

아이사제닉스 멤버십 주요 정보

멤버십 유형	<p>아이사제닉스에는 다음의 두 가지 멤버십 유형이 있습니다. (1) 우대고객 및 (2) 어쏘시에트</p> <ul style="list-style-type: none"> 우대고객은 본인 개인 및 자가소비를 위하여 아이사제닉스 제품을 할인된 가격에 구매 할 수 있지만 이를 재판매 할 수 없으며 아이사제닉스 팀 보상플랜 또는 다른 사업적 프로모션에 참여 할 수 없습니다. 어쏘시에트는 본인 개인 및 자가소비를 위하여 아이사제닉스 제품을 할인된 가격에 구매할 수 있습니다. 동시에 소매고객에게 아이사제닉스 제품을 판매하거나 본인의 하위에 속한 우대고객 및어쏘시에트의 구매를 통해 소득을 창출할 기회를 갖게 됩니다. <p>대부분의 아이사제닉스 멤버들이 아이사제닉스에 회원으로 가입하는 주된 이유는 아이사제닉스의 제품을 할인가에 구입하기 위함입니다. 그 결과로, 2017년 전세계 아이사제닉스 멤버의 약81%는 아이사제닉스에서 소득을 창출하지 못했습니다.</p>
우대고객	<p>우대고객은 품질에 대해 타협하지 않으며 과학이 뒷받침된 아이사제닉스 제품의 모든 혜택을 누리게 됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 가입 후 매 주문시 소매가격의 10% 할인 제공. 월간 오토십 프로그램에 참여 가능. <p>우대고객은 제품을 재판매하거나 아이사제닉스 팀 보상플랜에 참여할 수 없지만 본인의 선택에 의해 언제든지 어쏘시에트로 전환할 수 있습니다.</p>
어쏘시에트 혜택	<p>어쏘시에트는 당사 제품이 제공하는 모든 혜택을 누릴 수 있으며 더불어 자신이 좋아하는 제품을주변에 공유함으로써 아이사제닉스 팀 보상플랜에 참여할 자격이 주어집니다. 추가적인 혜택으로는:</p> <ul style="list-style-type: none"> 가입 후 매 주문 시 소매가격의 25% 할인 제공. 월간 오토십 프로그램에 참여 가능. 제품을 소매가격으로 재판매 가능. 재고, 판매 도구, 또는 그 외의 항목에 상당한 금액의 투자를 할 필요가 없으며, 본인에게 적합한 시간 및 장소를 스스로 선택 가능. 사업 결과에 따른 보상이 따를 수 있지만, 여타의 비즈니스와 마찬가지로 그 결과는 본인의 재능,노력, 시간, 인적 상황, 그리고 심지어는 개인의 운까지도 포함하는 많은 요소들에 따라 크게 달라질 수 있습니다. "단기간에 부자"가 되는 길을 제공하지 않으며 성공 또한 보장되지는 않습니다. 장기적인 안목에서 사업을 구축하는 것은 도전적인 일이며, 장기적으로 상당한 정 도의 재정적 성공을 달성하는 사람은 상대적으로 소수입니다.
어쏘시에트는 어떻게 소득을 창출합니까?	<p>여러 방법을 통해 소득을 창출할 수 있습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 소매이익 (소매고객에게 직접 대면 판매를 통해) 소매 직접이익 (승인된 웹사이트를 통한 온라인 판매를 통해) 사이클로 통칭되는 팀 보너스 (우대고객 및 다른 어쏘시에트에게서 반복적으로 발생하는 매출에 근거하여) 승급보너스 (아이사제닉스 보상플랜에 언급된 방식에 의거하여) 매칭 팀보너스 (아이사제닉스 보상플랜에 언급된 방식에 의거하여) <p>어쏘시에트는 신규 멤버를 모집하거나 후원하는 것만으로 수익을 만들 수 없습니다. 자세한 사항은 아이사제닉스 팀 보상 플랜을 참조하십시오.</p>
어쏘시에트는 현실적으로 어느 정도의 소득을 예상할 수 있습니까?	<p>본 소득 공개자료(EDS)는 2017년도의 우대고객 및 어쏘시에트에 대한 글로벌한 통계자료를 반영한 것이므로 대한민국에서의 소득 잠재력을 대표하지는 않습니다. 대한민국은 이제 막 진출한 초기 시장의 단계이므로 현재의 시점에서 국내의 통계가 아직 존재하지 않습니다. 대한민국의 통계자료가 확보되는 시점에, 아이사제닉스는 본 EDS 자료를 업데이트 할 것입니다. 더불어, 대한민국의 시장상황을 반영한 통계자료가 확보되는 장래의 시점에, 아이사제닉스에서는 해당되는 EDS 자료를 공개할 것입니다. 본 EDS의 목적은 모든 잠재적 우대고객 또는 어쏘시에트에게 당사의 우대고객 및 어쏘시에트의 카테고리 별 구성 내역, 각 카테고리 별 혜택의 내역, 그리고 모든 아이사제닉스 진출국가의 자료를 통합하여 어쏘시에트의 소득 수준에 대한 지표를 제공하기 위함입니다.</p> <p>2017년도에 어쏘시에트의 약 19% (2017년 10월 1일 - 2017년 12월 31일 3개월 동안 구매를 한 내역이 있는 554,798 명의 고객을 기반으로 함)가 최소한 한 명을 신규 등록시켰고 일정한 소득을창출했습니다. 소매이익 및 직접 소매이익을 제외하고, 아이사제닉스에서 소득을 창출한 사람의내역은 대략 다음과.....</p> <ul style="list-style-type: none"> 50% (약 51,574명)가 310불 이상의 소득을 창출했고, 나머지 절반은 그 이하의 소득을 올림. 10%(약 10,294명)가 3,256불 이상의 소득을 올림. 1%(약 1,029명)가 41,905불 이상의 소득을 올림. 2017년 12월 31일 기준으로, 254명의 아이사제닉스 밀리어네어 (아이사제닉스 가입 후 백만불이상의 누적소득을 창출한 어쏘시에트)가 배출되었습니다. 이 그룹에 해당되는 사람들은 아이사제닉스의 밀리어네어가 되기까지 평균 약 5.9년이 소요되었고, 가장 오래 걸린 경우는 15.3년 소요되었습니다. <p>해당 소득 자료는 해당 사업기회를 추구하는 과정에 발생한 사업관련 비용을 포함하지 않은 총액을 나타냅니다. 자신의 사업비용에 대한 책임은 어쏘시에트 본인에게 있으며, 해당 비용의 내역은개인별 편차가 많습니다.</p>