



# Oversikt over kompensasjonsplanen for Isagenix<sup>®</sup>-teamet



Ikrafttredelsesdato: 1. januar 2024

I mer enn to tiår har Isagenix utbetalt over 4 milliarder dollar i provisjon til medlemmer som hjelper andre med å bruke våre revolusjonerende produkter. Isagenix' teamkompensasjonsplan oppfordrer folk til å jobbe sammen for å nå økonomiske mål. Vi er stolte av integriteten til denne planen, men til syvende og sist bestemmes dine individuelle resultater og suksess av mange faktorer, inkludert din personlige innsats, tidsbruk, sosiale ferdigheter og salgsevner, samt din innflytelsessfære.

*\*Isagenix kan ikke garantere noe bestemt inntektsnivå. Selv Associates som legger ned mye tid, innsats og personlige midler, vil kanskje ikke oppnå et meningsfylt suksessnivå. Se vår inntjeningsinformasjon på [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings) for mer informasjon. Isagenix kan når som helst modifisere eller endre denne kompensasjonsplanen.*



## TRINN 1: REGISTRER DEG SOM FORETRUKKET KUNDE

Enten målet ditt er å gå ned i vekt, bygge muskler, forbedre helsen, leve et sunnere liv eller tjene litt ekstra, oppfordrer vi alle til å starte som kunde. Man kan kjøpe Isagenix-produkter gjennom en Isagenix Independent Associate, eller man kan velge å åpne en Isagenix Customer Membership Account og nyte godt av rabatter på 15-25 prosent av utsalgsprisene.

TJEN FOR Å DELE  
PRODUKTER DU  
LIKER



20 % BONUS FOR PRO-  
DUKTINTRODUKSJON



DETALJHANDEL OG DIREKTE  
FORTJENESTE



BONUSER FOR RAN-  
GOPPRYKK



INSENTIVER OG KAM-  
PANJER



TEAMBONUSER  
(SYKLUSER)



BONUS FOR MATCH-  
ENDE LEDERTEAM

## TRINN 2: OPPGRADERING TIL ASSOCIATE

For å kunne delta i kompensasjonsplanen må kunden oppgradere kontoen sin til Isagenix Independent Associate ved å fullføre Associate-søknadsprosessen i Back Office (det kan påløpe gebyrer).

### DEL OG TJEN PENGER “RETT NÅ”

Ved oppgradering får medarbeideren en personlig nettside der deres egne Retail Direct-kunder kan kjøpe produkter. Samarbeidspartnerne er kvalifisert til å tjene **Retail Profits, Retail Direct Profits** og **20 % produktintroduksjonsbonuser**, og kan akkumulere gruppevolum (GV). Du får vite mer om GV i trinn 3. Hovedpoenget her er at ved å oppgradere til Associate får du tilgang til ulike måter å øke inntektsmulighetene dine på, bare ved å dele produktene du liker.

### “Akkurat nå”-pengene



#### 20 % BONUS FOR PRODUKTINTRODUKSJON

Registrer en ny kunde og tjen 20 % av salgsprisen på den første bestillingen (opptjening på produkter som kan sendes etter eventuelle rabatter eller kuponger, unntatt avgifter og frakt)



#### FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

Bestill produkter direkte fra Isagenix til rabatterte priser og selg produktene videre til utsalgspris.



#### DIREKTE FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

La kundene dine bestille produkter direkte fra Isagenix via din personlige nettside. Kundene bestiller til utsalgspris, og differansen er din fortjeneste.

Fullstendige definisjoner av disse begrepene finner du i ordlisten fra side 12.

## BEGYNN Å TJENE PENGER PÅ Å DELE PRODUKTENE DU ELSKER

20 % PIB

FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

DIREKTE FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

### DU ER PÅ VEI TIL Å BYGGE ET TEAM

Når du oppretter en konto, blir nye kunder og samarbeidspartnere tildelt en unik plassering i den innrullende sponsorens markedsføringsorganisasjon. Denne organisasjonen består av to salgsteam eller “ben”, ett på høyre side (Right Sales Team) og ett på venstre side (Left Sales Team).

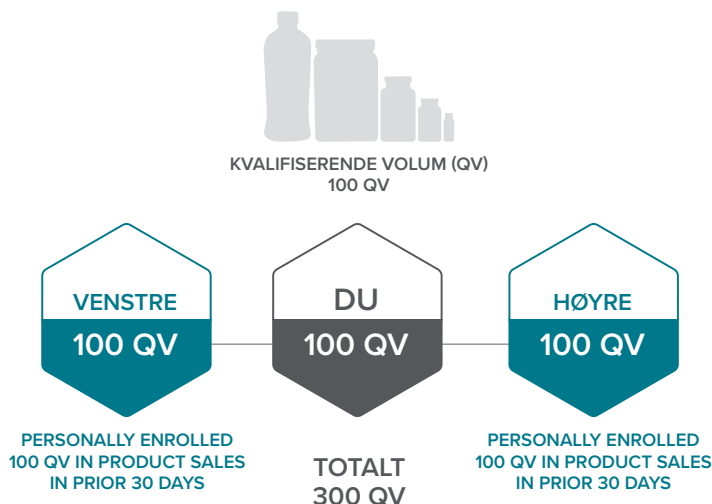
En samarbeidspartners kompensasjon kommer hovedsakelig fra produktkjøp fra kunder (og samarbeidspartnere) i hans eller hennes markedsføringsorganisasjon. Etter hvert som en Associates markedsføringsorganisasjon vokser, øker produktsalget, og etter hvert som produktsalget øker, øker også inntektene.

## TRINN 3: AVANSERE TIL KONSULENT

### DELE PRODUKTET MED MINST TO PERSONER OG AVANSERE TIL KONSULENT.

Bli konsulent ved å samle 100 kvalifiserende volum (QV) og opprettholde minst 100 QV fra et personlig registrert medlem eller medlemmer i hvert av dine venstre og høyre salgsteam i løpet av de siste 30 dagene. Kvalifiserende volum er en poengverdi som tilordnes hvert provisjonsberettiget produkt (inkludert pakker).\* QV brukes til å måle aktiv status, betalt-som-rangering og kvalifiserende innmeldinger til kampanjer. BV og QV oppgis sammen på kjøpstidspunktet, og der BV kan reduseres hvis et produkt er rabattert, vil QV vanligvis ikke gjøre det.

### ILLUSTRASJON AV FORFREMMESE AV KONSULENTER



### FLERE MÅTER Å TJENE PÅ

As a promotional incentive, once you qualify as a Consultant, Isagenix rewards you with a one-time €47.84 **Rank Advancement Bonus (RAB)**.\*\*

I tillegg får du tilgang til din akkumulerte GV og er kvalifisert til å tjene opp **teambonuser (også kalt sykluser)**, samt andre **kampanjer og insentiver** som er tilgjengelige for konsulenter og oppover.

\* Kvalifiserende volum (QV) kan akkumuleres fra personlige kjøp (til personlig bruk eller detaljhandel) og/eller direkte salg i detaljhandelen.  
\*\* Bonuser for rangopprykk er engangsinsentiver som er tilgjengelige på publiseringstidspunktet; de anses ikke som en direkte del av kompensasjonsplanen og kan når som helst endres, modifiseres eller avvikles av Isagenix.

## INNTJENINGSMULIGHETE FOR KONSULENTER

20 % PIB

FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

DIREKTE FORTJENESTE I  
DETALJHANDELEN

€44 RAB

BONUS FOR KONSULENTUTVIKLING  
(DEL AV BONUS FOR GRADSOPPRYKK)

TEAMBONUS (OPPTIL 100 SYKLUSER)

**PERSONLIG ENGASJERT** – Når du hjelper noen med å åpne en medlemskonto hos Isagenix - som kunde eller medarbeider - anses de som ditt "personlig engasjerte" medlem, og de tildeles en plass i teamplasseringstreet ditt (enten i ditt venstre eller høyre salgsteam).



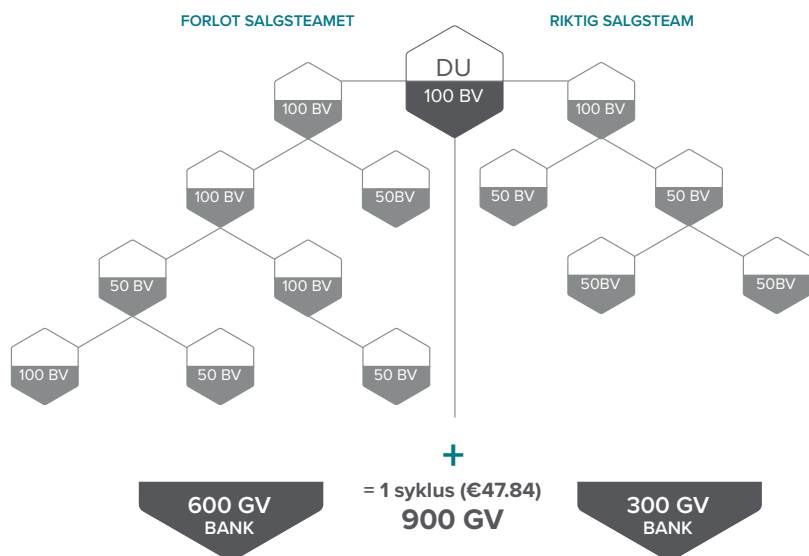
### PRO-TIP: OPPRETTOLDE AKTIV STATUS

Din **aktive status** tildeles hver dag basert på om du har oppfylt kvalifikasjonskravene i den foregående 30-dagersperioden. Du må være aktiv for å motta annen kompensasjon enn butikkoverskudd og produktintroduksjonsbonuser.

## FORSTÅ SYKLUSLØNN OG GEARING AV INNTEKT

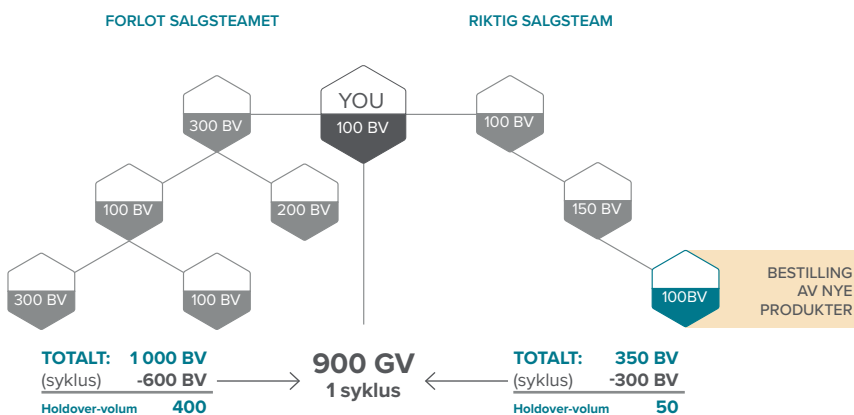
### HVORDAN SER EN TEAMBONUS (SYKLUS) UT?

Se for deg en organisasjon med en bankkonto under hvert av salgsteamene til venstre og høyre. Etter hvert som det skjer produksalg hvor som helst i markedsføringsorganisasjonen, uavhengig av om du personlig har vervet disse personene eller ikke, akkumuleres BV på hver av disse bankkontoene. Hver gang du som betalt konsulent akkumulerer minst 600 BV på den ene siden og 300 BV på den andre siden, tjener du én syklus, noe som tilsvarer ca. €47.84. Det totale BV-volumet som akkumuleres i en medarbeiders venstre og høyre salgsteam til sammen, **er ditt gruppevolum (GV)**.



### SLIK FUNGERER DET (FØLG EKSEMPELGRAFISEN UNDER)

La oss si at du har samlet 1000 BV på venstre salgsteam og 250 BV på høyre salgsteam, og en ny ordre på 100 BV kommer inn fra høyre salgsteam, slik at du nå har 350 BV på høyre side. Fordi du har akkumulert minst 600 BV på venstre side og minst 300 BV på høyre side, oppstår det en syklus.



Når dette skjer, trekkes de 600 BV og 300 BV fra, og du sitter igjen med noe vi kaller **Holdover-volum** på 400 BV til venstre og 50 BV til høyre. Dette Holdover-volumet vil fortsette å akkumuleres så lenge du er aktiv eller til du opplever en MegaCycle (se vedlegg).

**FORRETNINGSVOLUMEN (BV)** – En poengverdi som tilordnes hvert Isagenix-produkt som kan provisjoneres (inkludert pakker). BV brukes til å spore og måle produksalg og til å beregne provisjon.

**GRUPPEVOLUM (GV)** – Det totale BV som akkumuleres i en samarbeidspartners venstre og høyre salgsteam til sammen.

**HOLD-OVER-VOLUMEN** – Ubetalt GV i hvert av medarbeiderens to salgsteam som kan akkumuleres til neste opptjente teambonus.

Sykluser beregnes daglig og utbetales ukentlig, og siden du akkumulerer salg for hele markedsføringsorganisasjonen uansett hvor mye den vokser, kan du tjene flere sykluser om dagen.

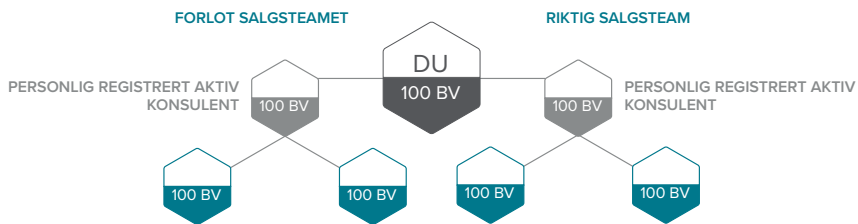
Avhengig av rang kan du tjene opptil 100 sykluser per provisjonsuke som betalt konsulent, leder eller direktør, og opptil 250 sykluser per provisjonsuke som betalt leder. Isagenix belønner deg for å oppnå milepæler i syklusvekst når du når 10, 20, 40 og 60 sykluser mens du avanserer i rang.

## TRINN 4: OPPGANG TIL MANAGER (TO MED TO)

### DINE TO PERSONER DELER PRODUKTET MED TO ANDRE PERSONER

Du kan kvalifisere deg til Manager ved å være aktiv med minst to personlig registrerte Associates som er betalt som konsulenter samtidig i løpet av de siste 30 dagene.

Hvis du blir Manager innen 60 dager etter at du ble Associate, kan du bli Crystal Manager og tjene en Crystal Manager-kampanjebonus på €221.



## LEDERENS INNTJENINGSMULIGHETER

20 % PIB

FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

DIREKTE FORTJENESTE I  
DETALJHANDELEN

CRYSTAL MANAGER-BONUS  
(€221)

10 SYKLUSBONUSER (DEL AV  
BONUS FOR RANGOPPRYKK)

TEAMBONUS (OPPTIL 100 SYKLUSER)

### PRO-TIP: GO CRYSTAL

Isagenix tilbyr kampanjer og insentiver som Rank Advancement Bonus for personer som raskt stiger i gradene.

Hvis du blir Manager innen 60 dager etter at du ble Associate, kan du motta en engangsbonus og tittelen Crystal Manager.

Krystallbonuser er tilgjengelige for Managers, Directors og Executives.

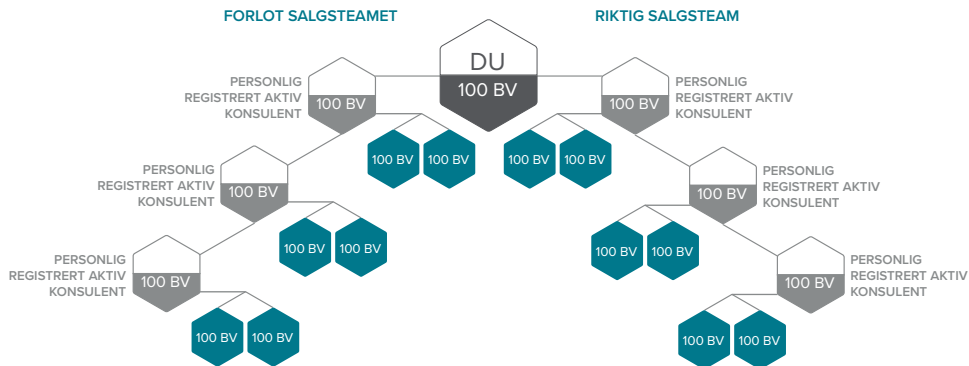
Husk å lese hele kampanjesiden for rangopprykk på [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com).

## TRINN 5: FORTSETT TIL DIRECTOR (SEKS MED TO)

### DINE SEKS PERSONER DELER PRODUKTET MED TO PERSONER TIL

Du kan kvalifisere deg til Director ved å være aktiv med minst seks personlig registrerte medarbeidere som er betalt som konsulenter samtidig i løpet av de siste 30 dagene.

PLUSS: Isagenix tilbyr en kampanje som utbetaler en Crystal Director-kampanjebonus på €664 når du har seks personlig registrerte konsulenter i teamet ditt innen 120 dager etter at du ble Associate..



## DIREKTØRENS INNTJENINGSMULIGHETER

20 % PIB

FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

DIREKTE FORTJENESTE I  
DETALJHANDELEN

CRYSTAL DIRECTOR-BONUS  
(€664)

20 SYKLUSBONUSER (DEL AV  
BONUS FOR RANGOPPRYKK)

TEAM BONUS (UP TO 100 CYCLES)

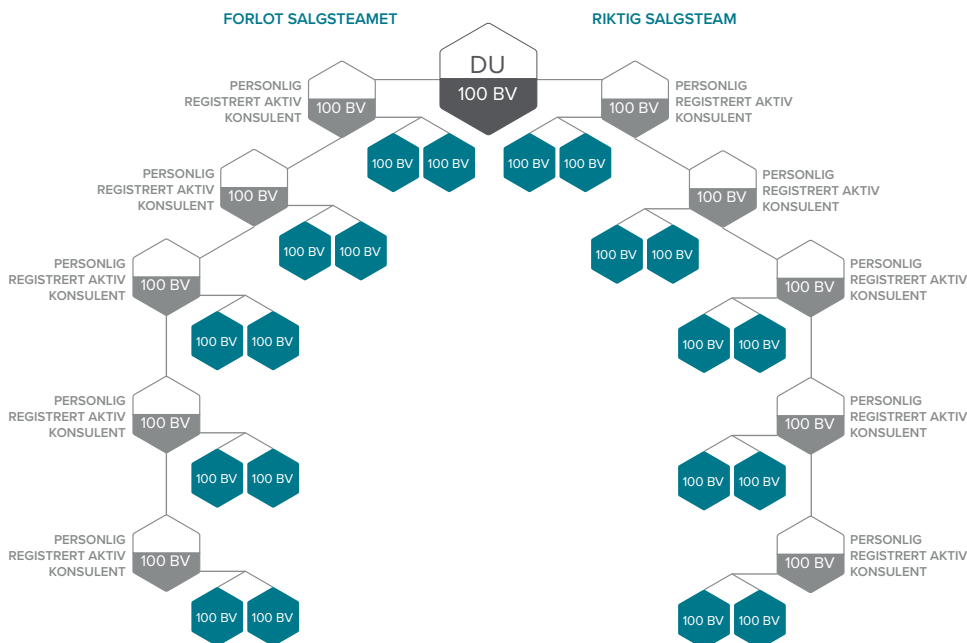
## TRINN 6: ELEVERE TIL EXECUTIVE (TIEN MED TO)

### DINE TIEN PERSONER DELER PRODUKTET MED TO PERSONER TIL

Kvalifiser deg til Executive ved å være aktiv med minst 10 personlig registrerte medarbeidere som er betalt som konsulenter (minst fem på hvert av dine venstre og høyre salgsteam) én dag i løpet av de siste 30 dagene. Oppretthold Executive ved å være aktiv med minst 10 personlig registrerte medarbeidere som er betalt som konsulenter (minst 8 i det ene salgsteamet og 2 i det andre) én dag i løpet av de siste 30 dagene.

Når du oppnår Executive, åpner du opp for en ny måte å tjene penger på. Som betalt som Executive kan du nå tjene maksimalt 250 sykluser per uke for hver uke du opprettholder din betalt som Executive-rang hver dag i provisjonsuken. Betalte Executives kan også tjene Executive Team Matching-bonuser og bli kvalifisert for Re-Entries (se nedenfor) i tillegg til alle fordelene og inntjeningsmulighetene som er tilgjengelige for Directors.

PLUSS: Hvis du oppnår dette nivået innen 180 dager etter at du ble Associate, kan du få en engangsbonus på €886 og bli Crystal Executive (se side 9)..



## INNTJENINGSMULIGHETER FOR LEDERE

20 % PIB

FORTJENESTE I DETALJHANDELEN

DIREKTE FORTJENESTE I  
DETALJHANDELEN

CRYSTAL EXECUTIVE BONUS  
(€886)

40- OG 60-SYKLUSBONUSER (DEL  
AV BONUS FOR RANGOPPRYKK)

TEAMBONUS (OPPTIL 250 SYKLUSER)

10 % MATCHENDE TEAMBONUS

GJENNINGANGER

## 10 % matchende teambonus

Når du er kvalifisert som Executive, anerkjennes du som en leder i Isagenix. I tillegg til alle andre fordeler har Executives som er betalt som ledere rett til en matchende teambonus på 10 % på sine personlig registrerte betalte konsulenter og oppover. Dette betyr at du kan tjene opptil 500 sykluser per forretningsstenter per provisjonsuke - 250 teambonusykluser pluss opptil 250 i matchende teambonuser (ikke mer enn 25 matchende teambonusykluser per provisjonsuke per personlig registrert konsulent og høyere).

**EKSEMPEL** - Hvis en av dine personlig registrerte konsulenter tjener 100 sykluser i løpet av en provisjonsuke, kan du som betalt Executive tjene 10 sykluser til (10 % av den personlig registrerte konsulentens 100 sykluser) den uken. Hvis vi antar at hver syklus er verdt €47.84, betyr det €478.40 ekstra i matchende teambonuser bare den uken!

## TRINN 7: GÅ PLATINA

En annen fordel ved å bli Executive er muligheten til å kvalifisere seg for en re-entry-stilling. Åpning av en reentry-stilling kvalifiserer medlemmet til anerkjennelsesgraden vi kaller Platinum - den høyeste anerkjennelsesgraden!

### Gjeninntreden

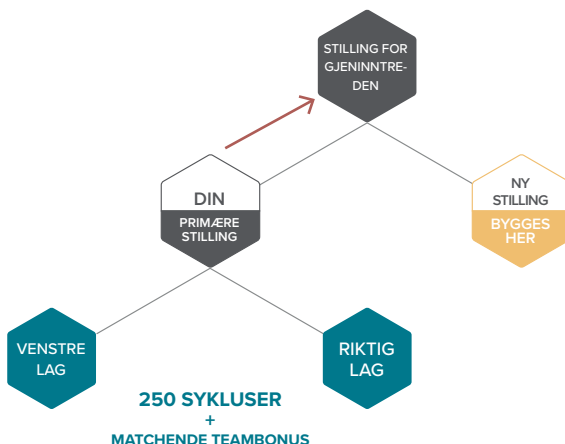
Lønsmottakere som har vært Executives i tre måneder sammenhengende, og hvis team i gjennomsnitt har produsert 225 sykluser i løpet av 13 uker, kan søke om en re-entry-stilling. Den første re-entry-stillingen er plassert umiddelbart over Executive-medlemmets eksisterende hovedstilling. De påfølgende gjeninntredenposisjonene er plassert umiddelbart over den siste gjeninntredenposisjonen. Hvis gjeninntredenen godkjennes, blir den primære stillingen en del av lederens salgsteam (dvs. salgsteamet for store volumer). Dette betyr at lederen kan utnytte volumet fra primærstillingen som en del av den nye gjeninntredenstillingen. Kvalifikasjonene for å avansere til en ny re-entry-stilling er de samme som for alle andre nye stillinger.

### Sykling for gjeninntreden i stillinger

Oppretthold betalt som Executive i en hvilken som helst stilling med 10 konsulenter (en hvilken som helst kombinasjon med minst 2 på den ene siden og opptil 8 på den andre) for å være kvalifisert til å tjene opptil 250 sykluser i alle stillingene dine. Re-entry er en måte å fortsette å vokse, bygge opp og dra nytte av alle tilgjengelige milepæler, forfremmelser og insentiver. Du finner mer informasjon i skjemaet Request for Re-Entry Position og Platinum-håndboken.

### Executive Match

Opptjen Executive Match fra innstegsstillingen i tillegg til hovedstillingen ved å opprettholde lønnet som Executive med 10 lønnede konsulenter i én stilling (en hvilken som helst kombinasjon med minst 2 på den ene siden og opptil 8 på den andre) og 5 lønnede konsulenter i påfølgende innstegsstillinger.



# Spesielle trekk ved Isagenix' kompensasjonsplan

## Internasjonale markeder

Godkjente samarbeidspartnere kan be om godkjenning til å delta i markeder (utenfor hjemregionen) der Isagenix er lovlig registrert og offisielt åpent for virksomhet. For å søke om dette fyller assosierte partnere ut og sender inn en internasjonal sponsorsøknad og -avtale, sammen med en årlig regional assosiert avgift, der det er aktuelt. Denne avgiften kommer i tillegg til Associate-søknaden og inkluderer tilleggstjenester og opplæring i Associate Support System og den personlige nettsiden. Som internasjonal sponsor er du kvalifisert til å opptjene provisjon i internasjonale regioner. Godkjente aktive, betalte konsulenter og høyere kan tjene på gruppevolumet som genereres av medarbeidere i salgsteamene deres som bor utenfor hjemregionen. For eksempel er USA, Canada og Puerto Rico én region, så en amerikansk medarbeider kan motta GV fra Canada og Puerto Rico uten et internasjonalt sponsorat (restriksjoner og begrensninger gjelder, se EU.IsagenixBusiness.com for mer informasjon)

## VALUTAPOLITIKK

Isagenix utvikler en provisjonsmultiplikator basert på kilden til volumet fra hvert land der medarbeideren driver virksomhet. Den nye provisjonsmultiplikatoren vil være et vektet gjennomsnitt som er unikt for volumet som kommer fra hvert land, og vil bli brukt som multiplikator for provisjonen. Den nye provisjonsmultiplikatoren beregnes og oppdateres hvert kvartal og vil gjelde for alle samarbeidspartnere som har minst 10 % eller mer av volumet sitt utenfor sin region.

## Isagenix 50% utbetalingsgaranti

Isagenix tilbyr sine Associates et av de mest distributørvennlige programmene med en av de sterkeste utbetalingene i nettverksmarkedsføringsbransjen. Vi utbetaler en kompensasjon på 50 % av BV vi mottar på provisjonsbelagte produktkjøp i løpet av programmets levetid. For alle utbetalingsperioder der utbetalingen er mindre enn 50 %, deponerer vi saldoen på vår kompensasjonskonto for å supplere fremtidige utbetalinger ved behov. For å beskytte mulighetene til alle uavhengige partnere og Isagenix, har selskapet imidlertid et maksimum på 50 % av BV som kan utbetales.

## SLIK FUNGERER DET:

Hver uke beregnes den totale BV for provisjonsberettigede produktkjøp, og 50 % av denne verdien er tilgjengelig for utbetaling i kompensasjonsplanen. Selskapet utbetaler først alle gjeldende PIB-er. De resterende midlene utgjør en pott som deles ut til alle Associates som opptjener teambonuser (sykluser) og 10 % matchende teambonuser.

**Syklusverdien bestemmes ved å dividere den gjenværende potten med det totale antallet sykluser.**

$$\frac{\text{Total gjenværende pool-beløp}}{\text{Totalt antall opptjente sykluser}} = \text{VERDI FOR HVER SYKLUS}$$

## MegaCycle

En MegaCycle inntreffer på slutten av en hvilken som helst dag hvor minst 100 sykluser er akkumulert siden medarbeiderens (1) innmeldingsdato eller (2) siste MegaCycle. For å sikre stabilitet i kompensasjonsplanen vil Isagenix holde tilbake opptil 150 000 GV i Major Volume Sales Team og all gjenværende GV i Minor Volume Sales Team for opptjening av neste teambonus. Eventuelle GV over 150 000 GV fra ditt Major Volume Sales Team fjernes ved hver MegaCycle.

## Avdragsfri periode

Når det gjelder berettigelse til lagbonuser, legges det til en femdagers frist i tillegg til det tidligere kravet om 30 dager for å fastslå aktiv status.

## Ukentlig lønn

Ukentlig utbetaling er en viktig del av Isagenix Team Compensation Plan. En provisjonsuke begynner kl. 12.00 (ET) på mandag og varer til kl. 23.59 (ET). kl. 19.00 (ET) påfølgende søndag. Den opptjente kompensasjonen utbetales til medarbeiderne mandag påfølgende uke (i praksis én uke på etterskudd).

## Ikke-aktive medarbeidere

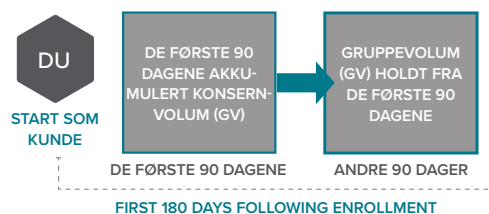
Medarbeidere som ikke er aktive med 100 QV, vil ikke akkumulere noen GV og vil få tilbakestillt eventuelt restvolum til null.

## Konsulentvedlikehold

Hvis du er aktiv, men ikke klarer å holde deg kvalifisert som betalt som konsulent, vil du beholde eksisterende GV og fortsette å akkumulere både ekstra GV og din egen BV som er mer enn 100.

## Foretrukne kunder deltar ikke i kompensasjonsplanen

De fleste av medlemmene våre er kunder som liker produktene våre og ikke deltar i kompensasjonsplanen, og det er OK! Hvis en kunde er interessert i å bli assosiert, er de kvalifisert til å akkumulere kvalifiserende volum (QV) over 100 QV i en 30-dagers periode i 180 dager fra innmeldingsdatoen, pluss forretningsvolum (BV) de første 90 dagene som en oppmuntring til å bli assosiert og bygge opp en Isagenix-forretning. For å dra nytte av det akkumulerte volumet må kunden åpne en partnerkonto i løpet av 180-dagersperioden umiddelbart etter innmeldingsdatoen. Hvis en kunde ikke blir en aktiv partner i løpet av de første 90 dagene etter påmeldingsdatoen, vil det akkumulerte gruppevolumet bli beholdt i ytterligere 90 dager, og deretter vil alt slikt volum bli fjernet. Hvis en kunde blir en Associate og har akkumulert gruppevolum, må kunden være aktiv med 100 QV innen 30 dager etter overgangen til Associate for å fortsette å akkumulere volumet. Se den elektroniske kundekontoen din for mer informasjon.



# Oversikt: Måter å tjene penger på

|                                     | ASSOSIERT | KONSULENT | LEDER   | DIREKTØR | LEDENDE |
|-------------------------------------|-----------|-----------|---------|----------|---------|
| <b>PENGER "AKKURAT NÅ"</b>          |           |           |         |          |         |
| 20 % PIB                            | Y         | Y         | Y       | Y        | Y       |
| Overskudd i detaljhandelen          | Y         | Y         | Y       | Y        | Y       |
| Detaljhandelens direkte fortjeneste | Y         | Y         | Y       | Y        | Y       |
| <b>BONUSPENGER</b>                  |           |           |         |          |         |
| Bonus for rangoppykk                |           | Y         | Y       | Y        | Y       |
| Krystallbonuser                     |           |           | Y       | Y        | Y       |
| <b>INNTEKT FRA BELÅNING</b>         |           |           |         |          |         |
| Teambonus (sykluser)                |           | Y (100)   | Y (100) | Y (100)  | Y (250) |
| Matchende teambonus for ledere      |           |           |         |          | Y       |

**FORRETNINGSGEVINST** – Samarbeidspartnere kan bestille produkter direkte fra Isagenix til rabatterte priser og videreselge produktene personlig til sine privatkunder. Differansen mellom samarbeidspartnerens kostnader for solgte varer og salgsprisen kalles samarbeidspartnerens fortjeneste i detaljhandelen. Vær oppmerksom på at forretningsvolum fra alle produkter du bestiller for detaljhandel, behandles som kvalifiserende volum.

**RETAIL DIRECT PROFITS** – Associates kan også henvise eller henvise (Retail Direct Customers) til å bestille produkter direkte fra Isagenix via Associates personlige nettside og tjene Retail Direct Profits. Retail Direct-proffitten utbetales ukentlig og beregnes ved å trekke fra grossistprisen og et administrasjonsgebyr. Forretningsvolumet fra ethvert Retail Direct-salg behandles som kvalifiserende volum. Alt volum som overstiger 100 QV, krediteres salgsteamet for mindre volum, noe som genererer ytterligere forretningsvolum for teamet.

**20 % PRODUKTINTRODUKSJONSBONUS (PIBS)** – Medlemmer kan tjene en engangsbonus ved å dele kvalifiserte produkter eller pakker som kan sendes, med et nytt medlem ved første bestilling.

**TEAMBONUSER** – Teambonuser er grunnlaget for kompensasjonsplanen. Betalte konsulenter og høyere er kvalifisert til å opptjene teambonuser gjennom produktsalg i salgsteamet sitt. Når en medarbeider akkumulerer minst 900 i gruppevolum (GV), minst 300 GV kommer fra den ene siden av salgsteamet (salgsteamet for mindre volum) og 600 GV kommer fra den andre siden (salgsteamet for større volum), opptjener medarbeideren en teambonus, også kalt en syklus. En medarbeider kan opptjene flere sykluser hver dag og opptil 100 sykluser per uke. Hvis en medarbeider oppnår og opprettholder betalt som Executive-status i en hel provisjonsuke, er vedkommende kvalifisert til å opptjene maksimalt 250 sykluser i den aktuelle provisjonsuken.

**MATCHENDE TEAMBONUS** – Aktive Executives som er betalt som konsulenter, er kvalifisert til å motta en matchende teambonus på 10 % av den ukentlige teambonusen til alle personlig registrerte medarbeidere som er betalt som konsulenter eller høyere. Den matchende teambonusen beregnes daglig og utbetales ukentlig. Executives som er betalt som konsulenter, kan tjene opp til maksimalt 25 matchende teambonuser fra én personlig registrert konsulent og maksimalt 250 Executive Matching Team-bonuser per provisjonsuke.

**INCITAMENTER OG KAMPANJER** – Isagenix kan fra tid til annen tilby ytterligere insentiver og kampanjer for å oppmuntre og belønne de som deler Isagenix-produkter med andre. Besøk [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com) for aktuelle kampanjer.

# Ordliste

**20 % PRODUKTINTRODUKSJONSBONUS (PIB)** – Tilknyttede selskaper er kvalifisert til å tjene en engangs produktintroduksjonsbonus (PIB) på 20 % hver gang et nytt personlig registrert medlem foretar et kvalifiserende kjøp fra Isagenix direkte når de melder seg inn. PIB på 20 % ekskluderer eventuelle rabatter, kuponger, kreditter, avgifter og frakt på den første bestillingen.

**AKTIV** – I forbindelse med kompensasjonsplanen anses en medarbeider som aktiv på en bestemt dag hvis medarbeideren har oppnådd minst 100 QV i løpet av de foregående 30 dagene.

**AKTIV RANGERING** – Brukes primært i forbindelse med kampanjer og konkurranser. En samarbeidspartners aktive rangering er basert på laveste betalte rangering på en gitt dag i en provisjonsuke.

**AKTIV STATUS** - Din aktive status tildeles hver dag basert på om du oppfylte kvalifikasjonskravene i den foregående 30-dagersperioden. Du må være aktiv for å motta annen kompensasjon enn detaljhandelsoverskudd og produktintroduksjonsbonuser. For å regnes som aktiv som Associate på en gitt dato må du personlig ha generert minst 100 QV i løpet av de foregående 30 dagene. Dette kan oppnås ved å kjøpe produkter (til eget forbruk eller videresalg til detaljhandelskunder) eller ved salg til direkte detaljhandelskunder via ditt personlige Isagenix-nettsted.

**SELVSTENDIG MEDARBEIDER** - En selvstendig næringsdrivende som har oppfylt og fortsetter å oppfylle kvalifikasjonskravene i Isagenix Independent Associate Application and Agreement, inkludert Isagenix' retningslinjer og prosedyrer og kompensasjonsplanen. Partner er også den første graden i kompensasjonsplanen. Begrepet "Associate(s)" i seg selv refererer generelt til alle Associates uavhengig av rang, med mindre konteksten indikerer at det er rangen Associate som er den tiltenkte betydningen.

**ASSOCIATE SUPPORT SYSTEM** - Det nettbaserte støttesystemet som er tilgjengelig for alle Isagenix-assosierte ved registrering. Det omfatter en Isagenix-nettside for assosierte der en assosiert kan kjøpe Isagenix-produkter til utsalgspris, og der en assosiert kan registrere nye kunder og assosierte. Det inkluderer også tilgang til Back Office og opplæringsmaterieil.

**BACK OFFICE** - Den nettbaserte portalen der Assosierte har tilgang til informasjon og verktøy for å drive Isagenix-forretningene sine.

**FORRETNINGSSENTER** - En posisjon i teamplasseringstreet som er kvalifisert til å generere inntekt. Den sporer plassering og gruppevolumet til salgsteamene.

**VIRKSOMHETSVOLUM (BV)** - En poengverdi som tildeles hvert Isagenix-produkt som gir provisjon (inkludert pakker). BV brukes til å spore og måle produktsalg og til å beregne provisjoner.

**PROVISJONSUKE** - Fra mandag kl. 00.00 (ET) til påfølgende søndag kveld kl. 23.59 (ET).

**PROVISJONSPRODUKT** - Forbruksprodukter fra Isagenix som har en poengverdi som brukes til å beregne provisjon og bonuser som skal utbetales til medarbeiderne.

**KOMPENSASJON** - Provisjoner, bonuser og andre godtgjørelser som en medarbeider mottar i henhold til kompensasjonsplanen eller gjennom andre insentiver eller kampanjer iverksatt av Isagenix for salg av produkter. Kompensasjonen beregnes daglig og utbetales ukentlig, én uke på etterskudd.

**KONSULENT** - En rangering i kompensasjonsplanen som oppnås av et medlem som har to aktive medarbeidere med 100 QV, én på venstre salgsteam og én på høyre salgsteam.

**SYKLUS (AKA TEAMBONUS)** - Når en aktiv konsulent eller høyere akkumulerer 900 poeng i gruppevolum, og minst 300 av disse poengene kommer fra salgsteamet for mindre volum, og 600 poeng kommer fra salgsteamet for større volum, opptjener medarbeideren en teambonus. En teambonus kalles også en syklus.

**DIRECTOR** - En rang i kompensasjonsplanen som oppnås av et medlem

som har minst seks personlig registrerte tilknyttede selskaper som er betalt som konsulenter samtidig, i løpet av de siste 30 dagene.

**ENROLLING SPONSOR** - Den personen som krediteres for personlig verving av et tilknyttet selskap eller en kunde. E

**EXECUTIVE** - En rang i kompensasjonsplanen som oppnås av et medlem som har 10 aktive konsulenter med 100 QV, fem til venstre og fem til høyre for å avansere. Etter å ha avansert til Executive kan en Executive opprettholde statusen ved å ha 10 aktive konsulenter, med minst to på det ene teamet og åtte på det andre.

**EXECUTIVE MATCHING TEAM-BONUS** - En bonus på 10 % av den ukentlige teambonusen til en aktiv Executive som er betalt som Executive, og som har personlig registrerte konsulenter som er betalt som Executive eller høyere. Bonusen er begrenset til maksimalt 25 sykluser per personlig registrert betalt som-konsulent og maksimalt 250 matchende teamsykluser per uke.

**FRIST** - En frist på fem dager legges til 30 dager ved fastsettelse av aktiv status, til sammen 35 dager.

**GRUPPEVOLUM (GV)** - Det totale forretningsvolumet som akkumuleres i en samarbeidspartners markedsføringsorganisasjon.

**SPONSORLINJE** - Linjen av Associates over en gitt stilling i et salgsteam.

**MAJOR VOLUME SALGSTEAM** - Salgsteamet som til enhver tid har mest ubetalt ubenyttet gruppevolum.

**MANAGER** - En rang i kompensasjonsplanen som oppnås av et medlem som har minst to personlig registrerte medarbeidere som er betalt som konsulenter samtidig, i løpet av de siste 30 dagene.

**MARKEDSFØRINGSORGANISASJON** - Kunder og tilknyttede selskaper som befinner seg under et gitt tilknyttet selskap i det tilknyttede selskapets teamplasseringstre og hvis produktkjøp det tilknyttede selskapets kompensasjon stammer fra.

**MEGASYKLUS** - En Megasyklus inntreffer på slutten av en dag hvor det har blitt akkumulert minst 100 sykluser siden (1) medarbeiderens innmeldingsdato eller (2) siste Megasyklus. For å sikre stabilitet i kompensasjonsplanen vil Isagenix holde tilbake opptil 150 000 GV i Major Volume Sales Team og all gjenværende GV i Minor Volume Sales Team for opptjening av neste teambonus. Alle GV over 150 000 GV fra ditt Major Volume Sales Team fjernes.

**MEDLEM** - Inkluderer kunder og samarbeidspartnere som oppretter en konto hos Isagenix.

**MINOR VOLUM SALGSTEAM** - Salgsteamet som til enhver tid har minst ubetalt, ubrukt gruppevolum.

**PAID-AS RANK** - Rangene som en medarbeider kvalifiserer for på en gitt dag basert på medarbeiderens QV og/eller hans eller hennes personlig registrerte teammedlemmers QV, hans eller hennes rang og antall personlig registrerte teammedlemmer.

**PERSONLIG ENGASJERT** - Når du hjelper noen med å åpne en medlemskonto hos Isagenix - som kunde eller medarbeider - anses de som ditt "personlig engasjerte" medlem, og de tildeles en plass i teamplasseringstreet ditt (enten i salgsteamet til venstre eller salgsteamet til høyre).

**Plasseringssponsor** - Sponsoren som et nytt medlem plasseres direkte under i teamplasseringstreet. Plasseringssponsoren kan også være den innrullende sponsoren.

**Platinum** - Det høyeste anerkjennelsesnivået hos Isagenix, som tildeles Associates som oppnår betalt Executive-status og får en re-entry-stilling.

**Posisjon** - Er plasseringsstedet for kunder og tilknyttede medlemmer i den innrullings sponsorens teamplasseringstre.

**Kvalifiserende Volum (QV)** - En poengverdi som tildeles hvert provisjonsberettiget produkt (inkludert pakker). QV brukes til å måle aktiv status, betalt-som-rangering og kvalifiserende påmeldinger til kampanjer. BV og QV oppgis sammen på kjøpstidspunktet, og der BV kan reduseres hvis et produkt er rabattert, vil QV vanligvis ikke gjøre det.

**Qualifying Volume Holding (QVH)** - QV over 100 som holdes tilbake til en Associate blir konsulent. Når konsulentstatus er oppnådd, overføres QVH til salgsteamet for mindre volum.

**Rang(er)** - Tittelen eller statusen en medarbeider har oppnådd i kompensasjonsplanen. De fem gradene i kompensasjonsplanen er Associate, Consultant, Manager, Director og Executive.

**Anerkjennelsesrang** - Den høyeste rangen en medarbeider har kvalifisert seg til i kompensasjonsplanen.

**Region** - Et land eller en gruppe land utpekt av Isagenix for å skille mellom geografiske områder i verden der en medarbeider kan sponse nye medarbeidere og kunder.

**Detaljhandelskunde** - En person som bestiller Isagenix-produkter fra Isagenix til veiledende utsalgspriser via en tilknyttet persons personlige nettsted. Detaljhandelskunder er ikke medlemmer.

**Retail Direct Customer** - Fortjenesten en Associate tjener på salg til sine Retail Customers. En medarbeider trenger ikke å være aktiv for å tjene fortjeneste på detaljhandel.

**Retail Profits** - En person som kjøper Isagenix-produkter direkte fra en samarbeidspartner, ikke via dennes personlige nettside. Retail Direct-kunder er ikke medlemmer.

**Retail Direct Profits** - Fortjenesten en Associate tjener på salg til sine Retail Direct-kunder. En Associate trenger ikke å være aktiv for å tjene direkte fortjeneste.

**Teambonus (Sykluser)** - Når en aktiv konsulent eller høyere samler 900 poeng i gruppevolum, og minst 300 av disse poengene kommer fra salgsteamet for mindre volum, og 600 poeng kommer fra salgsteamet for større volum, opptjener medarbeideren en teambonus. En teambonus kalles også en syklus. En medarbeider kan opptjene flere sykluser på en gitt dag.

**Team Placement Tree** - Organisasjonsstrukturen som brukes av Isagenix til å spore påmeldinger og kjøpsaktivitet for alle kunder og medarbeidere med det formål å samle inn og utbetale bonuser og provisjoner. Plasseringstreet brukes også til å bestemme kvalifisering for rangering i Isagenix' teamkompensasjonsplan.

**UKE** - Fra mandag kl. 12.00 (ET) til påfølgende søndag kl. 23.59 (ET).