銷售獎勵計劃總覽手冊

如新與眾不同。
藉著與您的合夥關係，我們持續在全球獎金
制度上，以真正領導地位展現出獨特性。
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。

NU SKIN®
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.®

成功不是憑空出現的，在如新的成功是持續不斷的努力運用基本法則必得的成果。

使用產品
分享產品
分享如新商機
維持生產力

銷售獎勵計劃
獎金制度概略

步驟 1

開始入門
開始建立您的顧客及直銷商網絡，成為一位主任來領導團隊，並讓自己收入倍增。

步驟 2

領導開發及領袖獎勵基金
藉由如新將支付給您最高的獎金，來建立自己的資產及價值。

步驟 3

建造財富引擎
藉由如新將支付給您最高的獎金，來增加您的收入及

成功之旅
主任們可從領袖獎勵基金中得到美洲獎金銷售紅利。

請加入成功之旅來慶祝您的成功。

請看銷售獎金計劃培訓影片:
nuskin.com/compplantraining

步驟 1 開始入門

使用產品，分享產品，分享如新商機。

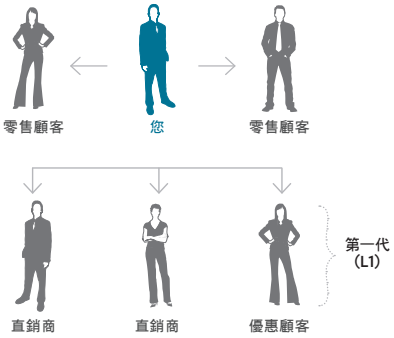
1. 註冊並購買您的產品組合。
2. 加入自動送貨計劃（ADR）。
3. 分享如新產品及故事。
4. 符合活躍要求來獲得獎金及紅利。

開始建立您的顧客及直銷商網絡，並讓自己收入倍增。

潛在收入

身為一位直銷商及考核主任，您可以賺取：

- 高達25%零售利潤[1]
- 當月第一代CSV個人銷售值的5%獎金，稱為第一代獎金。



活躍要求

100 PSV + ADR + 零售銷售

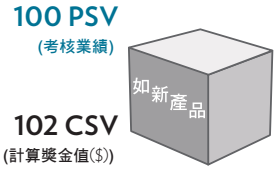
維持活躍狀態最好的辦法是訂購每月100PSV的商品。只有LOI、考核主任、及主任有每月50PSV ADR自動出貨的要求。

重要辭彙説明

PSV: 個人業績為您與零售顧客每月向公司購買的產品及服務的數值。

CSV: 個人銷售值是用來計算每月獎金的數值。

GSV: 小組業績代表同一月份您的小組總體個人業績，包含您本身的個人業績。



備註：

獎金及銷售紅利只付與保持活躍的直銷商，活躍及零售銷售條件請見辭彙説明。您必須在下次訂單前售出或使用掉80%的庫存。

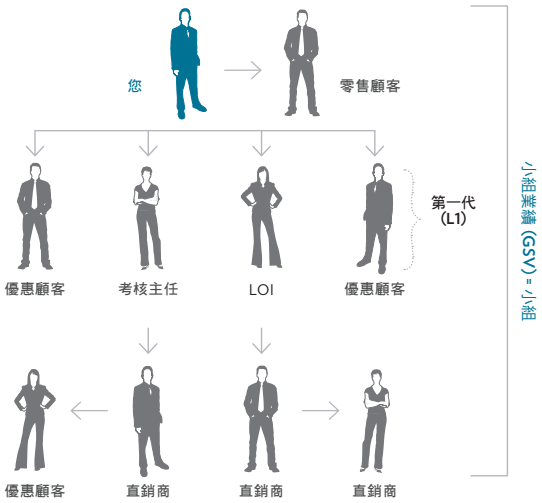
[1] 如新所發佈的零售價僅是建議售價，身為獨立直銷商，您可以自行訂定出售給零售顧客的價格，零售利潤將取決於您所訂定之零售價格。上述之零售利潤是説明如何產生額外利潤。

成為主任，是賺取領袖獎勵基金的基礎。

建立組織來成為主任領袖，您將收入倍增。

如何成為主任

第一個月 1 (LOI)
100 PSV, ADR,** 及 1,000 GSV*
第二個月 2 (Q1)
100 PSV, ADR,** 及 1,500 GSV*
第三個月 3 (Q2)
100 PSV, ADR,** 及 2,000 GSV*



即可賺取

主任紅利

9% of GCV	2,000–2,999 GV
10% of GCV	3,000–4,999 GV
11% of GCV	5,000–9,999 GV
12% of GCV	10,000–14,999 GV
13% of GCV	15,000–24,999 GV
14% of GCV	25,000–49,999 GV
15% of GCV	50,000+ GV

潛在收入

身為一位主任，您可賺取

- 第一代獎金及零售利潤
- 和考核主任相同的獎金，再加上
- 由您的小組銷售值賺取主任紅利 (EB)*
- 參與領袖獎勵基金的機會

領袖獎勵基金[1]

由區域的成功賺取紅利

有3,000以上GSV的主任可參與美洲領袖獎勵基金。[1] 領袖獎勵基金包含了美國及南美洲每月的獎金業績。

至少兩個分紅方可參與	
一個分紅＝	• 每一位完成Q2的直銷商 • 新主任第一個月完成2,000GSV，完成3,000GSV可額外多得一分 • 新主任第二個月完成3,000 GSV • 新主任第三個月完成 3,000 GSV

[1] 主任必須在每次獎金週期結束前，達到公司最低獎金、銷售標準、及其它活躍要求來符合資格。

備註：
維持主任的標準為100PSV個人業績、2,000GSV小組業績、以及一個每月的ADR。
* GSV代表小組內所有個人業績、零售顧客、優惠顧客及直銷商所累積的業績，用來決定您從獎金業績中將領取的百分比。
** 美國的考核主任及主任們的ADR必須至少有50PV。

步驟 2 領導開發

建立您的資產—在組織中發展新主任，提升您的頭銜。

- 持續發展新顧客及直銷商
- 幫助您保薦的人達成主任
- 維持3,000 GSV來參與財富擴大計劃
- 符合領袖獎勵基金

潛在收入

- 步驟 1 的獎金

加上

- 財富擴大計劃的計算方式為您帶來最多收入

財富擴大計劃

創造最多的紅利收入

業績擴大計劃

額外主任紅利 + 雙倍G1紅利

額外主任紅利 (EEB)	
最低 GSV	紅利%
3,000	5%
+	
雙倍G1紅利 (DBLG1)	
最低GSV	紅利%
3,000	10%
賺取小組銷售值CSV的額外5%獎金，加上您的G1獨立主任GCS的10%獎金	

或

級數擴大計劃

獨立主任紅利

頭銜	黃金	青金	紅寶	綠寶	鑽石	藍鑽
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						
由您組織中獨立主任獎金業績中賺取上達5%的佣金						

領袖及忠實獎金†

†領袖及忠實獎金詳情請見辭彙說明。

紅利發放範例

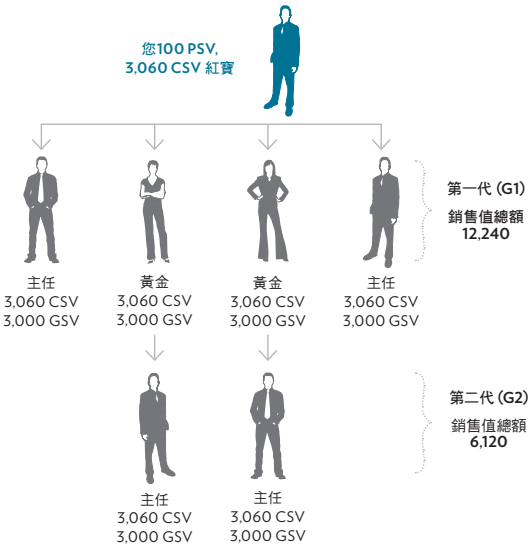
如新自動以可為您賺取最多獎金的計算方式，為您帶來最大的獎金收入。

範例

業績擴大計劃	
主任紅利為 10%	$306
額外主任紅利為5%	$153
DBLG1為10%	$1224
總額	$1,683

OR

級數擴大計劃	
主任紅利為 10%	$306
G1為5%	$612
G2為5%	$306
總額	$1,224



步驟
3

建立您的財富引擎

領導能力持續的發展—紅寶至藍鑽的成功之旅

持續發展新直銷商及顧客

- 發展組織內的主任們
- 參與領袖獎勵基金
- 設定目標達成紅寶至藍鑽的頭銜，並參與成功之旅

成功之旅

一但達到紅寶主任，即可參與成功之旅，公司將支付其中所有費用來慶祝您的成功。您的頭銜在紅寶至藍鑽間的每次晉昇，都將讓您再符合一次旅遊。

成功之旅的考核進度表及目的地詳情請至www.nuskin.com/successtrip

辭彙說明

活躍條件：為符合銷售獎勵計劃中的任何獎金，您必須每個月有100點個人業績PSV及五次零售交易。LOI及以上階級需要有每月ADR訂貨。(加拿大無ADR要求。)

ADR：自動送貨計劃方便自動寄送Nu Skin、Pharmanex、及一些Big Planet產品，及提供賺取回饋點數的機會。

獨立主任：從上線小組中獨立出來成為主任，表示新主任和他組織的銷售業績不再算入上線的GSV內。上線獨立主任將由新獨立主任的銷售值(CSV)中賺取獨立主任紅利。倘若下線直銷商在您之前遞交LOI，您只要在他們完成最後一個月主任考核前遞交您的LOI，就會有機會再讓他們恢復到您的組織中。

BEB獨立主任紅利：根據第一代獨立主任的總人數，而給與每一位獨立主任獎金業績的5%或以下的紅利(請參閱步驟2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%當月G1到G6的獨立主任紅利。

小組：非主任的小組包含了零售顧客、優惠顧客、及直銷商。主任的小組則包含了零售顧客、優惠顧客、直銷商、及考核中的主任。

CSV：銷售值是公司依據銷售獎金計劃為可算獎金之產品及服務而計算的貨幣價值。CSV等同於產品或是服務的批發價扣掉任何其他的折扣(包含了稅金、快速入門獎金、ADR或網路折扣)。條件將依PSV及GSV而異。

DBLG1：雙倍G1紅利是根據G1主任的總CSV10%的紅利。若要得到10%的雙倍G1紅利，主任必須有至少3,000GSV。假定這雙倍G1紅利比其他紅利更多，則將依照業績擴大計劃的計算方式來發放這份紅利 。

DEXEC：降級主任是無法維持主任資格要求、亦無法完成主任重審，而被降級的直銷商。

直銷商：從事銷售如新產品及服務的人，成為直銷商的唯一要求是購買一套非營利性的事業入門工具，其他商品皆為選擇性購買。

EB：主任紅利是根據每月小組總CSV來計算，依照小組總CSV而有9%至15%整組的總獎金業績來計算獎金(請參閱步驟1的圖表)。

EEB：額外主任紅利是根據整組銷售值提供額外5%收入的紅利。若要得到此紅利，主任必須擁有至少3,000GSV(請參閱步驟2之圖表)。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、50ADR個人業績、2,000GSV。

主任重審： 是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。主任重返計劃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：小組業績代表您的組織在當月份的總PSV，包括零售顧客、優惠顧客、及直銷商。

LOI：考核意向書是一份表示直銷商有意成為主任的意向書。第一次在美國和加拿大LOI的直銷商不需要遞交意向書，一但達到第一個月的考核標準，將自動被視為在考核之中的LOI月。雖然LOI與考核主任(QEXEC)都是在主任的考核期之中，卻仍是不同的階段。若曾經為考核主任，且要重新進入考核，則必須向公司再次呈遞LOI。

L1：第一代無論頭銜，個人保薦的帳戶。

領袖及忠實獎金：獨立主任紅利將依照第三代至第六代下線主任的銷售值，來支付給紅寶及以上的主任。將依照您對銷售獎勵計劃、政策與條款的遵守程度、及身為如新直銷商的忠實度而發放。倘若您直接或間接受利於其他直銷公司(如同政策與條款內所述)，您將無權領受領袖及忠實獎金。此外，您的帳號將受到其他處分，亦有終止的可能性。

領袖獎勵基金：主任可藉由領袖獎勵基金領取美洲獎金銷售的分紅。其中包含了美國、加拿大、中美洲、及南美洲的獎金業績。詳情請至公司網站的事業機會查詢。†† **此基金為暫時的獎勵，並非銷售獎勵計劃的一部份，如新有隨時做修改以及取消的權力，若有任何更改將於30日前通知。**

第一代（L1）獎金：發放所有個人保薦的帳號之銷售值的5%為獎金，僅發放給符合活躍條件之直銷商。

頭銜和寬限月：當主任或以上位階無法達到活躍條件的要求，主任每十二個月中可有一個寬限月以保持他的主任位階。例如：若今年五月是您的寬限月，您的下一個寬限月要在明年五月之後。在寬限月期間不會發放主任紅利。如果主任在寬限月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與服務的每月點數值。** 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。直銷商可由直接保薦的優惠顧客賺取L1紅利。

PEXEC：暫時主任是尚未符合主任資格之要求，但已使用寬限月的主任。暫時主任可保有自己的下線主任，並計入上線主任的主任人數。暫時主任的GSV不包括在上線的GSV中。直銷商最多可連續三個月保持暫時主任位階。一但符合主任資格之要求，會立刻升級為主任。每次主任任期中只有一次暫時主任的機會。詳情請見如新網站*www.nuskin.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)且已經在主任考核的進度中。(詳情請參閱步驟1的每月要求。)

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保薦人的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.nsedreams.com*可以免付零售處理費。

遞升主任：當您的G1至G6的直銷商成為主任，而直接上線主任無法維持主任的要求時，他與他的團體組織會越過非主任直銷商，並遞升至首位上線主任。為了將獨立主任恢復到自己的線下，原始的上線主任考核日期必須在遞升主任成為獨立主任的日期之前。

保薦人：個人招募其他直銷商或優惠顧客加入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，自動選擇較高的獎金發放：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。所有零售紀錄須至少保存四年。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，每月都會自動計入零售額中。註冊新會員不會獲發紅利，只有銷售產品才會獲發紅利。

* 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進您的銀行帳戶。

†† 如欲參與領袖獎勵基金，考核主任必須在公司訂定的每個獎金期間結束時，符合最低紅利和銷售準則，並達成業績獎勵計劃的活躍條件。詳情請見公司網站nuskin.com的創業機會。

** 您必須在下次訂單前售出或使用掉80%的庫存。

© 2012 Nu Skin