



Prezentare generală a planului de compensare a echipei Isagenix® Team



Data intrării în vigoare: 1 ianuarie 2024

Timp de peste două decenii, Isagenix a plătit peste 4 miliarde de dolari în comisioane membrilor care îi ajută pe oameni să folosească produsele noastre revoluționare. Planul de remunerare a echipei Isagenix încurajează oamenii să lucreze împreună pentru a atinge obiectivele financiare. Deși ne mândrim cu integritatea acestui plan, în cele din urmă, rezultatele și succesul dumneavoastră individual sunt determinate de mai mulți factori, inclusiv efortul dumneavoastră personal, angajamentul de timp, abilitățile sociale și de vânzări și sfera dumneavoastră de influență.*

**Isagenix nu poate garanta un anumit nivel de câștiguri. Chiar și Asociații care dedică o cantitate semnificativă de timp, efort și fonduri personale pot să nu atingă un nivel semnificativ de succes. Pentru mai multe informații, consultați declarația noastră privind câștigurile la [IsagenixEarnings.com](https://www.IsagenixEarnings.com). Isagenix poate modifica sau amenda acest Plan de compensare în orice moment.*



PASUL 1: ÎNSCRIEȚI-VĂ CA ȘI CLIENT PREFERAT

Fie că obiectivul tău este să slăbești, să îți dezvolti musculatura, să îți îmbunătățești sănătatea, să duci o viață mai sănătoasă sau să câștigi un venit suplimentar, încurajăm pe toată lumea să înceapă ca și Client. O persoană poate achiziționa produsele Isagenix prin intermediul unui Asociat Independent Isagenix sau poate alege să deschidă un Cont de Membru Client Isagenix și să se bucure de reduceri de 15-25% din prețurile de vânzare cu amănuntul.

CÂȘTIGAȚI PENTRU
A ÎMPĂRTĂȘI
PRODUSELE PE
CARE LE IUBIȚI



20% BONUS DE
INTRODUCERE A PRODUSELOR



PROFITURI DIRECTE DIN COMERȚUL
CU AMĂNUNTUL ȘI DIN COMERȚUL
CU AMĂNUNTUL



BONUSURI DE AVANSARE ÎN GRAD



STIMULENTE ȘI PROMOȚII



PRIME DE ECHIPĂ (CICLURI)



BONUSURI DE POTRIVIRE PENTRU
ECHIPA DE EXECUȚIE

PASUL 2: UPGRADE LA ASOCIAT

Pentru a participa la planul de remunerare, un Client trebuie să își actualizeze contul în categoria Asociat independent Isagenix prin completarea procesului de solicitare a statutului de Asociat în Back Office (se pot aplica taxe).

DISTRIBUIȚI ȘI CÂȘTIGAȚI BANI “ACUM”

La upgrade, asociatul va primi un site web personal de pe care clienții săi Retail Direct pot cumpăra produse. Asociații sunt eligibili pentru a câștiga profituri de vânzare cu amănuntul, profituri directe de vânzare cu amănuntul și bonusuri de introducere a produselor de 20% și pot acumula volumul grupului (GV). Veți afla mai multe despre GV în Pasul 3. Principala concluzie de aici este că, prin trecerea la Asociat, începeți să accesați diferite modalități de a vă ajuta să vă creșteți oportunitățile de venit doar prin împărtășirea produselor pe care le iubiți.

Banii “chiar acum”



20% BONUS DE INTRODUCERE A PRODUSELOR

Înscrieți un nou client și câștigați 20% din valoarea prețului de vânzare la prima sa comandă (câștigați la produsele care pot fi expediate după orice reduceri sau cupoane, cu excepția taxelor și a transportului).

Comandați produse direct de



PROFITURI RETAIL

la Isagenix la prețuri reduse și revindeți produsele în persoană la prețuri de vânzare cu amănuntul.



PROFITURI DIRECTE DIN VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL

Solicitați clienților dumneavoastră să comande produse direct de la Isagenix prin intermediul site-ului dumneavoastră personal. Clienții comandă la prețul de vânzare cu amănuntul, iar diferența reprezintă profitul dumneavoastră.

Definițiile complete ale acestor termeni pot fi găsite în glosarul de la pagina 12.

ÎNCEPEȚI SĂ CÂȘTIGAȚI
PENTRU A ÎMPĂRTĂȘI
PRODUSELE PE CARE LE
IUBIȚI

20% PIB

PROFITURI RETAIL

PROFITURI DIRECTE DIN VÂNZAREA CU
AMĂNUNTUL

EȘTI PE CALEA DE A CONSTRUI O ECHIPĂ

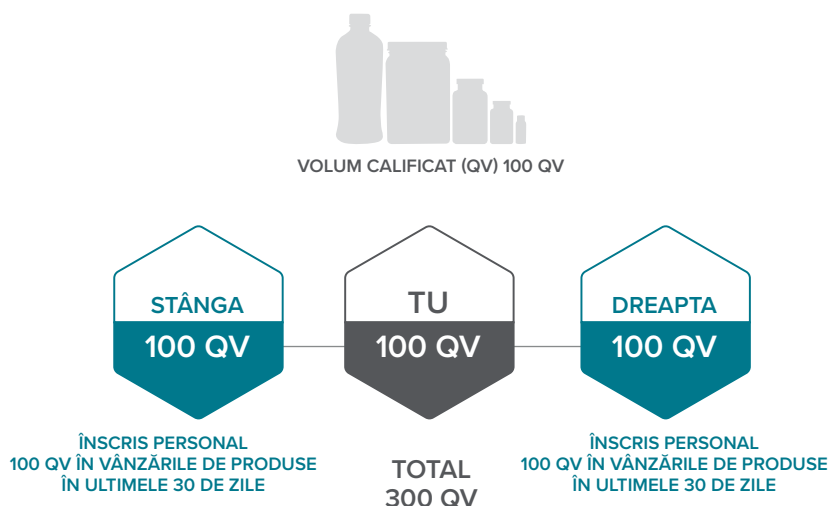
Atunci când înființați un cont, noilor Clienți și Asociați li se atribuie un plasament unic în organizația de marketing a Sponsorului care se înscrie. Această organizație este compusă din două echipe de vânzări sau “picioare”, una în partea dreaptă (Right Sales Team) și una în partea stângă (Left Sales Team). Compensația unui Asociat provine în principal din achizițiile de produse efectuate de către Clienți (și de către Asociați) în cadrul organizației sale de marketing. Pe măsură ce organizația de marketing a unui Asociat crește, se realizează mai multe vânzări de produse și, pe măsură ce se realizează mai multe vânzări de produse, se pot câștiga mai mulți bani.

PASUL 3: AVANSEAZĂ LA CONSULTANT

ÎMPĂRTĂȘEȘTE PRODUSUL CU CEL PUȚIN DOUĂ PERSOANE ȘI AVANSEAZĂ ÎN CLASAMENT LA CONSULTANT.

Deveniți consultant prin acumularea a 100 de volume de calificare (QV) și menținerea unui minim de 100 de QV de la unul sau mai mulți membri înscriși personal în fiecare dintre echipele de vânzări din stânga și din dreapta în ultimele 30 de zile. Volumul de calificare este o valoare în puncte atribuită fiecărui Produs comisionabil (inclusiv pachetele).* QV este folosit pentru a măsura statutul activ, rangul de plătit ca și înscrieri calificate pentru promoții. BV și QV sunt declarate împreună în momentul achiziției și, în cazul în care BV poate scădea dacă un produs este redus, QV de obicei nu va scădea.

ILUSTRARE A AVANSĂRII ÎN GRAD A CONSULTANȚILOR



MAI MULTE MODALITĂȚI DE A CÂȘTIGA

Ca stimulent promoțional, odată ce vă calificați ca și Consultant, Isagenix vă răsplătește cu un **Bonus de avansare în rang (RAB)** unic de €44.**

În plus, veți avea acces la GV acumulat și veți fi eligibil pentru a câștiga Bonusuri de echipă (aka Cicluri), precum și alte promoții și stimulente disponibile pentru Consultați și pentru cei de rang superior.

* Volumul calificat (QV) poate fi acumulat din achiziții personale (pentru uz personal sau vânzări cu amănuntul) și/sau vânzări directe cu amănuntul.

** Bonusurile de avansare în rang sunt stimulente promoționale unice care sunt disponibile la momentul publicării; acestea nu sunt considerate o componentă directă a Planului de compensare și pot fi schimbate, modificate sau întrerupte de Isagenix în orice moment.

OPORTUNITĂȚI DE CÂȘTIG PENTRU CONSULTANȚI

20% PIB

PROFITURI RETAIL

PROFITURI DIRECTE DIN VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL

€44 RAB

BONUSURI DE DEZVOLTARE A CONSULTANȚILOR (PARTE A BONUSULUI DE AVANSARE ÎN GRAD)

BONUS DE ECHIPĂ (PÂNĂ LA 100 DE CICLURI)

ÎNSCRIS PERSONAL—Când ajutați pe cineva să deschidă un cont de membru Isagenix - ca și Client sau Asociat - acesta este considerat membrul dumneavoastră "Înscriș personal" și i se atribuie un loc în Arborele de plasament al echipei dumneavoastră (fie în Echipa de vânzări din stânga, fie în Echipa de vânzări din dreapta).



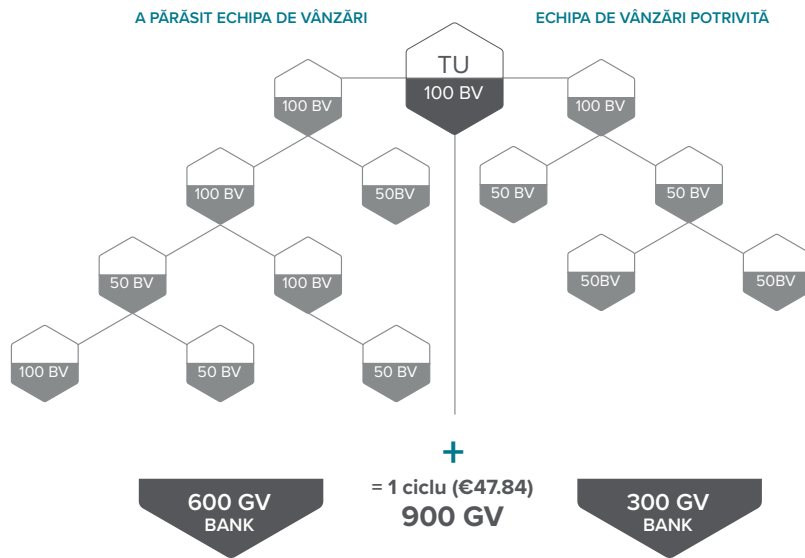
PRO-TIP: MENȚINEȚI STATUTUL ACTIV

Statutul dvs. activ este atribuit în fiecare zi, în funcție de îndeplinirea sau nu a cerințelor de calificare în perioada de 30 de zile imediat anterioară. Pentru a primi compensații, altele decât profiturile din vânzarea cu amănuntul și bonusurile de introducere a produselor, trebuie să rămâneți activ.

ÎNȚELEGEREA PLĂȚII CICLULUI

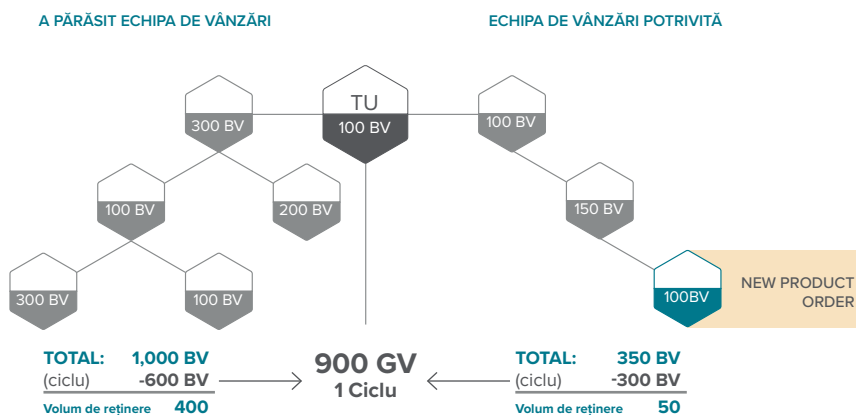
ȘI A VENITULUI DE PĂRGHIE CUM ARATĂ UN BONUS DE ECHIPĂ (CICLU)?

Imaginați-vă organizația dumneavoastră cu un cont bancar sub fiecare echipă de vânzări din stânga și din dreapta. Pe măsură ce apar vânzări de produse oriunde în organizația dvs. de marketing, indiferent dacă ați înrolat personal acele persoane sau nu, BV se acumulează în fiecare dintre aceste conturi bancare. De fiecare dată când, în calitate de Consultant plătit, acumulați un total de cel puțin 600 BV pe o parte și 300 BV pe cealaltă parte, câștigați un Ciclu, ceea ce echivalează cu aproximativ €47.84. Volumul total de BV care se acumulează în echipele de vânzări din stânga și din dreapta ale unui asociat, combinate, reprezintă **Volumul Grupului (GV)**.



CUM FUNCȚIONEAZĂ (URMĂRIȚI GRAFICUL DE EXEMPLU DE MAI JOS)

Să presupunem că ați acumulat 1.000 de BV în echipa de vânzări din stânga și 250 de BV în echipa de vânzări din dreapta, iar o nouă comandă de 100 de BV vine din partea echipei de vânzări din dreapta, așa că acum aveți 350 de BV în dreapta. Deoarece ați acumulat cel puțin 600 BV în stânga și cel puțin 300 BV în dreapta, se produce un ciclu.



Odată ce se întâmplă acest lucru, cele 600 BV și 300 BV sunt deduse, lăsându-vă cu ceea ce noi numim **Holdover Volume** de 400 BV în stânga și 50 BV în dreapta. Acest Holdover Volume va continua să se acumuleze atâta timp cât rămâneți activ sau până când experimentați un MegaCiclu (vezi anexa).

BUSINESS VOLUME (BV) - O valoare în puncte atribuită fiecărui produs Isagenix comisionabil (inclusiv pachetele). BV este utilizat pentru a urmări și măsura vânzările de produse și pentru a calcula comisioanele.

VOLUME DE GRUP (GV) - BV total care se acumulează în echipele de vânzări din stânga și din dreapta ale unui asociat, combinate.

HOLDOVER VOLUME (VOLUMUL DE REZERVĂ) - GV neplătit în fiecare dintre cele două Echipe de vânzări ale unui Asociat care se poate acumula pentru următorul Bonus de echipă câștigat.

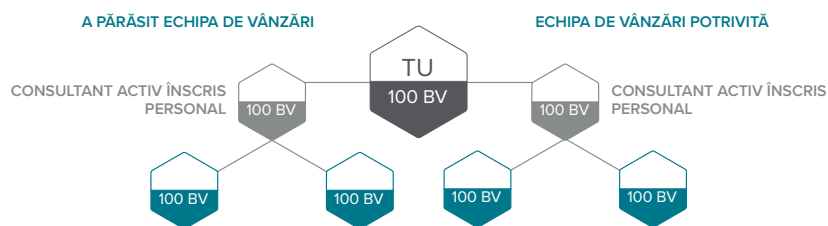
Ciclurile sunt calculate zilnic și plătite săptămânal și, deoarece acumulați vânzări pentru întreaga organizație de marketing, indiferent de cât de mult crește, puteți câștiga mai multe cicluri pe zi. În funcție de rangul dvs., ați putea câștiga până la 100 de cicluri pe săptămână de comision ca și consultant, manager sau director plătit și până la 250 de cicluri pe săptămână de comision ca și executiv plătit. Ca parte a promoției Bonus de avansare în rang, Isagenix vă recompensează pentru atingerea unor etape importante în creșterea ciclurilor atunci când atingeți 10, 20, 40 și 60 de cicluri în timp ce avansați în rang.

PASUL 4: AVANSARE LA MANAGER (DOI CU DOI)

DOUĂ PERSOANE ALE DUMNEAVOASTRĂ

Împart produsul cu încă două persoane. Vă puteți califica pentru Manager dacă sunteți activ cu cel puțin doi Asociați înregistrați personal care sunt plătiți ca și Consultanți în același timp în ultimele 30 de zile.

Dacă deveniți Manager în termen de 60 de zile de la data la care ați devenit Asociat, puteți deveni Manager Crystal și puteți câștiga un bonus promoțional Crystal Manager unic de €221.



OPORTUNITĂȚI DE CÂȘTIGURI PENTRU MANAGERI

20% PIB

PROFITURI RETAIL

PROFITURI DIRECTE DIN VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL

BONUS PENTRU MANAGERUL DE CRISTAL (€221)

10 BONUSURI DE CICLU (PARTE DIN BONUSUL DE AVANSARE ÎN GRAD)

BONUS DE ECHIPĂ (PÂNĂ LA 100 DE CICLURI)

PRO-TIP: GO CRYSTAL

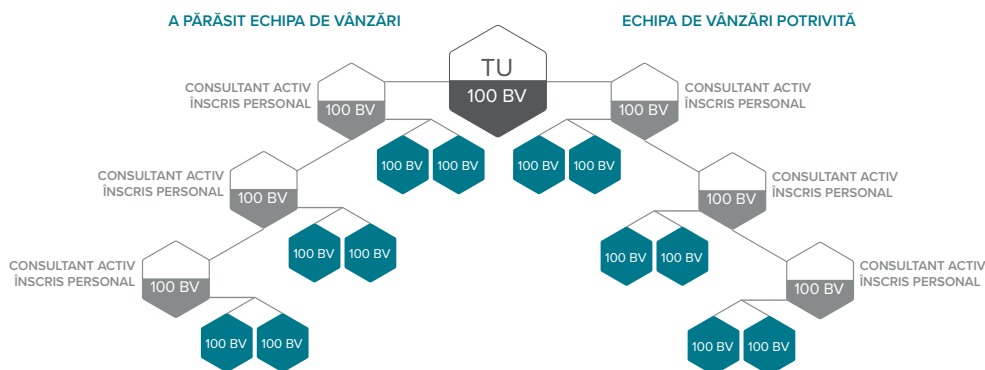
Isagenix oferă promoții și stimulente, cum ar fi Bonusul de avansare în grad pentru persoanele care avansează rapid în grad. Ajungeți Manager în termen de 60 de zile după ce ați devenit Asociat și puteți primi un Bonus Crystal o singură dată, împreună cu titlul de Manager Crystal. Bonusurile Crystal sunt disponibile pentru Manageri, Directori și Executivi. Nu uitați să consultați pagina completă de promovare a Bonusului de avansare în rang pe EU.IsagenixBusiness.com.

PASUL 5: AVANSARE LA DIRECTOR (ȘASE CU DOI)

CEI ȘASE PERSOANE ALE DUMNEAVOASTRĂ

Împart produsul cu încă două persoane. Vă puteți califica pentru Director dacă sunteți activ cu cel puțin șase Asociați înscrși personal care sunt plătiți ca și Consultanți în același timp în ultimele 30 de zile.

PLUS: Isagenix oferă o promoție care plătește un bonus promoțional Crystal Director unic de €664 atunci când aveți șase Consultanți înscrși personal în echipa dvs. în termen de 120 de zile de când ați devenit Asociat.



OPORTUNITĂȚI DE CÂȘTIGURI PENTRU DIRECTOR

20% PIB

PROFITURI RETAIL

PROFITURI DIRECTE DIN VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL

BONUSUL DIRECTORULUI DE CRISTAL (€664)

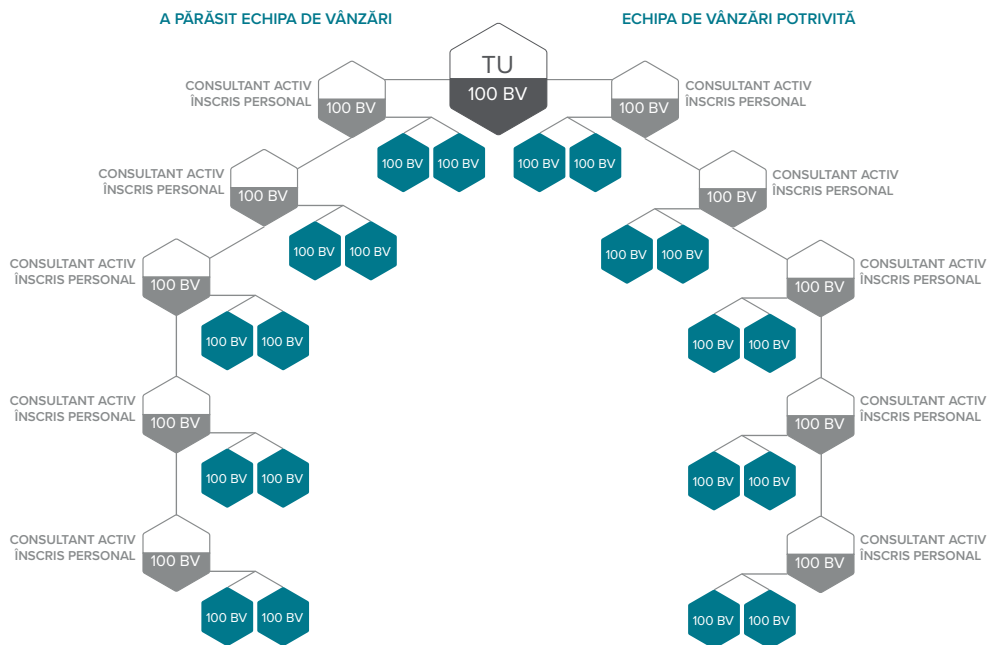
20 BONUSURI DE CICLU (PARTE DIN BONUSUL DE AVANSARE ÎN GRAD)

BONUS DE ECHIPĂ (PÂNĂ LA 100 DE CICLURI)

PASUL 6: ELEVAREA LA EXECUTIV (ZECE CU DOI)

ZECE PERSOANE ALE DUMNEAVOASTRĂ ÎMPART PRODUSUL CU ÎNCĂ DOUĂ PERSOANE

Calificați-vă pentru a deveni Executiv dacă ați fost activi cu cel puțin 10 asociați înscriși personal care sunt plătiți ca și consultanți (cel puțin cinci în fiecare dintre echipele de vânzări din stânga și din dreapta) o zi în ultimele 30 de zile. Mențineți Executive dacă sunteți activ cu cel puțin 10 asociați înscriși personal care sunt plătiți ca și consultanți (cel puțin 8 într-o echipă de vânzări și 2 în cealaltă) o zi în ultimele 30 de zile. Când ajungeți la Executive, deblocați un nou mod de a câștiga. În calitate de Executiv plătit ca Executiv, puteți câștiga acum un maxim de 250 de cicluri pe săptămână pentru fiecare săptămână în care vă mențineți rangul de Executiv plătit ca Executiv în fiecare zi a săptămânii de comisioane. Executivii plătiți ca Executivi pot câștiga, de asemenea, bonusuri de potrivire a echipei Executive și devin eligibili pentru Re-întrări (vezi mai jos), pe lângă toate beneficiile și opțiunile de câștig disponibile pentru Directori. PLUS: Dacă atingeți acest nivel în termen de 180 de zile de la data la care ați devenit Asociat, puteți câștiga un bonus promoțional unic de €886 și rangul de Crystal Executive (a se vedea pagina 9).



OPORTUNITĂȚI DE CÂȘTIGURI PENTRU EXECUTIVI

20% PIB

PROFITURI RETAIL

PROFITURI DIRECTE DIN VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL

BONUSUL EXECUTIVI DE CRISTAL (€886)

BONUSURI DE 40 ȘI 60 DE CICLURI (PARTE A BONUSULUI DE AVANSARE ÎN GRAD)

BONUS DE ECHIPĂ (PÂNĂ LA 250 DE CICLURI)

10% BONUS DE EGALITATE PENTRU ECHIPĂ

RE-ENTRIES

10% Bonus de echipă egal cu 10%

Odată ce sunteți calificat ca Executiv, sunteți recunoscut ca lider în cadrul Isagenix. Pe lângă toate celelalte beneficii, Executivii plătiți ca Executivi au dreptul la un bonus de echipă de 10% pentru Consultanți plătiți ca și personal înscriși și mai sus. Acest lucru înseamnă că ați putea câștiga până la 500 de cicluri pe centru de afaceri, pe săptămână de comisioane-250 de cicluri de bonusuri de echipă, plus până la 250 de bonusuri de echipă corespunzătoare (nu mai mult de 25 de cicluri de bonusuri de echipă corespunzătoare pe săptămână de comisioane pentru fiecare consultant înrolat personal și mai sus).

EXEMPLU - Dacă unul dintre consultanții dvs. înscriși personal câștigă 100 de cicluri într-o săptămână de comisioane, dvs., în calitate de executiv plătit, ați putea câștiga încă 10 cicluri (10% din cele 100 de cicluri ale consultanților înscriși personal) în acea săptămână. Presupunând că fiecare ciclu valorează €47.84, înseamnă €478.40 în plus în bonusuri de echipă corespunzătoare numai pentru acea săptămână!

PASUL 7: TRECEȚI LA PLATINUM

Un alt avantaj de a deveni director este oportunitatea de a vă califica pentru o poziție de reintrare. Deschiderea unei poziții de reintrare îl califică pe membru pentru rangul de recunoaștere pe care îl numim Platinum - rangul de recunoaștere de top!

Re-intrări

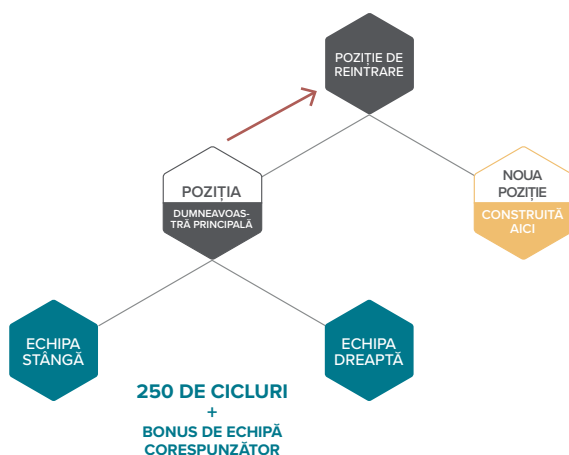
Plătite ca Executivi timp de trei luni consecutive, a căror echipă a produs în medie 225 de Cicluri în 13 săptămâni, pot solicita o poziție de reintroducere. Prima poziție de reintrare este situată imediat deasupra poziției primare existente a Executivului. Pozițiile ulterioare de reintrare sunt situate imediat deasupra celei mai recente poziții de reintrare. În cazul în care poziția de reintrare este aprobată, poziția principală devine o parte a echipei de vânzări a executivului (de exemplu, echipa de vânzări pentru volume mari). Acest lucru înseamnă că un director executiv poate valorifica volumul din poziția principală ca o parte a noii poziții de reintrare. Calificările pentru avansarea în orice poziție nouă de reintrare sunt aceleași ca pentru orice altă poziție nouă.

Ciclism pentru pozițiile de reintrare

Mențineți un Executiv plătit ca Executiv în orice poziție cu 10 Consultanți (orice combinație cu minimum 2 pe o parte și până la 8 pe cealaltă parte) pentru a fi eligibil să câștigați până la 250 de cicluri în toate pozițiile dumneavoastră. Reintrarea oferă o modalitate de a continua să creșteți, să construiți și să beneficiați de toate etapele de creștere, promovările și stimulentele disponibile. Pentru mai multe informații, consultați Formularul de solicitare a unei poziții de reintrare și Manualul Platinum.

Potrivre pentru executivi

Obțineți Potrivire pentru executivi din poziția de reintrare, pe lângă poziția principală, prin menținerea plății ca Executiv cu 10 consultanți plătiți ca și Consultanți într-o poziție (orice combinație cu minimum 2 pe o parte și până la 8 pe cealaltă) și 5 consultanți plătiți ca și Consultanți în pozițiile de reintrare ulterioare.



Caracteristicile speciale ale Planului de compensare Isagenix

Piete internaționale

Asociații cu acte în regulă pot solicita aprobarea de a participa pe piețele (în afara regiunii lor de origine) unde Isagenix este înregistrată legal pentru a funcționa și este deschisă oficial pentru afaceri. Pentru a depune o cerere, asociații trebuie doar să completeze și să trimită o Cerere și un Acord de sponsorizare internațională, împreună cu o Taxă anuală de asociat regional, dacă este cazul. Această taxă este în plus față de cererea dumneavoastră de Asociat și include servicii suplimentare și instruire în Sistemul de Asistență pentru Asociați și pe site-ul dumneavoastră personalizat. În calitate de Sponsor internațional, deveniți eligibil pentru a câștiga comisioane în regiunile internaționale. Cei care au fost aprobați ca și Consultanți activi plătiți și mai sus pot câștiga pe Volumul Grupului generat de Asociații din echipele lor de vânzări care locuiesc în afara regiunii lor de origine. De exemplu, Statele Unite, Canada și Puerto Rico reprezintă o singură regiune, astfel încât un Asociat din SUA poate primi GV din Canada și Puerto Rico fără o Sponsorizare Internațională (se aplică restricții și limitări, consultați EU.IsagenixBusiness.com pentru detalii suplimentare).

POLITICĂ DE SCHIMBARE A CURSURILOR ÎN STRĂINĂTATE

Isagenix dezvoltă un Multiplicator al comisioanelor pe baza sursei de volum din fiecare țară în care Asociații își desfășoară activitatea. Noul Multiplicator al comisioanelor va fi o medie ponderată care este unică pentru cantitatea de volum provenită din fiecare țară și va fi folosită ca multiplicator pentru comisioanele lor. Noul Multiplicator al comisioanelor va fi calculat și actualizat în fiecare trimestru și se va aplica oricărui Asociat care are cel puțin 10% sau mai mult din volumul său provenind din afara regiunii sale.

Garanția de plată de 50% Isagenix

Isagenix oferă Asociaților săi unul dintre cele mai prietenoase programe pentru distribuitori, cu una dintre cele mai puternice plăți din industria de marketing în rețea. Plătirea compensației în domeniul de 50% din BV pe care îl primim pe achizițiile de produse comisionabile pe durata de viață a programului nostru. Pentru orice perioadă de plată în care plata este mai mică de 50%, depozităm soldul în contul nostru de compensații pentru a suplimenta plățile viitoare atunci când este necesar. Cu toate acestea, pentru a proteja oportunitatea tuturor Asociaților Independenți și a Isagenix, compania are un maxim de 50% din BV care poate fi plătit.

IATĂ CUM FUNCȚIONEAZĂ:

În fiecare săptămână, se calculează BV-ul total al achizițiilor de produse comisionabile, iar 50% din această valoare este disponibilă pentru a fi plătită în Planul de compensare. Compania plătește mai întâi toate PIB-urile aplicabile. Fondurile rămase formează un fond comun, care este împărțit tuturor Asociaților care câștigă Bonusuri de echipă (Cicluri) și Bonusuri de echipă de 10% care se potrivesc. **Valoarea ciclului este determinată prin împărțirea fondului rămas la numărul total de cicluri.**

MegaCiclu

Un MegaCiclu are loc la sfârșitul oricărei zile în care s-au acumulat cel puțin 100 de cicluri de la (1) data înscrierii asociatului sau (2) ultimul MegaCiclu. Pentru a oferi stabilitate Planului de remunerare, Isagenix va reține până la 150.000 GV în Echipa de vânzări pentru volume majore și toate GV rămase în Echipa de vânzări pentru volume minore pentru a câștiga următorul Bonus de echipă. Orice GV peste cei 150.000 GV din echipa dvs. de vânzări pentru volume majore este eliminat la fiecare MegaCiclu.

Perioada de grație

În scopul eligibilității pentru bonusurile de echipă, o perioadă de grație de cinci zile se adaugă la cerința anterioară de 30 de zile pentru determinarea statutului activ.

Plata săptămânală

Plata săptămânală este o caracteristică notabilă a Planului de compensare pentru echipe Isagenix. O săptămână de comisioane începe la ora 12 a.m. (ET) în ziua de luni și se încheie la ora 23:59 (ET) a duminicii următoare. Compensația câștigată este plătită Asociaților în ziua de luni a săptămânii următoare (de fapt, cu o săptămână în urmă).

Asociații neactivi

Asociații care nu sunt activi cu 100 QV nu vor acumula niciun GV și vor avea orice volum de rețineri resetat la zero.

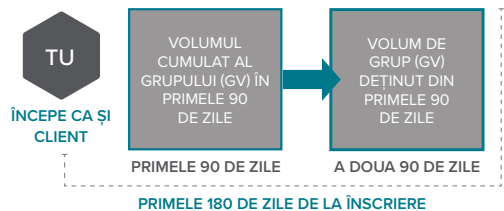
Menținerea consultantului

Dacă sunteți activ, dar nu reușiți să rămâneți calificat ca și consultant plătit, veți păstra GV existent și veți continua să acumulați atât GV suplimentar, cât și propriul BV care este mai mare de 100.

Clienții Preferați nu participă la Planul de Compensare

Perioada de grație în scopul eligibilității pentru bonusurile de echipă, o perioadă de grație de cinci zile se adaugă la cerința anterioară de 30 de zile pentru determinarea statutului activ. Plata săptămânală Plata săptămânală este o caracteristică notabilă a Planului de compensare pentru echipe Isagenix. O săptămână de comisioane începe la ora 12 a.m. (ET) în ziua de luni și se încheie la ora 23:59 (ET) a duminicii următoare. Compensația câștigată este plătită Asociaților în ziua de luni a săptămânii următoare (de fapt, cu o săptămână în urmă). Asociații neactivi Asociații care nu sunt activi cu 100 QV nu vor acumula niciun GV și vor avea orice volum de rețineri resetat la zero. Menținerea consultantului Dacă sunteți activ, dar nu reușiți să rămâneți calificat ca și consultant plătit, veți păstra GV existent și veți continua să acumulați atât GV suplimentar, cât și propriul BV care este mai mare de 100. **Clienții Preferați nu participă la Planul de Compensare** Majoritatea membrilor noștri sunt Clienți care se bucură de produsele noastre și nu participă la Planul de Compensare, și asta este în regulă! Dacă un Client este interesat să devină Asociat, acesta este eligibil să acumuleze orice Volum Calificativ (GV) peste 100 de GV în orice perioadă de 30 de zile timp de 180 de zile de la data aderării, plus Volumul de Afaceri (BV) pentru primele 90 de zile, ca o încurajare pentru a deveni Asociat și a construi o afacere Isagenix. Pentru a profita de orice volum acumulat, un Client trebuie să deschidă un cont de Asociat în perioada de 180 de zile imediat următoare datei de înscriere. Dacă un Client nu devine un Asociat activ în primele 90 de zile de la data înscrierii sale, Volumul de grup acumulat va fi reținut pentru încă 90 de zile, după care tot acest volum va fi eliminat. Dacă un Client devine Asociat și a acumulat Volum de grup, acesta trebuie să fie activ cu 100 QV în termen de 30 de zile de la trecerea la statutul de Asociat pentru a continua să acumuleze volumul. Consultați contul dvs. online de Client pentru detalii suplimentare.

$$\begin{array}{l} \text{Total rămas} \\ \text{Dolari din miliard} \\ \hline \text{Numărul total de} \\ \text{Cicluri câștigate} \end{array} = \begin{array}{l} \text{VALOARE} \\ \text{PENTRU} \\ \text{FIECARE} \\ \text{CICLU} \end{array}$$



At-A-Glance: Ways to Earn

	ASOCIAT	CONSULTANT	MANAGER	DIRECTOR	EXECUTIV
BANI "CHIAR ACUM"					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Profiturile din comerțul cu amănuntul	Y	Y	Y	Y	Y
Profituri directe cu amănuntul	Y	Y	Y	Y	Y
BANI BONUS					
Bonus de avansare în rang		Y	Y	Y	Y
Bonusuri de cristal			Y	Y	Y
VENITURI CU EFECT DE PÂRGHIE					
Bonus pentru echipe (Cicluri)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Bonusul de echipă de potrivire pentru executivi					Y

PROFITURI DE REȚINUT - Asociații pot comanda produse direct de la Isagenix la prețuri reduse și pot revinde produsele în persoană clienților lor cu amănuntul. Diferența dintre costurile de vânzare ale Asociatului și prețul de vânzare se numește profitul cu amănuntul al Asociatului. Rețineți că Volumul de afaceri din orice produse pe care le comandați pentru vânzări cu amănuntul este tratat ca Volum calificat.

PROFITURILE DIRECTE CU REȚINUTUL - De asemenea, Asociații pot recomanda sau îndruma (Clienți direcți cu amănuntul) să comande produse direct de la Isagenix prin intermediul site-ului personal al Asociatului și să câștige Profituri directe cu amănuntul. Profiturile directe cu amănuntul sunt plătite săptămânal și sunt calculate prin scăderea prețului cu ridicata și a unui comision de administrare. Volumul de afaceri din orice vânzări Retail Direct este tratat ca Volum calificabil. Orice volum care depășește 100 QV va fi creditat echipei de vânzări cu volume minore, generând un volum de afaceri suplimentar pentru echipă.

20% BONUSURI DE INTRODUCERE A PRODUSELOR (PIBS) - Asociații pot câștiga un bonus unic prin împărțirea produselor sau pachetelor livrabile calificate cu un nou membru la prima lor comandă.

BONUSURILE DE ECHIPĂ - Bonusurile de echipă reprezintă fundamentul Planului de compensare. Consultanții plătiți ca și Consultanți și cei de rang superior sunt eligibili pentru a câștiga Bonusuri de Echipă prin vânzările de produse în echipa lor de vânzări. Atunci când un Asociat acumulează cel puțin 900 în Volum de Grup (GV), cel puțin 300 GV provin dintr-o parte a Echipei de Vânzări (Echipa de Vânzări cu Volum Minor), iar 600 GV provin din cealaltă parte (Echipa de Vânzări cu Volum Major), Asociatul câștigă un Bonus de Echipă, denumit și Ciclul. Un Asociat poate câștiga mai multe Cicluri în fiecare zi și până la 100 de Cicluri pe săptămână. Dacă un Asociat atinge și își menține statutul de Executiv plătit ca Executiv pentru o întreagă Săptămână de comisioane, respectivul Asociat este eligibil să câștige un maxim de 250 de Cicluri în acea Săptămână de comisioane.

BONUSURI DE ECHIPĂ PENTRU ECHIPĂ PENTRU EXECUTIVI - Executivii activi plătiți ca Executivi sunt eligibili pentru a primi un Bonus de Echipă egal cu 10% din Bonusurile de Echipă săptămânale ale tuturor Asociațiilor înscrise personal cu rangul de Consultant plătit ca Executiv și de rang superior. Bonusul de egalitate pentru echipă este calculat zilnic și plătit săptămânal. Executivii plătiți ca executivi pot câștiga până la un maxim de 25 de cicluri de potrivire în echipă de la un consultant înrolat personal și un maxim de 250 de bonusuri de potrivire în echipă pentru executivi pe săptămână de comisioane.

INCENTIVE ȘI PROMOȚII - Isagenix poate oferi din când în când stimulente și promoții suplimentare pentru a-i încuraja și recompensa pe cei care împărtășesc produsele Isagenix cu alții. Vizitați EU.IsagenixBusiness.com pentru promoțiile curente.

Glosar

20% BONUS DE INTRODUCERE A PRODUSELOR (PIB) - Asociații sunt eligibili pentru a câștiga un bonus de introducere a produselor (PIB) de 20% ori de câte ori un nou membru înscris personal face o achiziție calificată de la Isagenix direct în momentul în care se înscrie. PIB de 20% exclude orice reduceri, cupoane, credite, taxe și transport aplicate la comanda inițială.

ACTIV - În sensul Planului de compensare, un Asociat este considerat activ într-o anumită zi dacă a obținut cel puțin 100 de QV în ultimele 30 de zile.

ACTIVE RANK - Folosit în principal pentru promoții și concursuri. Rândul activ al unui Asociat se bazează pe cel mai mic rang plătit-ca în orice zi dintr-o săptămână de comisioane.

STATUT ACTIV - Statutul activ este atribuit în fiecare zi în funcție de faptul dacă ați îndeplinit cerințele de calificare în perioada de 30 de zile imediat anterioară. Pentru a primi compensații, altele decât Profiturile cu amănuntul și Bonusurile de introducere a produselor, trebuie să rămâneți activ. Pentru a fi considerat activ în calitate de asociat la o anumită dată, trebuie să generați personal un minim de 100 QV în cele 30 de zile anterioare. Acest lucru poate fi realizat prin achiziționarea de produse (pentru consum personal sau pentru revânzarea către Clienții cu amănuntul) sau prin vânzări către Clienții direcți cu amănuntul prin intermediul site-ului dvs. personal Isagenix.

ASOCIAT - Un contractant independent care a îndeplinit și continuă să îndeplinească cerințele de eligibilitate stabilite în Cererea și Acordul de Asociat Independent Isagenix, inclusiv Politicile și Procedurile Isagenix și Planul de Compensare. Asociat este, de asemenea, primul rang al Planului de compensare. Termenul "Asociat(i)" prin el însuși se referă în general la toți Asociații, indiferent de rang, cu excepția cazului în care contextul indică faptul că rangul de Asociat este sensul dorit.

SISTEMUL DE SUPTOR PENTRU ASOCIAȚI - Sistemul de suport online disponibil pentru fiecare Asociat Isagenix la înscriere. Acesta include un site web al Asociatului Isagenix, unde Clienții direcți cu amănuntul ai unui Asociat pot cumpăra produse Isagenix la prețul de vânzare cu amănuntul și unde un Asociat poate înscrie noi Clienți și Asociați. De asemenea, include accesul la Back Office și la materialele de instruire.

BACK OFFICE - Portalul online prin intermediul căruia Asociații au acces la informații și instrumente pentru a-și conduce afacerile Isagenix. **CENTRUL DE AFACERI** - O poziție din Arborele de Plasament al Echipii care este eligibilă pentru a genera venituri. Urmărește plasamentul și volumul de grup al echipelor de vânzări.

VOLUMUL DE AFACERI (BV) - O valoare în puncte atribuită fiecărui Produs Isagenix comisionabil (inclusiv pachetele). BV este utilizat pentru a urmări și măsura vânzările de produse și pentru a calcula comisioanele.

SĂPTĂMÂNA DE COMISIOANE - De la ora 12 a.m. (ET) de luni până în noaptea de duminică următoare, la ora 23:59 (ET).

PRODUS COMISIONABIL - Produse Isagenix consumabile cărora li se atribuie o valoare de puncte ca mijloc de calcul al comisioanelor și bonusurilor plătitibile Asociaților.

COMPENSAȚIE - Comisioanele, bonusurile și alte considerații primite de un Asociat în cadrul Planului de compensare sau prin alte stimulente sau promoții implementate de Isagenix pentru vânzarea de produse. Compensația este calculată zilnic și plătită săptămânal, cu o săptămână în avans.

CONSULTANT - Un rang din Planul de compensare obținut de orice Membru care are doi Asociați activi cu 100 QV, unul în Echipa de vânzări din stânga și unul în Echipa de vânzări din dreapta.

CICLUL (AKA BONUS DE ECHIPĂ) - Atunci când un Consultant activ sau de rang superior acumulează 900 de puncte în Volumul Grupului, iar cel puțin 300 dintre aceste puncte provin din Echipa de Vânzări cu Volum Minor, iar 600 de puncte provin din Echipa de Vânzări cu Volum Major, Asociatul câștigă un Bonus de Echipă. Un Bonus de echipă este denumit și Ciclu.

ZIUA - De la ora 12 a.m. (ET) până la 23:59 p.m. (ET).

DIRECTOR - Un rang din Planul de Compensare obținut de orice Membru care are cel puțin șase Asociați înscrși personal care sunt plătiți ca și Consultanți în același timp, în ultimele 30 de zile.

SPONSOR DE ÎNSCRIERE - Persoana care este creditată pentru înscrierea personală a unui Asociat sau Client.

EXECUTIV - Un rang din Planul de compensare obținut de orice Membru care are 10 Consultanți activi cu 100 QV, cinci în stânga și cinci în dreapta pentru a avansa. După ce avansează la Executive, un Executive își poate menține statutul dacă are 10 Consultanți activi, cu cel puțin doi într-o echipă și opt în cealaltă. **BONUSUL DE ECHIPĂ PENTRU**

EXECUTIV - Un bonus de 10% din bonusurile săptămânale de echipă ale Consultanților înrolați personal cu plată ai unui Executiv activ plătit ca Executiv și mai sus. Bonusul este limitat la cel mult 25 de cicluri pentru fiecare consultant plătit și înscris personal și la un maxim de 250 de cicluri de potrivire în echipă pe săptămână.

PERIOADA DE GRAȚIEREA - O perioadă de grație de cinci zile se adaugă la cele 30 de zile pentru determinarea statutului activ, totalizând 35 de zile.

VOLUMUL GRUPULUI (GV) - Volumul total de afaceri care se acumulează în organizația de marketing a unui Asociat.

LINIE DE SPONSORIZARE - Linia de Asociați care se află deasupra unei anumite poziții într-o echipă de vânzări.

ECHIPA DE VÂNZĂRI CU VOLUME MAJORE - Echipa de vânzări care deține cel mai mare Volum de grup neplătit și neutilizat la un moment dat.

MANAGER - Un rang din Planul de compensare obținut de orice Membru care are cel puțin doi Asociați înscrși personal care sunt plătiți ca și Consultanți în același timp, în ultimele 30 de zile.

ORGANIZAȚIE DE MARKETING - Clienții și Asociații care sunt situați sub un anumit Asociat în Arborele de plasare în echipă al Asociatului și din ale căror achiziții de produse derivă remunerația Asociatului.

MEGACICLU - Un MegaCiclu are loc la sfârșitul oricărei zile în care s-a acumulat un minim de 100 de Cicluri de la (1) data înscrierii Asociatului sau (2) ultimul MegaCiclu. Pentru a oferi stabilitate Planului de remunerare, Isagenix va reține până la 150.000 GV în Echipa de vânzări pentru volume majore și toate GV rămase în Echipa de vânzări pentru volume minore pentru a câștiga următorul Bonus de echipă. Orice GV care depășește 150.000 GV din echipa dvs. de vânzări în volum major este eliminat.

MEMBRU - Include Clienții și Asociații care creează un cont un cont cu Isagenix.

ECHIPA DE VÂNZĂRI DE VOLUM MINOR - Echipa de vânzări care deține cel mai mic Volum de grup neplătit și neutilizat la un moment dat. **RANK PAID-AS** - Rangul pentru care se califică un Asociat într-o anumită zi, pe baza VQ al Asociatului și/sau a VQ al Membrilor echipei înrolați personal, a rangului său și a numărului de Membri ai echipei înrolați personal.

ÎNSCRIS PERSONAL - Atunci când ajutați pe cineva să deschidă un cont de membru Isagenix - ca și Client sau Asociat - acesta este considerat Membrul dumneavoastră "Înscris Personal" și i se atribuie un loc în Arborele de Plasament al Echipii dumneavoastră (fie în Echipa de Vânzări din Stânga, fie în Echipa de Vânzări din Dreapta).

SPONSORUL DE PLASARE - Sponsorul sub care un nou Membru este plasat direct în Arborele de plasare a echipei. Sponsorul de plasament poate fi, de asemenea, Sponsorul de înscriere.

PLATINUM - Nivelul maxim de recunoaștere la Isagenix, acordat Asociaților care ating statutul de Executiv plătit și primesc o poziție de reintrare.

POSITION - Este locația de plasare a Clienților și Asociaților în Arborele de plasare a echipei Sponsorului de înscriere.

* În plus față de posibilitatea de a-și menține statutul activ prin achiziții personale, asociații care au țara de reședință înregistrată în Italia își pot menține statutul activ dacă au un volum de minimum 100 BV înrolat personal din fiecare echipă de vânzări (echipele din stânga și din dreapta) în ultimele 30 de zile, plus cele 5 zile de grație obișnuite, și dacă au un volum personal de 0 sau mai mare.

VOLUME DE CALIFICARE (QV) - O valoare în puncte atribuită fiecărui produs comisionabil (inclusiv pachetele). QV este utilizat pentru a măsura statutul activ, rangul de plătit-ca și înscrierile calificate pentru promoții. BV și QV sunt declarate împreună în momentul achiziției și, în cazul în care BV poate scădea dacă un produs este redus, QV de obicei nu va scădea.

QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH) - QV peste 100 care este reținut până când un asociat devine consultant. Odată ce se obține statutul de consultant, QVH se aplică echipei de vânzări pentru volume minore.

RANK(S) - Titlul sau statutul pe care l-a obținut un Asociat în cadrul Planului de compensare. Cele cinci ranguri din Planul de compensare sunt: Asociat, Consultant, Manager, Director și Executiv.

RANGUL DE RECUNOAȘTERE - Cel mai înalt rang în care un asociat s-a calificat în cadrul Planului de compensare.

REGIUNE - O țară sau un grup de țări desemnate de Isagenix în scopul de a distinge zonele geografice din lume în care un Asociat poate sponsoriza noi Asociați și Clienți.

CLIENT DE REȚINUT - O persoană care comandă produse Isagenix de la Isagenix la prețurile cu amănuntul sugerate prin intermediul site-ului personal al unui Asociat. Clienții cu amănuntul nu sunt Membri.

CLIENTUL DIRECT DE REȚINUT - Profitul pe care un Asociat îl obține din vânzările către Clienții săi de vânzare cu amănuntul. Un Asociat nu trebuie să fie activ pentru a câștiga profituri de vânzare cu amănuntul.

PROFITURI LA REȚINUT - O persoană care cumpără produse Isagenix direct de la un Asociat, nu prin intermediul site-ului personal al acestuia. Clienții direcți cu amănuntul nu sunt Membri.

PROFITURILE DIRECTE LA REȚINUT - Profitul pe care un Asociat îl obține din vânzările către Clienții săi Directi cu amănuntul. Un Asociat nu trebuie să fie activ pentru a câștiga profituri directe cu amănuntul.

BONUSURI DE ECHIPĂ (CICLURI) - Atunci când un Consultant activ sau de rang superior acumulează 900 de puncte în Volumul Grupului, iar cel puțin 300 dintre aceste puncte provin din Echipa de Vânzări cu Volum Minor, iar 600 de puncte provin din Echipa de Vânzări cu Volum Major, Asociatul câștigă un Bonus de Echipă. Un Bonus de echipă este denumit și Ciclul. Un Asociat poate câștiga mai multe Cicluri în orice zi.

ARBORE DE PLASARE ÎN ECHIPĂ - Structura organizatorică folosită de Isagenix pentru a urmări înscrierile și activitatea de cumpărare a tuturor Clienților și Asociaților în scopul colectării și plății bonusurilor și comisioanelor. Arborele de Plasament este, de asemenea, utilizat pentru a determina calificarea pentru gradele din cadrul Planului de Compensare a Echipei Isagenix.

SĂPTĂMÂNĂ - De luni, de la ora 12 a.m. (ET), până duminica următoare, la ora 23:59 (ET).