

De resultatenrekening geeft statistieken weer die betrekking hebben op alle klanten en associates in 2015 wereldwijd. Daarom is de resultatenrekening niet representatief voor de potentiële resultaten in de Republiek Ierland en in Nederland. Isagenix Ierland en Isagenix Nederland zijn start-ups. Lokale statistieken zijn op dit moment niet beschikbaar. Zodra deze statistieken beschikbaar zijn, zal Isagenix deze resultatenrekening bijwerken. Isagenix zal bovendien een resultatenrekening presenteren van de markt in de Republiek Ierland en in Nederland, zodra deze statistieken beschikbaar zijn. Deze resultatenrekening heeft tot doel om alle potentiële klanten of associates te informeren over de wijze waarop onze leden worden verdeeld in de categorieën Klant en Associate. Daarbij worden ook de voordelen van elke categorie genoemd, evenals indicaties van de inkomsten van associates in alle markten van Isagenix samen.

Isagenix levert oplossingen die levens transformeren. Mensen worden om verschillende redenen lid van Isagenix. De meeste mensen zijn klanten die tegen voordelige prijzen van Isagenix-producten gebruik willen maken. Veel mensen verwijzen nieuwe klanten naar ons door en kunnen nu en dan vergoedingen ontvangen om de kosten van hun producten te compenseren. Anderen worden lid van Isagenix om extra geld te verdienen, waarmee ze hun inkomen kunnen aanvullen. Weer anderen worden lid om ondernemingen op te zetten die Isagenix-producten verkopen. Iedereen die lid wordt van Isagenix profiteert van lage opstartkosten en een geld-terug-tevredeheidsgarantie.¹

Het opbouwen van een Isagenix-onderneming kan lonend zijn, maar de resultaten zijn, net als bij elk bedrijf, afhankelijk van veel factoren, waaronder je vakkundigheid, inzet en tijdsbesteding. Isagenix biedt geen snelle manier om veel geld te verdienen en succes kan niet worden gegarandeerd. Het opbouwen van een succesvolle onderneming betekent hard werken. Isagenix is in dat opzicht niet anders dan andere bedrijven. Het verschil met andere bedrijven is echter dat je bij het opbouwen van een Isagenix-onderneming geen grote bedragen hoeft te investeren in voorraden, verkoopinstrumenten of andere materialen. Onafhankelijke associates van Isagenix ('associates') wordt sterk afgeraden meer te kopen dan ze redelijkerwijs binnen een maand kunnen consumeren of verkopen. Ze worden beschermd door onze tevredenheidsgarantie en door ons één jaar geldige terugkoopbeleid voor associates die ervoor kiezen het bedrijf te verlaten.

Wie ervoor kiest een Isagenix-onderneming op te bouwen, krijgt de mogelijkheid om op verschillende manieren geld te verdienen. Dit kan onder andere door middel van commissies en bonussen gebaseerd op productaankopen door nieuwe en bestaande klanten, en via productintroductiebonussen en retailverkoop. Associates van Isagenix kunnen ook worden beloond wanneer ze andere associates helpen met het behalen van succes. Associates worden echter niet betaald om nieuwe associates te werven. Ze worden voornamelijk betaald op basis van productverkoop aan eindklanten. Voor extra informatie is het Isagenix compensatieplan voor alle associates van Isagenix beschikbaar op www.isagenix.com. De volgende tabel toont de verschillende niveaus van gemiddelde compensatie die Isagenix aan associates betaalt. Zo wordt deze informatie voor potentiële associates inzichtelijk. We willen erop wijzen dat de meeste mensen die lid worden van Isagenix dit niet doen om geld te verdienen, maar alleen om gebruik te maken van de voordelen die onze producten te bieden hebben. Ze worden in de tabel aangeduid met 'productgebruikers'. De categorie 'productdelers' vertegenwoordigt leden die in 2015 compensatie hebben ontvangen voor het zo nu en dan doorverwijzen van vrienden, maar die gedurende het voorgaande jaar bij Isagenix minder dan \$ 500 hebben verdiend. Hierdoor lijken zij meer op trouwe klanten dan op actieve bedrijfsopbouwers. De categorie 'bedrijfsopbouwer' vertegenwoordigt leden die, naar onze inschatting, bovengemiddelde inspanningen hebben geleverd om een parttime of fulltime onderneming op te bouwen die Isagenix-producten verkoopt. Deze leden hebben in het voorgaande jaar ten minste \$ 500 verdiend door middel van commissies en bonussen of via retailverkoop. Op 31 december 2015 hadden 165 associates (0,3% van de bedrijfsopbouwers) de status van **Isagenix Millionaire** bereikt. Dit houdt in dat ze cumulatief meer dan \$ 1.000.000 hadden verdiend, exclusief (on)kosten, sinds ze lid waren geworden van Isagenix. Leden van deze groep waren gemiddeld 5,63 jaar associate van Isagenix voordat ze Isagenix Millionaire werden. Het bereiken van deze status duurde op zijn langst 12 jaar en op zijn kortst een jaar en twee maanden.

De onderstaande cijfers bevatten winsten uit retailverkoop, maar alleen uit retailverkoop die direct via Isagenix-kanalen heeft plaatsgevonden. De compensatie die de associates ontvangen, zoals aangegeven in onderstaande tabel, is niet per se representatief voor de compensatie die een associate zou kunnen ontvangen. De bedragen moeten niet worden beschouwd als garanties of als projecties voor individuele resultaten.

PRODUCTGEBRUIKERS: 83,3% VAN DE LEDEN (TEN OPZICHTE VAN 2014 IS HET AANTAL PRODUCTGEBRUIKERS MET 8% GESTEGEN)

	% van alle gebruikers	Voordelen voor productgebruikers
Omvat Preferred Customers en associates die consument van Isagenix-producten zijn. Zij ontvangen kortingen en kunnen profiteren van alle voordelen die onze producten bieden.	83,3%	<ul style="list-style-type: none"> • Profiteren van producten van hoge kwaliteit • Kopen producten tegen lagere prijzen

PRODUCTDELERS: 11% VAN DE LEDEN (TEN OPZICHTE VAN 2014 IS HET AANTAL PRODUCTDELERS MET 8,5% GESTEGEN)

	% van alle gebruikers	Voordelen voor productdelers
Omvat associates die waardering hebben verdiend door Isagenix-producten te introduceren bij anderen, maar wiens commissie in 2015 lager was dan \$ 500. Isagenix gaat ervan uit dat deze associates voornamelijk lid zijn van Isagenix om gebruik te maken van onze producten, hoewel ze ook in aanmerking komen voor commissies. In deze categorie bedroeg het gemiddelde jaarinkomen \$ 145.	11,5%	<ul style="list-style-type: none"> • Profiteren van de voordelen voor productgebruikers • Verdienen retailwinst • Ontvangen bonussen voor het delen van producten • Ontvangen commissies en bonussen voor productverkoop

BEDRIJFOPBOUWERS: 5,2% VAN DE LEDEN (TEN OPZICHTE VAN 2014 IS HET AANTAL BEDRIJFOPBOUWERS MET 8,5% GESTEGEN)

	% van alle gebruikers	Alle bedrijfsopbouwers		
		Gemiddelde betalingen (USD)	% van bedrijfsopbouwers	Gemiddeld jaarinkomen (USD)
Omvat associates die zich naar onze inschatting hebben ingezet om via Isagenix inkomen te ontvangen, en die in 2015 \$ 500 of meer hebben verdiend. Deze leden worden 'bedrijfsopbouwers' genoemd. Deze hebben hun lidmaatschap van Isagenix aangepakt als een zakelijke kans en tijd en moeite gestoken in de introductie van Isagenix-producten bij anderen, en het helpen van anderen om hetzelfde te doen. De inkomens en percentages die rechts worden weergegeven, hebben alleen betrekking op de 5,2% van de associates die bedrijfsopbouwers zijn. De cijfers hebben geen betrekking op de 94,8% van de Preferred Customers en associates die aangewezen zijn als productgebruikers en productdelers.	5,2%	\$ 100.000 +	< 1%	\$ 331.956
		\$ 50.000 - \$ 99.999	< 1%	\$ 68.690
		\$ 25.000 - \$ 49.999	2%	\$ 34.562
		\$ 10.000 - \$ 24.999	5%	\$ 15.363
		\$ 5.000 - \$ 9.999	7%	\$ 6.972
		\$ 1.000 - \$ 4.999	42%	\$ 2.101
		\$ 500 - \$ 999	43%	\$ 702

Deze resultatenrekening bevat gegevens die afkomstig zijn uit alle markten waarop Isagenix in 2015 actief is geweest. (Bedragen worden weergegeven in Amerikaanse dollars.) De resultaten in deze tabel zijn geen garantie of prognose voor het daadwerkelijke inkomen dat een associate kan verdienen door zijn of haar deelname aan het Isagenix compensatieplan. Elke garantie van resultaten zou misleidend zijn. In het Isagenix compensatieplan komt succes voort uit de succesvolle verkoop en bedrijfsontwikkeling door de associate.

¹ 30 dagen zonder vragen over nieuwe aankopen; één jaar voor de retournering van doorverkoopbare inventaris bij het verlaten van het bedrijf. Zie het beleid en de procedures van Isagenix voor gedetailleerde informatie.