

プラチナエリート プログラム 2024

トップリーダーの組織全体の製品流通と長期的で持続可能な成長を強力に後押しするプログラムです。厳しい条件を達成し、ニュースキン最高峰のタイトルを手にした皆様のために、栄誉ある特典とプールボーナスをご用意いたしました。

※中国本土のビジネスは、本プログラムの対象外です。中国本土では、ニュースキンのグローバルなセールス パフォーマンスプランではなく、異なるビジネス モデルを採用しています。

概要

対象期間	2024年1月1日（月）～12月31日（火）
対象者	ベロシティのタイトル決定方法に基づくチームエリート
資格取得条件	<p>プラチナエリート</p> <ol style="list-style-type: none"> チームエリート トリップ 2025の参加資格取得条件を達成する 年間OSV*1を200万ポイント以上達成する 年間OSVを前年比で増加させる 第1世代（G1）に1 IDのNEWブランド レプリゼンタティブ*2を育成する ※当該ダウンラインは、条件達成月*3の翌月に2,000GSVの達成が必要です。 2025年1月～3月にプレジデンシャル ディレクターを維持する <p>ワン～フォースター プラチナエリート</p> <ol style="list-style-type: none"> プラチナエリート資格取得条件をすべて達成する 2024年12月に5,000ポイント以上のリーダーシップ チームを2023年12月より1 ID以上増加させる ※2023年12月のリーダーシップチーム数により、条件達成のために必要な増加数が異なります（詳細は「リーダーシップ チーム増加条件の達成方法」参照）。 ※リーダーシップ チーム数は最大6 IDです。 年間OSVを前年比で増加させる <ul style="list-style-type: none"> ワンスター：50万ポイント以上 ツースター：100万ポイント以上 スリースター：150万ポイント以上 フォースター：200万ポイント以上 <p>※1 IDのリーダーシップ チームからカウントできる増加ポイントは、最大100万ポイントです。</p>
特典	<ul style="list-style-type: none"> プラチナエリート プールボーナスのシェアを獲得（詳細は「プールボーナス」参照） チームエリート トリップの日程を1日追加およびプラチナエリート限定のウェルカム アクティビティへの招待 ニュースキン主催イベント（グローバル、地区、マーケット）およびウォール オブ フェイムでの表彰 プラチナエリート ピン／ピンにはめ込む装飾用ストーンの進呈

*1 年間の組織セールス ボリュームのこと。あなたのグループ、あなたのG1～G6ブランド レプリゼンタティブのグループ、あなたのエグゼクティブ ブランド ディレクター ビジネス ビルダー ポジション（EBD BBP）のG6、およびプレジデンシャル ディレクタービジネス ビルダー ポジション（PD BBP）のG6が、2024年1月～12月の各月に達成したセールスボリュームの合計です。

*2 復活ブランド レプリゼンタティブ（ブランド レプリゼンタティブから降格後に再度LOIを提出して復活した方、ブランド レプリゼンタティブ リスタート プログラムを利用して復活した方）はカウント対象外です。

*3 ブランド レプリゼンタティブ資格取得条件を達成した月のこと。昇格月（5月付など）ではありません。

<具体例>

5月1日～21日に月途中で条件を達成した5月付NEWブランド レプリゼンタティブ：6月に2,000GSVの達成が必要
5月22日～31日に条件を達成した6月付NEWブランド レプリゼンタティブ：6月に2,000GSVの達成が必要

リーダーシップ チーム増加条件の達成方法

2023年12月31日の リーダーシップ チーム数	2024年12月31日の リーダーシップ チーム数
4 ID未満の場合	<p>4 ID を達成</p> <p>LTSV が 10,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 20,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 30,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 40,000 ポイント以上 × 1 ID</p>
4 IDの場合	<p>LTSV が 5,000 ポイント以上のリーダーシップ チームを 1 ID 以上を増加させる</p> <p>LTSV が 5,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 10,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 20,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 30,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 40,000 ポイント以上 × 1 ID</p>
5 ID以上の場合	<p>6 ID を達成</p> <p>LTSV が 5,000 ポイント以上のリーダーシップ チームを 1 ID 以上を増加させる</p> <p>LTSV が 5,000 ポイント以上 × 2 ID LTSV が 10,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 20,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 30,000 ポイント以上 × 1 ID LTSV が 40,000 ポイント以上 × 1 ID</p>

※LTSV：リーダーシップ チーム セールス ボリューム

※リーダーシップ チーム数は最大6 IDです。

プールボーナス

プールボーナスには、ベースとなる「プラチナエリート プール」と、ニュースキンが4億4,000万米ドルの四半期売上*4を達成した場合に当該四半期に追加される「パワーショット プール」があります。

プラチナエリート プール	パワーショット プール		
年間	第2四半期	第3四半期	第4四半期
ベースとなるプール 200 万米ドル	売上目標を達成した場合に追加 200 万米ドル	売上目標を達成した場合に追加 200 万米ドル	売上目標を達成した場合に追加 200 万米ドル

*4 米国での一般的な会計原則に基づき確定されるグローバルでの四半期売上（ニュースキン エンタープライズの戦略的な投資部門であるライズ社の売上を除く）。パワーショット プール追加の有無は四半期単位で判断され、他の四半期の結果から影響を受けることはなく、他の四半期の結果に加算されることもありません。なお、未達成の四半期があっても第2～第4四半期の売上平均が4億4,000万米ドル以上に達すれば、第2～第4四半期のすべてにパワーショット プールが追加されます。

分配方法

2種類のプールボーナスは、あなたが年間で獲得したシェア数（詳細は「シェア数の計算方法」参照）に基づき分配されます。例えば、獲得したシェア数が10シェアの場合は、その10シェアが「プラチナエリート プール」と「パワーショット プール」のいずれにも適用され、各分配金額が算定されます。なお、パワーショット プールの分配を受けるには、パワーショット プールが追加された四半期に規定の条件を満たす必要があります。

(1) プラチナエリート プール

対象者	プラチナエリート達成者／ワン～フォースター プラチナエリート達成者
分配方法	獲得したシェア数に基づき、プラチナエリート プールの200万米国ドルを分配

(2) パワーショット プール

対象者	プラチナエリート達成者／ワン～フォースター プラチナエリート達成者
条件	ニュースキンが4億4,000万米国ドルの売上を達成した四半期に、G1に1IDのNEWブランド レプリゼンタティブ*5を育成する ※当該ダウンラインは、条件達成月*6の翌月に2,000GSVの達成が必要です。
分配方法	獲得したシェア数に基づき、当該四半期に追加されたパワーショット プールの200万米国ドルを分配

*5 復活ブランド レプリゼンタティブ（ブランド レプリゼンタティブから降格後に再度LOIを提出して復活した方、ブランド レプリゼンタティブ リスタート プログラムを利用して復活した方）はカウント対象外です。

*6 ブランド レプリゼンタティブ資格取得条件を達成した月のこと。昇格月（5月付など）ではありません。

<具体例>

5月1日～21日に月途中で条件を達成した5月付NEWブランド レプリゼンタティブ：6月に2,000GSVの達成が必要
5月22日～31日に条件を達成した6月付NEWブランド レプリゼンタティブ：6月に2,000GSVの達成が必要

シェア数の計算方法

プラチナエリート達成者	前年比で増加させた年間OSVの10万ポイントにつき 1シェア ※上限は4シェアです。
ワン～フォースター プラチナエリート達成者	以下の合計を獲得できます。 (1) 前年比で増加させた年間OSVの10万ポイントにつき 1シェア (2) 達成したスターレベルの 累計数のシェア ・ワンスター：1シェア（ワンのみ） ・ツースター：3シェア（ワン+ツー） ・スリースター：6シェア（ワン+ツー+スリー） ・フォースター：10シェア（ワン+ツー+スリー+フォー）

※1IDのリーダーシップ チームからカウントできる増加ポイントは、最大100万ポイント（最大10シェア）です。

諸条件

プラチナエリート プログラム参加者は、本プログラムのルール（この諸条件を含む）に対して完全かつ無条件に同意し、受け入れるものとします。

1. 健全な活動を行っているブランドメンバーが、本プログラムに参加できます。ブランドメンバー申請書、ブランドメンバー規約、セールス パフォーマンス プラン（以下、総称して規定書）または本プログラムのルールに違反した場合は、本プログラムへの参加資格を失う可能性があります。本プログラム参加者に対するいずれの特典であれ、当該の特典を受けるには、規定書のすべての条件（毎月、一定数の顧客に販売することを含む）を達成していることが前提となります。すべてのトリップへの参加または特典の取得は、有効な規定書を遵守することに合意することが条件となります。
2. 本プログラムのルールが定める資格取得条件を達成したブランドメンバー（以下、参加者）のみが、提示されている特典を受ける資格を有します。会社は、参加者のブランドメンバーアカウントおよび当該アカウントに関連するセールス ボリュームの妥当性を監査し、評価する権利を留保します。参加者のブランドメンバーアカウントが、規定書に違反して確立された場合、当該のアカウントは無効と見なされ、懲戒処分の対象となる可能性があります。次のことは、厳格に禁じられています：会員番号、名前、アカウントを偽ること。タイトルの維持または達成を目的として製品を購入すること。その他いかなる方法であれ、適用される法規定、規定書が定める条件、または当該の法規定および規定書の精神および意図に反する不正行為を行うこと。禁止行為を他のブランドメンバーにすすめること。
3. 会社は独自の判断により、どの時点であれ、(i) 本プログラムを変更または終了する権利、および (ii) 本プログラムのルールを変更する権利を留保します。
4. 会社は、規定書または本プログラムのルールに違反する行為があったと判断した場合には、表彰もしくは特典を提供せず（または、すでに付与した特典を回収し）、規定書および適用法令に基づいて何らかの措置を取る可能性があります。また会社は、当該違反の結果として、プラチナエリートの特典に関連する費用やその他の費用を負担した場合、当該費用の回収を試みる可能性があります。回収方法には、将来の報酬からの相殺も含まれます。
5. あなたのEBD BBPおよびPD BBP下のリーダーシップ チームは、あなたのリーダーシップ チームとしてカウントされます。
6. 本プログラムのルールで定義されていない用語は、規定書において定義されている可能性があります。本ルールにおける「会社」は、ニュースキン インターナショナル社とその関連会社を指します。
7. 会社は独自の判断により、提示した特典を随時変更したり他の特典に置き換えたりする権利を留保します。
8. 参加者は、いかなる参加資格も譲渡または販売できません。また参加者は、本諸条件、規定書または本プログラムのルールに違反したことに起因する第三者からの申し立て、訴訟、損失、損害、債務、判決、譲渡、費用および経費（弁護士料を含む）のすべてから、会社、会社の代理人、役員、取締役および従業員を補償、防御および保護することに同意するものとします。
9. ニュースキンは、いかなる理由（パンデミック、旅行制限、安全面の懸念、天候その他の条件または状況を含みますが、これらに限定されません）であれ、トリップの実施または続行は現実的ではないと独自に判断した場合、同トリップを中止できます。中止した場合、ニュースキンが参加者に対して、当該の中止に関連した何らかの義務を負うことはないものとします。ニュースキンは、予定されていたトリップに関連して参加者が支払うキャンセル料や旅費などの費用もしくは経費、または債務に対して責任を負わず、一切の賠償を行いません。ニュースキンの唯一の義務は、代わりにギフトまたはトリップを提供するために最大限努めることです。当該のギフトまたはトリップは、本来予定されていたトリップ参加者1人当たりの費用推定額から、イベントの企画費、キャンセル料、税金、本来予定されていたトリップに関連して発生したその他の費用、または当該トリップの中止に関連して発生したその他の費用を差し引いた金額を超えないものとします。
10. ペロシティ タイトル決定方法に基づいて、プラチナエリートを達成する必要があります。ただし、会社の独自の判断により、例外が認められる可能性があります。

※ 本プログラムの内容は、会社の都合により、変更される場合があります。

※ 本プログラムの内容に関する解釈は、すべてニュースキンジャパン株式会社、その権利を有します。

※ 本プログラムを不正に利用したと判断される場合や、活動上の問題により当社が何らかの指導を行った場合などは、当社は当事者のすべての権利を留保します。また、途中終了などの一切の権限も、当社が有するものとします。