

NU SKIN®

預先開發市場指南
印度

預先開發印度市場的DOs和DON'Ts

隨著我們擴展到世界各地的新市場，如新集團 (Nu Skin Enterprises, Inc.) 已經取得了顯著的成功和增長。然而，市場開放會帶來許多重大的挑戰。為確保我們在國際上取得長期成功，我們必須作為一個有凝聚力的團隊來應對這些挑戰。我們面臨的挑戰之一，是在未核准經營市場*中，出現不適當的預先開發市場活動。

當會員在未核准經營市場從事不適當的預先開發市場活動時，如新在該市場的營運前景可能會受到損害。因此，會員在參與任何類型的預先開發市場活動前，應仔細閱讀政策與程序的第 4 章第 3 節。

目前，如新懇請您合作，避免在印度進行不適當的預先開發市場活動。雖然如新對這個市場感到非常興奮，但請謹記，任何違反公司國際性業務政策的行為都可能使公司和您的帳戶面臨風險。具體而言，違反預先開發市場政策的會員將面臨無法參與新市場和領取獎金的風險。

如新感謝您一直以來展現的領導力和支持。

DO -

- 繼續耕耘本土市場，放眼全球
- 指導並在適當的時候保薦您原居市場**中的個人，該個人在印度成為核准經營市場***時可能有資格在印度建立帳戶
- 提醒您，在印度市場開放後六 (6) 個月內均不可申請將帳戶從核准經營市場轉到印度。
- 了解在印度建立如新帳戶的資格要求：
 - 持有有效印度護照（或其他政府簽發的身分證件）的印度公民；或
 - 持有有效印度護照（或其他政府簽發的身分證件）的非常住印度公民(NRI)；或
 - 具印度裔人士(PIO)身分並持有有效 PIO 卡的人士；或
 - 具印度海外公民(OCI)身分並持有有效 OCI 卡的人士；或
 - 持有印度有效商務簽證者；或
 - 依據印度法律成立的法人實體，須有一名印度董事並符合其他要求；且
 - 符合上述各項條件者，尚必須擁有一個印度本地的地址和銀行帳戶。
- 指導並建立一支能夠在印度市場開放時立即投入運營的團隊。
- 教導並培訓您的團隊如何遵循如新政策發展業務。
- 邀請來自未核准經營市場（印度）的個人參與在核准經營市場舉行的會議。

DON'T -

- 以任何形式進口或協助進口、販賣、贈與或銷售如新產品或試用品到印度。
- 在印度使用社群媒體、傳單、廣告或分發有關如新、如新產品或如新事業機會的宣傳內容。
- 進行徵求或商議，使印度公民或居民承諾加入如新商業機會、受特定人之保薦或參與特定保薦團隊。
- 在核准經營市場保薦印度公民或居民，或使用核准經營市場之會員協議書保薦該等人員，除非該印度公民或居民當時在核准經營市場具有永久居留權及合法工作許可。
- 接受金錢或其他對價、或與印度任何潛在會員進行有關如新產品或如新事業機會的財務交易。
- 為在印度推廣如新產品或事業機會而租用、租賃或購買設施。
- 在印度註冊或申請如新商標、標誌、商品名稱或品牌名稱之權利。
- 與印度政府實體或官員接觸，或試圖在印度建立任何形式的政府聯繫。
- 在印度註冊或試圖取得如新產品的核可。
- 在印度舉行任何形式的會議。(包括線上非實體會議)
- 雖然如新政策目前允許在未核准經營市場中舉行出席人數不超過五人之會議，**但此類活動在印度是嚴格禁止的。**

***未核准經營市場：**

任何並非核准經營市場的國家、市場、領土或其他政治管轄區。

****原居市場：**

如果您是個人，則原居市場是指您是其公民或合法居民的國家、市場、領域或其他政治管轄區，且您已簽署該國家、市場、領域或其他政治管轄區的會員協議書。

如果您是商業實體，如公司、合夥企業、有限責任公司或任何其他形式的商業實體，則原居市場是您合法登記的所在國家、市場、地區或其他政治管轄區，且該實體中每個擁有受益權的人都具有適當的合法授權以開展業務，且您已簽署該國家、市場、地區或其他政治管轄區的會員協議書。

*****核准經營市場：**

經如新書面指明正式向所有會員開放業務經營的任何國家或其他地區市場。

