



# アイサジェニックスチームへ ようこそ 報酬プラン

新たにアイサジェニックスにご登録された皆さんを歓迎いたします。

アイサジェニックスは、世界中の多くのカスタマーとアソシエイトの方々に大きな価値を提供しています。多くの人が天然由来で高品質な製品を通じて、健康とウェルネス目標を達成しています。また、アイサジェニックスを通じて、収入を得ている人も大勢いらっしゃいます。アイサジェニックスの報酬プランは、健全な財務原則に基づいており、長期的な視点から作られています。核となる報酬プランは、全世界共通です。つまり、アソシエイトがアクティブステータスを維持する条件、コンサルタントに昇格するための条件、製品紹介ボーナスやサイクルを達成するための条件は同じです。お住まいの地域に応じて、アソシエイトには、トラディショナル（従来型）とジェネレーション（世代型）のいずれかのボーナス制度が適用されます。これらは、いずれも手厚い制度であり、十分な収入が得られるようになっています。2つの制度がある理由は、アイサジェニックスが地域ごとのニーズに応じて、製品やマーケティング戦略を最適化するように、現地の規制や文化的ニーズを満たし、慣習と競争力を維持するためです。この文書では、アソシエイトの皆さんに、アイサジェニックスのビジネスの概要、ならびに報酬プランに関する詳細とトラディショナルボーナス制度についてご説明します。セクションを次のように分けてご紹介します。

- ・はじめに
- ・ランクごとの条件と待遇
- ・その他の特徴
- ・用語集

2002年以来、アイサジェニックスは世界中の多くの人々の収入増加を支援してきました。すでに、数千名のアソシエイトが1,000万円以上を、さらに数百名のアソシエイトは1億円以上の収入を達成しています。アソシエイト個人の成果は、個人的な努力や割いた時間、ソーシャルおよびセールススキル、影響力など、様々な観点から評価されます。一定の収入を保証することはできないことをご了承ください。多くの時間と労力、自己資金を捧げるアソシエイトであっても、努力に見合うレベルの成功を収めるには至らないことがあります。

まずは、アイサジェニックスの製品を使うことから始めることをお勧めします。いつでもカスタマーまたはアソシエイト登録をして、小売価格から25%オフの割引を受けることができます。（要定期購入設定）

製品のご利用開始方法は、以下をご覧ください。

会員のタイプ	定期購入の利用	メンバーシップ年会費	価格
アソシエイト	○	¥3,000	※小売価格から25%オフ
カスタマー	○	なし	※小売価格から25%オフ
小売価格	×	なし	小売価格

※要定期購入設定。未設定の場合の割引率は15%オフです。

特定の市場価格は、外国為替マルチプライヤーを使用して計算されます。この価格は、公開される為替レートに基づいて四半期ごとに変更となる可能性があり、次の1四半期にわたり有効です。

ISAGENIX

# はじめに

## 概要

アイサジェニックス報酬プランは、他の人と協力して、収入目標の達成を奨励するプランです。各会員には、加入時に、登録スポンサーのマーケティング組織における一意のポジションが与えられます。このマーケティング組織は、右と左からなる2つのセールスチーム（または「レッグ」と呼びます）から構成されています。アソシエイトの報酬は、マーケティング組織に属する人が製品を購入することで発生します。アソシエイトのマーケティング組織が成長するにつれて、より多くの製品が購入され、収入アップの機会が増えます。

## ランク

アイサジェニックスのアソシエイトには5段階のランクがあります。

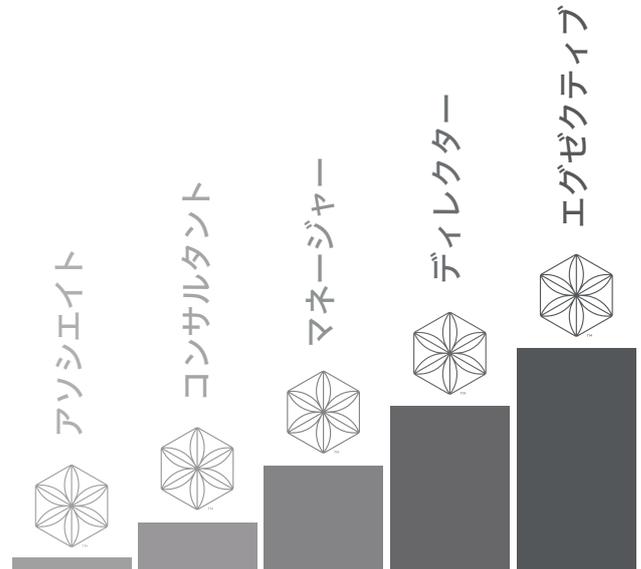
- ・ アソシエイト
- ・ コンサルタント
- ・ マネージャー
- ・ ディレクター
- ・ エグゼクティブ

ランクのレベルに応じたメリットと待遇が受けられます。

## 収入を得る方法

アイサジェニックスでは、アソシエイトが収益を得るための方法を複数ご提供しています。

- ・ リテール差益
- ・ リテールダイレクト差益
- ・ 製品紹介ボーナス
- ・ チームボーナス（「サイクル」とも呼びます）
- ・ エグゼクティブマッチング チームボーナス
- ・ 特別なインセンティブとプロモーション



## 報酬を受け取る方法

アソシエイトとしてプランに加入した時、もしくはカスタマーからアソシエイトになった時に、コミッションを口座振込で受け取る設定ができます。アイサジェニックスは、週に一度、毎週月曜日に1週間分の報酬を支払います。注意:アソシエイトの報酬金額が¥1,080未満の場合は、合計金額が¥1,080以上になるまで支払いは持ち越しとなります。

# ランクごとの条件と待遇

## アソシエイト

報酬プランに加入したい人は誰でも、加入時にアソシエイトの登録プロセスを完了するか、プリファードカスタマーに登録後、アップグレードすることで、アイサジェニックスのインディペンデントアソシエイトになることができます。あなたがまだメンバーでない場合は、アソシエイトアカウントの登録方法について、アイサジェニックスのインディペンデントアソシエイトまでお問い合わせください。

アソシエイトは、カスタマーと同じ割引を受けられるだけでなく、アソシエイトのリテールダイレクトカスタマーが製品を購入できるウェブサイトが与えられます。また、アソシエイトは、特別なプロモーションやトレーニング、サポート資料にもアクセスできます。アソシエイトになると、すぐに報酬が得られるようになります。

## プリファードカスタマー

小売価格より15%割引価格にて製品購入が可能です。定期購入を設定すると25%割引で購入が可能です。さらに登録料3,000円の支払いは不要です。

アイサジェニックス報酬プランについてよく理解するために、次の用語を知っておきましょう。

**ビジネスボリューム (BV)** – BVと呼ばれるポイントは、コミッションの計算に使用されます。

**クオリファイボリューム (QV)** – アクティブ維持およびランク昇格の際に使用されます。

**グループボリューム (GV)** – アソシエイトの左または右セールスチームに累積されているビジネスボリューム (BV) の合計。

グループボリュームは、ビジネスボリュームのもう1つのカテゴリです。

**ペイランク** – ある特定の日において、アソシエイトが条件を満たしているランク。

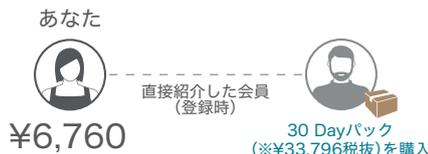
**アクティブランク** – コミッション週のいずれかの日でアソシエイトの最も低いペイランクのこと。

それでは、アイサジェニックスのアソシエイトとして、収入を得るための方法についてご紹介します。

**リテール差益** – アソシエイトは、アイサジェニックスから割引料金で直接製品を購入でき、リテールカスタマーに直接再販することができます。購入価格と実際に再販したときの価格差が、アソシエイトのリテール差益となります。アソシエイトが再販のために注文した製品によるビジネスボリューム (BV) が蓄積されます。ただし、再販可能となるのは、OTG製品 (国内流通製品) のみです。

**リテールダイレクト差益** – リテールダイレクト差益を得るには、カスタマーをアソシエイトの個人ウェブサイト以案内して、アイサジェニックスから直接製品を購入してもらいます。このカスタマーのことを、リテールダイレクトカスタマーと呼びます。リテールダイレクト差益は毎週支払われ、ウェブサイトに記載されている小売価格から卸売価格と管理手数料を差し引いて算出されます。リテールダイレクトの売上によるクオリファイボリューム (QV) はアソシエイトのアクティブステータスの維持に貢献します。この利益の対象となるのは、OTG製品 (国内流通製品) のみです。

**製品紹介ボーナス (PIB)** – アソシエイトは、新規会員を紹介し、その初回注文価格 (税抜) に対する20%のボーナスを受け取ることができます。



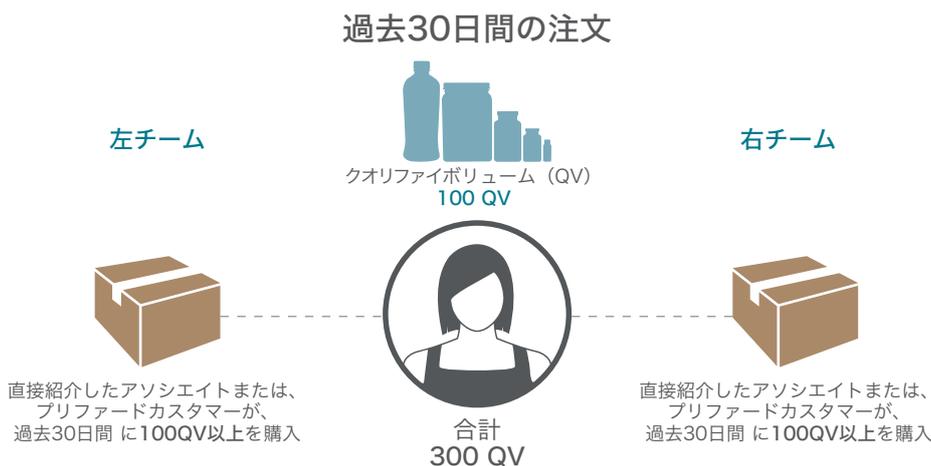
### アクティブステータス

リテール差益、リテールダイレクト差益、およびPIB以外の報酬を得るには、会員はアソシエイトであり、アクティブステータスを維持している必要があります。アクティブステータスを維持するには、過去30日間に、100クオリファイボリューム (QV) 以上を獲得している必要があります。アソシエイトのアクティブステータスが維持されるかどうかについて、条件を満たしているか、毎日チェックされます。



### コンサルタント

あなたの左チームと右チームのセールsteamで製品が流通している場合、コンサルタントに昇格する資格が認められます。過去30日間で100QVを購入し、直接紹介したアソシエイトまたはプリファードカスタマーのQVの合計が左チームと右チームでそれぞれ100QV以上を維持することで、コンサルタントに昇格できます。または、直接紹介した複数メンバーの合計注文のQVが100QV以上に達することで、コンサルタントの資格を満たすために必要なひとつのレッグを獲得することも可能です。



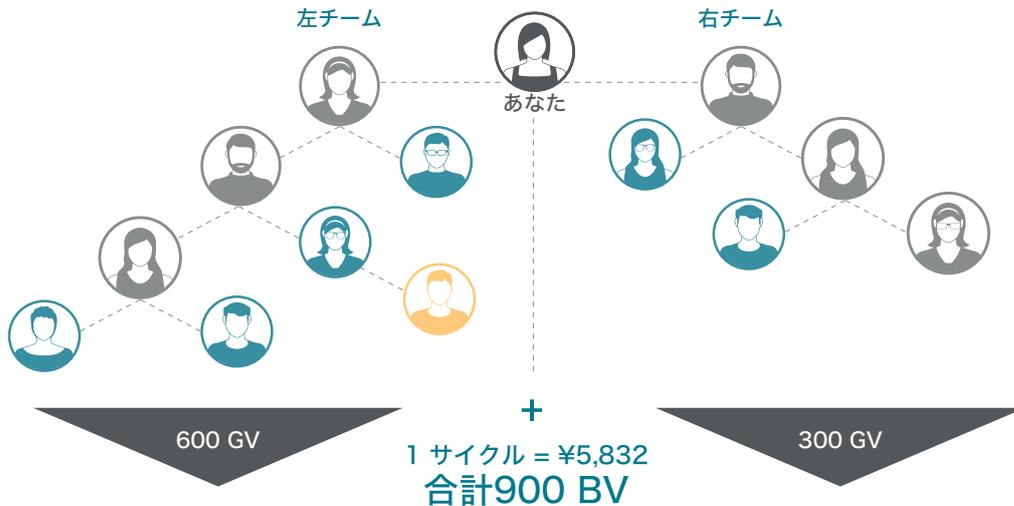
これを達成して、初めてコンサルタントになると、アイサジェニックスから¥5,400のランク昇格ボーナスが支給されます。\*また、直接紹介したアソシエイト会員 (20名まで) がコンサルタントに昇格するたびに、1名につき¥10,800のボーナスが支給されます。これを **コンサルタント育成ボーナス\*** と呼びます。コンサルタントになると、アソシエイトとしての収入獲得方法以外にも、収入を得ることができます。それがチームボーナス (「サイクル」) です。

※表示されている製品バック金額と製品紹介ボーナス金額は定期購入価格のものです。登録時に定期購入設定の有無によって金額が異なりますのでご注意ください。  
※1円前後の誤差がある場合がございます。

\*20%製品紹介ボーナス、ランク昇格ボーナス、およびコンサルタント育成ボーナスは、本文書の公開時に利用可能な、販売の促進を目的としたインセンティブを指します。これらは、報酬プランの直接的な構成要素とは見なされず、アイサジェニックスの裁量でいつでも変更、修正、および終了することができます。

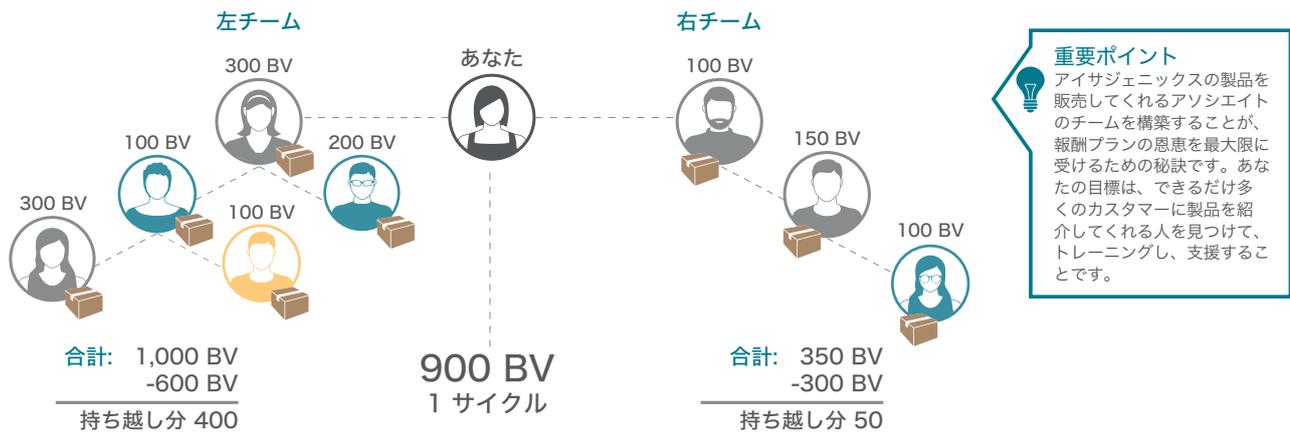
## チームボーナス（サイクル）とは？

左チームと右チームの下に、直接紹介した会員かどうかを問わず、組織のどこかで売上が発生すると、それらの各チームにBVが加算されます。コンサルタント（ペイランク）として、いずれかのチームで600BV、もう一方のチームで300BVが累積される度に、1サイクルが得られます。1サイクルは、¥5,832に相当します。



仕組みの例として、例えば、左チームで1,000BV、右チームで250BVが累積されているとして、新たに右チームで100BVに相当する注文が発生した場合、右チームの合計は350BVになります。左チームで600BV以上、右チームで300BV以上を達成したので、1サイクルが得られます。

1サイクルを獲得すると、600BVと300BVが差し引かれ、「持ち越しボリューム」として、左チームに400ポイント、右チームに50ポイントのBVが残ります。



この持ち越しボリュームは、あなたがアクティブなコンサルタント（ペイランク）であり続けるか、メガサイクル（以下参照）を達成するまで蓄積され続けます。アソシエイトは、アクティブステータスを維持することで、ビジネスボリュームを蓄積できますが、コンサルタントになるまでチームボーナス（サイクル）を得ることはできません。

サイクルは、毎日計算され、毎週支払われます。マーケティング組織全体で売上が蓄積できるので、組織がどれだけ大きくなっても、1日に複数回、コミッション週に250回までのサイクルを達成することができます。

### サイクルを集めてさらなるプロモーションボーナスをゲット\*

同じコミッション週の期間中に1日でも該当のランク条件を達成し、初めておよび2回目に特定のサイクル条件を達成し、その前の週に最低コンサルタント（ペイランク）の条件を満たしていた場合、次のサイクルボーナスの対象となります。

- ・ 5サイクル ボーナス - ¥54,000\*\*
- ・ 10サイクル ボーナス - ¥108,000\*\*
- ・ 20サイクル ボーナス - ¥216,000\*\*
- ・ 40サイクル ボーナス - ¥324,000\*\*
- ・ 60サイクル ボーナス - ¥432,000\*\*

5 サイクル 達成	5 サイクル 達成 (2回目)	10 サイクル 達成	10 サイクル 達成 (2回目)	20 サイクル 達成	20 サイクル 達成 (2回目)	40 サイクル 達成	40 サイクル 達成 (2回目)	60 サイクル 達成	60 サイクル 達成 (2回目)
¥27,000	¥27,000	¥54,000	¥54,000	¥108,000	¥108,000	¥162,000	¥162,000	¥216,000	¥216,000
合計: ¥54,000		合計: ¥108,000		合計: ¥216,000		合計: ¥324,000		合計: ¥432,000	
コンサルタント（ペイランク）以上であること		マネージャー（ペイランク）以上であること		ディレクター（ペイランク）以上であること		エグゼクティブ（ペイランク）以上であること		エグゼクティブ（ペイランク）以上であること	

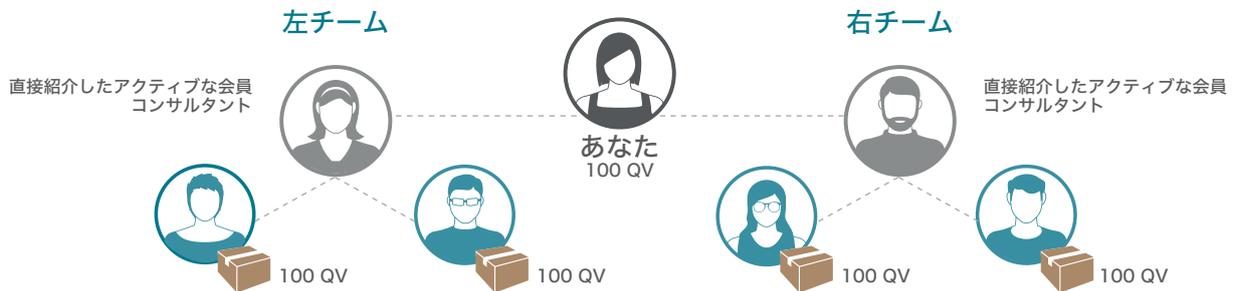
\*サイクル ボーナスは、本文書の公開時に利用可能な、販売の促進を目的としたインセンティブを指します。これは、報酬プランの直接的な構成要素とは見なされず、アイサジェニックスの裁量でいつでも変更、修正、および終了することができます。

\*\*ボーナスは、2回の分割払いで支払われます。一定数のサイクルを初めて達成したときに50%、2回目に達成したときに残りの50%が支払われます。

## マネージャー

過去30日の間に、2名の直接紹介したアソシエイト会員が同時にコンサルタント(ペイランク)であった場合、かつあなたがすでにコンサルタント(ペイランク)の場合は、マネージャーに昇格します。つまり、あなたが製品を共有した人が同じように製品を共有してくれることで資格が得られます。

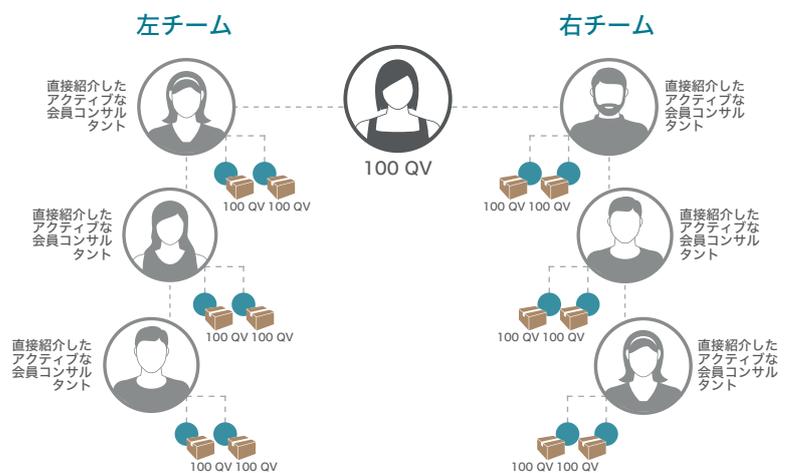
クリスタル マネージャーボーナス\* - アソシエイトになってから60日以内にマネージャーに昇格した場合、クリスタル マネージャーになり、¥27,000のプロモーションボーナスがもらえます。



## ディレクター

過去30日間に、6名の直接紹介したアソシエイト会員が同時にコンサルタント(ペイランク)であり、かつあなたがすでにコンサルタント(ペイランク)の場合、ディレクターに昇格します。

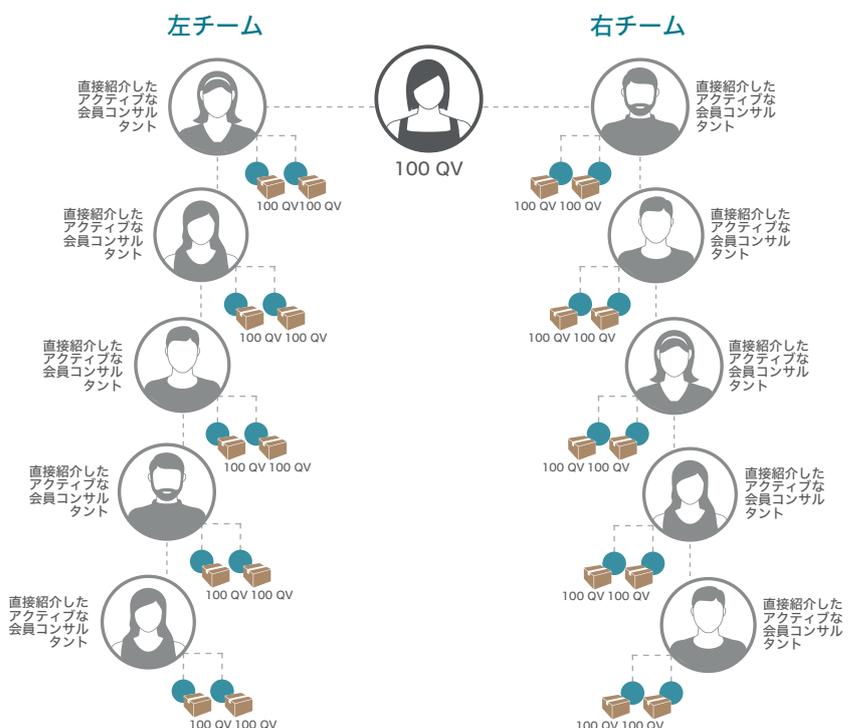
クリスタル ディレクターボーナス\* - アソシエイトになってから120日以内にディレクターに昇格した場合、クリスタル ディレクターになり、¥81,000のプロモーションボーナスがもらえます。



## エグゼクティブ

過去30日間に、10名の直接紹介したアソシエイト会員が同時にコンサルタント(ペイランク)であり(左および右チームからそれぞれ少なくとも5名ずつ)、すでにコンサルタント(ペイランク)の場合、エグゼクティブに昇格します。

クリスタル エグゼクティブボーナス\* - アソシエイトになってから180日以内にエグゼクティブに昇格した場合、クリスタル エグゼクティブになり、¥108,000のプロモーションボーナスがもらえます。

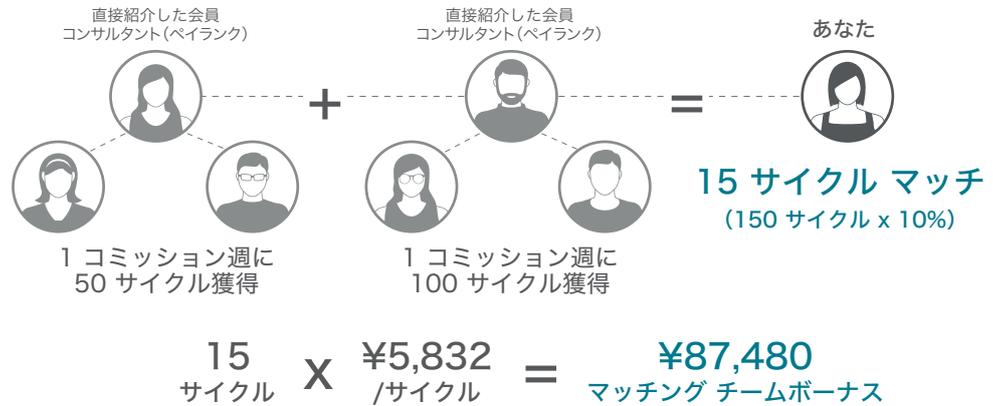


\*クリスタル ボーナスは、本文書の公開時に利用可能な、販売の促進を目的としたインセンティブを指します。これは、報酬プランの直接的な構成要素とは見なされず、アイサジェニックの裁量でいつでも変更、修正、および終了することができます。経過日数は、あなたがアソシエイトとして加入した日からカウントが始まります。

## エグゼクティブマッチング チームボーナス

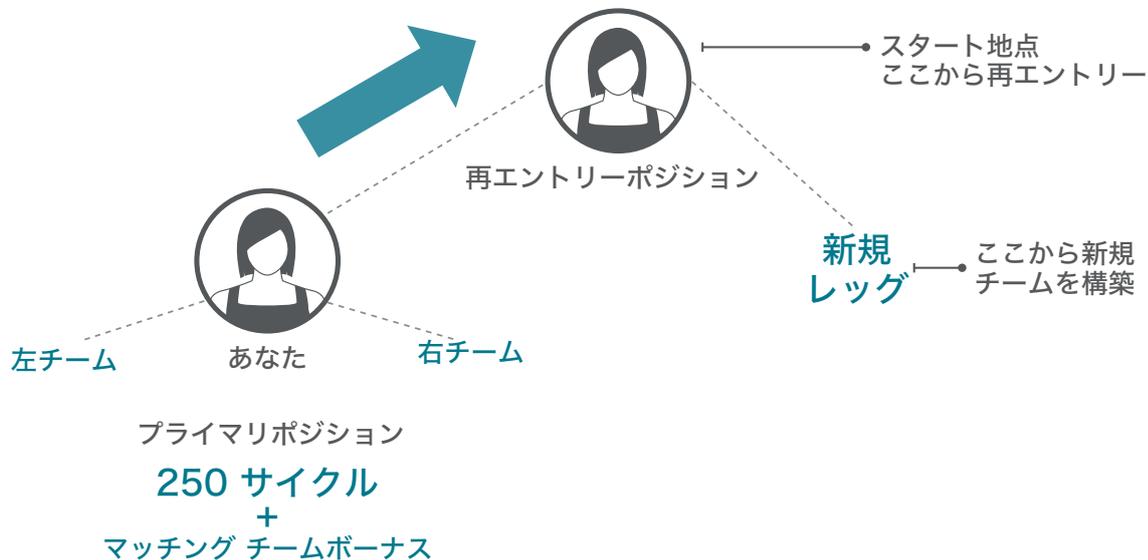
エグゼクティブに昇格する条件を満たすと、アイサジェニックスのリーダーとして認められます。その他の待遇と合わせて、エグゼクティブ（ペイランク）には、直接紹介したコンサルタント（ペイランク）以上の会員から、10%のマッチングチームボーナスが入ります。つまり、コミッション週のビジネスセンターあたり、500サイクルまで獲得できることを意味します（250チームボーナスサイクル+250マッチングチームボーナス）。ただし、直接紹介したコンサルタント以上の会員1名あたり、コミッション週あたり25マッチングチームボーナスサイクルが上限です。

例: あなたが直接紹介した会員コンサルタントがコミッション週の期間中に100サイクルを獲得し、もう1名が同じ期間中に50サイクルを獲得した場合、マッチングチームボーナスにより、あなたは同じコミッション週に追加の15サイクル（150サイクルの10%）を獲得できます。1サイクルは約¥5,832に相当するので、マッチングチームボーナスにより、その週だけで追加の¥87,480が入ってくるようになります。



## 再エントリー

3か月連続でエグゼクティブ（ペイランク）の条件を満たし、チームが13週間以内に平均225サイクルを獲得した場合、再エントリーポジションに応募できます。1つ目の再エントリーポジションは、エグゼクティブの既存のポジション（プライマリポジション）のすぐ上に位置します。（続く再エントリーポジションは、最も直近の再エントリーポジションのすぐ上に位置し、プライマリポジションとなります。）再エントリーポジションが承認されると、プライマリポジションがエグゼクティブセールスチームの一方の側（大ボリュームセールスチーム）になります。これは、エグゼクティブは、プライマリポジションのボリュームを、新たな再エントリーポジションの1つのレッグとして利用できることを意味します。すべての新たな再エントリーポジションの昇進条件は、その他のすべての新たなポジションと同様です。再エントリーにより、チームの成長を加速して、様々なボーナス、プロモーションやインセンティブを得ることができます。（詳細については、「再エントリーポジションのリクエスト」フォームをご覧ください。）



## プラチナ

再エントリーポジションの条件を満たすエグゼクティブには、もう1つのメリットがあります。「プラチナ」という表彰ランクが与えられることです。プラチナは最高の表彰ランクです。プラチナステータスになると、報酬プラン以外の待遇を受けられます。

# レコグニションプログラム

アイサジェニックスは、アソシエイトとリーダーが達成した成果を称え報いる制度を実施しています。皆さんがランクアップしていく中で実現される、目標の達成と功績に応じてピンが進呈されます。

## コンサルタントに昇格した時点からは、シルバーサークルプログラムに参加する資格を得ます。

シルバーサークル：シルバーサークルプログラムでは、コンサルタント(ペイランク)からディレクターまでの会員が、報酬プランで設定された目標の達成状況に応じて表彰されます。

概要		
1 スター	シルバーサークル	10~19 サイクル
2 スター	シルバーサークル	20~39 サイクル
3 スター	シルバーサークル	40~59 サイクル
4 スター	シルバーサークル	60~99 サイクル
5 スター	シルバーサークル	100~149 サイクル
6 スター	シルバーサークル	150~199 サイクル
7 スター	シルバーサークル	200~249 サイクル
8 スター	シルバーサークル	250 サイクル

## エグゼクティブ ランクに昇格した時点からは、ゴールデンサークルプログラムの表彰を受けることになります。

ゴールデンサークル：ゴールデンサークルプログラムでは、エグゼクティブ(ペイランク)による報酬プランで設定された目標の達成状況に応じて表彰されます。

注記：表彰を目的とし、アイサジェニックスは、さまざまな収入を生み出す活動を重視し、その総サイクルに基づく価値を計算しています。これらのさまざまな活動実績は、獲得したコミッションウィークで同等のサイクル値に変換され、そのコミッションウィークのチームボーナスおよびマッチングチームボーナスサイクルに追加されます。

概要		
1 スター	ゴールデンサークル	10~19 サイクル
2 スター	ゴールデンサークル	20~39 サイクル
3 スター	ゴールデンサークル	40~59 サイクル
4 スター	ゴールデンサークル	60~99 サイクル
5 スター	ゴールデンサークル	100~149 サイクル
6 スター	ゴールデンサークル	150~199 サイクル
7 スター	ゴールデンサークル	200~249 サイクル
8 スター	ゴールデンサークル	250 サイクル

## プラチナに昇格した時点からは、プラチナプログラムでの表彰も受けることになります。

プラチナ：再エントリーポジションに適合するエグゼクティブ(ペイランク)は、自動的にプラチナ ランクに昇格します。

スターエグゼクティブ-スターエグゼクティブプログラムは、直接登録したアソシエイトがエグゼクティブになるのをサポートしたエグゼクティブを表彰します。

概要		
7 スター	プラチナ	200~249 サイクル
8 スター	プラチナ	250~299 サイクル
9 スター	プラチナ	300~349 サイクル
10 スター	プラチナ	350~399 サイクル
11 スター	プラチナ	400~449 サイクル
12 スター	プラチナ	450~499 サイクル
13 スター	プラチナ	500~549 サイクル
14 スター	プラチナ	550~599 サイクル
15 スター	プラチナ	600~649 サイクル
16 スター	プラチナ	650~699 サイクル
17 スター	プラチナ	700~749 サイクル
18 スター	プラチナ	750~799 サイクル
19 スター	プラチナ	800~849 サイクル
20 スター	プラチナ	850~899 サイクル
21 スター	プラチナ	900~949 サイクル
22 スター	プラチナ	950~999 サイクル
23 スター	プラチナ	1,000~1,049 サイクル
24 スター	プラチナ	1,050~1,099 サイクル

# アイサジェニックス報酬プランのその他の特徴

## 国際市場

優良なアソシエイトは、アイサジェニックスが事業を行うことが正式に認められており、実際に事業を展開している市場（ホーム地域以外の地域）に参加できるよう承認をリクエストできます。応募するには、「インターナショナルスポンサーシップの応募および同意書」に記入して提出し、当該地域のアソシエイト年会費を支払います（該当する場合）。この年会費は、アソシエイトの応募手数料に加算されるもので、アソシエイトサポートシステムおよび個人ウェブサイトの追加のサービスとトレーニングが含まれます。インターナショナルスポンサーになると、国際地域でコミッションを獲得する権利が得られます。承認されたアクティブなコンサルタント(ペイランク)以上の会員は、居住国外に居住するセールスチームのアソシエイトが獲得したグループボリュームから収益を得ることができます。（制限事項が適用されます。詳細については、IsagenixBusiness.comをご確認ください。）

### 外国為替に関するポリシー

アイサジェニックスは、アソシエイトが販売を行う各国のボリュームに基づいて、コミッションマルチプライヤーを導入しています。この新しいコミッションマルチプライヤーとは、各国からのボリューム数に対する一意の加重平均の値であり、コミッションの乗数として使用されます。新しいコミッションマルチプライヤーは、四半期ごとに算出して更新され、居住国外からのボリュームが10%以上のアソシエイトに対して適用されます。

## 定期購入

事前に選択した注文内容が毎月発送されるオプションのプログラムです。さらなる割引が受けられる、会員にとって便利なプログラムです。

## メガサイクル

メガサイクルは、アソシエイトの (1) 加入日または (2) 前回のメガサイクル以降、1日の終了時点で100サイクル以上累積されている場合に獲得できます。報酬プランの安定化のため、アイサジェニックスは大ボリュームセールスチームのGVを15万ポイントまで保持し、小ボリュームセールスチームの残りのすべてのGVを次回のチームボーナスに持ち越します。大ボリュームセールスチームの15万ポイントを超過した分のGVは失効となります。

## 猶予期間

チームボーナスを計算する目的で、アクティブステータスの決定において、過去30日間の条件に加えて、5日間の猶予期間が追加されます。

## 毎週の支払い

毎週の支払いは、アイサジェニックスチーム報酬プランの大きな特徴です。コミッション週は、米国東部標準時間の月曜日の12:00 a.m.から次の日曜日の11:59 p.m.までです。獲得した1週間分の報酬は、次の週の月曜日にアソシエイトに支払われます。

## 非アクティブなアソシエイト

100ポイントのQVが累積されていない、非アクティブなアソシエイトには、GVは蓄積されず、持ち越しボリュームが0（ゼロ）にリセットされます。

## コンサルタントステータスの維持

アクティブステータスを維持しているものの、コンサルタント(ペイランク)の条件を満たせなかった場合、既存のGVは保持され、追加のGVと100ポイントを超過した分のQVが引き続き加算されます。

## 超過ボリューム

アクティブステータスを維持するために、過去30日間に使用された100ポイントを超過した分のQVは、アソシエイトの注文時に、アソシエイトの小ボリュームセールスチームに加算されます。

## パーソナルボリュームホールディング (PVH)

アソシエイトがコンサルタントになるまで保持される、100ポイントを超過した分のQV。コンサルタントステータスが達成されると、PVHが小ボリュームセールスチームに適用されます。

## 用語集

**アクティブ** – 報酬プランの目的上、過去30日間で100ポイント以上のQVを獲得している場合に、アソシエイトはアクティブと見なされます。

**アクティブランク** – 主にプロモーションとコンテストで使用されます。アソシエイトのアクティブランクは、コミッション週のある1日の時点でのペイランクに基づきます。

**アソシエイト** – アイサジェニックスの方針と手続き、報酬プランを含む、「インディペンデントアソシエイトの登録および同意書」に定められている資格要件を満たしている、また継続的に満たす個人の契約者。アソシエイトは、報酬プランにおける最初のランクでもあります。「アソシエイト」という言葉単体では、アソシエイトのランクを意味する文脈で使用されていない限り、基本的にランクを問わず、すべてのアソシエイトを指します。

**アソシエイトサポートシステム** – 加入時にすべてのアイサジェニックスのアソシエイトが利用できるオンラインのサポートシステム。これには、アソシエイトのリテールダイレクトカスタマーがアイサジェニックスの製品を小売価格で購入でき、アソシエイトが新規カスタマーとアソシエイトを加入させることができる、アイサジェニックスのアソシエイトのウェブサイトが含まれます。また、バックオフィスおよびトレーニング資料へのアクセスも含まれます。

**定期購入** – 事前に選択した、事前に許可された注文内容を毎月、指定日に自動的に発送できるオプションのプログラム。追加の割引を受けることができる、便利なプログラムです。

**事業構築アクティビティ** – 新規カスタマーまたはアソシエイトを加入させる、報酬の支払いを受ける、ランクが昇進する、アイサジェニックスが指定したその他のビジネス関連の活動に参加または完了すること。

**ビジネスセンター** – 収入を得る資格のある、チームプレースメントツリーにおけるポジション。セールスチームのプレースメントとグループボリュームを追跡します。

**ビジネスボリューム (BV)** – コミッション可能な各製品に割り当てられているポイント値。

**コミッション週** – 米国東部標準時間の月曜日の深夜0時から次の日曜日の11:59 p.m.まで。

**コミッション可能な製品** – アソシエイトに支払うことができるコミッションとボーナスを計算するために、ポイント値が割り当てられたアイサジェニックスの消費者製品。

**報酬** – 報酬プランまたは、製品の販売を通じてアイサジェニックスから付与されたその他のインセンティブやプロモーションにより、アソシエイトが受け取るコミッション、ボーナス、その他の報酬。報酬は毎日計算され、先週分の報酬が毎週支払われます。

**コンサルタント** – 報酬プランの2番目のランク。

**クリスタル マネージャー** – アソシエイトになってから60日以内に、2名の直接紹介した会員がコンサルタントに昇格した会員。

**クリスタル ディレクター** – アソシエイトになってから120日以内に、6名の直接紹介した会員がコンサルタントに昇格した会員。

**クリスタル エグゼクティブ** – アソシエイトになってから180日以内に、10名の直接紹介した会員（ライトおよび左チームからそれぞれ5名ずつ）がコンサルタントに昇格した会員。

**サイクル** – 「チームボーナス」を参照のこと。

**1日** – 米国東部標準時間の深夜0時から11:59 p.m.まで。

**ディレクター** – 報酬プランの4番目のランク。

**登録スポンサー** – 個人として正式にアソシエイトまたはカスタマーを紹介した人物。

**超過ボリューム** – アクティブステータスを維持するために、過去30日間に使用された100ポイントを超過した分のQVは、アソシエイトの注文時に、アソシエイトの小ボリュームセールスチームに加算される。

**エグゼクティブ** – 報酬プランの5番目のランク。

**エグゼクティブマッチング チームボーナス** – アクティブなエグゼクティブ(ペイランク)が直接紹介したコンサルタント(ペイランク)以上の会員が獲得した、毎週のチームボーナスの10%分のボーナス。このボーナスは、直接紹介した会員コンサルタント(ペイランク)1名につき25サイクル、1週間あたり250マッチングチームサイクルが上限です。

**猶予期間** – アクティブステータスの決定において、30日間に加えて与えられる5日間の猶予期間（合計35日間）。

**グループボリューム (GV)** – アソシエイトの左チームと右チームの両方に累積されているBVの合計。

**持ち越しボリューム** – アソシエイトの2つのセールスチームの未払いのGV。次のチームボーナスに向けて累積可能。

**ホーム地域** – アソシエイトが加入時に居住している国または地域を含む、アイサジェニックスが事業を行っている地域。アソシエイトは、インターナショナルスポンサーに応募し、承認を得ることなく、ホーム地域の新規会員を加入させることが可能。

**インターナショナルスポンサー** – アソシエイトが加入したホーム地域外の地域に居住するアソシエイトおよびカスタマーを加入させることが承認されているアソシエイト。インターナショナルスポンサーになったアソシエイトは、ホーム地域外の製品の売上を通じて報酬を得る資格を付与される。

**インターナショナルスポンサーシップの申請書および同意書** – アソシエイトがインターナショナルスポンサーになるために、事前に適切に記入して署名し、アイサジェニックスに提出する必要がある申請書および同意書。

**大ボリュームセールスチーム** – ある時点において、未払いのグループボリュームが最も多いセールスチーム。

**マネージャー** – 報酬プランの3番目のランク。

**マーケティング組織** – アソシエイトのチームプレースメントツリーにおいて、特定のアソシエイトの下に位置するカスタマーおよびアソシエイト。このカスタマーおよびアソシエイトが製品を購入することで特定のアソシエイトに報酬が発生する。

**メガサイクル** – 「報酬プラン」の本文を参照のこと。

**会員** – アイサジェニックスのアカウントを作成したカスタマーとアソシエイトを含む。

**小ボリュームセールスチーム** – ある時点において、未払いのグループボリュームが最も少ない多いセールスチーム。

**ペイランク** – アソシエイトのQVおよび、直接紹介したアソシエイト会員のボリュームに応じて、コミッション週のある1日に与えられるランク。

**パーソナルボリュームホールディング (PVH)** – 100ポイントを超過した分のQVは、アソシエイトがコンサルタントに昇格するまで保持される。コンサルタントステータスが達成されると、PVHが小ボリュームセールスチームに適用されます。

**直接紹介したアソシエイト会員** – 直接紹介した別の会員がアイサジェニックスの会員になり、その別の会員の登録スポンサーとして登録されているアソシエイト。

**直接紹介したカスタマー会員** – 直接紹介した会員がアイサジェニックスの会員になり、その会員の登録スポンサーとして登録されているカスタマー。

## 用語集

**直接紹介した会員** – 直接紹介したアソシエイトがアイサジェニックスの会員になり、そのアソシエイトの登録スポンサーとして登録されている会員。直接紹介したすべてのカスタマー会員とアソシエイト会員を含む。

**プレースメント スポンサー** – 新規会員がチームプレースメントツリーで直下に配置されたスポンサー。プレースメント スポンサーと登録スポンサーは、同一になることがある。

**ポジション** – (1) アソシエイトが保持するビジネスセンター、または (2) 登録スポンサーのチームプレースメントツリーにおけるカスタマーとアソシエイトのプレースメント位置。

**製品紹介ボーナス (PIB)** – アソシエイトは、新規会員を紹介し、その初回注文価格 (税抜) に対する20%のボーナスを受け取ることができます。

**クオリファイボリューム (QV)** – アクティブ維持およびランク昇格の際に使用されます。

**ランク** – アソシエイトが報酬プランにおいて達成したタイトルまたはステータス。1番下から、アソシエイト、コンサルタント、マネージャー、ディレクター、エグゼクティブ、プラチナの、6ランク。

**ランク昇格ボーナス** – アイサジェニックスが市場ごとに定期的実施するプロモーション。アソシエイトは、一定のランクまたはサイクルレベルを達成することにランク昇格ボーナスを獲得できる。一部のランク昇格ボーナスは、時期によって異なります。

(詳細については、IsagenixBusiness.comを確認するか、アイサジェニックスまでお問い合わせください。)

**表彰ランク** – 報酬プランにおいて、アソシエイトが到達できる最高のランク。

**地域** – アイサジェニックスが世界中のエリアを区別するために指定している国または地域。アソシエイトが新規アソシエイトおよびカスタマーのスポンサーになることができる地域。

**リテールカスタマー** – アソシエイトの個人ウェブサイトを通じて、アイサジェニックスの製品をアイサジェニックスから希望小売価格で購入する顧客。リテールダイレクトカスタマーは、会員ではありません。

**リテールダイレクト差益** – リテールダイレクトカスタマーに製品を再販することでアソシエイトが得られる利益。リテールダイレクト差益を得るために、アソシエイトがアクティブである必要はありません。

**リテール差益** – リテールカスタマーに製品を再販することでアソシエイトが得られる利益。リテール差益を得るために、アソシエイトがアクティブである必要はありません。

**チームボーナス (サイクル)** – アクティブなコンサルタント以上の会員が900ポイント以上のグループボリュームを累積しており、そのうち少なくとも300ポイント以上が小ボリュームセールsteam、600ポイント以上が大ボリュームセールsteamからのものである場合、アソシエイトはチームボーナスを獲得します。チームボーナスは、サイクルとも呼ばれます。アソシエイトは、1日に複数のサイクルを獲得することが可能です。

**チームプレースメントツリー** – 新規に加入したカスタマーおよびアソシエイトが配置されるアソシエイトのマーケティング組織 (右および左セールsteam)。

**週** – 米国東部標準時間の月曜日の深夜0時から次の日曜日の11:59 p.m.まで。

**卸売または卸売価格** – アイサジェニックスが設定した、製品の希望小売価格以下の価格。