

ISAGENIX

Bem-vindo ao Plano de compensação da Equipa Isagenix

Se é 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 desejam alterar os seus hábitos beneficia com uma estrutura de apoio que reforça novos comportamentos positivos e um estilo de vida saudável. É por isso que desenvolvemos uma forma de gratificar 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 está 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.

Lembre-se de que o seu 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 Associados que dedicam tempo, esforço e fundos pessoais substanciais poderão não alcançar um nível de sucesso significativo. Leia a nossa Declaração de divulgação de rendimentos em [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/IsagenixEarnings.com) para obter mais informações.

A secção seguinte fornece-lhe 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 se familiarizar com a terminologia e conceitos, descobrirá todo o seu potencial!

Os níveis de rendimentos para os Associados 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 Associado, assim como de fatores demográficos. Para consultar as médias de rendimentos, consulte a Declaração de Ganhos de Associado Independente Isagenix em [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/IsagenixEarnings.com).

O Cliente em primeiro lugar

Se o seu objetivo é controlar o seu peso, criar músculo, ter um estilo de vida mais ativo e saudável ou ganhar rendimentos extra, encorajamos todas as pessoas a começar como Cliente.

Um indivíduo pode adquirir produtos Isagenix através de um Associado 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 preferido	O melhor	Sim	0 £/0 €	Desconto de 25% em retalho	Sim
	Melhor	Não	0 £/0 €	Desconto de 25% em retalho	Não
Cliente	Bom	Sim ou Não	0 £/0 €	Desconto de 10% em retalho	Não

Preços sujeitos a diferenças de arredondamento.

[^]Os descontos de preços percentuais são aproximados.

Os Clientes preferidos não participam no Plano de compensação, mas podem ganhar cupões de Prémio de Introdução de Produto (PIP) por referenciarem outras pessoas que compram um sistema elegível na sua primeira encomenda¹.

Os Prémios de Introdução de Produto são cupões que podem ser resgatados em Produtos Comissionáveis.



Pode obter detalhes adicionais sobre os Prémios de Introdução de Produto no seu Back Office.

Além dos Prémios de Introdução de Produto, os Clientes são elegíveis para acumularem qualquer volume pessoal acima de 100 VP 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 Associado e criar um Negócio Isagenix. Para beneficiar de qualquer volume de grupo acumulado, um Cliente tem de abrir uma conta de Associado 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 Associado 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 Associado e tiver um volume de grupo acumulado, terá de estar ativo com 100 VP dentro de 30 dias após a transição para um Associado para poder continuar a acumular o volume. Consulte a sua conta de Cliente online para obter detalhes adicionais.



¹O Patrocinador de inscrição e a organização recebem um volume de negócio total quando os cupões de introdução de produto são resgatados.

Termos comuns utilizados

É incluída 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 previamente incluídos como explicação de conceitos básicos.

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



Pacote Perda de Peso Premium

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

Volume de Grupo (VG) – O volume de negócio total acumulado na organização de marketing de um Associado.

Classificação Pago-Como – A classificação para a qual um Associado se qualifica num dado dia com base no VP do Associado e/ou no VN 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 Associado, essa pessoa é considerada o seu Membro “Inscrito Pessoalmente” e é-lhe atribuída uma posição na sua Árvore de Colocação da Equipa, na sua Equipa de Vendas Esquerda ou Equipa de Vendas Direita.

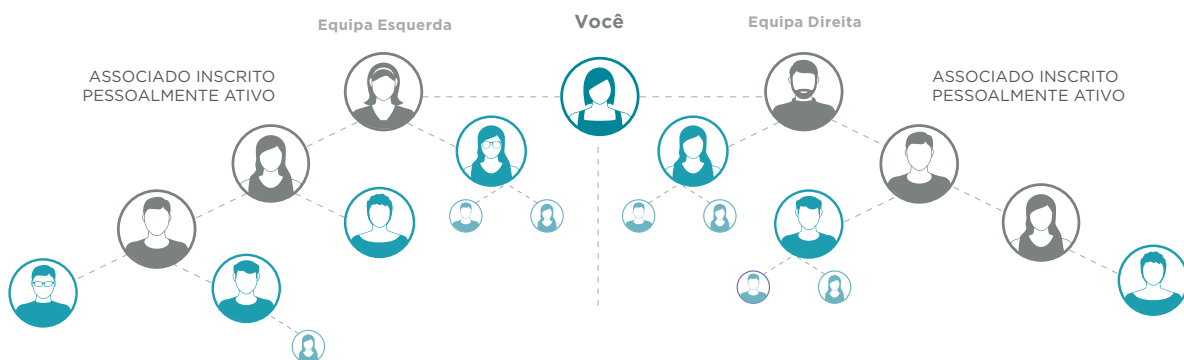
Árvore de Colocação da Equipa – A estrutura de organização utilizada pela Isagenix para rastrear as inscrições e a atividade de compra de todos os Clientes e Associados para fins de cobrança e pagamento de bónus e comissões. A Árvore de Colocação também é utilizada para determinar a qualificação para classificação no Plano de compensação da Equipa Isagenix.

Estado Ativo – O seu estado ativo é atribuído todos os dias com base no facto de ter ou não cumprido os requisitos de qualificação no período de 30 dias imediatamente precedente. Para receber outra compensação que não lucros de retalho e Bónus de Introdução de Produto, tem de permanecer ativo.

Para ser considerado ativo enquanto Associado, numa determinada data, tem de gerar pessoalmente um mínimo de 100 VP nos 30 dias anteriores. Pode fazê-lo comprando produtos (para consumo pessoal ou revenda a clientes de retalho) ou com a venda a clientes diretos de retalho através do seu website pessoal Isagenix.



Total de compras pessoais/vendas diretas de retalho de **100 VP/VN** nos 30 dias anteriores.



Visão geral do Plano de compensação

Visão geral

O Plano de compensação da Equipa Isagenix encoraja as pessoas a trabalhar em conjunto para atingir metas financeiras. Aquando da inscrição, os novos Clientes e Associados são atribuídos a 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 Associado 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 Associado cresce, mais vendas de produtos são realizadas e mais dinheiro pode ser ganho.

Classificações

Existem cinco classificações que um Associado Isagenix pode atingir:

- Associado
- Consultor
- Gestor
- Diretor
- Executivo

Cada classificação tem os seus benefícios e privilégios



Formas de ganhar dinheiro

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

- Lucros de retalho
- Lucros diretos de retalho
- Bónus de Introdução de Produto
- Bónus de Equipa – designados por Ciclos
- Bónus de Equipa Correspondente de Executivo
- Incentivos e promoções especiais

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

Lucros diretos de retalho – Os Associados podem também referenciar ou direcionar Clientes diretos de retalho para encomendarem produtos diretamente à Isagenix através do website pessoal do Associado 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 (BIP) – 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 BIP!

Bónus de Equipa – Os Bónus de Equipa são a base do Plano de compensação. Os Consultores Pagos-Como e posições acima são elegíveis para ganhar Bónus de Equipa através de vendas de produtos na sua Equipa de Vendas. Quando um Associado acumula, no mínimo, 900 VN em volume de grupo (VG) e quando, no mínimo, 300 VN provêm de um lado da equipa de vendas (a Equipa de Vendas de Volume Menor) e 600 VN provêm do outro lado (Equipa de Vendas de Volume Maior), o Associado ganha um Bónus de Equipa, também designado por Ciclo. Um Associado pode ganhar vários Ciclos por dia e até 250 Ciclos por semana.

Bónus de Equipa Correspondente de Executivo – Os Executivos Pagos-Como Ativos são elegíveis para receberem um Bónus de Equipa Correspondente de 10% nos Bónus de Equipa semanais de todos os Associados Inscritos Pessoalmente na classificação Consultor Pago-Como e acima. O Bónus de Equipa Correspondente é calculado diariamente e pago semanalmente. Os Executivos Pagos-Como podem ganhar até um máximo de 25 Ciclos de equipa correspondente de qualquer Consultor Inscrito Pessoalmente e um máximo de 250 Bónus de Equipa Correspondentes de Executivo 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 Subida na Classificação e Reservas de Liderança.

Como é paga a compensação

Quando ganha a sua primeira comissão ou bónus, recebe automaticamente uma conta de pagamento eletrónico, designada por conta IsaWallet®. A Isagenix deposita o pagamento diretamente na sua conta IsaWallet e poderá então transferir os seus ganhos para a sua conta bancária pessoal, utilizá-los para pagar a sua encomenda seguinte ou gastá-los com o seu cartão Isagenix Visa®! A Isagenix efetua os pagamentos semanalmente, todas as segundas-feiras, vencida uma semana. Nota: Qualquer Associado que ganhe uma compensação inferior a 10 £/10 € verá o seu pagamento retido até o total de compensação atingir o valor de 10 £/10 € ou superior.

Qualificações de classificação e vantagens

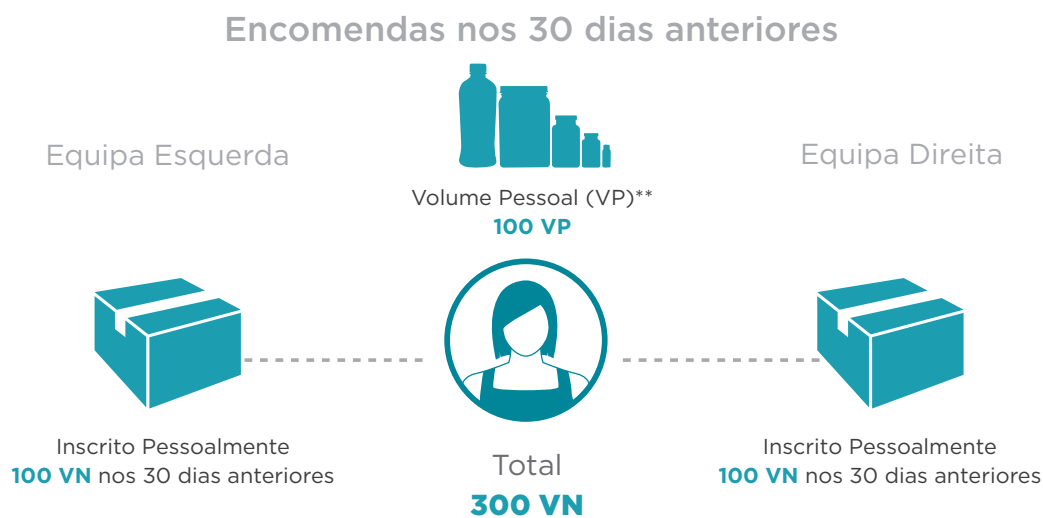
Associado – Passo 1

Qualquer pessoa que deseje participar no Plano de compensação pode candidatar-se a Associado Independente Isagenix completando o processo de candidatura de Associado. Este é o Passo 1 no Plano de compensação. Os Membros podem candidatar-se inscrevendo-se diretamente como Associado ou simplesmente iniciando a sessão na conta de Cliente, o local onde realiza as suas encomendas, e seguindo os passos indicados. Em alternativa, pode contactar o seu Patrocinador de inscrição, que o ajudará a começar. Se não for um Cliente, contacte um Associado Independente Isagenix para obter ajuda na criação de uma conta de Associado. Os Associados 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 Associados também têm acesso a promoções especiais, formação e materiais de apoio. Os Associados 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 se qualificar como Consultor Pago-Como ou posição superior. Note que os membros que se inscrevam no Reino Unido diretamente como Associados estarão sujeitos à Regra* 200 £/7 dias

Consultor – Passo 2

Se estiver a partilhar ativamente produtos através do sistema “Você partilha, Eles partilham, Repetição”, pode avançar para o Passo 2, Consultor. Torne-se num Consultor acumulando 100 VP e mantendo um mínimo de 100 VN 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 se qualificar como Consultor, a Isagenix premeia-o com um Bónus de Subida na Classificação de 37 £/40 €.*** Pode também ganhar 74 £/81 € por cada Associado Inscrito Pessoalmente (até 20 Associados Inscritos Pessoalmente) que ajudar a subir à posição de Consultor. Além das formas de ganhar dinheiro ao seu dispor enquanto Associados, os Consultores desbloqueiam outra forma de ganhar. É aqui que entram os seus Bónus de Equipa (ou Ciclos)!

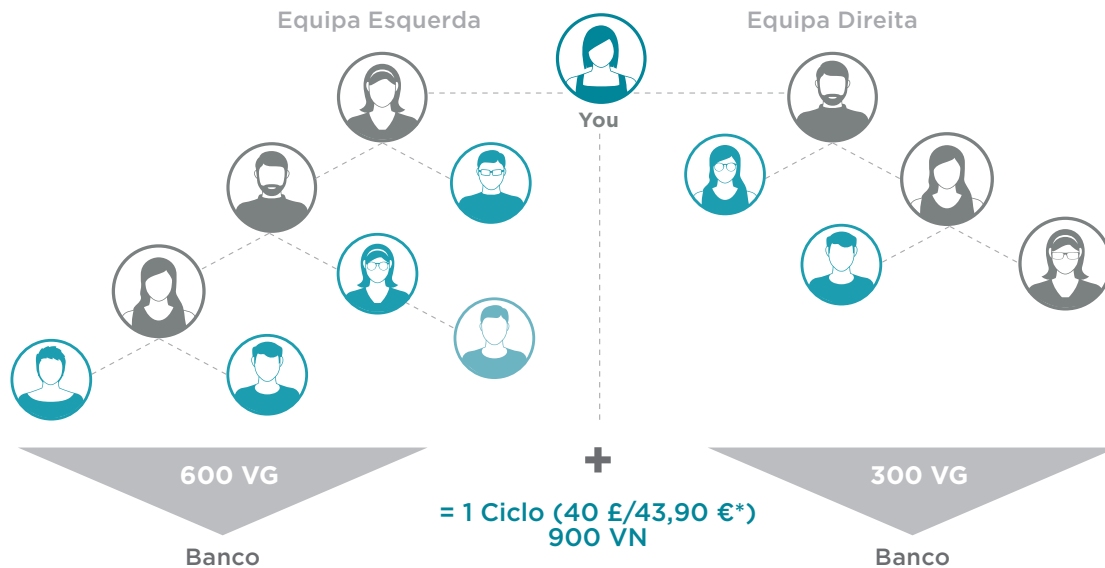
*A regra de 200 £ foi implementada pelo Supremo Tribunal do Reino Unido em 2007 para a indústria de vendas diretas para limitar novos Associados e distribuidores a um gasto máximo de 200 £ nos primeiros 7 dias após a entrada, incluindo imposto, envio, taxas, etc. Esta não é uma regra implementada pela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

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

***Os Bónus de Subida na Classificação 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.

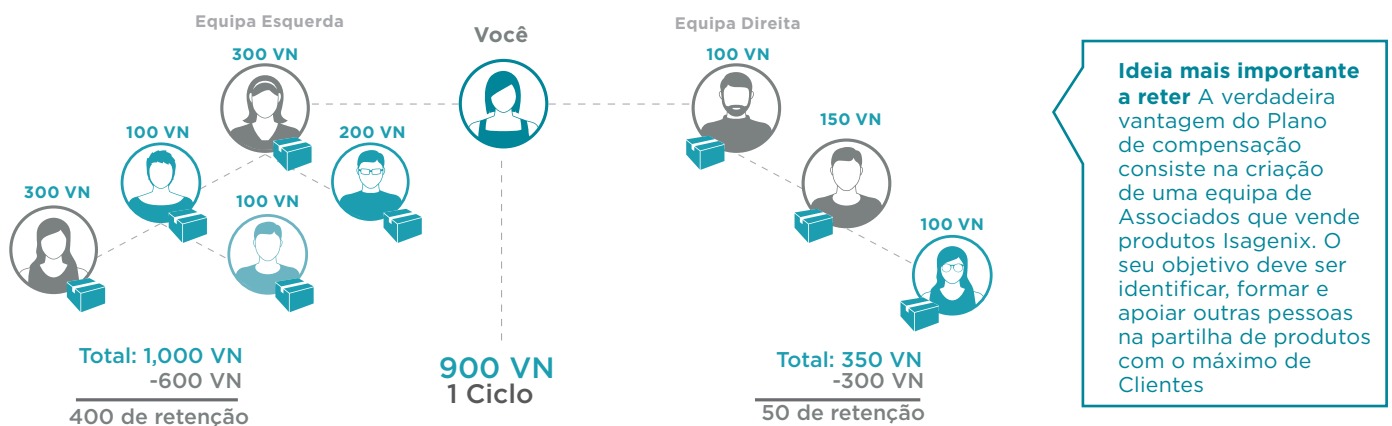
Qual o aspeto de um Bónus de Equipa (Ciclo)?

Visualize a sua organização com uma conta bancária de volume de negócio por baixo de cada uma das suas Equipas de Vendas Esquerda e Direita. Como as vendas ocorrem em qualquer parte da sua organização de marketing, quer tenha ou não inscrito pessoalmente as pessoas em questão, o VN é acumulado em cada uma destas contas bancárias de volume de negócio. Cada vez que, enquanto Consultor Pago-Como, acumula um total mínimo de 600 VN num lado e 300 VN no outro lado, ganha um Ciclo, que equivale a 40 £/43,90 €*.



A título de exemplo, imagine que acumulou 1000 VN na sua Equipa de Vendas Esquerda e 250 VN na sua Equipa de Vendas Direita e que uma nova encomenda de 100 VN provém da sua Equipa de Vendas Direita. Agora terá 350 VN na direita. Como acumulou, no mínimo, 600 VN na esquerda e, no mínimo, 300 VN na direita, ocorre um Ciclo.

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



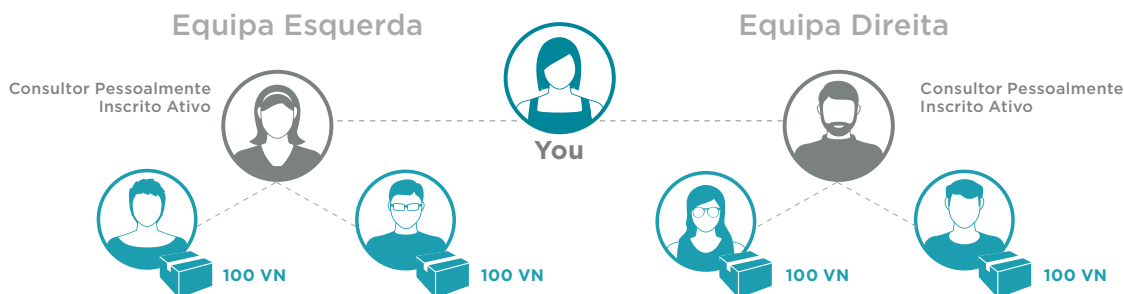
Este volume de retenção continuará a acumular enquanto for Consultor Pago-Como ativo ou até ocorrer um MegaCiclo (explicação na página 10). Os Associados também podem acumular um volume de negócio permanecendo ativos, mas não serão elegíveis para ganhar Ciclos de Bónus de Equipa enquanto não forem Consultor.

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

*Os montantes apresentados neste documento são convertidos de USD (dólares americanos) para GBP (libras esterlinas) utilizando uma taxa de conversão de 1,35, e de USD para EUR utilizando uma taxa de conversão de 1,23. Note que este não é um câmbio fixo.

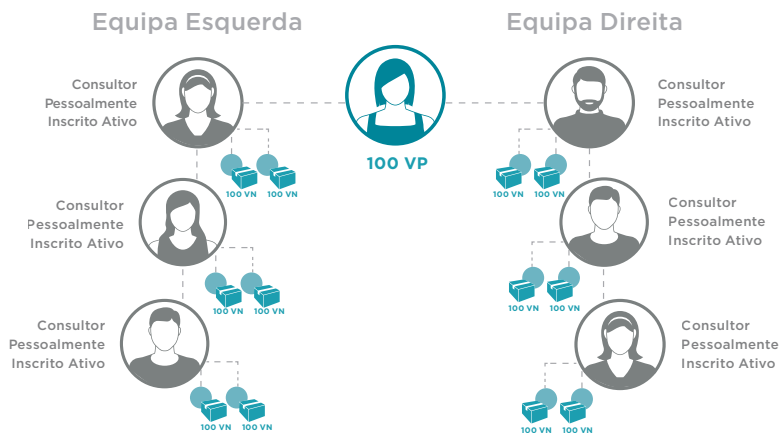
Gestor - Passo 3

Pode qualificar-se para Gestor se for um Consultor Pago-Como com, no mínimo, dois Associados Inscritos Pessoalmente que sejam Consultores Pagos-Como ao mesmo tempo nos 30 dias anteriores. Tudo depende da sua partilha de produtos (Você partilha) com outras pessoas que virão a fazer o mesmo (Eles partilham). (Se se tornar num Gestor dentro de 60 dias após se tornar um Associado, pode tornar-se num Gestor Cristal e ganhar um bônus promocional de Gestor Cristal de 185 £/203 €*.) Além das vantagens e opções de ganhos disponíveis para os Gestores, estes são elegíveis para a promoção Reserva de Bônus de Gestor. Pode obter mais informação sobre esta promoção no seu Back Office.



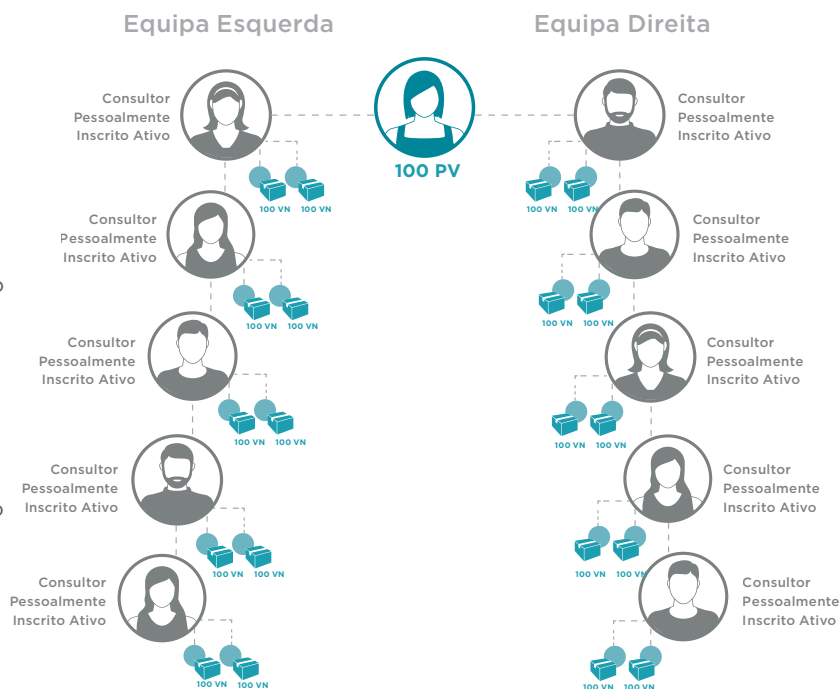
Diretor - Passo 4

Pode qualificar-se para Diretor se for um Consultor Pago-Como com, no mínimo, seis Associados Inscritos Pessoalmente que sejam Consultores Pagos-Como ao mesmo tempo nos 30 dias anteriores. (A Isagenix oferece uma promoção que paga um bônus de Diretor Cristal de 555 £/609 € quando tem seis Consultores Inscritos Pessoalmente na sua equipa dentro de 120 dias*.) Além das vantagens e opções de ganhos disponíveis para os Diretores, estes são elegíveis para a promoção Reserva de Bônus de Diretor e Superior. Pode obter mais informação sobre esta promoção no seu Back Office.



Executivo - Passo 5

Após a posição de Diretor, o passo seguinte será tornar-se num Executivo. Qualifique-se para a posição de Executivo permanecendo ativo com, no mínimo, 10 Associados Inscritos Pessoalmente que sejam Consultores Pagos-Como (no mínimo, cinco em cada uma das suas Equipas de Vendas Esquerda e Direita) ao mesmo tempo dentro dos 30 dias anteriores. Quando atinge a posição de Executivo, desbloqueia uma nova forma de ganhar dinheiro com Bônus Correspondente de Equipa de Executivo e reentradas (ver página 8). Além das vantagens e opções de ganhos disponíveis para os Executivos, estes são elegíveis para a promoção Reserva de Diretor e Superior. Pode obter mais informação sobre esta promoção no seu Back Office. (Se atingir este nível dentro de 180 dias após se tornar num Associado, ganha um bônus promocional de 740 £/813 € e atinge a classificação de Executivo Cristal*.)



*Os Bônus de Subida na Classificação e os Bônus Cristal 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. Os cálculos de tempo têm início na data em que se inscreve como Associado. Os montantes apresentados neste documento são convertidos de USD (dólares americanos) para GBP (libras esterlinas) utilizando uma taxa de conversão de 1,35, e de USD para EUR utilizando uma taxa de conversão de 1,23. Note que este não é um câmbio fixo.

Bónus de Equipa Correspondente de 10%

Quando se qualifica como Executivo, é reconhecido como um líder na Isagenix. Além de todas as outras vantagens, os Executivos Pagos-Como têm direito a um Bónus de Equipa Correspondente de 10% pelos seus Consultores Pagos-Como Inscritos Pessoalmente e posições superiores. Isso significa que pode 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.)

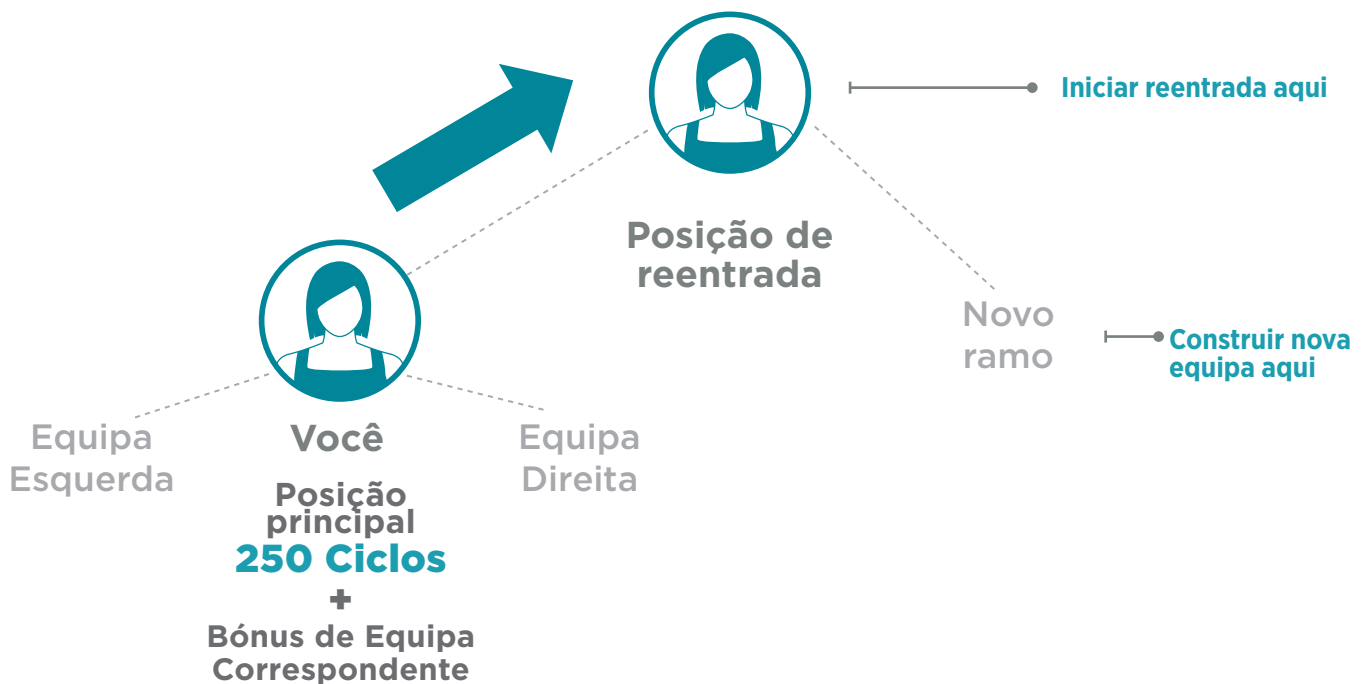
Exemplo - Se um dos seus Consultores Inscritos Pessoalmente (CIP) ganhar 100 Ciclos numa semana de comissão, você, enquanto Executivo Pago-Como, pode ganhar 10 Ciclos adicionais (10 por cento dos 100 Ciclos do CIP) nessa semana. Partindo do princípio de que cada Ciclo tem um valor de 40 £/43,90 €, isso representa 400 £ /439 €* extra em Bónus de Equipa Correspondente só nessa semana!

Respire fundo. Agora já sabe como é!

Se este processo lhe parece um pouco exigente, não se preocupe! Não esperamos que se torne 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 Executivos Pagos-Como 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.)



*Os montantes apresentados neste documento são convertidos de USD (dólares americanos) para GBP (libras esterlinas) utilizando uma taxa de conversão de 1,35, e de USD para EUR utilizando uma taxa de conversão de 1,23. Note que este não é um câmbio fixo.

Classificação de reconhecimento Platina - Passo 6

Outra vantagem de se tornar num Executivo que se qualifica para uma posição de reentrada é que terá a classificação 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 ganhos 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. Visite o seu Back Office no separador “Concurso e Promoções” ou IsagenixBusiness.com para descobrir todos os incentivos e promoções que a Isagenix está a oferecer.

Recognition Programmes Programas de reconhecimento

A Isagenix acredita no reconhecimento dos Associados e líderes pelos seus êxitos. À medida que sobe na classificação, recebe um pin para comemorar cada um dos seus marcos e êxitos.

Após se qualificar como Consultor, pode qualificar-se para um reconhecimento adicional através dos nossos Programas de Círculo de Prata.

Círculo de Prata - O Programa Círculo de Prata reconhece as posições de Consultor Pago-Como até Diretor pela concretização de novos marcos no Plano de compensação. À medida que são conquistadas estrelas adicionais, receberá um novo pin para comemorar o seu sucesso.

Como funciona:	1	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	10 CICLOS
	2	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	20 CICLOS
	3	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	40 CICLOS
	4	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	60 CICLOS
	5	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	100 CICLOS
	6	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	150 CICLOS
	7	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	200 CICLOS
	8	ESTRELA CÍRCULO DE PRATA	250 CICLOS

Após se qualificar como Executivo, pode qualificar-se 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, receberá um novo pin para comemorar o seu sucesso.

Como funciona:	1	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	10 CICLOS
	2	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	20 CICLOS
	3	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	40 CICLOS
	4	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	60 CICLOS
	5	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	100 CICLOS
	6	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	150 CICLOS
	7	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	200 CICLOS
	8	ESTRELA CÍRCULO DE OURO	250 CICLOS

Nota: Para efeitos de reconhecimento, a Isagenix conta-biliza 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 se qualificar e ser aprovado como Platina, pode qualificar-se para um reconhecimento adicional através dos nossos Programas de Platina.

Platina - Os Executivos Pagos-Como que se qualificam para uma posição de reentrada avançam automaticamente para o nível Platina.

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

Executivo Estrela - O nosso Programa de Executivo Estrela reconhece Executivos que ajudam os seus Associados Inscritos Pessoalmente a tornarem-se Executivos. Por cada Associado Inscrito Pessoalmente que atinge o estatuto de Executivo, receberá outra estrela e um pin para comemorar esse êxito.

MILIONÁRIO ISAGENIX - Os Associados 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, consulte IsagenixEarnings.com. Estes Associados serão reconhecidos através do Clube de Legado Isagenix.

Funções especiais do Plano de compensação da Isagenix

Mercados internacionais

Os Associados bem posicionados podem solicitar aprovação para participarem nos mercados (fora da sua localidade) em que a Isagenix se encontra legalmente registada para operar e oficialmente aberta ao negócio. Para se candidatarem, os Associados apenas têm de preencher e submeter uma Candidatura a patrocínio internacional e um Contrato e pagar uma taxa de associado regional anual, quando aplicável. Esta taxa é paga em acréscimo à sua candidatura de Associado e inclui serviços adicionais e formação no seu Sistema de apoio ao Associado e website personalizado. Enquanto Patrocinador internacional, torna-se elegível para ganhar comissões em regiões internacionais. Estes Consultores Pagos-Como Ativos aprovados e posições superiores podem 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. Consulte IsagenixBusiness.com para obter detalhes adicionais.)

Política de intercâmbio com o estrangeiro

A Isagenix desenvolve um Multiplicador de comissões com base na fonte do volume de cada país em que o Associado 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 Associado com, no mínimo, 10 por cento ou mais do seu volume originado fora do seu país de origem.

Programa de Prémios de Estilo de Vida (Autoship)

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

Garantia de pagamento de 50% da Isagenix

A Isagenix oferece aos seus Associados 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 VN 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 Associados Independentes e da Isagenix, a empresa tem um limite de 50% do VN que pode ser pago.

Eis como funciona:

Cada semana, o total de VN 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 BIP 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 VG na Equipa de Vendas de Volume Maior e todo o VG restante na sua Equipa de Vendas de Volume Menor até ganhar o seu próximo Bónus de Equipa. Qualquer VG acima de 150 000 VG 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 ET) e termina domingo às 23h59 (hora ET). A compensação ganha é paga aos Associados na segunda-feira da semana seguinte (vencida uma semana).

Os Associados que não estão ativos não acumularão qualquer VG e qualquer volume de retenção será repos-to em zero.

Manutenção de Consultor

Se está ativo, mas não se mantiver qualificado como Consultor Pago-Como, reterá o VG existente e continuará a acumular VG adicional e o seu próprio VP superior a 100.

Glossário de termos

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

Classificação Ativo – Utilizada principalmente para promoções e concursos. A classificação Ativo de um Associado baseia-se na sua classificação pago-como num dado dia, numa semana de comissão.

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

Back Office do Associado (BOA) – O portal online através do qual os Associados têm acesso a informações e ferramentas úteis para a operação dos seus negócios Isagenix.

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

Autoship – 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 Autoship proporciona uma economia e conveniência adicional aos Membros que optem por participar.

Atividade de construção do negócio – Inscrever um novo Cliente ou Associado, receber um pagamento de compensação, subir na classificação 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. Ras-treia a colocação e o volume de grupo das Equipas de Vendas.

Volume de Negócio (VN) – Um valor de ponto atribuído a cada Produto Comissionável.

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

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

Compensação – As comissões, bónus e outras considerações recebidas por um Associado 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.

Consultor – A segunda classificação do Plano de compensação.

Gestor Cristal – Quando um Membro inscreve pessoalmente dois Consultores dentro de 60 dias após se tornar num Associado. Também referido como “Você partilha, Eles partilham”.

Diretor Cristal – Quando um Membro inscreve pessoalmente seis Consultores dentro de 120 dias após se tornar num Associado. Também referido como “Você partilha, Eles partilham, Repetição”.

Executivo Cristal – Quando um Membro inscreve pessoalmente dez Consultores (cinco na equipa direita e cinco na equipa esquerda) dentro de 180 dias após se tornar num Associado. Também referido como “Você partilha, Eles partilham, Repetição”.

Ciclo – Ver Bónus de Equipa.

Dia – Da meia-noite às 23h59 (ET).

Diretor – A quarta classificação no Plano de compensação.

Patrocinador de inscrição – A pessoa responsável por inscrever pessoalmente um Associado ou Cliente.

Volume de Excesso – O VP 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 Associado efetua uma encomenda.

Executivo – A quinta classificação no Plano de compensação.

Bónus de Equipa Correspondente de Executivo – Um bónus de 10% dos Bónus de Equipa semanais de Consultores Pagos-Como e posições superiores inscritos pessoalmente de um Executivo Pago-Como ativo. O bónus está limitado a não mais de 25 Ciclos por Consultor Pago-Como 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 (VG) – O VN total que é acumulado nas Equipas de Vendas Esquerda e Direita combinadas de um Associado.

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

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

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

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

IsaWallet – A IsaWallet permite-lhe receber pagamentos instantaneamente da Isagenix e transferir fundos eficientemente para a sua conta bancária. (Os métodos de pagamento disponíveis variam consoante o país).

Reservas de Liderança – Uma promoção disponível de tempos a tempos para posições entre Gestor Pago-Como e Executivo (incluindo membros Platina) em determinados mercados, de acordo com os critérios da Isagenix. Em termos gerais, os Associados têm de atingir e manter a classificação de Gestor Pago-Como ou superior e aumentar os seus Ciclos pessoais e/ou Ciclos dos seus Associados Inscritos Pessoalmente para ganharem quotas nas Reservas de Liderança mensais. (Consultar IsagenixBusiness.com ou contactar a Isagenix para mais detalhes.)

Linha de Patrocínio – A linha de Associados 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 (VG) não pago num dado momento.

Gestor – A terceira classificação no Plano de compensação.

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

MegaCiclo – Ver a página 10 do Plano de compensação.

Membro – Inclui Clientes e Associados 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 (VG) não pago num dado momento.

Classificação Pago-Como – A classificação para a qual o VP do

Associado e o volume de Membros Inscritos Pessoalmente o qualificam num dado dia, numa semana de comissão.

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

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

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

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

Membro Inscrito Pessoalmente – Um Membro que um Associado inscreveu pessoalmente na Isagenix e para o qual está registado como Patrocinador de inscrição. Inclui todos os Clientes e Associados 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 Associado ou o local de colocação de Clientes e Associados na Árvore de Colocação da Equipa do Patrocinador de inscrição.

Bónus de Introdução de Produto (BIP) – Os Associados são elegíveis para ganhar um Bónus de Introdução de Produto (BIP) de ocasião única sempre que um Membro Inscrito Pessoalmente compra um Pacote BIP opcional à Isagenix no momento da sua inscrição.

Prémio de Introdução de Produto (PIP) – Os Clientes podem ganhar um cupão de Prémio de Introdução de Produto quando ajudam um novo Cliente a aderir e a encomendar um pacote/sistema de produto elegível.

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

Bónus de Subida na Classificação – Uma promoção disponível de tempos a tempos em determinados mercados, de acordo com os critérios da Isagenix. Os Associados podem ganhar Bónus de Subida na Classificação por atingirem determinadas classificações ou níveis de Ciclo. Alguns Bónus de Subida na Classificação estão associados a intervalos de tempo específicos. (Consultar IsagenixBusiness.com ou contactar a Isagenix para mais detalhes.)

Classificação(ões) – O título ou estatuto que um Associado atinge no Plano de compensação. As cinco classificações pagas são Associado, Consultor, Gestor, Diretor e Executivo.

Classificação de reconhecimento – A classificação mais alta na qualificação de um Associado no Plano de compensação.

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

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

Lucros diretos de retalho – O lucro ganho por um Associado proveniente de vendas aos seus Clientes diretos de retalho. Um Associado não tem de estar ativo para ganhar lucros diretos de retalho.

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

Bónus de Equipa (Ciclos) – Quando um Consultor ativo ou posição superior acumula 900 pontos em volume de grupo (VG) 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 Associado (Equipas Esquerda e Direita) em que os Clientes e Associados recentemente inscritos são colocados. Consultar o Plano de compensação para obter informações adicionais.

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

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