

ELITE BRAND REPRESENTATIVE INCENTIVE

UNLOCK YOUR FULL POTENTIAL. LEAD THE FUTURE.

2026 新品牌代表啟動計劃

新品牌代表啟動計劃旨在促進以顧客消費帶動的長期、可持續的增長。本計劃受以下規則（計劃規則）約束。

如新台灣市場所有從未晉升過品牌代表的會員均可參與此新品牌代表啟動計劃。

新品牌代表啟動計劃

在2026年，透過新品牌代表啟動計劃加速您的事業發展！這一賦能機會旨在表彰您承諾作為品牌代表與如新同心共進，以及幫助提升其他品牌代表銷售能力的持續付出。當您提升團隊實力，建立穩健且可持續的銷售及領導力，您將獲得相應獎勵。享受奮鬥向上的征途，讓2026成為您的巔峰之年。

- 達標條件
 - (1) 首次晉升為品牌代表，並在首三個月維持品牌代表且同時達成每月不少於2,000分小組銷售業績；或
 - (2) 品牌代表（含以上獎銜者，以下簡稱「上線品牌代表」）培養下線會員首次晉升為品牌代表並達成(1)所述要求
- 達標獎勵

新品牌代表可以獲得新台幣6,000-12,000元；親自培養了新品牌代表的上線品牌代表可以獲得新台幣6,000元。

活動達標計算期間：2026年6月1日至12月31日

如何達標：

首次晉升的品牌代表（「新品牌代表」）：

1. 在2026年6月1日至12月22日期間首次完成品牌代表考核（以您的品牌代表晉升日為準）。*
2. 首次晉升的品牌代表在晉升後首兩個月，每個月均達成不少於2,000分小組銷售業績，即可獲得一次性獎勵新台幣6,000元。
3. 首次晉升的品牌代表在晉升後首三個月，每個月均達成不少於2,000分小組銷售業績（即在#2之後再多達成一個月），即可額外獲得一次性獎勵新台幣6,000元。

親自培養新品牌代表的上線品牌代表：

1. 如您親自培養的第一代新品牌代表於晉升後首兩個月維持獎銜且同時達成每月不少於2,000分小組銷售業績，而您也同時在相同月份維持品牌代表以上獎銜且達成每月不少於3,000分小組銷售業績，即可獲得新台幣6,000作為獎勵。

*於2026年12月1日、8日、15日或22日晉升成為新品牌代表的會員，必須在2026年12月、2027年1月和2月達成新品牌代表啟動計劃的達標要求。達標獎勵的最後支付時間為2027年3月8日。如果您為月中晉升的品牌代表且在晉升當月達成上述要求，該月將被視為您成為品牌代表後的第一個月，否則，接下來的首個完整月將被視為第一個您需要達成至少2,000分小組銷售業績的月份。

一次性重置基準

對於曾經晉升過品牌代表但未能在2026年5月獎金計算月份維持品牌代表獎銜的夥伴，僅就本計劃而言，在2026年6月和7月將可獲得一次性重置基準的例外機會。

- 僅限2026年6月和7月獎金計算月份，曾經晉升過品牌代表的夥伴可以重新考核成為品牌代表，並能以新品牌代表的身分參與本計劃。意即，您的品牌代表晉升日必須是2026年6月1日、8日、15日、22日，或7月1日、8日、15日或22日。
- 曾經達成過品牌代表的夥伴若重新晉升為品牌代表，而品牌代表晉升日為2026年8月1日或之後，其將無法作為新品牌代表參與本計劃，但仍可通過親自培養符合本計劃要求的新品牌代表以獲得本計劃給予上線品牌代表的獎勵。

條款和條件

您確認及同意，您參加新品牌代表啟動計劃，即表示您無條件完全同意並接受所有計劃規則，包括以下條款和條件：

1. 僅有表現良好的台灣市場如新會員可以參與本計劃。若您違反會員協議書、政策與程序、銷售績效計劃（統稱為「管理文件」）或本計劃規則，您將可能喪失本計劃的參與資格，且公司有權自行酌情扣留依本計劃產生的獎勵、採取管理文件所規定的任何措施，並收回公司因為任何操縱行為而負擔的成本，包括扣留未來產生的銷售獎勵。
2. 要取得本計劃下或任何相關的獎勵資格，您須滿足本計劃及管理文件的所有要求，包括零售要求。您不會因招募他人而獲得獎勵，亦不會因保薦其他會員而獲得任何報酬。您明白並同意零售是銷售績效計劃的重要組成部分。
3. 作為會員，您沒有任何存貨要求。您不可以訂購超過合理存貨量的產品。您在訂購產品時，必須確認您已售出或已使用先前所訂購產品的總存貨量的至少八成。
4. 公司保留對您在本計劃下的業績進行審核及評估其有效性的權利，包括對直接客戶訂單進行客戶驗證。任何違反管理文件要求而建立的帳戶，包括任何為了操縱本計劃或銷售績效計劃而建立的任何帳戶，將被視為無效，並可能導致紀律處分。
5. 您不可以為了獲得本計劃的獎勵或表揚而購買或者鼓勵其他會員購買產品。本計劃旨在表揚及獎勵那些建立健康的客戶小組，並幫助其他參與者建立健康客戶小組的參與者。如果公司認定會員鼓勵其他參與者購買產品以滿足資格要求，而不是幫助他們建立客戶群，公司有權拒絕支付與本計劃相關的任何獎勵。
6. 於本計劃期間發生的任何帳戶合併都可能影響您在本計劃下達成表揚或賺取獎勵的資格。
7. 您本人、您的客戶或您的客戶小組或團隊中的其他人如辦理產品退貨，皆可能會影響您的獎銜及透過本計劃獲得相關獎勵的資格。如果公司已基於該被退回的如新產品而支付了與本計劃相關的獎勵，則如新可按照政策與程序中的規定追回該等獎勵。
8. 公司保留隨時酌情修改或終止本計劃的權利。在本計劃被終止的情況下，公司將僅支付截至本計劃終止日為止已獲得的獎勵。
9. 僅台灣市場的如新品牌代表可以參與本計劃。
10. 本計劃並不適用於越南市場的會員。
11. 中國大陸市場的運作是基於完全獨立且截然不同的商業模式，將不會參與本計劃。
12. 此計劃中未定義的術語的含義可在管理文件中找到。就本計劃而言，「公司」是指Nu Skin International, Inc. 及其關聯公司。
13. 任何獎勵的價值都可能需要根據法律要求進行稅務申報。會員須自行負責申報和支付與本計劃有關的任何及所有適用稅款。
14. 本計劃及其條款及條件將依據會員協議書及政策與程序中所載的適用法律及專屬管轄權進行管轄及解釋。與本計劃有關的任何爭議，均應透過會員協議書及政策與程序中所載的爭議解決程序解決。
15. 一旦參與本計劃，即視為會員同意免除並保證使 Nu Skin Enterprises, Inc.、其子公司、關聯公司、董事、高級職員、員工、代表和代理人免於承擔任何責任，包括因推廣本計劃或接收或使用任何獎勵而產生或與之相關的任何類型的傷害、損失或損害。
16. 公司延遲或未能行使或執行本條款及條件的任何權利或規定，並不構成對該權利或規定的放棄。
17. 如這些條款的任何部分被認定為不合法的、無效或不能執行，則該部分應被視為被分割，並且不影響其餘條款的有效性和可執行性。

* 會員需要投入大量的時間和努力並持續堅持才能夠獲得一定的報酬。成功還取決於您的技能、才能和領導力。如新公司並不保證所有會員都能獲得財務上的成功，而不同會員之間成果亦可能存在顯著差異。如欲瞭解如新依您所在市場的銷售績效計劃對各獎銜的銷售獎金概要之詳情，請瀏覽 www.nuskin.com。