

# 뉴스킨 후원수당 지급기준

Supercharge Your Future  
2024년 11월 1일 시행  
뉴스킨 코리아

# 목차

|  |    |
|--|----|
| 1. 개요 .....                                | 3  |
| 1.1 소개                                     |    |
| 1.2 참여자                                    |    |
| 1.3 소비자                                    |    |
| 1.4 후원수당                                   |    |
| 2. 후원수당 .....                              | 5  |
| 2.1 셀링 보너스(일간)                             |    |
| 2.2 어필리에이트 레퍼링 보너스(주간)                     |    |
| 2.3 빌딩 보너스(월간)                             |    |
| 2.4 리딩 보너스(월간)                             |    |
| 3. 브랜드 레프리젠테티브 자격 .....                    | 11 |
| 3.1 브랜드 레프리젠테티브 자격 취득 과정                   |    |
| 3.2 브랜드 레프리젠테티브 자격                         |    |
| 3.3 플렉스 포인트트                               |    |
| 4. 용어 설명 .....                             | 14 |
| 4.1 후원수당                                   |    |
| 4.2 브랜드 어필리에이트 계정 해지                       |    |
| 4.3 기타 자료 및 해석                             |    |
| 4.4 예외 기준                                  |    |
| 4.5 용어                                     |    |
| 4.6 변경할 권리                                 |    |
| 4.7 준수사항                                   |    |
| 4.8 주간 및 월간 기준                             |    |
| 주요 용어 .....                                | 17 |
| 부록 A — 브랜드 레프리젠테티브 자격 취득 과정 관련 세부 사항 ..... | 21 |
| 부록 B — 후원수당 조정 및 회수 .....                  | 23 |
| 부록 C — 리스타트 .....                          | 25 |
| 부록 D — 비즈니스 빌더 포지션 .....                   | 26 |

## 1. 개요

### 1.1 소개

뉴스킨 후원수당 지급기준(이하 '지급기준')은 아래와 같은 활동을 하는 브랜드 어필리에이트 (Brand Affiliate)를 보상하기 위해 마련되었습니다.

- 소비자에게 제품을 판매(Selling),
- 소비자에게 제품을 소개하는 브랜드 어필리에이트를 육성(Growing Brand Affiliates),
- 브랜드 어필리에이트와 소비자 그룹을 구축하고 성장(Building and developing),
- 그룹을 구축하고 성장시킨 브랜드 레프리젠티티브를 양성(Leading)

본 후원수당 지급기준은 본 지급기준을 통해 보상되는 후원수당을 규정합니다. 본 지급기준을 숙지하시기 바라며, 주요 용어에 대한 정의 및 자세한 사항은 '주요 용어'를 참조하시기 바랍니다.

*브랜드 어필리에이트로서 후원수당을 받기까지는 상당한 시간, 노력 및 헌신이 필요합니다. 귀하의 능력과 리더십 역량에 따라 비즈니스 결과가 좌우되며 뉴스킨은 귀하의 재정적 성공을 보장하지 않습니다.*

*2022년 기준 한국에 등록된 모든 브랜드 어필리에이트에게 지급된 후원수당 총액을 모든 등록 브랜드 어필리에이트 수로 나눈 지급액은 667,625원입니다. 위 후원수당 총액을 실제로 지급받은 브랜드 어필리에이트 수로 나눈 경우, 1인당 지급받은 금액은 평균 1,969,553원입니다. 해당 금액은 비즈니스 운영을 위한 프로모션 비용 및 소매 마진을 포함하지 않으며 실제 수익과 다를 수 있습니다. 2022년 한국에 등록된 BA중 33.9%가 후원수당을 지급받았습니다.*

뉴스킨의 후원수당 지급기준 및 지급된 후원수당에 대한 자세한 사항은 뉴스킨 공식 홈페이지를 참조 바랍니다.

### 1.2 참여자

본 후원수당 지급기준에 참여하는 4가지의 방법이 있습니다.

- 브랜드 어필리에이트로서,
- (1)멤버 가격(Member Price)에 뉴스킨 제품을 구매 및 재판매할 수 있으며,
  - (2)뉴스킨에서 제품을 직접 구매하는 회원을 후원할 수 있으며,
  - (3)제품을 판매하는 브랜드 어필리에이트를 후원할 수 있고,
  - (4)브랜드 레프리젠티티브 자격을 취득할 수 있습니다.

브랜드 어필리에이트로서 참여하기 위해 최근 6개월 내에 50 직속 소비자 세일즈 볼륨(Direct Customer Sales Volume; DCSV)을 달성해야 합니다.

해당 요건을 충족하지 못하면 브랜드 어필리에이트로서 자격을 상실하며, 귀하의 세일즈 네트워크(Sales Network)는 직속 상위 브랜드 어필리에이트에게 귀속됩니다. 브랜드 어필리에이트로서의 자격을 상실한 회원은 멤버(Member) 회원으로 지위가 변경되고, 여전히 멤버 가격으로 제품을 구매할 수 있습니다. 다만 다시 브랜드 어필리에이트가 되기 위해서는 새로운 브랜드 어필리에이트 계약서(Brand Affiliate Agreement)를 제출해야 합니다. 브랜드 어필리에이트로서 핀 타이틀(Title)이 승급할수록 더 많은 혜택을 받습니다.

**브랜드 레프리젠티브(Brand Representatives):** 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정(Brand Representative Qualification)을 성공적으로 통과하여 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하고 있는 브랜드 어필리에이트입니다.

**브랜드 파트너(Brand Partners):** 요구되는 리더십 팀 세일즈 볼륨(Leadership Team Sales Volume; LTSV)을 보유한 리더십 팀(Leadership Team)을 1~3개 구축하고 양성한 브랜드 레프리젠티브입니다.

**브랜드 앰배서더(Brand Ambassadors):** 요구되는 리더십 팀 세일즈 볼륨(LTSV)을 보유한 리더십 팀을 4개 이상 구축하고 양성한 브랜드 레프리젠티브입니다.

뉴스킨 브랜드 어필리에이트로 가입한 이후에는 언제든지 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 시작할 수 있습니다.

### 1.3 소비자

소비자(Customer)는 본 지급기준에 참여하지 않으며, 제품을 재판매하거나 다른 소비자 또는 브랜드 어필리에이트를 후원할 수 없습니다. 소비자에는 2가지 유형이 있습니다.

**미등록 소비자(Unregistered Customer):** 브랜드 어필리에이트를 통해 제품을 구매할 수 있습니다.

**멤버(Member):** 뉴스킨 제품을 멤버 가격에 구매하기 위해 가입한 소비자입니다.

최근 12개월 내 구매 내역이 없는 멤버는 계정이 비활성화되며 다시 구매하기 위해서는 새로운 계정으로 등록해야 합니다.

### 1.4 후원수당

참여 정도에 따라 다음과 같이 후원수당을 받을 수 있습니다.

표 1.A

|                | 브랜드 어필리에이트 | 브랜드 레프리젠티브 | 브랜드 파트너 & 브랜드 앰배서더 |
|----------------|------------|------------|--------------------|
| 셀링 보너스         | ✓          | ✓          | ✓                  |
| 어필리에이트 레퍼링 보너스 | ✓          | ✓          | ✓                  |
| 빌딩 보너스         |            | ✓          | ✓                  |
| 리딩 보너스         |            |            | ✓                  |

## 2. 후원수당

### 2.1 셀링 보너스(일간)

#### A. 셀링 보너스 정의

직속 소비자(Direct Customer)가 뉴스킨을 통해 구매한 제품에 대해 셀링 보너스를 받을 수 있습니다. 월 누적 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)에 따라 제품의 순 판매가격(Net Sales Price)의 4%에서 20%의 셀링 보너스가 지급됩니다.

**순 판매가격(Net Sales Price):** 세금 및 배송비를 제외하고 제품 구매를 위해 지불된 가격을 말합니다.

**세일즈 볼륨(Sales Volume; SV):** 각 제품에 대해 부여된 비통화 가치로, 다양한 성과 기준에 대한 자격을 측정하고 후원수당의 지급률을 결정하는 데 사용됩니다.

**직속 소비자(Direct Customer):** 브랜드 어필리에이트가 뉴스킨 시스템(Nu Skin System)을 통해 직접 판매한 제품을 구매한 멤버를 의미합니다. 멤버는 상위 브랜드 어필리에이트의 직속 소비자입니다. 브랜드 어필리에이트는 직속 소비자로 간주되지 않습니다.

**뉴스킨 시스템(Nu Skin System):** 뉴스킨 플랫폼 내에서 뉴스킨 제품 구매 또는 판매를 위해 뉴스킨이 지정한 모든 프로세스, 애플리케이션, 또는 기타 디지털 자산으로 뉴스킨 베라, 뉴스킨 스텔라(Nu Skin Stela), 뉴스킨 공식 홈페이지, 마이사이트 또는 기타 뉴스킨이 승인한 플랫폼을 포함합니다.

**직속 소비자 세일즈 볼륨(Direct Customer Sales Volume; DCSV):** 직속 소비자가 구매한 모든 제품의 세일즈 볼륨(SV)의 합입니다.

#### B. 셀링 보너스 산정

- i. What You Do: 직속 소비자에게 제품을 판매합니다.
- ii. What You Get: 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)에 따라 순 판매가격을 기준으로 4%에서 20%의 보너스가 지급됩니다. 셀링 보너스 지급률은 해당 월의 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)에 따라 결정됩니다. 셀링 보너스는 아래 표 2.A와 같이 최대 20%까지 지급됩니다.

표 2.A

| WHAT YOU DO      | WHAT YOU GET   |
|------------------|--|
| 직속 소비자에게 제품 판매   | <b>4 ~ 20%</b> 셀링 보너스<br>해당 월 직속 소비자에게 판매한 총 순 판매가격 기준 |
| 0-499 DCSV       | 4%   |
| 500-2,499 DCSV   | 8%   |
| 2,500-9,999 DCSV | 12%  |
| 10,000+ DCSV     | 20%  |

### C. 일간 정산

매일 귀하의 제품 판매에 대해 4%의 셀링 보너스를 계산하여 뉴스킨 후원수당 계좌(Nu Skin Bonus Account)에 반영합니다. 추가 셀링 보너스 지급률 자격 달성 여부에 따라 매주 주간 정산 기간 종료 후에 계산하여 뉴스킨 후원수당 계좌에 반영합니다. 귀하가 지정한 금융 기관의 개인 계좌로 이체하려면 뉴스킨 스텔라 또는 뉴스킨 공식 홈페이지에서 지급요청(Pay Me Now) 기능을 통해 언제든지 이체할 수 있습니다. 모든 잔액은 주간 정산이 완료되는 시점에 자동 이체됩니다. (최소 1만 원 이상 잔액이 있는 경우)

### D. 자격 요건

결격 사유가 없는 브랜드 어필리에이트만 셀링 보너스를 받을 수 있습니다.

## 2.2 어필리에이트 레퍼링 보너스(주간)

### A. 어필리에이트 레퍼링 보너스 정의

귀하의 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)이 성장하고 귀하가 직접후원한 브랜드 어필리에이트가 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV) 성장을 돕는 과정을 통해 귀하의 직접후원 어필리에이트 세일즈(Personally Registered Affiliate Sales; PRAS)에 대해 4%에서 24%의 어필리에이트 레퍼링 보너스가 지급됩니다.

**직접후원 어필리에이트 세일즈(Personally Registered Affiliate Sales; PRAS):** 귀하가 직접후원한 브랜드 어필리에이트가 직속 소비자에게 판매한 제품의 순 판매가격을 합산한 금액입니다.

### B. 어필리에이트 레퍼링 보너스 산정

- i. What You Do: 매월 최소 250 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV) 달성 및 직접후원한 브랜드 어필리에이트가 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)을 달성할 수 있도록 육성합니다.
- ii. What You Get: 직접후원 어필리에이트 세일즈(PRAS)에 대해 4%에서 24%의 보너스가 지급됩니다. 귀하의 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)이 커질수록 귀하의 직접후원 어필리에이트 세일즈(PRAS)에 대해 아래 표 2.B와 같이 더 높은 지급률의 어필리에이트 레퍼링 보너스가 지급됩니다.

표 2.B

| WHAT YOU DO       | WHAT YOU GET   |
|-------------------|--|
| 직속 소비자에게 제품 판매    | <b>4 ~ 24%</b> 어필리에이트 레퍼링 보너스<br>해당 월 직속후원 어필리에이트 세일즈(PRAS) 기준 |
| 250-499 DC-SV     | 4%   |
| 500-2,499 DC-SV   | 12%  |
| 2,500-9,999 DC-SV | 16%  |
| 10,000+ DC-SV     | 24%  |

### C. 주간 정산

주간 정산 기간 내 새롭게 완성된 직접후원 어필리에이트 세일즈(PRAS)에 대한 어필리에이트 레퍼링 보너스가 지급됩니다. 주간 정산 종료 후 영업일 기준 1일 내에 귀하의 뉴스킨 후원수당 계좌에 반영되며 귀하가 지정한 금융기관의 개인계좌로 자동 이체됩니다. (최소 1만 원 이상 잔액이 있는 경우)

### D. 자격 요건

결격 사유가 없는 브랜드 어필리에이트만 어필리에이트 레퍼링 보너스를 받을 수 있습니다. 브랜드 어필리에이트의 구매에 대해서는 어필리에이트 레퍼링 보너스가 지급되지 않습니다. 어필리에이트 레퍼링 보너스 자격 요건은 브랜드 어필리에이트의 핀 타이틀과 무관하며, 귀하의 직접후원 브랜드 어필리에이트가 브랜드 레프리젠티브가 되더라도 이들의 직속 소비자 세일즈볼륨(DCSV)은 여전히 귀하의 직접후원 어필리에이트 세일즈(PRAS) 산정에 포함됩니다.

## 2.3 빌딩 보너스(월간)

### A. 빌딩 보너스 정의

브랜드 레프리젠티브 자격 취득 시(3 참조) 셀링 보너스 및 어필리에이트 레퍼링 보너스와 함께, 그룹(Group) 내 소비자와 브랜드 어필리에이트가 구매한 제품의 후원수당 산정 세일즈 밸류(Commissionable Sales Value: CSV)에 대해 5%에서 10%의 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다. 빌딩 보너스는 매월 그룹 내 제품 판매 및 서비스를 제공하며 다른 브랜드 어필리에이트가 소비자에게 제품을 홍보하는 것을 지원하는 것에 대한 보상입니다.

**후원수당 산정 세일즈 밸류(Commissionable Sales Value: CSV):** 각 제품에 부여된 통화 가치로 빌딩 보너스 및 리딩 보너스를 산정하는데 사용됩니다.

**그룹(Group):** 귀하의 그룹은 (1)귀하, (2)귀하가 후원한 멤버 및 브랜드 어필리에이트, (3)귀하의 브랜드 어필리에이트가 후원한 멤버 및 브랜드 어필리에이트로 구성됩니다. 귀하의 그룹은 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 진행 중인 브랜드 어필리에이트의 그룹을 포함합니다. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 브랜드 어필리에이트 및 그 하위 그룹은 귀하의 팀 (Team)의 일부가 되며, 해당 그룹은 더 이상 귀하의 그룹에 포함되지 않습니다.

**그룹 세일즈 볼륨(Group Sales Volume: GSV):** 그룹 내 판매된 모든 제품의 세일즈 볼륨(SV) 합입니다.

## B. 빌딩 보너스 산정

- i. What You Do: 브랜드 레프리젠티브로서 소비자에게 제품을 판매하고 하위 브랜드 어필리에이트도 동일하게 제품을 판매할 수 있도록 지원하며 한 달에 최소 2,000 GSV(250 DCSV 포함)를 달성합니다.
- ii. What You Get: 빌딩 보너스는 그룹 세일즈 볼륨(GSV)의 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)에 대해 5%에서 최대 10%가 지급됩니다. (표 2.C 참조)

표 2.C

| WHAT YOU DO                                  | WHAT YOU GET                                       |
|--|--|
| 브랜드 레프리젠티브로서<br>250DCSV 포함 그룹 세일즈 볼륨(GSV) 달성 | 5 ~ 10% 빌딩 보너스<br>해당 월 총 그룹 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV) 기준 |
| 2,000–2,999 GSV                              | 5%   |
| 3,000+ GSV                                   | 10%  |

## C. 월간 정산

빌딩 보너스는 매월 말에 계산됩니다. 빌딩 보너스는 일반적으로 매월 첫째주에 뉴스킨 후원수당계좌에 반영되며 귀하가 지정한 금융기관의 개인계좌로 자동 이체됩니다. (최소 1만 원 이상 잔액이 있는 경우)

## D. 자격 요건

결격사유가 없는 브랜드 레프리젠티브만 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다. 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하기 위해 플렉스 포인트(Flex Points)를 사용하거나 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실한 경우, 해당 월에 빌딩 보너스는 지급되지 않습니다. (3.2 및 3.3 참조)

## 2.4 리딩 보너스(월간)

### A. 리딩 보너스 정의

브랜드 파트너 또는 브랜드 앰배서더 자격을 달성하면 셀링 보너스, 어필리에이트 레퍼링 보너스 및 빌딩 보너스 외에도 팀의 세일즈 볼륨에 따른 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)의 5%에 해당하는 리딩 보너스가 지급됩니다. 리딩 보너스는 세일즈 볼륨(SV)을 기반으로 산정되며, 브랜드 어필리에이트의 브랜드 레프리젠티브 자격 취득을 돕고, 팀 내 1차 브랜드 레프리젠티브(즉, 리더십 팀의 대표)를 동기부여하고 지도하며 교육하는 것에 대한 보상으로 지급됩니다. 1차 브랜드 레프리젠티브가 브랜드 파트너와 브랜드 앰배서더로 성장함에 따라 귀하의 역할도 발전합니다. 이제 다른 독립 차수(Generations) (예시: 2차, 3차 등)의 브랜드 레프리젠티브를 포함하는 팀을 이끌게 되며 이들은 자신의 그룹을 구축하고 제품 판매를 늘리기 위해 노력하게 됩니다. 리딩 보너스는 팀 내 제품 판매, 서비스 제공 및 다른 브랜드 어필리에이트가 제품을 홍보하도록 지원하는 것에 대한 보상으로 매월 지급됩니다.



**팀(Team):** 팀은 귀하의 핀 타이틀에 따른 모든 독립 차수의 브랜드 레프리젠티브 및 그룹으로 구성됩니다. 귀하 및 귀하의 그룹은 팀에 포함되지 않습니다. (표 2.D 참조)

**핀 타이틀(Title):** 브랜드 레프리젠티브로서 귀하의 리더십 팀과 해당 리더십 팀의 세일즈 볼륨을 기준으로 결정됩니다. 핀 타이틀에 따라 리딩 보너스 지급 차수가 결정됩니다. (표 2.D 참조)

**리더십 팀(Leadership Team; LT):** 리더십 팀은 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브를 시작으로 귀하의 1~6차의 브랜드 레프리젠티브로 구성됩니다. 각 리더십 팀은 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브가 독립적으로 이끌어 갑니다. (2.4 참조)

**리더십 팀 세일즈 볼륨(Leadership Team Sales Volume; LTSV):** 리더십 팀에서 발생한 모든 세일즈 볼륨(SV)의 합입니다. (2.4 참조)

## B. 리딩 보너스 산정

- i. **What You Do:** 브랜드 파트너 또는 브랜드 앰배서더로서 자격을 갖추고 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하며 한 달에 최소 3,000 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 달성해야 합니다.
- ii. **What You Get:** 리딩 보너스는 팀의 세일즈 볼륨에 대한 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)의 5%가 지급됩니다. 핀 타이틀 규정과 각 핀 타이틀에 따른 리딩 보너스 지급 차수는 표 2.D를 참조 바랍니다.

표 2.D

| WHAT YOU DO  | WHAT YOU GET                                 |         |
|--|--|---------|
| 브랜드 레프리젠티브로서<br>월 3,000 GSV 달성 및 리더십 팀 양성                                | 5%리딩 보너스<br>해당 월 팀의 총 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV) 기준 |         |
| 리더십 팀 수  | 핀 타이틀  | 지급 차수   |
| 1  | 브랜드 파트너(BP)                                  | 1차 5%   |
| 2  | 시니어 브랜드 파트너(SBP)                             | 1-2차 5% |
| 3<br>5천 LTSV 이상 리더십 팀 1개 포함  | 이그제큐티브 브랜드 파트너 (EBP)                         | 1-3차 5% |
| 4<br>1만 LTSV 이상 리더십 팀 1개 포함  | 브랜드 앰배서더(BAM)                                | 1-4차 5% |
| 5<br>1만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>2만 LTSV 이상 리더십 팀 포함                         | 시니어 브랜드 앰배서더 (SBA)                           | 1-5차 5% |
| 6<br>1만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>2만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>3만 LTSV 이상 리더십 팀 포함 | 이그제큐티브 브랜드 앰배서더 (EBA)*                       | 1-6차 5% |

\*이그제큐티브 브랜드 앰배서더 및 프레지덴셜 앰배서더는 각각 비즈니스 빌더 포지션(Business Builder Position; BBP) 및 프레지덴셜 앰배서더 비즈니스 빌더 포지션(Presidential Ambassador Business Builder Position; PA BBP)을 부여받을 수 있습니다. (부록 D 참조)

### C. 월간 정산

리딩 보너스는 매월 말에 계산됩니다. 리딩 보너스는 일반적으로 매월 첫째주에 뉴스킨 후원수당 계좌에 반영되며 귀하가 지정한 금융기관의 개인계좌로 자동 이체됩니다. (최소 1만 원 이상 잔액이 있는 경우)

### D. 자격 요건

결격사유가 없는 브랜드 레프리젠티티브만 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다. 브랜드 레프리젠티티브 자격을 유지하기 위해 플렉스 포인트를 사용하거나 브랜드 레프리젠티티브 자격을 상실한 경우, 해당 월에 빌딩 보너스는 지급되지 않습니다. (3.2 및 3.3 참조)

### 3. 브랜드 레프리젠티브 자격

#### 3.1 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정

##### A. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 요건

브랜드 레프리젠티브 자격 취득을 위해 동의서(Letter of Intent; LOI)를 제출하고, 취득 기간 동안 500 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)을 포함하여 총 2,000 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 달성해야 합니다.

브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정은 최소 1주에서 최대 2개월까지이며, 2개월에 걸쳐 진행되는 경우 매월 250 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)을 포함하여 최소 1,000 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 달성해야 합니다.

동의서 양식은 뉴스킨 공식 홈페이지에서 확인할 수 있습니다.

##### B. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간

브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간(Brand Representative Qualification Period)은 동의서를 제출한 달부터 시작되며 다음 달 말일까지 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과해야 합니다. (3.1 참조)

**예시:** 2월 25일 동의서를 제출한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간은 2월부터 시작되며 다음의 상황이 먼저 발생하는 시점에 기간은 종료됩니다.

- i. 자격 취득 요건을 모두 충족 후 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일(Brand Representative Advancement Date) (3.1 A 참조)
- ii. 첫 번째 달 최소 요건(250 DCSV 포함 1,000 GSV)을 달성하지 못한 경우, 첫 번째 달의 말일; 만약 2월에 최소 요건을 충족하지 못한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간은 2월 말일로 종료됩니다.
- iii. 동의서 제출 두 번째 달까지 자격 취득 요건을 충족하지 못한 경우, 두 번째 달의 말일; 만약 2월 최소 요건은 충족하였지만 3월에는 충족하지 못한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간은 3월 말일로 종료됩니다.

##### C. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 요건 충족

브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간 내 취득 요건을 모두 충족하면 그 다음 주간정산 기간의 첫 번째 날(해당 월 8일, 15일, 22일, 다음 달 1일)에 브랜드 레프리젠티브가 됩니다. 이후 새롭게 달성되는 그룹 세일즈 볼륨(GSV)에 따라 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다. (표 2.C 참조). 또한, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일 이후 귀하의 팀에서 발생한 세일즈 볼륨에 대해 리딩 보너스를 받을 수 있습니다.

그룹 내 브랜드 어필리에이트가 브랜드 레프리젠티브 자격을 취득하면 귀하의 팀 구성에 다음과 같이 영향을 줄 수 있습니다.

- i. 만약 귀하의 그룹 내 다른 브랜드 레프리젠티브가 자격 취득 과정에 있다면 다음과 같은 경우에 한해 해당 브랜드 레프리젠티브를 귀하의 팀 내에 유지할 수 있습니다. (1)귀하는 해당 브랜드 레프리젠티브가 자격 취득 요건을 모두 충족한 월과 동일한 월 또는 그 이전 월에 취득 과정 첫 번째 달을 통과해야 하며, (2)귀하의 자격 취득 기간 내 모든 취득 요건을 충족해야 합니다. (부록 A 참조)
- ii. 만약 귀하의 그룹 내 다른 브랜드 어필리에이트가 위의 취득 기간보다 먼저 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과하면, 해당 브랜드 레프리젠티브는 귀하의 상위 브랜드 레프리젠티브의 팀으로 귀속되며 그들의 판매 활동에 대한 빌딩 보너스나 리딩 보너스를 받을 수 없습니다. 다만 그들의 판매 활동에 대한 어필리에이트 레퍼링 보너스는 계속해서 받을 수 있습니다. (부록 A 참조)

#### D. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 요건 미충족

브랜드 레프리젠티브 자격 취득 기간동안 취득 요건을 충족하지 못한 경우, 자격 취득 과정은 종료됩니다. 브랜드 레프리젠티브 자격을 취득하기 위해서는 다시 동의서를 제출하고 취득 과정을 시작해야 합니다.

### 3.2 브랜드 레프리젠티브 자격

#### A. 브랜드 레프리젠티브 자격 유지 또는 상실

자격 유지(Maintenance) 요건은 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 후 맞이하는 완전한 첫 번째 달부터 적용됩니다. (부록 A 참조) 브랜드 레프리젠티브 자격은 매월 판매 실적에 따라 유지 여부가 결정됩니다.

- i. 한 달 동안 최소 2,000 GSV(250 DCSV 포함)를 달성하면, 해당 월 브랜드 레프리젠티브 자격이 유지됩니다. 만일 한 달 동안 2,000 GSV는 달성하였으나 250 DCSV를 달성하지 못한 경우 해당 월 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지할 수 없고 다음 달부터 브랜드 레프리젠티브 자격으로 시작할 수 없습니다.
- ii. 한 달 동안 2,000 GSV를 달성하지 못했지만 최소 500 GSV(250 DCSV 포함)를 달성하고 충분한 플렉스 포인트(3.3 참조)를 보유한 경우, 플렉스 포인트는 해당 월 브랜드 레프리젠티브 자격 유지를 위해 부족한 GSV만큼 사용됩니다(예시: 500 GSV 더하기 1,500 플렉스 포인트). 플렉스 포인트는 250 DCSV 요건 충족을 위해 사용될 수 없습니다. 브랜드 레프리젠티브 자격 유지를 위해 플렉스 포인트가 사용된 경우 해당 월의 빌딩 보너스와 리딩 보너스는 받을 수 없습니다.
- iii. 자격 유지 요건을 달성하지 못한 경우 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하게 되며, 다음 달 1일부로 브랜드 어필리에이트가 됩니다. 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하면 빌딩 보너스와 리딩 보너스를 받을 수 없으며 귀하의 세일즈 네트워크도 잃게 되어 귀하의 상위 브랜드 레프리젠티브에게 해당 세일즈 네트워크가 귀속됩니다. 다만 리스타트(Restart)를 통해 세일즈 네트워크를 복원할 수 있습니다. (부록 C 참조)

허위 계정 생성을 비롯하여 기타 본 기준 또는 뉴스킨 방침 및 절차(Policies and Procedures)를 위반하는 행위로는 자격과 핀 타이틀을 유지할 수 없습니다.

## 3.5 플렉스 포인트

### A. 플렉스 포인트 정의

플렉스 포인트는 2,000 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 달성하지 못한 경우 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하기 위해 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 대체하여 사용됩니다. 플렉스 포인트는 250 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV) 요건을 충족하는데 사용될 수 없습니다. 플렉스 포인트는 세일즈 볼륨(SV) 또는 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)를 제공하지 않으며 후원수당이 지급되지 않습니다. 플렉스 포인트는 금전적 가치가 없으며 현금으로 교환할 수 없습니다. 플렉스 포인트는 소멸되지 않으며 누적할 수 있는 포인트의 양에는 제한이 없으나 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하면 누적된 모든 플렉스 포인트는 소멸됩니다. 브랜드 레프리젠티브 자격 유지를 위해 플렉스 포인트가 사용되면 해당 월의 빌딩 보너스와 리딩 보너스는 받을 수 없습니다.

### B. 플렉스 포인트 지급

신규 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 시점과 이후 매년 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 월에 플렉스 포인트가 지급됩니다. 신규 브랜드 레프리젠티브 첫 번째 달에는 1,500 포인트, 두 번째 달에는 1,000 포인트, 세 번째 달에는 500 포인트로 첫 세 달 동안 총 3,000 플렉스 포인트가 지급됩니다. 이후 매년 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 월에 추가로 1,500 플렉스 포인트가 지급됩니다. 플렉스 포인트는 뉴스킨 시스템에서 확인할 수 있습니다.

만일 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하고 다시 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정(리스 타트 포함)을 통과했다면, 자격 취득 후 첫 번째 달에는 1,000 포인트, 두 번째 달에는 500 포인트가 지급됩니다.

## 4. 용어 설명

### 4.1 후원수당

#### A. Eligibility for Bonuses

한국은 본 사항이 적용되지 않습니다.

#### B. 후원수당 산정

후원수당은 뉴스킨에 의해 정해진 일간, 주간, 월간 단위로 산정되며, 뉴스킨 후원수당 계좌에서 확인할 수 있습니다.

#### C. 후원수당 및 환율

후원수당 산정 시, 다양한 국가의 제품 판매 실적에 대한 후원수당, 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV), 적격성은 직전월 평균 환율에 따라 각국 통화로 전환됩니다.

**예시:** 3월 후원수당 산정 시 2월 일별 환율 평균값을 기준으로 산정합니다.

#### D. 국가별 적용

본 후원수당 지급기준은 한국의 브랜드 어필리에이트 계정(Brand Affiliate Account)의 회원번호를 보유한 브랜드 어필리에이트 회원에게 적용됩니다. 본 지급기준은 모든 국가에서의 판매 활동에 대해 후원수당을 받을 수 있는 기회를 제공합니다. 다만 외국인의 활동을 제한하는 국가는 제외됩니다. (해당 국가 관련 사항은 담당 어카운트 매니저에게 문의 바랍니다) 한국의 회원번호를 보유한 경우, 후원수당 지급 요건과 지급기준은 뉴스킨 코리아 후원수당 지급기준에 따라 결정되며, 이는 그룹 및 팀 내 회원 중 일부가 다른 국가의 브랜드 어필리에이트 회원 번호를 보유한 경우에도 동일합니다.

**예시:** 한국 회원번호의 브랜드 레프리젠티브로서 호주 멤버를 후원하고 해당 멤버가 호주 뉴스킨 시스템을 통해 제품을 구매 시, (a)귀하의 직속 소비자로서 (b)제품 구매 시점에 귀하의 그룹이라면, 호주에서 결정한 기준으로 구매 제품에 대한 세일즈 볼륨(SV), 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV), 순 판매가격이 산정됩니다. 호주의 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV), 순 판매가격은 산정 시점의 한국 원화로 환산됩니다. 각 국가는 세일즈 볼륨(SV), 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV), 가격 그리고 기타 제품별 후원수당 관련 정보를 제공합니다.

중국 본토, 베트남, 인도는 별도의 비즈니스 정책을 따르며, 본 후원수당 지급기준을 적용 받지 않습니다.

#### E. 후원수당 회수

회사는 브랜드 어필리에이트 또는 브랜드 어필리에이트의 그룹 및 팀 내 제품 반품에 따른 후원수당 조정을 포함하여 방침 및 절차에 명시된 대로 지급된 후원수당을 회수할 수 있는 권리가 있습니다. 제품 반품으로 인한 후원수당 산정 및 회수는 후원수당의 종류, 제품 반품 시점 및 제품 반품 주체에 따라 달라질 수 있습니다. 자세한 사항은 부록 B에서 확인할 수 있습니다. 반품 정책에 대한 사항은 뉴스킨 시스템에서 확인할 수 있습니다.

## F. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득; 기타 핀 타이틀 승급 및 강등

브랜드 레프리젠티브 자격 취득은 주간 단위로 진행됩니다. 다른 핀 타이틀 승급 및 강등은 월간 단위로 후원수당 정산에 따라 진행되며, 매월 5 일경 전후 뉴스킨 공식 홈페이지에서 확인할 수 있습니다. (부록 A 참조)

## G. 제품 프로모션 및 가격

회사는 세일즈 볼륨(SV), 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV) 및 멤버 가격을 조정할 수 있습니다. 할인 프로모션에 의한 가격, 후원수당, 세일즈 볼륨(SV), 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)에 대한 영향, 그리고 제품별 기타 후원수당 관련 정보는 국가별 제품 가격과 프로모션 공지를 참조 바랍니다.

## H. 기타 후원수당

뉴스킨 시스템 외 제품 판매를 통해 소매 이익을 얻을 수 있습니다.

- i. 소매 이익은 (1)판매 가격에서 (2)비용(구매 가격, 세금, 배송비, 기타 경비 등)을 제외한 금액입니다. 뉴스킨 시스템 외부에서 발생된 모든 소매 이익은 귀하에게 귀속됩니다.
- ii. 본 후원수당 지급기준 외에도 인센티브 트립 또는 비현금성 보상을 받을 수 있습니다.

\*한국에서 활동하는 약 0.5%의 브랜드 어필리에이트가 2023년 인센티브 트립을 달성했습니다.

## 4.2 브랜드 어필리에이트 계정 해지

### A. 브랜드 어필리에이트 계정 권리 상실

브랜드 어필리에이트 계정 해지와 동시에 회원 번호, 그룹, 팀, 세일즈 네트워크에 대한 권한, 그룹 또는 팀으로부터 발생한 세일즈 볼륨(SV) 그리고 후원수당을 포함한 모든 권리와 혜택은 소멸됩니다.

### B. 브랜드 어필리에이트 계정 이동

회사는 특정한 사유로 한 해 브랜드 어필리에이트 계정의 그룹 일부 또는 세일즈 네트워크를 다른 세일즈 네트워크로의 이동을 지연시킬 권리가 있습니다.

## 4.3 기타 자료 및 해석

후원수당 지급기준에 대해 마케팅을 포함한 다른 자료에서 설명한 내용이 본 문서와 다를 경우, 본 문서에서 정한 내용이 우선됩니다. 법적인 문제가 없다면, 후원수당 지급기준의 영문본과 본 문서에 불일치가 있을 경우 영문본이 우선됩니다.

## 4.4 예외 기준

### A. 예외 기준 적용

회사는 단독 재량으로 본 후원수당 지급기준의 요구 사항, 조건 또는 조항(통칭하여 '예외 기준')을 면제하거나 수정할 수 있습니다. 회사는 예외 기준을 (1)개별 브랜드 어필리에이트 계정 또는 (2)팀 또는 마켓 단위를 포함한 다수의 계정에 적용할 수 있습니다. 브랜드 어필리에이트, 팀 또는 마켓에 대한 예외 기준 적용 여부는 다른 브랜드 어필리에이트 계정, 팀 또는 마켓에 예외 기준을 적용할 의무를 회사에 부과하지 않습니다. 중요한 예외 기준은 회사의 권한이 있는 임원의 명시적인 서면 동의를 필요로 하며, 회사는 상위 브랜드 어필리에이트를 포함한 다른 브랜드 어필리에이트에게 예외 기준에 대한 통지(서면 또는 기타)를 제공할 의무가 없습니다.

### B. 예외 기준 종료

회사는 예외 기준이 적용된 기간에 관계없이 언제든지, 어떤 이유로든 이전에 부여된 예외 기준을 중단할 수 있습니다. 특정 브랜드 어필리에이트에게 예외 기준이 적용된 경우, 해당 예외 기준은 특정 브랜드 어필리에이트와 회사 간의 개인적인 사항입니다. 브랜드 어필리에이트 계정 양도 시, 양도의 형태(예시: 판매, 양도, 이전, 유증, 법률의 작용 등)에 관계없이 예외 기준은 종료되며, 해당 예외는 무효가 됩니다.

## 4.5 용어

핀 타이틀을 비롯한 본 후원수당 지급기준의 용어는 이전의 용어와 다를 수 있으며, 추후 변경될 수 있습니다.

## 4.6 변경할 권리

회사는 단독 재량에 따라 언제든지 본 후원수당 지급기준을 변경할 권리가 있습니다. 다만 변경 사항이 있을 경우, 시행 일로부터 3 개월 이전에 통지할 것입니다.

## 4.7 준수사항

후원수당 수령을 위해서는, 본 후원수당 지급기준, 브랜드 어필리에이트 계약서, 방침 및 절차에서 정한 요건을 충족해야 합니다.

## 4.8 주간 및 월간 기준

'월' 또는, '월간'으로 표기된 부분은 모두 달력 상의 월을 의미합니다. '주' 또는, '주간'으로 표기된 부분은 매월 1 일, 8 일, 15 일, 22 일 시작되는 1 주일을 의미하며, 4 주차의 경우 월 말일 까지를 뜻합니다.

후원수당 산정은 미국 유타주 프로보의 시간대인 산악표준시(Mountain Standard Time) 또는, 산악표준시 일광절약시간제(Mountain Daylight Savings Time)를 기준으로 합니다.



## 주요 용어

그룹(Group): 귀하의 그룹은 (1)귀하, (2)귀하가 후원한 멤버 및 브랜드 어필리에이트, (3) 귀하의 브랜드 어필리에이트가 후원한 멤버 및 브랜드 어필리에이트로 구성됩니다. 귀하의 그룹은 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 진행 중인 브랜드 어필리에이트의 그룹을 포함합니다. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 브랜드 어필리에이트 및 그 하위 그룹은 귀하의 팀의 일부가 되며, 해당 그룹은 더 이상 귀하의 그룹에 포함되지 않습니다.

그룹 세일즈 볼륨(Group Sales Volume; GSV): 그룹 내 판매된 모든 제품의 세일즈 볼륨(SV)의 합입니다.

뉴스킨(Nu Skin): Nu Skin International, Inc. 및 관련 계열회사를 의미합니다. (Rhyz 및 자회사 제외)

뉴스킨 스텔라(Nu Skin Stela): 브랜드 어필리에이트 계정과 관련된 정보(제품 구매, 세일즈 네트워크, 후원수당, 목표 설정, 보고, 인정 등)를 제공하는 모바일 애플리케이션입니다.

뉴스킨 시스템(Nu Skin Systems): 뉴스킨 플랫폼 내에서 뉴스킨 제품 구매 또는 판매를 위해 뉴스킨이 지정한 모든 프로세스, 애플리케이션, 또는 기타 디지털 자산으로 뉴스킨 베라, 뉴스킨 스텔라, 뉴스킨 공식 홈페이지, 마이 사이트 또는 기타 뉴스킨이 승인한 플랫폼을 포함합니다.

뉴스킨 후원수당 계좌(Nu Skin Bonus Account): 뉴스킨의 플랫폼(뉴스킨 스텔라 및 뉴스킨 공식 홈페이지 등) 내 디지털 계좌로 모든 후원수당, 지급내역 및 후원수당 조정분이 반영됩니다. 뉴스킨 후원수당 계좌는 브랜드 어필리에이트에게 자동 생성됩니다. 뉴스킨 후원수당 계좌에는 이자가 발생되지 않습니다. 정부가 의무적으로 부과하는 소득세를 제외한 총 잔액을 귀하가 지정한 금융 기관의 개인계좌로 언제든지 이체할 수 있습니다. 귀하가 진행하는 이체에는 최소 잔액 요건이 없으나, 귀하가 진행하는 이체와 관련된 모든 수수료는 귀하가 부담하여야 합니다. 귀하가 지정한 금융 기관의 정책에 따라 이체 수수료가 발생하거나, 당사가 별도로 공지하는 바에 따라 처리 수수료가 발생할 수 있습니다. 뉴스킨 후원수당 계좌의 잔액은 주간 및 월간 후원수당 지급 시점에 이체 수수료 없이 자동 이체됩니다. 자동 이체를 위해서는 최소 1만원 이상의 잔액이 있어야 합니다.

독립 차수(Generations): 귀하의 팀 내 구축된 브랜드 레프리젠티브의 단계를 의미합니다. 귀하의 직속 하위 브랜드 레프리젠티브는 모두 귀하의 1차에 해당됩니다. 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브의 직속 하위 브랜드 레프리젠티브는 귀하의 2차에 해당되며 동일한 기준으로 하위 브랜드 레프리젠티브의 독립 차수가 결정됩니다. 브랜드 레프리젠티브가 아닌 브랜드 어필리에이트는 독립 차수에 산정되지 않으며 상위 브랜드 레프리젠티브의 그룹에 속합니다. 예를 들어 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브의 브랜드 어필리에이트(브랜드 레프리젠티브가 아닌)는 귀하의 2차가 아니며 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브의 그룹에 속합니다.

동의서(Letter of Intent; LOI): 브랜드 레프리젠티브 자격 취득을 위해 뉴스킨 시스템을 통해 제출하는 문서입니다.

리더십 팀(Leadership Team; LT): 리더십 팀은 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브를 시작으로 귀하의 1~6차의 브랜드 레프리젠티브로 구성됩니다. 각 리더십 팀은 귀하의 1차 브랜드 레프리젠티브가 독립적으로 이끌어 갑니다. (2.4 참조)

리더십 팀 세일즈 볼륨(Leadership Team Sales Volume; LTSV): 리더십 팀에서 발생한 모든 세일즈 볼륨(SV)의 합입니다. (2.4 참조)

리딩 보너스(Leading Bonus): 브랜드 파트너 또는 브랜드 앰버서더에게 지급되는 월간 보상으로 귀하의 팀 내 발생한 세일즈 볼륨(SV)의 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)를 기준으로 산정됩니다. (2.4 참조)

리스타트(Restart): 과거 브랜드 레프리젠티브가 기존의 세일즈 네트워크를 되찾을 수 있도록(브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하기 이전으로) 기회를 제공하는 과정입니다. (부록 C 참조)

**멤버(Member):** 브랜드 어필리에이트의 후원으로 뉴스킨 시스템을 통해 가입한 소비자를 말합니다. 제품을 멤버 가격에 구매할 수 있으나 후원수당 지급기준의 적용을 받지 않으며 제품을 판매하거나 다른 소비자나 브랜드 어필리에이트를 후원할 수 없습니다.

**멤버 가격(Member Price):** 멤버 및 브랜드 어필리에이트가 구매하는 제품 가격입니다. 멤버 가격은 해당 마켓에 의해 결정되며, 세일즈 프로모션 및 인센티브 등에 의해 조정될 수 있습니다.

**미등록 소비자(Unregistered Customers):** 뉴스킨 시스템 외부에서 브랜드 어필리에이트로부터 제품을 구매하는 개인을 말합니다. (이전에 뉴스킨에서 직접 제품을 구매한 적이 있는지 여부와 관계없이). 미등록 소비자는 본 후원수당 지급기준을 적용 받지 않으며, 제품을 재판매 하거나 소비자를 후원할 수 없습니다.

**방침 및 절차(Policies and Procedures):** 브랜드 어필리에이트와 뉴스킨간의 계약으로 비즈니스 관련하여 규정한 방침과 절차를 안내하는 문서입니다.

**브랜드 앰배서더(Brand Ambassadors):** 브랜드 앰배서더, 시니어 브랜드 앰배서더, 이그제큐티브 브랜드 앰배서더 또는 프레지덴셜 앰배서더 핀 타이틀의 브랜드 레프리젠티티브를 포괄적으로 지칭하는 용어입니다.

**브랜드 레프리젠티티브(Brand Representatives):** 브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 과정을 성공적으로 통과하여 브랜드 레프리젠티티브 자격을 유지하고 있는 브랜드 어필리에이트입니다. 브랜드 레프리젠티티브는 브랜드 레프리젠티티브 이상 모든 핀 타이틀의 회원을 포괄적으로 지칭하는 용어입니다. 예를 들어 이그제큐티브 브랜드 파트너 또는 시니어 브랜드 앰배서더도 브랜드 레프리젠티티브로 지칭할 수 있습니다.

**브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 과정(Brand Representative Qualification):** 브랜드 레프리젠티티브 자격을 취득하기 위한 과정을 말합니다. (3.1 참조)

**브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 기간(Brand Representative Qualification Period):** 브랜드 레프리젠티티브 취득 기간은 동의서를 제출한 달부터 시작되며 다음 달 말일까지 브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 과정을 통과해야 합니다. (3.1 참조)

**브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 요건(Brand Representative Qualification Requirements):** 브랜드 레프리젠티티브 자격 취득을 위해 동의서를 제출하고 브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 기간 내 2,000 GSV(500 DCSV 포함) 달성이 필요합니다. (3.1 참조)

**브랜드 레프리젠티티브 자격 취득일(Brand Representative Advancement Date):** 브랜드 레프리젠티티브 자격 취득 과정을 통과한 다음 주간정산 기간의 첫 번째 날을 의미합니다. 취득 과정을 매월 1주, 2주, 3주차에 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티티브 자격 취득일은 각각 8일, 15일, 22일입니다. 매월 4주차에 취득 과정을 통과한 경우 자격 취득일은 다음달 1일입니다. (부록 A 참조)

**브랜드 어필리에이트(Brand Affiliate):** 뉴스킨 브랜드 어필리에이트로 가입한 개인으로 멤버 가격으로 제품을 구매할 수 있고, 제품을 판매할 수 있으며, 소비자와 브랜드 어필리에이트를 후원할 수 있습니다. 브랜드 어필리에이트는 모든 브랜드 어필리에이트와 브랜드 레프리젠티티브를 포괄적으로 지칭하는 용어로도 사용됩니다. 예를 들어 브랜드 파트너 또는 브랜드 앰배서더도 브랜드 어필리에이트로 통칭할 수 있습니다. 브랜드 어필리에이트는 소비자 간주되지 않습니다.

**브랜드 어필리에이트 계약서(Brand Affiliate Agreement):** 브랜드 어필리에이트와 뉴스킨 간 계약서로 브랜드 어필리에이트의 비즈니스 활동과 관련된 권리와 의무 사항을 규정하고 있습니다.

**브랜드 어필리에이트 계정(Brand Affiliate Account):** 뉴스킨 브랜드 어필리에이트로 등록 시 생성되는 계정으로 브랜드 어필리에이트 계정 생성 시 브랜드 어필리에이트 회원번호가 부여됩니다.

브랜드 파트너(Brand Partners): 브랜드 파트너, 시니어 브랜드 파트너 또는 이그제큐티브 브랜드 파트너 핀 타이틀의 브랜드 레프리젠티브를 포괄적으로 지칭하는 용어입니다.

비즈니스 빌더 포지션(Business Builder Position; BBP): 비즈니스 빌더 포지션(BBP)은 하위 1 차에 생성되는 포지션으로 이그제큐티브 브랜드 앰배서더 핀 타이틀로 마감한 첫 번째 달 이후에 생성됩니다. (부록 D 참조)

비즈니스 활동(Business Development Activities): 비즈니스 구축, 판매, 기타 직접 판매 회사 후원활동을 포함한, 모든 형태의 비즈니스를 구축, 지원하기 위한 모든 활동을 의미합니다. 제품 및 서비스 판매, 비즈니스 기회 소개, 직접 판매 회사를 대표하여 활동, 직접 판매 회사의 제품, 서비스 및 비즈니스 기회를 소개하기 위한 귀하의 이름 사용, 또는 기타 이권에 대한 표현 등과 함께, 언급되지 않은 모든 가능한 활동을 포함합니다.

빌딩 보너스(Building Bonus): 브랜드 레프리젠티브에게 지급되는 월간 보상으로 뉴스킨 시스템을 통해 그룹 내 소비자 및 브랜드 어필리에이트가 구매한 제품의 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)를 기준으로 산정됩니다. (2.3 참조)

세일즈 네트워크(Sales Network): 세일즈 네트워크는 귀하의 그룹, 팀 그리고 귀하의 팀 내 하위 브랜드 레프리젠티브의 그룹 및 팀으로 구성됩니다.

세일즈 볼륨(Sales Volume; SV): 각 제품에 대해 부여된 비통화 가치로, 다양한 성과 기준에 대한 자격을 측정하고 후원수당의 지급률을 결정하는 데 사용됩니다. 세일즈 볼륨(SV)은 당사의 필요에 따라 변경될 수 있습니다. 세일즈 볼륨(SV)은 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV) 및 순 판매가격과 다르며 제품별 세일즈 볼륨(SV) 및 기타 관련 정보는 뉴스킨 공식 홈페이지에서 확인할 수 있습니다.

셀링 보너스(Selling Bonus): 직속 소비자 대상 제품 판매 시 지급되는 보상입니다. (2.1 참조)

소비자(Customer): 제품을 구매하지만 후원수당 지급기준의 적용을 받지 않으며 제품을 판매하거나 다른 소비자나 브랜드 어필리에이트를 후원할 수 없습니다. 브랜드 어필리에이트는 소비자로 간주되지 않습니다.

순 판매가격(Net Sales Price): 세금 및 배송비를 제외하고 제품 구매를 위해 지불된 가격을 말합니다.

신규 소비자(New Customer): 뉴스킨 시스템을 통해 가입한지 첫 3개월 이내의 멤버를 말합니다.

어필리에이트 레퍼링 보너스(Affiliate Referring Bonus): 직접후원 어필리에이트 세일즈(PRAS)를 기준으로 브랜드 어필리에이트에게 지급되는 주간 보상입니다. (2.2 참조)

자격 유지(Maintenance): 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하고 빌딩 보너스 또는 리딩 보너스를 받기 위해 매월 최소 2,000 GSV(250 DCSV 포함)를 달성해야 합니다. 플렉스 포인트를 사용하여 부족한 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 대체할 수 있으나, 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV) 요건은 대체할 수 없습니다. 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하기 위해 플렉스 포인트를 사용하면 해당 월에 빌딩 보너스 또는 리딩 보너스는 받을 수 없습니다. (3.2 및 부록 A 참조)

제품(Products): 모든 뉴스킨 제품과 서비스를 의미합니다.

직속 소비자(Direct Customer): 브랜드 어필리에이트가 뉴스킨 시스템을 통해 직접 판매한 제품을 구매한 멤버를 의미합니다. 멤버는 상위 브랜드 어필리에이트의 직속 소비자입니다. 브랜드 어필리에이트는 직속 소비자로 간주되지 않습니다.

직속 소비자 세일즈 볼륨(Direct Customer Sales Volume; DCSV): 직속 소비자가 구매한 모든 제품의 세일즈 볼륨(SV)의 합입니다.

직접판매회사(Direct Sales Company): 직접판매협회 회원이거나 제품과 서비스를 판매하는 독립 계약자를 통해 영업 활동을 하며 (1)독립 계약자의 판매 실적 및 또는 (2)후원한 다른 독립 계약자의 판매 실적에 대해 단일 또는 다단계 후원수당 지급기준에 따라 보상하는 회사입니다.

직접후원(Personally Register): 뉴스킨에 개인을 후원하여 등록시키는 행위를 말합니다. 예를 들어 브랜드 어필리에이트 또는 멤버를 뉴스킨에 가입시켰다면 각각 직접후원 브랜드 어필리에이트, 직접후원 멤버가 됩니다.

직접후원 어필리에이트 세일즈(Personally Registered Affiliate Sales; PRAS): 귀하가 직접후원한 브랜드 어필리에이트가 직속 소비자에게 판매한 제품의 순 판매가격을 합산한 금액입니다.

팀(Team): 팀은 귀하의 핀 타이틀에 따른 모든 독립 차수의 브랜드 레프리젠티브 및 그룹으로 구성됩니다. 귀하 및 귀하의 그룹은 팀에 포함되지 않습니다. (표 2.D 참조)

프레지덴셜 앰배서더 비즈니스 빌더 포지션(Presidential Ambassador Business Builder Position; Presidential Ambassador BBP): 프레지덴셜 앰배서더 비즈니스 빌더 포지션(PA BBP)은 비즈니스 빌더 포지션(BBP) 하위 1 차에 생성되는 포지션으로 프레지덴셜 앰배서더 핀 타이틀로 마감한 첫 번째 달 이후에 생성됩니다. (부록 D 참조)

플렉스 포인트(Flex Points): 플렉스 포인트는 2,000 GSV를 달성하지 못한 경우 브랜드 레프리젠티브 자격을 유지하기 위해 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 대체하여 사용됩니다. 플렉스 포인트는 250 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV) 요건을 충족하는데 사용할 수 없습니다. 플렉스 포인트는 세일즈 볼륨(SV) 또는 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)를 제공하지 않으며 후원수당이 지급되지 않습니다. 플렉스 포인트는 금전적 가치가 없으며 현금으로 교환할 수 없습니다. 플렉스 포인트는 소멸되지 않으며 누적될 수 있는 포인트의 양에는 제한이 없으나 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하면 모든 누적된 플렉스 포인트는 소멸됩니다. (3.3 참조)

핀 타이틀(Title): 브랜드 레프리젠티브로서 귀하의 리더십 팀과 해당 리더십 팀의 세일즈 볼륨을 기준으로 결정됩니다. 핀 타이틀에 따라 리딩 보너스 지급 차수가 결정됩니다. (표 2.D 참조)

회사(Company): 뉴스킨 또는 ‘당사’를 의미합니다.

후원수당(Bonus): 뉴스킨의 후원수당 지급기준에 따라 지급되는 후원수당으로 셀링 보너스, 어필리에이트 레퍼링 보너스, 빌딩 보너스 및 리딩 보너스가 포함됩니다. 후원수당에는 제품을 직접 구매하여 미등록 소비자에게 재판매할 때 발생하는 소매 이익이나 기타 현금 또는 비현금성 인센티브는 포함되지 않습니다.

후원수당 산정 세일즈 밸류(Commissionable Sales Value; CSV): 각 제품에 부여된 통화 가치로 빌딩 보너스 및 리딩 보너스를 산정하는데 사용됩니다. 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)는 제품 가격 변경, 환율 변동, 프로모션과 같은 다양한 요인에 의해 수시로 변경될 수 있습니다. 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)는 세일즈 볼륨(SV)과 다르며 일반적으로 제품에 부여된 세일즈 볼륨(SV)과 동일하지 않습니다. 일부 제품은 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)가 없을 수도 있습니다. 제품별 후원수당 산정 세일즈 볼륨(CSV)과 기타 관련 정보는 뉴스킨 공식 홈페이지에서 확인할 수 있습니다. 여러 마켓에서 제품을 판매하는 경우 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV)는 귀하의 본국 통화로 환산됩니다.

후원수당 지급기준(Sales Performance Plan): 본 후원수당 지급기준(이하 ‘지급기준’)을 적용 받는 브랜드 어필리에이트로서 귀하가 얻을 수 있는 보상의 조건과 조항을 명시한 본 지급기준을 의미하며, 향후 적용될 수 있는 개정 내용을 포함합니다.

## 부록 A. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정 관련 세부 사항

다음은 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정 관련하여, 주요 일자 및 자격 유지, 후원수당, 기타 세부 사항 등의 추가 정보를 제공합니다.

### 1. 브랜드 레프리젠티브 자격 유지

브랜드 레프리젠티브 자격 취득일이 해당 월의 첫째 날인 경우, 해당 월부터 자격 유지 요건을 충족해야 합니다. 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일이 해당 월의 첫째 날 이후인 경우, 다음 달부터 자격 유지 요건을 충족해야 합니다.

예시: 5월 4주차에 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일은 6월 1일이며, 6월에 자격 유지 요건을 충족해야 합니다. 6월 첫째주에 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일은 6월 8일이며, 7월에 자격 유지 요건을 충족해야 합니다.

### 2. 브랜드 레프리젠티브 대상 후원수당

#### A. 빌딩 보너스

브랜드 레프리젠티브 자격 취득일 이후의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)에 따라 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다. 월의 첫째주에 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일은 8일이며, 8일 이후의 제품 판매를 기준으로 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다. 해당 월의 첫째주 동안의 제품 판매에 대해서는 빌딩 보너스를 받을 수 없습니다. 월의 넷째 주에 취득 과정을 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일은 다음 달 1일이며, 다음 달 1일 이후의 제품 판매를 기준으로 빌딩 보너스를 받을 수 있습니다.

브랜드 레프리젠티브 자격 취득일 이후, 귀하의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)은 상위 브랜드 레프리젠티브의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)에 더 이상 포함되지 않습니다. 대신, 귀하의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)은 상위 브랜드 레프리젠티브의 팀 세일즈 볼륨 및 리딩 보너스로 기여하게 됩니다.

예시: 5월 셋째 주에 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일은 5월 22일입니다. 5월 21일까지의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)은 상위 브랜드 레프리젠티브의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)에 포함되지만, 5월 22일부터 5월 말까지의 제품 판매에 따른 그룹 세일즈 볼륨(GSV)은 상위 브랜드 레프리젠티브의 팀 세일즈 볼륨 및 리딩 보너스로 기여하게 됩니다. 5월 넷째 주에 자격 취득 과정을 통과한 경우, 자격 취득일은 6월 1일이며, 5월의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)은 상위 브랜드 레프리젠티브의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)에 포함됩니다. 6월 1일부터는 귀하의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)이 상위 브랜드 레프리젠티브의 팀 세일즈 볼륨 및 리딩 보너스로 기여하게 됩니다.

## B. 리딩 보너스

브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정 통과일 이후에는 필요 요건 충족 시 리딩 보너스를 수령할 수 있습니다.

예시: 5월 첫째주에 브랜드 레프리젠티브 자격 취득 과정을 통과한 경우, 브랜드 레프리젠티브 자격 취득일은 5월 8일이며 취득일부터 말일까지 3,000 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 달성하고 브랜드 파트너 이상의 요건을 충족하면 5월부터 리딩 보너스를 받을 수 있습니다. 5월 넷째주에 자격 취득 과정을 통과한 경우, 취득일은 6월 1일이며 6월에 해당 요건을 충족하면 6월부터 리딩 보너스를 받을 수 있습니다.

## 부록 B. 후원수당 조정 및 회수

회사는 브랜드 어필리에이트 또는 브랜드 어필리에이트의 그룹 및 팀 내 제품 반품에 따른 후원수당 조정을 포함하여 방침 및 절차에 명시된 대로 지급된 후원수당을 회수할 수 있는 권리가 있습니다. 제품 반품으로 인한 후원수당 산정 및 회수는 후원수당의 종류, 제품 반품 시점 및 제품 반품 주체에 따라 달라질 수 있습니다.

### 1. 후원수당 조정 산정

귀하의 후원수당은 제품 반품에 따라 다음과 같이 조정됩니다.

#### A. 셀링 보너스 및 어필리에이트 레퍼링 보너스

귀하의 직속 소비자 또는 귀하의 직접후원 어필리에이트의 직속 소비자에게서 제품 반품 발생 시, 회사는 귀하에게 기 지급된 셀링 및 어필리에이트 레퍼링 보너스를 회수합니다.

귀하의 직속 소비자가 제품을 구매한 당월에 해당 제품 반품 시, 반품된 세일즈 볼륨(SV)만큼 귀하의 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)은 차감됩니다. 해당 반품이 귀하의 직속 소비자 세일즈 볼륨(DSCV)에 미치는 영향으로 추후 귀하의 셀링 및 어필리에이트 레퍼링 보너스 지급률이 줄어들 수 있습니다.

귀하의 직속 소비자가 이전 월에 구매한 제품의 반품으로 인해 해당 월에 달성한 보너스 기준점 미만으로 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)이 감소된 경우, 회사는 해당 월 귀하가 지급받은 보너스 기준점 도달에 필요한 만큼의 직속 소비자 세일즈 볼륨(DCSV)을 반품 발생 다음 월에 차감 조정합니다.

**예시:** 1월에 750 DCSV를 달성하여 8%의 셀링 보너스와 12%의 어필리에이트 레퍼링 보너스를 수령했으나 1월 제품 판매 중 400 SV가 3월에 반품된 경우, 4월 초에 150 DCSV 차감이 발생하며, 만약 500 DCSV 보너스 기준점에 도달하기 위해 650 DCSV를 달성하지 않으면 8%의 셀링 보너스와 12%의 어필리에이트 레퍼링 보너스 자격 요건을 충족할 수 없습니다.

#### B. 빌딩 보너스

귀하의 그룹에서 제품 반품 발생 시, 회사는 해당 제품에 대해 기 지급된 빌딩 보너스를 회수합니다.

귀하의 그룹에서 제품을 구매한 당월에 제품 반품 발생 시, 반품된 세일즈 볼륨(SV)만큼 귀하의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)이 차감됩니다.

과거 구매한 제품의 반품으로 인해 귀하의 그룹 세일즈 볼륨(GSV)이 해당 월에 달성한 보너스 기준점 미만으로 감소한 경우, 회사는 반품 발생 다음 월에 해당 그룹 세일즈 볼륨(GSV)을 차감 조정합니다.

**예시:** 1월에 3,300 GSV를 달성하여 10%의 빌딩 보너스를 수령했으나 1월 제품 판매 중 600 SV가 3월에 반품된 경우, 4월 초에 300 GSV가 차감되며, 2,000 GSV 보너스 기준점에 도달하기 위해 2,300 GSV를 달성하지 않으면 5%의 빌딩 보너스 자격 요건을 충족할 수 없습니다.

### C. 리딩 보너스

귀하의 팀 내 제품 반품 발생 시 회사는 해당 제품에 대해 기 지급된 리딩 보너스를 회수합니다.



## 부록 C. 리스타트

리스타트는 과거 브랜드 레프리젠테티브가 기존의 세일즈 네트워크를 되찾을 수 있도록(브랜드 레프리젠테티브 자격을 상실하기 이전으로) 기회를 제공하는 과정입니다. 리스타트 사용, 혜택 및 용어에 대한 상세 내용은 다음과 같습니다.

### 1. 리스타트 사용 방법

귀하가 브랜드 레프리젠테티브 자격을 상실하여 리스타트를 진행하는 경우 과정은 다음과 같습니다.

- i. 브랜드 레프리젠테티브 자격을 다시 취득하기 위한 새로운 동의서를 제출합니다.
- ii. 브랜드 레프리젠테티브 자격이 상실된 월로부터 연속 3개월 이내에 브랜드 레프리젠테티브 자격 취득 과정을 통과해야 합니다.

3개월 이내에 리스타트를 완료하지 못하는 경우 이전에 보유하고 있던 세일즈 네트워크를 되찾을 수 있는 기회는 영구적으로 상실됩니다. 3개월 이내에 리스타트를 완료하지 못하는 경우 이전에 보유하고 있던 세일즈 네트워크를 되찾을 수 있는 기회는 영구적으로 상실됩니다.

**예시:** 3월 1일자로 브랜드 레프리젠테티브 자격을 상실한 경우, 귀하의 세일즈 네트워크를 되찾기 위해서는 5월 넷째 주까지 브랜드 레프리젠테티브 자격 취득 과정을 완료하여 6월 1일자로 브랜드 레프리젠테티브 자격을 취득하여야 합니다.

### 2. 리스타트 혜택

자격 기간 내에 리스타트를 완료하면 다음과 같은 혜택이 부여됩니다.

- 브랜드 레프리젠테티브 자격 재 취득
- 빌딩 보너스 및 리딩 보너스 수령 자격 달성
- 기존 세일즈 네트워크 복원(브랜드 레프리젠테티브 자격 상실 이전)
- 리스타트 완료 이후 첫 번째 달에 1,000 플렉스 포인트, 두 번째 달에 500 플렉스 포인트 지급

### 3. 브랜드 레프리젠테티브 자격 재상실

만약 두 번 브랜드 레프리젠테티브 자격을 상실하면 리스타트를 진행할 수 없으며, 귀하의 세일즈 네트워크는 영구적으로 소멸됩니다. (귀하의 상위 브랜드 레프리젠테티브의 세일즈 네트워크로 귀속됩니다.) 그러나 리스타트를 더 이상 사용할 수 없는 경우에도 언제든지 브랜드 레프리젠테티브 자격 취득 과정을 다시 시작하여 새로운 세일즈 네트워크를 구축할 수 있습니다. 새로운 브랜드 레프리젠테티브 자격을 취득하면, 다시 한번 리스타트를 사용하여 귀하의 세일즈 네트워크를 되찾을 수 있습니다.

## 부록 D. 비즈니스 빌더 포지션

팀을 구축하고 양성하는 과정에서 다음과 같이 이그제큐티브 브랜드 앰배서더 또는 프레지덴셜 앰배서더가 될 수 있는 기회가 주어집니다.

| WHAT YOU DO  | WHAT YOU GET  |                      |
|--|---|----------------------|
| 브랜드 레프리젠티티브로서<br>월 3,000 GSV 달성 및 리더십 팀 양성   | <b>5%리딩 보너스</b><br>해당 월 팀의 총 후원수당 산정 세일즈 밸류(CSV) 기준 |                      |
| 리더십 팀 수  | 핀 타이틀   | 지급 차수                |
| 6<br>1만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>2만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>3만 LTSV 이상 리더십 팀 포함                         | 이그제큐티브<br>브랜드 앰배서더                                  | 1-6차 5%<br>BBP 생성    |
| 6<br>1만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>2만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>3만 LTSV 이상 리더십 팀 1개,<br>4만 LTSV 이상 리더십 팀 포함 | 프레지덴셜 앰배서더  | 1-6차 5%<br>PA BBP 생성 |

이그제큐티브 브랜드 앰배서더로 마감한 첫 번째 달 이후에 귀하의 1차에 비즈니스 빌더 포지션(BBP)이 생성되며, 프레지덴셜 앰배서더로 마감하는 첫 번째 달 이후에 귀하의 비즈니스 빌더 포지션(BBP)의 1차에 (귀하의 2차) 프레지덴셜 앰배서더 비즈니스 빌더 포지션(PA BBP)이 생성됩니다. 이그제큐티브 브랜드 앰배서더로 마감한 달에는 비즈니스 빌더 포지션(이하 BBP)이 귀하의 1차, 프레지덴셜 앰배서더로 마감한 달에는 BBP와 프레지덴셜 앰배서더 비즈니스 빌더 포지션(이하 PA BBP)이 각 1차, 2차에 유지됩니다.

### A. 자동 생성

BBP 와 PA BBP는 위의 자격 요건을 충족한 월 정산 기간에 자동으로 생성됩니다. 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하고 리스타트를 완수하지 못하는 경우를 제외하고 BBP 와 PA BBP는 유지됩니다.

## 1. BBP, PA BBP 및 브랜드 어필리에이트 계정의 관계

브랜드 어필리에이트 계약서의 목적 상, 귀하의 BBP 및 PA BBP는 귀하의 브랜드 어필리에이트 계정의 일부이며 별도로 판매하거나 양도할 수 없습니다.

### A. 리더십 팀

귀하의 BBP 및 PA BBP는 귀하의 리더십 팀으로 산정되지 않으나 귀하의 BBP 혹은 PA BBP 하에 보유한 리더십 팀은 아래 설명된 핀 타이틀 요건에 따라 합산됩니다.

귀하와 상위 브랜드 레프리젠티브의 당월 리더십 팀 세일즈 볼륨(LTSV) 산정을 위해 귀하의 BBP 및 PA BBP는 각각 브랜드 어필리에이트 계정의 1 차와 2 차로 유지됩니다. (다만 브랜드 레프리젠티브 자격을 상실하여 브랜드 어필리에이트로 강등되지 않는 경우)

(Personally Registered Affiliate Sales; PRAS)

( ), BBP PA BBP

(DCSV)

, BBP PA BBP

(DCSV)

(DCSV)

BBP PA BBP  
(PRAS)

BBP, PA BBP

(PRAS)

B. 그룹 세일즈 볼륨(GSV)

BBP PA BBP

, BBP PA BBP

(GSV)

C. 본 계정의 핀 타이틀 및 브랜드 레프리젠티브 자격에 따른 BBP 및 PA BBP의 후원수당

BBP

BBP

BBP

BBP

1

PA BBP

PA BBP

PA BBP BBP

PA BBP

1

BBP

1

, PA BBP

2

BBP PA BBP

, BBP, PA BBP

, BBP, PA BBP

3,000

(GSV)

5%

### **이그제큐티브 브랜드 앰배서더**

귀하의 본 계정과 BBP는 각각 1차에서 6차에 대해 5% 리딩 보너스를 받을 수 있습니다. 이는 BBP의 1차에서 5차에 대해 실질적으로 10%의 리딩 보너스를 받을 수 있음을 의미합니다.

### **프레지덴셜 앰배서더**

귀하의 본 계정, BBP, 그리고 PA BBP는 각각 1차에서 6차에 대해 5%의 리딩 보너스를 받을 수 있습니다. 이는 BBP의 1차에서 5차 및 PA BBP의 5차에 대해 실질적으로 10%, 그리고 PA BBP의 1차에서 4차에 대해 실질적으로 15%의 리딩 보너스를 받을 수 있음을 의미합니다.

## **D. Movement Between Your Original Brand Affiliate Account, BBP, and Presidential Director BBP**

- i. Leadership Teams cannot be moved from your original Brand Affiliate Account to a BBP or Presidential Director BBP except as provided below.
- ii. Automatic Movement by the Company:
  - a. **Leadership Teams on your original Brand Affiliate Account**

To qualify to be paid as a Presidential Director for a given commission period you must maintain a minimum of six Leadership Teams, including one with 10,000+ Leadership Team Sales Volume, one with 20,000+ Leadership Team Sales Volume, one with 30,000+ Leadership Team Sales Volume, and one with 40,000+ Leadership Team Sales Volume.

    - The minimum six Leadership Teams must be directly under your original Brand Affiliate Account.
    - Three of the four 10,000+, 20,000+, 30,000+, and 40,000+ Leadership Team Sales Volume Leadership Teams must be directly under your original Brand Affiliate Account. The fourth may be under either your original Brand Affiliate Account or your BBP.
  - b. **Movement to your original Brand Affiliate Account**

If you fall below six Leadership Teams on your original Brand Affiliate Account, then the Company will automatically move Leadership Teams from your BBP and Presidential Director BBP to your original Brand Affiliate Account until there are at least six Leadership Teams on your original Brand Affiliate Account. This movement of Leadership Teams from your BBP or Presidential Director BBP to your original Brand Affiliate Account will be effective until the requisite number of Leadership Teams are replaced, as stipulated below.

If your original Brand Affiliate Account does not qualify to be paid as a Blue Diamond Director (i.e., having six Leadership Teams, including one Leadership Team with 10,000+ Leadership Team Sales Volume, one with 20,000+ Leadership Team Sales Volume, and one with 30,000+ Leadership Team Sales Volume), then the Leadership Teams that are on your BBP and Presidential Director BBP will be evaluated and the Leadership Team(s) with the least amount of Leadership Team Sales Volume necessary to fill the Leadership Team(s) deficiency on your original Brand Affiliate Account will be moved to your original Brand Affiliate Account for the commission period being evaluated.

Additionally, if you are missing one of the four Leadership Teams with 10,000+ Leadership Team Sales Volume, 20,000+ Leadership Team Sales Volume, 30,000+ Leadership Team Sales Volume, and 40,000+ Leadership Team Sales Volume between your original Brand Affiliate Account and your BBP, then any Leadership Teams that are on your Presidential Director BBP will be evaluated and the Leadership Team with the least amount of Leadership Team Sales Volume necessary to fill the Leadership Team deficiency on your original Brand Affiliate Account or your BBP will be moved to your BBP for the commission period being evaluated.

**c. Movement Back to your BBP or Presidential Director BBP**

If a Leadership Team from your BBP or Presidential Director BBP was automatically moved from your BBP or Presidential Director BBP due to having less than six Leadership Teams on your original Brand Affiliate Account, you can request to move these Leadership Teams back to your BBP or Presidential Director BBP following your replacement of the requisite Leadership Team(s) on your original Brand Affiliate Account. Your request must be made in writing to your Account Manager within six months following the month of the automatic move.

**EXAMPLE:** If a Leadership Team from your BBP or Presidential Director BBP was automatically moved to your original Brand Affiliate Account at the beginning of February based on your January sales performance, then the six-month period runs from February through July. In August (based on your July sales performance), if you have not (1) replaced the required Leadership Team(s) on your original Brand Affiliate Account, and (2) requested that the Leadership Team(s) be moved back to your BBP or Presidential Director BBP, then the Leadership Team will permanently remain on your original Brand Affiliate Account.

For existing Blue Diamond and Presidential Director accounts as of the launch of this plan, to allow for a smooth transition, Nu Skin reserves the right to waive these BBP and Presidential BBP requirements for an appropriate period of time.