



Преглед на плана за възнаграждение на екипа на Isagenix®



Дата на влизане в сила: 1 януари 2024 г.

В продължение на повече от две десетилетия Isagenix е изплатила над 4 милиарда долара под формата на комисионни на членовете, които помагат на хората да използват нашите революционни продукти. Планът за възнаграждение на екипите на Isagenix насърчава хората да работят заедно за постигане на финансови цели. Въпреки че се гордеем с целостта на този план, в крайна сметка вашите индивидуални резултати и успех се определят от много фактори, включително вашите лични усилия, ангажираност с времето, социални и търговски умения и вашата сфера на влияние.*

*Isagenix не може да гарантира конкретно ниво на печалба. Дори сътрудниците, които отделят значително количество време, усилия и лични средства, може да не постигнат значимо ниво на успех. Прегледайте нашето Разкриване на приходите на [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings) за повече информация. Isagenix може да променя или допълва този План за възнаграждение по всяко време.



СТЪПКА 1: РЕГИСТРИРАЙТЕ СЕ КАТО ПРЕДПОЧИТАН КЛИЕНТ

Независимо дали целта ви е да отслабнете, да натрупате мускули, да подобрите здравето си, да живеете по-здравословно или да спечелите допълнителен доход, ние насърчаваме всеки да започне като клиент. Човек може да закупи продуктите на Isagenix чрез независим сътрудник на Isagenix или да избере да открие клиентска сметка на Isagenix и да се възползва от отстъпки от 15-25% от цените на дребно.

ПЕЧЕЛЕНЕ ЗА СПОДЕЛЯНЕ НА ПРОДУКТИ, КОИТО ОБИЧАТЕ



20% БОНУС ЗА ВЪВЕЖДАНЕ НА ПРОДУКТ



ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО И ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ ОТ ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО



БОНУСИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА РАНГА



СТИМУЛИ И ПРОМОЦИИ



ЕКИПНИ БОНУСИ (ЦИКЛИ)



БОНУСИ ЗА ЕКИПИ, СЪОТВЕТСТВАЩИ НА ТЕЗИ НА РЪКОВОДИТЕЛИТЕ

СТЪПКА 2: ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ АСОЦИИРАН ПАРТНЬОР

За да участва в плана за възнаграждение, клиентът трябва да надгради профила си до Независим сътрудник на Isagenix, като завърши процеса на кандидатстване за сътрудник в Back Office (може да се прилагат такси).

СПОДЕЛЯНЕ И ПЕЧЕЛЕНЕ НА ПАРИ “ТОЧНО СЕГА”

При надграждане сътрудникът ще получи личен уебсайт, на който неговите собствени клиенти на дребно ще могат да купуват продукти. Сътрудниците имат право да печелят печалби от продажби на дребно, печалби от директни продажби на дребно и 20% бонуси за въвеждане на продукти, както и да натрупват групов обем (GV). Ще научите повече за GV в Стъпка 3. Основният извод тук е, че като преминете към категорията Сътрудник, започвате да получавате достъп до различни начини за подпомагане на възможностите за увеличаване на доходите ви само чрез споделяне на продуктите, които обичате.

ПАРИТЕ “ТОЧНО СЕГА”



20% БОНУС ЗА ВЪВЕЖДАНЕ НА ПРОДУКТ

Запишете нов клиент и спечелете 20% от сумата на продажната цена на първата му поръчка (печелите от продукти, които могат да бъдат изпратени, след всякакви отстъпки или купони, без данъци и доставка.)



ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

Поръчвайте продукти директно от Isagenix на намалени цени и препродавайте продуктите лично на цени на дребно.



ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

Накарайте клиентите си да поръчват продукти директно от Isagenix чрез вашия личен уебсайт. Клиентите поръчват на цени на дребно, а разликата е вашата печалба.

Пълните определения на тези термини можете да намерите в речника, който започва от страница 12.

ЗАПОЧНЕТЕ ДА
ПЕЧЕЛИТЕ ЗА
СПОДЕЛЯНЕ НА
ПРОДУКТИТЕ,

20% PIV

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ ОТ ТЪРГОВИЯ
НА ДРЕБНО

СТЕ НА ПЪТ ДА СЪЗДАДЕТЕ ЕКИП

При създаването на акаунт на новите Клиенти и Сътрудници се определя уникално място в маркетинговата организация на техния Регистриращ спонсор. Тази организация е съставена от два екипа по продажбите или “крака”, един от дясната страна (десен екип по продажбите) и един от лявата страна (ляв екип по продажбите).

Възнаграждението на сътрудника се получава основно от поупките на продукти от клиенти (и сътрудници) в неговата маркетингова организация. С разрастването на маркетинговата организация на сътрудника се извършват повече продажби на продукти, а с повече продажби на продукти могат да се печелят повече пари.

СТЪПКА 3: ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ КОНСУЛТАНТ

СПОДЕЛЕТЕ ПРОДУКТА С ПОНЕ ДВАМА ДУШИ И СЕ КЛАСИРАЙТЕ ЗА КОНСУЛТАНТ.

Станете консултант, като натрупате 100 квалифицирани обема (QV) и поддържате минимум 100 QV от лично регистриран член или членове на всеки от вашите леви и десни екипи за продажби в рамките на предходните 30 дни. Квалифициращият обем е точкова стойност, определена за всеки Комисионен продукт (включително опаковки).* QV се използва за измерване на активния статус, ранга на платените и квалифициращите записвания за промоции. BV и QV се посочват заедно в момента на покупката и когато BV може да намалее, ако продуктът е намален, QV обикновено не намалява. nedsat, vil QV typisk ikke gøre det.

ИЛЮСТРАЦИЯ НА ПОВИШЕНИЕТО В РАНГ НА КОНСУЛТАНТ



ПОВЕЧЕ НАЧИНИ ЗА ПЕЧЕЛЕНЕ

Като промоционален стимул, след като се квалифицирате като консултант, Isagenix ви възнаграждава с еднократен бонус за повишаване на ранга (**RAB**) в размер на €44.**

Освен това получавате достъп до натрупаните си GV и имате право да печелите отборни бонуси (известни още като Цикли), както и други промоции и стимули, достъпни за консултанти и по-високопоставени.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПЕЧЕЛЕНЕ НА КОНСУЛТАНТСКИ УСЛУГИ

20% RIB

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ ОТ ТЪРГОВИЯ НА
ДРЕБНО

€44 RAB

БОНУСИ ЗА РАЗВИТИЕ НА КОНСУЛТАНТА

БОНУС ЗА ЕКИПА (ДО 100 ЦИКЪЛА)

ЛИЧНО ЗАПИСАНИ—Когато помогнете на някого да открие членска сметка в Isagenix - като клиент или сътрудник - той се счита за ваш "лично регистриран" член и



ЛИЧНО ЗАПИСАНИ—Когато помогнете на някого да открие членска сметка в Isagenix - като клиент или сътрудник - той се счита за ваш "лично регистриран" член и му се определя място във вашия екип.

Дърво на разположението (в левия или десния екип по продажбите).

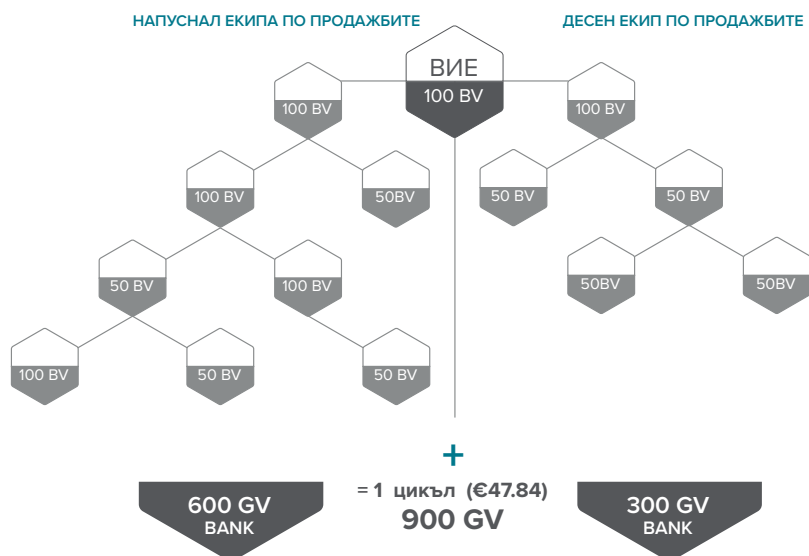
*Квалифициращият обем (QV) може да бъде натрупан от лични покупки (за лична употреба или продажби на дребно) и/или директни продажби на дребно.

**Бонусите за повишаване на ранга са еднократни промоционални стимули, които са налични към момента на публикуване; те не се считат за пряк компонент на Плана за възнаграждение и могат да бъдат променени, модифицирани или прекратени от Isagenix по всяко време. ПРОФЕСИОНАЛЕН СЪВЕТ: ПОДДЪРЖАЙТЕ АКТИВЕН СТАТУС Активният ви статус се определя всеки ден въз основа на това дали сте изпълнили изискванията за квалификация през непосредствено предходния 30-дневен период. За да получавате компенсации, различни от печалбите от продажби на дребно и бонусите за въвеждане на продукти, трябва да останете активни.

РАЗБИРАНЕ НА ЦИКЛИЧНОТО ЗАПЛАЩАНЕ И ЛИВЪРИДЖ ДОХОДА

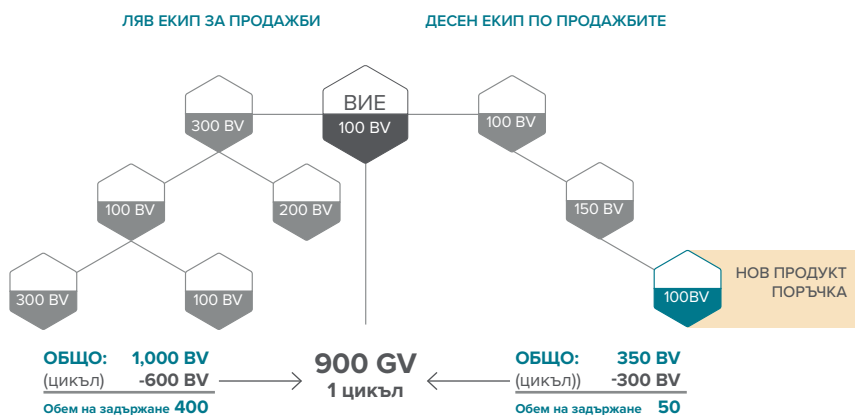
КАК ИЗГЛЕЖДА ЕКИПНИЯТ БОНУС (ЦИКЪЛ)?

Визуализирайте организацията си с банкова сметка под всеки от левите и десните екипи по продажбите. Тъй като продажбите на продукти се осъществяват навсякъде в маркетинговата ви организация, независимо дали вие лично сте записали тези хора или не, BV се натрупва във всяка от тези банкови сметки. Всеки път, когато като платен консултант натрупате общо поне 600 BV от едната страна и 300 BV от другата страна, печелите един цикъл, който се равнява на около €47.84. Общият BV, който се натрупва в левия и десния търговски екип на сътрудника, е вашият **групов обем (GV)**.



КАК РАБОТИ ТОВА (СЛЕДВАЙТЕ ПРИМЕРНАТА ГРАФИКА ПОДОЛУ)

Да кажем, че сте натрупали 1000 BV в левия си екип по продажбите и 250 BV в десния си екип по продажбите, а от десния екип по продажбите постъпва нова поръчка за 100 BV, така че сега имате 350 BV в десния екип. Тъй като сте натрупали поне 600 BV в левия си екип и поне 300 BV в десния, възниква Цикъл.



След като това се случи, 600 BV и 300 BV се приспадат, оставяйки ви нещо, което наричаме **Holdover Volume** - 400 BV вляво и 50 BV вдясно. Този задържан обем ще продължи да се натрупва, докато сте активни или докато не преживеете мегацикъл (вж. приложението).

БИЗНЕС ОБЕМ (BV) - стойност, определена за всеки продукт на Isagenix, който може да бъде поръчан (включително опаковки). BV се използва за проследяване и измерване на продажбите на продуктите и за изчисляване на комисионите.

ОБЕМ НА ГРУПАТА (GV) - Общият BV който се натрупва в левия и десния екип за продажби на сътрудника заедно.

ЗАДЪРЖАНИЕ НА ОБЕМ - Неплатена ГВ в на всеки от двата екипа по продажби на даден сътрудник, които могат да се натрупват за следващия спечелен екипен бонус.

Циклите се изчисляват ежедневно и се изплащат ежеседмично, а тъй като натрупвате продажби за целия си маркетингов

независимо от това колко расте, можете да печелите по няколко цикъла на ден. В зависимост от вашата

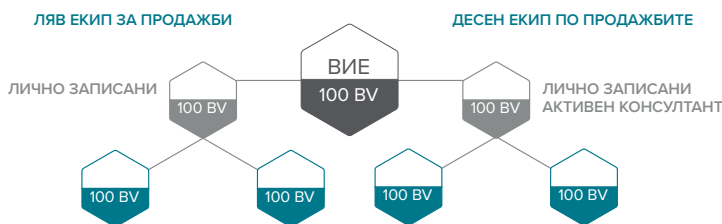
можете да печелите до 100 цикъла на комисионна седмица като платен консултант, мениджър или директор и до 250 цикъла на комисионна седмица като платен изпълнителен директор.

Като част от промоцията "Бонус за повишаване на ранга", Isagenix ви

СТЪПКА 4: ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ МЕНИДЖЪР (ДВАМА СДВАМА)

СТЪПКА 4: ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ МЕНИДЖЪР (ДВАМА СДВАМА)

Можете да се класирате за Мениджър, ако в рамките на предходните 30 дни сте били активни с поне двама лично регистрирани сътрудници, на които е платено като консултанти по едно и също време. Ако станете мениджър в рамките на 60 дни след като сте станали сътрудник, можете да станете мениджър на Crystal и да спечелите еднократен промоционален бонус за мениджър на Crystal в размер на €221.



ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПЕЧЕЛЕНЕ НА МЕНИДЖЪРИ

20% PIB

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ ОТ ТЪРГОВИЯ НА
ДРЕБНО

БОНУС ЗА МЕНИДЖЪРИ НА КРИСТАЛИ
(€221)

БОНУСИ ЗА 10 ЦИКЪЛА (ЧАСТ ОТ
БОНУСА ЗА ПОВИШАВАНЕ НА РАНГА)

БОНУС ЗА ЕКИПА (ДО 100 ЦИКЪЛА)

ПРОФЕСИОНАЛЕН СЪВЕТ: ИЗПОЛЗВАЙТЕ КРИСТАЛ

Isagenix предлага промоции и стимули, като например бонус за напредване в ранга за хора, които бързо напредват в ранга.

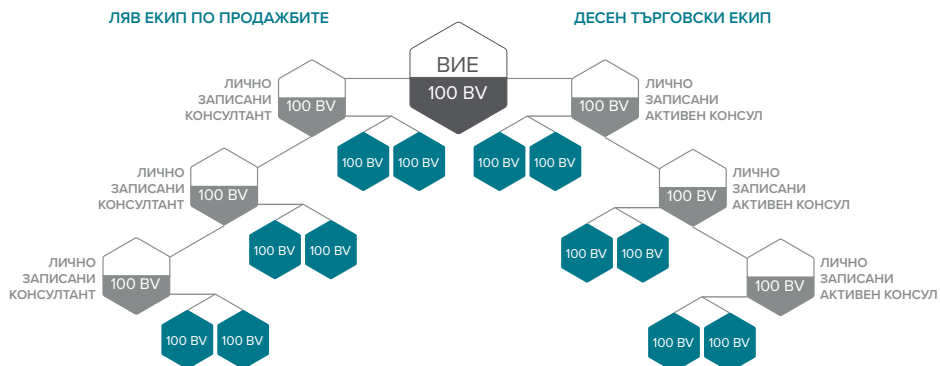
Достигнете позицията Мениджър в рамките на 60 дни след като станете сътрудник, и можете да получите еднократен Кристален бонус заедно с титлата Кристален мениджър.

Кристалните бонуси са достъпни за мениджъри, директори и изпълнителни директори. Не забравяйте да прегледате пълната класация Страница за промоция на бонус за напредък на EU.IsagenixBusiness.com.

СТЪПКА 5: ПРЕМИНАВАНЕ КЪМ ДЛЪЖНОСТТА ДИРЕКТОР (ШЕСТ С ДВЕ)

ШЕСТИМА ДУШИ СПОДЕЛЯТ ПРОДУКТА С ОЩЕ ДВАМА ДУШИ

Можете да се класирате за директор, ако в рамките на предходните 30 дни сте били активни с поне шест персонално регистрирани сътрудници, на които се плаща едновременно като консултанти. ПЛЮС: Isagenix предлага промоция, при която се изплаща еднократен промоционален бонус за Кристален директор в размер на €664, когато в екипа ви има шестима персонално регистрирани консултанти в рамките на 120 дни от да станете асоцииран член.



ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПЕЧЕЛЕНЕ НА ДИРЕКТОРИ

20% PIV

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ ОТ ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО

БОНУС ЗА КРИСТАЛЕН ДИРЕКТОР (€664)

БОНУСИ ЗА 20 ЦИКЪЛА (ЧАСТ ОТ БОНУСА ЗА ПОВИШАВАНЕ НА РАНГА)

БОНУС ЗА ЕКИПА (ДО 100 ЦИКЪЛА)

СТЪПКА 6: ИЗДИГАНЕ ДО ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР (ДЕСЕТ С ДВАМА)

ВАШИТЕ ДЕСЕТ ДУШИ СПОДЕЛЯТ ПРОДУКТА С ОЩЕ ДВАМА ДУШИ

Квалифицирайте се за изпълнителен директор, ако сте били активни с поне 10 лично регистрирани сътрудници, на които се плаща като на консултанти (поне по петима от всеки от левия и десния ви търговски екип), един ден в рамките на предходните 30 дни. Поддържайте позицията Изпълнител, като сте активни с поне 10 лично регистрирани сътрудници, които са платени консултанти (поне 8 в единия екип за продажби и 2 в другия), един ден в рамките на предходните 30 дни.

Когато постигнете Executive, отключвате нов начин за печелене. Като платен Изпълнител вече можете да печелите максимум 250 цикъла седмично за всяка седмица, в която поддържате ранга си на платен Изпълнител всеки ден от седмицата на комисионите. Платените изпълнителни директори могат също така да печелят бонуси, съответстващи на екипа на изпълнителните директори, и да получат право на повторно влизане (вж. по-долу) в допълнение към всички предимства и възможности за печелене, достъпни за директорите.

ПЛЮС: Ако достигнете това ниво в рамките на 180 дни след като станете асоцииран член, можете да спечелите еднократен промоционален бонус от €886 и ранг Crystal Executive (вж. страница 9).

INDTJENINGSMULIGHEDER FOR LEDERE

20% PIB

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО

ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ ОТ ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО

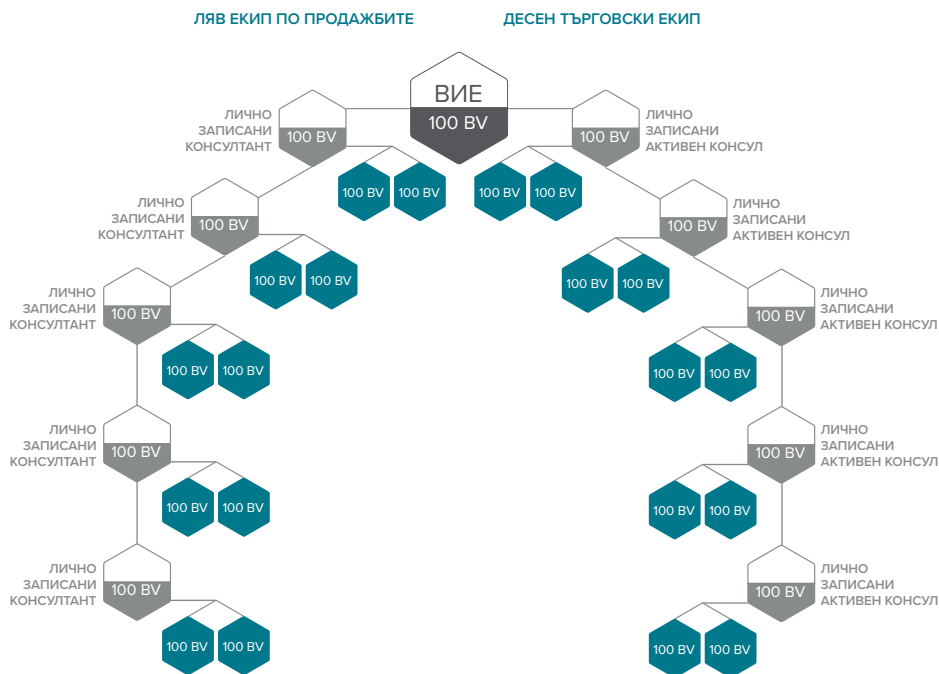
КРИСТАЛЕН БОНУС ЗА РЪКОВОДИТЕЛИ (€886)

БОНУСИ ЗА 40 И 60 ЦИКЪЛА (ЧАСТ ОТ БОНУСА ЗА ПОВИШАВАНЕ НА РАНГА)

БОНУС ЗА ЕКИП (ДО 250 ЦИКЪЛА)

10% СЪВПАДАЩ ЕКИПЕН БОНУС

РЕ-ЕНТРИИ



10% съвпадащ бонус за екипа

След като сте квалифицирани като изпълнителен директор, вие сте признати за лидер в Isagenix. В допълнение към всички останали предимства, платените като изпълнителни директори имат право на 10% съвпадащ екипен бонус за техните лично записани платени консултанти и нагоре. Това означава, че можете да спечелите до 500 цикъла на бизнес център, на комиссионна седмица - 250 цикъла бонус за екипа, плюс до 250 съвпадащи бонуси за екипа (не повече от 25 съвпадащи цикъла бонус за екипа на комиссионна седмица за лично записан консултант и нагоре).

ПРИМЕР - Ако един от персонално регистрираните ви консултанти спечели 100 цикъла за една седмица, вие, като изпълнителен директор, можете да спечелите още 10 цикъла (10% от 100-те цикъла на персонално регистрирания консултант) за тази седмица. Ако приемем, че всеки цикъл е на стойност €47.84, това означава допълнителни €478.40 под формата на бонуси за съвпадащи екипи само за тази седмица!

СТЪПКА 7: СТАНЕТЕ ПЛАТИНЕН

Друго предимство на позицията на изпълнителен директор е възможността да се класирате за повторна работа. Откриването на позиция за повторно влизане дава право на члена да получи ранг за признание, който наричаме платинен - най-високият ранг за признание!

Повторни вписвания

Ръководители с платени функции за три последователни месеца, чийто екип е произвел средно 225 цикъла в рамките на 13 седмици, могат да кандидатстват за повторна позиция. Първата позиция за повторно влизане се намира непосредствено над съществуващата основна позиция на изпълнителния директор. Следващите позиции за повторно влизане се намират непосредствено над последната позиция за повторно влизане. Ако позицията за повторно влизане бъде одобрена, основната позиция става една от страните на екипа по продажбите на изпълнителния директор (т.е. екип по продажбите на големи обеми). Това означава, че Изпълнителят може да използва обема от основната позиция като едно от стъпалата на новата позиция за повторно влизане. Квалификациите за напредване на всяка нова позиция за повторно навлизане са същите като за всяка друга нова позиция.

Колоездене за позиции за повторно влизане

Поддържайте платена позиция като изпълнителен директор на всяка позиция с 10 консултанти (всякаква комбинация с минимум 2 от едната страна и до 8 от другата), за да имате право да спечелите до 250 цикъла на всички позиции. Повторното влизане осигурява начин да продължите да растете, да изградите и да се възползвате от всички налични етапи на растеж, повишения и стимули. За повече информация вижте формуляра "Искане за повторно влизане в позиция" и Наръчника на Платината.

Изпълнителен мач

Спечелете Executive Match от позицията си на повторно влизане в допълнение към основната си позиция, като поддържате платена позиция на изпълнителен директор с 10 платени консултанти на една позиция (всякаква комбинация с минимум 2 от едната страна и до 8 от другата) и 5 платени консултанти на последващи позиции на повторно влизане.



СПЕЦИАЛНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ПЛАНА ЗА КОМПЕНСИРАНЕ НА ISAGENIX

Международни пазари

Сътрудниците с добра репутация могат да поискат одобрение за участие на пазари (извън техния роден регион), където Isagenix е законно регистриран да работи и е официално отворен за бизнес. За да кандидатстват, Сътрудниците просто попълват и подават Заявление за международно спонсорство и Споразумение, заедно с Годишна регионална такса за Сътрудници, където е приложимо. Тази такса е в допълнение към вашето заявление за асоцииране и включва допълнителни услуги и обучение във вашата Система за подпомагане на асоциирани партньори и персонализиран уебсайт. Като международен спонсор получавате право да печелите комисиони в международните региони. Одобрените активни Консултанти с платени комисиони и нагоре могат да печелят от Груповия обем, генериран от Сътрудниците в техните Търговски екипи, които живеят извън родния им регион. Например Съединените щати, Канада и Пуерто Рико са един регион, така че сътрудник от САЩ може да получава GV от Канада и Пуерто Рико без Международно спонсорство (прилагат се ограничения и лимити, вижте EU.IsagenixBusiness.com за допълнителна информация).

ВАЛУТНА ПОЛИТИКА

Isagenix разработва множител на комисионите въз основа на източника на обема от всяка страна, в която сътрудникът извършва дейност. Новият множител на комисионите ще бъде среднопретеглена стойност, която е уникална за размера на обема, идващ от всяка страна, и ще се използва като множител за техните комисиони. Новият коефициент на комисионите ще се изчислява и актуализира всяко тримесечие и ще се прилага за всеки сътрудник, чийто обем е поне 10% или повече от обема му, произхождащ извън неговия регион.

Isagenix 50% гаранция за изплащане

Isagenix предлага на своите сътрудници една от най-благоприятните за дистрибуторите програми с едно от най-силните възнаграждения в индустрията на мрежовия маркетинг. Ние изплащаме компенсация в областта на 50% от BV, които получаваме от комисионни покупки на продукти през целия живот на нашата програма. За всеки период на изплащане, в който изплащането е по-малко от 50%, ние депозираме остатъка в нашата компенсационна сметка, за да допълним бъдещите изплащания, когато е необходимо. Въпреки това, за да се защити възможността на всички независими сътрудници и на Isagenix, компанията има максимален размер от 50% от BV, който може да бъде изплатен.

ЕТО КАК РАБОТИ:

Всяка седмица се изчислява общият BV на комисионните покупки 50% от на продукти и тази стойност може да бъде изплатена в рамките на Плана за възнаграждения. Компанията първо изплаща в с и ч к и приложимите PIV. Останалите средства формират пул, който се разпределя между всички сътрудници, получаващи отборни бонуси (цикли) и 10% съвпадащи отборни бонуси. Стойността на цикъла се определя, като се раздели оставащият пул на общия брой цикли.

$$\frac{\text{Обща сума от комисионни покупки}}{\text{Общ брой спечелени цикли}} = \text{СТОЙНОСТ ЗА ВСЕКИ ЦИКЪЛ}$$

MegaCycle

Мегацикълът настъпва в края на всеки ден, в който са натрупани минимум 100 цикъла от (1) датата на записване или (2) последния Мегацикъл на Съдружника. За да осигури стабилност на Плана за възнаграждение, Isagenix ще задържи до 150 000 GV в Екипа за продажби на големи обеми и всички останали GV във вашия Екип за продажби на малки обеми за получаване на следващия Екипен бонус. Всички GV над 150 000 GV от Вашия Екип за продажби на големи обеми се премахват при всеки Мегацикъл.

Гратисен период

За целите на правото на отборни бонуси към предишното изискване за 30 дни се добавя петдневен гратисен период за определяне на активния статус.

Седмично заплащане

Седмичното заплащане е забележителна характеристика на плана за възнаграждение на екипа на Isagenix. Седмичната на комисионите започва в 12:00 ч. (ET) в понеделник и продължава до 11:59 ч. следобед (ET) на следващата неделя. Спечеленото възнаграждение се изплаща на сътрудниците в понеделник на следващата седмица (на практика седна седмица закъснение).

Неактивни сътрудници

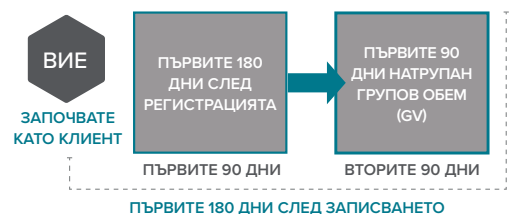
Сътрудниците, които не са активни със 100 QV, няма да натрупват GV и всички задържани обеми ще бъдат нулирани.

Консултантска поддръжка

Ако сте активни, но не успеете да се класирате като платен консултант, ще запазите съществуващите GV и ще продължите да натрупате както допълнителни GV, така и собственото си BV, което е повече от 100.

Предпочитаните клиенти не участват в плана за компенсации

Повечето от нашите членове са клиенти, които се наслаждават на нашите продукти и не участват в Плана за възнаграждение, и това е нормално! Ако даден Клиент се интересува от това да стане Сътрудник, той има право да натрупа всякакъв Квалифициран обем (QV) над 100 QV за всеки 30-дневен период в продължение на 180 дни от датата на присъединяване, плюс Бизнес обем (BV) за първите 90 дни като стимул да стане Сътрудник и да изгради бизнес на Isagenix. За да се възползват от всички натрупани обеми, клиентът трябва да открие сметка на асоцииран партньор в рамките на 180-дневния период, веднага след датата на записване. Ако клиентът не стане активен сътрудник в рамките на първите 90 дни от датата на записване, натрупаният групов обем ще бъде задържан за още 90 дни, след което целият обем ще бъде премахнат. Ако Клиентът стане Сътрудник и има натрупан Групов обем, той трябва да бъде активен със 100 QV в рамките на 30 дни от преминаването към Сътрудник, за да продължи да натрупа обема. Вижте онлайн клиентския си профил за допълнителни подробности.



КРАТКА ИНФОРМАЦИЯ: НАЧИНИ ЗА ПЕЧЕЛЕНЕ

	ASSOCIATE	КОНСУЛТАНТ	УПРАВИТЕЛ	ДИРЕКТОР	EXECUTIVE
ПАРИ "ТОЧНО СЕГА"					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Печалби от търговия на дребно	Y	Y	Y	Y	Y
Директни печалби от продажби на дребно	Y	Y	Y	Y	Y
БОНУС ПЕЧАЛБА					
Бонус за повишаване на ранга		Y	Y	Y	Y
Кристални бонуси			Y	Y	Y
ДОХОД ОТ ЛИВЪРИДЖ					
Бонус за екипа (цикли)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Бонус за изпълнителен екип за съвпадение					Y

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО – Сътрудниците могат да поръчват продукти директно от Isagenix на преференциални цени и да ги препродават лично на своите клиенти на дребно. Разликата между разходите на сътрудника за продадените стоки и продажната цена се нарича печалба на сътрудника на дребно. Имайте предвид, че Бизнес обемът от всички продукти, които поръчвате за продажби на дребно, се третира като Квалифициран обем.

ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО – Сътрудниците могат също така да насочват или насочват (директни клиенти на дребно) да поръчват продукти директно от Isagenix чрез личния уебсайт на сътрудника и да печелят директни печалби на дребно. Директните печалби на дребно се изплащат ежеседмично и се изчисляват чрез изваждане на цената на едро и административна такса. Бизнес обемът от всички директни продажби на дребно се счита за квалифициран обем. Всеки обем, надвишаващ 100 QV, ще бъде зачислен към Екипа за продажби с малък обем, като генерира допълнителен Бизнес обем на Екипа.

20% БОНУСИ ЗА ВЪВЕЖДАНЕ НА ПРОДУКТИ (PIBS) – Сътрудниците могат да спечелят еднократен бонус, като споделят квалифицирани продукти или пакети, които могат да се изпращат, с нов член при първоначалната му поръчка.

ЕКИПНИ БОНУСИ – Екипните бонуси са в основата на Плана за възнаграждение. Консултантите с платен стаж и нагоре имат право да печелят отборни бонуси чрез продажби на продукти в техния екип по продажбите. Когато сътрудникът натрупа поне 900 групови обема (ГО), като поне 300 ГО идват от едната страна на Екипа за продажби (Екип за продажби на малки обеми), а 600 ГО идват от другата страна (Екип за продажби на големи обеми), сътрудникът печели Екипен бонус, наричан още Цикъл. Сътрудникът може да печели няколко цикъла всеки ден и до 100 цикъла на седмица. Ако даден сътрудник постигне и поддържа статут на платен изпълнителен директор за цялата Седмица на комисионите, той има право да спечели максимум 250 цикъла през тази Седмица на комисионите.

ИЗПЪЛНИТЕЛСКИ СЪГЛАСУВАЩИ ЕКИПНИ БОНУСИ – Активните изпълнителни директори, на които е платено, имат право да получат 10% съгл. екипните бонуси върху седмичните екипни бонуси на всички лично регистрирани сътрудници с ранг на платен консултант и по-висок. Екипният бонус се изчислява ежедневно и се изплаща всяка седмица. Изпълнителните директори с платен ранг могат да спечелят до максимум 25 цикъла на съвпадение на екипи от всеки един лично записан консултант и до максимум 250 бонуса за съвпадение на екипи на изпълнителни директори за една комисионна седмица.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ПРОМОЦИИ – Isagenix може от време на време да предлага допълнителни стимули и промоции, за да насърчава и възнаграждава тези, които споделят продуктите на Isagenix с други хора. Посетете EU.IsagenixBusiness.com за актуални промоции.

Глосар

20% БОНУС ЗА ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПРОДУКТ (PIB) – Сътрудниците имат право да спечелят еднократен 20% бонус за представяне на продукт (PIB), когато нов лично регистриран член направи квалифицирана покупка от Isagenix директно в момента на регистрацията. 20% PIB изключва всякакви отстъпки, купони, кредити, данъци и доставка, приложени към първоначалната поръчка.

АКТИВЕН – За целите на Плана за възнаграждения даден сътрудник се счита за активен в определен ден, ако е получил поне 100 QV през предходните 30 дни.

АКТИВЕН РАНК – Използва се предимно за промоции и конкурси. Активният ранг на даден сътрудник се основава на най-ниския му платен ранг в даден ден от седмицата на комисионите.

АКТИВЕН СТАТУС – Активният ви статус се определя всеки ден въз основа на това дали сте изпълнили изискванията за квалификация през непосредствено предходния 30-дневен период. За да получите компенсация, различна от Печалбите на дребно и Бонусите за въвеждане на продукти, трябва да останете активни.

За да се считате за активен сътрудник на дадена дата, трябва лично да сте генерирали минимум 100 QV през предходните 30 дни. Това може да бъде постигнато чрез закупуване на продукти (за лична консумация или за препродажба на клиенти на дребно) или чрез продажби на директни клиенти на дребно чрез вашия личен уебсайт на Isagenix.

АСОЦИИРАН – Независим изпълнител, който е изпълнил и продължава да изпълнява изискванията за допустимост, посочени в Независимия договор на Isagenix.

Заявление за сътрудник и Споразумение, включително Политиките и процедурите на Isagenix и Плана за възнаграждение. Сътрудникът е и първият ранг на Плана за възнаграждения. Терминът “Сътрудник(и)” сам по себе си по принцип се отнася за всички Сътрудници, независимо от ранга им, освен ако контекстът не показва, че рангът Сътрудник е целеният смисъл.

СИСТЕМА ЗА ПОДДРЪЖКА НА СЪТРУДНИЦИТЕ – онлайн системата за поддръжка, достъпна за всеки сътрудник на Isagenix при записване. Тя включва уебсайт на сътрудника на Isagenix, където директните клиенти на сътрудника могат да купуват продукти Isagenix на цена на дребно и където сътрудникът може да регистрира нови клиенти и сътрудници. Той включва и достъп до Back Office и материали за обучение.

BACK OFFICE – онлайн порталът, чрез който Сътрудниците имат достъп до информация и инструменти за управление на бизнеса си с Isagenix.

БИЗНЕС ЦЕНТЪР – Позиция в Дървото на разположение на екипа, която може да генерира приходи. Тя проследява разположението и груповия обем на екипите за продажби.

БИЗНЕС ОБЕМ (BV) – Точкова стойност, присвоена на всеки продукт на Isagenix, който може да бъде поръчан (включително опаковки). BV се използва за проследяване и измерване на продажбите на продуктите и за изчисляване на комисионите.

СЕДМИЦА НА КОМИСИИТЕ – от 12:00 ч. (източна Европа) в понеделник до 23:59 ч. (източна Европа) следващата неделя вечер.

КОМИСИОНЕРЕН ПРОДУКТ – Консумативни продукти на Isagenix, на които е присвоена точкова стойност за изчисляване на комисионите и бонусите, дължими на Сътрудниците.

КОМПЕНСАЦИЯ – Комисионите, бонусите и другите възнаграждения, получени от Сътрудник по Плана за компенсации или чрез други стимули или промоции, прилагани от Isagenix, за продажба на продукти. Компенсацията се изчислява ежедневно и се изплаща ежеседмично, с една седмица закъснение.

КОНСУЛТАНТ – Ранг от Плана за възнаграждения, който се постига от всеки Член, който има двама активни Сътрудници със 100 QV, един в Левия екип за продажби и един в Десния екип за продажби.

ЦИКЪЛ (ИЗВЕСТЕН ОЩЕ КАТО ЕКИПЕН БОНУС) – Когато активен консултант или лице над него натрупа 900 точки в Групов обем и поне 300 от тези точки са от Екипа за продажби с малък обем, а 600 точки са от Екипа за продажби с голям обем, сътрудникът получава Екипен бонус. Екипният бонус се нарича още цикъл.

ДЕН – от 12:00 ч. (ET) до 23:59 ч. (ET).

ДИРЕКТОР – Ранг в Плана за възнаграждения, който се постига от всеки Член, който има поне шест лично регистрирани сътрудници, които са платени като консултанти по едно и също време в рамките на предходните 30 дни.

СПОНСОР НА ЗАПИСВАНЕТО – Лицето, на което се приписва личното записване на сътрудник или клиент.

EXECUTIVE (ИЗПЪЛНИТЕЛ) – ранг от Плана за възнаграждения, който се постига от всеки Член, който има 10 активни Консултанта със 100 QV, пет отляво и пет отдясно, за да премине на по-високо ниво. След като премине в ранг Изпълнител, Изпълнителят може да запази статута си, като има 10 активни

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН МАТЧИНГ ЕКИПЕН БОНУС – бонус от 10% от седмичните екипни бонуси на активно платените като изпълнителен директор лично регистрирани платени като консултанти и нагоре. Бонусът е ограничен до не повече от 25 цикъла на лично регистриран платен консултант и до максимум 250 съвпадащи екипни цикъла на седмица.

ГРАНИЧЕН ПЕРИОД – При определяне на активния статус към 30-те дни се добавя петдневен гратисен период, който възлиза на 35 дни.

ГРУПОВ ОБЕМ (GV) – общият бизнес обем, който се натрупва в маркетинговата организация на даден сътрудник.

ЛИНИЯ НА СПОНСОРСТВО – Линията на сътрудниците над дадена позиция в екипа по продажби.

ЕКИП ЗА ПРОДАЖБИ С ГОЛЯМ ОБЕМ – Екипът за продажби, който притежава най-големия неизползван групов обем в даден момент.

МЕНИДЖЪР – Ранг в Плана за възнаграждения, който се постига от всеки Член, който има поне двама лично регистрирани сътрудници, които са платени като консултанти по едно и също време в рамките на предходните 30 дни.

МАРКЕТИНГОВА ОРГАНИЗАЦИЯ – Клиенти и сътрудници, които се намират под даден сътрудник в дървото на разположение на екипа на сътрудника и от чиито покупки на продукти се получава възнаграждението на сътрудника.

МЕГАЦИКЪЛ - Мегацикълът настъпва в края на всеки ден, в който са натрупани минимум 100 цикъла от (1) датата на записване или (2) последния Мегацикъл на Съдружника. За да осигури стабилност на Плана за възнаграждение, Isagenix ще задържи до 150 000 GV в Екипа за продажби на големи обеми и всички останали GV във вашия Екип за продажби на малки обеми за получаване на следващия Екипен бонус. Всички GV над 150 000 GV от вашия екип за продажби на големи обеми се премахват.

ЧЛЕН – Включва Клиенти и Сътрудници, които създават акаунт в Isagenix.

ЕКИП ЗА ПРОДАЖБИ С ПО-МАЛЪК ОБЕМ – Екипът за продажби, който притежава най-малкия неплатен, неизползван групов обем в даден момент.

РАНГ НА ПЛАТЕНОТО – рангът, за който Сътрудникът се класира в даден ден въз основа на QV на Сътрудника и/или QV на лично регистрираните членове на екипа, неговия ранг и броя на лично регистрираните членове на екипа.

ЛИЧНО ЗАПИСАНИ – Когато помогнете на някого да открие членска сметка в Isagenix - като клиент или сътрудник - той се счита за ваш “лично записан” член и му се определя място в Дървото на разположение на екипа (в левия или в десния екип за продажби).

СПОНСОР НА РАЗПОЛОЖЕНИЕТО – Спонсорът, под когото е поставен нов член в Дървото на разположението на екипа. Спонсорът по настаняването може да бъде и спонсор по записването.

ПЛАТИНУМ – най-високото ниво на признание в Isagenix, което се присъжда на сътрудници, които са постигнали статут на платени изпълнителни директори и са получили право на повторна работа.

ПОЗИЦИЯ – Това е местоположението на клиентите и сътрудниците в Дървото на разположение на екипа на Регистриращия спонсор.

КВАЛИФИКАЦИОНЕН ОБЕМ (QV) – Точкова стойност, присвоена на всеки продукт, подлежащ на комисиониране (включително опаковки). QV се използва за измерване на активния статус, ранга на платените продукти и квалифициращите записвания за промоции. BV и QV се посочват заедно в момента на покупката и когато BV може да намалее, ако продуктът е намален, QV обикновено не намалява.

QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH) – QV над 100, които се задържат, докато даден сътрудник стане консултант. След като бъде постигнат статут на Консултант, QVH се прилага към Екипа за продажби с малък обем.

РАНГ(И) – званието или статусът, който даден сътрудник е постигнал в рамките на Плана за възнаграждения. Петте ранга в Плана за възнаграждения са: Сътрудник, Консултант, Мениджър, Директор и Изпълнителен директор.

РАНГ НА ПРИЗНАВАНЕ – Най-високият ранг, в който Сътрудникът се е класирал в рамките на Плана за възнаграждения.

РЕГИОН – Държава или група държави, определени от Isagenix за целите на разграничаване на географските райони по света, в които Сътрудникът може да спонсорира нови Сътрудници и Клиенти.

КЛИЕНТ НА ДРЕБНО – Лице, което поръчва продукти на Isagenix от Isagenix на предложените цени на дребно чрез личния уебсайт на сътрудника. Клиентите на дребно не са членове.

ДИРЕКТЕН КЛИЕНТ НА ДЪРВОТО – Печалбата, която сътрудникът получава от продажби на своите клиенти на дребно. Не е необходимо Сътрудникът да е активен, за да получава печалби от продажби на дребно.

ПЕЧАЛБИ НА ДРЕБНО – Лице, което купува продукти Isagenix директно от сътрудник, а не чрез неговия личен уебсайт. Директните клиенти на дребно не са членове.

РИТЕЙЛ ДИРЕКТНИ ПЕЧАЛБИ – Печалбата, която сътрудникът получава от продажби на своите директни клиенти на дребно. Не е необходимо Сътрудникът да е активен, за да получава директни печалби на дребно.

ЕКИПНИ БОНУСИ (ЦИКЛИ) – Когато активен консултант или по-активен от него натрупа 900 точки в груповия обем и поне 300 от тези точки са от екипа за продажби с малък обем, а 600 точки - от екипа за продажби с голям обем, сътрудникът получава екипен бонус. Екипният бонус се нарича още цикъл. Сътрудникът може да спечели няколко цикъла в даден ден.

ДЪРВО ЗА ПОСТАВЯНЕ НА ЕКИП - Организационната структура, която се използва от Isagenix за проследяване на записванията и дейностите по закупуване на всички Клиенти и Сътрудници с цел събиране и изплащане на бонуси и комисионни. Дървото на разположението се използва и при определяне на квалификацията за ранг

СЕДМИЦА – от 12:00 ч. (ET) в понеделник до 23:59 ч. (ET) в следващата неделя.