

# ISAGENIX

## Velkommen til Isagenix' teamkompensasjonsplan

Hvis du er ny på Isagenix, velkommen! Isagenix er en global leder innen helse- og velværebransjen.

Vår suksess er basert på å levere produkter og løsninger uten kompromisser til forbrukere over hele verden. Vi erkjenner også at de fleste mennesker som ønsker å endre sine vaner, drar nytte av å ha en støttestruktur for å forsterke ny positiv atferd og en sunn livsstil. Dette er grunnen til at vi utviklet en måte å belønne medlemmer som deler våre produkter på. For de som ønsker å forfølge forretningsmulighet med Isagenix ved å gjøre dette, tilbyr vi en konkurransedyktig kompensasjonsplan – en av de beste i bransjen.

Etter hvert som vi utvider og utvikler oss, blir kompensasjonsplanen vår bare bedre. Ikke alle selskaper kan si det. Isagenix kompensasjonsplan ble etablert på solide økonomiske prinsipper og bygget for å vare. Siden 2002 har Isagenix hjulpet hundretusenvís til å tjene ekstra penger – tusenvís av disse har blitt betalt over 100 000 amerikanske dollar, og flere hundre til har blitt betalt mer enn 1 millioner amerikanske dollar siden de begynte – og dette er bare begynnelsen.

Selv om de fleste av våre medlemmer bare nyter våre produkter uten å delta i kompensasjonsplanen, oppmuntrer vi alle til å dele våre innovative løsninger for vektstyring og energi og ytelse, og bli belønnet for sin innsats for å hjelpe andre med å oppleve fysiske og finansielle transformasjoner.

Vær oppmerksom på at individuelle resultater og suksess vil avgjøres av mange faktorer, inkludert din personlige innsats, tidsforpliktelse, sosiale ferdigheter og salgsferdigheter, og hvordan du påvirkes av din sfære. Isagenix kan ikke garantere et bestemt nivå av inntjening. Selv aktører som dedikerer en betydelig mengde tid, innsats og personlige midler, oppnår kanskje ikke et meningsfylt nivå av suksess. Se gjennom vår inntektsinformasjonserklæring på [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings) for mer informasjon.

Følgende er ment å gi deg en oversikt og informasjon om virksomheten vår og teamkompensasjonsplan. Vi innser at kompensasjonsplanen kan virke litt overveldende i starten, men når du blir kjent med terminologien og konseptene, vil du se potensialet den kan ha!

<sup>1</sup>Opptjeningsnivåer for Isagenix uavhengige aktører som vises i denne publikasjonen, er eksempler og skal ikke tolkes som vanlig eller gjennomsnittlig. Inntektsnivåprestasjoner er avhengig av den individuelle aktørens forretningsferdigheter, personlige ambisjon, tid, engasjement, aktivitet og demografiske faktorer. For gjennomsnittlig inntjening se Erklæringen for inntjening for Isagenix uavhengige aktører som du finner på [IsagenixEarnings.com](https://www.isagenix.com/earnings).

## Kunde først

Uansett om målet ditt er å kontrollere vekten din, bygge muskler, leve et sunnere og mer aktivt liv, eller tjene litt ekstra inntekt, oppmuntrer vi alle til å starte som en kunde.

En person kan kjøpe Isagenix-produkter gjennom en av Isagenixs uavhengige aktører, eller de kan velge å åpne en kundemedlemskapskonto hos Isagenix og få rabatt på 10–25 % i avslag på veiledende priser. Følgende diagram viser alternativene en kunde har å velge mellom ved å bli med i Isagenix:

### Nye medlemsrabatttyper

Medlemstype	Verdi	Med Autoship	Årlig medlemsavgift (INKLUDERT MVA)	Prissetting <sup>^</sup>	Kvalifisert for ytterligere rabatter og belønninger
Foretrukket kunde	Beste	Ja	£ 0/€ 0	25 % rabatt i forhold til butikk	Ja
	Bedre	Nei	£ 0/€ 0	25 % rabatt i forhold til butikk	Nei
Kunde	Bra	Ja eller Nei	£ 0/€ 0	10 % rabatt i forhold til butikk	Nei

Prisene er underlagt forskjeller i avrunding.  
<sup>^</sup> Prosentrabatter på priser er omtrentlige.

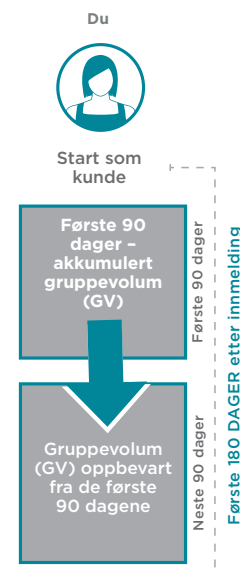
Foretrukne kunder deltar ikke i kompensasjonsplanen, men de kan motta produktintroduksjonsbelønnings (PIR)-kuponger for å verve andre som kjøper et kvalifiserende system på sin første bestilling<sup>1</sup>.

Produktintroduksjonsbelønninger er kuponger som kan innløses på provisjonsprodukter.



Ytterligere informasjon om produktintroduksjonsbelønninger finner du i back-office.

I tillegg til produktintroduksjonsbelønninger, er kundene kvalifisert for å samle eventuelle personlige volum over 100 PV i en 30-dagers periode pluss gruppevolumet fra hele organisasjonen for sine første 90 dager som en takk hvis medlemmet velger å bli en aktør og bygge en Isagenix-virksomhet. For å kunne dra nytte av eventuelle akkumulerte gruppevolum må en kunde åpne en aktørkonto innen 180-dagersperioden umiddelbart etter innmeldingsdatoen. Gruppevolumet akkumuleres kun i løpet av de første 90 dagene. Ingen ekstra gruppevolum vil akkumuleres i løpet av den andre 90-dagersperioden. Hvis en kunde ikke blir en aktiv aktør i løpet av de første 90 dagene, vil det akkumulerte gruppevolumet bli oppbevart i ytterligere 90 dager, men etter dette vil alle slike volum bli fjernet. Hvis en kunde blir en aktør og har akkumulert gruppevolum, må vedkommende være aktiv med 100 PV innen 30 dager etter overgangen til å bli en aktør for å kunne fortsette å samle opp volumet. Se kundekontoen din på nettet for ytterligere informasjon.



<sup>1</sup>Registreringssponsor og -organisasjon mottar fullt forretningsvolum når produktintroduksjonskuponger løses inn.

## Vanlige vilkår som brukes

En liste over vilkår og deres betydninger er inkludert i ordliste-delen i denne kompensasjonsplanen (og i Isagenix' etiske retningslinjer og regler for medlemskap). Noen vanlige begreper er imidlertid inkludert på forhånd for å forklare noen grunnleggende konsepter.

**Forretningsvolum (BV)** – en poengverdi som er tildelt hvert Isagenix-produkt (inkludert pakker). BV brukes til å spore og måle produktsalg og for å beregne provisjoner.

**Følgende produktkombinasjon vil for eksempel være lik 235 BV:**



Premium-pakke for vekttap

**Personlig volum (PV)** – det kombinerte forretningsvolumet til (1) en aktørs personlige bestillinger kjøpt direkte fra Isagenix (enten personlig forbruk eller videresalg til detaljkunder) og (2) ordrer kjøpt av aktørens Retail Direct-kunder (bestilling gjennom aktørens personlige nettside).

**Gruppevolum (GV)** – det totale forretningsvolumet som akkumuleres i en aktørs markedsføringsorganisasjon. Betalt etter grad – graden som en aktør kvalifiserer for på en gitt dag basert på aktørens PV og/eller vedkommendes personlig rekrutterte teammedlemmers BV, vedkommendes grad og antall personlig rekrutterte teammedlemmer.

**Personlig rekrutterte** – når du hjelper noen med å åpne en medlemskonto hos Isagenix – som kunde eller aktør, anses de som ditt «personlig rekrutterte»-medlem, og vedkommende er tildelt et sted på ditt teamplasseringstre – enten på ditt venstre salgsteam eller ditt høyre salgsteam.

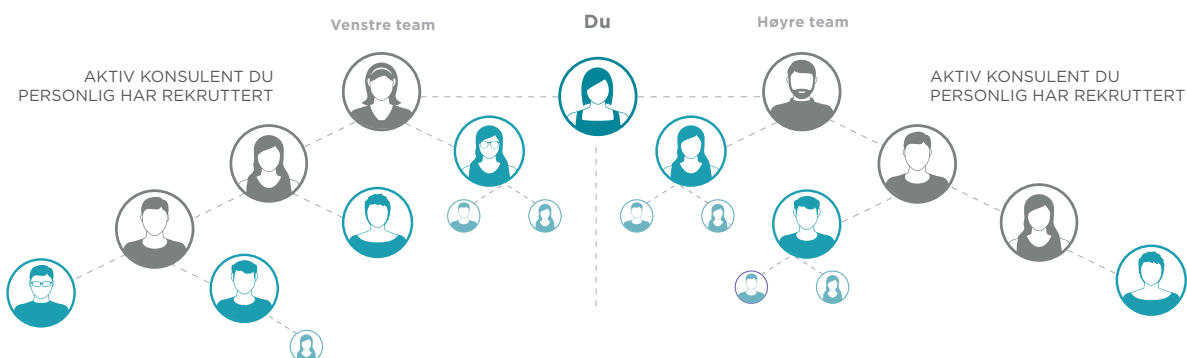
**Teamplasseringstre** – organisasjonsstrukturen som brukes av Isagenix til å spore rekrutteringer og kjøpsaktivitet for alle kunder og aktører for å samle inn og betale ut bonuser og provisjoner. Plasseringstreet brukes også til å bestemme kvalifikasjoner for rang på Isagenix' teamkompensasjonsplan.

**Aktiv status** – din aktive status tildeles hver dag basert på om du har oppfylt kvalifikasjonskravene i løpet av den foregående 30-dagersperioden. For å motta kompensasjon i tillegg til detaljhandelsfortjeneste og produktintroduksjonsbonuser må du forbli aktiv.

For å bli ansett som aktiv som en aktør, på en gitt dato, må du personlig generere minst 100 i personlig volum i løpet av de foregående 30 dagene. Dette kan oppnås ved å kjøpe produkter (til personlig forbruk eller for videresalg til detaljkunder) eller ved salg til Retail Direct-kunder via ditt personlige Isagenix-nettsted.



Personlige kjøp/Retail Direct-salg på totalt **100 PV/BV** i de foregående 30 dagene.



# Oversikt over kompensasjonsplan

## Oversikt

Isagenix' teamkompensasjonsplan oppmuntrer folk til å arbeide sammen for å oppnå økonomiske mål.

Ved innmelding blir nye kunder og aktører tildelt et unikt sted i rekrutteringssponsorens markedsføringsorganisasjon, som består av to salgsteam eller «bein», ett på høyre side («høyre salgsteam») og ett på venstre side («venstre salgsteam»). En aktørs kompensasjon er hovedsakelig avledet fra produktkjøp av de som er i vedkommendes markedsføringsorganisasjon. Ettersom en aktørs markedsføringsorganisasjon vokser, blir flere produktsalg utført, og etter hvert som flere produktsalg gjøres kan mer penger tjenes.

## Grader

**Det finnes fem grader som en Isagenix-aktør kan oppnå:**

- Aktør
- Konsulent
- Leder
- Direktør
- Sjef

Hver grad kommer med visse fordeler og privilegier.



## Måter å tjene på

**Isagenix tilbyr aktører flere måter å tjene penger på:**

- Detaljhandelfortjeneste
- Retail Direct-fortjeneste
- Produktintroduksjonsbonuser
- Teambonuser – kjent som sykluser
- Utøvende matchende teambonuser
- Spesielle insentiver og kampanjer

**Detaljhandelsfortjeneste** – Aktører kan bestille produkter direkte fra Isagenix til rabatterte priser og videreselge produktene personlig til sine detaljkunder. Forskjellen mellom aktørs kostnader i henhold til solgte varer og salgsprisen omtales som aktørens detaljhandelsfortjeneste. (Vær oppmerksom på at forretningsvolumet fra alle produkter du bestiller for detaljsalg, behandles som personlig volum.)

**Retail Direct-fortjeneste** – Aktører kan også henvise eller dirigere Retail Direct-kunder til å bestille produkter direkte fra Isagenix gjennom aktørs personlige nettside og få Retail Direct-fortjeneste. Retail Direct-fortjeneste betales ukentlig, og beregnes ved å trekke fra engros-prisen og et administrasjonsgebyr. (Forretningsvolumet fra alle Retail Direct-salg behandles som personlige volum. Alle volumer i overkant av 100 PV – overflødig volum – vil bli kreditert til salgsteamet med mindre volum, noe som genererer ytterligere teamforretningsvolum.)

**Produktintroduksjonsbonuser (PIBs)** – opptjenes ved å dele kvalifiserte pakker eller systemer med et nytt medlem på den første bestillingen deres, disse bonusene varierer avhengig av den kjøpte produktpakken eller systemet. Fra tid til annen kan Isagenix kjøre kampanjer som til og med kan doble PIB-verdien!

**Teambonuser** – teambonuser er grunnlaget for kompensasjonsplanen. Betalt-som-konsulenter og over er kvalifiserte for å tjene opp teambonuser gjennom produktsalg i salgsteamet. Når en aktør akkumulerer minst 900 BV i gruppevolum (GV), og minst 300 BV kommer fra én side av salgsteamet (salgsteamet med minst volum) og 600 BV kommer fra den andre siden (salgsteamet med størst volum), tjener aktøren en teambonus, også referert til som en syklus. En aktør kan tjene flere sykluser hver dag og opptil 250 sykluser per uke.

**Matchende teambonuser for sjefer** – aktive betalt-som-sjefer er kvalifisert til å motta en 10 % matchende teambonus på de ukentlige teambonusene for alle personlig rekrutterte aktører på betalt-som-konsulent-grad og over. Den matchende teambonusen beregnes daglig og betales ukentlig. Betalt-som-sjefer kan få opptil maksimalt 25 matchende teamsykluser fra en person de har rekruttert personlig Konsulent og et maksimum på 250 matchende teambonuser for sjefer per kommisjonsuke.

**Insentiver og kampanjer** – Isagenix kan tilby ytterligere insentiver og kampanjer fra tid til annen for å oppmuntre og belønne de som deler Isagenix-produkter med andre. Noen av våre mer populære insentiver og kampanjer inkluderer IsaBody Challenge® IsaRally-konkurranser, gradforfremmelsesbonuser og lederskapspotter.

## Slik betales kompensasjon ut

Når du gjør deg fortjent til den første provisjonen eller bonusen, vil du automatisk bli satt opp med en elektronisk betalingskonto, referert til som en IsaWallet®-konto. Isagenix setter betalingen direkte inn på din IsaWallet-konto, og du kan deretter overføre inntektene dine til din personlige bankkonto, bruke den til å betale for din neste bestilling, eller bruke Isagenix Visa®-kort! Isagenix betaler ukentlig hver mandag – én uke på etterskudd. Merk: Ved eventuell aktør-opptjeningskompensasjon på mindre enn £ 10/€ 10, vil betaling holdes tilbake til kompensasjonssummene er £ 10/€ 10 eller mer.

## Gradskvalifikasjoner og fordeler

### Aktør – trinn 1

Enhver person som ønsker å delta i kompensasjonsplanen, kan søke om å bli en av Isagenix' uavhengige aktører ved å fullføre aktørsøknadsprosessen. Dette er trinn 1 i kompensasjonsplanen. Medlemmer kan søke ved å melde seg inn direkte som en aktør, eller ved å logge på kundekontoen din – der du går for å legge inn dine bestillinger – og følge trinnene som er oppgitt. Eller ta kontakt med din rekrutteringssponsor for å få deg i gang. Hvis du ikke er en kunde, kan du kontakte en av Isagenix' uavhengige aktører for å få hjelp til å etablere en aktør-konto.

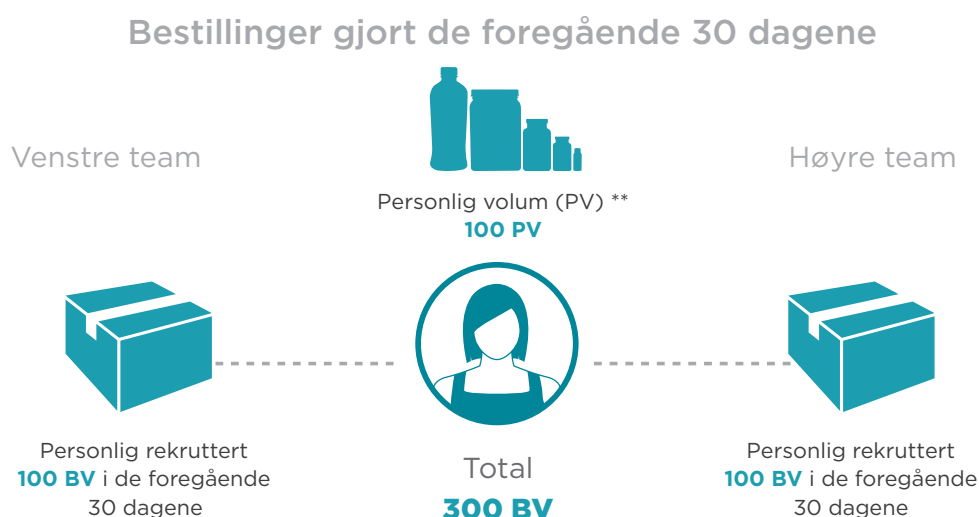
Aktører får de samme prisalternativene som kunder og får et personlig nettsted der deres egne kunder kan kjøpe produkter. Aktører har også tilgang til spesielle kampanjer, opplærings- og støttemateriale. Aktører er kvalifisert for å oppnå detaljhandelfortjeneste, Retail Direct-fortjeneste og produktintroduksjonsbonuser. De er også kvalifisert for å akkumulere gruppevolum; men ingen teambonussykluser vil genereres før en aktør kvalifiserer seg for betalt-som-konsulent-status eller høyere.

Vær oppmerksom på at medlemmer som melder seg direkte inn som aktører i Storbritannia, vil være underlagt £ 200/7-dagers regelen \*

### Konsulent – trinn 2

Når du aktivt deler produkter gjennom «du deler, de deler, gjenta»-systemet, kan du gå videre til trinn 2, konsulent. Bli konsulent ved å samle 100 PV og opprettholde et minimum av 100 BV fra medlemmer personlig rekruttert av deg på hvert av dine venstre og høyre salgsteam i løpet av de foregående 30 dagene, som illustrert nedenfor:

Det er her dine teambonuser (eller sykluser) kommer inn!



Som et kampanjeinsentiv når du har kvalifisert deg som konsulent, belønner Isagenix deg med en gradsforfremmelsesbonus på £ 37/€ 40. \*\*\* Du kan også tjene £ 74/€ 81 på hver aktør du personlig melder inn (for opptil 20 aktører du personlig har rekruttert) du bidrar til å forfremme til konsulent. I tillegg til måtene du kan tjene penger på som aktør, låser konsulenter opp en annen måte å tjene på. Det er her dine teambonuser (eller sykluser) kommer inn!

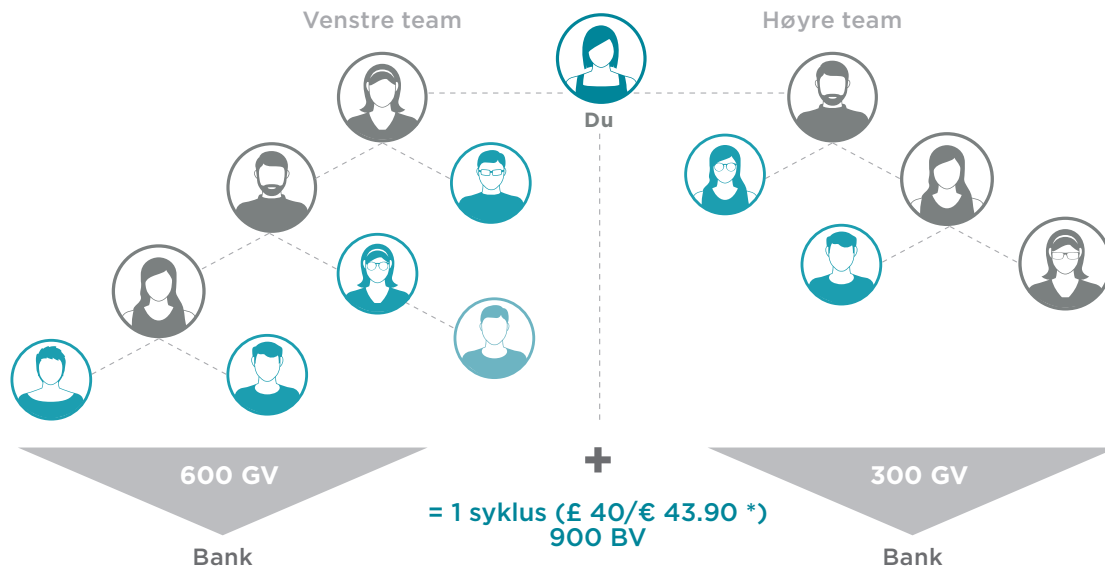
\*£200-regelen ble implementert av High Court i Storbritannia i 2007 for den direktesalgsbransjen for å begrense nye aktører og distributører til et maksimumsforbruk på £200 i løpet av de første 7 dagene av introduksjonsprogrammet inklusiv skatt, frakt, gebyrer osv. Dette er ikke en regel implementert av Isagenix; alle selskaper i Storbritannia må følge den.

\*\* Personlig volum (PV) kan akkumuleres fra personlige kjøp (til personlig bruk eller detaljsalg).

\*\*\*Gradsforfremmelsesbonuser er kampanjeinsentiver som er tilgjengelige på publiseringstidspunktet, de anses ikke som en direkte komponent i kompensasjonsplanen, og kan endres, modifiseres eller avskaffes av Isagenix når som helst.

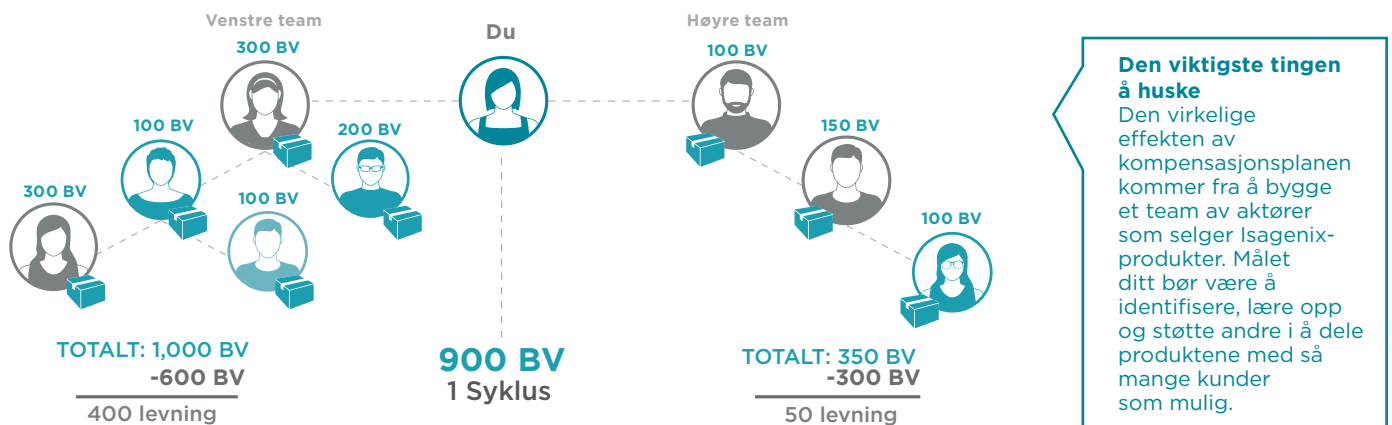
## Hvordan ser en teambonus (syklus) ut?

Visualiser organisasjonen din med en bankkonto for forretningsvolum under hvert av dine venstre og høyre salgsteam. Etter hvert som salg skjer hvor som helst i markedsføringsorganisasjonen, enten du personlig har rekruttert disse personene eller ikke, akkumuleres BV på hver av disse bankkontoene for forretningsvolum. Hver gang du, som en betalt-som-konsulent, akkumulerer totalt minst 600 BV på den ene siden og 300 BV på den andre siden, tjener du én syklus, som tilsvarer £ 40/€ 43.90\*.



Som et eksempel på hvordan det fungerer, la oss si at du har akkumulert 1 000 BV på venstre salgsteam og 250 BV på ditt høyre salgsteam, og en ny bestilling på 100 BV kommer inn fra ditt høyre salgsteam, slik at du nå har du 350 BV på høyre side. Fordi du akkumulerte minst 600 BV på venstre side, og minst 300 BV på høyre side, oppstår det en syklus.

Når dette skjer, blir 600 BV og 300 BV trukket fra, slik at du sitter igjen med noe vi kaller «levningsvolum» på 400 BV på venstre side og 50 BV på høyre side:



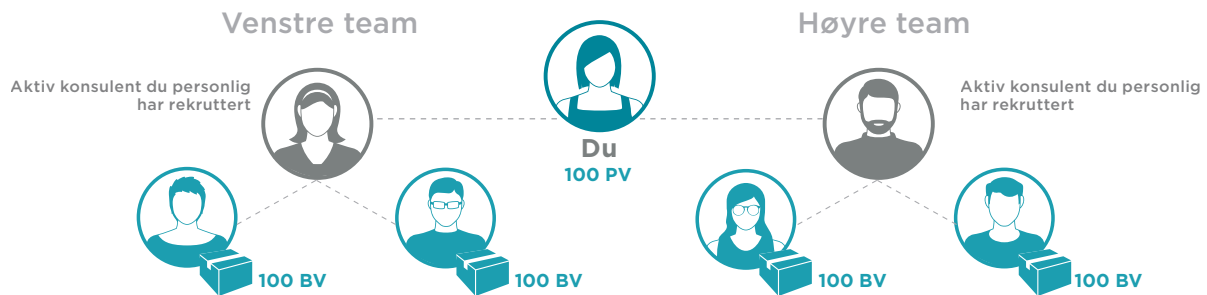
Dette levningsvolumet vil fortsette å akkumulere så lenge du er en aktiv betalt-som-konsulent eller til du opplever en MegaCycle (forklart på side 10). Aktører kan også akkumulere forretningsvolum ved å forbli aktive, men de er ikke kvalifiserte til å tjene opp teambonusyklusler før de blir konsulenter.

Sykluser beregnes daglig og betales ukentlig, og siden du akkumulerer salget på hele markedsføringsorganisasjonen din, uansett hvor dypt den kan vokse – kan du tjene flere sykluser om dagen, opptil 250 ganger per kommisjonsuke.

\* Beløpene som vises i dette dokumentet, konverteres fra amerikanske dollar til britiske pund med en konverteringskurs på 1,35 og fra amerikanske dollar til euro med en konverteringskurs på 1,23. Vær oppmerksom på at dette ikke er en fast veksling.

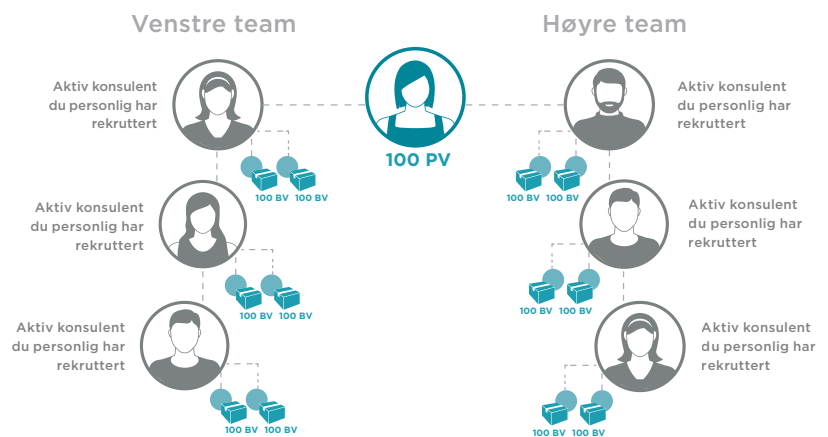
### Leder - trinn 3

Du kan kvalifisere for leder ved å være en betalt-som-konsulent med minst to aktører du personlig har rekruttert som er betalt-som-konsulenter på samme tid i løpet av de foregående 30 dagene. Det er opp til deg å dele produktene (du deler) med andre som ender opp med å gjøre det samme (de deler). (Hvis du blir en leder innen 60 dager etter at du har blitt en aktør, kan du bli en krystalleder og få en krystalleder-forfremmelsesbonus på £ 185/€ 203\*.) I tillegg til fordelene og inntjeningsalternativene som er tilgjengelige for ledere, er ledere kvalifisert for lederbonuspottforfremmelsen. Mer informasjon om denne kampanjen finner du på back-office.



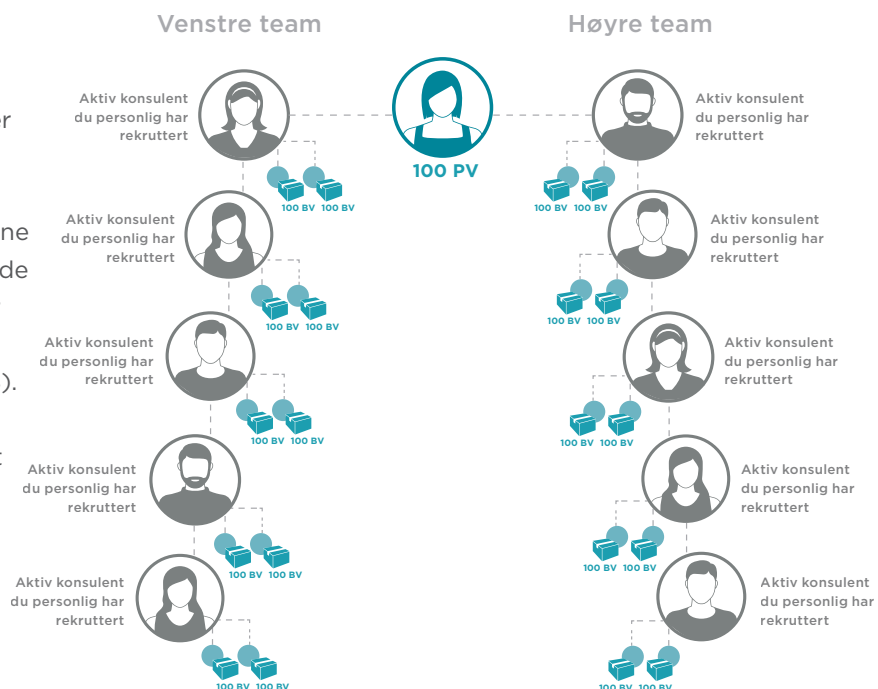
### Direktør - trinn 4

Du kan kvalifisere deg for direktør ved å være en betalt-som-konsulent med minst seks aktører du personlig har rekruttert, som er betalt-som-konsulenter på samme tid i løpet av de foregående 30 dagene. (Isagenix tilbyr en kampanje som betaler en krystaldirektørbonus på £ 555/€ 609 når du har seks konsulenter du personlig har rekruttert på teamet ditt innen 120 dager\*.) I tillegg til fordelene og inntektsalternativene som er tilgjengelig for direktører, er direktører kvalifisert for bonuspottkampanjen for direktører og over. Mer informasjon om denne kampanjen finner du på back-office.



### Sjef - trinn 5

Etter direktør er neste trinn å bli en sjef. Kvalifiser deg for sjef ved å være aktiv med minst 10 paktører du personlig har rekruttert, som er betalt-som-konsulenter (minst fem på hver av dine venstre og høyre salgsteam) samtidig i løpet av de foregående 30 dagene. Når du oppnår sjef, låser du opp en ny måte å tjene på med sjefsteamets matchende bonuser og nyoppføringer (se side 8). I tillegg til fordelene og inntjeningsalternativene som er tilgjengelige for sjef, er sjef kvalifisert for pottkampanjen for direktører og over. Mer informasjon om denne kampanjen finner du på back-office. (Hvis du oppnår dette nivået innen 180 dager etter at du har blitt en aktør, får du en forfremmelsesbonus på £ 740/€ 813 og graden som krystallsjef\*.)



\*Gradforfremmelsesbonuser og krystallbonuser er et salgspromovende insentiv som er tilgjengelig på tidspunktet for offentliggjøring, de anses ikke som en direkte komponent i kompensasjonsplanen, og kan endres, modifiseres eller avskaffes av Isagenix når som helst. Tidsberegninger begynner på den datoen du melder deg inn som aktør. Beløpene som vises i dette dokumentet, konverteres fra amerikanske dollar til britiske pund med en konverteringskurs på 1,35 og fra amerikanske dollar til euro med en konverteringskurs på 1,23. Vær oppmerksom på at dette ikke er en fast vekslingskurs.

## 10 % matchende teambonus

Når du er kvalifisert som sjef, er du anerkjent som en leder hos Isagenix. I tillegg til alle andre fordeler, er betalt-som-sjefer berettiget til en 10 % matchende teambonus på de betalt-som-konsulenter og over som vedkommende har rekruttert personlig. Dette betyr at du kan tjene opptil 500 sykluser per forretningscenter per kommisjonsuke – 250 teambonusykluser pluss opptil 250 i matchende teambonuser. (Ikke mer enn 25 matchende teambonusykluser per kommisjonsuke per konsulent og over som du personlig har rekruttert.)

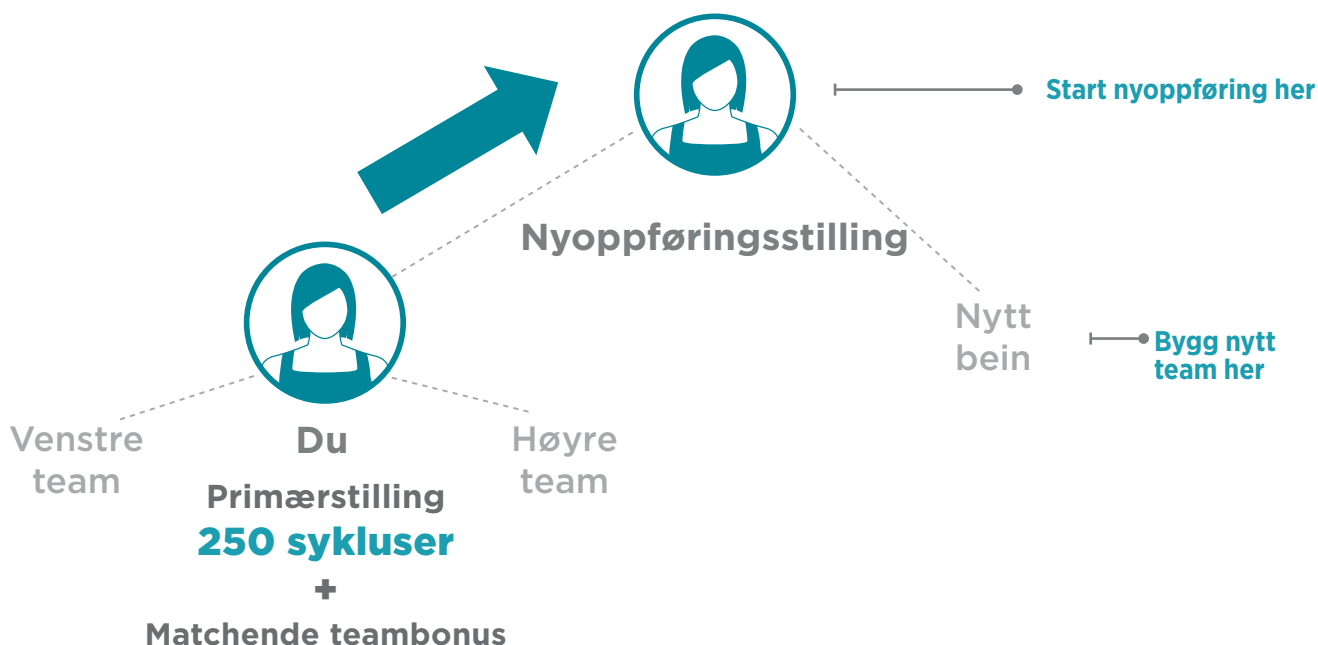
**Eksempel** – hvis en av konsulentene du personlig har rekruttert tjener 100 sykluser i én provisjonsuke, kan du, som en betalt-som-sjef, tjene 10 flere sykluser (10 prosent av PECs 100 sykluser) den uken. Forutsatt at hver syklus er verdt kr 40/€ 43.90 \*, blir det ekstra £ 400/€ 439\* i matchende teambonuser for den uken alene!

### Bare pust. Du kan dette!

Hvis dette virker overveldende, er det helt greit! Vi forventer ikke at du skal bli ekspert over natten. Det er derfor vi leverer flere verktøy på [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com) og ytterligere dyptgående opplæring på arrangementer!

## Nyoppføringer

Betalt-som-sjefer i tre påfølgende måneder, der teamet har produsert et gjennomsnitt på 225 sykluser i løpet av tretten uker, kan søke på en nyoppføringsstilling. Den første nyoppføringsstillingen vil være plassert like over sjefens eksisterende stilling (Primærstilling). (Påfølgende nyoppføringsstillinger vil bli plassert umiddelbart over den siste nyoppføringsstillingen, som igjen vil bli primærstillingen.) Hvis nyoppføringsstillingen er godkjent, blir primærstillingen én side av sjefens salgsteam (dvs. salgsteam med mest volum). Dette betyr at en sjef kan utnytte volumet fra primærstillingen som ett bein på nyoppføringsstillingen. Kvalifikasjonene for å bli forfremmet til en nyoppføringsstilling er de samme som for alle andre nye stillinger. Nyoppføring gir en måte å fortsette å vokse, bygge og til og med dra nytte av alle vekstmilepæler, kampanjer og insentiver. (Hvis du vil ha mer informasjon, kan du se skjemaet Anmodning om nyoppføringsstilling og Platinum-håndboken.)



\* Beløpene som vises i dette dokumentet, konverteres fra amerikanske dollar til britiske pund med en konverteringskurs på 1,35 og fra amerikanske dollar til euro med en konverteringskurs på 1,23. Vær oppmerksom på at dette ikke er en fast veksling.



## Platinum anerkjennelsesgrad – trinn 6

En annen fordel med å bli en sjef som kvalifiserer for en nyoppføringsstilling, er at du blir tildelt anerkjennelsesgraden vi kaller Platinum. Platinum er den beste anerkjennelsesgraden! Platinum-status kommer med ekstra frynsegoder og fordeler utenfor kompensasjonsplanen!

## Spesielle insentiver og kampanjer

Den siste måten å oppnå inntekt hos oss på, er gjennom våre mange insentiver og kampanjer. IsaBody Challenge® belønner deltakere med gratis produkt og utstyr for å transformere kroppene og livene deres. Og Isagenix har diverse andre kampanjer som inkluderer spesielle turer, reiser, priser, kontantbonuser, Isagenix-merket utstyr og mer. Gå til back-office i «Konkurrans og kampanjer»-fanen eller IsagenixBusiness.com for å se alle insentivene og kampanjene Isagenix tilbyr for øyeblikket.

## Anerkjennelsesprogrammer

Isagenix tror på å anerkjenne aktører og ledere for deres prestasjoner. Etter hvert som du avanserer i grad, blir du tildelt en nål til minne om hver av dine prestasjoner og milepæler.

### Når du er kvalifisert som konsulent, kan du kvalifisere for ytterligere anerkjennelse gjennom våre sølvsirkel-programmer.

**Sølv sirkel** – Sølv sirkel-programmet anerkjenner fra betalt-som-konsulenter til direktører for å oppnå nye milepæler i kompensasjonsplanen. Etter hvert som flere stjerner er opptjent, vil du bli tildelt en ny nål for å feire din suksess.

<b>Slik fungerer det:</b>	1	STJERNE SØLVSIRKEL	10 SYKLUSER
	2	STJERNE SØLVSIRKEL	20 SYKLUSER
	3	STJERNE SØLVSIRKEL	40 SYKLUSER
	4	STJERNE SØLVSIRKEL	60 SYKLUSER
	5	STJERNE SØLVSIRKEL	100 SYKLUSER
	6	STJERNE SØLVSIRKEL	150 SYKLUSER
	7	STJERNE SØLVSIRKEL	200 SYKLUSER
	8	STJERNE SØLVSIRKEL	250 SYKLUSER

### Når du er kvalifisert som sjef, kan du kvalifisere for ytterligere anerkjennelse gjennom våre Gyllen sirkel-programmer.

**Gyllen sirkel** – Gyllen sirkel-programmet anerkjenner betalt-som-sjefer for å oppnå nye milepæler i kompensasjonsplanen. Etter hvert som flere stjerner er opptjent, vil du bli tildelt en ny nål for å feire din suksess.

<b>Slik fungerer det:</b>	1	STJERNE GYLLEN SIRKEL	10 SYKLUSER
	2	STJERNE GYLLEN SIRKEL	20 SYKLUSER
	3	STJERNE GYLLEN SIRKEL	40 SYKLUSER
	4	STJERNE GYLLEN SIRKEL	60 SYKLUSER
	5	STJERNE GYLLEN SIRKEL	100 SYKLUSER
	6	STJERNE GYLLEN SIRKEL	150 SYKLUSER
	7	STJERNE GYLLEN SIRKEL	200 SYKLUSER
	8	STJERNE GYLLEN SIRKEL	250 SYKLUSER

Merk: For anerkjennelsesformål teller Isagenix ulike inntektsbringende aktiviteter og beregner en tilsvarende verdi for å bestemme generelle ukentlige sykluser. Disse ulike aktivitetene konverteres til en tilsvarende syklusverdi i provisjonsuken de er opptjent i og lagt til i teambonus- og matchende teambonussykluser for den provisjonsuken.

### Når du har kvalifisert deg og er godkjent som Platinum, kan du kvalifisere deg for ytterligere anerkjennelse gjennom Platinum-programmene våre.

**Platinum** – betalt-som-sjefer som kvalifiserer for en nyoppføringsstilling, flyttes automatisk til Platinum-nivå.

<b>Slik fungerer det:</b>	7	STJERNE PLATINUM	200 SYKLUSER
	8	STJERNE PLATINUM	250 SYKLUSER
	9	STJERNE PLATINUM	300 SYKLUSER
	10	STJERNE PLATINUM	350 SYKLUSER
	11	STJERNE PLATINUM	400 SYKLUSER
	12	STJERNE PLATINUM	450 SYKLUSER
	13	STJERNE PLATINUM	500 SYKLUSER
	14	STJERNE PLATINUM	550 SYKLUSER
	15	STJERNE PLATINUM	600 SYKLUSER
	16	STJERNE PLATINUM	650 SYKLUSER
	17	STJERNE PLATINUM	700 SYKLUSER
	18	STJERNE PLATINUM	750 SYKLUSER
19	STJERNE PLATINUM	800 SYKLUSER	
20	STJERNE PLATINUM	850 SYKLUSER	

**Stjernesjef** – vårt Stjernesjef-program anerkjenner sjefer som hjelper de aktørene de personlig har rekruttert til å bli sjefer. For hver aktør personlig rekruttert av deg som når sjef, får du en ny stjerne og en belønningsnål for å minne om prestasjonen.

**ISAGENIX-MILLIONÆR** – Aktører som har tjent 1 million amerikanske dollar eller mer siden de ble med Isagenix anerkjennes med en elegant nål. Inntjening gjenspeiler bruttobeløp som ikke inkluderer forretningsutgifter. For gjennomsnittlig inntjening, se IsagenixEarnings.com. Disse aktørene vil bli anerkjent gjennom Isagenix Legacy Club.

# Spesialfunksjoner i Isagenix kompensasjonsplan

## Internasjonale markeder

Aktører som er godt ansett kan be om godkjenning til å delta i markeder (utenfor hjem-regionen) der Isagenix er juridisk registrert for drift og er offisielt åpen for forretningsvirksomhet. For å søke må aktører simpelthen fullføre og sende inn et program og avtale om å være internasjonal sponsor sammen med et årlig regionalt aktørgebyr, der dette er aktuelt. Dette gebyret er i tillegg til aktørprogrammet ditt, og inkluderer ytterligere tjenester og opplæring i ditt aktørstøttesystem og ditt personlige nettsted. Som en internasjonal sponsor blir du kvalifisert til å tjene provisjon i internasjonale regioner. De godkjente, aktive betalte-som-konsulentene og over kan tjene på gruppevolum generert av aktører på deres salgsteam som bor utenfor hjemlandet. (Restriksjoner og begrensninger gjelder. Se IsagenixBusiness.com for ytterligere informasjon.)

## Retningslinjer for utenlandsk valuta

Isagenix utvikler en provisjonsmultiplikator basert på kilden til volum fra hvert land der aktøren utfører forretninger. Den nye provisjonsmultiplikatoren vil være et vektet gjennomsnitt som er unikt for mengden av volum som kommer fra hvert land, og som vil bli brukt som multiplikator for deres provisjon. Den nye provisjonsmultiplikatoren vil bli beregnet og oppdatert hvert kvartal, og vil gjelde for enhver aktør til minst 10 prosent eller mer av volumet deres stammer fra utenfor hjemlandet.

## Livsstilsbelønninger (Autoship)-program

Dette er et praktisk program der en forhåndsvalgt bestilling sendes hver måned. Autoship-bestillinger gir ytterligere besparelser og bekvemmelighet for medlemmer.

## Isagenix 50 % utbetalingsgaranti

Isagenix tilbyr sine aktører et av de mest distributør-vennlige programmene med en av de sterkeste utbetalingene i nettverksmarkedsføringsbransjen. Vi utbetaler kompensasjon til feltet på 50 % av BV vi mottar på provisjonsproduktkjøp i løpet av levetiden til programmet vårt. For enhver lønnsperiode der utbetalingen er mindre enn 50 %, deponerer vi saldoen på vår kompensasjonskonto for å supplere fremtidige utbetalinger når det er nødvendig. Men for å beskytte muligheten for alle uavhengige samarbeidspartnere og Isagenix, har selskapet en øvre grense på at 50 % av BV kan utbetales.

### Slik fungerer det:

Hver uke beregnes den totale BV av provisjonsproduktkjøp, og 50 prosent av denne verdien er tilgjengelig for utbetaling i kompensasjonsplanen. Selskapet betaler først alle gjeldende PIBs. De gjenværende midlene danner en pott, som er delt opp til alle medarbeidere som tjener teambonuser (sykluser) og 10 % matchende teambonuser. **Syklusverdien bestemmes ved å dele den gjenværende potten på det totale antallet sykluser.**

$$\frac{\text{Totalt gjenstående pott dollar}}{\text{Totalt antall sykluser opptjent}} = \text{Verdi for hver syklus}$$

## MegaCycle

En MegaCycle oppstår ved slutten av alle dager der minst 100 sykluser har blitt akkumulert siden aktørens (1) innmeldingsdato eller (2) siste MegaCycle. For å gi stabilitet til kompensasjonsplanen, oppbevarer Isagenix opptil 150 000 GV i salgsteamet med størst volum og alle gjenværende GV i salgsteamet ditt med minst volum mot å tjene din neste teambonus. Eventuell GV over 150 000 GV fra salgsteamet ditt med størst volum fjernes.

## Skåneperiode

For det formål å beregne teambonuser, legges det til en fem dagers utsettelsesperiode til det foregående 30 dagers-kravet for å fastslå aktiv status.

## Ukentlig lønn

Ukentlig lønn er en bemerkelsesverdig funksjon i Isagenix teamkompensasjonsplan. En provisjonsuke starter fra mandag til midnatt (ET-tid) til søndag klokken 11:59pm (ET-tid). Den opptjente kompensasjonen betales til aktører på mandag den påfølgende uken (effektivt en uke på etterskudd).

## Ikke-aktive aktører

Aktører som ikke er aktive, vil ikke akkumulere noen GV og vil ha noen levningsvolumet tilbakestillt til null.

## Konsulentvedlikehold

Hvis du er aktiv, men ikke holder deg kvalifisert som en betalt-som-konsulent, vil du oppbevare eksisterende GV og fortsette å akkumulere både ekstra GV og din egen PV som er mer enn 100.

## Ordliste

**Aktiv** – i forbindelse med kompensasjonsplanen, anses en aktør som aktiv på en bestemt dag hvis han/hun har fått minst 100 PV i løpet av de foregående 30 dagene.

**Aktiv grad** – hovedsakelig brukt til kampanjer og konkurranser. En aktørs aktive grad er basert på deres betalt-som-grad på en gitt dag i en provisjonsuke.

**Aktør** – en uavhengig kontraktør som har oppfylt og fortsetter å oppfylle de kvalifikasjonskravene som er fastsatt i Isagenix program og avtale med uavhengige aktører, inkludert retningslinjer og prosedyrer, og kompensasjonsplanen. Aktør er også den første graden i kompensasjonsplanen. Begrepet «Aktør(er)» på egen hånd refererer generelt til alle samarbeidspartnere uavhengig av grad, med mindre konteksten indikerer at graden av aktør er den tiltenkte betydningen.

**Aktørs back-office (Associate Back Office, ABO)** – den nettbaserte portalen der aktørene har tilgang til informasjon og verktøy som er nyttige for å betjene sine Isagenix-virksomheter.

**Aktørstøttesystem (Associate Support System)** – det nettbaserte støttesystemet som er tilgjengelig for hver Isagenix-aktør ved innmelding. Det inkluderer et Isagenix aktør-nettsted der en aktørs Retail Direct-kunder kan kjøpe Isagenix-produkter til utsalgsprisen, og der en aktør kan rekruttere nye kunder og aktører. Det inkluderer også tilgang til aktørens back-office og opplæringsmaterieil.

**Autoship** – et valgfritt program med bekvemmelighet som gjør at forhåndsvalgte, forhåndsautoriserte bestillinger sendes automatisk på en utvalgt dato hver måned. Autoship-programmet gir ekstra besparelser og brukervennlighet til medlemmer som velger å delta.

**Foretningsbyggende aktivitet** – rekruttere en ny kunde eller aktør, motta en kompensasjonsbetaling, få forfremmelse i grad eller delta i eller fullføre andre forretningsrelaterte aktiviteter som kan være utpekt av Isagenix.

**Forretningscenter** – en posisjon på teamplasseringstreet som er berettiget til å generere inntekt. Det sporer plassering og gruppevolumet for salgsteam.

**Forretningsvolum (BV)** – en poengverdi som tildeles hvert enkelt provisjonsprodukt.

**Provisjonsuke** – fra mandag ved midnatt (ET-tid) til søndag kl. 11:59pm (ET-tid)

**Provisjonsprodukt** – forbruksprodukter fra Isagenix som har en poengverdi tildelt dem som et middel for beregning av provisjon og bonuser som skal betales til aktører.

**Kompensasjon** – provisjonene, bonuser og andre hensyn som mottas av en aktør under kompensasjonsplanen eller gjennom andre insentiver eller kampanjer som implementeres av Isagenix for salg av produkter. Kompensasjon beregnes daglig og betales ukentlig, én uke på etterskudd.

**Konsulent** – den andre graden i kompensasjonsplanen.

**Krystalleder** – når et medlem har to konsulenter vedkommende har rekruttert personlig innen 60 dager etter å ha blitt aktør. Også referert til som «du deler, de deler.»

**Krystalldirektør** – når et medlem har seks konsulenter vedkommende har rekruttert personlig innen 120 dager etter å ha blitt aktør. Også referert til som «du deler, deler de, gjenta».

**Krystallsjef** – når et medlem har ti konsulenter vedkommende har rekruttert personlig (fem på det høyre teamet, fem på det venstre teamet) innen 180 dager etter å ha blitt førsteamanuensis. Også referert til som «du deler, deler de, gjenta».

**Syklus** – se teambonus.

**Dag** – fra midnatt til 11:59 PM (ET).

**Direktør** – fjerde grad i kompensasjonsplanen.

**Rekrutteringssponsor** – personen som er kreditert for personlig rekruttering av en aktør eller kunde.

**Overflødig volum** – PV over 100 som ble brukt i løpet av de foregående 30 dagene for å oppfylle det aktive kravet, akkumuleres i en aktørs salgsteam med minst volum på tidspunktet aktøren legger inn en ordre.

**Sjef** – den femte graden i kompensasjonsplanen.

**Matchende teambonus for sjefer** – en bonus på 10 % av de ukentlige teambonusene til en aktiv betalt-som-sjefs personlig rekrutterte betalt-som-konsulenter og over. Bonusen er begrenset til ikke mer enn 25 sykluser per personlig rekrutterte betalt-som-konsulent og maksimalt 250 matchende teamsykluser per uke.

**Utsettelsesperioden** – en fem dagers utsettelsesperiode blir lagt til 30 dager i fastsettelse av aktiv status, totalt 35 dager.

**Gruppevolum (GV)** – totalt BV som akkumuleres i en aktørs venstre- og høyre salgsteam kombinert.

**Levningsvolum** – ubetalt GV i hvert av en aktørs to salgsteam som kan samles opp mot neste opptjente teambonus.

**Hjemmeregion** – Isagenix-regionen som inkluderer landet eller territoriet der aktøren befinner seg på tidspunktet for rekruttering. En aktør kan rekruttere nye medlemmer i aktørens hjemmeregionen uten å søke og motta godkjenning som en internasjonal sponsor.

**Internasjonal sponsor** – en partner som har blitt godkjent for å rekruttere aktører og kunder i andre regioner enn den rekrutterende aktørens hjemmeregion, og kan kvalifisere til å oppnå kompensasjon for produktsalg i slike andre regioner.

**Internasjonal sponsingsprogram og -avtale** – programmet og avtalen som en aktør må fullføre, effektivere og sende til Isagenix som en av forutsetningene for å bli en internasjonal sponsor.

**IsaWallet** – IsaWallet gjør det mulig for deg å motta betalinger umiddelbart fra Isagenix og effektivt overføre midler til bankkontoen din. (Tilgjengelige utbetalingsmetoder varierer fra land til land).

**Lederskapspott** – en kampanje som er tilgjengelig fra tid til annen for betalt-som-ledere gjennom ledere (inkludert Platinum-medlemmer) i visse markeder etter Isagenix' skjønn. Generelt sett må aktører nå og opprettholde graden for betalt-som-leder eller over, og øke sine personlige sykluser og/eller syklusene til aktørene de personlig rekrutterte for å få andeler i de månedlige lederpottene. (Se IsagenixBusiness.com, eller kontakt Isagenix for mer informasjon.)

**Linje for sponsing** – linjen av aktører over en gitt posisjon i et salgsteam.

**Salgsteam med store volum** – salgsteamet som har det største ubetalte gruppevolumet (GV) til enhver tid.

**Leder** – den tredje graden i kompensasjonsplanen.

**Markedsføringsorganisasjon** – kunder og aktører som befinner seg under en gitt aktør i aktørens teamplasseringstre, og aktørens kompensasjon utledes fra dennes produktkjøp.

**MegaCycle** – se side 10 i kompensasjonsplanen.

**Medlem** – inkluderer kunder og aktører som har opprettet en konto hos Isagenix.

**Salgsteam med mindre volum** – salgsteamet som har minst ubetalt gruppevolum (GV) på et gitt tidspunkt.

**Betalt-som-grad** – graden en aktørs PV og personlig rekrutterte medlemmers volum kvalifiserer ham/henne for på en gitt dag i løpet av en provisjonsuke.

**Personlig volum (PV)** – det kombinerte forretningsvolumet for en aktørs personlige bestillinger kjøpt direkte fra Isagenix (enten personlig forbruk eller videresalg til detaljkunder) og (2) ordrer kjøpt av aktørens Retail Direct-kunder (bestilling gjennom aktørens personlige nettside).

**Personlig volumoppbevaring (PVH)** – PV over 100 som oppbevares til en partner blir konsulent. Når konsulentstatus er oppnådd, brukes PVH på salgsteamet med minst volum.

**Personlig rekruttert aktør** – en aktør som en annen aktør personlig har rekruttert til Isagenix og er registrert som rekrutteringssponsor for.

**Personlig rekruttert kunde** – en kunde som en aktør personlig har rekruttert til Isagenix og er registrert som rekrutteringssponsor for.

**Personlig rekruttert medlem** – et medlem som en aktør personlig har rekruttert til Isagenix og er registrert som rekrutteringssponsor for. Inkluderer alle personlig rekrutterte kunder og aktører.

**Plasseringssponsor** – sponsoren som et nytt medlem er plassert direkte under i teamplasseringstreet. Plasseringssponsoren kan også være rekrutteringssponsoren.

**Stilling** – er (1) forretningscenteret som innehas av en aktør, eller plasseringstedet til kunder og aktører i sponsorens teamplasseringstre.

**Produktintroduksjonsbonus (PIB)** – Aktører er berettiget til å motta en engangs produktintroduksjonsbonus (PIB) når et personlig rekruttert medlem kjøper en valgfri PIB-pakke fra Isagenix direkte på det tidspunktet de rekrutteres.

**Produktintroduksjonsbelønning (PIR)** – kunder kan tjene opp en produktintroduksjonsbelønningskupong når de hjelper en ny kunde å bli med og bestille en kvalifiserende produktpakke/-system.

**Kvalifiserende volum** – en poengverdi som er tildelt provisjonsprodukter som brukes til å fastslå en aktørs aktivstatus.

**Gradforfremmelsesbonuser** – en kampanje som er tilgjengelig fra tid til annen i visse markeder etter Isagenix' skjønn. Aktører kan oppnå gradsforfremmelsesbonuser for å oppnå visse grader eller syklusnivåer. Noen gradsbonuser er knyttet til bestemte tidsrammer. (Se IsagenixBusiness.com, eller kontakt Isagenix for mer informasjon.)

**Grad(er)** – tittelen eller statusen en aktør har oppnådd i kompensasjonsplanen. De fem betalte gradene er aktør, konsulent, leder, direktør og sjef.

**Anerkjennelsesgrad** – den høyeste graden der en aktør har kvalifisert seg i kompensasjonsplanen.

**Region** – et land eller en gruppe land som er utpekt av Isagenix for å skille geografiske områder i verden, der en aktør kan være sponsor for nye aktører og kunder.

**Detaljhandelskunde** – en person som bestiller Isagenix-produkter fra Isagenix til veiledende priser gjennom en aktørs personlige nettside. Retail Direct-kunder er ikke medlemmer.

**Retail Direct-fortjeneste** – fortjeneste en aktør tjener på salg til sine Retail Direct-kunder. En aktør trenger ikke å være aktiv for å oppnå Retail Direct-fortjeneste.

**Detaljhandelsfortjeneste** – fortjeneste en aktør oppnår fra salg til sine detaljhandelskunder. En aktør trenger ikke å være aktiv for å oppnå detaljhandelsfortjeneste.

**Teambonuser (sykluser)** – når en aktiv konsulent eller over akkumulerer 900 poeng i gruppevolum (GV), og minst 300 av disse poengene kom fra salgsteamet med minst volum og 600 poeng kom fra salgsteamet med størst volum, oppnår aktøren en teambonus. Teambonus er også referert til som en syklus. En aktør kan tjene flere sykluser på en gitt dag.

**Teamplasseringstre** – en aktørs markedsføringsorganisasjon (høyre og venstre team) der nylig rekrutterte kunder og aktører er plassert. Se kompensasjonsplanen for mer informasjon.

**Uke** – fra mandag til midnatt (ET-tid) til søndag kl. 11:59 PM (ET-tid).

**Engros eller engrospris/prissetting** – priser som er fastsatt av Isagenix, som er mindre enn et produkts veiledende pris.

Isagenix forbeholder seg retten til å modifisere, endre eller avslutte kompensasjonsplanen, eller deler av den, når som helst.

**Gjelder for alle Isagenix i europeiske land. Gjelder fra juni 2020.**