



NEW ZEALAND TEAM ELITE

2019 年總裁級品牌大使計劃

2019年1月1日起生效

總裁級品牌大使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。此計劃適用於總裁級品牌大使表揚和2020年寰宇之旅，並受以下規則（「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。

Nu Skin 創新的獎勵提速計劃增加了彈性、迅速和具有成就感的選擇，令總裁級品牌大使資格更具激勵性。我們正在全球市場推行這項計劃，請查閱您的銷售績效計劃，並聯繫您的事業發展夥伴瞭解轉換規則、轉換期限和選擇性加入要求。

總裁級品牌大使獎勵

達標的總裁級品牌大使享有如下獎勵：

- 2020年寰宇之旅
- 總裁級品牌大使服裝和潮品
- 總裁級品牌大使獎章
- 在全球、區域和當地市場的活動中受到表揚
- 所有現任的總裁級品牌大使可登上總部和所屬市場的榮譽榜表揚二年
- 新晉15屆總裁級品牌大使可在Nu Skin 星光大道刻名

總裁級品牌大使考核和寰宇之旅考核規則

考核要求：*6個考核達標月份

(考核達標月份可不連續)

新晉總裁級品牌大使考核期間：連續12個自然月：2019年1月1日至2020年1月31日
總裁級品牌大使考核期間：2019年1月1日至2019年12月31日

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

寰宇之旅出行要求維持期間：2020年1月至2月

銷售獎勵計劃

獎勵提速計劃

12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
+
3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

*每個考核月份均需滿足您當月名銜的要求。每個考核月份僅可用於一次總裁級品牌大使考核。6個考核月份可自由組合使用銷售獎勵計劃和獎勵提速計劃達成。

**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

2020年寰宇之旅條款和條件

1. 獲得寰宇之旅資格的參與者，每個帳戶將有兩張由最近機場（由公司指定）至選定目的地的經濟艙機票。公司將決定每張機票的最高限額，任何超出費用都將由參與者自行承擔。
2. 公司將為每戶最多兩人支付所有公司出資的餐食、活動和項目。任何在此之外的餐食、活動和項目都將由參與者自行承擔。寰宇之旅每年的總費用各不相同。如果一個品牌專員帳戶下有多於兩人參與寰宇之旅，所有額外費用都由參與者自行承擔。兒童及直系親屬的參加資格將由公司之後決定。
3. 航班升艙要求將由參與者自行負責。
4. 公司將全程為每個帳戶提供一間客房予參與者並由公司分配。
5. 參與者僅能參與其通過考核的該屆寰宇之旅。無論何種情況，公司都不會允許出行資格順延至將來的寰宇之旅。
6. 2020年寰宇之旅資格不可轉讓。
7. 參與者確認並同意向公司提供指定信用卡，以支付超出公司同意承擔的個人費用。一切由參與者及其同伴產生的個人費用，包括所有相關費用、收費及適用的稅費，參與者均授權公司從指定信用卡扣款。
8. 若一個帳戶中只有一人，經公司批准，以下人士可作為帳戶下的第二位參與者同行：
直系親屬（子女，兄弟姐妹，父母或祖父母）或重要的其他人；以及
從未達到過品牌代表或以上名銜的品牌專員
9. 寰宇之旅可能會被您所在市場的稅務機關認為是經濟利益，而被視為參與者應納稅收入。依據法律規定，Nu Skin 需向稅務機關申報每個人的經濟利益總值。參與者應為支付所有稅款承擔全部責任。Nu Skin 建議每位參加者向稅務人員諮詢是否需要向稅務機關申報本次寰宇之旅的全部或任何部分價值。Nu Skin 將根據要求提供寰宇之旅旅程的實際總價值。參與者同意 Nu Skin 無需為參與者因參加寰宇之旅及/或未能報稅而產生的任何稅款、罰款或處罰負責。

其它條款和條件

1. 參加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)修改或終止總裁級品牌大使計劃或(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寰宇之旅相關的費用或開支，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. 領導力團隊：一個達到當月領導力團隊銷售業績標準的第一代品牌代表。
7. 領導力團隊銷售業績：特定第一代品牌代表從一代到六代消費者小組銷售業績的總和。

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。

2019年2月28日

© NU SKIN 2019

