

Globale Wachstums-Challenge



NU SKIN®
DISCOVER THE BEST YOU™

Noch 1 mehr!

Im Zuge unseres Businessziels Nu Skin 3.0 präsentieren wir Ihnen unsere neue **Globale Wachstums-Challenge**, ein **10-bis-30-Millionen-Dollar-Incentive** für Verkaufsleistungen, um Sie dafür zu belohnen, dass Sie neue langfristige Leader und Kunden für Ihr Team gewinnen.

Und wie können Sie daran teilnehmen? Die Antwort ist: **Noch 1 mehr!** Wenn Sie in Ihrem Titel aufsteigen und diesen einen weiteren Monat halten, erhalten Sie eine „**Grow 1 More**“-Direktbelohnung. Noch besser: Sie verdienen sich auch Anteile am lokalen „**Grow 1 More**“ Challenge-Pool, der Ihnen ausgezahlt wird, wenn Sie und Ihr Markt die Ziele 2017 der Wachstums-Challenge erreichen.



Programmübersicht



Grow 1 More

Direktbelohnungen

Wenn Sie einen höheren Titel als den im Februar 2017 erreichen und Sie diesen neuen Titel einen weiteren Monat halten, erhalten Sie eine Direktbelohnung. Siehe Tabelle.

Neuer Titel	Direktbelohnung*
Gold	\$100
Lapis	\$100
Ruby	\$200
Emerald	\$200
Diamond	\$200
Blue Diamond	\$400

*Auszahlung des entsprechenden Werts in Landeswährung



Grow 1 More

Challenge-Pool

Neben der Direktbelohnung verdienen Sie auch in Ihrem lokalen „Grow 1 More“ Challenge-Pool Anteile als Teil der globalen Wachstums-Challenge mit 10\$ Mio. bis 30\$ Mio.

- Sie verdienen Ihre(n) ersten Anteil(e) im „Grow 1 More“ Challenge-Pool, wenn Sie eine Direktbelohnung erhalten.
- Sie verdienen in jedem weiteren Monat, in dem Sie den höheren Titel halten, zusätzliche Anteile im Pool.
- Der prognostizierte globale Anteilswert liegt zwischen 35\$ und 150\$, basierend darauf, inwieweit die lokalen Umsatzziele erreicht werden.*
- Die Umsatzziele müssen erreicht werden, um Ihren lokalen Anteil an der globalen Challenge freizuschalten und alle zusätzlich in Ihrem lokalen Challenge-Pool verdienten Anteile auszuzahlen.

Neuer Titel	Monatlich verdiente Anteile
Gold	1
Lapis	1
Ruby	2
Emerald	2
Diamond	2
Blue Diamond	4

Wenn Sie bezahlter Blue Diamond sind, können Sie Anteile verdienen, wenn sich Ihre G1 Executive(s) in einem „Grow 1 More“ Challenge-Pool für Anteile qualifizieren.

*Der tatsächliche Wert der Anteile kann erheblich von dieser Schätzung abweichen. Es gibt keinen Mindest- oder garantierten Anteilswert. Schätzungen der lokalen Anteilswerte variieren vom globalen Durchschnitt. Siehe Programmdetails.



Landeswährung

Land	\$100	\$200	\$400
Österreich	94	188	376
Belgien	94	188	376
Tschechische Republik	2,540	5,080	10,160
Dänemark	700	1,400	2,800
Finnland	94	188	376
Frankreich	94	188	376
Deutschland	94	188	376
Ungarn	29,000	58,000	116,000
Island	11,150	22,300	44,600
Irland	94	188	376
Israel	375	750	1,500
Italien	94	188	376
Luxemburg	94	188	376

Land	\$100	\$200	\$400
Niederlande	94	188	376
Norwegen	833	1,666	3,332
Polen	405	810	1,620
Portugal	94	188	376
Rumänien	425	850	1,700
Russland	5,850	11,700	23,400
Slowakei	94	188	376
Südafrika	1,320	2,640	5,280
Spanien	94	188	376
Schweden	890	1,780	3,560
Schweiz	100	200	400
Ukraine	2,700	5,400	10,800
Großbritannien	80	160	320



Programmdetails



Grow 1 More

Direktbelohnungen

- Qualifikationszeitraum: März 2017 – Dezember 2017
- Ausgangsmonat: Februar 2017
- Funktionsweise:
 - Sie erhalten eine Auszahlung, wenn Sie im Vergleich zu Ihrem bezahlten Titel im Ausgangsmonat einen höheren Titel erreichen und den neuen, bezahlten Titel im darauffolgenden Monat halten, indem Sie die Mindestanforderungen zur Aufrechterhaltung gemäß des Vergütungsplans erfüllen (Gold – Blue Diamond). Sie müssen spätestens im November 2017 einen höheren Titel erreichen.
 - Wird gezahlt, wenn sie als Teil des normalen monatlichen Provisionsprozesses verdient wurde.
 - Wessen Titel im Ausgangsmonat kein bezahlter Executive bis Blue Diamond war, dessen Ausgangstitel wird auf Executive gesetzt.
 - Im Ausgangsmonat bezahlte Provisional Executives oder Demoting Executives erhalten als Ausgangstitel den Titel, den sie hätten, wenn sie die Anforderungen zur Aufrechterhaltung im Ausgangsmonat erreicht hätten.



Grow 1 More

Challenge-Pool

- Qualifikationszeitraum: März 2017 – Dezember 2017
- Ausgangsmonat: Februar 2017
- Funktionsweise:
 - Sie verdienen einen Anteil bzw. Anteile im lokalen „Grow 1 More“ Challenge-Pool (siehe Tabelle), wenn Sie eine Direktbelohnung verdienen. Jede Region hat einen lokalen Pool, außer Japan und Korea, die jeweils einen lokalen Pool haben. Festlandchina ist von der globalen Wachstums-Challenge ausgeschlossen.
 - Sie verdienen in jedem weiteren Monat, in dem Sie Ihren höheren Titel halten, zusätzliche Anteile im Pool (siehe Tabelle).
 - Verdiente Anteile werden erst für den/die höheren Pintitel eines Teilnehmers im Dezember 2017 ausgezahlt, wenn sie mit ihrem bezahlten Titel im Ausgangsmonat verglichen wurden. Falls Sie Ihre(n) höheren Titel nicht bis Dezember 2017 halten können, verfallen alle verdienten Anteile.
 - Als Blue Diamond bezahlte Vertriebspartner verdienen zusätzliche Anteile für alle Anteile, die ihren G1 Executives am Ende des Qualifikationszeitraums gezahlt werden. Diese zusätzlichen Anteile werden den bezahlten Blue Diamonds erst im Dezember 2017 ausgezahlt.
 - Sie werden nur für Anteile, die in Ihrem lokalen Challenge-Pool verdient werden, bezahlt, wenn die lokalen Umsatzziele Ihrer Region erreicht werden (wird über Ihre Region bekanntgegeben). Wenn die Obergrenze der lokalen Umsatzziele erreicht wird, werden Ihre Anteile auf Basis dieser Obergrenze der Challenge berechnet und ausgezahlt.
 - Lokale Pools erhalten einen Anteil an der globalen Wachstums-Challenge zwischen 10\$ Mio. (Untergrenze) und 30\$ Mio. (Obergrenze) basierend auf ihrem lokalen Anteil an den globalen Umsatzwachstumszielen und -ergebnissen in 2017, abzüglich aller Direktbelohnungen, die während des Programmzeitraums ausgezahlt wurden.
 - Ein Teilnehmer kann sich nur in seinem lokalen „Grow 1 More“ Challenge-Pool für Anteile qualifizieren.

Neuer Titel	Monatlich verdiente Anteile
Gold	1
Lapis	1
Ruby	2
Emerald	2
Diamond	2
Blue Diamond	4



Weitere Geschäftsbedingungen

1. Dieser Incentive soll ein langfristiges und nachhaltiges Wachstum des Verkaufsvolumens fördern. Der höhere Titel sollte mit Fokus auf die Bildung einer Verbrauchergruppe erreicht werden und muss in der Steigerung der Anzahl aktiver Verbraucher in der Organisation des Teilnehmers resultieren.
2. Nur Nu Skin Vertriebspartner mit vertraglich einwandfreiem Status dürfen an diesem Incentive teilnehmen. Jeder Teilnehmer, der die Geschäftsbedingungen der Vertriebspartnervereinbarung mit dem Unternehmen während des Qualifikationszeitraums verletzt, kann disqualifiziert werden. Um Zahlungen im Rahmen dieses Incentives zu erhalten, müssen alle Bedingungen des Vergütungsplans einschließlich des Weiterkaufs von Produkten erfüllt werden.
3. Mit seiner Teilnahme an diesem Incentive akzeptiert der Teilnehmer alle Regeln und Pflichten dieses Incentives und stimmt zu, diese einzuhalten.
4. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Zahlungen und/oder Anteile zurückzuhalten und/oder zurückzuziehen, wenn das Unternehmen feststellt, dass ein Teilnehmer Bedingungen dieses Incentives verletzt hat. Darunter fällt u.a. auch die Manipulation der Bedingungen des Vergütungsplans.
5. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, die Gültigkeit der Vertriebspartner-Accounts und ihrer dazugehörigen Volumen zu prüfen. Jeder Vertriebspartner-Account, bei dessen Erstellung gegen die Bedingungen des Vergütungsplans verstoßen wurde, kann als ungültig eingestuft werden und disziplinarische Maßnahmen nach sich ziehen. Teilnehmer dürfen keine zusätzlichen Produkte kaufen oder andere dazu ermutigen, zusätzliche Produkte zu kaufen, um einen höheren Pintitel zu erreichen und zu halten. Das Unternehmen darf jeden Vertriebspartner-Account ignorieren, der die Bedingungen nur durch den Kauf großer Mengen an Produkten schafft, es sei denn, der Vertriebspartner kann beweisen, dass er den Produktüberschuss weiterverkauft und nur eine akzeptable Menge für den Eigenbedarf einbehält.



Weitere Geschäftsbedingungen

1. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, diesen Incentive nach eigenem Ermessen basierend auf der Leistung, Teilnahme oder anderen Faktoren jederzeit zu ändern oder zu beenden.
2. Das Geschäftsmodell in Festlandchina ist ein separates Modell und unterscheidet sich von unserem globalen Vergütungsplan. Vertriebspartner in Festlandchina können nicht an diesem Incentive teilnehmen.
3. Der prognostizierte globale Anteilswert liegt zwischen 35\$ und 150\$, basierend darauf, inwieweit die lokalen Umsatzziele erreicht werden. Die geschätzten lokalen Anteilswerte können sich erheblich vom globalen Durchschnitt unterscheiden. Lokale Anteilswerte werden am Ende des Qualifikationszeitraums festgestellt und können auf lokaler Ebene hinsichtlich mehrerer Faktoren abweichen, einschließlich der Genauigkeit der Prognosen, der Anzahl der gezahlten Anteile, dem lokalen Anteil am globalen Wachstums-Challenge-Pool, des Gesamtbetrags der „Grow 1 More“ Direktbelohnungszahlungen und Währungsschwankungen. Daher können die tatsächlichen globalen und lokalen Anteilswerte erheblich höher oder niedriger als vorhergesagt ausfallen. Es gibt keinen Mindest- oder garantierten Anteilswert.



