

VERGÜTUNGSPLAN

Gültig für alle europäischen Länder von Isagenix.
Gültig ab Juni 2020.

ISAGENIX.

Die Isagenix-Leitfadendokumente beschreiben die aktuelle Unternehmenssichtweise zu einem Thema. Isagenix behält sich das Recht vor, dieses Dokument abzuändern oder gegebenenfalls zusätzliche Leitfäden bereitzustellen. Da jeder Sachverhalt anders ist, sollten Sie sich, wenn Sie Fragen hierzu haben oder dazu, wie dieser oder andere Leitfäden auf Ihre Situation anzuwenden sind, an Isagenix Compliance (Compliance@IsagenixCorp.com) wenden.

Willkommen beim Isagenix Team Vergütungsplan

Wenn Sie neu bei Isagenix sind, herzlich willkommen! Isagenix ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Gesundheits- und Wellnessbranche.

Unser Erfolg basiert auf der Bereitstellung kompromissloser Produkte und Lösungen für Verbraucher weltweit. Wir wissen auch, dass die meisten Menschen, die ihre Gewohnheiten ändern möchten, von einer Unterstützungsstruktur profitieren, um neue positive Verhaltensweisen und einen gesunden Lebensstil zu stärken. Aus diesem Grund haben wir eine Möglichkeit entwickelt, Mitglieder zu belohnen, die unsere Produkte mit anderen teilen. Für diejenigen, die damit die Geschäftsmöglichkeit von Isagenix nutzen möchten, bieten wir einen wettbewerbsfähigen Vergütungsplan an - einen der besten der Branche.

Während wir expandieren und uns weiterentwickeln, wird unser Vergütungsplan immer besser. Das können nicht alle Unternehmen von sich sagen. Der Isagenix-Vergütungsplan wurde nach soliden finanziellen Grundsätzen erstellt und auf dauerhaftem Erfolg angelegt. Seit 2002 hat Isagenix Hunderttausenden geholfen, zusätzliches Geld zu verdienen - Tausende von ihnen wurden mit über 100.000 US-Dollar und Hunderte mit mehr als 1 Million US-Dollar seit ihrem Beitritt vergütet - und dies ist nur der Anfang.

Obwohl die meisten unserer Mitglieder unsere Produkte einfach nur genießen, ohne am Vergütungsplan teilzunehmen, ermutigen wir alle, unsere innovativen Lösungen für Gewichtsmanagement sowie Energie & Leistung mit anderen zu teilen. Sie werden für ihre Bemühungen belohnt, anderen dabei zu helfen, physische und finanzielle Verbesserungen zu erfahren.

Bitte denken Sie daran, dass Ihre individuellen Ergebnisse und Ihr Erfolg von vielen Faktoren bestimmt werden, einschließlich Ihrer persönlichen Anstrengungen, Ihres Zeitaufwands, Ihrer sozialen und vertrieblichen Fähigkeiten sowie Ihres Einflussbereichs. Isagenix kann kein konkretes Verdienstlevel garantieren. Selbst Mitglieder, die viel Zeit, Mühe und persönliches Mittel investieren, erzielen möglicherweise keinen bedeutsamen Erfolg. Weitere Informationen finden Sie in unserer Broschüre Übersicht zu den Verdienstmöglichkeiten unter IsagenixEarnings.com.

Nachfolgend soll Ihnen einen Überblick sowie weitere Details zu unserem Geschäft und dem Team Vergütungsplan gegeben werden. Wir sind uns bewusst, dass der Vergütungsplan zunächst etwas überwältigend erscheint. Wenn Sie sich jedoch mit der Terminologie und den Konzepten vertraut machen, werden Sie das Potenzial erkennen, welches er zu bieten hat!

*(1) Die in dieser Veröffentlichung aufgeführten Verdienststufen für Isagenix Unabhängige Vertriebspartner [engl. Independent Associate] sind Beispiele und sollten nicht als typisch oder normal ausgelegt werden. Das Erreichen der Verdienststufen hängt von den geschäftlichen Fähigkeiten, dem persönlichen Ehrgeiz, der Zeit, dem Engagement, Fleiß und den demografischen Faktoren des einzelnen Mitglieds ab. Die durchschnittlichen Einnahmen finden Sie in der Isagenix Unabhängiger Vertriebspartner - Verdienst Übersicht unter IsagenixEarnings.com.

Der Kunde zuerst

Unabhängig davon, ob es Ihr Ziel ist, Ihr Gewicht zu kontrollieren, Muskeln aufzubauen, ein gesünderes und aktiveres Leben zu führen oder ein zusätzliches Einkommen zu erzielen, wir ermutigen alle, als Kunde zu beginnen.

Eine Person kann Isagenix-Produkte über einen Isagenix Unabhängigen Vertriebspartner kaufen oder ein Isagenix-Kundenmitgliedschaftskonto eröffnen und 10% bis 25% Rabatt auf die empfohlenen Einzelhandelspreise erhalten. Die folgende Tabelle zeigt die Varianten, aus denen ein neu registrierter Kunde bei Isagenix wählen kann:

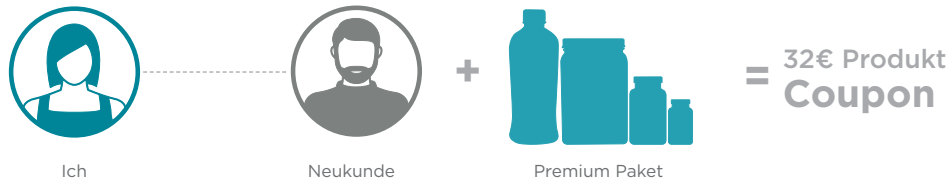
Rabatt-Modelle für neue Mitglieder

Mitgliedstyp	Vorteile	Mit Autoship	Jährlicher Mitgliedsbeitrag (inkl. Steuern)	*Rabatte	Berechtigt für weitere Rabatte und Prämien
Vorzugskunde	Am Besten	Ja	0€	auf %25 Einzelhandelspreise	Ja
	Besser	Nein	0€	auf %25 Einzelhandelspreise	Nein
Kunde	Gut	Ja oder Nein	0€	auf %10 Einzelhandelspreise	Nein

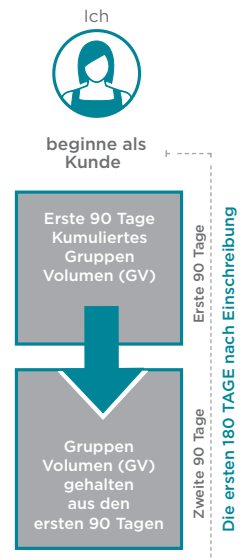
Die Preise unterliegen Rundungsunterschieden.
*Preisnachlässe in Prozent sind gerundete Angaben.

Kunden, einschließlich der Vorzugskunden, nehmen nicht am Vergütungsplan teil, erhalten jedoch möglicherweise PIR-Coupons (Produkteinführungsprämien), wenn sie andere Personen empfehlen und bei ihrer Erstbestellung ein Qualifizierungssystem kaufen

Produkteinführungsprämien sind Coupons, die für Provisionsfähige Produkte eingelöst werden können.



Weitere Informationen zu Produkteinführungsprämie (PIR) finden Sie in Ihrem Back Office. Zusätzlich zu den Produkteinführungsprämien (PIR) können Kunden in einem beliebigen Zeitraum von 30 Tagen ihr persönliches Volumen von über 100 PV sowie das Gruppenvolumen der gesamten Organisation der ersten 90 Tage aus Großzügigkeit ansammeln, sofern sich das Mitglied dafür entscheidet, Vertriebspartner zu werden, um sich ein Isagenix-Geschäft aufzubauen. Um das aufsummierte Gruppenvolumen ausschöpfen zu können, empfiehlt es sich als Kunde innerhalb von 180 Tagen unmittelbar nach dem Einschreibedatum ein Vertriebspartner-Konto zu eröffnen. Das Gruppenvolumen wird nur in den ersten 90 Tagen aufsummiert. Während des zweiten 90 Tage-Zeitraums wird sich kein weiteres Gruppenvolumen aufsummieren. Wenn ein Kunde innerhalb der ersten 90 Tage kein aktiver Vertriebspartner wird, wird das aufsummierte Gruppenvolumen weitere 90 Tage aufbewahrt. Danach verfällt das gesamte Volumen. Wenn ein Kunde ein Vertriebspartner wird und Gruppenvolumen aufsummiert hat, muss er innerhalb von 30 Tagen nach dem Wechsel zum Vertriebspartner Status mit 100 PV aktiv werden, um das Volumen weiter aufsummieren zu können. Wenn ein Kunde zum Vertriebspartner wird und Gruppenvolumen aufsummiert hat, muss er innerhalb von 30 Tagen nach dem Wechsel zum Vertriebspartner Status mit 100 PV aktiv werden, um das Volumen weiter aufsummieren zu können. Weitere Informationen finden Sie in Ihrem Online-Kundenkonto.



¹ Der Sponsor und die Organisation erhalten das volle Geschäftsvolumen, wenn Produkteinführungscoupons eingelöst werden.

Häufig verwendete Begriffe

Eine Liste der Begriffe und ihrer Bedeutung finden Sie im Glossar dieses Vergütungsplans (sowie im Isagenix-Ethikkodex und in den Mitgliedschaftsregeln). Im Vorfeld sind jedoch einige gebräuchliche Begriffe enthalten, um unser grundlegendes Konzept zu erläutern.

Geschäftsvolumen (Business Volume, BV) - Ein Punktwert, der jedem Provisionsfähigen Isagenix-Produkt (einschließlich Qualifizierungs-Pakete) zugeordnet ist. BV wird verwendet, um Produktverkäufe nachzuvollziehen und zu messen sowie um Provisionen zu berechnen. Zum Beispiel die folgende Produkt-Kombination würde 235 BV entsprechen:



Gewichtsmanagement-Premium Paket

Persönliches Volumen (PV) - Das kombinierte Geschäftsvolumen der persönlichen Bestellungen eines Vertriebspartners, das direkt bei Isagenix gekauft wurde (ob persönlich verbraucht oder an Kunden weiterverkauft).

Gruppenvolumen (GV) - Das gesamte Geschäftsvolumen, das sich in der Marketingorganisation eines Vertriebspartners aufsummiert.

Verdienstrang - Der Rang, für den sich ein Vertriebspartner qualifiziert an einen konkreten Tag basierend auf den PV des Vertriebspartners und / oder seiner Persönlich Eingeschriebenen Teammitglieder, deren Rang und der Anzahl der Persönlich Eingeschriebenen Teammitglieder.

Persönlich Eingeschrieben - Wenn Sie jemandem helfen, ein Mitgliedskonto bei Isagenix zu eröffnen – ob als Kunde oder Vertriebspartner, gilt diese Person dann als Ihr „Persönlich Eingeschriebenes“ Mitglied und bekommt einen Platz in Ihrem Team-Platzierungsbaum zugewiesen – entweder in Ihrem Linken oder in Ihrem Rechten Vertriebsteam.

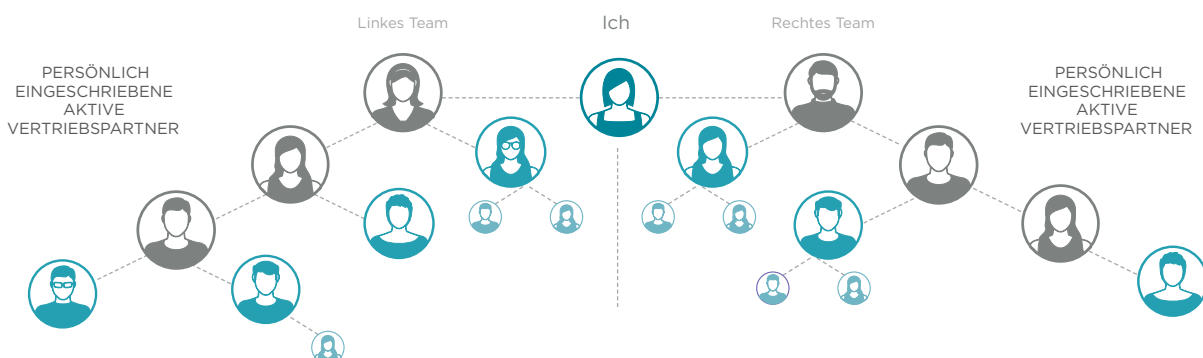
Team Platzierungsbaum - Diese Organisationsstruktur wird von Isagenix verwendet, um Neueinschreibungen, Kaufaktivitäten aller Kunden und Vertriebspartner zum Zwecke des Sammelns und Auszahlens der Boni und Provisionen zu ermöglichen. Der Team Platzierungsbaum wird auch zur Berechnung der qualifizierten Ränge verwendet innerhalb des Isagenix Team-Vergütungsplans.

Aktiver Status - Ihr Aktiver Status wird jeden Tag ermittelt basierend darauf, ob Sie die Qualifikationsanforderungen erfüllt haben in den unmittelbar vorangegangenen 30 Tagen - oder nicht. Um weitere Provisionen als nur Einzelhandelsgewinne und Produkteinführungsboni zu erhalten, müssen Sie aktiv bleiben.

Um als Vertriebspartner an einem bestimmten Datum als aktiv zu gelten müssen Sie mindestens 100 Persönliches Volumen (PV) in den letzten 30 Tagen generiert haben. Dies kann erreicht werden durch Kauf von Produkten (für den persönlichen Verbrauch oder zum Weiterverkauf an Kunden) oder durch Verkäufe an Direktkunden über Ihre persönliche Isagenix-Website.



Persönliche Bestellung / Endkundenverkäufe gesamt **100 PV/BV** in innerhalb der letzten 30 Tage.



Übersicht über den Vergütungsplan

Überblick

Der Isagenix Team Vergütungsplan ermutigt Menschen, zusammenzuarbeiten, um finanzielle Ziele zu erreichen. Bei der Registrierung werden neue Kunden und Vertriebspartner [engl. Associate] einer eindeutigen Position in der Marketingorganisation Ihres Einschreibe-Sponsors zugewiesen, die sich aus zwei Vertriebsteams oder „Beinen“ zusammensetzt, eines auf der rechten („rechtes Vertriebsteam“) und eines auf der linken Seite („Linkes Vertriebsteam“). Die Vergütung eines Vertriebspartners ergibt sich hauptsächlich aus Produktkäufen durch Mitglieder seiner Marketingorganisation. Wenn die Marketingorganisation eines Vertriebspartners wächst, werden mehr Produktkäufe getätigt und je mehr Produktkäufe getätigt werden, desto mehr Geld kann verdient werden.

Ränge

Es gibt fünf Ränge, die ein Isagenix-Vertriebspartner [Associates] erreichen kann:

- Associate
- Consultant
- Manager
- Director
- Executive

Jeder Rang bringt bestimmte Vorteile und Privilegien mit sich.

Verdienstmöglichkeiten

Isagenix bietet Vertriebspartnern verschiedene Möglichkeiten, um Geld zu verdienen:

- Einzelhandelsgewinne
- Direktverkaufsgewinne
- Produkteinführungsboni
- Teamboni - bekannt als Zyklen
- Executive Matching Team Boni
- Besondere Incentives und Werbeaktionen

Einzelhandelsgewinne – Vertriebspartner können Produkte direkt bei Isagenix zu ermäßigten Preisen bestellen und die Produkte persönlich an ihre Einzelhandelskunden weiterverkaufen. Die Differenz zwischen den Vertriebspartner-Einkaufspreis und dem Verkaufspreis wird als Einzelhandelsgewinn des Vertriebspartner bezeichnet. (Beachten Sie, dass das Geschäftsvolumen aller Produkte, die Sie für den Einzelhandelsverkauf bestellen, als persönliches Volumen behandelt wird.)

Direktgewinne aus dem Einzelhandel – Vertriebspartner können auch Direktkunden empfehlen, Produkte direkt bei Isagenix über die persönliche Website des Vertriebspartners zu bestellen und somit direkte Kundengewinne erzielen. Direkte Einzelhandelsgewinne werden durch Abzug des Großhandelspreises sowie einer Verwaltungsgebühr berechnet und wöchentlich ausgezahlt. (Das Business Volumen (BV) eines Direktverkaufs wird als Persönliches Volumen behandelt. Volumen von mehr als 100 PV - überschüssiges Volumen - wird dem schwächeren Vertriebsteam gutgeschrieben, wodurch zusätzliches Business Volumen im Team generiert wird.)

Produkteinführungsboni (PIBs) – Diese Boni werden durch das Erwerben eines Qualifizierungs-Paketes oder -systems durch ein



neues Mitglied in der Erstbestellung verdient und variieren je nach Produktpaket oder erworbenem System.

Teamboni – auch als Zyklus bezeichnet - bilden die Grundlage des Vergütungsplans. Vertriebspartner mit dem Verdienstrang Consultant und höher sind berechtigt, Teamboni durch Produktkäufe in ihrem Vertriebsteam zu verdienen. Wenn ein Vertriebspartner mindestens 900 BV im Gruppenvolumen (GV) aufsummiert, d.h. mindestens 300 BV von einer Seite des Vertriebsteams (dem Schwächeren Vertriebsteam) und 600 BV von der anderen Seite (dem Stärkeren Vertriebsteam) stammen, erhält der Vertriebspartner einen Teambonus (Zyklus). Ein Vertriebspartner kann täglich mehrmals an Zyklen verdienen und bis zu 250 mal pro Woche.

Executive Matching Team Boni – Aktive mit dem Verdienstrang eines Executives erhalten einen 10% Matching Team-Bonus auf die wöchentlichen Teamboni aller Persönlichen Eingeschriebenen Vertriebspartner mit dem Verdienstrang Consultant oder höher. Der Matching Team Bonus wird täglich berechnet und wöchentlich ausbezahlt. Mit dem Verdienstrang eines Executives können bis zu 25 Matching-Team-Zyklen von Persönlich Eingeschriebenen Consultants und maximal 250 Executive Matching-Team-Boni in jeder Provisionswoche verdient werden.

Incentives und Werbeaktionen – Isagenix bietet von Zeit zu Zeit zusätzliche Anreize und Werbeaktionen an, um diejenigen zu motivieren und zu belohnen, die Isagenix-Produkte mit anderen teilen. Zu unseren beliebtesten Anreizen und Aktionen gehören die Wettbewerbe IsaBody Challenge® und IsaRally.

Wie wird die Vergütung ausgezahlt?

Wenn Sie Ihre erste Provision oder Ihren ersten Bonus verdienen, wird automatisch ein elektronisches Zahlungskonto eingerichtet, das als IsaWallet®-Konto bezeichnet wird. Isagenix bucht die Auszahlung direkt auf Ihr IsaWallet-Konto und Sie können Ihre Einnahmen dann auf Ihr persönliches Bankkonto überweisen, Ihre nächste Bestellung damit bezahlen oder mit Ihrer Isagenix Visa®-Karte ausgeben! Isagenix zahlt wöchentlich jeden Montag – immer eine Woche im Nachhinein Hinweis: Jeder Vertriebspartner [engl. Associate], der weniger als 10€ Provision verdient hat bekommt dies erst ausgezahlt, wenn die Provisionssumme von 10€ überschritten wird.

Rang Qualifikationen und Vorteile

Associate – Schritt 1

Jede Person, die am Vergütungsplan teilnehmen möchte, kann sich durch Ausfüllen des Antrages zum Isagenix Unabhängiger Vertriebspartner [engl. Associate] bewerben. Dies ist Schritt 1 im Vergütungsplan. Mitglieder können sich bewerben, indem sie sich direkt als Vertriebspartner anmelden oder sich einfach in ihr Kundenkonto einloggen - wo sie Ihre Bestellungen aufgeben - und die notwendigen Schritte ausführen. Oder wenden Sie sich an Ihren Sponsor, um loszulegen. Wenn Sie noch kein Kunde sind, wenden Sie sich an einen unabhängigen Vertriebspartner von Isagenix, um Unterstützung bei der Einrichtung eines Mitgliedskontos zu erhalten.

Vertriebspartner profitieren nach der Einschreibung von den gleichen Preisnachlässen wie Kunden jedoch erhalten außerdem eine persönliche Website, auf der ihre eigenen Einzelhandelskunden Produkte kaufen können. Associates haben auch Zugang zu speziellen Werbeaktionen, Schulungs- und Supportmaterialien. Associates [Vertriebspartner] sind berechtigt, Einzelhandelsgewinne, Direktverkaufsgewinne und Produkteinführungsboni zu verdienen. Sie sind auch berechtigt, Gruppenvolumen aufzusummieren; es werden jedoch solange keine Teambonuszyklen generiert, bis sich ein Vertriebspartner für den Verdienstrang des Consultants oder höher qualifiziert.

Bitte beachten Sie, dass Mitglieder, die sich im Vereinigten Königreich direkt als Associates anmelden, der £200/7-Tage-Regel* unterliegen.

Consultant – Schritt 2

Wenn Sie Produkte aktiv über das System "Ich teile, sie teilen, wiederholen" empfehlen, können Sie zu Schritt 2, dem Consultant, übergehen. Werden Sie Consultant, indem Sie 100 PV ansammeln und ein Minimum von 100 BV von persönlich eingeschriebenen Mitgliedern in jedem Ihres linken und rechten Vertriebsteams innerhalb der letzten 30 Tage vorweisen können, wie unten dargestellt:



Sobald Sie sich als Consultant qualifiziert haben, belohnt Isagenix Sie mit einem 40€ Rangaufstiegsbonus.***Sie können auch 81€ für jeden persönlich eingeschriebenen Associate verdienen (für bis zu 20 persönlich eingeschriebene Associates), bei deren Aufstieg zum Consultant Sie mitwirken. Zusätzlich zu den Verdienstmöglichkeiten, die Sie als Associate haben, können Consultants an einer weiteren Verdienstmöglichkeit verdienen. Hier kommen Ihre Teamboni (oder Zyklen) ins Spiel!

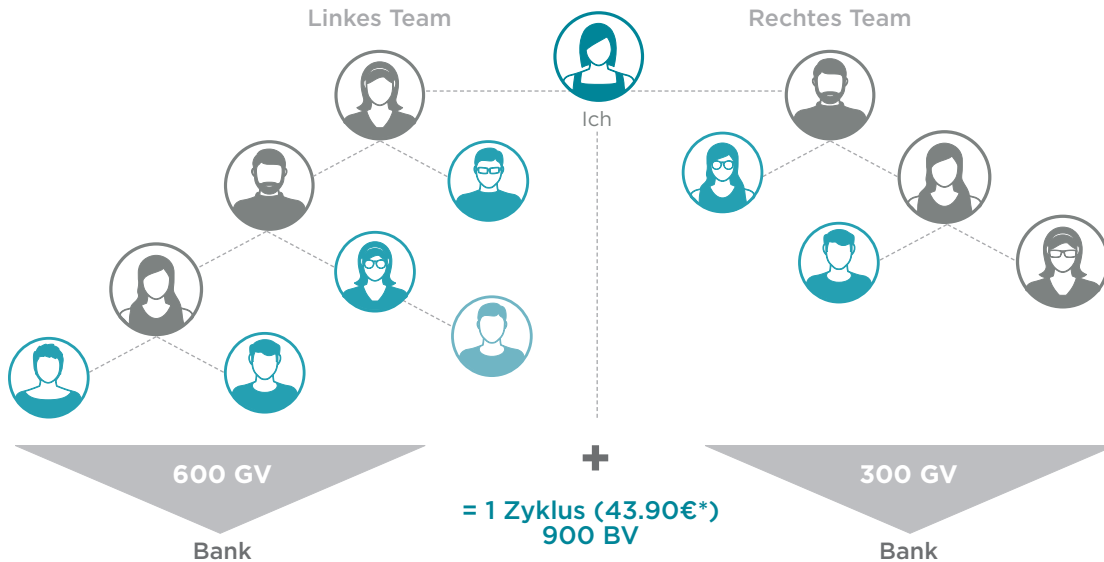
*Die £200-Regel wurde 2007 vom High Court im Vereinigten Königreich für die Direktvertriebsbranche eingeführt, um neue Associates und Vertriebspartner auf einen Höchstbetrag von £200 innerhalb der ersten 7 Tage nach dem Einsteigen einschließlich Steuern, Versand, Gebühren usw. zu beschränken. Dies ist keine Regel, die von Isagenix eingeführt wurde; alle Unternehmen im Vereinigten Königreich müssen diesem Beispiel folgen.

**Persönliches Volumen (PV) kann aus persönlichen Einkäufen (für den persönlichen Gebrauch oder Einzelhandelsverkäufe) akkumuliert werden.

***Rangaufstiegsboni sind verkaufsfördernde Anreize, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verfügbar sind; sie gelten nicht als direkter Bestandteil des Vergütungsplans und können von Isagenix jederzeit geändert, angepasst oder aufgehoben werden.

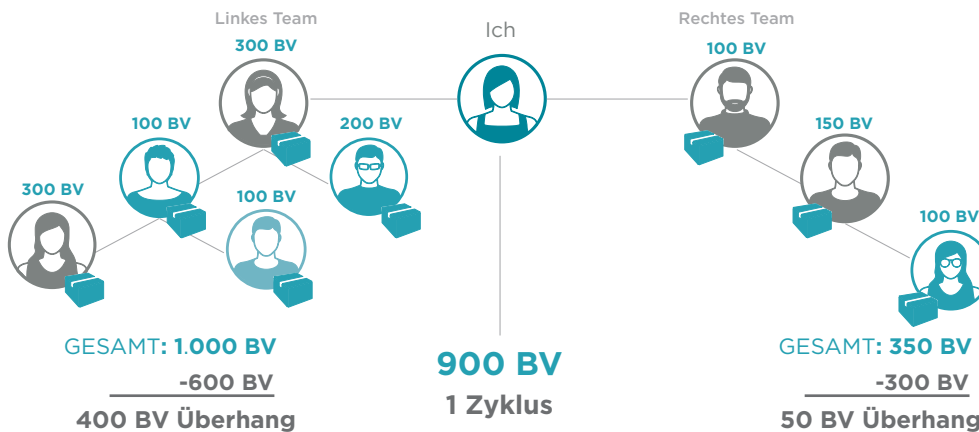
Wie sieht ein Teambonus (Zyklus) aus?

Stellen Sie sich Ihre Organisation mit einem Geschäftsvolumen-Bankkonto unter jedem Ihrer linken und rechten Vertriebsteams vor. Da Verkäufe überall in Ihrer Marketingorganisation stattfinden, unabhängig davon, ob Sie diese Personen persönlich eingeschrieben haben oder nicht, akkumulieren BV-Punkte auf jedem dieser Geschäftsvolumen-Bankkonten. Jedes Mal, wenn Sie als Verdienstrang Consultant eine Gesamtsumme von mindestens 600 BV auf der einen Seite und 300 BV auf der anderen Seite aufsummieren verdienen Sie an einem Zyklus, was 43,90* € entspricht..



Nehmen wir an, Sie haben 1.000 BV in Ihrem linken Vertriebsteam und 250 BV in Ihrem rechten Vertriebsteam angesammelt, wobei eine neue Bestellung von 100 BV von Ihrem rechten Vertriebsteam eingeht, so dass Sie nun 350 BV auf der rechten Seite vorfinden. Da Sie mindestens 600 BV auf der linken und mindestens 300 BV auf der rechten Seite angesammelt haben, kommt es zu einem Zyklus.

Sobald dies geschieht, werden die 600 BV und 300 BV abgezogen, so dass Sie ein sogenanntes "Überhang-Volumen" von 400 BV auf der linken und 50 BV auf der rechten Seite haben:



#1 Das Wichtigste in Kürze

Die wahre Stärke des Vergütungsplans liegt im Aufbau eines Teams von Vertriebspartnern [engl. Associates], die Isagenix-Produkte verkaufen. Ihr Ziel sollte es sein, weitere Partner zu finden, zu schulen und dabei zu unterstützen, die Produkte mit so vielen Kunden wie möglich zu teilen.

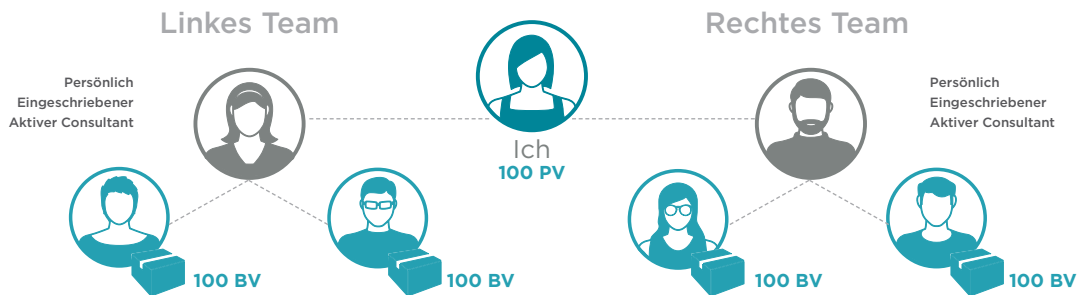
Dieses 'Überhang-Volumen' wird sich weiter aufsummieren, solange Sie mit dem Verdienstrang eines Consultant aktiv bleiben oder bis sich ein Mega-Zyklus ereignet (siehe Seite 10). Vertriebspartner können auch Business Volumen aufsummieren, indem sie einfach aktiv bleiben. Solange Sie jedoch nicht den Rang des Consultant haben, sind Sie nicht berechtigt, an den Teambonuszyklen zu verdienen.

Zyklen werden täglich kalkuliert und wöchentlich ausbezahlt. Da Sie in Ihrer gesamten Marketingorganisation, unabhängig davon, wie tief diese wächst, Verkäufe aufsummieren, können Sie an mehreren Zyklen pro Tag verdienen - bis zu 250 Mal pro Provisionswoche.

* Die in diesem Dokument angegebenen Beträge werden mit einem Umrechnungskurs von 1,23 USD in EUR berechnet. Bitte beachten Sie, dass dies kein fester Wechselkurs ist.

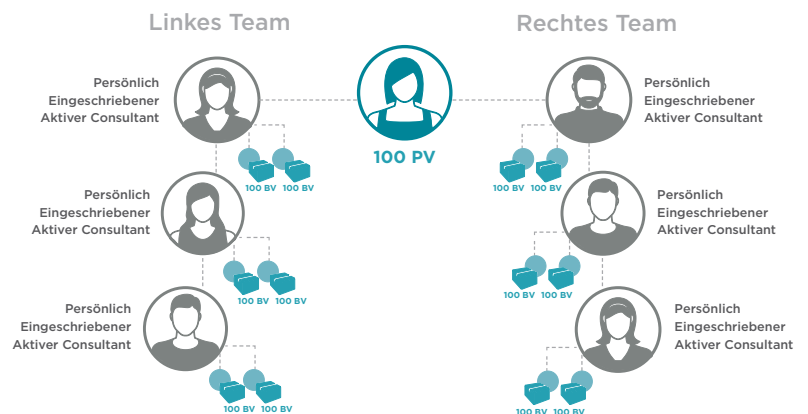
Manager - Schritt 3

Sie können sich als Manager qualifizieren, indem Sie innerhalb der letzten 30 Tage den Verdienstrang eines Consultant zusammen mit mindestens zwei Persönlich Eingeschriebenen vom Verdienstrang Consultant vorweisen. Es kommt darauf an, dass Sie die Produkte mit anderen teilen (Ich teile), die am Ende dasselbe tun wie Sie (Sie teilen). (Wenn Sie innerhalb von 60 Tagen ab der Einschreibung als Vertriebspartner zum Manager werden, können Sie den Crystal Manager erreichen und sich damit den 203 Euro Crystal Manager Bonus verdienen*.)



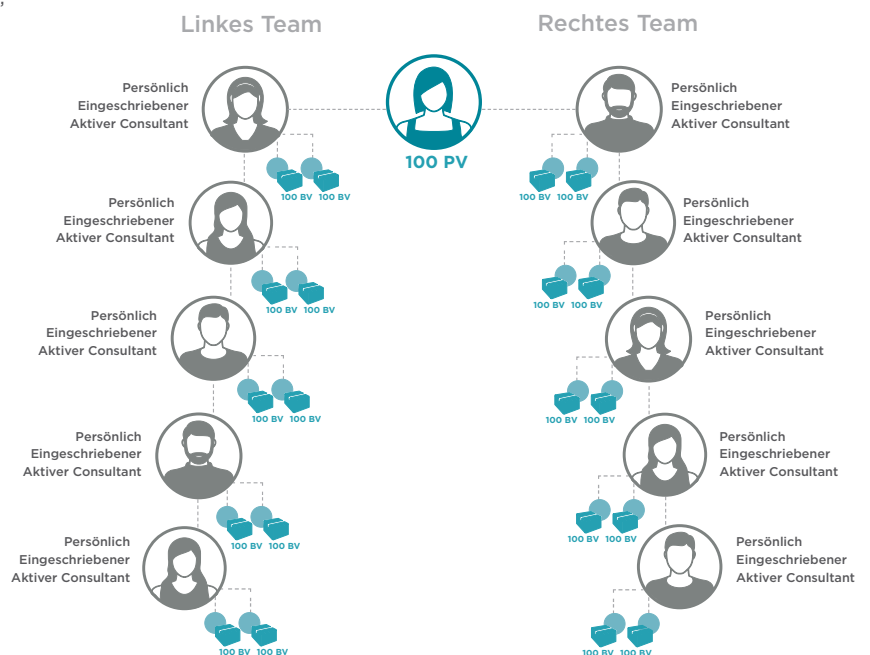
Director - Schritt 4

Sie können sich als Director qualifizieren, indem Sie innerhalb der letzten 30 Tage den Verdienstrang Consultant halten mit mindestens sechs Persönlich Eingeschriebenen Vertriebspartnern, die alle vom Verdienstrang Consultant sind. (Isagenix bietet eine Aktion an, die einen 609 Euro Crystal Director Bonus zahlt, wenn Sie innerhalb von 120 Tagen* sechs Persönlich Eingeschriebene Consultants in Ihrem Team haben.)



Executive - Schritt 5

Nach dem Director besteht Ihr nächster Schritt darin, Executive zu werden. Qualifizieren Sie sich für den Executive, indem Sie innerhalb der letzten 30 Tage gleichzeitig mit mindestens 10 Persönlich Eingeschriebenen Vertriebspartnern mit dem Verdienstrang Consultant aktiv sind (mindestens fünf in Ihrem linken und fünf in Ihrem rechten Vertriebsteam). Wenn Sie den Executive erreichen eröffnen sich zusätzlich zu allen Vorteilen und Verdienstmöglichkeiten eines Directors auch die sogenannten Matching-Boni und Re-Entry Positionen (siehe Seite 8). (Wenn Sie diesen Rang innerhalb von 180 Tagen nach Ihrer Registrierung als Associate erreichen, erhalten Sie einen zusätzlichen Aufstiegsbonus von 813 € und den Rang eines Crystal Executive*.)



* Crystal Boni sind ein Werbeanreiz, der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verfügbar ist. Sie gelten nicht als direkter Bestandteil des Vergütungsplans und können von Isagenix jederzeit geändert, modifiziert oder eingestellt werden. Zeitraumberechnungen beginnen an dem Datum, an dem Sie sich als Associate anmelden. Die in diesem Dokument angegebenen Beträge werden mit einem Umrechnungskurs von 1,23 von USD in EUR umgerechnet. Bitte beachten Sie, dass dies kein fester Wechselkurs ist.

10% Matching Team Bonus

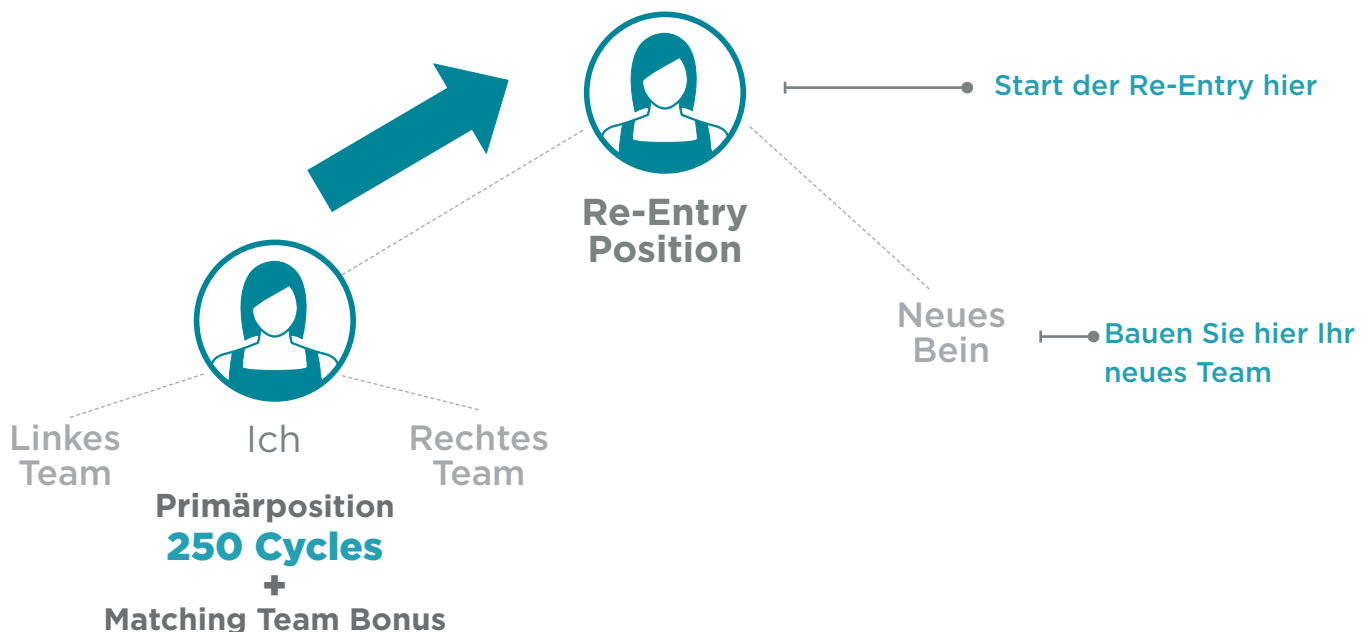
Sobald Sie sich als Executive qualifiziert haben, werden Sie bei Isagenix als Führungskraft ausgezeichnet. Zusätzlich zu allen übrigen Leistungen haben Verdienstrang-Executives Anspruch auf den 10%igen Matching-Team-Bonus für ihre Persönlich Eingeschriebenen Verdienstrang-Consultants und höher. Das bedeutet, dass Sie bis zu 500 Zyklen pro Business Center pro Provisionswoche verdienen können - 250 Teambonuszyklen plus bis zu 250 Matching-Team-Boni. (Nicht mehr als 25 Matching-Team-Bonuszyklen pro Provisionswoche pro Persönlich Eingeschriebenem Consultant und höher).

Beispiel - Wenn einer Ihrer Persönlich Eingeschriebenen Consultants in einer Provisionswoche 100 Zyklen verdient, können Sie mit dem Verdienstrang Executive in dieser Woche 10 weitere Zyklen (10 Prozent von den 100 Zyklen des PEC) verdienen. Angenommen, jeder Zyklus ist 43,90 €* wert, dann sind dies zusätzliche 439 €* an Matching-Team-Boni allein für diese Woche!

Durchatmen! - Sie schaffen das!
Wenn dies alles überwältigend erscheint, ist das völlig in Ordnung! Wir erwarten nicht, dass Sie über Nacht zum Experten werden. Aus diesem Grund bieten wir zusätzliche Unterlagen auf IsagenixBusiness.com sowie weitere eingehende Intensivtrainings auf unseren Veranstaltungen!

Re-Entry-Positionen

Für drei aufeinander folgende Monate bezahlte Verdienstrang-Executives, deren Team innerhalb von dreizehn Wochen durchschnittlich 225 Zyklen erbracht hat, können eine Re-Entry-Position beantragen. Die erste Re-Entry-Position würde sich unmittelbar über der bestehenden Position des Executives befinden (Primärposition). (Spätere Re-Entry-Positionen würden sich unmittelbar über der letzten Re-Entry-Position befinden, die wiederum zur Primärposition wird). Wenn die Re-Entry-Position bewilligt wird, wird die Primärposition zur linken oder rechten Seite des Vertriebsteams des Executives (d.h. des Starken Vertriebsteams). Das bedeutet, dass ein Executive das Volumen aus der Primärposition als ein Bein der neuen Re-Entry-Position nutzen wird. Die Qualifikationen für den Aufstieg für eine neue Re-Entry-Position sind die gleichen wie für jede andere neue Position. Der Re-Entry-Position bietet die Möglichkeit, weiter zu wachsen, aufzubauen und sogar von allen Wachstumsmeilensteinen, Aufstiegsmöglichkeiten und Anreizen zu profitieren. (Weitere Informationen finden Sie im Formular Antrag auf Wiedereinstiegsposition und im Platinum-Handbuch).



* Die in diesem Dokument angegebenen Beträge werden mit einem Umrechnungskurs von 1,23 USD in EUR umgerechnet. Bitte beachten Sie, dass dies kein fester Wechselkurs ist.

Platinum-Auszeichnungsrang - Schritt 6

Ein weiterer Vorteil, wenn man sich als Executive qualifiziert oder eine Wiedereinstiegsposition innehat, ist, dass man den Anerkennungsrang erhält, der als Platinum bezeichnet wird. Platinum ist der höchste Auszeichnungsrang! Der Platinum-Status bringt zusätzliche Vergünstigungen und Vorteile außerhalb des Vergütungsplans mit sich!

Besondere Anreize & Förderungen

Der großartigste Weg unserer Verdienstmöglichkeiten geht über unsere zahlreichen Prämienprogramme und Sonderaktionen, an denen Sie teilnehmen können. Die IsaBody Challenge® belohnt Teilnehmer mit Preisen für die Transformation ihres Körpers und ihres Lebens. Doch Isagenix hat noch weitere Aktionen, wie z.B. VIP-Ausflüge, Prämienreisen, Verleihungen, Bargeldprämien und vieles mehr. Besuchen Sie Ihr Back Office unter der Rubrik ‚Wettbewerb und Aktionen‘ oder IsagenixBusiness.com, um sich über alle Sonderaktionen und Prämienprogramme zu informieren, die Isagenix derzeit zu bieten hat.

Auszeichnungsprogramme

Isagenix ist davon überzeugt, dass die Vertriebspartner und Führungskräfte für ihre Leistungen Auszeichnungen verdienen. Wenn Sie im Rang aufsteigen, erhalten Sie ein Pin, mit denen wir Ihre Erfolge und Meilensteine würdigen.

Sobald Sie sich als Consultant qualifiziert haben, sind Sie berechtigt an unserer zusätzlichen Auszeichnung, dem Silver-Circle-Programm, teilzunehmen.

Silver Circle – das Silver-Circle-Programm zeichnet vom Verdienstrang Consultant bis zum Director alle aus, die weitere Stufen des Vergütungsplans erklimmen. Sobald ein weiterer ‚Star‘ erreicht wird, werden Sie mit einer neuen Anstecknadel zur Erinnerung an Ihren Erfolg ausgezeichnet.

So funktioniert es:

1	STAR SILVER CIRCLE	10 ZYKLEN
2	STAR SILVER CIRCLE	20 ZYKLEN
3	STAR SILVER CIRCLE	40 ZYKLEN
4	STAR SILVER CIRCLE	60 ZYKLEN
5	STAR SILVER CIRCLE	100 ZYKLEN
6	STAR SILVER CIRCLE	150 ZYKLEN
7	STAR SILVER CIRCLE	200 ZYKLEN
8	STAR SILVER CIRCLE	250 ZYKLEN

Sobald Sie sich als Executive qualifiziert haben, sind Sie berechtigt an unserer zusätzlichen Auszeichnung, dem Golden-Circle-Programm, teilzunehmen.

Golden Circle – das Golden-Circle-Programm zeichnet ab dem Verdienstrang Executive alle aus, die weitere Stufen des Vergütungsplans erklimmen. Sobald ein weiterer ‚Star‘ erreicht wird, werden Sie mit einer neuen Anstecknadel zur Erinnerung an Ihren Erfolg ausgezeichnet.

So funktioniert es:

1	STAR GOLDEN CIRCLE	10 ZYKLEN
2	STAR GOLDEN CIRCLE	20 ZYKLEN
3	STAR GOLDEN CIRCLE	40 ZYKLEN
4	STAR GOLDEN CIRCLE	60 ZYKLEN
5	STAR GOLDEN CIRCLE	100 ZYKLEN
6	STAR GOLDEN CIRCLE	150 ZYKLEN
7	STAR GOLDEN CIRCLE	200 ZYKLEN
8	STAR GOLDEN CIRCLE	250 ZYKLEN

Hinweis: Zu Auszeichnungszwecken zählt Isagenix verschiedene vergütungsrelevante Aktivitäten zusammen und berechnet einen entsprechenden Wert, um die wöchentlichen Gesamtzyklen zu bestimmen. Diese verschiedenen Aktivitäten werden in der Provisionswoche, in der sie verdient wurden, in einen entsprechenden Zykluswert umgewandelt und zu den Teamboni und Matching-Teambonuszyklen für diese Provisionswoche hinzugefügt.

Sobald Sie sich als Platinum qualifiziert und bestätigt wurden, können Sie im Rahmen unseres Platinum- Programms an zusätzliche Auszeichnungen teilnehmen.

Platinum – Verdienstrang Executives, die sich für eine Re-Entry-Position qualifizieren, werden automatisch auf die Platinum-Ebene gehoben.

So funktioniert es:

7	STAR PLATINUM	200 ZYKLEN
8	STAR PLATINUM	250 ZYKLEN
9	STAR PLATINUM	300 ZYKLEN
10	STAR PLATINUM	350 ZYKLEN
11	STAR PLATINUM	400 ZYKLEN
12	STAR PLATINUM	450 ZYKLEN
13	STAR PLATINUM	500 ZYKLEN
14	STAR PLATINUM	550 ZYKLEN
15	STAR PLATINUM	600 ZYKLEN
16	STAR PLATINUM	650 ZYKLEN
17	STAR PLATINUM	700 ZYKLEN
18	STAR PLATINUM	750 ZYKLEN
19	STAR PLATINUM	800 ZYKLEN
20	STAR PLATINUM	850 ZYKLEN

Star Executive – Unser Star Executive-Programm zeichnet Executives aus, die ihren Persönlich Eingeschrieb enen Vertriebspartnern helfen, Executives zu werden. Für jeden Persönlich Eingeschriebenen Vertriebspartner, der den Executive erreicht, erhalten Sie einen weiteren Star und eine Anstecknadel zur Erinnerung an Ihren Aufstieg.

ISAGENIX MILLIONÄRE – Vertriebspartner [engl. Associates], die seit ihrem Eintritt bei Isagenix 1 Million US-Dollar oder mehr verdient haben, werden mit einer eleganten Anstecknadel ausgezeichnet. Die Einkünfte spiegeln Bruttobeträge wider, die keine Geschäftsausgaben enthalten. Durchschnittseinkommen finden Sie unter IsagenixEarnings.com. Diese Associates werden durch die Aufnahme in den Isagenix Legacy Club geehrt.

Besondere Funktionen des Isagenix-Vergütungsplans

Internationale Märkte

Vertriebspartner mit gutem Ruf können die Erlaubnis zur Beteiligung an Märkten (außerhalb ihrer Heimatregion) beantragen, in denen Isagenix bereits rechtlich für den Handel registriert und offiziell für den Geschäftsbetrieb geöffnet ist. Um sich zu bewerben, füllen die Vertriebspartner einfach den Internationalen Sponsor-Antrag und Vereinbarung aus und reichen ihn, sofern zutreffend, zusammen mit Entrichtung einer jährlichen Landes-Mitgliedsgebühr ein. Diese Gebühr ist zusätzlich zu Ihrem Vertriebspartner-Vertrag und beinhaltet zusätzliche Services und Schulungen in Ihrem Associate Support System und auf Ihrer personalisierten Website. Als Internationaler Sponsor können Sie Provisionen aus internationalen Märkten verdienen. Die zugelassenen Aktiven Verdienstrang Consultants und höher können an dem Gruppenvolumen verdienen, das von Vertriebspartnern in ihren Vertriebssteams generiert wird, die außerhalb ihres Heimatlandes leben. (Es gelten Rahmenbedingungen und Einschränkungen. Weitere Informationen finden Sie unter IsagenixBusiness.com.)

Richtlinie für Wechselkurse

Isagenix hat einen Provisionsmultiplikator entwickelt basierend auf dem Bestell-Volumen aus jedem Land, in dem der Vertriebspartner geschäftlich tätig ist. Der neue Provisionsmultiplikator wird ein gewichteter Durchschnitt sein, der speziell für die Höhe des aus jedem Land generierten Volumens ist und als Multiplikator für Ihre Provisionen verwendet wird. Der neue Provisionsmultiplikator wird vierteljährlich berechnet sowie aktualisiert und gilt für alle Vertriebspartner, deren Volumen zu mindestens 10 Prozent oder mehr von außerhalb ihres Heimatlandes stammt.

Lifestyle Rewards (Autoship) Programm

Dies ist ein praktisches Programm, bei dem jeden Monat eine von Ihnen im Voraus platzierte Bestellung verschickt wird. Autoship-

Bestellungen bieten Mitgliedern zusätzliche Einsparungen und Komfort.

Isagenix 50% Auszahlungsgarantie

Isagenix bietet seinen Vertriebspartnern eines der vertriebsfreundlichsten Programme mit einer der stärksten Auszahlungen in der Network-Marketing-Branche. Wir zahlen den Vertriebspartnern Vergütung in Höhe von 50 % der BV Punkte, die wir während der Laufzeit unseres Programms beim Verkauf von provisionsfähigen Produkten generieren. Für jeden Abrechnungszeitraum, in dem die Auszahlung unter der 50% Marke liegt, halten wir dieses Guthaben auf unserem Vergütungskonto, um zukünftige Auszahlungen bei Bedarf zu ergänzen. Um jedoch das Geschäft aller Unabhängigen Vertriebspartner und Isagenix selbst zu schützen, verfügt das Unternehmen über eine Auszahlungsobergrenze von 50% der BV Punkte.

So funktioniert's:

Jede Woche wird das gesamte BV der provisionsfähigen Produktkäufe berechnet und 50 Prozent dieses Wertes stehen zur Auszahlung im Vergütungsplan zur Verfügung. Das Unternehmen zahlt zunächst alle anwendbaren PIBs aus. Die verbleibenden Beträge bilden einen Pool, der auf alle Vertriebspartner [Associates] aufgeteilt wird, die Teamboni (Zyklen) und 10% Matching-Team-Boni verdienen. **Der Zyklus-Wert wird bestimmt, indem der übrige Pool durch die Gesamtzahl der Zyklen geteilt wird.**

$$\frac{\text{Summe der verbleibenden Pool Dollar}}{\text{Gesamtanzahl verdienender Zyklen}} = \text{Wert für jeden Zyklus}$$

Mega-Zyklus

Ein Mega-Zyklus findet am Ende eines Tages statt, an dem (1.) seit dem Einschreibedatum des Vertriebspartners oder (2.) seit dem letzten Mega-Zyklus mindestens 100 Zyklen aufsummiert wurden. Um die Stabilität des Vergütungsplans zu gewährleisten, lässt Isagenix bis zu 150.000 GV in Ihrem Starken Vertriebssteam und alle verbleibenden GV in Ihrem Schwachen Vertriebssteam, um Ihren nächsten Teambonus zu verdienen. Alle GV von Ihrem Starken Vertriebssteam, die über 150.000 GV hinausgehen, werden nicht mehr berücksichtigt.

Verlängerungsfrist

Für die Berechnung der Teamboni wird eine Frist von fünf Tagen zu dem vorangegangenen 30-Tage-Qualifikationszeitraum zur Bestimmung des aktiven Status hinzugefügt.

Wöchentliche Auszahlung

Die wöchentliche Auszahlung ist ein elementares Merkmal des Isagenix Team Vergütungsplans. Eine Provisionswoche läuft von Montag um Mitternacht (ET-Zeit) bis Sonntag um 23:59 Uhr (ET-Zeit). Die verdiente Provision wird am Montag der darauffolgenden Woche an Associates ausgezahlt (effektiv eine Woche im Nachhinein).

Inaktive Vertriebspartner

Vertriebspartner [Associates], die nicht aktiv sind, können keinerlei GV kumulieren und das Überhang-Volumen wird auf Null zurückgesetzt.

Den Consultant halten

Wenn Sie aktiv, aber nicht als Verdienstrang Consultant qualifiziert sind, behalten Sie das vorhandene GV und können weiterhin sowohl weiteres GV als auch Ihr eigenes PV, das mehr als 100 PV beträgt, aufsummieren.

Glossar

Aktiv – Für die Zwecke des Vergütungsplans gilt ein Vertriebspartner an einem bestimmten Tag als Aktiv, wenn er in den letzten 30 Tagen mindestens 100 PV in seinem Persönlichen Volumen (PV) vorweist.

Aktiver Rang – Wird hauptsächlich für Sonderaktionen und Prämien verwendet. Der Aktive Rang eines Vertriebspartners basiert auf seinem Verdienstrang an einem bestimmten Tag in einer Provisionswoche.

Associate [Vertriebspartner] – Ein unabhängiger Vertragspartner, der die im Antrag und der Vereinbarung für Unabhängige Vertriebspartner von Isagenix festgelegten Zulassungsvoraussetzungen einschließlich der Richtlinien und Grundsätze sowie die des Vergütungsplans erfüllt hat und auch weiterhin erfüllt. Associate ist auch der erste Rang im Vergütungsplans. Der Begriff „Associate“ bezieht sich im Allgemeinen auf alle Vertriebspartner unabhängig vom Rang, es sei denn, der Kontext gibt an, dass der Rang des Associate die beabsichtigte Bedeutung ist. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird einheitlich vom Vertriebspartner gesprochen.

Associate Back Office (ABO) – Das Online-Portal, über das Vertriebspartner (Associates) Zugriff auf Informationen und Tools haben, die für den Betrieb ihres Isagenix-Geschäfts hilfreich sind.

Associate Support System – Das Online-Support-System, das jedem Isagenix Vertriebspartner ab seiner Registrierung zur Verfügung steht. Es enthält eine Isagenix Vertriebspartner-Website, auf der die direkten Einzelhandelskunden eines Vertriebspartners Isagenix-Produkte zum Einzelhandelspreis erwerben und auf der ein Vertriebspartner neue Kunden und Vertriebspartner einschreiben kann. Es umfasst auch den Zugriff auf das Associate Back Office und Schulungsmaterialien.

Autoship – Ein optionales komfortables Programm, mit dem eine im Voraus getätigte Bestellungen jeden Monat automatisch an einem ausgewählten Datum versendet werden kann. Das Autoship-Programm bietet Mitgliedern, die sich für eine Teilnahme entscheiden, zusätzliche Einsparungen und Komfort.

Business-Building-Aktivität – Das Einschreiben eines neuen Kunden oder Vertriebspartners, das Erhalten von Provisionszahlungen, Rangaufstiege oder die Teilnahme an oder der Abschluss anderer geschäftsbezogener Aktivitäten, die von Isagenix festgelegt werden.

Business Center – Eine Position im Team Platzierungsbaum, die zur Erzielung von Provision berechtigt ist. Es ermöglicht das Nachvollziehen der Einschreibungen und Provisionsberechnungen aus dem Gruppenvolumen der Vertriebssteams.

Geschäftsvolumen (Business Volume, BV) – Ein Punktwert, der jedem provisionsfähigen Produkt zugeordnet ist.

Provisionswoche – Von Montag um Mitternacht (ET-Zeit) bis Sonntag um 23:59 Uhr (ET-Zeit).

Provisionsfähiges Produkt – Verbrauchbare Isagenix-Produkte, denen ein Punktwert zugewiesen wurde, um Provisionen und Boni zu berechnen, die an Vertriebspartner ausgezahlt werden.

Vergütung – Die Provisionen, Boni und sonstigen Leistungen, die ein Vertriebspartner im Rahmen des Vergütungsplans oder durch andere von Isagenix für den Verkauf von Produkten eingeführte Prämien oder Sonderaktionen erhält. Die Vergütung wird täglich berechnet und wöchentlich ausgezahlt, und zwar eine Woche im Nachhinein.

Consultant – Der zweite Rang des Isagenix Team Vergütungsplans.

Crystal Manager – Wenn ein Mitglied innerhalb von 60 Tagen nach seiner Einschreibung als Vertriebspartner zwei Persönlich Eingeschriebene Consultants hat. Wird auch als „You Share - They Share“ [“Ich teile - sie teilen“] bezeichnet.

Crystal Director – Wenn ein Mitglied innerhalb von 120 Tagen nach seiner Einschreibung als Vertriebspartner sechs Persönlich Eingeschriebene Consultants hat. Wird auch als „You Share - They Share“ [“Ich teile - sie teilen“] bezeichnet.

Crystal Executive – Wenn ein Mitglied innerhalb von 180 Tagen nach seiner Einschreibung zehn Persönlich Eingeschriebene Consultants hat (fünf im rechten Team, fünf im linken Team). Wird auch als [“Ich teile - sie teilen“] bezeichnet.

Zyklus – Siehe Teambonus.

Tag – Von Mitternacht bis 23:59 Uhr (ET).

Director – Der vierte Rang im Vergütungsplan.

Einschreibender Sponsor – Die Person, der die Persönliche Einschreibung eines Vertriebspartners oder Kunden getätigt hat.

Überschuss-Volumen – PV, die über die 100 Punkte hinausgehen, die in den vorangegangenen 30 Tagen zur Erfüllung der aktiven Anforderung verwendet wurden, wird zum Zeitpunkt der Vertriebspartner-Bestellung im Schwächeren Vertriebssteam aufsummiert.

Executive – Der fünfte Rang im Vergütungsplan.

Executive Matching Team Bonus – Ein aktiver nach Verdienstrang bezahlter Executive bekommt 10% der wöchentlichen Teamboni von seinen aktiven, von ihm Persönlich Eingeschriebenen Verdienstrang-Consultants und höher. Der Bonus ist auf maximal 25 Zyklen pro Persönlich Eingeschriebenem Consultant und auf maximal 250 Matching Teamzyklen pro Woche begrenzt.

Verlängerungsfrist – Bei der Bestimmung des aktiven Status wird eine Nachfrist von fünf Tagen zu den 30 Tagen hinzugefügt, die insgesamt 35 Tage ergeben.

Gruppen Volumen (GV) – Das Gesamt-BV, das sich in den Linken und Rechten Vertriebssteams eines Vertriebspartners aufsummiert.

Überhang-Volumen – Unbezahltes GV in jedem der beiden Vertriebssteams eines Vertriebspartners, das sich für den nächsten zu verdienenden Teambonus (Zyklus) aufsummieren kann.

Heimatregion – Die Isagenix-Region, die das Land oder Gebiet umfasst, in dem der Vertriebspartner zum Zeitpunkt seiner Einschreibung seinen Wohnsitz hat. Ein Vertriebspartner kann neue Mitglieder in seiner Heimatregion einschreiben, ohne einen Antrag als Internationaler Sponsor zu stellen und genehmigt zu bekommen.

Internationaler Sponsor – Ein Vertriebspartner, der die Genehmigung erhalten hat, Vertriebspartner und Kunden in anderen Regionen einzuschreiben als der Heimatregion des einschreibenden Vertriebspartners, und der für den Verkauf von Produkten in dieser/diesen anderen Region(en) eine Provision erhalten kann.

Antrag für Vereinbarung des Internationalen Sponsorings – Der Antrag und die Vereinbarung, die ein Vertriebspartner [Associate] als eine der Voraussetzungen für die Aufnahme als Internationaler Sponsor ordnungsgemäß ausfüllen und bei Isagenix einreichen muss.

IsaWallet – Mit IsaWallet können Sie unmittelbar Zahlungen von Isagenix erhalten und Geld ohne Verzögerungen auf Ihr Bankkonto überweisen. (Die verfügbaren Auszahlungsmethoden variieren je nach Land).

Leadership Pools – Eine Sonderaktion, die von Zeit zu Zeit für Verdienstrang-Manager bis zu Executives (einschließlich Platinium- Mitgliedern) in bestimmten Märkten nach dem Ermessen von Isagenix verfügbar ist. Im Allgemeinen müssen Associates den Rang eines Verdienstrang-Managers oder höher erreichen und halten sowie ihre persönlichen Zyklen und/oder die Zyklen ihrer persönlich eingeschriebenen Associates erhöhen, um Anteile an den monatlichen Leadership Pools zu verdienen. (Siehe IsagenixBusiness.com, oder kontaktieren Sie Isagenix für weitere Einzelheiten).

Sponsoring-Linie – Die Linie der Vertriebspartner oberhalb einer bestimmten Position in einem Vertriebsteam.

Stärkeres Vertriebsteam – Das Vertriebsteam, das zu einem bestimmten Zeitpunkt das größere Gruppenvolumen (GV) hält.

Manager – Der dritte Rang im Vergütungsplan.

Marketingorganisation – Kunden und Vertriebspartner, die sich im Teamplatzierungsbaum des Vertriebspartners unterhalb eines bestimmten Vertriebspartner befinden und von deren Produktkäufen die Vergütung des Vertriebspartner kalkuliert wird.

Mega-Zyklus – Siehe Seite 10 des Vergütungsplans.

Mitglied – Können Kunden und Vertriebspartner sein, die ein Konto bei Isagenix eingerichtet haben.

Schwächeres Vertriebsteam – Das Vertriebsteam mit dem jeweils geringeren nicht vergüteten Gruppenvolumen (GV).

Verdienstrang – Der Rang, für den sich ein Vertriebspartner qualifiziert durch seine PV sowie das Volumen seiner Persönlich Eingeschriebenen Mitglieder an einem bestimmten Tag innerhalb einer Provisionswoche.

Persönliches Volumen (PV) – Das kombinierte Geschäftsvolumen der (1.) persönlichen Bestellungen eines Vertriebspartners, die direkt bei Isagenix gekauft wurden (unabhängig davon, ob sie persönlich konsumiert oder an Einzelhandelskunden weiterverkauft wurden) und (2.) den Bestellungen, die von den direkten Einzelhandelskunden des Vertriebspartners gekauft wurden (Bestellung über die persönliche Website des Vertriebspartners).

Persönliches Halte-Volumen (PVH) – Die PV über 100, die gehalten werden, bis ein Vertriebspartner den Rang eines Consultants erreicht. Sobald der Consultant Rang erreicht ist, wird das PVH dem Schwächeren Vertriebsteam zugeordnet.

Persönlich Eingeschriebener Vertriebspartner [Associate] – Ein Vertriebspartner, der durch einen anderen Vertriebspartner persönlich bei Isagenix eingeschrieben wurde und für das er als Einschreibe-Sponsor registriert ist.

Persönlich Eingeschriebener Kunde – Ein Kunde, der durch einen Vertriebspartner persönlich bei Isagenix eingeschrieben wurde und für das er als Einschreibe-Sponsor registriert ist.

Persönlich Eingeschriebenes Mitglied – Ein Mitglied, der durch einen anderen Vertriebspartner persönlich bei Isagenix eingeschrieben wurde und für den er als Einschreibe-Sponsor registriert ist. Beinhaltet alle Persönlich Eingeschriebenen Kunden und Vertriebspartner.

Platzierungssponsor – Der Sponsor, unter dem ein neues Mitglied direkt im Team-Platzierungsbaum gesetzt wird. Der Platzierungssponsor kann auch der Einschreibe-Sponsor sein.

Position – Ist (1) das von einem Associate gehaltene Business Center oder (2) der Platzierungsort von Kunden und Associates im Team-Platzierungsbaum des Einschreibenden Sponsors.

Produkteinführungsbonus (PIB) – Vertriebspartner können einen einmaligen Produkteinführungsbonus (PIB) erhalten, wenn ein Persönlich Eingeschriebenes Mitglied zum Zeitpunkt der Einschreibung ein optionales PIB-Paket direkt von Isagenix kauft.

Produkteinführungsprämie (PIR) – Kunden können einen Produkteinführungsprämie erhalten, wenn sie einem neuen Kunden helfen, sich anzumelden und ein Qualifizierungspaket oder -system bestellen.

Qualifizierendes Volumen – Ein Punktwert, der Provisionsfähigen Produkten zugewiesen wird, um den aktiven Status eines Vertriebspartners zu bestimmen.

Rang-Aufstiegsboni – Eine Promotion, die von Zeit zu Zeit in bestimmten Märkten nach Ermessen von Isagenix verfügbar ist. Associates können für das Erreichen bestimmter Ränge oder Zyklus-Stufen Rang-Aufstiegsboni erhalten. Einige Rangaufstiegsboni sind an bestimmte Zeiträume gebunden. (Siehe IsagenixBusiness.com, oder kontaktieren Sie Isagenix für weitere Einzelheiten).

Rang – Der Titel oder Status, den ein Vertriebspartner im Rahmen des Vergütungsplans erreicht hat. Die fünf Verdienstränge sind Associate, Consultant, Manager, Director und Executives.

Pin-Rang – Der höchste Rang, für den sich ein Vertriebspartner im Rahmen des Vergütungsplans qualifiziert hat.

Region – Ein Land oder eine Gruppe von Ländern, die von Isagenix zur Unterscheidung geografischer Gebiete der Welt benannt wurde, in denen ein Vertriebspartner neue Vertriebspartner [Associates] und Kunden sponsern kann.

Einzelhandelskunde – Eine Person, die Isagenix-Produkte bei Isagenix zu den empfohlenen Einzelhandelspreisen über die persönliche Website eines Associates bestellt. Einzelhandelskunden sind keine Mitglieder.

Einzelhandelsgewinne – Der Gewinn, den ein Vertriebspartner aus Verkäufen an seine Einzelhandelskunden erzielt. Ein Vertriebspartner muss nicht als aktiv gelten, um direkte Einzelhandelsgewinne zu erzielen.

Direktgewinne aus dem Einzelhandel – Der Gewinn, den ein Vertriebspartner aus Verkäufen an seine Einzelhandelskunden erzielt. Ein Vertriebspartner muss nicht als aktiv gelten, um direkte Direktgewinne aus dem Einzelhandel zu erzielen.

Teamboni (Zyklen) – Wenn ein aktiver Consultant oder höher im Gruppenvolumen (GV) 900 Punkte sammelt und davon mindestens 300 dieser Punkte vom Schwächeren Vertriebsteam und 600 Punkte vom Stärkeren Vertriebsteam stammen, erhält der Vertriebspartner einen Team Bonus. Der Teambonus wird auch als Zyklus bezeichnet. Ein Vertriebspartner kann an einem Tag an mehreren Zyklen verdienen.

Team-Platzierungsbaum – Die Marketingorganisation eines Vertriebspartners (rechtes und linkes Team), in der neu eingeschriebene Kunden und Vertriebspartner platziert werden. Weitere Informationen finden Sie unter Vergütungsplan.

Woche – Von Montag um Mitternacht (ET-Zeit) bis Sonntag um 23:59 Uhr (ET-Zeit).

Großhandelspreise/Preisgestaltung – Von Isagenix festgelegte Preise, die unter dem empfohlenen Verkaufspreis eines Produkts liegen.