

印度創始人計劃

全力投入 Nu Skin 印度！印度創始人計劃的目的是針對消費者進行銷售，來推廣長期且可持續的增長。本計劃概述授權市場 (中國除外) 的品牌專員如何透過印度創始人計劃，為打開印度市場做好準備。目前 Nu Skin 尚未啟動印度市場，在印度市場正式啟動前並不會舉辦任何啟動前行銷活動。目前嚴格禁止印度境內的任何 Nu Skin 商業活動 (包括線上虛擬商業活動)。欲了解更多詳細資料，請參閱我們的[印度市場指引](#)。

此獎勵措施並不代表後續將在印度啟動的銷售業績計劃。

印度創始人資格*

您的任務：身為品牌代表或更高階的品牌代表，請在市場啟動前至少親自推廣並開發至少一名印度合格 G1 品牌代表。

您的成果：成為印度創始人的獨家限時資格。

獲得資格

若要獲得印度創始人資格，品牌代表或更高階的品牌代表必須親自推廣，並開發至少一名印度合格 G1 品牌代表，而該品牌代表需具備合格的組織銷售業績 (請參閱第 2 頁的詳細資料)。在印度市場啟動前一個月月底，如創始人達成印度合格 G1 品牌代表之下列 G1 至 G6 條件之一**，將獲得印度創始人資格：

- 銅牌創始人
有 1 至 9 名印度合格品牌代表
- 銀牌創始人
有 10 至 19 名印度合格品牌代表
- 金牌創始人
有 20 至 39 名印度合格品牌代表
- 白金創始人
擁有 40 名以上印度合格品牌代表

*印度創始人頭銜僅作為資格認定用途。獎勵金額僅根據已達成之銷售量為準。

**僅作為資格認定用途，每名印度合格 G1 品牌代表最多可計入 10 名印度合格品牌代表。

印度創始人獎勵措施†

您的任務：取得印度創始人資格，並獲得經理級品牌大使 (紅寶石級直銷主任) 以上資格，在市場啟動後前 12 個月內達到 10,000 點以上印度組織銷售業績。

您的成果：在市場啟動後前 12 個月內，您每增加 10,000 點印度組織銷售業績，即可獲得一個份額。在這 12 個月後，您將根據印度市場的第一年表現，從您的本地市場中獲得促銷獎金 (此獎勵金額相當於市場第一年表現的 1%-2%)。您的獎金將與您獲得的份額數量成比例。

獲得資格

所有印度合格品牌代表及其推廣之國際品牌代表如符合以下要求，將可參加印度創始人獎勵措施：

1. 在 Nu Skin 印度市場正式啟動前一個月取得創始人資格。例如，如果印度市場於 2025 年 7 月 15 日正式啟動，創始人資格將根據 2025 年 6 月銷售量期間結果來決定。一旦確認和分配最初印度創始人資格頭銜，其頭銜狀態將在啟動後前 12 個月內保持不變。
2. 在我們印度正式啟動和開始銷售的同一個月內，獲得經理級品牌大使 (紅寶石級直銷主任) 或更高階頭銜，並在啟動後前 12 個月的每個月內維持您的經理級品牌大使 (紅寶石級直銷主任) 或更高階頭銜。
3. 在市場啟動後的前 12 個月內，達到 10,000 點以上組織銷售業績。

† 獎勵金額僅根據已達成之銷售量為準。

重要細節和定義

1. 印度創始人是在任何授權市場 (中國除外) 的品牌代表或更高階的品牌代表，其親自推廣並開發至少一名印度合格 G1 品牌代表或更高階的品牌代表，而該品牌代表需具備合格的組織銷售業績。如果印度合格品牌代表亦親自推廣並開發至少一名具備合格組織銷售業績的印度合格 G1 品牌代表或更高階的品牌代表，則可以成為創始人。
 - a. 印度合格品牌專員是在中國以外任何授權市場的品牌專員，擁有有效印度海外公民 (OCI) 卡、有效印度裔 (PIO) 卡或印度非居民 (NRI) 身分並持有有效印度護照者。
 - b. 必須透過 [Nu Skin 印度市場登陸頁面](#) 向 Nu Skin 提交並驗證印度資格的證明。驗證後，該資訊將記錄在品牌專員的帳戶中。
2. 就本獎勵措施而言，品牌代表的印度組織銷售業績是指該季度每個月來自其消費者群組、其 G1 至 G6 品牌代表之消費者群組、其 Business Builder 職位的 G6，以及其 Business Builder 職位菁英團隊 G6 的總和。

本獎勵措施之條款和條件

您知悉並同意，您參與本獎勵措施即構成您完全無條件同意並接受所有獎勵規則與要求，包括該等條款和條件：

1. 只有在參與 Velocity 或 Velocity EX 市場中信譽良好的 Nu Skin 品牌專員才能參與此獎勵措施。如果您違反您的品牌專員協議、政策和程序、銷售業績計劃、Nu Skin 印度市場登陸頁面上發布的指引或本獎勵措施 (統稱「本協議」) 之條款和條件，您得視為不符合資格，本公司可自行決定是否扣留本獎勵措施之獎勵，採取本協議規定之任何行動，並尋求賠償本公司因任何操縱行為所產生之費用，包括預扣未來的銷售報酬。
2. 獲得本獎勵措施的資格根據符合本獎勵措施之要求和本協議之所有要求而定，包括零售銷售。招募時不支付獎金。您不會因推廣其他品牌專員而獲得任何報酬。您知悉並同意零售銷售為銷售報酬計劃的重要組成部分。您身為品牌專員，並無庫存要求。您禁止訂購超過合理數量的庫存。下訂單即表示，您確認您已銷售或消耗先前訂單中總庫存總量的至少 80% 產品。
3. 本公司保留審核和評估您在本獎勵措施下的表現有效性權利，包括對公司直接出貨訂單進行客戶驗證。任何因違反本協議而建立之帳戶，包括任何為操縱本獎勵措施或銷售業績計劃而建立的帳戶，均將視為無效，並可能導致紀律處分。
4. 您不得購買或鼓勵其他品牌專員購買產品，以獲得本獎勵措施的資格。本獎勵措施旨在獎勵參與者建立健康的消費者群組，並謝祝其他參與者建立健康的消費者群組。如果公司確定品牌專員鼓勵其他參與者購買庫存以符合資格要求，而非協助其建立消費者群組，本公司保留拒絕根據本獎勵措施支付任何獎勵之權利。
5. 在本獎勵措施期間進行的任何帳戶合併行為，均可能影響獲得本獎勵措施之資格。
6. 您、您的客戶或您的消費者群組或團隊中的其他人將 Nu Skin 產品加以退貨，均可能影響您因本獎勵措施所獲得之獎勵的資格。如果已根據退貨之 Nu Skin 產品支付本獎勵措施，則 Nu Skin 得收回根據本政策和程序中之獎勵。
7. 本公司保留隨時修改或終止本獎勵措施的權利。如活動終止，則僅支付在本獎勵措施終止之日前所獲得的獎勵措施。
8. 本獎勵措施不適用於我們的越南或烏克蘭品牌專員。
9. 中國境內市場以獨立且不同的商業模式運作，並未參與本獎勵措施。
10. 本獎勵措施中未定義的詞彙 (英語字母大寫) 之含意可在本協議中找到。就本獎勵措施而言，「本公司」係指 Nu Skin International, Inc. 及其附屬公司。
11. 任何獎勵的價值均需根據法律要求進行報稅。品牌專員全權負責報稅事宜並支付本獎勵措施相關之任何及所有適用稅款。
12. 本獎勵措施和該等條款和條件受美國猶他州的實質法律所管轄並據其解釋。任何爭議之約定專屬仲裁地為猶他州鹽湖縣。任何與本獎勵措施及該等條款和條件之相關爭議，均須透過 Nu Skin 政策和程序中之爭議解決程序加以解決，其中包括第 7 章所規定之具有約束力的最終仲裁要求。仲裁將由單一仲裁人審理，並於美國猶他州鹽湖城進行。仲裁人應由爭議的各方選定，並依美國仲裁協會商事仲裁規則進行仲裁。該流程將以英語進行，但根據提出請求之品牌專員的要求和費用，文件和證詞將翻譯成提出請求之品牌專員的偏好語言。仲裁人之決定和仲裁結果具最終決定權和約束力，可由位於猶他州鹽湖縣之任何具有管轄權的州或聯邦法院作出。您和 Nu Skin 同意位於猶他州鹽湖縣之任何州或聯邦法院的屬人司法管轄權，對仲裁相關事宜進行裁決，並放棄對不適當場地的任何異議。仲裁人 (而非任何聯邦、州或地方法院或機構) 擁有解決和仲裁協議之解釋、適用性、可執行性或形成相關之任何爭議的專屬權，包括但不限於以下任何主張：仲裁協議的全部或任何部分無效或撤銷。
13. 免責聲明，對於參與品牌專員而言，Nu Skin Enterprises, Inc.、其附屬公司、其子公司、董事、管理人員、員工、代表和代理人對於推廣或接收或使用任何獎勵所引起之任何傷害、損失或損害，均不負擔任何責任。
14. 該等條款和條件之原始英文版本已翻譯成其他語言。如該等條款和條件之英文版本與任何其他語言版本之間存在任何不一致或歧義，概以英文版本為準。
15. 本公司延遲或未能行使或執行該等條款之任何權利或規定，並不構成放棄該等權利或規定。
16. 如果該等條款之任何部分被認為非法、無效或不可執行，將排除該部分之條款，俾使本合約其餘條款維持有效性和可執行性。

在地化市場：[每月支付予美國活躍品牌專員的平均銷售報酬為 237.44 美元。2022 年，支付予獲得銷售報酬金的美國品牌專員之平均每月銷售報酬金為 985.00 美元。請注意，這些數字不代表品牌專員之利潤，因為此未考慮品牌專員在推廣其業務時所產生的費用，亦不包括零售加價收入。按月計算，平均有 23.58% 的美國活躍品牌專員獲得銷售報酬金。欲了解 Nu Skin 全球銷售業績計劃中所支付之各級銷售報酬的完整摘要，請按[一下此處](#)。]