

VELOCITY

BY NU SKIN®

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

目錄

獎勵提速	4
分享	6
建立	8
領導	14
詞彙表	20
其他重要資訊	22



您的生活、 您的事業、 您的方式

歡迎來到Nu Skin獎勵提速計畫——本績效報酬計畫提供靈活的選擇，以符合您的生活方式，提供快速獎勵使您保持動力，並使您以您的方式建立充滿成就感的未來。

想要透過與朋友分享您最喜歡的產品，來增加額外的收入嗎？或是自己當老闆的夢想？不論您的目標為何，您的Nu Skin旅程將會專屬於您。這也是為什麼要參與獎勵提速計畫，您選擇您的道路——還有您的步調。

彈性

擁有零售、分享、建立與領導的彈性，獎勵提速計畫幫助您以您的方式生活——您可以自訂您的工作時間，並朝著您特定的志向前進

快速

獎勵提速計畫在您每銷售一項產品時會快速給付獎金給您。您能每日、每週和每月獲得獎金，您與您帶進Nu Skin的伙伴都會獲得快速獎勵。

成就感

獎勵提速計畫以豐厚的獎金、及時支付、尊榮的表揚來嘉獎您的努力，還有其他豐富的獎勵。成功不是只有一種方法——這是您的生活、您的事業、您的方式。

最好的部分呢？現在開始，簡單且免費。想知道更多請繼續看下去！

分享

想要輕鬆簡單且能每天賺取一些額外的現金嗎？自己銷售我們極佳的產品，或是讓我們幫您處理銷售細節！經由我們系統完成的零售業績能讓您賺取銷售紅利。這些銷售與其他由您的註冊顧客完成的購買，也能讓您賺取豐厚的分享獎金。

建立

您有朋友像您一樣喜愛分享極佳的產品並與喜愛交友的嗎？建立一個擁有志同道合的銷售專家的團隊，並一同工作以達成您的目標！在可計獎金之產品銷售量超過一定基準後，獎勵提速計畫每週的建構獎金從5%起跳，最高可至40%。

領導

想要提升能力並與透過獎勵提速計畫一展鴻圖嗎？透過領導他人且他們成功發展自己的事業時，您能享有每個月的領導獎金，高達您的團隊中可計獎金之產品銷售額的5%。

準備好以您的方式建立您的事業了嗎？來看看獎勵提速計畫如何支付您。

粗體字會在詞彙表中進一步說明

分享

這是您的生活，何不以您想要的方式生活，並同時賺錢呢？獎勵提速計畫讓您一邊做您喜愛做的事情——與您身邊的人們分享好的產品，一邊賺取現金。

運作方式

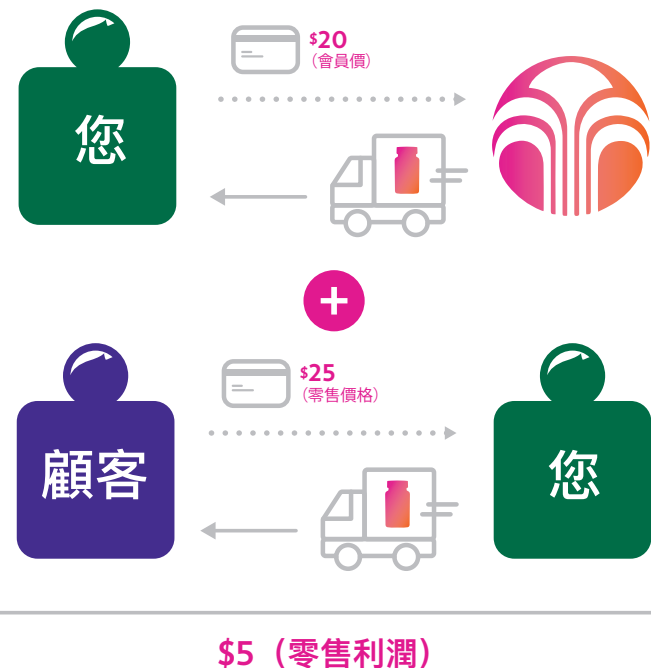
你最擅長的事，我們會處理剩下來的部分。身為會員，您能在我們的網站或應用程式、您最喜愛的社群媒體，或是透過個人的方式銷售產品。每當您註冊的零售顧客、自用客戶、會員，或是考核中銷售領導直接從Nu Skin購買產品時，您能賺取分享獎金。

很簡單，對吧？

當您從Nu Skin購買產品，分享獎金會支付給註冊您的會員。銷售領導會保留他們個人購買部分的分享獎金。

零售利潤

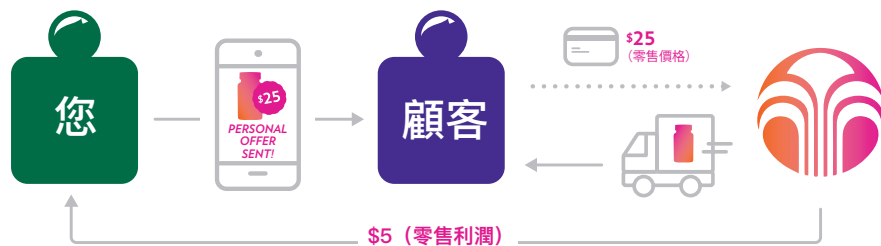
零售利潤是您的總成本(包括會員價、運費...等等)與您銷售產品的價格之價差。您處理所有Nu Skin系統之外所賺取的零售利潤。



DAILY PAY

零售獎金

當您的零售顧客直接向Nu Skin購買產品時，您能賺取銷售紅利，金額等同於會員價及您的零售顧客直接向Nu Skin購買產品所付金額(不含運費及稅金)之價差。



每日獎金

分享獎金與銷售紅利一般而言會在1個工作日內顯示在您的獎勵提速帳號中。

分享獎金

在大多數的產品享有分享獎金，一般而言是您的註冊顧客(銷售領導除外)直接向Nu Skin購買之產品的5%到20% (或更多!)。聯絡您的市場或會員，了解特定的產品標價、適用的分享獎金細節，以及其他資訊。

當產品價格在促銷期間打折時，分享獎金會以同樣的百分比減少，除非個別市場有特別說明細節。



建立

當您準備好要建立您的事業時，Nu Skin當您的靠山。獎勵提速計畫助您一臂之力並燃起您的熱情！

運作方式

獎勵提速計畫透過簡單的區塊系統代表銷售業績，使您的努力工作得以井然有序。這些區塊也會被用來決定您的進展與收入。區塊基本上使您更易於瞭解與管理您的事業，也使您與您的銷售團隊(您與所有您的零售顧客、會員、品牌人員，以及考核中銷售領導)更有效率。

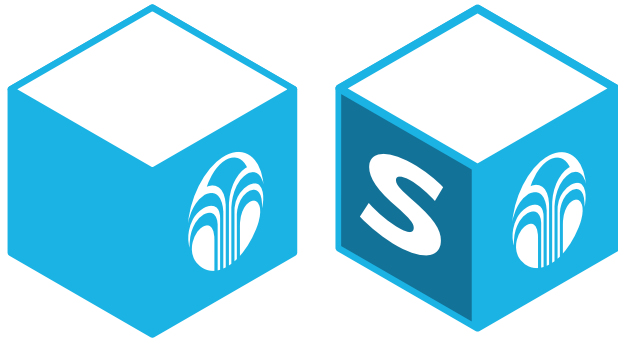


區塊

即使有表單與應用程式，管理蒸蒸日上的事業並不容易。為了簡化，我們將您的產品銷售分成一個個小塊，稱為區塊。主要有兩種區塊——建構業績區塊和分享業績區塊。每個建構業績區塊代表來自您的團隊的500分銷售業績。分享業績區塊是建構業績區塊，但是只會算由您個人註冊的零售顧客、自用客戶、會員，以及考核中銷售領導所做的購買。

區塊會在每個月初重新計算，追蹤您的月銷售業績比以往更簡單明瞭！

建構業績區塊 分享業績區塊



考核

將您的事業變得更加茁壯且更好是件美好但不容易的事。藉由我們簡單易懂的考核，您將能掌握個人成為銷售領導的每個進程。

步驟一：首先，您需要建立一個強而有力的小組，接著提交一份Nu Skin主任考核意向書。一旦完成後，您將會被賦予新頭銜與新的責任——考核中銷售領導。

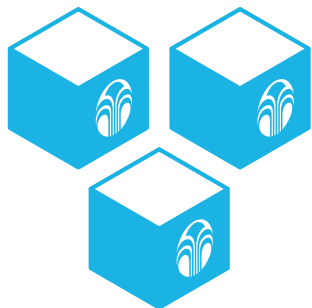
步驟二：考核會引導您找到能夠助您每個月成功成為銷售領導的顧客群。您承諾在連續6個月份中完成12個建構業績區塊，其中至少4個必須同時是分享業績區塊。

步驟三：於考核中的每個月份內，您必須完成至少2個建構業績區塊才能繼續考核。

註解：考核中銷售領導在完成考核後會被晉升為銷售領導。確保您與您小組內的成員在同一個月內完成考核，或是比您小組內的成員提早完成考核，以將他們保留在您的團隊中。

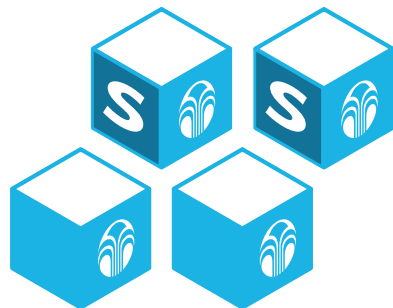
考核範例

第一個月



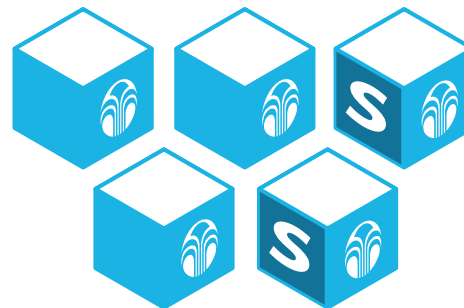
第三建構業績區塊

第二個月



第四建構業績區塊
(兩個為分享業績區塊)

第三個月



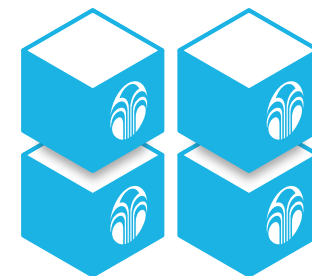
第五建構業績區塊
(兩個為分享業績區塊)

成為品牌代表!

一旦完成考核，您在接下來的一週就開始成為品牌代表。您也能開始賺取週結建構獎金，也就是您的小組中產品銷售之可計獎金價值的5%，最高可達到40%。

從此之後，您需要每個月完成4個新的建構業績區塊，以維持品牌代表資格(或使用至多3次彈性業績區塊，在詞彙表及額外詳情中將有更多解釋)。

每月維持頭銜要求



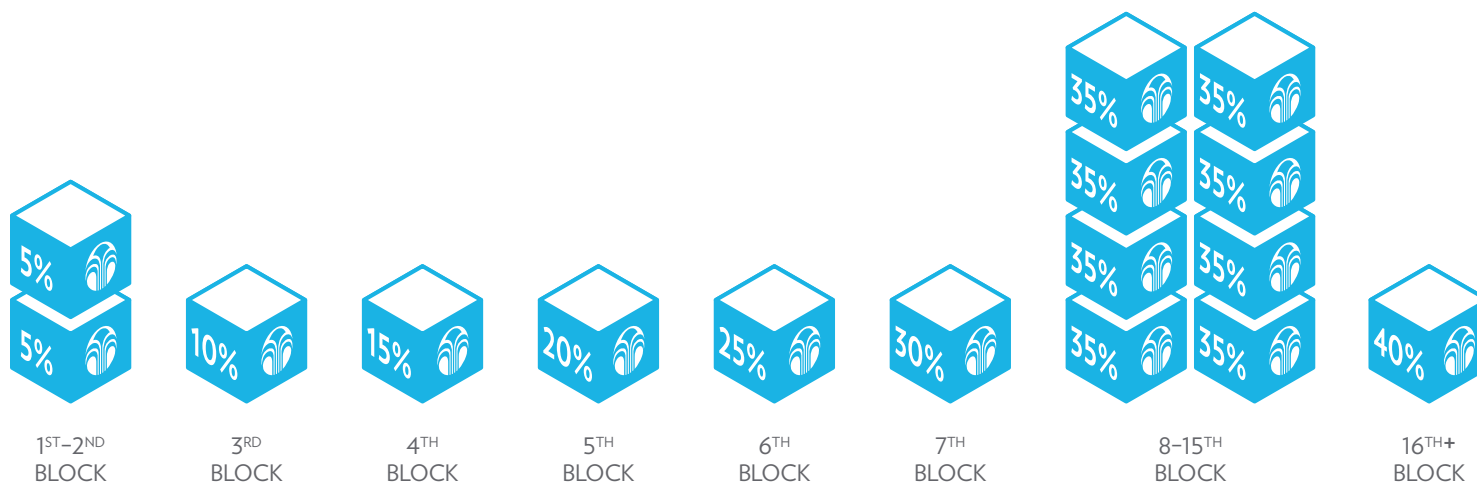
第四建構業績區塊

週結獎金

建構獎金

從可計獎金銷售價值(CSV)中賺取不同等級的獎金，從您第一個建構業績區塊的5%開始，一直到第16個建構業績區塊的40%，甚至更多。您會因個別建構業績區塊的CSV獲得獎金。每個建構業績區塊只以該建構業績區塊相對應的百分比獲得支付，如下表所示。

若您於一個月內完成4個以上建構業績區塊(彈性業績區塊除外)，在月底時，您也會獲得未完成的建構業績區塊的建構獎金。未完成建構業績區塊的獎金，會與上一個完成的建構業績區塊的百分比一致。舉例來說，若您在一個月內完成6個區塊以及部分第7區塊，您會獲得第7區塊未完成部分CSV中25%的建構獎金。



可計獎金銷售價值(CSV)是每項產品相對的貨幣價值，用以計算建構及領導獎金。每項產品的CSV可能隨著時間推移而有所調整。請聯繫公司或會員，來獲得特定產品價格、分享獎金詳情、可計獎金銷售價值、及其它銷售獎勵計劃的資訊。

* 可計獎金銷售價值(CSV) — 是每項產品相對的貨幣價值，用以計算建構及領導獎金。每項產品的CSV可能隨著時間推移，而有所調整。

請與您的市場或推薦會員聯繫，來獲得特定產品價格、分享獎金詳情、可計獎金銷售價值，及其它銷售獎勵計劃的資訊。

每週賺取

一個月四次，您能從新完成的建構業績區塊賺取建構獎金。我們依照您在每個月到7、14、21日，以及最後一天的銷售量計算並支付獎金，您也不必等到月底才能收到獎金。您的獎金一般會在一個工作日內於您的獎勵提速帳戶上顯示，並自動轉帳到您設定的金融機構。

週結建構獎金時間表

	第一週	第二週	第三週	第四週
DAY	1-7	8-14	15-21	22-MONTH END

所有獎金一般會在山區標準時間(UTC-7)的8、15、22日，及次月的1日計算。



領 導

Nu Skin致力於發揚善事，並成為善的力量。因此我們公司的使命之一，就是使全世界的人具備使他們自己與其他人的未來更好的能力。透過強大且使人實現理想的領導計畫，我們嘉獎那些幫助他們團隊成員達成目標的人。

運作方式

幫助他人成長

領導是建立在一個主要的概念之上：透過幫助他人成功來賺取更多。這從帶領他人成為品牌代表開始。我們將會以每個月的領導獎金獎勵您帶領您的團隊出發！



EXAMPLE TEAM

● G1 ● G2 ● G3

RUBY PARTNER
(EXECUTIVE
BRAND PARTNER)

**BRAND
REPRESENTATIVE**

GOLD PARTNER
(BRAND PARTNER)

LAPIS PARTNER
(SENIOR BRAND PARTNER)



擴張您的事業

隨著您的事業成長，您的團隊也會成長。透過發展他們自己的顧客群，您的小組成員能成為品牌代表，並創造他們自己的小組。即使他們已經擁有自己的事業，所有您帶進Nu Skin的人還是會在您的團隊中。我們使用代數的概念讓您輕鬆組織這些連結。所有您直接帶領的品牌代表是您的第一代(G1)。由這些品牌代表直接帶領的是您的第二代(G2)，以此類推。

領導也能賺取

獎勵兼職或全職銷售產品的品牌代表，並幫助其他人創建他們自己的Nu Skin銷售事業。每個您帶領的第一代(G1)品牌代表，您都能因他們團隊的CSV賺取領導獎金。

透過發展更多G1品牌代表並達成其他里程碑，您能開啟賺取您的團隊中至多6代的領導獎金的潛力！

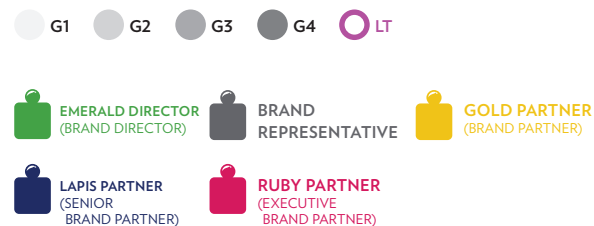
若您因為某些因素被降為會員，您的品牌代表與他們的小組會移到您的直接品牌代表上線的團隊中——更多關於如何拿回您的品牌代表與他們的小組的資訊，請參見「額外詳情」。



成為頂尖領導

真正的領導者致力協助他們的代表獲得成功。這就是為何您需要建立領導力團隊，來達到最高頭銜。如「頭銜及領導獎金表」第19頁所示，有G1品牌代表在同一月分內，達到特定的領導力團隊銷售業績(LTSV)之里程碑。換句話說，藉由協助他人成為頂尖品牌代表時，您也可以獲得極佳的獎勵！

EXAMPLE TEAM



月付獎金

領導獎金

一個月內完成6個或更多的建構業績區塊，您會賺取10% G1的CSV，或5%您團隊的CSV。如下圖所示。或者，若您在一個月內，完成4或5個建構業績區塊，您會賺取2.5%您團隊的CSV。欲符合領導獎金，您當月必須是完成4個或更多建構業績區塊的銷售領導(不算彈性業績區塊)。

每月獎金

每個月份月底時，我們會統計您團隊的所有銷售，來計算您的領導獎金。如同所有獎勵提速獎金，您的領導獎金額度會於下個月8日顯示在您的V&G帳戶中，再自動轉至您所設定的金融機構。

您的生活，您的事業，您的方式

您還在等什麼呢？無論您想賺取些許額外收入、兼職經營、或甚至作為全職事業。我們有多種靈活的方式，給予您快速的獎勵，幫助您建立美好未來。現在就加入，以您的步調來成長，藉由零售推薦、分享、建構、以及領導獎金，來賺取每日、每週、或每月獎金。機會已經來到，就是獎勵提速！

TITLES AND LEADING BONUS

LEADING BONUS		
6+ BLOCKS	<i>earn</i>	10%領導獎金來自您G1的CSV或 5%領導獎金來自您的團隊的CSV (至多到第6代)
4-5 BLOCKS	<i>earn</i>	2.5%領導獎金來自您的團隊的CSV (至多到第6代)

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

*欲符合獲得第3—6代之獎金，您不可參與促銷、或有利於其他直銷公司的銷售、或其他活動。

**欲獲得寰宇領袖(總裁級品牌大使)之表揚，有額外的要求。

詞彙表

會員 — 任何依照會員協議(BAA)，被授權來銷售 Nu Skin產品的人。所有產品購買皆為選擇性。

會員協議(BAA) — 成為會員所需的合約。Nu Skin接受協議後，方能算為會員來註冊顧客及轉售產品。

品牌代表(BR) — 完成考核，也是代表所有品牌代表以上，無論其頭銜之總稱。欲維持品牌代表頭銜，每個月曆月您必須完成至少4個建構業績區塊(或使用彈性業績區塊來替代缺乏的建構業績區塊)。若您沒有維持您的品牌代表頭銜，任何您團隊中的品牌代表，都會移轉至您直接所屬的品牌代表團隊中。在限定時間內，您有重新開始的選項，若有完成，則可重得原本在您團隊中的品牌代表，以及任何先前累積的彈性業績區塊。請見額外詳情 — 重新開始，或與您的帳戶經理聯繫。

建構業績區塊 — 用以計算銷售業績。完成500分銷售業績，才算完成一個建構業績區塊。少於500分銷售業績，則算為沒有完成的建構業績區塊。

建構獎金(BB) — 所有品牌代表皆可由完成的建構業績區塊獲得建構獎金。在一個月內完成4個或更多建構業績區塊(不含彈性業績區塊)的品牌代表，月底時也會由任何未完成的建構業績區塊賺取建構獎金。未完成建構業績區塊的獎金百分比，會與當月上一個完成的建構業績區塊的百分比一致。未完成的建構業績區塊將於下個月的8日支付。會員及考核品牌代表不會賺取建構獎金。也不會由彈性業績區塊賺取獎金。建構獎金是依照每個建構業績區塊的CSV來計算。與建構業績區塊相對應的百分比，只適用於該特定的建構業績區塊，並不適用於任何之前已完成的建構業績區塊。

第二事業帳戶(BBP) — 提供成功的品牌代表們動力，來繼續建立他們的銷售團隊。第二事業帳戶，是提供獎銜給成為執行總監級品牌大使，並維持一個月之品牌代表的第二帳戶。BBP帳戶會建立在執行總監級品牌大使(主帳戶)的第一代。藉由在BBP之下建立一群品牌代表，主帳戶將由6代品牌代表中賺取5%建構獎金。BBP和主帳戶持有者，可能由主帳戶、及BBP的重疊代數中，由CSV中賺取高達10%的獎金。第二事業帳戶的完整資訊，請與您的帳戶經理聯繫。

可計獎金銷售價值(CSV) — 是每項產品相對的貨幣價值，用以計算建構及領導獎金。每項產品的CSV可能隨著時間推移，而有所調整。請與您的市場或推薦會員聯繫，來獲得特定產品價格、分享獎金詳情、可計獎金銷售價值，及其它銷售獎勵計劃的資訊。

彈性業績區塊 — 當您同一月份裡沒有完成4個或更多建構業績區塊時，彈性業績區塊會自動用來替代建構業績區塊，以維持您品牌代表之頭銜。在任何使用彈性業績區塊的月份，您仍可由已完成的建構業績區塊中賺取建構獎金，但是您不會賺取任何領導獎金。彈性業績區塊不會提供銷售業績、CSV、沒有貨幣價值，絕不可兌換為現金，只能用來協助維持品牌代表的頭銜。每個月最多只能使用3個彈性業績區塊。能累積的彈性業績區塊沒有上限，不會過期，不可轉讓。若您沒有維持品牌代表之頭銜，則任何已累積的彈性業績區塊會失效。更多資訊，請查看「彈性業績區塊 — 額外詳情」。

代數 — 代數是協助您組織團隊最簡單的方法。所有您直接帶領的品牌代表是您的第一代(G1)。G1品牌代表們直接帶領的品牌代表們，屬於您的第二代(G2)，以此類推。

領導力團隊銷售業績(LTSV) — 一位G1品牌代表的LTSV，是該品牌代表的G1至G6銷售業績之總和。領導力團隊(LT) — 詳情請見「領導——成為頂尖領導」。

領導力團隊銷售業績(LTSV) — 一位G1品牌代表的LTSV，是該品牌代表的G1至G6銷售業績之總和。領導獎金 — 詳情請見「領導——月付獎金」。

考核意向書(LOI) — 是會員簽署來通知Nu Skin其進入考核，及成為考核品牌代表意向之文件或線上通知。一旦呈遞且被Nu Skin接受，會員考核的第一個月即被稱為「QBR1」；第二個月稱為「QBR2」...等。若會員在過去曾是考核品牌代表，並希望再次進入考核，則該會員必須呈遞一份新的考核意向書。會員價 — 自用客戶及會員的產品購買價。會員價偶爾會因地方市場之決策，或因優惠及推廣，而比一般定價還更低。

總裁級品牌大使第三事業帳戶(PD BBP) — 提供成功的品牌代表們動力，來繼續建立他們的銷售團隊。PD BBP是提供獎銜給成為總裁級品牌大使，並維持一個月之人的第三帳戶。PD BBP帳戶會建立在BBP主帳戶的第一代。藉由建立一群在BBP之下的品牌代表，主帳戶將由6代品牌代表中賺取5%領導獎金；BBP將由6代品牌代表中賺取5%領導獎金；PD BBP也能由6代品牌代表中賺取5%領導獎金。也就是說由主帳戶、BBP、PD BBP的重疊代數CSV中，主帳戶可賺取高達15%的獎金；BBP可賺取高達10%的獎金；完整資訊請與您的帳戶經理聯繫。

產品 — 包含所有Nu Skin及其會員販售之產品及服務。

考核 — 是會員成為品牌代表需經歷的過程。藉由呈遞考核意向書來開始考核，被重新歸為考核品牌代表。在六個月內，累積到其所需要的建構業績區塊及分享業績區塊，即可完成考核，成為品牌代表。詳情請見「建構——考核」。

考核品牌代表(QBR) — 呈遞考核意向書，並且開始卻尚未完成考核之會員。詳情請見建構 — 考核。

註冊 — (已)註冊指的是個人在Nu Skin簽署零售顧客、自用客戶、及會員。

零售顧客 — 任何直接由Nu Skin、或會員購買產品的非會員、或非自用客戶。

零售利潤 — 您的總成本(包含會員價、運費...等)，以及您銷售產品的價格之價差。

銷售紅利(RB) — 會員價及您的零售顧客直接向Nu Skin購買產品所付金額(不含運費及稅金)之價差。


銷售業績 — 是Nu Skin用來比較不同貨幣及市場之間產品的相對價值點數系統。每項產品都被分配一個特定的銷售業績點數額度。分享業績區塊、建構業績區塊，及領導力團隊銷售業績，都由銷售業績組成。銷售業績與可計獎金銷售價值不同。

分享業績區塊(SB) — 是建構業績區塊的一部份，包含500分由您親自註冊的零售顧客、自用客戶、會員、及考核品牌代表們所購買的銷售業績。您自己購買的不會算進分享業績區塊中。分享業績區塊只適用於考核，且屬於建構業績區塊的一部份。因此，所有分享業績區塊都是建構業績區塊，但不是所有建構業績區塊都是分享業績區塊。

分享獎金 — 詳情請見「分享——日付獎金」。團隊 — 團隊包含您的小組、及所有您能賺取領導獎金之小組。

頭銜 — 指的是自用客戶、會員、考核品牌代表、及品牌代表之頭銜。品牌代表頭銜是由第一代品牌代表及領導力團隊而定，是用來決定您可以賺取領導獎金之代數。每個頭銜的特定要求，請見「領導——頭銜、及領導獎金表」

獎勵提速帳戶 — 是顯示所有獎金變化、調整，及Nu Skin支付獎金的數位帳戶。成為會員時，您會獲得一個獎勵提速帳戶。您可以隨時將獎勵提速帳戶裡的可用餘額，轉帳至您指定的銀行帳號中。根據您的市場政策及 / 或金融機構之規定，可能收取轉帳手續費。Nu Skin會在週初、及月初支付獎金期間，不收取手續費，自動轉帳您獎勵提速帳戶餘額。您會需要支付所有自行轉帳所產生的相關費用。自動轉帳有最低金額「美金\$10」之要求。您自行轉帳沒有最低金額之要求。獎勵提速帳戶不會產生利息。您可以至Nu Skin會員網路帳戶中，查看您的獎勵提速帳戶。



其他重要資訊

欲符合Nu Skin獎勵提速的獎金資格，您必須每個月有至少5筆不同的零售顧客、或自用客戶之銷售，並遵守政策及程序、及指導方針。

Nu Skin的獎勵提速，是Nu Skin全球銷售獎勵計劃的一部份。身為會員，要獲得一定的獎金，需要付出大量時間、努力、及承諾。沒有財務成功的保證，成果也因參與者而有所差異。

獎勵提速計劃將陸續在Nu Skin各個市場推出。隨著獎勵提速在各個新市場的推出，Nu Skin在該市場會開始使用新的詞彙、頭銜。已經開始使用獎勵提速計劃的市場會使用新詞彙；尚未使用獎勵提速計劃的市場則會繼續使用舊詞彙。

獎勵提速與中國市場無關，因該市場沒有參與Nu Skin全球銷售獎勵計劃，並以不同的商業模式來經營。

以下圖表提供新舊詞彙之對照。直到獎勵提速在Nu Skin所有市場完全實施前，新舊詞彙將交替使用，並在Nu Skin直銷商協議、政策及條款、及指導方針等文件中有同等意義。

舊詞彙	新詞彙
PREFERRED CUSTOMER	MEMBER
DISTRIBUTOR	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