

銷售獎勵計劃 總覽手冊



NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™

CHINESE

Nu Skin 與眾不同

藉著與您的合夥關係，我們持續在全球獎金制度上，以**真正領導**地位來區分我們的獨特性

我們的願景是成為世界直銷公司的領導者，為直銷商創造比同業更為豐厚的收入

獎金制度概略

步驟
1

開始入門

加入新客戶和直銷商，開始賺取快速入門獎金，零售利潤及業績獎金

步驟
2

領導開發

建立您的組織成為主任，您將看到您的獎金加倍

步驟
3

如新 創新的財富擴大計劃

Nu Skin付給您最高獎金，增加您的收入條件

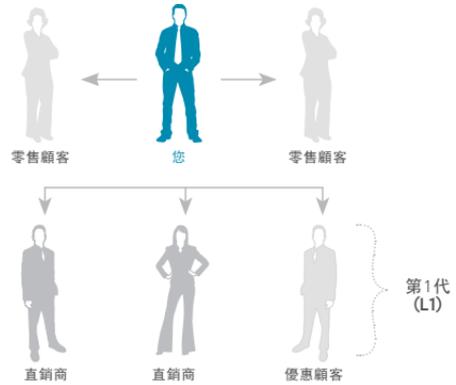
*

超級成就獎勵基金

考核主任及主任可透過區域分紅計畫賺取美洲，歐洲及南太平洋群島可計算獎金之銷售額



招攔新顧客和直銷商可以開始賺取快速入門獎金、零售利潤和業績佣金。



收入

直銷商可以賺取:

- 快速入門獎金-銷售快速入門套裝給您的顧客和直銷商。¹

請參閱以下範例:

- \$285 美元 (\$313.50 加幣) 套裝產品價格¹
- 200 PSV
- \$50 支付給賣方

- 高達30%的零售利潤²
- 當月的第一代業績的5%佣金

註

獎金和銷售紅利只付與保持活躍的直銷商。對有關活躍的條件詳情，請參考「詞彙說明」一欄。

¹您可自行訂定零售價格，公司訂定的價格僅是建議價。

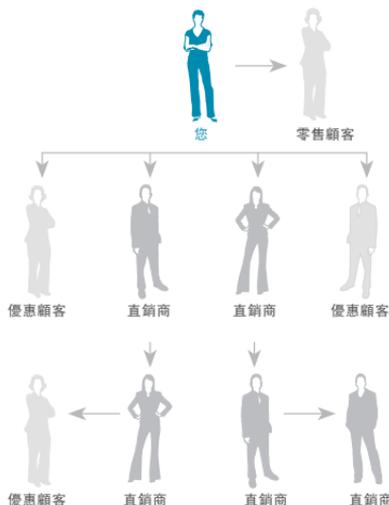
²只需購買非謀利的Business Portfolio,便可成為直銷商。直銷商可自由購買所需的產品，並非由公司規定。唯有在選購產品後，公司才會發放紅利。僅招募會員和顧客卻沒有產品銷售，是沒有紅利可圖的。所有利潤只有在產品銷售後才會發放。

建立您自己的組織以成為領導主任，
並讓您的收入倍增。^{*}

收入

在主任資格審核期間您可以賺取：

- 步驟1的佣金，加上
- 參與超級成就獎勵基金的機會



如何合格成為主任

第1個月 (LOI)	第2個月 (Q1)	第3個月 (Q2)
100 PSV, ADR和1,000 GSV*	100 PSV, ADR和1,500 GSV*	100 PSV, ADR和2,000 GSV*

...然後可以領取
主任紅利

9%	2,000-2,999 GSV
10%	3,000-4,999 GSV
11%	5,000-9,999 GSV
12%	10,000-14,999 GSV
13%	15,000-24,999 GSV
14%	25,000-49,999 GSV
15%	50,000- GSV

收入

主任可賺取：

- 跟考核主任相同，加上
- 按每月整組業績分數發放直銷主任紅利(EB)^{*}

^{*} GSV代表您的組織的所有PSV，包括零售顧客、優惠顧客和直銷商的累積業績。

註
保持主任資格為100 PSV, 2,000 GSV和每月的ADR訂單。 .

確保您有最多的收入

收入

增加您收入的潛力，因為如新支付您最多的佣金。

- 來自步驟1和2的佣金，加上
- 採用財富擴大計劃的計算方式為您帶來最多收入的方法

財富擴大計劃

創造最多的紅利收入



業績擴大計劃：
額外主任 + 雙倍G1

額外主任紅利 (EEB)	
最低GSV	紅利%
3000	5%
+	
雙倍G1紅利 (DBLG1)	
最低GSV	紅利%
3000	10%
賺取個人GSV的額外5%佣金，加上您的G1獨立主任GSV的10%佣金	

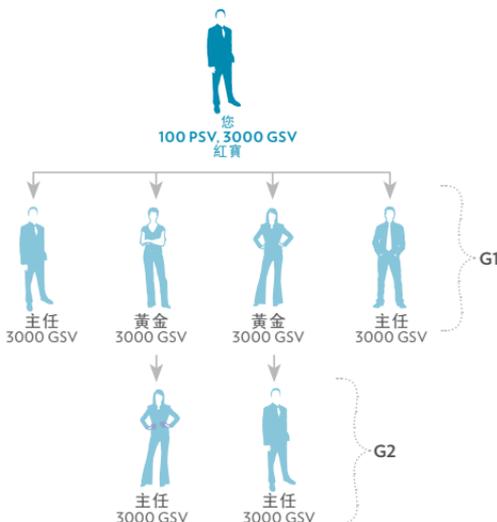
或 級數擴大計劃：
主任紅利

頭銜	黃金	青金	紅寶	綠寶	鑽石	藍鑽
G1獨立主任人數						
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2						
3						
4						
5						
6						
賺取您的組織中每個獨立主任GSV的5%佣金						

紅利發放範例

如新自動為您帶來最大的佣金收入，並可以為您賺取最多佣金的計算方式發放佣金。

業績擴大計畫		或	級數擴大計畫	
EEB為5%	\$150		G1為5%	\$600
DBLG1為10%	\$1200		G2為5%	\$300
總額	\$1350		總額	\$900



超級成就獎勵基金¹

領取地區達成的業績分紅

考核主任和主任透過超級成就獎勵基金領取美洲、歐洲和南太平洋地區的分紅。²超級成就獎勵基金合計來自美國、加拿大、歐洲、俄羅斯、以色列、南非和南太平洋地區的可賺取佣金銷售業績。

最少要有4點才可以參與		
QEXEC	1點*	1份新的主任考核意向書(LOI)

最少要有6點才可以參與		
EXEC	1點*	1份LOI或 每個通過Q1的直銷商或 每個通過Q2的直銷商

收入

- 共享美洲、歐洲和南太平洋地區可賺取佣金業績

超級成就獎勵基金點數可以透過下列方式累積:

考核主任和主任:

- 每一份新的主任考核意向書(LOI)有1點

主任:

- 每個考核主任通過Q1有1點
- 每個考核主任通過Q2有1點

¹ 本基金是一種暫時性的獎勵計劃，而非業績獎勵計劃的一部份，如新可在30天前通知，隨時修改或終止此獎勵基金。

² 為了符合資格，考核主任或主任必須在公司訂定的每個佣金期間結束時符合最低紅利和業績準則，並達成業績獎勵計劃的活動要求。完整的細節可到各公司網站(nuskin.com, pharmanex.com)的「創業機會」中查詢。

詞彙說明

活躍條件: 每月100個個人銷售業績(PSV)。並有五次零售交易。LOI 及以上階級需要有每月ADR訂貨

ADR: 自動送貨計劃方便自動寄送 Nu Skin, Pharmanex 和一些 Big Planet 產品, 及提供賺取回贈點數的機會。

獨立主任: 達到主任資格並「脫離」上線的直銷商, 表示新主任和他的組織的銷售業績不再算入他上線的GSV內。獨立主任的GSV將計算至上線的獨立主任紅利。

BEB獨立主任紅利: 根據第一代獨立主任的總人數, 而給與每一代獨立主任業績的5%或以下的紅利(請參閱步驟3的圖表)。若要得到5%的獨立主任紅利, 主任必須有3,000或以上GSV。如GSV在2,000到2,999之間, 主任可得到2.5%G1到G6的獨立主任紅利。

主任團隊組織: 主任團隊組織由所有零售顧客、優惠顧客、直銷商和考核主任而組成。主任團隊組織並不包括獨立主任GSV。

DBLG1*: 雙倍G1紅利是根據G1主任的GSV10%的紅利。若要做到10%的雙倍G1紅利, 主任必須有至少3,000GSV。這份紅利是依照業績擴大計劃的計算方式來發放, 假定這雙倍G1紅利比其他紅利較多。

DEXEC: 降級主任是無法維持主任資格要求, 而被降級的直銷商。這是當暫時主任(PEXEC)無法完成主任重審時的等級。

直銷商: 只需購買非謀利的Business Portfolio。直銷商可隨意購買所需的產品。

EB* 主任紅利是根據每月總GSV而賺取的。主任紅利從9%到15%不等。主任紅利是按照總GSV, 5%附加主任紅利和額外主任紅利而訂定。(請參閱步驟2的圖表)。

EEB: 額外主任紅利根據您的GSV提供外加5%收入的紅利。若要做到額外5%的額外主任紅利, 主任必須有至少3000GSV(請參閱步驟3的圖表)。這份紅利僅依照業績擴大計劃的計算方式來發放。假定這額外主任紅利比其他紅利較多。

主任維持要求: 100個人業績分數、2,000GSV。

主任重審: 當主任沒有完成活躍條件, 並沒有在暫定主任(PEXEC)期間完成重審後, (例如: 降級主任DEXEC)再通過考核而成為主任的程序。如果曾經是主任, 在降級為直銷商的6個月內通過資格審核並成為主任後, 可以重新獲得原有的獨立主任組織。降級主任只有一次重獲已遞升的獨立主任組織的機會。主任重審計畫在每次全新主任資格中適用一次

快速入門獎金: 銷售快速入門套裝產品給新顧客和直銷商可以賺取快速入門獎金。每次自動存款將收取一美元的處理費。(僅適用於美國市場)。

G1: 第一代包括個人贊助的獨立主任及遞升至第一代的獨立主任。

GRP: 總零售利潤是以批發價購買產品後以零售價銷售所賺取的總金額。以建議的零售價或您選擇的任何價格來銷售產品所賺取的利潤。

GSV: 整體業績代表您的組織在指定月份的總PSV, 包括零售顧客、優惠顧客和直銷商。考核主任的業績可包括在主任的整體業績內。

LOI: 考核意向書是一份表示直銷商有意成為主任的意向書。當直銷商達到考核第一個月(L01月)100PSV和1000GSV的要求時, 直銷商無需遞交意向書(無論是郵寄、傳真或網上提交意向書)。但若直銷商在過去曾申請考核, 必需再次遞交意向書。

L1: 第一代包括個人贊助的優惠顧客、直銷商、遞升直銷商和遞升優惠顧客。

第1代(L1)紅利: 根據所有個人贊助的優惠顧客及直銷商的PSV而發放的5%紅利。L1紅利只在直銷商達成活躍條件才發放。L1紅利並不包括遞升直銷商和遞升優惠顧客的業績。

超級成就獎勵基金*: 考核主任和主任透過超級成就獎勵基金領取美洲、歐洲和南太平洋地區的紅利。超級成就獎勵基金合計來自美國、加拿大、歐洲、俄羅斯、以色列、南非和南太平洋地區的賺取佣金銷售業績。詳細資料可登入網站上的「事業機會」查詢。

寬限期: 當主任或以上位階無法達到活躍條件的要求, 主任可用一個寬限期以保持他的主任位階。主任在每十二個月中可用一個寬限期。例如: 若本年五月是您的寬限期, 您的下一個寬限期要在明年五月之後。在寬限期期間不會發放主任紅利。如果主任在寬限期期間達到最低活躍條件, 仍可賺取L1紅利。

PSV: 個人業績是為了零售或個人使用而向公司購買的產品及服務的每月點數。PSV包括您的個人零售顧客直接向公司購買的點數**。

優惠顧客: 優惠顧客是透過ADR計劃取得至少一次訂單或服務的非直銷商。優惠顧客可以優惠價購買產品並賺取ADR點數作為換取免費產品之用。直銷商可按個人贊助的優惠顧客業績中賺取L1紅利。

PEXEC: 暫定主任是尚未符合主任資格維持要求, 但已使用寬限期的主任。暫定主任可保有他自己的下線主任, 並計入上線主任的家族。暫定主任的小組業績GSV不包括在上線的GSV中。直銷商最多可連續三個月保持暫定主任的位階。如果暫定主任符合主任資格維持要求, 他們會在達到主任資格維持要求的當月份立刻升格為主任。暫定主任在每次全新主任資格中適用一次。關於暫定主任之詳細資料及用法, 請參考我們網站(nuskin.com.pharmanex.com)並點選事業機會(Opportunity)。

QEXEC: 考核主任是成功通過第一個月主任資格審核(稱為LOI月), 而且已完全達到3個月的主任考核要求。(關於每月要求詳細資料, 請參閱步驟2中的圖表)。

零售顧客: 零售顧客是以零售價向直銷商或公司購買產品的非直銷商。零售顧客透過公司購買產品的業績將計入贊助人的PSV中*。

RPF: 零售處理費是總零售利潤15%的費用, 由公司保留作為所有透過公司直接訂貨的費用。持續訂閱www.nusedreams.com可以免付零售處理費。

遞升主任: 當直銷商成為主任後, 他與他的團體組織會超過非主任直銷商, 並遞升至首位上線主任(或當主任順利完成考核過程前, 而下線先成為主任, 下線將會遞升到上線首位主任), 成為上線主任的第一代獨立主任。當暫時主任被降等為直銷商或降級主任後, 也會做成遞升的活潑程度。然而, 當降級主任完成重審過程後, 他還有機會將超過他的獨立主任恢復到自己的線下。

贊助人: 個人招募其他直銷商或優惠選顧客加入L1的直銷商。

財富擴大計劃: 是銷售獎勵計劃紅利的計算方式, 此計算方式從以下兩種計劃中, 自動選擇較高的一種發放: 業績擴大計劃(包括額外主任紅利+雙倍G1紅利)或級數擴大計劃(包括獨立主任紅利)。

* 所有獎金要求直銷商每月擁有至少五位零售顧客。所有零售記錄需至少保存四年。公司會抽查是否遵守公司的零售規則。所有非直銷商或顧客的ADR訂單, 每月會自動計入零售額中。贊助新會員不會發放紅利, 只有銷售產品才會發放紅利。

** 所有獎金均按月計算, 並於下月份的20號左右寄出或自動存款。

†† 如欲參與超級成就獎勵基金, 考核主任必須在公司訂定的每個假期期間結束時符合最低紅利和銷售準則, 並達成業績獎勵計劃的活潑程度。詳細資料可登入公司網站查詢(nuskin.com.pharmanex.com)並按一下「創業機會」。

** 訂購新貨前, 您必須售出或使用80%的PSV。

‡ 欲知各階層直銷商獲發獎金的摘要, 請參閱位於公司文件資料夾中的光碟片。請撥打公司網站查詢: nuskin.com.pharmanex.com。請撥打電話800-487-1000(加拿大請打800-877-6100)聯絡公司, 或參閱直銷商公司工具包隨附的名為「直銷商獎勵摘要」的文件。