



獎勵計劃





歡迎來到New U Life 獎勵計劃。

New U Life 致力於通過突破性的產品和有意義的機會來支持他人實現他們的健康和財務目標，從而提升您富裕的生活。

您的成功就是我們的成功，而作為New U Life 大家庭的一員，我們願意投資到您的未來。因此，我們擁有真正行業領先的獎勵計劃，讓您有機會按照自己的方式來打造您的未來。通過分享New U Life 產品以及領導和發展活躍的團隊，您將可以發展您的業務並接近您的財務目標。

您經營的事業是提供世界一流的獨家需求且人們願意購買的產品——您建立的客戶和合作夥伴團隊越大，購買產品的人就越多——這就為您實現財務目標鋪平道路。作為New U Life 的會員，要獲得相當的報酬，您必須努力工作，全身心投入，並培養必要的技能。

考慮到這一點，我們並不能保證財務上的成功，我們的獎勵僅基於實際的經營活動。查看我們的報酬摘要
<https://newulife.com/earnings-summary/>

獎勵計劃概覽

重要注意事項：

佣金、獎勵、促銷活動和銷售獎金僅支付給活躍的經銷商。要達到活躍資格，您必須在5 週的滾動期內至少擁有140 分個人積分（教練或以上級別需280分個人積分）。雖然擁有包含140 PV 或更高分的每月自動訂購訂單不是必需的，但這是保持活躍狀態的最簡單和最好的方法。

| 賺取獎金的唯一途徑是通過銷售產品。

| 獎金週期是每週的週六到下週五，並在再下週的週五或前後計算和支付獎金。

| 成為New U Life 會員唯一的要求是購買非營利性的註冊套裝。所有產品的購買都是自願選擇的。購買註冊套裝沒有任何獎金。所有獎金僅在產品售出時支付。

New U Life優於同業，源於您付出的大部分努力都將獲得回報。有例為證，我們的旗艦產品SomaDerm，售價為\$140美金，而您得到140分的合格積分以及125分的獎金分數！



需要了解的術語：

PV 個人積分

GV 團隊積分

QV 合格積分

CV 獎金積分

LVL 小線

GVL 大線

活躍

要活躍並有資格獲得銷售獎金，您必須在5 週的滾動期內保持至少140 PV的積分。

5 週滾動週期

這包括本周和前四周。會員個人購買訂單不計入積分資格，會員也不會因個人購買訂單而獲得報酬。

獎金週期

每週獎金計算週期從太平洋時間週六凌晨零點開始，到下週五太平洋時間晚上11:59分結束。此為一個獎金週期。

合格

要獲得合格資格，您必須保持活躍狀態，並且至少有兩名活躍的個人推薦經銷商，每條線各一名。

第一代

您的第一代或直推團隊樹狀組織是由您個人推薦的經銷商和他們個人推薦的經銷商等組成的。

請參閱術語表。

位階

New U Life 經銷商可以達到8個級別：



資深會員



執行資深會員



事業專員



執行事業專員



教練



終身教練



大使



鑽石大使

每個等級都有相對應的福利、表彰和獎勵。

雖然New U Life 獎勵計劃是一項全球計劃,但一些細節(包括獎勵)可能因市場、位階和政府法規而異。

5 種賺取獎金的方式

通過New U Life,您可以通過五種方式在建立業務時賺取額外收入。

New U Life 每週支付佣金。





1 | 零售獎金 (每周支付)

零售佣金是通過向零售客戶銷售New U Life 產品獲取的。零售佣金是針對客戶通過New U Life 經銷商的個人網站直接購買的產品而支付的。零售佣金因產品和訂單類型(零售或自動訂購)而異。有關零售產品定價和佣金支付,請參閱最新的產品定價指南。

您必須保持活躍狀態(在5周滾動週期內有140分的合格分數)方有佣金資格。

示例: 如果在獎勵期間,您親自推薦了10 個客戶訂單且他們每人購買了169.99 美元的產品,那麼每個訂單的零售佣金為45 美元,您總共將獲得450 美元的零售佣金。



2 | 首張訂單獎 (FOB 每周支付)

經銷商通過與有興趣建立New U Life 業務的人分享New U Life 的產品來賺取首張訂單獎(FOB)。當新加盟會員購買註冊套裝時,此初始訂單會觸發首張訂單獎。佣金獎勵因購買的註冊套裝而異。請參閱最新的產品定價指南,了解與每個註冊套裝相對應的首張訂單獎金額。

示例: 在獎勵期間,您親自推薦了兩名購買了199 美元產品的註冊套裝的新加盟會員,並各擁有相對應的20 美元的首張訂單獎,並再親自推薦了購買599 美元的產品註冊套裝的另外兩名新加盟會員,並各擁有相對應的60 美元的首張訂單獎。因此,您將於該獎金期收到160 美元的首張訂單獎。

作為一名經銷商,要獲得相當的報酬,您必須投入時間,付出努力並全身心投入。我們並不能保證財務上的成功,我們的獎勵僅基於實際的經營活動。查看我們的報酬摘要 <https://newulife.com/earnings-summary/>



3 | 團隊獎金 (每周支付)

團隊獎金是獎勵計劃的基礎。要獲得收取團隊獎金的資格，您必須滿足以下兩個要求之一：

■ 必須是具有至少140 PV 的合格且活躍的資深會員或以上級別（至執行事業專員位階），或者

■ 必須是合格且活躍的擁有至少280 PV 的教練或更高位階。

團隊獎金是通過您雙軌制樹狀組織或團隊的產品銷售而產生的對碰份額獎金。你的團隊由你的右線和左線組成。通過推薦購買產品的新加盟會員，並隨著他們也推薦購買產品的新加盟會員，團隊將不斷壯大。隨著團隊的壯大，經銷商將從其右線和左線的產品購買中積累佣金分數，或CV。該CV 將每週對碰支付。

一個份額是通過對碰每條線的分數，即大線(GVL) 或總CV 較高分的線的600 CV，以及來自小線(LVL) 或總CV 較低分的線的400 CV 創建的。通過對碰來自總CV較高分線的600 CV 和來自總CV較低分線的400 CV 配對成的每個1,000 CV 為一個份額。每個份額支付40 美元。一名經銷商每獎金周期最多可賺取334 個對碰份額。

只要是活躍的帳戶，任何不足以產生一個完整份額的剩餘積分都將結轉積累至下週，讓您能搶先一步拿到下一個獎金周期的第一個份額！如果您的帳戶不活躍，您的積分將會丟失而不能結轉到下周。

一旦達到（並保持）教練或更高位階，團隊獎金將從每個份額40美元漲到最高60美元！

示例：本週您在大線中積累了2,100 CV，在小線中積累了1500 CV。在每個份額中，您將從大線中減去600CV，從小線中減去400CV，組成多個份額，直到沒有足夠的CV 來組成一個完整的份額。

份額	大線	小線	支付
1	2100 CV - 600 CV = 1500 CV	1500 CV - 400 CV = 1100 CV	40 美元
2	1500 CV - 600 CV = 900 CV	1100 CV - 400 CV = 700 CV	40 美元
3	900 CV - 600 CV = 300 CV*	700 CV - 400 CV = 300 CV*	40 美元

3個份額 = 120 美元的團隊佣金

*此時已沒有足夠的分數來組成額外的一個份額。剩餘的分數將結轉到下一個獎金周期。

作為一名經銷商，要獲得相當的報酬，您必須投入時間，付出努力並全身心投入。我們並不能保證財務上的成功，我們的獎勵僅基於實際的經營活動。查看我們的報酬摘要 <https://newulife.com/earnings-summary/>



4 | 教練獎金 (每周支付)

執行資深會員或更高獎金位階的經銷商有資格通過其親自推薦團隊中的任何會員出售的所有註冊套裝賺取教練獎金。教練獎金每週在單層級別的直接樹狀組織中計算並全額支付，並將“滾動”到上一個合格位階，直到全額支付。這就是所謂的壓縮。

位階	%
執行資深會員	20%
事業專員	20%
執行事業專員	20%
教練	10%
終身教練	10%
大使	10%
鑽石大使	10%

有關每個註冊套裝相對應的教練獎金的詳細信息，請參閱最新[產品定價指南](#)中的首張訂單獎（等同於教練獎金）。

示例：您個人推薦的團隊中的一位會員銷售了一個具有120美元教練獎金的註冊套裝。您作為他上線中第一位合格的執行資深會員，將獲得此金額的20%，即24 美元。

在同樣的情況下，如果您是一位大使，因為您是該訂單上線中符合獲得教練獎金的第一個合格等級，您將獲得90% 即108 美元的獎金（教練獎金前幾個位階的總和）。剩下的10%，即12 美元，將付給上一位上線鑽石大使。

作為一名經銷商，要獲得相當的報酬，您必須投入時間，付出努力並全身心投入。我們並不能保證財務上的成功，我們的獎勵僅基於實際的經營活動。查看我們的報酬摘要 <https://newulife.com/earnings-summary/>



5 | 對等獎金 (每周支付)

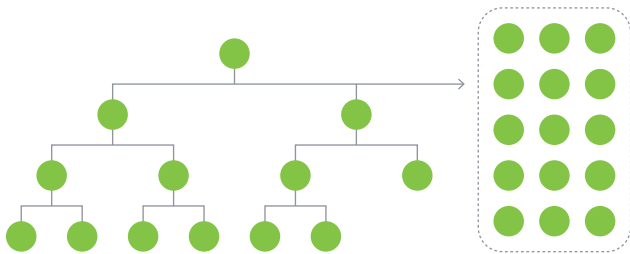
事業專員或更高位階的會員符合資格通過個人推薦團隊(單層級別)的團隊獎金賺取對等獎金,最高可達7代。您添加到團隊中的每個親自推薦的會員會成為您的新團隊。當您親自推薦的經銷商通過推薦其他人並建立他們的團隊時,會創建新一代。隨著您建立業務並提升位階,您將獲得額外的對等獎金。

符合資格的佣金 位階	事業專員	執行事業專員	教練	終身教練	大使	鑽石大使
第一代	10%	10%	15%	15%	15%	15%
第二代	-	-	10%	10%	10%	10%
第三代	-	-	-	5%	5%	5%
第四代	-	-	-	-	5%	5%
第五代	-	-	-	-	-	5%
第六代	-	-	-	-	-	5%
第七代	-	-	-	-	-	5%

示例: 如果合格的事業專員在第1代有一會員賺取了\$500美金的團隊獎金,他們將獲得50美元的對等獎金。他們不會從其他幾代(他們的第一代以下)賺取佣金,直到他們達到教練位階才會向他們開放第二代的對等獎金,達到終身教練位階才會向他們開放第三代的對等獎金,依此類推。

新會員放置

您推薦的新會員將會被放置在「安置緩存區」,直至您將其放置在某條線上。作為推薦人,我們建議您將其放置在您的兩條線的左外側或右外側的位置。



作為一名經銷商,要獲得相當的報酬,您必須投入時間,付出努力並全身心投入。我們並不能保證財務上的成功,我們的獎勵僅基於實際的經營活動。查看我們的報酬摘要 <https://newulife.com/earnings-summary/>

位階資格和福利

位階	要求	福利
會員	活躍並合格 (具有140 PV)	符合資格賺取零售獎金和首張訂單獎
資深會員	活躍並且合格 (具有140 PV)	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金)
執行資深會員	活躍且合格 (具有140 PV) 每條線有1名活躍的個人推薦經銷商 5週滾動期內小線有2,500分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得20%的執行資深會員教練獎金
事業專員	活躍且合格 (具有140 PV) 每條線有2名活躍的個人推薦經銷商 5週滾動期內小線有5,000分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得20%的事業專員教練獎金 有資格獲得第一代10%的對等獎金
執行事業專員	活躍且合格 (具有140 PV) 每條線有2名活躍的個人推薦經銷商 5週滾動期內小線有7,500分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得20%的執行事業專員教練獎金 有資格獲得第一代10%的對等獎金
教練	活躍且合格 (具有280 PV) 每條線有3名活躍的個人推薦經銷商 5週滾動期內小線有10,000分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得10%的教練位階的教練獎金 有資格獲得兩代的對等獎金, 第一代15%, 第二代10%
終身教練	活躍且合格 (具有280 PV) 每條線有3名活躍的個人推薦經銷商 5週滾動期內小線有20,000分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得10%的終身教練教練獎金 有資格獲得三代的對等獎金, 第一代15%, 第二代10%, 第三代5%
大使	活躍且合格 (具有280 PV) 8位活躍的個人推薦經銷商, 每條線至少3位 5週滾動期內小線有50,000分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得10%的大使教練獎金 有資格獲得四代的對等獎金, 第一代15%, 第二代10%, 第三代5%, 第四代5%
鑽石大使	活躍且合格 (具有280 PV) 10名活躍的個人推薦經銷商, 每條線至少3名 5週滾動期內小線有100,000分團隊積分	符合資格賺取團隊獎金 (份額獎金) 有資格獲得10%的鑽石大使教練獎金 有資格獲得七代的對等獎金, 第一代15%, 第二代10%, 第三代5%, 第四代5%, 第五代5%, 第六代5%, 第七代5%

專業術語

一天:太平洋時間凌晨零點至晚上11:59分。

週:從周六凌晨零點（太平洋時間）到下週五太平洋時間晚上11:59分。

5 週滾動週期:這包括本周和前四周。

獎金周期:每週獎金計算週期從太平洋時間星期六凌晨零點開始到下週五晚上11:59分結束。這被稱為獎金週期。

推荐人:親自註冊一名新加盟會員或客戶為其第一代的經銷商。

個人推薦會員:經銷商親自推薦加入New U Life 的和/或他/她作為其推薦人的新加盟會員。

第一代或單層級別:您的第一代由您個人推薦的經銷商組成。

個人推薦客戶:經銷商親自推薦加入New U Life 的和/或他/她作為其推薦人的客戶。

優先客戶:通過經銷商的個人網站訂購New U Life 產品並設置每月自動訂購的客戶。

零售客戶:通過經銷商的個人網站訂購New U Life 產品的人。

個人積分(PV):個人積分或個人消費積分是您從公司購買用於零售或個人消費的產品和服務的每周積分值。PV 包括您的個人零售客戶直接從公司購買產品的積分。

合格積分(QV):分配給可收取佣金產品的積分點值,用於決定經銷商的活躍狀態和位階。

佣金積分(CV):佣金積分是相對應每個可賺取佣金的產品的分數,作為計算應付給經銷商的佣金和獎金的一種方式。

團隊積分(GV): Group Volume 或Group Sales Volume表示在給定的5 週滾動週期內,您的左線和右線的累計總CV,包括您自己的PV。

結轉積分:在獎金周期結算後,每條線中因不足以組成另一個份額而剩餘的任何積分將結轉至下一個獎金周期以用於下一次團隊獎金支付。

GREATER VOLUME LEG (GVL/大線):在任何給定時間內持有最大量未支付獎金的積分的線。

LESSER VOLUME LEG (LVL/小線):在任何給定時間內持有最少未支付獎金的積分的線。

雙軌制樹狀組織:您的組織構成:您推薦的會員將被放置在一個由左右兩條線組成的樹狀架構上。

直推團隊樹狀組織:參閱第一代。

位置:雙軌制樹狀組織中經銷商的位置。

安置緩存區:這是在放置新加盟會員到雙軌制樹狀組織之前的地方。如果直推人在72 小時內還將其留在安置緩存區中,新加盟會員將會被自動放置在樹狀組織中。

合格:要符合資格,您必須保持活躍狀態並擁有至少兩名活躍的個人推薦經銷商,每條線各一名。

專業術語

活躍：如要活躍並有資格賺取銷售獎金，您必須在5 週的滾動週期內保持至少140 PV的分數。

位階：經銷商在獎勵計劃中達到的頭銜或等級。新加盟New U Life的視作會員，進而晉升為資深會員、執行資深會員、事業專員、執行事業專員、教練、終身教練、大使和鑽石大使。

終生位階：這是您作為New U Life 經銷商曾達到的最高位階。

佣金位階：經銷商在獎金週期符合相對應的佣金資格並獲得該佣金的位階。

表彰位階：經銷商在獎勵計劃中獲得的最高等級。

會員：已滿足並將繼續滿足New U Life 條款和政策以及獎勵計劃中規定的資格要求的獨立經銷商。會員有資格賺取零售獎金和首張訂單獎。

資深會員：獎勵計劃的第一個位階。

執行資深會員：獎勵計劃的第二個位階。

事業專員：獎勵計劃的第三個位階。

執行事業專員：獎勵計劃的第四個位階。

教練：獎勵計劃的第五個位階。

終身教練：獎勵計劃的第六個位階。

大使：獎勵計劃的第七個位階。

鑽石大使：獎勵計劃中的第八個位階也是最高的位階。

團隊獎金(對碰份額)：當一名活躍的會員或以上位階在團隊積分中積累1000 分並且其中至少400 分來自較低分支線和600 分來自較多分支線時，該經銷商將獲得團隊獎金，並稱作為一個份額。經銷商每周可以賺取多個份額。

對碰份額獎金：請參閱團隊獎金。

業務拓展活動：定義為促進業務增長的任何活動，包括招募新客戶或經銷商、晉升或參與或完成New U Life 指定的其他業務相關活動(即促銷或激勵活動)。

NFR (NOT FOR RESALE-不可轉售)：NFR市場通常處於預開放狀態，這意味著購買的任何產品都是“不可轉售”的國際訂單，並從國際倉庫發貨。在NFR 市場購買的產品供個人使用，不能轉售。

OTG (ON THE GROUND-落地)：OTG 市場是已開放的市場，在該市場中，產品以當地貨幣購買並收取當地稅費。在已開放市場銷售的產品會在當地存放和運輸。這些產品已經過合規審查，符合當地政府的所有要求。因此，產品選項可能因市場而異。

區域：New U Life 指定的一個國家或一組國家，用於區分經銷商可以推薦新的經銷商和客戶的世界地理區域。

自動訂購訂單：一個供自願選擇的方案，它提供方便的預選、預授權的產品在每月選定的日期自動發貨。自動訂購方案為選擇參與的會員提供獨家優惠、額外優惠和便利。

BE THE
CHANGE
— THAT WILL —
INSPIRE
OTHERS TO FOLLOW

