

ISAGENIX

Velkommen til Isagenix' teamkompensationsplan

Hvis du er ny i Isagenix, så velkommen! Isagenix indtager en global førerposition i sundheds- og velværebranchen.

Vores succes er baseret på at levere ikke-kompromitterede produkter og løsninger til forbrugere over hele verden. Vi er klar over, at langt de fleste, der ønsker at ændre vaner, drager fordel af at have en støttende struktur, der styrker ny positiv adfærd og en sund livsstil. Derfor har vi udviklet en metode til at belønne medlemmer, der deler vores produkter. Så hvis du ønsker at forfølge Isagenix-forretningsmuligheden ved dele vores produkter, kan vi tilbyde dig en konkurrencedygtig kompensationsplan – faktisk en af de bedste i branchen.

Efterhånden som vi udvider og udvikler os, bliver vores kompensationsplan kun endnu bedre. Og det er ikke alle virksomheder, der kan sige det. Isagenix' kompensationsplan er etableret på sunde finansielle principper og bygget til at holde. Siden 2002 har Isagenix hjulpet hundredtusinder med at tjene ekstra penge. Tusindvis af dem har fået udbetalt over 100.000 USD, og flere hundrede har fået udbetalt mere end 1 million USD, siden de tilmeldte sig planen – og det er kun begyndelsen.

Selvom de fleste af vores medlemmer bare nyder vores produkter uden at deltage i kompensationsplanen, opfordrer vi alle til at dele vores innovative løsninger til vægtkontrol, energi og ydeevne og derved blive belønnet for deres indsats for at hjælpe andre med at opleve en fysisk og økonomisk transformering.

Vær opmærksom på, at dine individuelle resultater og succes afhænger af mange faktorer, bl.a. din personlige indsats, tidsengagement, sociale færdigheder, salgskompetencer og din indflydelsessfære. Isagenix kan ikke garantere et bestemt indtjeningsniveau. Selv partnere, der dedikerer en betydelig mængde tid, anstrengelser og personlige midler, vil muligvis ikke opnå en betydningsfuld grad af succes. Se vores resultatopgørelse på IsagenixEarnings.com for at få flere oplysninger.

På de følgende sider giver vi dig et overblik over og oplysninger om vores forretning samt selve teamkompensationsplanen. Vi er klar over, at kompensationsplanen kan virke lidt overvældende i begyndelsen, men når du først bliver fortrolig med terminologien og koncepterne, vil du se det potentiale, den kan indeholde!

*De indtjeningsniveauer for Isagenix uafhængige partnere, der vises i denne publikation, er eksempler og bør ikke opfattes som typiske eller gennemsnitlige. Indtjeningsniveauet afhænger af den enkelte partners forretningsmæssige færdigheder, personlige ambitioner, tid, engagement, aktivitet og demografiske faktorer. Du kan se de gennemsnitlige indtjeningsniveauer for Isagenix' uafhængige partnere i "Isagenix Independent Associate Earnings Statement", som findes på IsagenixEarnings.com.

Kunden først

Uanset om dit mål er at styre din vægt, øge din muskelmasse, leve et sundere og mere aktivt liv eller tjene lidt ekstra, så opfordrer vi alle til at starte som kunde.

Du kan vælge at købe Isagenix-produkter via en uafhængig Isagenix-partner, eller åbne en Isagenix-medlemskabskonto for kunder, og få 10-25 % rabat på vejledende detailpriser. Følgende diagram viser de muligheder, en kunde kan vælge imellem, når vedkommende tilmelder sig Isagenix:

Rabattyper for nye medlemmer

Medlemstype	Værdi	Med automatisk forsendelse	Med automatisk forsendelse Årligt medlemsgebyr (INKL. MOMS)	Priser [^]	Berettiget til yderligere rabatter og belønninger
Fordelskunde	Bedste	Ja	0 GBP/0 €	25 % rabat på detailpriser	Yes
	Bedre	Nej	0 GBP/0 €	25 % rabat på detailpriser	Nej
Kunden	God	Ja eller nej	0 GBP/0 €	10 % rabat på detailpriser	Nej

Priserne er underlagt afrundingsdifferencer.

[^] %-rabat på priser er omtrentlig.

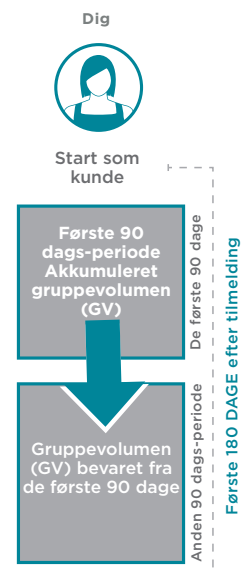
Fordelskunder deltager ikke i kompensationsplanen, men de kan modtage produktintroduktionsbelønning (Product Introduction Reward - PIR) i form af kuponer for at henvise andre, der bestiller en kvalificerende pakke i deres første ordre¹.

Produktintroduktionsbelønninger er kuponer, der kan indløses og bruges på provisionsprodukter.



Du finder yderligere oplysninger om produktintroduktionsbelønninger i dit Back Office.

Ud over produktintroduktionsbelønninger er kunderne berettiget til at akkumulere personlig volumen over 100 PV i en periode på 30 dage plus gruppevolumen fra hele organisationen for deres første 90 dage som en høflighedsgæst, hvis kunden vælger at blive partner og opbygge en Isagenix-forretning. For at kunne drage fordel af akkumuleret gruppevolumen skal kunden åbne en partnerkonto inden for en periode på 180 dage umiddelbart efter vedkommendes tilmeldingsdato. Gruppevolumen akkumuleres kun i de første 90 dage. Der akkumuleres ingen yderligere gruppevolumen i løbet af den anden 90 dages periode. Hvis kunden ikke bliver en aktiv partner inden for de første 90 dage, vil den akkumulerede gruppevolumen blive bevaret i yderligere 90 dage, hvorefter enhver gruppevolumen vil blive fjernet. Hvis kunden bliver partner og har akkumuleret gruppevolumen, skal vedkommende - for at fortsætte med at akkumulere volumen - være aktive og opnå 100 PV inden for 30 dage, efter at vedkommende er gået over til at være partner.



¹Tilmeldingssponsoren og organisationen modtager fuld forretningsvolumen, når produktintroduktionskuponer indløses.

Ofte anvendte udtryk

Du finder en liste over udtryk og forklaring af dem i ordlisten i denne Kompensationsplan (samt i Isagenix' etiske kodeks og regler for medlemskab). Der er dog nogle udtryk og grundlæggende begreber, vi ofte anvender, og derfor vil forklare allerede nu.

Forretningsvolumen (Business Volume – BV)

En pointværdi, der tildeles for hvert Isagenix provisionsprodukt (inkl. pakker). BV bruges til at registrere og måle produktsalg og til at beregne provision. **F.eks. ville følgende produktkombination give 235 BV:**



Premium-pakke til vægttab

Personlig volumen (PV) – Den sammenlagte forretningsvolumen bestående af (1) partnerens personlige ordrer, som partneren har købt direkte hos Isagenix (uanset om det er til personligt forbrug eller videresalg til detailkunder) og (2) ordrer, som partnerens detailkunde har købt (bestilling via partnerens personlige websted).

Gruppevolumen (GV) – Den samlede forretningsvolumen, der akkumuleres i partnerens markedsføringsorganisation.

Betaling efter rang – Den rang, en partner kvalificerer sig til på en given dag baseret på partnerens PV og/eller vedkommendes personligt tilmeldte teammedlemmers BV, deres rang og deres antal af personligt tilmeldte teammedlemmer.

Personligt tilmeldt – Når du hjælper en person med at oprette en medlemskonto hos Isagenix – som kunde eller partner – betragtes denne person som dit “personligt tilmeldte” medlem, og vedkommende får tildelt en placering på dit teamplacerings-træ: Enten i dit venstre salgsteam eller i dit højre salgsteam.

Teamplaceringstræ – Den organisationsstruktur, som Isagenix anvender til at registrere tilmeldinger og købsaktiviteter for alle kunder og partnere. Formålet med dette træ er at indkassere og udbetale bonusser og provision. Placeringstræet bruges også til at bestemme kvalifikation i forhold til placering i Isagenix' teamkompensationsplan.

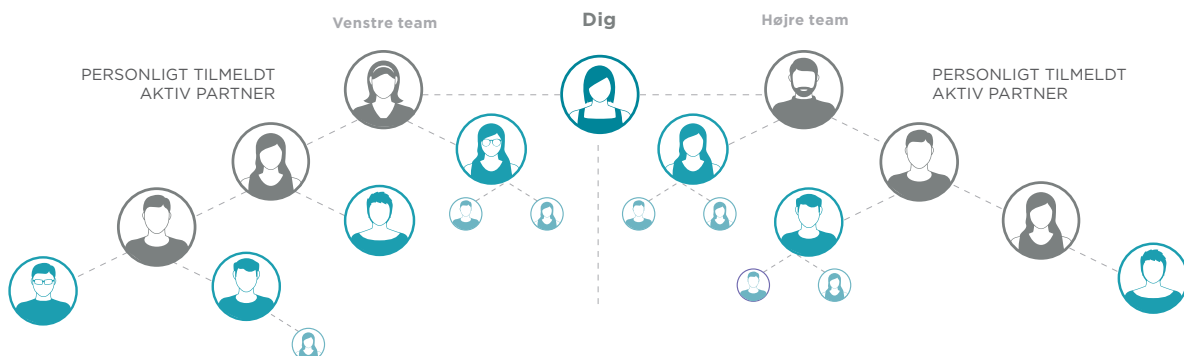
Aktiv status – Din aktive status tildeles hver dag baseret på, om du har opfyldt kvalifikationskravene i den umiddelbart foregående periode på 30 dage. For at modtage kompensation udover detailprofit og produktintroduktionsbonus skal du forblive aktiv.

For at blive betragtet som aktiv skal du som partner på en given dato personligt have genereret mindst 100 PV'er (personlig volumen) inden for de foregående 30 dage.

Dette kan opnås ved at købe produkter (til personligt forbrug eller videresalg til detailkunder) eller ved at sælge til detailkunder via dit personlige Isagenix-websted.



Personlige køb/detailsalg i alt **100 PV/BV** i de foregående 30 dage.



Overzicht over compensationsplanen

Overzicht

Isagenix' teamkompensationsplan tilskynder folk til at samarbejde om at opnå økonomiske mål. Når nye kunder og partnere tilmelder sig får de tildelt en unik plads i deres tilmeldingssponsors markedsføringsorganisation, der består af to salgsteams eller "ben", et på højre side ("højre salgsteam") og et på venstre side ("venstre salgsteam"). En partners kompensation genereres primært af produktkøb foretaget af de personer, der er i partnerens markedsføringsorganisation. Efterhånden som partnerens markedsføringsorganisation vokser, sker der flere og flere produktsalg - og efterhånden som der sker flere produktsalg, kan der tjenes flere penge.

Rang

Der er fem forskellige rangtyper, en Isagenix-partner kan opnå:

- Partner
- Konsulent
- Manager
- Direktør
- Executive

Hver enkelt rang indebærer bestemte fordele og privilegier.

Sådan kan du tjene penge

Isagenix giver sine partnere mulighed for at tjene penge på forskellige måder:

- Detailprofit
- Direkte detailprofit
- Produktintroduktionsbonusser
- Teambonusser – kendt som cyklusser
- Team-matchbonusser for executives
- Særlige incitamenter og promovinger

Retail Profits – Detailprofit – Partnere kan indkøbe produkter direkte hos Isagenix til nedsatte priser og selv stå for at videresælge produkterne til deres detailkunder. Differencen mellem produkternes indkøbspris og salgsprisen kaldes partnerens detailprofit. (Bemærk, at forretningsvolumen fra alle produkter, du bestiller med henblik på detailsalg, betragtes som personlig volumen.)

Direkte detailprofit – Partnere kan også henvise eller anviser detailkunder til at bestille produkter direkte hos Isagenix gennem partnerens personlige websted og derved opnå direkte detailprofit. Direkte detailprofit udbetales ugentligt og beregnes ved at fratække engrosprisen og et administrationsgebyr. (Forretningsvolumen fra al direkte detailsalg betragtes som personlig volumen. Enhver volumen, der overstiger 100 PV – overskydende volumen – vil blive krediteret til "salgsteamet med mindst volumen" og generere yderligere teamforretningsvolumen.)

Produktintroduktionsbonusser (PIB'er) – Optjenes ved at dele kvalificerede pakker eller systemer med et nyt medlem i vedkommende første ordre. Disse bonusser varierer afhængigt af, hvilken produktpakke eller system, der købes. Fra tid til anden lancerer Isagenix promovinger, der kan fordoble PIB-tallet!



Teambonusser – Teambonusser er fundamentet for kompensationsplanen. Betalt-som-konsulenter og derover er berettiget til at optjene teambonusser via produktsalg i deres salgsteam. Når en partner akkumulerer mindst 900 BV i gruppevolumen (GV), og mindst 300 BV kommer fra den ene side af salgsteamet (salgsteamet med mindst volumen), og 600 BV kommer fra den anden side (salgsteamet med størst volumen), modtager partneren en teambonus, også kaldet en cyklus. En partner kan opnå flere cyklusser hver dag og op til 250 cyklusser pr. uge.

Team-matchbonusser for executives – Aktive betalt-som-executives er berettiget til at modtage en team-matchbonus på 10 % på de ugentlige teambonusser for alle personligt tilmeldte partnere, der har rangen betalt-som-konsulent eller derover. Team-matchbonusser beregnes dagligt og udbetales ugentligt. Betalt-som-executives kan optjene op til maksimalt 25 team-matchcyklusser fra enhver personligt tilmeldtkonsulent og maksimalt 250 team-matchbonusser pr. provisionsuge.

Incitamenter og promovinger – Isagenix kan fra tid til anden lancere yderligere incitamenter og promovinger for at opmuntre og belønne dem, der deler Isagenix-produkter med andre. Nogle af vores mere populære incitamenter og promovinger omfatter IsaBody Challenge® IsaRally-konkurrencer, rangstigningsbonusser og lederskabspuljer.

Sådan udbetales din kompensation

Når du optjener din første provision eller bonus, får du automatisk oprettet en elektronisk betalingskonto, der kaldes en IsaWallet® konto. Isagenix sætter din løn direkte ind på din IsaWallet-konto. Herefter kan du overføre pengene til din personlige bankkonto, bruge dem til at betale for din næste ordre eller betale med dit Isagenix Visa®-kort! Isagenix udbetaler én gang om ugen, dvs. hver mandag – med en uges restance. Bemærk: For enhver partner, der optjener en kompensation på mindre end 10 GBP/10 EUR, gælder det, at betalingen tilbageholdes, indtil kompensationen er £10/€10 eller derover.

Rangkvalifikationer og -fordele

Partner – trin 1

Enhver person, der ønsker at deltage i kompensationsplanen, kan anmode om at blive en uafhængig Isagenix-partner ved at gennemføre ansøgningsprocessen for partnere. Dette er trin 1 i kompensationsplanen. Du kan som medlem ansøge om at blive partner ved at tilmelde dig som partner fra starten. Eller du kan logge ind på din kundekonto – dér hvor du afgiver ordrer – og følge trinene. Eller du kan kontakte din tilmeldingssponsor, som kan hjælpe dig med at blive partner. Hvis du ikke er kunde, skal du kontakte en uafhængig Isagenix-partner for at få hjælp til at oprette en partnerkonto.

Partnere nyder godt af de samme prismuligheder som kunder og får derudover et personligt websted, hvor deres egne detailkunder kan købe produkter. Partnere har også adgang til særlige promoverings-, undervisnings- og supportmaterialer. Partnere er berettiget til at opnå detailprofit, direkte profit og produktintroduktionsbonuser.

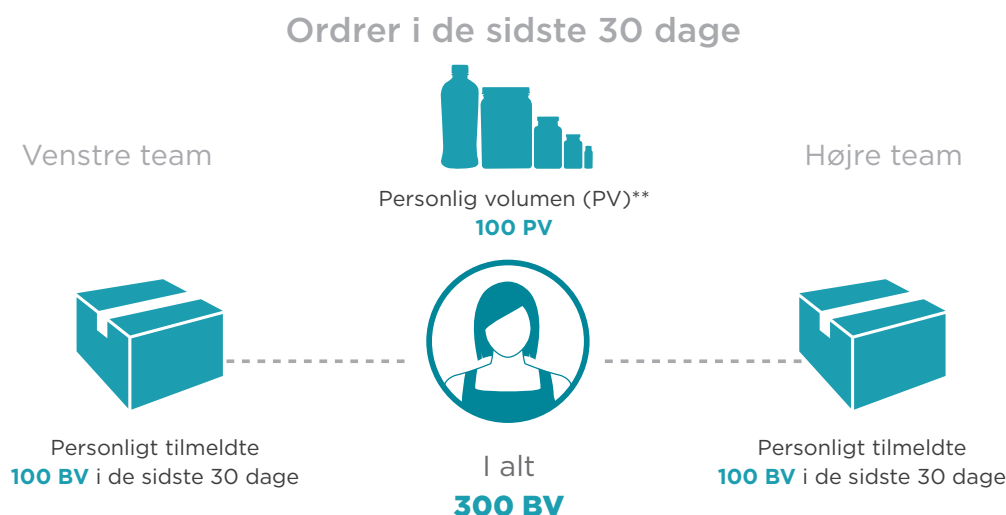
De er også berettiget til at akkumulere gruppevolumen, men der genereres ingen teambonuscyklusser, før partneren er kvalificeret til statussen “betalt-som-konsulent” eller højere.

Bemærk, at medlemmer, der er tilmelder sig i Storbritannien som partnere fra starten, er underlagt den såkaldte £200/7-dags regel*

Konsulent – trin 2

Når du aktivt deler produkter via “du deler, de deler, gentag”-systemet, kan du gå videre til trin 2: Konsulent. Du kan blive konsulent ved at akkumulere 100 PV og opretholde minimum 100 BV fra personligt tilmeldte medlemmer på henholdsvis venstre og højre salgsteams inden for de sidste 30 dage. Se forklaringen nedenfor:

Det er her, dine teambonusser (eller cyklusser) kommer ind i billedet!



Som et salgsfremmende incitament vil Isagenix, når du kvalificerer dig til konsulent, belønne dig med en bonus på 37 GBP/40 € i rangstigningsbonus. ***Du kan også optjene 74 GBP/81 € for hver personligt tilmeldt partner (for op til 20 personligt tilmeldte partnere), som du hjælper videre til at blive konsulenter. Ud over de måder, hvorpå du kan tjene penge som en partner, åbner konsulentstatussen op for en endnu en måde at tjene penge på. Det er her, dine teambonusser (eller cyklusser) kommer ind i billedet!

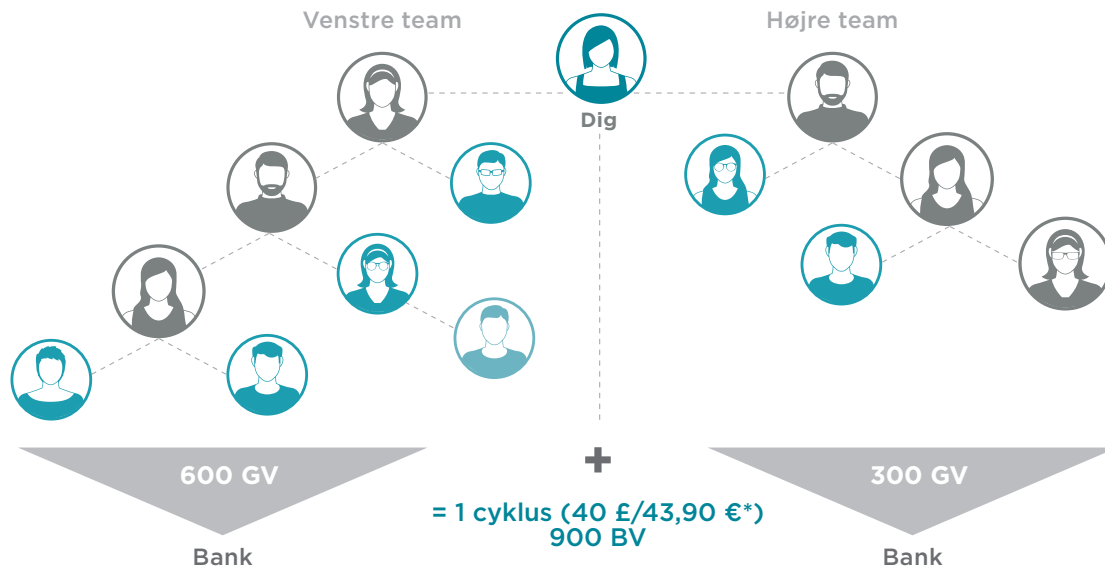
*200 £-reglen blev implementeret af højesteret i Storbritannien i 2007 og omfatter branchen for direkte salg og har til formål at begrænse nye partnere og distributørers maksimale forbrug til 200 £ i de første syv dages medlemsskab inklusive skat, forsendelse, honorar osv. Det er ikke en regel, som er implementeret af Isagenix. Alle virksomheder i Storbritannien er forpligtet til at følge trop.

**Personlig volumen (PV) kan akkumuleres fra personlige køb (til personligt forbrug eller detailsalg).

***Rangstigningsbonus er et salgsfremmende incitament, der er tilgængelige på det tidspunkt, det offentliggøres. Denne type bonus betragtes ikke som et direkte element i kompensationsplanen og kan til enhver tid ændres, revideres eller bringes til ophør af Isagenix.

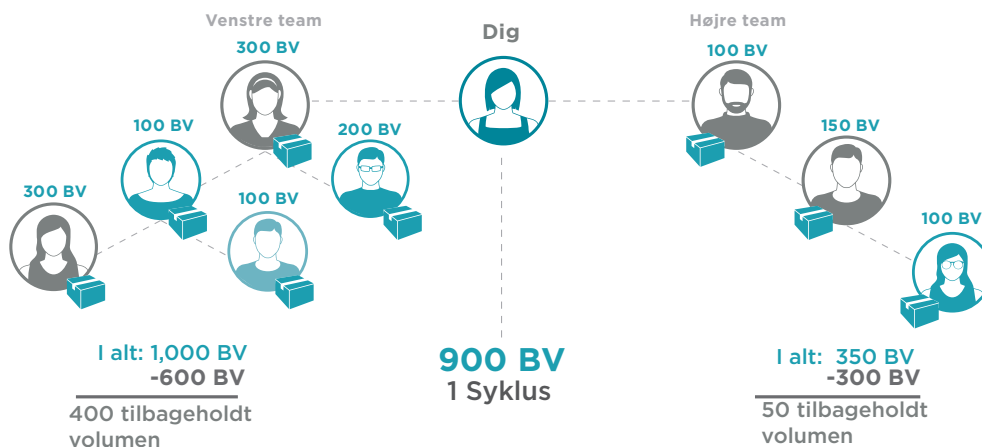
Hvordan ser en teambonus (cyklus) ud?

Forestil dig, at din organisation har en to bankkonti, som indeholder din forretningsvolumen fra hhv. dit venstre og højre salgsteam. Efterhånden som der sælges produkter hvor som helst i din markedsføringsorganisation, uanset om du personligt har tilmeldt disse personer eller ej, akkumuleres BV på hver af disse bankkonti med forretningsvolumen. Hver gang du som betalt-som-konsulent akkumulerer minimum 600 BV i alt på den ene side og 300 BV på den anden side, optjener du én cyklus, hvilket er 40 £ /43,90 €*.



Et eksempel på, hvordan det fungerer: Lad os sige, at du har akkumuleret 1.000 BV på dit venstre salgsteam og 250 BV på dit højre salgsteam. Nu får du en ny ordre ind på 100 BV fra dit højre salgsteam, så du nu har 350 BV på dit højre salgsteam. Eftersom du har akkumuleret mindst 600 BV på venstre side, og mindst 300 BV på højre side, opstår der en cyklus.

Når dette sker, fratrækkes 600 BV og 300 BV, så du nu sidder med noget, vi kalder "tilbageholdt volumen" på 400 BV for venstre side og 50 BV for højre side:



Det vigtigste at huske på Den reelle effekt af kompensationsplanen kommer ved, at du opbygger et team af partnere, der sælger Isagenix-produkter. Dit mål bør være at finde, uddanne og støtte andre i at dele produkterne med så mange kunder som muligt.

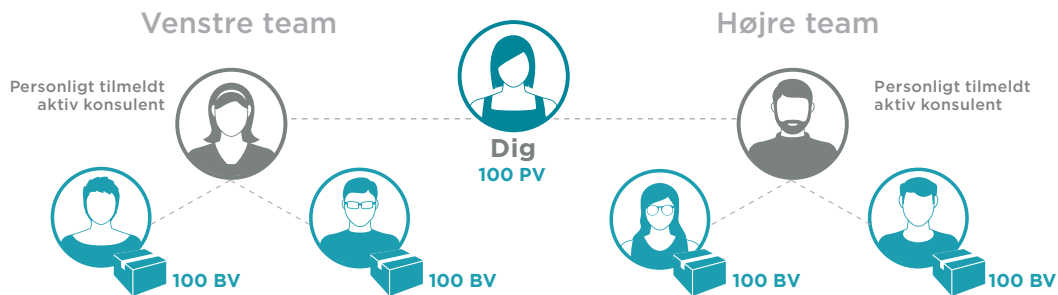
Denne tilbageholdte volumen fortsætter med at akkumulere sig, så længe du fortsat er aktiv betalt-som-konsulent, eller indtil du får en mega-cyklus (forklaret på side 10). En partner kan også akkumulere forretningsvolumen ved at forblive aktive, men er ikke berettiget til at optjene teambonuscyklus, før vedkommende er blevet konsulent.

Cyklusser beregnes dagligt og udbetales ugentligt, og da du akkumulerer salg på hele din markedsføringsorganisation, uanset hvor dybt den vokser, kan du tjene flere cyklusser om dagen, op til 250 gange pr. provisionsuge.

*De beløb, der vises i dette dokument, konverteres fra USD til GBP med vekselrate 1,35 og USD til EUR med vekselrate 1,23. Bemærk, at dette ikke er en fast vekselrate.

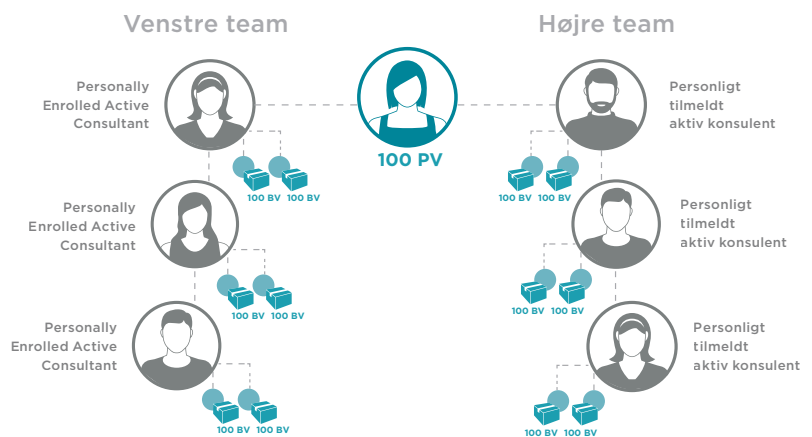
Manager- trin 3

Du kan kvalificere dig til at blive manager ved at være betalt-som-konsulent med mindst to personligt tilmeldte partnere, der er betalt-som-konsulenter samtidigt inden for de sidste 30 dage. Det handler i bund og grund om, at du deler produkterne (du deler) med andre, der ender med at gøre det samme (de deler). (Hvis du bliver manager inden for 60 dage efter at være blevet en partner, kan du blive Crystal-manager og modtage en promotionsbonus for Crystal-managere* på 185 £/203 €.) Ud over de fordele og indtjeningsmuligheder, der er tilgængelige for managere, er managere også berettiget til at deltage i promoveringen, vi kalder bonuspulje for managere. Du kan finde flere oplysninger om denne promovering i dit Back Office.



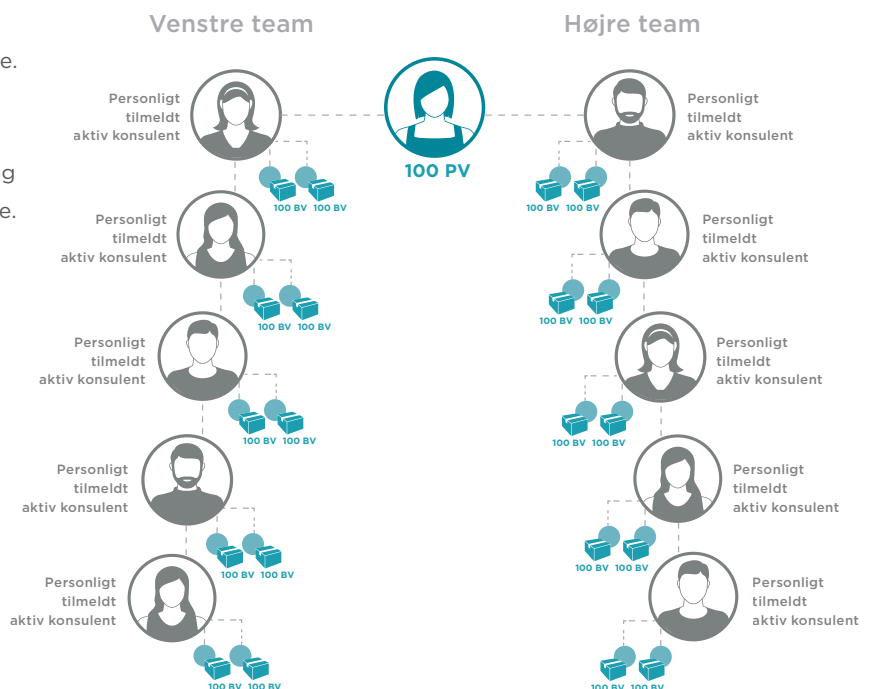
Direktør - trin 4

Du kan kvalificere dig til at blive direktør ved at være betalt-som-konsulent med mindst seks personligt tilmeldte partnere, der er betalt-som-konsulenter samtidigt inden for de sidste 30 dage. (Isagenix tilbyder en promovering, der giver dig en Crystal Direktør-bonus på 555 £/609 €, når du har seks personligt tilmeldte konsulenter på dit team inden for 120 dage*.) Ud over de fordele og indtjeningsmuligheder, der er til rådighed for direktører, er direktører berettiget til at deltage i promoveringen, vi kalder bonuspulje for direktører og derover. Du kan finde flere oplysninger om denne promovering i dit Back Office.



Executive - trin 5

Efter direktøren er dit næste skridt at blive en executive. Du kvalificerer dig til executive ved at være aktiv med mindst 10 personligt tilmeldte partnere, der er betalt-som-konsulenter (mindst fem på hver af dine venstre og højre salgsteams) samtidigt inden for de sidste 30 dage. Når du opnår titlen som executive, åbner du op for en ny måde at tjene penge i form af team-matchbonuser for executives samt nye positioner (se side 8). Ud over de fordele og indtjeningsmuligheder, der er til rådighed for executives, er executives berettiget til at deltage i promoveringen, vi kalder pulje for direktører og derover. Du kan finde flere oplysninger om denne promovering i dit Back Office. (Hvis du opnår dette niveau inden for 180 dage efter at være blevet en partner, optjener du en promovingsbonus på 740 GBP/813 € og opnår rangen Crystal-executive*.)



*Rangstigningsbonus og Crystal-bonuser er salgsfremmende incitamenter, der er tilgængelige på det tidspunkt, de offentliggøres. Denne type bonus betragtes ikke som et direkte element i kompensationsplanen og kan til enhver tid ændres, revideres eller bringes til ophør af Isagenix. Beregningstidspunktet begynder på den dato, hvor du tilmelder dig som partner. De beløb, der vises i dette dokument, konverteres fra USD til GBP med vekselsrate 1,35 og USD til EUR med vekselsrate 1,23. Bemærk, at dette ikke er en fast vekselsrate.

10 % i team-matchbonus

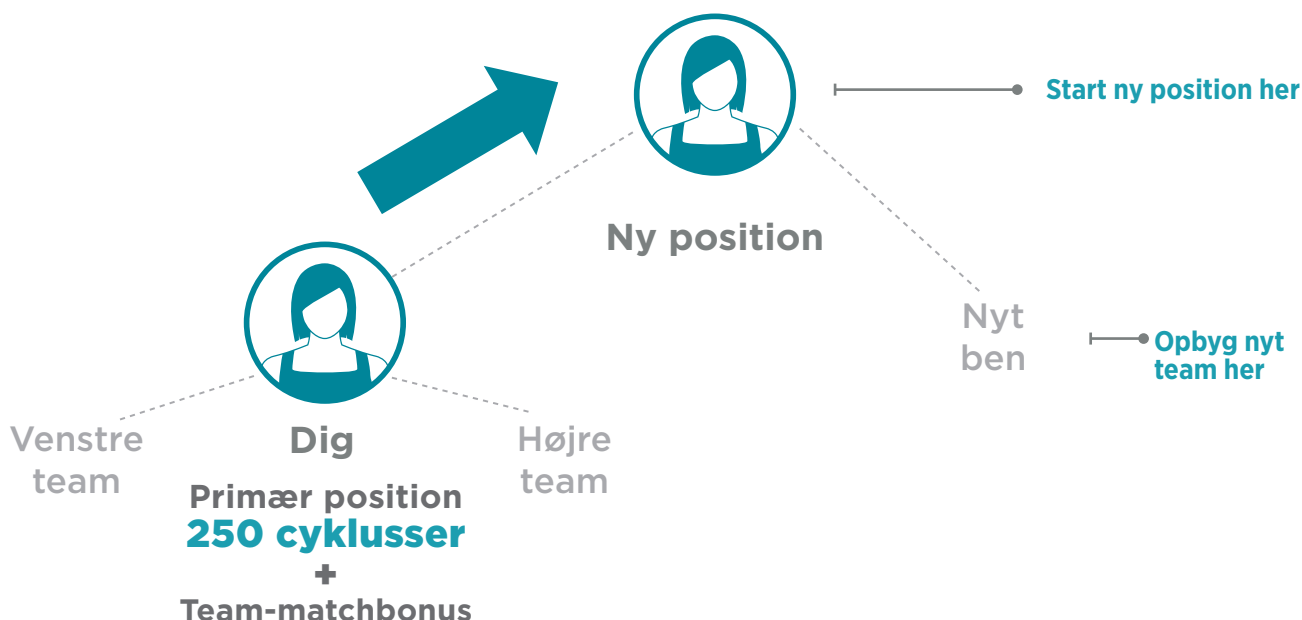
Når du er kvalificeret som executive, anerkendes du som leder hos Isagenix. Ud over alle de andre fordele, så er betalt- som-executives også berettiget til en 10 % team-matchbonus på deres personligt tilmeldte, der er betalt-som-konsulenter og derover. Det betyder, at du kan få op til 500 cyklusser pr. forretningscenter pr. provisionsuge – 250 teambonuscyklusser plus op til 250 i team-matchbonusser. (Højst 25 team-matchbonuscyklusser pr. provisionsuge pr. personligt tilmeldt konsulent og derover.)

Eksempel - Hvis en af dine personligt tilmeldte konsulenter optjener 100 cyklusser i én provisionsuge, kan du som betalt-som-executive optjene 10 cyklusser mere (10 procent af de personligt tilmeldte konsulenter 100 cyklusser) i den pågældende uge. Vi antager, at hver cyklus har en værd af 40 £/43,90 €*. Det er ekstra 400 £/439 €* i team-matchbonusser bare for den uge!

Tag en dyb indånding. Du har styr på det!
Hvis det alligevel virker overvældende, er det også helt OK! Vi forventer ikke, at du bliver ekspert fra den ene dag til den anden. Derfor giver vi dig flere værktøjer på IsagenixBusiness.com samt mere dybdegående undervisning på vores events!

Ny position

En person, som er betalt-som-executive i tre på hinanden følgende måneder, og hvis team har produceret 225 cyklusser i gennemsnit inden for tretten uger, kan ansøge om en ny position. Den første nye position placeres umiddelbart ovenover executive-personens eksisterende position (primær position). (Efterfølgende nye positioner placeres umiddelbart ovenover den seneste nye position, som igen bliver den primære position.) Hvis den nye positionen godkendes, udgør den primære position den ene side af executive-personens salgsteam (dvs. salgsteamet med størst volumen). Det betyder, at du som executive kan udnytte volumenet fra den primære position som et ben af den nye position. Kvalifikationerne til at stige til en ny position er de samme som for andre nye positioner. En ny position er en måde, hvorpå du kan fortsætte med at vokse, opbygge teams og tilmed drage fordel af alle vækstmilepæle, promovinger og incitamerter. (Du finder yderligere oplysninger i "Request for ReEntry Position form" (anmodning om ny position) og "Platinum Handbook".)



*De beløb, der vises i dette dokument, konverteres fra USD til GBP med vekselsrate 1,35 og USD til EUR med vekselsrate 1,23. Bemærk, at dette ikke er en fast vekselsrate.

Platinum anerkendt rang - trin 6

En anden sidegevinst ved at blive en executive, der er kvalificeret til en ny position, er, at du får den anerkendte rang, vi kalder Platinum. Platinum er den øverst anerkendte rang! Med Platinum-status følger der yderligere sidegevinster og fordele uden for kompensationsplanen!

Særlige incitamenter og promovninger

En anden måde at opnå indtjening hos os på er gennem vores mange incitamenter og promovninger. IsaBody Challenge® belønner deltagere med et gratis produkt og merchandise til at transformere deres krop og liv.

Og Isagenix har forskellige andre promovninger, der omfatter specielle rejser, priser, kontantbonusser, Isagenix-brandet udstyr og meget mere. Besøg dit Back Office, gå til fanen "Contest and Promotions" (konkurrencer og promovninger) eller IsagenixBusiness.com for at se alle incitamenter og promovninger, Isagenix tilbyder i øjeblikket.

Anerkendelsesprogrammer

Isagenix er tilhænger af at anerkende partnere og ledere for deres resultater. Når du stiger i rang, får du en særlig nål, som skal minde dig om alle dine resultater og milepæle.

Når du er kvalificeret som konsulent, kan du kvalificere dig til yderligere anerkendelse gennem vores Silver Circle-program.

Silver Circle - Silver Circle-programmet anerkender betalt-som-konsulenter og op til direktører, når de opnår nye milepæle i kompensationsplanen. Efterhånden som der optjenes yderligere stjerner, får du en ny nål som bevis på din succes.

Sådan fungerer det:		
	1	STAR SILVER CIRCLE 10 CYKLUSSE
	2	STAR SILVER CIRCLE 20 CYKLUSSE
	3	STAR SILVER CIRCLE 40 CYKLUSSE
	4	STAR SILVER CIRCLE 60 CYKLUSSE
	5	STAR SILVER CIRCLE 100 CYKLUSSE
	6	STAR SILVER CIRCLE 150 CYKLUSSE
	7	STAR SILVER CIRCLE 200 CYKLUSSE
	8	STAR SILVER CIRCLE 250 CYKLUSSE

Når du er blevet kvalificeret som executive, kan du kvalificere dig til yderligere anerkendelse gennem vores Golden Circle-program.

Golden Circle - Golden Circle-programmet anerkender betalt-som-executives, når de opnår nye milepæle i kompensationsplanen. Efterhånden som der optjenes yderligere stjerner, får du en ny nål som bevis på din succes.

Sådan fungerer det:		
	1	STAR GOLDEN CIRCLE 10 CYKLUSSE
	2	STAR GOLDEN CIRCLE 20 CYKLUSSE
	3	STAR GOLDEN CIRCLE 40 CYKLUSSE
	4	STAR GOLDEN CIRCLE 60 CYKLUSSE
	5	STAR GOLDEN CIRCLE 100 CYKLUSSE
	6	STAR GOLDEN CIRCLE 150 CYKLUSSE
	7	STAR GOLDEN CIRCLE 200 CYKLUSSE
	8	STAR GOLDEN CIRCLE 250 CYKLUSSE

Bemærk: I forbindelse med anerkendelse tæller Isagenix forskellige indtjeningskabende aktiviteter og beregner en tilsvarende værdi for at bestemme de samlede ugentlige cyklusser. Disse forskellige aktiviteter konverteres til en tilsvarende cyklusværdi i provisionsugen, hvor de optjenes og føjes til teambonus- og team-matchbonuscyklusser for den pågældende provisionsuge.

Når du er kvalificeret og godkendt som Platinum, kan du kvalificere dig til yderligere anerkendelse gennem vores Platinum-programmer.

Platinum - Betalt-som-executives, der opfylder betingelserne for en ny position, flyttes automatisk til Platinum-niveau.

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

Star Executive - Vores Star Executive-program anerkender ledere, der hjælper deres personligt tilmeldte partnere med at blive executives. For hver personligt tilmeldt partner, der når frem til executive, modtager du en anden stjerne og en nål som bevis på det flotte resultat.

ISAGENIX MILLIONÆR - Partnere, der har optjent 1 million USD eller derover, siden de blev medlem af ISAGENIX anerkendes med en flot nål. Indtjeningen afspejler bruttobeløb, der ikke omfatter forretningsudgifter. Du kan se gennemsnitlige indtjening på IsagenixEarnings.com. Disse partnere vil blive anerkendt gennem Isagenix Legacy Club.

Særlige muligheder indenfor Isagenix' kompensationsplan

Internationale markeder

Partnere kan anmode om godkendelse til at deltage i markeder (uden for deres hjemregion), hvor Isagenix er lovligt registreret til at føre forretning og er officielt åben og registreret som forretning. For at ansøge skal partneren blot udfylde og indsende en international sponsoransøgning og -aftale sammen med et årligt regionalt partnergebyr, i tilfælde hvor dette er relevant. Dette gebyr er i tillæg til din partneransøgning og omfatter yderligere tjenester og undervisning i dit partnersupportsystem og på dit personlige websted. Som international sponsor bliver du berettiget til at optjene provision i internationale områder. Godkendte aktive betalt-som-konsulenter og derover kan tjene på gruppevolumen genereret af partnere på deres salgsteam, der er bosiddende uden for deres hjemland. (Der gælder visse restriktioner og begrænsninger. Se IsagenixBusiness.com for at få yderligere oplysninger.)

Valutapolitik

Isagenix udarbejder en provisionsmultiplikator baseret på volumenkilden fra hvert land, hvor partneren driver forretning. Den nye provisionsmultiplikator vil være et vægtet gennemsnit, der er unikt for den mængde af volumen, der kommer fra hvert land, og vil blive brugt som multiplikator for partnerens provision. Den nye provisionsmultiplikator beregnes og opdateres hvert kvartal og vil gælde for enhver partner, som har mindst 10 % eller mere af sin volumen stammende fra lande uden for vedkommendes hjemland.

Lifestyle-program (automatisk forsendelse)

Vi har udviklet Lifestyle-programmet for at gøre tingene lettere for vores medlemmer ved at sende en forhåndsvalgt ordre hver måned. Ordre, der sendes automatisk giver medlemmerne yderligere besparelser og komfort.

Isagenix 50 % udbetalingsgaranti

Isagenix tilbyder sine partnere et af de mest forhandlervenlige programmer med en af de stærkeste udbetalinger inden for branchen for netværksmarkedsføring. Vi udbetaler kompensation i omegnen af 50 % af den forretningsvolumen (BV), som vi får på provisionsberettigede produktkøb i løbet af vores programs levetid. Hvis udbetalingen i en udbetalingsperiode er på under 50 %, spærrer vi saldoen på vores kompensationskonto for at supplere fremtidige udbetalinger, når det er nødvendigt. For at beskytte alle uafhængige partneres og Isagenix' muligheder har vi som virksomhed imidlertid sat et loft på 50 % BV til udbetaling.

Sådan fungerer det:

Hver uge beregnes det samlede BV for provisionsberettigede produktkøb, og 50 procent af denne værdi kan så udbetales indenfor kompensationsplanen. Isagenix udbetaler først alle berettigede PIB'er. De resterende midler samles i en pulje, som uddeles til alle partnere, der har optjent teambonusser (cyklusser) og 10 % team-matchbonusser. **Cyklusværdien bestemmes ved at dividere den resterende pulje med det samlede antal cyklusser.**

$$\frac{\text{Samlet antal resterende midler i pulje}}{\text{Samlet antal optjente cyklusser}} = \text{Værdi af hver cyklus}$$

Mega-cyklus

En mega-cyklus opstår ved slutningen på en dag, hvor der er akkumuleret mindst 100 cyklusser, siden partnerens (1) tilmeldingsdato eller (2) sidste mega-cyklus. For at give stabilitet til kompensationsplanen vil Isagenix tilbageholde op til 150.000 GV i dit salgsteam med størst volumen og al resterende GV i dit salgsteam med mindst volumen med henblik på optjening af din næste teambonus. Al GV over 150.000 GV fra salgsteamet med størst volumen fjernes.

Henstandsperiode

Med henblik på beregning af teambonusser føjes der en henstandsperiode på fem dage til 30 dages-kravet til afgørelse af, hvorvidt en status er aktiv.

Ugentlig udbetaling

Ugentlig udbetaling er et bemærkelsesværdigt element i Isagenix' teamkompensationsplan. En provisionsuge starter ved midnat mandag (ET-tid) og kører frem til søndag kl. 23:59 (ET-tid). Den optjente kompensation udbetales til partnere om mandagen i den følgende uge (i realiteten en uge bagud).

Ikke-aktive partnere

Partnere, der ikke er aktive, akkumulerer ikke GV og vil få deres eventuelle tilbageholdte volumen stillet i nul.

Vedligeholdelse af konsulentstatus

Hvis du er aktiv, men ikke formår at blive kvalificeret som betalt-som-konsulent, beholder du eksisterende GV og fortsætter med at akkumulere både yderligere GV og din egen PV, der er over 100.

Ordliste

Aktiv – I kompensationsplanen anses en partner for at være aktiv på en bestemt dag, hvis han/hun har opnået mindst 100 PV inden for de sidste 30 dage.

Aktiv rang – Bruges primært i forbindelse med promovinger og konkurrencer. Hvorvidt en partners rang kan betegnes som "aktiv" afhænger af vedkommendes betalt efter rang på en given dag i en provisionsuge.

Partner – En uafhængig kontrahent, der har opfyldt og fortsat opfylder de krav, der er fastsat i ansøgningen og aftalen om at blive Isagenix uafhængig partner, herunder politikkerne og procedurerne, og kompensationsplanen. Partner er også den indledende rang i kompensationsplanen. Ordet "partner(e)" henviser generelt til alle partnere uanset rang, medmindre konteksten angiver, at partnerens rang er den tilsigtede betydning.

Back Office for partnere (Associate Back Office – ABO) – En webportal, hvor partnere har adgang til nyttige oplysninger og værktøjer til at drive deres Isagenix-forretning.

Supportsystem for partnere – Et online supportsystem, der er tilgængeligt alle Isagenix-partnere fra tilmeldingstidspunktet. Det omfatter et Isagenix-partnerwebsted, hvor partnerens direkte detailkunder kan købe Isagenix-produkter til detailpris, og hvor partneren kan tilmelde nye kunder og partnere. Det omfatter også adgang til det tilknyttede Back Office og undervisningsmaterialer.

Automatisk forsendelse – Et valgfrit program, der er praktisk, fordi forhåndsgodkendte ordrer sendes automatisk på en valgt dato hver måned. Programmet med automatisk forsendelse giver yderligere besparelser og komfort for de medlemmer, der vælger at benytte sig af det.

Forretningsopbyggende aktivitet – At tilmelde en ny kunde eller partner, modtage en kompensationsbetaling, stige i rang eller deltage i eller gennemfører andre forretningsrelaterede aktiviteter, som Isagenix kan udpege.

Forretningscenter – En position på teamplaceringstræet, der berettiger til at generere indtjening. Det registrerer salgsteamenes placering og gruppevolumen.

Forretningsvolumen (Business Volume – BV) – En pointværdi, der tildeles hvert provisionsprodukt.

Provisionsuge – Fra midnat mandag (ET-tid) til søndag kl. 23:59pm (ET-tid)

Provisionsprodukt – Isagenix-forbrugsprodukter, der får tildelt en pointværdi med henblik på at kunne beregne provision og bonusser, der skal udbetales til partnere.

Kompensation – Provision, bonus og andre vederlag, partneren modtager i henhold til kompensationsplanen eller gennem andre incitamenter eller promovinger, lanceret af Isagenix for salg af produkter. Kompensation beregnes dagligt og udbetales ugentligt, en uge bagud.

Konsulent – Anden rang i kompensationsplanen.

Crystal-manager – Når et medlem har to personligt tilmeldte konsulenter inden for 60 dage efter at være blevet partner. Også kaldet "du deler, de deler".

Crystal-direktør – Når et medlem har seks personligt tilmeldte konsulenter inden for 120 dage efter at være blevet partner. Også kaldet "du deler, de deler, gentag".

Crystal-executive – Når et medlem har ti personligt tilmeldte konsulenter (fem på højre team og fem på venstre team) inden for 180 dage efter at være blevet partner. Også kaldet "du deler, de deler, gentag".

Cyklus – Se teambonus.

Dag – Begynder fra midnat og slutter kl. 23:59 PM (ET-tid).

Direktør – Fjerde rang i kompensationsplanen.

Tilmeldingssponsor – En person, der er krediteres for personligt at tilmelde en partner eller kunde.

Overskydende volumen – PV over 100 anvendt i de sidste 30 dage for at opfylde kravet om aktiv status akkumuleres i partnerens salgsteam med mindst volumen på det tidspunkt, hvor partneren afgiver en ordre.

Executive – Femte rang i kompensationsplanen.

Team-matchbonus for executives – En bonus på 10 % af de ugentlige teambonusser for en aktiv betalt-som-executives personligt tilmeldte medlemmer, der er betalt-som-konsulenter og derover. Bonusserne er begrænset til maksimalt 25 cyklusser pr. personligt tilmeldt betalt-som-konsulent, og maksimalt 250 team-matchcyklusser pr. uge.

Henstandsperiode – En henstandsperiode på fem dage føjes til de 30 dage med henblik på at fastslå aktiv status, dvs. 35 dage i alt.

Gruppevolumen (GV) – Samlet BV, der akkumuleres i partnerens hhv. venstre og højre salgsteams sammenlagt.

Tilbageholdt volumen – Ikke udbetalt GV i hver af en partnerens to salgsteams, der kan akkumuleres i forhold til optjening af den næste teambonus.

Hjemmeregion – Den Isagenix region, der omfatter det land eller territorium, hvor partneren er bosat på tilmeldingstidspunktet. En partner kan tilmelde nye medlemmer i partnerens egen hjemregion uden at bede om godkendelse som international sponsor.

International sponsor – En partner, der er blevet godkendt til at tilmelde partnere og kunder i andre regioner end den tilmeldende partners hjemregion. Partneren være berettiget til at modtage kompensation for produktsalg i en sådan anden region eller regioner.

International sponsoransøgning og -aftale – En ansøgning og aftale, som en partner skal udfylde, udføre og sende til Isagenix som en af forudsætningerne for at blive en international sponsor.

IsaWallet – IsaWallet giver dig mulighed for at modtage betalinger fra Isagenix med det samme og effektivt overføre penge til din bankkonto. (Tilgængelige udbetalingsmåder varierer fra land til land).

Lederskabspuljer – En promovinger, der fra tid til anden er til rådighed for betalt-som-magagere op til executives

(herunder Platinum-medlemmer) på visse markeder efter Isagenix' skøn. Generelt skal partnere nødvendigvis opnå og opretholde rangen som betalt-som-manager eller derover og øge deres personlige cyklusser, og/eller deres personligt tilmeldte partners cyklusser, for at optjene andele i de månedlige lederskabspuljer. (Se IsagenixBusiness.com, eller kontakt Isagenix for at få yderligere oplysninger.)

Sponsoratlinje – Den linje, der ligger ovenfor en given position i et salgsteam.

Salgsteam med størst volumen – Det salgsteamet, der har den største ikke udbetalte gruppevolumen (GV) på ethvert givent tidspunkt.

Manager – Den tredje rang i kompensationsplanen.

Markedsføringsorganisation – Kunder og partnere, der er placeret under en given partner i partnerens teamplaceringstræ. Disse kunder og partners produktkøb bestemmer den højere placerede partners kompensation.

Mega-cyklus – Se side 10 i kompensationsplanen.

Medlem – Omfatter kunder og partnere, som har oprettet en konto hos Isagenix.

Salgsteam med mindst volumen – Det salgsteamet, der har den mindste ikke udbetalte gruppevolumen (GV) på ethvert givent tidspunkt.

Betalt efter rang – Den rang, som en partner har på en given dag i en provisionsuge. Rangen afgøres af partners egen PV samt vedkommendes personligt tilmeldte medlems volumen.

Personlig volumen (PV) – Den kombinerede forretningsvolumen, som udgøres af partners personlige ordrer, der er købt direkte hos Isagenix (både til personligt forbrugt og videresalg til detailkunder) og (2) ordrer, der er købt af partners direkte detailkunder (bestilling på partners personlige websted).

Tilbageholdt personlig volumen (Personal Volume Holding – PVH) – PV over 100, der haves, indtil en partner bliver konsulent. Når et medlem opnår konsulentstatus, anvendes PVH på salgsteamet med mindst volumen.

Personligt tilmeldt partner – En partner, som en anden partner personligt har tilmeldt til Isagenix, og for hvem vedkommende er registreret som tilmeldingssponsor.

Personligt tilmeldt kunde – En kunde, som en partner personligt har tilmeldt til Isagenix, og for hvem vedkommende er registreret som tilmeldingssponsor.

Personligt tilmeldt medlem – Et medlem, som en partner personligt har tilmeldt til Isagenix, og for hvem vedkommende er registreret som tilmeldingssponsor.

Omfatter alle personligt tilmeldte kunder og partnere.

Placeringssponsor – Den sponsor, som et nyt medlem er placeret direkte under i teamplaceringstræet. Placeringssponsoren kan også være tilmeldingssponsoren.

Position – Er (1) det forretningscenter, partner besidder, eller (2) placeringen af kunder og partnere i tilmeldingssponsorens teamplaceringstræ.

Produktintroduktionsbonus (Produkt introduktions bonus – PIB) – Partnere er berettiget til at modtage en engangs-produktintroduktionsbonus (PIB), når et personligt tilmeldt medlem køber en valgfri PIB-pakke hos Isagenix samtidig med medlemmet tilmelder sig.

Produktintroduktionsbelønning (Product Introduction Reward – PIR) – Kunder kan optjene en produktintroduktionskupon, når de hjælper en ny kunde med at tilmelde sig og bestille en kvalificerende produktpakke eller -system.

Kvalificerende volumen – En pointværdi, der tildeles provisionsprodukter, og som bruges til at bestemme, hvorvidt en partners status er aktiv.

Rangstigningsbonus – En promoværing, der fra tid til anden kan opnås på visse markeder efter Isagenix' skøn. Partnere kan optjene rangstigningsbonus for at opnå visse rang- eller cyklusniveauer. Nogle rangstigningsbonusser er knyttet til specifikke tidsrammer. (Se IsagenixBusiness.com, eller kontakt Isagenix for at få yderligere oplysninger.)

Rang – Titel eller status, som en partner har opnået inden for kompensationsplanen. De fem lønnede rangtyper er partner, konsulent, manager, direktør og executive.

Anerkendt rang – Den højeste rang, en partner har kvalificeret sig til inden for kompensationsplanen.

Region – Et land eller en gruppe lande, der er udpeget af Isagenix med henblik på at skelne mellem geografiske områder i verden, hvor en partner har lov til at være tilmeldingssponsor for nye partnere og kunder.

Detailkunde – En person, der bestiller Isagenix-produkter hos Isagenix til de vejledende detailpriser på en partners personlige websted. Direkte detailkunder er ikke medlemmer.

Direkte detailprofit – Fortjenesten, en partner får fra salg til sine direkte detailkunder. En partner behøver ikke at være aktiv for at få direkte detailprofit.

Detailprofit – Fortjenesten, en partner får fra salg til sine detailkunder. En partner behøver ikke at være aktiv for at få detailprofit.

Team bonusser (cyklusser) – Når en aktiv konsulent eller derover har akkumuleret 900 point i gruppevolumen (GV), og mindst 300 af disse point kom fra salgsteamet med mindst volumen, og 600 point kom fra salgsteamet med størst volumen, opnår partneren en teambonus. Teambonus kaldes også en cyklus. En partner kan opnå flere cyklusser på en given dag.

Teamplaceringstræet – En partners markedsføringsorganisation både (højre og venstre team), hvor nyligt tilmeldte kunder og partnere er placeret. Se kompensationsplanen for at få yderligere oplysninger.

Uge – Fra midnat mandag (ET-tid) til søndag kl. 23:59pm (ET-tid)

Engros- eller engrospris-/prissætning – Priser fastlagt af Isagenix, der er mindre end et produktets vejledende udsalgspris.