



Bem-vindo ao Plano de Compensação da Equipa Isagenix

Se és novo na Isagenix, bem-vindo! A Isagenix é líder global na indústria de saúde e bem-estar.

O nosso sucesso baseia-se no fornecimento de produtos e soluções de qualidade a clientes de todo o mundo. Também reconhecemos que a maior parte das pessoas que deseja alterar os seus hábitos beneficiaria de uma estrutura de apoio que reforça novos comportamentos positivos e um estilo de vida saudável. É por isso que desenvolvemos uma forma de recompensar os Membros que partilham os nossos produtos. Estamos a oferecer um Plano de compensação, o melhor da indústria, a todos aqueles que desejam aproveitar esta oportunidade de negócio da Isagenix.

À medida que evoluímos e expandimos a nossa operação, o nosso Plano de compensação fica cada vez melhor. Nem todas as empresas podem dizer o mesmo. O Plano de compensação da Isagenix foi estabelecido com base em princípios financeiros sólidos e concebido para durar. Desde 2002 que a Isagenix tem ajudado centenas de milhares de pessoas a ganhar dinheiro extra, milhares das quais já receberam mais de 100 000 dólares e centenas, mais de 1 milhão de dólares, desde a sua adesão. E isto é só o começo.

Apesar da maior parte dos nossos Membros desfrutar dos nossos produtos sem ter de participar no Plano de compensação, encorajamos todas as pessoas a partilharem as nossas soluções inovadoras de gestão de peso, energia e desempenho e a serem compensadas pelos seus esforços na transformação física e financeira de outras pessoas.

Lembra-tede que o teu sucesso e resultados individuais dependem de vários fatores, incluindo esforço pessoal, compromisso temporal, aptidões sociais e de vendas e esfera de influência. A Isagenix não garante um nível específico de rendimentos. Mesmo os Associates que dedicam tempo, esforço e fundos pessoais substanciais poderão não alcançar um nível de sucesso significativo. Lê a nossa Declaração de divulgação de rendimentos em IsagenixEarnings.com para obteres mais informações.

A secção seguinte fornece-te uma visão geral e detalhes sobre o nosso negócio e o Plano de compensação da Equipa. Reconhecemos que o Plano de compensação pode parecer um pouco exigente à primeira vista, mas após te familiarizares com a terminologia e conceitos, descobrirás todo o teu potencial!

*Os níveis de rendimentos para os Associates Independentes da Isagenix apresentados nesta publicação são apenas exemplos e não devem ser entendidos como rendimentos obtidos em média ou típicos. As metas de rendimento dependem das aptidões comerciais, ambição pessoal, investimento de tempo, grau de compromisso e atividade do Associate, assim como de fatores demográficos. Para consultar as médias de rendimentos, consulta a Declaração de Ganhos de Associado Independente Isagenix em IsagenixEarnings.com.

Cliente em primeiro lugar

Quer o teu objetivo seja controlar o teu peso, criar músculo, ter um estilo de vida mais ativo e saudável ou ganhar rendimentos extra, encorajamos todas as pessoas a começarem como Cliente.

Um indivíduo pode adquirir produtos Isagenix através de um Associate Independente Isagenix ou optar por abrir uma Conta de Cliente Membro Isagenix e beneficiar de descontos de 10-25% em preços de retalho sugeridos. A tabela seguinte apresenta as opções ao dispor do Cliente após aderir à Isagenix:

Tipos de desconto de novo membro

Tipo de membro	Valor	Com Autoship	Anualidade de membro (Anualidade de membro)	Preços [^]	Elegível para descontos e prémios adicionais
Cliente Preferencial	O melhor	Sim	0 €	Desconto de 25% em retalho	Sim
	Melhor	Não	0 €	Desconto de 25% em retalho	Não
Cliente	Bom	Sim ou Não	0 €	Desconto de 10% em retalho	Não

Preços sujeitos a diferenças de arredondamento.

[^]Os descontos de preços percentuais são aproximados.

Os Clientes preferenciais não participam no Plano de compensação,

Clientes são elegíveis para acumularem qualquer volume pessoal acima de 100 PV em qualquer período de 30 dias, bem como o volume de grupo de toda a organização para os seus primeiros 90 dias como cortesia, se o membro se tornar num Associate e criar um Negócio Isagenix. Para beneficiar de qualquer volume de grupo acumulado, um Cliente tem de abrir uma conta de Associate dentro do período de 180 dias imediatamente após a data da sua inscrição. O volume de grupo é acumulado apenas nos primeiros 90 dias. Nenhum volume de grupo adicional será acumulado durante o segundo período de 90 dias. Se um Cliente não se tornar num Associate ativo nos primeiros 90 dias, o volume de grupo acumulado será retido durante 90 dias adicionais e, após este período, o volume será removido. Se um Cliente se tornar num Associate e tiver um volume de grupo acumulado, terá de estar ativo com 100 PV dentro de 30 dias após a transição para um Associate para poder continuar a acumular o volume. Consulta a tua conta de Cliente online para obter detalhes adicionais.



Termos comuns

Incluimos uma lista de termos e respetivos significados na secção de Glossário deste Plano de compensação (e no Código de Ética e Regras de Membro da Isagenix). No entanto, alguns termos comuns são explicados abaixo..

Volume de Negócio (ou BV, Business Volume) –

Um valor de ponto atribuído a cada Produto Comissionável Isagenix (incluindo packs). O BV é utilizado para rastrear e medir as vendas de produtos e calcular comissões. Por exemplo, a seguinte combinação de produtos equivaleria a 235 BV:



Pacote Premium Perda de Peso

Volume Pessoal (ou PV, Personal Volume) – O volume de negócio combinado de (1) encomendas pessoais de um Associate compradas diretamente à Isagenix (para consumo pessoal ou revenda a clientes de retalho) e (2) encomendas compradas pelos clientes diretos de retalho do Associate (encomenda realizada através do website pessoal do Associate).

Volume de Grupo (ou GV, Group Volume) – O volume de negócio total acumulado na organização de marketing de um Associate.

Rank de Pagamento – A classificação para a qual um Associate se qualifica num dado dia com base no PV do Associate e/ou no BV dos seus Membros de Equipa Inscritos Pessoalmente, na sua classificação e no número de Membros de Equipa Inscritos Pessoalmente.

Inscrito Pessoalmente – Quando ajuda alguém a abrir uma conta de Membro na Isagenix, como Cliente ou Associate essa pessoa é considerada o teu Membro “Inscrito Pessoalmente” e é-lhe atribuída uma posição na tua Árvore de Colocação da Equipa, na tua Equipa de Vendas Esquerda ou Equipa de Vendas Direita.

Árvore de Colocação da Equipa – A estrutura de organização utilizada pela Isagenix para rastrear as inscrições e a atividade de compra de todos os Clientes e Associates para fins de cobrança e

pagamento de bónus e comissões. A Árvore de Colocação também é utilizada para determinar o rank para classificação no Plano de compensação da Equipa Isagenix.

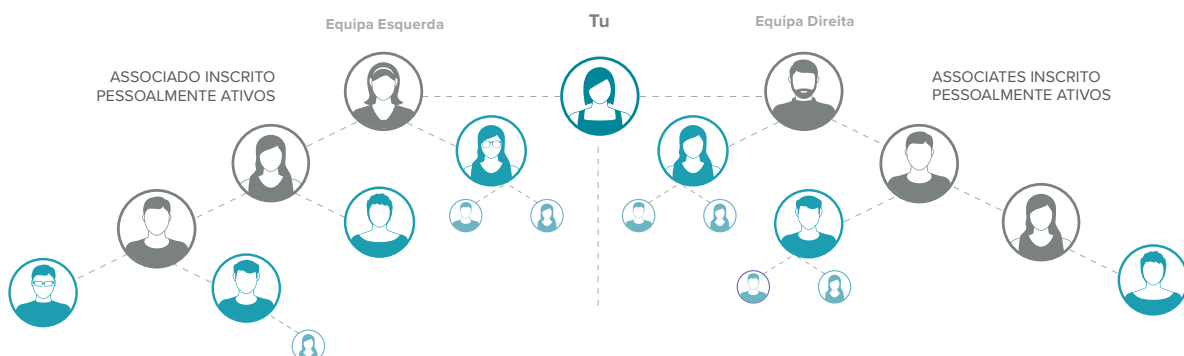
Estado Ativo – O estado ativo é atribuído todos os dias com base no facto de teres ou não cumprido os requisitos de qualificação no período de 30 dias imediatamente precedente. Para recebers compensações que não lucros de retalho e Bónus de Introdução de Produto, tens de permanecer ativo.

Para seres considerado ativo enquanto Associate, numa determinada data, tens de gerar pessoalmente um mínimo de 100 PV nos 30 dias anteriores. Podes fazê-lo comprando produtos (para consumo pessoal ou revenda a clientes de retalho) ou com a venda a clientes diretos de retalho através do teu website pessoal Isagenix.

Para além da capacidade de manter o estatuto ativo através de compras pessoais, os Associados que tenham o seu país de residência registado em Itália podem manter o estatuto ativo por terem um mínimo de 100 BV em volume inscrito pessoalmente de cada Equipa de Vendas (equipas esquerda e direita) nos últimos 30 dias, além dos habituais 5 dias de graça, e tendo um Volume Pessoal de 0 ou superior.



Total de compras pessoais/vendas diretas de retalho de **100 PV/BV** nos 30 dias anteriores.



Visão geral do Plano de compensação

Visão geral

O Plano de compensação da Equipa Isagenix encoraja todos a trabalhar em conjunto para atingirem metas financeiras. Aquando da inscrição, aos novos Clientes e Associate é atribuída uma posição única na organização de marketing do seu Patrocinador de inscrição, composta por duas Equipas de vendas ou “ramos”, uma do lado direito (“Equipa de Vendas Direita”) e a outra do lado esquerdo (“Equipa de Vendas Esquerda”).

A compensação de um Associate deriva principalmente de compras de produto por parte de pessoas pertencentes à sua organização de marketing. À medida que a organização de marketing de um Associate cresce, mais vendas de produtos são realizadas e mais dinheiro pode ser ganho.

Ranks

Existem cinco ranks que um Associate Isagenix pode atingir:

- Associate
- Consultant
- Manager
- Director
- Executive

Cada rank tem os seus benefícios e privilégios

Formas de ganhar dinheiro

A Isagenix oferece aos seus Associates várias formas de ganhar dinheiro:

- Lucros de retalho
- Lucros diretos de retalho
- Bónus de Introdução de Produto
- Bónus de Equipa – chamados Ciclos
- Bónus de Equipa Match para Executives
- Incentivos e promoções especiais

Lucros de retalho – Os Associates podem encomendar produtos diretamente à Isagenix a preços de desconto e revender os produtos pessoalmente aos seus Clientes de retalho. À diferença entre os custos de bens vendidos do Associate e o preço de venda chamamos lucros de retalho do Associado. (Nota que o volume de negócio de quaisquer produtos que encomendares para vendas de retalho é tratado como volume pessoal.)

Lucros diretos de retalho – Os Associates podem também referenciar ou direcionar Clientes diretos de retalho para encomendarem produtos diretamente à Isagenix através do website pessoal do Associate e ganhar lucros diretos de retalho. Os lucros diretos de retalho são pagos semanalmente e calculados subtraindo o Preço de grossista e uma taxa administrativa. (O volume de negócio de qualquer venda direta de retalho é tratado como volume pessoal. Qualquer volume que exceda 100 VP, um volume de excesso, será creditado à Equipa de Vendas de Volume Menor, gerando volume de negócio de Equipa adicional.)

Bónus de Introdução de Produto (ou PIB, Product Introduction Bonus) – Ganhos através da partilha de pacotes ou sistemas elegíveis com um novo Membro na sua encomenda inicial, estes bónus variam consoante o pacote de produto ou sistema comprado. De tempos a tempos, a Isagenix pode realizar promoções que podem chegar a duplicar o valor dos PIBs!



Bónus de Equipa/Ciclos – Os Bónus de Equipa são a base do Plano de compensação. Quem tiver rank de pagamento de Consultant ou posições acima são elegíveis para ganhar Bónus de Equipa através de vendas de produtos na sua Equipa de Vendas. Quando um Associate acumula, no mínimo, 900 BV em volume de grupo (GV) e quando, no mínimo, 300 BV provêm de um lado da equipa de vendas (a Equipa de Vendas de Volume Menor) e 600 BV provêm do outro lado (Equipa de Vendas de Volume Maior), o Associate ganha um Bónus de Equipa, também designado por Ciclo. Um Associate pode ganhar vários Ciclos por dia e até 250 Ciclos por semana.

Bónus de Equipa Match para Executives –

Se tiveres rank de pagamento de Executive serás elegível para receberem um Bónus de Equipa Correspondente de 10% nos Bónus de Equipa semanais de todos os Associados Inscritos Pessoalmente com rank de pagamento de Consultant e acima. O Bónus de Equipa Correspondente é calculado diariamente e pago semanalmente. Quem tiver rank de pagamento de Executive podem ganhar até um máximo de 25 Ciclos de equipa correspondente de qualquer Consultant Inscrito Pessoalmente e um máximo de 250 Bónus de Equipa Match para Executives por semana de comissão.

Incentivos e Promoções – A Isagenix pode oferecer incentivos e promoções adicionais de vez em quando para encorajar e compensar quem partilha produtos Isagenix com outras pessoas. Alguns dos nossos incentivos e promoções mais populares incluem os concursos IsaBody Challenge® IsaRally, Bónus de Progressão de Rank e Leadership Pools.

Como é paga a compensação

A Isagenix deposita quaisquer comissões ou bónus recebidos diretamente numa conta bancária designada por si. Esta operação é conhecida como Depósito Direto. A Isagenix efetua os pagamentos semanalmente, todas as segundas-feiras, vencida uma semana. O Depósito Direto poderá demorar até 48 horas a ser apresentado na sua conta bancária. Por exemplo, as comissões depositadas à segunda-feira deverão ser visíveis na quarta-feira. Nota: Qualquer Associado que ganhe uma compensação inferior a 10 € verá o seu pagamento retido até o total de compensação atingir o valor de 10 € ou superior.

Critérios de ranks e vantagens

Associate – Passo 1

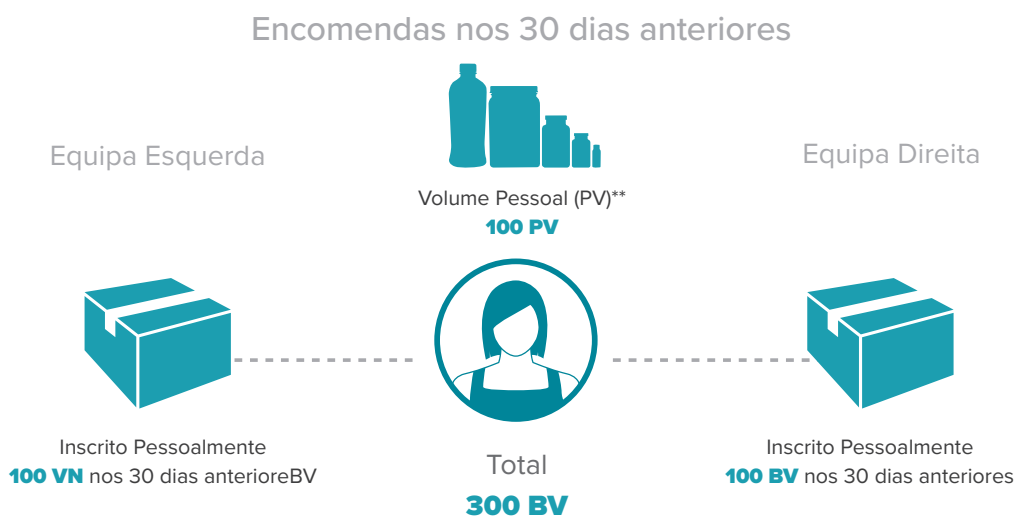
Qualquer pessoa que deseje participar no Plano de compensação pode candidatar-se a Associate Independente Isagenix completando o processo de candidatura de Associate. Este é o Passo 1 no Plano de compensação. Os Membros podem candidatar-se inscrevendo-se diretamente como Associates ou simplesmente iniciando a sessão na conta de Cliente, o local onde realiza as suas encomendas, e seguindo os passos indicados. Em alternativa, podes contactar o teu Inscritor, que o ajudará a começar. Se não fores Cliente, contacta um Associate Independente Isagenix para obteres ajuda na criação de uma conta de Associate. Os Associates beneficiam das mesmas opções de preços que os Clientes e recebem um website pessoal onde os seus próprios clientes diretos de retalho podem comprar os produtos. Os Associates também têm acesso a promoções especiais, formação e materiais de apoio. Os Associates são elegíveis para ganhar lucros de retalho, lucros diretos de retalho e Bónus de Introdução de Produto. Também são elegíveis para acumular volume de grupo; no entanto, nenhum Ciclo de Bónus de Equipa será gerado até um Associado atingir o rank de pagamento de Consultant ou posição superior.

Note que os membros que se inscrevam no Reino Unido diretamente como Associados estarão sujeitos à Regra* 200 £/7 dias.

Consultant – Passo 2

Se estiveres a partilhar ativamente produtos através do sistema “You Share, They Share, Repeat”, podes avançar para o Passo 2, Consultant. Torne-se num Consultanta cumulando 100 PV e mantendo um mínimo de 100 BV de Membros Inscritos Pessoalmente em cada uma das suas Equipas de Vendas Esquerda e Direita nos 30 dias anteriores, conforme ilustrado em baixo:

É aqui que entram os seus Bónus de Equipa (ou Ciclos)!



Como incentivo promocional, após te qualificares como Consultant, a Isagenix premeia-te com um Bónus Progressão de Rank de 44 €.^{***} Pode também ganhar 88 € por cada Associate Inscrito Pessoalmente (até 20 Associates Inscritos Pessoalmente) que ajudar a subir à posição de Consultant. Além das formas de ganhar dinheiro ao seu dispor enquanto Associates, os Consultants desbloqueiam outra forma de ganhar. É aqui que entram os seus Bónus de Equipa (ou Ciclos)!

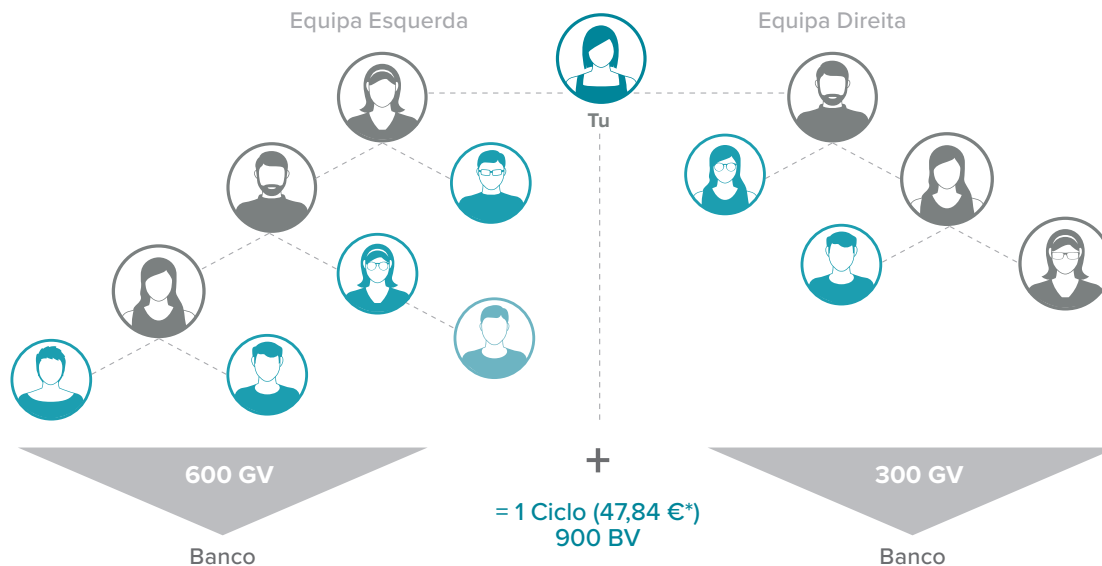
*A regra de 200 £ foi implementada pelo Supremo Tribunal do Reino Unido em 2007 para a indústria de vendas diretas para limitar novos Associados e distribuidores a um gasto máximo de 200 £ nos primeiros 7 dias após a entrada, incluindo imposto, envio, taxas, etc. Esta não é uma regra implementada pela Isagenix; todas as empresas no Reino Unido estão obrigadas a esta regra.

**O Volume Pessoal (PV) pode ser acumulado a partir de compras pessoais (para utilização pessoal ou vendas de retalho).

***Os Bónus de Progressão de Rank são incentivos promocionais disponíveis no momento da publicação; não são considerados uma componente direta do Plano de compensação e podem ser alterados, modificados ou descontinuados pela Isagenix em qualquer altura.

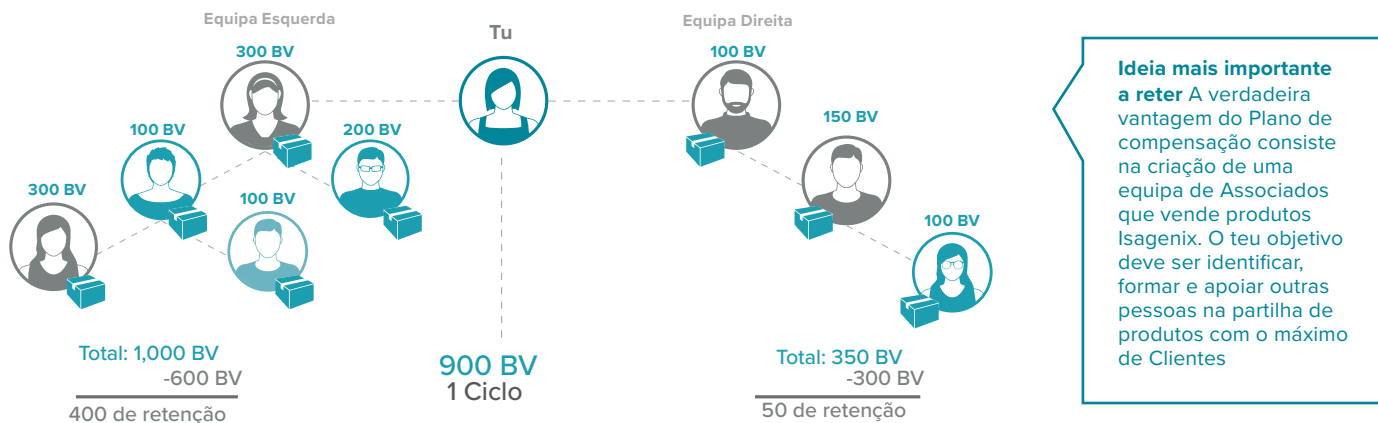
Como funcionam os Bónus de Equipa (Ciclos)?

Visualiza a tua organização com uma conta bancária de volume de negócio por baixo de cada uma das tuas Equipas de Vendas Esquerda e Direita. Como as vendas ocorrem em qualquer parte da sua organização de marketing, quer tenhas ou não inscrito pessoalmente as pessoas em questão, o BV é acumulado em cada uma destas contas bancárias de volume de negócio. Cada vez que, enquanto Consultant (rank de pagamento), acumula um total mínimo de 600 BV num lado e 300 BV no outro lado, ganha um Ciclo, que equivale a 47,84 €*.



A título de exemplo, imagina que acumulaste 1000 BV na sua Equipa de Vendas Esquerda e 250 BV na sua Equipa de Vendas Direita e que uma nova encomenda de 100 BV provém da tua Equipa de Vendas Direita. Agora terás 350 BV na direita. Como acumulaste, no mínimo, 600 BV na esquerda e, no mínimo, 300 BV na direita, ocorre um Ciclo.

Quando isto acontece, os 600 BV e 300 BV são deduzidos, restando-lhe o que designamos por “volume de retenção” de 400 BV na esquerda e 50 BV na direita:



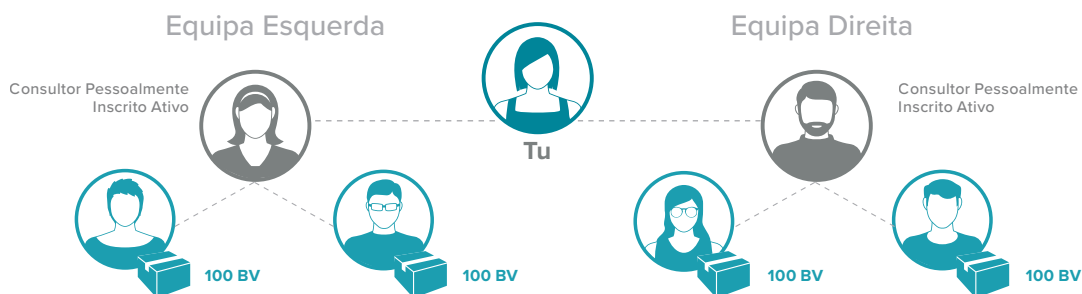
Este volume de retenção continuará a acumular enquanto tiveres rank de pagamento de Consultant ativo ou até ocorrer um MegaCiclo (explicação na página 10). Os Associates também podem acumular um volume de negócio permanecendo ativos, mas não serão elegíveis para ganhar Ciclos /Bónus de Equipa enquanto não forem Consultants.

Os Ciclos são calculados diariamente e pagos semanalmente e, uma vez que acumulas vendas em toda a tua organização de marketing independentemente do seu crescimento, podes ganhar vários Ciclos por dia, até 250 vezes por semana de comissão.

*Todos os montantes são apresentados em GBP/EUR e estão sujeitos a arredondamento. Os montantes locais podem estar sujeitos à Política Cambial da Isagenix. Este valor está sujeito a alterações

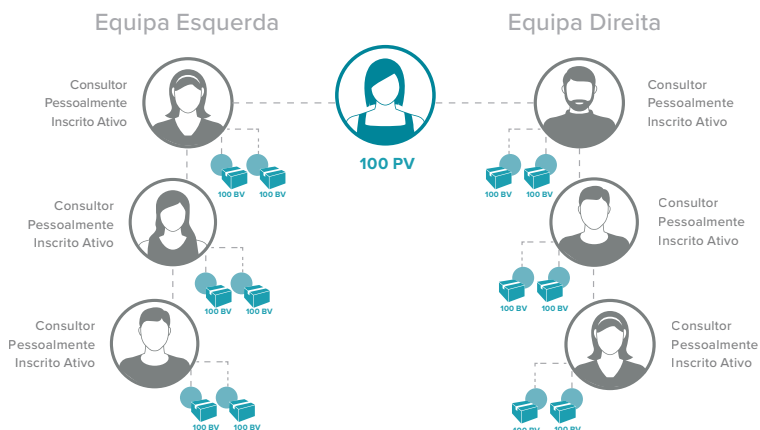
Manager – Passo 3

Podes qualificar-te como Manager se tiveres rank de pagamento de Consultant com, no mínimo, dois Associates Inscritos Pessoalmente que tenham rank de pagamento de Consultant ao mesmo tempo nos 30 dias anteriores. Tudo depende da tua partilha de produtos (You Share) com outras pessoas que virão a fazer o mesmo (They Share). (Se te tornares Manager dentro de 60 dias após te tornares um Associate, podes tornar-te Crystal Manager e ganhar um bônus promocional de Crystal Manager de 221 €*). Além das vantagens e opções de ganhos disponíveis para os Managers, estes são elegíveis para a promoção Leadership Pool Managers Podes obter mais informação sobre esta promoção no teu Back Office.



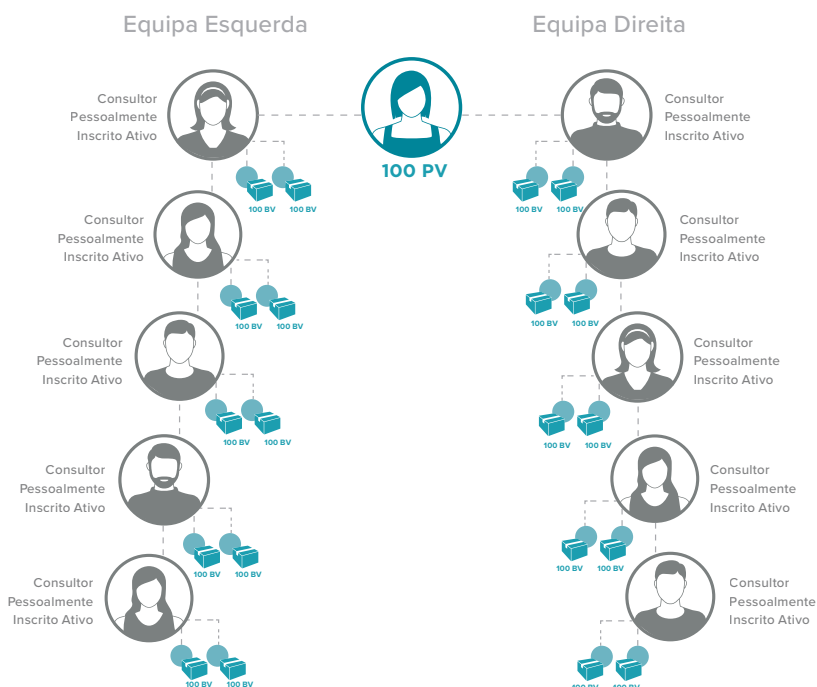
Director – Passo 4

Podes qualificar-te como Director se tiveres rank de pagamento de Consultant com, no mínimo, seis Associates Inscritos Pessoalmente que tenham rank de pagamento de Consultants ao mesmo tempo nos 30 dias anteriores. (A Isagenix oferece uma promoção que paga um bônus de Crystal Director de 664 € quando tens seis Consultores Inscritos Pessoalmente na tua equipa dentro de 120 dias*). Além das vantagens e opções de ganhos disponíveis para os Directors, estes são elegíveis para a promoção Leadership Pool Directors & Acima. Podes obter mais informação sobre esta promoção no teu Back Office.



Executivo – Passo 5

Após a rank de Director o passo seguinte será tornar-se num Executive. Qualifica-te para a posição de Executive permanecendo ativo com, no mínimo, 10 Associates Inscritos Pessoalmente que tenham rank de pagamento de Consultant (no mínimo, cinco em cada uma das suas Equipas de Vendas Esquerda e Direita) ao mesmo tempo dentro dos 30 dias anteriores. Quando atinges a posição de Executive, desbloqueias uma nova forma de ganhar dinheiro com Bónus Match de Equipa para Executives e reentradas (ver página 8). Além das vantagens e opções de ganhos disponíveis para os Executives, estes são elegíveis para a promoção Leadership Pool para Directors and acima. Podes obter mais informação sobre esta promoção no teu Back Office. (Se atineires este nível dentro de 180 dias após se tornar num Associate, ganha um bônus promocional de 886 € e atinge a classificação de Crystal Executive*.)



*Os Bónus de Progressão de Rank e os Bónus Crystal são um incentivo promocional disponível no momento da publicação; não são considerados uma componente direta do Plano de compensação e podem ser alterados, modificados ou descontinuados pela Isagenix em qualquer altura. Todos os montantes são apresentados em GBP/EUR e estão sujeitos a arredondamento. Os montantes locais podem estar sujeitos à Política Cambial da Isagenix. Este valor está sujeito a alterações

Bónus Match de Equipa de 10%

Quando chegas a Executive, és reconhecido como um líder na Isagenix. Além de todas as outras vantagens, quem tem rank de pagamento de Executive tem direito a um Bónus de Match de Equipa de 10% pelos seus Consultants (rank de pagamento) Inscritos Pessoalmente e posições superiores. Isso significa que podes ganhar até 500 Ciclos por centro de negócio, por semana de comissão – 250 Ciclos de Bónus de Equipa e até 250 em Bónus de Equipa Correspondente. (Não mais de 25 Ciclos de Bónus de Equipa Correspondente por semana de comissão, por Consultor Inscrito Pessoalmente e posições superiores.)

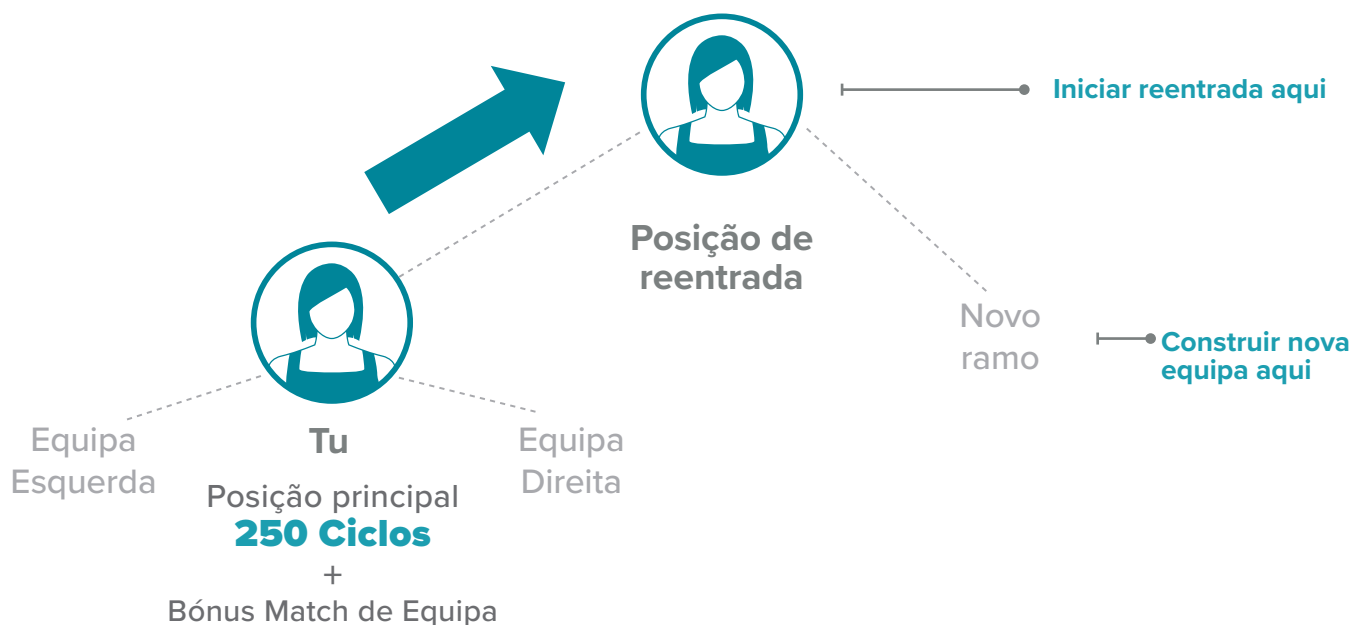
Exemplo – Se um dos teus Consultants Inscritos Pessoalmente (CIP) ganhar 100 Ciclos numa semana de comissão, tu, enquanto Executive (rank de pagamento), podes ganhar 10 Ciclos adicionais (10 por cento dos 100 Ciclos do CIP) nessa semana. Partindo do princípio de que cada Ciclo tem um valor de 47,84 €, isso representa 478 €* extra em Bónus Match de Equipa só nessa semana!

Respira fundo. Agora já sabea como é!

Se este processo te parece um pouco exigente, não te preocupes! Não esperamos que te tornes num perito da noite para o dia. É por isso que fornecemos ferramentas adicionais em IsagenixBusiness.com e formação aprofundada nos nossos eventos!

Reentradas

Os Executives (rank de pagamento) durante três meses consecutivos cuja equipa tenha produzido uma média de 225 ciclos dentro de treze semanas podem candidatar-se a uma posição de reentrada. A primeira posição de reentrada situa-se imediatamente acima da posição existente de Executivo (Posição principal). (As posições de reentrada subsequentes situam-se imediatamente acima da posição de reentrada mais recente, a qual, por sua vez, se torna na Posição principal.) Se a posição de reentrada for aprovada, a Posição principal torna-se num dos lados da Equipa de Vendas do Executivo (ou seja, na Equipa de Vendas de Volume Maior). Isso significa que um Executivo pode aproveitar o volume da Posição principal como um ramo da nova posição de reentrada. As qualificações para subida de qualquer nova posição de reentrada são iguais às qualificações para qualquer outra nova Posição. A reentrada constitui uma forma de continuar a crescer, construir e até beneficiar com todos os marcos de crescimento, promoções e incentivos. (Para mais informações, consulte o formulário Pedido de posição de reentrada e o Manual Platina.)



*Todos os montantes são apresentados em GBP/EUR e estão sujeitos a arredondamento. Os montantes locais podem estar sujeitos à Política Cambial da Isagenix. Este valor está sujeito a alterações

Rank de reconhecimento Platina – Passo 6

Outra vantagem de te tornares num Executivo que se qualifica para uma posição de reentrada é que terás a rank de reconhecimento Platina. Platina é a classificação de reconhecimento máxima! O estatuto de Platina traz vantagens adicionais fora do Plano de compensação!

Incentivos e promoções especiais

A forma final de ganhar rendimentos connosco é através dos vários incentivos e promoções. O IsaBody Challenge® premeia participantes com produtos gratuitos e prémios por transformarem os seus corpos e as suas vidas. E a Isagenix tem muitas outras promoções que incluem viagens especiais, prémios, bónus em dinheiro, material de marca Isagenix e muito mais. Visita o teu Back Office no separador “Concursos e Promoções” ou IsagenixBusiness.com para descobrir todos os incentivos e promoções que a Isagenix está a oferecer.

Programas de reconhecimento

A Isagenix acredita no reconhecimento dos Associates e líderes pelos seus êxitos. À medida que sobes na classificação, recebes um pin para comemorar cada um dos teus marcos e êxitos.

Após te qualificares como Consultant, podes qualificar-te para um reconhecimento adicional através dos nossos Programas de Círculo de Prata.

Círculo de Prata – O Programa Círculo de Prata reconhece as ranks de pagamento de Consultant até Director pela concretização de novos marcos no Plano de compensação. À medida que são conquistadas estrelas adicionais, receberás um novo pin para comemorar o teu sucesso.

Como funciona:	1	STAR SILVER CIRCLE	10 CICLOS
	2	STAR SILVER CIRCLE	20 CICLOS
	3	STAR SILVER CIRCLE	40 CICLOS
	4	STAR SILVER CIRCLE	60 CICLOS
	5	STAR SILVER CIRCLE	100 CICLOS
	6	STAR SILVER CIRCLE	150 CICLOS
	7	STAR SILVER CIRCLE	200 CICLOS
	8	STAR SILVER CIRCLE	250 CICLOS

Após te qualificares como Executive, podes qualificar-te para um reconhecimento adicional através dos nossos Programas de Círculo de Ouro.

Círculo de Ouro – O Programa Círculo de Ouro reconhece Executivos Pagos-Como pela concretização de novos marcos no Plano de compensação. À medida que são conquistadas estrelas adicionais, receberás um novo pin para comemorar o teu sucesso.

Como funciona:	1	STAR GOLDEN CIRCLE	10 CICLOS
	2	STAR GOLDEN CIRCLE	20 CICLOS
	3	STAR GOLDEN CIRCLE	40 CICLOS
	4	STAR GOLDEN CIRCLE	60 CICLOS
	5	STAR GOLDEN CIRCLE	100 CICLOS
	6	STAR GOLDEN CIRCLE	150 CICLOS
	7	STAR GOLDEN CIRCLE	200 CICLOS
	8	STAR GOLDEN CIRCLE	250 CICLOS

Nota: Para efeitos de reconhecimento, a Isagenix contabiliza várias atividades geradoras de rendimentos e calcula um valor equivalente para determinar Ciclos semanais gerais. Estas várias atividades são convertidas num valor de Ciclo equivalente na semana de comissão em que são obtidos os ganhos e adicionadas ao Bónus de Equipa e aos Ciclos de Bónus de Equipa Correspondente para essa semana de comissão.

Após te qualificares e ser aprovado como Platina, podes qualificar-te para um reconhecimento adicional através dos nossos Programas de Platina.

Platina – Os Executives (rank de pagamento) que se qualificam para uma posição de reentrada avançam automaticamente para o nível Platina.

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

Star Executive – O nosso Programa Star Executive reconhece Executivos que ajudam os seus Associates Inscritos Pessoalmente a tornarem-se Executivos. Por cada Associate Inscrito Pessoalmente que atinge o estatuto de Executive, receberás outra estrela e um pin para comemorar esse êxito.

MILIONÁRIO ISAGENIX – Os Associates que tiverem ganho 1 milhão de dólares ou mais desde a sua adesão à Isagenix são reconhecidos com um pin elegante. Os ganhos refletem montantes brutos que não incluem quaisquer despesas de negócio. Para conhecer as médias de ganhos, consulta IsagenixEarnings.com. Estes Associates serão reconhecidos através do Legacy Club Isagenix.

Funções especiais do Plano de compensação da Isagenix

Mercados internacionais

Os Associates bem posicionados podem solicitar aprovação para participarem nos mercados (fora da sua localidade) em que a Isagenix esteja legalmente registada para operar e oficialmente aberta ao negócio. Para se candidatarem, os Associates apenas têm de preencher e submeter uma Candidatura a sponsorship internacional e um Contrato e pagar uma taxa de associado regional anual, quando aplicável. Esta taxa é paga em acréscimo à tua anualidade de Associate e inclui serviços adicionais e formação no teu Sistema de apoio ao Associate e website personalizado. Enquanto Sponsor internacional, tornas-te elegível para ganhar comissões em regiões internacionais. Se tiveres rank de pagamento de Consultant ou superior, podes ganhar com o volume de grupo gerado pelos Associados nas suas Equipas de Vendas que vivam fora do seu país de origem. (São aplicáveis restrições e limitações. Consulta IsagenixBusiness.com para obter detalhes adicionais.)

Política de câmbio

A Isagenix desenvolve um Multiplicador de comissões com base na fonte do volume de cada país em que o Associate realiza o negócio. O novo Multiplicador de comissões será uma média ponderada que é única para o montante do volume proveniente de cada país e será utilizado como multiplicador para as suas comissões. O novo Multiplicador de comissões será calculado e atualizado a cada trimestre e aplicar-se-á a qualquer Associate com, no mínimo, 10 por cento ou mais do seu volume originado fora do seu país de origem.

Recompensas de assinatura

Este é um programa de conveniência em que uma ordem pré-selecionada é enviada todos os meses. As encomendas Recompensas de assinatura proporcionam uma economia e conveniência adicional aos Membros.

Garantia de pagamento de 50% da Isagenix

A Isagenix oferece aos seus Associates um dos programas mais amigos do distribuidor com um dos pagamentos de retorno mais fortes na indústria de marketing de rede. Pagamos uma compensação de 50% do BV que recebemos em compras de produtos comissionáveis em toda a duração do nosso programa. Por cada período de pagamento em que o pagamento é inferior a 50%, depositamos o saldo na nossa conta de compensação para suplementar futuros pagamentos, quando necessário. No entanto, para proteger a oportunidade de todos os Associates Independentes e da Isagenix, a empresa tem um limite de 50% do BV que pode ser pago.

Eis como funciona:

Cada semana, o total de BV de compras de produtos comissionáveis é calculado e 50 por cento deste valor está disponível para pagamento de retorno no Plano de compensação. A empresa paga primeiro todos os PIB aplicáveis. Os fundos restantes formam uma reserva, que é dividida por todos os Associados que ganham Bónus de Equipa (Ciclos) e Bónus de Equipa Correspondente de 10%. **O valor de Ciclo é determinado pela divisão da reserva restante pelo número total de Ciclos.**

$$\frac{\text{Total restante reserva em dólares}}{\text{Número total de ciclos ganhos}} = \text{Valor para cada ciclo}$$

MegaCiclo

Um MegaCiclo ocorre no final de qualquer dia em que um mínimo de 100 Ciclos tiver sido acumulado desde (1) a data de inscrição do Associado ou (2) o último MegaCiclo do Associado. Para conferir estabilidade ao Plano de compensação, a Isagenix reterá até 150 000 GV na Equipa de Vendas de Volume Maior e todo o GV restante na sua Equipa de Vendas de Volume Menor até ganhar o seu próximo Bónus de Equipa. Qualquer GV acima de 150 000 GV da sua Equipa de Vendas de Volume Maior é removido.

Período de graça

Para calcular os Bónus de Equipa, um período de graça de cinco dias é adicionado ao requisito de 30 dias anteriores na determinação do estado ativo.

Pagamento semanal

O pagamento semanal é uma funcionalidade relevante do Plano de compensação da Equipa Isagenix. Uma semana de comissão tem início segunda-feira à meia-noite (hora de Nova Iorque) e termina domingo às 23h59 (hora de Nova Iorque). A compensação ganha é paga aos Associados na segunda-feira da semana seguinte (vencida uma semana). Se segunda-feira for um dia feriado federal nos EUA, o seu pagamento semanal será depositado no dia seguinte.

Associates Não Ativos

Os Associates que não estão ativos não acumularão qualquer VG e qualquer volume de retenção será repostado em zero.

Manutenção de Consultor

Se estás ativo, mas não te mantiveres qualificado como Consultant (rank de pagamento), reterá o GV existente e continuarás a acumular GV adicional e o teu próprio PV superior a 100.

Glossário de termos

Ativo – Para fins relacionados com o Plano de compensação, um Associate é considerado ativo num dia específico se tiver obtido, no mínimo, 100 PV nos 30 dias anteriores.

Estado ativo - Para além da capacidade de manter o estatuto ativo através de compras pessoais, os Associados que tenham o seu país de residência registado em Itália podem manter o estatuto ativo por terem um mínimo de 100 BV em volume inscrito pessoalmente de cada Equipa de Vendas (equipas esquerda e direita) nos últimos 30 dias, além dos habituais 5 dias de graça, e tendo um Volume Pessoal de 0 ou superior.

Rank Ativa – Utilizada principalmente para promoções e concursos. A rank ativa de um Associate baseia-se na tua rank de pagamento num dado dia, numa semana de comissão.

Associate – Um contratante independente que tiver cumprido e continue a cumprir os requisitos de elegibilidade estabelecidos na Candidatura de Associate Independente Isagenix e Contrato, incluindo as Políticas e Procedimentos e o Plano de compensação. Associate é também a primeira classificação do Plano de compensação. O termo “Associate(s)” propriamente dito refere-se a todos os Associates independentemente da rank, exceto se o contexto indicar que a rank de Associate é o significado pretendido.

Back Office do Associate (ou ABO, Associate Back Office – O portal online através do qual os Associates têm acesso a informações e ferramentas úteis para a operação dos seus negócios Isagenix.

Sistema de apoio ao Associate – O sistema de apoio online disponibilizado a cada Associate Isagenix no momento de inscrição. Inclui um Website de Associate Isagenix em que os Clientes de retalho direto do Associate podem comprar produtos Isagenix ao preço de retalho e em que um Associate pode inscrever novos Clientes e Associates. Também inclui acesso ao Back Office do Associate e a materiais de formação.

Atividade de construção do negócio – Inscrever um novo Cliente ou Associate, receber um pagamento de compensação, subir de rank ou participar ou concluir outras atividades relacionadas com o negócio, conforme determinado pela Isagenix.

Centro de Negócio – Uma posição na Árvore de Colocação de Equipa elegível para gerar rendimentos. Rastreia a colocação e o volume de grupo das Equipas de Vendas.

Volume de Negócio (ou BV, Business Volume) – Um valor de ponto atribuído a cada Produto Comissionável.

Semana de Comissão – De segunda-feira à meia-noite (hora de Nova Iorque) até domingo às 23h59 (hora de Nova Iorque)

Produto Comissionável – Produtos Isagenix consumíveis que têm um valor de ponto atribuído aos meses como forma de calcular comissões e bónus a pagar aos Associates.

Compensação – As comissões, bónus e outras considerações recebidas por um Associate de acordo com o Plano de compensação ou através de outros incentivos ou promoções implementados pela Isagenix para a venda de produtos. A compensação é calculada diariamente e paga semanalmente, vencida uma semana.

Consultant – A segunda rank do Plano de compensação.

Crystal Manager – Quando um Membro inscreve pessoalmente dois Consultants dentro de 60 dias após se tornar num Associate. Também referido como “You Share, They Share, Repeat”.

Crystal Manager – Quando um Membro inscreve pessoalmente seis Consultants dentro de 120 dias após se tornar num Associate. Também referido como “You Share, They Share, Repeat”.

Crystal Executive – Quando um Membro inscreve pessoalmente dez Consultants (cinco na equipa direita e cinco na equipa esquerda) dentro de 180 dias após se tornar num Associate. Também referido como “You Share, They Share, Repeat”.

Ciclo – Ver Bónus de Equipa abaixo.

Dia – Da meia-noite às 23h59 (ET).

Director – A quarta classificação no Plano de compensação.

Patrocinador/sponsor de inscrição – A pessoa responsável por inscrever pessoalmente um Associate ou Cliente.

Volume de Excesso – O PV acima dos 100 utilizado nos 30 dias anteriores para cumprimento do requisito de ativo será acumulado na Equipa de Vendas de Volume Menor de um Associado no momento em que um Associate efetua uma encomenda.

Executive – A quinta rank no Plano de compensação.

Bónus Match de Equipa para Executives – Um bónus de 10% dos Bónus de Equipa semanais de Consultants (rank de pagamento) e posições superiores inscritos pessoalmente de um Executivo Pago-Como ativo. O bónus está limitado a não mais de 25 Ciclos por Consultant inscrito pessoalmente e um máximo de 250 Ciclos de Equipa correspondentes por semana.

Período de graça – Um período de graça de cinco dias é adicionado aos 30 dias na determinação do estado ativo, totalizando 35 dias.

Volume de Grupo (ou GV, Group Volume) – O BV total que é acumulado nas Equipas de Vendas Esquerda e Direita combinadas de um Associado.

Volume de Retenção – GV não pago em cada uma das duas Equipas de Vendas de um Associate que pode ser acumulado até ao próximo Bónus de Equipa ganho.

Recompensas de assinatura – Um programa opcional de conveniência que permite que encomendas pré-selecionadas e pré-autorizadas sejam automaticamente enviadas numa data selecionada de cada mês. O programa Recompensas de assinatura proporciona uma economia e conveniência adicional aos Membros que optem por participar.

Região de Origem – A Região Isagenix que inclui o país ou território em que o Associate reside no momento da inscrição. Um Associate pode inscrever novos Membros na região de origem do Associate sem solicitar e receber aprovação como Patrocinador internacional.

Patrocinador/sponsor internacional – Um Associate que recebeu aprovação para inscrever Associates e Clientes noutras Regiões que não a região de origem do Associate e que pode qualificar-se para receber compensação por vendas de produtos nessa(s) outra(s) Região(ões).

Candidatura a sponsorship internacional e Contrato – A candidatura e o contrato que um Associate tem de preencher, executar e submeter à Isagenix como um dos pré-requisitos para se tornar num Patrocinador internacional.

Leadership Pools - Uma promoção disponível de tempos a tempos para posições entre Manager (rank de pagamento) e Executive (incluindo membros Platina) em determinados mercados, de acordo com os critérios da Isagenix. Em termos gerais, os Associates têm de atingir e manter a classificação de Manager (rank de pagamento) ou superior e aumentar os seus Ciclos pessoais e/ou Ciclos dos seus Associates Inscritos Pessoalmente para ganharem quotas nas Leadership Pools mensais. (Consultar IsagenixBusiness.com ou contactar a Isagenix para mais detalhes.)

Linha de Patrocínio/Sponsorship – A linha de Associates acima de uma dada Posição numa Equipa de Vendas.

Equipa de Vendas de Volume Maior – A Equipa de Vendas que detém a maior parte do volume de grupo (GV) não pago num dado momento.

Gestor - A terceira rank no Plano de compensação.

Organização de marketing – Os Clientes e Associates situados abaixo de um dado Associate na Árvore de Colocação da Equipa do Associate e a partir de cujas compras de produtos é derivada a Compensação do Associate.

MegaCiclo – Ver a página 10 do Plano de compensação.

Membro – Inclui Clientes e Associates que tenham criado uma conta na Isagenix.

Equipa de Vendas de Volume Menor – A Equipa de Vendas que detém a menor parte do volume de grupo (GV) não pago num dado momento.

Rank de Pagamento – A rank para a qual o PV do Associate e o volume de Membros Inscritos Pessoalmente o qualificam num dado dia, numa semana de comissão.

Volume Pessoal (ou PV, Volume Pessoal) – O volume de negócio combinado de encomendas pessoais de um Associate compradas diretamente à Isagenix (para consumo pessoal ou revenda a clientes de retalho) e encomendas compradas pelos clientes diretos de retalho do Associate (encomenda realizada através do website pessoal do Associate).

Retenção de Volume Pessoal (RVP) – PV acima de 100 retido até um Associate se tornar num Consultant. Quando o estatuto de Consultant é atingido, a RVP é aplicada à Equipa de Vendas de Volume Menor.

Associate Inscrito Pessoalmente – Um Associate que outro Associate inscreveu pessoalmente na Isagenix e para o qual está registado como Patrocinador de inscrição.

Cliente Inscrito Pessoalmente – Um Cliente que um Associate inscreveu pessoalmente na Isagenix e para o qual está registado como Patrocinador de inscrição.

Membro Inscrito Pessoalmente – Um Membro que um Associate inscreveu pessoalmente na Isagenix e para o qual está registado como Patrocinador de inscrição. Inclui todos os Clientes e Associates Inscritos Pessoalmente.

Patrocinador de Colocação – O Patrocinador diretamente abaixo do qual é colocado um novo Membro na Árvore de Colocação da Equipa. O Patrocinador de Colocação também pode ser o Patrocinador de inscrição.

Posição – É (1) o Centro de Negócio detido por um Associate ou o local de colocação de Clientes e Associates na Árvore de Colocação da Equipa do Patrocinador de Inscrição.

Bónus de Introdução de Produto (ou PIB, Product Introduction Bonus) – Os Associates são elegíveis para ganhar um Bónus de Introdução de Produto (PIB) de ocasião única sempre que um Membro Inscrito Pessoalmente compra um Pacote PIB opcional à Isagenix no momento da sua inscrição.

Volume Elegível – Um valor de ponto atribuído a Produtos Comissionáveis utilizado para determinar o estado ativo de um Associate.

Bónus de Progressão de Rank - Uma promoção disponível ocasionalmente em determinados mercados, de acordo com os critérios da Isagenix. Os Associates podem ganhar Bónus de Progressão de Rank por atingirem determinadas ranks ou níveis de Ciclos. Alguns Bónus de Progressão de Rank estão associados a intervalos de tempo específicos. (Consultar IsagenixBusiness.com ou contactar a Isagenix para mais detalhes.)

Rank(s) – O título ou estatuto que um Associate atinge no Plano de compensação. As cinco ranks de pagamento são Associate, Consultant, Manager, Director e Executive.

Rank de reconhecimento – A rank mais alta na qualificação de um Associate no Plano de compensação.

Região – Um país ou grupo de países designados pela Isagenix para distinção de áreas geográficas do mundo em que um Associate pode patrocinar novos Associates e Clientes.

Cliente de Retalho – Alguém que encomenda produtos Isagenix à Isagenix aos preços de retalho sugeridos, através do website pessoal de um Associate. Os Clientes diretos de retalho não são Membros.

Lucros diretos de retalho – O lucro ganho por um Associate proveniente de vendas aos seus Clientes diretos de retalho.

Um Associate não tem de estar ativo para ganhar lucros diretos de retalho.

Lucros de retalho – O lucro que um Associate ganha nas vendas aos seus Clientes de retalho. Um Associate não tem de estar ativo para ganhar lucros de retalho.

Bónus de Equipa (Ciclos) – Quando um Consultant ativo (ou um Associate com rank superior acumula 900 pontos em volume de grupo (GV) e, no mínimo, 300 desses pontos são provenientes da Equipa de Vendas de Volume Menor e 600 são provenientes da Equipa de Vendas de Volume Maior, o Associado ganha um Bónus de Equipa. O Bónus de Equipa também é designado por Ciclo. Um Associado pode ganhar vários Ciclos num determinado dia.

Árvore de Colocação da Equipa – A organização de marketing de um Associate (Equipas Esquerda e Direita) em que os Clientes e Associates recentemente inscritos são colocados. Consultar o Plano de compensação para obter informações adicionais.

Semana – De segunda-feira à meia-noite (hora de Nova Iorque) a domingo às 23h59 (hora de Nova Iorque).

Preços de Grossista – Preços estabelecidos pela Isagenix inferiores ao preço de retalho sugerido de um produto.