



Der Isagenix® Team Vergütungsplan im Überblick



Gültig ab: 1. Januar 2024

Seit mehr als zwei Jahrzehnten hat Isagenix mehr als 4 Milliarden Dollar an Provisionen an Partner ausbezahlt, die Menschen helfen, unsere revolutionären Produkte zu nutzen. Der Isagenix Team Vergütungsplan ermutigt Menschen dazu, zusammenzuarbeiten, um finanzielle Ziele zu erreichen. Obwohl wir stolz auf die Integrität dieses Planes sind, werden deine individuellen Ergebnisse und dein Erfolg letztendlich von vielen Faktoren entschieden, darunter dein persönlicher Einsatz, dein zeitliches Engagement, deine sozialen und vertrieblichen Fähigkeiten und dein Einflussbereich.*

**Isagenix kann kein bestimmtes Verdienstniveau garantieren. Selbst Associates, die viel Zeit, Mühe und persönliche Finanzmittel investieren, können unter Umständen keinen nennenswerten Erfolg erzielen. Weitere Informationen findest du in unserer Verdienstübersicht auf [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings). Isagenix kann diesen Vergütungsplan jederzeit ändern oder ergänzen.*



SCHRITT 1: MELDE DICH ALS BEVORZUGTER KUNDE AN

Egal, ob dein Ziel darin besteht, Gewicht zu verlieren, Muskeln aufzubauen, deine Gesundheit zu verbessern, ein gesünderes Leben zu führen oder ein zusätzliches Einkommen zu erzielen, wir ermutigen jeden, als Kunde zu beginnen. Du kannst Isagenix-Produkte über einen unabhängigen Isagenix Associate bestellen oder ein Isagenix-Kundenkonto eröffnen und dabei Rabatte von 15-25 Prozent auf den Einzelhandelspreis erhalten.

VERDIENE
INDEM DU DEINE
LIEBLINGSPRODUKTE
TEILST



20%
PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS



EINZELHANDEL &
DIREKTVERKAUSGEWINNE



RANGAUFGSTIEGSBONI



ANREIZE &
WERBEAKTIONEN



TEAMBONI (CYCLES)



EXECUTIVE MATCHING
TEAM BONI

SCHRITT 2: AUFSTIEG ZUM ASSOCIATE

Um am Vergütungsplan teilnehmen zu können, muss ein Kunde sein Konto zum Isagenix Independent Associate erweitern, indem er den Anmeldeprozess zum Associate im Back Office abschließt (es können zusätzliche Gebühren entstehen).

TEILEN & “SOFORT” GELD VERDIENEN

Nach dem Aufstieg erhält der Associate eine persönliche Website, auf der seine eigenen Einzelhandelskunden Produkte bestellen können. Associates können **Einzelhandelsgewinne**, **Direktverkaufsgewinne** und **20% Produkteinführungsbonus** verdienen und Gruppenvolumen (GV) aufbauen. Mehr über GV erfährst du in Schritt 3. Das Wichtigste ist, dass du mit dem Aufstieg zum Associate verschiedene Geschäftsmöglichkeiten erhältst, die dir helfen, dein Einkommen zu steigern, indem du deine Lieblingsprodukte teilst.

Das “Sofort”-Geld



20% PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS

Schreibe einen Neukunden ein und verdiene 20% des Verkaufspreises auf die erste Bestellung (Verdiene auf versandfähige Produkte abzüglich aller Rabatte oder Gutscheine, ohne Mehrwertsteuer und Versandkosten).



EINZELHANDELSGEWINNE

Bestelle die Produkte direkt bei Isagenix zu ermäßigten Preisen und verkaufe die Produkte persönlich an die Einzelhandelskunden weiter.



DIREKTVERKAUFGEWINNE

Deine Kunden können Produkte direkt bei Isagenix über deine persönliche Website bestellen. Somit erzielst du Kundengewinne. Die Kunden bestellen zum Einzelhandelspreis und die Differenz ist dein Gewinn.

Die vollständigen Definitionen dieser Voraussetzungen können im Glossar auf Seite 12 nachgelesen werden.

VERDIENE
INDEM DU DEINE
LIEBLINGSPRODUKTE
TEILST

20% PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS

EINZELHANDELSGEWINNE

DIREKTVERKAUFGEWINNE

DU BIST AUF DEM WEG, EIN TEAM AUFZUBAUEN

Bei der Einrichtung eines Kontos werden neue Kunden und Associates in die Vertriebsorganisation ihres eintragenden Sponsors eingeteilt. Diese Organisation besteht aus zwei Sales Teams oder “Beinen”, einem auf der rechten Seite (Rechtes Vertriebsteam) und einem auf der linken Seite (Linkes Vertriebsteam).

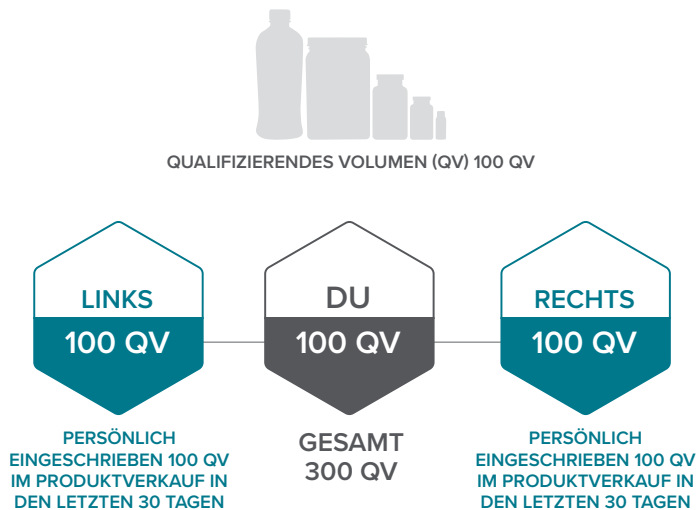
Die Vergütung eines Associates ergibt sich in erster Linie aus den Bestellungen von Produkten durch Kunden (und Associates) in seiner Vertriebsorganisation. Je mehr die Vertriebsorganisation eines Associates wächst, desto mehr Produktverkäufe erfolgen, und je mehr Produkte verkauft werden, kann auch mehr Geld verdient werden.

SCHRITT 3: AUFSTIEG ZUM CONSULTANT

TEILE DAS PRODUKT MIT MINDESTENS ZWEI PERSONEN UND STEIGE ZUM CONSULTANT AUF.

Werde Consultant, indem du 100 Qualifizierungsvolumen (QV) sammelst und innerhalb der letzten 30 Tage mindestens 100 QV von einem oder mehreren persönlich eingeschriebenen Partnern deines linken und rechten Vertriebsteams erhältst. Qualifiziertes Volumen ist ein Punktwert, der jedem provisionsfähigen Produkt (einschließlich Qualifizierungs-Pakete) zugewiesen wird.* QV wird verwendet, um den aktiven Status, den bezahlten Rang und die qualifizierenden Einschreibungen für Werbeaktionen zu messen. BV und QV werden zum Zeitpunkt der Bestellung zusammen angegeben. Während BV sinken kann, wenn ein Produkt ermäßigt wird, gilt dies für QV normalerweise nicht.

ILLUSTRATION DES AUFSTIEGS IM CONSULTANT-RANG



WEITERE VERDIENSTMÖGLICHKEITEN

Sobald du dich als Consultant qualifiziert hast, belohnt Isagenix dich mit einem einmaligen **RAB (Rangaufstiegsbonus)** in Höhe von €44**.

Zusätzlich erhältst du Zugriff auf dein angesammeltes GV und du bist berechtigt, **Team-Boni (auch Cycles genannt)** zu verdienen, sowie andere **Werbeaktionen und Anreize**, die für Consultants und höher gelten.

*Qualifizierendes Volumen (QV) kann aus persönlichen Bestellungen (für den persönlichen Gebrauch oder Einzelhandelsverkäufe) und/oder Direktverkäufen an Einzelhändler akkumuliert werden.

**Rangaufstiegsboni sind verkaufsfördernde Anreize, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verfügbar sind; sie gelten nicht als direkter Bestandteil des Vergütungsplans und können von Isagenix jederzeit geändert, angepasst oder aufgehoben werden.

VERDIENSTMÖGLICHKEITEN FÜR CONSULTANTS

20% PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS

EINZELHANDELSGEWINNE

DIREKTVERKAUFGEWINNE

€44 RAB

ENTWICKLUNGSBONI FÜR CONSULTANTS (TEIL DES RANG AUFSTIEGSBONUS)

TEAMBONUS (BIS ZU 100 CYCLES)

PERSÖNLICH EINGESCHRIEBEN—Wenn du jemandem hilfst, ein Mitgliedskonto bei Isagenix zu eröffnen - ob als Kunde oder Associate -, gilt diese Person als dein "persönlich eingeschriebener" Partner und bekommt einen Platz in deiner Struktur (entweder in deinem linken oder deinem rechten Vertriebsteam) zugewiesen.



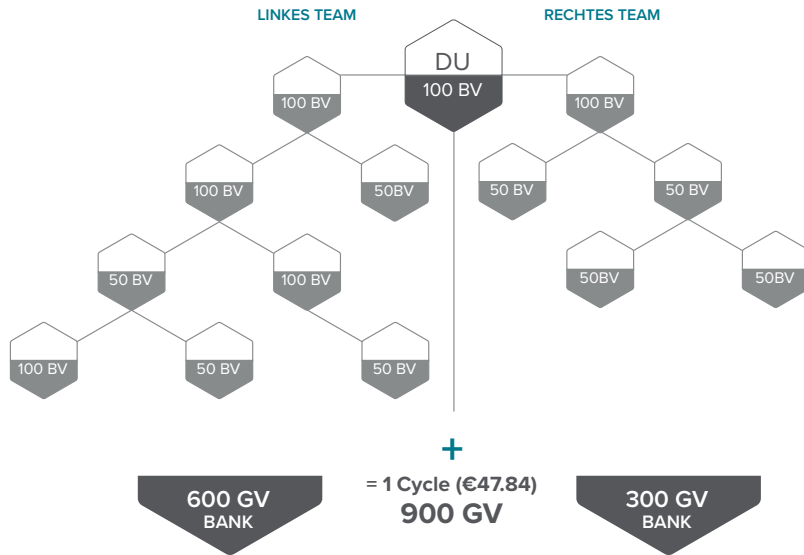
PRO-TIPP: AKTIVEN STATUS BEIHALTEN

Dein **aktiver Status** wird jeden Tag ermittelt, basierend darauf, ob Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben, in den unmittelbar vorangegangenen 30 Tagen - oder nicht. Um weitere Provisionen, als nur Einzelhandelsgewinne und Produkteinführungsboni, zu erhalten, müssen Sie aktiv bleiben.

VERSTÄNDNIS DES CYCLE-GEHALTES UND DES GEWINNES

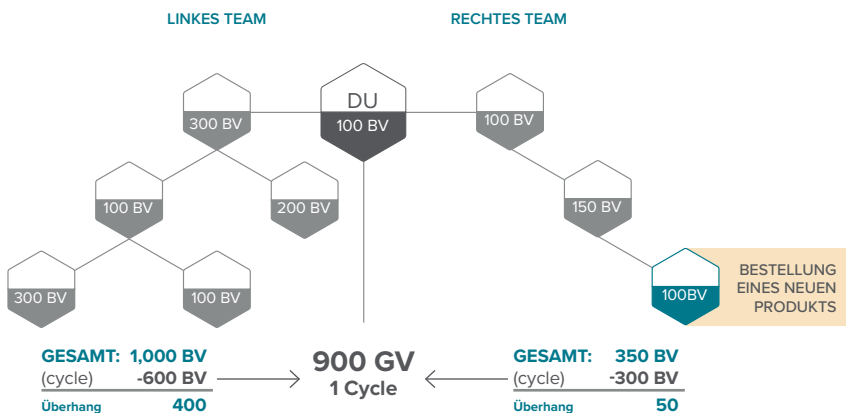
WIE SIEHT EIN TEAMBONUS (CYCLE) AUS?

Stell dir dein Unternehmen mit einem Geschäftsvolumen-Bankkonto unter jedem Ihrer linken und rechten Vertriebsteams vor. Da Verkäufe überall in deiner Vertriebsorganisation stattfinden, unabhängig davon, ob du diese Personen persönlich eingeschrieben hast oder nicht, akkumulieren BV-Punkte auf jedem dieser Geschäftsvolumen-Bankkonten. Jedes Mal, wenn du als Bezahlrang Consultant eine Gesamtsumme von mindestens 600 BV auf der einen Seite und 300 BV auf der anderen Seite ansammelst, verdienst du einen Cycle, was etwa €47.84 entspricht. Das gesamte BV, das sich in den linken und rechten Vertriebsteam eines Associates zusammenfügt, ist dein **Gruppenvolumen (GV)**.



WIE ES FUNKTIONIERT (FOLGENDE BEISPIELGRAFIK)

Nehmen wir an, du hast 1.000 BV in deinem linken Vertriebsteam und 250 BV in deinem rechten Vertriebsteam angesammelt und eine neue Bestellung von 100 BV von deinem rechten Vertriebsteam einget, so dass du nun 350 BV auf der rechten Seite vorfindest. Da du mindestens 600 BV auf der linken und mindestens 300 BV auf der rechten Seite angesammelt hast, kommt es zu einem Cycle.



Wenn das passiert, werden die 600 BV und 300 BV abgezogen und es bleibt ein so genanntes **Überhang-Volumen** von 400 BV auf der linken und 50 BV auf der rechten Seite. Dieses Überhang-Volumen sammelt sich weiter an, solange du auch aktiv bleibst oder bis du einen MegaCycle erlebst (siehe Anhang).

BUSINESS VOLUME (BV) - Ein Punktwert, der jedem Provisionsfähigen Isagenix-Produkt (einschließlich Qualifizierungs-Pakete) zugeordnet ist. BV wird verwendet, um Produktverkäufe nachzuvollziehen und zu messen, sowie um Provisionen zu berechnen.

GRUPPENVOLUMEN (GV) - Das gesamte BV, das sich in den linken und rechten Vertriebsteams eines Associates aufsummiert.

ÜBERHANG-VOLUMEN - Unbezahltes GV in jedem der beiden Vertriebsteams eines Associates, das für den nächsten verdienten Teambonus angerechnet werden kann.

Cycles werden täglich berechnet und wöchentlich ausbezahlt. Da du die Umsätze deiner gesamten Vertriebsorganisation akkumulierst, egal wie stark sie wächst, kannst du mehrere Cycles pro Tag verdienen. Abhängig von deinem Rang kannst du als Bezahlrang Consultant, Manager oder Director bis zu 100 Cycles pro Provisionswoche verdienen und als bezahlter Executive bis zu 250 Cycles pro Provisionswoche.

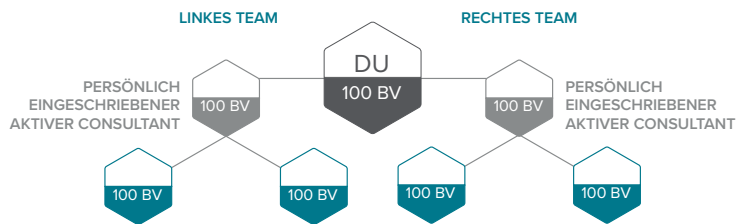
Im Rahmen des Rangaufstiegsbonus-Anreiz belohnt dich Isagenix für das Erreichen von Meilensteinen beim Cycle-Wachstum, wenn du 10, 20, 40 und 60 Cycles während deines Aufstiegs erreichst.

SCHRITT 4: AUFSTIEG ZUM MANAGER (ZWEI MIT ZWEI)

DEINE ZWEI PERSONEN TEILEN DAS PRODUKT MIT ZWEI WEITEREN PERSONEN

Du kannst dich zum Manager qualifizieren, indem du innerhalb der letzten 30 Tage den Verdienstrang eines Consultant zusammen mit mindestens zwei persönlich eingeschriebenen, vom Verdienstrang, Consultant vorweisen.

Wenn du innerhalb von 60 Tagen, als Associate zum, Manager wirst, kannst du den Crystal Manager erreichen und einen einmaligen Crystal Manager-Bonus in Höhe von 250 €221 erhalten.



MANAGER- GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN

20% PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS

EINZELHANDELSGEWINNE

DIREKTVERKAUFGGEWINNE

CRYSTAL MANAGER BONUS
(€221)

10 CYCLE-BONI
(TEIL DES RANG AUFSTIEGSBONUS)

TEAMBONUS (BIS ZU 100 CYCLES)

PRO-TIPP: GO CRYSTAL

Isagenix bietet Werbeaktionen und Anreize wie den Rangaufstiegsbonus für Personen, die schnell im Rang aufsteigen.

Wenn du innerhalb von 60 Tagen, nachdem du Associate geworden bist, zum Manager aufsteigst, kannst du einen einmaligen Crystal Bonus mit dem Titel Crystal Manager erhalten.

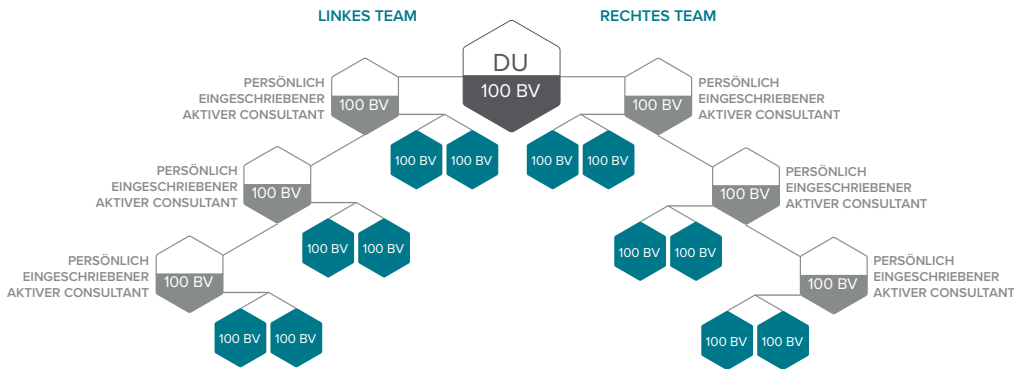
Crystal-Boni gibt es für Manager/innen, Directors und Executives. Informiere dich über die gesamte Rangaufstiegsbonus-Werbeaktionsseite auf IsagenixBusiness.com.

SCHRITT 5: AUFSTIEG ZUM DIRECTOR (SECHS MIT ZWEI)

DEINE SECHS PERSONEN TEILEN DAS PRODUKT MIT ZWEI WEITEREN PERSONEN

Du kannst dich zum Director qualifizieren, indem du innerhalb der letzten 30 Tage den Verdienstrang Consultant hältst mit mindestens sechs persönlich eingeschriebenen Associates, die gleichzeitig als Consultant bezahlt werden, die alle vom Bezahlrang Consultant sind.

PLUS: Isagenix bietet eine Aktion an, bei der ein einmaliger Crystal Director Bonus in Höhe von €664 gezahlt wird, wenn du innerhalb von 120 Tagen als Associate sechs persönlich eingeschriebene Consultants in deinem Team hast.



DIRECTOR- GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN

20% PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS

EINZELHANDELSGEWINNE

DIREKTVERKAUFSGEWINNE

CRYSTAL DIRECTOR BONUS
(€664)

20 CYCLE-BONI
(TEIL DES RANG AUFSTIEGSBONUS)

TEAMBONUS (BIS ZU 100 CYCLES)

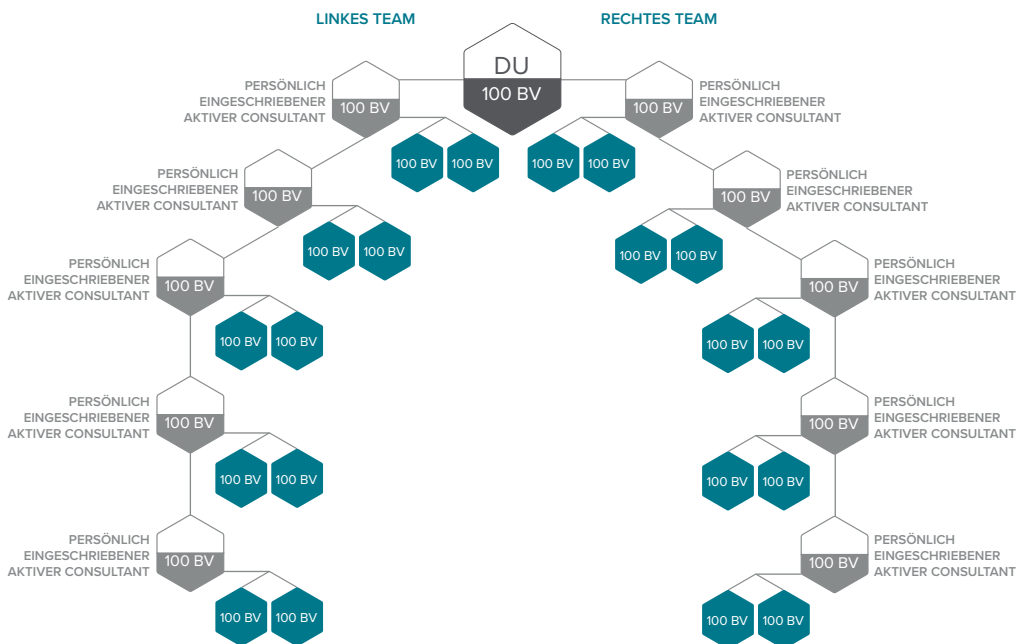
SCHRITT 6: AUFSTIG ZUM EXECUTIVE (ZEHN MIT ZWEI)

DEINE ZEHN PERSONEN TEILEN DAS PRODUKT MIT ZWEI WEITEREN PERSONEN

Qualifiziere dich für den Executive, indem du innerhalb der letzten 30 Tage gleichzeitig mit mindestens zehn persönlich eingeschriebenen Associates mit dem Verdienstrang Consultant aktiv bist, (mindestens fünf in jedem deines linken und rechten Vertriebsteams). Behalte Executive bei, indem du mit mindestens 10 persönlich eingeschriebenen Associates, die als Consultants bezahlt werden, aktiv sind (mindestens 8 in einem Vertriebsteam und 2 im anderen Vertriebsteam) an einem Tag innerhalb der letzten 30 Tage.

Wenn du den Executive-Status erreichst, eröffnen sich zusätzlich weitere Verdienstmöglichkeiten. Mit dem Bezahlrang Executive kannst du jetzt bis zu 250 Cycles pro Woche verdienen, wenn du an jedem Tag der Provisionswoche den Bezahlrang Executive beibehältst. Executives können sich zusätzlich zu all den Vorteilen und Verdienstmöglichkeiten, die Directoren zur Verfügung stehen, auch für den sogenannten Matching-Boni und Re-Entry Positionen qualifizieren (siehe unten).

PLUS: Wenn du diese Stufe innerhalb von 180 Tagen nach deiner Registrierung als Associate erreichst, kannst du einen einmaligen Aufstiegsbonus von €886 verdienen und den Rang eines Crystal Executive erhalten (siehe Seite 9).



GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

20% PRODUKTEINFÜHRUNGSBONUS

EINZELHANDELSGEWINNE

DIREKTVERKAUFGGEWINNE

CRYSTAL EXECUTIVE BONUS (€886)

40 UND 60 CYCLE-BONI (TEIL DES RANG AUFSTIEGSBONUS)

TEAMBONUS (BIS ZU 250 CYCLES)

10% MATCHING TEAM BONUS

RE-ENTRY POSITIONEN

10% Matching Team Bonus

Sobald du dich als Executive qualifizierst, wirst du bei Isagenix als Führungskraft ausgezeichnet. Zusätzlich zu allen anderen Vorteilen, haben die Bezahlrang Executives Anspruch auf den 10%igen Matching-Team-Bonus für ihre persönlich eingeschriebenen Bezahlrang Consultants und höher. Dies bedeutet, dass du bis zu 500 Cycles pro Business Center, pro Provisionswoche - 250 Team Bonus Cycles, plus bis zu 250 in Matching Team Boni (nicht mehr als 25 Matching Team Bonus Cycles pro Provisionswoche pro persönlich eingeschriebenem Consultant und höher) verdienen können.

BEISPIEL - Wenn einer deiner persönlich eingeschriebenen Consultants in einer Provisionswoche 100 Cycles verdient, kannst du mit dem Bezahlrang Executive in dieser Woche 10 weitere Cycles (10% der 100 Cycles des persönlich eingeschriebenen Consultants) verdienen. Angenommen, jeder Cycle ist €47.84 wert, dann sind das zusätzliche €478.40 an Matching Team Boni allein für diese Woche!

SCHRITT 7: PLATINUM-AUSZEICHNUNGSRANG

Ein weiterer Vorteil der Executive-Mitgliedschaft ist die Möglichkeit, sich für eine Wiedereinstiegsposition (Re-Entry Position) zu qualifizieren. Die Eröffnung einer Wiedereinstiegsposition qualifiziert den Partner für den Anerkennungsrang, den wir Platin nennen - den höchsten Anerkennungsrang!

Re-Entry-Positionen

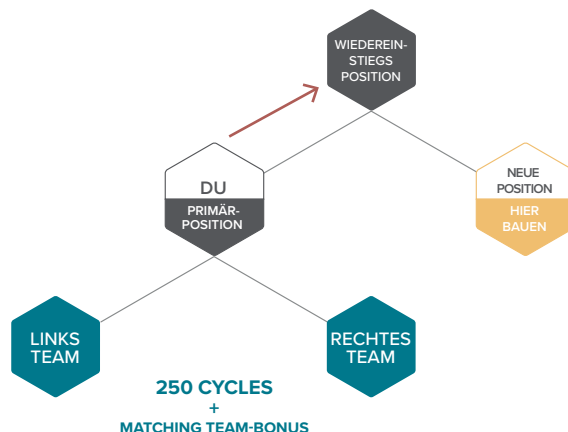
Für drei aufeinander folgende Monate bezahlte Verdienstrang-Executives, deren Team innerhalb von dreizehn Wochen durchschnittlich 225 Zyklen erbracht haben, können eine Re-Entry-Position beantragen. Die erste Re-Entry-Position befindet sich unmittelbar über der bestehenden Hauptposition des Executives. Spätere Re-Entry-Positionen würden sich unmittelbar über der letzten Re-Entry-Position befinden, die wiederum zur Primärposition wird. Wenn die Re-Entry Position genehmigt wird, wird die primäre Position zu einer Seite des Vertriebsteams des Executives (d.h. des Starken Vertriebsteams). Das bedeutet, dass ein Executive das Volumen der Primärposition als eine Seite der neuen Re-Entry-Position nutzen kann. Die Qualifikationen für die Aufstiegsmöglichkeit einer neuen Einstiegsposition sind die gleichen wie für jede andere neue Position.

Die Cycles für die Re-Entry-Positionen

Behalte den Bezahlrang Executive in einer beliebigen Position, mit 10 Consultants (beliebige Kombination mit mindestens 2 auf der einen und bis zu 8 auf der anderen Seite) bei, um bis zu 250 Cycles in all deinen Positionen zu verdienen. Die Re-Entry-Position bietet die Möglichkeit, weiter zu wachsen, aufzubauen und von allen Wachstumsmeilensteinen, Aufstiegsmöglichkeiten und Anreizen zu profitieren. Weitere Informationen findest du im Formular Antrag auf die Re-Entry-Position und im Platinum-Handbuch.

Exekutiv-Match

Verdienest den Executive Match in deiner Re-Entry-Position zusätzlich zu deiner Primärposition, indem du mit dem Bezahlrang Executive mit 10 Bezahlrang-Consultants in einer Position (beliebige Kombination mit mindestens 2 auf der einen und bis zu 8 auf der anderen Seite) und 5 Bezahlrang-Consultants in nachfolgenden Re-Entry-Positionen zusammengeführt werden.



Besondere Merkmale des Isagenix-Vergütungsplans

Internationale Märkte

Associates mit gutem Ruf können die Erlaubnis zur Beteiligung an Märkten (außerhalb ihrer Heimatregion) beantragen, in denen Isagenix bereits rechtlich für den Handel registriert und offiziell für den Geschäftsbetrieb geöffnet ist. Um sich zu bewerben, füllen die Associates einfach den Internationalen Sponsor-Antrag und Vereinbarung aus und reichen ihn, sofern zutreffend, zusammen mit Entrichtung einer jährlichen Landes-Mitgliedsgebühr, ein. Diese Gebühr ist zusätzlich zu Ihrem Associate-Vertrag und beinhaltet zusätzliche Services und Schulungen in Ihrem Associate Support System und auf Ihrer personalisierten Website. Als Internationaler Sponsor können Sie Provisionen aus internationalen Märkten verdienen. Die zugelassenen Aktiven Bezahlrang Consultants und höher können an dem Gruppenvolumen verdienen, das von Associates in ihren Vertriebsteams generiert wird, die außerhalb ihres Heimatlandes leben. Zum Beispiel sind die Vereinigten Staaten, Kanada und Puerto Rico eine Region, also kann ein Associate aus den Vereinigten Staaten GV aus Kanada und Puerto Rico erhalten, ohne ein Internationales Sponsoring zu benötigen (es gelten Rahmenbedingungen und Einschränkungen. Weitere Informationen finden Sie unter IsagenixBusiness.com).

RICHTLINIE FÜR WECHSELKURSE

Isagenix hat einen Provisionsmultiplikator entwickelt, basierend auf dem Bestell-Volumen aus jedem Land, in dem der Associate geschäftlich tätig ist. Der neue Provisionsmultiplikator wird ein gewichteter Durchschnitt sein, der speziell für die Höhe des aus jedem Land generierten Volumens ist und als Multiplikator für Ihre Provisionen verwendet wird. Der neue Provisionsmultiplikator wird vierteljährlich berechnet, sowie aktualisiert und gilt für alle Associates, deren Volumen zu mindestens 10 Prozent oder mehr von außerhalb ihres Heimatlandes stammt.

Isagenix 50% Auszahlungsgarantie

Isagenix bietet seinen Associates eines der vertriebsfreundlichsten Programme mit einer der stärksten Auszahlungen in der Network-Marketing-Branche. Wir zahlen eine Vergütung in Höhe von 50% der BV Punkte, die wir während der Laufzeit unseres Programms beim Verkauf von provisionsfähigen Produkten generieren. Für jeden Abrechnungszeitraum, in dem die Auszahlung weniger als 50 % beträgt, halten wir dieses Guthaben auf unserem Vergütungskonto, um zukünftige Auszahlungen bei Bedarf zu ergänzen. Allerdings, um die Geschäftsmöglichkeit aller Independent Associates und Isagenix zu schützen, verfügt das Unternehmen über eine Auszahlungsgrenze von 50% der BV.

SO FUNKTIONIERT ES:

Jede Woche wird die gesamte BV der provisionspflichtigen Produktbestellungen berechnet und 50% dieses Wertes stehen zur Auszahlung im Vergütungsplan zur Verfügung. Das Unternehmen zahlt zunächst alle zutreffenden PIBs aus. Die verbleibenden Beträge bilden einen Pool, der auf alle Associates aufgeteilt wird, die Team-Boni (Cycles) und 10% Matching Team-Boni verdienen. **Der Cycle-Wert wird entschieden, indem der verbleibende Pool durch die Gesamtzahl der Cycles geteilt wird.**

$$\frac{\text{Summe der verbleibenden Pool Dollar}}{\text{Gesamtzahl der verdienten Cycles}} = \text{WERT FÜR JEDEN CYCLE}$$

Mega-Cycle

Ein Mega-Cycle tritt am Ende eines jeden Tages ein, an dem mindestens 100 Cycles seit dem (1.) Einschreibedatum des Associates oder (2.) dem letzten Mega-Cycle gesammelt wurden. Um die Stabilität des Vergütungsplans zu gewährleisten, wird Isagenix bis zu 150.000 GV in deinem Starken Vertriebsteam und alle verbleibenden GV in deinem Schwachen Vertriebsteam für den nächsten Team Bonus bereithalten. Alle GV über die 150.000 GV von deinem Starken Vertriebsteam wird entfernt, wenn ein Mega-Cycle auftritt.

Verlängerungsfrist

Für die Berechnung der Teamboni wird eine Frist von fünf Tagen zu dem vorangegangenen 30-Tage-Qualifikationszeitraum zur Bestimmung des aktiven Status hinzugefügt.

Wöchentliche Auszahlung

Ein besonderes Merkmal des Isagenix Team Vergütungsplans ist die wöchentliche Auszahlung. Eine Provisionswoche läuft von Montag um Mitternacht (ET-Zeit) bis Sonntag um 23:59 Uhr (ET-Zeit). Die verdiente Provision wird am Montag der darauffolgenden Woche an Associates ausgezahlt (effektiv eine Woche im Nachhinein).

Inaktive Associates

Associates, die mit 100 QV nicht aktiv sind, können keinerlei GV kumulieren und das Überhang-Volumen wird auf Null zurückgesetzt.

Den Consultant Halten

Wenn du aktiv, aber nicht als Bezahlrang Consultant qualifiziert bist, behältst du das vorhandene GV und kannst weiterhin, sowohl weiteres GV, als auch dein eigenes QV, das mehr als 100 QV beträgt, aufsummieren.

Vorzugskunden nehmen am Vergütungsplan nicht teil

Die meisten unserer Partner sind Kunden, die mit unseren Produkten zufrieden sind und nicht am Vergütungsplan teilnehmen möchten, und das ist in Ordnung! Wenn ein Kunde daran interessiert ist, Associate zu werden, kann der Kunde 180 Tage lang ab dem Einstiegsdatum ein Qualifizierungsvolumen (QV) von mehr als 100 QV in einem beliebigen 30-Tage-Zeitraum akkumulieren, sowie ein Business-Volumen (BV) für die ersten 90 Tage als Anreiz, Associate zu werden und ein Isagenix-Geschäft aufzubauen. Wenn ein Kunde



nicht innerhalb der ersten 90 Tage nach seiner Einschreibung ein aktiver Associate wird, wird das angesammelte Gruppenvolumen für weitere 90 Tage zurückgehalten und danach entfernt. Wenn ein Kunde Associate wird und Gruppenvolumen angesammelt hat, muss der Kunde innerhalb von 30 Tagen nach dem Aufstieg zum Associate mit 100 QV aktiv sein, um das Volumen weiter anzusammeln. Weitere Informationen findest du in deinem Online-Kundenkonto.

Auf einen Blick: Wege zur Vergütung

	ASSOCIATE	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE
“SOFORT“-GELD					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Einzelhandelsgewinne	Y	Y	Y	Y	Y
Direktverkaufsgewinne	Y	Y	Y	Y	Y
BONUS-GEWINN					
Rangaufstiegsbonus		Y	Y	Y	Y
Crystal-Boni			Y	Y	Y
GEHEBELTES EINKOMMEN					
Team Bonus (Cycles)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Executive Matching Team Bonus					Y

EINZELHANDELSGEWINNE – Associates können Produkte direkt bei Isagenix zu ermäßigten Preisen bestellen und die Produkte persönlich an ihre Einzelhandelskunden weiterverkaufen. Die Differenz zwischen den Associate-Einkaufspreis und dem Verkaufspreis wird als Einzelhandelsgewinn des Vertriebspartner bezeichnet. Beachte, dass das Business-Volumen aller Produkte, die du für den Einzelhandelsverkauf bestellst, als qualifizierendes Volumen behandelt wird.

DIREKTGEWINNE AUS DEM EINZELHANDEL – Associates können auch Direktkunden empfehlen Produkte direkt bei Isagenix über die persönliche Website des Associates zu bestellen und somit direkte Kundengewinne erzielen. Direkte Einzelhandelsgewinne werden durch Abzug des Großhandelspreises sowie einer Verwaltungsgebühr berechnet und wöchentlich ausgezahlt. Das Business-Volumen aus allen Direktverkäufen wird als qualifizierendes Volumen behandelt. Jedes Volumen, das 100 QV übersteigt, wird dem schwächeren Vertriebsteam gutgeschrieben und generiert zusätzliches Business Volume im Team.

20% PRODUKTINFÜHRUNGSBONUS (PIBS) – Associates können sich einen einmaligen Bonus verdienen, indem sie qualifizierte, versendbare Produkte oder Pakete mit einem neuen Partner bei dessen Erstbestellung teilen.

TEAM BONI – Team Boni sind die Grundlage des Vergütungsplans. Bezahlrang Consultants und höher sind berechtigt, Team-Boni durch Produktverkäufe in ihrem Vertriebsteam zu verdienen. Wenn ein Associate ein Gruppenvolumen (GV) von mindestens 900 ansammelt, wobei mindestens 300 GV von einer Seite des Vertriebsteams (dem Schwachen Vertriebsteam) und 600 GV von der anderen Seite (Starkes Vertriebsteam) stammen, verdient der Associate einen Team Bonus, auch Cycle genannt. Ein Associate kann mehrere Cycles pro Tag und bis zu 100 Cycles pro Woche verdienen. Wenn ein Associate den Bezahlrang Executive für eine ganze Provisionswoche erreicht und beibehält, kann der Executive maximal 250 Cycles in dieser Provisionswoche verdienen.

Executive Matching Team Boni – Aktive mit dem Bezahlrang Executives sind berechtigt, einen 10%igen Matching Team Bonus auf die wöchentlichen Team Boni aller persönlich eingeschriebenen Associates mit dem Bezahlrang Consultants und höher zu erhalten. Der Matching Team Bonus wird täglich berechnet und wöchentlich ausbezahlt. Mit dem Bezahlrang eines Executives können bis zu maximal 25 Matching Team Cycles von einem persönlich eingeschriebenen Consultants und maximal 250 Executive Matching Team Bonusse pro Provisionswoche verdienen.

ANREIZEN UND WERBEAKTIONEN - Isagenix bietet von Zeit zu Zeit zusätzliche Anreize und Werbeaktionen an, um diejenigen zu motivieren und zu belohnen, die Isagenix-Produkte mit anderen teilen. Besuche IsagenixBusiness.com für aktuelle Werbeaktionen.

Glossar

20% PRODUKTINFÜHRUNGSBONUS (PIB) - Associates sind berechtigt, einen einmaligen 20% Produktinführungsbonus (PIB) zu verdienen, wenn ein neuer persönlich eingeschriebener Partner eine qualifizierende Bestellung von Isagenix direkt bei der Einschreibung tätigt. 20% PIB exklusive aller Rabatte, Gutscheine, Gutschriften, Steuern und Versand auf die Erstbestellung angewendet werden.

AKTIV - Für die Zwecke des Vergütungsplans gilt ein Associate an einem bestimmten Tag als aktiv, wenn der Associate in den vorangegangenen 30 Tagen mindestens 100 QV erzielt hat.

ACTIVE RANK - Wird hauptsächlich für Aktionen und Wettbewerbe verwendet. Der aktive Rang eines Associates basiert auf seinem niedrigsten bezahlten Rang an einem bestimmten Tag in einer Provisionswoche.

AKTIVER STATUS - Ihr aktiver Status wird jeden Tag auf der Grundlage der Tatsache zugewiesen, ob Sie die Qualifikationsanforderungen im unmittelbar vorangegangenen 30-Tage-Zeitraum erfüllt haben. Um andere Vergütungen als Einzelhandelsgewinne und Produkteinführungsboni zu erhalten, müssen Sie aktiv bleiben.

Um an einem bestimmten Datum als Associate aktiv zu sein, müssen Sie persönlich in den vorangegangenen 30 Tagen mindestens 100 QV generieren. Dies kann durch Bestellungen von Produkten (für den Eigenbedarf oder für den Weiterverkauf an Einzelhandelskunden) oder durch Verkäufe an Einzelhandelskunden über Ihre persönliche Isagenix-Website erreicht werden.

ASSOCIATE - Ein unabhängiger Vertragspartner, der die im Isagenix-Antrag und in der Isagenix-Vereinbarung für unabhängige Associates Dein aktiver Status wird jeden Tag neu festgelegt, je nachdem, ob die Qualifikationsanforderungen in den letzten 30-Tage-Zeitraum erfüllt hast. Um andere Vergütungen als Einzelhandelsgewinne und Produkteinführungsboni zu erhalten, musst du aktiv bleiben. Die Voraussetzung "Associate(s)" bezieht sich im Allgemeinen auf alle Associates, unabhängig von ihrem Rang, es sei denn, aus dem Kontext geht hervor, dass der Rang eines Associates gemeint ist.

ASSOCIATE SUPPORT SYSTEM - Das Online-Support-Programm, das jedem Isagenix Associate ab seiner Registrierung zur Verfügung steht. Es umfasst eine Isagenix Associate Website, auf der die direkten Einzelhandelskunden eines Vertriebspartners Isagenix-Produkte zum Einzelhandelspreis erwerben und auf der ein Vertriebspartner neue Kunden und Vertriebspartner einschreiben kann. Es beinhaltet auch den Zugang zum Back Office und zu den Schulungsunterlagen.

BACK OFFICE - Das Online-Portal, über das Associates Zugriff auf Informationen und Tools haben, die für den Betrieb ihres Isagenix-Geschäfts hilfreich sind.

BUSINESS CENTER - Eine Position im Team Platzierungsbaum, Es ermöglicht das Nachvollziehen der Einschreibungen und Provisionsberechnungen aus dem Gruppenvolumen der Vertriebssteams.

BUSINESS VOLUME (BV) - Ein Punktwert, der jedem provisionsfähigen Isagenix-Produkt (einschließlich Pakete) zugewiesen ist. BV wird verwendet, um die Produktverkäufe nachzuvollziehen und zu messen sowie, um Provisionen zu berechnen.

PROVISIONSWOCH - Von Montag um Mitternacht (ET-Zeit) bis Sonntag um 23:59 Uhr (ET-Zeit).

PROVISIONSFÄHIGES PRODUKT - Verbrauchbare Isagenix-Produkte, denen ein Punktwert zugewiesen wurde, um Provisionen und Boni zu berechnen, die an Vertriebspartner ausgezahlt werden.

VERGÜTUNG - Die Provisionen, Boni und andere Gegenleistungen, die ein Associate im Rahmen des Vergütungsplans oder durch andere Anreize oder Werbeaktionen von Isagenix für den Verkauf von Produkten erhält. Die Vergütung wird täglich berechnet und wöchentlich, eine Woche im Nachhinein, ausgezahlt.

CONSULTANT - Ein Rang des Vergütungsplans, der von jedem Partner erreicht wird, wenn er zwei aktive Associates mit 100 QV hat, einen im linken Vertriebsteam und einen im rechten Vertriebsteam.

CYCLE (AUCH TEAM BONUS GENNANT) - Wenn ein aktiver Consultant oder höher 900 Punkte im Gruppenvolumen ansammelt und mindestens 300 dieser Punkte aus dem Schwachen Vertriebsteam und 600 Punkte aus dem Starken Vertriebsteam stammen, verdient der Associate einen Team Bonus. Ein Team-Bonus wird auch als Cycle bezeichnet.

TAG - Von Mitternacht bis 23:59 Uhr (ET).

DIRECTOR - Ein Rang des Vergütungsplans, den jeder Partner erreicht, der innerhalb der letzten 30 Tage mindestens sechs persönlich eingeschriebene Associates hat, die gleichzeitig den Bezahlang Consultant erreicht haben.

ENROLLING SPONSOR - Die Person, die die persönliche Einschreibung eines Associates oder Kunden getätigt hat.

EXECUTIVE - Ein Rang des Vergütungsplans, der von jedem Partner erreicht wird, indem er 10 aktive Consultants mit 100 QV hat, (fünf auf der linken und fünf auf der rechten Seite). Nach dem Aufstieg zum Executive kann ein Executive seinen Status beibehalten, indem er 10 aktive Consultants, mit mindestens zwei in einem Team und acht in dem anderen hat.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS - Ein aktiver, nach Bezahlang Executive, bekommt 10% der wöchentlichen Teamboni von seinen aktiven, von ihm persönlich eingeschriebenen Bezahlang-Consultants und höher. Der Bonus ist auf maximal 25 Cycles pro persönlich eingeschriebenem Consultant und auf maximal 250 Matching Team Cycles pro Woche begrenzt.

VERLÄNGERUNGSFRIST - Bei der Bestimmung des aktiven Status wird eine Nachfrist von fünf Tagen zu den 30 Tagen hinzugefügt, die insgesamt 35 Tage ergeben.

GRUPPENVOLUMEN (GV) - Das gesamte Business Volumen, das sich in der Vertriebsorganisation eines Associates ansammelt.

SPONSORING-LINIE - Die Reihe der Associates oberhalb einer bestimmten Position in einem Vertriebsteam.

STÄRKERES VERTRIEBSTEAM - Das Sales Team mit dem größten unbezahlten, ungenutzten Gruppenvolumen zu einem bestimmten Zeitpunkt.

MANAGER - Ein Rang des Vergütungsplans, den jeder Partner erreicht, der innerhalb der letzten 30 Tage mindestens zwei persönlich eingeschriebene Associates hat, die gleichzeitig den Bezahlang Consultant erreicht haben.

VERTRIEBSORGANISATION - Kunden und Associates, die sich im Team-Platzierungsbaum des Associates nterhalb eines bestimmten Vertriebspartner befinden und von deren Produktkäufen die Vergütung des Vertriebspartner kalkuliert wird.

MEGA-CYCLE - Ein Mega-Cycle tritt am Ende eines jeden Tages ein, an dem mindestens 100 Cycles seit dem (1.) Einschreibedatum des Associates oder (2.) dem letzten Mega-Cycle gesammelt wurden. Um die Stabilität des Vergütungsplans zu gewährleisten, wird Isagenix bis zu 150.000 GV in deinem Starken Vertriebsteam und alle verbleibenden GV in deinem Schwachen

Vertriebsteam für den nächsten Team Bonus bereithalten. Alle GV über die 150.000 GV von deinem Starken Vertriebsteam wird entfernt, wenn ein Mega-Cycle auftritt.

MITGLIED/PARTNER - Umfasst Kunden und Associates, die ein Konto bei Isagenix erstellen.

SCHWÄCHERES VERTRIEBSTEAM - Das Vertriebsteam mit dem jeweils geringeren nicht vergüteten Gruppenvolumen (GV).

BEZAHLRANG - Der Rang, für den sich ein Vertriebspartner qualifiziert. Durch seine QV, sowie das Volumen seiner persönlich eingeschriebenen Mitglieder an einem bestimmten Tag innerhalb einer Provisionswoche.

PERSÖNLICH EINGESCHRIEBEN - Wenn Du jemandem hilfst, ein Mitgliedskonto bei Isagenix zu eröffnen - als Kunde oder Associate - dann gilt er als dein "persönlich eingeschriebener" Partner und bekommt einen Platz in deinem Team-Platzierungsbaum zugewiesen (entweder in deinem linken Vertriebsteam oder in deinem rechten Vertriebsteam).

PLATZIERUNGSSPONSOR - Der Sponsor, unter dem ein neuer Partner im Team Platzierungsbaum direkt unterstellt ist. Der Platzierungssponsor kann auch der Einschreibungssponsor sein.

PLATINUM - Die höchste Anerkennungsstufe bei Isagenix, die an Associates vergeben wird, die den Bezahlrang Executive erreichen und eine Re-Entry-Position erhalten.

POSITION - Ist der Platzierungsort von Kunden und Associates im Team Platzierungsbaum des eintragenden Sponsors.

QUALIFIZIERENDES VOLUMEN (QV) - Ein Punktwert, der jedem provisionsfähigen Produkt (einschließlich Paketen) zugewiesen wird. Er entscheidet über den aktiven Status eines Associates.

QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH) - Die QV über 100, die gehalten werden, bis ein Associate den Rang eines Consultants erreicht. Sobald der Consultant Rang erreicht ist, wird das QVH dem schwächeren Vertriebsteam zugeordnet.

RANG - Der Titel oder Status, den ein Associate im Rahmen des Vergütungsplans erreicht hat. Die fünf Ränge des Vergütungsplans sind Associate, Consultant, Manager, Director und Executive.

ANERKENNUNGSRANG - Der höchste Rang, für den sich ein Associate im Rahmen des Vergütungsplans qualifiziert hat.

REGION - Ein Land oder eine Gruppe von Ländern, die von Isagenix zur Unterscheidung geographischer Gebiete der Welt, in denen ein Associate neue Associates und Neukunden sponsern kann.

EINZELHANDELSKUNDE - Eine Person, die Isagenix-Produkte von Isagenix zu empfohlenen Einzelhandelspreisen über die persönliche Website eines Associates bestellt. Einzelhandelskunden sind keine Mitglieder/Partner.

DIREKTVERKAUFSKUNDE - Der Gewinn, den ein Associate durch Verkäufe an seine Einzelhandelskunden erzielt. Ein Associate muss nicht aktiv sein, um Gewinne im Einzelhandel zu erzielen.

EINZELHANDELSGEWINNE - Der Gewinn, den ein Associate aus Verkäufen an seine Einzelhandelskunden erzielt. Ein Vertriebspartner muss nicht als aktiv gelten, um direkte Einzelhandelsgewinne zu erzielen.

DIREKTGEWINNE AUS DEM EINZELHANDEL - Der Gewinn, den ein Associate aus Verkäufen an seine Direktverkaufskunden erzielt. Ein Vertriebspartner

muss nicht als aktiv gelten, um direkte Direktgewinne aus dem Einzelhandel zu erzielen.

TEAM BONI (CYCLES) - Wenn ein aktiver Consultant oder höher 900 Punkte im Gruppenvolumen sammelt und mindestens 300 dieser Punkte aus dem Schwächeren Vertriebsteam und 600 Punkte aus dem Stärkeren Vertriebsteam stammen, erhält der Associate einen Team Bonus. Ein Team-Bonus wird auch als Cycle bezeichnet. Ein Associate kann an einem beliebigen Tag mehrere Cycles verdienen.

TEAM PLACEMENT TREE - Die Vertriebsorganisation eines Vertriebspartners (rechtes und linkes Team), in der neu eingeschriebene Kunden und Vertriebspartner platziert werden.

WOCHE - Von Montag um Mitternacht (ET-Zeit) bis Sonntag um 23:59 Uhr (ET-Zeit).