

## US\$250,000\* 新鉑金獎金計劃

於2019年8月25日截止

### 您有機會在兩個獎金計劃中獲利！

每個獎金計劃都有高達\*US\$125,000的獎金

#### 資格條件

如何具備資格：

- 成為Isagenix鉑金會員。
- 至少在一個職位上保持首席總監的薪酬級別以及在獎金計劃月中有兩個完整的佣金週或更長的時間。
- 在您的基數上增加至少20個個人循環。
- 當您連續三次累積225個循環，或是您的再發展零售商務開業六個月後（兩者取其先），您將不再擁有參加首席總監領袖獎金計劃的資格。

#### 贏得：

每月最多可贏得US\$200,000\*的獎金！

\*每個獎金計劃含US\$100,000。



# 規則

1. 只有在美國、加拿大、波多黎各、澳洲以及紐西蘭的會員可以參加鉑金獎金計劃。
2. 已建立兩個鉑金獎金計劃：4PET鉑金獎金計劃以及個人鉑金獎金計劃。
3. 既定每月每項獎金計劃中含US\$125,000，每月共計US\$250,000
4. 會員必須先充分利用他們在主要職位的資格後才能參加首席總監獎金計劃。這可以透過以下任何一種方式進行：
  - 鉑金會員在其主要職位上連續三次累積225個循環後的180天，或
  - 再發展零售商務開業6個月的180天之後
5. 如欲參加鉑金獎金計劃，會員在該獎金月中至少要有兩週是以收入決定的首席總監，並達到7星級金環或更高的級別。需要符合兩週的條件這可以是該月的任何兩週。
6. 您的主要業務中心必須在獎金月中的兩週或更長時間至少保持175個循環，您的再發展零售商務帳戶才有資格參加執行總監和所有首席總監的獎金計劃。
7. 個人和4PET淨循環基數分別是每項的支付團隊獎金循環的13週平均值（支付週）。
8. 每週淨循環基數是每週支付循環的總數減去淨循環基數（適用於您的4PET及您個人）。
9. 每月淨循環增長是該獎金計劃月內每週4PET淨循環增長的總和。個人每月淨循環增長是該獎金計劃月內每週個人淨循環增長的總和。不論該會員當週的薪酬級別是什麼，該月每週淨循環的變化（不論正負）都會被計算在內。
10. 將每月淨循環增長除以獎金計劃月內的週數，再乘以鉑金會員當月符合資格的週數，即可得到其符合資格的淨循環增長（或分潤）。
11. 如想符合參加4PET鉑金獎金計劃的資格，4PET每月淨循環增長必須大於等於1，且會員個人在獎金計劃月的月淨循環增長必須大於等於20。
12. 如想符合參加個人鉑金獎金計劃的資格，4PET每月淨循環增長必須大於等於1，且會員個人在獎金計劃月的月淨循環增長必須大於等於20。
13. 在本次促銷活動中，我們只統計您的兩個團隊營業額產生的團隊獎金循環，首席總監競賽、產品介紹獎金等值，以及零售利潤等值循環都不計算在內。
14. 鉑金獎金計劃最高支付額如下：

**4PET獎金計劃**  
符合資格的淨循環增長

1-40循環增長：最多 US\$10,000/CA\$11,100  
41-100循環增長：最多 US\$25,000/CA\$27,750  
超過100個循環的增長：最多 US\$100,000/CA\$111,000

## 個人每月淨循環增長

20-40循環增長：最多 US\$10,000/CA\$11,100  
41-60循環增長：最多 US\$25,000/CA\$27,750  
超過60個循環的增長：最多 US\$100,000/CA\$111,000

## 個人獎金計劃

### 符合資格的淨循環增長

1-40循環增長：最多 US\$10,000/CA\$11,100  
41-100循環增長：最多 US\$25,000/CA\$27,750  
超過100個循環的增長：最多 US\$100,000/CA\$111,000

### 個人每月淨循環增長

20-40循環增長：最多 \$10,000/CA\$11,100  
41-60循環增長：最多 US\$25,000/CA\$27,750  
超過60個循環的增長：最多 US\$100,000/CA\$111,000

15. 支付循環佣金的最高額會被用於淨循環基數和淨循環增長的計算中。
16. 分潤的價值將根據每月獎金計劃中符合資格的淨循環增長 QNCG) 的數量而定。分潤的價值將由該獎金計劃的每月最高支出額除以所有在該獎金計劃中贏得的分潤總數來決定。
  - 舉例來說，在一個含US\$125,000 鉑金獎金計劃中共有1,250個 QNCG分潤，則每個分潤價值為US\$100/CA\$111。
17. 我們將使用4-4-5報告日曆。請參見本傳單上包括基數日期、獎金計劃週數、以及支付日期的鉑金獎金計劃日曆。
18. 鉑金獎金計劃的支付日期為最接近下月15日的那個星期一。
19. 晉升到鉑金級別的領袖：您將有180天的過渡期（從您第三次累積了225個循環，或是您的再發展零售商務開業6個月時開始）。從該時刻起，我們將進行如下調整：
  - 您原來的業務中心將不再有資格參與首席總監領袖獎金計劃。該業務中心只可參與鉑金獎金計劃。
  - 只有您最新的再發展零售商務可以參與首席總監領袖獎金計劃。
  - 您在首席總監領袖獎金計劃中的個人分潤增長只會是您最新的再發展零售商務中被評估。
  - 您可以參與的首席總監領袖獎金計劃只取決於您最新的再發展零售商務的資格及循環數。
20. 在4PET中有鉑金（再發展零售商務）業務的領袖：當您在您的4PET中發展一名鉑金成員時，以下情況將適用：
  - 您將在180天的過渡期內獲得在所有職位上累積的分潤，這180天始於鉑金領袖第三次達到225次循環，或其再發展零售商務已開業6個月。
  - 180天的過渡期之後，從您4PET中發展的鉑金業務中心的循環增長將不再計入您的4PET循環增長，新鉑金業務中心的4PET循環也不再計入。



# 常見問題

## 鉑金獎金計劃日曆

獎金計劃月				淨循環基數日期 (為期13週)		
月	週一開始	週日結束	當月週數	週一開始	週日結束	週一獎金支付日期
9月	2018年8月27日	2018年9月30日	5	2018年5月14日	2018年8月12日	2018年10月15日
10月	2018年10月01日	2018年10月28日	4	2018年6月18日	2018年9月16日	2018年11月12日
11月	2018年10月29日	2018年11月25日	4	2018年7月16日	2018年10月14日	2018年12月17日
12月	2018年11月26日	2018年12月30日	5	2018年8月13日	2018年11月11日	2019年1月14日
1月	2018年12月31日	2019年1月27日	4	2018年9月17日	2018年12月16日	2019年2月18日
2月	2019年1月28日	2019年2月24日	4	2018年10月15日	2019年1月13日	2019年3月18日
3月	2019年2月25日	2019年3月31日	5	2018年11月12日	2019年2月10日	2019年4月15日
4月	2019年4月1日	2019年4月28日	4	2018年12月17日	2019年3月17日	2019年5月13日
5月	2019年4月29日	2019年5月26日	4	2019年1月14日	2019年4月14日	2019年6月17日
6月	2019年5月27日	2019年6月30日	5	2019年2月11日	2019年5月12日	2019年7月15日
7月	2019年7月1日	2019年7月28日	4	2019年3月18日	2019年6月16日	2019年8月12日
8月	2019年7月29日	2019年8月25日	4	2019年4月15日	2019年7月14日	2019年9月16日

### 我如何才能成為鉑金會員？

您必須在主要職位上連續三次累積225個循環，才能向Isagenix申請再發展零售商務。

### 我能在參與鉑金獎金計劃的同時也參與執行總監以及首席總監的領袖獎金計劃嗎？

是的，只要您在獎金月中的兩週期間能在主要職位上保持至少175個循環，您的再發展零售商務就有資格參與執行總監和首席總監獎金計劃。但是，您的主要業務只能參與鉑金獎金計劃。

### 為了能夠參加執行總監和所有首席總監的獎金計畫，我的再發展零售商務帳戶需要在多少個星期內維持至少175個循環？

您的主要業務中心必須在計劃月內的兩週時間至少保持175個循環，您的再發展零售商務才有資格進入執行總監和所有首席總監獎金計劃。

### 我的再發展零售商務可以在首席總監獎金計劃裡參與多久？

您的再發展零售商務可以參與首席總監領袖獎金計劃，直到以下任何一種情況出現後的180天：您連續三次完成了225個循環，或是您的另一個再發展零售商務已開業六個月（兩者取其先），這時您將不再有參與資格。

### 我的主要業務符合了鉑金獎金計劃的資格，我還能再回到首席總監獎金計劃中嗎？

不行，一個業務中心一旦符合了參與鉑金獎金計劃的資格，就不能再參與首席總監領袖獎金計劃。

### 有無可能在同一個月中同時達到兩個鉑金獎金計劃中的最高付出額？

可以，您在每個獎金計劃中最多可以獲得US\$100,000。這取決於當月參與該獎金計劃的聯營商人數，以及您個人與4PET的循環增長。

### 鉑金會員能否只在兩個獎金計劃中的一個領取獎金？舉例來說，我能否只在個人獎金計劃，而不是在4PET獎金計劃中獲得獎金？

不可以，您必須同時符合參與兩個獎金計劃的資格才能賺取分潤。請參考最高支付額了解詳情。

Isagenix有權在沒有事先通知的情況下更改促銷活動的規則。請檢視促銷活動規則瞭解詳情。

Isagenix保留審計、調整或拒絕在是次促銷活動中獲得，或因是次促銷活動產生的任何營業額、薪酬、認可或其他獎勵的權利，以確保達到是次促銷活動的宗旨。由Isagenix自行決定，倘若因促銷目的而發展入會的聯營商及產品訂單可能不會被計算在是次促銷活動中。如果有訂單被退回，Isagenix可能會扣除由該訂單產生的營業額，以及任何薪酬。

