

# 歡迎檢視 ISAGENIX 團隊 薪酬計劃

如果您是一名 Isagenix 的新會員，我們誠摯地歡迎您！

**Isagenix International 是全球健康保健業的行業領袖。**

我們的成功基於為世界各地的客戶提供嚴格秉承安全與品質標準的產品及解決方案。我們知道，大部分希望改變生活習慣的人都獲益於一個支援系統，來幫助他們鞏固積極向上的行為與生活方式。這就是為什麼我們建立了一種獎勵方式，用來鼓勵會員與他人分享我們的產品。對於那些希望透過分享我們的產品追求 Isagenix 商業機會的人而言，我們為您提供了一個具有競爭力的薪酬計劃 - 我們的計劃是行業裡的佼佼者。

隨著公司的擴大與發展，Isagenix 的團隊薪酬計劃也在不斷改善。並非所有的公司都能做到這一點。Isagenix 薪酬計劃建立在牢固的財務管理原則基礎上，並且目標在於永久可行。自2002年以來，Isagenix 已幫助數十萬人獲得額外的收入。自入會以來，數千人已獲得10萬美元以上的薪酬，數百人已獲得超過一百萬美元的薪酬，而這只不過是一個起點。

儘管我們大部分的會員只是在享用我們的產品，而沒有加入薪酬計劃，我們鼓勵所有人分享我們創新性的產品，並在幫助他人實現健康與財富轉化的過程中得到獎勵。

請記得，您的個人業績最終將取決於很多因素，包括您的個人努力程度、投入的時間、社交與銷售能力，以及您的影響範圍。Isagenix 不能在收入水平方面做出任何擔保。即使是投入了大量時間、精力及個人資源的聯營商也未必會有顯著的業績。更多資訊，請在IsagenixEarnings.com 網站檢視我們的「收入披露聲明」。

下述內容旨在為您提供關於我們的業務及薪酬計劃的概述與細節。我們的薪酬計劃初看或許有些複雜，但當您熟悉了其中的術語和概念後，就能看到其巧妙之處，以及它帶來的無限潛力。

## 「客戶第一」企劃

無論您的目標是修身減重、強化肌肉、改善體質、過上更健康的生活，還是賺取一份額外收入，我們都鼓勵您從客戶起步。

任何人都可以透過一名 Isagenix 獨立聯營商購買 Isagenix 產品，或是選擇建立一個 Isagenix 客戶會員帳戶，並享受低於零售價格約10-25% 的優惠。下面的表格顯示客戶在加入 Isagenix 時的選項：

### 新會員優惠類型

會員類型	價值	是否有自動發貨	年度會員費	價格 <sup>^</sup>	是否有資格享受額外的優惠與獎勵
優選客戶	最好	是	US/CA\$29	低於零售價的 25%	是
	更好	否	US/CA\$39	低於零售價的 25%	否
客戶	好	是或否	US/CA\$0	低於零售價的 10%	否

<sup>^</sup>百分率價格折扣為近似值。

包括優選客戶在內的客戶不可參加薪酬計劃，但他們可以介紹他人在首張訂單中購買符合資格的計劃，並藉此賺取產品介紹獎勵禮券。<sup>1</sup>

產品介紹獎勵是可以用來購買佣金相關產品的禮券。



您可以在您的個人發展中心找到更多關於產品介紹獎勵的資訊。

為鼓勵客戶成為聯營商並建立他們的 Isagenix 業務，除產品介紹獎勵之外，客戶可以在入會後的180天以內累積30天週期中任何超過100 PV的個人積分量，以及入會後的90天以內的營業額。若想使用任何累積的營業額，客戶必須在入會後的180天內開立一個聯營商帳戶。如果客戶在前90天內沒有成為活躍的聯營商，他/她累積的團隊營業額將會被另外保留90天。所有保留的營業額都將在第二個90天結束時作廢。如果一名客戶成為聯營商，並已累積了團隊營業額，他/她必須在成為聯營商的首個30天內以100 PV達到活躍狀態，才能繼續累積營業額。請在您的線上客戶帳戶中查看更多詳情。



<sup>1</sup>當產品介紹禮券被兌現時，註冊贊助商和行銷組織可獲得全部的營業額。



## 常用術語

本薪酬計劃（或「Isagenix 政策與程序」）的術語表部分包括了一系列術語及其含義。但是，為了幫助您更好地理解一些基本概念，我們先在這裡介紹一些常用術語。

**營業額 (BV)** - 為每一個 Isagenix 的佣金相關產品（包括套裝）設定的點數。BV 被用來追蹤並衡量產品銷量，以及計算佣金。

舉例而言，下列產品組合的營業額等於 184 BV：



30天計劃

**個人積分量 (PV)** - 係指下列營業額的總和：(1) 聯營商個人從 Isagenix 直接購買的產品（供個人使用或轉售給零售客戶），(2) 該聯營商的零售直銷客戶（透過該聯營商的個人網站）訂購的產品。

**團隊營業額 (GV)** - 一個聯營商的整個行銷組織所累積的全部營業額。

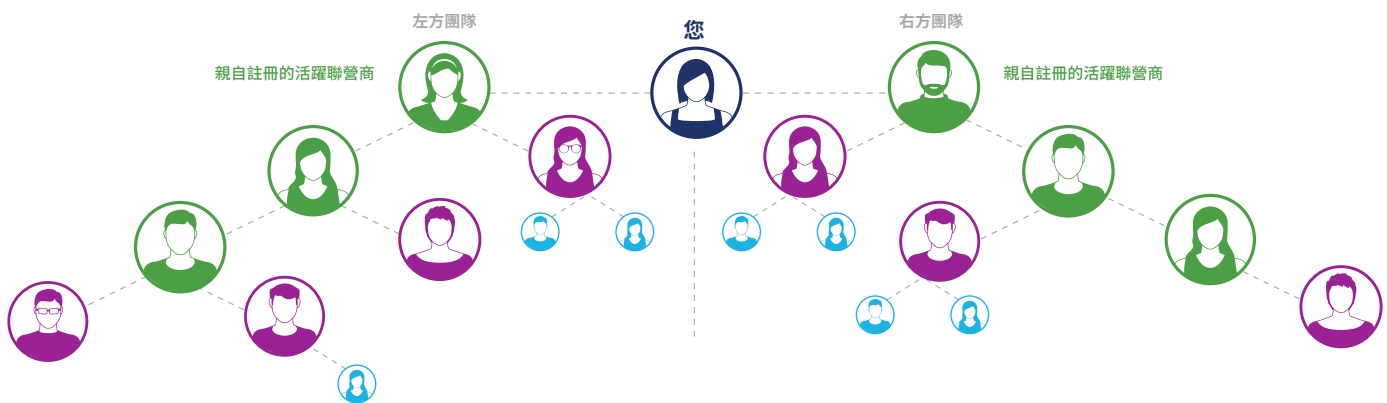
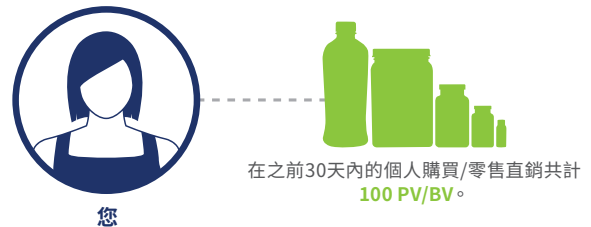
**薪酬級別** - 一個聯營商在指定的日子根據下列條件達到的資格級別：該聯營商的個人積分量 (PV) 和/或其親自註冊的會員營業額 (BV)、該聯營商的級別，以及其親自註冊的會員人數。

**親自註冊** - 當您幫助別人以客戶或聯營商的身份建立一個 Isagenix 的會員帳戶時，他們成為您「親自註冊」的會員，且會被安排在您的團隊分佈樹上（在您的左方或右方銷售團隊）。

**活躍狀態** - 您在任何一天的活躍狀態取決於您是否在該日的前 30 天期間滿足了相應的資格與條件。您必須保持活躍狀態才能獲取零售利潤及產品介紹獎金以外的薪酬。

若想在任何指定的一天被認為是一名活躍的聯營商，您必須在之前的 30 天內親自累積至少 100 PV。您可以透過購買產品（供個人使用或轉售給零售客戶），或在您的個性化 Isagenix 網站上出售給零售直銷客戶達到這一目標。

**團隊分佈樹** - Isagenix 為了收集並支付獎金和佣金而對所有客戶和聯營商的入會情況及購物活動進行追蹤記錄的組織機構。團隊分佈樹也被用於在 Isagenix 團隊薪酬計劃中決定級別資格。



## 薪酬計劃概述

### 概述

Isagenix 團隊薪酬計劃鼓勵人們協同合作，達到財務目標。入會後，新客戶或聯營商會在其註冊贊助商的行銷組織裡獲得一個屬於他/她的職位。註冊贊助商的行銷組織包括兩個銷售團隊，或「分支」。一支在右側（「右方銷售團隊」），另一支在左側（「左方銷售團隊」）。聯營商的主要薪酬來自於他/她行銷組織內會員的產品訂單。隨著聯營商行銷組織的擴展，訂單數也將不斷增加，這意味著會有更多的收入。

### 級別

Isagenix 聯營商可達成以下五種級別：

- 聯營商
- 顧問
- 總監
- 執行總監
- 首席總監

每個級別都有其特定的福利與特權。

### 收入方式

Isagenix 為聯營商提供下列收入方式：

- 零售利潤
- 零售直銷利潤
- 產品介紹獎金
- 團隊獎金 - 又被稱為循環
- 首席總監團隊配對獎金
- 特殊獎勵與促銷



**零售利潤** – 聯營商可利用優惠價格直接從 Isagenix 訂購產品，再將產品轉售給他們的零售客戶。聯營商所售商品的成本與銷售價格之間的差異被稱為聯營商的零售利潤。（請注意，您為零售所訂購的產品所得的營業額都被視為個人積分量。）

**零售直銷利潤** – 聯營商也可以介紹或指引（零售直銷客戶）透過聯營商的個性化網站從 Isagenix 直接訂購產品，並由此賺取零售直銷利潤。零售直銷利潤按週配發，計算時將扣除批發價格和管理費用。（來自零售直銷的營業額被視為個人積分量。超過 100 PV 以上的營業額—多餘的營業額—將被分配給小額銷售團隊，構成額外的團隊營業額。）

**產品介紹獎金 (PIB)** – 您可以介紹新會員在其首張訂單上購買符合資格的套裝或計劃，並藉此贏取產品介紹獎金。獎金的多少視乎訂購的套裝或計劃。Isagenix 會不定時地進行促銷活動，發放雙倍的 PIB！

**團隊獎金** – 團隊獎金是薪酬計劃的根基。薪酬級別為顧問或更高級別的會員可透過其銷售團隊的產品訂單賺取團隊獎金。當一名聯營商在團隊營業額 (GV) 中累積了至少 900 BV，且其中至少 300 BV 來自一方銷售團隊（小額銷售團隊），至少 600 BV 來自另一方銷售團隊（高額銷售團隊）時，該聯營商可賺取一份團隊獎金，又被稱為一個循環。聯營商每天可賺取多個循環，每週最多可賺取 250 個循環。

**首席總監團隊配對獎金** – 薪酬級別為首席總監的活躍會員有資格獲取團隊配對獎金，該獎金的金額為他/她所有親自註冊，薪酬級別

為顧問或更高級別的會員每週賺取的團隊獎金的 10%。團隊配對獎金按日結算，每週發放一次。薪酬級別為首席總監的會員可憑藉每位他親自註冊的顧問賺取 25 個配對團隊循環，並在每個佣金週裡賺取最多 250 個首席總監團隊配對獎金。

**獎勵與促銷** – Isagenix 可能會不定時地提供額外的獎勵與促銷活動，以鼓勵並獎勵那些與他人分享 Isagenix 產品的人。我們最熱門的獎勵與促銷包括 IsaBody 修身挑戰賽、IsaDerby™ 積分競賽、級別晉升獎金，以及領袖獎金計劃。

## 薪酬的發放方式

當您獲得您的第一份佣金或獎金時，我們會為您自動設立一個電子付款帳戶，又被稱為IsaWallet®帳戶。Isagenix 將款項直接存入您的 IsaWallet 帳戶，您隨後可以將您的收入轉入您的銀行帳戶、用來支付您的下一張訂單，或是使用您的Isagenix Visa® 卡！Isagenix 每週付款一次，付款日為每週一（收入在累積的一週後發放）。請注意：若聯營商的薪酬低於\$10，則該金額將被臨時保存而不被發放，直到其收入超過\$10。

## 級別資格與福利

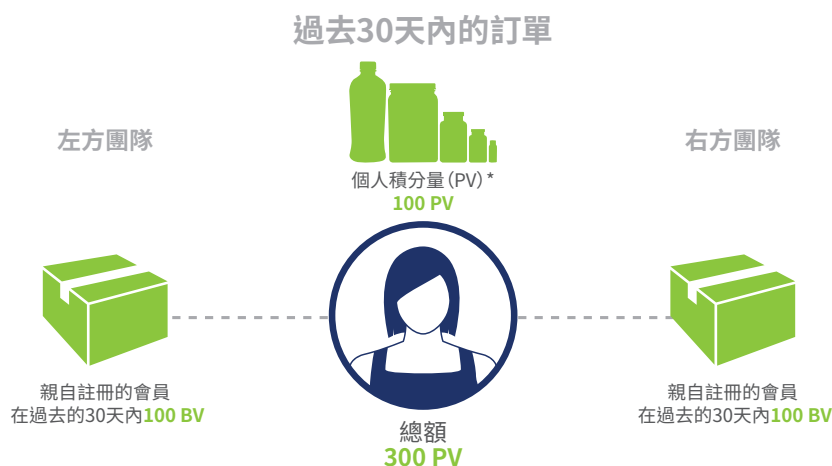
### 聯營商 - 第1步

任何希望參與薪酬計劃的人士都可以完成聯營商申請步驟，以成為一名 Isagenix 獨立聯營商。這是薪酬計劃的第1步。若想申請，您只需登入您下訂單時所用的客戶帳戶，並按照指示操作。您也可以聯絡幫助您起步的註冊贊助商。若您不是一名客戶，請聯絡一名 Isagenix 獨立聯營商幫助您建立一個聯營商帳戶。

聯營商除了能享受和客戶一樣的價格選擇外，還將擁有其個性化的網站，以便他們的零售直銷客戶在線購買產品。聯營商還可以使用特殊的促銷、培訓及支援資料。聯營商有資格賺取零售利潤、零售直銷利潤，以及產品介紹獎金。他們還有資格累積團隊營業額。但是，聯營商只有在達成顧問或更高的薪酬級別後方可累積團隊獎金循環。

### 顧問 - 第2步

當您開始常規性地使用「您分享，他們分享，重複」™系統時，您可以向第2步 - 顧問級別 - 發展。若想成為一名顧問，您需要在之前的30天內累積100 PV，並透過您親自註冊的會員在您的左方和右方銷售團隊上各自維持至少100 BV，如下所示：



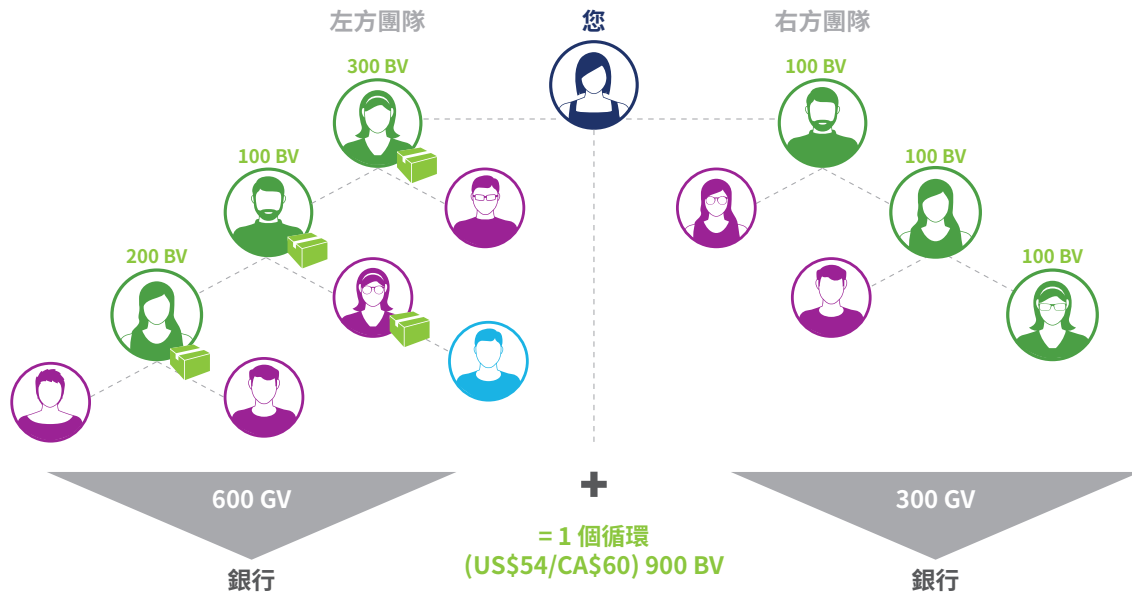
作為鼓勵，當您達成顧問級別時，Isagenix 會給您一份價值US\$50/CA\$55的級別晉升獎金。\*\* 您每次幫助一位您親自註冊的聯營商晉升為顧問時，您也可以賺取US\$100/CA\$111的獎金（最多20名您親自註冊的聯營商）。除了聯營商擁有的收入方式外，顧問級別為您開啟了其他賺取收入的途徑。您將可以開始累積團隊獎金（或循環）！

\* 您可以透過個人訂單（供個人使用或零售之用）和/或零售直銷累積個人積分量 (PV)。

\*\* 級別晉升獎金在本文發表時為一種促銷獎勵，而非薪酬計劃的一個直接組成。Isagenix 可隨時對其進行更改、修訂或取消。

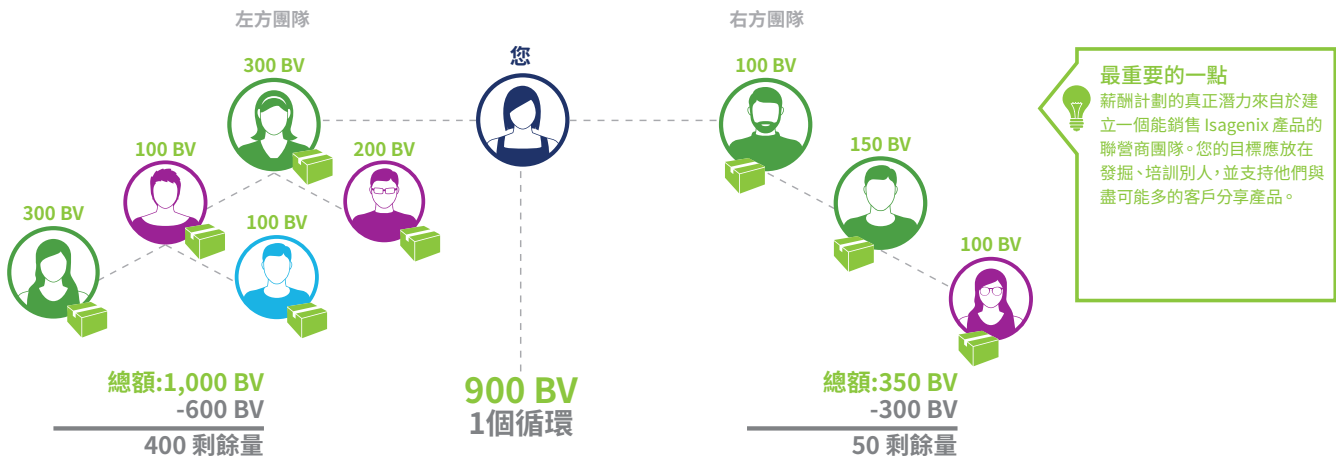
## 團隊獎金 (或循環) 是什麼？

請想像在您的左方和右方銷售團隊下各有一個銀行帳戶。每次當您行銷組織中的任何人下訂單時，無論您是否親自註冊了該會員，BV都會被存入這兩個銀行帳戶中的一個。作為一名薪酬級別為顧問的會員，每當您在一方銷售團隊上累積了至少600 BV，並在另一方銷售團隊上累積了至少300 BV時，您即完成了一個價值約為US\$54/CA\$60的循環。



舉例說明，假設您已在您的左方銷售團隊內累積了1,000 BV，並在您的右方銷售團隊內累積了250 BV。現在您的右方銷售團隊又拿到一張100 BV的新訂單，則您在您的右方團隊擁有350 BV。因為您在您的左方銷售團隊累積了至少600 BV，同時在您的右方銷售團隊上累積了至少300 BV，您完成了一個循環。

完成一個循環後，相應的600 BV和300 BV會被扣除，您的左方銷售團隊和右方銷售團隊中餘留的「剩餘量」各自為400 BV (左方) 和50 BV (右方)：

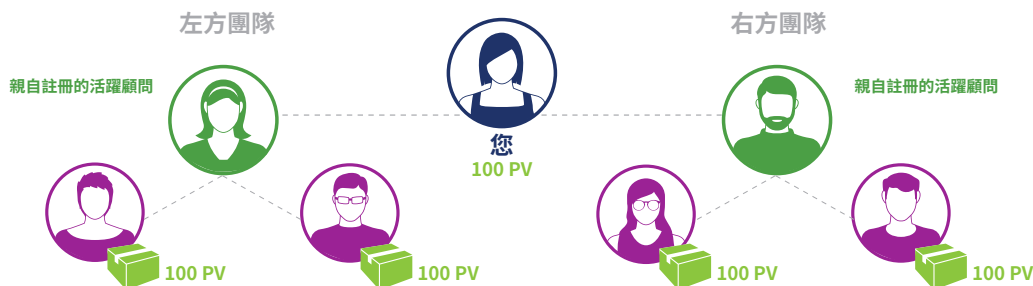


只要您保持活躍的顧問身份，剩餘量就會繼續累積，除非您完成了一個大循環 (MegaCycle, 解釋見下)。活躍的聯營商也可以累積營業額，但他們在成為顧問之前沒有資格賺取團隊獎金循環。

循環按日結算，每週發放一次。無論您的行銷組織擴展到多大，您都可以憑藉整個行銷組織累積總銷售額。因此，您每天都可能完成多個循環，每個佣金週最多可累積250個循環。

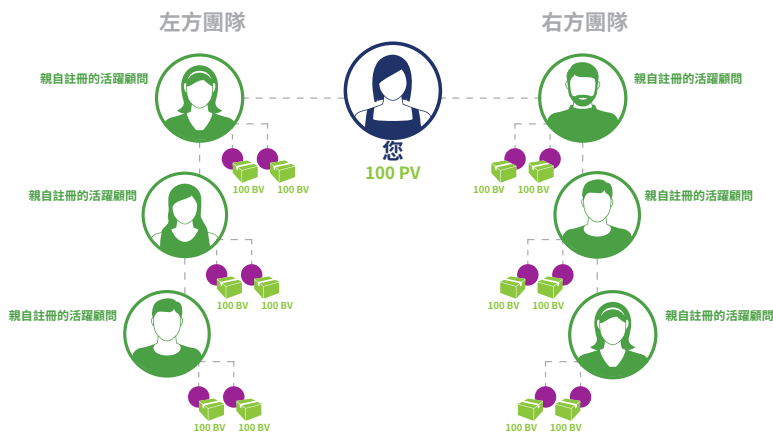
### 總監 - 第3步

若想成為一名總監，您需要在之前的30天內維持顧問的薪酬級別，同時至少有2名您親自註冊的聯營商達成顧問的薪酬級別。換言之，要達到這一目標，您需要與他人分享產品（您分享），而他們也需要完成同一目標（他們分享）。（若您在成為聯營商的60天以內成為總監，您將成為一名水晶總監並賺取US\$250/CA\$277的水晶總監晉升獎金。\*）



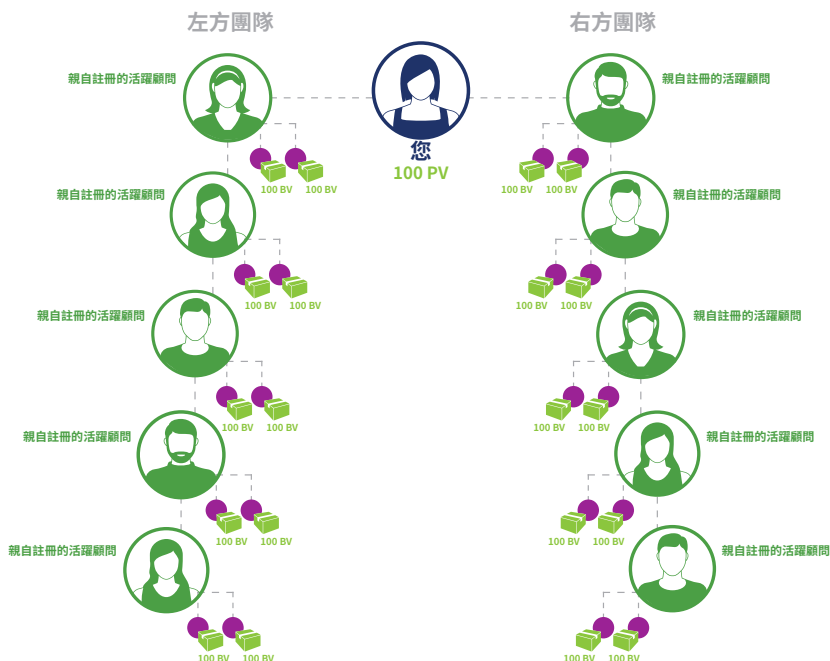
### 執行總監 - 第4步

若想成為一名執行總監，您需要在之前的30天內維持顧問的薪酬級別，同時至少有6名您親自註冊的聯營商達成顧問的薪酬級別。（若您能在120天以內在您的團隊內發展6名您親自註冊的顧問，Isagenix 將給您一份價值為US\$750/CA\$832的水晶執行總監獎金。\*）除了總監級別擁有的福利及收入機會外，執行總監和水晶執行總監還有資格參加「執行總監獎金計劃」。您可以在您的個人發展中心找到更多關於此促銷活動的資訊。



### 首席總監 - 第5步

達成執行總監後，您的下一步是成為首席總監。若想成為一名首席總監，您需要在之前的30天內保持活躍，同時至少有10名您親自註冊的聯營商達成顧問的薪酬級別（在您的左方及右方銷售團隊上至少各有5名）。（若您能在成為聯營商的180天內達到這一級別，您將獲得價值為US\$1,000/CA\$1,110的獎金，以及水晶首席總監的頭銜。\*）Isagenix 為首席總監級別特設的「領袖獎金計劃」可為您帶來更多的收入。除了執行總監擁有的福利及收入機會外，首席總監可以透過首席總監團隊配對獎金和再發展零售商務（見下）獲得更多收入機會。



\* 水晶獎金在本文發表時為一種促銷獎勵，而並非薪酬計劃的一個直接組分。Isagenix 可隨時對其進行更改、修訂或取消。時間從您註冊成為聯營商時開始計算。



## 10% 團隊配對獎金

當您成為首席總監時，您將被視為一名 Isagenix 的領袖。除了其他福利以外，薪酬級別為首席總監的會員還可憑藉他們親自註冊，薪酬級別為顧問級別以上的會員獲得10% 的團隊配對獎金。這意味著您在每個佣金週內可從每個業務中心賺取高達500個循環 - 250個團隊獎金循環，再加上250個團隊配對獎金。(每個佣金週內，您最多可憑藉每位您親自註冊的顧問或更高級別的會員賺取25個團隊配對獎金循環。)

**例如** -若一名您親自註冊的顧問 (PEC) 在一個佣金週內累積了100個循環，作為一名薪酬級別為首席總監的會員，您在該週可賺取額外的10個循環 (該PEC累積的100個循環的10%)。假定每個循環價值為US\$54/CA\$60，這意味著您僅在這一週內就獲得了額外的US\$540/CA\$600團隊配對獎金！

### 深呼吸。您能行！

✓ 若您覺得這裡的資訊過多，這完全可以理解！我們不期待您一夜之間就成為這方面的專家。這就是為什麼我們在 IsagenixBusiness.com 網站提供更多的工具，並在各種活動中開展更深入的培訓！

## 再發展零售商務

能連續三個月保持首席總監的薪酬級別，且其團隊在13週內累積的平均循環數為225的聯營商可以申請再發展零售商務。第一個再發展零售商務將被安排在該首席總監當下職位 (主要職位) 的正上方。(接下來的再發展零售商務將被安排在最近期的再發展零售商務的正上方，而最近期的再發展零售商務隨即將變成主要職位。) 若再發展零售商務獲得批准，主要職位將成為該首席總監銷售團隊的一個分支 (即，高額銷售團隊)。這意味著一名首席總監可利用他在主要職位上累積的營業額作為再發展零售商務的一個銷售分支。再發展零售商務的晉升資格與其他任何新職位一樣。再發展零售商務讓您有機會不斷擴展您的業務，並獲益於所有發展過程中的成就、晉升與獎勵。(更多資訊，請參看「再發展零售商務申請表格」，以及「鉑金手冊」。)





## 鉑金 - 第6步

作為一名首席總監，具有符合申請再發展零售商務的資格意味著您將被授予鉑金的認可級別。鉑金級別是我們的最高認可級別！鉑金級別為您帶來薪酬計劃以外的額外優惠與福利！

### 特殊獎勵與促銷

與我們一同賺取收入的最後一種方式是我們多種不同的獎勵與促銷活動。

IsaBody 修身挑戰賽的參賽者在改變他們的形象與人生的同時還可獲得免費的產品與獎勵。Isagenix 還有其它多種促銷活動，包括特別旅行、旅遊、獎勵、現金獎勵、Isagenix 品牌服裝及更多。您可在您的個人發展中心的競賽與促銷欄目下，或是IsagenixBusiness.com 網站找到所有Isagenix 現有的獎勵與促銷活動。

## 表揚計劃

Isagenix 致力於對聯營商和領袖做出的成就進行表揚。每當您晉升一個級別時，您就會得到一枚別針，用來紀念您的進步與成就。

當您達成顧問級別後，您將有資格在我們的銀環計劃中得到額外的認可。

**銀環** – 銀環計劃適用於薪酬級別為顧問至執行總監的會員，旨在表揚他們在薪酬計劃中達到的新里程碑。每贏得一個新的星級，您就會獲得一枚新別針，用來紀念您的成功。

以下是它的運作規則：

1星銀環	10-19個循環
2星銀環	20-39個循環
3星銀環	40-59個循環
4星銀環	60-99個循環
5星銀環	100-149個循環
6星銀環	150-199個循環
7星銀環	200-249個循環
8星銀環	250個循環

當您達成首席總監的級別後，您將有資格在我們的金環計劃中得到額外的認可。

**金環** – 金環計劃適用於薪酬級別為首席總監的會員，用來表揚他們在薪酬計劃中達到的新里程碑。每贏得一個新的星級，您就會獲得一枚新別針，用來紀念您的成功。

以下是它的運作規則：

1星金環	10-19個循環
2星金環	20-39個循環
3星金環	40-59個循環
4星金環	60-99個循環
5星金環	100-149個循環
6星金環	150-199個循環
7星金環	200-249個循環
8星金環	250個循環

**請注意：**為了對會員進行表揚，Isagenix 將各種不同的營利活動換算成一個等值，以計算每週的總循環數。在一個佣金週內累積的不同活動將被換算成一個等值循環數，並與團隊獎金和團隊配對獎金循環加總在一起。

當您達成鉑金級別後，您將有資格透過我們的鉑金計劃得到額外的認可。

**鉑金級別** – 符合申請再發展零售商務資格，薪酬級別為首席總監的會員將被自動晉升至鉑金級別。

以下是它的運作規則：

7星鉑金	200-249個循環
8星鉑金	250-299個循環
9星鉑金	300-349個循環
10星鉑金	350-399個循環
11星鉑金	400-449個循環
12星鉑金	450-499個循環
13星鉑金	500-549個循環
14星鉑金	550-599個循環
15星鉑金	600-649個循環
16星鉑金	650-699個循環
17星鉑金	700-749個循環
18星鉑金	750-799個循環
19星鉑金	800-849個循環
20星鉑金	850-899個循環
21星鉑金	900-949個循環
22星鉑金	950-999個循環
23星鉑金	1,000-1,049個循環
24星鉑金	1,050-1,099個循環

**星級首席總監** – 我們的星級首席總監計劃認可那些幫助自己親自註冊的聯營商達到首席總監級別的首席總監。每當您幫助一名您親自註冊的聯營商達到首席總監級別，您就會獲得一個新星級，以及一枚紀念這一成就的別針。

**ISAGENIX 百萬美元戶** – 從入會以來，Isagenix 已累計向其支付了一百萬美元以上獎金的獨立聯營商。收入反映的總金額不包括任何業務支出。若需了解平均收入，請參看IsagenixEarnings.com。這些聯營商將在 Isagenix Legacy 俱樂部得到表揚。

## Isagenix 薪酬計劃的特點

### 國際市場

信譽良好的聯營商可申請在其本地區以外的市場開展業務，前提是Isagenix已在該市場合法註冊並已開始正式營業。若要申請，聯營商只需填寫並提交一份『國際贊助商申請與協議』，並支付地區聯營商年費（如適用）。這項費用不是您的聯營商申請費的一部分，它包括在您的聯營商支持系統和您的個性化網站內的額外服務，以及相關的培訓。作為一名國際贊助商，您有資格在國際區域賺取佣金。薪酬級別在顧問以上的獲批活躍會員可憑藉其銷售團隊中居住在其本國以外的聯營商累積的團隊營業額來賺取收入。（限制和條件適用。請前往 IsagenixBusiness.com 網站檢視詳情。）

### 外匯匯率政策

Isagenix 根據聯營商在其營業的不同國家所得的營業額來源為其建立一個佣金乘數。新佣金乘數是一個取決於不同國家營業額數量的加權平均值，並被用作佣金的乘數。新佣金乘數將在每一季度被重新計算並更新，並適用於在本國以外的營業額比例大於10%的所有聯營商。

### 自動發貨計劃

這個便利的計劃按月將事先選訂的產品郵寄給會員。自動發貨訂單為會員提供額外的優惠與便利。

### ISAGENIX 的50%支付比率保證

Isagenix 為聯營商提供一個對分銷商極其友善的計劃，其支付比率在網絡行銷行業中名列前茅。我們在計劃的整個週期內，以薪酬的形式支付我們從佣金相關產品訂單中獲得的50%的營業額 (BV)。若在一個支付週期內的支付比率低於50%，我們會將餘額存入薪酬帳戶，以便在需要的時候補充未來的支出。但是，為保護所有獨立聯營商和 Isagenix 的利益，公司將可支付的營業額 (BV) 上限定在50%。

#### 以下是其運作規則：

每星期，所有佣金相關產品的總營業額 (BV) 經過匯總計算，其中的百分50%將用於支付薪酬計劃的佣金。公司首先支付所有適用的產品介紹獎金 (PIB)。餘下的金額將構成一個獎金庫，用來發放給所有賺取團隊獎金 (循環)，以及10%團隊配對獎金的聯營商。**循環價值由獎金庫中的餘額除以循環總數計算。**

獎金庫中的全部餘額

所得的累積循環數

= 每個循環價值

### 大循環

當您自 (1) 註冊成為聯營商之日起，或 (2) 上次完成大循環後，累積了至少100個循環時，則您在達成之日未完成了一個大循環。(MegaCycle) 為了維持薪酬計劃的穩定性，Isagenix 將在您的高銷售團隊中保留最多150,000 GV，並在您的低銷售團隊中保留餘下的GV，用來支付您下一次的團隊獎金。您的高銷售團隊中超過150,000 GV的團隊營業額將被取消。

### 寬限期

在計算團隊獎金時，我們會在前三0天的基礎上加上5天寬限期，用來確定活躍狀態。

### 每週報酬

每週報酬是 Isagenix 團隊薪酬計劃中的一個重要特點。每個佣金週從週一凌晨12時（美國東部時間）開始，並於該週週日晚11:59（美國東部時間）結束。所得的薪酬將在下週一支付給聯營商（在一週後發放）。

### 不活躍的聯營商

未能透過100 PV維持活躍狀態的聯營商不能累積任何團隊營業額 (GV)，且其剩餘量將被重置為零。

### 顧問維持

若您保持了活躍狀態，但未達到顧問的薪酬級別，您可保留現有的團隊營業額 (GV)，並可繼續累積額外的GV，以及您個人積分量 (PV) 中超過100的部分。

## 術語表

**活躍** – 在薪酬計劃的範疇內，聯營商在特定一天的活躍狀態視乎他/她在之前的30天內是否累積了100以上的個人積分量 (PV)。

**活躍級別** – 主要適用於晉升和競賽。聯營商在一個佣金週內任何一天的活躍級別是他/她在當天的薪酬級別。

**聯營商** – 符合並繼續符合「Isagenix 獨立聯營商申請與協議」(包含 Isagenix 政策與程序以及薪酬計劃) 中規定的資格條件的獨立承包商。聯營商也是薪酬計劃中的第一個級別。「聯營商」一詞泛指包括所有級別在內的全部聯營商，除非上下文表示該詞指的是聯營商級別。

**個人發展中心** – 聯營商可透過此線上門戶網站獲得經營其 Isagenix 業務所需的資訊與工具。

**聯營商支援系統** – 每位 Isagenix 聯營商入會後均可使用的線上支援系統。系統包括 Isagenix 聯營商的網站，在該網站上，聯營商的零售直銷客戶能夠以零售價格購買 Isagenix 產品，聯營商也可以招收新的客戶和聯營商。系統還包括個人發展中心和培訓資料的連結。

**自動發貨** – 一種便利的自選計劃，允許預先選擇、預先授權的訂單在每月選定的日期被自動寄出。自動發貨計劃為決定加入該計劃的會員提供更多優惠和便利。

**創業活動** – 發展新客戶或聯營商、賺取薪酬、晉升級別，參加或完成 Isagenix 推出的與業務有關的其他活動。

**業務中心** – 在團隊分佈樹上有資格賺取收入的一個位置。它追蹤您的職位安排，以及銷售團隊的團隊營業額。

**營業額 (BV)** – 為每一個佣金相關產品設定的點數。

**佣金週** – 從週一凌晨12時到該週週日晚11:59 (美國東部時間)。

**佣金相關產品** – 設有點數的 Isagenix 產品，以便計算向聯營商支付的佣金及獎金。

**薪酬** – 聯營商收到的佣金、獎金，以及根據薪酬計劃或 Isagenix 為產品銷售設立的其他獎勵或促銷。薪酬按日結算，每週發放一次，發放日期在一週之後。

**顧問** – 薪酬計劃中的第二個級別。

**水晶總監** – 若一名會員在成為聯營商的60天內擁有2名親自註冊的顧問，則他將達成水晶總監的級別。又被稱為「您分享，他們分享。」

**水晶執行總監** – 若一名會員在成為聯營商的120天內擁有6名親自註冊的顧問，則他將達成水晶執行總監的級別。又被稱為「您分享，他們分享，重複。」

**水晶首席總監** – 若一名會員在成為聯營商的180天內擁有10名親自註冊的顧問 (5名在右方團隊，5名在左方團隊)，則他將達成水晶首席總監的級別。又被稱為「您分享，他們分享，重複。」

**循環** – 請參見「團隊獎金」。

**一天** – 從凌晨12時至晚間11:59。(美國東部時間)。

**執行總監** – 薪酬計劃中的第四個級別。

**註冊贊助商** – 親自發展客戶或聯營商入會之人。

**剩餘營業額** – 係指超過在前30天為達到活躍資格所需的100個人積分量 (PV) 的營業額，將在聯營商下單時積累在該聯營商的小額銷售團隊中。

**首席總監** – 薪酬計劃中的第五個級別。

**首席總監團隊配對獎金** – 薪酬級別為首席總監的活躍會員可在每週憑藉其親自註冊，薪酬級別在顧問以上的會員所賺取的每週團隊

獎金獲得10%的額外獎金。該獎金設有如下限制：每名親自註冊、薪酬級別為顧問的會員只限25個循環，每週的團隊配對循環不得超過250。

**寬限期** – 在決定活躍狀態時，在30天以外加上的5天寬限期，總計35天。

**團隊營業額 (GV)** – 一名聯營商的左方和右方銷售團隊累積的總營業額 (BV)。

**剩餘量** – 聯營商的左方和右方銷售團隊中未支付的GV，將被累積計入下一次團隊獎金。

**本地區** – 一個包括聯營商入會時居住的國家或地區在內的 Isagenix 地區。聯營商無需申請或獲得批准成為國際贊助商，即可在其本地區發展新會員入會。

**國際贊助商** – 已獲得批准在自己本地區以外的區域發展聯營商和客戶入會，並可能有資格透過在上述其他區域銷售產品而賺取薪酬的聯營商。

**《國際贊助商申請和協議》** – 聯營商必須正確填寫、執行並提交給 Isagenix 的申請和協議，是成為國際贊助商的先決條件之一。

**ISAWALLET®** – 您可使用 IsaWallet 即刻從 Isagenix 收到付款，並以便捷的方式將資金轉入您的銀行帳戶。(付款方式因國家而異。)

**領袖獎金計劃** – 由 Isagenix 自行決定，在某些市場舉辦的不定期促銷活動，針對薪酬級別為執行總監至首席總監 (包括鉑金在內的) 的會員。通常情況下，聯營商的薪酬級別必須達到並保持在執行總監以上，並提高他們的個人循環數，和/或他們親自註冊的聯營商的個人循環數，才有資格賺取每月領袖獎金計劃的分潤。(詳情請至 IsagenixBusiness.com，或與 Isagenix 聯絡。)

**贊助支脈** – 在銷售團隊中某一指定位置以上的聯營商支脈。

**高額銷售團隊** – 在任何指定時間，擁有最高的未結算團隊營業額的銷售團隊。

**總監** – 薪酬計劃中的第三個級別。

**行銷組織** – 在團隊分佈樹中位於一名特定聯營商下方的客戶和聯營商，該聯營商的薪酬來自於其下方客戶和聯營商的产品訂單。

**大循環** – 請參見薪酬計劃正文。

**會員** – 包括在 Isagenix 建立帳戶的客戶與聯營商。

**小額銷售團隊** – 在任何指定時間，擁有最少的未結算團隊營業額的銷售團隊。

**薪酬級別** – 在一個佣金週內的任何一天，一個聯營商憑藉其個人積分量 (PV)，及其親自註冊的會員累積的營業額所達到的級別。

**個人積分量 (PV)** – 下列營業額的總和：(1) 聯營商個人從 Isagenix 直接購買的產品 (供個人使用或轉售給零售客戶)，(2) 該聯營商的零售直銷客戶 (透過該聯營商的個人網站) 訂購的產品。

**個人保留營業額 (PVH)** – 被保留的超過100的個人積分量 (PV)，直到該聯營商成為一名顧問。一旦達到顧問級別，PVH將被放入小額銷售團隊。

**親自註冊的聯營商** – 由一名聯營商親自註冊加入 Isagenix 的另一名聯營商，且前者是後者的註冊贊助商。

**親自註冊的客戶** – 由一名聯營商親自註冊加入 Isagenix 的客戶，且前者是後者的註冊贊助商。

**親自註冊的會員** – 由一名聯營商親自註冊加入 Isagenix 的會員，且前者是後者的註冊贊助商。包括所有親自註冊的客戶與聯營商。

## 術語表

**安排贊助商** – 新會員在團隊分佈樹上被安排在其正下方的贊助商。安排贊助商與註冊贊助商可以是同一個人。

**職位** – 係指 (1) 聯營商擁有的業務中心，或 (2) 客戶及聯營商在註冊贊助商的團隊分佈樹上被安排的位置。

**產品介紹獎金 (PIB)** – 當聯營商親自註冊的會員在入會時從 Isagenix 直接購買一個自選性的 PIB 套裝時，該聯營商有資格獲取一份一次性的產品介紹獎金 (PIB)。

**產品介紹獎勵 (PIR)** – 當客戶幫助新客戶入會，並訂購符合資格的套裝/計劃時，他們可以獲得一份產品介紹獎勵禮券。

**符合資格的營業額** – 為佣金相關產品設定的一個點數值，用來決定一名聯營商的活躍狀態。

**級別** – 聯營商依照薪酬計劃獲得的頭銜或地位。六個收入級別分別為：聯營商、顧問、總監、執行總監、首席總監，以及鉑金級別。

**級別晉升獎金** – 一種由 Isagenix 自行決定，在特定市場不定期開展的促銷活動。聯營商可以通過達到一定級別或循環數獲得級別晉升獎金。某些級別晉升獎金有特定的時間限制。(詳情請至 IsagenixBusiness.com，或與 Isagenix 聯絡。)

**認可級別** – 聯營商在薪酬計劃範疇內曾獲得的最高級別。

**地區** – Isagenix 為區分聯營商可以發展新聯營商和客戶的世界某處地理區域而指定的一個國家或一組國家。

**零售客戶** – 在一名聯營商的個性化網站上以建議零售價格購買 Isagenix 產品的人。零售直銷客戶不是會員。

**零售直銷利潤** – 聯營商向他們的零售直銷客戶銷售產品時賺取的利潤。無論活躍與否，聯營商都可以賺取零售直銷利潤。

**零售利潤** – 聯營商向他們的零售客戶銷售產品時賺取的利潤。無論活躍狀態，聯營商都可以賺取零售利潤。

**團隊獎金 (循環)** – 當一名活躍的顧問以上級別的會員累積了 900 個團隊營業額，且其中至少 300 來自他的小額銷售團隊，600 來自他的高額銷售團隊時，該聯營商即賺取了一份團隊獎金。團隊獎金也被稱為循環。一名聯營商可在一天中完成多個循環。

**團隊分佈樹** – 一名聯營商的行銷組織 (右方和左方銷售團隊)。該聯營商新註冊的客戶和聯營商會被安排在這一組織中。請參看薪酬計劃了解更多資訊。

**週** – 從週一凌晨 12 時 (美國東部時間) 至該週週日晚間 11:59 (美國東部時間)。

**批發或批發價格/定價** – 由 Isagenix 制定的低於產品建議零售價格的價格。