

獎勵提速計劃

VELOCITY BY NU SKIN®

目錄內容

獎勵提速計劃	4
分享	6
建構	10
領導	16
字彙說明	22
其他重要資訊	24



您的生活， 您的事業， 您的方式！

歡迎來到 NU SKIN 獎勵提速計劃——一個銷售業績計劃，提供彈性的選擇來適應您的生活步調，提供迅速獎勵讓您保持前進動力，同時賦予您塑造自己未來的力量。

想要藉著分享最愛的**產品**給身旁親朋好友並增加額外收入嗎？曾經有夢想自己當老闆嗎？無論您的目標是甚麼，您的 NU SKIN 生活都會非常獨一無二。這就是為什麼要加入獎勵提速計劃，因為您可以選擇自己的方式和步調。

彈性

獎勵提速計劃能夠讓您以自己的步調在生活中靈活地分享產品、建構組織、與領導團隊。您可以自行規劃時間，並一步步朝著特定的目標前進。

迅速

獎勵提速計劃會在售出產品時迅速給予您獎勵，讓您每一天、每一週、每個月都能獲得獎金，讓您和您推薦到 NU SKIN 的夥伴都能迅速獲得應得的報酬。

成就感

獎勵提速計劃為您的辛勤工作提供豐富的獎金，及時的獎勵支付，令人驚奇的表彰和其他非常棒的獎勵措施。成功的方式不只一種，這是您的人生，您的事業，您的方式。

而最棒的部分呢？開始的步驟非常簡單！讓我們來看一下如何踏出第一步吧！

分享

想讓事情保持簡單且能每天獲得一些額外的現金獎勵？您可以直接銷售我們優異的產品，或讓我們去處理其他銷售的細節與流程。所有您推薦的**註冊**客戶購買了產品，您都會獲得**分享獎金**。

建構

身邊有沒有朋友和您一樣喜歡分享優異的產品並結交更多朋友呢？那就凝聚這樣志同道合的朋友們，成為一個會員**小組**，一起合作達到業績目標吧！當銷售達到一定業績，也可以獲得獎勵提速計劃的每週**建構獎金**(提供**CSV 5%**起，甚至高達**40%**的獎金)。

領導

準備好開啟您的獎勵提速計劃之旅嗎？當您領導他人成功發展事業時，根據您的團隊業績，您可獲得您**團隊**內每筆交易最高**CSV 5%**的每月**領導獎金**。

準備好以您的方式建立自己的事業了嗎？讓我們看看獎勵提速計劃將怎樣支付獎金。

*黑色加粗字體詞彙的定義見之後的字彙說明。

分享

人生是您的，為何不享受人生同時又賺取收入呢？獎勵提速計劃提供您一個機會，讓您能做自己想做的事—那就是分享愛用產品給周圍親朋好友，同時也讓您增加收入。

如何運作

做好您最擅長的，公司會安排好其他的部分。每次您推薦的註冊客戶只要直接從如新購買產品，您就會獲得分享獎金。

很簡單，對吧？

注意：當您在如新購買產品時，分享獎金會支付給推薦您的會員。品牌代表可以獲得自購產品的分享獎金。

日結獎金

分享獎金

當您的註冊客戶（不含品牌代表）從 NU SKIN 直接購買產品時，您通常會獲得大多數產品會員價**5%-20%**（甚至更多）的**分享獎金**。聯絡您當地市場或推薦您的會員以了解更多關於產品價格、分享獎金，以及其他訊息的細節。

*在促銷活動期間，分享獎金會隨著產品價格的折扣有同比例的減少，除非各個市場另有詳細說明。

舉例：



日結獎金

分享獎金會在一個工作天內顯示於您的獎勵提速計劃帳戶。



BUILD

建構

當您準備好開啟事業時，NU SKIN 會是您的絕佳後盾。
獎勵提速計劃幫助您驅策向前並點燃您的熱誠。

如何運作

獎勵提速計劃用簡單的業績區塊系統來顯示您努力建置的**銷售業績**。這些業績區塊可以用來協助確定您的績效進展及獎金。基本上，業績區塊更好理解也更容易、及更有效的為您和您的銷售小組（您，以及所有您推薦的零售客戶、自用客戶，會員以及考核中品牌代表）建立組織。

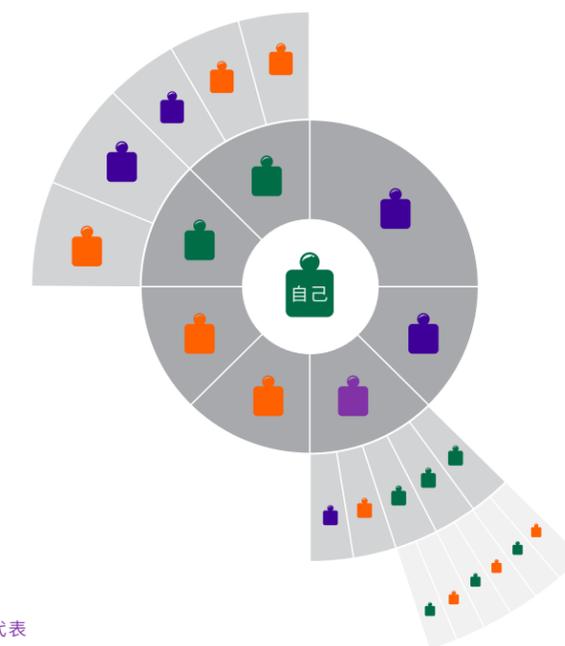
業績區塊

即使有表格及APP的幫忙，經營高速發展的事業還是相當具有挑戰。為了更好理解細節，我們將產品銷售業績分為一個個小方塊，稱作業績區塊。每個**建構業績區塊**代表500分的銷售業績，這些銷售業績來自您的小組。**分享業績區塊**是建構業績區塊的分支，但是只計算您直接推薦的零售客戶、自用客戶、會員及考核中品牌代表所購貨產生的業績。

業績區塊每個曆月會重新計算，所以用這樣的方式可以更簡易直接地追蹤每個月的業績！

範例小組

- 您推薦的註冊客戶
- 零售客戶
- 自用客戶
- 會員
- 考核中品牌代表



建構業績區塊



分享業績區塊



資格考核

發展您的事業並使它持續茁壯是一件非常有成就感的事情，但這並不是一件容易的事情。我們利用一套簡單的**資格考核**系統幫助您追蹤成為**品牌代表**的個人進度。

第一步：第一步是您需要建立一個穩健的小組並線上提交一份**品牌代表考核意向書**。這一切都準備妥當時，我們會給您一個與您的新責任相符的獎銜—**考核中品牌代表**。

第二步：資格考核將引導您建立一個客戶群，幫助您每月成功成為一個品牌代表。您需要在連續6個曆月之內完成12個建構業績區塊（4個是分享業績區塊）。

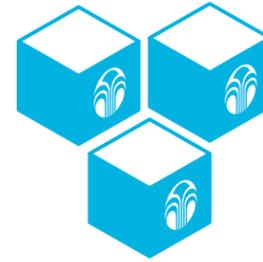
第三步：在每個考核曆月中，您必須至少完成2個建構業績區塊。

請注意：考核中品牌代表在完成考核後將會歸屬於離他最近的品牌代表。為了使您的小組仍在您的團隊，請確保您資格考核的第一個月是等於或者早於他們完成資格考核月份。

考核中品牌代表如果沒能維持每個月資格考核的要求或者在6個月內沒有完成資格考核，需要重新提交一份品牌代表考核意向書，並且再次開始考核。

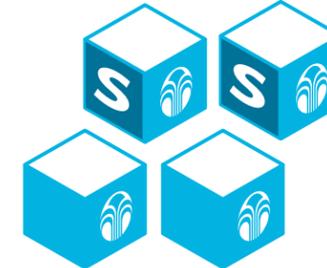
資格考核舉例

第一個月



3個建構業績區塊

第二個月



4個建構業績區塊
(2個分享業績區塊)

第三個月



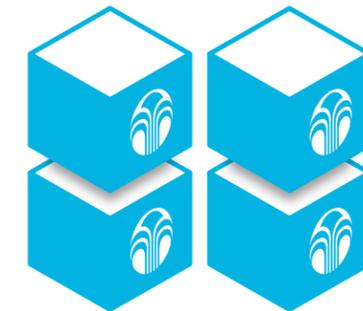
5個建構業績區塊
(2個分享業績區塊)

成為一個品牌代表！

一旦您完成了資格考核，您在下週的最開始就會成為品牌代表，您就可以每週獲得您小組產品銷售CSV5%，最高可達CSV40%的**建構獎金**。

從那之後，為了維持品牌代表的身份，您每個月都需完成4個新的建構業績區塊（或者最多使用3個彈性業績區塊，這點會在字彙說明以及附加資訊中解釋）。

品牌代表身份每月的維持要求

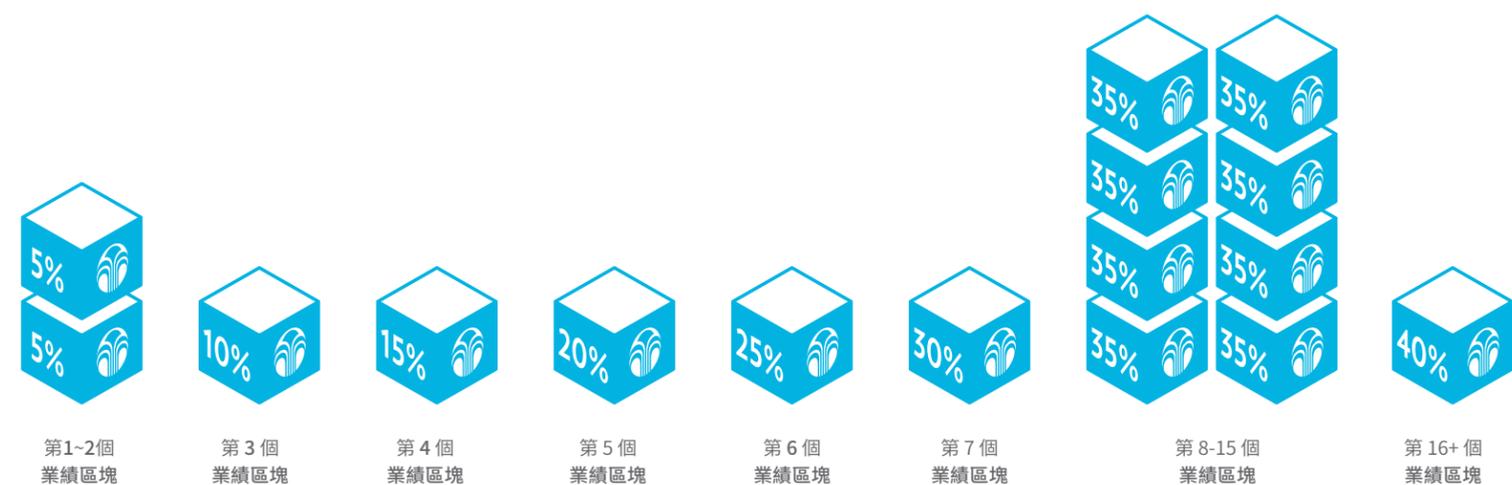


週付獎金

建構獎金

您獲得的獎金將逐級攀升，當您完成第一建構業績區塊時可獲得該區塊**銷售獎金基數(CSV)*5%**的獎金；若持續累積到第16個甚至更多區塊，可獲得最多**CSV40%**的獎金。您是以每個獨立建構業績區塊的CSV來獲得獎金，每個建構業績區塊獎金支付的百分比僅針對此建構業績區塊，具體如下表所示。

如果您在某個月完成了4個甚至更多的建構業績區塊（不包含彈性業績區塊），您在月底也會獲得不完整建構業績區塊的建構獎金。不完整的建構業績區塊是按照最後一個完整建構業績區塊的%來支付。舉個例子，如果您在一個月內完成了6個建構業績區塊以及第7個建構業績區塊的部分業績，則該第七個不完整建構業績區塊的業績就會以CSV的**25%**獎金比例支付。



***銷售獎金基數 (CSV)** 是一個貨幣價值，和每個產品相關，用來決定建構獎金和領導獎金。每個產品的CSV偶爾會發生變化。聯絡您所屬市場或者推薦您的會員了解產品價格、分享獎金細節、CSV、以及其他銷售獎勵計劃的資訊。

舉個例子，一個人在某個月完成了4個建構業績區塊，可以獲得第一個建構業績區塊CSV的5%，第二個建構業績區塊CSV的5%，第三個建構業績區塊CSV的10%，以及第四個建構業績區塊CSV的15%。

一個業績區塊的CSV和銷售業績通常並不相等。

週結獎金

一個月四次，對於新完成的完整的建構業績區塊我們會支付您建構獎金。我們會在每個曆月的8,15,22號以及次月第一天計算銷售業績，所以您不需要等到月底才能獲得獎金。您的獎金數額會在一個工作日內（9號,16號,23號及次月2號）在獎勵提速計劃帳戶顯示，並且會自動轉移到您所選擇的金融機構。



LEAD

領導

NU SKIN 一直致力於支付報酬以及傳遞善的力量，這也是為什麼我們的使命是賦予人們提高生活品質的力量。藉助這一強大而完善的領導計劃，我們嘉獎那些真正在幫助他人達成目標的人。

如何運作

幫助他人成長

獎勵提速計劃的領導原則圍繞在一個理念：通過幫助他人成功獲得更多收益。這就是從領導他人成為品牌代表開始，如您成功協助團隊成長，我們會每月支付您**領導獎金**！



範例團隊

- G1
- G2
- G3
- 經理級品牌大使
- 品牌代表
- 品牌大使
- 資深品牌大使



拓展事業

隨著事業成長，您的團隊也會跟著成長。透過不斷發展各自的客戶基礎，您的小組成員可以成為品牌代表，建立他們自己的小組。但是即使他們已經能自我獨立，所有您推薦的夥伴都還會在您的團隊。團隊中的品牌代表通過“代數”組成了您的團隊。所有您直接帶領的品牌代表會是您第一代(G1)，而由第一代品牌代表直接帶領的品牌代表則為您的“第二代(G2)”，以此類推。

財富來自於領導力

領導這個概念是為了嘉許那些兼職或全職的品牌代表銷售產品或幫助他人建立如新事業所設計的。在您的第一代中，您每成功培育一位品牌代表都可以從其小組CSV中獲得領導獎金。

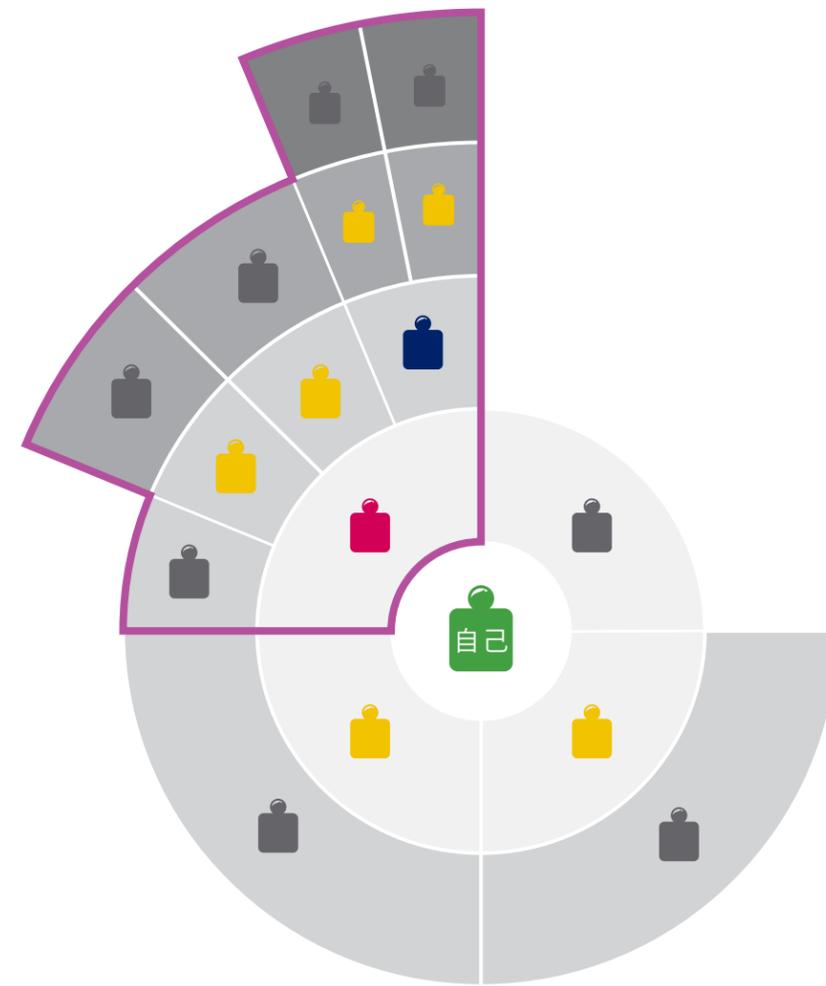
當您成功培育了更多第一代品牌代表並且滿足了一些基準，即開啟了獲得最多覆蓋您的小組內六代領導獎金的潛能！

如果您基於任何原因而再次成為了會員，原屬於您的品牌代表以及其小組就會屬於您直接上線的品牌代表的團隊。請見“品牌代表重回計劃——附加資訊”了解更多關於您如何再次獲得您的品牌代表和小組的訊息。

當一個好領導者

真正的領導者也應當幫助其他品牌代表獲得成功。這就是為什麼為了得到最高的獎銜，您會需要創建**領導力團隊**。這些第一代(G1)品牌代表在一個曆月內累積至一定的**領導力團隊銷售業績(LTSV)**，就成為了領導力團隊，見第21頁獎銜與領導獎金的表格。換句話說，幫助別人成為品牌代表，您也會獲得非常棒的獎勵。

範例團隊



月付獎金

領導獎金

一個月內完成6個或以上的建構業績區塊，就可以獲得您G1 CSV的**10%**，或是團隊CSV的**5%**，如下圖表所示。或者，您若在一個月內完成4或5個建構業績區塊，您可以獲得自己團隊CSV的**2.5%**。為了能獲得領導獎金，您必須是一位品牌代表並且在當月完成了4個或以上的建構業績區塊（不包括彈性業績區塊）。

月結獎金

每個曆月月底時，我們會確認您團隊的各小組銷售業績並計算領導獎金。和獎勵提速計劃中的所有獎金一樣，您的領導獎金數額會在獎勵提速計劃帳戶中顯示並自動轉入您所設定的金融機構。

您的人生、您的事業、您的方式

那麼，您還在等什麼？不論您想賺點額外收入、兼職經營，還是全職投入，我們有多種靈活的配套方案可以使您快速獲得獎勵並打造美好未來。今天就加入我們吧，以自己的步調成長並獲得分享獎金、建構獎金、領導獎金。機會就在您眼前，它的新名字就是獎勵提速計劃！

獎銜與領導獎金

		領導獎金
6+個業績區塊	賺取	第一代G1 CSV 的10%或者自己團隊內至多六代CSV 5%的領導獎金
4-5個業績區塊	賺取	自己團隊內至多六代CSV 2.5%的領導獎金

資格考核			領導獎金
獎銜	G1品牌代表數	領導力團隊	支付代數
品牌大使（黃金級直銷主任）	1	N/A	1
資深品牌大使（青金石級直銷主任）	2	N/A	2
經理級品牌大使（紅寶石級直銷主任）	4	N/A	3*
總監級品牌大使（綠寶石級直銷主任）	4	1個10,000 LTSV	4*
資深總監級品牌大使（鑽石級直銷主任）	5	1個10,000 LTSV + 1個20,000 LTSV	5*
執行總監級品牌大使（藍鑽石級直銷主任）	6	1個10,000 LTSV + 1個20,000 LTSV + 1個30,000 LTSV	6*
總裁級品牌大使（寰宇領袖）**	6	1個10,000 LTSV + 1個20,000 LTSV + 1個30,000 LTSV + 1個40,000 LTSV	6*

* 要具備領取第3-6代領導獎金的資格，您不能參與任何推廣或使其他直銷公司獲益的銷售活動或其他活動。

* 要達成總裁級品牌大使（寰宇領袖）資格，尚有其他資格考核要求。

GLOSSARY

字彙說明

會員—任何根據會員協議書(BAA)獲授權銷售 NU SKIN 產品的人士。所有購買產品的消費行為都是自願性的。

會員協議書 (BAA)—成為會員需要簽署的合約，當如新接受了您的會員協議書，您就成為會員，可以推薦註冊客戶及銷售產品。

品牌代表 (BR)—指已經完成資格考核的個人，同時也作為一個統稱，指代表所有品牌代表及以上獎銜。為了維持品牌代表的身份，您每個曆月必須完成至少4個建構業績區塊（或者使用彈性業績區塊來彌補不足的建構業績區塊）。如果您不能維持品牌代表的身份，任何在您的團隊的品牌代表都會被歸屬至您的最近直屬品牌代表的團隊。您可以在限定期限內選擇使用品牌代表重回計劃，如果成功的話，您就可以重新獲得之前您團隊中的品牌代表，以及先前所累積的彈性業績區塊。請見品牌代表重回計劃，或者聯絡您的事業發展夥伴以了解更多資訊。

建構業績區塊—計算銷售業績的單位。每當完成500分的銷售業績就可得到一個建構業績區塊，若不足500分則該建構業績區塊未完成。

建構獎金 (BB)—所有品牌代表皆可根據其完成的建構業績區塊獲取建構獎金。在一個月內完成4個或以上的建構業績區塊（不包括彈性業績區塊）的品牌代表，即使在該月底有任何未完成的建構業績區塊，仍然可以獲得建構獎金。這個未完成的建構業績區塊的獎金提成比例和該月最後一個完成的建構業績區塊的獎金提成比例一致。未完成的建構業績區塊的獎金會在下個月的8號支付。會員及考核中品牌代表不能獲得建構獎金。彈性業績區塊不會產生建構獎金。建構獎金是根據每個建構業績區塊的CSV計算的。每個建構業績區塊的百分比只適用於該建構業績區塊，不適用於任何之前已完成的建構業績區塊。

第二事業帳戶 (BBP)—第二事業帳戶提供動力讓成功的品牌代表能更努力建構他的銷售團隊。第二事業帳戶是給成為執行總監級品牌大使滿一個月的品牌代表的第二個帳戶。BBP會建立在執行總監級品牌大使（主帳戶）的第一代(G1)中。藉由在第二事業帳戶下建立品牌代表團隊，主帳戶及BBP均可獲得6代5%的領導獎金。這代表BBP及主帳戶的持有者可以獲得主帳號及BBP重疊代數CSV最多10%的領導獎金。欲了解更多關於第二事業帳戶，請聯繫您的事業發展夥伴。

銷售獎金基數 (CSV)—銷售獎金基數是與各項產品相關的貨幣價值，用以計算建構獎金和領導獎金。每項產品的CSV偶爾會進行調整。聯絡您所屬市場或推薦您的會員以了解特定的產品價格、分享獎金細節、CSV，以及其他銷售獎勵計劃的資訊。

彈性業績區塊—彈性業績區塊是建構業績區塊的補充，當您在一個曆月內未完成4個或以上的建構業績區塊時，彈性業績區塊將自動補足以維持您品牌代表的身份。使用彈性業績區塊當月，您仍可以就完成的建構業績區塊獲得建構獎金，但不能獲得領導獎金。彈性業績區塊不含銷售業績、CVS、金錢價值，且絕不可以兌換成現金。它只是用來維持品牌代表的身份。每個曆月最多可以使用3個彈性業績區塊。彈性業績區塊的累積數量並無上限，也沒有效期限限制，且不得轉讓。但如未能維持品牌代表的身份，則所有累積的彈性業績區塊將會失效。從“其他細節——彈性業績區塊”中了解更多資訊。

代數—代數是組織您的團隊最簡單的方法。所有您直接帶領的品牌代表會是您的第一代(G1)，而由您第一代品牌代表直接帶領的品牌代表則稱為第二代(G2)，以此類推。

小組—您的小組包含您及您所有零售客戶、自用客戶、會員、及考核中品牌代表。您的品牌代表

與他們的小組不包含在您的小組裡。所有您小組內的銷售業績都能被計入您的建構業績區塊及小組銷售獎金基數。

領導力團隊 (LT)—請見“領導—當一個好領導者”以了解更多細節。

領導力團隊銷售業績 (LTSV)—一位第一代品牌代表的LTSV是從該第一代品牌代表算起的其第一代到第六代的銷售業績總和。

領導獎金—請參看“領導”部分了解更多詳情。

品牌代表考核意向書 (LOI)—是一份由會員簽署的文件或線上通知，通知NU SKIN其有意參加資格考核並成為考核中品牌代表。一旦提交予 NU SKIN 並經 NU SKIN 受理，會員在資格考核的第一個月即被稱為“QBR1”，第二個月被稱為“QBR2”，以此類推。如果一位會員過去曾成為考核中品牌代表，並且希望能再次參與資格考核，則該會員必須再次提交品牌代表考核意向書。

自用客戶—自用客戶並不是會員，自用客戶是經由會員推薦並可用會員價向 NU SKIN 購買產品的人。自用客戶不可以推薦他人註冊成為會員，也沒有轉售產品的權利。

會員價—給自用客戶及會員的產品購買價格。會員價有時會因當地市場的促銷或推廣而低於一般定價。

總裁級品牌大使第二事業帳戶 (PD BBP)—總裁級品牌大使第二事業帳戶是為所有成功的品牌代表而設的獎勵，以激勵他們繼續建構他們的銷售團隊。PD BBP是給予品牌代表的第三個帳戶，作為其完成第一個月總裁級品牌大使資格考核的獎勵。PD BBP建立於持有人BBP帳戶的G1。藉由在BBP下建構品牌代表團隊，主帳戶、BBP及PD BBP均可以獲得其團隊6代CSV 5%的領導獎金。這表

示在主帳戶、BBP和PD BBP重疊代數的CSV中，主帳戶最高可獲得15%，BBP最高可獲10%的領導獎金。詳情可連繫您的事業發展夥伴。

產品—產品包含所有 NU SKIN 和會員所銷售的產品及服務。

資格考核—資格考核是會員成為品牌代表需經歷的過程。您遞交一份品牌代表考核意向書後即開始您的資格考核，並成為考核中品牌代表，之後的六個曆月內建構業績區塊及分享業績區塊須累積到要求的數量方能通過資格考核，成為合格的品牌代表。更多細節請參考“建構-資格考核”。

考核中品牌代表 (QBR)—考核中品牌代表是已經遞交品牌代表考核意向書並開始資格考核但未完成考核的會員。請詳見“建構-資格考核”之說明。

註冊—註冊指的是個人在 NU SKIN 登錄成為零售客戶、自用客戶或者會員。

零售客戶—是任何無會員或自用客戶身分，而直接向 NU SKIN 或者會員購買產品的人。

銷售業績—銷售業績是 NU SKIN 用以比較產品在不同貨幣和市場中相對價格的一個點數機制。每個產品都會有一個特定的銷售業績點數。分享業績區塊、建構業績區塊及領導力團隊銷售業績都是由銷售業績點數構成。銷售業績與銷售獎金基數是不一樣的。

分享業績區塊 (SB)—分享業績區塊是建構業績區塊的一個分支，由僅來自於您所直接推薦註冊的零售客戶、自用客戶、會員及考核中品牌代表向 NU SKIN 購買產品而得到的500分銷售業績所構成，您的個人消費不計入分享業績區塊內。分享業績區塊只適用於資格考核且僅屬於建構業績區

塊的一個分支。因此，所有的分享業績區塊都是建構業績區塊，但不是所有的建構業績區塊都是分享業績區塊。

分享獎金—請參看「分享」部分了解更多詳情。

團隊—團隊組成包含您的小組以及您有權從中獲得領導獎金的所有小組。

獎銜—獎銜指的是自用客戶、會員、考核中品牌代表以及品牌代表的稱謂。品牌代表的獎銜是根據G1品牌代表數量及領導力團隊數量決定的，並用以決定您的領導獎金可以覆蓋幾代。請詳見“領導—獎銜和領導獎金”示意圖以瞭解每一獎銜的特定要求。

獎勵提速計劃帳戶—是一個可以讓您清楚知道您的獎金變化、調整及 NU SKIN 支付資訊的電子帳戶。當您成為會員時就會收到一個獎勵提速計劃帳戶。您可以隨時將獎勵提速計劃帳戶內的可用總金額轉入您在如新所設定之銀行帳號，但根據您所在市場的政策和/或不同金融機構的規定可能會有轉帳手續費產生。NU SKIN 會在每個週結與月結期初自動將您獎勵提速計劃帳戶中的餘額轉入您的金融機構帳戶，且不收取任何手續費。您只需要負擔您自行轉帳所產生的手續費。您的獎勵提速計劃帳戶中需要有至少[\$10 USD/(約新台幣300元)] 的餘額才能幫您自動轉帳，但由您自己進行的轉帳則沒有金額限制。獎勵提速計劃帳戶不會產生利息。您可以登入 NU SKIN 官網查看您的獎勵提速計劃帳戶資料。

OTHER IMPORTANT INFORMATION

其他重要資訊

為符合獎勵提速計劃下的獎金獲取資格，您必須每個月向至少5位不同的零售客戶或自用客戶銷售產品，並遵守 NU SKIN 的政策與程序及其他指引。

獎勵提速計劃是 NU SKIN 全球銷售獎勵計劃的其中一部份。要獲得一定的獎勵，會員需付出大量的時間、努力及堅持。NU SKIN 並不保證財務上的成功，因為努力的結果也會因人而異。

獎勵提速計劃將陸續在 NU SKIN 的各市場推出。隨著獎勵提速計劃在各個新市場推出，NU SKIN 會在各該市場開始採用新的詞彙，包括獎銜。這些新的詞彙只會在開始實施獎勵提速計劃的市場使用，其餘沒有實行此計劃的市場則繼續使用舊的詞彙。

獎勵提速計劃和中國大陸市場無關，因為中國大陸市場並不採用如新全球的銷售獎勵計劃，而是採用一個完全不同的經營模式。

以下圖表提供了新舊詞彙的對照。在獎勵提速計劃於 NU SKIN 的每個市場完全實行之前，新舊獎銜仍會在 NU SKIN 的檔案中交替使用並具有相同意義，包括直銷商協議書、政策與程序及其他指引。獎銜的名稱後續可能會再修訂但將不再公告。

舊詞彙	新詞彙
自用客戶	自用客戶
直銷商	會員
考核主任	考核中品牌代表
自立直銷主任或以上	品牌代表
直銷主任（獎銜）	品牌代表
黃金級直銷主任	品牌大使
青金石級直銷主任	資深品牌大使
紅寶石級直銷主任	經理級品牌大使
綠寶石級直銷主任	總監級品牌大使
鑽石級直銷主任	資深總監級品牌大使
藍鑽石級直銷主任	執行總監級品牌大使
寰宇領袖	總裁級品牌大使
小組	小組
組織	團隊
直銷商協議書 （銷售協議）	會員協議書

