



# Overzicht van het Isagenix<sup>®</sup> Teamcompensatieplan



Ingangsdatum: 1 januari 2024

Al meer dan twintig jaar betaalt Isagenix meer dan 4 miljard dollar aan commissies aan leden die mensen helpen onze revolutionaire producten te gebruiken. Het Isagenix Team Compensatie Plan moedigt mensen aan om samen te werken om financiële doelen te bereiken. Hoewel we trots zijn op de integriteit van dit plan, worden uiteindelijk je individuele resultaten en succes bepaald door vele factoren, waaronder je persoonlijke inspanning, tijdsinzet, sociale en verkoopvaardigheden en je invloedssfeer.\*

\* Isagenix kan geen bepaalde verdiensten garanderen. Zelfs Associates die een aanzienlijke hoeveelheid tijd, moeite en persoonlijke middelen besteden, bereiken mogelijk geen noemenswaardig succesniveau. Bekijk onze Earnings Disclosure op [IsagenixEarnings.com](https://www.IsagenixEarnings.com) voor meer informatie. Isagenix kan dit Compensatieplan te allen tijde wijzigen of aanpassen.



## STAP 1: MELD JEAAN ALS VORKEURSKLANT

Of je doel nu is om af te vallen, spieren op te bouwen, je gezondheid te verbeteren, gezonder te leven of wat bij te verdienen, we moedigen iedereen aan om te beginnen als klant. Iemand kan Isagenix producten kopen via een Isagenix Independent Associate, of hij of zij kan ervoor kiezen om een Isagenix Klantenrekening te openen en te genieten van kortingen van 15-25 procent op de winkelprijzen..

VERDIEN VOOR  
HET DELEN VAN  
PRODUCTEN WAAR  
JE VAN HOUDT



20% PRODUCT  
INTRODUCTIE BONUS



RETAIL PROFIT & DIRECTE  
RETAIL PROFIT



BONUSSEN VOOR RANK  
ADVANCEMENTS



INCENTIVES &  
PROMOTIES



TEAM BONUSSEN  
(CYCLES)



EXECUTIVE MATCHING  
TEAM BONUSES

## STAP 2: UPGRADEN NAAR ASSOCIATE

Om deel te nemen aan het compensatieplan, moet een klant zijn account upgraden naar Isagenix Independent Associate door het invullen van de Associate aanvraagprocedure in de Back Office (hiervoor kunnen kosten in rekening worden gebracht).

### DEEL & VERDIEN NU GELD

Bij het upgraden ontvangt de Associate een persoonlijke website waar hun eigen Retail Direct klanten producten kunnen kopen. Associates komen in aanmerking om **Retail Profits, Retail Direct Profits** en **20% Product Introductie Bonussen te** verdienen en kunnen Groepsvolume (GV) opbouwen. Jij leert meer over GV in Stap 3. Het belangrijkste is dat je, door te upgraden naar Associate, toegang krijgt tot verschillende manieren om je inkomensmogelijkheden te helpen groeien door de producten waar je van houdt te delen.

### Het “Right Now” Money

		
<b>20% PRODUCT INTRODUCTIE BONUS</b>	<b>RETAIL PROFIT</b>	<b>RETAIL DIRECT PROFIT</b>
Schrijf een nieuwe klant in en verdien 20% van de verkoopprijs op hun eerste bestelling (verdien op verzendbare producten na eventuele kortingen of coupons, exclusief belastingen en belasting).	Bestel producten rechtstreeks bij Isagenix tegen verlaagde prijzen en verkoop de producten persoonlijk tegen detailhandelsprijzen.	Laat je klanten de producten rechtstreeks bij Isagenix bestellen via je persoonlijke website. Klanten bestellen tegen winkelprijzen en het verschil is jouw winst.

Volledige definities van deze termen zou je kunnen vinden in de verklarende woordenlijst vanaf pagina 12.

## BEGIN MET VERDIENEN VOOR HET DELEN VAN DE PRODUCTEN WAAR JE VAN HOUDT

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIRECTE RETAIL PROFIT

### JE BENT OP WEG NAAR HET BOUWEN VAN EEN TEAM

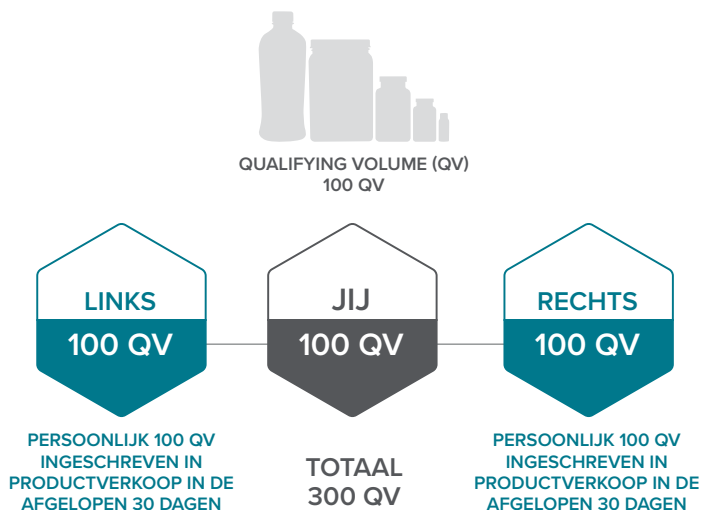
Bij het aanmaken van een account krijgen nieuwe klanten en associates een unieke plaats toegewezen in de marketingorganisatie van hun inschrijvende sponsor. Deze organisatie bestaat uit twee Sales Teams of “legs”, één aan de rechterkant (Right Sales Team) en één aan de linkerkant (Left Sales Team). De beloning van een Associate komt voornamelijk voort uit het kopen van producten door klanten (en Associates) in zijn of haar marketingorganisatie. Naarmate de marketingorganisatie van een Associate groeit, worden er meer producten verkocht en naarmate er meer producten worden verkocht, zou er meer geld verdiend kunnen worden.

## STAP 3: GA DOOR NAAR CONSULTANT

### DEEL HET PRODUCT MET MINSTENS TWEE MENSEN EN RANK ADVANCE NAAR CONSULTANT

Word Beautylid door 100 Kwalificerend Volume (QV) te verzamelen en minimaal 100 QV te behouden van een persoonlijk ingeschreven lid of leden van elk van je linker en rechter sales teams in de afgelopen 30 dagen. Qualifying Volume is een puntenwaarde die wordt toegekend aan elk product dat in aanmerking komt voor commissies (inclusief pakketten).\* QV wordt gebruikt om de actieve status, de rank van paid-as leden en kwalificerende inschrijvingen voor promoties te meten. BV en QV worden samen vermeld op het moment van kopen, en waar BV kan afnemen als een product in prijs is verlaagd, zal QV dat meestal niet doen.

#### ILLUSTRATIE VAN RANK ADVANCEMENT VAN CONSULTANT



## MEER MOGELIJKHEDEN OM TE VERDIENEN

Als promotionele stimulans belooft Isagenix je met een eenmalige **Rank Advancement Bonus (RAB)** van €44.\*\*

Daarnaast krijg je toegang tot je verzamelde GV en kom je in aanmerking voor **Team Bonussen (ook wel Cycles genoemd)**, evenals andere **promoties en incentives** die beschikbaar zijn voor Consultants en hoger.

## OPPORTUNITIES VOOR CONSULTANTS OM TE VERDIENEN

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIRECTE RETAIL PROFIT

€44 RAB

CONSULTANT DEVELOPMENT BONUSES (PART OF RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAMBONUS (TOT 100 CYCLES)

### PERSOONLIJK INSCHRIJVEN

Wanneer jij iemand helpt een Lidmaatschapsaccount te openen bij Isagenix - als klant of Associate - worden ze beschouwd als jouw "Persoonlijk Ingeschreven" lid en krijgen ze een plaats toegewezen in je Team Plaatsingsboom (in je Linker Sales Team of je Rechter Sales Team).



### PRO-TIP: ACTIEVE STATUS BEHOUDEN

Je **actieve status** wordt elke dag toegekend op basis van of je in de onmiddellijk voorafgaande periode van 30 dagen aan de kwalificatievereisten hebt voldaan. Om andere compensatie te ontvangen dan winst op de detailhandel en Product Introduction Bonussen, moet je actief blijven.

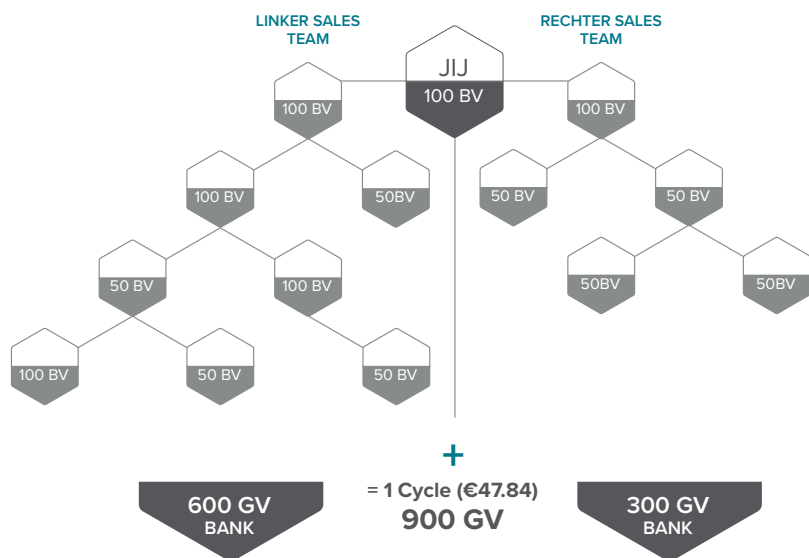
\* Qualifying Volume (QV) zou kunnen worden opgebouwd uit persoonlijke aankopen (voor persoonlijk gebruik of verkoop aan de detailhandel) en/of directe verkoop aan de detailhandel.

\*\* Rank Advancement Bonuses zijn eenmalige promotionele prikkels die beschikbaar zijn op het moment van publicatie; ze worden niet beschouwd als een direct onderdeel van het Compensatieplan en kunnen op elk moment door Isagenix worden gewijzigd, aangepast of stopgezet..

## CYCLE PAY & LEVERAGED INCOME BEGRIJPEN

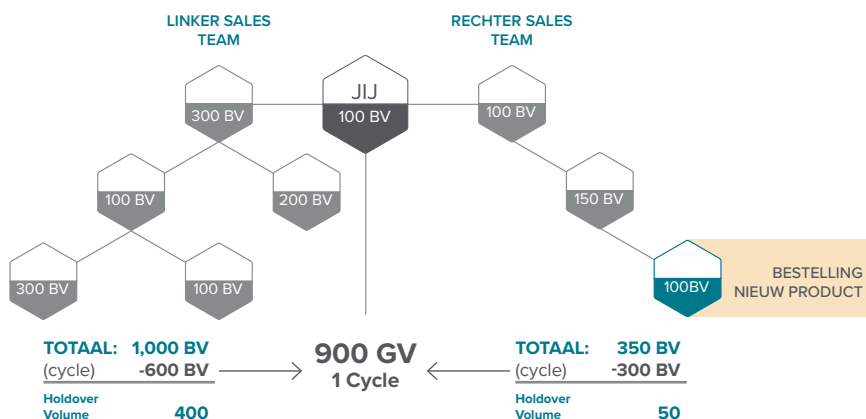
### HOE ZIET EEN TEAMBONUS (CYCLE) ERUIT?

Visualiseer je organisatie met een bankrekening onder elk van je linker en rechter sales teams. Als er ergens in je marketingorganisatie productverkoop plaatsvindt, of je deze mensen nu persoonlijk hebt ingeschreven of niet, dan stapelt BV zich op op elk van deze bankrekeningen. Elke keer dat jij, als paid-as Consultant, in totaal minstens 600 BV aan de ene kant en 300 BV aan de andere kant verzamelt, verdien je één Cycle, wat neerkomt op ongeveer €47.84. Het totale BV dat zich verzamelt in het linker en rechter sales team van een Associate gecombineerd is je **Groepsvolume (GV)**.



### HOE HET WERKT (VOLG VOORBEELD GRAFIEK HIERBOVEN)

Stel, je hebt 1000 BV verzameld in je linker salesteam en 250 BV in je rechter salesteam, en er komt een nieuwe order van 100 BV binnen van je rechter salesteam, dus nu heb je 350 BV aan de rechterkant. Omdat je links minstens 600 BV hebt verzameld en rechts minstens 300 BV, is er sprake van een Cycle.



Zodra dit gebeurt, worden de 600 BV en 300 BV afgetrokken, waardoor je iets **overhoudt** wat we het **Holdover Volume** noemen van 400 BV aan de linkerkant en 50 BV aan de rechterkant. Dit Holdover Volume blijft zich opstapelen zolang je actief blijft of totdat je een MegaCycle meemaakt (zie bijlage).

**BUSINESS VOLUME (BV)** – Een puntenwaarde toegewezen aan elk Isagenix Commissionable Product (inclusief pakketten). BV wordt gebruikt om de verkoop van producten bij te houden en te meten en commissies te berekenen.

**GROEP VOLUME (GV)** – De totale BV die is opgebouwd in het linker en rechter sales team van een Associate gecombineerd.

**HOLDOVER VOLUME (GV)** – Niet-betaalde GV in elk van de twee verkoopteams van een Associate die kan worden opgeteld voor de volgende verdiende teambonus.

Cycles worden dagelijks berekend en wekelijks uitbetaald, en omdat je verkopen verzamelt over je hele marketingorganisatie, ongeacht de groei ervan, kun je meerdere Cycles per dag verdienen. Afhankelijk van je reële marketingorganisatie je tot 100 Cycles per commissieweek verdienen als paid-as Consultant, Manager of Director en tot 250 Cycles per commissieweek als paid-as Executive.

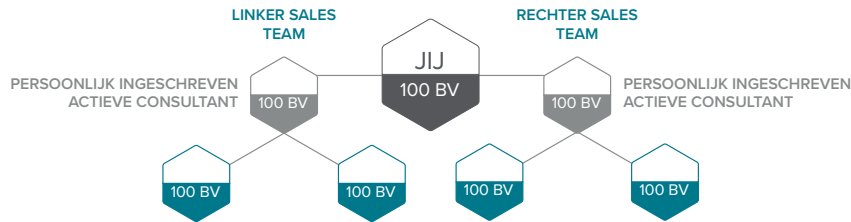
Als onderdeel van de promotie Rank Advancement Bonus belooft Isagenix je voor het bereiken van mijlpalen in cycle groei bij het bereiken van 10, 20, 40 en 60 Cycles terwijl je in rank stijgt.

## STAP 4: RANK ADVANCEMENT NAAR MANAGER (TWEË MET TWEË)

### JE TWEË MENSEN DELEN HET PRODUCT MET TWEË MEER MENSEN

Je zou je kunnen kwalificeren voor Manager door actief te zijn met ten minste twee Persoonlijk Ingeschreven Associates die tegelijkertijd paid-as worden als Consultants binnen de voorafgaande 30 dagen.

Als je Manager wordt binnen 60 dagen nadat je een Associate bent geworden, kun je een Crystal Manager worden en een eenmalige Rank Advancement Bonus van €221 voor Crystal Manager verdienen.



## OPPORTUNITIES VOOR MANAGERS

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIRECTE RETAIL PROFIT

CRYSTAL MANAGER BONUS (€221)

10 CYCLE BONUSSEN (PART OF RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAMBONUS (TOT 100 CYCLES)

### PRO-TIP: GO CRYSTAL

Isagenix biedt promoties en beloningen zoals de Rank Advancement Bonus voor mensen die snel in rank stijgen.

Bereik Manager binnen 60 dagen nadat je een Associate bent geworden en je kunt een eenmalige Crystal Bonus ontvangen samen met de titel van Crystal Manager.

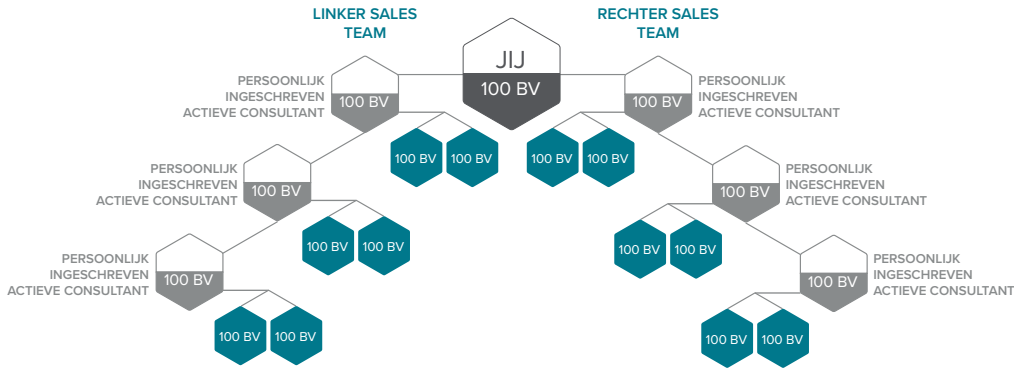
Crystal bonussen zijn beschikbaar voor Managers, Directors en Executives. Zorg ervoor dat je de volledige promotie pagina van de Rank Advancement Bonus op [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com) bekijkt.

## STAP 5: RANK ADVANCEMENT NAAR DIRECTOR (ZES MET TWEE)

### JE ZES MENSEN DELEN HET PRODUCT MET TWEE MEER MENSEN

Je zou in aanmerking kunnen komen voor Director door actief te zijn met ten minste zes Persoonlijk Ingeschreven Associates die tegelijkertijd paid-as Consultants zijn binnen de afgelopen 30 dagen.

PLUS: Isagenix biedt een promotie aan waarbij een eenmalige Crystal Director promotiebonus van €664 wordt uitbetaald als je binnen 120 dagen nadat je een Associate bent geworden zes Persoonlijk Ingeschreven Consultants in je team hebt.



## OPPORTUNITIES VOOR EXECUTIVES

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIRECTE RETAIL PROFIT

CRYSTAL MANAGER BONUS (€664)

20 CYCLE BONUSSEN (PART OF RANK ADVANCEMENT BONUS)

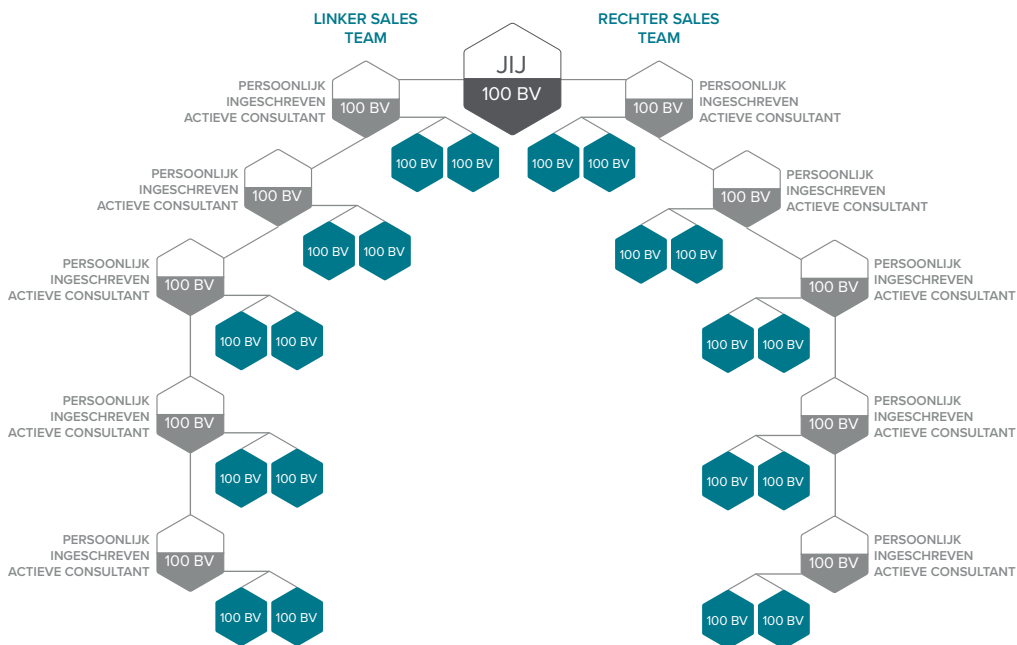
TEAMBONUS (TOT 100 CYCLES)

## STAP 6: RANK ADVANCEMENT NAAR EXECUTIVE (TEN MET TWEE)

### JE TIEN MENSEN DELEN PRODUCTEN MET TWEE MEER MENSEN

Kwalificeren voor Executive door actief te zijn met ten minste 10 persoonlijk ingeschreven Associates die paid-as worden als Consultants (ten minste vijf in elk van je linker en rechter Sales Teams) één dag binnen de afgelopen 30 dagen. Behoud Executive door actief te zijn met ten minste 10 persoonlijk ingeschreven Associates die paid-as Consultants zijn (ten minste 8 in één Sales Team en 2 in het andere), één dag in de afgelopen 30 dagen.

Wanneer je Executive wordt, ontgrendel je een nieuwe manier om te verdienen. Als een paid-as Executive kun je nu maximaal 250 Cycles per week verdienen voor elke week dat je je paid-as Executive rank, elke dag van de commissieweek, behoudt. Paid-as Executives kunnen ook Executive Team Matching Bonussen verdienen en komen in aanmerking voor Re-Entries (zie hieronder) naast alle voordelen en verdienopties die beschikbaar zijn voor Directors. PLUS: Als je dit niveau bereikt binnen 180 dagen nadat je een Associate bent geworden, kun je een eenmalige promotiebonus van €886 en de rankvan Crystal Executive verdienen (zie pagina 9).



## OPPORTUNITIES VOOR EXECUTIVES

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIRECTE RETAIL PROFIT

BONUS VOOR CRYSTAL DIRECTOR (€886)

40 EN 60 CYCLE BONussen (PART OF RANK ADVANCEMENT BONUS)

TEAMBONUS (TOT 250 CYCLES)

10% MATCHING TEAM BONUS

RE-ENTRIES

## 10% Matching Team Bonus

Als je eenmaal gekwalificeerd bent als Executive, word je erkend als leader bij Isagenix. Naast alle andere voordelen hebben de paid-as Executives recht op een 10% Matching Team Bonus op hun Persoonlijk Ingeschreven paid-as Consultants en hoger. Dit betekent dat je tot 500 Cycles per Business Center, per Commission Week-250 Team Bonus Cycles kunt verdienen, plus tot 250 aan Matching Team Bonussen (niet meer dan 25 Matching Team Bonus Cycles per Commission Week per Persoonlijk Ingeschreven Consultant en hoger).

**VOORBEELD** - Als een van je persoonlijk ingeschreven Consultants 100 cycles verdient in één commissieweek, kun jij als paid-as Executive die week nog eens 10 cycles verdienen (10% van de 100 cycles van de persoonlijk ingeschreven Consultant). Ervan uitgaande dat elke cycle €47.84 waard is, is dat alleen al voor die week een extra €478.4 aan matching teambonussen!

## STAP 7: GO PLATINUM

Een ander voordeel van Executive worden is de mogelijkheid om zich te kwalificeren voor een re-entry positie. Met het openen van een re-entry positie kwalificeert het lid zich voor de recognition rank die we Platinum noemen - de hoogste recognition rank!

### Re-Entries

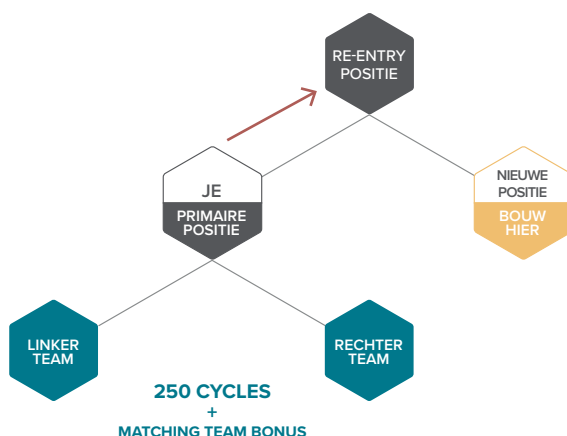
Herintreders die gedurende drie opeenvolgende maanden als Executive hebben gewerkt en van wie het team gemiddeld 225 Cycles heeft geproduceerd binnen 13 weken, kunnen solliciteren naar een re-entry positie. De eerste re-entry positie bevindt zich direct boven de bestaande primaire positie van de Executive. Latere re-entry posities bevinden zich onmiddellijk boven de meest recentere-entry positie. Als de re-entry positie wordt goedgekeurd, wordt de primaire positie één kant van het Sales Team van de Executive (d.w.z. Major Volume Sales Team). Dit betekent dat een Executive het volume van de primaire positie kan gebruiken als een onderdeel van de nieuwere-entry positie. De kwalificaties voor een nieuwe re-entry positie zijn dezelfde als voor elke andere nieuwe positie.

### Cycles voor Re-Entry Positions

Behoud een paid-as Executive in elke positie met 10 Consultants (elke combinatie met een minimum van 2 aan de ene kant en maximaal 8 aan de andere) om in aanmerking te komen voor het verdienen van maximaal 250 Cycles in al je posities. Re-entry biedt een manier om verder te groeien, te bouwen en te profiteren van alle beschikbare groeimijlpalen, promoties en stimulansen. Raadpleeg voor meer informatie het formulier Aanvraag voor Re-entry en het Platinum Handboek.

### Executive Match

Verdien Executive Match van je re-entry positie naast je primaire positie door paid-as Executive te combineren met 10 paid-as Consultants in één positie (elke combinatie met een minimum van 2 aan de ene kant en maximaal 8 aan de andere kant) en 5 paid-as Consultants in volgende re-enty posities.



# Speciale kenmerken van het Isagenix Compensatieplan

## Internationale Markten

Associates met een goede reputatie kunnen goedkeuring vragen om deel te nemen aan markten (buiten hun eigen regio) waar Isagenix wettelijk geregistreerd is om te opereren en officieel open is voor business. Om een aanvraag in te dienen, hoeven Associates alleen maar een International Sponsorship Application and Agreement in te vullen en in te dienen, samen met een Annual Regional Associate Fee, indien van toepassing. Deze vergoeding komt bovenop je aanvraag als Associate en omvat extra diensten en training in je Associate Support System en gepersonaliseerde website. Als International Sponsor kom je in aanmerking om commissies te verdienen in internationale regio's. De goedgekeurde actieve paid-as Consultants en hoger kunnen verdienen op Groepsvolume dat is gegenereerd door Associates in hun Sales Teams die buiten hun eigen regio wonen. Bijvoorbeeld, de Verenigde Staten, Canada en Puerto Rico is één regio, dus een US Associate kan GV ontvangen uit Canada en Puerto Rico zonder een Internationaal sponsorschap (FOREIGN EXCHANGE POLICY is van toepassing, raadpleeg EU.IsagenixBusiness.com voor meer informatie).

## DEVIEZENBELEID

Isagenix ontwikkelt een Commissions Multiplier op basis van de bron van het volume van elk land waar de Associate zaken doet. De nieuwe Commissions Multiplier zal een gewogen gemiddelde zijn dat uniek is voor de hoeveelheid volume die uit elk land komt en zal worden gebruikt als de multiplier voor hun commissies. De nieuwe Commissions Multiplier wordt elk kwartaal berekend en bijgewerkt en is van toepassing op elke associate met ten minste 10% of meer van hun volume afkomstig van buiten hun regio.

## Isagenix 50% Uitbetalingsgarantie

biedt haar Associates een van de meest distributeursvriendelijke programma's met een van de sterkste uitbetalingen in de netwerkmarketingindustrie. We betalen een vergoeding uit van 50% van de BV die we ontvangen op productaankopen in commissie gedurende de looptijd van ons programma. Voor elke uitbetalingsperiode waarin de uitbetaling minder dan 50% is, slaan we het saldo op in onze compensatierekening om zo nodig toekomstige uitbetalingen aan te vullen. Om de mogelijkheid van alle onafhankelijke Associates en Isagenix te beschermen, hanteert het bedrijf echter een maximum van 50% van de BV die uitbetaald zou kunnen worden.

## HOE HET WERKT:

Elke week wordt de totale BV van de producten die in commissie kunnen worden gekocht berekend en 50% van deze waarde is beschikbaar om uitbetaald te worden in het Compensatieplan. Het bedrijf betaalt eerst alle toepasselijke PIB's uit. De resterende middelen vormen een pool die wordt verdeeld onder alle Associates die Team Bonussen (Cycles) en 10% Matching Team Bonussen verdienen. **De waarde van de Cycles wordt bepaald door de resterende pool te delen door het totale aantal Cycles.**

Totaal overgebleven  
pooldollars

Totaal aantal  
verdiende cycles

=

WAARDE  
VOOR ELKE  
CYCLE

## MegaCycle

Een MegaCycle vindt plaats aan het einde van een dag waarop minimaal 100 cycles zijn opgebouwd sinds de (1) inschrijvingsdatum of (2) laatste MegaCycle van de Associate. Om stabiliteit te bieden aan het compensatieplan, houdt Isagenix tot 150.000 GV in het verkoopteam voor grote volumes en alle resterende GV in je verkoopteam voor kleine volumes over voor het verdienen van je volgende teambonus. Alle GV boven de 150.000 GV van je Major Volume Sales Team worden verwijderd wanneer elke MegaCycle plaatsvindt.

## Grace Period

Om in aanmerking te komen voor teambonussen wordt een grace period van vijf dagen toegevoegd aan de voorafgaande 30-dagen voor het bepalen van de actieve status.

## Wekelijkse betaling

Wekelijkse betaling is een opmerkelijk kenmerk van het Isagenix Team Compensatie Plan. Een commissieweek begint om 12.00 uur (ET) op maandag en loopt tot 23.59 uur (ET) van de volgende zondag. De verdiende compensatie wordt betaald aan Associates op maandag van de volgende week (in feite een week achteraf).

## Niet-actieve Associates

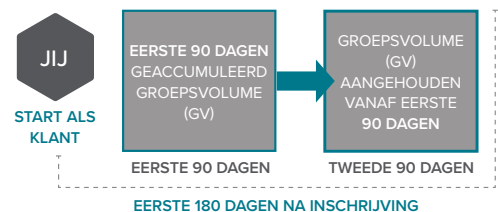
Associates die niet actief zijn met 100 QV zullen geen GV opbouwen en het Holdover volume dat ze hebben overgehouden wordt op nul gezet.

## Consulent Maintenance

Als je actief bent, maar niet gekwalificeerd blijft als paid-as Consultant, zul je bestaande GV vasthouden en zowel extra GV als je eigen BV van meer dan 100 blijven opbouwen.

## Voorkeursklanten nemen niet deel aan het compensatieplan

De meeste van onze leden zijn klanten die genieten van onze producten en niet deelnemen aan het compensatieplan, en dat is OK! Als een klant interesse heeft om een Associate te worden, mag hij gedurende 180 dagen vanaf de toetredingsdatum een Qualifying Volume (QV) van meer dan 100 QV in een periode van 30 dagen verzamelen, plus een Business Volume (BV) gedurende de eerste 90 dagen als aanmoediging om een Associate te worden



en een Isagenix business op te bouwen. Om te kunnen profiteren van het geaccumuleerde volume, moet een klant een Associate account openen binnen de periode van 180 dagen die direct volgt op de inschrijvingsdatum. Als een klant geen actieve Associate wordt binnen de eerste 90 dagen na zijn of haar inschrijvingsdatum, wordt het opgebouwde Groepsvolume nog 90 dagen vastgehouden. Als een klant een Associate wordt en een Groepsvolume heeft opgebouwd, moet deze binnen 30 dagen na de overgang naar een Associate actief zijn met 100 QV om het volume te kunnen blijven opbouwen. Raadpleeg je online klantenaccount voor meer informatie..

## In een oogopslag: Manieren om te verdienen

	ASSOCIATE	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE
<b>“RIGHT NOW “ MONEY</b>					
<b>20% PIB</b>	Y	Y	Y	Y	Y
<b>Retail Profit</b>	Y	Y	Y	Y	Y
<b>Directe Retail Profit</b>	Y	Y	Y	Y	Y
<b>BONUS GELD</b>					
<b>Rank Advancement Bonus</b>		Y	Y	Y	Y
<b>Crystal bonussen</b>			Y	Y	Y
<b>LEVERAGED INCOME</b>					
<b>Team Bonus (Cyclus)</b>		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
<b>Executive Matching Team Bonus</b>					Y

**RETAIL PROFITS** – Associates kunnen producten rechtstreeks bij Isagenix bestellen tegen verlaagde prijzen en de producten persoonlijk doorverkopen aan hun klanten in de detailhandel. Het verschil tussen de kosten van de verkochte goederen van de Associate en de verkoopprijs wordt de retail profit van de Associate genoemd. Merk op dat Business Volume van alle producten die je bestelt voor de retail wordt behandeld als Qualifying Volume.

**DIRECTE RETAIL PROFIT** – Associates kunnen ook doorverwijzen of directe klanten (Retail Direct Customers) adviseren om producten rechtstreeks bij Isagenix te bestellen via de persoonlijke website van de Associate en Directe Retail Profits verdienen. Directe Retail Profits worden wekelijks betaald en worden berekend door de groothandelsprijs en administratiekosten hiervan af te trekken. Het Business Volume van elke Directe Retail verkoop wordt behandeld als Qualifying Volume. Elk volume boven de 100 QV wordt gecrediteerd aan het verkoopteam voor Minor volumes, waardoor extra Team Business Volume wordt gegenereerd.

**20% PRODUCT INLEIDING BONUSEN (PIBS)** – Associates kunnen een eenmalige bonus verdienen door gekwalificeerde verzendbare producten of pakketten met een nieuw lid te delen bij hun oorspronkelijke bestelling.

**TEAM BONUSSEN** – Teambonussen vormen de basis van het Compensatieplan. Paid-as Consultants en hoger komen in aanmerking om teambonussen te verdienen door producten te verkopen in hun sales team. Wanneer een Associate ten minste 900 in Groepsvolume (GV) verzamelt, waarbij ten minste 300 GV afkomstig is van de ene kant van het Sales Team (het Minor Sales Team) en 600 GV afkomstig is van de andere kant (Major Sales Team), verdient de Associate een Teambonus, ook wel een Cycle genoemd. Een Associate kan elke dag meerdere Cycles verdienen en tot 100 Cycles per week. Als een Associate de status van paid-as Executive bereikt en behoudt gedurende een hele Commission Week, dan komt die Associate in aanmerking om maximaal 250 Cycles te verdienen in die Commission Week.

**EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUSES** – Actieve, paid-as Executives komen in aanmerking voor een matching teambonus van 10% van de wekelijkse teambonussen van alle persoonlijk ingeschreven Associates in de rank van paid-as Consultant en hoger. De matching teambonus wordt dagelijks berekend en wekelijks uitbetaald. Paid-as Executives kunnen tot een maximum van 25 Matching Team Cycles verdienen van één Persoonlijk Ingeschreven Consultant en een maximum van 250 Executive Matching Team Bonussen per Commission Week.

**INCENTIVES EN PROMOTIES** – Isagenix kan van tijd tot tijd extra incentives en promoties aanbieden om degenen die Isagenix-producten met anderen delen aan te moedigen en te belonen. Bezoek [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com) voor actuele promoties.

# Woordenlijst

**20% PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIB)** – Associates komen in aanmerking voor een eenmalige Product Introduction Bonus (PIB) van 20% wanneer een nieuw Persoonlijk Ingeschreven Lid een kwalificerende aankoop doet bij Isagenix direct op het moment dat zij zich inschrijven. 20% PIB is exclusief eventuele kortingen, coupons, kredieten, belastingen en verzending die worden toegepast op de oorspronkelijke bestelling.

**ACTIEF** – In het kader van het compensatieplan wordt een Associate op een bepaalde dag als actief beschouwd als de Associate in de voorafgaande 30 dagen ten minste 100 QV heeft behaald.

**ACTIEVE RANG** – Wordt voornamelijk gebruikt voor promoties en promoties. De actieve rang van een Associate is gebaseerd op de laagste paid-as rank op een willekeurige dag in een commissieweek.

**ACTIEVE STATUS** – Je actieve status wordt elke dag toegekend op basis van of je in de onmiddellijk voorafgaande periode van 30 dagen aan de kwalificatievereisten hebt voldaan. Om andere vergoedingen te ontvangen dan Retail Profits en Product Introduction Bonussen, moet je actief blijven. Om op een bepaalde datum als actieve Associate te worden beschouwd, moet je persoonlijk minimaal 100 QV genereren in de voorafgaande 30 dagen. Dit zou kunnen worden bereikt door producten te kopen (voor persoonlijk gebruik of voor wederverkoop aan klanten in de detailhandel) of door verkoop aan klanten in de detailhandel via je persoonlijke Isagenix-website.

**ASSOCIATE** – Een onafhankelijke contractant die heeft voldaan en blijft voldoen aan de geschiktheidsvereisten zoals uiteengezet in de Isagenix Independent Associate Application and Agreement, inclusief het Isagenix Policies en Procedures en het Compensatieplan. Associate is ook de eerste rank van het Compensatieplan. De term “Associate(s)” op zichzelf verwijst in het algemeen naar alle Associates ongeacht rank, tenzij de context aangeeft dat de rank van Associate de bedoelde betekenis is.

**ASSOCIATE SUPPORT SYSTEM** – Het online ondersteuningssysteem dat beschikbaar is voor elke Isagenix Associate bij inschrijving. Het omvat een Isagenix Associate website waar de directe klanten van een Associate Isagenix producten kunnen kopen tegen de detailhandelsprijs en waar een Associate nieuwe klanten en Associates kan inschrijven. Het omvat ook toegang tot de Back Office en trainingmateriaal.

**BACK OFFICE** – Het online portaal waar Associates toegang hebben tot informatie en tools om hun Isagenix business te runnen.

**BUSINESS CENTER** – Een positie in de Team Plaatsingsboom die in aanmerking komt om inkomens te genereren. Het houdt de plaatsing en het Groepsvolume van Sales Teams bij.

**BUSINESS VOLUME (BV)** – Een puntenwaarde toegewezen aan elk Isagenix Commissionable Product (inclusief pakketten). BV wordt gebruikt om de verkoop van producten bij te houden en te meten en commissies te berekenen.

**COMMISSION WEEK** – Van maandag 12 uur (ET) tot de volgende zondagnacht om 23:59 uur (ET).

**COMMISSIEBAAR PRODUCT** – Isagenix producten waaraan een puntenwaarde is toegekend als middel voor het berekenen van commissies en bonussen voor Associates.

**COMPENSATIE** – De commissies, bonussen en andere vergoedingen die een Associate ontvangt in het kader van het Compensatieplan of door middel van andere stimulansen of promoties die door Isagenix worden geïmplementeerd voor de verkoop van producten. Compensatie wordt dagelijks berekend en wekelijks betaald, één week achteraf.

**CONSULTANT** – Een rank van het Compensatieplan bereikt door een Lid met twee actieve Associates met 100 QV, één in het Linker Sales Team en één in het Rechter Sales Team.

**CYCLE (AKA TEAM BONUS)** – Wanneer een actieve Consultant of hoger 900 punten in Groepsvolume heeft verzameld, en ten minste 300 van die punten afkomstig zijn van het Minor Sales Team en 600 punten van het

Major Sales Team, verdient de Associate een Teambonus. Een teambonus wordt ook wel een cycle genoemd.

**DAG** – Van 12.00 uur (ET) tot 23.59 uur (ET).

**DIRECTOR** – Een rank in het Compensatieplan die is bereikt door een Lid met ten minste zes persoonlijk ingeschreven Associates die tegelijkertijd paid-as Consultants zijn, binnen de voorafgaande 30 dagen.

**ENROLLING SPONSOR** – De persoon die wordt gecrediteerd voor het persoonlijk inschrijven van een Associate of Klant.

**EXECUTIVE** – Een rank in het Compensatieplan die bereikt wordt door een Lid met 10 actieve Consultants met 100 QV, vijf links en vijf rechts. Na Rank Advancement tot Executive kan een Executive zijn status behouden door 10 actieve Consultants te hebben, met ten minste twee in het ene team en acht in het andere.

**EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS** – Een bonus van 10% van de wekelijkse Team Bonussen van de persoonlijk ingeschreven betaalde Consultants van een actieve, paid-as Executive en hoger. De bonus is beperkt tot niet meer dan 25 Cycles per Persoonlijk Ingeschreven paid-as Consultant en een maximum van 250 Matching Team Cycles per week.

**GRACE PERIOD** – Bij het bepalen van de actieve status wordt een periode van vijf dagen toegevoegd aan 30 dagen, in totaal 35 dagen.

**GROEPSVOLUME (GV)** – Het totale Business Volume dat wordt geaccumuleerd in de marketingorganisatie van een Associate.

**LIJN VAN SPONSORSHIP** – De lijn van Associates boven een bepaalde positie in een Sales Team.

**MAJOR VOLUME SALES TEAM** – Het Sales Team dat op een bepaald moment het meeste onbetaalde, ongebruikte Groepsvolume heeft.

**MANAGER** – Een rang in het Compensatieplan die is bereikt door een Lid met ten minste twee Persoonlijk Ingeschreven Associates die tegelijkertijd worden betaald als Consultants, binnen de voorafgaande 30 dagen.

**MARKETING ORGANISATIE** – Klanten en Associates die zich onder een bepaalde Associate bevinden in de Team Plaatsingsboom van de Associate en van wiens product aankopen de vergoeding van de Associate wordt afgeleid.

**MEGACYCLE** – Een MegaCycle vindt plaats aan het einde van een dag waarop minimaal 100 Cycles zijn opgebouwd sinds de (1) inschrijvingsdatum of (2) laatste MegaCycle van de Associate. Om stabiliteit te bieden aan het compensatieplan, houdt Isagenix tot 150.000 GV over in het verkoopteam voor grote volumes en alle resterende GV in je verkoopteam voor kleine volumes voor het verdienen van je volgende teambonus. Elke GV boven de 150.000 GV van je Major Volume Sales Team wordt verwijderd.

**LID** – Omvat klanten en associates die een account aanmaken bij Isagenix.

**MINOR VOLUME SALES TEAM** – Het verkoopteam dat op een bepaald moment het minste onbetaalde, ongebruikte groepsvolume heeft.

**PAID-AS RANK** – De rang waarvoor een Associate zich op een bepaalde dag kwalificeert op basis van de QV van de Associate en/of de QV van zijn of haar Persoonlijk Ingeschreven Teamleden, zijn of haar rang en het aantal Persoonlijk Ingeschreven Teamleden.

**PERSONAL ENROLLED** – Wanneer jij iemand helpt een Lidmaatschapsaccount te openen bij Isagenix - als klant of Associate - worden ze beschouwd als jouw “Persoonlijk Ingeschreven” lid en krijgen ze een plaats toegewezen in je Team Plaatsingsboom (ofwel in je Linker Sales Team of je Rechter Sales Team).

**PLAATSINGSPONSOR** – De sponsor onder wie een nieuw lid direct wordt geplaatst in de Team Plaatsingsboom. De Plaatsingssponsor zou ook de Inschrijvende Sponsor kunnen zijn.

**PLATINA** – Het hoogste erkenningsniveau bij Isagenix, toegekend aan Associates die de betaalde status van Executive bereiken en een herintredepositie krijgen.

**POSITION** – Is de plaatsingslocatie van Klanten en Associates in de Team Plaatsingsboom van de Inschrijvende Sponsor.

**QUALIFYING VOLUME (QV)** – Een puntenwaarde die wordt toegekend aan elk Commissionable Product (inclusief pakketten). QV wordt gebruikt om de actieve status, de betaalde-als rank en kwalificerende inschrijvingen voor promoties te meten. BV en QV worden samen vermeld op het moment van kopen, en waar BV kan afnemen als een product in prijs is verlaagd, zal QV dat meestal niet doen.

**QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH)** – QV boven 100 die wordt vastgehouden totdat een Associate Consultant wordt. Zodra de status van Consultant is bereikt, wordt QVH toegepast op het Minor Volume Sales Team.

**RANK(S)** – De titel of status die een Associate heeft bereikt binnen het Compensatieplan. De vijf rangen binnen het Compensatieplan zijn Associate, Consultant, Manager, Director en Executive.

**RECOGNITIE RANK**– De hoogste rank waarin een Associate zich heeft gekwalificeerd binnen het Compensatieplan.

**RETAIL KLANT** – Een persoon die Isagenix producten bestelt bij Isagenix tegen adviesverkooprijzen via de persoonlijke website van een Associate. Particuliere klanten zijn geen leden.

**RETAIL DIRECTE KLANT** – De winst die een Associate verdient met de verkoop aan hun klanten in de detailhandel. Een Associate hoeft niet actief te zijn om retail profit te verdienen.

**RETAILDIENST** – Een persoon die Isagenix producten rechtstreeks koopt van een Associate, niet via hun persoonlijke website. Directe klanten zijn geen leden.

**DIRECTE RETAIL PROFITS** – De winst die een Associate verdient met de verkoop aan hun Retail Direct klanten. Een Associate hoeft niet actief te zijn om directe directe retail profit te verdienen.

**TEAMBONUSSEN (CYCLES)** – Wanneer een actieve Consultant of hoger 900 punten heeft verzameld in Groepsvolume en ten minste 300 van deze punten komen van het verkoopteam Kleine volumes en 600 punten komen van het verkoopteam Grote volumes, verdient de Associate een Teambonus. Een Team Bonus wordt ook wel een Cyclus genoemd. Een Associate kan op een willekeurige dag meerdere Cycles verdienen.

**TEAM PLACEMENT TREE** – De organisatiestructuur die door Isagenix wordt gebruikt om inschrijvingen en koopactiviteiten van alle klanten en associates bij te houden met als doel bonussen en commissies te innen en uit te betalen. De plaatsingsboom wordt ook gebruikt om de kwalificatie voor rangen binnen het Isagenix Teamcompensatieplan te bepalen.

**WEEK** – Van maandag 12.00 uur (ET) tot de daaropvolgende zondag 23.59 uur (ET).