



Descripción general del Plan de Compensación de Isagenix



Fecha de entrada en vigor: 1 de enero de 2024

Durante más de dos décadas, Isagenix ha pagado más de \$4 billones en comisiones a los miembros que ayudan a las personas a usar nuestros revolucionarios productos. El Plan de Compensación de Isagenix alienta a las personas a trabajar juntas para lograr objetivos financieros. Si bien nos enorgullecemos de la Integridad de este plan, en última instancia, tus resultados y éxito particulares están determinados por muchos factores, incluyendo tu esfuerzo personal, compromiso de tiempo, habilidades sociales y de ventas, y tu esfera de influencia*.

**Isagenix no puede garantizar ningún nivel de ganancias en particular. Incluso asociados que dediquen un considerable tiempo, esfuerzo y recursos propios, podrían no lograr el éxito esperado. Revisa nuestra Divulgación de Ganancias en [IsagenixEarnings.com](https://www.IsagenixEarnings.com) para obtener más información. Isagenix puede modificar o enmendar este plan de compensación en cualquier momento.*



PASO 1: REGÍSTRATE COMO CLIENTE PREFERENTE

Ya sea que tu objetivo sea perder peso, desarrollar músculos, mejorar tu salud, vivir una vida más saludable o ganar un ingreso extra, alentamos a todos a comenzar como Clientes. Un particular puede comprar productos de Isagenix a través de un Asociado independiente de Isagenix, o puede optar por abrir una cuenta de membresía de cliente de Isagenix y disfrutar de descuentos del 15 al 25% sobre los precios de venta al público.

GANAR POR
COMPARTIR
PRODUCTOS QUE
TE ENCANTAN



20% PRODUCT INTRODUCTION
BONUS (PIB)



BENEFICIOS MINORISTAS Y
BENEFICIOS DIRECTOS DEL
VENDEDOR MINORISTA



RANK ADVANCEMENT
BONUS



INCENTIVOS Y
PROMOCIONES



TEAM BONUSES
(CICLOS)



EXECUTIVE MATCHING
TEAM BONUSES

PASO 2: PASA A ASOCIADO

Para participar en el Plan de Compensación, un cliente debe actualizar su cuenta a Asociado independiente de Isagenix completando el proceso de solicitud de Asociado en el Back Office (pueden aplicarse cargos).

COMPARTE Y GANA DINERO “AHORA MISMO”

Al ascender de categoría, ha Asociado recibirás un sitio web personal donde sus propios clientes invitados directos podrán comprar productos. Los Asociados son elegibles para ganar beneficios minoristas y beneficios directos del vendedor minorista y 20% Product Introduction Bonus (PIB), y pueden acumular Volumen de Grupo (GV). Encontrarás más información sobre el GV en el Paso 3. Lo más importante es que, al ascender a Asociado, empiezas a tener acceso a diferentes formas de aumentar tus oportunidades de ingresos simplemente compartiendo los productos que te gustan.

Dinero “Ahora Mismo”



20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIB)

Inscribe a un nuevo cliente y gana el 20% del importe del precio de venta en su primer pedido (gana en productos enviables después de cualquier descuento o cupón, excluidos impuestos y gastos de envío).



GANANCIAS AL POR MENOR

Pide productos directamente a Isagenix a precios rebajados y revéndalos en persona a precios de minorista.



BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

Haz que tus clientes pidan productos directamente a Isagenix a través de tu sitio web personal. Los clientes hacen sus pedidos a precios de minorista y la diferencia es tu ganancia.

Las definiciones completas de estos términos se encuentran en el glosario que comienza en la página 12.

EMPIEZA A GANAR
POR COMPARTIR
LOS PRODUCTOS
QUE TE GUSTAN

20% PIB

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL
VENDEDOR MINORISTA

ESTÁ EN CAMINO DE CONSTRUIR UN EQUIPO

Al configurar una cuenta, a los nuevos Clientes y Asociados se les asigna un lugar único en la organización de mercadeo de su Patrocinador de inscripción. Esta organización se compone de dos Equipos de ventas o “piernas”, una a la derecha (Equipo de ventas de la derecha) y otra a la izquierda (Equipo de ventas de la izquierda).

La remuneración de un Asociado procede principalmente de las compras de productos por parte de los clientes (y Asociados) de su organización de comercialización. A medida que crece la organización de marketing de un Asociado, se realizan más ventas de productos, y a medida que se realizan más ventas de productos, se puede ganar más dinero.

PASO 3: ALCANZA EL RANGO DE CONSULTANT

COMPARTA EL PRODUCTO CON AL MENOS DOS PERSONAS Y ALCANZA EL RANGO DE CONSULTOR.

Conviértete en Consultant acumulando 100 Qualifying Volume (QV) y manteniendo un mínimo de 100 QV de un Miembro o Miembros inscritos personalmente en cada uno de tus Equipos de ventas de la izquierda y la derecha dentro de los 30 días anteriores. El QV se utiliza para medir el estado activo, el rango Pagado-como rank y las Inscripciones que califican para promociones. El BV y el QV se indican juntos en el momento de la compra, y aunque el BV puede disminuir si un producto tiene descuento, el QV no lo hace.

ILUSTRACIÓN DE LOS AVANCES DE RANGO DE LOS CONSULTANT



MÁS FORMAS DE GANAR

Como incentivo promocional, una vez que alcanzas el rango de Consultant, Isagenix te recompensará con un **Rank Advancement Bonus (RAB)** de €44 por única vez**.

Además, tendrá acceso a su GV acumulado y podrá ganar **Team Bonuses (también conocidos como Ciclos)**, así como otras **promociones e incentivos** disponibles para Consultant y superiores.

OPORTUNIDADES DE GANANCIA PARA CONSULTANT

20% PIB

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

€44 RAB

CONSULTANT DEVELOPMENT BONUSES PARTE DEL RANK ADVANCEMENT BONUS

TEAM BONUS (HASTA 100 CICLOS)

PATROCINADO PERSONALMENTE—

Cuando ayudas a alguien a abrir una cuenta de membresía con Isagenix-como cliente o Asociado-se te considera tu miembro “inscrito personalmente” y se le asigna un lugar en el Árbol de colocación del equipo (ya sea en tu Equipo de ventas de la izquierda o en tu Equipo de ventas de la derecha).



PRO-TIP: MANTENER ESTADO ACTIVO

Tu estado activo se asigna cada día en función de si has cumplido los requisitos de cualificación en el periodo de 30 días inmediatamente anterior. Para recibir una compensación distinta de los beneficios de venta al por menor y los Product Introduction Bonuses, debes permanecer activo.

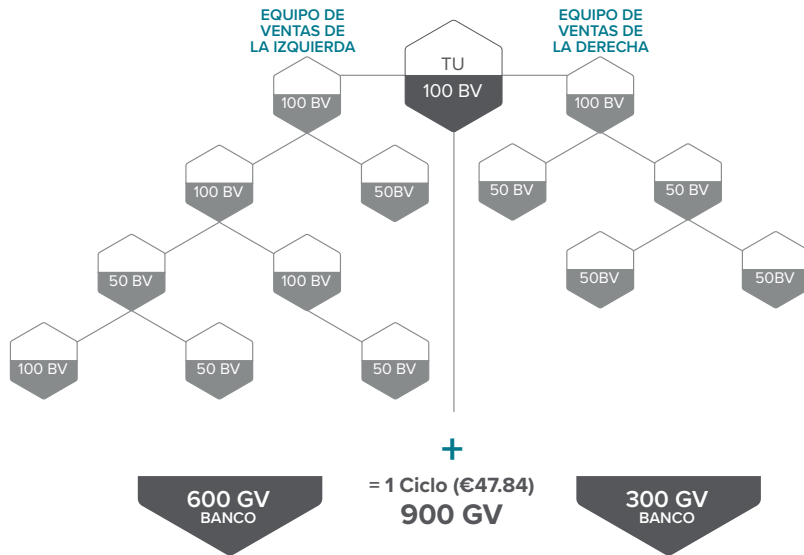
* Qualifying Volume (QV) puede acumularse a partir de compras personales (para uso personal o ventas al por menor) y/o ventas directas al por menor.

** Rank Advancement Bonuses son incentivos promocionales por única vez que están disponibles al momento de la publicación; no se consideran un componente directo del Plan de Compensación y pueden ser cambiados, modificados o descontinuados por Isagenix en cualquier momento.

ENTENDIENDO EL PAGO DE CICLO Y EL INGRESO APALANCADO

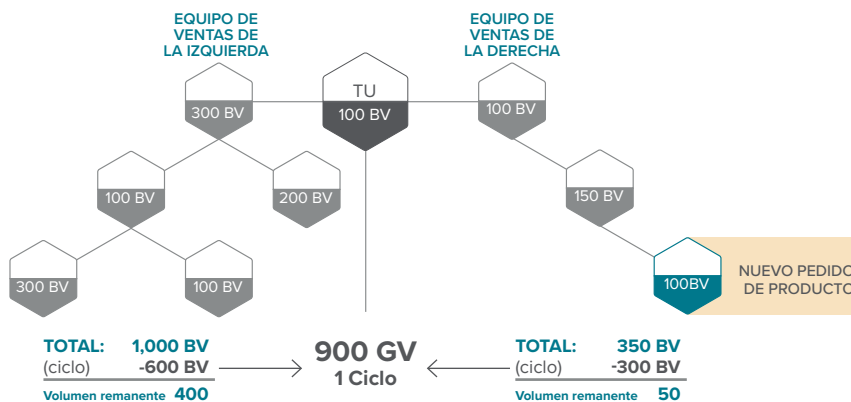
¿CÓMO SE VE UN TEAM BONUS (CICLO)?

Mira tu organización con una cuenta bancaria debajo de cada uno de tus Equipos de ventas de la izquierda y la derecha. A medida que se producen ventas de productos en cualquier parte de tu organización de marketing, tanto si ha inscrito personalmente a esas personas como si no, se acumula BV en cada una de estas cuentas bancarias. Cada vez que tu, como Consultant pagado como tal, acumulas un total de al menos 600 BV en un lado y 300 BV en el otro lado, ganas un Ciclo, que equivale a unos €47,84. El total de BV que se acumula en los Equipos de ventas de la izquierda y la derecha de un Asociado es su **Volumen de Grupo (GV)**.



CÓMO FUNCIONA (MIRA EL GRÁFICO DE EJEMPLO DE ABAJO)

Supongamos que has acumulado 1.000 BV en tu Equipo de ventas de la izquierda y 250 BV en tu Equipo de ventas de la derecha, y llega un nuevo pedido de 100 BV de tu Equipo de ventas de la derecha, por lo que ahora tienes 350 BV en la derecha. Como has acumulado al menos 600 BV en tu equipo de ventas izquierdo y al menos 300 BV en tu equipo de ventas derecho, se produce un Ciclo.



Una vez que esto ocurre, los 600 BV y los 300 BV se deducen, dejándote con lo que llamamos **Volumen remanente** de 400 BV a la izquierda y 50 BV a la derecha. Este Volumen de Retención continuará acumulándose mientras permanezcas activo o hasta que experimentes un MegaCiclo (ver apéndice).

BUSINESS VOLUME (BV) - Valor en puntos asignado a cada Producto Comisionable de Isagenix (incluyendo packs). El BV se usa para rastrear y medir las ventas de los productos y para calcular las comisiones.

VOLUMEN DE GRUPO (GV) - El BV total que se acumula en los Equipos de ventas de la izquierda y la derecha de un Asociado combinados.

VOLUMEN DE RETENCIÓN - GV no pagado en cada uno de los dos Equipos de Ventas de un Asociado que puede acumularse para el siguiente Team Bonus ganado.

Los Ciclos se calculan diariamente y se pagan semanalmente, y dado que tu acumulas ventas en toda tu organización de ventas sin importar cuánto crezca, podría ganar múltiples Ciclos al día. Dependiendo de tu rango, podrías ganar hasta 100 Ciclos por semana de comisión como Consultant, Manager o Director pagado como tal, y hasta 250 Ciclos por semana de comisión como Executive pagado como tal.

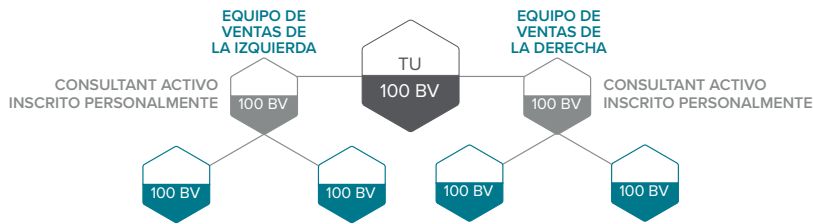
Como parte de la promoción Rank Advancement Bonus, Isagenix te recompensa por lograr hitos en el crecimiento de ciclos al alcanzar 10, 20, 40 y 60 Ciclos mientras avanza de rango.

PASO 4: ALCANZA EL RANGO DE MANAGER (DOS CON DOS)

TUS DOS PERSONAS COMPARTIRÁN EL PRODUCTO CON DOS PERSONAS MÁS

Puedes alcanzar el rango de Manager si estás activo con al menos dos Asociados inscritos personalmente que sean Pagados como Consultants al mismo tiempo dentro de los 30 días anteriores.

Si alcanzas al rango de Manager dentro de los 60 días de haberse convertido en Asociado, puedes convertirte en Crystal Manager y ganar un Bono promocional Crystal Manager de €221 por única vez.



OPORTUNIDADES DE GANANCIA PARA MANAGER

20% PIB

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

CRYSTAL MANAGER BONUS (€221)

10 CYCLE BONUSES (PARTE DEL RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (HASTA 100 CICLOS)

PRO-TIP: AVANZA A CRYSTAL

Isagenix ofrece promociones e incentivos como el Rank Advancement Bonus para las personas que avanzan de rango rápidamente.

Alcanza el rango de Manager dentro de los 60 días de haberte convertido en Asociado, y podrás recibir un Crystal Bonus por única vez junto con el título de Crystal Manager. Los Crystal Bonus están disponibles para Managers, Directors y Executives.

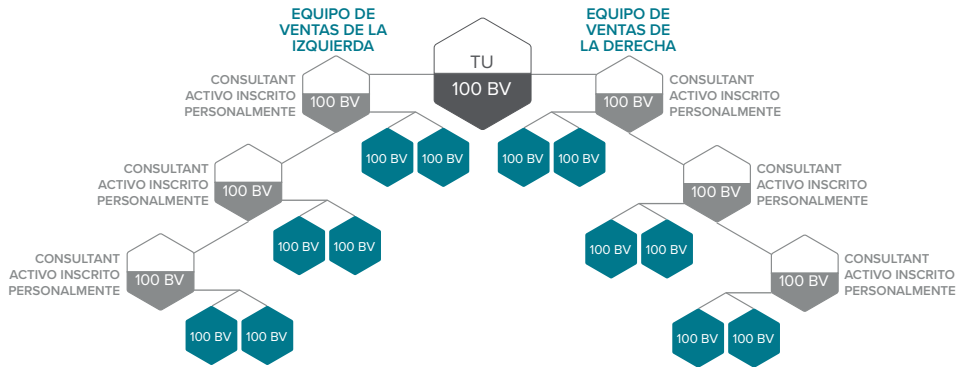
Asegúrate de revisar la página completa de promoción del Rank Advancement Bonus en EU.IsagenixBusiness.com.

PASO 5: ALCANZA EL RANGO DE DIRECTOR (SEIS CON DOS)

TUS SEIS PERSONAS COMPARTIRÁN EL PRODUCTO CON DOS PERSONAS MÁS

Puedes calificarte para Director si estás activo con al menos seis Asociados inscritos personalmente que sean Pagados como Consultants al mismo tiempo dentro de los 30 días anteriores.

ADEMÁS: Isagenix ofrece una promoción que paga un único Bono promocional Crystal Director de €664 cuando tiene seis Consultant inscritos personalmente en tu equipo dentro de los 120 días de haberte convertido en Asociado.



OPORTUNIDADES DE GANANCIA PARA DIRECTOR

20% PIB

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

CRYSTAL DIRECTOR BONUS (€664)

20 CYCLE BONUSSES (PARTE DEL RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (HASTA 100 CICLOS)

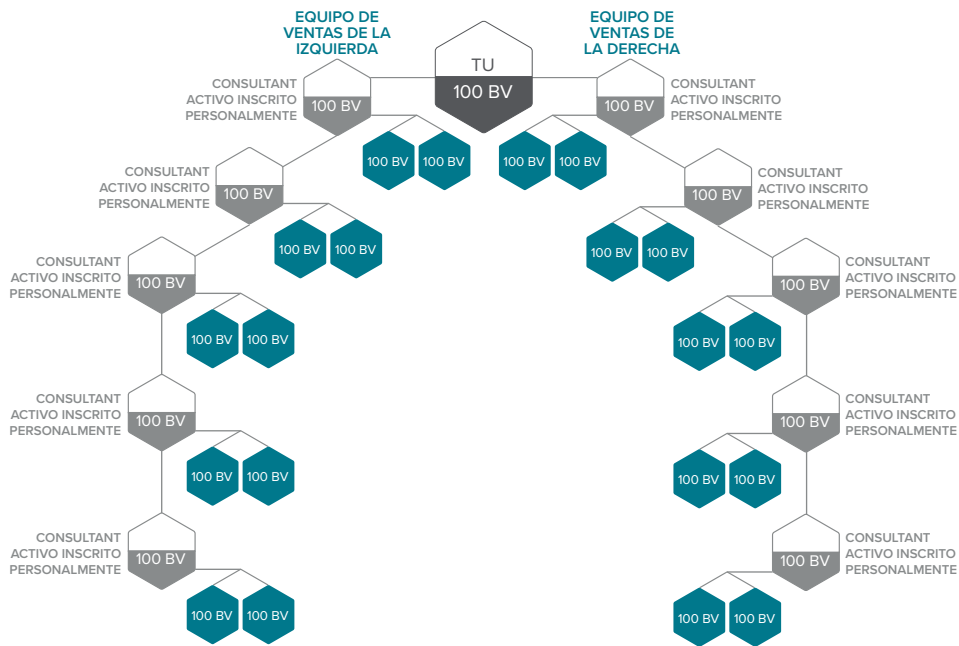
PASO 6: ALCANZA EL RANGO DE EJECUTIVO (DIEZ CON DOS)

TUS DIEZ PERSONAS COMPARTIRÁN EL PRODUCTO CON DOS PERSONAS MÁS

Califícate para Executive al estar activo con al menos 10 Asociados inscritos personalmente que son Pagados como Consultants (al menos cinco en cada uno de tus Equipos de ventas de la izquierda y la derecha) un día dentro de los 30 días anteriores. Mantienes Ejecutivo estando activo con al menos 10 Asociados inscritos personalmente que sean Consultant pagados como tal (al menos 8 en un Equipo de Ventas y 2 en el otro) un día dentro de los 30 días anteriores.

Cuando alcances el nivel Executive, desbloquearás una nueva forma de ganar. Como Executive pagado como tal, ahora puedes ganar un máximo de 250 Ciclos por semana por cada semana que mantengas tu rango Pagado como Executive todos los días de la semana de comisiones. Los Executive Pagados como Executive también pueden ganar el Matching Bonus para el Equipo Executive y ser elegibles para Reingresos (ver más abajo) además de todos los beneficios y opciones de ganancias disponibles para los Director.

ADEMÁS: Si alcanzas este nivel en un plazo de 180 días desde que te convertiste en Asociado, puedes ganar un Bono promocional único de €886 y el rango de Crystal Executive (véase la página 9).



OPORTUNIDADES DE GANANCIA PARA EXECUTIVE

20% PIB

BENEFICIOS MINORISTAS

BENEFICIOS DIRECTOS DEL VENDEDOR MINORISTA

CRYSTAL EXECUTIVE BONUS (€886)

BONOS DE 40 Y 60 CICLOS (PARTE DEL RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (HASTA 250 CICLOS)

10% MATCHING TEAM BONUS

REINGRESOS

10% MATCHING TEAM BONUS

Una vez que te calificas como Executive, eres reconocido como líder con Isagenix. Además de todos los otros beneficios, los Executive pagado como tal tienen derecho a un 10% de Matching Bonus sobre sus Pagados como Consultants personalmente inscritos y superiores. Esto significa que puedes ganar hasta 500 Ciclos por Business Centers, por Semana de Comisión: 250 Ciclos de Team Bonus, más hasta 250 en Matching Team Bonuses (no más de 25 Ciclos de Matching team Bonuses por semana de comisión por Consultor inscrito personalmente y superior).

EJEMPLO - Si uno de tus Consultores Inscritos personalmente gana 100 Ciclos en una semana de comisión, tu, como Pagado como Executive, podrías ganar 10 Ciclos más (10% de los 100 Ciclos de los Consultores Inscritos personalmente) esa semana. Suponiendo que cada Ciclo tenga un valor de €47.84, ¡eso supone €478.40 extra en Matching Team Bonuses sólo para esa semana!

PASO 7: ALCANZA EL RANGO DE PLATINUM

Otra ventaja de convertirse en Executive es la oportunidad de calificar para una Posición de reingreso. Abrir una posición de reingreso califica al miembro para el rango de reconocimiento que llamamos Platinum, ¡el rango de reconocimiento más alto!

Los Reingresos

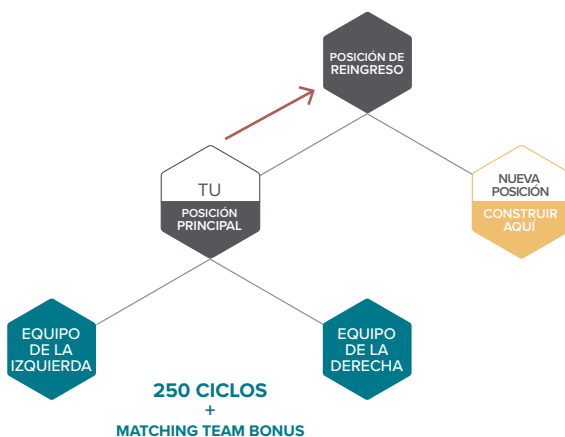
Pagados como Executive durante tres meses consecutivos, cuyo equipo haya producido una media de 225 Ciclos en 13 semanas, pueden solicitar un puesto de reingreso. La primera Posición de reingreso se sitúa inmediatamente por encima de la Posición principal existente del Executive. Los puestos de reingreso posteriores se sitúan inmediatamente por encima del puesto de reingreso más reciente. Si se aprueba la posición de reingreso, la posición primaria se convierte en un lado del Equipo de Ventas del Executive (es decir, Equipo de Ventas de Mayor Volumen). Esto significa que un Executive puede aprovechar el volumen de la posición primaria como una pata de la nueva posición de reingreso. Las cualificaciones para el ascenso de cualquier nueva Posición de reingreso son las mismas que para cualquier otra nueva Posición.

Ciclos para Posiciones de Reingreso

Si te mantienes Pagado como Executive en cualquier Posición con 10 Consultant (cualquier combinación con un mínimo de 2 en un lado y hasta 8 en el otro) para ser elegible para ganar hasta 250 Ciclos en todas sus posiciones. La reincorporación proporciona una forma de continuar creciendo, construyendo y beneficiante de todos los hitos de crecimiento, promociones e incentivos disponibles. Para más información, consulte el formulario de Solicitud de Posición de Reingreso y el Manual Platinum.

Executive Match

Gane el Executive Match desde tu posición de reingreso además de tu posición principal, manteniendo Pagado como Executive con 10 Pagado como Consultants en una Posición (cualquier combinación con un mínimo de 2 en un lado y hasta 8 en el otro) y 5 Pagado como Consultants en posiciones de reingreso posteriores.



Características especiales del Plan de Compensación de Isagenix

Mercados internacionales

Los Asociados en regla pueden solicitar aprobación para participar en mercados (fuera de su región de origen) donde Isagenix está legalmente registrado para operar y está oficialmente abierto para negocios. Para solicitarlo, los Asociados simplemente deben completar y enviar una Solicitud y ACUERDO de Patrocinios internacionales, junto con una Cuota anual de Asociado regional, cuando corresponda. Esta cuota es adicional a tu solicitud de Asociado e incluye servicios adicionales y capacitación en tu Sistema de Apoyo al Asociado y sitio web personalizado. Como Patrocinador Internacional, eres elegible para ganar comisiones en regiones internacionales. Aquellos Consultores Pagados Como Consultores activos aprobados y superiores pueden ganar sobre el volumen de grupo generado por los Asociados de sus equipos de ventas que viven fuera de su región de origen. Por ejemplo, Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico son una sola región, por lo que un Asociado de EE.UU. puede recibir GV de Canadá y Puerto Rico sin Patrocinios internacionales (se aplican restricciones y limitaciones, consulte IsagenixBusiness.com para obtener más detalles).

POLÍTICA DE CAMBIO DE DIVISAS

Isagenix desarrolla un multiplicador de comisiones basado en el origen del volumen de cada país donde el Asociado está realizando negocios. El nuevo multiplicador de comisiones será una media ponderada única para la cantidad de volumen proveniente de cada país y se utilizará como multiplicador de tus comisiones. El nuevo multiplicador de comisiones se calculará y actualizará cada trimestre y se aplicará a todos los Asociados cuyo volumen de negocio proceda en un 10% o más de fuera de su región.

Garantía de pago del 50% de Isagenix

Isagenix ofrece a sus Asociados uno de los programas más amigables para los distribuidores con uno de los pagos más fuertes en la industria del marketing de redes. Pagamos una compensación del 50% de los BN que recibimos por las compras de productos sujetos a comisión durante la vigencia de nuestro PROGRAMA. Para cualquier período de pago en el que el pago sea inferior al 50%, depositamos el saldo en nuestra cuenta de compensación para complementar futuros pagos cuando sea necesario. Sin embargo, para proteger la oportunidad de todos los Asociados independientes y de Isagenix, la COMPAÑÍA tiene un máximo del 50% del BN que puede ser pagado.

ASÍ ES COMO FUNCIONA:

Cada semana, se calcula el BV total de las compras de productos comisionables, y el 50% de este valor está disponible para ser pagado en el plan de compensación.

La Empresa paga primero todos los PIB aplicables. Los fondos restantes forman un fondo común, que se reparte entre todos los Asociados que ganan Team Bonus (Ciclos) y Matching Team Bonuses del 10%. **El valor del ciclo se determina dividiendo la reserva restante entre el número total de ciclos.**

$$\frac{\text{Total de dólares restantes del fondo}}{\text{Número total de ciclos ganados}} = \text{VALOR DE CADA CICLO}$$

MegaCiclo

Un MegaCiclo se produce al final de cualquier día en que se haya acumulado un mínimo de 100 Ciclos desde la (1) fecha de Inscripciones del Asociado o (2) último MegaCiclo. Para proporcionar estabilidad al plan de compensación, Isagenix retendrá hasta 150.000 GV en el Equipo de ventas con menor volumen y todos los GV restantes en su Equipo de ventas con menor volumen para ganar tu próximo Team Bonus. Cualquier GV por encima de los 150.000 GV de su Equipo de Ventas de Mayor Volumen se elimina cuando ocurre cada MegaCiclo.

Período de gracia

A efectos de elegibilidad para los Team Bonus, se añade un período de gracia de cinco días al requisito previo de 30 días para determinar el estado activo.

Pago semanal

El pago semanal es una característica destacable del Plan de Compensación de equipo de Isagenix. Una semana de comisiones comienza a las 12 a.m. (hora del este) del lunes y se extiende hasta las 11:59 p.m. (hora del este) del domingo siguiente. La compensación ganada se paga a los Asociados el lunes de la semana siguiente (efectivamente una semana atrasada).

Asociados no activos

Los Asociados que no estén activos con 100 QV no acumularán ningún GV y cualquier volumen remanente se reiniciará a cero.

Mantenimiento de rango Consultant

Si estás activo pero no consigues mantenerse como Consultant pagado como tal mantendrás el GV existente y seguirás acumulando tanto GV adicional como su propio BV que sea superior a 100.

Los Clientes Preferentes no participan en el Plan de Compensación

La mayoría de nuestros miembros son clientes que disfrutan de nuestros productos y no participan en el plan de compensación, ¡y eso está OK! Si un cliente está interesado en convertirse en Asociado, es elegible para acumular cualquier Qualifying Volume (QV) superior a 100 QV en cualquier período de 30 días durante 180 días a partir de su fecha de inscripción, más Business Volume (BV) durante sus primeros 90 días como estímulo para convertirse en



Asociado y construir un negocio de Isagenix. Para aprovechar cualquier volumen acumulado, el cliente debe abrir una cuenta de Asociado dentro del período de 180 días inmediatamente posterior a su fecha de inscripción. Si un cliente no se convierte en Asociado activo dentro de los primeros 90 días de su fecha de inscripción, el volumen de grupo acumulado se retendrá por 90 días adicionales, después de los cuales se eliminará todo ese volumen de grupo. Si un cliente se convierte en Asociado y ha acumulado volumen de grupo, deberá estar activo con 100 QV en los 30 días siguientes a su conversión en Asociado para poder seguir acumulando volumen. Consulte su cuenta de cliente en línea para obtener más información.

De un vistazo: Formas de ganar

	ASOCIADO	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE
“DINERO “AHORA MISMO					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Beneficios minoristas	Y	Y	Y	Y	Y
Beneficios directos vendedor minorista	Y	Y	Y	Y	Y
DINERO DE BONOS					
Rank Advancement Bonus		Y	Y	Y	Y
Crystal Bonus			Y	Y	Y
INGRESOS APALANCADOS					
Team Bonus (Ciclos)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Executive Matching Team Bonus					Y

GANANCIAS AL POR MENOR - Los Asociados pueden pedir productos directamente a Isagenix a precios rebajados y revenderlos en persona a sus clientes minoristas. La diferencia entre los costos de los productos vendidos por el Asociado y el precio de venta se denomina ganancias minoristas del Asociado. Ten en cuenta que el Volumen de negocio de cualquier producto que pidan para ventas al por menor se trata como Volumen calificativo.

GANANCIAS DIRECTAS DEL VENDEDOR MINORISTA - Los Asociados también pueden referir o dirigir (Invitados) para ordenar productos directamente de Isagenix a través del sitio web personal del Asociado y ganar Ganancias Directas al Por Menor. Las Ganancias Directas del Vendedor Minorista se pagan semanalmente y se calculan restando el precio al por mayor y una tarifa de administración. El Volumen de negocio de cualquier venta directa al por menor se trata como Volumen que califica. Cualquier volumen que supere los 100 QV se abonará al Equipo de ventas con menor volumen, generando un Volumen de negocio de equipo adicional.

20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIB) - Los Asociados pueden ganar un Bono de una sola vez por compartir productos o packs enviables cualificados con un nuevo Miembro en su pedido inicial.

TEAM BONUSSES - Los Team Bonuses son la base del Plan de Compensación. Los pagados como Consultant y superiores son elegibles para ganar el Team Bonuses a través de la venta de productos en su Equipo de Ventas. Cuando un Asociado acumula al menos 900 en Volumen de grupo (GV), al menos 300 GV provienen de un lado del Equipo de ventas (Equipo de ventas con menor volumen), y 600 GV provienen del otro lado (Equipo de ventas con mayor volumen), el Asociado gana un Team Bonuses también conocido como Ciclo. Un Asociado puede ganar varios Ciclos cada día y hasta 100 Ciclos por semana. Si un Asociado alcanza y mantiene el estatus de Executive pagado como tal durante toda una semana de comisiones, podrá ganar un máximo de 250 Ciclos en esa semana de comisiones.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUSSES - Los Executive activos pagados como tales tienen derecho a recibir un Executive Matching Team Bonuses de Igualación del 10% sobre los Team Bonuses semanales de todos los Asociados inscritos personalmente con rango Pagado como Consultant y superior. El Matching Team Bonus se calcula diariamente y se paga semanalmente. Los Executive pagados como tales pueden ganar hasta un máximo de 25 Ciclos de Equipo Igualado de cualquier Consultant Inscrito personalmente y un máximo de 250 Bonos de Executive Matching Team Bonuses por Semana de Comisión.

INCENTIVOS Y PROMOCIONES - Isagenix puede ofrecer incentivos y promociones adicionales de vez en cuando para alentar y recompensar a aquellos que comparten los productos de Isagenix con otros. Visite EU.IsagenixBusiness.com para ver las promociones actuales.

Glosario

20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIB) - Los Asociados son elegibles para ganar por única vez un 20% Product Introduction Bonus (PIB) cada vez que un nuevo Miembro inscrito personalmente haga una compra que califique de Isagenix directamente al momento de inscribirse. El 20% PIB excluye cualquier descuento, cupón, crédito, impuesto y envío aplicado al pedido inicial.

ACTIVO - A efectos del Plan de Compensación, se considera que un Asociado está activo en un día concreto si ha obtenido al menos 100 QV en los 30 días anteriores.

RANGO ACTIVO - Se utiliza principalmente para promociones y concursos. El rango activo de un Asociado se basa en su rango pagado como tal más bajo en cualquier día de una semana de comisiones.

ESTADO ACTIVO - Tu estado activo se asigna cada día en función de si has cumplido los requisitos de cualificación en el periodo de 30 días inmediatamente anterior. Para recibir una compensación distinta a los Beneficios de Minorista y los Product Introduction Bonus, debe permanecer activo.

Para ser considerado Asociado activo en una fecha determinada, debe generar personalmente un mínimo de 100 QV en los 30 días anteriores. Esto puede lograrse mediante la compra de productos (para consumo personal o para reventa a clientes invitados) o mediante ventas a clientes invitados directos a través de tu sitio web personal de Isagenix.

ASOCIADO - Un contratista independiente que ha cumplido y continúa cumpliendo con los requisitos de elegibilidad establecidos en la solicitud y el ACUERDO de Asociado independiente de Isagenix, incluyendo las políticas y procedimientos de Isagenix y el Plan de Compensación. Asociado es también el primer rango del Plan de Compensación. El término "Asociado(s)" por sí mismo generalmente se refiere a todos los Asociados, independientemente de su rango, a menos que el contexto indique que el rango de Asociado es el significado que se pretende.

SISTEMA DE APOYO AL ASOCIADO - El sistema de apoyo en línea disponible para cada Asociado de Isagenix al momento de su inscripción. Incluye un sitio web para Asociados de Isagenix donde los Clientes Invitados de un Asociado pueden comprar productos de Isagenix al precio minorista y donde un Asociado puede inscribir nuevos Clientes y Asociados. También incluye acceso a la Oficina virtual y materiales de capacitación.

BACK OFFICE - El portal en línea a través del cual los Asociados tienen acceso a información y herramientas para operar sus negocios de Isagenix.

CENTRO DE NEGOCIOS - Posición en el Árbol de colocación del equipo que puede generar ingresos. Realiza un seguimiento de la colocación y del Volumen de Grupo de los Equipos de Ventas.

BUSINESS VOLUME (BV) - valor en puntos asignado a cada producto de Isagenix sujeto a comisión (incluidos los paquetes). El BV se utiliza para rastrear y medir las ventas de productos y para calcular las comisiones.

SEMANA DE COMISIONES - Desde las 12 a.m. (ET) del lunes hasta el domingo siguiente a las 11:59 p.m. (ET).

PRODUCTO COMISIONABLE - Productos consumibles de Isagenix que tienen un valor en puntos asignado como medio para calcular comisiones y Bonos pagaderos a los Asociados.

COMPENSACIÓN - Las comisiones, Bonos y otras consideraciones recibidas por un Asociado bajo el Plan de Compensación o a través de otros incentivos o promociones implementadas por Isagenix por la venta de productos. La compensación se calcula diariamente y se paga semanalmente, con una semana de atraso.

CONSULTANT - Rango del Plan de Compensación alcanzado por cualquier miembro que tenga dos Asociados activos con 100 QV, uno en el Equipo de ventas de la izquierda y otro en el Equipo de ventas de la derecha.

CICLO (TEAM BONUS) - Cuando un Consultant activo o superior acumula 900 puntos en Group Volume, y al menos 300 de esos puntos proceden del Equipo de ventas con menor volumen, y 600 puntos proceden del Equipo de ventas con mayor volumen, el Asociado gana un Team Bonus. El Team Bonus también se denomina Bono de Ciclo.

DÍA - De 12 a.m. (ET) a 11:59 p.m. (ET).

DIRECTOR - Rango del Plan de Compensación alcanzado por cualquier miembro que cuente con al menos seis Asociados inscritos personalmente. Pagados como Consultant al mismo tiempo, en los 30 días anteriores.

PATROCINADOR DE INSCRIPCIÓN - La persona a la que se acredita la inscripción personal de un Asociado o Cliente.

EXECUTIVE - Rango del Plan de Compensación alcanzado por cualquier miembro que tenga 10 Consultant activos con 100 QV, cinco a la izquierda y cinco a la derecha para avanzar. Después de avanzar a Executive, un Executive puede mantener el estatus teniendo 10 Consultant activos, con al menos dos en un equipo y ocho en el otro.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUSES - Un bono del 10% de los Team Bonuses semanales de los pagados como Consultant y superiores patrocinados personalmente de un Executive activo. El Bono está limitado a no más de 25 Ciclos por Consultant pagado como tal patrocinado personalmente y a un máximo de 250 Ciclos de Equipo Semanales.

PERÍODO DE GRACIA - Se añade un período de gracia de cinco días a los 30 días para determinar el estado activo, con un total de 35 días.

GROUP VOLUME (GV) - Volumen de negocio total que se acumula en la organización comercial de un Asociado.

LÍNEA DE PATROCINIO - Línea de Asociados por encima de una determinada Posición en un Equipo de Ventas.

EQUIPO DE VENTAS DE MAYOR VOLUMEN - El equipo de ventas que tiene el mayor volumen de grupo no utilizado en un momento dado.

MANAGER - Rango del plan de compensación alcanzado por cualquier miembro que tiene al menos dos Asociados inscritos personalmente que son pagados como Consultant al mismo tiempo, en los 30 días anteriores.

ORGANIZACIÓN DE MARKETING - Clientes y Asociados que están situados por debajo de un Asociado dado en el Árbol de colocación del equipo del Asociado y de cuyas compras de productos se deriva la compensación del Asociado.

MEGACICLO - Un Megaciclo ocurre al final de cualquier día en que se haya acumulado un mínimo de 100 Ciclos desde la (1) fecha de inscripción del Asociado o (2) el último Megaciclo. Para proporcionar estabilidad al plan de compensación, Isagenix retendrá hasta 150.000 GV en el Equipo de ventas con menor volumen y todos los GV restantes en su Equipo de ventas con

menor volumen para ganar su próximo Team Bonus. Cualquier GV por encima de los 150.000 GV de su Equipo de Ventas de Mayor Volumen será eliminado.

MIEMBRO - Incluye clientes y Asociados que crean una cuenta con Isagenix.

EQUIPO DE VENTAS CON MENOR VOLUMEN - Equipo de ventas con el menor volumen de grupo no pagado ni utilizado en un momento dado.

PAGO COMO RANGO - El rango para el que califica un Asociado en un día determinado, basado en el QV del Asociado y/o el QV de los Miembros de su Equipo inscritos personalmente, su rango y el número de Miembros de tu Equipo inscritos personalmente.

PATROCINADO PERSONALMENTE - Cuando ayudas a alguien a abrir una cuenta de membresía con Isagenix, ya sea como cliente o Asociado, se le considera tu miembro "patrocinado personalmente" y se le asigna un lugar en el Árbol de colocación del equipo (ya sea en el Equipo de ventas de la izquierda o en el Equipo de ventas de la derecha).

PATROCINADOR DE COLOCACIÓN - El Patrocinador bajo el cual un nuevo miembro es colocado directamente en el Árbol de colocación del equipo. El Patrocinador de Colocación también puede ser el Patrocinador de Inscripciones.

PLATINUM - El nivel más alto de reconocimiento en Isagenix, otorgado a Asociados que alcanzan el estatus de Executive pagado como tal y se les otorga una posición de reingreso.

POSICIÓN - Es la ubicación de colocación de Clientes y Asociados en el Árbol de colocación del equipo del Patrocinador de Inscripciones.

QUALIFYING VOLUME (QV) - valor en puntos asignado a cada producto sujeto a comisión (incluidos los paquetes). El QV se utiliza para medir el estado activo, el Rango pagado como tal y las Inscripciones que califican para promociones. El BV y el Qv se indican juntos en el momento de la compra, y aunque el BV puede disminuir si un producto tiene descuento, el QV normalmente no lo hace.

RETENCIÓN DE VOLUMEN DE CALIFICACIÓN (QVH) - QV superior a 100 que se retiene hasta que un Asociado se convierte en Consultor. Una vez alcanzado el estatus de Consultor, el QVH se aplica al Equipo de ventas con menor volumen.

RANGO(S) - El título o estatus que un Asociado ha alcanzado dentro del Plan de compensación. Los cinco rangos del Plan de Compensación son Asociado, Consultant, Manager, Director y Executive.

RANGO DE RECONOCIMIENTO - El rango más alto en el que un Asociado se ha calificado dentro del plan de compensación.

REGIÓN - Un país o un grupo de países designados por Isagenix con el propósito de distinguir áreas geográficas del mundo donde un Asociado puede patrocinar nuevos Asociados y Clientes.

CLIENTE INVITADO - Una persona que ordena productos de Isagenix a precios sugeridos al por menor a través del sitio web personal de un Asociado. Los clientes invitados no son miembros.

CLIENTE INVITADO DIRECTO - El beneficio que un Asociado obtiene de las ventas a sus clientes invitados. Un Asociado no necesita estar activo para obtener beneficios al por menor.

GANANCIAS AL POR MENOR - Una persona que compra productos de Isagenix directamente de un Asociado, no a través de su sitio web personal. Los clientes invitados directos no son miembros.

BENEFICIOS DIRECTOS AL POR MENOR - Los beneficios que un Asociado obtiene de las ventas a sus clientes directos al por menor. Un Asociado no necesita estar activo para obtener beneficios directos al por menor.

TEAM BONUS (CYCLES) - Cuando un Consultor activo o superior acumula 900 puntos en Volumen de Grupo, y al menos 300 de esos puntos proceden del Equipo de ventas con menor volumen, y 600 puntos proceden del Equipo de ventas con mayor volumen, el Asociado gana un Team Bonus. Un Team Bonus también se denomina Ciclo. Un Asociado puede ganar varios Ciclos en un mismo día.

ÁRBOL DE COLOCACIÓN DEL EQUIPO - estructura organizativa utilizada por Isagenix para realizar un seguimiento de las Inscripciones y la actividad de compra de todos los Clientes y Asociados con el fin de cobrar y pagar Bonos y comisiones. El Árbol de colocación también se utiliza para determinar la calificación para los rangos dentro del Plan de Compensación de Isagenix.

SEMANA - Desde las 12.00 h (ET) del lunes hasta el domingo siguiente a las 23.59 h (ET).