



Piano dei Compensi Isagenix



Data di entrata in vigore: 1 gennaio 2024

Per più di vent'anni, Isagenix ha pagato oltre 4 miliardi di dollari in provvigioni ai Membri che aiutano le persone a utilizzare i nostri prodotti rivoluzionari. Il Piano dei Compensi Isagenix incoraggia le persone a lavorare insieme per raggiungere gli obiettivi finanziari. Sebbene siamo orgogliosi dell'integrità di questo piano, in ultima analisi, i tuoi risultati e il tuo successo individuali sono determinati da molti fattori, tra cui lo sforzo personale, l'impegno di tempo, le abilità di vendita e di utilizzo dei social e la tua sfera di influenza*.

**Isagenix non può garantire alcun livello particolare di guadagno. Anche gli Incaricati alla Vendita che dedicano una quantità significativa di tempo, sforzi e fondi personali potrebbero non raggiungere un livello significativo di successo. Per maggiori informazioni, consulta la nostra Informativa sui Guadagni su [IsagenixEarnings.com](https://www.IsagenixEarnings.com). Isagenix può modificare o emendare il Piano dei Compensi Isagenix in qualsiasi momento.*



PASSO 1: ISCRIVITI COME CLIENTE PREFERITO

Se il tuo obiettivo è perdere peso, costruire muscoli, migliorare la tua salute, vivere una vita più sana o guadagnare un reddito extra, incoraggiamo tutti a iniziare come Clienti. Un individuo può acquistare i prodotti Isagenix attraverso un Incaricato alla Vendita Indipendente Isagenix, oppure può scegliere di aprire un Account Isagenix e godere di sconti del 15-25% sui prezzi al dettaglio.

GUADAGNA
CONDIVIDENDO I
PRODOTTI CHE AMI



20% PRODUCT
INTRODUCTION BONUS



PROFITTI DIRETTI
AL DETTAGLIO



RANK ADVANCEMENT
BONUSES



INCENTIVI E
PROMOZIONI



TEAM BONUSES (CICLI)



EXECUTIVE MATCHING
TEAM BONUSES

FASE 2: DIVENTA UN INCARICATO ALLA VENDITA

Per partecipare al Piano dei Compensi, un Cliente deve aggiornare il proprio account in Incaricato alla Vendita Indipendente Isagenix completando il processo di richiesta di Incaricato nel Back Office (potrebbero essere applicate delle maggiorazioni).

CONDIVIDERE E GUADAGNARE “SUBITO”

Dopo l'aggiornamento dell'account, l'Incaricato riceverà un sito web personale dove i propri Clienti Ospiti potranno acquistare i prodotti. Gli Incaricati hanno diritto a guadagnare Profitti diretti al dettaglio e il 20% Product Introduction Bonus e possono accumulare Group Volume (GV). Scoprirai di più sul GV nella Fase 3. La cosa più importante è che, passando ad Incaricato alla Vendita, inizi ad accedere a diversi modi per far crescere le tue opportunità di guadagno semplicemente condividendo i prodotti che ami.

Guadagnare “subito”



20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS

Sponsorizza un nuovo Cliente e guadagna il 20% dell'importo del prezzo di vendita sul suo primo ordine (guadagna sui prodotti spedibili dopo eventuali sconti o coupon, escluse tasse e spedizione).



PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO

Fai in modo che i tuoi Clienti ordinino i prodotti direttamente da Isagenix attraverso il tuo sito web personale. I Clienti ordinano al dettaglio e la differenza è il tuo profitto.

Le definizioni complete di questi termini si trovano nel glossario a partire da pagina 12.

INIZIA A
GUADAGNARE
CONDIVIDENDO I
PRODOTTI CHE AMI

20% PIB

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO

STAI PER COSTRUIRE UN TEAM

Quando crei un account, ai nuovi Clienti e Incaricati alla Vendita viene assegnato un posizionamento unico nell'organizzazione di marketing dello Sponsor Reclutante. Questa organizzazione è composta da due Team Vendite o “gambe”, uno sul lato destro (Team Vendite a Destra) e uno sul lato sinistro (Team Vendite a Sinistra)

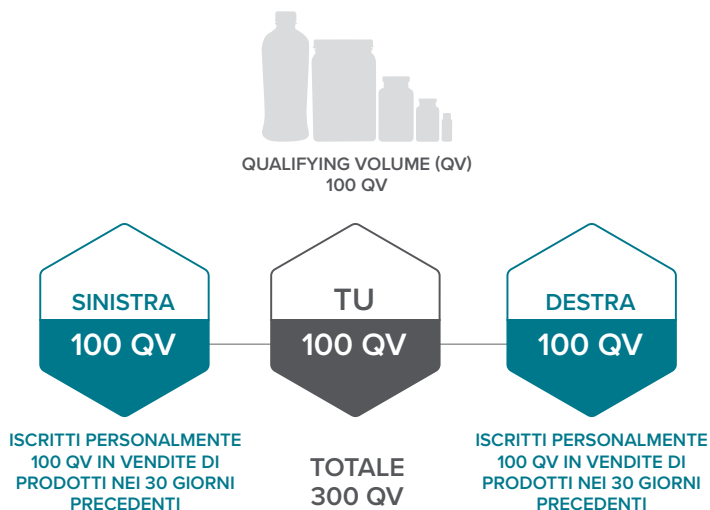
Il compenso di un Incaricato deriva principalmente dagli acquisti di prodotti da parte dei Clienti (e degli Incaricati alla Vendita) della sua organizzazione di marketing. Con la crescita dell'organizzazione di marketing di un Incaricato alla Vendita, si realizzano più vendite di prodotti e, con le vendite di prodotti, si può guadagnare di più.

FASE 3: RAGGIUNGI IL LIVELLO DI CONSULTANT

CONDIVIDI IL PRODOTTO CON ALMENO DUE PERSONE E AVANZA DI LIVELLO A CONSULTANT

Diventa Consultant accumulando 100 Qualifying Volume (QV) e mantenendo un minimo di 100 QV da uno o più Membri sponsorizzati Personalmente in ciascuno dei tuoi Team Vendite a Sinistra e a Destra nei 30 giorni precedenti. Il Qualifying Volume è un valore in punti assegnato a ciascun Prodotto Commissionabile (compresi i Packs).* Il QV viene utilizzato per misurare lo stato Attivo, il livello Pagato-come e le Sponsorizzazioni qualificanti per le promozioni. BV e QV vengono indicati insieme al momento dell'acquisto e, mentre BV può diminuire se un prodotto viene scontato, QV di solito non diminuisce.

ILLUSTRAZIONE DELL'AVANZAMENTO LIVELLO DEL CONSULTANT



PIÙ MODI PER GUADAGNARE

Come incentivo promozionale, una volta qualificato come Consultant, Isagenix ti ricompensa con un **Rank Advancement Bonus (RAB)** di €44 una tantum**.

Inoltre, si ha accesso ai GV accumulati e si ha diritto a guadagnare **Team Bonuses (alias Cicli)**, oltre ad altre **promozioni e incentivi** disponibili per i Consultant e superiori.

OPPORTUNITÀ GUADAGNO CONSULTANT

20% PIB

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO

€44 RAB

CONSULTANT DEVELOPMENT BONUS
(PARTE DEL RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (FINO A 100 CICLI)

SPONSORIZZAZIONE PERSONALE

Quando aiuti qualcuno ad aprire un account Isagenix - come Cliente o Incaricato alla Vendita - viene considerato un tuo Membro "Sponsorizzato Personalmente" e gli viene assegnato un posto nel tuo Albero di Posizionamento del Team (nel tuo Team Vendite a Sinistra o nel tuo Team Vendite a Destra).



PRO-TIP: MANTIENI LO STATO ATTIVO

Lo **stato attivo** viene assegnato ogni giorno in base al fatto che tu abbia soddisfatto i requisiti di qualificazione nel periodo di 30 giorni immediatamente precedente. Per ricevere compensi diversi dai profitti al dettaglio e dal Product Introduction Bonus, devi rimanere attivo.

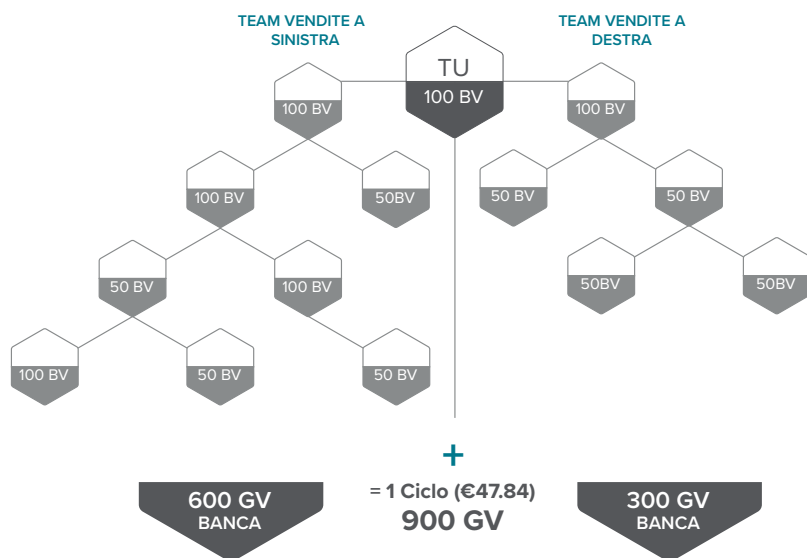
* Il Qualifying Volume (QV) può essere accumulato con acquisti personali (per uso personale o vendite al dettaglio) e/o vendite dirette al dettaglio.

** I Rank Advancement Bonus sono incentivi promozionali una tantum disponibili al momento della pubblicazione; non sono considerati una componente diretta del Piano dei Compensi Isagenix e possono essere cambiati, modificati o interrotti da Isagenix in qualsiasi momento.

CAPIRE LA RETRIBUZIONE DEL CICLO E IL REDDITO LEVA

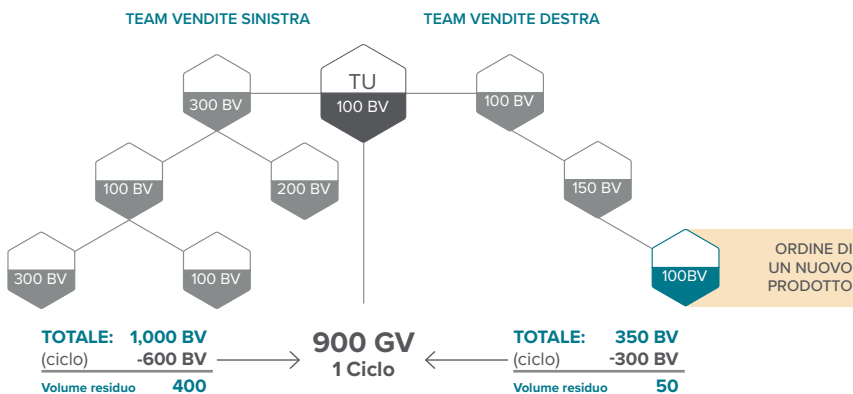
COME SI PRESENTA UN TEAM BONUS (CICLO)?

Visualizza la tua organizzazione come se ci fosse un conto bancario sotto ogni Team Vendite a Sinistra e a Destra. Quando si verificano vendite di prodotti in qualsiasi parte della tua organizzazione di marketing, indipendentemente dal fatto che tu abbia iscritto personalmente quelle persone, i BV si accumulano in ognuno di questi conti bancari. Ogni volta che tu, in qualità di Pagato-come Consultant, accumuli un totale di almeno 600 BV da una parte e 300 BV dall'altra, guadagni un Ciclo, che equivale a circa €47.84. Il totale dei BV accumulati dai Team Vendite a Sinistra e a Destra di un Incaricato è il **Group Volume (GV)**.



COME FUNZIONA (SEGUI IL GRAFICO DI ESEMPIO SOTTO)

Supponiamo che tu abbia accumulato 1.000 BV nel Team Vendite a Sinistra e 250 BV nel Team Vendite a Destra, e che un nuovo ordine di 100 BV arrivi dal Team Vendite a Destra, per cui ora hai 350 BV a destra. Poiché hai accumulato almeno 600 BV a sinistra e almeno 300 BV a destra, si verifica un Ciclo.



A questo punto, i 600 BV e i 300 BV vengono detratti, lasciando un volume residuo che chiamiamo 400 BV a sinistra e 50 BV a destra. Questo **Volume Residuo** continuerà ad accumularsi fino a quando rimarrà attivo o fino a quando non si verificherà un MegaCiclo (vedi appendice).

BUSINESS VOLUME (BV) – Un valore in punti assegnato a ogni prodotto commissionabile Isagenix (compresi i Packs). Il BV viene utilizzato per tracciare e misurare le vendite dei prodotti e per calcolare le provvigioni.

GROUP VOLUME (GV) – Il BV totale che si accumula nei Team Vendite a Sinistra e a Destra di un Incaricato.

VOLUME RESIDUO – GV non pagato in ciascuno dei due Team Vendite di un Incaricato alla Vendita che può essere accumulato per il successivo Team Bonus guadagnato.

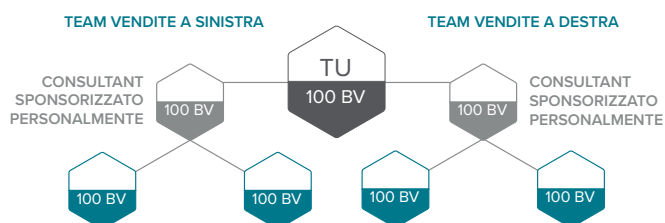
I Cicli vengono calcolati giornalmente e pagati settimanalmente e, dato che accumuli vendite su tutta la tua organizzazione di marketing indipendentemente dalla sua crescita, potresti guadagnare più Cicli al giorno. A seconda del tuo livello, puoi guadagnare fino a 100 Cicli per settimana provvigionale come Pagato-come Consultant Manager o Director e fino a 250 Cicli per settimana provvigionale come Pagato-come Executive. Nell'ambito della promozione Rank Advancement Bonus, Isagenix ti premia per il raggiungimento di tappe fondamentali nella crescita dei cicli quando raggiungi 10, 20, 40 e 60 Cicli durante l'avanzamento di livello.

FASE 4: RAGGIUNGI IL LIVELLO DI MANAGER (DUE CON DUE)

LE TUE DUE PERSONE CONDIVIDONO IL PRODOTTO CON ALTRE DUE PERSONE

Puoi qualificarti come Manager essendo attivo con almeno due Incaricati alla Vendita Sponsorizzati Personalmente che sono Pagati-come come Consultant contemporaneamente nei 30 giorni precedenti.

Se diventi Manager entro 60 giorni da quando sei diventato Incaricato alla Vendita, puoi diventare Crystal Manager e guadagnare un bonus promozionale una tantum di €221 per i Crystal Manager.



OPPORTUNITÀ GUADAGNO MANAGER

20% PIB

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO

CRYSTAL MANAGER BONUS
(€221)

10 CYCLE BONUS (PARTE DEL
RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (FINO A 100 CICLI)

PRO-TIP: RAGGIUNGI IL CRYSTAL BONUS

Isagenix offre promozioni e incentivi come il Rank Advancement Bonus per le persone che avanzano rapidamente di livello.

Raggiungi il livello di Manager entro 60 giorni dall'essere diventato un Incaricato alla Vendita e potrai ricevere un Crystal Bonus una tantum insieme al titolo di Crystal Manager.

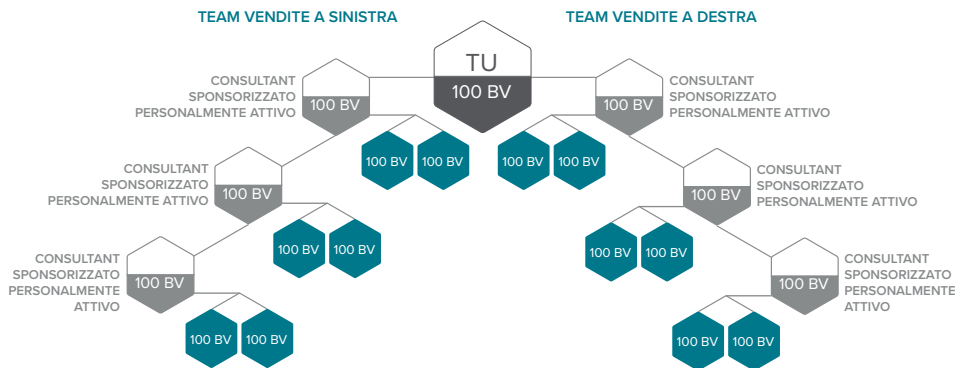
I Crystal Bonus sono disponibili per Manager, Director ed Executive. Assicurati di consultare la pagina completa della promozione Rank Advancement Bonus su IsagenixBusiness.com.

FASE 5: RAGGIUNGI IL LIVELLO DI DIRECTOR (SEI CON DUE)

LE TUE SEI PERSONE CONDIVIDONO IL PRODOTTO CON ALTRE DUE PERSONE

Puoi ottenere il titolo di Director se sei attivo con almeno sei Incaricati alla Vendita Sponsorizzati Personalmente che sono stati pagati come Consultant contemporaneamente nei 30 giorni precedenti.

IN PIÙ: Isagenix offre una promozione che prevede il pagamento di un bonus promozionale Crystal Director una tantum di €664 se hai sei Consultant Sponsorizzati Personalmente nel tuo team entro 120 giorni dall'essere diventato Incaricato alla Vendita.



OPPORTUNITÀ
GUADAGNO
DIRECTOR

20% PIB

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO

CRYSTAL DIRECTOR BONUS
(€664)

20 CYCLE BONUS (PARTE DEL
RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (FINO A 100 CICLI)

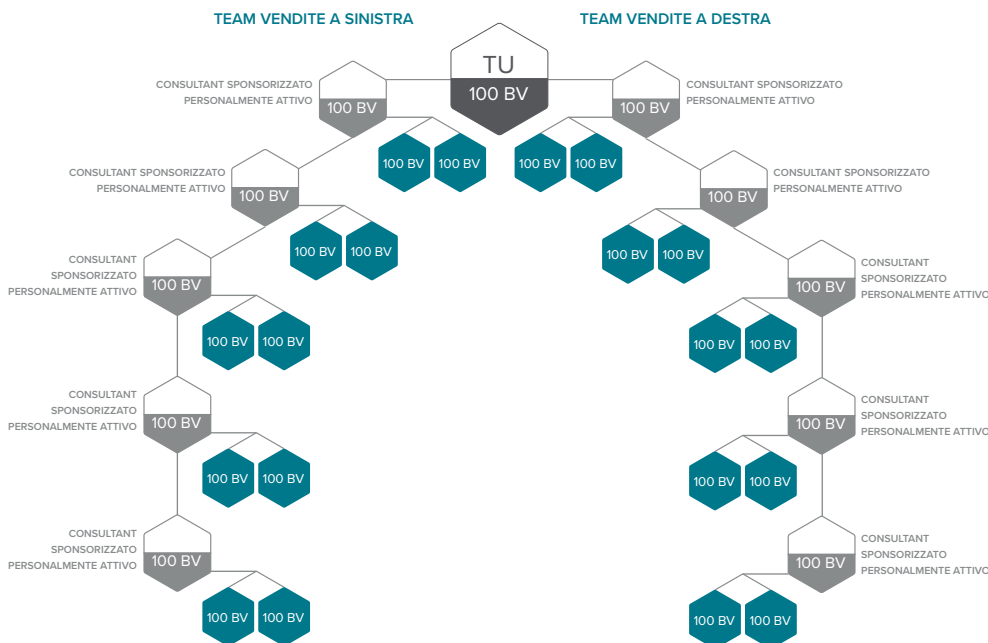
FASE 6: RAGGIUNGI IL LIVELLO DI EXECUTIVE (DIECI CON DUE)

LE TUE DIECI PERSONE CONDIVIDONO IL PRODOTTO CON ALTRE DUE PERSONE

Qualificati Executive essendo attivo con almeno 10 Incaricati alla Vendita Sponsorizzati Personalmente (almeno cinque in ciascuno dei tuoi Team Vendite a Destra e a Sinistra) un giorno nei 30 giorni precedenti. Mantieni l'Executive se sei attivo con almeno 10 Incaricati alla Vendita Sponsorizzati Personalmente che sono Pagati-come Consultant (almeno 8 in un Team Vendite e 2 nell'altro) un giorno nei 30 giorni precedenti.

Quando raggiungi l'Executive, sblocchi un nuovo modo di guadagnare. In qualità di Pagato-come Executive, ora puoi guadagnare un massimo di 250 Cicli a settimana per ogni settimana in cui mantieni il tuo livello di Pagato-come Executive ogni giorno della settimana provvigionale. I Pagati-come Executive possono anche guadagnare l'Executive Match Bonus e diventare idonei per il Rientro (vedi sotto), oltre a tutti i benefici e le opzioni di guadagno disponibili per i Director.

PLUS: se raggiungi questo livello entro 180 giorni da quando sei diventato Incaricato alla Vendita, puoi guadagnare un bonus promozionale una tantum di €886 e il livello di Crystal Executive (vedi pagina 9).



OPPORTUNITÀ DI GUADAGNO PER GLI EXECUTIVE

20% PIB

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO

CRYSTAL EXECUTIVE BONUS (€886)

40 E 60 CYCLE BONUS (PARTE DEL RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAM BONUS (FINO A 250 CICLI)

10% MATCHING TEAM BONUS

POSIZIONE DI RIENTRO

10% Matching Team Bonus

Una volta qualificato come Executive, sei riconosciuto come leader di Isagenix. Oltre a tutti gli altri vantaggi, i Pagati-come Executive hanno diritto a un Matching Bonus del 10% sui Consultant Sponsorizzati Personalmente e livelli successivi. Questo significa che puoi guadagnare fino a 500 Cicli per Business Center, per Settimana provvigionale - 250 Cicli di Team Bonus, più fino a 250 Matching Team Bonuses (non più di 25 Cicli di Matching Team Bonuses per Settimana provvigionale per Consultant Sponsorizzato Personalmente e livelli successivi).

ESEMPIO - Se uno dei tuoi Consultant Sponsorizzati Personalmente guadagna 100 Cicli in una settimana provvigionale, tu, in qualità di Pagato-come Executive, potresti guadagnare altri 10 Cicli (il 10% dei 100 Cicli del Consultant Sponsorizzato Personalmente) in quella settimana. Supponendo che ogni Ciclo abbia un valore di €47.84, si tratta di €478.40 extra in Matching Team Bonuses solo per quella settimana!

PASSO 7: RAGGIUNGI IL PLATINUM

Un altro vantaggio di diventare Executive è l'opportunità di qualificarsi per una posizione di rientro. L'apertura di una posizione di rientro qualifica il Membro per il livello di riconoscimento che chiamiamo Platinum, il livello di riconoscimento più alto!

POSIZIONE DI RIENTRO

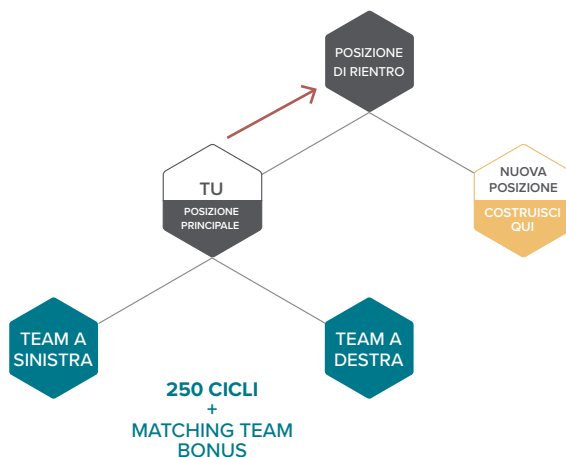
I Pagati-come Executive per tre mesi consecutivi, il cui team ha prodotto una media di 225 Cicli in 13 settimane, possono richiedere una posizione di rientro. La prima posizione di rientro è situata immediatamente sopra la posizione principale dell'Executive. Le posizioni di rientro successive sono collocate immediatamente sopra la posizione di rientro più recente. Se la posizione di rientro viene approvata, la posizione principale diventa un lato del Team Vendite dell'Executive (cioè il Team Vendite Grandi Volumi). Ciò significa che l'Executive può sfruttare il volume della posizione principale come parte della nuova posizione di rientro.

Cicli per posizioni di rientro

Mantieni Pagato-come Executive in qualsiasi posizione con 10 Consultant (qualsiasi combinazione con un minimo di 2 da un lato e fino a 8 dall'altro) per avere diritto a guadagnare fino a 250 Cicli in tutte le tue posizioni. La posizione di rientro offre un modo per continuare a crescere, costruire e beneficiare di tutti i traguardi di crescita, promozioni e incentivi disponibili. Per maggiori informazioni, consulta il modulo di Richiesta di posizione di rientro e il Manuale Platinum.

Executive Match

Guadagna l'Executive Match dalla tua posizione di rientro in aggiunta alla tua posizione principale mantenendo il Pagato-come Executive con 10 Pagati-come Consultant in una posizione (qualsiasi combinazione con un minimo di 2 da una parte e fino a 8 dall'altra) e 5 Pagati-come Consultant nelle posizioni di rientro successive.



Caratteristiche speciali del Piano dei Compensi Isagenix

Mercati internazionali

Gli Incaricati alla Vendita in regola possono richiedere l'approvazione per partecipare ai mercati (al di fuori della loro regione di origine) in cui Isagenix è legalmente registrata per operare ed è ufficialmente aperta al commercio. Per richiedere l'approvazione, gli Incaricati devono semplicemente compilare e inviare la Richiesta e l'Accordo di Sponsorizzazione Internazionale, insieme alla Quota annuale di associazione regionale, ove applicabile. Questa quota si aggiunge alla domanda di passaggio a Incaricato e comprende servizi aggiuntivi e formazione nel sistema di assistenza agli Associati e nel sito web personalizzato. In qualità di Sponsor internazionale, si ha diritto a guadagnare provvigioni nelle regioni internazionali. I Pagati-come Consultant attivi e di livello superiore possono guadagnare sul Group Volume generato dagli Incaricati alla Vendita dei loro Team che vivono al di fuori della loro regione di residenza. Ad esempio, gli Stati Uniti, il Canada e Porto Rico sono un'unica regione, quindi un Incaricato alla Vendita statunitense può ricevere GV dal Canada e da Porto Rico senza una Sponsorizzazione Internazionale (si applicano restrizioni e limitazioni, consultare IsagenixBusiness.com per ulteriori dettagli).

POLITICA DEI CAMBI

Isagenix sviluppa un Moltiplicatore di Provvigioni basato sulla fonte del volume di ogni paese in cui l'Incaricato svolge la sua attività. Il nuovo Moltiplicatore di provvigioni sarà una media ponderata unica per la quantità di volume proveniente da ogni paese e sarà utilizzato come moltiplicatore per le provvigioni. Il nuovo Moltiplicatore di provvigioni sarà calcolato e aggiornato ogni trimestre e si applicherà a tutti gli Incaricati che abbiano almeno il 10% del loro volume proveniente dall'esterno della loro regione.

Isagenix garantisce un pagamento del 50%

Isagenix offre ai suoi Incaricati uno dei programmi più favorevoli con uno dei pagamenti più elevati nel settore del network marketing. Paghiamo una Retribuzione pari al 50% del BV che riceviamo sugli acquisti di prodotti commissionabili nel corso di vita del nostro programma. Per qualsiasi periodo di paga in cui il pagamento è inferiore al 50%, accantoniamo il saldo nel nostro conto di Retribuzione per integrare i pagamenti futuri, se necessario. Tuttavia, per proteggere le opportunità di tutti gli Incaricati alla Vendita Indipendente Isagenix, l'azienda ha un limite massimo del 50% del BV che può essere pagato.

ECCO COME FUNZIONA:

ogni settimana viene calcolato il BV totale degli acquisti di prodotti commissionabili e il 50% di questo valore è disponibile per essere pagato nel Piano dei Compensi. L'azienda paga prima tutti i PIB applicabili. I fondi rimanenti formano un pool che viene suddiviso tra tutti gli Incaricati alla Vendita che guadagnano i Team Bonuses (cicli) e il 10% Matching Team Bonuses. **Il valore del Ciclo viene determinato dividendo il pool rimanente per il numero totale di Cicli.**

$$\frac{\text{Valore totale dei dollari rimanenti del Pool}}{\text{Numero totale di Cicli guadagnati}} = \text{PER OGNI CICLO}$$

MegaCiclo

Un MegaCiclo si verifica alla fine di qualsiasi giorno in cui sono stati accumulati almeno 100 Cicli dalla (1) data di Sponsorizzazione o (2) dall'ultimo MegaCiclo dell' Incaricato. Per dare stabilità al Piano dei Compensi, Isagenix terrà da parte fino a 150.000 GV nel Team di Maggior Volume Vendite e tutti i GV rimanenti nel tuo Team con il Volume Minore per guadagnare il tuo prossimo Team Bonus. Tutti i GV superiori ai 150.000 GV del tuo Team Vendite a volume maggiore vengono rimossi ad ogni MegaCiclo.

Periodo di Grazia

Ai fini dell'ammissibilità ai Team Bonus, un periodo di grazia di cinque giorni si aggiunge al precedente requisito di 30 giorni per determinare lo stato attivo.

Paga settimanale

La retribuzione settimanale è una caratteristica degna di nota del Piano dei Compensi del Team Isagenix. Una settimana provvigionale inizia il lunedì alle 12.00 (ET) e termina alle 11.59 (ET) p.m. (ET) della domenica successiva. Il compenso maturato viene pagato agli Incaricati il lunedì della settimana successiva (di fatto una settimana in ritardo).

Incaricati alla Vendita non attivi

Gli Incaricati alla Vendita che non sono attivi con 100 QV non accumuleranno alcun GV e il volume residuo sarà azzerato.

Mantenere il livello Consultant

Se si è attivi ma non si riesce a rimanere qualificati come Pagato-come Consultant, si manterranno i GV esistenti e si continuerà ad accumulare sia GV aggiuntivi che il proprio BV superiore a 100.

I Clienti Preferiti non partecipano al Piano dei Compensi

La maggior parte dei nostri Membri sono Clienti che apprezzano i nostri prodotti e non partecipano al Piano dei Compensi, e va bene così! Se un Cliente è interessato a diventare un Incaricato alla Vendita, può accumulare qualsiasi Qualifying Volume (QV) superiore a 100 QV in un periodo di 30 giorni per 180 giorni dalla data di Iscrizione, oltre al Business Volume (BV) per i primi 90 giorni come incoraggiamento a diventare un Incaricato e a costruire un'attività Isagenix. Per usufruire del volume accumulato, il Cliente deve aprire un Account di Incaricato alla Vendita entro i 180 giorni successivi alla data di Sponsorizzazione. Se un Cliente non diventa un Incaricato attivo entro i primi 90 giorni dalla data di Sponsorizzazione, il Group Volume accumulato sarà trattenuto per altri 90 giorni, dopodiché tutto il volume sarà rimosso. Se un Cliente diventa un Incaricato e ha accumulato un Group Volume, deve essere attivo con 100 QV entro 30 giorni dal passaggio ad Incaricato alla Vendita per continuare ad accumulare il volume. Per ulteriori dettagli, consulta il tuo account Cliente online.



In sintesi: Modi di guadagnare

	INCARICATO	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE
GUADAGNO "SUBITO"					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Profitti diretti al dettaglio	Y	Y	Y	Y	Y
GUADAGNO CON I BONUS					
Rank Advancement Bonus		Y	Y	Y	Y
Crystal Bonus			Y	Y	Y
REDDITO LEVA					
Team Bonus (Cicli)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Executive Matching Team Bonus					Y

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO – Gli Incaricati possono indirizzare (Clienti ospiti al dettaglio) a ordinare i prodotti direttamente da Isagenix attraverso il sito web personale dell’Incaricato e guadagnare Profitti diretti al dettaglio. I Profitti diretti al dettaglio vengono pagati settimanalmente e sono calcolati sottraendo il prezzo all’ingrosso e una commissione amministrativa. Il Business Volume delle vendite dirette retail viene considerato come Qualifying Volume. Qualsiasi volume superiore a 100 QV verrà accreditato al Team Vendite con il Volume Minore, generando un ulteriore Volume Aziendale del Team.

20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIBS) – Gli Incaricati alla Vendita possono guadagnare un bonus una tantum condividendo prodotti o pacchetti spedibili qualificati con un nuovo Membro al suo primo ordine.

TEAM BONUSES – I Team Bonuses sono alla base del Piano dei Compensi. I Pagati-come Consultant e superiori possono guadagnare Team Bonuses grazie alle vendite di prodotti nel loro Team Vendite. Quando un Incaricato accumula almeno 900 di Group Volume (GV), di cui almeno 300 GV provenienti da un lato del Team Vendite (il Team Vendite con il Volume Minore) e 600 GV provenienti dall’altro lato (Team Vendite con il Volume Maggiore), l’Incaricato guadagna un Team Bonus, detto anche Ciclo. Un Incaricato alla Vendita può guadagnare più Cicli al giorno e fino a 100 Cicli alla settimana. Se un Incaricato raggiunge e mantiene lo stato di Pagato-come Executive per un’intera Settimana provvigionale, può guadagnare un massimo di 250 Cicli in quella Settimana provvigionale.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS – I Pagati-come Executive attivi hanno diritto a ricevere un 10% Matching Team Bonus sui Team Bonuses settimanali di tutti gli Incaricati Sponsorizzati personalmente e di livello superiore. Il Matching Bonus viene calcolato giornalmente e pagato settimanalmente. I Pagati-come Executive possono guadagnare fino a un massimo di 25 Cicli Matching Team da ogni Consulente Sponsorizzato personalmente e un massimo di 250 Executive Matching Team Bonuses per Settimana provvigionale.

INCENTIVI E PROMOZIONI– Isagenix può offrire di tanto in tanto ulteriori incentivi e promozioni per incoraggiare e premiare coloro che condividono i prodotti Isagenix con altri. Visita IsagenixBusiness.com per conoscere le promozioni in corso.

Glossario

20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIB) – Gli Incaricati alla Vendita possono guadagnare una tantum il Product Introduction Bonus (PIB) del 20% quando un nuovo Membro Sponsorizzato Personalmente effettua un acquisto qualificante da Isagenix durante l'iscrizione. Il 20% di PIB esclude eventuali sconti, coupon, crediti, tasse e spedizioni applicate all'ordine iniziale.

ATTIVO – Ai fini del Piano dei Compensi, un Incaricato è considerato attivo in un giorno specifico se ha ottenuto almeno 100 QV nei 30 giorni precedenti.

RANK ATTIVO – Utilizzato principalmente per promozioni e contest. Il livello attivo di un Incaricato si basa sul suo livello più basso di Settimane pagate in un determinato giorno di una settimana provvigionale..

STATO ATTIVO* – Il tuo stato attivo viene assegnato ogni giorno in base al fatto che tu abbia soddisfatto i requisiti di qualificazione nel periodo di 30 giorni immediatamente precedente. Per ricevere un compenso diverso dai Profitti al dettaglio e dal Product Introduction Bonus devi rimanere attivo.

Per essere considerato attivo come Associato in una determinata data, devi generare personalmente un minimo di 100 QV nei 30 giorni precedenti. Questo obiettivo può essere raggiunto acquistando prodotti (per il consumo personale) o con vendite a clienti diretti ospiti tramite il tuo sito web personale Isagenix.*

INCARICATO – Un contraente indipendente che ha soddisfatto e continua a soddisfare i requisiti di idoneità stabiliti nel Contratto per l'Incaricato alla Vendita Indipendente Isagenix, comprese le Politiche e Procedure Isagenix e il Piano dei Compensi Isagenix. Incaricato è anche il primo livello del Piano dei Compensi. Il termine Incaricato/i di per sé si riferisce in generale a tutti gli Incaricati, indipendentemente dal loro livello, a meno che il contesto non indichi che il livello di Incaricato è quello che si intende..

SISTEMA DI SUPPORTO PER GLI ASSOCIATI – Il sistema di supporto online è a disposizione di ogni Incaricato Isagenix al momento della Sponsorizzazione. Include un sito web per gli Incaricati Isagenix dove i Clienti Ospiti di un Associato possono acquistare i prodotti Isagenix al prezzo ospiti e dove un Incaricato può iscriverne nuovi Clienti e Incaricati. Include anche l'accesso al Back Office e al materiale di formazione.

BACK OFFICE – Il portale online attraverso il quale gli Incaricati alla Vendita hanno accesso a informazioni e strumenti per gestire le loro attività in Isagenix.

BUSINESS CENTER – Una posizione nella Struttura del Posizionamento del Team che può generare reddito. Tiene traccia del posizionamento e del Group Volume dei Team Vendite.

BUSINESS VOLUME (BV) – Un valore in punti assegnato a ogni prodotto commissionabile Isagenix (compresi i Packs). Il BV viene utilizzato per tracciare e misurare le vendite dei prodotti e per calcolare le provvigioni.

SETTIMANA PROVVIGIONALE – Dal lunedì alle 12:00 (ET) alla domenica sera successiva alle 23:59 (ET).

PRODOTTO COMMISSIONABILE – Prodotti Isagenix consumabili a cui è stato assegnato un valore in punti come mezzo per calcolare le provvigioni e i bonus da pagare agli Incaricati alla Vendita..

RETRIBUZIONE – Le provvigioni, i bonus e gli altri compensi ricevuti da un Incaricato alla Vendita nell'ambito del Piano dei Compensi o attraverso altre promozioni e incentivi messi in atto da Isagenix per la promozione di prodotti. La Retribuzione viene calcolata giornalmente e pagata settimanalmente, con una settimana di ritardo.

CONSULTANT – Livello del Piano dei Compensi raggiunto da qualsiasi Membro che abbia due Incaricati attivi con 100 QV, uno nel Team Vendite a Sinistra e uno nel Team Vendite a Destra.

CICLO (OVVERO TEAM BONUS) – Quando un Consultant attivo o di livello superiore accumula 900 punti nel Group Volume, e almeno 300 di questi punti provengono dal Team con il Volume Minore e 600 punti dal Team Vendite con il Volume Maggiore, l'Incaricato guadagna un Team Bonus. Il Team Bonus viene anche chiamato Ciclo.

GIORNO – Dalle 12.00 (ET) alle 23.59 (ET).

DIRECTOR – Un livello del Piano dei Compensi raggiunto da qualsiasi Membro che abbia almeno sei Membri sponsorizzati personalmente che siano Pagati-come Consultant allo stesso tempo, nei 30 giorni precedenti.

SPONSOR RECLUTANTE – La persona a cui viene attribuito il merito di aver sponsorizzato personalmente un Incaricato o un Cliente.

EXECUTIVE – Livello del Piano dei Compensi raggiunto da qualsiasi Membro che abbia 10 Consultant attivi con 100 QV, cinque a sinistra e cinque a destra. Dopo aver aggiunto il livello di Executive, un Executive può mantenere lo status avendo 10 Consultant attivi, di cui almeno due in un Team e otto nell'altro.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS – Un bonus pari al 10% dei Team Bonuses settimanali dei Pagati-come Consultant e superiori sponsorizzati personalmente di un Executive attivo. Il bonus è limitato a non più di 25 Cicli per ogni Consultant Sponsorizzato Personalmente e a un massimo di 250 Matching Team Cycles alla settimana.

PERIODO DI GRAZIA – Un periodo di grazia di cinque giorni si aggiunge ai 30 giorni per determinare lo stato attivo, per un totale di 35 giorni.

GROUP VOLUME (GV) – Il Business Volume totale che si accumula nell'organizzazione di marketing di un Incaricato alla Vendita..

LINEA DI SPONSORIZZAZIONE – La linea di Incaricati alla Vendita al di sopra di una determinata posizione in un Team Vendite.

TEAM VENDITE CON MAGGIORE VOLUME – Il Team Vendite che detiene il maggior numero di Group Volume non pagato e non utilizzato in un determinato momento.

MANAGER – Livello del Piano dei Compensi raggiunto da qualsiasi Membro che abbia almeno due Membri sponsorizzati personalmente che sono Pagati-come Consultant allo stesso tempo, nei 30 giorni precedenti.

ORGANIZZAZIONE DI MARKETING – Clienti e Incaricati che si trovano al di sotto di un determinato Incaricato nella Struttura del Posizionamento del Team dell'Incaricato e dai cui acquisti di prodotti deriva la retribuzione dell'Incaricato.

MEGACICLO – Un MegaCiclo si verifica alla fine di un qualsiasi giorno in cui sono stati accumulati almeno 100 Cicli dalla data di (1) Sponsorizzazione o (2) dall'ultimo MegaCiclo dell'Incaricato alla Vendita. Per dare stabilità al Piano dei Compensi, Isagenix terrà da parte fino a 150.000 GV nel Team Vendite con maggiore Group Volume e tutti i GV rimanenti nel Team con il Volume Minore per guadagnare il successivo Team Bonus. Tutti i GV superiori ai 150.000 GV del Team Vendite con maggiore Group Volume vengono rimossi.

MEMBRO – Include i Clienti e gli Incaricati alla Vendita che creano un account con Isagenix.

TEAM VENDITE CON IL VOLUME MINORE – Il Team Vendite che detiene il minor Group Volume non pagato e non utilizzato in un determinato momento.

LIVELLO PAGATO-COME – Il livello per cui un Incaricato si qualifica in un determinato giorno in base al QV dell'Incaricato e/o al QV dei suoi Membri sponsorizzati Personalmente, al suo livello e al numero di Membri sponsorizzati Personalmente.

SPONSORIZZARE PERSONALMENTE – Quando aiutate qualcuno ad aprire un'iscrizione in Isagenix - come Cliente o Incaricato alla Vendita - viene considerato un Membro "Sponsorizzato personalmente" e gli viene assegnato un posto nell'albero di posizionamento del vostro Team (o nel Team Vendite a Sinistra o nel Team Vendite a Destra).

SPONSOR DI POSIZIONAMENTO – Lo Sponsor sotto cui viene collocato un nuovo Membro nella Struttura del Posizionamento del Team. Lo Sponsor di Posizionamento può anche essere lo Sponsor Reclutante.

* Oltre alla possibilità di mantenere lo stato Attivo attraverso acquisti personali, gli Incaricati che hanno il loro paese di residenza registrato in Italia possono mantenere lo stato attivo avendo un minimo di 100 BV in volume da ogni Team Vendite Sponsorizzato Personalmente (Team a Sinistra e Team a Destra) negli ultimi 30 giorni, più i soliti 5 giorni di tolleranza, e avendo un Personal Volume di 0 o superiore.

PLATINUM - Il massimo livello di riconoscimento di Isagenix, assegnato agli Incaricati che raggiungono il livello di Pagato-come Executive e ottengono una posizione di rientro.

POSIZIONE - È la posizione di posizionamento dei Clienti e degli Incaricati alla Vendita nella Struttura di Posizionamento dello Sponsor Reclutante.

QUALIFYING VOLUME (QV) - Valore in punti assegnato a ciascun prodotto commissionabile (compresi i packs). Il QV viene utilizzato per misurare lo stato Attivo, il livello Pagato-come e le Sponsorizzazioni qualificanti per le promozioni. BV e QV sono indicati insieme al momento dell'acquisto e, mentre BV può diminuire se un prodotto viene scontato, QV di solito non diminuisce.

QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH) - QV superiore a 100 che viene trattenuto finché un Incaricato alla Vendita non diventa Consultant. Una volta raggiunto lo status di Consultant, il QVH viene applicato al Team con il volume Minore.

LIVELLO/I - Il titolo o lo status che un Incaricato alla Vendita ha raggiunto nell'ambito del Piano dei Compensi. I cinque livelli del Piano dei Compensi sono Incaricato alla Vendita, Consultant, Manager, Director ed Executive.

LIVELLO DI RICONOSCIUTO - Il livello più alto in cui un Incaricato alla Vendita si è qualificato nell'ambito del Piano dei Compensi.

REGIONE - Un paese o un gruppo di paesi designati da Isagenix per distinguere le aree geografiche del mondo in cui uno Sponsor può sponsorizzare nuovi Incaricati alla Vendita e Clienti.

CLIENTE OSPITE - Una persona che ordina i prodotti Isagenix al prezzo ospite suggerito attraverso il sito web personale di un Incaricato. I Clienti a Ospiti non sono Membri.

PROFITTI DIRETTI AL DETTAGLIO - I profitti che un Incaricato alla Vendita guadagna dalle vendite ai propri Clienti al Dettaglio. Non è necessario che un Incaricato alla Vendita sia attivo per guadagnare profitti diretti al dettaglio.

TEAM BONUS (CICLI) - Quando un Consultant attivo o di livello superiore accumula 900 punti nel Group Volume, e almeno 300 di questi punti provengono dal Team con il Volume Minore e 600 dal Team con il Volume Maggiore, l'Incaricato guadagna un Team Bonus. Il Team Bonus viene anche chiamato Ciclo. Un Incaricato alla Vendita può guadagnare più Cicli in un giorno.

STRUTTURA DEL POSIZIONAMENTO DEL TEAM - La struttura organizzativa utilizzata da Isagenix per tenere traccia delle Sponsorizzazioni e delle attività di acquisto di tutti i Clienti e gli Incaricati alla Vendita ai fini della riscossione e del pagamento dei Bonus e dei Provvigioni. La Struttura del Posizionamento viene utilizzata anche per determinare la qualificazione ai livelli del Piano dei Compensi del Team Isagenix.

SETTIMANA - Dal lunedì alle 12:00 (ET) alla domenica successiva alle 23:59 (ET).