

## บทที่ 2

### ความเป็นมาและหลักการของบริษัท

#### ความเป็นมาของบริษัท

บริษัท นู สกิน อินเตอร์เนชั่นแนล อินคอร์ปอเรท เริ่มกิจการในเดือน มิถุนายน ปี ค.ศ. 1984 (พ.ศ.2527) โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่เมือง โพรโว รัฐ ยูทาห์ ประเทศสหรัฐอเมริกา ก่อตั้งโดย มร.เบลค เอ็ม โรนีย์ (Mr.Blake M.Roney) ผู้ซึ่งเกิดแรงงูใจในการที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ คุณภาพสูงปราศจากสารปนเปื้อนที่ใช้กับร่างกาย โดยมีปรัชญาของบริษัทที่เกิดจาก คำถามที่ว่า “ทำไมไม่มีใครทำผลิตภัณฑ์เพื่อความงามและสุขภาพที่มีแต่ส่วนผสมที่ดีและล้ำสมัย โดยไม่มีสารเติมเต็มที่เป็นอันตรายขึ้นมาละ” จากความพยายามที่จะหาคำตอบดังกล่าว จึงเป็นจุดเริ่มต้นของบริษัท นู สกิน ที่ในระยะแรกๆเกิดจากการรวมตัวกันของมืออาชีพกลุ่มเล็กๆ ด้วยการมีผลิตภัณฑ์เพียงไม่กี่ชนิดและมีพนักงานเพียงไม่กี่คน แต่ด้วยการผสมพลังของผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นู สกิน พร้อมกับแผนการป้อนผลตอบแทนในระดับสากลและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีเยี่ยม ก่อให้เกิดความสำเร็จอย่างมหาศาล ทั้งนี้นับตั้งแต่บริษัทนูสกินเริ่มเปิดดำเนินการมาก็ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมาตลอด และเติบโตขึ้นเป็นลำดับ โดยปัจจุบัน บริษัทนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูงประมาณ 200 กว่าชนิด ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 สายผลิตภัณฑ์ ใหญ่ๆ คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ใช้ดูแลร่างกาย ตั้งแต่ปลายผมจรดปลายเท้า เช่น ดูแลเส้นผมหรือเรือนร่างกาย ผิวพรรณและผิวหนัง อีกกลุ่มหนึ่งคือกลุ่มอาหารเสริมสุขภาพ โดยบริษัท นูสกิน ได้ยึดมั่นในปรัชญาของผลิตภัณฑ์ไว้ดังเดิม เช่นเดียวกับวันแรกของการดำเนินธุรกิจ นั่นคือ การเลือกใช้แต่ส่วนผสมที่ดีที่สุดและมีประโยชน์สูงสุดเท่านั้น ทุกผลิตภัณฑ์ของบริษัทผลิตขึ้นจากส่วนผสมทางธรรมชาติและวิทยาการสมัยใหม่ที่ดีที่สุด ซึ่งได้ผ่านการเลือกสรรมาอย่างดี เพื่อช่วยให้คุณดูดีและรู้สึกดีที่สุดทั้งจากภายในและภายนอก และที่สำคัญยิ่งกว่าก็คือ ปรัชญาในการดำเนินธุรกิจของบริษัทก็คือ การมุ่งพัฒนาคุณภาพชีวิตของมนุษยชาติให้ดีขึ้น ไปพร้อมๆกับการมุ่งมั่นรักษาคุณภาพและบริการ นวัตกรรมใหม่ๆและคุณธรรมต่อผู้บริโภค กอปรกับการทำงานเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันของพนักงานที่มุ่งมั่นให้บริการที่ดีที่สุด

โดยบริษัท นูสกิน เลือกที่จะดำเนินธุรกิจผ่านการตลาดแบบการตลาดขายตรงแบบหลายชั้น ซึ่งผลิตภัณฑ์จะได้รับการส่งเสริมการขายและถูกจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้บริโภค โดยผ่านผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน ไม่ต้องอาศัยรายค้าปลีกแบบสมัยดั้งเดิม ช่องทางการจัดจำหน่ายและสื่อโฆษณาต่างๆ ดังนั้นผลิตภัณฑ์จึงผ่านจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพพร้อมๆกับการให้บริการเสริมแก่ลูกค้า งบประมาณการกระจายสินค้าและการส่งเสริมการขายที่เคยต้องจัดสรรให้ร้านค้าปลีกแบบเดิมจะถูกเปลี่ยนไปให้แก่ผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน ที่ทำงานอย่างใกล้ชิดกับผู้บริโภค การที่บริษัทสามารถลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการกระจายสินค้าและส่งเสริมการ

ขายนี้ช่วยทำให้บริษัทสามารถเน้นการลงทุนการค้นคว้าวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีกว่าเดิม

ยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่านการตลาดแบบเครือข่ายและการขายตรงได้เพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งยอดขายทั่วโลกในปี พ.ศ. 2538 โดยประมาณ 1,700,000 ล้านบาท<sup>1</sup> ซึ่งอัตราการเจริญเติบโตของการขายตรงนี้แสดงให้เห็นว่า ในขณะที่ธุรกิจขายตรงเติบโตมากกว่าธุรกิจขายปลีกถึง 3 เท่าตัว ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคต้องการความสะดวก การบริการและต้องการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่บ้านของตนเอง จำนวนผู้บริโภคที่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่บ้านของตนเองเพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะผู้บริโภคต้องการใช้เวลาอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีปัจจัยหลายอย่างที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคและการให้บริการอย่างใกล้ชิดโดยส่วนตัวก็คือ เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด

ในภาวะเศรษฐกิจทุกวันนี้ ในขณะที่หลายต่อหลายบริษัทลดขนาดองค์กรลง แต่นูสกินกลับเดินหน้าขายธุรกิจไปทั่วโลก ปัจจุบันบริษัทนูสกินมีสาขาใน 25 ประเทศทั่วโลก และการที่นูสกินประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องมาตลอด 14 ปี จึงถูกจัดลำดับ โดยสถาบันการเงินที่มีชื่อเสียงของสหรัฐอเมริกา “ดัน แอนด์ แบริดสตรีท (Don & Brad street) “ จัดให้นูสกิน เป็นอันดับ 5A ที่มีความมั่นคงด้านการเงิน ซึ่งมีเพียง 1 ใน ทุก 100 ธุรกิจในสหรัฐอเมริกาที่ได้รับการจัดอันดับระดับสูงนี้ ในแต่ละปี และบ่งบอกถึงความแข็งแกร่งทางการเงิน ไม่มีหนี้สินและมีรายได้จากการจำหน่ายมากกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐต่อปี ความน่าเชื่อถือนี้ช่วยเสริมความมั่นใจในบริษัทให้ผู้แทนจำหน่ายทั่วโลก

ปัจจุบัน “นูสกิน” เป็นบริษัทมหาชน ทำการซื้อขายในตลาดหุ้นนิวยอร์ก (New York Stock Exchange: NYSE) ภายใต้ชื่อ นูสกิน เอ็นเตอร์ไพรซ์ (NUS) ซึ่งเป็นหนึ่งในองค์กรการตลาดแบบเครือข่ายที่ใหญ่ที่สุดในโลก ด้วยการดำเนินงานในตลาด 19 แห่ง ทั้งในเอเชีย ยุโรปและแปซิฟิก บริษัทยังได้รับสิทธิการเปิดตลาดในอนาคตของนูสกิน นอกอเมริกาเหนือ รวมถึง บราซิล อินเดีย และรัสเซีย และมีสิทธิในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน ให้กับบริษัทในเครือในอเมริกาเหนือด้วย นอกจากนี้ในทุกประเทศที่นูสกินเข้าไปเปิดดำเนินการ นูสกินจะเข้าเป็นสมาชิกของสมาคมขายตรง (Direct Selling Association) ในประเทศนั้นๆ ซึ่งสมาคมขายตรงจะเป็นตัวแทนบริษัทการตลาดเครือข่ายและบริษัทขายตรงทั่วโลก ที่จะเผยแพร่รยาบรรณด้านธุรกิจและคุ้มครองผู้บริโภคทั่วโลก บริษัทที่ได้เข้าสมาคมขายตรงจะต้องผ่านการประเมินที่เข้มงวดก่อนที่จะได้รับการ

<sup>1</sup>รายงานประจำปี 2541 บริษัท นูสกิน เพอร์ซันแนลแคร์ (ประเทศไทย) จำกัด.

พิจารณาเข้าเป็นสมาชิกของสมาคมและสำหรับประเทศไทย นูสกินก็ได้รับการยอมรับเข้าเป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงไทย (TDSA) แล้วเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2541 หลังเข้ามาดำเนินการในประเทศไทยได้ประมาณ 1 ปี จากการเก็บข้อมูลของสมาคมขายตรงในสหรัฐอเมริกาในปี ค.ศ. 1977 พบว่า ผู้แทนจำหน่ายอิสระของนูสกิน ประกอบด้วยกลุ่มบุคคลที่มีความสามารถในหลากหลายอาชีพทั้ง สถาปนิก วิศวกร แพทย์ แม้กระทั่งนักกรีฑาอาชีพและเกือบ 52% ของผู้แทนจำหน่ายจบการศึกษาในระดับวิทยาลัยและประมาณ 18% จบการศึกษาระดับปริญญาโทและการศึกษาระดับสูงอื่นๆ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าระดับการศึกษาเฉลี่ยของผู้แทนจำหน่าย นูสกินจึงสูงกว่าของผู้แทนจำหน่ายในบริษัทขายตรงอื่นอย่างมาก

ปัจจุบัน บริษัท นูสกิน อินเตอร์เนชั่นแนล อินคอร์ปอเรท มีสำนักงานใหญ่เป็นตึกกระจกสูง 10 ชั้น ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานที่ใหญ่ที่สุดในรัฐยูทาห์ มีเนื้อที่สำนักงาน 126,000 ตารางฟุตสำหรับพนักงาน 1,000 คน ภายในอาคารที่ทรงสมัยแห่งนี้ประกอบไปด้วยสถานที่ต้อนรับแขก, ห้องประชุมขนาดใหญ่และระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย

นูสกิน ได้ลงทุนสร้างคลังสินค้าและระบบ การจัดส่งสินค้าที่ทันสมัยที่สำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาต่างๆ ศูนย์กระจายสินค้าที่มีขนาดใหญ่ 200,000 ตารางฟุต ในเมืองโพรโวและสามารถจัดส่งสินค้าตามใบสั่งซื้อที่เข้ามาได้มากกว่า 50,000 ใบส่งสินค้าต่อวัน

หลายปีที่ผ่านมา นูสกิน ลงทุนด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบต่างๆ เพื่อสนับสนุนและบริการผู้แทนจำหน่าย โดยมุ่งมั่นที่จะพัฒนาการบริการเพื่ออำนวยความสะดวกในการสร้างธุรกิจของผู้แทนจำหน่าย เช่น ระบบการสื่อสาร บริษัทนูสกิน ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและทรงพลังมูลค่ากว่า 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เชื่อมโยง การติดต่อสื่อสารของสำนักงาน นูสกิน ทั่วโลกเข้าด้วยกัน รวมถึงให้การสนับสนุนด้านข้อมูลและการบริการอื่นๆ กับผู้แทนจำหน่าย ทุกมุมโลกได้ในเวลาเดียวกัน ระบบข้อมูลที่ทำงานอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้แทนจำหน่ายได้รับผลตอบแทน จากยอดขายรายเดือนเป็นสกุลเงินของคน พร้อมกับรายงานการขายของสาขางานในองค์กรในทุกประเทศ นอกจากนั้นผู้แทนจำหน่ายไม่ว่าจะอยู่ในประเทศใด สามารถเชื่อมโยงกับบริษัทผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเรียกดูข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การบริการและกิจกรรมต่างๆ ได้ตลอด 24 ชั่วโมง

นอกเหนือจากระบบที่ได้รับการออกแบบมาเป็นอย่างดี พนักงานมากกว่า 2,000 คน ทั่วโลกที่ผ่านการอบรมและฝึกฝนมาเป็นอย่างดี กำลังทุ่มเทให้กับการทำงานและพร้อมที่จะบริการผู้แทนจำหน่ายด้วยความอบอุ่นและเป็นกันเอง

## หลักการของบริษัท

### “ปรัชญาของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จากอุตสาหกรรมชาติและวิทยาศาสตร์”

บริษัทซิคมันในปรัชญาของผลิตภัณฑ์ คือ การสรรหาคัดเลือกใช้แต่ส่วนผสมที่ดีที่สุดและมีประโยชน์สูงสุดจากธรรมชาติ และวิทยาการสมัยใหม่เท่าที่มีอยู่ในขณะนี้ ตามแนวคิด “ All of the Good, none of the Bad (รวมสิ่งที่ดี ไม่มีโทษ) “ ซึ่งทางบริษัทได้ซิคมันในหลักการนี้ตั้งแต่การขายผลิตภัณฑ์ ขึ้นแรก จนถึงบัดนี้ไม่เคยเปลี่ยน

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายรองรับเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ คือ มีนโยบาย รับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ ภายใน 90 วัน นับแต่วันที่สั่งซื้อสินค้า, นโยบายการคืนผลิตภัณฑ์และการรับประกันซื้อผลิตภัณฑ์คืนจากผู้แทนจำหน่าย โดยบริษัทจะรับคืนค่าผลิตภัณฑ์ในอัตราร้อยละ 90 ของราคาขายส่ง ตามราคา ณ วันที่ ผู้แทนจำหน่ายสั่งซื้อจากบริษัทและนโยบายการคืน ผลิตภัณฑ์ สำหรับลูกค้าปลีก โดยที่ถ้าลูกค้าปลีกใช้สินค้าแล้วไม่พอใจในคุณภาพของสินค้า สามารถ นำมาเปลี่ยนคืนกับตัวแทนจำหน่ายได้ และตัวแทนจำหน่ายสามารถนำสินค้าที่เปิดใช้แล้วนั้นมาเปลี่ยนเป็นสินค้าใหม่ เพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้ลูกค้ารายอื่นได้ ทั้งนี้จะต้องทำเรื่องขอเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ ภายใน 90 วันและหากว่า ลูกค้าปลีกรายใดใช้สินค้าแล้วมีปัญหาเรื่อง การแพ้ผลิตภัณฑ์ สามารถนำไปรับรองแพทย์และค่าใช้จ่ายในการรักษามาเบิกคืนที่บริษัทได้ เนื่องจากบริษัทได้ทำการประกันคุณภาพสินค้าไว้ที่วงเงิน 1 ล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา

### ปรัชญาของการดำเนินธุรกิจ

บริษัท นูสกิน มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจ เพื่อการมุ่งพัฒนาคุณภาพชีวิตมนุษย์ให้ดีขึ้นหรือร่วมกับมุ่งมั่น รักษาคุณภาพและบริการ นวัตกรรมใหม่และคุณธรรม บริษัทมีปรัชญาในการดำเนินธุรกิจ คือ เป็น “พลังแห่งความความดี (Force for Good) “ ไปยังทั่วโลก โดยการเสนอโอกาสในการสร้างธุรกิจส่วนตัวของบุคคลทั่วโลก โดยผ่านการสร้างตลาดแบบเครือข่ายที่ไม่มีพรมแดน (Global Network Marketing) และให้การสนับสนุนผู้แทนจำหน่ายทุกคน ผู้บริโภคทุกคน รวมไปถึงผู้ถือหุ้นและพนักงานของบริษัท เพื่อที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดียิ่งขึ้นไปและเพื่อที่จะเป็นพลังแห่งความดีอย่างแท้จริง ในอันที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้คือโอกาสและกินสิ่งดีๆ กลับคืนสู่ธรรมชาติ ทางบริษัท นูสกิน มีนโยบายบริจาคและช่วยเหลือ เพื่อบรรเทาทุกข์ของผู้ที่เดือดร้อนและขัดสนทั่วโลก เช่น ในประเทศญี่ปุ่น ครั้นเมื่อมีเหตุการณ์แผ่นดินไหวครั้งร้ายแรงที่เมืองโกเบ บริษัท ได้ให้ความอุปถัมภ์แก่เด็กๆ ในชั้นประถมศึกษาที่เดือดร้อน ในสหราชอาณาจักร บริษัท นูสกิน ช่วยระดมเงินทุน เพื่อจัดซื้ออุปกรณ์ให้กับโรงพยาบาล ในฮ่องกง พนักงานของบริษัทนูสกินและผู้แทนจำหน่ายร่วมเดินการกุศล “Walk for million” เพื่อหารายได้ให้กับ 180 องค์กรการกุศล ในฮ่องกง ประเทศไทย บริษัทนูสกินได้ประสานพลังแห่งความดี ร่วมกับผู้แทนจำหน่ายชาวไทย

ให้การให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนมูลนิธิและโครงการเพื่อสังคมที่มีจุดมุ่งหมายในการพัฒนาคุณภาพชีวิตประชากรไทยให้มีสุขภาพทั้งด้านร่างกายและจิตใจที่แข็งแรงและมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยได้ทุ่มเทเงินจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนการพัฒนาในพระบรมราชูปถัมภ์ เพื่อสนับสนุนโครงการและกิจกรรม ทั้งในด้านการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม เพื่อปรับปรุงคุณภาพชีวิตของประชาชนและบริจาคเงินจำนวน 1 ล้านบาทให้กับมูลนิธิสวนหลวง ร.9 เพื่อทำนุบำรุงให้เป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ และออกกำลังกายของเด็ก เยาวชนและประชาชนทั่วไป

มูลนิธิ ประเทศไทย ยังเพิ่มบทบาทในการสร้างงานในประเทศ ด้วยการผลิตชุดผลิตภัณฑ์ ซีโออน (Scion) ในประเทศไทยและบริจาคเงิน 1 บาท จากการขายผลิตภัณฑ์ ซีโออนแต่ละชิ้นให้กับมูลนิธิเพื่อสนับสนุนการผ่าตัดหัวใจเด็ก สถาบันโรคหัวใจ โรงพยาบาลราชวิถี เพราะเด็กจำนวนมากที่ป่วยเป็นโรคหัวใจพิการแต่กำเนิดแต่ขาดทุนทรัพย์ กำลังรอคอยการผ่าตัดด้วยความทุกข์ทรมานจากอาการเหนื่อยหอบและความพิการอื่นๆ เงินจำนวนดังกล่าวจะใช้ในการผ่าตัด เพื่อช่วยชีวิตน้อยๆ และดูแลเขาหลังการผ่าตัดในห้อง ไอซียู อีกด้วย

นอกจากนี้ 25 เซนต์ จากการขาย ผลิตภัณฑ์ เอปค (Epoch) ของมูลนิธิ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์พอกทำความสะอาดผิวหนังและผิวกาย ที่ได้มาจากโคลนชายฝั่ง คาบมหาสมุทรแปซิฟิกตะวันตกเฉียงใต้ ผสมกับสารสกัดจากพฤษาพรรณใต้ทะเลลึก ผ่านกระบวนการทำให้เป็นเนื้อเดียวกันภายใต้แรงดันสูง (New high-pressure Homogenization Process) จะสมทบเข้ากองทุนในโครงการรณรงค์พลังแห่งความดีเพื่อใช้สนับสนุนในการอนุรักษ์วัฒนธรรม จัดหาแหล่งน้ำสะอาดให้กับหมู่บ้านที่ห่างไกลสร้างโรงเรียนให้สำหรับผู้ที่ไม่เคยมีโอกาสได้เรียน พิทักษ์ผืนป่าคงคิบบและสนับสนุนการวิจัยเพื่อหาวิธีการรักษาโรคร้ายของผิวหนัง เพื่อเป็นพลังแห่งความดีอย่างแท้จริงในอันที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้ด้อยโอกาสและคืนสิ่งดีๆกลับคืนสู่ธรรมชาติ

#### **แผนการตลาดและนโยบายการปันผลตอบแทน**

มูลนิธิ เป็นบริษัทจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ บำรุงความงามและอาหารเสริมสุขภาพ ด้วยระบบ การตลาดเครือข่าย ที่ให้ผลตอบแทนต่อผู้แทนจำหน่ายสูงสุด บริษัทหนึ่ง นอกจากนั้น มูลนิธิ ยังเป็นบริษัทที่มีความมั่นคงและมีชื่อเสียงระดับโลก ทั้งในด้านคุณภาพที่เป็นเลิศของผลิตภัณฑ์และความทันสมัยของเทคโนโลยีที่ทางมูลนิธิ ได้พัฒนาอย่างไม่หยุดยั้งเพื่อให้สามารถบริการแก่ผู้แทนจำหน่ายทั่วโลกอย่างดีที่สุด

ธุรกิจ มูลนิธิ เป็นธุรกิจระหว่างประเทศที่ไร้พรมแดน ทำให้มีอิสระที่จะเลือกทำงานกับใคร ที่ไหน เมื่อไรก็ได้ เปิดดำเนินการอยู่เพื่อเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ดี ควบคู่ไปกับการสร้างเครือข่ายธุรกิจ เป็นโอกาสที่จะสร้างความสัมพันธ์และพบปะกับบุคคลหลากหลายกลุ่มทั่วโลก

โอกาสที่ธุรกิจนี้มีให้เพื่อการมีอิสระด้านเวลาและได้ใช้ชีวิตในรูปแบบที่ต้องการในอนาคต เพียงแต่ในระยะแรกจะต้องทุ่มเทให้กับการทำธุรกิจอย่างจริงจังและปฏิบัติตามแนวทางของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้เท่านั้น

นอกเหนือจากสินค้าที่มีคุณภาพเหนือผลิตภัณฑ์อื่นๆ ภายใต้อุปสรรคที่ว่า “ All of the Good, None of the Bad” แล้ว ยังมีแผนการปันผลตอบแทนที่จัดว่าเป็นแผนที่ดีที่สุด แผนหนึ่งในโลก เพราะว่า นูสกิน จ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แทนจำหน่ายสูงสุดถึง 58% ของยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และระบบแผนการปันผลตอบแทนสามารถใช้ได้ทั่วโลกแบบไร้พรมแดนและไร้ขีดจำกัด (Global Seamless Sales Compensation Plan) ทำให้ผู้แทนจำหน่ายสามารถขยายเครือข่ายธุรกิจ นูสกิน ไปยังประเทศอื่นๆที่บริษัท นูสกิน เข้าไปเปิดดำเนินการ

โดยที่บริษัท นูสกิน ได้ออกแบบแผนการปันผลตอบแทนที่ตอบสนองความต้องการของคนในทุกระดับ โดยสามารถจำแนกเป็นกลุ่มได้ดังนี้

- 1.) ผู้แทนจำหน่ายทั่วไป (Distributor) สร้างรายได้เสริมจากการจำหน่ายปลีกสินค้า
- 2.) ผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร (Executive) เพิ่มพูนรายได้จากการสร้างองค์กร
- 3.) ผู้นำกลุ่มของระดับผู้บริหาร (Leader) สร้างรายได้ทดแทนจากการช่วยส่งเสริมผู้อื่นให้ประสบผลสำเร็จ
- 4.) ผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหาร (Business Builder) เพิ่มศักยภาพในการเพิ่มพูนรายได้จาก ความทุ่มเทอย่างต่อเนื่อง

**แผนปันผลตอบแทน ประกอบไปด้วย โบนัสระดับต่างๆ ดังนี้**

**ขั้นที่ 1** โบนัสจากกำไรที่บวกไว้จากการจำหน่ายปลีก สินค้าปลีก 38%-53%

โดยที่ผู้แทนจำหน่ายสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ จากบริษัทในราคาขายส่งและจำหน่าย แก่ลูกค้าในราคาขายปลีก โดยบวกกำไรเพิ่มประมาณ 38-53% ทั้งนี้ ผู้แทนจำหน่ายจะต้อง ไม่ขายสินค้าปลีกในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทกำหนด

**ขั้นที่ 2** โบนัสจากการคืนเงินปันผลที่เกิดจากยอดจำหน่ายส่วนบุคคล (PSIR) 1-4%

เงินปันผลนี้ได้จากความพยายามในการจำหน่าย สินค้าปลีก ซึ่งเป็นยอดจำหน่าย เฉพาะของผู้แทนจำหน่าย โดยคิดจากยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของผู้แทนจำหน่าย

คะแนนส่วนบุคคล (PSV)	เงินปันผล (PSIR)
750-999 คะแนน	1%
1,000-1,499 คะแนน	2%
1,500-1,999 คะแนน	3%
2,000 ขึ้นไป	4%

**ขั้นที่ 3 โบนัสเชื่อมโยงผลงานของสมาชิก (FLB) และโบนัสรักษาระดับผลงานอย่างต่อเนื่อง (ELB) 5-10%**

โดยมีหลักว่า ในขณะที่ผู้แทนจำหน่ายแนะนำหรือขายสินค้าให้กับลูกค้าปลีก อาจจะพบลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังที่ต้องการดำเนินธุรกิจ นูสกิน เช่นเดียวกัน ผู้แทนจำหน่ายคนนั้นก็จะได้รับโบนัสที่คิดจากยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของควานี่ไลน์ ที่ได้แนะนำเข้ามาร่วมธุรกิจ นูสกิน โดยแบ่งเป็น

**โบนัสเชื่อมโยงผลงานของสมาชิก (Family Link Bonus,FLB)**

โบนัส 5-10% จากยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของควานี่ไลน์ ที่แนะนำเข้ามาโดยถ้ายอดจำหน่ายส่วนบุคคลของตัวผู้แทนจำหน่ายเองมีคะแนนสะสมอยู่ระหว่าง 100-499 คะแนน ก็จะได้รับโบนัส 5% และถ้ายอดจำหน่ายส่วนบุคคลของตัวแทนจำหน่าย สูงกว่า 500 คะแนน ก็จะได้รับโบนัส 8% จากยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของควานี่ไลน์ติดตัวทุกคนที่ได้แนะนำเข้ามา

**โบนัสรักษาระดับผลงานอย่างต่อเนื่อง (Expanding Link Bonus,ELB)**

โบนัสรักษาระดับผลงานอย่างต่อเนื่อง คือ การตอบแทนพิเศษสำหรับผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน ที่สามารถรักษาระดับยอดจำหน่ายส่วนบุคคลที่มีผลงานดีไว้ได้อย่างต่อเนื่องติดต่อกัน 3 เดือน หากผู้แทนจำหน่ายมียอดจำหน่ายส่วนบุคคล 500 ถึง 749 คะแนน ติดต่อกันสามเดือน ในเดือนที่สี่จะได้รับโบนัสเพิ่มขึ้นอีก 1% ของโบนัสเชื่อมโยงผลงานของสมาชิกที่คิดจากยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของควานี่ไลน์ติดตัวทั้งหมด หากผู้แทนจำหน่ายมียอดจำหน่ายส่วนบุคคล 750 คะแนน ขึ้นไปเป็นเวลาติดต่อกัน 3 เดือน ก็จะได้รับ โบนัส พิเศษเพิ่มขึ้นอีก 2% ของโบนัสเชื่อมโยงผลงานของสมาชิกที่คิดจากยอดจำหน่ายส่วนบุคคลทั้งหมด ของควานี่ไลน์ติดตัวที่ท่านได้นำเข้ามา

<b>สรุป</b>	ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับโบนัสจากการสปอนเซอร์คนอื่นในอัตรา 5%-10% โดยที่
5%	จากยอดจำหน่ายของควานี่ไลน์ เมื่อผู้แทนจำหน่ายมียอดส่วนบุคคล 100-499
คะแนน	
8%	จากยอดจำหน่ายของควานี่ไลน์ เมื่อผู้แทนจำหน่ายมียอดส่วนบุคคล 500
คะแนน	
+1%	เมื่อมียอดจำหน่ายส่วนบุคคล 500-749 คะแนน ติดต่อกัน 3 เดือน โดยจะได้โบนัส
เพิ่มในเดือนที่ 4	
+2%	เมื่อมียอดจำหน่ายส่วนบุคคล 750 คะแนน ติดต่อกัน 3 เดือนโดยจะได้โบนัสเพิ่ม
ในเดือนที่ 4	

#### ขั้นที่ 4 โบนัสบริหารทวีค่า (Executive Fountain Bonus, EFB) 9%-14%

ในฐานะที่เป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับโบนัสพิเศษเพิ่มเติมคือโบนัสบริหารทวีค่า (EFB) ในอัตรา 9%-14% จากยอดจำหน่ายของกลุ่มท่านโดยไม่จำกัดจำนวนสมาชิก ทั้งนี้เปอร์เซ็นต์ของโบนัสที่ท่านจะได้รับขึ้นอยู่กับยอดจำหน่ายของกลุ่มของท่าน (GSV) ทั้งนี้บริษัทกำหนดให้ผู้แทนจำหน่ายระดับบริหารต้องรักษาคุณสมบัติในการเป็นระดับบริหารของตนไว้ ด้วยการรักษาระดับยอดจำหน่ายส่วนบุคคล (PSV) ให้มีคะแนนสะสมใน 1 เดือน อย่างน้อย 100 คะแนน และมีคะแนนสะสมใน 1 เดือน จากยอดจำหน่ายรวมของกลุ่ม (GSV) อย่างน้อย 2,000 คะแนน หรือ 3,000 คะแนน ถ้าต้องการได้รับผลตอบแทนสูงสุด

โบนัสที่ได้รับ (%)	ยอดจำหน่าย (คะแนน)
9%	<3,999
10%	4,000-4,999
11%	5,000-9,999
12%	10,000-24,999
13%	25,000-49,999
14%	>50,000

#### ขั้นที่ 5 โบนัสจากผู้บริหารสาขา (Break away bonus) 2.5%-5%

ผู้แทนจำหน่ายระดับบริหารมีหน้าที่สนับสนุนช่วยเหลือและกระตุ้นให้ผู้แทนจำหน่ายดาวนไลน์ของตนเลื่อนเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร นั่นคือ เมื่อผู้แทนจำหน่ายในองค์กรขึ้นหนังสือแสดงความจำนง (LOI) และผ่านการพิจารณา จนกระทั่งได้ก้าวขึ้นเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร ผู้แทนจำหน่ายรายนั้นจะนับเป็นผู้บริหารสาขาขั้นที่ 1 (First Level Break away Executive)

ในส่วน of ผลตอบแทนที่ผู้สปอนเซอร์ ของผู้บริหารสาขาจะได้รับคือโบนัส เชื่อมโยงผลงานของสมาชิก (FLB) และโบนัสรักษาระดับผลงานอย่างต่อเนื่อง (ELB) ที่คิดจากยอดจำหน่ายส่วนบุคคล (PV) ของผู้บริหารสาขา

ส่วนโบนัสจากผู้บริหารสาขา เป็นการตอบแทนให้แก่อัปไลน์บริหารที่สามารถสร้างผู้บริหารสาขาในองค์กรของตน อัปไลน์บริหารจะได้รับโบนัส 2.5% หรือ 5% \* จากยอดจำหน่ายรวมของกลุ่มของผู้บริหารสาขา แผนผังนี้จะแสดงจำนวนของผู้บริหารสาขาขั้นที่หนึ่ง ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดตำแหน่งและรายได้ให้กับอัปไลน์บริหาร ซึ่งมีผู้บริหารสาขาขั้นที่หนึ่งมากเท่าใด ก็จะแสดงว่าตำแหน่งอัปไลน์บริหารก็ยิ่งสูงขึ้นเท่านั้น



Executive Level (ระดับชั้นผู้บริหาร)	Gold (ทอง)	Lapis (ไพฑูรย์)	Ruby (ทับทิม)	Emerald (มรกต)	Diamond (เพชร)	Blue Diamond (เพชรบริหาร)
	Number of First level Breakaway Executive (จำนวนผู้บริหาร สาขาชั้นที่ 1)					
	1	2	4	6	8	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2		5%	5%	5%	5%	5%
3			5%	5%	5%	5%
4				5%	5%	5%
5					5%	5%
6						5%

\* เพื่อที่จะได้รับโบนัส 5% จากยอด จำหน่ายของกลุ่มดาวน้ำไลน์ จำเป็นต้องมียอดส่วนตัว 100 คะแนน และยอดกลุ่มของดาวน้ำไลน์ 3,000 คะแนน หากมียอดกลุ่ม (GV) ต่ำกว่า 3,000 คะแนน จะได้รับโบนัสเพียง 2.5%

#### ตำแหน่งสำหรับผู้ก่อตั้งธุรกิจ เพชรบริหาร (Business Builder)

เมื่อได้ก็ตามถ้าสร้างผู้บริหารสาขาชั้นที่หนึ่ง ครบ 12 คนแล้ว นอกจากจะได้รับตำแหน่งผู้แทนจำหน่ายระดับเพชรบริหาร (Blue Diamond) และได้รับโบนัสจากผู้บริหารสาขา 5% ลึกลงถึง 6 ระดับชั้นแล้ว ยังได้รับตำแหน่งผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหาร (Business Builder's Position) ซึ่งตำแหน่งนี้เปรียบเทียบกับเสมือนเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับเพชรบริหารชั้นที่หนึ่งของเรา ตำแหน่งผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรนี้เปิดโอกาสให้ได้รับผลตอบแทนเพิ่มเติมจากองค์กรใหม่ที่สร้างขึ้น

เมื่อเราได้สร้างองค์กรใหม่ขึ้นภายใต้บัญชีผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหารและเราสามารถสร้างผู้บริหารได้ เราจะได้รับโบนัสจากผู้บริหารสาขาเพิ่มจาก 5% เป็น 10% จากยอดจำหน่ายกลุ่มที่เกิดจากผู้บริหารสาขาใหม่ ภายใต้บัญชีผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหาร ยอดโบนัสที่จ่ายเป็นสองเท่านี้เกิดขึ้นเนื่องจากโบนัส 5% จากบัญชีเพชรบริหารและอีก 5% จากบัญชีผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหาร

โบนัสบริหารทวีคูณและโบนัสบริหารสาขาที่จะได้รับจากยอดจำหน่ายกลุ่มของบัญชีผู้ก่อตั้งธุรกิจ เพชรบริหารจะสูงถึง 19% เนื่องจากเรามีโอกาสได้รับ 14% โบนัสบริหารทวีคูณ สำหรับบัญชีผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหารและอีก 5% โบนัสจากผู้บริหารสาขาสำหรับบัญชีเพชรบริหาร

หากไม่สามารถรักษาระดับผลงานตามข้อกำหนดคุณสมบัติของผู้บริหารระดับเพชรบริหารได้ เราจะถูกตัดสิทธิ์ การดำรงตำแหน่งผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหารชั่วคราวและยอดจำหน่ายใดๆที่เกิดขึ้นภายใต้ตำแหน่งผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหารจะหยุดลง โดยบริษัทจะงดจ่ายเงินโบนัสแบบ 2 เท่านี้

ให้แก่ตำแหน่งผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหาร จนกว่าจะสามารถกลับมามีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของระดับเพชรบริหารอีกครั้ง

\* ถึงแม้ว่าตำแหน่งผู้ก่อตั้งธุรกิจเพชรบริหาร (Business Builder) จะเปรียบเทียบกับผู้บริหารสาขาชั้นที่หนึ่งของตำแหน่งเพชรบริหารแต่ไม่สามารถนับเป็นผู้บริหารสาขาชั้นที่หนึ่ง เพื่อรักษาอาณาเขตการเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับเพชรบริหารได้

	โบนัสที่เพชรบริหาร ได้รับ		โบนัสที่พึง จะได้รับ
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 1	5%	โบนัสที่ผู้ก่อตั้งธุรกิจ เพชรบริหารได้รับ	5%
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 2	5%	5%	10%
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 3	5%	5%	10%
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 4	5%	5%	10%
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 5	5%	5%	10%
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 6	5%	5%	10%
ผู้บริหารสาขาชั้นที่ 7	-	5%	5%

#### ขั้นตอนในการขึ้นเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร

เมื่อผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน ได้มีความรู้ด้านผลิตภัณฑ์ และประสบการณ์ด้านการจำหน่ายปลีก การสปอนเซอร์และการฝึกอบรมผู้แทนจำหน่ายในองค์กรมากขึ้นผู้แทนจำหน่ายจะมีโอกาสเพิ่มพูนผลตอบแทนของตนได้ โดยการเข้ารับพิจารณาคุณสมบัติการเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับผู้บริหารซึ่งมีอยู่ 2 วิธี

##### วิธีที่ 1 การขึ้นเป็นผู้บริหารแบบระยะเวลา 4 เดือน

ในการขึ้นเป็นผู้บริหาร ท่านผู้แทนจำหน่ายจะต้องยื่นหนังสือแสดงความจำนง (LOI) มายังบริษัท โดยมีข้อกำหนดว่าในเดือนแรกที่ท่านขึ้น LOI ท่านจะต้องมียอดจำหน่ายส่วนตัว (PV) 500 คะแนน ยอดจำหน่ายกลุ่ม (GV) 2,000 คะแนน และเมื่อมีคุณสมบัติครบตามที่กำหนดแล้ว ผู้แทนจำหน่ายสามารถเข้าสู่ขั้นตอนการพิจารณาคุณสมบัติดังกล่าวได้ โดยมีข้อกำหนดตามตารางข้างล่างนี้

	เดือนที่ขึ้น หนังสือแสดง ความจำนอง (LOD)	เดือนที่ 1 ของการ พิจารณา (QEXEC1)	เดือนที่ 2 ของการ พิจารณา (QEXEC1)	เดือนที่ 3 ของการ พิจารณา (QEXEC1)	เดือนที่ขึ้น เป็นผู้บริหาร QEXEC1)
ยอดจำหน่ายส่วนบุคคล (PSV) คะแนน	500	500	500	500	100
ยอดจำหน่ายส่วนบุคคล (GSV) คะแนน	2,000	2,000	2,500	3,000	3,000/2,000

- หากท่านไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดของเดือนนั้นๆ ได้ ในช่วงการพิจารณาคุณสมบัติได้ บริษัทอนุญาตให้มีการผ่อนผันในการทำยอดจำหน่าย (Grace Month) ได้ 1 ครั้ง

#### วิธีที่ 2 การขึ้นเป็นผู้บริหารด้วยโปรแกรมสะสม 25,000 คะแนน

เพื่อสนับสนุนความพยายามและความตั้งใจอย่างต่อเนื่องของผู้แทนจำหน่ายบลูสกิน บริษัทได้เสนออีกทางเลือกสำหรับท่านถ้าผู้แทนจำหน่ายมียอดจำหน่ายกลุ่มสะสม (Accumulated Group Volume) ครบ 25,000 คะแนน เริ่มนับตั้งแต่สมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ บลู สกิน จะถือว่าท่านมีคุณสมบัติเหมาะสมในการเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร

##### หลักในการพิจารณา

- มียอดจำหน่ายกลุ่มสะสมครบ 25,000 คะแนน โดยใช้ระยะเวลาตามที่ใดก็ได้
- ในเดือนที่สะสมครบ 25,000 คะแนน จะต้องสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ บลู สกิน มาแล้วอย่างน้อย 4 เดือน
- สำหรับท่านที่ไม่เคยเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหารมาก่อนจะต้องเข้าร่วมการสัมมนาในหัวข้อ “อบรมว่าที่ผู้บริหาร (QEXEC Training)” ที่บริษัทจัดขึ้นอย่างน้อย 1 ครั้ง

#### คำจำกัดความที่ควรทราบ

เพื่อเพิ่มความเข้าใจเนื้อหาในเรื่องของแผนการปันผลตอบแทนควรรศึกษาคำจำกัดความต่างๆ ให้เข้าใจก่อนการเข้าสู่เนื้อหา

ยอดจำหน่ายส่วนบุคคล (Personal sale Volume, PSV หรือ PV) หมายถึง มูลค่าคะแนนสะสมจากการสั่งซื้อสินค้ารายเดือนของผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ บลู สกิน เพื่อบริโภคเองหรือการจำหน่ายปลีกภายใต้รหัสสมาชิกของตัวท่าน

ยอดจำหน่ายรวมของกลุ่ม (Group Sale Volume, GSV หรือ GV) หมายถึง ยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของตัวเองรวมทั้งยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของคาว์ไลน์ในองค์กรของท่าน ทั้งนี้ไม่รวมถึงยอดจำหน่ายกลุ่มของผู้บริหารสาขา และยอดจำหน่ายส่วนบุคคลของผู้บริหารสาขา

คะแนน (Point) หมายถึง หน่วยมูลค่าที่บริษัทกำหนดขึ้นเพื่อบันทึกยอดการสั่งซื้อสินค้าของบริษัทและใช้ในการคำนวณคอมมิชชั่น โดยกำหนดการสั่งซื้อโดยประมาณ xx บาท มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน (กรุณาดูอัตราคำนวณคะแนนในใบสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ชุดล่าสุด) ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นหรือลงได้ตามสถานะเศรษฐกิจของไทย

โบนัส (Bonus) หมายถึง ค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน โดยคิดจากยอดจำหน่ายของผู้แทนจำหน่ายผู้แทนจำหน่ายคาว์ไลน์ในองค์กร ตามข้อกำหนดที่ระบุในคู่มือแผนการปันผลตอบแทนของบริษัท นูสกิน จะจ่ายเงินโบนัสเป็นรายเดือนตามรอบปีปฏิทิน ให้แก่ผู้แทนจำหน่าย

ผู้แทนจำหน่าย (Distributor) หมายถึง บุคคลที่ได้รับอนุญาตให้ซื้อผลิตภัณฑ์ นูสกิน ในราคาขายส่งและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในราคาขายปลีก และมีสิทธิ์ที่จะได้รับค่าตอบแทนตามข้อกำหนดในคู่มือแผนการปันผลตอบแทน ทั้งนี้ผู้แทนจำหน่ายจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาว่าด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน โดยในข้อตกลงว่าด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่ายฉบับหนึ่งๆอาจประกอบด้วยผู้แทนจำหน่ายมากกว่า 1 คน ในกรณีเช่นนี้ “ผู้แทนจำหน่าย” จะหมายถึงกลุ่มคนที่ลงนามเป็นผู้แทนจำหน่ายร่วมกันและแต่ละคนครองสิทธิ์ในการเป็นผู้แทนจำหน่ายโดยเอกเทศ หนึ่งผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน คือผู้เข้าทำสัญญาตรงกับบริษัท โดยไม่มีการขึ้นกับบุคคลใดบุคคลหนึ่งอีก

สปอนเซอร์ (Sponsor) หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายที่แนะนำผลิตภัณฑ์หรือโอกาสในการดำเนินธุรกิจของ นูสกิน ให้กับบุคคลหนึ่งๆ (ในที่นี้หมายถึงบุคคลที่ลงนามและได้ส่งข้อตกลงว่าด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นูสกิน ที่มีรายชื่อของผู้แนะนำในฐานะสปอนเซอร์มายังบริษัท) ผู้สปอนเซอร์จะเป็นผู้ให้การสนับสนุนการทำงานและการฝึกอบรมแก่บุคคลที่ตนแนะนำเข้ามา

อัพไลน์ (Upline) หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายที่อยู่บนสายสปอนเซอร์ ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อมของผู้แทนจำหน่ายคาว์ไลน์ คนหนึ่งๆ

ดาวน์ไลน์ (Downline) หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายที่อยู่ได้ลงมาในสายการสปอนเซอร์ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม ของผู้แทนจำหน่ายอัพไลน์คนหนึ่งๆ

หนังสือแสดงความจำนงขอขึ้นเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร (Letter of intent. LOI) หมายถึง หนังสือแสดงความจำนงอย่างเป็นทางการที่จะยื่นยันเจตจำนงของท่านที่จะเข้าสู่การพิจารณาคุณสมบัติเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร

ผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร (Executive) หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายที่ผ่านขั้นตอนการ

พิจารณาคุณสมบัติของการขึ้นเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร ตามที่ระบุไว้ในคู่มือแผนการป็นผล  
ตอบแทน ช่วงเวลาการพิจารณาคุณสมบัติดังกล่าว จะถือตามเงื่อนไขปฏิบัติเป็นสำคัญ

ผู้บริหารสาขา (Breakaway Executive) หมายถึงผู้แทนจำหน่ายอาวุโสที่ได้เลื่อนเป็น  
ระดับบริหาร ภายใต้ข้อกำหนดในแผนการป็นผลตอบแทนและมีสถานภาพเป็นผู้บริหารสาขาของ  
อฟไลน์ของตน

เดือนผ่อนผันในการรักษายอด (Grace Month) ในรอบ 1 ปี ปฏิทิน ท่านผู้แทนจำหน่าย  
ระดับบริหารมีสิทธิในการใช้เดือนผ่อนผันได้ 1 ครั้ง โดยในระหว่างเดือนผ่อนผันท่านยังคงรักษา  
สถานะของผู้บริหารไว้ได้ ถึงแม้ว่าจะมียอดจำหน่ายกลุ่มไม่ถึงตามที่บริษัทกำหนด อย่างไรก็ตาม  
ภายในเดือนถัดไป ท่านต้องทำยอดให้ได้ตามข้อกำหนดของการเป็นผู้แทนจำหน่ายระดับบริหาร  
เพื่อที่จะได้รับ โบนัสในเดือนนั้นๆ ได้