



このプロモーションは、新規ディストリビューターと既存ディストリビューターを奨励し、プロモーション期間に報酬を与えるものです。初めてのサファイアは、プロモーション期間中に PGV（パーソナルグループボリューム）を累積し、ランクアップすることで、キャッシュボーナスを獲得することができます。既存のサファイアは、必要な PGV を累積し、新規ディストリビューターを 12 名登録することで、キャッシュボーナスを獲得することができます。ジュネスファイナンシャルリワードプランに基づき、本プロモーションの参加者は、コミッションに加え、キャッシュボーナスを 1 回獲得することができます。

2023 年 5 月～6 月に行われたアジアパシフィック、ラテンアメリカ、ノースアメリカの Shoot for Sapphire プロモーションでは、対象となるアクティブメンバー 2,337 人のうち、ランクアップを達成しボーナスを獲得したのは、38 人でした。

**有効なアクティブ：**アクティブなディストリビューターであれば、Shoot for Sapphire に参加する資格があることを意味します。アクティブとは、1 カ月に 60 CV を獲得し、会社と良好な関係にあるディストリビューターを指します。

**ランク達成：**プロモーション期間中に、サファイア エグゼクティブ以上のランクを獲得することを指します。

## プロモーションのしくみ

**レポートをアクティベートするには、プロモーション期間中に JOFFICE™のディストリビューターレポートにアクセスし、Shoot for Sapphire レポートをクリックします。**

**初めてのサファイア:** サファイア エグゼクティブ以上にランクアップし、PGV（スポンサーシップ・ライン全体で発生するポイント）を累積することで、コミッションに加えてボーナスを獲得し、グローバルフィールドリーダーの一人として認められます。

**既存のサファイア:** 必要 PGV を累積し、12 名の新規直紹介ディストリビューターを登録すると、コミッションに加えてボーナスを 1 回獲得できます。

PV および PGV の定義については、フィナンシャル リワード プランの用語集をご覧ください。

チームメンバー全員に参加を呼びかけましょう！ Together, Everyone Achieves More!

2024年8月1日 00:00～2024年9月30日 23:59(米国東部時間)

### 初めてのサファイア

ランク	PGV	ボーナス
サファイア エグゼクティブ	2,000	\$800 ドル
サファイア エグゼクティブ	5,000	\$2,000 ドル

### 既存のサファイア

ランク	PGV	必要条件	ボーナス
サファイア エグゼクティブ	2,000	12名の新規直紹介 ディストリビューターの登録	\$800 ドル
サファイア エグゼクティブ	5,000	12名の新規直紹介 ディストリビューターの登録	\$2,000 ドル

## 「支払い」ランク

最高達成ランクに関わらず、現在支払いを受けているランク、すなわち「支払い」ランクからスタートできます。

## 獲得方法

### 初めてのサファイア

「支払い」ランクからスタートし、PGVを累積してランクアップすることで、1つのボーナスを獲得します。参加者は、プロモーション期間中に累積したPGVとサファイア エグゼクティブランクの達成に基づいたボーナスが付与されます。上の表をご覧ください。

### 既存のサファイア

PGVを累積し、12名の新規直紹介ディストリビューターを登録することで、ボーナスを獲得します。参加者は、プロモーション期間中の累積PGVに応じてボーナスを受け取ることができます。さらに、ボーナスを受け取るには、プロモーション期間中に新規直紹介ディストリビューターを12名登録する必要があります。参加者は、累積PGVとこれらの必要条件を満たすことに基づいてボーナスが付与されます。上の表をご覧ください。

## PGV 累積方法

このプロモーションにはプロモーション期間である、2024年8月1日 00:00 から 2024年9月30日 23:59(米国東部時間)の間に、紹介者ツリーの製品販売を通じて発生した「新規PGV」が必要です。紹介者ツリーには、スポンサーシップ（直紹介ディストリビューター、それの方が紹介・登録したディストリビューター、及びカスタマー）が含まれます。

### 有資格PGVに含まれるもの:

- 新規PGV(プロモーション期間中に発生したPGV)

- ディストリビューターがアクティブになるために必要な 60 PV を超える SmartDelivery の注文からの新規 PGV。PGV は、直紹介系列組織のディストリビューターとカスタマーから発生します。
- 必要な 60 を超える自身によって購入された PV は、アップラインにのみカウントされます。
- このプロモーションにおいて、小売顧客およびジュネス プリファード カスタマーのすべての新規 PGV は、スポンサーのアップラインにカウントされます。
- 一部の PGV は除外される場合があります:
  - プロモーション期間の前または後に生成された PGV
  - 自身のディストリビューターまたはカスタマーによる SmartDelivery の最初の 60 PV
  - 「35%ルール」によって除外された PGV
  - 返品された製品からの PGV
  - スピルオーバーボリュームからの GV(アップラインによってチームツリーに配置されたディストリビューターから生成されたボリューム)
  - 大量注文 (1 回の注文で同じ製品を 17 個以上含む注文)
  - ブロックボリューム (詳細については、プロモーションルールを参照してください)

## ジュネス プロモーションルール

---

1. アクティブで良好な状態: このプロモーションに参加するには、ディストリビューターがフィナンシャル リワード プラン (FRP) で定義されているように、アクティブである必要があります。アクティブディストリビューターが参加するには、未解決なコンプライアンスの問題がなく、良好な状態を維持する必要があります。

2. 大量注文: 1 回の注文で同じ製品が 17 個未満の場合は、大量注文としてカウントされません。1 回の注文で、同じ製品が 17 個以上の場合、大量注文とみなされ、プロモーションにカウントされません。このルールは、すべての地域と国に適用されます。「クリエイティブパッケージ」にも大量注文ルールが適用されます。大量注文と見なされる注文は、プロモーションにはカウントされません。

3. 35% ルール: このプロモーションには 35%ルールが適用されます。スポンサーシップまたは顧客ボリュームのいずれか 1 つのラインから、新規 PGV の 35%以下を取得できます。

例: あなたが \$2,000 ドルのサファイア エグゼクティブ ボーナスに取り組んでいる場合、対象となる PGV の 1,750 PGV を超えて、直紹介ディストリビューター (およびその直紹介ディストリビューターが登録したダウンライン) から取得することはできません。

4. ブロックボリュームルール: 一部の PGV は「ブロック」される可能性があり、このプロモーションの対象となる PGV には含まれません。

- このプロモーションの対象となる PGV は、あなたの「支払い」ランクと同じまたはそれ以下のランクの、直紹介のダウンラインディストリビューター (スポンサーシップラインにいるディストリビューター) から生成された PGV です。スポンサーシップのディストリビューターがあなたの「支払い」ランクを超えると、そのディストリビューターのボリュームは対象となる PGV からブロックされます。ダウンラインの「支払い」ランクに達するまたは超えると、ダウンラインの PGV はあなたの PGV にカウントされます。ブロックされた PGV は、対象となる PGV にカウントされずブロックされたままになります。
- ブロックボリュームは次の例で説明されています。  
例: あなたがサファイア エグゼクティブ ランクを達成するために活動しているパール エグゼクティブである場合、パール エグゼクティブ以下のランクの直接紹介したダウンラインからの PGV は、それらのディストリビューターがサファイア エグゼクティブを達成するまでプロモ-

ションに含まれます。ダウンライン ディストリビューターがサファイア エグゼクティブを達成した後に生成される新規 PGV は、対象の PGV からブロックされます。(このルールは、このプロモーションのすべての目標ランクに適用されます。)

- ブロックボリュームは、このプロモーションにのみ適用され、フィナンシャル リワード プランには適用されません。

5. 返品製品: プロモーションにおいて、ディストリビューターおよび顧客は、製品購入後 30 日以内であれば購入した製品を返品することができます(詳細は「方針と手続き」を参照してください)。返品された製品の PGV は、対象となる PGV から除外されます。PGV が返品によって失われた場合、PGV を返品期間中に取り戻すことはできません。有資格 PGV がボーナスを獲得するための最小要件を下回った場合、ボーナスは獲得できません。ディストリビューターは、この状況を回避するために必要数よりも多いボリュームでプロモーション期間を終了することをお勧めします。

6. ボーナス支払い: プロモーションの終了後、30 日間の返品期間があります。プロモーションにて獲得したボーナスは、11 月にディストリビューターのウォレットに支払われます。プロモーションへの参加に際し、ディストリビューターはジュネスに対し、アクティブでコンプライアンス上問題のない良好な状態を維持していなければなりません。

7. ジュネスプロモーションにおいて、「ボーナス購入」は許可されていません。顧客または新規ディストリビューターへのすべての販売は、本物であり、エンドユーザーによる本来の製品購入によるものでなければなりません。ボーナス購入(別名「ゲーム」)には、コミッション、ボーナスおよびその他の報酬を獲得するため、またはランクアップをするために、ダウンラインで製品を購入することが含まれ、厳格に禁止されています。不正行為は、ディストリビューターをプロモーションから失格とし、ディストリビューターシップの解約の一因となります。詳細については、ジュネスの方針と手続きを参照してください。コンプライアンス関連の問題を回避するため、有効な写真付き身分証明書を Joffice™ウォレットにアップロードすることをおすすめします。

## ジュネスプロモーションのよくある質問

---

### 登録とスポンサーシップ

#### 1. 参加するには、ディストリビューターはプロモーション開始前に登録する必要がありますか?

いいえ、2024 年 8 月 1 日 00:00~2024 年 9 月 30 日 23:59(米国東部時間)までに登録するディストリビューターがこのプロモーションに参加できます。遅れてディストリビューター登録をすると、プロモーションを完了するために必要な日数が少なくなります。すべての参加者は、ランクと PGV の要件を 2024 年 9 月 30 日 23:59(米国東部時間)までに達成する必要があります。

#### 2. ディストリビューターがインアクティブだが、ダウンラインからの PGV が累積されている場合、彼らはこのプロモーションに参加できますか?

いいえ、PGV を累積するには、ディストリビューターがアクティブでなければなりません。このプロモーションに参加するには、ディストリビューターはフィナンシャル リワード プランで定義されているとおりアクティブでなければなりません。

#### 3. もしディストリビューターが持つ、ボーナス獲得のために必要な PGV が発生するスポンサーシップラインが 1 つのみである場合、彼らはボーナスを獲得できますか?

いいえ、必要な PGV の 35%のみが、1 つのスポンサーシップラインから受け取ることができます。ボーナスを獲得するために、少なくとも 3 つのスポンサーシップラインが必要です。

## パーソナルグループボリューム(PGV)

### **4. PGV とは何ですか？**

PGV（パーソナルグループボリューム）は、スポンサーシップラインや顧客への販売を通じて発生したコミッションボリューム（CV）です。スピルオーバーボリュームは含まれません。

### **5. スピルオーバーとは何ですか？**

アップラインによってチームツリーに配置されたディストリビューターは、スピルオーバーと呼ばれます。それらの売上は GV に含まれ、このプロモーションにはカウントされません。

### **6. 「新規 PGV」とは何ですか？**

「新規 PGV」とは、プロモーション期間中に発生した PGV と定義されています。

### **7. イベントパッケージの PGV は、このプロモーションにカウントされますか？具体的にどうなりますか？**

イベントパッケージのパーソナル ボリュームの 50%は、購入者が必要とする有資格プロモーションボリュームにカウントされます。イベントパッケージの PGV は全てアップラインのディストリビューターにカウントされます。（参加ディストリビューター1 人につき 2 パッケージ）

### **8. ジュネス プリファード カスタマーからのコミッションボリューム(CV)はカウントされますか？**

はい、ジュネスプリファードからの CV は SmartDelivery での注文を含めすべてのボリュームがカウントされますが、35%ルールは適用されます。

### **9. このプロモーションでは PGV は累積されますか？**

はい、PGV はこのプロモーションで累積します。たとえば、ディストリビューターが 500 PGV を達成している場合、さらに 1,500 PGV を累積する必要があり、サファイア エゼクティブ以上を達成すると \$800 ドルのボーナスを獲得できます。ジュネスランク獲得条件の詳細については、フィナンシャル リワード プランをご覧ください。

### **10. ディストリビューターはアクティブ維持のために毎月 60 CV を保有しなければなりません、その CV はスポンサーの PGV としてこのプロモーションにカウントされますか？**

いいえ、ただしディストリビューターが SmartDelivery を設定している場合、必要である 60 CV を超えるボリュームは、ポイントが少ない方のレッグに行き、スポンサーが必要とするプロモーションの PGV にカウントされます。

### **11. ディストリビューターがプロモーションの対象となる PGV を確認できるレポートは何ですか？**

Shoot for Sapphire のレポートは Joffice™ > ビジネス > ディストリビューターレポート > Shoot for Sapphire レポートをクリックしてご覧ください。

### **12. 顧客からのパーソナル ボリュームは、ボーナスを獲得するために必要なスポンサーの PGV にカウントされますか？**

はい。顧客からの PV はボーナスを獲得するためにスポンサーが必要とする PGV にカウントされます。すべての顧客ボリュームは、登録ツリーでアップラインになっているディストリビューターへカウントされます。

### 13. 振り落ちポイントは、ボーナスを獲得するために必要な PGV にカウントされますか？

いいえ、左右どちらかで受け取る振り落ちポイントは、ボーナスを獲得するためにディストリビューターが必要とする PGV にカウントされません。ただし、振り落ちポイントは、登録ツリーでアップラインになっているディストリビューターへカウントされます。

#### ランク

### 14. ディストリビューターは、達成された最高ランクもしくは「支払い」ランクのどちらかに基づいてこのプロモーションを開始しますか？

このプロモーションは、ディストリビューターの現在の「支払い」ランクに基づいています。

#### 初めてのサファイア:

例：ディストリビューターの最高ランクがサファイア エグゼクティブで、そのディストリビューターがエグゼクティブとして支払いを受けている場合、このプロモーションのディストリビューターのスタートランクはエグゼクティブです。そのディストリビューターの目標は、プロモーション期間中にサファイア エグゼクティブになり、必要な有資格 PGV を累積することです。ただし、ディストリビューターはシステム上最高達成ランクを失うことはなく、サファイア エグゼクティブとして認定されます。

#### 既存のサファイア:

目標は新規 PGV を累積し、12 人の新規直紹介ディストリビューターを登録することです。

### 15. 「支払い」ランクとは何ですか？

「支払い」ランクは、2024 年 8 月 1 日 00:00(米国東部時間)にプロモーションに参加している既存のディストリビューターの獲得ランクです。購入した一時的なランクは、プロモーションにはカウントされません。ランクは獲得または構築したものである必要があります。ジュネス ランキング システムの詳細については、フィナンシャル リワード プランをご覧ください。

### 16. 「一時的なランク」とは何ですか？

一時的なランクとは、パッケージ購入または他のプロモーションに関連する短期間の「支払い」ランクです。一時的なランクはこのプロモーションのランク割当にカウントされません。

例：多くの国では 1Year パッケージを購入するとディストリビューターはサファイア エグゼクティブとして 360 日間支払われます。このタイプの「一時的なランク」は達成ランクとはみなされません。

### 17. ディストリビューターがプロモーション期間中にランクボーナスを複数回獲得することは可能ですか？

いいえ、各参加者は、プロモーション中に 1 つのランクボーナスしか獲得できません。