



Oversigt over Isagenix[®]-teamets kompensationsplan



Ikrafttrædelsesdato: 1. januar 2024

I mere end to årtier har Isagenix udbetalt over 4 milliarder dollars i provision til medlemmer, der hjælper folk med at bruge vores revolutionerende produkter. Isagenix' teamkompensationsplan tilskynder folk til at arbejde sammen om at nå økonomiske mål. Vi er stolte af planens integritet, men i sidste ende bestemmes dine individuelle resultater og din succes af mange faktorer, herunder din personlige indsats, tidsforbrug, sociale og salgsmæssige færdigheder og din indflydelsessfære.

**Isagenix kan ikke garantere noget bestemt indtjeningsniveau. Selv Associates, der dedikerer en betydelig mængde tid, kræfter og personlige midler, opnår måske ikke et meningsfuldt niveau af succes. Læs vores indtjeningsoplysninger på [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings) for at få flere oplysninger. Isagenix kan til enhver tid modificere eller ændre denne kompensationsplan.*



TRIN 1: TILMELD DIG SOM FORETRUKKEN KUNDE

Uanset om dit mål er at tabe dig, opbygge muskler, forbedre dit helbred, leve et sundere liv eller tjene lidt ekstra, opfordrer vi alle til at starte som kunde. En person kan købe Isagenix-produkter gennem en Isagenix Independent Associate, eller de kan vælge at åbne en Isagenix Customer Membership Account og nyde godt af rabatter på 15-25 procent af detailpriserne.

TJEN FOR AT DELE
PRODUKTER, DU
ELSKER



20% PRODUKTINTRODUKTIONS-
BONUS



OVERSKUD FRA DETAILHANDEL
OG DIREKTE DETAILHANDEL



BONUSSE FOR AVANCEMENT



INCITAMENTER OG
KAMPAGNER



TEAMBONUSSE
(CYKLUSSE)



BONUSSE TIL MATCH-
ENDE LEDELSESTEAM

TRIN 2: OPGRADER TIL ASSOCIATE

For at kunne deltage i kompensationsplanen skal en kunde opgradere sin konto til Isagenix Independent Associate ved at gennemføre Associate-ansøgningsprocessen i Back Office (der kan forekomme gebyrer).

DEL OG TJEN PENGE “LIGE NU”

Ved opgradering får Associates en personlig hjemmeside, hvor deres egne Retail Direct-kunder kan købe produkter. Associates er berettigede til at optjene Retail Profits, Retail Direct Profits og 20% produktintroduktionsbonusser og kan akkumulere Group Volume (GV). Du kan lære mere om GV i trin 3. Det vigtigste er, at du ved at opgradere til Associate får adgang til forskellige måder at øge dine indtjeningsmuligheder på, bare ved at dele de produkter, du elsker.

The “Right Now” Money



20% PRODUKTINTRODUKTIONS BONUS

Tilmeld en ny kunde, og tjen 20 % af salgsprisen på deres første ordre (tjen på produkter, der kan sendes, efter eventuelle rabatter eller kuponer, eksklusive skatter og forsendelse).



RETAIL-PROFIT

Bestil produkter direkte fra Isagenix til nedsatte priser, og videresælg produkterne personligt til detailpriser.



DIREKTE FORTJENESTE I DETAILHANDLEN

Få dine kunder til at bestille produkter direkte fra Isagenix via din personlige hjemmeside. Kunderne bestiller til detailpriser, og forskellen er din fortjeneste.

Fuldstændige definitioner af disse termer kan findes i ordlisten, der starter på side 12.

BEGYND AT TJENE
PENGE PÅ AT DELE
DE PRODUKTER, DU
ELSKER

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIREKTE OVERSKUD I DETAILHANDLEN

DU ER PÅ VEJ TIL AT OPBYGGE ET TEAM

Når en konto oprettes, tildeles nye kunder og associerede partnere en unik placering i deres indrullerende sponsors marketingorganisation. Denne organisation består af to salgsteams eller “ben”, et på højre side (Right Sales Team) og et på venstre side (Left Sales Team).

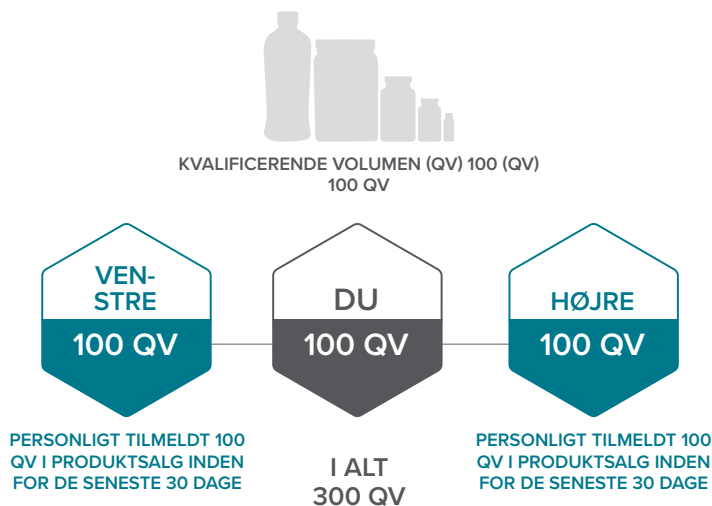
En Associates' kompensation stammer primært fra produktkøb foretaget af kunder (og Associates) i hans eller hendes marketingorganisation. Når en Associates marketingorganisation vokser, bliver der solgt flere produkter, og når der bliver solgt flere produkter, kan der tjenes flere penge.

TRIN 3: GÅ VIDERE TIL KONSULENT

DELE PRODUKTET MED MINDST TO PERSONER OG AVANCERE TIL KONSULENT.

Bliv konsulent ved at akkumulere 100 kvalificerende volumen (QV) og opretholde mindst 100 QV fra et personligt tilmeldt medlem eller medlemmer på hvert af dine venstre og højre salgsteam inden for de foregående 30 dage. Kvalificerende volumen er en pointværdi, der tildeles hvert provisionsberettiget produkt (inklusive pakker)*. QV bruges til at måle aktiv status, paid-as-rang og kvalificerende tilmeldinger til kampagner. BV og QV angives sammen på købstidspunktet, og hvor BV kan falde, hvis et produkt er nedsat, vil QV typisk ikke gøre det.

ILLUSTRATION AF AVANCEMENT I KONSULENTRANG



FLERE MÅDER AT TJENE PENGE PÅ

Når du kvalificerer dig som konsulent, belønner Isagenix dig med en engangsbonus på €44

(**Rank Advancement Bonus - RAB**) som et salgsfremmende incitament.

Derudover får du adgang til din akkumulerede GV og er berettiget til at optjene **teambonusser** (også kaldet **cyklusser**) samt andre **kampagner og incitamenter, der** er tilgængelige for konsulenter og derover.

KONSULENTERS INDTJENINGSMU LIGHEDER

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIREKTE OVERSKUD I DETAILHANDLEN

€44 RAB

KONSULENTUDVIKLINGSBONUSSE
(DEL AF BONUS FOR AVANCEMENT)

TEAMBONUS (OP TIL 100 CYKLUSSE)

PERSONLIGT TILMELDT – Når du hjælpe nogen med at åbne en medlemskonto hos Isagenix - som kunde eller associeret - de betragtes som dit "personligt tilmeldte" medlem, og de får en plads i dit team. Placeringstræ (på enten dit venstre salgsteam eller dit højre salgsteam).



PERSONLIGT TILMELDT

Når du hjælpe nogen med at åbne en medlemskonto hos Isagenix - som kunde eller associeret - de betragtes som dit "personligt tilmeldte" medlem, og de får en plads i dit team. Placeringstræ (på enten dit venstre salgsteam eller dit højre salgsteam).

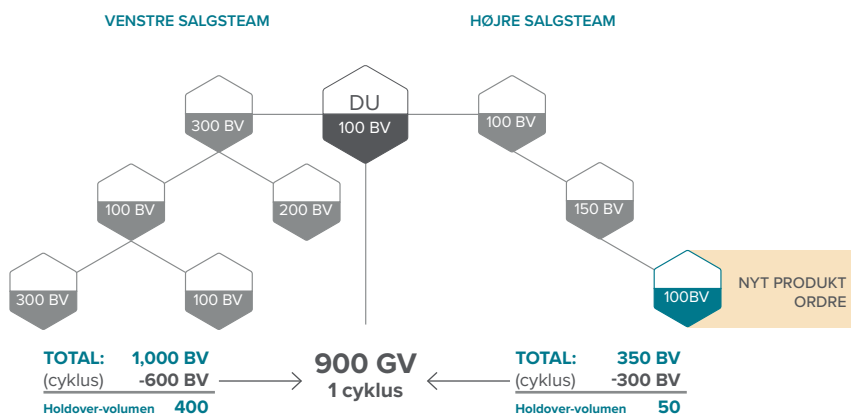
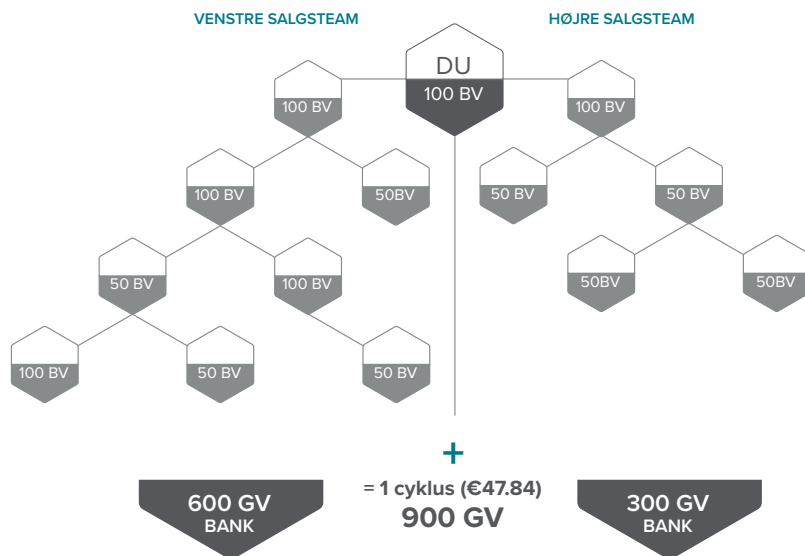
*Kvalificerende volumen (QV) kan akkumuleres fra personlige køb (til personlig brug eller detailsalg) og/eller direkte detailsalg.

**Bonusser for rangfremgang er engangsfremmende incitamenter, der er tilgængelige på tidspunktet for offentliggørelsen; de betragtes ikke som en direkte komponent i kompensationsplanen og kan til enhver tid ændres, modificeres eller afbrydes af Isagenix.

FORSTÅ CYKLUSLØN OG GEARET

INDKOMST HVORDAN SER EN TEAMBONUS (CYKLUS) UD?

Visualiser din organisation med en bankkonto under hvert af dine venstre og højre salgsteams. Når der sker produksalg overalt i din marketingorganisation, uanset om du personligt har tilmeldt disse personer eller ej, akkumuleres BV på hver af disse bankkonti. Hver gang du som betalt konsulent akkumulerer i alt mindst 600 BV på den ene side og 300 BV på den anden side, tjener du en cyklus, hvilket svarer til omkring €47.84. Den samlede BV, der akkumuleres i en medarbejders venstre og højre salgsteam kombineret, er din **grupevolumen (GV)**.



SÅDAN FUNGERER DET (FØLG EKSEMPELGRAFIKKEN NEDENFOR)

Lad os sige, at du har akkumuleret 1.000 BV på dit venstre salgsteam og 250 BV på dit højre salgsteam, og en ny ordre på 100 BV kommer ind fra dit højre salgsteam, så nu har du 350 BV på det højre. Fordi du har akkumuleret mindst 600 BV på dit venstre og mindst 300 BV på dit højre, opstår der en cyklus.

FORRETNINGSVOLUMEN (BV) -

Et punkt værdi, der tildeles hvert Isagenixprodukt, der kan betales provision for (inklusive pakker). BV bruges til at spore og måle produksalg og til at beregne provision.

GROUP VOLUME (GV) - Den samlede BV som akkumuleres i en medarbejders venstre og højre salgsteam tilsammen.

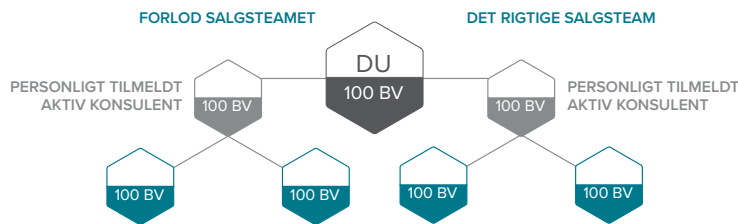
HOLDOVER VOLUME - Ubetalt GV i hver af en medarbejders to salgsteams, som kan akkumuleres til den næste

Cykluser beregnes dagligt og betales ugentligt, og fordi du akkumulerer salg på hele din marketingorganisation, uanset hvor meget den vokser, kan du tjene flere cykluser om dagen. Afhængigt af din rang kan du tjene op til 100 cykler pr. provisionsuge som betalt konsulent, manager eller direktør, og op til 250 cykler pr. provisionsuge som betalt direktør. Som en del af Rank Advancement Bonus-kampagnen belønner Isagenix dig for at opnå milepæle i cyklusvækst, når du når 10, 20, 40 og 60 cykluser, mens du avancerer i rang.

TRIN 4: AVANCÉR TIL MANAGER (TO MED TO)

DINE TO PERSONER DELER PRODUKTET MED TO ANDRE PERSONER

Du kan kvalificere dig til Manager ved at være aktiv med mindst to personligt tilmeldte Associates, der er betalt som konsulenter på samme tid inden for de foregående 30 dage. Hvis du bliver Manager inden for 60 dage efter, at du er blevet Associate, kan du blive Crystal Manager og optjene en engangsbonus på €221 i Crystal Manager-kampagnebonus.



LEDERENS INDTJENINGSMULIGHEDER

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIREKTE OVERSKUD I DETAILHANDLEN

CRYSTAL MANAGER BONUS
(€221)

10 CYKLUSBONUSSE (EN DEL AF
BONUS FOR AVANCEMENT)

TEAMBONUS (OP TIL 100 CYKLUSSE)

PRO-TIP: GÅ EFTER KRYSTAL

Isagenix tilbyder kampagner og incitamenter som Rank Advancement Bonus til folk, der stiger hurtigt i rang.

Bliv Manager inden for 60 dage efter, at du er blevet Associate, og du kan modtage en Crystal-bonus sammen med titlen som Crystal Manager.

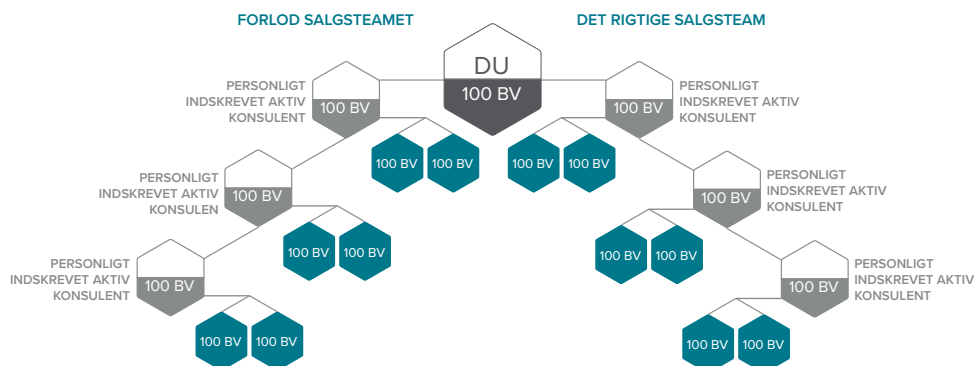
Krystalbonusser er tilgængelige for Managers, Directors og Executives. Husk at gennemgå hele ranglisten Fremskridt Bonus kampagneside på EU.IsagenixBusiness.com.

TRIN 5: AVANCÉR TIL DIREKTØR (SEKS MED TO)

DINE SEKS PERSONER DELER PRODUKTET MED YDERLIGERE TO PERSONER

Du kan kvalificere dig til Director ved at være aktiv med mindst seks personligt indskrevne Associates, der er betalt som konsulenter på samme tid inden for de seneste 30 dage.

PLUS: Isagenix tilbyder en kampagne, der udbetaler en engangs Crystal Director-kampagnebonus på €664, når du har seks personligt tilmeldte konsulenter på dit team inden for 120 dage fra at blive associeret.



DIRECTOR EARNING OPPORTUNITIES

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIREKTE OVERSKUD I DETAILHANDLEN

CRYSTAL DIRECTOR BONUS
(€664)

20 CYKLUS-BONUS
(DEL AF BONUS FOR AVANCEMENT I RANG)

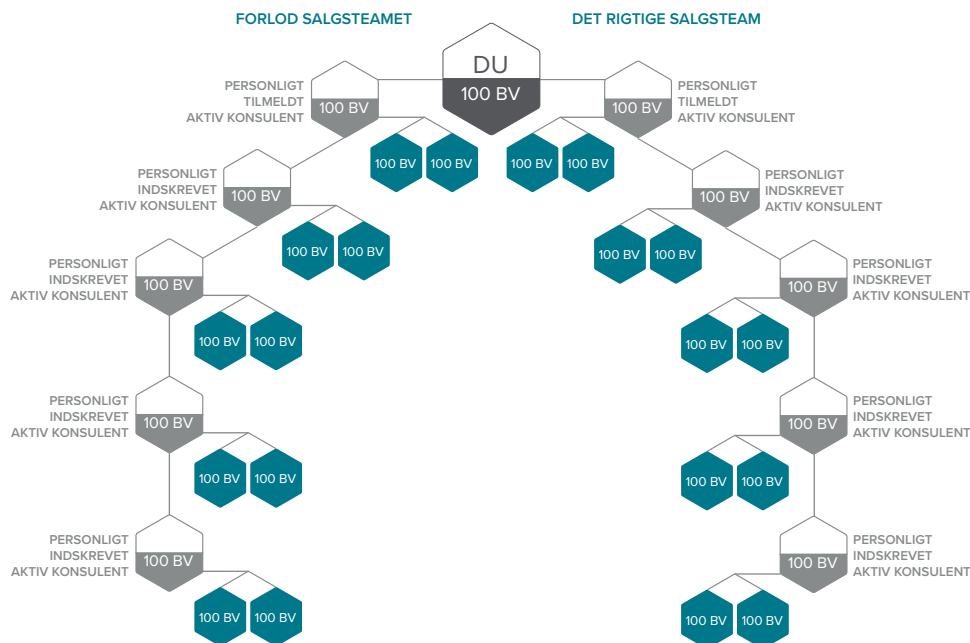
TEAMBONUS (OP TIL 100 CYKLUSSE)

TRIN 6: OPHØJ TIL LEDER (TI MED TO)

DINE TI PERSONER DELER PRODUKTET MED YDERLIGERE TO PERSONER

Kvalificer dig til Executive ved at være aktiv med mindst 10 personligt tilmeldte Associates, der er betalt som konsulenter (mindst fem på hvert af dine venstre og højre salgsteams) én dag inden for de seneste 30 dage. Bevar Executive ved at være aktiv med mindst 10 personligt tilmeldte Associates, der er betalt som konsulenter (mindst 8 på det ene salgsteam og 2 på det andet) én dag inden for de seneste 30 dage. Når du bliver Executive, låser du op for en ny måde at tjene penge på. Som betalt Executive kan du nu tjene op til 250 cykler om ugen for hver uge, du opretholder din betalte Executive-rang hver dag i provisionsugen. Betalte Executives kan også optjene Executive Team Matching Bonuses og blive berettiget til Re-Entries (se nedenfor) ud over alle de fordele og indtjeningsmuligheder, der er tilgængelige for Directors.

PLUS: Hvis du opnår dette niveau inden for 180 dage efter, at du er blevet Associate, kan du optjene en engangsbonus på €886 og få rang af Crystal Executive (se side 9).



INDTJENINGSMULIGHEDER FOR LEDERE

20% PIB

RETAIL PROFIT

DIREKTE OVERSKUD I DETAILHANDLEN

CRYSTAL EXECUTIVE BONUS
(€886)

BONUSSE PÅ 40 OG 60 CYKLUSSE
(DEL AF BONUS FOR AVANCEMENT I RANG)

TEAMBONUS (OP TIL 250 CYKLUSSE)

10% MATCHENDE TEAMBONUS

GENINDGANG

10% matchende teambonus

Når du er kvalificeret som Executive, er du anerkendt som leder hos Isagenix. Ud over alle andre fordele har ledere, der er betalt som ledere, ret til en 10 % matchende teambonus på deres personligt tilmeldte konsulenter, der er betalt som ledere, og derover. Det betyder, at du kan tjene op til 500 cyklusser pr. forretningscenter pr. kommissionsuge - 250 teambonuscyklusser plus op til 250 i matchende teambonusser (højest 25 matchende teambonuscyklusser pr. kommissionsuge pr. personligt indskrevet konsulent og derover).

EKSEMPEL - Hvis en af dine personligt tilmeldte konsulenter tjener 100 cyklusser i en provisionsuge, kan du som betalt Executive tjene 10 cyklusser mere (10 % af den personligt tilmeldte konsulentens 100 cyklusser) den uge. Hvis vi antager, at hver cyklus er €47.84 værd, er det €478.4 ekstra i matchende teambonusser for den uge alene!

TRIN 7: GÅ PLATIN

En anden fordel ved at blive Executive er muligheden for at kvalificere sig til en re-entry position. Åbningen af en re-entry position kvalificerer medlemmet til den anerkendelsesrang, vi kalder Platinum - den højeste anerkendelsesrang!

Genindtræden

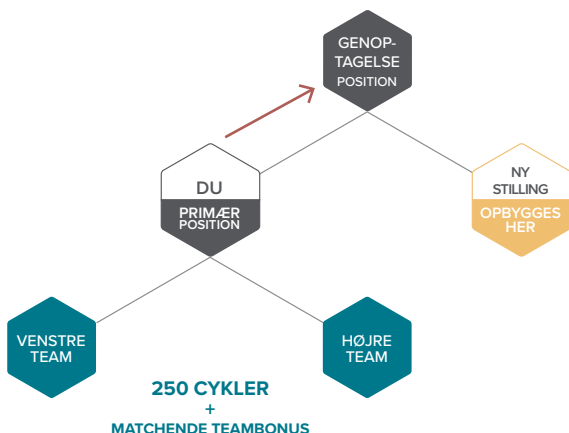
Ledere, der har fået løn i tre på hinanden følgende måneder, og hvis team i gennemsnit har produceret 225 cyklusser inden for 13 uger, kan ansøge om en re-entry-stilling. Den første re-entry position er placeret umiddelbart over Executive'ens eksisterende primære position. Efterfølgende re-entry-positioner er placeret umiddelbart over den seneste re-entry-position. Hvis genindtrædelsespositionen godkendes, bliver den primære position den ene side af Executive's Sales Team (dvs. Major Volume Sales Team). Det betyder, at en Executive kan udnytte volumen fra den primære stilling som et ben i den nye re-entry stilling. Kvalifikationererne for at avancere til en ny re-entry position er de samme som for enhver anden ny position.

Cykling til genindtrædelsespositioner

Bliv betalt som Executive i en hvilken som helst stilling med 10 konsulenter (enhver kombination med mindst 2 på den ene side og op til 8 på den anden) for at være berettiget til at tjene op til 250 Cycles i alle dine stillinger. Re-entry er en måde at fortsætte med at vokse, opbygge og drage fordel af alle tilgængelige vækstmilepæle, forfremmelser og incitamenter. Du kan finde flere oplysninger i formularen Request for Re-Entry Position og Platinum Handbook.

Executive Match

Optjen Executive Match fra din genindtrædelsesposition ud over din primære position ved at opretholde lønnen som Executive med 10 lønnede som konsulenter i én position (enhver kombination med mindst 2 på den ene side og op til 8 på den anden) og 5 lønnede som konsulenter i efterfølgende genindtrædelsespositioner.



Særlige træk ved Isagenix' kompensationsplan

Internationale markeder

Samarbejdspartnere med et godt omdømme kan anmode om godkendelse til at deltage på markeder (uden for deres hjemregion), hvor Isagenix er lovligt registreret til at operere og officielt er åben for forretning. For at ansøge skal associerede blot udfylde og indsende en international sponsoransøgning og -aftale sammen med et årligt regionalt associeret gebyr, hvor det er relevant. Dette gebyr er ud over din Associate-ansøgning og inkluderer yderligere tjenester og træning i dit Associate Support System og personlige website. Som international sponsor bliver du berettiget til at optjene provision i internationale regioner. De godkendte aktive betalte konsulenter og derover kan tjene på gruppevolumen genereret af Associates på deres salgsteam, som bor uden for deres hjemregion. For eksempel er USA, Canada og Puerto Rico én region, så en amerikansk Associate kan modtage GV fra Canada og Puerto Rico uden et internationalt sponsorat (restriktioner og begrænsninger gælder, se EU.IsagenixBusiness.com for yderligere oplysninger).

VALUTAPOLITIK

Isagenix udvikler en provisionsmultiplikator baseret på kilden til volumen fra hvert land, hvor partneren driver forretning. Den nye Provisionsmultiplikator vil være et vægdet gennemsnit, der er unikt for mængden af volumen, der kommer fra hvert land, og vil blive brugt som multiplikator for deres provision. Den nye Provisionsmultiplikator vil blive beregnet og opdateret hvert kvartal og vil gælde for alle samarbejdspartnere med mindst 10 % eller mere af deres volumen fra lande uden for deres region.

Isagenix 50% udbetalingsgaranti

Isagenix tilbyder sine Associates et af de mest distributørvenlige programmer med en af de stærkeste udbetalinger i netværksmarketingbranchen. Vi udbetaler en kompensation på 50 % af den BV, vi modtager på kommissionerede produktkøb i løbet af vores programs levetid. For enhver betalingsperiode, hvor udbetalingen er mindre end 50%, deponerer vi saldoen på vores kompensationskonto for at supplere fremtidige udbetalinger, når det er nødvendigt. Men for at beskytte alle uafhængige partners og Isagenix' muligheder har virksomheden et maksimum på 50 % af den BV, der kan udbetales.

HER ER, HVORDAN DET FUNGERER:

Hver uge beregnes den samlede BV af provisionsberettigede produktkøb, og 50% af denne værdi er tilgængelig til udbetaling i kompensationsplanen. Virksomheden udbetaler først alle

gældende PIB'er. De resterende midler udgør en pulje, som deles ud til alle Associates, der optjener team-bonusser (cyklusser) og 10 % matchende team-bonusser. **Cyklusværdien bestemmes ved at dividere den resterende pulje med det samlede antal cyklusser.**

$$\frac{\text{I alt tillobs Daogellvaærserne}}{\text{Samlet antal optjente cyklusser}} = \text{VÆRDI FOR HVER CYKLUS}$$

MegaCycle

En MegaCycle finder sted i slutningen af en dag, hvor der er akkumuleret mindst 100 Cycles siden Partnerens (1) tilmeldingsdato eller (2) sidste MegaCycle. For at sikre stabilitet i kompensationsplanen vil Isagenix gemme op til 150.000 GV i Major Volume Sales Team og alle resterende GV i dit Minor Volume Sales Team til optjening af din næste teambonus. Enhver GV over de 150.000 GV fra dit Major Volume Sales Team fjernes, når hver MegaCycle finder sted.

Afdragsfri periode

Med henblik på berettigelse til holdbonusser tilføjes en femdages frist til det tidligere 30-dages krav til bestemmelse af aktiv status.

Ugentlig løn

Ugentlig løn er et bemærkelsesværdigt træk ved Isagenix Team Compensation Plan. En provisionsuge begynder kl. 12.00 (ET) om mandagen og løber til kl. 11.59 (ET) p.m. (ET) den følgende søndag. Den optjente kompensation udbetales til Associates mandag i den følgende uge (reelt en uge bagud).

Ikke-aktive associerede virksomheder

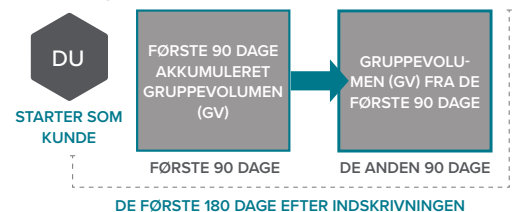
Associates, der ikke er aktive med 100 QV, vil ikke akkumulere nogen GV og vil få nulstillet eventuel tilbageholdt volumen.

Konsulentvedligeholdelse

Hvis du er aktiv, men ikke forbliver kvalificeret som betalt konsulent, vil du beholde din eksisterende GV og fortsætte med at akkumulere både yderligere GV og din egen BV, der er mere end 100.

Foretrukne kunder deltager ikke i kompensationsplanen

De fleste af vores medlemmer er kunder, der nyder vores produkter og ikke deltager i kompensationsplanen, og det er OK! Hvis en kunde er interesseret i at blive associeret, er de berettiget til at akkumulere enhver kvalificerende volumen (QV) over 100 QV i enhver 30-dages periode i 180 dage fra deres indmeldelsesdato, plus forretningsvolumen (BV) i deres første 90 dage som en opmuntring til at blive associeret og opbygge en Isagenix-forretning. For at drage fordel af enhver akkumuleret volumen, skal en kunde åbne en associeret konto inden for 180-dages perioden. al details. umiddelbart efter deres tilmeldingsdato. Hvis en kunde ikke bliver en aktiv partner inden for de første 90 dage efter deres tilmeldingsdato, vil den akkumulerede gruppevolumen blive holdt i yderligere 90 dage, hvorefter al sådan volumen vil blive fjernet. Hvis en kunde bliver Associate og har akkumuleret Group Volume, skal vedkommende være aktiv med 100 QV inden for 30 dage efter overgangen til Associate for at kunne fortsætte med at akkumulere volumen. Se din online kundekonto for yderligere oplysninger.



Overblik: Måder at tjene penge på

	ASSOCIERET	KONSULENT	MANAGER	DIREKTØR	LEDENDE
“RIGHT NOW” MONEY					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Overskud i detailhandlen	Y	Y	Y	Y	Y
Direkte fortjeneste i detailhandlen	Y	Y	Y	Y	Y
BONUSPENGE					
Bonus for avancement i rang		Y	Y	Y	Y
Krystal-bonusser			Y	Y	Y
GEARET INDKOMST					
Teambonus (cykler)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Matchende teambonus for ledere					Y

FORTJENESTE I DETALLEDET – Partnere kan bestille produkter direkte fra Isagenix til nedsatte priser og videresælge produkterne personligt til deres detailkunder. Forskellen mellem Partnerens omkostninger til solgte varer og salgsprisen kaldes Partnerens detailfortjeneste. Bemærk, at forretningsvolumen fra alle produkter, du bestiller til detailsalg, behandles som kvalificerende volumen.

RETAIL DIRECT PROFITS – Associates kan også henvise eller dirigere (Retail Direct Customers) til at bestille produkter direkte fra Isagenix via Associates personlige hjemmeside og tjene Retail Direct Profits. Retail Direct Profits udbetales ugentligt og beregnes ved at fratække engrosprisen og et administrationsgebyr. Forretningsvolumen fra ethvert Retail Direct-salg behandles som kvalificerende volumen. Enhver volumen, der overstiger 100 QV, vil blive krediteret til Minor Volume Sales Team og generere yderligere Team Business Volume.

20% PRODUKTINTRODUKTIONSBONUS (PIBS) – Associates kan optjene en engangsbonus ved at dele kvalificerede forsendelsesbare produkter eller pakker med et nyt medlem på deres første ordre.

TEAMBONUSER – Teambonusser er grundlaget for kompensationsplanen. Betalte konsulenter og derover er berettigede til at optjene teambonusser gennem produktsalg i deres salgsteam. Når en medarbejder akkumulerer mindst 900 i gruppevolumen (GV), mindst 300 GV kommer fra den ene side af salgsteamet (salgsteamet med mindre volumen), og 600 GV kommer fra den anden side (salgsteamet med større volumen), optjener medarbejderen en teambonus, også kaldet en cyklus. En medarbejder kan optjene flere cyklusser hver dag og op til 100 cyklusser om ugen. Hvis en Associate opnår og opretholder status som betalt Executive i en hel kommissionsuge, er vedkommende berettiget til at optjene maksimalt 250 Cycles i den pågældende kommissionsuge.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS – Aktive Executives, der er betalt som konsulenter, er berettiget til at modtage en matchende teambonus på 10 % af de ugentlige teambonusser for alle personligt tilmeldte Associates, der er betalt som konsulenter eller derover. Den matchende teambonus beregnes dagligt og udbetales ugentligt. Executives kan maksimalt optjene 25 Matching Team Cycles fra én personligt tilmeldt konsulent og maksimalt 250 Executive Matching Team Bonuses pr. kommissionsuge.

INCITAMENTER OG KAMPAGNER – Isagenix kan tilbyde yderligere incitamenter og kampagner fra tid til anden for at opmuntre og belønne dem, der deler Isagenix-produkter med andre. Besøg EU.IsagenixBusiness.com for aktuelle kampagner.

Ordliste

20% PRODUKTINTRODUKTIONS BONUS (PIB) – Associates er berettiget til at optjene en engangs produktintroduktionsbonus (PIB) på 20%, hver gang et nyt personligt tilmeldt medlem foretager et kvalificerende køb direkte fra Isagenix på det tidspunkt, hvor de tilmelder sig. 20% PIB ekskluderer alle rabatter, kuponer, kreditter, skatter og fragt, der anvendes på den oprindelige ordre.

AKTIV – I forbindelse med kompensationsplanen betragtes en partner som aktiv på en bestemt dag, hvis partneren har opnået mindst 100 QV i de foregående 30 dage.

AKTIV RANG – Bruges primært til kampagner og konkurrencer. En medarbejders aktive rang er baseret på deres laveste betalte rang på en given dag i en provisionsuge.

AKTIV STATUS – Din aktive status tildeles hver dag baseret på, om du opfylder kvalifikationskravene i den umiddelbart forudgående 30-dages periode. For at modtage anden kompensation end detailoverskud og produktintroduktionsbonusser, skal du forblive aktiv. For at blive betragtet som aktiv associeret på en given dato skal du personligt have genereret mindst 100 QV i de foregående 30 dage. Dette kan opnås ved at købe produkter (til eget forbrug eller til videresalg til detailkunder) eller ved salg til direkte detailkunder via din personlige Isagenix-hjemmeside.

ASSOCIERET – En uafhængig entreprenør, der har opfyldt og fortsat opfylder de krav til berettigelse, der er beskrevet i Isagenix Independent Ansøgning og aftale for associerede, herunder Isagenix' politikker og procedurer og Kompensationsplanen. Associate er også den første rang i Kompensationsplanen. Udtrykket "associeret(e)" henviser generelt til alle associerede uanset rang, medmindre konteksten indikerer, at associeret rang er den tilsigtede betydning.

ASSOCIATE SUPPORT SYSTEM – Det online supportsystem, der er tilgængeligt for hver Isagenix-partner ved indmeldelse. Det omfatter en hjemmeside for Isagenix Associates, hvor en Associates Retail Directkunder kan købe Isagenix-produkter til detailprisen, og hvor en Associate kan tilmelde nye kunder og Associates. Det omfatter også adgang til Back Office og træningsmaterialer.

BACK OFFICE – Onlineportalen, hvor Associates har adgang til information og værktøjer til at drive deres Isagenix-forretning.

BUSINESS CENTER – En position i Team Placement Tree, som er berettiget til at generere indkomst. Den sporer placering og gruppevolumen for salgsteams.

BUSINESS VOLUME (BV) – En pointværdi, der tildeles hvert Isagenix produkt, der kan betales provision for (inklusive pakker). BV bruges til at spore og måle produktsalg og til at beregne provision.

COMMISSION WEEK – Fra mandag kl. 12.00 (ET) til den efterfølgende søndag aften kl. 23.59 (ET).

KOMMISSIONSPRODUKT – Isagenix-forbrugsprodukter, der har en pointværdi, som bruges til at beregne provision og bonusser, der skal betales til Associates.

KOMPENSATION – Provision, bonusser og andre vederlag, som en partner modtager i henhold til kompensationsplanen eller gennem andre incitamenter eller kampagner, som Isagenix implementerer for salg af produkter. Kompensationen beregnes dagligt og udbetales ugentligt, en uge bagud.

KONSULENT – En rang i kompensationsplanen, der opnås af ethvert medlem, der har to aktive Associates med 100 QV, en på det venstre salgsteam og en på det højre salgsteam.

CYKLUS (AKA TEAM BONUS) – Når en aktiv konsulent eller derover akkumulerer 900 point i Group Volume, og mindst 300 af disse point kommer fra Minor Volume Sales Team, og 600 point kommer fra Major Volume Sales Team, optjener medarbejderen en Team Bonus. EN TEAMBONUS KALDES OGSÅ EN CYKLUS.

DAG – Fra kl. 12.00 (ET) til kl. 23.59 (ET).

DIRECTOR – En rang i kompensationsplanen, der opnås af ethvert medlem, der har mindst seks personligt tilmeldte associerede medarbejdere, som er betalt som konsulenter på samme tid inden for de seneste 30 dage.

TILMELDINGSSPONSOR – Den person, der krediteres for personligt at have tilmeldt en samarbejdspartner eller kunde.

EXECUTIVE – En rang i Kompensationsplanen, der opnås af ethvert medlem, der har 10 aktive konsulenter med 100 QV, fem til venstre og fem til højre for at avancere. Efter at være avanceret til Executive kan en Executive opretholde sin status ved at have 10 aktive konsulenter, med mindst to på det ene hold og otte på det andet.

EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS – En bonus på 10% af de ugentlige team-bonusser for en aktiv paid-as Executive's personligt tilmeldte paid-as konsulenter og derover. Bonusserne er begrænset til højst 25 cyklusser pr. personligt tilmeldt betalt-som-konsulent og højst 250 matchende teamcyklusser pr. uge.

AFVIKLINGSPERIODE – En afviklingsperiode på fem dage lægges til de 30 dage for at bestemme aktiv status, i alt 35 dage.

GROUP VOLUME (GV) – Den samlede forretningsvolumen, der akkumuleres i en Associates marketingorganisation.

LINE OF SPONSORSHIP – Linjen af Associates over en given position i et salgsteam.

MAJOR VOLUME SALES TEAM – Det salgsteam, der har den største ubetalte, ubrugte gruppevolumen på et givet tidspunkt.

MANAGER – En rang i kompensationsplanen, der opnås af ethvert medlem, der har mindst to personligt tilmeldte associerede medarbejdere, som er betalt som konsulenter på samme tid inden for de seneste 30 dage.

MARKEDSFØRINGSORGANISATION – Kunder og Medarbejdere, der er placeret under en given Medarbejder i Medarbejderens Teamplaceringstræ, og hvis produktkøb Medarbejderens kompensation stammer fra.

MEGACYCLE – En MegaCycle finder sted i slutningen af en dag, hvor der er akkumuleret mindst 100 Cycles siden Partnerens (1) tilmeldingsdato eller (2) sidste MegaCycle. For at sikre stabilitet i kompensationsplanen vil Isagenix gemme op til 150.000 GV i Major Volume Sales Team og alle resterende GV i dit Minor Volume Sales Team til optjening af din næste teambonus. Alle GV over de 150.000 GV fra dit Major Volume Sales Team fjernes.

MEDLEM – Omfatter kunder og samarbejdspartnere, der opretter en konto hos Isagenix.

MINOR VOLUME SALES TEAM – Det salgsteam, der har den mindst ubetalte, ubrugte gruppevolumen på et givet tidspunkt.

PAID-AS RANK – Den rang, som en associeret kvalificerer sig til på en given dag baseret på den associeredes QV og/eller hans eller hendes personligt tilmeldte teammedlemmers QV, hans eller hendes rang og antallet af personligt tilmeldte teammedlemmer.

PERSONLIGT TILMELDT – Når du hjælper nogen med at åbne en medlemskonto hos Isagenix - som kunde eller associeret - betragtes de som dit "personligt tilmeldte" medlem, og de tildeles en plads på dit teamplaceringstræ (enten på dit venstre salgsteam eller dit højre salgsteam).

PLACERINGSSPONSOR – Den sponsor, som et nyt medlem placeres direkte under i holdplaceringstræet. Placeringsssponsoren kan også være den tilmeldte sponsor.

PLATINUM – Det højeste anerkendelsesniveau hos Isagenix, som tildeles Associates, der opnår status som betalt Executive og får tildelt en re-entry position.

POSITION – Er placeringsstedet for kunder og associerede partnere i den tilmeldte sponsors teamplaceringstræ.

KVALIFICERINGSVOLUMEN (QV) – En pointværdi, der tildeles hvert kommissionérbart produkt (inklusive pakker). QV bruges til at måle aktiv status, paid-as-rang og kvalificerende tilmeldinger til kampagner. BV og QV angives sammen på købstidspunktet, og hvor BV kan falde, hvis et produkt er nedsat, vil QV typisk ikke gøre det.

QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH) – QV over 100, der holdes tilbage, indtil en Associate bliver konsulent. Når konsulentstatus er opnået, anvendes QVH til Minor Volume Sales Team.

RANG(E) – Den titel eller status, som en medarbejder har opnået i kompensationsplanen. De fem rækker i kompensationsplanen er Associate, Consultant, Manager, Director og Executive.

ANERKENDELSESRANG – Den højeste rang, som en medarbejder har kvalificeret sig til inden for kompensationsplanen.

REGION – Et land eller en gruppe af lande, der er udpeget af Isagenix med henblik på at skelne mellem geografiske områder i verden, hvor en associeret kan sponsorere nye associerede og kunder.

DETAILKUNDE – En person, der bestiller Isagenix-produkter fra Isagenix til vejledende udsalgspriser via en Associates personlige hjemmeside. Detailkunder er ikke medlemmer.

RETAIL DIRECT CUSTOMER – Den fortjeneste, som en Associate tjener på salg til sine detailkunder. En Associate behøver ikke at være aktiv for at optjene detailoverskud.

RETAIL PROFITS – En person, der køber Isagenix-produkter direkte fra en Associate, ikke via deres personlige hjemmeside. Direkte detailkunder er ikke medlemmer.

RETAIL DIRECT PROFITS – Det overskud, en Associate tjener på salg til deres Retail Direct-kunder. En Associate behøver ikke at være aktiv for at tjene direkte overskud.

TEAM BONUSES (CYCLES) – Når en aktiv konsulent eller derover akkumulerer 900 point i Group Volume, og mindst 300 af disse point kommer fra Minor Volume Sales Team, og 600 point kommer fra Major Volume Sales Team, optjener medarbejderen en Team Bonus. En teambonus kaldes også en cyklus. En medarbejder kan optjene flere cyklusser på en given dag.

TEAM PLACEMENT TREE - Den organisationsstruktur, der bruges af Isagenix til at spore tilmeldinger og købsaktiviteter for alle kunder og associerede partnere med henblik på at indsamle og udbetale bonuser og provisioner. Placeringstræet bruges også til at afgøre, om man er kvalificeret til en plads i Isagenix' teamkompensationsplan.

UGE – Fra mandag kl. 12.00 (ET) til den følgende søndag kl. 23.59 (ET).