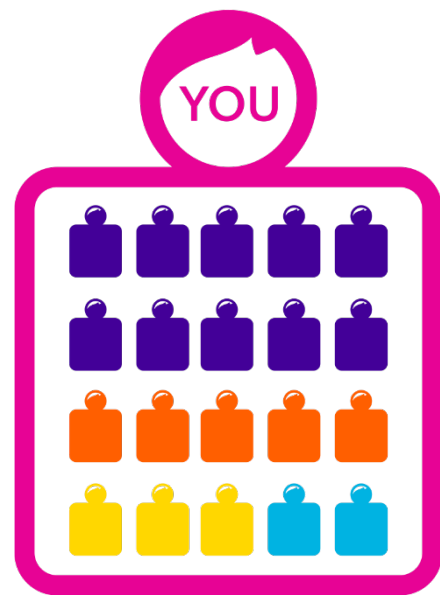
**SHARING BLOCKS CŨNG LÀ BUILDING BLOCKS, NHƯNG CHỈ TÍNH NHỮNG ĐƠN HÀNG ĐƯỢC MUA BỞI NHỮNG NGƯỜI KHÁCH HÀNG ĐƯỢC ĐĂNG KÝ BỞI CHÍNH QUÝ VỊ.**



# Việc đạt chuẩn

## BƯỚC 1

- Phát triển một nhóm



- Gửi thư tham gia đạt chuẩn trực tuyến

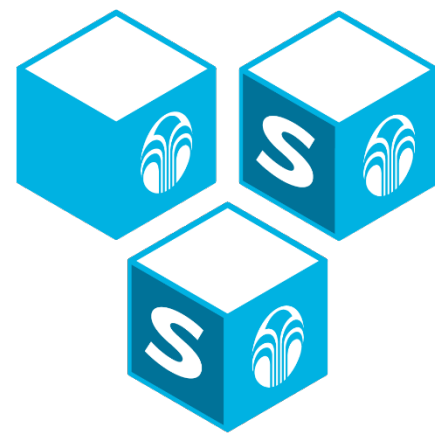
+

## BƯỚC 2

- Hoàn thành 12 Building Blocks, 4 trong số đó cũng là Sharing Blocks, trong vòng 6 tháng liên tục

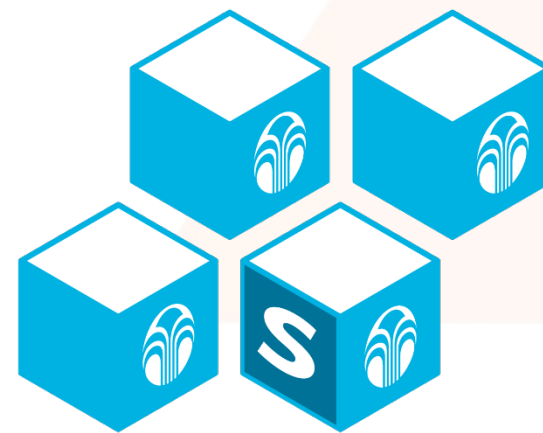
EXAMPLE QUALIFICATION

MONTH 1



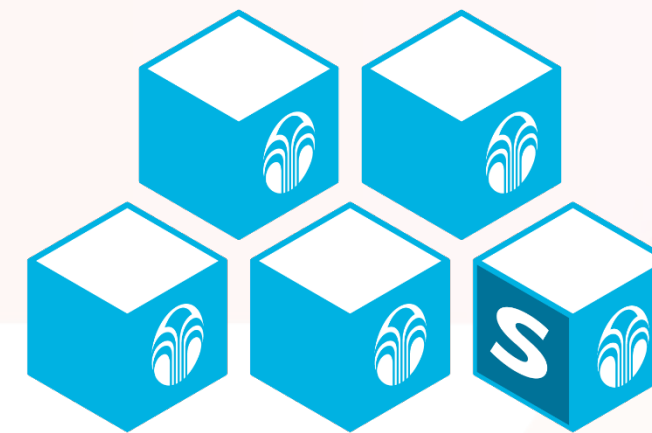
3 BUILDING BLOCKS  
(2 ARE SHARING BLOCKS)

MONTH 2



4 BUILDING BLOCKS  
(1 IS A SHARING BLOCK)

MONTH 3



5 BUILDING BLOCKS  
(1 IS A SHARING BLOCK)

Tối thiểu mỗi tháng:  
2 Building Blocks

2 BUILDING  
BLOCKS



=

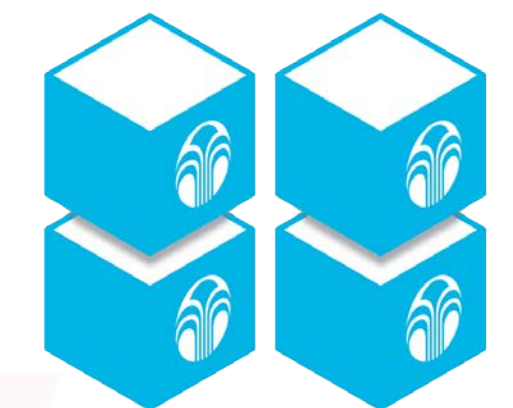
## BƯỚC 3

- Hoàn thành Việc đạt chuẩn và trở thành lãnh đạo bán hàng!



- Việc duy trì mỗi tháng:  
4 BUILDING BLOCKS

4 BUILDING  
BLOCKS

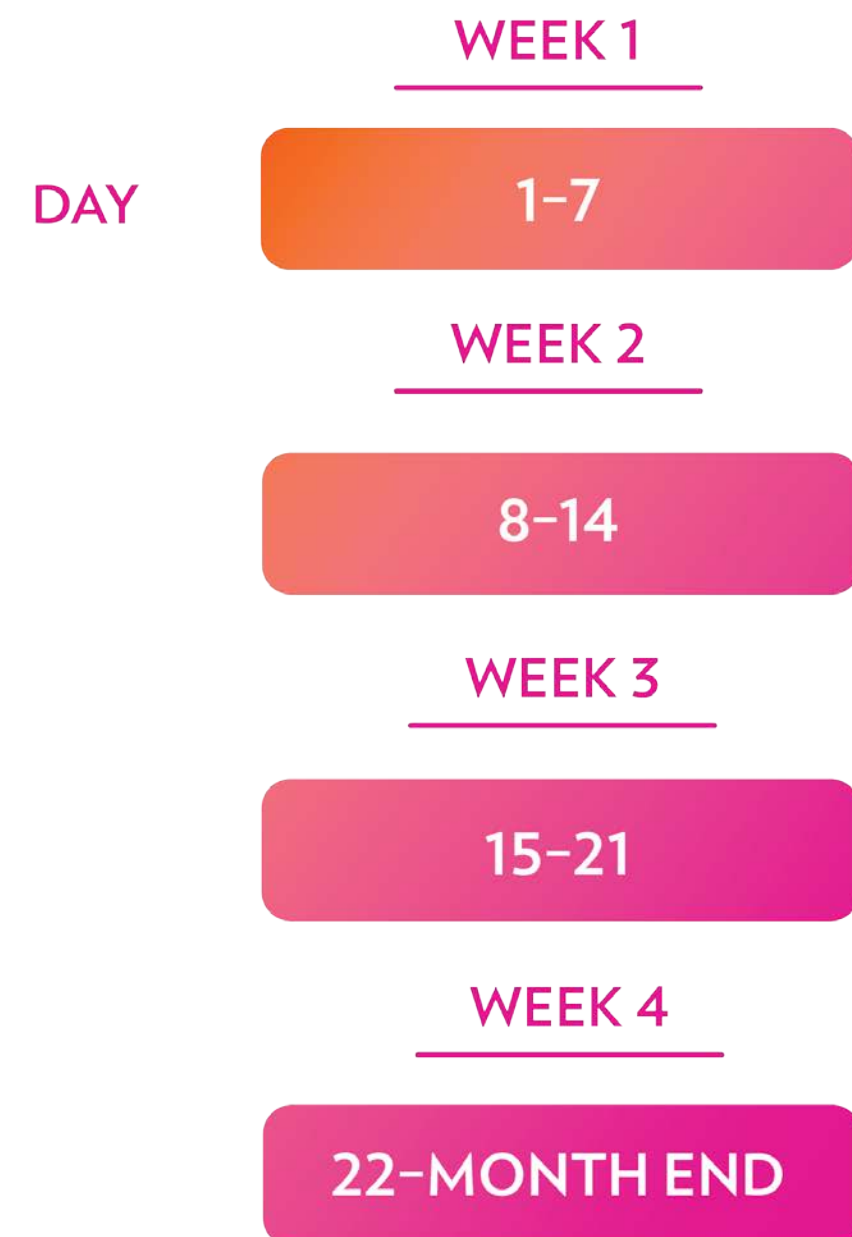


# PHẦN THƯỞNG XÂY DỰNG

Bạn được thanh toán trên CSV của từng Building Block riêng lẻ.

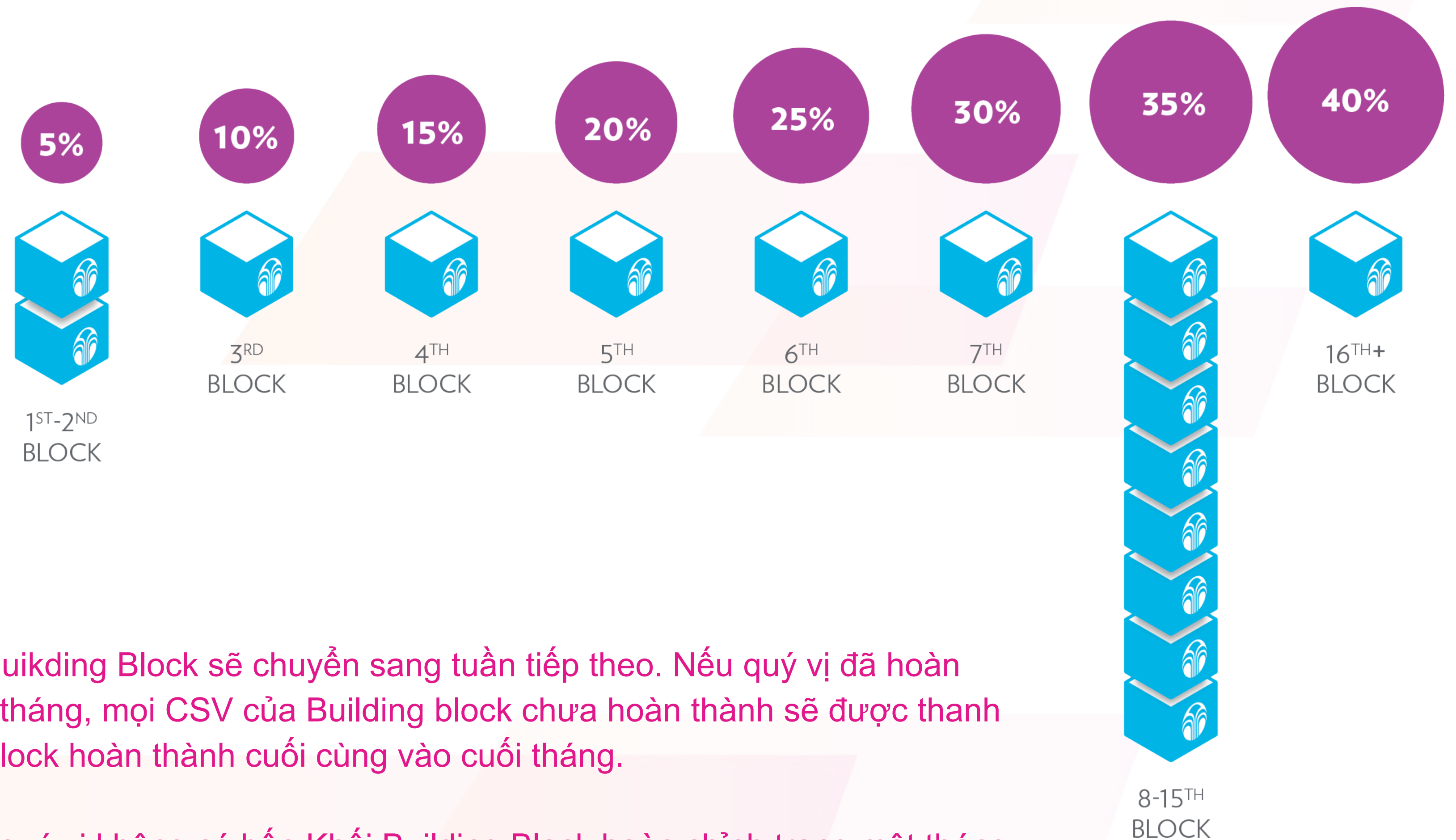
Mỗi Building Block được thanh toán theo tỷ lệ phần trăm chỉ liên quan đến Building Block đó, như được minh họa trong biểu đồ bên dưới.

## WEEKLY BUILDING BONUS SCHEDULE



BONUSES ARE GENERALLY CALCULATED ON THE 8TH, 15TH, 22ND, AND THE 1ST OF THE FOLLOWING MONTH, MOUNTAIN STANDARD TIME (UTC -7)

Bắt đầu ở mức 5% và mở rộng đến 40% doanh số bán hàng có thể trả thưởng của quý vị.



Khối lượng bán hàng chưa hoàn thành của Building Block sẽ chuyển sang tuần tiếp theo. Nếu quý vị đã hoàn thành ít nhất 4 Khối Building Block trong một tháng, mọi CSV của Building block chưa hoàn thành sẽ được thanh toán theo tỷ lệ phần trăm của Khối Building Block hoàn thành cuối cùng vào cuối tháng.

Vì mục đích của Phần thưởng xây dựng nếu quý vị không có bốn Khối Building Block hoàn chỉnh trong một tháng thì quý vị sẽ mất khối lượng bán hàng trên bất kỳ khối không hoàn chỉnh nào.



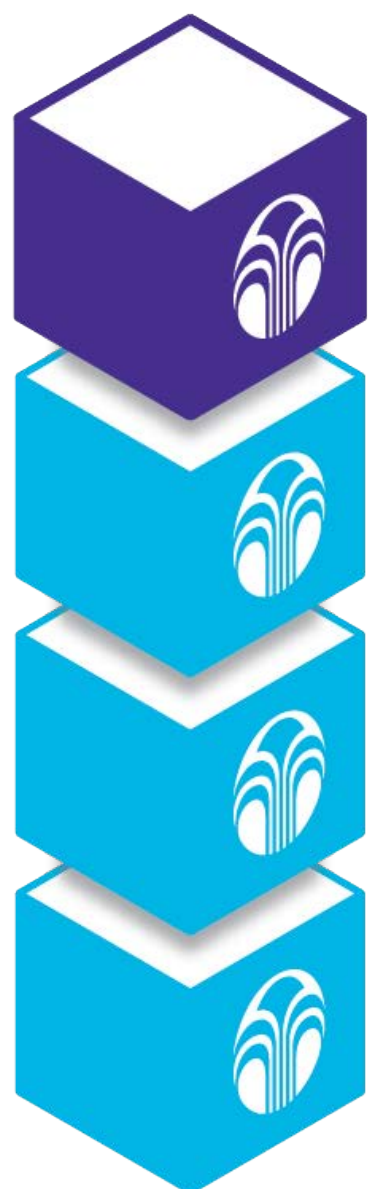
# FLEX BLOCKS



Một khối thay thế Building Block được tự động sử dụng để duy trì trạng thái Lãnh đạo bán hàng khi yêu cầu bảo trì hàng tháng của 4 khối Building Block không được hoàn thành. Flex Block không tạo Khối lượng bán hàng hoặc CSV và không có giá trị bằng tiền.

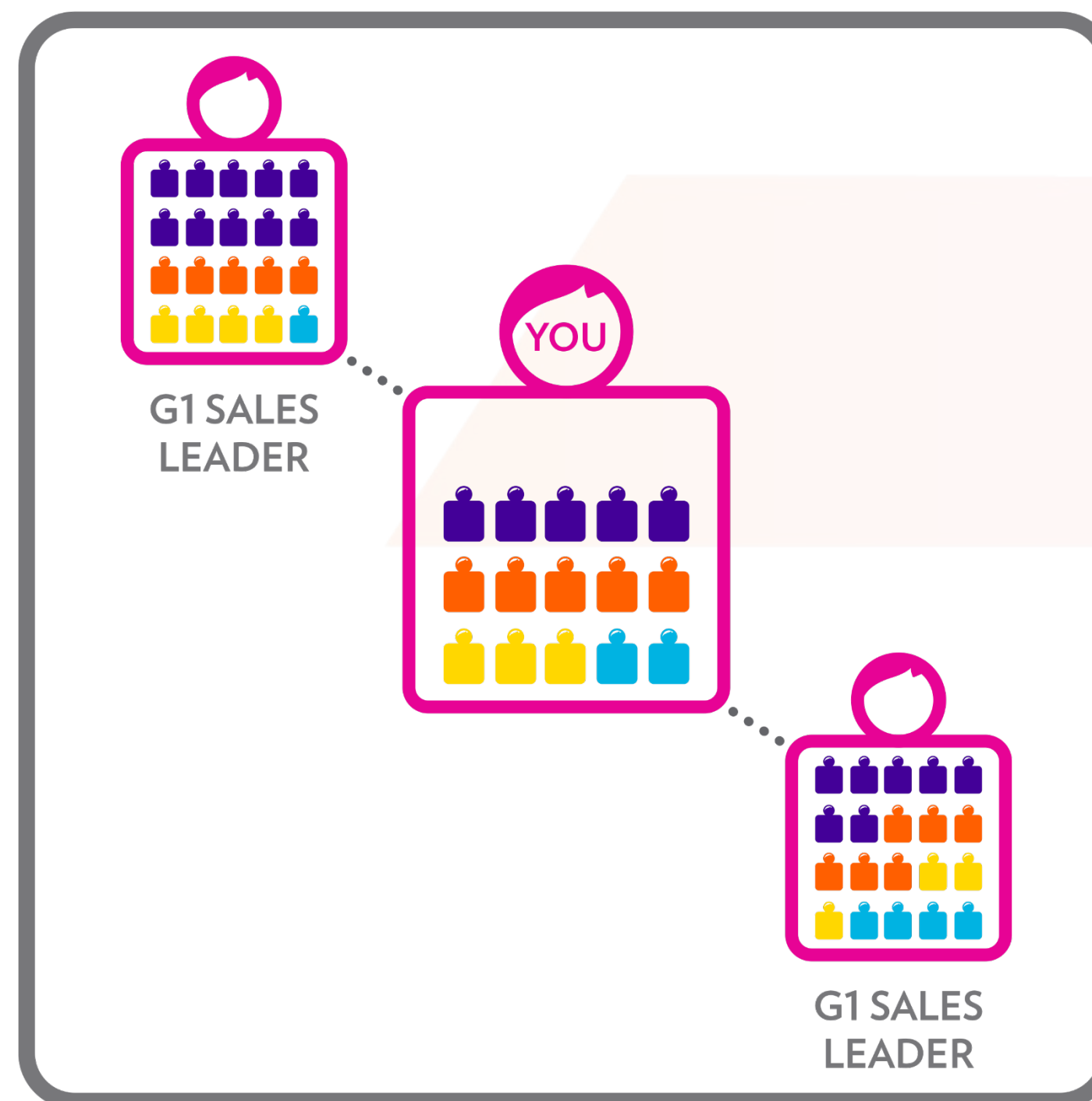
	MONTH 1	MONTH 2	MONTH 3	MONTH 4	MONTH 5	
<b>Được cấp</b>	3 Flex Blocks	2 Flex Blocks	1 Flex Block	N / A	N / A	Sales Leader Anniversary! 3 Flex Blocks
<b>Sử dụng</b>	1 Flex Block	0 Flex Blocks	2 Flex Blocks	0 Flex Blocks	0 Flex Blocks	0 Flex Blocks
<b>Còn lại</b>	2 Flex Blocks	4 Flex Blocks	3 Flex Blocks	3 Flex Blocks	3 Flex Blocks	6 Flex Blocks

Allotted Flex Blocks:  
 Month 1: 3 Flex Blocks  
 Month 2: 2 Flex Blocks  
 Month 3: 1 Flex Block  
 Sales Leader Anniversary:  
 3 Flex Blocks



# lead

YOUR TEAM



**Đội = Nhóm của quý vị và tất cả các Nhóm mà quý vị đủ điều kiện để được trả tiền thưởng Leading Bonus**

**HÃY GIÚP NHỮNG NHÀ LÃNH ĐẠO BÁN HÀNG CỦA QUÝ VỊ THÀNH CÔNG VỚI KHÁCH HÀNG CỦA HỌ, VÀ CHÚNG TÔI SẼ TRẢ CHO QUÝ VỊ TIỀN THƯỞNG LEADING BONUS CHO CẢ ĐỘI CỦA QUÝ VỊ MỖI THÁNG!**

# PHẦN THƯỞNG LÃNH ĐẠO

## LEADING BONUS

6+ BLOCKS

*earn*

10% LEADING BONUS  
ON YOUR G1 CSV  
OR  
5% LEADING BONUS  
ON YOUR TEAM CSV  
(UP TO 6 GENERATIONS)

4-5 BLOCKS

*earn*

2.5% LEADING BONUS  
ON YOUR TEAM CSV  
(UP TO 6 GENERATIONS)

- ĐƯỢC TRẢ MỖI THÁNG
- **2,5%, 5% HOẶC 10% DOANH SỐ BÁN HÀNG ĐƯỢC TRẢ THƯỞNG CHO ĐỘI CỦA QUÝ VỊ**
- SỐ LƯỢNG THỂ HỆ QUÝ VỊ CÓ THỂ ĐƯỢC THANH TOÁN ĐƯỢC XÁC ĐỊNH BỞI DANH HIỆU CỦA MÌNH



# SALES LEADER TITLES

TITLE*	REQUIREMENTS			LEADING BONUS
	G1 SALES LEADERS	LEADERSHIP TEAMS	LTSV PER LEADERSHIP TEAM	PAID GENERATIONS
GOLD PARTNER (BRAND PARTNER)	1	N/A	N/A	1
LAPIS PARTNER (SENIOR BRAND PARTNER)	2	N/A	N/A	2
RUBY PARTNER (EXECUTIVE BRAND PARTNER)	4	N/A	N/A	3**
EMERALD DIRECTOR (BRAND DIRECTOR)	4	1	1 WITH 10K LTSV	4**
DIAMOND DIRECTOR (SENIOR BRAND DIRECTOR)	5	2	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV	5**
BLUE DIAMOND DIRECTOR (EXECUTIVE BRAND DIRECTOR)	6	3	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV + 1 WITH 30K LTSV	6**
TEAM ELITE (PRESIDENTIAL DIRECTOR)	6	4	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV + 1 WITH 30K LTSV + 1 WITH 40K LTSV	6**

- Để đủ điều kiện được thanh toán cho Thế hệ 3–6, quý vị không được tham gia vào bất kỳ hoạt động bán hàng hoặc các hoạt động quảng bá nào khác hoặc hưởng lợi từ một công ty bán hàng trực tiếp khác.
- \*\* Có những yêu cầu bổ sung để được công nhận là Presidential Director (Team Elite).

# VELOCITY

**RETAIL SHARE BUILD LEAD**

Không có sự đảm bảo về sự thành công về tài chính và kết quả rất khác nhau giữa những người tham gia. Trong năm 2016, hoa hồng trung bình trả cho Nhà phân phối hoạt động của Hoa Kỳ mỗi tháng là \$185,41 hoặc \$2,224,93 dựa trên cơ sở hàng năm. Trong năm 2016, hoa hồng trung bình hàng tháng được trả cho các Nhà phân phối Hoạt động tại Hoa Kỳ đã kiếm được khoản hoa hồng là \$912,64 hoặc \$10,951,72 trên cơ sở hàng năm. Lưu ý rằng những con số này không đại diện cho lợi nhuận của Nhà phân phối, vì họ không xem xét các chi phí phát sinh bởi Nhà phân phối trong việc quảng bá doanh nghiệp của mình và không bao gồm thu nhập chênh lệch từ giá bán lẻ.

Việc thu lợi nhuận bán hàng có ý nghĩa thông qua Velocity bởi Nu Skin™ đòi hỏi thời gian, nỗ lực và cam kết đáng kể. Để có bản tóm tắt hoàn chỉnh về chính sách trả thưởng ở tất cả các cấp trong Chính Sách Trả Thưởng Toàn cầu của Nu Skin, vui lòng liên hệ với Công ty theo số 1-800-487-1000 hoặc truy cập [nuskin.com/usdistributorearnings](http://nuskin.com/usdistributorearnings) hoặc [nuskin.com/cadistributorearnings](http://nuskin.com/cadistributorearnings). Để biết thêm thông tin về Velocity bởi Nu Skin, vui lòng xem Tài liệu Velocity của Nu Skin hoặc liên hệ với người quản lý tài khoản của quý vị.

Tại Canada, tổng số tiền cho một nhà phân phối điển hình được xác định bởi bất kỳ tài khoản cấp Nhà phân phối nào có khối lượng cá nhân hoặc hoạt động tài trợ vào tháng 12 năm 2016 và nhận được ít nhất một lần nhận hoa hồng vào năm 2016. Nhà phân phối tiêu biểu kiếm được 757 đô la Canada vào năm 2016 và chiếm 58% tổng số người tham gia hoạt động nhận được séc trong năm 2016. Những người tham gia còn lại là cấp Executive trở lên.