



# Przegląd Planu Kompensacyjnego Zespołu Isagenix®



Data wejścia w życie: 1 stycznia 2024 r.

Przez ponad dwie dekady Isagenix wypłacił ponad 4 miliardy dolarów prowizji Członkom pomagającym ludziom korzystać z naszych rewolucyjnych produktów. Zespołowy Plan Wynagradzania Isagenix zachęca ludzi do współpracy w osiągnięciu celów finansowych. Chociaż jesteśmy dumni z integralności tego planu, ostatecznie Twoje indywidualne wyniki i sukces zależą od wielu czynników, w tym osobistego wysiłku, zaangażowania czasowego, umiejętności społecznych i sprzedażowych oraz Twojej strefy wpływów\*.

\*Isagenix nie może zagwarantować żadnego konkretnego poziomu zarobków. Nawet Partnerzy, którzy poświęcą znaczną ilość czasu, wysiłku i osobistych funduszy mogą nie osiągnąć znaczącego poziomu sukcesu. Przejrzyj nasze Ujawnienie Zarobków na [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings), aby uzyskać więcej informacji. Isagenix może modyfikować lub zmieniać niniejszy Plan Wynagradzania w dowolnym momencie.



## KROK 1: ZAREJESTRUJ SIĘ JAKO PREFEROWANY KLIENT

Niezależnie od tego, czy Twoim celem jest zrzucenie wagi, zbudowanie mięśni, poprawa zdrowia, zdrowsze życie, czy też zarobienie dodatkowego dochodu, zachęcamy wszystkich do rozpoczęcia działalności jako Klient. Możesz kupować produkty Isagenix za pośrednictwem Niezależnego Współpracownika Isagenix lub otworzyć Konto Członkowskie Klienta Isagenix i cieszyć się rabatami w wysokości 15-25 procent od cen detalicznych..

ZARABIAJ ZA  
DZIELENIE SIĘ  
PRODUKTAMI,  
KTÓRE KOCHASZ



20% PREMII ZA WPROWADZENIE PRODUKTU



BEZPOŚREDNIE ZYSKI ZE SPRZEDAŻY DETALICZNEJ



PREMIE ZA AWANS W RANDZE



ZACHĘTY I PROMOCJE



PREMIE ZESPOŁOWE (CYKLE)



PREMIE ZA DOPASOWANIE ZESPOŁU KIEROWNICZEGO

## KROK 2: UAKTUALNIENIE DO WERSJI STOWARZYSZONEJ

Aby wziąć udział w planie kompensacyjnym, klient musi uaktualnić swoje konto do statusu Niezależnego Partnera Isagenix poprzez ukończenie procesu aplikacji na stanowisko Partnera w Panelu Administracyjnym (mogą obowiązywać opłaty).

### UDOSTĘPNIJ I ZARABIAJ PIENIĄDZE “JUŻ TERAZ”

UPo przejściu na wyższy poziom partner otrzyma osobistą stronę internetową, na której jego bezpośredni klienci detaliczni będą mogli kupować produkty. Partnerzy kwalifikują się do **zarabiania zysków detalicznych**, **bezpośrednich zysków detalicznych** i **20% premii za wprowadzenie produktu**, a także mogą gromadzić wolumen grupowy (GV). Więcej na temat GV dowiesz się w Kroku 3. Najważniejsze jest to, że awansując na Partnera, zyskujesz dostęp do różnych sposobów na zwiększenie swoich możliwości zarobkowych poprzez dzielenie się produktami, które kochasz..

## Pieniądze “właśnie teraz”



### 20% PREMII ZA WPROWADZENIE PRODUKTU

Zarejestruj nowego klienta i zyskaj 20% kwoty ceny sprzedaży przy pierwszym zamówieniu (zarabiasz na produktach podlegających wysyłce po uwzględnieniu wszelkich rabatów lub kuponów, z wyłączeniem podatków i kosztów wysyłki)



### ZYSKI DETALICZNE

Zamawiaj produkty bezpośrednio z Isagenix po obniżonych cenach i odsprzedawaj je osobiście po cenach detalicznych.



### BEZPOŚREDNIE ZYSKI DETALICZNE

Niech Twoi klienci zamawiają produkty bezpośrednio z Isagenix poprzez Twoją osobistą stronę internetową. Klienci zamawiają po cenach detalicznych, a różnica jest Twoim zyskiem.

Pełne definicje tych terminów można znaleźć w słowniku rozpoczynającym się na stronie 12.

## ZACZNIJ ZARABIAĆ ZA UDOSTĘPNIANIE PRODUKTÓW, KTÓRE KOCHASZ

20% PIB

ZYSKI DETALICZNE

BEZPOŚREDNIE ZYSKI ZE SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

### JESTEŚ NA DRODZE DO ZBUDOWANIA ZESPOŁU

Podczas zakładania konta nowi klienci i współpracownicy otrzymują unikalne miejsce w organizacji marketingowej sponsora rejestrującego. Organizacja ta składa się z dwóch zespołów sprzedażowych lub “nóg”, jednego po prawej stronie (prawy zespół sprzedażowy) i jednego po lewej stronie (lewy zespół sprzedażowy).

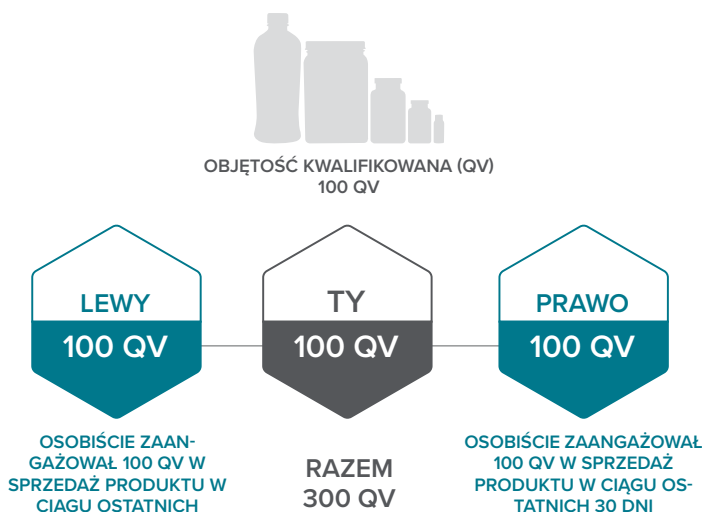
Wynagrodzenie Współpracownika pochodzi głównie z zakupów produktów dokonywanych przez Klientów (i Współpracowników) w jego organizacji marketingowej. Wraz z rozwojem organizacji marketingowej współpracownika, rośnie sprzedaż produktów, a wraz z nią rosną zarobki

## KROK 3: AWANS NA KONSULTANTA

PODZIEL SIĘ PRODUKTEM Z CO NAJMNIEJ DWIEMA OSOBAMI I AWANSUJ NA KONSULTANTA.

Zostań konsultantem, gromadząc 100 punktów obrotu kwalifikującego (QV) i utrzymując co najmniej 100 punktów obrotu kwalifikującego od osobiście zarejestrowanego członka lub członków w każdym z twoich lewych i prawych zespołów sprzedaży w ciągu ostatnich 30 dni. Kwalifikujący się wolumen to wartość punktowa przypisana do każdego produktu podlegającego prowizji (w tym pakietów).\* QV służy do pomiaru statusu aktywnego, rangi płatnej i kwalifikujących się rejestracji do promocji. BV i QV są podawane razem w momencie zakupu, a tam, gdzie BV może się zmniejszyć, jeśli produkt zostanie przeceniony, QV zazwyczaj nie.

### ILUSTRACJA AWANSU NA STANOWISKO KONSULTANTA



## WIĘCEJ SPOSOBÓW NA ZARABIANIE

W ramach zachęty promocyjnej, po zakwalifikowaniu się jako Konsultant, Isagenix nagradza jednorazową premią za **awans rangi (RAB)** w wysokości €44\*\*.

Ponadto uzyskujesz dostęp do zgromadzonych punktów GV i kwalifikujesz się do zdobywania **premii zespołowych (zwanymi też cyklami)**, a także innych **promocji i zachęt** dostępnych dla konsultantów i osób na wyższych stanowiskach.

\* Wolumen Kwalifikacyjny (QV) może być gromadzony z zakupów osobistych (do użytku osobistego lub sprzedaży detalicznej) i/lub bezpośredniej sprzedaży detalicznej.

\*\* Bonusy za awans w rankingu są jednorazowymi zachętami promocyjnymi, które są dostępne w momencie publikacji; nie są one uważane za bezpośredni element Planu Kompensacyjnego i mogą zostać zmienione, zmodyfikowane lub przerwane przez Isagenix w dowolnym momencie.

## MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE DLA KONSULTANTÓW

20% PIB

ZYSKI DETALICZNE

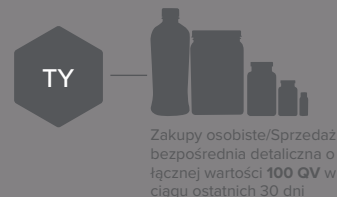
BEZPOŚREDNIE ZYSKI ZE SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

€44 RAB

PREMIE ZA ROZWÓJ KONSULTANTÓW (CZĘŚĆ PREMII ZA AWANS RANGI)

PREMIA ZESPOŁOWA (DO 100 CYKLI)

**OSOBISTA REJESTRACJA** –Kiedy pomagasz komuś otworzyć konto członkowskie w Isagenix - jako klient lub współpracownik - jest on uważany za “osobiście zarejestrowanego” członka i zostaje mu przypisane miejsce na drzewie rozmieszczenia zespołu (w lewym zespole sprzedaży lub prawym zespole sprzedaży).



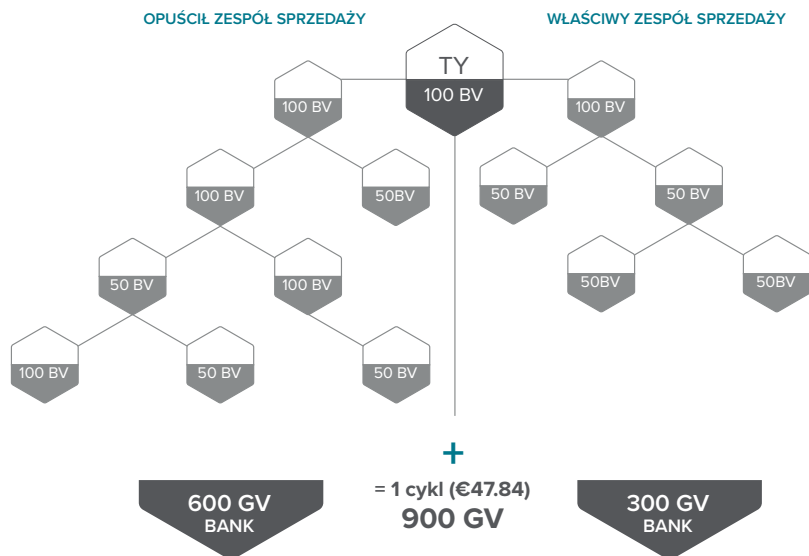
### PRO-TIP: UTRZYMANIE AKTYWNEGO STATUSU

Twój **aktywny status** jest przypisywany każdego dnia na podstawie tego, czy spełniłeś wymagania kwalifikacyjne w bezpośrednio poprzedzającym 30-dniowym okresie. Aby otrzymywać wynagrodzenie inne niż zyski ze sprzedaży detalicznej i premie za wprowadzenie produktu, musisz pozostać aktywny.

## ZROZUMIENIE WYNAGRODZENIA CYKLICZNEGO I DOCHODU LEWAROWANEGO

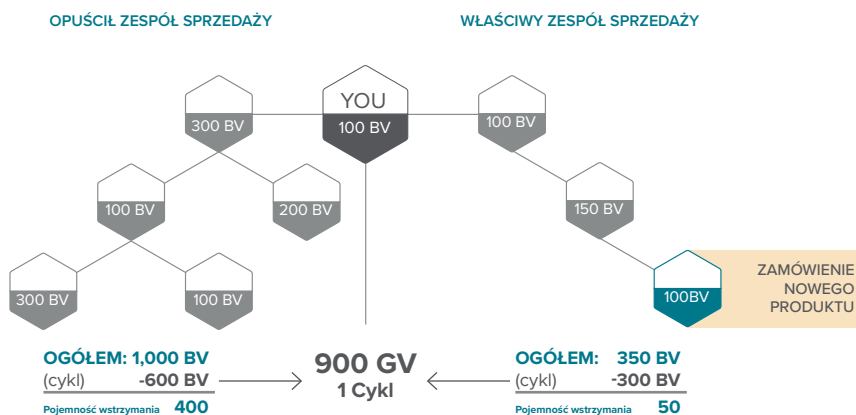
### JAK WYGLĄDA PREMIA ZESPOŁOWA (CYKL)?

Wyobraź sobie swoją organizację z kontem bankowym pod każdym z lewych i prawych zespołów sprzedaży. Ponieważ sprzedaż produktów odbywa się w dowolnym miejscu w Twojej organizacji marketingowej, niezależnie od tego, czy osobiście zapisałeś te osoby, czy nie, BV gromadzi się na każdym z tych kont bankowych. Za każdym razem, gdy jako opłacany Konsultant zgromadzisz łącznie co najmniej 600 BV po jednej stronie i 300 BV po drugiej stronie, zarabiasz jeden Cykl, co równa się około €47.84. Łączna wartość BV zgromadzona w lewym i prawym zespole sprzedażowym współpracownika to **wolumen grupy (GV)**.



### JAK TO DZIAŁA (PONIŻEJ PRZYKŁADOWY GRAFIK)

Założmy, że zgromadziłeś 1000 BV w lewym zespole sprzedaży i 250 BV w prawym zespole sprzedaży, a nowe zamówienie o wartości 100 BV pochodzi z prawego zespołu sprzedaży, więc teraz masz 350 BV po prawej stronie. Ponieważ zgromadziłeś co najmniej 600 BV po lewej stronie i co najmniej 300 BV po prawej stronie, następuje cykl.



Gdy to nastąpi, 600 BV i 300 BV zostaną odjęte, pozostawiając ci coś, co nazywamy Holdover Volume, czyli 400 BV po lewej i 50 BV po prawej stronie. Wolumen ten będzie się kumulował tak długo, jak długo będziesz aktywny lub dopóki nie doświadczysz MegaCycle (patrz załącznik).

**OBJĘTOŚĆ BIZNESOWA (BV)** – Wartość punktowa przypisana do każdego produktu Isagenix objętego prowizją (w tym opakowań). BV służy do śledzenia i mierzenia sprzedaży produktów oraz do obliczania prowizji.

**WOLUMEN GRUPOWY (GROUP VOLUME, GV)** – łączna wartość BV zgromadzona w lewym i prawym zespole sprzedażowym Partnera.

**HOLDOVER VOLUME** – niewypłacone punkty BV w każdym z dwóch zespołów sprzedażowych Partnera, które mogą zostać zakumulowane na poczet kolejnej premii zespołowej.

Cykle są obliczane codziennie i wypłacane co tydzień, a ponieważ gromadzisz sprzedaż całej swojej organizacji marketingowej bez względu na to, jak bardzo się ona rozwija, możesz zarobić wiele cykli dziennie. W zależności od Twojej rangi, możesz zarobić do 100 cykli tygodniowo jako opłacany Konsultant, Menedżer lub Dyrektor i do 250 cykli tygodniowo jako opłacany Kierownik.

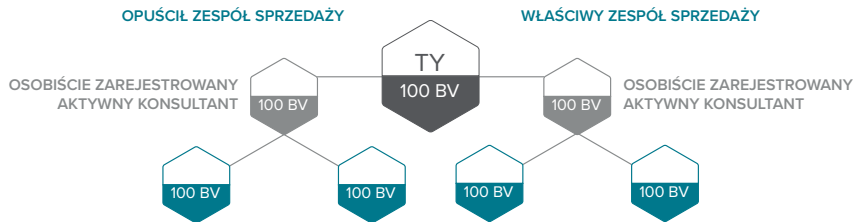
W ramach promocji Rank Advancement Bonus, Isagenix nagradza Cię za osiągnięcie kamieni milowych we wzroście liczby cykli, gdy osiągniesz 10, 20, 40 i 60 cykli podczas awansu w randze.

## KROK 4: AWANS NA MENEDŻERA (DWÓCH Z DWOMA)

### TWOICH DWÓCH LUDZI DZIELI PRODUKT Z DWOMA INNYMI LUDŹMI

Możesz zakwalifikować się na menedżera, będąc aktywnym z co najmniej dwoma osobście zarejestrowanymi partnerami, którzy są opłacani jako konsultanci w tym samym czasie w ciągu ostatnich 30 dni.

Jeśli zostaniesz menedżerem w ciągu 60 dni od zostania partnerem stowarzyszonym, możesz zostać Crystal Managerem i otrzymać jednorazową premię promocyjną Crystal Manager w wysokości €221.



## MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE MENEDŻERA

20% PIB

ZYSKI DETALICZNE

BEZPOŚREDNIE ZYSKI DETALICZNE

PREMIA CRYSTAL MANAGER (€221)

10 PREMII ZA CYKL (CZĘŚĆ PREMII ZA AWANS W RANDZE)

PREMIA ZESPOŁOWA (DO 100 CYKLI)

### PRO-TIP: GO CRYSTAL

Isagenix oferuje promocje i zachęty, takie jak Premia za Awans Rangi dla osób, które szybko awansują.

Osiągnij rangę Menedżera w ciągu 60 dni od zostania Partnerem, a możesz otrzymać jednorazową Kryształową Premię wraz z tytułem Kryształowego Menedżera.

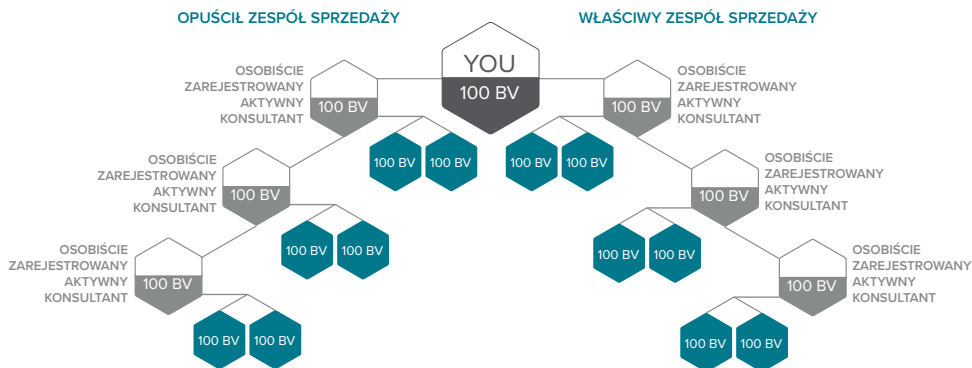
Kryształowe premie są dostępne dla menedżerów, dyrektorów i kierowników. Zapoznaj się z pełną stroną promocji Rank Advancement Bonus na [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com).

## KROK 5: PRZEJŚCIE NA STAN DYREKTORA (SZEŚĆ Z DWOMA)

### TWOICH SZEŚCIU OSÓB DZIELI SIĘ PRODUKTEM Z DWOMA INNYMI OSOBAMI

Możesz zakwalifikować się na stanowisko Dyrektora, będąc aktywnym z co najmniej sześcioma Osobiście Zarejestrowanymi Współpracownikami, którzy są jednocześnie opłacanymi Konsultantami w ciągu ostatnich 30 dni.

PLUS: Isagenix oferuje promocję, w ramach której wypłacana jest jednorazowa premia promocyjna Crystal Director w wysokości €664, jeśli w ciągu 120 dni od uzyskania statusu Partnera masz w swoim zespole sześciu osobiście zarejestrowanych Konsultantów.



## MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE DYREKTORA

20% PIB

ZYSKI DETALICZNE

BEZPOŚREDNIE ZYSKI DETALICZNE

PREMIA DYREKTORA CRYSTAL (€664)

20 PREMII ZA CYKL (CZĘŚĆ P REMII ZA AWANS W RANDZE)

PREMIA ZESPOŁOWA (DO 100 CYKLI)

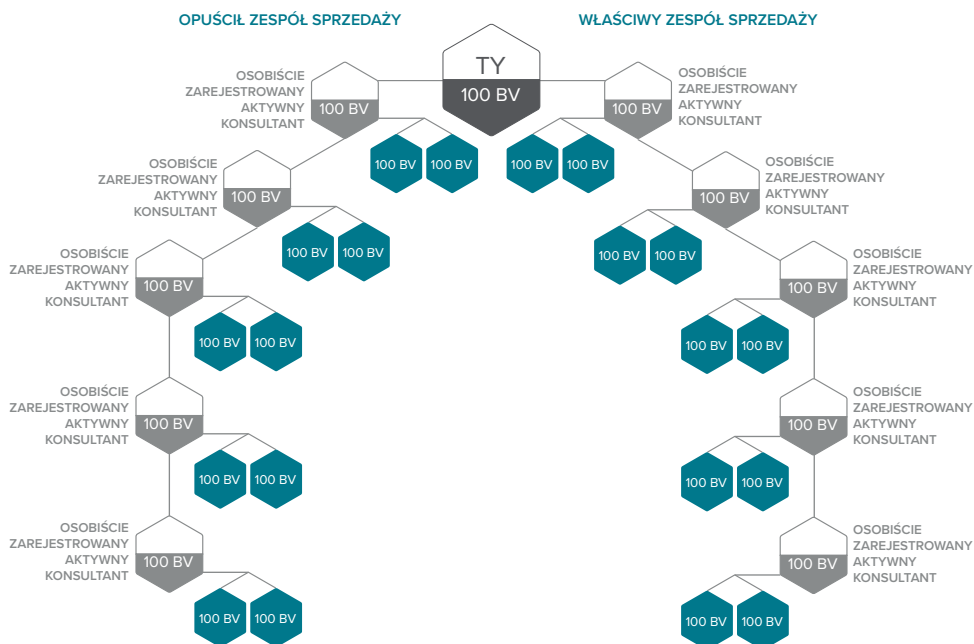
## STEP 6: ELEVATE TO EXECUTIVE (TEN WITH TWO)

### YOUR TEN PEOPLE SHARE PRODUCT WITH TWO MORE PEOPLE

Zakwalifikuj się do poziomu Executive, będąc aktywnym z co najmniej 10 osobiciście zarejestrowanymi partnerami, którzy otrzymują wynagrodzenie jako konsultanci (co najmniej pięciu w każdym z Twoich lewych i prawych zespołów sprzedaży) jednego dnia w ciągu ostatnich 30 dni. Utrzymaj status Executive, będąc aktywnym z co najmniej 10 osobiciście zarejestrowanymi Współpracownikami, którzy otrzymują wynagrodzenie jako Konsultanci (co najmniej 8 w jednym Zespole Sprzedaży i 2 w drugim) jednego dnia w ciągu ostatnich 30 dni.

Gdy osiągniesz poziom Executive, odblokujesz nowy sposób zarabiania. Jako opłacany Kierownik możesz teraz zarobić maksymalnie 250 cykli tygodniowo za każdy tydzień, w którym utrzymasz rangę opłacanego Kierownika każdego dnia tygodnia prowizyjnego. Kierownicy z opłaconym stanowiskiem mogą również zdobywać premie za dopasowanie do zespołu kierowniczego i kwalifikować się do ponownego wejścia (patrz poniżej), oprócz wszystkich korzyści i opcji zarabiania dostępnych dla dyrektorów.

PLUS: Jeśli osiągniesz ten poziom w ciągu 180 dni od uzyskania statusu partnera stowarzyszonego, możesz otrzymać jednorazową premię promocyjną w wysokości €886 i rangę Crystal Executive (patrz strona 9).



## MOŻLIWOŚCI ZAROBKOWE DLA KADRY KIEROWNICZEJ

20% PIB

ZYSKI DETALICZNE

BEZPOŚREDNIE ZYSKI DETALICZNE

PREMIA EXECUTIVE CRYSTAL (€886)

PREMIE ZA 40 I 60 CYKLI (CZĘŚĆ PREMII ZA AWANS W RANDZE)

PREMIA ZESPOŁOWA (DO 250 CYKLI)

10% DOPASOWANEJ PREMII ZESPOŁOWEJ

RE-ENTRY

## 10% Matching Team Bonus

Gdy zostaniesz zakwalifikowany jako Executive, zostaniesz uznany za lidera w Isagenix. Poza wszystkimi innymi korzyściami, opłacani Kierownicy mają prawo do 10% Dopasowanej Premii Zespołowej od swoich osobiście zarejestrowanych opłacanych Konsultantów. Oznacza to, że możesz zarobić do 500 Cykli na Centrum Biznesowe, na Tydzień Prowizji - 250 Cykli Premii Zespołowej, plus do 250 w Dopasowanych Premiach Zespołowych (nie więcej niż 25 Dopasowanych Cykli Premii Zespołowej na tydzień prowizji na Osobiście Zarejestrowanego Konsultanta i powyżej).

**PRZYKŁAD** - Jeśli jeden z twoich osobiście zarejestrowanych konsultantów zarobi 100 cykli w jednym tygodniu prowizyjnym, ty, jako opłacany kierownik, możesz zarobić 10 dodatkowych cykli (10% ze 100 cykli osobiście zarejestrowanych konsultantów) w tym tygodniu. Zakładając, że każdy Cykl wart jest €47.84, oznacza to dodatkowe €478.40 w Dopasowanych Premiach Zespołowych tylko za ten tydzień!

## KROK 7: ZDOBĄDŹ RANGĘ PLATYNOWĄ

Kolejną zaletą zostania członkiem kadry kierowniczej jest możliwość zakwalifikowania się na stanowisko re-entry. Otwarcie stanowiska ponownego wejścia kwalifikuje członka do rangi uznania, którą nazywamy Platinum - najwyższej rangi uznania!

### Ponowne wejścia

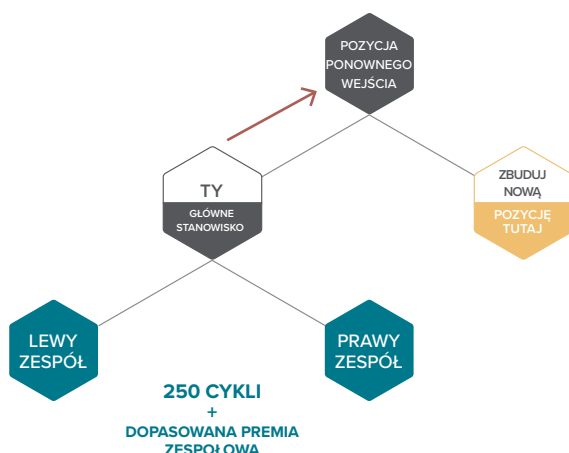
Kierownicy opłacani przez trzy kolejne miesiące, których zespół wyprodukował średnio 225 cykli w ciągu 13 tygodni, mogą ubiegać się o ponowne objęcie stanowiska. Pierwsze ponownie obejmowane stanowisko znajduje się bezpośrednio nad głównym stanowiskiem kierownika. Kolejne stanowiska są umieszczane bezpośrednio nad ostatnio zajmowanym stanowiskiem. Jeśli stanowisko re-entry zostanie zatwierdzone, stanowisko podstawowe staje się jedną ze stron zespołu sprzedażowego kierownika (tj. zespołu sprzedaży o dużym wolumenie). Oznacza to, że kierownik może wykorzystać wolumen z głównego stanowiska jako jedną z odnóg nowego stanowiska. Kwalifikacje do awansu na nowe stanowisko są takie same, jak w przypadku każdego innego nowego stanowiska.

### Jazda na rowerze dla osób powracających

Utrzymanie płatnego stanowiska kierowniczego na dowolnym stanowisku z 10 konsultantami (dowolna kombinacja z minimum 2 po jednej stronie i do 8 po drugiej) uprawnia do zdobycia do 250 cykli na wszystkich stanowiskach. Ponowne wejście zapewnia sposób na dalszy rozwój, budowanie i korzystanie ze wszystkich dostępnych kamieni milowych rozwoju, promocji i zachęt. Aby uzyskać więcej informacji, zapoznaj się z formularzem wniosku o ponowne objęcie stanowiska i Podręcznikiem Platinum.

### Executive Match

Zarabiasz w ramach programu Executive Match na swoim nowym stanowisku oprócz swojego głównego stanowiska, utrzymując płatne stanowisko Executive z 10 płatnymi konsultantami na jednym stanowisku (dowolna kombinacja z minimum 2 po jednej stronie i do 8 po drugiej) oraz 5 płatnymi konsultantami na kolejnych nowych stanowiskach



# Cechy szczególne planu wynagrodzeń Isagenix

## Rynki międzynarodowe

Partnerzy o dobrej reputacji mogą ubiegać się o zgodę na uczestnictwo w rynkach (poza ich regionem macierzystym), na których Isagenix jest legalnie zarejestrowany i oficjalnie otwarty na działalność. Aby złożyć wniosek, wystarczy wypełnić i przesłać Międzynarodowy Wniosek i Umowę Sponsorską wraz z roczną regionalną opłatą stowarzyszeniową, jeśli dotyczy. Opłata ta stanowi dodatek do wniosku o członkostwo w programie partnerskim i obejmuje dodatkowe usługi i szkolenia w ramach systemu wsparcia dla partnerów oraz spersonalizowanej strony internetowej. Jako Sponsor Międzynarodowy, stajesz się uprawniony do zarabiania prowizji w regionach międzynarodowych. Zatwierdzeni, aktywni i opłacani Konsultanci mogą zarabiać na Wolumenie Grupy wygenerowanym przez Współpracowników w ich Zespołach Sprzedaży, którzy mieszkają poza ich regionem macierzystym. Na przykład Stany Zjednoczone, Kanada i Puerto Rico to jeden region, więc partner z USA może otrzymywać GV z Kanady i Puerto Rico bez sponsoringu międzynarodowego (obowiązują ograniczenia i restrykcje, dodatkowe informacje można znaleźć na [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com)).

## POLITYKA WALUTOWA

Isagenix opracowuje mnożnik prowizji w oparciu o źródło wolumenu z każdego kraju, w którym Współpracownik prowadzi działalność. Nowy Mnożnik Prowizji będzie średnią ważoną, która jest unikalna dla ilości wolumenu pochodzącego z każdego kraju i będzie używana jako mnożnik dla ich prowizji. Nowy mnożnik prowizji będzie obliczany i aktualizowany co kwartał i będzie miał zastosowanie do każdego Partnera, którego co najmniej 10% wolumenu pochodzi spoza jego regionu.

## Gwarancja wypłaty 50% Isagenix

Isagenix oferuje swoim partnerom jeden z najbardziej przyjaznych dla dystrybutorów programów z jedną z najwyższych wypłat w branży marketingu sieciowego. Wypłacamy wynagrodzenie w wysokości 50% BV, które otrzymujemy z prowizyjnych zakupów produktów przez cały okres trwania naszego programu. W każdym okresie rozliczeniowym, w którym wypłata jest niższa niż 50%, przechowujemy saldo na naszym koncie kompensacyjnym, aby w razie potrzeby uzupełnić przyszłe wypłaty. Jednakże, aby chronić możliwości wszystkich Niezależnych Partnerów i Isagenix, firma może wypłacić maksymalnie 50% BV.

## JAK TO DZIAŁA:

Każdego tygodnia obliczana jest łączna wartość BV zakupów produktów podlegających prowizji, a 50% tej wartości jest dostępne do wypłaty w Planie Wynagrodzeń. W pierwszej kolejności firma wypłaca wszystkie obowiązujące PIB. Pozostałe środki tworzą pulę, która jest dzielona między wszystkich partnerów otrzymujących premie zespołowe (cykle) i 10% dopasowanych premii zespołowych.

**Wartość cyklu jest określana poprzez podzielenie pozostałej puli przez całkowitą liczbę cykli.**

Łączna pozostała  
wartość w dolarach

łączna liczba  
zdobytych cykli

W PULI DLA  
KAŻDEGO  
CYKLU

## MegaCycle

MegaCykl następuje na koniec dowolnego dnia, w którym zgromadzono co najmniej 100 cykli od (1) daty rejestracji lub (2) ostatniego MegaCyklu Partnera. Aby zapewnić stabilność Planu Wynagrodzeń, Isagenix zatrzyma do 150 000 punktów GV w Zespole Sprzedaży Dużego Wolumenu i wszystkie pozostałe punkty GV w Zespole Sprzedaży Małego Wolumenu na poczet następnej Premii Zespołowej. Wszelkie punkty GV powyżej 150.000 punktów GV z zespołu Major Volume Sales Team są usuwane podczas każdego MegaCycle.

## Okres karencji

W celu zakwalifikowania się do Premii Zespołowych, pięciodniowy okres karencji jest dodawany do wcześniejszego 30-dniowego wymogu przy określaniu aktywnego statusu.

## Wynagrodzenie tygodniowe

Cotygodniowe wynagrodzenie jest godną uwagi cechą Planu Wynagrodzeń Zespołu Isagenix. Tydzień prowizyjny rozpoczyna się o 12:00 (ET) w poniedziałek i trwa do 11:59:59 p.m. (ET) w następną niedzielę. Wypracowane wynagrodzenie jest wypłacane partnerom w poniedziałek następnego tygodnia (efektywnie z tygodniowym opóźnieniem).

## Nieaktywni współpracownicy

Partnerzy, którzy nie są aktywni z 100 QV, nie będą gromadzić żadnych punktów GV, a ich wstrzymany wolumen zostanie zresetowany do zera.

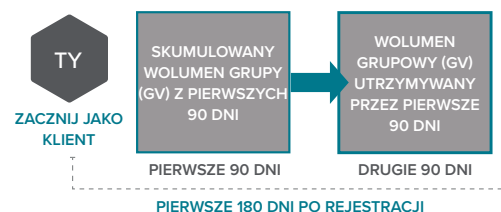
## Konsultant ds. konserwacji

Jeśli jesteś aktywny, ale nie uda ci się utrzymać kwalifikacji jako opłacany Konsultant, zachowasz istniejące punkty GV i nadal będziesz gromadzić zarówno dodatkowe punkty GV, jak i własne BV, które przekraczają 100.

## Preferowani klienci nie uczestniczą w planie wynagrodzeń

Większość naszych Członków to Klienci, którzy cieszą się naszymi produktami i nie uczestniczą w Planie Wynagrodzeń, i to jest w porządku! Jeśli klient jest zainteresowany członkostwem w programie partnerskim, może gromadzić dowolny kwalifikujący się obrót (QV) powyżej 100 QV w dowolnym 30-dniowym okresie przez 180 dni od daty dołączenia, plus obrót biznesowy (BV) przez pierwsze 90 dni jako zachętę do zostania partnerem i budowania biznesu Isagenix. Aby skorzystać ze zgromadzonych

natychmiast po dacie rejestracji. Jeśli Klient nie zostanie aktywnym Partnerem w ciągu pierwszych 90 dni od daty rejestracji, zgromadzony Wolumen Grupowy zostanie utrzymany przez dodatkowe 90 dni, po czym cały taki wolumen zostanie usunięty. Jeśli Klient zostanie Partnerem i zgromadzi Wolumen Grupowy, musi być aktywny w 100 QV w ciągu 30 dni od przejścia na status Partnera, aby kontynuować gromadzenie wolumenu. Dodatkowe informacje można znaleźć na internetowym koncie klienta.



# W skrócie: Sposoby zarabiania

	WSPÓŁPRACOWNIK	DORADCA	MANAGER	DYREKTOR	EXECUTIVE
<b>"TERAZ" PIENIĄDZE</b>					
20% PIB	Y	Y	Y	Y	Y
Zyski ze sprzedaży detalicznej	Y	Y	Y	Y	Y
Bezpośrednie zyski ze sprzedaży detalicznej	Y	Y	Y	Y	Y
<b>PIENIĄDZE BONUSOWE</b>					
Premia za awans do rangi		Y	Y	Y	Y
Kryształowe premie			Y	Y	Y
<b>DOCHÓD LEWAROWANY</b>					
Premia zespołowa (cykle)		Y (100)	Y (100)	Y (100)	Y (250)
Premia zespołowa dla kadry kierowniczej					Y

**ZYSKI DETALICZNE** – Partnerzy mogą zamawiać produkty bezpośrednio od Isagenix po obniżonych cenach i odsprzedawać je osobiście swoim klientom detalicznym. Różnica pomiędzy kosztami sprzedanych przez Partnera towarów a ceną sprzedaży jest określana jako zysk detaliczny Partnera. Należy pamiętać, że Obrót Biznesowy z dowolnych produktów zamówionych do sprzedaży detalicznej jest traktowany jako Obrót Kwalifikujący.

**DETALICZNE ZYSKI BEZPOŚREDNIE** - Partnerzy mogą również polecać lub kierować (Detalicznych Klientów Bezpośrednich) do zamawiania produktów bezpośrednio z Isagenix poprzez osobistą stronę internetową Partnera i zarabiać Detaliczne Zyski Bezpośrednie. Zyski z bezpośredniej sprzedaży detalicznej są wypłacane co tydzień i są obliczane poprzez odjęcie ceny hurtowej i opłaty administracyjnej. Obrót biznesowy ze sprzedaży bezpośredniej jest traktowany jako Obrót Kwalifikowany. Każdy wolumen przekraczający 100 QV zostanie przypisany do zespołu sprzedaży o mniejszym wolumenie, generując dodatkowy wolumen biznesowy zespołu.

**20% BONUSÓW ZA WPROWADZENIE PRODUKTU (PIBS)** - Partnerzy mogą otrzymać jednorazowy bonus za udostępnienie nowemu Członkowi kwalifikujących się do wysyłki produktów lub pakietów przy jego pierwszym zamówieniu.

**BONUSY ZESPOŁOWE** - Bonusy Zespołowe stanowią podstawę Planu Wynagrodzeń. Opłacani Konsultanci i osoby na wyższych stanowiskach są uprawnieni do otrzymywania Premii Zespołowych poprzez sprzedaż produktów w swoim Zespole Sprzedaży. Gdy partner zgromadzi co najmniej 900 punktów obrotu grupowego (GV), przy czym co najmniej 300 GV pochodzi z jednej strony zespołu sprzedaży (zespół sprzedaży o mniejszym obrocie), a 600 GV pochodzi z drugiej strony (zespół sprzedaży o większym obrocie), partner otrzymuje premię zespołową, zwaną również cyklem. Pracownik może zarobić wiele cykli każdego dnia i do 100 cykli tygodniowo. Jeśli Współpracownik osiągnie i utrzyma status opłacanego Kierownika przez cały Tydzień Prowizyjny, jest on uprawniony do zdobycia maksymalnie 250 Cykli w tym Tygodniu Prowizyjnym.

**DOPASOWUJĄCE PREMIE ZESPOŁOWE DLA WYKONAWCÓW** - Aktywni Kierownicy opłacani na podstawie umowy o pracę są uprawnieni do otrzymania 10% Dopasowującej Premii Zespołowej od cotygodniowych Premii Zespołowych wszystkich osobiście zarejestrowanych Współpracowników o randze Konsultanta opłacanego na podstawie umowy o pracę lub wyższej. Matching Team Bonus jest obliczany codziennie i wypłacany co tydzień. Kierownicy na stanowiskach płatnych mogą uzyskać maksymalnie 25 cykli dopasowania zespołu od dowolnego osobiście zarejestrowanego konsultanta i maksymalnie 250 premii za dopasowanie zespołu kierowniczego w tygodniu prowizyjnym.

**ZACHĘTY I PROMOCJE** - Isagenix może od czasu do czasu oferować dodatkowe zachęty i promocje, aby zachęcić i nagrodzić tych, którzy dzielą się produktami Isagenix z innymi. Odwiedź [EU.IsagenixBusiness.com](http://EU.IsagenixBusiness.com), aby zapoznać się z aktualnymi promocjami.

# Słowniczek

**20% BONUS ZA WPROWADZENIE PRODUKTU (PIB)** - Partnerzy są uprawnieni do uzyskania jednorazowego 20% bonusu za wprowadzenie produktu (PIB) za każdym razem, gdy nowy osobiście zarejestrowany członek dokona kwalifikującego się zakupu bezpośrednio od Isagenix w momencie rejestracji. 20% PIB nie obejmuje żadnych zniżek, kuponów, kredytów, podatków i wysyłki zastosowanych do początkowego zamówienia.

**AKTYWNY** - Dla celów Planu Kompensacyjnego, Partner jest uważany za aktywnego w danym dniu, jeśli uzyskał co najmniej 100 QV w ciągu ostatnich 30 dni.

**AKTYWNA RANGA** - Używana głównie do promocji i konkursów. Aktywna ranga Partnera opiera się na jego najniższej opłaconej randze w danym dniu w tygodniu prowizyjnym.

**STATUS AKTYWNY** - Twój status aktywny jest przypisywany każdego dnia na podstawie tego, czy spełniłeś wymagania kwalifikacyjne w bezpośrednio poprzedzającym okresie 30 dni. Aby otrzymywać wynagrodzenie inne niż Zyski detaliczne i Premie za wprowadzenie produktu, musisz pozostać aktywny. Aby zostać uznany za aktywnego Partnera w danym dniu, musisz osobiście wygenerować co najmniej 100 QV w ciągu ostatnich 30 dni. Można to osiągnąć poprzez zakup produktów (na własne potrzeby lub w celu odsprzedaży Klientom Detalicznym) lub poprzez sprzedaż bezpośrednim Klientom Detalicznym za pośrednictwem Twojej osobistej strony internetowej Isagenix.

**ASSOCIATE** - Niezależny kontrahent, który spełnił i nadal spełnia wymagania kwalifikacyjne określone w Aplikacji i Umowie Niezależnego Partnera Isagenix, w tym Zasady i Procedury Isagenix oraz Plan Wynagrodzeń. Partner jest również pierwszą rangą Planu Kompensacyjnego. Termin "Współpracownik(cy)" odnosi się ogólnie do wszystkich Współpracowników niezależnie od rangi, chyba że kontekst wskazuje, że ranga Współpracownika jest zamierzonym znaczeniem.

**SYSTEM WSPARCIA ASSOCIATE** - System wsparcia online dostępny dla każdego Partnera Isagenix w momencie rejestracji. Obejmuje on stronę internetową Współpracownika Isagenix, na której bezpośredni klienci detaliczni Współpracownika mogą kupować produkty Isagenix po cenie detalicznej i na której Współpracownik może rejestrować nowych klientów i Współpracowników. Obejmuje również dostęp do Back Office i materiałów szkoleniowych.

**BACK OFFICE** - Portal internetowy, za pośrednictwem którego Współpracownicy mają dostęp do informacji i narzędzi potrzebnych do prowadzenia działalności Isagenix.

**CENTRUM BIZNESU** - Pozycja w Drzewie Pozycjonowania Zespołu, która kwalifikuje się do generowania dochodu. Śledzi rozmieszczenie i wielkość grupy zespołów sprzedażowych.

**VOLUME BIZNESU (BV)** - Wartość punktowa przypisana do każdego produktu Isagenix podlegającego prowizji (włączając opakowania). BV służy do śledzenia i mierzenia sprzedaży produktów oraz do obliczania prowizji.

**TYDZIEŃ PROWIZJI** - Od godziny 12:00 (ET) w poniedziałek do następnej niedzieli wieczorem do godziny 23:59 (ET).

**PRODUKT PROWIZJONALNY** - produkty Isagenix, które mają przypisaną wartość punktową, służącą do obliczania prowizji i premii wypłacanych Partnerom.

**WYNAGRODZENIE** - prowizje, premie i inne świadczenia otrzymywane przez Partnera w ramach Planu Kompensacyjnego lub innych zachęt lub promocji wdrażanych przez Isagenix za sprzedaż produktów. Wynagrodzenie jest obliczane codziennie i wypłacane co tydzień, tydzień z dołu.

**KONSULTANT** - Ranga Planu Kompensacyjnego osiągnięta przez każdego Członka, który ma dwóch aktywnych Partnerów z 100 QV, jednego w Lewym Zespole Sprzedaży i jednego w Prawym Zespole Sprzedaży.

**CYKL (AKA BONUS ZESPOŁOWY)** - Gdy aktywny Konsultant lub osoba powyżej tej rangi zgromadzi 900 punktów w Wolumenie Grupy, a co najmniej 300 z tych punktów pochodzi z Zespołu Sprzedaży o Mniejszym Wolumenie,

a 600 punktów pochodzi z Zespołu Sprzedaży o Dużym Wolumenie, Partner otrzymuje Bonus Zespołowy. Premia Zespołowa jest również określana jako Cykl.

**DZIEŃ** - Od 12:00 (ET) do 23:59 (ET). **DYREKTOR** - ranga w Planie Wynagrodzeń osiągnięta przez każdego Członka, który w ciągu ostatnich 30 dni posiada co najmniej sześciu osobiście zarejestrowanych Współpracowników, którzy są jednocześnie opłacani jako Konsultanci.

**SPONSOR REJESTRUJĄCY** - osoba, która jest uznawana za osobiście rejestrującą Partnera lub Klienta.

**EXECUTIVE** - Ranga w Planie Wynagrodzeń osiągnięta przez każdego Członka, który ma 10 aktywnych Konsultantów z 100 QV, pięciu po lewej i pięciu po prawej stronie do awansu. Po awansie do rangi Executive, Członek może utrzymać status posiadając 10 aktywnych Konsultantów, w tym co najmniej dwóch w jednym zespole i ośmiu w drugim.

**EXECUTIVE MATCHING TEAM BONUS** - Premia w wysokości 10% tygodniowych premii zespołowych aktywnych opłacanych Konsultantów opłacanych przez Kierownika i wyżej. Premia jest ograniczona do nie więcej niż 25 Cykli na osobiście zarejestrowanego opłacanego Konsultanta i maksymalnie 250 Dopasowanych Cykli Zespołowych tygodniowo.

**OKRES Karencji** - Pięciodniowy okres karencji jest dodawany do 30 dni przy określaniu aktywnego statusu, łącznie 35 dni.

**WOLUMEN GRUPOWY (GV)** - całkowity wolumen biznesowy zgromadzony w organizacji marketingowej Partnera.

**LINIA SPONSOROWANIA** - linia Partnerów powyżej danego stanowiska w Zespole Sprzedaży.

**ZESPÓŁ SPRZEDAŻY O NAJWIĘKSZYM WOLUMENIE** - zespół sprzedaży posiadający w danym momencie najwięcej nieopłaconego niewykorzystanego wolumenu grupowego.

**MANAGER** - Ranga w Planie Wynagrodzeń osiągnięta przez każdego Członka, który w ciągu ostatnich 30 dni miał co najmniej dwóch osobiście zarejestrowanych Współpracowników, którzy otrzymywali wynagrodzenie jako Konsultanci w tym samym czasie.

**ORGANIZACJA MARKETINGOWA** - Klienci i Partnerzy, którzy znajdują się poniżej danego Partnera w Drzewie Pozycjonowania Zespołu Partnera i z których zakupów produktów pochodzi wynagrodzenie Partnera.

**MEGACYKL** - MegaCykl ma miejsce na koniec dowolnego dnia, w którym zgromadzono co najmniej 100 Cykli od (1) daty rejestracji Partnera lub (2) ostatniego MegaCyklu. Aby zapewnić stabilność Planu Wynagrodzeń, Isagenix zatrzyma do 150 000 punktów GV w Zespole Sprzedaży Dużego Wolumenu i wszystkie pozostałe punkty GV w Twoim Zespole Sprzedaży Małego Wolumenu na poczet następnej Premii Zespołowej. Wszelkie punkty GV powyżej 150.000 punktów GV z Twojego Zespołu Sprzedaży Dużego Wolumenu są usuwane.

**CZŁONEK** - obejmuje klientów i współpracowników, którzy utworzyli konto w Isagenix.

**MINOR VOLUME SALES TEAM** - Zespół Sprzedaży posiadający najmniej nieopłaconego, niewykorzystanego Wolumenu Grupy w danym momencie. Ranga PAID-AS - Ranga, do której kwalifikuje się Partner w danym dniu w oparciu o QV Partnera i/lub QV jego osobiście zarejestrowanych członków zespołu, jego rangę i liczbę osobiście zarejestrowanych członków zespołu.

**OSOBISTA REJESTRACJA** - Kiedy pomagasz komuś otworzyć konto członkowskie w Isagenix - jako Klient lub Współpracownik - jest on uważany za Twojego "Osobiście Zarejestrowanego" Członka i zostaje mu przypisane miejsce na Twoim Drzewie Umieszczenia w Zespole (albo w Twoim Lewym Zespole Sprzedaży, albo w Twoim Prawym Zespole Sprzedaży).

**SPONSOR MIEJSCA** - Sponsor, pod którym nowy Członek jest umieszczany bezpośrednio w drzewie umiejscowienia zespołu. Sponsor umieszczający może być również sponsorem rejestrującym.

**PLATINUM** - Najwyższy poziom uznania w Isagenix, przyznawany Współpracownikom, którzy osiągnęli płatny status Kierownika i otrzymali ponowne stanowisko.

**POZYCJA** - to miejsce, w którym umieszczani są Klienci i Współpracownicy w Drzewie Pozycjonowania Zespołu Sponsora Rejestrującego.

**IŁOŚĆ KWALIFIKUJĄCA SIĘ (QV)** - wartość punktowa przypisana do każdego produktu podlegającego prowizji (w tym pakietów). QV służy do pomiaru aktywnego statusu, rangi płatnej i kwalifikujących się rejestracji do promocji. BV i QV są podawane razem w momencie zakupu, a tam, gdzie BV może się zmniejszyć, jeśli produkt zostanie przeceniony, QV zazwyczaj nie.

**QUALIFYING VOLUME HOLDING (QVH)** - wartość QV powyżej 100, która jest utrzymywana do momentu, gdy Partner zostanie Konsultantem. Po osiągnięciu statusu Konsultanta, QVH jest stosowany do zespołu sprzedaży o mniejszym wolumenie. Ranga (Rangi) - tytuł lub status osiągnięty przez Partnera w ramach Planu Kompensacyjnego. Pięć rang w Planie Wynagrodzeń to: Współpracownik, Konsultant, Menedżer, Dyrektor i Kierownik. Ranga

**UZNANIA** - najwyższa ranga, do której zakwalifikował się Partner w ramach Planu Wynagrodzeń.

**REGION** - Kraj lub grupa krajów wyznaczonych przez Isagenix w celu rozróżnienia obszarów geograficznych świata, w których Współpracownik może sponsorować nowych Współpracowników i Klientów.

**KLIENT DETALICZNY** - Osoba, która zamawia produkty Isagenix od Isagenix po sugerowanych cenach detalicznych za pośrednictwem osobistej strony internetowej Partnera. Klienci detaliczni nie są Członkami.

**BEZPOŚREDNI KLIENT DETALICZNY** - Zysk, który Współpracownik osiąga ze sprzedaży swoim Klientom Detalicznym. Partner nie musi być aktywny, aby zarabiać na sprzedaży detalicznej.

**KLIENT DETALICZNY** - Osoba, która kupuje produkty Isagenix bezpośrednio od Partnera, a nie poprzez jego osobistą stronę internetową. Bezpośredni Klienci Detaliczni nie są Członkami.

**DETALICZNY ZYSK BEZPOŚREDNI** - Zysk, który Partner osiąga ze sprzedaży swoim bezpośrednim klientom detalicznym. Partner nie musi być aktywny, aby otrzymywać bezpośrednie zyski ze sprzedaży detalicznej.

**BONUSY ZESPOŁOWE (CYKLE)** - Gdy aktywny Konsultant lub wyższy rangą zgromadzi 900 punktów w Obrotach Grupy, a co najmniej 300 z tych punktów pochodzi od Zespołu Sprzedaży o Mniejszym Obrocie, a 600 punktów pochodzi od Zespołu Sprzedaży o Dużym Obrocie, Partner otrzymuje Bonus Zespołowy. Premia Zespołowa nazywana jest również Cyklem. Pracownik może zdobyć wiele cykli w danym dniu.

**TEAM PLACEMENT TREE** - Struktura organizacyjna używana przez Isagenix do śledzenia rejestracji i aktywności zakupowej wszystkich Klientów i Współpracowników w celu zbierania i wypłacania premii i prowizji. Drzewo rozmieszczenia jest również używane do określania kwalifikacji do rang w ramach Planu Wynagrodzeń Zespołu Isagenix.

**TYDZIEŃ** - Od godziny 12:00 (ET) w poniedziałek do następczej niedzieli do godziny 23:59 (ET).