



Visão geral do Plano de Compensação da Equipa Isagenix



Data de entrada em vigor: 1 de janeiro de 2024

Durante mais de duas décadas, a Isagenix pagou mais de 4 mil milhões de dólares em comissões aos Membros que ajudam as pessoas a utilizar os nossos produtos revolucionários. O Plano de Compensação da Equipa Isagenix incentiva as pessoas a trabalharem em conjunto para atingirem objectivos financeiros. Embora nos orgulhemos da integridade deste plano, em última análise, os teus resultados individuais e o teu sucesso são determinados por muitos factores, incluindo o teu esforço pessoal, o teu compromisso de tempo, as tuas capacidades sociais e de vendas e a tua esfera de influência.

**A Isagenix não pode garantir qualquer nível particular de ganhos. Mesmo os Associados que dedicam uma quantidade significativa de tempo, esforço e fundos pessoais podem não alcançar um nível significativo de sucesso. Consulta a nossa Divulgação de Ganhos em [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings) para mais informações. A Isagenix pode modificar ou emendar este Plano de Compensação em qualquer altura.*



PASSO 1: INSCREVE-TE COMO CLIENTE PREFERENCIAL

Quer o teu objetivo seja perder peso, ganhar músculo, melhorar a tua saúde, viver uma vida mais saudável ou ganhar algum rendimento extra, encorajamos todos a começarem como Clientes. Um indivíduo pode comprar produtos Isagenix através de um Associado Independente Isagenix, ou pode optar por abrir uma Conta de Membro Cliente Isagenix e usufruir de descontos de 15-25% sobre os preços de retalho.

GANHA POR
PARTILHARES
PRODUTOS DE QUE
GOSTAS



20% DE PRODUCT
INTRODUCTION BONUS



LUCROS DIRETOS DA VENDA A
RETALHO E DA VENDA A RETALHO



RANK ADVANCEMENT
BONUS



INCENTIVOS E
PROMOÇÕES



BÓNUS DE EQUIPA
(CYCLES)



EXECUTIVE MATCHING
TEAM BONUS

PASSO 2: ATUALIZA PARA ASSOCIADO

Para participar no plano de compensação, um Cliente deve atualizar a sua conta para Associado Independente Isagenix, completando o processo de candidatura a Associado no Back Office (podem aplicar-se taxas).

PARTILHA E GANHA DINHEIRO “AGORA MESMO”

Após a atualização, o Associado receberá um website pessoal onde os seus próprios Clientes Diretos do Retalho podem comprar produtos. Os Associados são elegíveis para ganhar **Lucros de Retalho**, **Lucros Diretos de Retalho** e **20% de Product Introduction Bonus**, e podem acumular Volume de Grupo (GV). Aprenderás mais sobre o GV no Passo 3. A principal conclusão é que, ao fazeres o upgrade para Associado, comesças a ter acesso a diferentes formas de ajudar a aumentar as tuas oportunidades de rendimento apenas partilhando os produtos de que gostas.

O dinheiro “agora mesmo”



20% DE PRODUCT INTRODUCTION BONUS

Inscribe um novo Cliente e ganha 20% do valor do preço de venda na sua primeira encomenda (ganha em produtos expedíveis após quaisquer descontos ou cupões, excluindo impostos e portes de envio).



LUCROS DO RETALHO

Encomenda produtos diretamente à Isagenix a preços de desconto e revende os produtos pessoalmente a preços de retalho.



LUCROS DIRETOS DA VENDA A RETALHO

Faz com que os teus clientes encomendem produtos diretamente da Isagenix através do teu site pessoal. Os clientes encomendam a preços de retalho e a diferença é o teu lucro.

Encontra as definições completas destes termos no glossário que começa na página 12.

COMEÇA A GANHAR POR PARTILHAR OS PRODUTOS DE QUE GOSTAS

20% PIB

LUCROS DO RETALHO

LUCROS DIRETOS DA VENDA A RETALHO

ESTÁS A CAMINHO DE CONSTRUIR UMA EQUIPA

Ao criar uma conta, é atribuída aos novos Clientes e Associados uma posição única na organização de marketing do seu Patrocinador de Inscrição. Esta organização é composta por duas equipas de vendas ou “pernas”, uma do lado direito (Equipa de Vendas Direita) e outra do lado esquerdo (Equipa de Vendas Esquerda).

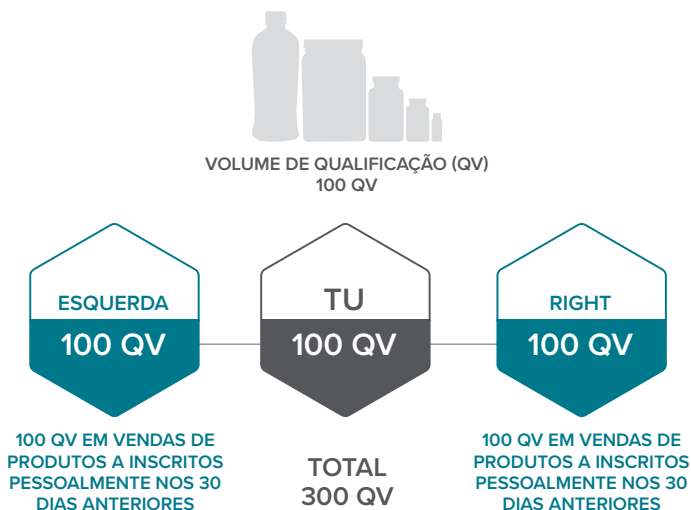
A remuneração de um Associado provém principalmente da compra de produtos pelos Clientes (e Associados) na sua organização de marketing. À medida que a organização de marketing de um Associado cresce, mais vendas de produtos são efectuadas, e à medida que mais vendas de produtos são efectuadas, mais dinheiro pode ser ganho.

PASSO 3: PASSA A CONSULTANT

PARTILHA O PRODUTO COM PELO MENOS DUAS PESSOAS E PASSA A CONSULTANT.

Torna-te Consultant acumulando 100 Volumes de Qualificação (QV) e mantendo um mínimo de 100 QV de um ou mais Membros Inscritos Pessoalmente em cada uma das tuas Equipas de Vendas Esquerda e Direita nos 30 dias anteriores. O Volume de Qualificação é um valor de pontos atribuído a cada Produto Comissionável (incluindo packs).* O QV é utilizado para medir o estado ativo, a classificação de pago e as inscrições qualificadas para promoções. O BV e o QV são indicados em conjunto no momento da compra e, enquanto o BV pode diminuir se um produto for descontado, o QV normalmente não o fará.

ILUSTRAÇÃO DA SUBIDA DE CATEGORIA DOS CONSULTANTS



MAIS MANEIRAS DE GANHAR

Como incentivo promocional, assim que te qualificares como Consultant, a Isagenix recompensa-te com um **RAB (Rank Advancement Bonus)** único de €44.**

Além disso, ganhas acesso ao teu GV acumulado e és elegível para ganhar **Bónus de Equipa (também conhecido como Cycles)**, bem como outras **promoções e incentivos** disponíveis para Consultants e superiores.

OPORTUNIDADES DE GANHO PARA CONSULTANTS

20% PIB

LUCROS DO RETALHO

LUCROS DIRETOS DA VENDA A RETALHO

€44 RAB

CONSULTANT DEVELOPMENT BONUS (PARTE DO RANK ADVANCEMENT BONUS)

BÓNUS DE EQUIPA (ATÉ 100 CYCLES)

INSCRITO PESSOALMENTE – Quando ajudas alguém a abrir uma conta de Membro na Isagenix - como Cliente ou Associado - essa pessoa é considerada o teu Membro “Inscrito Pessoalmente” e é-lhe atribuído um lugar na tua Árvore de Colocação de Equipas (na tua Equipa de Vendas Esquerda ou na tua Equipa de Vendas Direita).



PRO-TIP: MANTER O ESTADO ATIVO

O teu estado ativo é atribuído todos os dias com base no facto de teres ou não cumprido os requisitos de qualificação no período de 30 dias imediatamente anterior. Para receberes uma compensação que não seja os lucros de retalho e os bónus de introdução de produtos, tens de permanecer ativo.

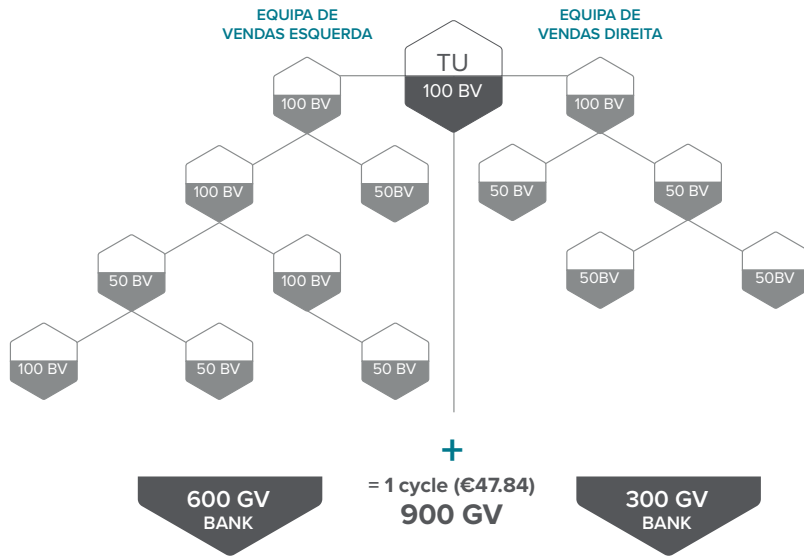
*O Volume de Qualificação (QV) pode ser acumulado a partir de compras pessoais (para uso pessoal ou vendas a retalho) e/ou vendas directas a retalho.

**Os Rank Advancement Bonus são incentivos promocionais únicos que estão disponíveis no momento da publicação; não são considerados um componente direto do Plano de Compensação e podem ser alterados, modificados ou descontinuados pela Isagenix em qualquer altura.

COMPREENDER O PAGAMENTO DE CYCLES E O RENDIMENTO ALAVANCADO

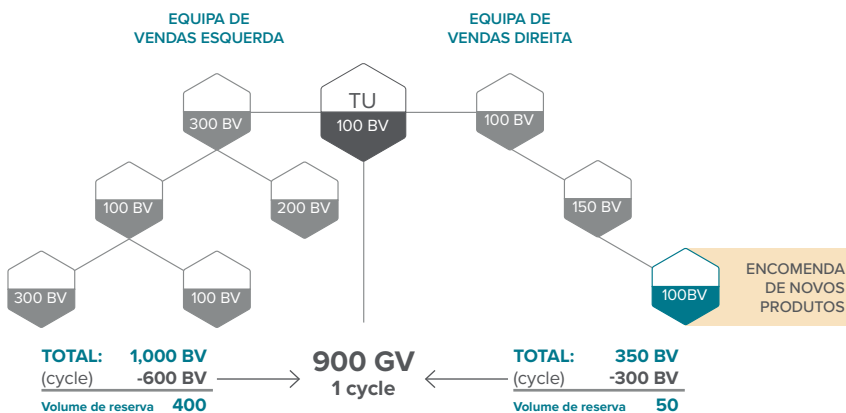
COMO É UM BÓNUS DE EQUIPA (CYCLE)?

Visualiza a tua organização com uma conta bancária por baixo de cada uma das tuas equipas de vendas esquerda e direita. À medida que as vendas de produtos ocorrem em qualquer parte da tua organização de marketing, quer tenhas inscrito pessoalmente essas pessoas ou não, o BV acumula-se em cada uma destas contas bancárias. Cada vez que tu, como Consultor pago, acumulas um total de pelo menos 600 BV de um lado e 300 BV do outro lado, ganhas um Cycle, o que equivale a cerca de €47.84. O total de BV que se acumula nas equipas de vendas esquerda e direita de um Associado combinado é o teu **Volume de Grupo (GV)**.



COMO FUNCIONA (SEGUE O GRÁFICO DE EXEMPLO ABAIXO)

Digamos que acumulaste 1.000 BV na tua Equipa de Vendas Esquerda e 250 BV na tua Equipa de Vendas Direita, e uma nova encomenda de 100 BV chega da tua Equipa de Vendas Direita, pelo que agora tens 350 BV à direita. Como acumulaste pelo menos 600 BV à tua esquerda e pelo menos 300 BV à tua direita, ocorre um Cycle.



Quando isto acontece, os 600 e 300 BV são deduzidos, deixando-te com algo a que chamamos **Volume de Reserva** de 400 BV à esquerda e 50 BV à direita. Este Volume de Retenção continuará a acumular-se enquanto estiveres ativo ou até que passes por um MegaCycle (ver anexo).

VOLUME DE NEGÓCIOS (BV) – Um valor de pontos atribuído a cada Produto Comissionável Isagenix (incluindo packs). O BV é utilizado para controlar e medir as vendas de produtos e para calcular as comissões.

VOLUME DE GRUPO (GV) – O GV total que se acumula nas equipas de vendas esquerda e direita de um Associado.

VOLUME DE RESERVA – GV não pago em cada uma das duas equipas de vendas de um associado que pode ser acumulado para o próximo bónus de equipa ganho.

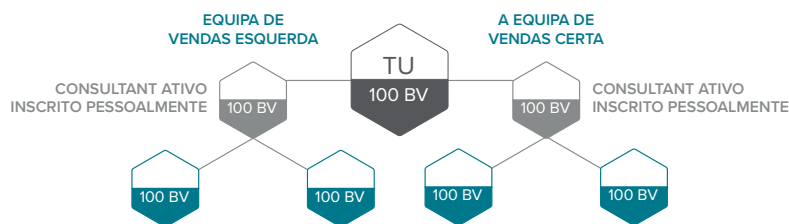
Os Cycles são calculados diariamente e pagos semanalmente, e como acumulas vendas em toda a tua organização de marketing, independentemente do seu crescimento, podes ganhar vários Cycles por dia. Dependendo do teu nível, podes ganhar até 100 Cycles por semana de comissão como Consultant, Manager ou Director (rank de pagamento) e até 250 Cycles por semana de comissão como Executive (rank de pagamento).

Como parte da promoção Rank Advancement Bonus, a Isagenix recompensa-te por atingires marcos no crescimento de cycles ao alcançares 10, 20, 40 e 60 cycles enquanto avanças de rank.

PASSO 4: AVANÇA PARA MANAGER (DOIS COM DOIS)

AS TUAS DUAS PESSOAS PARTILHAM O PRODUTO COM MAIS DUAS PESSOAS

Podes qualificar-te como Manager se estiveres ativo com pelo menos dois Associados Inscritos Pessoalmente que sejam pagos como Consultants ao mesmo tempo nos 30 dias anteriores. Se te tornares Manager no prazo de 60 dias após te tornares Associado, podes tornar-te Crystal Manager e ganhar um bónus promocional Crystal Manager de uma só vez no valor de €221.



OPORTUNIDADES DE GANHO PARA GESTORES

20% PIB

LUCROS DO RETALHO

LUCROS DIRETOS DA VENDA A RETALHO

CRYSTAL MANAGER BONUS (€221)

10 CYCLE BONUS (PARTE DO RANK ADVANCEMENT BONUS)

BÓNUS DE EQUIPA (ATÉ 100 CYCLES)

PRO-TIP: GO CRYSTAL

A Isagenix oferece promoções e incentivos como o Rank Advancement Bonus para as pessoas que avançam rapidamente na classificação.

Alcança a posição de Manager no prazo de 60 dias após te tornares Associado e podes receber um Crystal Bonus único, juntamente com o título de Crystal Manager.

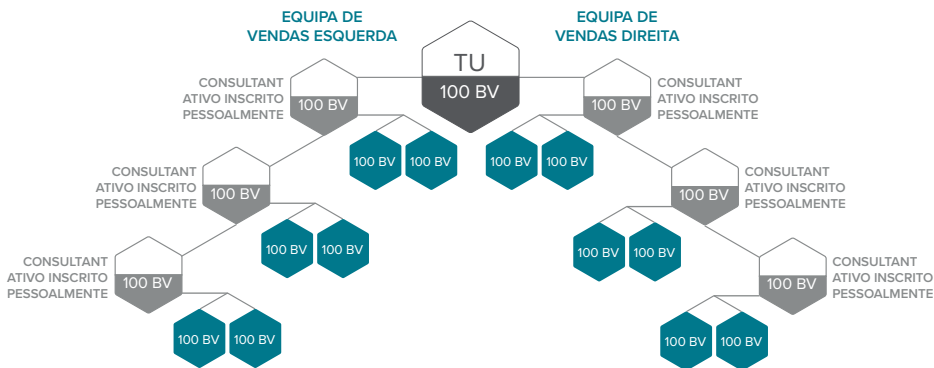
Os bónus Crystal estão disponíveis para Managers, Directors e Executives. Não te esqueças de rever a página completa da promoção do Bónus de subida de escalão em EU.IsagenixBusiness.com.

PASSO 5: AVANÇA PARA DIRECTOR (SEIS COM DOIS)

AS TUAS SEIS PESSOAS PARTILHAM O PRODUTO COM MAIS DUAS PESSOAS

Podes qualificar-te para Diretor se estiveres ativo com pelo menos seis Associados Inscritos Pessoalmente que sejam pagos como Consultores ao mesmo tempo nos 30 dias anteriores.

MAIS: A Isagenix oferece uma promoção que paga um bônus promocional Crystal Diretor único de €664 quando tiveres seis Consultants Inscritos Pessoalmente na tua equipa nos 120 dias seguintes a teres-te tornado Associado.



OPORTUNIDADES DE GANHO PARA DIRECTORS

20% PIB

LUCROS DO RETALHO

LUCROS DIRETOS DA VENDA A RETALHO

CRYSTAL MANAGER BONUS (€664)

20 CYCLE BONUS (PARTE DO RANK ADVANCEMENT BONUS)

BÓNUS DE EQUIPA (ATÉ 100 CYCLES)

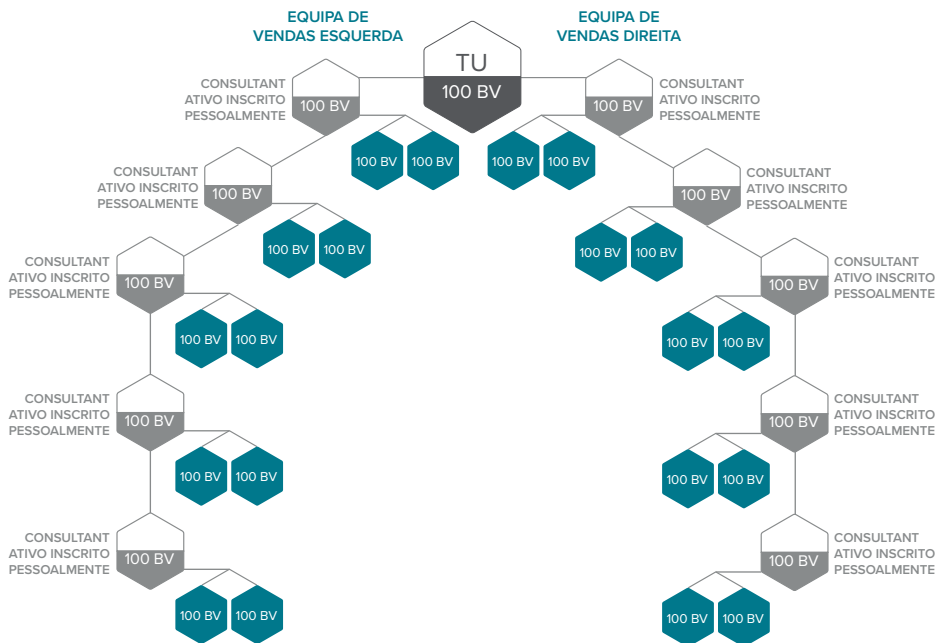
PASSO 6: ELEVAÇÃO PARA EXECUTIVE (DEZ COM DOIS)

AS SUAS DEZ PESSOAS PARTILHAM O PRODUTO COM MAIS DUAS PESSOAS

Qualifica-se para Executive ao estar ativo com pelo menos 10 Associados inscritos pessoalmente que são pagos como Consultants (pelo menos cinco em cada uma das suas equipas de vendas esquerda e direita) um dia nos 30 dias anteriores. Mantém o estatuto de Executive se estiveres ativo com pelo menos 10 Associados inscritos pessoalmente e pagos como Consultants (pelo menos 8 numa equipa de vendas e 2 na outra) um dia nos 30 dias anteriores.

Quando atingires o estatuto de Executive, desbloqueias uma nova forma de ganhar. Como Executive (rank de pagamento), podes agora ganhar um máximo de 250 Cycles por semana por cada semana em que mantiveres o teu posto de Executive pago todos os dias da semana de comissões. Os Executives remunerados podem também ganhar Team Matching Bonus e tornar-se elegíveis para Reentradas (ver abaixo), para além de todos os benefícios e opções de ganhos disponíveis para os Directors.

MAIS: Se atingires este nível no prazo de 180 dias após te tornares Associado, podes ganhar um bónus promocional único de €886 e a categoria de Crystal Executive (ver página 9).



OPORTUNIDADES DE GANHOS PARA EXECUTIVES

20% PIB

LUCROS DO RETALHO

LUCROS DIRETOS DA VENDA A RETALHO

CRYSTAL EXECUTIVE BONUS (€886)

40 E 60 BÓNUS DE CYCLES (PARTE DO RANK ADVANCEMENT BONUS)

BÓNUS DE EQUIPA (ATÉ 250 CYCLES)

10% DE MATCHING TEAM BONUS

RE-ENTRADA

10% de Team Matching Bonus

Quando te qualificas como Executive, és reconhecido como um líder na Isagenix. Para além de todos os outros benefícios, os Executives (rank de pagamento) têm direito a um Team Matching Bonus de 10% sobre os Consultants (rank de pagamento) inscritos pessoalmente e acima. Isto significa que podes ganhar até 500 Cycles por Centro de Negócios, por Semana de Comissão - 250 Cycles de Bónus de Equipa, mais até 250 em Team Matching Bonus (não mais de 25 Cycles de Bónus de Equipa Correspondentes por semana de comissão por Consultor Inscrito Pessoalmente e superior).

EXEMPLO – Se um dos teus Consultants Inscritos Pessoalmente ganhar 100 Cycles numa semana de comissões, tu, como Executive (rank de pagamento), poderás ganhar mais 10 Cycles (10% dos 100 Cycles do Consultant Inscrito Pessoalmente) nessa semana. Assumindo que cada cycle vale €47,84, isso representa um extra de €478,40 em bónus de equipa só nessa semana!

ETAPA 7: IR PARA PLATINUM

Outra vantagem de te tornares um Executive é a oportunidade de te qualificares para uma posição de reentrada. A abertura de uma posição de reentrada qualifica o Membro para o nível de reconhecimento a que chamamos Platinum - o nível de reconhecimento mais elevado!

Reentrada

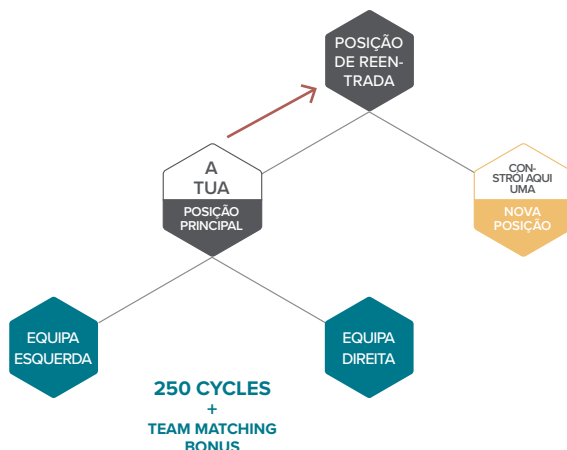
Associates pagos como Executives durante três meses consecutivos, cuja equipa tenha produzido uma média de 225 Cycles em 13 semanas, podem candidatar-se a uma posição de reentrada. A primeira posição de reentrada situa-se imediatamente acima da posição principal atual do Executive. As posições de reentrada subsequentes situam-se imediatamente acima da posição de reentrada mais recente. Se a posição de reentrada for aprovada, a posição principal torna-se um dos lados da Equipa de Vendas do Executive (ou seja, Equipa de Vendas de Grande Volume). Isto significa que um Executive pode alavancar o volume da posição principal como uma das pernas da nova posição de reentrada. As qualificações para a progressão de qualquer nova posição de reentrada são as mesmas que para qualquer outra posição nova.

Cycles para posições de reentrada

Mantém-te pago como Executive em qualquer posição com 10 Consultants (qualquer combinação com um mínimo de 2 de um lado e até 8 do outro) para seres elegível para ganhar até 250 Cycles em todas as tuas posições. A reentrada proporciona uma forma de continuar a crescer, construir e beneficiar de todos os marcos de crescimento, promoções e incentivos disponíveis. Para mais informações, consulta o formulário de Pedido de Reingresso de Posição e o Manual Platinum.

Executive Match

Ganha Executive Match na tua posição de reentrada, para além da tua posição principal, mantendo-te pago como Executive com 10 Consultants pagos numa posição (qualquer combinação com um mínimo de 2 de um lado e até 8 do outro) e 5 Consultants pagos em posições de reentrada subsequentes.



Características especiais do Plano de Compensação Isagenix

Mercados Internacionais Os

Associados em boa situação podem solicitar aprovação para participar em mercados (fora da sua região de origem) onde a Isagenix está legalmente registada para operar e está oficialmente aberta ao negócio. Para se candidatarem, os Associados simplesmente preenchem e enviam um Pedido e Acordo de Patrocínio Internacional, juntamente com uma Taxa Anual de Associado Regional, quando aplicável. Esta taxa é adicional à tua candidatura de Associado e inclui serviços e formação adicionais no teu Sistema de Apoio ao Associado e no teu website personalizado. Como Patrocinador Internacional, tornas-te elegível para ganhar comissões em regiões internacionais. Os Consultants pagos ativos aprovados e acima podem ganhar sobre o Volume de Grupo gerado pelos Associados das suas Equipas de Vendas que vivem fora da sua região de origem. Por exemplo, os Estados Unidos, o Canadá e Porto Rico constituem uma região, pelo que um Associado dos EUA pode receber GV do Canadá e de Porto Rico sem um Patrocínio Internacional (aplicam-se restrições e limitações, consulta IsagenixBusiness.com para obteres mais detalhes).

POLÍTICA DE CÂMBIO ESTRANGEIRO

A Isagenix desenvolve um Multiplicador de Comissões com base na fonte de volume de cada país onde o Associado está a realizar negócios. O novo Multiplicador de Comissões será uma média ponderada que é única para a quantidade de volume proveniente de cada país e será utilizada como multiplicador para as suas comissões. O novo Multiplicador de Comissões será calculado e atualizado a cada trimestre e aplicar-se-á a qualquer Associado com pelo menos 10% ou mais do seu volume proveniente de fora da sua região.

Isagenix 50% Garantia de Pagamento

A Isagenix oferece aos seus Associados um dos programas mais amigáveis para distribuidores com um dos pagamentos mais fortes na indústria do marketing de rede. Pagamos uma compensação de 50% do BV que recebemos em compras de produtos comissionáveis durante a vida útil do nosso programa. Para qualquer período de pagamento em que o pagamento seja inferior a 50%, guardamos o saldo na nossa conta de compensação para complementar futuros pagamentos quando necessário. No entanto, para proteger a oportunidade de todos os Associados Independentes e da Isagenix, a empresa tem um máximo de 50% do BV que pode ser pago.

COMO FUNCIONA:

Todas as semanas, o valor total de compras de produtos comissionáveis é calculado e 50% desse valor fica disponível para ser pago no Plano de Compensação. A empresa paga primeiro todos os PIBs aplicáveis. Os fundos restantes formam um fundo comum, que é dividido por todos os Associados que ganham Bónus de Equipa (Cycles) e 10% de Bónus de Equipa Correspondente. **O valor do cycle é determinado dividindo o restante pool pelo número total de cycles.**

$$\frac{\text{Total de dólares restantes do fundo de reserva}}{\text{Número total de cycles ganhos}} = \text{VALOR PARA CADA CYCLE}$$

MegaCycle

Um MegaCycle ocorre no final de qualquer dia em que um mínimo de 100 Cycles tenha sido acumulado desde a (1) data de inscrição do Associado ou (2) último MegaCycle. Para proporcionar estabilidade ao Plano de Compensação, a Isagenix manterá até 150.000 GV na Equipa de Vendas de Maior Volume e todos os GV restantes na sua Equipa de Vendas de Menor Volume para ganhar o seu próximo Bónus de Equipa. Qualquer GV acima dos 150.000 VG da tua Equipa de Vendas de Grande Volume é removido quando ocorre cada MegaCycle.

Período de Carência

Para efeitos de elegibilidade para os Bónus de Equipa, é adicionado um período de carência de cinco dias ao requisito anterior de 30 dias para determinar o estado ativo.

Pagamento semanal

O pagamento semanal é uma característica notável do Plano de Compensação da Equipa Isagenix. Uma semana de comissões começa às 12h00 (ET) de segunda-feira e termina às 23h59 (ET) do domingo seguinte. A compensação ganha é paga aos Associados na segunda-feira da semana seguinte (efetivamente uma semana de atraso).

Associados não ativos

Os Associados que não estiverem ativos com 100 QV não acumularão qualquer GV e terão qualquer volume remanescente repostado a zero.

Manutenção de Consultant

Se estiveres ativo mas não conseguires manter a qualificação de Consultor pago, manterás o GV existente e continuarás a acumular GV adicional e o teu próprio GV superior a 100.

Os Clientes Preferenciais não participam no Plano de Compensação

A maioria dos nossos Membros são Clientes que apreciam os nossos produtos e não participam no Plano de Compensação, e não faz mal! Se um Cliente estiver interessado em tornar-se Associado, é elegível para acumular qualquer Volume de Qualificação (QV) superior



a 100 QV em qualquer período de 30 dias durante 180 dias a partir da data de adesão, mais Volume de Negócios (BV) durante os primeiros 90 dias como incentivo para se tornar Associado e construir um negócio Isagenix. Para tirar partido de qualquer volume acumulado, um Cliente tem de abrir uma conta de Associado no período de 180 dias imediatamente a seguir à data de inscrição. Se um Cliente não se tornar um Associado ativo nos primeiros 90 dias após a sua data de inscrição, o Volume de Grupo acumulado será retido por mais 90 dias, após os quais todo esse volume será removido. Se um Cliente se tornar Associado e tiver acumulado Volume de Grupo, tem de estar ativo com 100 QV no prazo de 30 dias após a transição para Associado, de modo a continuar a acumular o volume. Consulta a tua conta de cliente online para obteres mais informações.

Visão geral: Formas de ganhar

	ASSOCIADO	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIVE
DINHEIRO “AGORA MESMO”					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Lucros do retalho	Y	Y	Y	Y	Y
Lucros diretos do retalho	Y	Y	Y	Y	Y
DINHEIRO DE BÓNUS					
Rank Advancement Bonus		Y	Y	Y	Y
Crystal Bonus			Y	Y	Y
RENDIMENTO ALAVANCADO					
Bónus de equipa (Cycles)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Team Matching Bonus					Y

LUCROS DE RETALHO – Os Associados podem encomendar produtos diretamente à Isagenix a preços com desconto e revender os produtos pessoalmente aos seus Clientes de Retalho. A diferença entre os custos de mercadorias vendidas do Associado e o preço de venda é designada por lucros de retalho do Associado. Tem em atenção que o Volume de Negócios de quaisquer produtos que encomendas para vendas a retalho é tratado como Volume Qualificado.

LUCROS DIRETOS DE RETALHO – Os Associados também podem indicar ou encaminhar (Clientes Diretos de Retalho) para encomendar produtos diretamente à Isagenix através do website pessoal do Associado e ganhar Lucros Diretos de Retalho. Os Lucros Diretos do Retalho são pagos semanalmente e são calculados subtraindo o preço por grosso e uma taxa de administração. O Volume de Negócios de quaisquer vendas Directas a Retalho é tratado como Volume Qualificado. Qualquer volume superior a 100 QV será creditado à Equipa de Vendas de Volume Menor, gerando um Volume de Negócios de Equipa adicional.

20% DE PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIBS) – Os Associados podem ganhar um bónus único ao partilharem produtos ou pacotes expedíveis qualificados com um novo Membro na sua encomenda inicial.

BÓNUS DE EQUIPA – Os Bónus de Equipa são a base do Plano de Compensação. Os Consultores pagos e superiores são elegíveis para ganhar Bónus de Equipa através de vendas de produtos na sua Equipa de Vendas. Quando um Associado acumula pelo menos 900 em Volume de Grupo (GV), sendo que pelo menos 300 GV provêm de um lado da Equipa de Vendas (a Equipa de Vendas de Volume Menor) e 600 GV provêm do outro lado (Equipa de Vendas de Volume Maior), o Associado ganha um Bónus de Equipa, também designado por Cycle. Um Associado pode ganhar vários Cycles todos os dias e até 100 Cycles por semana. Se um Associado atingir e mantiver o estatuto de Executive durante toda uma Semana de Comissões, esse Associado é elegível para ganhar um máximo de 250 Cycles nessa Semana de Comissões.

TEAM MATCHING BONUS – Os Executivos (rank de pagamento ativa) são elegíveis para receber um Bónus de Equipa de 10% sobre os Bónus de Equipa semanais de todos os Associados Pessoalmente Inscritos com a categoria de Consultant (rank de pagamento) ou superior. O Team Matching Bonus é calculado diariamente e pago semanalmente. Os Executivos pagos podem ganhar até um máximo de 25 Cycles de Equipas Correspondentes de qualquer Consultant Inscrito Pessoalmente e um máximo de 250 Bónus de Equipas Correspondentes de Executivos por Semana de Comissões.

INCENTIVOS E PROMOÇÕES – A Isagenix pode oferecer incentivos e promoções adicionais ocasionalmente para encorajar e recompensar aqueles que partilham os produtos Isagenix com outros. Visita EU.IsagenixBusiness.com para veres as promoções actuais.

Glossário

20% DE PRODUCT INTRODUCTION BONUS (PIB) – Os Associados são elegíveis para ganhar um Bónus de Introdução ao Produto (PIB) de 20% sempre que um novo Membro Inscrito Pessoalmente fizer uma compra qualificada na Isagenix diretamente no momento da inscrição. O PIB de 20% exclui quaisquer descontos, cupões, créditos, impostos e envio aplicados à encomenda inicial.

ATIVO – Para efeitos do Plano de Compensação, um Associado é considerado ativo num dia específico se tiver obtido pelo menos 100 QV nos 30 dias anteriores.

RANK ATIVA – Utilizada principalmente para promoções e concursos. A rank ativa de um Associado baseia-se na sua rank de pagamento mais baixa em qualquer dia de uma semana de comissões.

STATUS ATIVO – O teu status ativo é atribuído todos os dias com base no cumprimento dos requisitos de qualificação no período de 30 dias imediatamente anterior. Para receber uma compensação que não seja os lucros de retalho e os Product Introduction Bonus, tens de permanecer ativo.

Para seres considerado ativo como Associado numa determinada data, tens de gerar pessoalmente um mínimo de 100 QV nos 30 dias anteriores. Isto pode ser conseguido através da compra de produtos (para consumo pessoal ou para revenda a Clientes Retalhistas) ou através de vendas a Clientes Retalhistas Diretos através do teu website pessoal Isagenix.

ASSOCIADO – Um agente independente que cumpriu e continua a cumprir os requisitos de elegibilidade estabelecidos no Pedido e Acordo de Associado Independente da Isagenix, incluindo as Políticas e Procedimentos da Isagenix e o Plano de Compensação. O Associado é também o primeiro nível do Plano de Compensação. O termo “Associado(s)”, por si só, refere-se geralmente a todos os Associados, independentemente da sua classificação, exceto se o contexto indicar que a classificação de Associado é o significado pretendido.

SISTEMA DE APOIO AO ASSOCIADO – O sistema de apoio online disponível para cada Associado Isagenix aquando da inscrição. Inclui um website de Associado Isagenix onde os Clientes Diretos de Retalho de um Associado podem comprar produtos Isagenix ao preço de retalho e onde um Associado pode inscrever novos Clientes e Associados. Inclui também o acesso ao Back Office e aos materiais de formação.

BACK OFFICE – O portal online através do qual os Associados têm acesso a informações e ferramentas para gerir os seus negócios Isagenix.

CENTRO DE NEGÓCIOS – Uma posição na Árvore de Colocação de Equipas que é elegível para gerar rendimentos. Acompanha a colocação e o Volume de Grupo das Equipas de Vendas.

VOLUME DE NEGÓCIOS (BV) – Um valor de pontos atribuído a cada Produto Comissionável Isagenix (incluindo packs). O BV é utilizado para controlar e medir as vendas de produtos e para calcular as comissões.

SEMANA DE COMISSÃO – Das 12h00 (ET) de segunda-feira até ao domingo seguinte às 23h59 (ET).

PRODUTO COMISSIONÁVEL – Produtos Isagenix consumíveis aos quais é atribuído um valor de pontos como meio de calcular as comissões e bónus a pagar aos Associados.

COMPENSAÇÃO – As comissões, bónus e outras considerações recebidas por um Associado ao abrigo do Plano de Compensação ou através de outros incentivos ou promoções implementados pela Isagenix pela venda de produtos. A compensação é calculada diariamente e paga semanalmente, com uma semana de atraso.

CONSULTANT – Um nível do Plano de Compensação alcançado por qualquer Membro que tenha dois Associados ativos com 100 QV, um na Equipa de Vendas Esquerda e outro na Equipa de Vendas Direita.

CYCLE (BÓNUS DE EQUIPA) – Quando um Consultor ativo ou superior acumula 900 pontos em Volume de Grupo, e pelo menos 300 desses pontos provêm da Equipa de Vendas de Volume Menor, e 600 pontos provêm da Equipa de Vendas de Volume Maior, o Associado ganha um Bónus de Equipa. Um Bónus de Equipa é também designado por Cycle.

DIA – Das 12h00 (ET) às 23h59 (ET).

DIRECTOR – Uma categoria do Plano de Compensação alcançada por qualquer Membro que tenha pelo menos seis Associados Inscritos Pessoalmente que sejam pagos como Consultants ao mesmo tempo, nos 30 dias anteriores.

PATROCINADOR DE INSCRIÇÃO – A pessoa que é creditada por inscrever pessoalmente um Associado ou Cliente.

EXECUTIVE – Uma categoria do Plano de Compensação alcançada por qualquer Membro que tenha 10 Consultores ativos com 100 QV, cinco à esquerda e cinco à direita para avançar. Depois de passar a Executive, um Executive pode manter o seu estatuto se tiver 10 Consultants ativos, com pelo menos dois numa equipa e oito na outra.

TEAM MATCHING BONUS – Um bónus de 10% dos bónus de equipa semanais dos Consultores pagos e acima de um Executivo ativo. O bónus está limitado a um máximo de 25 Cycles por Consultor pago inscrito pessoalmente e a um máximo de 250 Cycles de Equipa Correspondentes por semana.

PERÍODO DE CARÊNCIA – Um período de carência de cinco dias é adicionado a 30 dias na determinação do estado ativo, totalizando 35 dias.

VOLUME DO GRUPO (GV) – O volume total de negócios que se acumula na organização de marketing de um Associado.

LINHA DE PATROCÍNIO – A linha de Associados acima de uma determinada posição numa Equipa de Vendas.

EQUIPA DE VENDAS DE MAIOR VOLUME – A equipa de vendas que detém o maior volume de grupo não utilizado e não pago num determinado momento.

MANAGER – Uma posição do Plano de Compensação alcançada por qualquer Membro que tenha pelo menos dois Associados Inscritos Pessoalmente que sejam pagos como Consultants ao mesmo tempo, nos 30 dias anteriores.

ORGANIZAÇÃO DE MARKETING – Clientes e Associados que estão situados abaixo de um determinado Associado na Árvore de Colocação da Equipa do Associado e de cujas compras de produtos deriva a compensação do Associado.

MEGACYCLE – Um MegaCycle ocorre no final de qualquer dia em que um mínimo de 100 Cycles tenha sido acumulado desde a (1) data de inscrição do Associado ou (2) último MegaCycle. Para proporcionar estabilidade ao Plano de Compensação, a Isagenix manterá até 150.000 GV na Equipa de Vendas de Maior Volume e todos os GV restantes na sua Equipa de Vendas de Menor Volume para ganhar o seu próximo Bónus de Equipa. Qualquer GV acima dos 150.000 GV da tua Equipa de Vendas de Maior Volume é removido.

MEMBRO – Inclui Clientes e Associados que criam uma conta com a Isagenix.

EQUIPA DE VENDAS DE MENOR VOLUME – A Equipa de Vendas que detém o menor Volume de Grupo não pago e não utilizado num determinado momento.

RANK DE PAGAMENTO – A rank para a qual um Associado se qualifica num determinado dia, com base no QV do Associado e/ou no QV dos seus Membros da Equipa Pessoalmente Inscritos, na sua classificação e no número de Membros da Equipa Pessoalmente Inscritos.

INSCRITO PESSOALMENTE – Quando ajudas alguém a abrir uma conta de Membro da Isagenix - como Cliente ou Associado - essa pessoa é considerada um Membro “Inscrito Pessoalmente” e é-lhe atribuído um lugar na tua Árvore de Colocação de Equipas (na tua Equipa de Vendas da Esquerda ou na tua Equipa de Vendas da Direita).

PATROCINADOR DE COLOCAÇÃO – O Patrocinador sob o qual um novo Membro é colocado diretamente na Árvore de Colocação da Equipa. O Patrocinador de Colocação também pode ser o Patrocinador de Inscrição.

PLATINUM – O nível de reconhecimento mais elevado na Isagenix, atribuído aos Associados que atingem o estatuto de Executivo pago e a quem é concedida uma posição de reentrada.

POSIÇÃO – É o local de colocação de Clientes e Associados na Árvore de Colocação da Equipa do Patrocinador de Inscrição.

VOLUME DE QUALIFICAÇÃO (QV) – Um valor de pontos atribuído a cada Produto Comissionável (incluindo pacotes). O QV é utilizado para medir o estado ativo, a classificação de pago e as inscrições qualificadas para promoções. O BV e o QV são indicados em conjunto no momento da compra e, quando o BV pode diminuir se um produto for descontado, o QV normalmente não o fará.

QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH) – QV acima de 100 que é mantido até que um Associado se torne um Consultant. Quando o estatuto de Consultant é alcançado, o QVH é aplicado à Equipa de Vendas de Volume Menor.

RANK(S) – O título ou estatuto que um Associado alcançou no Plano de Compensação. Os cinco escalões do Plano de Compensação são: Associado, Consultant, Manager, Director e Executive.

RANK DE RECONHECIMENTO – O nível mais elevado em que um Associado se qualificou no âmbito do Plano de Compensação.

REGIÃO – Um país ou um grupo de países designado pela Isagenix para efeitos de distinção de áreas geográficas do mundo onde um Associado pode patrocinar novos Associados e Clientes.

CLIENTE DE RETALHO – Uma pessoa que encomenda produtos Isagenix à Isagenix a preços de retalho sugeridos através do website pessoal de um Associado. Os Clientes de retalho não são Membros.

CLIENTE DE RETALHO DIRECTO – O lucro que um Associado obtém das vendas aos seus Clientes de Retalho. Um Associado não precisa de estar ativo para obter lucros de retalho.

LUCROS DE RETALHO – Uma pessoa que compra produtos Isagenix diretamente a um Associado e não através do seu website pessoal. Os Clientes Diretos de Retalho não são Membros.

LUCROS DIRETOS DO RETALHO – O lucro que um Associado obtém das vendas aos seus Clientes Diretos do Retalho. Um Associado não precisa de estar ativo para obter lucros Diretos no retalho.

BÓNUS DE EQUIPA (CYCLES) – Quando um Consultant ativo ou superior acumula 900 pontos em Volume de Grupo, e pelo menos 300 desses pontos provêm da Equipa de Vendas de Volume Menor, e 600 pontos provêm da Equipa de Vendas de Volume Maior, o Associado ganha um Bónus de Equipa. Um Bónus de Equipa é também designado por Cycle. Um Associado pode ganhar vários Cycles num determinado dia.

ÁRVORE DE COLOCAÇÃO DA EQUIPA – A estrutura organizacional que é utilizada pela Isagenix para acompanhar as inscrições e a atividade de compra de todos os Clientes e Associados para efeitos de recolha e pagamento de bónus e comissões. A Árvore de Colocação é também utilizada para determinar a qualificação para os escalões do Plano de Compensação da Equipa Isagenix.

SEMANA – Das 12h00 (ET) de segunda-feira até ao domingo seguinte às 23h59 (ET).