

LifeVantage®

COMPENSATION PLAN GUIDE FOR
INDEPENDENT LIFEVANTAGE CONSULTANTS
EUROPÄISCHE UNION

Tritt am 1. Februar 2024 in Kraft

Evolve



Herzlich Willkommen

bei Life *activated*

**FINDEN SIE EINE NEUE,
LEBENSBEREICHERNDE AUFGABE.
NEUE IDEEN SIND GEFRAGT. TRETEN
SIE IN AKTION.**

Das Leben ist komplex. Chaotisch. Wunderbar. Das Leben rast an einem vorbei. Sie möchten es in vollen Zügen genießen. Aber vielleicht werden Sie durch alltägliche Verpflichtungen, Ängste oder andere Faktoren daran gehindert. Den Ausstieg aus dem Hamsterrad haben Sie sich verdient. Ein gesundes, glückliches Leben nach Ihren eigenen Wünschen haben Sie sich verdient.

Dabei helfen kann Ihnen LifeVantage. Wir entwickeln Produkte, die auf zellulärer Ebene ansetzen, um die körpereigenen Heilungskräfte zu aktivieren. Sie werden vor Gesundheit strotzen. Wer mit dem, was er im Spiegel sieht, zufrieden ist und ein gutes Gefühl dabei hat, der will das auch anderen vermitteln. LifeVantage ermöglicht finanzielle

Unabhängigkeit und unternehmerisches Wachstum in einem Umfang, der das Leben positiv verändern kann.

Ungeahnte Möglichkeiten eröffnen sich mit Evolve. Evolve ist ein Vergütungsmodell, das es Ihnen ermöglicht, in Vollzeit oder Teilzeit zu arbeiten, ganz wie Sie es wünschen.* Ihr Leben als LifeVantage®-Berater ist mit interessanten Herausforderungen und Chancen verbunden. Egal, ob Sie anderen Menschen Produkte vorstellen wollen, die ihr Leben verändern, oder ob Sie als Berater und Führungskraft arbeiten und sich als solcher entwickeln wollen.

*LifeVantage garantiert nicht den finanziellen Erfolg seiner Berater. Ob Sie Erfolg haben, hängt von Ihren Fähigkeiten, Ihrer Stärke, Ihrem Engagement und Ihrer Fähigkeit ab, andere dazu zu bringen, diese Eigenschaften für sich zu übernehmen. Ihr finanzieller Erfolg wird durch nichts in diesem Leitfaden garantiert. LifeVantage garantiert weder Einkommen noch Rang.

Inhaltsverzeichnis

WILLKOMMEN	2
Schlüsselbegriffe	4-5
DER BERATERWEG	6-7
TEILEN	
3-stufige Preisgestaltung	8
Kundenumsatzgewinn	9
Persönlicher Verkaufsbonus	11
FAST-TACK-BONI	
Kunden-Track	12
Berater-Track	12
Rangaufstiegs-Track	13
Enroller-Track	14
Mentorenbonus	15
AUFBAUEN UND WACHSEN	
Provisionen nach Stufe	16-17
FÜHREN	
Leadership Match	18-19
Leadership Pool	20
RECHTLICHE HINWEISE	21

Schlüsselbegriffe

AKTIV
Als aktiver Berater gelten Sie bei uns, wenn Ihr Account den Status Gutes Standing hat und Sie die Verkaufsvorgabe von 150 Abschlüssen im jeweiligen Monat erreicht haben, mit einem persönlichen Verkaufsvolumen von mindestens 40 Abschlüssen.

PROVISIONSFÄHIGE ABSCHLÜSSE (COMMISSIONABLE VOLUME = CV)
Auf Basis der provisionsfähigen Abschlüsse werden die meisten Boni und Abschlüsse berechnet. Wenn Sie einen prozentualen Anteil am Verkaufsvolumen verdienen, erhalten Sie auch einen prozentualen Anteil an den provisionsfähigen Abschlüssen für das entsprechende Produkt. Der numerische Wert der provisionsfähigen Abschlüsse errechnet sich im Allgemeinen durch Multiplikation der Verkaufsabschlüsse mit dem Kurs-Gewinn-Verhältnis (PEG), außer in Fällen, in denen auf provisionsfähige Abschlüsse ein Rabatt gewährt wurde.

KOMPRESSION
Eine Methode, bei der die provisionsberechtigten Verkäufe von inaktiven Beratern auf den nächsten inaktiven Berater übertragen werden.

KUNDENABSCHLÜSSE (CUSTOMER SALES VOLUME = CSV)
Das Verkaufsvolumen, das aus den Bestellungen der Kunden generiert wird.

ABSTEIGENDE LINIE
Alle Berater, die in Ihrer Genealogie gesponsert werden, sind Teil Ihrer absteigenden Linie.

REGISTRIERENDER BERATER (ENROLLER)
Der LifeVantage-Berater, der für die Anwerbung und Registrierung eines neuen Kunden oder Beraters verantwortlich ist. Diese Rolle wird auch als Enrollment Sponsor bezeichnet.

REGISTRIERUNGS-STAMMBAUM
Die durch Anwerbung durch den Berater und nicht durch Vermittlung entstandene zusammenhängende Reihe von Kunden. Der Registrierungsstammbaum enthält keine Vermittlungssponsoren.

FAST-TRACK-ZEITRAUM (ÜBERHOLSPUR)
Ihr Fast-Track-Zeitraum umfasst den Monat, in dem Sie sich registrieren und die darauf folgenden 3 Kalendermonate.

GENERATION
Berater in Ihrem Registrierungsstammbaum, die als Managing Berater 1 vergütet werden, sind Ihre Generationen. Ein Berater, der als Generation 1 bezeichnet wird, ist der erste Berater in einer absteigenden Linie, der als Managing Consultant 1 oder höher bezahlt wird. Generation 2 ist der nächste Berater in der Hierarchie, der als Managing Berater 1 oder darüber bezahlt wird, und so weiter.

GUTES STANDING
Der Status Gutes Standing bedeutet, dass Sie in Übereinstimmung mit dem Beratervertrag handeln, einschließlich der Zahlung etwaiger anwendbarer Erneuerungsgebühren.

GRUPPENABSCHLÜSSE (GROUP SALES VOLUME = GSV)
Die Gruppenabschlüsse sind das gesamte Verkaufsvolumen, das Sie und die Kunden und Consultants in Ihrem gesamten Team generiert haben.

ZWEIG
Ein Zweig beginnt mit allen Beratern der Stufe 1 und umfasst alle Berater neben ihnen. Sie haben so viele Arme wie Sie auch Berater der Stufe 1 haben.

STUFE
Die Position, die ein Berater bezogen auf Ihre Position in Ihrem Placement Stammbaum einnimmt. Alle Berater, die direkt unter Ihnen in Ihrem Placement Stammbaum stehen, sind Ihre Stufe 1 Berater, alle Berater, die direkt unter Ihren Stufe 1 Berater angesiedelt sind, sind Ihre Stufe 2 Berater usw.

REGEL DES HÖCHSTVOLUMENS
Das maximale Volumen an GSV aus einer beliebigen Branche, das sich aus Ihren persönlichen Abschlüssen oder aus den Abschlüssen Ihrer Kunden ergibt und das auf Ihre monatliche Rangqualifikation angerechnet werden kann.

BEZAHLTER RANG
Bei Ihrem bezahlten Rang handelt es sich um den Rang, für den Sie sich jeden Monat qualifiziert haben. Viele Ihrer Boni hängen von Ihrem bezahlten Rang ab. Ihr bezahlter Rang kann gleich oder niedriger als Ihr Pin-Rang sein. Das hängt ganz davon ab, wie viele Qualifikationen Sie jeden Monat sammeln.

PEG-VERHÄLTNIS
Bei der PEG-Ratio handelt es sich um den Umrechnungskurs von LifeVantage für ausländische Währungen. Bevor LifeVantage die PEG-Ratio festlegt, überprüft das Unternehmen regelmäßig die aktuellen Wechselkurse der ausländischen Währungen sowie die von der Hausbank prognostizierten Wechselkurse. So wird sichergestellt, dass der Umrechnungsfaktor, mit dem die Berater bezahlt werden, weder zu hoch noch zu niedrig ausfällt.

PERSÖNLICHE ABSCHLÜSSE (PERSONAL SALES VOLUME = PSV)
Die Abschlüsse, die über den persönlichen Account getätigt werden.

PIN-RANG
Ihr PIN-Rang ist der Rang, der sich aus den Anerkennungen ergibt und der höchste Rang, den Sie als Berater erreichen können. Ihr PIN-Rang wird einmal jährlich auf der Grundlage der Aktivitäten, die erforderlich sind, um diesen Rang zu halten, neu bewertet.

PLACEMENT-SPONSOREN
Sie sind sowohl der Enrollment Sponsor als auch der Placement Sponsor, wenn Sie einen neuen Berater direkt unter sich in Ihrer absteigenden Linie platzieren. Wenn Sie einen neuen Berater unter einen Berater in der Vorfahrenlinie des Vermittlungsstammbaums platzieren, wird dieser Vorfahrenberater der Vermittlungssponsor des neu registrierten Beraters.

PLATZIERUNGS-STAMMBAUM
Wenn Sie der Enroller eines neu registrierten Beraters sind (neuer Enroller), können Sie diesen direkt in Ihre absteigende Linie oder unter einen beliebigen Berater in der absteigenden Linie einordnen. Dies ist Ihr Vermittlungsstammbaum, der auch als absteigende Linie oder Team bezeichnet wird.

QUALIFIZIERENDE ABSCHLÜSSE (QUALIFYING SALES VOLUME = QSV)
Die Abschlüsse, die auf Ihre monatliche Rang-Qualifizierung angerechnet werden.

RANGAUFSTIEG
Haben Sie aufgrund Ihrer Qualifikation Anspruch auf eine Vergütung in einem höheren Rang als Ihrem derzeitigen Pin-Rang, so werden Sie in diesen Rang befördert. Damit jeder sehen kann, welchen neuen Meilenstein Sie erreicht haben, wird der Pin-Rang natürlich entsprechend aktualisiert.

ABSCHLÜSSE (SALES VOLUME = SV)
Der numerische Wert, den LifeVantage jedem provisionspflichtigen Produkt zuordnet, das verkauft und/oder gekauft wurde.

ERFORDERLICHE ABSCHLÜSSE (SALES VOLUME REQUIREMENT = SVR)
Die Summe aller Ihrer Kundenverträge und Ihrer persönlichen Verträge, die notwendig sind, um Ihren monatlichen bezahlten Rang zu erreichen.

AUFSTEIGENDE LINIE
Alle Berater oberhalb Ihrer eigenen Position im Registrierungs- oder Platzierungs-Stammbaum.



Teilen Aufbauen und wachsen Führen

Unzählige und ungeahnte Möglichkeiten eröffnet Ihnen Ihr Weg als selbstständiger LifeVantage Berater. Machen Sie den ersten Schritt und stellen Sie Ihren Kunden die LifeVantage Produkte vor, von denen Sie selbst überzeugt sind, und zeigen Sie den positiven Einfluss auf Wohlbefinden und Gesundheit. Ihr Geschäft wird weiter wachsen und gedeihen. Denn auf Ihrem Weg werden sich Ihnen immer mehr Menschen anschließen, die ihrerseits ein eigenes Unternehmen als Berater gründen.

Im Laufe Ihrer Karriere als Berater werden Sie sich immer mehr auf den Aufbau Ihres eigenen Unternehmens und auf die Führung von Berater in Ihrem Team konzentrieren, die bereit für den nächsten Schritt und den großen Erfolg sind. Jede Stufe, die Sie erklimmen, steigert Ihren Gewinn, entwickelt Ihre Persönlichkeit und eröffnet neue Lebensperspektiven.

UND SO FUNKTIONIERT ES
Sie müssen eine gewisse Menge an Abschlüssen tätigen, um im Status Aktiv zu verbleiben und von Boni und Provisionen profitieren zu können.

Auf Ihrem Weg als Berater und mit den möglichen Aufstiegsmöglichkeiten ändern sich die Anforderungen an die getätigten Abschlüsse, zusammen mit den Boni und Provisionen, für die Sie sich qualifizieren können..

Wenn Sie sich für einen bestimmten Rang qualifiziert haben, erhalten Sie Ihren Pin-Rang auf diesem Niveau. Dieser bleibt so lange erhalten, wie Sie in Ihrer Tätigkeit aktiv sind. Im Gegensatz dazu wird Ihr bezahlter Rang jeden Monat an Ihre Qualifikationen angepasst.

Die Berater-Reise

Wir haben Evolve speziell dafür entwickelt, LifeVantage Beraterinnen und Berater bei der Entwicklung des Selbstvertrauens zu unterstützen, das für ihre Arbeit notwendig ist, bei der Stärkung durch die Gemeinschaft und bei der Optimierung ihrer Führungsqualitäten. Jeder Schritt auf der Karriereleiter ist ein Grund zum Feiern. Und er bringt bessere Verdienstmöglichkeiten mit sich.

TEILEN Es heißt, dass unsere Produkte einfach zu gut sind, um sie nicht mit anderen zu teilen. Wir haben Wellnessprodukte hauptsächlich direkt an Kunden verkauft, als unser Unternehmen noch in den Kinderschuhen steckte. Der Verkauf von Wellnessprodukten direkt an den Kunden war die Basis für schnelles Wachstum und gute Gewinne.

AUFBAUEN UND WACHSEN Als Senior Consultant 1 sollten Sie so viel Zeit wie möglich damit verbringen, neue Mitglieder für Ihr Verkaufsteam zu gewinnen. Für ein nachhaltiges Wachstum ist es wichtig, dass Sie Ihre Zeit gleichermaßen in Verkauf und Sponsoring investieren. Je mehr Mitglieder Ihr Verkaufsteam hat, desto mehr Zeit haben Sie für die Entwicklung Ihres Unternehmens und die Unterstützung Ihrer Berater bei der Erreichung ihrer eigenen Ziele.

FÜHREN Die Bezeichnung "Führungskraft" ist mehr als nur ein Titel, der neben Ihrem Namen steht. Zeigen Sie, wie man mit LifeVantage ein erfolgreiches Unternehmen aufbaut, indem Sie selbst ein Beispiel geben. Zollen Sie Ihren Teammitgliedern Anerkennung und Ermutigung zu Höchstleistungen. Gemeinsam können Sie sich dann an den Früchten Ihres Erfolges erfreuen.

	BERATER	BERATER	BERATER	BERATER	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
ERFORDERLICHE PERSÖNLICHE ABSCHLÜSSE	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	150	150	150	150	150
ERFORDERLICHE ABSCHLÜSSE		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GRUPPENABSCHLÜSSE			500	1,000	2,000	3,500	6,000	10,000	20,000	40,000	80,000	150,000	300,000	600,000	1,000,000
REGEL DER HÖCHSTABSCHLÜSSE				750	1,500	2,500	4,000	6,000	10,000	20,000	40,000	67,500	135,000	270,000	450,000

Preise

JEDES PRODUKT VON LIFEVANTAGE HAT 3 PREISE

01. EINMALIGER VERKAUF

Der beworbene Kundenpreis für alle Produkte, die online oder direkt bei Ihnen gekauft werden.

02. ABONNEMENTPREIS

Der Abonnementpreis gewährt einen Rabatt auf den einmaligen Preis. Produkte, die von Kunden im Abonnement gekauft werden, sind für den Rabatt berechtigt.

03. BERATER

Im Vergleich zu den Einmal- und Abonnementpreisen sind die Beraterpreise niedriger. Die Art der Bestellung spielt keine Rolle. Bei diesem Preis handelt es sich um den niedrigsten verfügbaren Preis.

Teilen

Im Mittelpunkt Ihrer Tätigkeit als Berater steht das Teilen Ihrer Begeisterung für LifeVantage und der Verkauf der Produkte an Ihre Kunden. Zusätzlich zu dem Gewinn, den Sie durch den Verkauf an Ihre Kunden erzielen, haben Sie die Möglichkeit, mit dem persönlichen Verkaufsbonus einen Bonus in Höhe von 20 % auf Ihren monatlichen Umsatz zu erhalten.

Kundenumsatzgewinn

Mit dem Kundenumsatz verdienen Sie bei jeder Bestellung eine Provision. Und so funktioniert's: Wenn Ihre Kundinnen und Kunden LifeVantage Produkte bestellen, können Sie die Differenz zwischen dem Preis, den Ihre Kundinnen und Kunden bezahlen, und dem Beraterpreis für sich verbuchen.

PRAXISBEISPIEL

In diesem Beispiel wird das gleiche Produkt von zwei Kunden bestellt. Der linke Kunde kauft das Produkt zum Einheitspreis von 90 € (ohne MwSt.). Der Beraterpreis für diese Bestellung beträgt 72 € (ohne MwSt.). Sie erzielen also einen Kundengewinn von 18 €. Der Kunde auf der rechten Seite bestellt die gleichen Produkte zu einem Abonnementpreis von 81 € (ohne MwSt.). Der Beraterpreis für diese Bestellung beträgt 72 € (ohne MwSt.). Sie erzielen also einen Kundenumsatzgewinn von 9 €.

DER KUNDENUMSATZGEWINN WIRD TÄGLICH BERECHNET*.

*Hinweis: Die veröffentlichten Preise können inklusive Mehrwertsteuer sein, alle Boni und/oder Provisionen sind jedoch exklusive Mehrwertsteuer.

*Kann Beratern, die in einem in Frage kommenden Markt tätig sind und den Pin-Rang Senior Consultant 1 oder höher erreicht haben, drei Werktage nach Berechnung des Bonus ausgezahlt werden. Berater, die sich nicht für eine tägliche Auszahlung qualifizieren, haben Anspruch auf eine wöchentliche Auszahlung ihres Bonus.

EINMALIGER PREIS	ABO
KAUFPREIS VON 90 €	KAUFPREIS VON 81 €
Abzüglich	Abzüglich
BERATERPREIS VON 72 €	BERATERPREIS VON 72 €
KUNDEN-UMSATZGEWINN VON 18 €	KUNDEN-UMSATZGEWINN VON 9 €

Muss im Status Aktiv sein, um sich zu qualifizieren

An dieser Stelle ist zu bemerken, dass die veröffentlichten Preise möglicherweise die Mehrwertsteuer enthalten, alle Boni und/oder Provisionen aber ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen sind.



3 Vorteile von Kunden-Abonnements

1. Regelmäßige Bestellungen, die sicher sind und verlässlich auf den Konten der Kunden verbucht werden können. Abonnements sind eine bequeme Lösung für die Kundinnen und Kunden. Sie brauchen nicht ständig neu zu bestellen und können die gewünschten Produkte geliefert bekommen.
2. Potenzielle Kunden können auf die attraktiven Vorteile hingewiesen werden. Dazu gehören niedrigere Preise für ihre Lieblingsprodukte und der automatische Zugang zum Treueprogramm LifeVantage® Rewards Circle.
3. Vereinfachtes Kundenbeziehungsmanagement, da Sie Kunden einfach zur LifeVantage-Kommunikation hinzufügen können. Dies ermöglicht Ihnen, unsere Marketing-Templates zu verwenden, um Ihre Kunden über Produkte zu informieren und zu werben.

Kunden können sich jederzeit aus dem Programm austragen.

Teilen

Persönlicher Verkaufsbonus

Ihre persönlichen Verkäufe an Kunden werden mit dem persönlichen Verkaufsbonus belohnt. Sie haben Anspruch auf den persönlichen Verkaufsbonus, wenn Ihre Kundenabschlüsse in einem Monat 500 SV oder mehr betragen. Der Bonus wird prozentual auf die Kundenabschlüsse gezahlt.

Wenn Sie in einem Monat 500 oder mehr Kundenverträge abgeschlossen haben, erhalten Sie einen besonderen Titel, der Ihrem Rang vorangestellt ist. Bei 500 Kundenabschlüssen beginnen die Titel mit Onyx. Bei 1.000 Kundenabschlüssen lautet der Titel Emerald, bei 2.000 Kundenabschlüssen Sapphire und bei 4.000 und mehr Kundenabschlüssen Diamond.

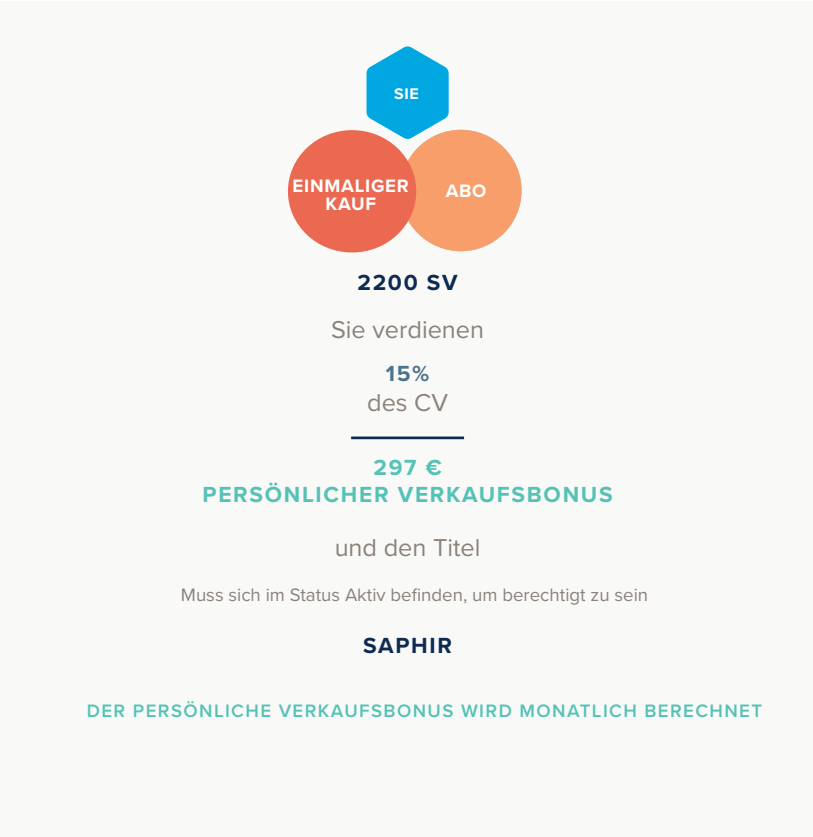
PRAXISBEISPIEL

Wenn Kunden beispielsweise im Monat Produkte mit einem Verkaufsvolumen von 2200 ordern, sind Sie berechtigt für die 15 %-Bonusstufe. Der Bonus wird auf die Kundenabschlüsse gezahlt, und berücksichtigt Werbeaktionen und Rabatte, die von den Kunden in Anspruch genommen wurden.

KUNDENABSCHLÜSSE	BONUSSTUFE	ANERKENNUNGSTITEL
500 – 999.99	5%	ONYX
1,000 – 1,999.99	10%	EMERALD
2,000 – 3,999.99	15%	SAPPHIRE
4,000+	20%	DIAMOND

Hier ein Beispiel, nur zur Veranschaulichung: Wenn das theoretische PEG-Verhältnis für die EU bei Bonusberechnung 0,90 beträgt, wird der Bonus in der regionalen Währung wie folgt berechnet:

- Abschlüsse multipliziert mit dem theoretischen PEG-Verhältnis für die EU, um das CV zu errechnen. Das CV wird dann mit dem anwendbaren Bonus-Prozentsatz multipliziert.
- 2200 SV X 0,90 (theoretische PEG-Ratio für die EU) x 15 % = 297 €.



Berater

01 Customer Track

Für je 3 qualifizierte Kunden, die Sie während Ihrer Fast Track Periode werben, verdienen Sie 45 €. Ein Kunde qualifiziert sich, wenn er in dem Kalendermonat, in dem er Kunde wird, Produkte im Wert von mindestens 100 SV kauft. Um sich für diesen Bonus zu qualifizieren, müssen Sie in jedem Monat, in dem Ihr Kunde den ersten Kauf tätigt, den Status Aktiv haben. Berechnung auf der Grundlage von 50 USD x 0,90 (theoretisches PEG-Verhältnis für die EU) = 45 €



Für jeweils 3 Kunden, die im Monat ihres Erstkaufs für 100 SV bestellen.

DER CUSTOMER TRACK WIRD WÖCHENTLICH BERECHNET



02 Consultant-Track

Für jede 3 Kunden, die Sie während Ihrer Fast Track Periode registrieren, verdienen Sie 45 €. Um sich für diesen Bonus zu qualifizieren, müssen Sie und alle Ihre Berater im Registrierungsmonat aktiv sein, und zwar in allen Monaten, in denen sich Ihre Berater registrieren. Berechnung auf der Grundlage von 50 USD x 0,90 (theoretisches PEG-Verhältnis für die EU) = 45 €



Für jeweils 3 Berater, die in ihrem Monat der Registrierung im Status Aktiv waren.

DER CONSULTANT-TRACK WIRD WÖCHENTLICH BERECHNET

ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR DEN FAST TRACK!Z

Mit diesem Bonus können Sie von Anfang an ein Bombengeschäft machen. Ihre Fast Track Periode beginnt an dem Tag, an dem Sie sich als Berater registrieren. Sie dauert 3 Kalendermonate.

03 Rank Advancement Track

Wenn Sie den Rang Senior-Berater 1 zum ersten Mal während Ihres Fast-Track-Zeitraums erreichen, erhalten Sie einen Bonus über 90 € für den Rangaufstieg. Berechnung basiert auf 100 USD x 0,90 (theoretisches PEG-Verhältnis für die EU) = 90 €



04 Accelerator Track

Wenn Sie Fast-Track-Boni bevor Ende Ihres ersten vollen Kalendermonats als Berater verdienen, erhalten Sie einen Bonus von 45 €. Berechnung basiert auf 50 USD x 0,90 (theoretisches PEG-Verhältnis für die EU) = 45 €



Enroller

01 Rank Advancement Track

Wenn Sie als Senior Consultant 1 oder höher bezahlt werden, haben Sie die Möglichkeit, immer dann einen einmaligen Enroller-Bonus von 45 € zu erhalten, wenn Ihr neu registrierter Berater einen Aufstiegsbonus verdient. Berechnung basiert auf 50 USD x 0,90 (theoretisches PEG-Verhältnis für die EU) = 45 €



ENROLLER VERDIENT 45 €

Enroller in der aufsteigenden Linie verdient sich den Aufstiegsbonus

DER AUFSTIEGS-TRACK WIRD
MONATLICH BERECHNET

02 Accelerator Track

Wenn Sie sich in dem Monat, in dem ein von Ihnen registrierter Berater einen Accelerator Track Bonus erhält, im Status Aktiv befinden, verdienen Sie als Enroller dieser Person einen Bonus in Höhe von 22,50 €. Die Berechnung erfolgt auf der Grundlage von 25 USD x 0,90 (theoretisches PEG-Verhältnis für die EU) = 22,50 €



ENROLLER VERDIENT 22,50 €

Enroller in der aufsteigenden Linie verdient sich den Accelerator Track Bonus

DER ACCELERATOR TRACK WIRD
MONATLICH BERECHNET

Verdienen Sie Geld, indem Sie anderen dabei helfen, auf dem Fast Track voran zu kommen.

Entscheidend für den Erfolg eines neuen Beraters sind die ersten Monate seiner Tätigkeit. Als Enroller arbeiten Sie während der ersten Fast Track-Periode eng mit den neuen Beratern zusammen, um ihnen den bestmöglichen Start zu ermöglichen. Auch Sie werden davon profitieren und haben die Möglichkeit, Boni zu verdienen.

Mentoren-Bonus

Sie müssen sich in dem Monat, in dem sich Ihr neuer Berater qualifiziert, im Status Aktiv befinden. Verdienen Sie 15 % auf die Kundenabschlüsse mit den Kunden während des Fast Track-Zeitraums.



Ihr neu registrierter Berater



VERKAUFT 500 SV

Sie verdienen

15% DES CV

**67,50 €
MENTORENBONUS**

DER MENTORENBONUS WIRD
MONATLICH BERECHNET

PRAXISBEISPIEL

In diesem Beispiel kommt Ihr neu registrierter Berater auf ein Verkaufsvolumen von 500 Einheiten im Fast-Track-Zeitraum und Sie verdienen einen Bonus von 15 %. Hier ein Beispiel, nur zur Veranschaulichung: Wenn das theoretische PEG-Verhältnis für die EU bei Bonusberechnung 0,90 beträgt, wird der Bonus in der regionalen Währung wie folgt berechnet:

- SV multipliziert mit dem theoretischen EU-PEG-Verhältnis, um das CV zu berechnen. Das CV wird dann mit dem anwendbaren Bonus-Prozentsatz multipliziert.
- 500 SV x 0,90 (theoretisches EU PEG-Verhältnis) x 15 % = 67,50 €

Muss sich im Status Aktiv befinden, um berechtigt zu sein

Aufbauen und Wachsen

Provisionen nach Stufe

Durch den Aufbau Ihres Teams und die Unterstützung der von Ihnen gesponserten Personen beim Aufbau ihrer eigenen Teams verdienen Sie Provisionen. Als Berater mit dem Status "Aktiv" haben Sie Anspruch auf einen Prozentsatz der Provisionen aus den Verkäufen Ihres Teams an die Kunden. Der Prozentsatz, den Sie erhalten, richtet sich nach dem Rang, in dem Sie bezahlt werden, und nach den Stufen, für die Sie provisionsberechtigt sind.

SO FUNKTIONIEREN DIE STUFEN

Alle Berater direkt unter Ihnen in Ihrem Vermittlungsstammbaum bilden die Stufe 1. Berater erhalten die Kundenumsatz-Provision und den persönlichen Abschlussbonus auf Einkäufe ihrer persönlich registrierten Kunden. Die Enroller sind nicht berechtigt, sich die Stufenprovisionen für die von ihnen persönlich registrierten Kunden auszahlen zu lassen. DIE STAFFELPROVISIONEN WERDEN MONATLICH ABGERECHNET

	BERATER	BERATER 1	BERATER 2	BERATER 3	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
PRP	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GSV			500	1.000	2.000	3.500	6.000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
MVR				750	1.500	2.500	4.000	6.000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000
STUFE 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
STUFE 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
STUFE 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
STUFE 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
STUFE 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
STUFE 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
STUFE 7									3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
STUFE 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
STUFE 9										3%	3%	3%	3%	3%	3%

Aktive Kompression

Ein Prozess, bei dem die Abschlüsse der Kunden für die Staffelp Provision die inaktiven Berater überspringen und an den nächsten aktiven Berater weitergereicht werden.

PRAKTISCHES BEISPIEL

Wie sich das Volumen in einem Zweig eines Teams fortpflanzen kann, zeigen wir Ihnen in diesem Beispiel. Sie sind Senior Consultant 3 auf Level 5 und befinden sich damit über dem Berater, der die meisten Abschlüsse getätigt hat. Am unteren Ende des Diagramms sehen Sie, wie sich der Lebenslauf fortpflanzt. Sie sehen auch, was in den Positionen über und unter Ihnen passiert.

HÖHERE POSITION

- Qualifiziert (bezahlt)
- Nicht qualifiziert (nicht bezahlt)
- Inaktiv (überspringen)



Führen

Leadership Match

Sie können ein Leadership Match für qualifizierte Generationen erhalten, wenn Sie im laufenden Monat als Managing Consultant 2 oder höher bezahlt werden.

Das Leadership Match wird auf die Provisionen für die qualifizierte Generation gezahlt.

SO FUNKTIONIEREN GENERATIONEN

Ihre Generation 1 ist der erste Berater in einem beliebigen Zweig Ihres Teams mit einem bezahlten Rang als Managing Consultant 1 oder höher. Ein Generation 2 ist der nächste Berater in diesem Zweig mit einem bezahlten Rang von Managing Consultant 1 oder höher, usw. **DAS LEADERSHIP MATCH WIRD MONATLICH BERECHNET**

Hier ein Beispiel, nur zur Veranschaulichung: Wenn das theoretische PEG-Verhältnis für die EU bei Bonusberechnung 0,90 beträgt, wird die Obergrenze pro Match in der regionalen Währung wie folgt berechnet:

- Der Betrag für die Obergrenze pro Match in USD wird mit dem theoretischen EU-PEG-Verhältnis multipliziert.
- Die Obergrenze pro Match für einen Managing Consultant 2 beträgt beispielsweise 1000 USD x 0,90 (theoretisches EU-PEG-Verhältnis) = 900 €.

DAS MONATLICHE LEADERSHIP MATCH KANN BIS ZU 9 % AUF DAS GESAMT-CV BETRAGEN.

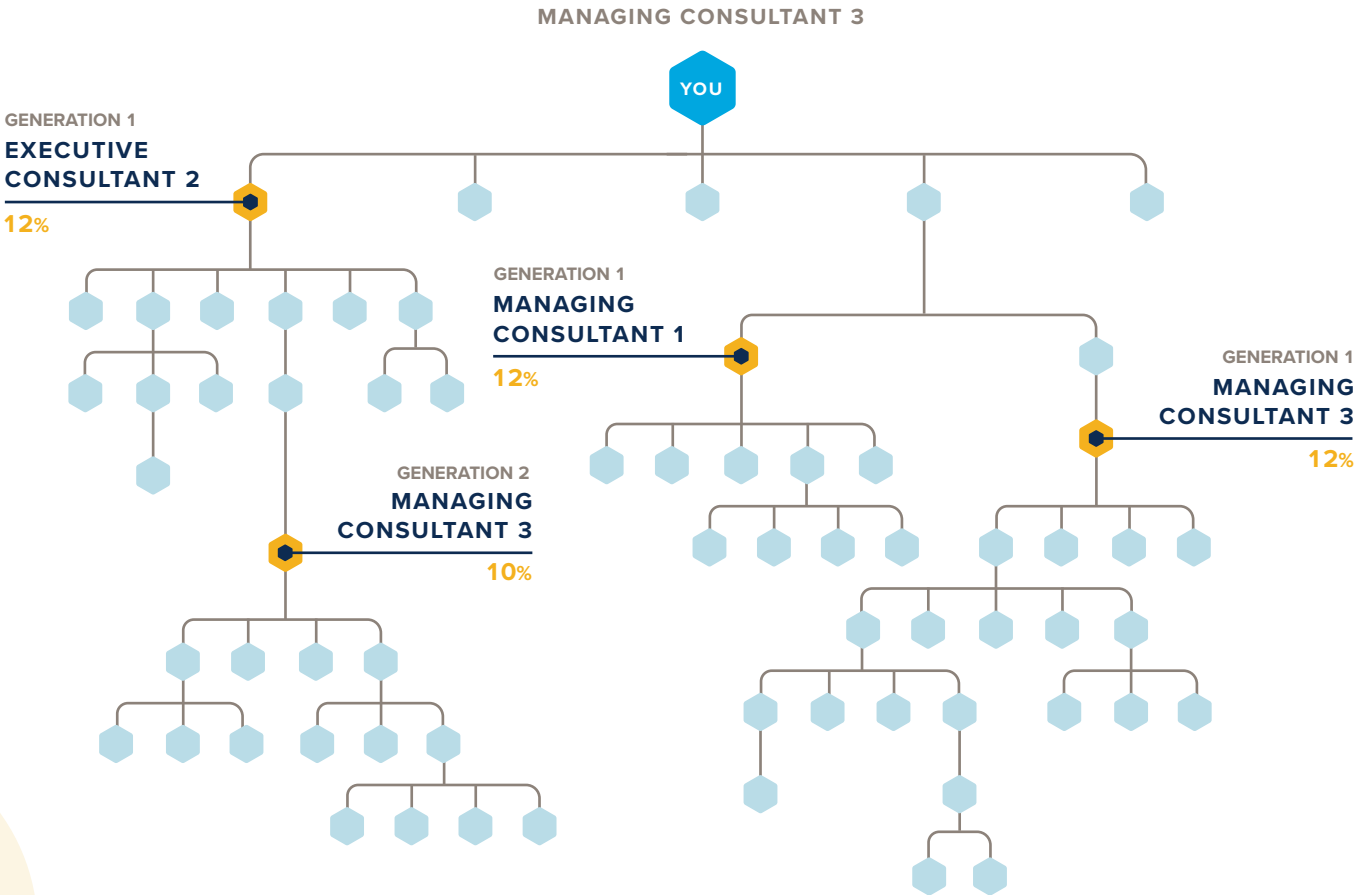
Wenn Sie das Leadership Level erreicht haben, können Sie stolz auf sich sein. Dass Sie das Zeug zum Erfolg haben und andere führen und motivieren können, haben Sie eindrucksvoll bewiesen. Fördern Sie Ihre zukünftigen Führungskräfte kontinuierlich. Unterstützen Sie sie beim Aufbau ihres Unternehmens. Um ein starkes und erfolgreiches Team aufzubauen, winken Ihnen großzügige Boni.

	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
GENERATION 1	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
GENERATION 2		10%	12%	15%	20%	20%	20%
GENERATION 3			10%	12%	15%	20%	20%
GENERATION 4				10%	12%	15%	20%
GENERATION 5					10%	12%	15%
GENERATION 6						10%	12%
GENERATION 7							12%
OBERGRENZE PRO MATCH	\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$15,000

PRAXISBEISPIEL

In diesem Beispiel sind Sie ein Managing Consultant 3 und verdienen ein 12 % Leadership Match auf Ihre Berater der Generation 1 und ein 10 % Match auf Ihre Berater der Generation 2.

Welche Generationen sich qualifizieren, hängt von den bezahlten Rängen ab. In einer Branche kann es mehr als einen Berater der Generation 1 geben. Der Leadership Match wird zusätzlich zu anderen Boni und Provisionen ausbezahlt, die Sie bereits verdient haben.



Führen

Leadership Pool

Wenn Sie als Executive Consultant 1 oder höher bezahlt werden, stehen Ihnen Anteile an unserem monatlichen Leadership Pool zu. Dieser Pool besteht aus 4 % des monatlichen Gesamt-CV. Die Anteile werden Ihnen auf Grundlage Ihres Rangs zugestanden.

Der Gesamtbetrag für den Pool wird gleichmäßig durch die Anzahl der monatlichen von den Consultants verdienten Anteile geteilt.

EXECUTIVE CONSULTANT 1	1 ANTEIL
EXECUTIVE CONSULTANT 2	3 ANTEILE
EXECUTIVE CONSULTANT 3	5 ANTEILE
EXECUTIVE CONSULTANT 4	10 ANTEILE
PRESIDENTIAL CONSULTANT	20 ANTEILE

DER LEADERSHIP POOL WIRD MONATLICH NEU BERECHNET



Anmerkungen

- LifeVantage Netherlands B.V. ist ein Direktvertriebs- bzw. Networkmarketing-Unternehmen mit einem mehrstufigen Vergütungsplan. Dieser bietet Vertragsnehmern die Möglichkeit und Flexibilität, durch den Verkauf von Produkten ein zusätzliches Einkommen zu erzielen.
- Der Vergütungsplan von LifeVantage konzentriert sich auf die Zahlung von Boni und Provisionen an die LifeVantage-Berater. Die Höhe der Zahlungen hängt von den Produktverkäufen durch die Berater und von den Produktverkäufen ab, die von den LifeVantage Beratern im Rahmen ihrer eigenen Marketingaktivitäten an die Endkunden getätigt werden.
- Die Produkte von LifeVantage sind nicht im Einzelhandel erhältlich. Nur lizenzierte Berater mit einem guten Ruf sind berechtigt, die Produkte von LifeVantage zu verkaufen, entweder direkt aus ihrem eigenen Bestand oder indirekt über den Warenkorb des Unternehmens auf www.lifevantage.com.
- Der Beratervertrag der Berater wird durch den Vergütungsplan von LifeVantage, den Antrag und den Vertrag mit dem Berater, die Richtlinien und Prozesse von LifeVantage, das Virtual Office Agreement (Back Office Agreement) und die Datenschutzbestimmungen sowie die Vereinbarung zur Nutzung der LifeVantage-Website geregelt. Das Vertragsverhältnis und die Pflichten der LifeVantage-Berater gegenüber LifeVantage werden durch den Beratervertrag geregelt.
- LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Einkäufe für den Eigenbedarf zu tätigen oder Kunden oder andere LifeVantage-Berater dazu zu ermutigen, mehr Lagerbestände zu kaufen, als sie selbst verbrauchen können oder in der Lage sind, monatlich an ihre persönlichen Kunden zu verkaufen. Darüber hinaus verpflichten sich LifeVantage-Berater persönlich, in keinem Monat neue Bestellungen aufzugeben, wenn nicht mindestens 70% der Bestellungen des Vormonats verkauft wurden oder von den Berater selbst/ihrer Familie verbraucht wurden..
- Bei dem Einkommen der Berater handelt es sich um ein potenzielles Bruttoeinkommen ohne Abzug von Geschäftskosten und nicht notwendigerweise um das tatsächliche Einkommen, das ein Berater im Rahmen des Vergütungsplans von LifeVantage erzielen kann oder erzielen wird. Das Einkommen, das ein Berater im Rahmen des Vergütungsplans von LifeVantage erzielt, hängt von seinem Fleiß, seinem persönlichen Einsatz und den jeweiligen Marktbedingungen ab. LifeVantage garantiert nicht, Einkommen zu erzielen oder zu verdienen..
- Ab dem 1. Februar 2024 werden keine neuen Geschäftszentren mehr zugelassen. Alle bestehenden, aktiven oder inaktiven Geschäftszentren werden geschlossen. Alle in einem Geschäftszentren platzierten und/oder registrierten Konten werden dem Hauptkonto zugeordnet.
- Ab dem 1. Februar 2024 ist es einer verbundenen Familie nicht mehr gestattet, mehr als ein LifeVantage-Berater-Geschäft zu eröffnen oder Interesse daran zu bekunden.
- Wenn im Falle von Leadership Matches die Zahlung des monatlichen Leadership Match nach Anwendung des Match-Limits 9 % des monatlichen Gesamt-CV überschreitet, werden alle Leadership Matches um einen einheitlichen Prozentsatz reduziert, um sicherzustellen, dass das monatliche Leadership Match 9 % des Gesamt-CV nicht überschreitet.

Notes

