

Leader Elite ösztönző

Európában és Afrikában érvényes verzió

GYIK

1. Van felső határa annak, hogy mennyit kereshetek a Leader Elite ösztönzővel?

Igen. Az ösztönző felső korlátja negyedévente 5000 USD (10 bónusz = 10 x 500 USD) Európában, Afrikában és Amerikában. A helyi pénznemben kifejezett egyenértékekért tekintsd meg az ösztönző Feltételeinek A. mellékletét, amely elérhető a nuskin.com webhely My Workspace felületén.

2. Mikor kerül sor a Leader Elite ösztönző negyedévente esedékes kifizetéseire?

A Leader Elite ösztönző körülbelül öt héttel a negyedév végét követően kerül kifizetésre a havi jutalékfizetéssel együtt (pl. a 3. negyedévi értékesítési periódusban megszerzett ösztönző november elején kerül kifizetésre, ha minden fizetési feltétel teljesül).

3. Mi az az Organizációs értékesítési forgalom?

Brand Representative-ként a Leader Elite ösztönző keretein belül az Organizációs értékesítési forgalmad mindig a saját csoportod, a G1–G6 Brand Representative-okhoz tartozó csoportok (valamint a Business Builder és Presidential Director Business Builder pozícióhoz fűződő G6) havi Értékesítési forgalmainak összegéből tevődik össze a negyedév minden hónapjában. A negyedéves Organizációs értékesítési forgalom kiszámítása úgy történik, hogy összeadjuk az adott 2024-es negyedév három naptári hónapjának Organizációs értékesítési forgalmát. Az Organizációs értékesítési forgalom negyedévenkénti növekedését úgy kell kiszámítani, hogy összevetjük az aktuális negyedév Organizációs értékesítési forgalmát az előző negyedév Organizációs értékesítési forgalmával. Ez azt jelenti, hogy a 3. negyedévet a 2. negyedévvel kell összevetni, a 4. negyedévet pedig a 3. negyedévvel. Az Organizációs értékesítési forgalom alapjául a státuszodtól függetlenül mindig a G1–G6 generációkat vesszük (beleértve a Business Builder és a Presidential Director Business Builder pozíciókat).

4. A Leader Elite Organizációs értékesítési forgalommal kapcsolatos növekedési követelménye negyedévenként kumulatív, vagy egyszerűen csak az egyes negyedévek utolsó hónapjai kerülnek összevetésre hozzá?

Kumulatív, negyedévenkénti összehasonlításon alapul. A Nu Skin a jelenlegi negyedéves Organizációs értékesítési forgalmadat mindig az előző negyedéves Organizációs értékesítési forgalmadhoz hasonlítja. Például 2024 3. negyedévet (2024. július–szeptember) 2024 2. negyedévével (2024. április–június) veti majd össze.

5. Hogyan állapítják meg a korábbi Organizációs értékesítési forgalmamat?

A korábbi Organizációs értékesítési forgalmad az előző negyedévből származik. Például ha 2024 3. negyedévében (2024. július–szeptember) kvalifikálsz a Leader Elit ösztönzőre, akkor a növekedési összehasonlítás alapjául szolgáló korábbi Organizációs értékesítési forgalmad a 2024 2. negyedévi (2024. április–június) lenne.

6. Van az Organizációs értékesítési forgalom növekedésének olyan G1 Brand Representative-onkénti felső értékhatára, amelynél több már nem számítható bele az Organizációs értékesítési forgalmam negyedévenkénti növekedési követelményébe?

Nem, nincs felső határa annak, hogy az Organizációs értékesítési forgalom mekkora növekedésével számolhatsz az egyes G1 Brand Representative-ok esetében.

7. Ha az Organizációs értékesítési forgalmam negyedévenkénti növekedése elérte az 5000-et, és nincs új, első alkalommal kvalifikáló G1 Brand

Representative-om vagy három új, első alkalommal kvalifikáló LOI-om, akkor is jogosult leszek a Leader Elite ösztönzőre?

Nem. Ahhoz, hogy a negyedéves növekedésed után megkapj egy ösztönzőt, meg kell felelned a személyes aktivitási követelményeknek.

8. Ki számít első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak?

Az első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative olyan, a Fogyasztói csoportodba tartozó Brand Affiliate, aki első alkalommal kvalifikálja magát Brand Representative-ként (vagyis csatlakozik a G1-es generációdhoz) azóta, hogy regisztrált a Vállalatnál. Ennek a Brand Representative-nak a státusza elnyerésétől számított első teljes hónapban 2000-es Értékesítési forgalmat kell elérnie. Ha a Brand Representative-vá való előlépés dátumával megegyező hónapban éri el a 2000-es Értékesítési forgalmat, és az előlépésre a hónap közepén kerül sor, ez akkor is beszámít majd.

9. Ha van olyan Brand Representative-om, aki az ösztönzőt megelőzően vesztette el, de mostanra visszanyerte a státuszát, akkor ő is első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak számít?

Nem. Első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative csak olyan, a csoportodba tartozó Brand Affiliate lehet, aki első alkalommal kvalifikálja magát Brand Representative-ként (vagyis csatlakozik a G1-es generációdhoz) azóta, hogy regisztrált a Vállalatnál.

10. Ha a Fogyasztói csoportomban egy Brand Affiliate a múltban Brand Representative volt, felhagyott a tevékenységével, lezárta az azonosítóját, majd később újra regisztrált, akkor első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak fog számítani, ha ismét Brand Representative-ként kvalifikálja magát?

Nem.

11. Ha egy olyan Brand Affiliate-hez tartozó azonosítót, aki azelőtt nem kvalifikált Brand Representative-ként, a rendszer egy korábban Brand Representative státuszú azonosítóval von össze, akkor az új, egyesített azonosító első alkalommal kvalifikáló Brand Representative-nak számít majd?

Nem. Ha az ösztönzőt megelőzően bármelyik Brand Affiliate Brand Representative-nak minősült, az új, egyesített azonosító nem számít majd első alkalommal kvalifikált Brand Representative státuszúnak.

12. Ha a Brand Affiliate azonosítót valaki máséval egyesítem, hogyan számítják ki a Organizációs értékesítési forgalmam növekedését?

Megvizsgáljuk az előző negyedév Organizációs értékesítési forgalmát a két egyesítendő azonosító esetében, és összevonjuk őket, hogy megkapjuk az előző negyedév alapját. A jelenlegi negyedév emellett összevonva foglalná magába a két egyesített azonosító valamennyi Organizációs értékesítési forgalmát. A tízzel egyesülő azonosító esetében nem minden új Organizációs értékesítési forgalom számít majd növekedésnek, kivéve, ha meghaladja az illető azonosító korábbi Organizációs értékesítési forgalmát.

13. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate Brand Representative-vá történő előlépésére 2024. szeptember 1-jén kerül sor, akkor ő a 3. vagy a 4. negyedévben első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak minősül majd?

A 3. negyedévbe fog beleszámítani. A jóváírást minden egyes, első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative megkapja a Brand Representative-vá való előlépésének hónapjában, függetlenül attól, hogy a Brand Affiliate melyik hónapban éri el a 2000-es Értékesítési forgalmat. Ha a Brand Representative előlépési dátuma a hónap első napjára esik, az új Brand Representative-nak még ugyanabban a hónapban el kell érnie a 2000-es Értékesítési forgalmat, és a jóváírást is abban a hónapban kapja meg. Ha az előlépésre a hónap közepén kerül sor, a jóváírás az előlépési dátum hónapjára jár, amennyiben az első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative a következő

hónapban eléri a 2000-es Értékesítési forgalmat.

14. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate Brand Representative-vá való előlépésére szeptember 8-án, 15-én vagy 22-én kerül sor, akkor szeptemberben, az előlépésekor, vagy októberben, a 2000-es Értékesítési forgalom elérése után számít majd első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak?

Szeptemberben számítana annak, amennyiben októberben eléri a 2000-es Értékesítési forgalmat. Az első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative a jóváírást a Brand Representative-vá való előlépésének hónapjára vonatkozóan kapja meg, függetlenül attól, hogy a Brand Affiliate melyik hónapban éri el a 2000-es Értékesítési forgalmat.

15. Ha egy G1 Brand Representative-nak nem sikerül teljesíteni a 2000-es Értékesítési forgalom követelményét, vagy Flex Blockokat használ a Brand Representative státusza első teljes hónapjának a végére, akkor abban az esetben is első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak minősülhet, ha a 2000-es Értékesítési forgalmat a második teljes hónapban éri el?

Nem. Ahhoz, hogy első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak minősüljön, a Brand Representative-vá való előlépése első teljes hónapjának végére kell elérnie a 2000-es Értékesítési forgalmat.

16. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate Brand Representative-vá való előlépésére július 8-án, 15-én vagy 22-én kerül sor, és ugyanebben a hónapban a 2000-es Értékesítési forgalmat is sikerül teljesítenie, attól még az első teljes hónapban is el kell érnie ugyanezt az Értékesítési forgalmat?

Nem. Ha a Brand Representative-vá való előlépés dátumával megegyező hónapban éri el a 2000-es Értékesítési forgalmat, és az előlépésre a hónap közepén kerül sor, ez akkor is beszámít majd.

17. Lehet-e az első alkalommal kvalifikált LOI-om és az első alkalommal kvalifikált G1 Brand Representative-om ugyanaz a személy, vagy különbözőnek kell lenniük (pl. ha segíték valakinek az LOI-ként való kvalifikációban, és az illető Brand Representative-vá lép elő, az mindkét követelménynek eleget tesz)?

Nem kell különböző személyeknek lenniük. Ebben az esetben az a személy, aki LOI-ként kvalifikál, majd Brand Representative-vá lép elő, mindkét követelménynek eleget tesz.

18. Ha a G2-es generációról egy Brand Affiliate felkerül a G1-es generációra, akkor onnantól első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak számít?

Nem. Nem számít annak, mivel azelőtt kvalifikált Brand Representative-ként, hogy a G1-es generációd tagjává vált volna.

19. Ki számít első alkalommal kvalifikáló LOI-nak?

Az első alkalommal kvalifikáló LOI a Fogyasztói csoportodba tartozó olyan Brand Affiliate, aki a Nu Skin-hez való csatlakozása óta első alkalommal nyújtja be a szándéknyilatkozatát („LOI”), ezzel teljesítve legalább az első hónap Kvalifikációs követelményeit. Az LOI-hónap az a naptári hónap, amely folyamán a Brand Affiliate benyújtja a szándéknyilatkozatát a Nu Skinhez, ezen felül pedig legalább két Sharing Blockkal is rendelkezik. A jóváírásra arra a hónapra vonatkozóan kerül sor, amikor beküldte a szándéknyilatkozatát és teljesítette a Kvalifikációs követelményeket.

20. Ha van egy Brand Affiliate-em, aki az ösztönzött megelőzően vesztette el Brand Representative státuszát, minősülhet-e első alkalommal kvalifikáló LOI-nak?

Nem. Az első alkalommal kvalifikáló LOI-nak a Fogyasztói csoportodba tartozó olyan Brand Affiliate-

nek kell lennie, aki a Nu Skin-hez való csatlakozása óta első alkalommal nyújtja be a szándéknyilatkozatát („LOI”), ezzel teljesítve legalább az első hónap Kvalifikációs követelményeit.

21. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate a múltban Brand Representative volt, felhagyott a tevékenységével, lezárta az azonosítóját, majd később újra regisztrált, akkor a szándéknyilatkozata benyújtásával és az első hónap Kvalifikációs követelményeinek újbóli teljesítésével első alkalommal kvalifikáló LOI-nak minősül majd?
Nem.
22. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate korábban benyújtotta a szándéknyilatkozatát, de nem teljesítette az első hónap Kvalifikációs követelményeit, beszámítható lesz nekem első alkalommal kvalifikáló LOI-ként, ha újra beküldi a dokumentumot, és eleget tesz az első hónap Kvalifikációs követelményeinek?
Igen. Amennyiben korábban nem nyújtotta be a szándéknyilatkozatát az első hónap Kvalifikációs követelményeinek teljesítésével együtt, beszámítható lesz.
23. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate korábban már beküldte a szándéknyilatkozatát, és eleget tett az első hónap Kvalifikációs követelményeinek is, de nem két Sharing Blockkal, akkor számomra még minősülhet első alkalommal kvalifikáló LOI-nak, amennyiben ezúttal pótolni tudja a hiányosságot?
Nem. Az a Brand Affiliate, amely már a Leader Elit ösztönző előtt benyújtotta a szándéknyilatkozatát, és teljesítette legalább az első hónap Kvalifikációs követelményeit, nem fog első alkalommal kvalifikáló LOI-nak számítani, függetlenül attól, hogyan teljesítette az első hónap Kvalifikációs követelményeit.
24. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate piacára ez az ösztönző nem terjed ki, attól még beszámít az illető első alkalommal kvalifikáló LOI-nak vagy első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-nak a rám vonatkozó követelmények teljesítésébe?
Mindaddig, amíg a Brand Affiliate nem Kínából, Vietnamból, Indiából vagy Ukrajnából származik, beszámít a Leader Elite ösztönző követelményeinek teljesítésébe, függetlenül attól, hogy az ösztönző kiterjed-e az illető piacára, vagy sem.
25. Ha a Fogyasztói csoportomba tartozó Brand Affiliate piaca nem egyezik meg a lakóhelyem szerinti piaccal, milyen követelményeknek kell megfelelnie ahhoz, hogy beszámítson a személyes tevékenységembe?
Ha egy a székhelyednek megfelelő piacon kívül tevékenykedő Brand Affiliate megfelel az első alkalommal kvalifikáló LOI követelményeinek – tehát 2 Sharing Blockkal rendelkezik, vagy Brand Representative-ként a Fogyasztói csoport 2000-es Értékesítési forgalmával az első teljes hónapban eleget tesz az első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-ra vonatkozó követelményeknek – akkor beszámít az ösztönzőbe.
26. Ha olyan piacokról tettem szert Organizációs értékesítési forgalomra, amelyekre ez az ösztönző nem terjed ki, azért az is beszámít majd a Kvalifikációs követelményeim teljesítésébe?
Lehetőség szerint minden piac Organizációs értékesítési forgalmát belekalkuláljuk (Kína nem vesz részt a Nu Skin globális Értékesítési Teljesítmény Programjában, ezért az erről a piacról származó értékesítések nem számítanak bele ebbe az ösztönzőbe).
27. Ha a Leader Elite ösztönző ideje alatt Flex Blockokat használok a Brand Representative státusz megőrzéséhez, attól még megmarad a kvalifikációm?

Igen.

28. Ha a jóváírásig (öt héttel a negyedév vége után) elveszítem a Gold Partner+ státuszomat, akkor is megkapom a Leader Elite ösztönzőért járó kifizetést?

Igen. Ebben az esetben is jóváírjuk az előző negyedévben kiérdemelt bónuszt.

29. A Organizációs értékesítési forgalom negyedévenkénti növekedésével megszerzett minden 5000 pont után szert kell tennem három első alkalommal kvalifikáló LOI-ra és egy első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-ra is egy további 500 USD értékű bónusz elnyeréséért?

Nem. A teljes negyedévre van szükség három első alkalommal kvalifikáló LOI-ra és egy első alkalommal kvalifikáló G1 Brand Representative-ra, az Organizációs értékesítési forgalmadban elért negyedévenkénti növekedéstől függetlenül.

30. Kaphatnék egy példát az Organizációs értékesítési forgalom negyedévenkénti növekedésére?

Íme egy példa: Ha áprilisban, májusban és júniusban (2. negyedév) összesítve 1000-es Organizációs értékesítési forgalmat érsz el, majd júliusban, augusztusban és szeptemberben (3. negyedév) ez az érték már 6000-re rúg, akkor a 2. és a 3. negyedév között 5000-es növekedést értél el az Organizációs értékesítési forgalom terén.

31. A Leader Elite ösztönző keretei között minden negyedévben fejlődést kell elérnem, hogy bónuszokat kapjak?

Nem. Az egyes negyedévekben elért növekedést az előző negyedévtől függetlenül értékeljük a bónuszra való jogosultság tekintetében.

32. Hogyan befolyásolják a termékvisszaküldések a Leader Elite-bónuszaimat?

Amennyiben te, a vásárlóid vagy a Fogyasztói csoportodba vagy csapatodba tartozó más személyek visszaküldik a Nu Skin-termékeket, az befolyásolhatja az ösztönzőn keresztül megszerzett jutalmakra való jogosultságodat. Amennyiben az ösztönző biztosította jutalmak a visszaküldött Nu Skin-termékek alapján már kifizetésre kerültek, a Nu Skin a Szabályzatban foglaltak szerint visszavonhatja a jutalmakat.

33. Ha új Brand Representative vagyok, és ebben a negyedévben Gold Partnerre lépek elő, továbbra is részt vehetek a Leader Elite ösztöndíjban? Mi számítana ekkor az előző negyedéves Organizációs értékesítési forgalmamnak?

Igen! Amíg a negyedévben legalább egy hónapon át Gold Partnerként kapsz kifizetést, és minden egyéb követelményt is teljesítesz, részt vehetsz az ösztöndíjban. Ebben az esetben a korábbi negyedéves Organizációs értékesítési forgalmad a Brand Representative-ként töltött hónapokban elért Fogyasztói csoportforgalmad lenne az előző negyedévből. Ebben a negyedévben az Organizációs értékesítési forgalomnak a Fogyasztói csoportforgalmad, felel meg, továbbá minden egyéb, a G1–G6 Brand Representative-októl származó Értékesítési forgalom is ide számít.

34. Ha negyedévente egyszer Gold Partnerként kapok kifizetést, de a negyedév végére elveszítem ezt státuszomat, attól még részt vehetek?

Igen! Amíg a negyedévben legalább egy hónapon át Gold Partnerként kapsz kifizetést, és minden egyéb követelményt is teljesítesz, részt vehetsz az ösztöndíjban.

35. A Presidential Directorok (Team Elite-ek) részt vehetnek ebben az ösztöndíjban?

Az alábbi példák alapján a Team Elite-ek várhatóan a Platinum Elite programban vesznek részt:

- 1) Azok a Team Elite-ek, akik a 2023-as kvalifikációs időszak alatt jogosultságot szereztek, hogy részt vegyenek a 2024-es Abu-Dzabiba/Dubajba szóló Team Elite-utazáson, ebben az ösztöndíjban nem, a Platinum Elite ösztöndíjban azonban részt vehetnek.
- 2) Azok a Team Elite-ek, akik 2024-ben az 1. és 2. negyedévben teljesítik a Team Elite-kvalifikációt (a 2025-ös Égei-tengerre szóló Team Elite-utazásra), nem vehetnek részt ebben az ösztöndíjban, azonban a Platinum Elite ösztöndíjban igen.
- 3) Azok a Team Elite-ek, akik 2024-ben a 3. negyedévben (július, augusztus, szeptember folyamán) teljesítik a Team Elite-kvalifikációt (a 2025-ös Égei-tengerre szóló Team Elite-utazásra), a Leader Elite ösztöndíj 3. negyedévében részt vehetnek. A negyedik negyedévtől azonban már kizárjuk őket a részvételből – onnantól a Platinum Elite ösztöndíjban vehetnek részt.
- 4) Azok a Team Elite-ek, akiknek a kvalifikációja folyamatban van, és akik a 4. negyedévben (október, november, december folyamán) teljesítik a Team Elite-kvalifikációt, részt vehetnek az ösztöndíj 3. negyedévében és 4. negyedévében is.