

ISAGENIX

Tervetuloa Isagenix-tiimin palkkiosuunnitelmaan

Jos olet uusi jäsen, toivotamme sinut tervetulleeksi Isagenixiin! Isagenix on maailman johtava terveys- ja hyvinvointialan toimija. Omenestysellemme perustuu siihen, että tarjoamme ympäri maailman kuluttajille tuotteita ja ratkaisuja, joiden laadusta ei ole tingitty. Ymmärrämme myös, että useimmat elintapo-jaan muuttavat ihmiset hyötyvät tukirakenteesta, joka vahvistaa uutta positiivista käyttäytymistä ja terveellistä elämäntapaa. Siksi kehitimme tavan palkita jäseniämme, jotka jakavat tuotteitamme muillekin. Niille, jotka haluavat tällä tavoin harjoittaa Isagenix-liiketoimintaa, tarjoamme kilpailukykyisen palkkiosuunnitelman, joka kuuluu alan parhaimpiin.

Kun laajennamme ja kehitämme toimintaamme, myös palkkiosuunnitelmamme paranee. Kaikki yritykset eivät voi sanoa samaa. Isagenix-palkkiosuunnitelma on laadittu vankkojen talousperiaatteiden pohjalta ja rakennettu kestäväksi. Vuodesta 2002 lähtien Isagenix on auttanut satojatuhansia hankkimaan lisätienestystä – tuhansille jäsenillemme on maksettu palkkioina yli 100 000 Yhdysvaltain dollaria, ja sadat ovat ansainneet yli miljoona Yhdysvaltain dollaria – ja tämä on vasta alkua.

Vaikka useimmat jäsenemme vain nauttivat tuotteistamme osallistumatta palkintosuunnitelmaohjelmaan, kannustamme kaikkia jäseniämme jakamaan innovatiivisia painonhallinta- ja energia- ja suorituskykytuotteitamme ja saamaan palkinnon ponnisteluistaan auttaen muita tekemään elämäänsä fyysisiä ja taloudellisia muutoksia.

Muista, että omiin tuloksiisi ja menestykseesi vaikuttaa useita tekijöitä, mukaan lukien toiminnan eteen näkemäsi vaikeus, siihen käyttämäsi aika, sosiaaliset taitosi ja myyntitaitosi sekä vaikutuspiirisi laajuus. Isagenix ei voi taata mitään tiettyä ansiotasoa. Jopa ne Associate-kumppanit, jotka käyttävät huomattavan paljon aikaa, vaivaa ja henkilökohtaisia varojaan, eivät välttämättä saavuta mielekästä menestystä. Saat lisätietoja ansaintatietoja koskevasta lausunnostamme, joka on luettavissa osoitteessa IsagenixEarnings.com.

Seuraavassa on tarkoitus antaa yleiskatsaus ja lisätietoja liiketoiminnastamme ja tiimin palkkiosuunnitelmasta. Ymmärrämme, että palkkiosuunnitelmaohjelmamme saattaa tuntua aluksi hieman hankalalta ymmärtää, mutta kunhan tutustut termeihin ja käsitteisiin, näet omin silmin ohjelman tarjoaman potentiaalin!

¹Tässä julkaisussa mainitut itsenäisten Isagenixin Associate-kumppanien ansiotasot ovat esimerkkejä, eikä niitä pidä tulkita tyypilliseksi tai keskimääräiseksi ansiotaksoksi. Saavutetut tulotasot määräytyvät yksittäisen Associate-kumppanin liiketoimintataitojen, henkilökohtaisen kunnianhimon, toimintaan käyttämän ajan, sitoutumisasteen, toimien ja demografisten tekijöiden mukaan. Keskimääräiset ansiot löytyvät Isagenix Independent Associate Earnings -lausunnosta, joka on luettavissa osoitteessa IsagenixEarnings.com.

Asiakas ensin

Olipa tavoitteesi sitten painonhallinta, lihasten kasvattaminen, terveellisempi ja aktiivisempi elämäntapa tai lisätienestien hankkiminen, kehotamme kaikkia aloittamaan Isagenix-taipaleensa tavallisena asiakkaana.

Yksittäinen henkilö voi ostaa Isagenix-tuotteita itsenäiseltä Isagenix Associate -kumppanilta, tai hän voi halutessaan avata Isagenix-asiakastilin ja saada 10-25 %:n alennuksen ohjevähittäishinnoista. Seuraavassa kaaviossa esitetään vaihtoehdot, joista asiakkaan tulee valita itselleen sopivin liittyessään Isagenixiin:

Uusien jäsenten alennustyytit

| Jäsentyyppi | Arvo | Autoship-ohjelman kanssa | Vuosittainen jäsenmaksu (SIS. ALV) | Hinnoittelu [^] | Oikeutettu lisäalennuksiin ja -palkintoihin |
|----------------------|---------|--------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---|
| Ensisijainen asiakas | Paras | Kyllä | 0 £ / 0 € | 5 %:n alennus vähittäismyynnistä | Kyllä |
| | Parempi | Ei | 0 £ / 0 € | 25 %:n alennus vähittäismyynnistä | Ei |
| Asiakas | Hyvä | Kyllä tai ei | 0 £ / 0 € | 10 %:n alennus vähittäismyynnistä | Ei |

Hintoihin sovelletaan pyöristämistä.

[^] Prosenttihinnoittelualennukset ovat likimääräisiä.

Ensisijaiset asiakkaat eivät osallistu palkkiosuunnitelmaohjelmaan, mutta he voivat ansaita tuote-esittelypalkintokuponkeja (PIR) tuomalla ohjelmaan tuttaviansa, jotka hankkivat vaatimukset täyttävän järjestelmän ensimmäisen tilauksensa yhteydessä.

Tuote-esittelypalkkiot ovat kuponkeja, joita voidaan käyttää myyntipalkkiollisiin tuotteisiin.



Lisätietoja tuote-esittelypalkinnoista saattaa olla Back Office:ssa. Tuote-esittelypalkintojen lisäksi asiakkaat voivat kerryttää henkilökohtaista volyyymia yli 100 PV:hen missä tahansa 30 päivän jaksossa sekä koko organisaation ryhmävolyymia ensimmäisen 90 päivän aikana kohteliaisuudesta, jos jäsen päättää ryhtyä Associate-kumppaniksi ja aloittaa Isagenix-liiketoiminnan. Voidakseen hyödyntää kertynyttä ryhmävolyymia asiakkaan on avattava Associate-tili 180 päivän kuluessa rekisteröitymispäivästään lukien. Ryhmävolyymia kerätään vain ensimmäisen 90 päivän aikana. Toisen 90 päivän aikana ei enää kerry ryhmävolyymia. Jos asiakas ei ryhdy aktiiviseksi Associate-kumppaniksi ensimmäisen 90 päivän aikana, kertynyttä ryhmävolyymia säilytetään vielä 90 päivän ajan, minkä jälkeen kyseinen volyyymi poistetaan. Jos asiakkaasta tulee Associate-kumppani ja hän on kerännyt ryhmävolyymia, hänen tulee olla aktiivisena 100 PV:llä 30 päivän kuluessa Associate-tasolle siirtymisestään, jotta hän voi jatkaa volyymin kartuttamista. Katso lisätietoja verkkopohjaiselta asiakastililtäsi.



¹ Rekisteröinnin toimeksiantaja ja organisaatio saavat täyden liiketoimintavolyymin, kun tuote-esittelykuponkeja lunastetaan.

Yleisesti käytetyt ilmaisut

Luettelo ehdoista ja niiden merkityksestä on sisällytetty tämän palkkiosuunnitelman sanasto-osioon (ja Isagenixin eettiseen toimintaohjeeseen ja jäsenyysääntöihin). Joitakin yleisiä termejä on kuitenkin sisällytetty alle peruskäsitteiden selvittämiseksi.

Liiketoiminnan volyyymi (BV) – Kullekin Isagenixin myyntipalkkiolliselle tuotteelle (mukaan lukien pakkaukset) määritetty pistearvo. BV:n avulla seurataan ja mitataan tuotteiden myyntiä ja lasketaan myyntipalkkioita.

Esimerkiksi seuraava tuoteyhdistelmä olisi arvoltaan 235 BV:



Painonhallinnan Premium-pakkaus

Henkilökohtainen volyyymi (PV) – Yhdistetty liiketoiminnan volyyymi, joka muodostuu seuraavista: (1) Associate-kumppanin henkilökohtaiset tilaukset, jotka on ostettu suoraan Isagenixilta (joko henkilökohtaiseen käyttöön tai jälleenmyynti vähittäismyyntiasiakkaille) ja (2) Associate-kumppanin suorien vähittäismyyntiasiakkaiden ostamat tilaukset (tilaaminen tapahtuu Associate-kumppanin henkilökohtaisen verkkosivuston kautta).

Ryhmävolyyymi (GV) – Koko liiketoiminnan volyyymi, joka kertyy Associate-kumppanin markkinointiorganisaatioon.

Palkkiollinen taso – Taso, jolla Associate-kumppani on tietynä päivänä oman PV:nsä ja/tai itse rekisteröimiensä tiimin jäsenten BV:n, saavuttamansa tason ja itse rekisteröimiensä tiimin jäsenten lukumäärän perusteella.

Itse rekisteröity – Kun autat jotakuta avaamaan Isagenix-jäsentilin – liityypä hän sitten asiakkaaksi tai Associate-kumppaniksi, hänet katsotaan itse rekisteröimäksesi jäseneksi ja hänelle osoitetaan paikka tiimin sijoituspuussa – joko vasemmassa myyntitiimissä tai oikeassa myyntitiimissä.

Tiimin sijoituspuu – Organisaatorakenne, jota Isagenix käyttää kaikkien asiakkaiden ja Associate-kumppanien rekisteröinti- ja ostotoiminnan seurantaan bonusten ja myyntipalkkioiden keräämistä ja maksamista varten. Sijoituspuuta käytetään myös määrittämään taso Isagenix-tiimin palkkiosuunnitelmassa.

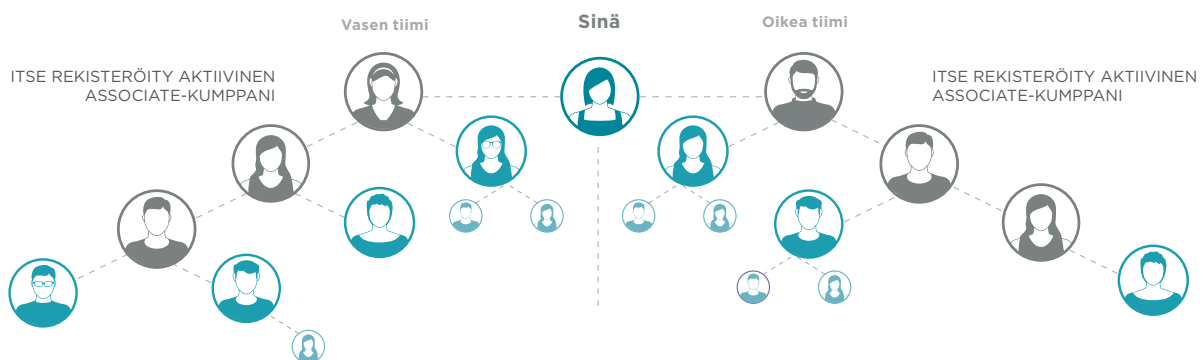
Aktiivinen tila – Aktiivinen tilasi määritetään joka päivä sen perusteella, oletko täyttänyt pätevyysvaatimukset välittömästi edeltäneen 30 päivän jakson aikana.

Jos haluat saada vähittäismyyntituottojen ja tuote-esittelybonusten lisäksi myös muita palkkioita, sinun on pyrittävä aktiivisena.

Tullaksesi aktiiviseksi Associate-kumppaniksi sinulla tulee olla henkilökohtaisesti kerättyä 100 PV:tä edeltävän 30 päivän jakson aikana. Tämä voidaan toteuttaa ostamalla tuotteita (henkilökohtaiseen käyttöön tai jälleenmyytäväksi vähittäismyyntiasiakkaille) tai myymällä tuotteita suorille vähittäismyyntiasiakkaille Associate-kumppanin henkilökohtaisen Isagenix-verkkosivuston kautta.



Henkilökohtaiset ostot / vähittäismyynnin suora myynti yh-teensä **100 PV/BV** edeltävän 30 päivän aikana.



Palkkiosuunnitelman yleiskatsaus

Yleiskatsaus

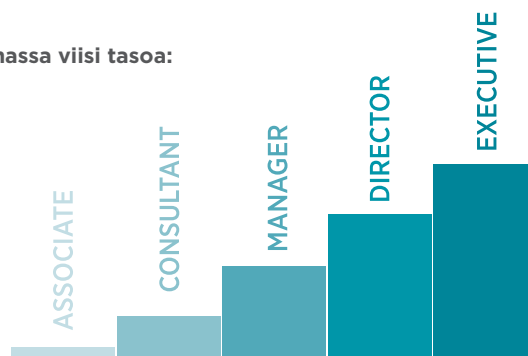
Isagenix-tiimin palkkiosuunnitelmassa ihmisiä kannustetaan tekemään yhteistyötä taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseksi. Rekisteröitymisen yhteydessä uusille asiakkaille ja Associate-kumppaneille osoitetaan yksilöllinen asema heidän rekisteröinnin toimeksiantajansa markkinointiorganisaatiossa, joka koostuu kahdesta myyntitiimistä, joista toinen on oikealla puolella ("oikea myyntitiimi") ja toinen vasemmalla ("vasen myyntitiimi"). Associate-kumppanin palkkiot ovat pääosin peräisin hänen markkinointiorganisaatiossaan olevien henkilöiden tuotehankinnoista. Associate-kumppanin markkinointi-organisaation kasvaessa tuotemyynti kasvaa, ja tuote-myyntin kasvaessa on mahdollista ansaita enemmän rahaa.

Tasot

Isagenixin Associate-kumppani voi saavuttaa palkkiosuunnitelmaohjelmassa viisi tasoa:

- Associate
- Consultant
- Manager
- Director
- Executive

Kukin taso tarjoaa tiettyjä etuja ja etuoikeuksia.



Ansaintatavat

Isagenix tarjoaa Associate-kumppaneilleen useita tapoja ansaita rahaa:

- Vähittäismyyntituotot
- Suorat vähittäismyyntituotot
- Tuote-esittelybonukset
- Tiimibonukset – toiselta nimeltään syklit
- Executive-tason vastaavat tiimibonukset
- Erikoiskannustimet ja -kampanjat

Vähittäismyyntituotot – Associate-kumppanit voivat tilata tuotteita suoraan Isagenixilta alennettuun hintaan ja myydä tuotteet omatoimisesti omille vähittäismyyntiasiakkailleen. Associate-kumppanin myymien tuotteiden kustannusten ja myyntihinnan välistä eroa kutsutaan Associate-kumppanin vähittäismyyntituotoiksi. (Huomaa, että kaikista vähittäis-myyntiä varten tilaamistasi tuotteista saamaasi liiketoimintavolyymia käsitellään omana henkilökohtaisena volyyminasi.)

Suorat vähittäismyyntituotot – Associate-kumppanit voivat myös viitata tai ohjata suorat vähittäismyyntiasiakkaat tilaamaan tuotteita suoraan Isagenixilta Associate-kumppanin oman verkkosivuston kautta ja ansaita näin suoria vähittäismyyntituottoja. Suorat vähittäismyyntituotot maksetaan viikoittain, ja ne lasketaan vähentämällä myyntituloista tukkuhinta ja hallinnointipalkkio. (Mitä tahansa vähittäiskaupan suoran myyntin liiketoimintavolyymia käsitellään henkilökohtaisena volyyminasi. Mikä tahansa 100 PV:n ylittävä myyntivolyymi – ylimääräinen myyntivolyymi – hyvitetään pienemmän volyymin myyntitiimille, mikä luo tiimille lisäliiketoimintavolyymia.)

Tuote-esittelybonukset (PIB) – Tuote-esittelybonuksia ansaitaan jakamalla päteviä paketteja tai järjestelmiä uudelle jäsenelle tämän ensimmäisen tilauksen yhteydessä. Nämä bonukset vaihtelevat ostetun tuotepaketin tai järjestelmän

mukaan. Isagenix voi ajoittain käyttää kampanjoita, jotka voivat jopa kaksinkertaistaa PIB-arvon!

Tiimibonukset – Tiimibonukset ovat palkkiosuunnitelman kulmakivi. Palkkiolliset, vähintään Consultant-tason kumppanit ovat oikeutettuja ansaitsemaan tiimibonuksia myyntitiimin tuotemyyntin kautta. Kun Associate-kumppani kerää ryhmävolyymiin (GV) vähintään 900 BV ja vähintään 300 BV tulee myyntitiimin toiselta puolelta (pienemmän volyymin myyntitiimi) ja 600 BV on peräisin toiselta puolelta (suuremman volyymin myyntitiimi), Associate-kumppani ansaitsee tiimibonuksen, jota kutsutaan myös sykliksi.

Associate-kumppani voi ansaita joka päivä useita syklejä ja jopa 250 sykliä viikossa.

Executive-tason vastaavat tiimibonukset – Aktiiviset, palkkiolliset Executive-tason saavuttaneet jäsenet ovat oikeutettuja saamaan 10 %:a vastaavan tiimibonuksen kaikkien itse rekisteröimensä vähintään Consultant-tason saavuttaneiden palkkiollisten Associate-kumppanien viikoittaisista tiimibonuksista. Vastaava tiimibonus lasketaan päivittäin ja maksetaan viikoittain. Palkkiolliset Executive-tason jäsenet voivat ansaita enintään 25 vastaavaa tiimisykliä kutakin itse rekisteröimäänsä osallistujaa kohden Consultant-taso ja enintään 250 Executive-tason vastaavaa tiimibonusta myyntipalkkioviikkoa kohden.

Kannustimet ja kampanjat – Isagenix voi aika ajoin tarjota lisäkannustimia ja -kampanjoita kannustaakseen ja palkitaakseen niitä, jotka kertovat Isagenix-tuotteista muille. Suositumpiin kannustimiin ja kampanjoihimme kuuluvat IsaBody Challenge® IsaRally -kilpailut, tasolta toiselle etenemiseen liittyvät bonukset ja johtajuspölyt.

Miten palkkio maksetaan

Kun ansaitset ensimmäisen myyntipalkkiosi tai bonuksesi, sinulle perustetaan automaattisesti sähköinen maksutili, joka tunnetaan nimellä IsaWallet®. Isagenix tallettaa maksun suoraan IsaWallet-tilillesi, minkä jälkeen voit siirtää ansait-semasi summat omalle pankkitilillesi, käyttää niitä seuraavaan tilaukseen maksamiseen tai tehdä ostoksia Isagenix Vi-sa® -kortilla! Isagenix maksaa joka viikko maanantaisin edeltävän viikon myyntipalkkiot ja bonukset. Huomaus: Kaikkien Associate-kumppanien, joiden ansait-sema palkkiosumma on alle 10 £ / 10 €, maksu pidätetään siihen saakka, kunnes maksettavat palkkiot ovat yhteensä vähintään 10 £ / 10 €.

Palkkiosuunnitelman jäsentasot ja -edut

Associate – vaihe 1

Jokainen, joka haluaa osallistua palkkiosuunnitelmaohjelmaan, voi hakea Isagenix Independent Associate -kumppanuutta suorittamalla Associate-hakuprosessin. Tämä on palkkiosuunnitelman vaihe 1. Jäsenet voivat hakea ohjelmaan rekisteröitymällä suoraan Associate-kumppaniksi tai vain kirjautumalla asiakastililleen – eli samaan paikkaan, josta käsin tilaukset tehdään – ja noudattamalla annettuja ohjeita.

Voit myös ottaa yhteyttä rekisteröintisi toimeksiantajaan päästäksesi alkuun. Jos et ole asiakas, ota yhteys itsenäiseen Isagenix Associate -kumppaniin, joka auttaa sinua As-sociate-tilin luonnissa.

Associate-kumppanit voivat hyödyntää samoja hinnoittelu-vaihtoehtoja kuin asiakkaat. Lisäksi Associate-kumppanit saavat käyttöönsä henkilökohtaisen verkkosivuston, jonka kautta heidän suorat vähittäismyyntiasiakkaansa voivat ostaa Isagenix-tuotteita.

Associate-kumppaneilla on myös mahdollisuus käyttää eri-koiskampanjoita, koulutusta ja tukimateriaaleja. Associate-kumppanit voivat ansaita vähittäismyyntituottoja, suoria vähittäismyyntituottoja ja tuote-esittelybonuksia. He ovat myös oikeutettuja keräämään ryhmävolyymia – kuitenkin tiimin bonussyklejä ei synny, ennen kuin Associate-kumppani nousee vähintään palkkiolliseksi Consultant-kumppaniksi.

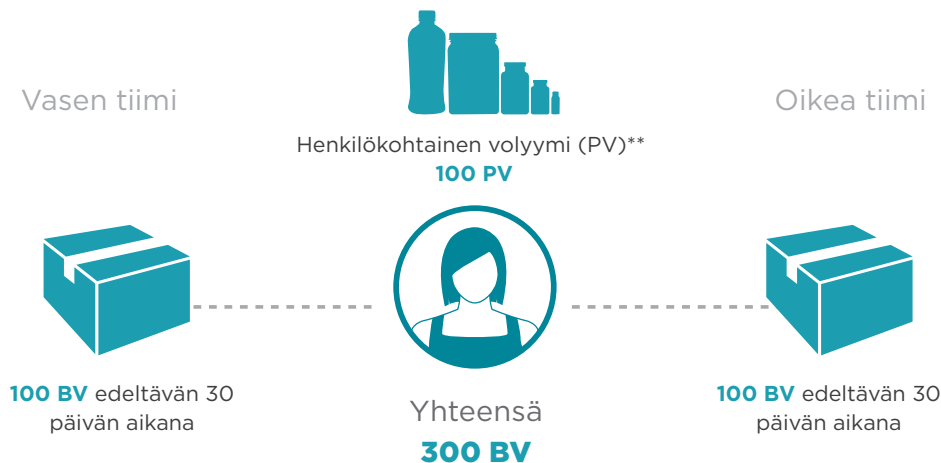
Huomaa, että jäseniä, jotka rekisteröityvät Yhdistyneessä kuningaskunnassa suoraan Associate-kumppaneiksi, koskee 200 punttaa / 7 päivää -sääntö*

Consultant – taso 2

Kun jaat tuotteita aktiivisesti ”sinä jaat, he jakavat – toista” -järjestelmällä, voit siirtyä tasolle 2 (Consultant). Voit nousta Consultant-tasolle keräämällä 100 PV ja ylläpitämällä vähintään 100 BV itse rekisteröimiltäsi jäseniltä sekä vasemmasta että oikeasta myyntitiimistäsi edeltävän 30 päivän jakson aikana alla esitetyn mukaisesti:

Tiimibonukset (tai syklit) tulevat näkyviin tänne!

Tilaukset edeltävän 30 päivän aikana



Isagenix tarjoaa sinulle kampanjakannustimena Consultant-tasolle noustuasi 37 £:n ja 40 €:n arvoisen tasolta toiselle siirtymiseen liittyvän bonuksen.*** Voit myös ansaita 74 £ / 81 € kustakin itse rekisteröimästäsi Associate-kumppanista (enintään 20 itse rekisteröimääsi Associate-kumppania), joita autat etenemään Consultant-tasolle. Niiden lukuisten ansaintatapojen lisäksi, jotka ovat Associate-kumppanien käytettävissä, Consultant-taso tarjoaa uudenlaisen ansaintatavan. Tiimibonukset (tai syklit) tulevat näkyviin tänne!

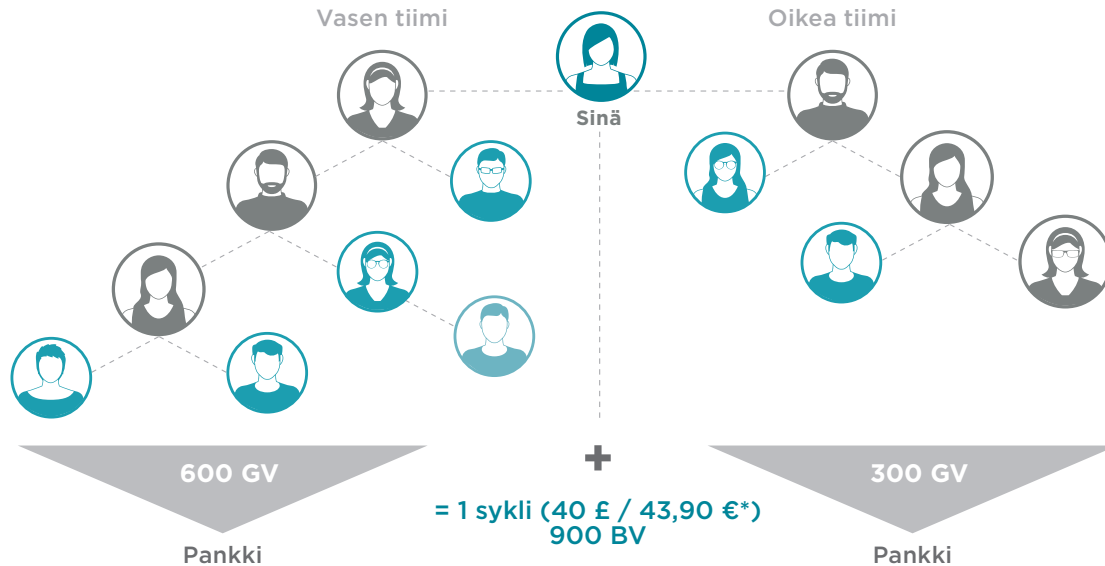
*200 £ -säännön on pannut täytäntöön Yhdistyneen kuningaskunnan korkein oikeus vuonna 2007, jotta suoramyynni-ala rajoittaisi uusien Associate-kumppanien ja jakelijoiden enimmäiskäyttömaksuksi 200 £ ensimmäisen 7 päivän aikana. Summaa sisältävät esimerkiksi verot, lähetykset ja maksut. Kyseessä ei ole Isagenixin määräämä sääntö, vaan kaikkien Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimivien yritysten on noudatettava sitä.

**Henkilökohtainen volyyymi (PV) voidaan kerätä henkilökohtaisista ostoista (henkilökohtaiseen käyttöön tai vähittäismyyntiin).

***Tasolta toiselle etenemiseen liittyvät bonukset ovat kampanjaluonteisia kannustimia, jotka ovat saatavilla jul-kaisuhetkellä. Niitä ei pidetä palkkiosuunnitelman suorana osana, ja Isagenix voi milloin tahansa muuttaa tai muokata niitä tai keskeyttää niiden tarjoamisen.

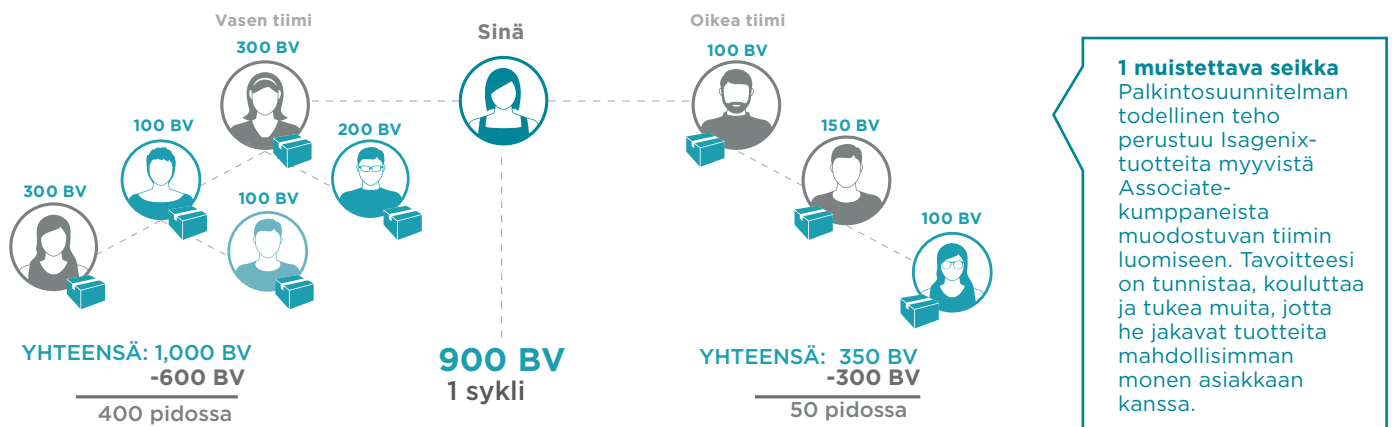
Mitä tiimibonus (sykli) pitää sisällään?

Visualisoi organisaatiosi, jolle on kertynyt liiketoimintavo-lyymia sekä vasemman että oikean myyntitiimin osalta. Koska myynti tapahtuu missä tahansa markkinointiorganisaatiosi osassa riippumatta siitä, oletko itse rekisteröinyt kyseiset henkilöt, BV:tä kertyy molemmille liiketoimintavo-lyymien pankkitileille. Joka kerta, kun palkkiollisena Consul-tant-tason kumppanina keräät yhteensä vähintään 600 BV toiselle puolelle ja 300 BV toiselle puolelle, ansaitset yhden syklin, joka on rahalliselta arvoltaan 40 £ / 43,90 €*.



Esimerkkinä siitä, kuinka tämä toimii, oletetaan, että vasempaan myyntitiimiisi on kertynyt 1 000 BV ja oikeaan myyntitiimiin 250 BV. Oikea myyntitiimi saa 100 BV:n arvoisen tilauksen, joten nyt oikealla puolella on 350 BV. Koska olet kerännyt vasemmalle puolelle vähintään 600 BV:tä ja oikealle puolelle vähintään 300 BV oikealla, sykli toteutuu.

Kun tämä tapahtuu, 600 BV ja 300 BV vähennetään, jolloin sinulle jää "pidossa olevaksi volyymiksi" 400 BV vasemmalle ja 50 BV oikealle puolelle:



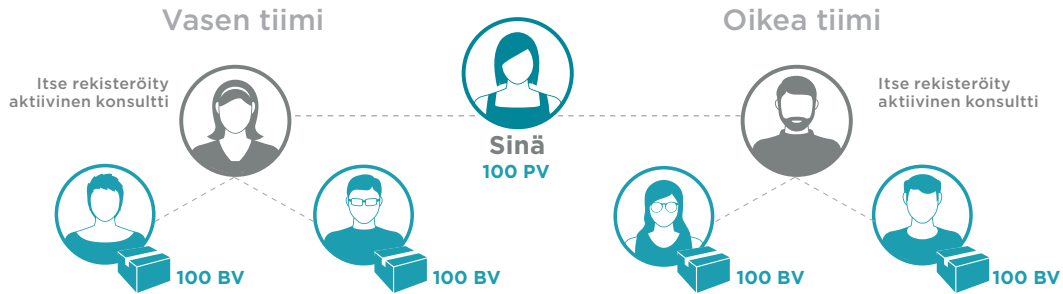
Tätä pidossa olevaa volyymia kertyy edelleen niin kauan, kuin olet aktiivinen palkkiollinen Consultant-tason kumppani tai kunnes koet MegaCycle-syklin (selitetty sivulla 10). Associate-kumppanit voivat myös kerätä liiketoimintavolyymia pysymällä aktiivisina, mutta he eivät ole oikeutettuja ansaitsemaan tiimin bonussyklejä, ennen kuin he nousevat Consultant-tasolle.

Syklit lasketaan päivittäin ja maksetaan viikoittain, ja koska keräät myyntiä koko markkinointiorganisaatiolta riippumatta siitä, kuinka syvä se saattaa olla, voit ansaita useita syklejä päivässä ja jopa 250 sykliä myyntipalkkioviikkoa kohden.

*Tässä asiakirjassa ilmoitetut summat muunnetaan Yhdysvaltain dollareista Englannin punniksi käyttämällä vaihtokurssia 1,35 ja Yhdysvaltain dollareista euroiksi käyttämällä vaihtokurssia 1,23. Huomaa, että kyseessä ei ole kiinteä vaihtokurssi.

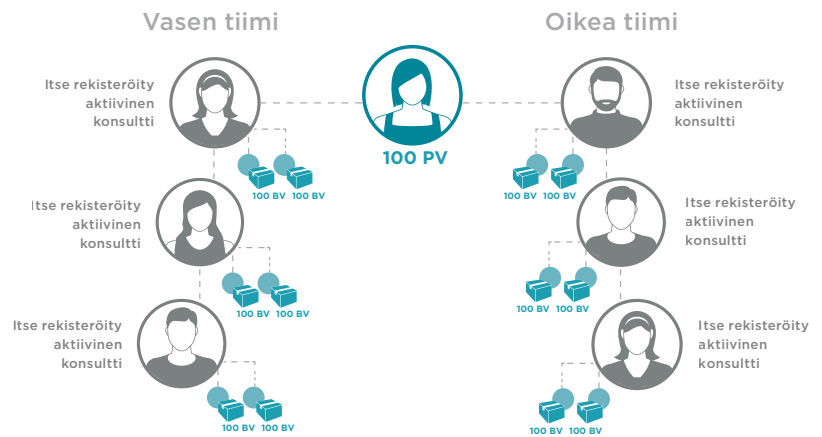
Manager - vaihe 3

Voit nousta Manager-tasolle olemalla palkkiollinen Consul-tant-tason kumppani, jolla on vähintään kaksi itse rekisteröimääsi Associate-kumppania, jotka myös ovat palkkiollisia Consultant-kumppaneita samaan aikaan edeltävän 30 päivän jakson aikana. Toiminta perustuu siihen, että jaat tuot-teita (sinä jaat) muiden kanssa, jotka päätyvät toimimaan samoin (he jakavat). (Jos nouse Manager-tasolle 60 päivän kuluessa siitä, kun ryhdyit Associate-kumppaniksi, voit nous-ta Crystal Manageriksi ja ansaita 185 £:n / 203 €:n arvoisen Crystal Manager -kampanjabonuksen*.) Manager-tason kumppaneiden käytettävissä olevien etujen ja ansaintavaihto-
toehtojen lisäksi Manager-taso oikeuttaa osallistumaan Ma-nager-bonuspoolin kampanjaan. Lisätietoja tästä kampanjasta on Back Officessa.



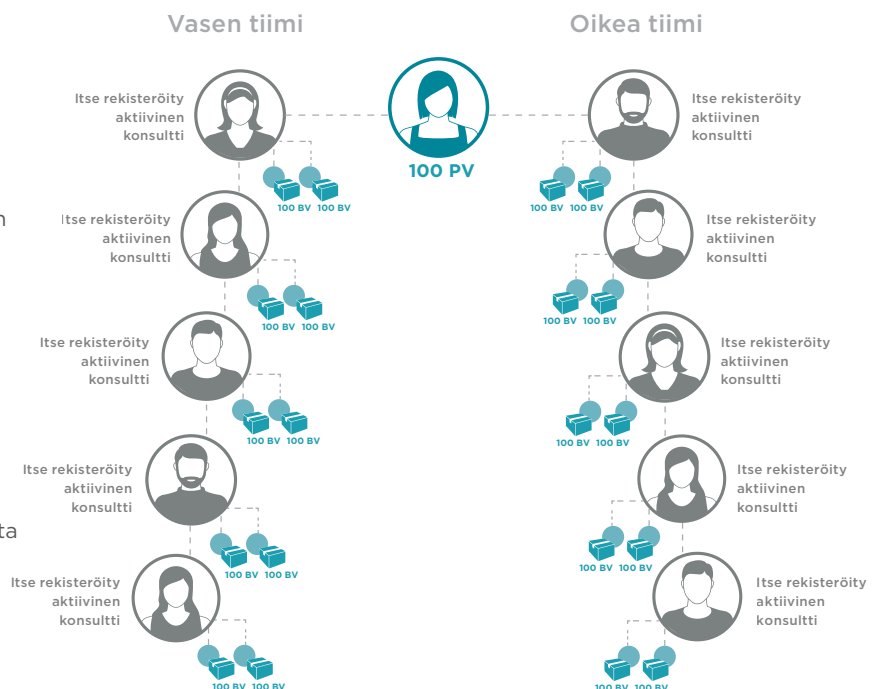
Director - vaihe 4

Voit nousta Director-tasolle olemalla palkkiollinen Consultant-tason kumppani, jolla on vähintään kuusi itse rekisteröimääsi Associate-kumppania, jotka myös ovat palkkiollisia Consultant-kumppaneita samaan aikaan edeltävän 30 päivän jakson aikana. (Isagenix tarjoaa kampanjan, jossa maksetaan 555 £:n / 609 €:n Crystal Director -bonus, kun tiimissäsi on kuusi itse rekisteröimääsi Consultant-tason kumppania 120 päivän kuluessa*.) Director-tason kumppaneiden käytettävissä olevien etujen ja ansaintavaihto-
toehtojen lisäksi Director-taso oikeuttaa osallistumaan Director and Above -bonuspoolin kampanjaan. Lisätietoja tästä kampanjasta on Back Officessa.



Executive - vaihe 5

Director-tason jälkeen seuraavaksi on vuorossa Executive-taso. Voit nousta Executive-tasolle olemalla aktiivinen niin, että sinulla on vähintään 10 itse rekisteröimääsi Associate-kumppania, jotka ovat palkkiollisia Consultant-tason kumppaneita (vähintään viisi sekä vasemmassa että oikeassa myyntitiimissä) samaan aikaan edeltävän 30 päivän jakson aikana. Kun saavutat Executive-tason, voit avata uuden ansaintatavan Executive-tason tiimin vastaavilla bonuksilla ja uudelleenkirjautumisella (katso sivu 8). Executive-tason kumppaneiden käytettävissä olevien etujen ja ansaintavaihto-
toehtojen lisäksi Executive-taso oikeuttaa osallistumaan Director and Above -bonuspoolin kampanjaan. Lisätietoja tästä kampanjasta on Back Officessa. (Jos saavutat tämän tason 180 päivän kuluessa siitä, kun olet ryhtynyt Associate-kumppaniksi, saat kampanjaetuna 740 £:n / 813 €:n bonuksen ja Crystal Executive* -tasoluokituksen.)



*Tasolta toiselle etenemiseen liittyvät bonukset ja Crystal-bonukset ovat kampanjaluonteisia kannustimia, jotka ovat saatavilla julkaisuhetkellä. Niitä ei pidetä palkkiosuunnitelman suorana osana, ja Isagenix voi milloin tahansa muuttaa tai muokata niitä tai keskeyttää niiden tarjoamisen. Aikalaskelmat alkavat sinä päivänä, kun rekisteröidyt Associate-kumppaniksi. Tässä asiakirjassa ilmoitetut summat muunnetaan Yhdysvaltain dollareista Englannin punniksi käyttämällä vaihtokurssia 1,35 ja Yhdysvaltain dollareista euroiksi käyttämällä vaihtokurssia 1,23. Huomaa, että kyseessä ei ole kiinteä vaihtokurssi.

10 %:n vastaava tiimibonus

Kun sinut on hyväksytty Executive-tasolle, sinut tunnustetaan Isagenix-johtajaksi. Kaikkien muiden etuuksien lisäksi palkkiolliset Executive-tason kumppanit ovat oikeutettuja 10 %:n vastaavaan tiimibonuskseen itse rekisteröimänsä palkkiollisten, vähintään Consultant-tason kumppanien osalta. Tämä tarkoittaa, että voit ansaita jopa 500 sykliä liiketoimintakeskusta kohden jokaisella myyntipalkkioviikolla – 250 tiimibonus sykliä ja jopa 250 vastaavaa tiimibonusta. (Enintään 25 vastaavan tiimibonuskseen sykliä myyntipalkkioviikkoa ja itse rekisteröityä, vähintään Consultant-tason kumppania kohti.)

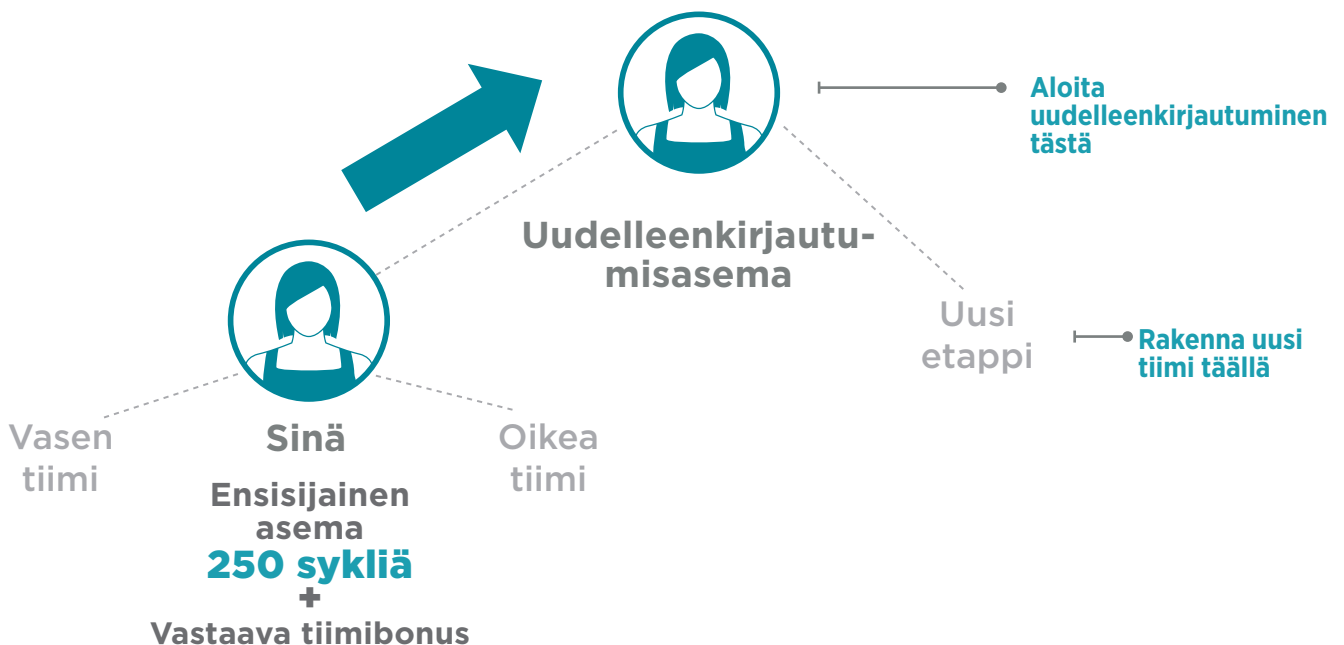
Esimerkki – jos joku itse rekisteröimästäsi Consultant-tason kumppaneista ansaitsee yhden myyntipalkkioviikon aikana 100 sykliä, voit itse palkkiollisena Executive-tason kumppanina ansaita kyseisellä viikolla 10 lisäsykliä (10 % itse rekisteröimäsi Consultant-kumppanin 100 syklistä). Olettaen, että jokainen sykli on arvoltaan 40 £ / 43,90 €*, pelkästään kyseisen viikon vastaavat tiimibonuskset ovat ylimääräiset 400 £ / 439 €*!

Hengitä syvään. Ymmärsit tämän oikein!

Jos tämä vaikuttaa ylivoimaiselta, ei hätää! Emme oleta, että sinusta tulisi hetkessä asiantuntija. Siksi tarjoamme lisäyökaluja osoitteessa IsagenixBusiness.com ja syvällisempää koulutusta tapahtumissamme!

Uudelleenkirjautumiset

Palkkiolliset Executive-tason kumppanit, jotka ovat olleet tasollaan kolmena peräkkäisenä kuukautena ja joiden tiimi on tuottanut keskimäärin 225 sykliä 13 viikossa, voivat ha-kea uudelleenkirjautumisasemaa. Ensimmäinen uudelleenkirjautumisasema sijoitetaan välittömästi Executive-tason kumppanin nykyisen sijainnin yläpuolelle (ensisijainen ase-ma). (Myöhemmät uudelleenkirjautumisasemat sijaitsevat välittömästi viimeisimmän uudelleenkirjautumisaseman ylä-puolella, josta vuorollaan tulee ensisijainen asema.) Jos uu-delleenkirjautumisasema hyväksytään, ensisijaisesta ase-masta tulee Executive-tason myyntitiimin (eli suuremman volyymin myyntitiimi) toinen puoli. Tämä tarkoittaa sitä, että Executive-tason kumppani voi hyödyntää volyymin ensisijai-sesta asemasta yhtenä uuden uudelleenkirjautumisaseman etappina. Uudelleenkirjautumisaseman etenemisedellytykset ovat samat kuin muissa uusissa asemissa. Uudelleenkirjau-tuminen on keino jatkaa liiketoiminnan kasvattamista ja kehittämistä ja jopa hyötyä kasvun virstanpylväistä, kam-panjoista ja kannustimista. (Lisätietoja on Uudelleenkirjau-tumisasemaa koskeva pyyntö -lomakkeessa ja Platinum-käsikirjassa.)



*Tässä asiakirjassa ilmoitetut summat muunnetaan Yhdysvaltain dollareista Englannin punniksi käyttämällä vaihtokurssia 1,35 ja Yhdysvaltain dollareista euroiksi käyttämällä vaihtokurssia 1,23. Huomaa, että kyseessä ei ole kiinteä vaihtokurssi.

Platinum-tunnustus - vaihe 6

Toinen uudelleenkirjautumiseen kelpollisen Executive-tason kumppanin lisäetu on se, että nousee Platinum-tunnustustasolle. Platinum on ylin tunnustustaso! Platinum-tilan myötä saat lisäetuja ja hyötyjä myös palk-kiosuunnitelmaohjelman ulkopuolella!

Erikoiskannustimet ja -kampanjat

Viimeinen tarjoamamme ansaintatapa ovat erilaiset kannus-timet ja kampanjat. IsaBody Challenge® palkitsee maksut-tomilla tuotteilla ja rahalla osallistujat, jotka ovat mullista-neet kehonsa ja elämänsä. Isagenixillä on lisäksi useita mui-ta kampanjoita, jotka sisältävät matkoja, erikoismatkoja, palkintoja, käteisbonuksia, Isagenix-merkkisiä tavaroita ja paljon muuta. Siirry Back Officeen Kilpailut ja kampanjat -välilehdelle tai osoitteeseen IsagenixBusiness.com, jotta näet kaikki kannustimet ja kampanjat, jotka Isagenix tällä het-kellä tarjoaa.

Tunnustusohjelmat

Isagenix uskoo Associate-kumppaniensa ja johtajiensa palkitsemiseen näiden saavutuksista. Kun siirryt tasolta toiselle, saat palkinnoksi pinssin merkinä kustakin saavutuksestasi ja virstanpylvästä.

Consultant-tasolle noustuasi voit saada lisätunnustusta Silver Circle -ohjelmiamme kautta.

| | | | |
|--|------------------------|----------------------|------------|
| Silver Circle – Silver Circle -ohjelma myöntää tunnustuksia palkkiollisista Consultant-tason kumppaneista aina Director-tasolle palkkiosuunnitelman uusien virstanpylväiden saavuttamisesta. Kun uusia tähtiä ansaitaan, saat uuden pinssin, joka on merkinä menestyksestäsi. | Näin se toimii: | 1 STAR SILVER CIRCLE | 10 SYKLIÄ |
| | | 2 STAR SILVER CIRCLE | 20 SYKLIÄ |
| | | 3 STAR SILVER CIRCLE | 40 SYKLIÄ |
| | | 4 STAR SILVER CIRCLE | 60 SYKLIÄ |
| | | 5 STAR SILVER CIRCLE | 100 SYKLIÄ |
| | | 6 STAR SILVER CIRCLE | 150 SYKLIÄ |
| | | 7 STAR SILVER CIRCLE | 200 SYKLIÄ |
| | | 8 STAR SILVER CIRCLE | 250 SYKLIÄ |

Kun olet noussut Executive-tasolle, voit saada lisätunnustusta Golden Circle -ohjelmiamme kautta

| | | | |
|---|------------------------|----------------------|------------|
| Golden Circle – Golden Circle -ohjelma myöntää tunnus-tuksia palkkiollisille Executive-tason kumppaneille palk-kiosuunnitelman uusien virstanpylväiden saavuttamisesta. Kun uusia tähtiä ansaitaan, saat uuden pinssin, joka on merkinä menestyksestäsi. | Näin se toimii: | 1 STAR GOLDEN CIRCLE | 10 SYKLIÄ |
| | | 2 STAR GOLDEN CIRCLE | 20 SYKLIÄ |
| | | 3 STAR GOLDEN CIRCLE | 40 SYKLIÄ |
| | | 4 STAR GOLDEN CIRCLE | 60 SYKLIÄ |
| | | 5 STAR GOLDEN CIRCLE | 100 SYKLIÄ |
| | | 6 STAR GOLDEN CIRCLE | 150 SYKLIÄ |
| | | 7 STAR GOLDEN CIRCLE | 200 SYKLIÄ |
| | | 8 STAR GOLDEN CIRCLE | 250 SYKLIÄ |

Huomautus: Tunnustamista varten Isagenix huomioi erilaisia tuloja tuottavia toimintoja ja laskee niille vastaavan arvon, joka määrittelee viikoittaiset kokonaissyklit. Nämä eri toi-minnot muunnetaan vastaavaksi sykliarvoksi sillä myynti-palkkioviikolla, jolloin ne ansaitaan, ja lisätään kyseisen viikon tiimibonukseen ja vastaaviin tiimibonussykleihin.

Kun olet oikeutettu ja hyväksytty Platinum-tasolle, voit saada lisätunnustusta Platinum-ohjelmiamme kautta.

| | | | |
|---|------------------------|------------------|------------|
| Platinum – Palkkiolliset Executive-tason kumppanit, jotka ovat oikeutettuja uudelleenkirjautumiseen, siirtyvät automaattisesti Platinum-tasolle. | Näin se toimii: | 7 STAR PLATINUM | 200 SYKLIÄ |
| | | 8 STAR PLATINUM | 250 SYKLIÄ |
| | | 9 STAR PLATINUM | 300 SYKLIÄ |
| | | 10 STAR PLATINUM | 350 SYKLIÄ |
| | | 11 STAR PLATINUM | 400 SYKLIÄ |
| | | 12 STAR PLATINUM | 450 SYKLIÄ |
| | | 13 STAR PLATINUM | 500 SYKLIÄ |
| | | 14 STAR PLATINUM | 550 SYKLIÄ |
| | | 15 STAR PLATINUM | 600 SYKLIÄ |
| | | 16 STAR PLATINUM | 650 SYKLIÄ |
| | | 17 STAR PLATINUM | 700 SYKLIÄ |
| | | 18 STAR PLATINUM | 750 SYKLIÄ |
| | | 19 STAR PLATINUM | 800 SYKLIÄ |
| | | 20 STAR PLATINUM | 850 SYKLIÄ |

Star Executive – Star Executive -ohjelmamme antaa tunnustusta Executive-tason saavuttaneille jäsenille, jotka auttavat itse rekisteröimään Associate-kumppaneita nousemaan Executive-tasolle. Saat kustakin itse rekisteröimästäsi Associate-kumppanista, joka nousee Executive-tasolle, merkiksi toisen tähden ja palkintopinssin.

ISAGENIX-MILJONÄÄRI – Associate-kumppanit, jotka ovat ansainneet vähintään miljoona Yhdysvaltain dollaria siitä lähtien, kun he liittyivät Isagenixiin, saavat palkinnoksi tyylikkään pinssin. Ansiot kuvastavat bruttosummaa, joihin ei sisälly liiketoiminnasta aiheutuvia kuluja. Keskimääräiset ansiot on ilmoitettu osoitteessa IsagenixEarnings.com. Nämä Associate-kumppanit saavat tunnustusta Isagenix Legacy Clubin kautta.

Isagenix-palkkiosuunnitelmaohjelman erityispiirteet

Kansainväliset markkinat

Hyvässä asemassa olevat Associate-kumppanit voivat pyytää lupaa osallistua (kotiseutunsa ulkopuolisille) markkinoille, jossa Isagenix on laillisesti rekisteröitynyt toimija ja jossa liiketoimintaa on mahdollista harjoittaa. Jos Associate-kumppani haluaa hakea tätä mahdollisuutta, hänen tulee täyttää ja lähettää kansainvälisen sponsoroinnin hakemus ja sopimus yhdessä vuosittaisen alueellisen Associate-kumppanuusmaksun kanssa, mikäli sovellettavissa. Tämä maksu veloitetaan Associate-kumppanihakemuksesi lisäksi, ja se sisältää lisäpalveluja ja -koulutusta Associate-tukijärjestelmään ja henkilökohtaiseen verkkosivustoosi liittyen. Kansainvälisenä toimeksiantajana olet oikeutettu ansaitsemaan myyntipalkkioita kansainvälisillä alueilla. Hyväksytyt aktiiviset, palkkiolliset ja vähintään Consultant-tason saavuttaneet kumppanit voivat ansaita ryhmävolyymista, jonka ovat keränneet heidän asuinmaansa ulkopuolella toimivien myyntitiimien Associate-kumppanit.

(Rajoituksia sovelletaan. Lisätietoja on osoitteessa IsagenixBusiness.com.)

Valuutanvaihtokäytäntö

Isagenix laatii myyntipalkkiokertoimen, joka perustuu volyymilähteeseen kustakin maasta, jossa Associate-kumppani harjoittaa liiketoimintaa. Uusi myyntipalkkiokerroin on painotettu keskiarvo, joka on ainutkertainen kunkin maan volyymiin nähden ja jota käytetään myyntipalkkioiden kertoimena. Uusi myyntipalkkiokerroin lasketaan ja päivitetään neljännesvuosittain, ja sitä sovelletaan kaikkiin Associate-kumppaneihin, joiden volyymista vähintään 10 prosenttia on peräisin kumppanin kotimaan ulkopuolelta.

Lifestyle-palkinnot (Autoship) -ohjelma

Kyseessä on käyttömukavuusohjelma, jossa esivalittu tilaus lähetetään kuukausittain. Autoship-tilaukset tarjoavat lisääästöjä ja käyttömukavuutta jäsenille.

Isagenixin 50 %:n maksutakuu

Isagenix tarjoaa Associate-kumppaneilleen erään jakelijaystävällisimmistä ohjelmista, joka tarjoaa verkostomarkkinointialan suurimpia maksuosuuksia. Maksamme palkkioita kentälle 50 %:sta BV:stä, jonka saamme myyntipalkkiollisten tuotteiden ostoista ohjelmamme toiminta-aikana. Kaikilta jaksoilta, joiden maksu on alle 50 %, hyvitämme saldon myyntipalkkiotilillemme täydentääksemme tarvittaessa tulevia maksuja. Kaikkien itsenäisten Associate-kumppanien ja Isagenixin mahdollisuuksien suojelemiseksi yhtiöllä on kuitenkin 50 %:n yläraja, joka BV:stä voidaan maksaa kumppaneille.

Here's How it Works:

Joka viikko lasketaan myyntipalkkiollisten tuotehankintojen kokonais-BV, ja 50 prosenttia tästä arvosta on saatavilla maksettavaksi osana palkkiosuunnitelmaa. Yhtiö maksaa ensin kaikki soveltuvat PIB:t. Jäljelle jäävät varat muodostavat poolin, josta jaetaan osuus kaikille tiimibonuksia ja 10 %:n vastaavia tiimibonuksia ansaitseville Associate-kumppaneilles.

Syklin arvo määritetään jakamalla jäljellä oleva pooli syklien kokonaismäärällä.

$$\frac{\text{Jäljellä yhteensä poolissa olevat dollarit}}{\text{Ansaittujen syklien kokonaismäärä}} = \text{Kunkin syklin arvo}$$

MegaCycle

MegaCycle tapahtuu minkä tahansa päivän lopussa, jolloin on kertynyt vähintään 100 sykliä Associate-kumppanin (1) rekisteröitymispäivästä tai (2) viimeisestä MegaCycle-syklistä lukien. Tarjotakseen vakaan palkkiosuunnitelman Isagenix pitää pidossa enintään 150 000 GV suuremman volyymin myyntitiimissä ja kaikki pienemmän volyymin myyntitiimin jäljellä olevat GV:t seuraavan tiimibonuksen ansaitsemista varten. Mikä tahansa suuremman volyymin myyntitiimin GV, joka ylittää tason 150 000 GV, poistetaan.

Suoja-aika

Tiimibonusten laskemista varten viiden päivän suoja-aika lisätään edeltävän 30 päivän jakson vaatimukseen aktiivisen tilan määrittämiseksi.

Viikoittainen palkka

Viikoittainen palkka on Isagenix-tiimin palkkiosuunnitelman huomionarvoinen piirre. Myyntipalkkioviikko alkaa maanan-taina keskyyöllä ja kestää sunnuntaihin klo 23.59 (ET) saak-ka. Ansaittu palkkio maksetaan Associate-kumppaneille seu-raavan viikon maanantaina (käytännössä yksi viikko jälkikä-teen).

Ei-aktiiviset Associate-kumppanit

Associate-kumppanit, jotka eivät ole aktiivisia, eivät kerrytä GV:tä, ja heidän pidossa oleva volyyminsa nollautuu.

Consultant-tason ylläpitäminen

Jos olet aktiivinen, mutta et pysy palkkiollisella Consultant-tasolla, sinulla on edelleen GV:tä ja jatkat sekä lisä-GV:n että oman PV:n (joka on yli 100) keräämistä.

Sanasto

Aktiivinen – Palkkiosuunnitelmaa varten Associate-kumppanin katsotaan olevan aktiivinen tietyssä päivänä, jos hän on hankkinut vähintään 100 PV edeltävän 30 päivän jakson aikana.

Aktiivinen taso – Käytetään ensisijaisesti kampanjoihin ja kilpailuihin. Associate-kumppanin aktiivinen taso perustuu hänen palkkiolliseen tasoonsa minä tahansa päivänä myyntipalkkioviikon aikana.

Associate – Riippumaton alihankkija, joka on täyttänyt ja täyttää edelleen Isagenixin itsenäinen Associate-kumppanihakemuksessa ja -sopimuksissa, mukaan lukien käytännöt ja toimenpiteet, sekä palkkiosuunnitelmassa määritetyt kelpoisuusvaatimukset. Associate on myös palkkiosuunnitelman ensimmäinen taso. Termi ”Associate-kumppani(t)” tarkoittaa yleensä kaikkia Associate-kumppaneita tasosta huolimatta, ellei tekstiyhteys viittaa siihen, että kyseisessä tapauksessa viitataan juuri Associate-tasoon.

Associate Back Office (ABO) – Verkkoportaali, jonka kautta Associate-kumppaneilla on käytettävissään tietoa ja työkaluja, jotka ovat avuksi Isagenix-liiketoiminnan harjoittamisessa.

Associate-tukijärjestelmä – Verkkotukijärjestelmä, joka on kaikkien Isagenixin Associate-kumppaneiden käytettävissä rekisteröitymisen aikana. Se sisältää Isagenixin Associate-verkkosivuston, jolla Associate-kumppanin suorat vähittäismyyntiasiakkaat voivat ostaa Isagenix-tuotteita vähittäismyyntihinnalla ja jolla Associate-kumppani voi rekisteröidä uusia asiakkaita ja Associate-kumppaneita. Se sisältää myös Associate Back Office -portaalin ja koulutusmateriaalien käyttöoikeuden.

Autoship – Lisämaksusta saatava käyttömukavuusohjelma, joka mahdollistaa ennalta valittujen ja esihyväksytyjen tilausten automaattisen lähettämisen jokaisen kuukauden tietyssä päivänä. Autoship-ohjelma tarjoaa lisäsäästöjä ja käyttömukavuutta niille jäsenille, jotka päättävät osallistua siihen.

Liiketoiminnan kehittämistoiminta – Rekisteröimällä uuden asiakkaan tai Associate-kumppanin, vastaanottamalla myyntipalkkiomaksun, nousemalla tasolta toiselle tai osallistumalla tai saattamalla valmiiksi muita liiketoimintaan liittyviä toimintoja Isagenixin määrittämällä tavalla.

Liiketoimintakeskus – Tiimin sijoituspuussa oleva asema, joka on oikeutettu tuottamaan tuloja. Sen avulla seurataan myyntitiimien sijoittamista ja ryhmävolyymia.

Liiketoiminnan volyyymi (BV) – Kullekin myyntipalkkiolliselle tuotteelle määritetty pistearvo.

Myyntipalkkioviikko – Maanantaista keskiviikosta sunnuntaihin klo 23.59 (ET) saakka

Myyntipalkkiollinen tuote – Kuluttajille tarkoitetut Isagenix-tuotteet, joille on määritetty pistearvo Associate-kumppaneille maksettavien palkkioiden ja bonusten laske- miseksi.

Palkkio – Myyntipalkkiot, bonukset ja muut vastikkeet, jotka Associate-kumppani saa palkkiosuunnitelman nojalla tai muiden Isagenixin tarjoamien tuotteiden myyntiä edistävien kannustimien tai kampanjoiden kautta. Palkkiot laske- taan

päivittäin ja maksetaan viikoittain edeltävältä viikolta.

Consultant – Palkkiosuunnitelmaohjelman toinen taso.

Crystal Manager – Kun jäsen on 60 päivän kuluessa Associate-tason saavuttamisen jälkeen itse rekisteröitynyt kaksi Consultant-tason jäsentä. Samaan asiaan viitataan myös ilmaisulla ”sinä jaat, he jakavat”.

Crystal Director – Kun jäsenellä on kuusi itse rekisteröityä Consultant-tason kumppania 120 päivän kuluessa siitä, kun hän ryhtyi Associate-kumppaniksi. Samaan asiaan viitataan myös ilmaisulla ”sinä jaat, he jakavat – toista”.

Crystal Executive – Kun jäsenellä on kymmenen henkilökohtaisesti rekisteröityä Consultant-tason kumppania (viisi oikeassa tiimissä, viisi vasemmassa tiimissä) 180 päivän kuluessa siitä, kun hän ryhtyi Associate-kumppaniksi. Samaan asiaan viitataan myös ilmaisulla ”sinä jaat, he jakavat – toista”.

Sykli – Katso tiimibonus.

Päivä – Alkaen keskiviikosta klo 23.59 (ET) saakka.

Director – Palkkiosuunnitelmaohjelman neljäs taso.

Rekisteröinnin toimeksiantaja – Henkilö, jonka henkilökohtaiseksi ansioksi katsotaan Associate-kumppanin tai asiakkaan rekisteröinti.

Ylimääräinen volyyymi – Yli 100:n ylittävä PV, joka on käytetty edeltävän 30 päivän jakson aikana aktiivisuusvaatimuksen täyttämiseksi, yhdistetään Associate-kumppanin pienemmän volyymin myyntitiimin tulokseen samassa yh-teydessä, kun Associate-kumppani tekee tilauksen.

Executive – Palkkiosuunnitelmaohjelman viides taso.

Executive-tason vastaava tiimibonus – 10 %:n bonus viikoittaisista tiimibonusista, joita ansaitsevat aktiivisen palkkiollisen Executive-tason kumppanin itse rekisteröimät palkkiolliset, vähintään Consultant-tason saavuttaneet kumppanit. Bonus on rajoitettu enintään 25 sykliin itse rekisteröityä palkkiollista Consultant-tason kumppania kohti ja enintään 250 vastaavaan tiimisykliin viikossa.

Suoja-aika – Viiden päivän suoja-aika lisätään 30 päivään aktiivisen tilan määrittämiseksi, jolloin jakson pituus on yhteensä 35 päivää.

Ryhmävolyymi (GV) – BV:n yhteismäärä, joka kertyy Associate-kumppanin vasemman ja oikean myyntitiimin yhteistyönä.

Pidossa oleva volyyymi – Associate-kumppanin kumppanin myyntitiimin maksamaton GV, jonka avulla voidaan kerätä seuraavaa ansaittua tiimibonusta.

Kotiseutu – Isagenix-alue, joka sisältää maan tai alueen, jossa Associate-kumppani asuu rekisteröitymishetkellä. Associate-kumppani voi rekisteröidä uusia jäseniä kotiseudullaan ilman, että hänen on tarpeen hakea ja saada hyväksyntä kansainväliseltä toimeksiantajalta.

Kansainvälinen toimeksiantaja – Associate-kumppani, joka on hyväksytty rekisteröimään Associate-kumppaneita ja asiakkaita muilla alueilla kuin omalla kotiseudullaan ja joka voi olla oikeutettu ansaitsemaan palkkioita tällaisilla muilla alueilla tapahtuvasta tuotemyynnistä.

Kansainvälinen toimeksiantohakemus ja -sopimus – Hakemus ja sopimus, jotka Associate-kumppanin on täytettävä ja toimitettava asianmukaisesti Isagenixille, ovat yhtenä edellytyksenä kansainväliseksi toimeksiantajaksi tulemiselle.

IsaWallet – IsaWalletin avulla voit välittömästi vastaanottaa maksuja Isagenixilta ja siirtää tehokkaasti varoja pankkitilillesi. (Käytettävissä olevat maksutavat vaihtelevat maittain).

Johtajuuspoolit – Kampanja, joka on aika ajoin saatavilla palkkiolliselta Manager-tasolta aina Executive-tasolle (mukaan lukien Platinum-jäsenet) tietyillä markkina-alueilla Isagenixin harkinnan mukaan. Yleisesti ottaen Associate-kumppaneiden on saavutettava ja ylläpidettävä vähintään palkkiollinen Manager-taso ja lisättävä henkilökohtaisia syklejä ja/tai itse rekisteröimiensä Associate-kumppanien syklejä ansaitakseen osuuksia kuukausittaisissa johtajuuspooleissa. (Saat lisätietoja osoitteesta IsagenixBusiness.com tai ottamalla yhteyttä Isagenixiin.)

Toimeksiantolinja – Associate-kumppanin linja, joka on tietyn aseman yläpuolella myyntitiimissä.

Suuremman volyymin myyntitiimi – Myyntitiimi, jolla on tietyllä hetkellä eniten maksamatonta ryhmävolyymia (GV).

Manager – Kolmas taso palkkiosuunnitelmaohjelmassa.

Markkinointiorganisaatio – Asiakkaat ja Associate-kumppanit, jotka sijaitsevat tietyn Associate-kumppanin alapuolella Associate-kumppanin tiimin sijoituspuussa ja joiden tuoteostosten pohjalta lasketaan Associate-kumppanin palkkiot.

MegaCycle – Katso palkkiosuunnitelman sivu 10.

Jäsen – Käsittää asiakkaat ja Associate-kumppanit, jotka ovat luoneet Isagenix-tilin.

Pienemmän volyymin myyntitiimi – Myyntitiimi, jolla on tietyllä hetkellä vähiten maksamatonta ryhmävolyymia (GV).

Palkkiollinen taso – Taso, jolle Associate-kumppanin PV ja hänen itse rekisteröimiensä jäsenten volyymi määrittää hänet minä tahansa myyntipalkkioviikon päivänä.

Henkilökohtainen volyymi (PV) – Yhteenlaskettu liike-toiminnan volyymi Associate-kumppanin henkilökohtaiset tilaukset, jotka on ostettu suoraan Isagenixilta (joko henkilökohtaiseen käyttöön tai jälleenmyynti vähittäismyyntiasiakkaille) ja (2) Associate-kumppanin suorien vähittäismyyntiasiakkaiden ostamat tilaukset (tilaaminen tapahtuu Associate-kumppanin henkilökohtaisen verkkosivuston kautta).

Henkilökohtainen volyymi pidossa (PVH) – Yli 100:n oleva PV, jota pidetään pidossa, kunnes Associate-kumppani nousee Consultant-tasolle. Kun Consultant-taso on saavutettu, PVH:ta käytetään pienemmän volyymin myyntitiimiin.

Itse rekisteröity Associate-kumppani – Associate-kumppani, jonka toinen Associate-kumppani on itse rekisteröinyt Isagenixiin ja jolle tämä kumppani on ilmoitettu rekisteröinnin toimeksiantajaksi.

Itse rekisteröity asiakas – Asiakas, jonka Associate-kumppani on itse rekisteröinyt Isagenixiin ja jolle kumppani on ilmoitettu rekisteröinnin toimeksiantajaksi.

Itse rekisteröity jäsen – Jäsen, jonka Associate-kumppani on itse rekisteröinyt Isagenixiin ja jolle kumppani on ilmoitettu rekisteröinnin toimeksiantajaksi. Sisältää kaikki itse rekisteröidyt asiakkaat ja Associate-kumppanit.

Sijoituksen toimeksiantaja – Toimeksiantaja, jonka alle uusi jäsen sijoitetaan suoraan tiimin sijoituspuussa. Sijoituksen toimeksiantaja voi olla myös rekisteröinnin toimeksiantaja.

Sijainti – (1) Associate-kumppanin hallussa oleva liiketoimintakeskus tai asiakkaiden ja Associate-kumppanien sijoituspaikka rekisteröinnin toimeksiantajan tiimin sijoituspuussa.

Tuote-esittelybonus (PIB) – Associate-kumppanit ovat oikeutettuja saamaan kertaluonteisen tuote-esittelybonuksen (PIB) aina, kun itse rekisteröitynyt jäsen hankkii valinnaisen PIB-paketin suoraan Isagenixilta rekisteröitymisensä yhteydessä.

Tuote-esittelypalkkio (PIR) – Asiakkaat voivat ansaita tuote-esittelypalkintokupongin, kun he auttavat uutta asiakasta liittymään ja tilaamaan ehdot täyttävän tuotepaketin tai -järjestelmän.

Kelpaava volyymi – Myyntikomissiotuotteille määritetty pistearvo, jota käytetään Associate-kumppanin aktiivisen tilan määrittämiseen.

Tasolta toiselle etenemiseen liittyvät bonukset – Kampanja on saatavilla ajoittain tietyillä markkina-alueilla Isagenixin harkinnan mukaan. Associate-kumppanit voivat ansaita tasolta toiselle etenemiseen liittyviä bonuksia saavutettuaan tietyn tason tai sykkitason. Jotkin tasolta toiselle etenemiseen liittyvät bonukset on yhdistetty tiettyihin aika-rajoihin. (Saat lisätietoja osoitteesta IsagenixBusiness.com tai ottamalla yhteyttä Isagenixiin.)

Taso(t) – Titteli tai tila, jonka Associate-kumppani on saavuttanut palkkiosuunnitelmaohjelmassa. Viisi palkkiotasoa ovat Associate, Consultant, Manager, Director ja Executive.

Tunnustustaso – Korkein taso, jonka Associate-kumppani on saavuttanut palkkiosuunnitelmaohjelmassa.

Alue – Maa tai maaryhmä, jonka Isagenix on määrittänyt niiden maantieteellisten alueiden erottelunsa, joilla Associate-kumppani voi sponsoroida uusia Associate-kumppaneita ja asiakkaita.

Vähittäismyyntiasiakas – Henkilö, joka tilaa Isagenix-tuotteita Isagenixilta ehdotettuun vähittäismyntihintaan käyttämällä tilauksen tekoon Associate-kumppanin henkilökohtaista verkkosivustoa. Suorat vähittäismyntiasiakkaat eivät ole jäseniä.

Suorat vähittäismyyntituotot – Tuotto, jonka Associate-kumppani ansaitsee myytyään Isagenix-tuotteita omille suorille vähittäismyntiasiakkailleen. Associate-kumppanin tilan ei tarvitse olla aktiivinen, jotta kumppani voi ansaita suoria vähittäismyyntituottoja.

Vähittäismyyntituotot – Tuotto, jonka Associate-kumppani ansaitsee myytyään Isagenix-tuotteita omille vähittäismyntiasiakkailleen. Associate-kumppanin tilan ei tarvitse olla aktiivinen, jotta kumppani voi ansaita vähittäismyyntituottoja.

Tiimibonukset (syklit) – Kun aktiivinen, vähintään Consultant-tason jäsen kerää yli 900 pistettä ryhmävolyymiin (GV) ja kun vähintään 300 näistä pisteistä on tullut pienemmän volyymin myyntitiimiltä ja 600 pistettä suuremman volyymin myyntitiimiltä, Associate-kumppani ansaitsee tiimibonuksen. Tiimibonusta kutsutaan myös sykliksi. Associate-kumppani voi ansaita useita syklejä tietyinä päivinä.

Tiimin sijoituspuu – Associate-kumppanin markkinointiorganisaatio (oikeat ja vasemmat tiimit), joihin vasta rekisteröityneet asiakkaat ja Associate-kumppanit sijoitetaan. Lisätietoja on kohdassa Palkkiosuunnitelma.

Viikko – Maanantaista keskiyöstä sunnuntaihin klo 23.59 (ET) saakka.

Tukkuhinta/-hinnoittelu – Hinnat, jotka Isagenix on vahvistanut ja jotka ovat vähemmän kuin tuotteen ohjehittähintaa.