

2026 新晉階挑戰賽

新晉階挑戰賽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。來自台灣市場且表現良好，之前未達成過對應獎銜的品牌代表均可以參與新晉階挑戰賽。

新晉階挑戰賽

透過新晉階挑戰賽引領 2026 年全新征程！這一項賦能的機會，旨在表彰您致力成為真正的領導者，透過發展您的下線品牌代表，在培養、引導和賦能團隊的同時，建立強大且可持續的領導力。您和您的團隊在不斷前進建設未來的過程中達成的每個里程碑，都將獲得新晉階挑戰賽的獎勵。這是您提升影響力、壯大團隊、帶領夥伴共同成長的絕佳機會。2026，突破領導力，等你來領銜！

• 參與要求

在活動達標計算期間內（定義見下文），於達成新晉品牌大使至新晉執行總監級品牌大使獎銜的首 6 個月內，至少 3 個月維持該新晉獎銜或達成比該新晉獎銜更高的獎銜。

• 活動獎勵

在活動達標計算期間內達成多個新晉獎銜，即可獲得多項新晉階獎勵（不包含增值稅）：

新晉品牌大使 = 新台幣 22,500 元

新晉資深品牌大使 = 新台幣 30,000 元

新晉經理級品牌大使 = 新台幣 60,000 元

新晉總監級品牌大使 = 新台幣 90,000 元

新晉資深總監級品牌大使 = 新台幣 150,000 元

新晉執行總監級品牌大使 = 新台幣 300,000 元

活動達標計算期間內（定義見下文），若您有至少 3 個月維持您的新晉獎銜（或達成比該新晉獎銜更高的獎銜），那麼您每達成一個新晉獎銜，均可以獲得對應的新晉階獎勵。舉例，如果您在 7 月首次達成資深品牌大使獎銜，在 8 月維持資深品牌大使獎銜，在 9 月達成總監級品牌大使獎銜，同時在 10 月和 12 月維持總監級品牌大使獎銜，且每個考核月份均達成 3,000 分小組銷售業績，您將獲得新晉資深品牌大使、新晉經理級品牌大使以及新晉總監級品牌大使的新晉階獎勵。

在本計劃下，每個會員帳戶僅可獲得每一項新晉階獎勵一次。

活動達標計算期間：2026 年 6 月 1 日上午 12:01 至 2026 年 12 月 31 日下午 11:59

活動資格：

1. 在活動達標計算期間內，首次達成新晉品牌大使、新晉資深品牌大使、新晉經理級品牌大使、新晉總監級品牌大使、新晉資深總監級品牌大使和/或新晉執行總監級品牌大使獎銜，其中「新晉」是指您在活動達標計算期間開始前從未達成過此特定獎銜（另將依第二頁所列的一次性重置基準作調整）。

2. 在首次達成新晉獎銜的首 6 個月內，至少有 3 個月維持該新晉獎銜或更高獎銜，同時在相同月份達成不少於 3,000 分小組銷售業績。

- 您達成新晉獎銜的當月就是首 6 個月的起始月。
- 維持新晉獎銜 3 個月的要求，必須在您達成新晉獎銜的首 6 個月內及活動達標計算期間內完成。因此，在本計劃下，您最遲可在 2026 年 10 月達成新晉獎銜，同時必須在 11 月和 12 月維持該獎銜或更高獎銜來獲得新晉階獎勵。

舉例：如果您在 7 月獎金計算月份達成新晉品牌大使獎銜以及不少於 3,000 分小組銷售業績，您必須在 12 月的獎金計算週期結束前，至少再有 2 個月達成上述要求。

一次性重置基準

對於先前已達成過上述獎銜的夥伴，僅就本計劃而言，將根據其在 2026 年 5 月獎金計算月份達成的獎銜（下稱「2026 年 5 月基準獎銜」）進行以下一次性的基準重置。

- 在 2026 年 5 月或之前曾達成過總監級品牌大使或以上獎銜的夥伴，在本計劃期間可以獲得高於其 2026 年 5 月基準獎銜的新晉總監級品牌大使、新晉資深總監級品牌大使和新晉執行總監級品牌大使的新晉階獎金；但不符合獲得新晉品牌大使、新晉資深品牌大使或新晉經理級品牌大使的新晉階獎金的資格；及
- 其餘所有夥伴，在本計劃期間均可以獲得高於其 2026 年 5 月基準獎銜所對應的新晉階獎金。

條款和條件

您確認及同意，您參加新晉階挑戰賽，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決定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的客戶小組的參與者。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，都可能會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此計劃。
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，將不會參與此計劃。
12. 本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」指 Nu Skin International, Inc.及其關聯公司。
13. 任何獎勵的價值都可能需要依法要求進行稅務申報。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。與此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，而不同會員之間的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。