



銷售績效計劃

目錄

1. 概要	3
1.1 簡介	
1.2 參加銷售績效計劃	
1.3 客戶	
1.4 獎金	
2. 獎金	5
2.1 客戶服務獎金（日結）	
2.2 推薦獎金（週結）	
2.3 建構獎金（月結）	
2.4 領導獎金（月結）	
3. 品牌代表身分	13
3.1 品牌代表資格考核	
3.2 品牌代表身分	
3.3 彈性分數	
4. 其他條款	16
4.1 獎金	
4.2 會籍之終止	
4.3 其他資料及翻譯	
4.4 特例	
4.5 專有名詞	
4.6 修改之權利	
4.7 合規	
4.8 每週與每月期間	
字彙說明	19
附錄 A 品牌代表資格考核其他詳情	24
附錄 B 獎金之調整與收回	26
附錄 C 品牌代表重回計劃	28
附錄 D 第二事業帳戶	29

1. 銷售績效計劃概要

1.1 簡介

Nu Skin 銷售績效計劃（以下稱「本計劃」）之設計是為了獎勵您，作為會員：

銷售我們的產品給您的直接客戶；
培育會員使其分享我們的產品給他們的直接客戶；
建構和培育您客戶小組的會員和客戶；及
領導其他品牌代表建構和培育他們自己的客戶小組。

本銷售績效計劃載明您可以透過本計劃獲得銷售獎勵之條款與條件。我們建議您仔細地閱讀本計劃並參考字彙說明以進一步了解各專有名詞之定義。

作為會員，要獲得銷售獎勵需要投入大量的時間、努力和專注。成功也取決於您的技能、天賦和領導能力。我們並不保證參與者能在財務上獲得成功，並且各參與者可達到的結果也會有很大差異。

如需閱覽銷售績效計劃下各獎銜的銷售獎金完整摘要，詳見 <https://www.nuskin.com.tw/shop/usercenter/download?type=1&id=1>。

1.2 參加銷售績效計劃

在本計劃下，您可有四種參與方式：

作為會員 您可以：

- (1) 用會員價購買產品自用或轉售；
- (2) 保薦客戶，讓其註冊後可直接向 Nu Skin 購買產品；
- (3) 保薦會員讓其可銷售產品；
- (4) 選擇考核成為品牌代表，並可隨獎銜晉升獲得更多益處（詳見表 2.D）。

為了維持會員身分，您必須在最近的 6 個月內達成 50 分或以上的直接客戶業績（DC-SV）。否則，您將失去會員身分，您的銷售網絡也將轉移至您的直接上線會員，同時您的帳戶也將被轉換為自用客戶帳戶（若您的帳戶是營利事業形式，將被終止而不會轉換為自用客戶帳戶）。若您想重新成為會員，您可以提交一份新的會員協議書。

1.3 客戶

客戶共有以下三種類型，其無法參與本計劃，且不能保薦其他客戶或會員，若經 Nu Skin 同意則得轉售產品：

未註冊客戶 非透過 Nu Skin 系統向會員購買產品的人士。

零售客戶 任何透過 Nu Skin 系統購買產品的客戶，但不是自用客戶和會員，其或可享受 Nu Skin 發給或提供之價格折扣。

自用客戶 以自用客戶身分加入 Nu Skin 並得以會員價向 Nu Skin 購買產品之客戶。

若自用客戶在過去的 24 個月內未曾完成至少一次購買，其帳戶將被停用，必須重新註冊帳戶才能再次購買。

1.4 獎金

您可以根據您的參加級別而獲得以下獎金：

表 1.A

	會員	品牌代表	品牌大使及以上獎銜
客戶服務獎金	✓	✓	✓
推薦獎金	✓	✓	✓
建構獎金		✓	✓
領導獎金			✓

2. 獎金

2.1 客戶服務獎金（日結）

A. 客戶服務獎金之說明

當您的直接客戶透過 Nu Skin 系統購買符合條件的產品時，您就可以獲得客戶服務獎金。您可獲得的客戶服務獎金為產品淨價的 4% 至 20%，依您當月的獎銜及直接客戶業績而定。

以下是您需要了解的幾個重要詞彙：

產品淨價：為購買產品所支付的價格，不包括稅金和運費。

銷售業績：為每個產品設定的非貨幣價值，用於量化產品銷售。銷售業績的匯總將用以衡量各種績效標準的資格及確定獎金的百分比。

直接客戶：由會員透過 Nu Skin 系統直接銷售產品的自用客戶和零售客戶，以及透過符合條件的**直接客戶訂單**直接向會員購買產品的客戶。會員親自保薦的自用客戶為其直接客戶。當零售客戶透過 Nu Skin 系統購買產品時，該銷售將計入給向其銷售產品的會員。一名會員不會被視為直接客戶。

Nu Skin 系統：在 Nu Skin 的數位網絡系統內，由 Nu Skin 指定用於購買或銷售 Nu Skin 產品的任何程序、應用程式或其他數位資產，包括 Nu Skin Vera、Nu Skin Stela、nuskin.com、MySite、Personal Offer Tool 或任何其他 Nu Skin 認可的平台。

直接客戶業績（DC-SV）：由直接客戶購買產品所生的銷售業績總和。

B. 客戶服務獎金之計算

i) **您需要：**向您的直接客戶銷售產品。

ii) **您將：**依您直接客戶業績的產品淨價，會員可獲得其 4% 到 8% 的客戶服務獎金，品牌代表及以上則可獲得其 4% 到 20% 的客戶服務獎金。您可獲得的客戶服務獎金百分比取決於您當月的獎銜及直接客戶業績。您的客戶服務獎金比例，詳見下表 2.A：

表 2.A

您需要	您將獲得
向您的直接客戶銷售產品	4%-20% 客戶服務獎金 根據您每月向您直接客戶銷售的產品淨價計算
0-499 DC-SV	4%
500-2,499 DC-SV	8%
2,500-9,999 DC-SV	12%（僅品牌代表及以上可獲得）
10,000+ DC-SV	20%（僅品牌代表及以上可獲得）

* 達成 2,500 分或更多直接客戶業績的會員，若非品牌代表及以上之身份，最多可獲得的比例為 8%。

C. 日結

我們將每日就您的產品銷售計算 4% 的客戶服務獎金，並將其計入您的 Nu Skin 獎金帳戶。您獲取的任何額外百分比的客戶服務獎金將在每週期間結束後計算並計入您的 Nu Skin 獎金帳戶。您可隨時使用 Nu Skin Stela 應用程式或 nuskin.com 帳戶中的「立即支付」功能（需扣除匯款相關之手續費），將 Nu Skin 獎金帳戶中的款項轉帳至您的金融機構帳戶。所有待付款項也會在每週獎金計算完成時自動轉帳至您指定的金融機構帳戶（須符合市場的最低餘額要求）。

D. 資格

只有信譽良好的會員才有資格獲得客戶服務獎金。

2.2 推薦獎金（週結）

A. 推薦獎金之說明

當您達成一定的直接客戶業績並協助您的會員發展其直接客戶業績時，您將獲得推薦獎金，為您親推會員銷售額的 4% 到 24%。

以下您需要了解的重要詞彙：

親推會員銷售額：由您的親推會員所產生的產品銷售額，即您的親推會員銷售給其直接客戶的產品淨價之總和。

B. 推薦獎金之計算

- i) **您需要：**每月達成至少 250 分的直接客戶業績並幫助您的親推會員發展其直接客戶業績。
- ii) **您將：**會員可獲得其親推會員銷售額的 4% 或 12% 的推薦獎金，品牌代表及以上則可獲得其親推會員銷售額的 4% 到 24% 的推薦獎金。您每月的直接客戶業績增長時，您可獲得的親推會員銷售額百分比亦會增加。詳見下表 2.B。

表 2.B

您需要	您將獲得
向您的直接客戶銷售產品	4%-24% 推薦獎金 根據您的親推會員銷售額計算
250-499 DC-SV	4%
500-2,499 DC-SV	12%
2,500-9,999 DC-SV	16%（僅品牌代表及以上可獲得）
10,000+ DC-SV	24%（僅品牌代表及以上可獲得）

* 達成 2,500 分或更多直接客戶業績的會員，若非品牌代表及以上之身份，最多可獲得的比例為 12%。

C. 週付獎金

就每週期間結束前新完成的任何親推會員銷售額，我們將向您支付推薦獎金。您的推薦獎金通常會在每週期間結束後的一個工作日內計入您的 Nu Skin 獎金帳戶，並自動轉帳至您指定的金融機構帳戶（須符合市場的最低餘額要求）。

D. 資格

只有信譽良好的會員才有資格獲得推薦獎金。會員的購買不會被納入推薦獎金的計算。獲得推薦獎金的資格與會員的獎銜無關。因此，若您的親推會員成為了品牌代表，其直接客戶業績仍將計入您親推會員銷售額的計算中。

2.3 建構獎金（月結）

A. 說明

當您符合品牌代表資格時（詳見第 3 節），除了客戶服務獎金和推薦獎金外，您還可以自您客戶小組中的客戶和會員購買產品所生之銷售獎金基數獲得 5%-10% 的建構獎金。建構獎金是您在您的客戶小組內進行銷售，為其提供客戶服務並協助其他會員推銷產品給其客戶，而可獲得的每月獎勵。

以下是您需要了解的幾個重要詞彙關鍵用語：

銷售獎金基數（CSV）：各項產品相關的獎金計算價值，用以計算建構獎金和領導獎金。

客戶小組：您的客戶小組是包含（1）您、（2）任何您的自用客戶，零售客戶和會員以及（3）任何您的會員的自用客戶、零售客戶和會員等。您的客戶小組包含您的考核中品牌代表的客戶小組。您的會員在完成品牌代表資格考核成為品牌代表後將脫離您的客戶小組，並與其客戶小組一同成為您團隊的一部分。

小組銷售業績（GSV）：由客戶小組購買產品所生的銷售業績總和。

B. 建構獎金之計算

- i) **您需要**：作為品牌代表，在一個月內透過自己向客戶銷售產品及幫助您的會員向其客戶銷售產品，達成至少 2,000 分的小組銷售業績（包含 250 分您自己的直接客戶業績）。
- ii) **您將**：依您的小組銷售業績對應的銷售獎金基數獲得建構獎金。其計算百分比起點為 5%，最高為 10%、詳見下表 2.C。

表 2.C

您需要	您將獲得
成為一名品牌代表並發展您每月的小組銷售業績，其中必須包含 250 分您自己的直接客戶業績（DC-SV）	5%-10% 建構獎金 根據您月度的小組銷售獎金基數支付
2,000-2,999 GSV	5%
3,000+ GSV	10%

C. 月付

我們將在每月結束後計算您的建構獎金。建構獎金一般會在每個月的第一週內計入您的 Nu Skin 獎金帳戶，並自動轉帳至您指定的金融機構帳戶（須符合市場的最低餘額要求）。

D. 資格

只有信譽良好的品牌代表才有資格獲得建構獎金。若您使用彈性分數以維持品牌代表的身分，或失去了您的品牌代表身分，您將不具有獲得該月建構獎金之資格。詳見 3.2 和 3.3 節。

2.4 領導獎金（月結）

A. 說明

當您成為品牌大使及以上獎銜，除了能獲得客戶服務獎金、推薦獎金和建構獎金外，您還可以獲得基於您團隊銷售業績所產生的銷售獎金基數 5% 之領導獎金。領導獎金是以銷售業績為基礎，且是基於您幫助您的會員成為品牌代表及激勵、指導及培訓您團隊中的第一代品牌代表（即您各個領導力團隊中的首位品牌代表）而支付的獎金。當您的第一代品牌代表成為品牌大使及以上獎銜，您的角色亦因此而變化。您將帶領一個由不同代數之品牌代表（例如：第二代、第三代等）所組成的團隊，而他們亦將發展各自的客戶小組並提升產品之銷售。領導獎金之設計是為了獎勵您每月在團隊中發展銷售、為您的團隊提供客戶服務，以及協助其他會員向其客戶推廣產品。

以下是您需要了解的幾個重要詞彙：

團隊：如表 2.D 所示，您的團隊是由您所有代數的品牌代表及其客戶小組組成，代數取決於您的獎銜。您的團隊不包含您或您的客戶小組。

獎銜：作為品牌代表，獎銜根據您的領導力團隊和他們的銷售業績而定。您的獎銜將決定您可獲得領導獎金之代數。

領導力團隊：您的領導力團隊是由您的第一代至第六代的品牌代表所組成。您的每個領導力團隊都是獨立的，並分別由您的每個第一代品牌代表領導。

領導力團隊銷售業績（LTSV）：一個領導力團隊的銷售業績總和。

B. 領導獎金之計算

- i) **您需要：**達標成為品牌大使及以上獎銜，維持品牌代表身分並且在當月完成至少 3,000 分的小組銷售業績。
- ii) **您將：**解鎖獲得基於您團隊總銷售業績所產生的銷售獎金基數 5% 之領導獎金的可能。表 2.D 列出了各獎銜的考核要求，以及每個獎銜可獲得的領導獎金之代數。

表 2.D

您需要		您將獲得
維持您的品牌代表身分，且每月完成 3,000 分的小組銷售業績並發展領導力團隊。		5% 領導獎金 根據您月度的團隊銷售獎金基數支付
領導力團隊數量及要求	獎銜	支付的代數
1	品牌大使	第一代的 5%
2	資深品牌大使	第一代至第二代的 5%
3 其中包括 1 個 LTSV ≥ 5000 的領導力團隊	經理級品牌大使	第一代至第三代的 5%*
4 其中包括 1 個 LTSV ≥ 10,000 的領導力團隊	總監級品牌大使	第一代至第四代的 5%*
5 其中包括 1 個 LTSV ≥ 10,000 的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 20,000 的領導力團隊	資深總監級品牌大使	第一代至第五代的 5%*
6 其中包括 1 個 LTSV ≥ 10,000 的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 20,000 的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 30,000 的領導力團隊	執行總監級品牌大使 **	第一代至第六代的 5%*

* 要符合獲取第三代到第六代獎金的資格，您不可以參與其他直銷公司（不包括 Nu Skin 關聯公司）的商業發展活動。詳見 Nu Skin 政策與程序第五章第 2 節。

** 執行總監級品牌大使及總裁級品牌大使分別具有取得執行總監級品牌大使第二事業帳戶及總裁級品牌大使第二事業帳戶之資格。詳見附錄 D。

C. 月付

我們將在每月結束後計算您的領導獎金。領導獎金一般會在每個月的第一週內計入您的 Nu Skin 獎金帳戶，並自動轉帳至您指定的金融機構帳戶（須符合市場的最低餘額要求）。

D. 資格

只有維持品牌代表身分才有資格獲得領導獎金。若您使用彈性分數以維持品牌代表身分，或失去了您的品牌代表身分，您將不具有獲得該月領導獎金之資格。詳見 3.2 和 3.3 節。

3. 品牌代表身分

3.1 品牌代表資格考核

A. 品牌代表考核要求

為了達標成為品牌代表，您必須提交品牌代表考核意向書，並且在品牌代表考核期內完成 2,000 分的小組銷售業績（當中須包含 500 分您自己的直接客戶業績）。您可以按自己需要加快完成品牌代表資格考核（短至一週，或長至兩個月），但若您選擇用兩個月完成考核，您必須每月完成至少 1,000 分的小組銷售業績（當中須包含 250 分您自己的直接客戶業績）。

您可以登入您的 nuskin.com 帳號找到品牌代表考核意向書。

B. 品牌代表考核期

您的品牌代表考核期從您遞交品牌代表考核意向書的日曆月開始計算。您必須在下一個日曆月結束前完成品牌代表資格考核。

範例：若您在 2 月 25 日提交了品牌代表考核意向書以考核成為品牌代表，您的品牌代表考核期將從 2 月開始。您的品牌代表考核期將在以下較早出現之時點結束：

- i) 在您滿足品牌代表考核要求後，成為品牌代表之日（詳見 3.1A 節）；
- ii) 若您未能滿足品牌代表考核要求中第一個月的最低銷售業績要求（1,000 分的小組銷售業績，當中須包含 250 分您自己的直接客戶業績），則您的品牌代表考核期將在第一個考核月完結時結束。在上面的例子中，若您在 2 月沒有滿足最低要求，您的品牌代表考核期將在 2 月的最後一天結束；或
- iii) 若您未能在提交品牌代表考核意向書之後的第二個日曆月達成品牌代表考核要求，則您的品牌代表考核期將在該第二個月完結時結束。在上面的例子中，若您在 2 月滿足最低要求但在 3 月沒有滿足，您的品牌代表考核期將在 3 月的最後一天結束。

C. 完成品牌代表資格考核要求和晉升

當您完成了品牌代表考核要求，您將在次週的第一天（該月的 8 日、15 日、22 日或次月的 1 日）成為品牌代表，隨後您將有資格獲取更高比例的客戶服務獎金和推薦獎金。除了上述更高的獎金比例，您亦可在品牌代表晉升日後就小組銷售業績獲得建構獎金。詳見表 2.C，且您可開始就品牌代表晉升日後來自您團隊的購買中符合條件的銷售業績獲得

領導獎金。

當您客戶小組中的會員晉升成為品牌代表時，您的團隊和後續的晉升可能會受到以下影響。

- i) 若您客戶小組中的某位成員亦同時在進行品牌代表資格考核，則您只有在符合以下條件時，該成員才能成為您團隊的一員：（1）您完成的第一個品牌代表資格考核月份必須等於或早於該成員完成其品牌代表考核要求之月份，並且（2）您能在您的品牌代表考核期內完成品牌代表資格考核。詳見附錄 A。
- ii) 若您客戶小組中的某位會員在上述時間點之前完成了品牌代表資格考核，該會員將被編入您上線品牌代表的團隊中，同時您也無法從該會員的銷售活動中獲得任何建構獎金或領導獎金。但您依然可以從該會員的銷售活動中獲得推薦獎金，詳見附錄 A。

D. 未能完成品牌代表考核要求

若您在品牌代表考核期內未能滿足品牌代表考核要求，您的品牌代表資格考核將被終止。若您想再次申請考核成為品牌代表，您需要提交一份新的品牌代表考核意向書，並重新開始品牌代表資格考核。

3.2 品牌代表身分

A. 維持或失去品牌代表身分

維持要求自您完成品牌代表考核要求後的第一個完整月份開始。詳見附錄 A。您的品牌代表身分維持將取決於您每月的銷售業績。

- i) 若您在一個月內完成至少 2,000 分的小組銷售業績（包含 250 分您自己的直接客戶業績），您在該月將維持您的品牌代表身分。若您在一個月內完成 2,000 分的小組銷售業績，但未完成 250 分的直接客戶業績，您在該月將無法維持您的品牌代表身分，並將自次月開始失去品牌代表身分。
- ii) 若您在一個月內未能完成 2,000 分的小組銷售業績，但仍完成了至少 500 分的小組銷售業績（包含 250 分您自己的直接客戶業績），且有足夠的彈性分數（詳見下文 3.3 節）可填補不足的小組銷售業績（例如 500 分小組銷售業績加上 1,500 分彈性分數），您的彈性分數將用於維持您該月的品牌代表身分。**彈性分數無法用於滿足 250 分直接客戶業績的要求。**當彈性分數被用於維持您的品牌代表身分

時，您於該月將不具有獲取建構獎金和領導獎金之資格。

- iii) 若您未能滿足維持要求，您將失去品牌代表身分，並在次月第一天回復為會員。若您失去品牌代表身分，您將不具有獲取建構獎金和領導獎金之資格，同時亦將失去您的銷售網絡，該銷售網絡將歸屬至您上一代數的上線品牌代表並成為其銷售網絡的一部分。您可以透過品牌代表重回計劃重新取回銷售網絡。詳見附錄 C。

您不得透過創建虛假帳戶、購買額外產品或任何其他違反本計劃或 Nu Skin 政策與程序精神和目的之操縱手段維持您的身分或獎銜。

3.3 彈性分數

A. 說明

若您未能在一個月內完成至少 2,000 分的小組銷售業績，彈性分數是小組銷售業績的替代品，用於維持您的品牌代表身分。彈性分數無法用於滿足 250 分直接客戶業績的要求，且您在一個月內不能使用超過 1,500 分的彈性分數。彈性分數並不計算在銷售業績或銷售獎金基數中，您亦不會因彈性分數而獲得任何獎金。彈性分數不具任何金錢價值亦不能兌換為現金。彈性分數無使用期限，您可累積的彈性分數數量亦無上限；但是，若您失去品牌代表身分，您將失去所有已累積的彈性分數。當彈性分數被用於維持您的品牌代表身分時，您於該月將不具有獲取建構獎金和領導獎金之資格。

B. 彈性分數之分配

您在成為新品牌代表及之後每一年您品牌代表晉升滿週年的當月，都會獲得彈性分數。在您成為新的品牌代表的前三個整月，第一個月將獲得 1,500 分彈性分數、第二個月將獲得 1,000 分彈性分數、第三個月將獲得 500 分彈性分數，總共獲得 3,000 分彈性分數。接下來的每一年，在您成為品牌代表滿週年的當月，您將獲得額外的 1,500 分彈性分數。您的彈性分數將顯示在您的 Nu Skin 帳戶中。

若您在失去品牌代表身分後再次完成品牌代表之資格考核（包括品牌代表重回計劃），您將在重新晉升為品牌代表後的第一個月獲得 1,000 分彈性分數，第二個月獲得 500 分彈性分數。

4. 其他條款

4.1 獎金

A. 獲得獎金之資格

為符合獲得獎金之資格，您於每個月都必須將產品銷售給 5 個不同的直接客戶或未註冊客戶。若未達成上述要求，您必須立即通知本公司。本公司亦會隨機調查會員以確認遵守上述要求。

B. 獎金之計算

獎金會依照 Nu Skin 所制定之不同時程，於每日、每週及每月計算，並記錄在您的 Nu Skin 獎金帳戶中。

C. 獎金及匯率

在計算您的獎金時，您在不同市場所為的產品銷售而獲得之銷售獎金基數和產品淨價，將依照上一個月的每日平均匯率換算成您的當地貨幣。

範例：本公司將以 2 月的每日平均匯率作為基準來計算您在 3 月銷售可獲得之獎金。

D. 所屬市場版本

本計劃版本僅適用於擁有台灣市場會員識別碼之會員。除限制外國人參與之特定市場（請聯絡您的事業發展夥伴，以了解確切之特定市場），本計劃為您提供在我們的全球市場獲得銷售獎金的機會。即使您的客戶小組或團隊成員具有其他市場之會員識別碼，若您擁有台灣市場會員識別碼，您的獎金獲取資格及基準將按照本計劃版本之條款而定。

範例：若您是擁有台灣市場會員識別碼的品牌代表並保薦一個於澳洲市場註冊之自用客戶，則當該自用客戶透過澳洲市場的官網購買產品時，若該客戶（a）註冊為您的直接客戶，且（b）在澳洲市場購買產品時屬於您的客戶小組，則其購買的產品具有澳洲市場為該等產品所訂的銷售業績、銷售獎金基數和產品淨價。澳洲市場的銷售獎金基數和產品淨價將在銷售時即換算成新台幣。您的所屬市場可以提供您該市場關於每個產品的銷售業績、銷售獎金基數、價格以及其他與銷售獎勵有關的資訊。本計劃不適用於中國大陸、越南或印度市場，該等市場採用不同的商業模式經營。

E. 獎金之收回

如政策與程序所述，本公司有權收回您所獲得之獎金，包括因退貨所應返還之獎金。收

回之時點及方式將依據獎金、退貨之時間而有所不同。詳見附錄 B。退貨及退款政策摘要可於 <http://www.nuskin.com> 查詢。

F. 品牌代表之晉升；其他獎銜之變化

品牌代表之晉升每週一次。其他獎銜變更則僅在月付獎金計算時發生，並會在每個月的 5 號或之前顯示在您的「Volumes & Genealogy」。詳見附錄 A。

G. 產品促銷及價格

產品價格、銷售業績、銷售獎金基數和會員價可能會有所調整。有關折扣及其對於各產品價格、獎金、銷售業績、銷售獎金基數及其他銷售獎勵相關資訊之影響，請詳見您所屬市場之產品價格及促銷公告。

H. 其他銷售獎勵

您還可以透過銷售績效計劃未涵蓋的其他短期銷售獎勵獲得獎勵旅遊或其他非現金獎勵。

4.2 會籍之終止

A. 會員權利之喪失

當您的會籍終止時，您將喪失身為會員所擁有的一切權利與利益，包含您的會員帳戶的使用權限、客戶小組、團隊、銷售網絡、您的客戶小組或團隊所產生之銷售業績及獎金。

B. 會籍之移轉

本公司在合理必要的情況下，有權延後會籍之任何轉移，及延後其客戶小組或銷售網絡之任何部分的向上轉移或轉移至不同之銷售網絡。

4.3 其他資料及翻譯

若本計劃就您所屬市場所訂定之條款與條件與任何行銷資料或其他相關內容有不一致之處，應以您所屬市場之本計劃為準。除法律另有禁止規定外，若本計劃之英文版本與其任何翻譯版有不一致之處，應以英文版本為準。

4.4 特例

A. 特例之賦予

本公司有權酌情免除或修正本計劃之任何要求、條款或條件（合稱「特例」）。本公司可將特例賦予 (1) 個別之會籍、(2) 任何數量之帳戶，包括團隊或市場所涵蓋之帳戶。本公司對於個別會籍、團隊或市場所賦予之特例並不代表本公司負有給予其他會籍、團隊或市場特例之義務。任何特例都須經過本公司所授權之主管明示之書面同意。就有關特例，本公司並無給予其他會員（包括其上線會員）書面或其他形式通知之義務。

B. 特例之終止

不論特例已進行之時間長短，本公司可隨時以任何理由終止先前賦予之任何特例。若某特定會員被授予特例，該特例僅存在於該特定會員與本公司之間。在會籍轉讓時，不論任何轉讓形式（例如銷售、轉讓、移轉、遺贈、因法律規定或其他任何原因所為者），特例即行終止。

4.5 專有名詞

本計劃中的專有名詞可能與先前的專有名詞有所不同，並可能進行修訂。

4.6 修改之權利

我們可隨時自行裁量修改本計劃。若我們修改本計劃，我們將於修改生效前 30 天以公告或其他方式通知您。

4.7 合規

為符合獲得獎金之資格，您必須遵守本計劃、會員協議書及 Nu Skin 政策與程序之要求。

4.8 每週與每月期間

本計劃中所稱之「月」是指一個曆月。本計劃所稱之「週」、「每週」或「每週期間」是指從每月的 1 日、8 日、15 日或 22 日開始之一個七天之期間，但每月的第四週則包含至月底。獎金之計算是以台灣標準時間（協調世界時間 [UTC+8]）為基準。

字彙說明

Affiliate Referring Bonus（推薦獎金）：會員基於其親推會員銷售額而可獲得之週付獎金。詳見 2.2 節。

Bonus（獎金）：透過本計劃所獲得之銷售獎勵，包括客戶服務獎金、推薦獎金、建構獎金和領導獎金。獎金並不包括您因購買產品並直接轉售給未註冊客戶而獲得之任何零售利潤、或任何其他金錢或非金錢獎勵。

Brand Affiliate（會員）：以會員身分加入 Nu Skin，並得以會員價購買產品、銷售產品、推薦客戶和會員者。會員一詞亦是對所有會員及品牌代表之統稱。例如，當提及所有會員時，品牌大使及以上獎銜將統稱為會員。會員並不是客戶。

Brand Affiliate Account（會籍）：會員的 Nu Skin 帳戶。當您成為會員時，將被分配一個會員識別碼（ID）。

Brand Affiliate Agreement（會員協議書）：您與 Nu Skin 之間的協議，就您與 Nu Skin 之間的關係訂有相關條款。

Brand Representative（品牌代表）：成功完成品牌代表資格考核且未失去其品牌代表身分之會員。品牌代表亦是對於所有品牌代表及以上獎銜之統稱。例如，當提及所有品牌代表時，經理級品牌大使或資深總監級品牌大使可統稱為品牌代表。

Brand Representative Advancement Date（品牌代表晉升日）：考核中品牌代表完成品牌代表資格考核成為品牌代表後次週的第一天。對於在一個月的第 1

週、第 2 週或第 3 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表晉升日分別為該月的 8 日、15 日及 22 日。對於在一個月的第 4 週完成資格考核的考核中品牌代表，品牌代表晉升日為次月的第一天。詳見附錄 A。

Brand Representative Qualification（品牌代表資格考核）：成為品牌代表的流程。詳見 3.1 節。

Brand Representative Qualification Period（品牌代表考核期）：自您提交品牌代表考核意向書的該日曆月開始至下一個日曆月結束止，您必須在此期間完成品牌代表資格考核。詳見 3.1 節。

Brand Representative Qualification Requirements（品牌代表考核要求）：您在品牌代表考核期內，必須提交一份品牌代表考核意向書並完成 2,000 分小組銷售業績（包含 500 分您自己的直接客戶業績）。詳見 3.1 節。

Building Bonus（建構獎金）：品牌代表基於其客戶小組內會員和客戶透過 Nu Skin 系統購買產品所產生的銷售獎金基數而可獲得之月付獎金。詳見 2.3 節。

Business Builder Position（BBP）（第二事業帳戶）：將置於您的第一代品牌代表位置上建立的帳戶。於您取得執行總監級品牌大使獎銜滿一個月後，您將會獲得您的第二事業帳戶。詳見附錄 D。

Business Development Activities（商業開發活動）：任何有利於、推廣、

協助，或以任何方式支援其他公司的業務、組織發展、銷售或保薦的任何活動，包括但不限於銷售產品或服務、推廣事業機會、代表其他公司或作為其代表出現，允許您的名字被其他公司用於營銷、銷售其產品、服務或事業機會，代表其他公司進行保薦或招募，擔任其他公司的董事會成員、行政人員、代表或直銷商、或（不論是直接或間接）在其他公司擁有所有權或其他受益權。

Commissionable Sales Value (CSV)

（銷售獎金基數）：指各項產品對應的獎金計算價值，用以計算建構獎金和領導獎金。銷售獎金基數偶爾會因各種因素進行調整，包括價格之變動、幣值的波動或促銷等。銷售獎金基數不同於銷售業績，通常亦不等於各項產品之銷售業績。某些產品的銷售獎金基數可能是零。您可以透過登入您所屬市場的 nuskin.com 帳戶，而獲得與各項產品之銷售獎金基數及其他與銷售獎勵相關之資訊。在多個市場銷售產品時，銷售獎金基數將換算成您所屬市場的當地貨幣。

Company（本公司）：Nu Skin 或「我們」。

Customer（客戶）：購買產品但不參與本計劃且不能保薦其他客戶或會員之人士，若經 Nu Skin 同意得轉售產品。會員不是客戶。

Direct Customer（直接客戶）：由會員透過 Nu Skin 系統直接銷售產品的自用客戶和零售客戶，以及透過符合條件的直接客戶訂單直接向會員購買產品的客戶。會員親自保薦的自用客戶為其直接客戶。

當零售客戶透過 Nu Skin 系統購買產品時，該銷售將計入給向其銷售產品的會員。會員不會被視為直接客戶。

Direct Customer Sales Volume (DC-SV)（直接客戶業績）：由您直接客戶購買所有產品所生的銷售業績總和。

Direct Sales Company（直銷公司）：為直銷協會會員或其他採用獨立訂約人作為銷售人員銷售產品和服務的公司，並依據單層次或多層次的獎勵計劃，按 (1) 獨立訂約人自身的銷售，及 / 或 (2) 由該獨立訂約人保薦的其他獨立訂約人銷售相同產品和服務的銷售量提供獎勵的公司。

Drop Ship Orders（直接客戶訂單）：直接客戶訂單是指您在您的會籍下成立，但指定銷售給您的客戶的訂單。本公司有權不時訂定 / 修訂成立直接客戶訂單資格的所需條件。在符合資格的前提下，您可以在下單時將訂單指定為「直接客戶訂單」，該訂單下的產品將直接銷售及運送給您的客戶。

Flex Points（彈性分數）：若您未能在一個月內完成至少 2,000 分的小組銷售業績，彈性分數可被作為小組銷售業績的替代品，用於維持您的品牌代表身分。彈性分數無法用於滿足 250 分直接客戶業績的要求。彈性分數並不計算在銷售業績或銷售獎金基數中，您亦不會因彈性分數而獲得任何獎金。彈性分數不具任何金錢價值亦不能兌換為現金。彈性分數無使用期限，您可累積的彈性分數數量亦無上限；但是，若您失去品牌代表身分，您將失去所有已累積的彈性分數。詳見 3.3 節。

Generations（代數）：品牌代表於所屬

團隊中的層級。在您的團隊中，每一位由您直接帶領且直屬您的下線第一層的品牌代表，就是您的第一代品牌代表。由您的第一代品牌代表直接帶領且直屬其下線第一層的品牌代表，則為您的第二代品牌代表，以此類推。未取得品牌代表身分之會員不構成獨立代數，而是屬於其上線品牌代表客戶小組的一部分。例如，您的第一代品牌代表的直屬下線會員（未取得品牌代表身分）並不是您的第二代品牌代表，而是您第一代品牌代表客戶小組的一部分。

Group（客戶小組）：您的客戶小組是由 (1) 您、(2) 任何您的自用客戶、零售客戶和會員，以及 (3) 任何您的會員的自用客戶、零售客戶和會員所組成的。您的客戶小組包含您的考核中品牌代表的客戶小組。當您的會員在完成品牌代表資格考核後將脫離您的客戶小組，並與其客戶小組一同成為您團隊的一部分。

Group Sales Volume（GSV）（小組銷售業績）：來自您客戶小組購買產品所生的銷售業績總和。

Leadership Team（領導力團隊）：您的領導力團隊是從您的第一代品牌代表開始計起，由您的第一代至第六代的品牌代表所組成。您的每個領導力團隊都是獨立的，並分別由您的每個第一代品牌代表領導。詳見 2.4 節。

Leadership Team Sales Volume（LTSV）（領導力團隊銷售業績）：一個領導力團隊的銷售業績總和。詳見 2.4 節。

Leading Bonus（領導獎金）：品牌大

使及以上獎銜因其團隊的銷售業績所生的銷售獎金基數而可獲得之月付獎金。詳見 2.4 節。

Letter of Intent（品牌代表考核意向書）：一份由會員透過 Nu Skin 系統提交給我們的文件，通知我們其有意參加資格考核成為品牌代表。

Maintenance（維持要求）：於一個月內至少達成 2,000 分的小組銷售業績（包含 250 分您自己的直接客戶業績）之要求，以維持您的品牌代表身分及獲得建構獎金和領導獎金之資格。為維持您的品牌代表身分，彈性分數可用來替代任何不足的小組銷售業績，但不能替代直接客戶業績。然而，若您使用任何彈性分數來維持您的品牌代表身分，您於該月將不具有獲取建構獎金和領導獎金之資格。詳見 3.2 節和附錄 A。

Member（自用客戶）：以自用客戶身分加入 Nu Skin 並得以會員價向 Nu Skin 購買產品之客戶。自用客戶不能保薦其他客戶或會員且無法參與本計劃，若經 Nu Skin 同意得轉售產品。

Member Price（會員價）：自用客戶和會員的產品購買價格，不包含運費。會員價是由當地市場所訂定，且有時因促銷及獎勵計劃而有所調整。

Net Sales Price（產品淨價）：為購買產品所支付的價格，不包含稅金和運費。

Nu Skin：Nu Skin International, Inc（如新國際股份有限公司）及其關係企業（不包含 Rhyz, Inc. 及其附屬實體）。

Nu Skin Bonus Account（Nu Skin 獎金帳戶）：一個於 Nu Skin 數位工具（如 Nu Skin Stela 或網站）中的電子帳戶，其顯示您的獎金、支付狀況及獎金調整的所有資訊。當您成為會員時，我們就會自動為您建立一個 Nu Skin 獎金帳戶。Nu Skin 獎金帳戶不會產生利息。您可以隨時將您 Nu Skin 獎金帳戶內的可用總餘額（經扣除任何政府規定的所得稅款）轉入到您指定的金融機構帳戶。由您自行進行的轉帳沒有最低金額限制，但您必須負擔您自行進行任何轉帳所生的一切費用，包含金融機構得收取的手續費及 Nu Skin 收取的服務費。Nu Skin 會在每個週結與月結期結束時自動將您 Nu Skin 獎金帳戶的餘額轉入您的金融機構帳戶，且不收取任何手續費。您的 Nu Skin 獎金帳戶餘額須滿足特定市場的最低帳戶金額要求，Nu Skin 才可幫您進行自動轉帳。

Nu Skin Stela：一個提供會籍相關資訊的手機應用程式，包括您的產品訂單、部分銷售網絡、獎金、目標設定、報告、表揚等。您可以在您的手機應用程式商店下載 Nu Skin Stela。

Nu Skin Systems（Nu Skin 系統）：在 Nu Skin 的數位網絡系統內，由 Nu Skin 指定用於購買或銷售 Nu Skin 產品的任何程序、應用程式或其他數位資產，包括 Nu Skin Vera、Nu Skin Stela、nuskin.com、MySite、Personal Offer Tool 或任何其他 Nu Skin 認可的平台。

Person（人士）：個人或營利事業。「營利事業」是指任何營利事業，例如公司、合夥企業、有限責任公司、信託或其他根據其組織所在地法令合法成立的營利組織。

Personally Register（親推）：在 Nu Skin 保薦其他人士或透過 Nu Skin 系統向零售客戶進行銷售的行為。當您在 Nu Skin 保薦會員或自用客戶時，他們將分別成為您的親推會員或親推自用客戶。或當您透過 Nu Skin 系統向零售客戶進行且完成銷售，就該筆銷售而言，該零售客戶為您的親推零售客戶。

Personally Registered Affiliate Sales（親推會員銷售額）：您的親推會員銷售產品所產生的銷售額，為您的親推會員銷售給其直接客戶的產品淨價總和。

Policies and Procedures（政策與程序）：您和 Nu Skin 之間的協議的一部分，並規範與會員事業有關之政策與程序的一份文件。

Presidential Director Business Builder Position（Presidential Director BBP）總裁級品牌大使第二事業帳戶（總裁級品牌大使 BBP）：將置於您的 BBP 帳戶的第一代品牌代表位置上建立的帳戶。於您取得總裁級品牌大使獎銜滿一個月後，您將會獲得您的總裁級品牌大使第二事業帳戶。詳見附錄 D。

Products（產品）：Nu Skin 提供的所有產品及服務。

Restart（品牌代表重回計劃）：給予前品牌代表或以上獎銜者重新取回其先前的銷售網絡機會的流程（如同其從未失去品牌代表身分）。詳見附錄 C。

Retail Customers（零售客戶）：任何透過 Nu Skin 系統購買產品的客戶，但不是自用客戶和會員。零售客戶購買產品所產生的獎金將支付給被認定是該特定產品訂單的賣家的會員。就本計劃而言，未註冊客戶不包括在零售客戶的定義中。零售客戶不參與本計劃，且不能轉售產品或保薦其他客戶或會員。

Sales Network（銷售網絡）：您的銷售網絡包括您的客戶小組、您的團隊、以及您團隊下品牌代表的客戶小組和團隊。

Sales Performance Plan（銷售績效計劃）：本銷售績效計劃（亦稱「計劃」）（包括將來可能納入的修訂）規定了您作為參與本計劃的會員可獲得銷售獎勵的條款和條件。

Sales Volume（SV）（銷售業績）：為每個產品設定的非貨幣價值，用於量化產品銷售，其加總數目可用於衡量是否達成各種表現指標及釐訂獎金之百分比。本公司可按需要不時調整銷售業績。銷售業績

有別於銷售獎金基數和產品淨價。您可以登入您的 nuskin.com 帳戶，取得各項產品的銷售業績及其他與銷售獎勵相關的資訊。

Selling Bonus（客戶服務獎金）：向您的直接客戶銷售產品所產生的獎金。詳見 2.1 節。

Team（團隊）：您的團隊是由您所有代數的品牌代表及其客戶小組組成，代數取決於您的獎銜（詳見表 2.D）。您的團隊不包含您或您的客戶小組。

Title（獎銜）：作為品牌代表，獎銜根據您的領導力團隊和他們的銷售業績而定。您的獎銜將決定您可獲得領導獎金之代數。詳見表 2.D。

Unregistered Customers（未註冊客戶）：非透過 Nu Skin 系統向會員購買產品的人士（無論未註冊客戶之前是否曾直接向 Nu Skin 購買產品）。未註冊客戶不參與本計劃，也不能轉售產品或保薦客戶。

附錄 A

品牌代表資格考核其他詳情

以下提供有關品牌代表資格考核的其他資訊，包括重要日期、維持要求、獎金及其他細節。

1. 晉升品牌代表後之維持要求

若您的品牌代表晉升日為某個月的第一天，您必須從該月開始滿足維持要求。若您的品牌代表晉升日在某個月的第一天之後，則您必須從次月開始滿足維持要求。

範例：若您在 5 月的第四週完成了品牌代表資格考核，您的品牌代表晉升日為 6 月 1 日，則您必須於 6 月滿足維持要求。若您在 6 月第一週完成了品牌代表資格考核，您的品牌代表晉升日為 6 月 8 日，則您必須於 7 月滿足維持要求。

2. 晉升品牌代表後之獎金

A. 客戶服務獎金和推薦獎金

當您成為品牌代表，您將有資格就符合要求的銷售額獲取更高比例的客戶服務獎金和推薦獎金，這包括您成為品牌代表當月完成的所有銷售額。

B. 建構獎金

您可以在品牌代表晉升日當天或之後，根據您的客戶小組銷售獲得建構獎金。若您在當月的第一週完成品牌代表資格考核，則您的品牌代表晉升日為該月 8 日，您可以就 8 日或之後的產品銷售開始獲得建構獎金；但在該月的第一週，您無法就任何產品銷售獲得建構獎金。若您在某月的第四週完成品牌代表資格考核，則您的品牌代表晉升日是次月 1 日，您可以在次月 1 日或之後就產品銷售開始獲得建構獎金。

在您的品牌代表晉升日之後，您後續的小組銷售業績將不再計入您上線品牌代表的小組銷售業績。但您的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。

範例：若您在 5 月的第三週完成品牌代表資格考核，您的品牌代表晉升日為 5 月 22 日。您在 5 月 21 日及之前的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的小組銷售業績，但您在 5 月 22 日到 5 月底因產品銷售產生的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。若您在 5 月的第四週完成品牌代表資格考核，您的品牌代表晉升日為 6 月 1 日，您 5 月的小組銷售業績將計入您上線品牌代表 5 月的小組銷售業績。從 6 月 1 日起，您的小組銷售業績將計入您上線品牌代表的團隊銷售業績和領導獎金。

C. 領導獎金

在您的品牌代表晉升日後，若您符合相應的領導獎金要求，則您就有資格獲得領導獎金。

範例：若您在 5 月的第一週完成品牌代表資格考核，您的品牌代表晉升日為 5 月 8 日，若您在品牌代表晉升日到月底之間達成 3,000 分小組銷售業績，並且在月底之前達成品牌大使或以上獎銜的要求，您就可以開始獲得 5 月的領導獎金。若您在 5 月的第四週完成品牌代表資格考核，您的品牌代表晉升日為 6 月 1 日，若您在 6 月份達到相應的領導獎金要求，則您可以開始獲得 6 月的領導獎金。

附錄 B

獎金之調整與收回

本公司有權依政策與程序調整支付給您的獎金，包括因您或其他您客戶小組或團隊中的人退貨所做的調整。因退貨所致的獎金調整計算與收回，將取決於獎金種類和退貨時間。

1. 獎金調整之計算

您的獎金將因退貨而作出以下調整：

A. 客戶服務獎金和推薦獎金

當您的直接客戶或您親推會員的直接客戶退貨時，本公司將收回您因該產品所獲得之客戶服務獎金和推薦獎金。

若您的直接客戶在購買產品當月退貨，您的直接客戶業績（DC-SV）將會按照退回產品的銷售業績分數而扣減。由於這些退貨對您的直接客戶業績有影響，接下來幾週支付給您的客戶服務獎金和推薦獎金百分比可能會減少。

若由於過往月份購買的產品發生退貨，使您在該產品購買月份的實際直接客戶業績低於您原先（在未發生退貨前）於該月所達到的獎金門檻，公司將（根據您需要達到該獎金門檻而欠缺的直接客戶業績分數）對您的直接客戶業績作出扣減。這筆業績扣除會在退貨的次月發生。

範例：若您在 1 月的直接客戶業績為 750 分，並獲得 8% 的客戶服務獎金和 12% 的推薦獎金，但您有 400 分銷售業績的 1 月產品在 3 月被退貨，則在 4 月開始時，您的直接客戶業績結餘為負 150 分，除非您在 4 月達到 650 分的直接客戶業績，彌補上述差額並達到 500 分直接客戶業績的獎金門檻，否則您在 4 月將無法獲得 8% 的客戶服務獎金和 12% 的推薦獎金。

B. 建構獎金

若某人在購買產品時為您客戶小組中的成員，其辦理退貨時，本公司將收回您因該產品而獲得的建構獎金。

若您客戶小組的成員就當月購買的產品進行退貨，您的小組銷售業績將扣除該退貨的銷售業績分數。

若是過往月份購買的產品退貨，使您在該產品購買月份的實際小組銷售業績低於您原先

(在未發生退貨前) 於該月達到的獎金門檻，公司將在退貨的次月扣除相應的小組銷售業績。

範例：若您在 1 月達成 3,300 分的小組銷售業績，並獲得 10% 的建構獎金，但您有 600 分銷售業績的 1 月產品在 3 月被退貨，則在 4 月開始時，您的小組銷售業績結餘為負 300 分，除非您在 4 月份達到 2,300 分小組銷售業績，彌補負 300 分的差額並達到 2,000 分小組銷售業績的獎金門檻，否則您在 4 月獎將無法獲得 5% 的建構獎金。

C. 領導獎金

若某人在購買產品時為您團隊中之成員，其辦理退貨時，本公司將收回您因該產品而獲得的領導獎金。

附錄 C

品牌代表重回計劃

品牌代表重回計劃是一個讓前品牌代表或以上獎銜者有機會重新取回其先前的銷售網絡（如同其從未喪去品牌代表之身分）的流程。以下為品牌代表重回計劃之使用、優點及條款等相關資訊。

1. 如何使用品牌代表重回計劃

若您失去品牌代表身分而想要啟動品牌代表重回計劃，您必須：

- i) 提交一份新的品牌代表考核意向書以表示您重新考核成為品牌代表的意願；且
- ii) 再次完成品牌代表資格考核。此次新的品牌代表資格考核必須在您失去品牌代表身分之日起的連續三個月內完成。

若您未能在這三個月內完成品牌代表重回計劃，您將永久失去取回您先前的銷售網絡的機會。

範例：若您自 3 月 1 日起失去品牌代表身分，您最遲必須在 5 月的第四週完成品牌代表資格考核，在 6 月 1 日重新成為品牌代表以重新取回您先前的銷售網絡。

2. 品牌代表重回計劃的優點

當您在要求期間內完成品牌代表重回計劃，您可以：

- 重新成為品牌代表；
- 有資格獲得更高的客戶服務獎金和推薦獎金，並可獲得建構獎金和領導獎金；
- 重新取回您的銷售網絡（如同您從未失去品牌代表身分）；以及
- 在完成品牌代表重回計劃的首月獲得 1,000 分的彈性分數，並在次月獲得 500 分的彈性分數。

3. 第二次失去品牌代表身分

若您第二次失去您的品牌代表身分，您將不具有參加品牌代表重回計劃之資格，並將永久失去您的銷售網絡（其將歸屬至您上線品牌代表的銷售網絡）。然而，即便您無法參加品牌代表重回計劃，您仍可隨時重新參加品牌代表資格考核，並建立新的銷售網絡。若您成為一名新的品牌代表，您將再次具備使用品牌代表重回計劃取回您的新銷售網絡的資格。

附錄 D

第二事業帳戶

當您建立並帶領團隊時，您就有機會成執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使。如下表所示：

您需要		您將獲得
維持您的品牌代表身分，且每月完成 3,000 分的小組銷售業績並發展領導力團隊。		5% 領導獎金 根據您月度的團隊銷售獎金基數支付
領導力團隊數量及要求	獎銜	支付的代數
6 個 其中包括 1 個 LTSV ≥ 10,000 分的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 20,000 分的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 30,000 分的領導力團隊	執行總監級品牌大使	第一代至第六代的 5% 解鎖第二事業帳戶 (BBP)
6 個 其中包括 1 個 LTSV ≥ 10,000 分的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 20,000 分的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 30,000 分的領導力團隊 + 1 個 LTSV ≥ 40,000 分的領導力團隊	總裁級品牌大使	第一代至第六代的 5% 解鎖總裁級品牌大使 第二事業帳戶（總裁 級品牌大使 BBP）

在您取得執行總監級品牌大使滿一個月後，您將在您的第一代的位置上獲得一個第二事業帳戶（BBP）；在您取得總裁級品牌大使滿一個月後，您將在您 BBP 的第一代的位置上（您原會籍的第二代）獲得一個總裁級品牌大使第二事業帳戶（總裁級品牌大使 BBP）。在您有資格以執行總監級品牌大使身分獲得獎金的任何月份，您的 BBP 將成為銷售網絡中的一代。在您有資格以總裁品牌大使身分獲取獎金的任何月份，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 將各自成為銷售網絡中的一代（分別為第一代和第二代）。

自動建立

BBP 和總裁級品牌大使 BBP 是在您符合上述資格要求當月的獎金計算過程中自動創建的。除非您失去品牌代表身分且未完成品牌代表重回計劃，您將可保留已經獲得的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP。

1.BBP、總裁級品牌大使 BBP 和您原會籍之間的關聯：

就您的會員協議書而言，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 視作您會籍的一部分，不得單獨出售或轉讓。

A. 領導力團隊

您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 不會被視為您會籍下的領導力團隊。您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 下的第一代品牌代表具有領導力團隊的作用，並可能被列入您會籍的領導力團隊以符合下述的獎銜要求。

為計算您和您上線品牌代表在某個月內的領導力團隊銷售業績，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 將分別視為您的第一代和第二代（除非您已失去品牌代表的身分）。

親推會員銷售額

您的原始會籍、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的合格直接客戶業績將合併計算以決定您客戶服務獎金和推薦獎金的百分比。

由您原始會籍、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的親推會員所產生的直接客戶業績將合併計算，其對應的產品淨價將根據您可得的推薦獎金百分比計算及支付您的推薦獎金，該百分比依您的直接客戶業績總和而定。

您 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的直接客戶購買產品所生的銷售業績將不會計入您原始會籍的親推會員銷售額。

您原始會籍、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的直接客戶購買產品所生的銷售業績將計入保薦您的會員的親推會員銷售額。

B. 小組銷售業績

您、您的 BBP 和您的總裁級品牌大使 BBP 都各自擁有其客戶小組。為了維持您的品牌代表身分並確定您獲取建構獎金和領導獎金資格，來自於您原始會籍、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的小組銷售業績將合併計算。

C.BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的獎金根據您原始會籍的獎銜和品牌代表之身分而定

BBP

在您的原始會籍有資格以執行總監級品牌大使或總裁級品牌大使獎銜獲得獎金的月份，您的 BBP 所獲得之獎金將按執行總監級品牌大使獎銜計算。若您的原始會籍在任一月份

不符合以執行總監級品牌大使獎銜獲得獎金的所有要求，您的 BBP 將在該月與您的原始會籍合併，且您 BBP 的任何銷售網絡將於該月在您和您上線品牌代表的銷售網絡中向上移動一個代數。

總裁級品牌大使 BBP

在您的原始會籍有資格以總裁級品牌大使獎銜獲得獎金的月份，您的總裁級品牌大使 BBP 所獲得之獎金將按執行總監級品牌大使獎銜計算。若您的原始會籍在任一月份不符合以總裁級品牌大使獎銜獲得獎金的所有要求，但符合以執行總監級品牌大使獎銜獲得獎金的所有要求，您的總裁級品牌大使 BBP 將在該月與您的 BBP 合併，且您總裁級品牌大使 BBP 的任何銷售網絡將於該月在您和上線品牌代表的銷售網絡中向上移動一個代數。

在您的原始會籍並無資格以執行總監級品牌大使獎銜獲得獎金的月份內，您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 將在該月與您的原始會籍合併，且您 BBP 的任何銷售網絡將於該月在您和上線品牌代表的銷售網絡中上移一個代數，而您總裁級品牌大使 BBP 的任何銷售網絡將於該月在您和上線品牌代表的銷售網絡中上移兩個代數。

以下將說明領導獎金在您的原始會籍、BBP 以及總裁級品牌大使 BBP 中如何計算。我們假設您的原始會籍、BBP 和總裁級總監 BBP 合計至少有 3,000 分的小組銷售業績，並有資格獲得 5% 的領導獎金。

執行總監級品牌大使

您的原始會籍和 BBP 可分別獲得其各自第一代至第六代品牌代表 5% 的領導獎金。這意味著您實際上可從您的 BBP 的第一代至第五代獲得 10% 的領導獎金。

總裁級品牌大使

您的原始會籍、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 可分別獲得其各自第一代至第六代品牌代表 5% 的領導獎金。這意味著您實際上可以從您的 BBP 的第一代至第五代和您總裁級品牌大使 BBP 的第五代獲得 10% 的領導獎金，並從您總裁級品牌大使 BBP 的第一代至第四代獲得 15% 的領導獎金。

D. 您的原始會籍、BBP 和總裁級品牌大使 BBP 間之轉移

- i) 領導力團隊無法從您的原始會籍移至 BBP 或總裁級品牌大使 BBP，下述規定除外。
- ii) 由本公司自動轉移：

a.原始會籍中的領導力團隊

要在特定的獎金週期內符合以總裁級品牌大使身分獲得獎金的資格，您必須維持至少六個領導力團隊，包括一個有不少於 10,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊、一個有不少於 20,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊、一個有不少於 30,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊，以及一個有不少於 40,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊。

- 上述要求所需的至少六個領導力團隊必須直接屬於您的原始會籍。
- 該四個分別不少於 10,000 分、不少於 20,000 分、不少於 30,000 分和不少於 40,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊中，其中三個必須直接屬於您的原始會籍。第四個則可以在您的原始會籍或 BBP 之下。

b. 移動至您的原始會籍

若您的原始會籍少於六個領導力團隊，本公司會自動將您的領導力團隊從您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 移至您的原始會籍，直到您的原始會籍滿足至少有六個領導力團隊的要求。前述移轉將持續有效，直至補足所需數量的領導力團隊，如下文所述。

若您的原始會籍不符合以執行總監級品牌大使獲取獎金之資格（即，維持至少六個領導力團隊，包括一個有不少於 10,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊、一個有不少於 20,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊及一個有不少於 30,000 分領導力團隊銷售業績的領導力團隊），則您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 內的領導力團隊將被評估，其中可以用於填補上述領導力團隊空缺而擁有最少領導力團隊銷售業績的領導力團隊將在獎金評估期間被移至您的原始會籍。

此外，若您的原始會籍與您的 BBP 間欠缺的是不少於 10,000 分、不少於 20,000 分、不少於 30,000 分及不少於 40,000 分領導力團隊銷售業績之四個領導力團隊的其中之一，則您總裁級品牌大使 BBP 內的所有領導力團隊將被評估，其中可以用於填補上述領導力團隊空缺而擁有最少領導力團隊銷售業績的領導力團隊將在獎金評估期間被移至您的 BBP。

c.重新移回您的 BBP 和總裁級品牌大使 BBP

若您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 中的領導力團隊因您的原始會籍少於六個領導力團隊而自動從您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 中移出，您可以在填補原始會籍所需的領導力團隊後，申請將此等領導力團隊移回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP。您必須在自動轉移月份後的六個月內以書面形式向您的事業發展夥伴提出申請。

範例：若根據您 1 月的銷售業績，您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP 的領導力團隊在 2 月初被自動移至您的原始會籍，則六個月的期限將從 2 月開始計算至 7 月。在 8 月（根據您 7 月的銷售業績），若您仍未 (1) 填補原始會籍中所需的領導力團隊，且 (2) 申請將領導力團隊移回您的 BBP 或總裁級品牌大使 BBP，則該領導力團隊將永久保留在您的原始會籍中。

為確保順利過渡，對於本計劃開始執行時既存的執行總裁級品牌大使和總裁級品牌大使帳戶，Nu Skin 保留權利在適當期間內豁免上述 BBP 和總裁級品牌大使 BBP 的相應要求。