



NEW ZEALAND TEAM ELITE

2019年白金總裁級品牌大使計劃

2020年紐西蘭寰宇之旅

2019年白金總裁級品牌大使（TEP）計劃旨在推動長期可持續的銷售業績增長和組織成長，並從消費者發展有銷售業績的新晉品牌代表。此項計劃受以下規則（資格考核規則）管理。由於中國大陸市場的商業模式有所不同，且未參與 Nu Skin 的全球銷售績效計劃，故以下資格考核規則不適用於中國大陸市場。

白金總裁級品牌大使權益

- 在全球市場、區域市場和當地市場的活動中受到表揚
- 所有現任的白金總裁級品牌大使可登上總部和所屬市場的榮譽榜進行表揚，為期二年

一星白金總裁級
品牌大使

二星白金總裁級
品牌大使

三星白金總裁級
品牌大使

四星白金總裁級
品牌大使

白金總裁級品牌大使獎章

升級房型

在總部和區域市場管理團隊的陪伴下，在奧克蘭額外體驗一天充滿刺激的個性化旅行

- 參加令人難以忘懷的白金總裁級品牌大使專屬活動
- 出席特別的頒獎晚宴並接受表揚，紀念您在這一年中取得的驚人成就

專屬於您的菁英巡航

- 出席僅可憑邀請入場的船長宴會，結識與您同行的白金總裁級品牌大使領導人、集團管理層和友好的巡航主持人
- 來到劇院欣賞世界級的表演，在海上度過一個優雅的夜晚，為完美的一天畫上圓滿的句號

悠享一頓美味可口的早餐，同時瞭解更多我們的創辦人
和集團管理層陽光向上的品格

在一位總部和市場管理
團隊成員的陪伴
下，進行激動人心的
岸上遊覽，探索雄偉
壯麗的紐西蘭

參加「幕後VIP之
旅」，解密遊船內部
的工作機制

或

特別獲邀參加集團管
理團隊的受飢兒滋養
計劃2020年馬拉威
愛心之旅（機票需自
費）

商務艙機票

一份創辦人特選之禮

由創辦人和市場管理
團隊陪伴的升級版岸
上遊覽

邀請一位公司嘉賓舉
行團隊慶祝活動*，
以下五項活動可任選
其一！

- 臻選晚宴：在由您指定的特選餐廳享用饕餮美味
- 名人舞會派對：舞步不停，節奏盡在您掌控
- 尊寵SPA派對：讓您和您的客人感受到無與倫比的呵護和愉悅感
- 奢華泳池派對：使您成為全場焦點，過一把當主持和MVP的癮
- 岸上午餐派對：將紐西蘭的美景和美食一併收入囊中

*Nu Skin 將承擔團隊慶祝活動的相關費用，任何活動以外的費用將由白金總裁級品牌大使自行承擔。

2019年白金總裁級品牌大使考核規則

考核期間：2019年1月1日至2019年12月31日
需同時滿足以下4點考核要求

1. 滿足參與2020紐西蘭寰宇之旅的所有考核要求。詳情請參照2019年總裁級品牌大使計劃獲取更多細節。
2. 在考核期間2019年1月1日至2019年12月31日團隊銷售業績總和不少於2,500,000分。*
3. 在考核期間2019年1月1日至2019年12月31日團隊銷售業績總和相較2018年有如下增長：
 - a. 1星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於500,000分
 - b. 2星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於1,000,000分
 - c. 3星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於1,500,000分
 - d. 4星白金總裁級品牌大使：業績增長不少於2,000,000分

重要提示：僅針對第三條考核規則，白金總裁級品牌大使考核者可從其每個領導力團隊計入最多1,000,000分的團隊銷售業績增長。

4. 在2019年12月滿足以下要求：

銷售獎勵計劃

獎勵提速計劃

**15 位合格第一代自立直銷主任/品牌代表

6 位第一代品牌代表
其中包括4個領導力團隊：

- 1個領導力團隊銷售業績不少於10,000分的領導力團隊
- 1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分的領導力團隊
- 1個領導力團隊銷售業績不少於30,000分的領導力團隊
- 1個領導力團隊銷售業績不少於40,000分的領導力團隊

與2018年12月的領導力團隊基數相比，2019年12月增加一個領導力團隊（領導力團隊銷售業績不少於10,000分）

白金總裁級品牌大使出行要求維持期間：2020年1月至2月

銷售獎勵計劃

獎勵提速計劃

**15 位合格第一代自立直銷主任/品牌代表

6 位第一代品牌代表
+
4個領導力團隊：

- 1個領導力團隊銷售業績不少於10,000分的領導力團隊
- 1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分的領導力團隊
- 1個領導力團隊銷售業績不少於30,000分的領導力團隊
- 1個領導力團隊銷售業績不少於40,000分的領導力團隊

*於本考核規則，團隊銷售業績是指您的小組及您G1-G6品牌代表的小組在2019年各月份的銷售業績總和。

**一個合格的自立直銷主任是指名銜為直銷主任至藍鑽石級直銷主任的第一代直銷主任，或重整主任、未達標主任，及其擁有一位直銷主任級別至藍鑽石級的直銷主任或使用了彈性業績區塊的品牌代表。

條款和條件

1. 參加白金總裁級品牌大使計劃，即表示該品牌專員無條件地完全同意並遵守資格考核規則。
2. 任何信譽良好的品牌專員均可參加白金總裁級品牌大使計劃。若品牌專員違反品牌專員協議書或這些資格考核規則，則他們將不符合本計劃的參加資格。所有白金總裁級品牌大使權益的資格是基於達到適用的銷售績效計劃的要求，包括每月的顧客銷售要求。
3. 公司保留查核和評估品牌代表帳戶有效性及其相關銷售業績的權利。任何違反品牌專員協議書和銷售績效計劃要求而建立的帳戶將被視為無效，且可能導致紀律處分。以下品牌專員行為是被嚴格禁止的：使用虛假的身份證號碼、名字或帳戶；通過購買過量的產品去維持或達到某一名銜；其他任何違反銷售績效計劃的條款和條件，或違背其精神和意圖的操作形式；鼓勵他人採取任何被禁止的行為。
4. 公司保留以下權利：(i)修改或終止白金總裁級品牌大使計畫或(ii)基於表現、參與或其它因素，由公司自行決定隨時修改資格考核規則。
5. 如果公司認定有任何操縱銷售績效計劃或資格考核規則的情形，公司有權保留白金總裁級品牌大使權益的發放，採取一切品牌專員協議書中規定的措施，並追償基於違規操作所生的與白金總裁級品牌大使活動相關的費用或開支，以及公司遭受的其它損失，措施包括扣留未來的銷售獎金。
6. 您第二事業帳戶及總裁級品牌大使第二事業帳戶下的領導力團隊將算作您的領導力團隊。

如欲瞭解各術語(粗體字)之定義及更多資訊，請參考您的品牌專員協議書，其中包含了銷售績效計劃、政策與程序及所有相關協議。

就本資格考核規則而言，「公司」指如新國際股份有限公司(Nu Skin International, Inc.)及其關聯公司。「主任」指原主任至藍鑽石級主任名銜，並將可與「品牌代表」互換使用且意義相同。

若中英文版本有任何差異，則以英文版本為準。

銷售獎勵計劃增加一個領導力團隊對照表

2018年12月的領導力團隊基數

2019年12月要求的領導力團隊

10,000+分的領導力團隊總數

10,000+分的領導力團隊總數相比領導力團隊基數增加至少一個

獎勵提速計劃增加一個領導力團隊對照表

2018年12月的領導力團隊基數

2019年12月要求的領導力團隊

若領導力團隊少於4個層級，領導力團隊基數等于領導力團隊層級數

滿足4個層級的領導力團隊

若領導力團隊已滿足4個層級，領導力團隊基數等于10,000+分的領導力團隊總數

滿足4個層級的領導力團隊，同時10,000+分的領導力團隊總數相比領導力團隊基數增加至少一個

4個層級分別是1個領導力團隊銷售業績不少於10,000分，1個領導力團隊銷售業績不少於20,000分，1個領導力團隊銷售業績不少於30,000分和1個領導力團隊銷售業績不少於40,000分