

VELOCITY

RETAIL SHARE BUILD LEAD

透過Nu Skin™獎勵提速計劃獲得一定的銷售獎勵，需付出大量的時間、努力、及堅持。關於完整的Nu Skin的全球銷售獎勵計畫，請致電本公司1-800-487-1000，或拜訪nuskin.com/usdistributorearnings或nuskin.com/cadistributorearnings。欲得知更多關於Nu Skin™獎勵提速計劃的資訊，請參考Nu Skin™獎勵提速手冊或與您的帳戶經理聯繫。

以下簡報提出Nu Skin™獎勵提速計劃的概念，在2018年6月正式開始以前可能會有異動。

Nu Skin™的獎勵提速計劃與我們在中國大陸的商業活動無關，該地區既不參與Nu Skin的全球銷售獎勵計畫，也以不同的商業模式運作。

Effective June 1, 2018
US & CA Markets V1

VELOCITY

零售

銷售產品給顧客

零售利潤

零售推薦獎金

日結獎金

分享

銷售產品給已註冊的顧客

分享獎金

日結獎金

建立

建立一個顧客與銷售專家的團隊

建構獎金

週結獎金

LEAD

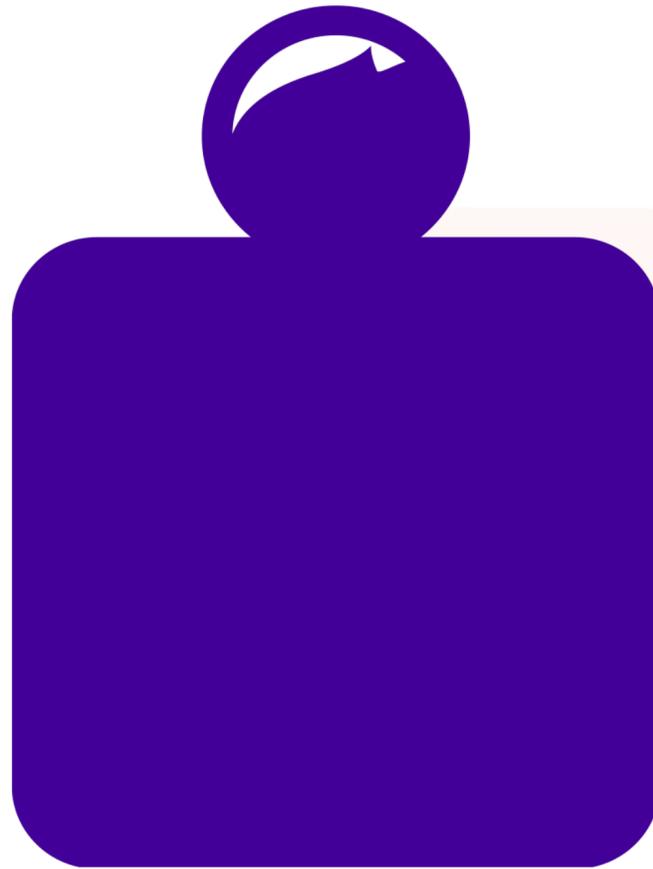
帶領並指導銷售領袖以達成重要銷售里程碑

領導獎金

月結獎金



零售



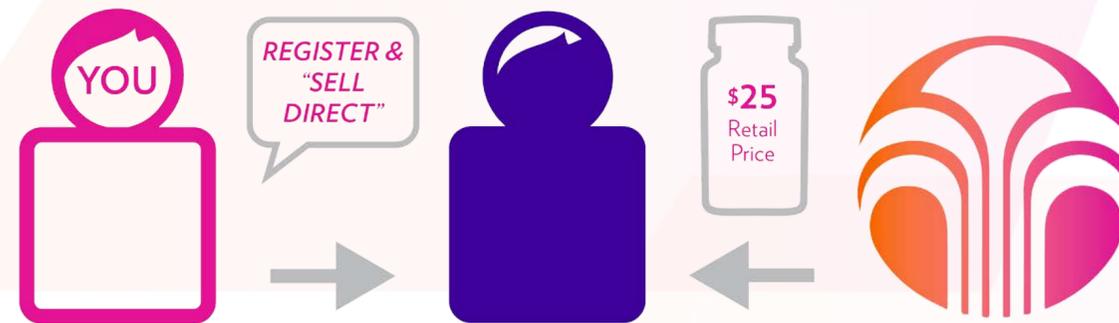
直接銷售產品給顧客能賺取零售利潤

以個人推薦系統銷售產品，您能賺取零售推薦獎金！

零售



YOU EARN \$5 OF RETAIL MARKUP FROM YOUR CUSTOMER



YOU EARN A \$5 RETAIL REFERRING BONUS FROM NU SKIN

所有獎金皆以不含稅的產品價格支付。

- 日結獎金
- 不論您是否銷售產品給顧客，您會賺取您的總成本（包括會員價、運費...等等）與您銷售產品之間的價差（售毛潤）。
- 透過個人推薦系統銷售產品，您能賺取零售推薦獎金和分享獎金

分享



RETAIL
CUSTOMER



MEMBER
(PREFERRED CUSTOMER)



BRAND AFFILIATE
(DISTRIBUTOR)



QUALIFYING
SALES LEADER
(LOI OR QEXEC)

銷售產品給您的已註冊顧客，您可以每日賺取分享獎金！

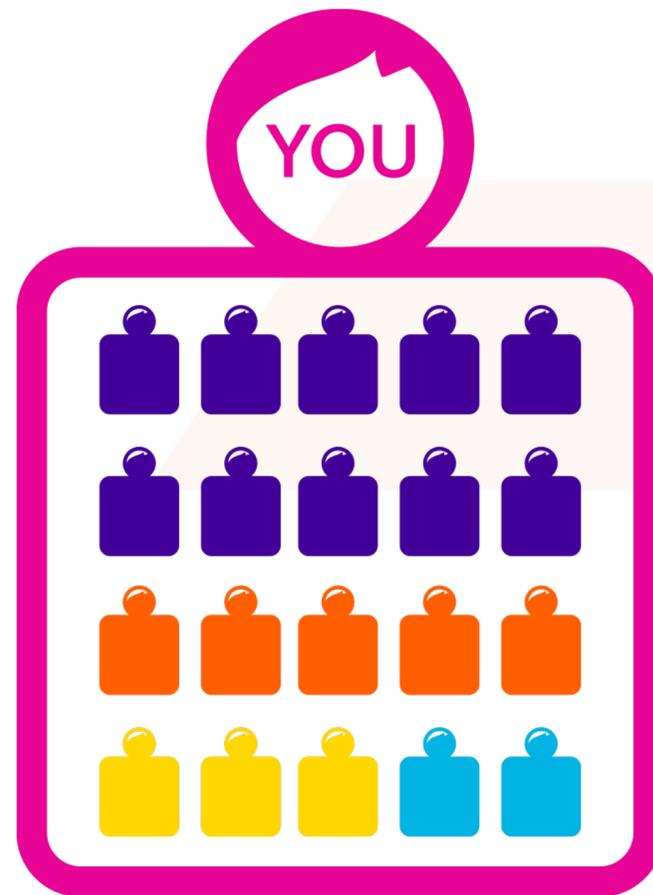
分享獎金



所有獎金皆以不含稅的產品價格支付。

- 日結獎金
- 大致上介於產品會員價的5%至20%以上
- 當您由NU SKIN購買產品時，分享獎金支付給註冊您的會員，除非您成為銷售領導。
- 銷售領導會保留自己訂單中的分享獎金。

建立



團隊 = 您與您的零售顧客、只用客戶、會員，以及考核中銷售領導

建立一個有志同道合的銷售專家團隊，您能從您整個團隊每個星期的銷售業績中賺取建構獎金！

建構

銷售業績 = 一個被用來比較產品相對價值的點數系統

BUILDING
BLOCK



SHARING
BLOCK

= 來自您團隊的500點銷售業績

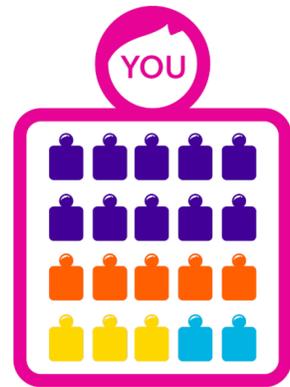
= 來自您已註冊顧客的500點銷售業績

分享業績區塊是建構業績區塊，但是只算您已註冊的顧客所購買的產品

考核

步驟一

- 發展團隊



- 線上遞交Nu Skin同意書

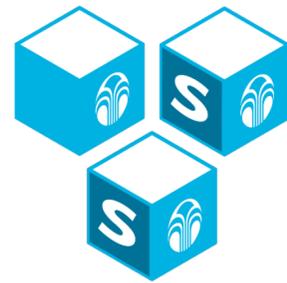
+

步驟二

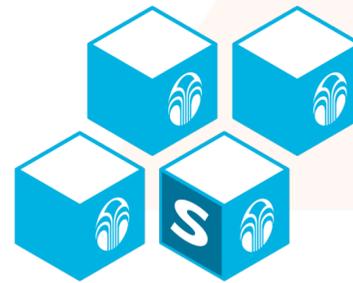
- 連續6個月內，完成12個建構業績區塊，其中4個必須是分享業績區塊

EXAMPLE QUALIFICATION

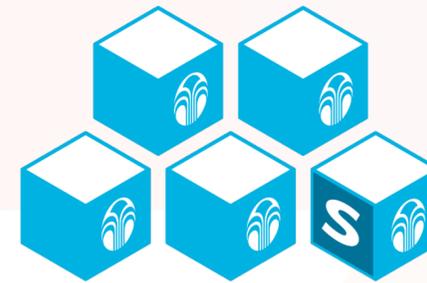
MONTH 1



MONTH 2



MONTH 3



每個月最低標準
2個建構業績區塊

2 BUILDING
BLOCKS



=

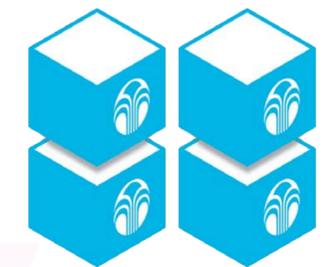
步驟三

- 完成考核並成為一位銷售領導！



- 每個月維持要求：
4個建構業績區塊

4 BUILDING
BLOCKS

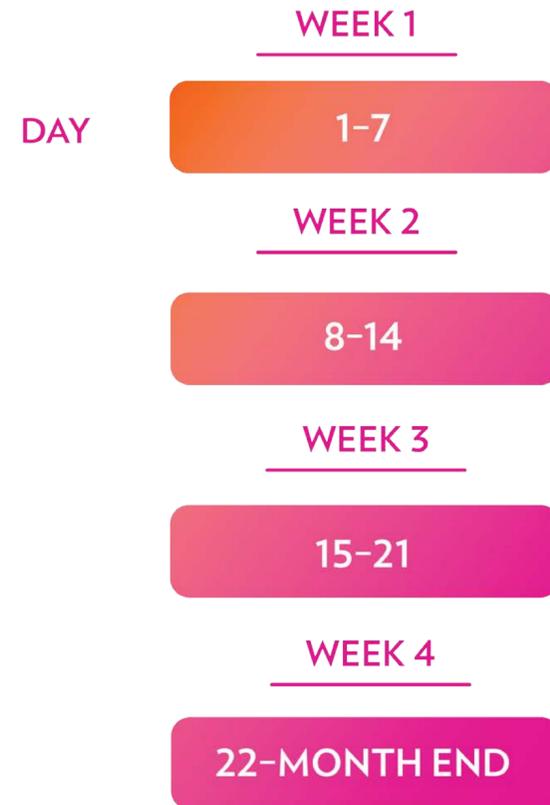


建構業績獎金

您會獲得每一個建構業績區塊的CSV獎金

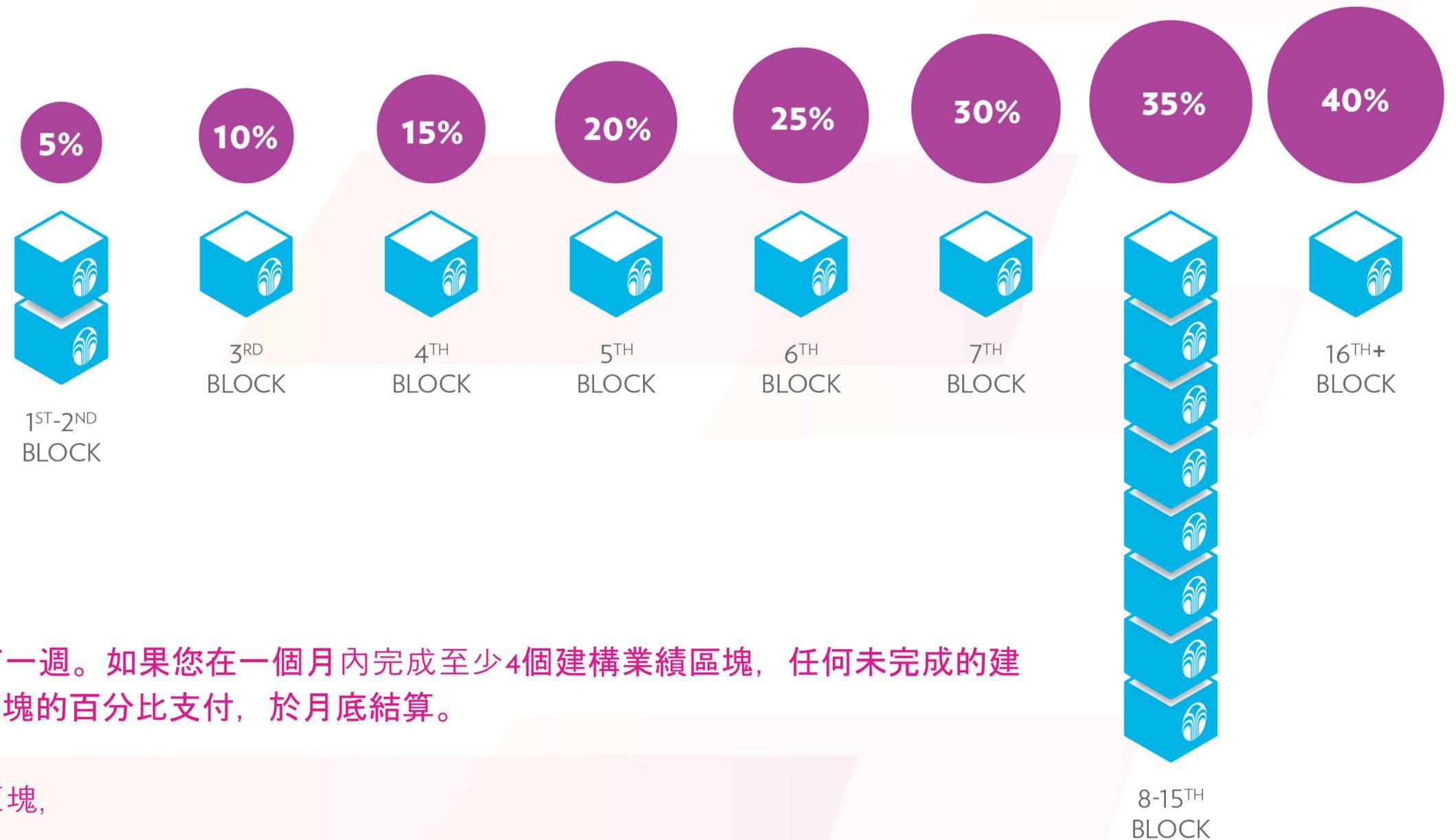
每個建構業績區塊該建構業績區塊相的百分比獲得支付，如下圖所示。

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)

從5%開始，到40%可計獎金之銷售量



未完成的建構業績區塊之銷售業績會被併入下一週。如果您在一個月內完成至少4個建構業績區塊，任何未完成的建構業績區塊CSV將會上一個完成的建構業績區塊的百分比支付，於月底結算。

若您在一個月內未達成四個完整的建構業績區塊，

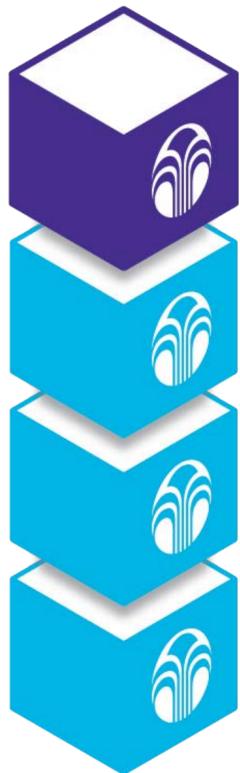
彈性業績區塊



建構業績區塊的，未達到每月維持的4個建構業績區塊之要求時，自動維持銷售領導的身分。彈性業績區塊不會產生銷售業績、或CSV，沒有貨幣價值。

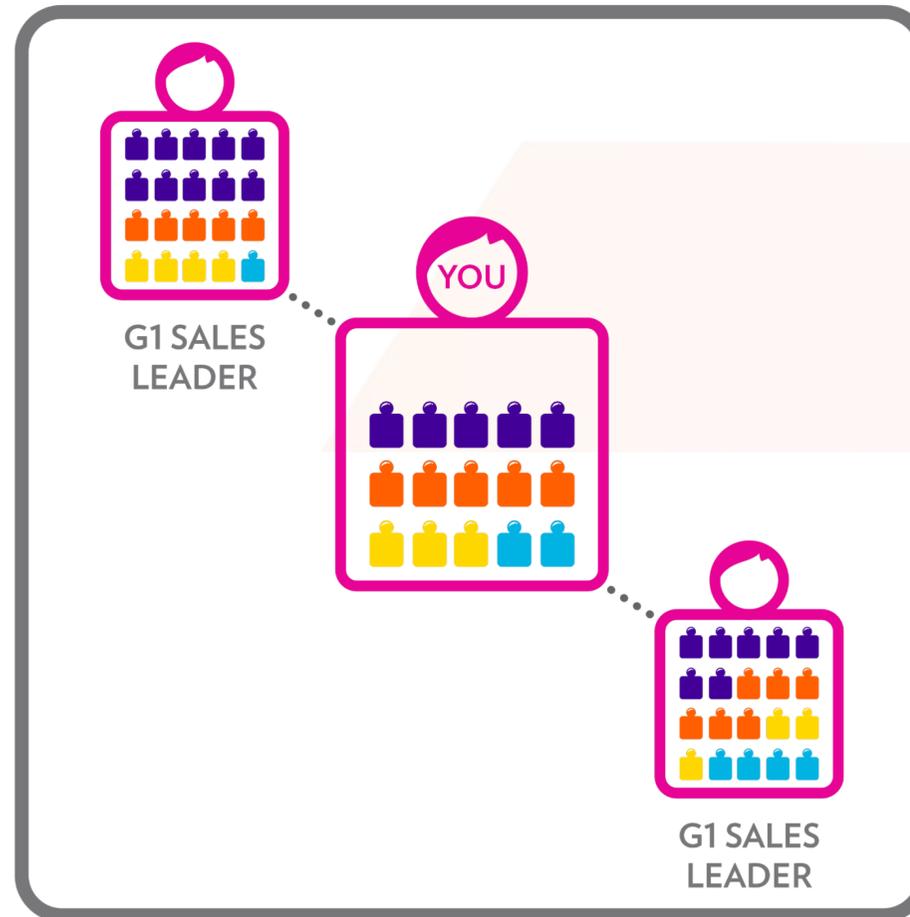
	MONTH 1	MONTH 2	MONTH 3	MONTH 4	MONTH 5	
分配	3 彈性業績區塊	2 彈性業績區塊	1 彈性業績區塊	N/A	N/A	3 彈性業績區塊
已使用	1 彈性業績區塊	0 彈性業績區塊	2 彈性業績區塊	0 彈性業績區塊	0 彈性業績區塊	0 彈性業績區塊
剩餘	2 彈性業績區塊	4 彈性業績區塊	3 彈性業績區塊	3 彈性業績區塊	3 彈性業績區塊	6 彈性業績區塊

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



團隊 = 您的小組、及所有您合格賺取領導獎金的小組

幫助您的銷售領導夥伴們由自己的顧客中獲取成功，
我們會每月由您整個團隊的銷售中計算您的領導獎金！

領導獎金

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)

- 月結獎金
- 2.5%、5%、或10%您團隊中可計獎金之銷售
- 您可以賺取的獎金代數，將依您的頭銜而定。

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**

*欲合格賺取第3至第6代之獎金，您不能涉及任何、或有利於其他直銷公司的銷售、或活動。

**欲獲得（寰宇領袖）之表，有額外的要求。

VELOCITY

RETAIL SHARE BUILD LEAD

沒有一定成功的財務保證，成果也因參與者而有極大差異。2016年每月支付給美國活躍直銷商的平均獎金為\$185.41，或年度為\$2,224.93。2016年平均每月獎金支付給賺取獎金支票的美國活躍直銷商為\$912.64，或年度為\$10,951.72。請注意，這些數字並不代表直銷商的利潤，因其不考量直銷商在推廣其業務時所產生的費用，也不包括零售價差之收入。

透過Nu Skin™獎勵提速計劃獲得一定的銷售獎勵，需付出大量的時間、努力、及堅持。關於完整的Nu Skin的全球銷售獎勵計畫，請致電本公司1-800-487-1000，或拜訪nuskin.com/usdistributorearnings或nuskin.com/cadistributorearnings。欲得知更多關於Nu Skin™獎勵提速計劃的資訊，請參考Nu Skin™獎勵提速手冊或與您的帳戶經理聯繫。

在加拿大，2016年12月典型直銷商的總獎金金額，因直銷商帳戶之頭銜、個人業績、活躍保薦而定，且其在2016年至少賺取一張獎金支票。典型的直銷商在2016年賺取\$757 (CAD)，佔所有在2016年賺取一張支票的活躍參與者的58%。其餘參與者為主任頭銜及以上。