

VELOCITY

RETAIL SHARE BUILD LEAD

Il faut du temps, des efforts et de l'engagement pour générer une rétribution substantielle des ventes grâce au Programme Vélocité de Nu Skin™. Pour obtenir un résumé complet de la rétribution des ventes versée à tous les niveaux dans le cadre du Programme de rétribution des ventes mondiales de Nu Skin, communiquez avec la Société au 1-800-487-1000, ou alors visitez le www.nuskin.com/usdistributorearnings ou le www.nuskin.com/cadistributorearnings. Pour obtenir d'autres renseignements concernant le Programme Vélocité de Nu Skin, consultez la brochure Programme Vélocité de Nu Skin ou communiquez avec votre gestionnaire de compte.

Les diapositives qui suivent présentent les composantes du Programme Vélocité de Nu Skin™, qui peuvent toutefois changer d'ici le lancement du Programme en juin 2018.

Notez que le Programme Vélocité de Nu Skin™ n'est pas lié à notre occasion d'affaires de la Chine continentale, qui ne fait pas partie du Programme de rétribution des ventes mondiales de Nu Skin et fonctionne selon un autre modèle économique.

VELOCITY

PRIX D'ACHAT SUGGÉRÉ

VENDRE DES PRODUITS
AUX CLIENTS

PROFIT SUR LE PRIX
D'ACHAT SUGGÉRÉ
—
PRIME DE RÉFÉRENCE
AUX VENTES AU DÉTAIL

PRIME TOUCHÉE
QUOTIDIENNEMENT

PARTAGE

VENDRE DES
PRODUITS AUX
CLIENTS INSCRITS

+ PRIME DE PARTAGE

PRIME TOUCHÉE
QUOTIDIENNEMENT

ÉTABLISSEMENT

ÉTABLIR UN GROUPE DE
CLIENTS ET DE GOUROUS
DES VENTES

PRIME
D'ÉTABLISSEMENT
D'UN GROUPE

PRIME TOUCHÉE
HEBDOMADAIREMENT

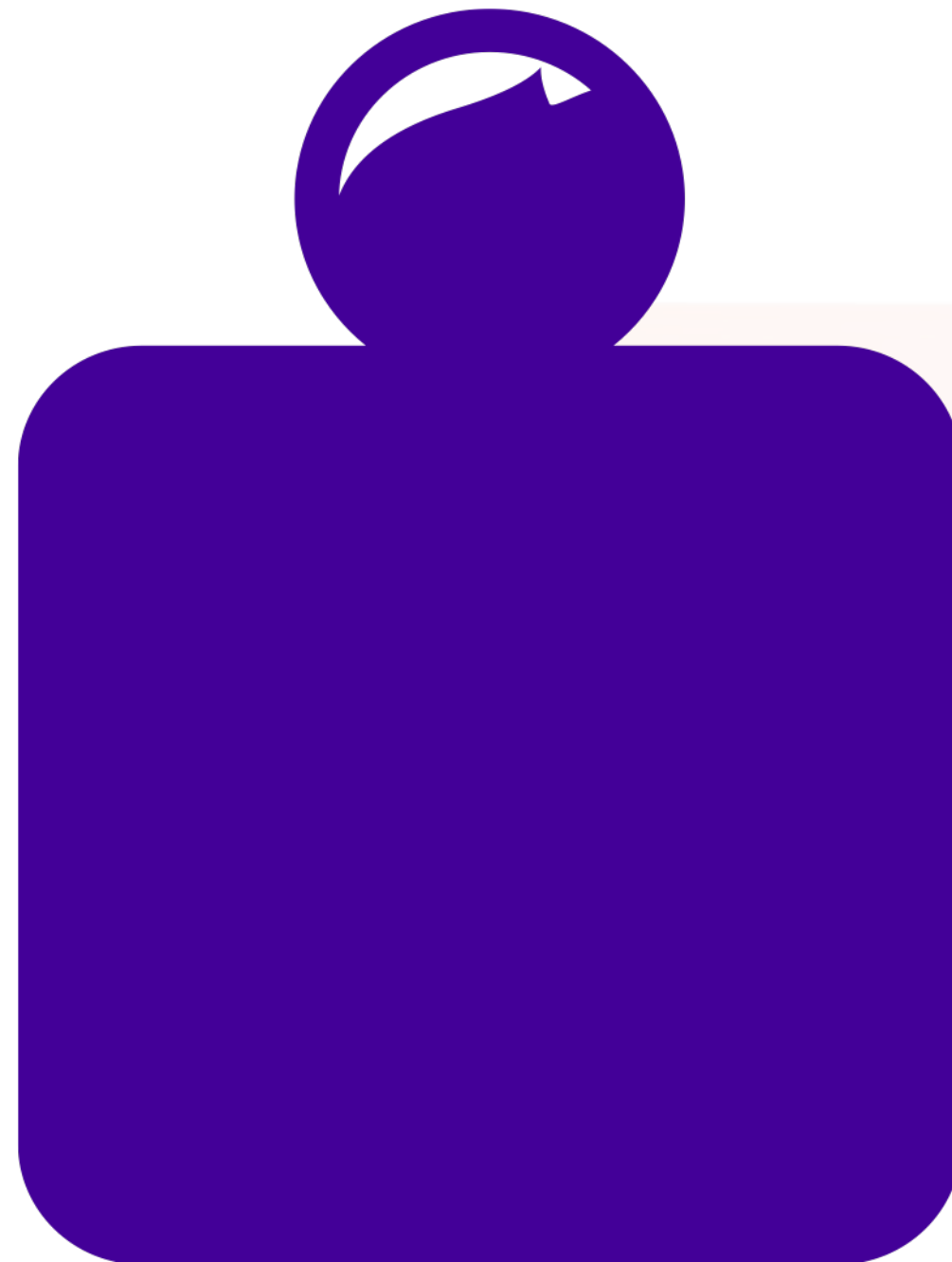
LEAD

DIRIGER ET ENCADRER DES
CHEFS DE FILE DES VENTES
POUR ATTEINDRE DES ÉTAPES
DE VENTES MAJEURES

PRIME DE CHEF DE
FILE

PRIME TOUCHÉE
MENSUELLEMENT

PRIX D'ACHAT SUGGÉRÉ



VENDEZ DES PRODUITS DIRECTEMENT AUX CLIENTS POUR TOUCHER UN PROFIT SUR LE PRIX D'ACHAT SUGGÉRÉ.
VENDEZ DES PRODUITS AU MOYEN DE NOTRE SYSTÈME D'OFFRES PERSONNELLES POUR TOUCHER UNE PRIME DE
RÉFÉRENCE AUX VENTES AU DÉTAIL!

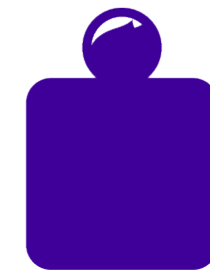
PRIX D'ACHAT SUGGÉRÉ



Toutes les primes sont versées en fonction du prix de vente des produits avant les taxes applicables.

- PRIME TOUCHÉE QUOTIDIENNEMENT
- CHAQUE FOIS QUE VOUS VENDEZ UN PRODUIT, VOUS CONSERVEZ LA DIFFÉRENCE (PROFIT SUR LE PRIX D'ACHAT SUGGÉRÉ) ENTRE LE PRIX TOTAL PAYÉ (DONT LE PRIX OFFERT AUX MEMBRES, LES FRAIS D'EXPÉDITION, ETC.) ET LE PRIX AUQUEL VOUS VENDEZ LE PRODUIT.
- EN VENDANT DES PRODUITS AU MOYEN DU SYSTÈME D'OFFRES PERSONNELLES, VOUS POUVEZ TOUCHER UNE PRIME DE RÉFÉRENCE AUX VENTES AU DÉTAIL ET UNE PRIME DE PARTAGE.

PARTAGE



RETAIL
CUSTOMER



MEMBER
(PREFERRED CUSTOMER)



BRAND AFFILIATE
(DISTRIBUTOR)



QUALIFYING
SALES LEADER
(LOI OR QEXEC)

VENDEZ DES PRODUITS À VOS CLIENTS PRIVILÉGIÉS POUR TOUCHER CHAQUE JOUR DES PRIMES DE PARTAGE!

SHARING BONUS

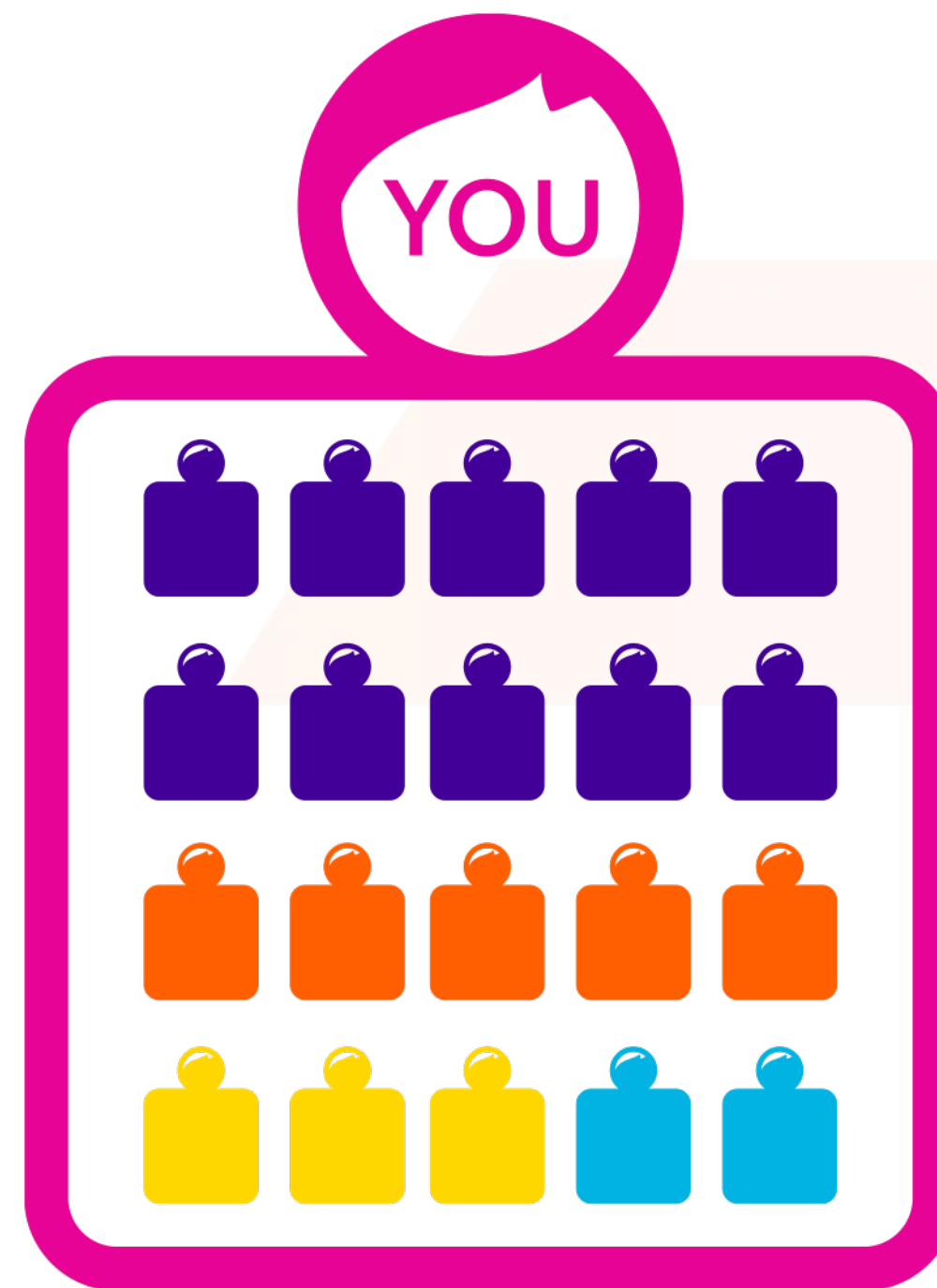


YOU EARN A **\$25** USD (\$30 CAD) SHARING BONUS FROM NU SKIN

Toutes les primes sont versées en fonction du prix de vente des produits avant les taxes applicables.

- PRIME TOUCHÉE QUOTIDIENNEMENT
- VARIE GÉNÉRALEMENT ENTRE 5 % ET 20 %+ DU PRIX DU PRODUIT OFFERT À UN MEMBRE.
- LORSQUE VOUS ACHETEZ DES PRODUITS NU SKIN, LA PRIME DE PARTAGE EST VERSÉE AU PARTENAIRE DE MARQUE QUI A PROCÉDÉ À VOTRE INSCRIPTION, SAUF SI VOUS DEVEZ UN CHEF DE FILE DES VENTES.
- LE CHEF DE FILE DES VENTES CONTINUE DE TOUCHER LES PRIMES DE PARTAGE SUR SES ACHATS PERSONNELS.

ÉTABLISSEMENT



Groupe = Vous et tous vos clients au détail, membres, partenaires de marque et chefs de file des ventes en cours de qualification.

ÉTABLISSEZ UN GROUPE DE GOUROUS DES VENTES PARTAGEANT LES MÊMES IDÉES POUR TOUCHER CHAQUE SEMAINE UNE PRIME D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE SUR L'ENSEMBLE DES VENTES DE VOTRE GROUPE!

VOLUME DES VENTES = UN SYSTÈME DE POINTS UTILISÉ POUR COMPARER LA VALEUR RELATIVE DES PRODUITS.

BUILDING
BLOCK



SHARING
BLOCK

= **500** POINTS DU VOLUME DES VENTES PEU
IMPORTE LA PROVENANCE DANS VOTRE GROUPE

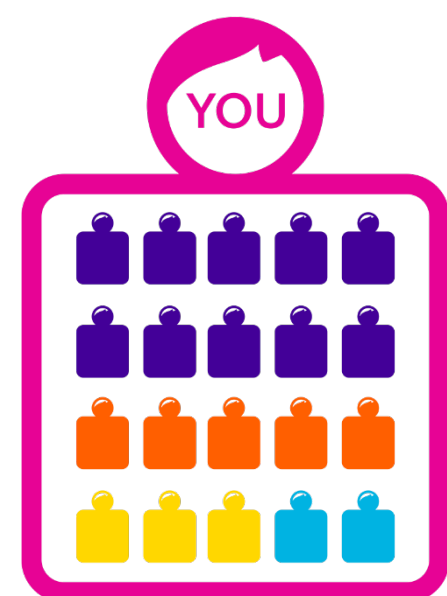
= **500** POINTS DU VOLUME DES VENTES PROVENANT DE
VOS CLIENTS INSCRITS SEULEMENT

LES BLOCS DE PARTAGE SONT EN QUELQUE SORTE DES BLOCS D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE QUI NE COMPTENT QUE LES ACHATS EFFECTUÉS PAR VOS CLIENTS INSCRITS.

QUALIFICATION

Étape 1

- Formez un groupe



- Soumettez en ligne un Formulaire de candidature (FC) Nu Skin

+

Étape 2

=

Étape 3

- Obtenez votre qualification pour devenir un chef de file des ventes!



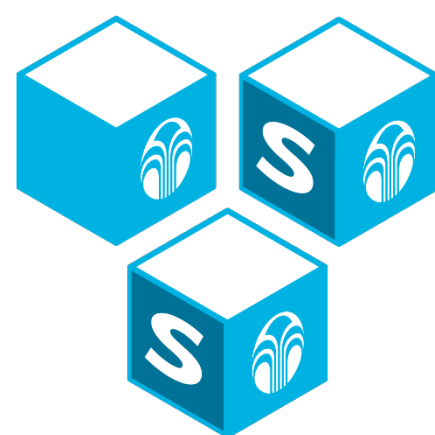
- Exigences de maintien mensuel : 4 blocs d'établissement d'un groupe



- Formez pendant 6 mois consécutifs 12 blocs d'établissement d'un groupe, dont 4 sont aussi des blocs de partage.

EXAMPLE QUALIFICATION

MONTH 1



3 BUILDING BLOCKS
(2 ARE SHARING BLOCKS)

MONTH 2



4 BUILDING BLOCKS
(1 IS A SHARING BLOCK)

MONTH 3



5 BUILDING BLOCKS
(1 IS A SHARING BLOCK)

Exigences minimales par mois
2 blocs d'établissement d'un groupe

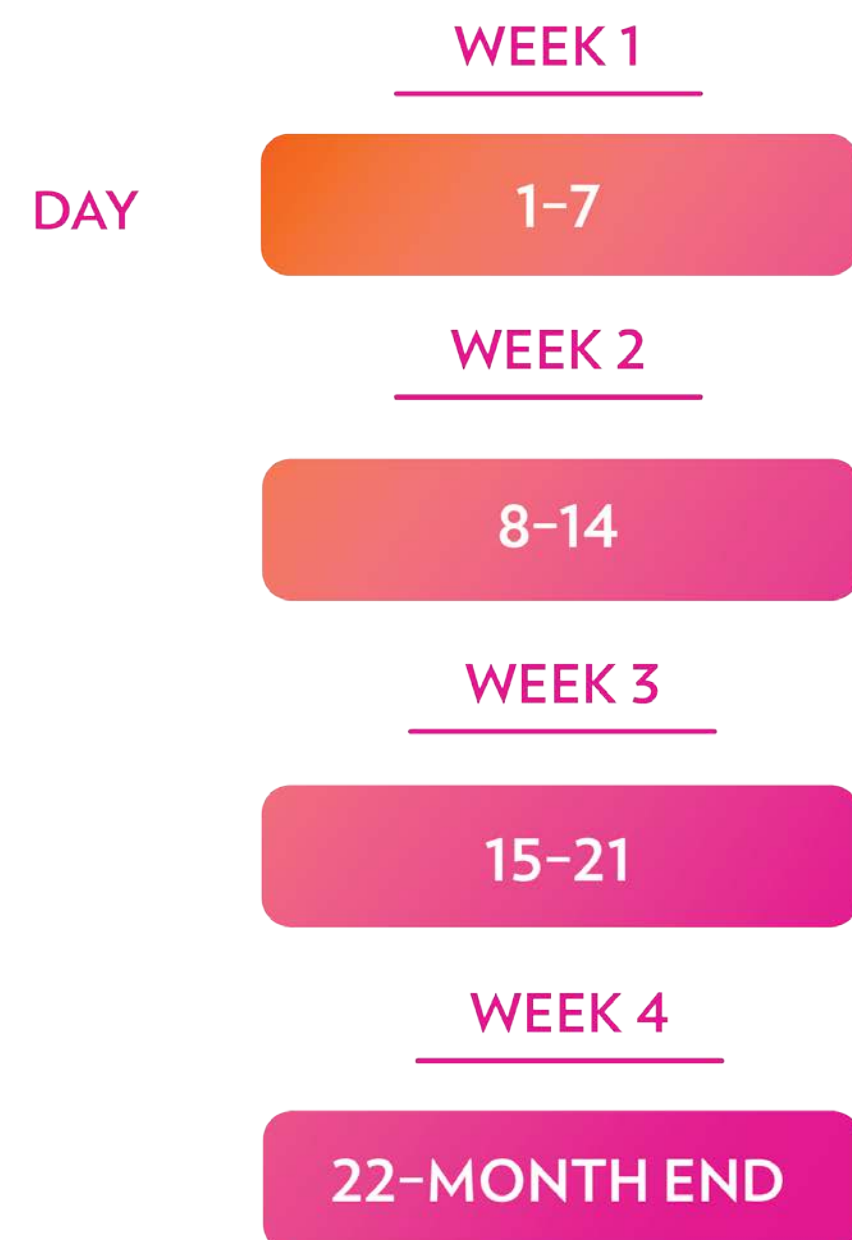
2 BUILDING
BLOCKS



Prime d'établissement d'un groupe

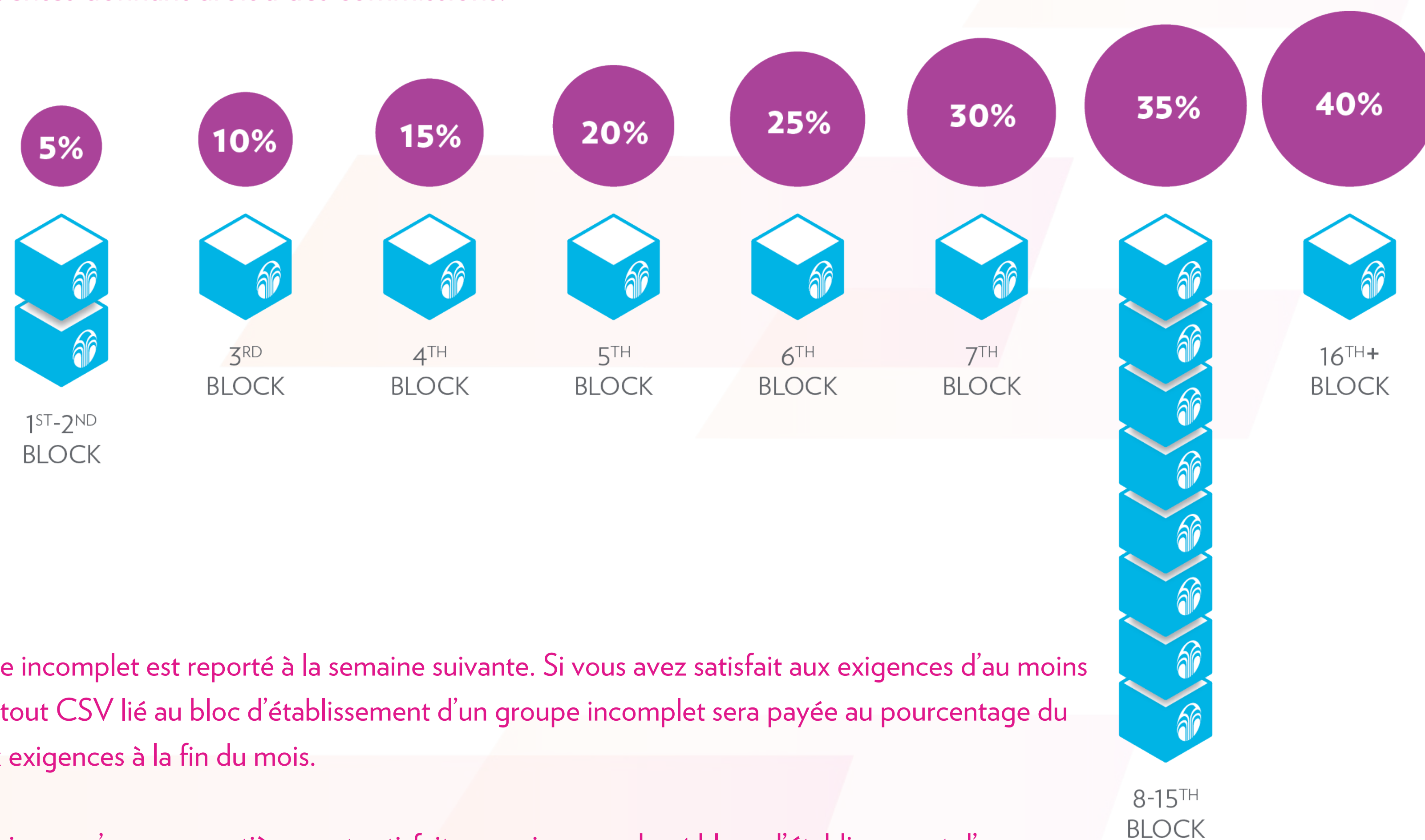
Cette prime vous est versée en fonction de la valeur des ventes assorties d'une commission (CSV) de chacun de vos blocs d'établissement d'un groupe. Chaque bloc d'établissement d'un groupe est payé au pourcentage associé uniquement à ce bloc d'établissement d'un groupe, comme illustré dans le tableau ci-dessous.

WEEKLY BUILDING BONUS SCHEDULE



BONUSES ARE GENERALLY CALCULATED ON THE 8TH, 15TH, 22ND, AND THE 1ST OF THE FOLLOWING MONTH, MOUNTAIN STANDARD TIME (UTC -7)

Les primes commencent à 5 % et peuvent aller jusqu'à 40 % de vos ventes donnant droit à des commissions.



Tout volume de ventes du bloc d'établissement d'un groupe incomplet est reporté à la semaine suivante. Si vous avez satisfait aux exigences d'au moins 4 blocs d'établissement d'un groupe à l'intérieur d'un mois, tout CSV lié au bloc d'établissement d'un groupe incomplet sera payée au pourcentage du dernier bloc d'établissement d'un groupe ayant satisfait aux exigences à la fin du mois.

Dans le contexte de la prime d'établissement d'un groupe, si vous n'avez pas entièrement satisfait aux exigences des 4 blocs d'établissement d'un groupe à l'intérieur d'un mois, vous perdrez alors le volume des ventes sur tout bloc incomplet.

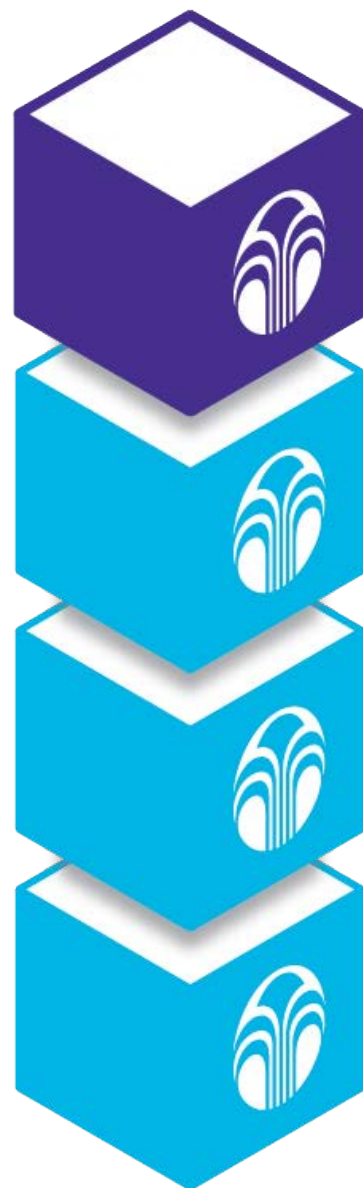
Bloc Flex



Le bloc Flex, qui remplace le bloc d'établissement d'un groupe, est automatiquement utilisé pour maintenir le statut de chef de file des ventes lorsque l'exigence de maintien mensuel des 4 blocs d'établissement d'un groupe n'est pas satisfaite. Les blocs Flex ne génèrent aucun volume des ventes ni CSV, et n'ont aucune valeur monétaire.

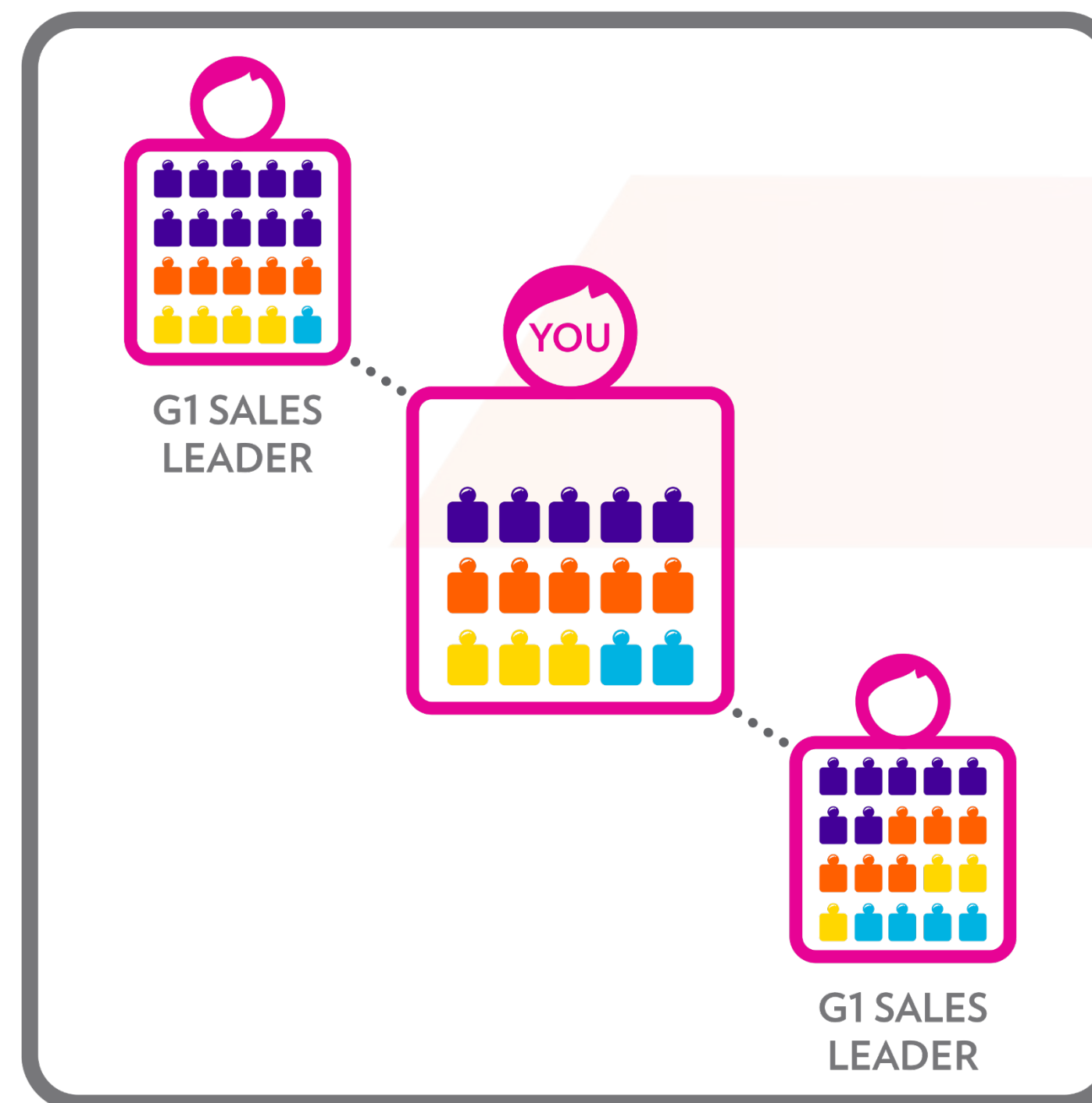
	MONTH 1	MONTH 2	MONTH 3	MONTH 4	MONTH 5	Sales Leader Anniversary!
Attribués	3 Bloc Flex	2 Bloc Flex	1 Bloc Flex	N / A	N / A	3 Bloc Flex
Utilisés	1 Bloc Flex	0 Bloc Flex	2 Bloc Flex	0 Bloc Flex	0 Bloc Flex	0 Bloc Flex
Restants	2 Bloc Flex	4 Bloc Flex	3 Bloc Flex	3 Bloc Flex	3 Bloc Flex	6 Bloc Flex

Allotted Flex Blocks:
Month 1: 3 Bloc Flex
Month 2: 2 Bloc Flex
Month 3: 1 Bloc Flex
Sales Leader Anniversary:
3 Bloc Flex



lead

YOUR TEAM



Équipe – Votre groupe et tous les groupes pour lesquels vous êtes admissible à une prime de chef de groupe.

AIDEZ VOS COLLÈGUES, LES AUTRES CHEFS DE FILE DES VENTES, À ATTEINDRE LE SUCCÈS AVEC LEURS PROPRES CLIENTS ET NOUS VOUS VERSERONS UNE PRIME MENSUELLE DE CHEF DE FILE SUR LES VENTES DE L'ENSEMBLE DE VOTRE ÉQUIPE!

Prime de chef de file

LEADING BONUS		
6+ BLOCKS	earn	10% LEADING BONUS ON YOUR G1 CSV OR 5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV (UP TO 6 GENERATIONS)
4-5 BLOCKS	earn	2.5% LEADING BONUS ON YOUR TEAM CSV (UP TO 6 GENERATIONS)

- PRIME TOUCHÉE MENSUELLEMENT
- 2,5 %, 5 % OU 10 % SUR LES VENTES DONNANT DROIT À UNE COMMISSION RÉALISÉES PAR VOTRE ÉQUIPE.
- VOTRE TITRE DÉTERMINE LE NOMBRE DE GÉNÉRATIONS POUR LESQUELLES VOUS POUVEZ ÊTRE PAYÉ.

SALES LEADER TITLES

TITLE*	REQUIREMENTS			LEADING BONUS
	G1 SALES LEADERS	LEADERSHIP TEAMS	LTSV PER LEADERSHIP TEAM	PAID GENERATIONS
GOLD PARTNER (BRAND PARTNER)	1	N/A	N/A	1
LAPIS PARTNER (SENIOR BRAND PARTNER)	2	N/A	N/A	2
RUBY PARTNER (EXECUTIVE BRAND PARTNER)	4	N/A	N/A	3**
EMERALD DIRECTOR (BRAND DIRECTOR)	4	1	1 WITH 10K LTSV	4**
DIAMOND DIRECTOR (SENIOR BRAND DIRECTOR)	5	2	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV	5**
BLUE DIAMOND DIRECTOR (EXECUTIVE BRAND DIRECTOR)	6	3	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV + 1 WITH 30K LTSV	6**
TEAM ELITE (PRESIDENTIAL DIRECTOR)	6	4	1 WITH 10K LTSV + 1 WITH 20K LTSV + 1 WITH 30K LTSV + 1 WITH 40K LTSV	6**

*Pour être admissible à une prime sur les 3e à 6e générations, vous ne devez pas participer à des ventes ou à d'autres activités qui favorisent ou avantagent une autre société de vente directe.

** Vous devez satisfaire à des exigences supplémentaires pour recevoir la reconnaissance à titre de directeur présidentiel (Équipe Élite).

VELOCITY

RETAIL SHARE BUILD LEAD

La réussite financière n'est pas garantie et les résultats varient grandement d'un participant à l'autre. En 2016, la commission moyenne versée à un distributeur américain actif était de 185,41 \$ par mois, c'est-à-dire 2 224,93 \$ par année. Pour l'année 2016, la commission moyenne mensuelle versée à un distributeur américain actif touchant un chèque de commission était de 912,64 \$, c'est-à-dire 10 951,72 \$ par année. Notez que ces chiffres ne représentent pas un profit pour le distributeur étant donné qu'ils n'incluent ni les dépenses assumées par le distributeur pour promouvoir son entreprise, ni les revenus liés à la marge de détail.

Il faut du temps, des efforts et de l'engagement pour générer une rétribution substantielle des ventes grâce au Programme Vélocité de Nu Skin™. Pour obtenir un résumé complet de la rétribution des ventes versée à tous les niveaux dans le cadre du Programme de rétribution des ventes mondiales de Nu Skin, communiquez avec la Société au 1-800-487-1000, ou alors visitez le www.nuskin.com/usdistributorearnings ou le www.nuskin.com/cadistributorearnings. Pour obtenir d'autres renseignements concernant le Programme Vélocité de Nu Skin, consultez la brochure Programme Vélocité de Nu Skin ou communiquez avec votre gestionnaire de compte.

Au Canada, le montant total établi pour un distributeur type est calculé en tenant compte des VP reçus ou des activités de parrainage engagées par le distributeur en date de décembre 2016, pourvu qu'il ait touché au moins un chèque de commission en 2016. Le distributeur type a gagné 757 \$ canadiens en 2016, ce qui représente 58 % des participants actifs ayant reçu un chèque au cours de 2016. Les autres participants ont atteint au moins le statut de chef de groupe.