

ステップ

2 リーダーへの成長

将来の組織の基礎固め

ビジネスの基礎を固め、より多くのボーナスを得るためには、エグゼクティブ ディストリビューター（以下エグゼクティブ）の資格を取り、組織のリーダーとなる必要があります。

エグゼクティブになるには

エグゼクティブ資格取得条件（2009年7月実施）

	1ヵ月目（LOI申請月）	2ヵ月目（QEXEC 1）	3ヵ月目（QEXEC 2）
PSV	500	200	200
GSV *3	2,000	2,000	2,500
提出書類	LOI・本人確認書類・コンプライアンス テスト LOIモジュールのエグゼクティブ資格申請テスト		

エグゼクティブ資格申請書（LOI）をニュー スキン インターナショナル社に提出し、エグゼクティブ資格取得条件を達成する必要があります。25歳以下の方は、ディストリビューター登録月にLOI申請はできません。

LOI申請月以上のボーナス取得条件

ステップ1のボーナス取得条件

+
あなた自身のADP出荷が必要（NTC ADPは除く）

エグゼクティブ資格申請期間中の報酬

ステップ1の報酬

コンプライアンス プログラムとは

コンプライアンス プログラムは、「コンプライアンス（法令遵守）の考えに基づき、正しいビジネス活動を行っていただくこと」を目的として、2008年9月に導入されました。本プログラムでは、以下の2つが必須となります。

1. コンプライアンス トレーニング

次のいずれかを選択し、実施していただきます。

- ・PLAZAに掲載されている「コンプライアンス ブック」をよく読み、内容を理解する。
- ・各ウォークインセンターで定期的開催されるトレーニングを受講する。

2. コンプライアンス テスト

上記のトレーニングの後、コンプライアンスに関する約10項目の質問からなるテストを受けてください。

本プログラムの詳細は、PLAZAをご覧ください。

エグゼクティブになると

エグゼクティブ資格維持条件

	毎月
PSV	100
GSV *3	2,000

100PSV以上、2,000GSV以上を毎月達成する必要があります。

エグゼクティブの報酬

ステップ1の報酬

+
エグゼクティブ ボーナス（EB）

エグゼクティブ ボーナス（EB） エグゼクティブ以上	
GSV *3	ボーナス
2,000～3,000未満	9%
3,000～5,000未満	10%
5,000～10,000未満	11%
10,000～15,000未満	12%
15,000～25,000未満	13%
25,000～50,000未満	14%
50,000以上	15%

*3 GSVは、あなたを頂点とするグループ（ディストリビューター、プリファード カスタマー）のPSVの合計です。GSVにカウントできるダウンラインは、P.31をご覧ください。

ステップ

3 ボーナスの可能性を最大化し、さらなる成功へ

あなたに有利なボーナスを選択

ニュー スキンのエグゼクティブは、さらに「ウエルス マキシマイザー」によって選択されたボーナスを取得することが可能です。ウエルス マキシマイザーとは、「ボリュームの最大化」「深さの最大化」の2種の計算方法により算出されたボーナス金額のうち、いずれか高額のボーナスを選択し、エグゼクティブに支払うニュー スキン独自の革新的なシステムです。

ウエルス マキシマイザー WEALTH MAXIMIZER

ボリュームの最大化 VOLUME MAXIMIZER

グループ構築の初期の方をサポート。

3,000GSVを達成した場合、以下の2種類のボーナスが加算されます。

エクストラ エグゼクティブ ボーナス （EEB） エグゼクティブ以上		+	ダブル G1 ボーナス （DBLG1） ゴールド エグゼクティブ以上	
GSV	ボーナス		GSV	ボーナス
3,000以上	GSVの5%		3,000以上	G1エグゼクティブのGSV合計の10%

または

深さの最大化 DEPTH MAXIMIZER

ゴールド エグゼクティブ以上の方をサポート。

3,000GSV以上の場合、ダウンラインのブレイクアウェイ エグゼクティブ（最高で第6レベル）のGSV合計の5%が加算されます。（3,000GSV未満の場合、2.5%の加算）

ブレイクアウェイ ボーナス						
タイトル レベル	ゴールド	ラピス	ルビー	エメラルド	ダイヤモンド	ブルー ダイヤモンド *5
タイトルを維持するために必要な第1レベル（G1）エグゼクティブ数						
	1人	2～3人	4～5人	6～7人	8～11人	12人以上
第1	5%					
第2		5%				
第3			*4 5%			
第4				*4 5%		
第5					*4 5%	
第6						*4 5%

*4 第3～第6レベルのボーナスは、他のダイレクト セリング ビジネスを行っていないディストリビューターに対して支払われます（詳細は、P.27参照）。

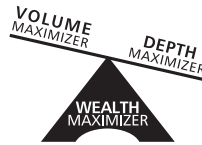
*5 ブルーダイヤモンド エグゼクティブの表彰について：ブルーダイヤモンド エグゼクティブのタイトルを達成するために必要な12人の第1レベルのブレイクアウェイにカウントすることができる暫定エグゼクティブ（PEXEC）は2人までとなります。

エグゼクティブには、ゴールド、ラピス、ルビー、エメラルド、ダイヤモンドおよびブルーダイヤモンドの6つのタイトルがあります。これらのタイトルは、本人の第1レベルに何人のブレイクアウェイ エグゼクティブがいるかによって決定されます。それぞれのタイトルによってブレイクアウェイ ボーナスを受け取ることができるダウンラインのレベルが変わります。

エグゼクティブの報酬

ステップ1とステップ2の報酬
+

ウエルス マキシマイザーによって選択されたボーナス



ブレイクアウェイ ボーナス補足事項

ダウンラインのディストリビューターがエグゼクティブ資格を取得すると、「ブレイクアウェイ エグゼクティブ」となり自分のグループから独立（ブレイクアウェイ）します。ブレイクアウェイ エグゼクティブのGSVを自分のGSVに含めることはできませんが、その最大5%を「ブレイクアウェイ ボーナス」として取得することができます。

本ボーナスは、ディストリビューターが後述の要件を満たす「ニュー スキン専属ディストリビューター」として活動する限りにおいて、最大第6レベルまで取得できます。つまり、ニュー スキン製品を販売すると共に、ダウンラインのブレイクアウェイ エグゼクティブをサポートし続けるという、ニュー スキン ビジネスにおけるリーダーとしての実績に応じた取得できるボーナスです。

従って、他のダイレクト セリング企業^{*1}の直接的あるいは間接的なディストリビューターまたは代理店である場合、直接あるいは間接に何らかの利益（金銭、他）を得ている場合、または形式のいかんを問わず他のダイレクト セリング企業とディストリビューター契約をしている場合、もしくは他のダイレクト セリング企業のオーナー、従業員、コンサルタントである場合には、第1レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブの数に関わらず、第3～第6レベルまでのブレイクアウェイ ボーナスを取得することはできません。詳細は、以下のとおりです。

* * *

エグゼクティブは、「ニュー スキン エンタープライズ社<米国内>」または「ニュー スキン インターナショナル社<米国外>」、もしくは「他の関連会社」（これらを、以下「ニュー スキン」）と独立事業主として契約したディストリビューターのリーダーです。よって、エグゼクティブは製品の販売、ダウンラインの教育、ビジネスのプロモーション等、リーダーとして相応しい活動を行わなければなりません。

エグゼクティブが第3～第6レベルのブレイクアウェイ ボーナスを取得するには、製品のマーケティングを行い、ダウンラインのブレイクアウェイ エグゼクティブのグループを教育し、ビジネスのプロモーションを率先して行うなど、相当な時間を費やすことが想定されます。よって、他のダイレクト セリング企業の直接的あるいは間接的なディストリビューターまたは代理店である場合、直接あるいは間接に何らかの利益（金銭、他）を得ている場合、または形式のいかんを問わず他のダイレクト セリング企業とディストリビューター契約をしている場合、もしくは他のダイレクト セリング企業のオーナー、従業員、コンサルタントである場合（これらを、以下「利権」^{*2}）には、その利権を保持する限り「ニュー スキン専属ディストリビューター」にはあらず、第1レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブの数に関わらず、第3～第6レベルのブレイクアウェイ ボーナスは取得できません。

また、エグゼクティブが他のダイレクト セリング企業より利権を得た場合、ニュー スキンに対し5営業日以内に、その旨申告する必要があります。利権を保持している期間は、ニュー スキンから第3～第6レベルのブレイクアウェイ ボーナスは取得できません。また、エグゼクティブは以下の事項に同意するものとします。

- i) エグゼクティブ保持期間中に利権保持があった場合、当該利権保持期間中に支払われた第3～第6レベルのブレイクアウェイ ボーナスをニュー スキンに対し返金する義務があること。
- ii) ニュー スキンは、責任を負うエグゼクティブに直接返金の請求を行う権利があること。
- iii) ニュー スキンは、自らの判断において、ニュー スキンがエグゼクティブに支払うべきボーナスの未払い分または将来発生するボーナスと、返金を受けるべき金額を相殺できること。

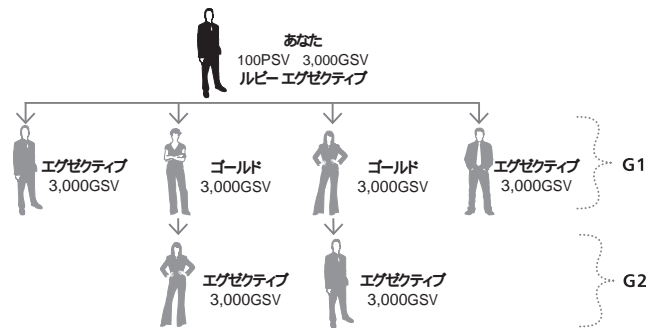
なお、申告義務を怠った場合には、ディストリビューター規約のセクション6「契約の違反」に定められた措置がとられる場合があります。

*1 「他のダイレクト セリング企業」とは、販売や報酬における制度および組織形態のいかんに関わらず、商品やサービスの提供を消費者に直接行う、ニュー スキンおよびその関連会社を除く組織、個人および事業体をいう。

*2 ディストリビューター規約セクション6(D)では、次のように定めている。「あるディストリビューターのパートナー（配偶者、これに準ずる同居人も含む）、またはかかるディストリビューターの協力者がとった行為の責任は、ディストリビューターが負うものとし、それらの者による契約違反の行為に適用される措置は、ディストリビューターに対してとられる。」

！ ボーナス支払例

ウエルス マキシマイザーの計算方法により、ボーナスの金額が異なります。以下の場合、よりポイントの高い「ボリュームの最大化」が選択されボーナスが支払われます。



G1 エグゼクティブ：第1レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブ。
G2 エグゼクティブ：第2レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブ。

ボリュームの最大化	深さの最大化
エクストラ エグゼクティブ ボーナス (EEB) $3,000\text{GSV} \times 5\% = 150\text{ポイント}$	ブレイクアウェイ ボーナス G1 エグゼクティブ $3,000\text{GSV} \times 4 \times 5\% = 600\text{ポイント}$
ダブル G1 ボーナス (DBLG1) $3,000\text{GSV} \times 4 \times 10\% = 1,200\text{ポイント}$	ブレイクアウェイ ボーナス G2 エグゼクティブ $3,000\text{GSV} \times 2 \times 5\% = 300\text{ポイント}$
合計 1,350ポイント のボーナス	合計 900ポイント のボーナス



あなたの報酬

ステップ1の報酬 + ステップ2の報酬 + 1,350ポイントのボーナス

ブルーダイヤモンド対象 ビジネス ビルダー ポジション (BBP)

ビジネス ビルダー ポジション (以下BBP) とは、ブルーダイヤモンド エグゼクティブ (以下BD) の資格を2ヵ月連続で維持することにより、あなたの第1レベルにあなた名義で新規のBDアカウントが設けられることを指します。

BBPのダウンラインには、新規にスポンサリングしたディストリビューター、プリファード カスタマーのみを登録することができます。BBPのダウンラインがエグゼクティブに昇格した場合、そのエグゼクティブのGSVに対してBDとして5%、BBPとして5%、合計10%のブレイクアウェイ ボーナスを取得することができます。あなたの報酬の可能性をさらに広げることができます。

BBPの第1レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブは、そのタイトルにかかわらず、BDのタイトルを維持するために、BBPからBDへ移行 (ロールアップ) されます。BDへのロールアップは、BBPのダウンラインでブレイクアウェイ エグゼクティブに昇格した日付が新しい方から順に自動的に移行されます。ただし、その後6ヵ月以内にロールアップした数と同じ新規ブレイクアウェイ エグゼクティブをBDのダウンラインで形成しなければ、BBPから移行したブレイクアウェイ エグゼクティブは、二度とBBPのダウンラインに戻ることはありません。BBPはBDのタイトルを維持する限り存続します。BDがセールス コンベンション プランに定められた維持条件を満たさず、かつBBPにそれを補うブレイクアウェイ エグゼクティブが存在しない場合、BBPの特典は消失します。

BBPアカウントではPSVは発生しないため、L1ボーナスやEBIは、BDのアカウントでセールス コンベンション プランに基づいて支払われます。BDのタイトルを維持するため、BBPを第1レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブとしてカウントすることはできません。BDのダウンラインで登録済みの既存ディストリビューター、エグゼクティブ、プリファード カスタマーをBBPへ移行することはできません。BDは、BBPの組織の下であなたが直接スポンサリングしたディストリビューター、エグゼクティブ、プリファード カスタマーをいつでも移動することができます (ニュー スキン社に毎月の営業最終日 必着 までに報告する必要があります)。ただし、一度BDへ移行すると、二度とBBPのダウンラインへ戻すことはできません。

ビジネス ビルダー ポジション (BBP) とボーナス

タイトル	ブルーダイヤモンド (BD)	ビジネス ビルダー ポジション (BBP)	ブルーダイヤモンド (BD) が取得できるブレイクアウェイ ボーナス
1	5%	9 ~ 15% (EB)	5%
2	5%	1 5%	10%
3	5%	2 5%	10%
4	5%	3 5%	10%
5	5%	4 5%	10%
6	5%	5 5%	10%
		6 5%	5%

暫定エグゼクティブ (PEXEC) と エグゼクティブ リエン트리 プログラムについて

暫定エグゼクティブ (以下PEXEC) とは、エグゼクティブがエグゼクティブ資格維持条件を達成できず、なおかつグレースを利用できない場合、その時点でのタイトルにかかわらず自動的に降格されるポジションです。

PEXECは、3ヵ月目までにエグゼクティブ資格維持条件を達成すれば、その月にエグゼクティブに復帰し、エグゼクティブとしてボーナスを取得できます。3ヵ月目までに同条件を達成できなければ、最終月のタイトルは降格エグゼクティブ (以下DEXEC) となり、翌4ヵ月目はディストリビューターへ降格します。降格から6ヵ月以内にエグゼクティブ資格取得条件を満たし、エグゼクティブに復活した場合、降格前に構築していたブレイクアウェイ組織を取り戻せます。

このプロセスを、エグゼクティブ リエン트리 プログラムと呼びます。

経過例： 3月にPEXECへ降格し、5月にエグゼクティブに復帰。6月にDEXECとなり、その翌月7月にディストリビューターへ降格。7月から6ヵ月以内に、エグゼクティブ資格取得条件を達成。翌年1月に再度エグゼクティブへ復活できれば、ブレイクアウェイ組織を取り戻すことができる。

	PSV	GSV	タイトル・状態	ボーナス支払い時のタイトル	アップライン エグゼクティブとの関係
1月	100	2,000	エグゼクティブ	エグゼクティブ	G1 エグゼクティブ
2月	100	1,800	グレース*使用 エグゼクティブ	エグゼクティブ	G1 エグゼクティブ
3月	100	1,200	エグゼクティブ	PEXEC 1 =ディストリビューター	G1 エグゼクティブ
4月	0	0	PEXEC 2	PEXEC 2 =ディストリビューター	G1 エグゼクティブ
5月	100	2,000	PEXEC 3	エグゼクティブ	G1 エグゼクティブ
6月	100	1,500	エグゼクティブ	DEXEC =ディストリビューター	G1 エグゼクティブ
7月	0	0	ディストリビューター	ディストリビューター	ディストリビューター
8月	0	0	ディストリビューター	ディストリビューター	ディストリビューター
9月	0	0	ディストリビューター	ディストリビューター	ディストリビューター
10月	500	2,000	LOI	LOI	LOI
11月	200	2,000	QEXEC 1	QEXEC 1	QEXEC 1
12月	200	2,500	QEXEC 2	QEXEC 2	QEXEC 2
1月	100	2,000	エグゼクティブ	エグゼクティブ	G1 エグゼクティブ

*1年に1ヵ月間のみ、エグゼクティブ資格維持条件を達成できなくてもタイトルを維持できる猶予期間。例えば、2月にグレースを使用した場合、次にグレースを使用できるのは翌年の2月以降となる。なお、グレースを使用すると、エグゼクティブ以上を対象とするボーナスを取得することはできない。ステップ1の報酬のみ取得できる。

暫定エグゼクティブ (PEXEC) の報酬

ステップ1の報酬

アクティブでない場合は「小売利益」のみの報酬となります。PEXECのポジションは、1エグゼクティブ資格につき1回のみ利用できます (エグゼクティブから降格後、リエントリー プログラムでエグゼクティブに復帰後は利用できません)。また、新たなエグゼクティブ資格においてPEXECのポジションが利用可能となるのは、前回の資格での利用から12ヵ月経過後となります。PEXECからエグゼクティブに復帰したのち、再度、エグゼクティブ資格維持条件を達成できなかった場合、その時点でDEXECと見なされ、翌月はディストリビューターに降格します。PEXECは、組織図上はエグゼクティブです。この時点ではロールアップは発生しないため、直上のアップラインのG1エグゼクティブとしてカウントされると共に、PEXEC本人も自分のG1エグゼクティブを維持できます。

降格エグゼクティブ (DEXEC) の報酬

ステップ1の報酬

アクティブでない場合は「小売利益」のみの報酬となります。アップライン エグゼクティブは、ダウンラインのDEXECをブレイクアウェイ エグゼクティブとしてカウントできます。

2009年 日本限定 インセンティブ プラン

NEW エグゼクティブ マキシマイザー プール ボーナス

新たに組織のリーダーとなり、将来のビジネス組織の基礎固めを始めた方へ

特 典：ニュー スキン ジャパンの各月上の0.25%を取得条件達成者で分配

取得条件：1. 新たにエグゼクティブのタイトルを達成し、その後6ヵ月間そのタイトルを維持
2. 1カ月のGSVが、2,500ポイント以上もしくは、3,000ポイント以上であること
3. 上記1. の期間内において、グレースを使用しないこと
使用した月以降のボーナス取得権利がなくなります。

獲得ポイント表

	2,500GSV以上の獲得ポイント	3,000GSV以上の獲得ポイント
1ヵ月目（達成月）	1	2
2ヵ月目	1	2
3ヵ月目	2	4
4ヵ月目	2	4
5ヵ月目	3	6
6ヵ月目	3	6

$$\frac{\text{ニュー スキン ジャパンの各月上} \times 0.25\%}{\text{ボーナス取得対象のポイント総合計}} \times \text{あなたの獲得ポイント} = \text{あなたが取得できるボーナス}$$

チームエリート プラス インセンティブ プログラム

特 典：ニュー スキン ジャパンの2009年度売上上の0.2%～1.0%を取得条件達成者で分配

- ・ 上記売上が2008年度と比較して1%未満の増加の場合：0.2%
- ・ 上記売上が2008年度と比較して1%～5%未満の増加の場合：0.5%
- ・ 上記売上が2008年度と比較して5%以上増加の場合：1.0%

取得条件：1. 2009年度チームエリートの達成
2. 5ルビーポイント以上を獲得
3. 会社の方針・規約に準ずる活動を行っていること

ルビーポイント獲得方法

	あなたが獲得するルビーポイント
ダウンライン 1IDが、ニュー ルビー キャンプを達成すると	1 ルビーポイント
ダウンライン 1IDが、サクセストリップを達成すると	3 ルビーポイント
ダウンライン 1IDが、NEWチームエリートを達成すると	3 ルビーポイント
直下のダウンラインチームエリートが、5ルビーポイントを獲得すると	2 ルビーポイント

2007年度以前にチームエリートを達成したダウンラインが、再度2009年にチームエリートを達成した場合、あなたに2ルビーポイント。

ルビーポイントにカウントできるダウンラインの範囲は、組織内の直下の2009年度チームエリートまでです。ただし、直下のチームエリートが2009年度のNEWチームエリートまたは復活チームエリートであった場合は、そのチームエリートのダウンラインのニュー ルビー キャンプ達成者、サクセストリップ2010達成者までカウントすることができます。

$$\frac{\text{ニュー スキン ジャパンの2009年度売上} \times (0.2\% \sim 1.0\%)}{\text{ボーナス取得対象のポイント総合計}} \times \text{あなたの獲得ポイント} = \text{あなたが取得できるボーナス}$$

！ GSVにカウントできるダウンライン

GSVにカウントできるダウンラインは、あなたとダウンラインのタイトルによって異なります。

あなたのタイトル ダウンラインのタイトル	ディストリビューター	LOI申請月	QEXEC 1	QEXEC 2	エグゼクティブ	暫定エグゼクティブ (PEXEC)	降格エグゼクティブ (DEXEC)
プリファードカスタマー							
ディストリビューター							
LOI申請月							
QEXEC 1	×	×	×	×			×
QEXEC 2	×	×	×	×			×
エグゼクティブ	×	×	×	×	×	×	×
暫定エグゼクティブ (PEXEC)	×	×	×	×	×	×	×
降格エグゼクティブ (DEXEC)	×	×	×	×	×	×	×

用語解説 (50音順)

アクティブ

ディストリビューターが、月に100PSV以上を達成すること。

アップライン

自分(ニュー スキン ビジネスを紹介してくれた人(スポンサー) およびその上の人。

ウエルス マキシマイザー

ニュー スキンが、「より多くのボーナスを得てもらうこと」を目的として、独自に考案したボーナス システム。エグゼクティブ ディストリビューターのボーナスを、「ボリュームの最大化」と「深さの最大化」という2種の計算方法により算出し、より高額なボーナスを選択し支払う。

ADP Automatic Delivery Program

オートマティック デリバリー プログラム。規定の条件を満たす製品セットの継続購入を申し込むことにより、製品割引等の特典が得られるプログラム。

エクストラ エグゼクティブ ボーナ ス (EEB) Extra Executive Bonus

対象はエグゼクティブ ディストリビューター以上。月に3,000GSV以上を達成した場合、エグゼクティブ ボーナ スに、5%が加算されるボーナス。エグゼクティブ資格維持条件は毎月、100PSV以上、かつ2,000GSV以上を達成すること。

エグゼクティブ資格取得条件

エグゼクティブ資格申請期間において達成しなければならない、PSVやGSVのポイント数、ADP出荷数等の条件 (P.24参照)

エグゼクティブ資格申請者 (QEXEC) Qualifying Executive

LOI申請月を達成し、2ヵ月間のエグゼクティブ資格取得過程でエグゼクティブ昇格を目指す者

エグゼクティブ資格申請書 (LOI) Letter of Intent

エグゼクティブ資格を申請するための用紙。ニュー スキン インターナショナル社にLOIを提出し、エグゼクティブ資格取得条件を達成すると、エグゼクティブ ディストリビューターに昇格できる。

エグゼクティブ ディストリビューター

エグゼクティブ資格取得条件を、資格申請期間内に達成したディストリビューター。または、達成後、資格維持条件を満たしているディストリビューター。

エグゼクティブ ボーナ ス (EB) Executive Bonus

対象はエグゼクティブ ディストリビューター以上。月のGSVのポイント数に基づき、その9%~15%の範囲で支払われる (P.24参照)

エグゼクティブ リエントリー プログラム

エグゼクティブ ディストリビューターからディストリビューターへ降格後に、再度、エグゼクティブ資格取得条件を達成し、エグゼクティブに復活すること。なお、6ヵ月以内に復活すれば、以前のG1 エグゼクティブを取り戻すことができる。

LOIモジュール

ニュー スキンのミッションやビジネス理念、特定商取引法など、ビジネス上の基本的な知識や心構えをコンパクトにまとめたビジネス テキスト。PLAZA*に掲載されているLOIモジュールの内容を理解したうえで、同モジュールのエグゼクティブ資格申請テストに解答し、資格申請期間内の末日までに返信する必要がある。

*ディストリビューター専用サイト

URL <http://plaza.nuskin.co.jp>

L1

直接スポンサリングしたダウンライン (ディストリビューター、プリファード カスタマー) のこと。

L1 ボーナ ス

対象は全ディストリビューター。直接スポンサリングしたダウンラインのPSV合計の5%が得られるボーナス。

グレース

1年に1ヵ月間のみ、エグゼクティブ資格維持条件を達成できなくてもタイトルを維持できる猶予期間。例えば、2月にグレースを使用した場合、次にグレースを使用できるのは翌年の2月以降となる。なお、グレースを使用すると、エグゼクティブ以上を対象とするボーナスを取得することはできない。全ディストリビューターを対象とするL1ボーナスは取得できる。

エグゼクティブ資格申請期間中にもグレースを使用可能。その場合、資格申請期間が1ヵ月延長される。

降格エグゼクティブ (DEXEC) Demoting Executive

暫定エグゼクティブ (PEXEC) からエグゼクティブに復帰後、再度エグゼクティブ資格維持条件を達成できず、その翌月にはディストリビューターへ降格されるエグゼクティブ (P.29参照)

小売顧客

ディストリビューターから小売価格で製品を購入する非会員。

小売販売

製品を卸売価格で購入したディストリビューターが、顧客に再販すること。

小売利益

卸売価格で製品を購入し、自らの裁量で設定した小売価格で販売することにより得られる金額。

コンプライアンス

法令遵守。社会規範に反することなく、公正にビジネスを進めること。

コンプライアンス テスト

コンプライアンス プログラム (次ページ参照) 受講後、ニュー スキン ジャパンに提出しなければならないコンプライアンスに関するテスト。エグゼクティブ資格申請者は、LOI申請月の末日までに提出しなければならない。2010年1月以降には、本テストが未提出の場合はスポンサー活動が認められず、ボーナスの支払いも停止される。ディストリビューターで、すでに提出している場合は、あらためて提出する必要はない。

コンプライアンス プログラム

ビジネス活動を行う全ディストリビューターを対象とするトレーニング プログラム。コンプライアンスの考えに基づいた正しいビジネス活動によって、ディストリビューターに成功してもらうことを目的とする。

暫定エグゼクティブ (PEXEC) Provisional Executive

エグゼクティブ資格維持条件を達成できず、なおかつ、グレースを利用できない場合、その時点でのタイトルにかかわらず降格されるポジション (P.29参照)

GSV Group Sales Volume

あるディストリビューターを頂点とするグループの各ディストリビューター、プリファード カスタマーのPSVを合計 (頂点となるディストリビューターのPSVを含む) したものの。

G1 エグゼクティブ

あなたの第1レベルのブレイクアウェイ エグゼクティブ。

スポンサリング

ディストリビューターまたはプリファード カスタマーの候補者を勧誘すること。

セールス コンベンション プラン

小売販売による利益やボーナス、そのほかの支払い金について規定する報酬制度。

タイトル

エグゼクティブ ディストリビューターのピンレベル。G1 エグゼクティブの数により、ゴールド、ラピス、ルビー、エメラルド、ダイヤモンド、ブルーダイヤモンドのタイトルを設定している。

ダウンライン

自分がスポンサーとなってニュー スキン ビジネスを紹介した人、およびその下の人。

ダブル G1 ボーナ ス (DBLG1) Double G1 Bonus

対象はゴールド エグゼクティブ以上。月3,000GSV以上を達成した場合、G1 エグゼクティブのGSV合計の10%が支払われるボーナス。

ディストリビューター

セールス コンベンション プランの規定に従い報酬を受け取る資格を有する会員。顧客への小売販売やスポンサリングを行うことができる。

PSV Personal Sales Volume

ディストリビューター、プリファード カスタマーが1ヵ月間にニュー スキンより購入した製品の価格をポイントとして換算したもの。

プリファード カスタマー

自己消費のみを目的として、ニュー スキン社から直接、卸売価格で製品を購入できる会員。ただし、小売活動やスポンサリングはできず、ボーナス受給資格はない。

ブレイクアウェイ エグゼクティブ

エグゼクティブ ディストリビューターとなり、アップラインから「ブレイクアウェイ (独立)」したディストリビューター。

ブレイクアウェイ ボーナ ス

対象はゴールド エグゼクティブ以上。ダウンラインのブレイクアウェイ エグゼクティブ (最高で第6レベル) のGSV合計の5%が支払われるボーナス。3,000GSV以上はGSV合計の5%、3,000GSV未満はGSV合計の2.5%が支払われる。

ポイント

ディストリビューターに支払われるボーナスを計算する際に使用される単位。

ボーナ ス

セールス コンベンション プランの規定に従い、当社がディストリビューターに支払う報酬。

本人確認書類

エグゼクティブ資格申請のためには、運転免許証、パスポート、健康保険証、外国人登録証、住民票 (発行日より3ヵ月以内のもの) などのコピーが、本人確認書類として必要。法人の場合は、代表者の上記に加え、登記簿謄本 (発行日より3ヵ月以内のもの) のコピーも必要。

ロールアップ

エグゼクティブ ディストリビューター (A) がディストリビューターに降格した場合、「AのG1 エグゼクティブ」が「Aの直上のアップラインのG1 エグゼクティブ」として移行されること。ただし、ディストリビューターに降格してから6ヵ月以内にエグゼクティブに復活すれば、以前のG1 エグゼクティブを取り戻すことができる。