



# Översikt över kompensationsplanen för Isagenix<sup>®</sup> - Teamet



Datum för ikraftträdande: 1 januari 2024

Under mer än två decennier har Isagenix betalat över 4 miljarder euro i provision till medlemmar som hjälper människor att använda våra revolutionerande produkter. Isagenix Team Compensation Plan uppmuntrar människor att arbeta tillsammans för att uppnå ekonomiska mål. Medan vi är stolta över integriteten i denna plan, bestäms i slutändan dina individuella resultat och framgång av många faktorer, inklusive din personliga ansträngning, tidsåtgång, sociala och säljfärdigheter och din inflytandesfär.\*

\*Isagenix kan inte garantera någon särskild inkomstnivå. Även Associates som ägnar en betydande mängd tid, ansträngning och personliga medel kanske inte uppnår en meningsfull nivå av framgång. Läs vår intäktsredovisning på [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings) för mer information. Isagenix kan modifiera eller ändra denna Kompensationsplan när som helst.



## STEG 1: REGISTRERA DIG SOM PREFERENSKUND

Oavsett om ditt mål är att gå ner i vikt, bygga muskler, förbättra din hälsa, leva ett hälsosammare liv eller tjäna lite extra pengar, uppmuntrar vi alla att börja som kund. En person kan köpa Isagenix-produkter genom en Isagenix Independent Associate, eller så kan de välja att öppna ett Isagenix Customer Membership Account och njuta av rabatter på 15-25 procent av detaljhandelspriserna.

TJÄNA FÖR ATT  
DELA MED DIG AV  
PRODUKTER DU  
ÄLSKAR



20% BONUS FÖR  
PRODUKTINTRODUKTION



DETALJHANDEL &  
DETALJHANDEL DIREKT VINST



BONUSAR FÖR  
AVANCEMANG I RANG



INCITAMENT OCH  
KAMPANJER



BONUSAR TILL TEAM  
(CYKLER)



MATCHNING AV  
LEDNINGEN BONUSAR

## STEG 2: UPPGRADERA TILL ASSOCIERAD

För att kunna delta i kompensationsplanen måste en kund uppgradera sitt konto till Isagenix Independent Associate genom att slutföra Associate-ansökningsprocessen i Back Office (avgifter kan tillkomma).

### DELA OCH TJÄNA "RÄTT NU" – PENGAR

Vid uppgradering kommer Associates att få en personlig webbplats där deras egna Retail Direct-kunder kan köpa produkter. Associates är berättigade till **Retail Profits, Retail Direct Profits** och **20% Product Introduction Bonus** och kan ackumulera Group Volume (GV). Du lär dig mer om GV i Steg 3. Den viktigaste slutsatsen här är att du genom att uppgradera till Associate får tillgång till olika sätt att öka dina inkomstmöjligheter bara genom att dela med dig av de produkter du älskar.

## Het "Right Now" Geld



### 20% BONUS FÖR PRODUKTINTRODUKTION

Registrera en ny kund och tjäna 20 % av försäljningspriset på deras första beställning (tjäna på leveransbara produkter efter eventuella rabatter eller kuponger, exklusive skatter och frakt).



### VINSTER FÖR DETALJHANDELN

Beställ produkter direkt från Isagenix till rabatterade priser och återförsälj produkterna personligen till detaljhandelspriser.



### DETALJHANDEL DIREKT VINST

Låt dina kunder beställa produkter direkt från Isagenix via din personliga webbplats. Kunderna beställer till detaljhandelspris och skillnaden är din vinst.

Fullständiga definitioner av dessa termer finns i ordlistan som börjar på sidan 12.

## BÖRJA TJÄNA PENGAR PÅ ATT DELA MED DIG AV DE PRODUKTER DU ÄLSKAR

20% PIB

VINSTER FÖR DETALJHANDELN

DETALJHANDEL DIREKT VINST

"JUST NU" – PENGAR

### DU ÄR PÅ VÄG ATT BYGGA ETT TEAM

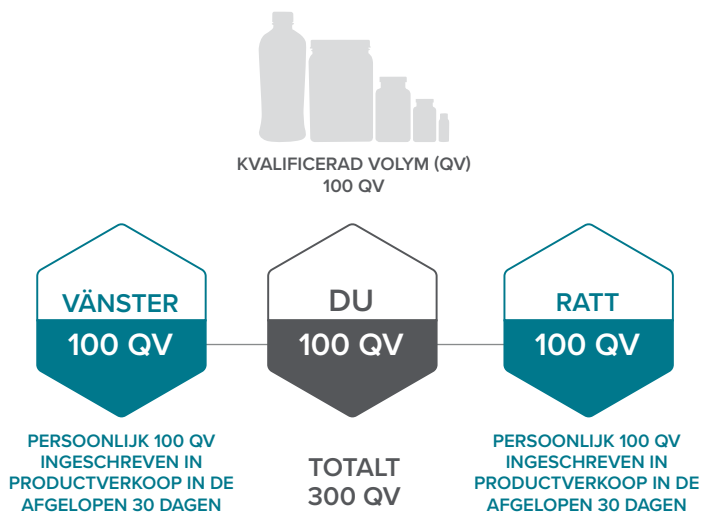
När nya kunder och medarbetare skapar ett konto tilldelas de en unik placering i sin inskrivande sponsors marknadsföringsorganisation. Denna organisation består av två säljteam eller "ben", ett på höger sida (Right Sales Team) och ett på vänster sida (Left Sales Team). En Associates ersättning härrör främst från produktköp av kunder (och Associates) i hans eller hennes marknadsföringsorganisation. När en Associates marknadsföringsorganisation växer sker mer produktförsäljning, och när mer produktförsäljning sker kan mer pengar tjänas.

## STEG 3: AVANCERA TILL KONSULT DELA PRODUKTEN MED MINST TVÅ PERSONER OCH AVANCERA TILL KONSULT

### DEEL HET PRODUCT MET MINSTENS TWEE MENSEN EN RANK ADVANCENAAR CONSULTANT

Bli konsult genom att samla ihop 100 kvalificerade volymer (QV) och upprätthålla minst 100 QV från en personligt registrerad medlem eller medlemmar i vart och ett av dina vänstra och högra säljteam under de senaste 30 dagarna. Kvalificerad volym är ett poängvärde som tilldelas varje Provisionsgrundande produkt (inklusive paket).\* QV används för att mäta aktiv status, paid-as-ranking och kvalificerande registreringar för kampanjer. BV och QV anges tillsammans vid inköpstillfället, och där BV kan minska om en produkt är rabatterad, kommer QV vanligtvis inte att göra det.

#### ILLUSTRATION AV BEFORDRAN TILL KONSULT



### FLER SÄTT ATT TJÄNA

När du kvalificerar dig som konsult belönar Isagenix dig med en engångsbonus på 37 £/44 € för att avancera i rang (RAB).\*\*

Dessutom får du tillgång till din ackumulerade GV och kan tjäna **Teambonusar (även kallade cykler)**, liksom andra **kampanjer och incitament** som är tillgängliga för konsulter och högre.

## INTJÄNINGSMÖJLIGHETER FÖR KONSULTER

20% PIB

VINSTER FÖR DETALJHANDELN

DETALJHANDEL DIREKT VINST

£37/€44 RAB

BONUSAR FÖR KONSULTUTVECKLING (DEL AV BONUS FÖR AVANCEMANG)

TEAMBONUS (UPP TILL 100 CYKLER)

### PERSONLIGT INROLLERAD

När du hjälper någon att öppna ett medlemskonto hos Isagenix - som en kund eller en associerad - anses de vara din "personligt inrollerade" medlem och de tilldelas en plats i ditt teamplaceringsträd (i antingen ditt vänstra säljteam eller ditt högra säljteam).



### PRO-TIP: BEVARA DIN AKTIVA STATUS

Din **aktiva status** tilldelas varje dag baserat på om du har uppfyllt kvalifikationskraven under den omedelbart föregående 30-dagarsperioden. För att få annan ersättning än vinster från detaljhandeln och bonusar för produktintroduktion måste du vara aktiv.

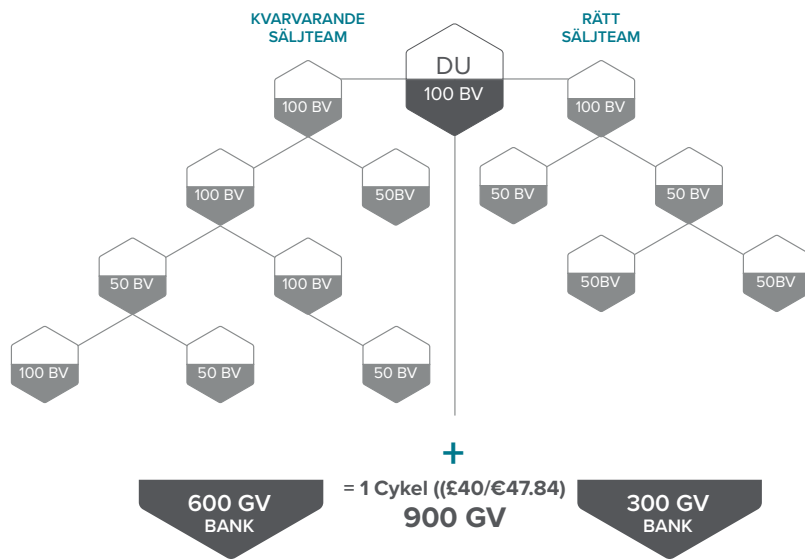
\* Kvalificerad volym (QV) kan ackumuleras från personliga inköp (för personligt bruk eller detaljhandelsförsäljning) och/eller direkt detaljhandelsförsäljning.

\*\* Bonusar för att avancera i rang är engångsincitament som är tillgängliga vid tidpunkten för publiceringen; de betraktas inte som en direkt del av kompensationsplanen och kan när som helst ändras, modifieras eller avbrytas av Isagenix.

## FÖRSTÅ CYKELLÖN OCH HÄVSTÅNGSINKOMST

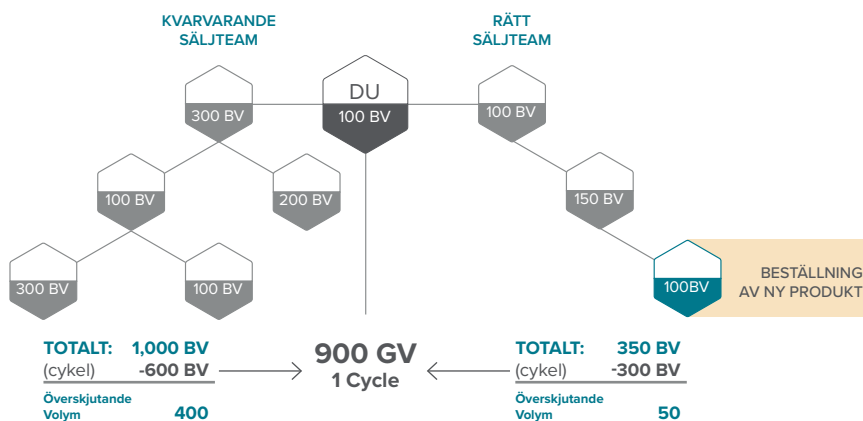
### HUR SER EN TEAMBONUS (CYKELLÖN) UT?

Visualisera din organisation med ett bankkonto under vart och ett av dina vänstra och högra säljteam. När produktförsäljning sker någonstans i din marknadsföringsorganisation, oavsett om du personligen har registrerat dessa personer eller inte, ackumuleras BV på vart och ett av dessa bankkonton. Varje gång du som betald konsult ackumulerar minst 600 BV på ena sidan och 300 BV på andra sidan tjänar du en cykel, vilket motsvarar ca 40 £/47,84 €. Den totala BV som ackumuleras i en medarbetares vänstra och högra säljteam är din **Gruppvoly (GV)**.



### SÅ HÄR FUNGERAR DET (FÖLJ EXEMPELGRAFIKEN NEDAN)

Låt oss säga att du har samlat 1 000 BV i ditt vänstra säljteam och 250 BV i ditt högra säljteam, och att en ny order på 100 BV kommer in från ditt högra säljteam, så nu har du 350 BV i det högra. Eftersom du har ackumulerat minst 600 BV på vänster sida och minst 300 BV på höger sida uppstår en cykel.



När detta sker dras 600 BV och 300 BV av, vilket ger dig något som vi kallar **Holdover Volume** på 400 BV till vänster och 50 BV till höger. Denna Holdover Volume kommer att fortsätta att ackumuleras så länge du är aktiv eller tills du upplever en MegaCycle (se appendix).

### BUSINESS VOLUME (BV) – E

ett poängvärde som tilldelas varje Isagenix provisionsprodukt (inklusive förpackningar). BV används för att spåra och mäta produktförsäljning och för att beräkna provisioner.

**GRUPPVOLYM (GV)** – Den totala BV som ackumuleras i en Medarbetares vänstra och högra säljteam tillsammans.

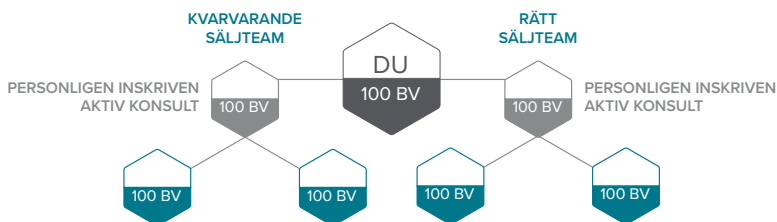
**HOLDOVER VOLUME (GV)** – Obetald GV i var och en av en Medarbetares två Säljteam som kan ackumuleras mot nästa intjänade Teambonus.

Cykler beräknas dagligen och betalas ut varje vecka, och eftersom du ackumulerar försäljning för hela din marknadsföringsorganisation oavsett hur mycket den växer, kan du tjäna flera cykler om dagen. Beroende på din rang kan du tjäna upp till 100 cykler per provisionsvecka som konsult, chef eller direktör och upp till 250 cykler per provisionsvecka som chef. Som en del av Rank Advancement Bonus-kampanjen belönar Isagenix dig för att uppnå milstolpar i cykeltillväxt när du når 10, 20, 40 och 60 cykler medan du avancerar i rang.

## STEG 4: AVANCERA TILL MANAGER (TVÅ MED TVÅ)

### DINA TVÅ PERSONER DELAR PRODUKTEN MED TVÅ TILL PERSONER

Du kan kvalificera dig till Manager genom att vara aktiv med minst två Personligt registrerade Associates som betalas som konsulter samtidigt under de senaste 30 dagarna. Om du blir Manager inom 60 dagar efter att du blev Associate kan du bli Crystal Manager och tjäna en engångsbonus på 185 £/221 € för Crystal Manager.



## CHEFENS FÖRTJÄNSTMÖJLIGHETER

20% PIB

VINSTER FÖR DETALJHANDELN

DETALJHANDEL DIREKT VINST

BONUS FÖR KRISTALLCHEF  
(£185 / €221)

10 CYKELBONUSAR (DEL AV BONUS  
FÖR AVANCEMANG)

TEAMBONUS (UPP TILL 100 CYKLER)

### PRO-TIP: GO CRYSTAL

Isagenix erbjuder kampanjer och incitament som Rank Advancement Bonus för personer som snabbt avancerar i rangordningen. Om du blir Manager inom 60 dagar efter att du blivit Associate kan du få en engångsbonus i Crystal tillsammans med titeln Crystal Manager. Kristallbonusar är tillgängliga för Managers, Directors och Executives.

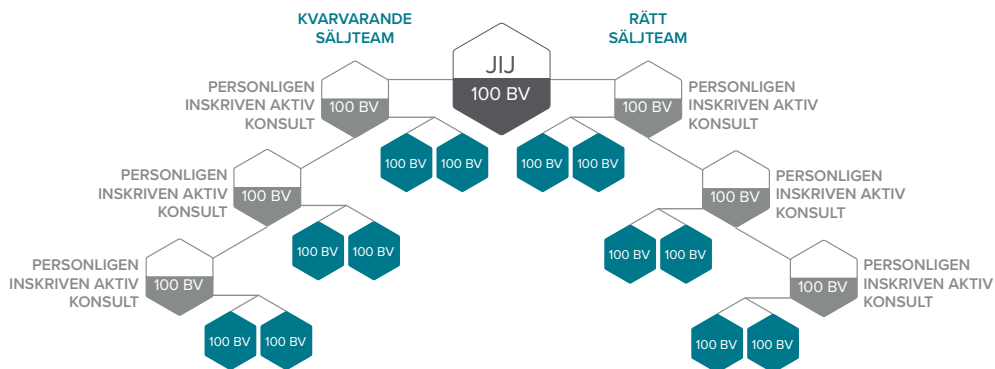
Se till att granska hela kampanjsidan för Rank Advancement Bonus på [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com).

## STEG 5: GÅ VIDARE TILL DIRECTOR (SIX MED TVÅ)

### DINA SIX PERSONER DELAR PRODUKTEN MED TVÅ PERSONER TILL

Du kan kvalificera dig till Director genom att vara aktiv med minst sex Personligt registrerade medarbetare som samtidigt får betalt som konsulter under de senaste 30 dagarna.

PLUS: Isagenix erbjuder en kampanj som betalar en engångsbonus på 555 £/664 € när du har sex personligt registrerade konsulter i ditt team inom 120 dagar efter att du blivit en associerad.



## DIREKTÖRENS INTJÄNINGSMÖJLIGHETER

20% PIB

VINSTER FÖR DETALJHANDELN

DETALJHANDEL DIREKT VINST

BONUS FÖR KRISTALLDIREKTÖR (555 £ / 664 €)

20 CYKELBONUSAR (DEL AV BONUS FÖR AVANCEMANG)

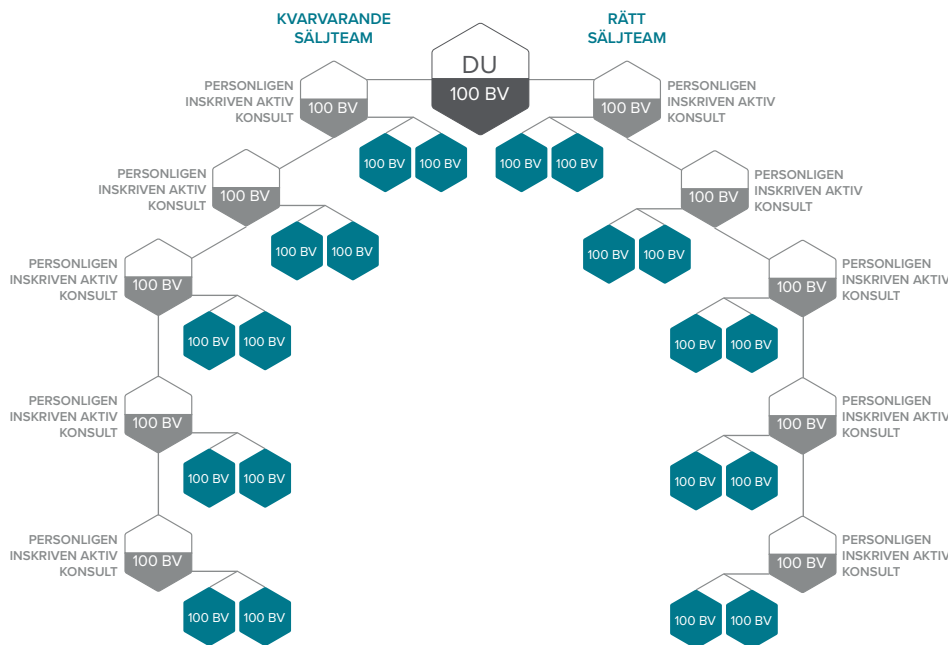
TEAMBONUS (UPP TILL 100 CYKLER)

## STEG 6: HÖJ TILL EXECUTIVE (TIO MED TVÅ)

### DINA TIO PERSONER DELAR PRODUKT MED TVÅ PERSONER TILL

Kvalificera dig för Executive genom att vara aktiv med minst 10 personligt registrerade Associates som är betalda som konsulter (minst fem på vart och ett av dina vänstra och högra säljteam) en dag under de senaste 30 dagarna. Behåll Executive genom att vara aktiv med minst 10 personligt registrerade Associates som är betalda som konsulter (minst 8 i det ena säljteamet och 2 i det andra) en dag under de senaste 30 dagarna.

När du uppnår Executive låser du upp ett nytt sätt att tjäna pengar. Som paid-as Executive kan du nu tjäna maximalt 250 cykler per vecka för varje vecka som du behåller din paid-as Executive-ranking varje dag under provisionsveckan. Paid-as Executives kan också få Matchningsbonusar för Executive Team och bli berättigade till Re-Entries (se nedan) utöver alla de förmåner och intjäningsmöjligheter som Directors har tillgång till. PLUS: Om du uppnår denna nivå inom 180 dagar från det att du blev Associate kan du få en engångsbonus på 740 GBP/886 EUR och rankas som Crystal Executive (se sidan 9).



## INTJÄNINGSMÖJLIGHETER FÖR LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

20% PIB

VINSTER FÖR DETALJHANDELN

DETALJHANDEL DIREKT VINST

BONUS FÖR KRISTALLISERADE  
(£740 / €886)

40 OCH 60 CYKELBONUSAR (DEL  
AV BONUS FÖR AVANCEMANG)

TEAMBONUS (UPP TILL 250 CYKLER)

10 % MATCHANDE TEAMBONUS

RE-ENTRIES

## 10 % Matchande Teambonus

När du har kvalificerat dig som Executive är du erkänd som en ledare inom Isagenix. Utöver alla andra förmåner är betalda som Executives berättigade till en 10 % matchande teambonus på sina personligt inskrivna betalda som-konsulter och högre. Detta innebär att du kan tjäna upp till 500 cykler per affärscenter, per provisionsvecka - 250 teambonuscykler plus upp till 250 i matchande teambonusar (högst 25 matchande teambonuscykler per provisionsvecka per personligt registrerad konsult och högre).

**EXEMPEL** - Om en av dina Personligt anslutna konsulter tjänar 100 Cykler under en provisionsvecka kan du, som betald Executive, tjäna ytterligare 10 Cykler (10 % av den Personligt anslutna konsultens 100 Cykler) den veckan. Om vi antar att varje cykel är värd £40 / €47.84 blir det £400 / €478.40 extra i matchande teambonusar bara den veckan!

## STEG 7: GÅ PLATINUM

En annan fördel med att bli Executive är möjligheten att kvalificera sig för en återinträdesposition. Att öppna en återinträdesposition kvalificerar medlemmen för den erkännandegrad som vi kallar Platinum - den högsta erkännandegraden!

### Återinträden

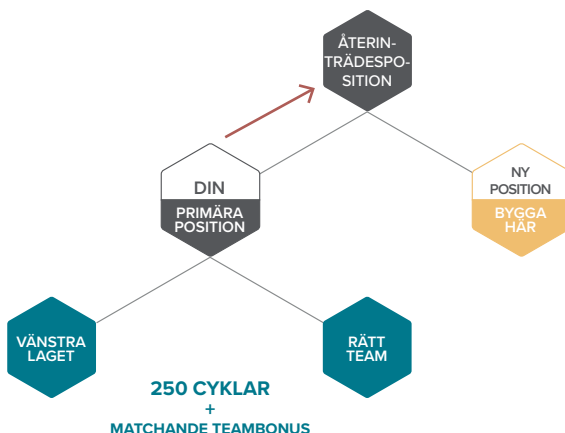
Betalda som Executives under tre på varandra följande månader, vars team har producerat i genomsnitt 225 cykler inom 13 veckor, kan ansöka om en återinträdesposition. Den första återinträdespositionen är placerad omedelbart ovanför befattningshavarens befintliga primära position. Efterföljande återinträdespositioner är placerade omedelbart ovanför den senaste återinträdespositionen. Om återinträdespositionen godkänns blir den primära positionen en sida av Executive Sales Team (dvs. Major Volume Sales Team). Detta innebär att en Executive kan utnyttja volymen från den primära positionen som ett ben i den nya re-entry positionen. Kvalifikationerna för att avancera till en ny återinträdesposition är desamma som för alla andra nya positioner.

### Cykling för Återinträdespositioner

Behåll betald som Executive i en position med 10 konsulter (valfri kombination med minst 2 på ena sidan och upp till 8 på den andra) för att vara berättigad att tjäna upp till 250 cykler i alla dina positioner. Återinträde är ett sätt att fortsätta växa, bygga upp och dra nytta av alla tillgängliga tillväxtnilstolpar, befordringar och incitament. Mer information finns i formuläret Begäran om återinträde och i Platinum-handboken.

### Executive Match

Förtjäna Executive Match från din återinträdesposition utöver din primära position genom att behålla betalt som Executive med 10 betalda som konsulter i en position (valfri kombination med minst 2 på ena sidan och upp till 8 på den andra) och 5 betalda som konsulter i efterföljande återinträdespositioner.



# Särskilda funktioner i Isagenix Kompensationsplan

## Internationella Marknader

Godkända medarbetare kan begära godkännande att delta på marknader (utanför sin hemregion) där Isagenix är lagligt registrerat för att bedriva verksamhet och officiellt är öppet för affärer. För att ansöka behöver medarbetare bara fylla i och skicka in en internationell sponsringsansökan och avtal, tillsammans med en årlig regional medarbetaravgift, där så är tillämpligt. Denna avgift tillkommer utöver din ansökan som associerad och inkluderar ytterligare tjänster och utbildning i ditt supportsystem för associerade och din personliga webbplats. Som internationell sponsor blir du berättigad till provision i internationella regioner. De godkända aktiva betalda konsulterna och högre kan tjäna på gruppvolym som genereras av medarbetare i deras säljteam som bor utanför deras hemregion. Till exempel är USA, Kanada och Puerto Rico en region, så en amerikansk medarbetare kan få GV från Kanada och Puerto Rico utan ett Internationellt Sponsorskap (restriktioner och begränsningar gäller, se EU.IsagenixBusiness.com för ytterligare information).

## UTLÄNDSK VALUTAPOLICY

Isagenix utvecklar en Provisionsmultiplikator baserad på källan till volymen från varje land där den associerade bedriver verksamhet. Den nya Provisionsmultiplikatorn kommer att vara ett viktat genomsnitt som är unikt för den mängd volym som kommer från varje land och kommer att användas som multiplikator för deras provisioner. Den nya provisionsmultiplikatorn kommer att beräknas och uppdateras varje kvartal och kommer att gälla för alla medarbetare med minst 10 % eller mer av sin volym från länder utanför deras region.

## Isagenix 50% Utbetalningsgaranti

Isagenix erbjuder sina associerade ett av de mest distributörsvänliga programmen med en av de starkaste utbetalningarna i nätverksmarknadsföringsbranschen. Vi betalar ut ersättning på 50 % av den BV vi får på provisionerade produktköp under programmets livstid. För varje betalningsperiod där utbetalningen är mindre än 50% låser vi in saldot på vårt kompensationskonto för att komplettera framtida utbetalningar vid behov. För att skydda möjligheterna för alla oberoende medarbetare och Isagenix har företaget dock ett maximum på 50% av den BV som kan betalas ut.

### SÅ HÄR FUNGERAR DET:

Varje vecka beräknas den totala BV för provisionspliktiga produktköp och 50 % av detta värde är tillgängligt för utbetalning i kompensationsplanen. Företaget betalar först ut alla tillämpliga PIB. De återstående medlen bildar en pool som delas ut till alla Kollegor som tjänar Teambonusar (Cykler) och 10 % Matchande Teambonusar. **Cykelvärdet bestäms genom att dividera den återstående poolen med det totala antalet cykler.**

$$\frac{\text{Totalt återstående pooldollar}}{\text{Totalt antal Intjänade Cykler}} = \text{VÄRDE FÖR VARJE CYKEL}$$

## MegaCycle

En MegaCycle inträffar i slutet av varje dag då minst 100 Cycles har ackumulerats sedan medarbetarens (1) registreringsdatum eller (2) senaste MegaCycle. För att ge stabilitet åt Kompensationsplanen kommer Isagenix att hålla över upp till 150 000 GV i Major Volume Sales Team och alla återstående GV i ditt Minor Volume Sales Team för att tjäna din nästa Team Bonus. Alla GV över 150 000 GV från ditt Major Volume Sales Team tas bort när varje MegaCycle inträffar.

## Förmånsperiod

För att vara berättigad till teambonusar läggs en förmånsperiod på fem dagar till det tidigare kravet på 30 dagar för att fastställa aktiv status.

## Veckolön

Veckolön är ett anmärkningsvärt inslag i Isagenix Team Compensation Plan. En provisionsvecka börjar kl. 12.00 (ET) på måndagen och pågår till kl. 23.59 (ET) påföljande söndag. Den intjänade ersättningen betalas ut till Kollegor på måndagen följande vecka (i praktiken en vecka i efterskott).

## Icke-aktiva Kollegor

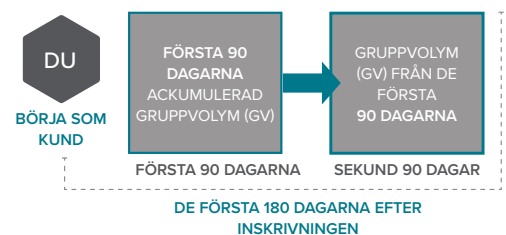
Kollegor som inte är aktiva med 100 QV kommer inte att ackumulera någon GV och kommer att få eventuell kvarvarande volym återställd till noll.

## Konsultunderhåll

Om du är aktiv men inte lyckas kvalificera dig som en betald konsult behåller du befintlig GV och fortsätter att ackumulera både ytterligare GV och din egen BV som är mer än 100.

## Företrädna kunder deltar inte i kompensationsplanen

De flesta av våra medlemmar är kunder som tycker om våra produkter och inte deltar i kompensationsplanen, och det är OK! Om en kund är intresserad av att bli associerad är de berättigade att ackumulera all kvalificerad volym (QV) över 100 QV under en 30-dagarsperiod i 180 dagar från deras anslutningsdatum, plus affärsvolym (BV) under deras första 90 dagar som en uppmantran att bli associerad och bygga upp en Isagenix-verksamhet. För att dra nytta av eventuell ackumulerad volym måste en kund öppna ett partnerkonto inom 180-dagarsperioden omedelbart efter sitt anmälningsdatum. Om en kund inte blir en aktiv partner inom de första 90 dagarna efter sitt registreringsdatum kommer den ackumulerade gruppvolymen att hållas kvar i ytterligare 90 dagar, varefter all sådan volym kommer att tas bort. Om en kund blir en Associate och har ackumulerad Group Volume måste kunden vara aktiv med 100 QV inom 30 dagar efter övergången till Associate för att kunna fortsätta ackumulera volymen. Se ditt kundkonto online för ytterligare information.



# Översikt: Sätt att tjäna pengar

	ASSOCIATE	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE
<b>“JUST NU” PENGAR</b>					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Vinster i detaljhandeln	Y	Y	Y	Y	Y
Vinster från detaljhandel direkt	Y	Y	Y	Y	Y
<b>BONUSPENGAR</b>					
Bonus för avancemang i rang		Y	Y	Y	Y
Kristallbonusar			Y	Y	Y
<b>HÄVSTÅNGSINTÄKTE</b>					
Bonus för team (Cyklar)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Bonus för matchningsteam för chefer					Y

**RETAIL PROFITS** – Kollegor kan beställa produkter direkt från Isagenix till rabatterade priser och sälja produkterna personligen till sina detaljhandelskunder. Skillnaden mellan Medarbetarens kostnader för sålda varor och försäljningspriset kallas för Medarbetarens detaljhandelsvinst. Observera att affärsvolym från alla produkter som du beställer för detaljhandelsförsäljning behandlas som kvalificerad volym.

**RETAIL DIRECT PROFIT** – Kollegor kan också hänvisa eller instruera (Retail Direct Customers) att beställa produkter direkt från Isagenix via kollegans personliga webbplats och tjäna Retail Direct Profits. Vinster från Retail Direct betalas ut varje vecka och beräknas genom att subtrahera grossistpriset och en administrationsavgift. Affärsvolymen från all Retail Direct-försäljning behandlas som kvalificerad volym. Alla volymer som överstiger 100 QV krediteras säljteamet för mindre volymer, vilket genererar ytterligare affärsvolym för teamet.

**20% PRODUKTINTRODUKTIONSBONUS (PIBS)** – Kollegor kan tjäna en engångsbonus genom att dela kvalificerade leveransbara produkter eller paket med en ny medlem på deras första beställning.

**TEAMBONUS** – Team Bonus är grunden för Kompensationsplanen. Betald-as-konsulter och högre är berättigade att tjäna teambonusar genom produktförsäljning i sitt säljteam. När en medarbetare ackumulerar minst 900 i gruppvolym (GV), minst 300 GV kommer från en sida av säljteamet (säljteamet för mindre volym) och 600 GV kommer från den andra sidan (säljteamet för större volym), tjänar medarbetaren en teambonus, även kallad en cykel. En medarbetare kan tjäna flera cykler varje dag och upp till 100 cykler per vecka. Om en Kollega uppnår och bibehåller statusen betald som Executive under en hel Provisionsvecka är den Kollegan berättigad att tjäna maximalt 250 Cykler under den Provisionsveckan.

**MATCHANDE TEAMBONUS FÖR EXECUTIVE** – Aktiva betalda som Executives är berättigade till en matchande team bonus på 10% på den veckovisa team bonusen för alla Personligt Registrerade Associates på betald som konsult rank och högre. Den matchande teambonusen beräknas dagligen och betalas ut varje vecka. Betalda som chefer kan tjäna upp till maximalt 25 matchande teamcykler från en personligen registrerad konsult och maximalt 250 chefs matchande teambonusar per provisionsvecka.

**INCITAMENT OCH PROMOTIONER** – Isagenix kan erbjuda ytterligare incitament och kampanjer från tid till annan för att uppmuntra och belöna dem som delar Isagenix-produkter med andra. Besök [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com) för aktuella kampanjer.

# Ordlista

**20 % BONUS FÖR PRODUKTINTRODUKTION (PIB)** – Kollegor är berättigade att tjäna en engångsbonus på 20 % för produktintroduktion (PIB) när en ny personligt registrerad medlem gör ett kvalificerat köp från Isagenix direkt vid tidpunkten för registreringen. 20 % PIB exkluderar eventuella rabatter, kuponger, krediter, skatter och frakt som tillämpas på den första beställningen.

**AKTIV** – I kompensationsplanen anses en medarbetare vara aktiv en viss dag om medarbetaren har uppnått minst 100 QV under de föregående 30 dagarna.

**AKTIV RANK** – Används främst för kampanjer och tävlingar. En Medarbetares aktiva rang baseras på dennes lägsta betalda-som-rang på en viss dag i en provisionsvecka.

**AKTIV STATUS** – Din aktiva status tilldelas varje dag baserat på om du uppfyllde kvalifikationskraven under den omedelbart föregående 30-dagarsperioden. För att få annan ersättning än detaljhandelsvinster och produktintroduktionsbonusar måste du vara aktiv. För att anses vara aktiv som medarbetare på ett visst datum måste du personligen generera minst 100 QV under de föregående 30 dagarna. Detta kan åstadkommas genom inköp av produkter (för eget bruk eller för återförsäljning till detaljhandelskunder) eller genom försäljning till direktförsäljningskunder via din personliga Isagenix-webbplats.

**ASSOCIERAD** – En oberoende entreprenör som har uppfyllt och fortsätter att uppfylla de behörighetskrav som anges i Isagenix Independent Associate Application and Agreement, inklusive Isagenix policyer och procedurer och kompensationsplanen. Associate är också den första rangordningen i Kompensationsplanen. Termen "Associate(s)" i sig avser generellt alla Associates oavsett rang om inte sammanhanget indikerar att rangen Associate är den avsedda betydelsen.

**ASSOCIERAT STÖDSYSTEM** – Det online stödsystem som är tillgängligt för varje Isagenix Associate vid registreringen. Det inkluderar en webbplats för Isagenix Associates där en Associates Retail Direct-kunder kan köpa Isagenix-produkter till detaljhandelspriset och där en Associate kan registrera nya kunder och Associates. Det inkluderar även tillgång till Back Office och utbildningsmaterial.

**BACK OFFICE** – Onlineportalen genom vilken Kollegor har tillgång till information och verktyg för att driva sina Isagenix-företag.

**BUSINESS CENTER** – En position i teamplaceringsträdet som är berättigad att generera inkomst. Den spårar placering och gruppvolym för säljteam.

**BUSINESS VOLUME (BV)** – Ett poängvärde som tilldelas varje Isagenix provisionsprodukt (inklusive förpackningar). BV används för att spåra och mäta produktförsäljning och för att beräkna provisioner.

**KOMMISSIONSVECKA** – Från måndag kl. 12.00 (ET) till följande söndag kväll kl. 23.59 (ET).

**KOMMISSIONSPRODUKT** – Isagenix-konsumtionsprodukter som har ett poängvärde som tilldelas dem som ett sätt att beräkna provisioner och bonusar som betalas till Kollegor.

**KOMPENSATION** – Provisioner, bonusar och andra ersättningar som en medarbetare erhåller enligt kompensationsplanen eller genom andra incitament eller kampanjer som implementeras av Isagenix för försäljning av produkter. Ersättningen beräknas dagligen och betalas ut varje vecka, en vecka i efterskott.

**KONSULT** – En rang i kompensationsplanen som uppnås av en medlem som har två aktiva medarbetare med 100 QV, en i det vänstra säljteamet och en i det högra säljteamet.

**CYKEL (AKA TEAMBONUS)** – När en aktiv konsult eller högre samlar 900 poäng i gruppvolym, och minst 300 av dessa poäng kommer från försäljningsteamet för mindre volym, och 600 poäng kommer från försäljningsteamet för större volym, tjänar den associerade en teambonus. En teambonus kallas också för en cykel.

**DAG** – Från kl. 12.00 (ET) till kl. 23.59 (ET).

**DIRECTOR** – En rang i Kompensationsplanen som uppnås av en Medlem som har minst sex Personligen Registrerade Kollegor som betalas som Konsulter samtidigt, inom de senaste 30 dagarna.

**ENROLLING SPONSOR** – Den person som krediteras för att personligen ha registrerat en Kollega eller Kund.

**EXECUTIVE** – En rang i kompensationsplanen som uppnås av en medlem som har 10 aktiva konsulter med 100 QV, fem till vänster och fem till höger för att avancera. Efter att ha avancerat till Executive kan en Executive behålla sin status genom att ha 10 aktiva konsulter, med minst två i ett team och åtta i det andra.

**EXECUTIVE MATCHANDE TEAMBONUS** – En bonus på 10 % av de veckovisa team-bonusarna för en aktiv betald som Executive och dennes personligen inskrivna betalda som Consultants och högre. Bonusen är begränsad till högst 25 cykler per personligen inskriven betald as-konsult och högst 250 matchande teamcykler per vecka.

**NÖDPERIOD** – En femdagars nådperiod läggs till 30 dagar för att fastställa aktiv status, totalt 35 dagar.

**GROUP VOLUME (GV)** – Den totala affärsvolym som ackumuleras i en Associates marknadsföringsorganisation.

**SPONSORINGSLINJE** – Linjen av Kollegor över en viss position i ett säljteam.

**MAJOR VOLUME SALES TEAM** – Det säljteam som vid varje given tidpunkt har den största obetalda och outnyttjade Gruppvolymen.

**MANAGER** – En rang i Kompensationsplanen som uppnås av en Medlem som har minst två Personligt Registrerade Kollegor som betalas som Konsulter samtidigt, inom de senaste 30 dagarna.

**MARKNADSFÖRINGSORGANISATION** – Kunder och Kollegor som befinner sig under en viss Kollega i Kollegans teamplaceringsträd och från vars produktköp Kollegans ersättning härrör.

**MEGACYCLE** – En MegaCycle inträffar i slutet av en dag då minst 100 Cykler har ackumulerats sedan den Kollegiala medarbetarens (1) registreringsdatum eller (2) senaste MegaCycle. För att ge stabilitet åt kompensationsplanen kommer Isagenix att hålla över upp till 150 000 GV i Major Volume Sales Team och all återstående GV i ditt Minor Volume Sales Team för att tjäna in din nästa teambonus. Alla GV över 150 000 GV från ditt Major Volume Sales Team tas bort..

**MEDLEM** – Inkluderar kunder och medarbetare som skapar ett konto hos Isagenix.

**SÄLJTEAM MED MINDRE VOLYM** – Det säljteam som har minst obetald, oanvänd gruppvolym vid varje given tidpunkt.

**PAID-AS RANK** – Den rank som en medarbetare kvalificerar sig för en viss dag baserat på medarbetarens QV och/eller hans eller hennes personligen inskrivna teammedlemmars QV, hans eller hennes rank och antalet personligen inskrivna teammedlemmar.

**PERSONLIGT INROLLERAD** – När du hjälper någon att öppna ett medlemskonto hos Isagenix - som kund eller associerad - anses de vara din "personligt inrollerade" medlem och de tilldelas en plats i ditt teamplaceringsträd (antingen i ditt vänstra säljteam eller ditt högra säljteam).

**PLACERINGSSPONSOR** – Den sponsor som en ny medlem placeras direkt under i teamplaceringsträdet. Placerings sponsorn kan också vara den registrerande sponsorn.

**PLATINUM** – Den högsta erkännandenivån på Isagenix, som tilldelas medarbetare som uppnår betald som Executive-status och beviljas en återinträdesposition.

**POSITION** – Är placeringsplatsen för kunder och associerade medlemmar i den registrerande sponsorns teamplaceringsträd.

**KVALIFICERINGSVOLYM (QV)** – Ett poängvärde som tilldelas varje Provisionsgrundande produkt (inklusive paket). QV används för att mäta aktiv status, paid-as-ranking och kvalificerande registreringar för kampanjer. BV och QV anges tillsammans vid köptillfället, och där BV kan minska om en produkt är rabatterad, kommer QV vanligtvis inte att göra det.

**QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH)** – QV över 100 som hålls tills en Associate blir konsult. När konsultstatus har uppnåtts tillämpas QVH på säljteamet för mindre volymer.

**RANK(S)** – Den titel eller status som en Kollega har uppnått inom Kompensationsplanen. De fem graderna i kompensationsplanen är Associate, Consultant, Manager, Director och Executive.

**RECOGNITION RANK** – Den högsta rang som en Kollega har kvalificerat sig till inom ramen för Kompensationsplanen.

**REGION** – Ett land eller en grupp av länder som utsetts av Isagenix för att särskilja geografiska områden i världen där en Kollega kan sponsra nya Kollegor och Kunder.

**DETALJHANDELSKUND** – En person som beställer Isagenix-produkter från Isagenix till rekommenderade detaljhandelspriser via en associerad persons personliga webbplats. Detaljhandelskunder är inte medlemmar.

**DIREKTA DETALJHANDELSKUND** – Den vinst en associerad tjänar på försäljning till sina detaljhandelskunder. En associerad behöver inte vara aktiv för att tjäna detaljhandelsvinster. **RETAIL PROFITS** - En person som köper Isagenix-produkter direkt från en associerad, inte via deras personliga webbplats. Direkta detaljhandelskunder är inte medlemmar.

**RETAIL DIRECT PROFITS** – Vinsten som en Associate tjänar på försäljning till sina Retail Direct-kunder. En associerad behöver inte vara aktiv för att tjäna direkta vinster.

**TEAMBONUS (CYKLUS)** – När en aktiv konsult eller högre samlar 900 poäng i gruppvolymer, och minst 300 av dessa poäng kommer från försäljningsteamet för mindre volym, och 600 poäng kommer från försäljningsteamet för större volym, tjänar den associerade en teambonus. En Teambonus kallas även för en Cykel. En Kollega kan tjäna in flera cykler på en given dag.

**TEAM PLACEMENT TREE** – Den organisationsstruktur som används av Isagenix för att spåra registreringar och köpaktivitet för alla kunder och medarbetare i syfte att samla in och betala bonusar och provisioner. Placeringsträdet används också för att fastställa kvalifikationer för olika nivåer inom Isagenix Team Compensation Plan.

**VECKA** – Från måndag kl. 12.00 (ET) till följande söndag kl. 23.59 (ET).