

LifeVantage®

ENTSCHÄDIGUNGSPLAN FÜR
UNABHÄNGIGE LIFEVANTAGE-BERATER
EUROPÄISCHE UNION

Mit Wirkung zum 1. November 2024

Evolve



Willkommen

bei life

activated

ES IST ZEIT, MIT SINN ZU LEBEN. ES IST AN DER ZEIT, AUSSERGEWÖHNLICHES ZU INSPIRIEREN. ES IST ZEIT, AKTIV ZU LEBEN.

Leben. Es ist kompliziert. Unordentlich. Wunderschön. Die Zeit vergeht schnell und man möchte das Leben in vollen Zügen genießen. Aber alltägliche Verpflichtungen, Ängste oder Einschränkungen können Sie zurückhalten. Sie haben es verdient, auszubrechen. Sie haben es verdient, Ihr bestes Selbst zu sein und ein gesundes, glückliches Leben nach Ihren Vorstellungen zu führen.

LifeVantage ist hier, um zu helfen. Unsere Produkte sind gezielt darauf ausgelegt, die Fähigkeit Ihres Körpers zu aktivieren, eine lebendige Gesundheit zu schaffen, beginnend auf zellulärer Ebene. Und wenn Sie sich gut

fühlen und gut aussehen, möchten Sie auch anderen dabei helfen. LifeVantage ermöglicht finanzielle Sicherheit durch die Möglichkeit, ein Unternehmen aufzubauen, das das Leben von Menschen zum Besseren verändern kann.

Hier schafft Evolve Möglichkeiten. Evolve ist ein Vergütungsplan, der Ihnen die Möglichkeit bietet, in Teilzeit oder Vollzeit zu arbeiten.* Ob Sie einfach nur lebensverändernde Produkte teilen oder als professioneller Mentor und Führungskraft arbeiten und wachsen möchten – als unabhängiger LifeVantage®-Berater werden Sie positiv herausgefordert und belohnt.

***LifeVantage verspricht keinem Berater finanziellen Erfolg. Ihr Erfolg hängt von Ihren Fähigkeiten, Ihrer Stärke, Ihrem Engagement und Ihrer Fähigkeit ab, andere dazu zu bringen, diese Eigenschaften nachzuahmen. Nichts in diesem Leitfaden stellt eine Zusicherung dar, dass Sie finanziell erfolgreich sein werden. LifeVantage garantiert kein Einkommen und keinen Erfolg im Rang.**

Inhaltsverzeichnis

WILLKOMMEN	2
SCHLÜSSELBEGRIFFE	4-5
DER WEG ZUM BERATER	6-7
TEILEN	
Produktpreise	8
Kundenverkaufsgewinn	9
Persönliche Verkaufsprämie	11
Teilungsbonus	12
STARTPRÄMIEN	
Bonusverdopplung durch Teilen	14
SC1-Rangaufstiegsbonus	15
Aufbauen & Wachsen	
Level-Provisionen	16-17
FÜHREN	
Führungs-Match	18-19
Führungs-Pool	20
BEKANNTMACHUNGEN	21

Schlüsselbegriffe

AKTIV

Sie gelten als aktiver Berater, wenn Ihr Konto in gutem Zustand ist und Sie die Anforderung von 150 Verkäufen in diesem Monat erfüllt haben, mit mindestens 40 persönlichen Verkäufen.

VERGÜTUNGSFÄHIGES VOLUMEN (CV)

Das provisionspflichtige Volumen ist die Bemessungsgrundlage, auf der die meisten Boni und Provisionen gezahlt werden. Wenn Sie einen Prozentsatz des Volumens verdienen, verdienen Sie einen Prozentsatz des CV eines Produkts. Der numerische Wert für den Verkaufswert wird in der Regel durch Multiplikation des Verkaufsvolumens mit dem PEG-Satz ermittelt, außer in Fällen, in denen der Verkaufswert aus irgendeinem Grund abgezinst wurde.

KOMPRESSION

Ein Prozess, bei dem inaktive Berater in der Provisionsstufe übersprungen und an den nächsten aktiven Berater weitergegeben werden.

VERKAUFSVOLUMEN (CSV)

Das Verkaufsvolumen, das aus den Bestellungen Ihrer persönlich registrierten Kunden stammt.

ABSTEIGENDE LINIE

Alle Berater, die in Ihre Genealogie aufgenommen wurden, gelten als Teil Ihrer absteigenden Linie.

ANWERBER

Der LifeVantage-Berater, der einen neuen Kunden oder Berater anwirbt. Auch bekannt als Einschreibungs-Sponsor.

EINSCHREIBEBAUM

Die Reihe der Berater, die nacheinander durch die Berateranmeldung und nicht durch die Platzierung verbunden sind. Der Einschreibebaum enthält keine Platzierungspaten.

GENERATION

Berater in Ihrem Einschreibungsbaum mit dem bezahlten Rang eines Managing Consultant 1 oder höher sind Ihre Generationen. Ein Generation 1 ist der erste Berater in einer Downline mit einem bezahlten Rang von 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, und so weiter.

EINWANDFREIER STATUS

Einwandfreier Status bedeutet, dass Sie die Bestimmungen des Beratervertrags einhalten, einschließlich der Zahlung aller anfallenden Verlängerungsgebühren.

GRUPPENUMSATZ (GSV)

Das Gruppenverkaufsvolumen ist die Summe der Verkäufe von Ihnen und allen Kunden und Beratern in Ihrem gesamten Team.

EINFÜHRUNGSZEITRAUM

Ihre Startphase umfasst den Monat, in dem Sie sich anmelden, sowie die folgenden drei vollen Kalendermonate.

LEG

Ein Leg beginnt mit einem Berater der Stufe 1 und umfasst alle Berater unter ihm. Sie haben so viele Legs wie Sie Berater der Stufe 1 haben.

STUFE

Die Position, die ein Berater in Ihrer Downline in Bezug auf Sie einnimmt. Alle Berater, die in Ihrem Platzierungsbaum direkt unter Ihnen stehen, sind Ihre Stufe 1. Berater, die direkt unter Ihren Beratern der Stufe 1 stehen, sind Ihre Berater der Stufe 2 usw.

MAXIMALVOLUMENREGELUNG (MVR)

Der maximale GSV-Betrag, der von einem einzelnen Bein oder von Ihrem eigenen persönlichen Verkaufsvolumen und Kundenverkaufsvolumen auf Ihre monatliche Rangqualifikation angerechnet werden kann.

BEZAHLTER RANG

Ihr bezahlter Rang ist der Rang, für den Sie sich jeden Monat qualifizieren. Ihr bezahlter Rang bestimmt viele Ihrer Boni. Ihr bezahlter Rang kann je nach Ihren monatlichen Qualifikationen gleich hoch oder niedriger als Ihr Anerkennungsrang sein.

PEG RATE

Der von LifeVantage zur Berechnung der Zahlungen an Berater verwendete Umrechnungsfaktor für Fremdwährungen. Durch die Verwendung einer PEG-Rate kann LifeVantage die Zahlungen an Berater normalisieren. Der PEG-Rate wird regelmäßig überprüft und auf der Grundlage aktueller und prognostizierter Wechselkurse festgelegt.

PERSÖNLICHES VERKAUFSVOLUMEN (PSV)

Das Verkaufsvolumen, das von Ihrem persönlichen Konto stammt.

PLATZIERUNGSSPONSOR

Wenn Sie einen neuen Berater direkt unter sich in Ihrer Downline platzieren, sind Sie der Einschreibungs- und Platzierungssponsor. Wenn Sie jedoch einen neuen Berater unter einem Berater in der Downline im Platzierungsbaum platzieren, wird dieser Berater in der Downline zum Platzierungssponsor Ihres neuen Mitglieds.

PLATZIERUNGSBAUM

Wenn Sie ein neuer Berateranwerber sind, können Sie diese direkt unter sich in Ihrer Downline oder unter der Position eines anderen Downline-Beraters einordnen. Dies wird als Ihr Platzierungsbaum bezeichnet, auch als Ihre Downline oder Ihr Team.

QUALIFIZIERENDES VERKAUFSVOLUMEN (QSV)

Die Verkäufe, die für Ihre monatliche Rangqualifikation zählen.

RANGVERBESSERUNG

Wenn Sie die Voraussetzungen für eine Vergütung in einem höheren Rang als Ihrem aktuellen Anerkennungsrang erfüllen, „steigen“ Sie in diesen höheren Rang auf und Ihr Anerkennungsrang wird aktualisiert, um diesen neuen Meilenstein widerzuspiegeln.

ANERKENNUNGSRANG

Ihr Anerkennungsrang ist der höchste Rang, den Sie auf dem Beraterpfad erreicht haben. Ihr Anerkennungsrang wird einmal pro Jahr auf der Grundlage der Anforderungen für die Aufrechterhaltung dieses Rangs neu eingestuft.

VERKAUFSVOLUMEN (SV)

Der numerische Wert, den LifeVantage jedem verkauften und/oder gekauften provisionspflichtigen Produkt zuweist.

ANFORDERUNG AN DAS VERKAUFSVOLUMEN (SVR)

Die Summe aus dem Verkaufsvolumen Ihrer Kunden und Ihrem persönlichen Verkaufsvolumen, um Ihre monatliche Anforderung für den bezahlten Rang zu erfüllen.

UPLINE

Alle Berater, die in Ihrem Anmelde- und/oder Platzierungsbaum über Ihnen stehen.

Evolve.

Teilen. Aufbauen & Wachsen. Führen.

Ihr Weg als unabhängiger LifeVantage-Berater kann zu einer Welt voller Möglichkeiten führen. Beginnen Sie damit, Ihren Kunden die LifeVantage-Produkte zu empfehlen, die Sie selbst lieben, um sie dabei zu unterstützen, ihr Wohlbefinden zu steigern und ihre Gesundheit zu verbessern. Je mehr Sie teilen, desto mehr werden Sie wachsen, wenn Sie andere finden, die sich Ihnen auf dem Weg zu einem eigenen Unternehmen anschließen möchten.

Während Sie auf dem Beraterpfad voranschreiten, wird sich Ihre Aufmerksamkeit auf den Aufbau und die Führung von Beratern in Ihrem Team verlagern, die bereit sind, die nächste Stufe des Erfolgs zu erklimmen. In jeder Phase werden Sie Ihre Einnahmen, sich selbst und Ihr Leben Evolve.

SO FUNKTIONIERT ES

Sie müssen bestimmte Volumenansforderungen erfüllen, um aktiv zu bleiben und Boni und Provisionen zu verdienen.

Diese Anforderungen ändern sich ebenso wie die Boni und Provisionen, für die Sie sich qualifizieren können, wenn Sie auf Ihrem Weg vorankommen und Rangaufstiege erzielen.

Sobald Sie die Voraussetzungen für einen bestimmten Rang erfüllen, erhalten Sie Ihren „Anerkennungsrang“ auf dieser Ebene, solange Sie aktiv bleiben.

Ihr „Bezahlter Rang“ wird jedoch je nach Ihren Qualifikationen von Monat zu Monat schwanken.

Evolve ist einzigartig darauf ausgelegt, LifeVantage-Beratern dabei zu helfen, Selbstvertrauen, Gemeinschaft und Führungs zu entwickeln. Jeder Rangaufstieg bietet die Möglichkeit, mit höheren Verdienstmöglichkeiten zu feiern.

Der Weg zum Berater

TEILEN Die Leute sagen, unsere Produkte sind zu gut, um sie nicht zu teilen! In der Anfangsphase Ihres Unternehmens sollten Sie sich zunächst darauf konzentrieren, unsere Wellness-Produkte an Kunden zu verkaufen. Diese Verkäufe sind der schnellste Weg, um Ihr Geschäft aufzubauen und schnell Gewinne zu erzielen.

AUFBAUEN & WACHSEN Wenn Sie Senior Consultant 1 sind, sollten Sie mehr Zeit damit verbringen, neue Mitarbeiter für Ihr Verkaufsteam zu finden. Verteilen Sie Ihre Bemühungen gleichmäßig auf Verkauf und Sponsoring, was für Ihr kontinuierliches Wachstum von entscheidender Bedeutung ist. Je größer Ihr Verkaufsteam wird, desto mehr Zeit werden Sie damit verbringen, Ihr Geschäft aufzubauen und Ihren Beratern dabei zu helfen, ihre eigenen Ziele zu erreichen.

FÜHREN Die Bezeichnung "Führungskraft" ist mehr als der Rang neben Ihrem Namen. Zeigen Sie durch Ihr Vorbild, wie man ein erfolgreiches LifeVantage-Geschäft aufbaut. Erkennen Sie die Leistungen Ihrer Teammitglieder an, ermutigen Sie sie und motivieren Sie sie. Dann können Sie sich gemeinsam über den Erfolg freuen!

	C CONSULTANT	C1 CONSULTANT 1	C2 CONSULTANT 2	C3 CONSULTANT 3	SC1 SENIOR CONSULTANT 1	SC2 SENIOR CONSULTANT 2	SC3 SENIOR CONSULTANT 3	MC1 MANAGING CONSULTANT 1	MC2 MANAGING CONSULTANT 2	MC3 MANAGING CONSULTANT 3	EC1 EXECUTIVE CONSULTANT 1	EC2 EXECUTIVE CONSULTANT 2	EC3 EXECUTIVE CONSULTANT 3	EC4 EXECUTIVE CONSULTANT 4	PC1 PRESIDENTIAL CONSULTANT
PERSÖNLICHE KAUFANFORDERUNG:		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
ANFORDERUNG AN DAS VERKAUFSVOLUMEN		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
VERKAUFSVOLUMEN DER GRUPPE:			500	1000	2000	3500	6000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
MAXIMALVOLUMEN-REGEL				750	1500	2500	4000	6000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000

Produktpreise

**JEDES LIFEVANTAGE-PRODUKT
HAT 3 PREISE.**

01. EINMALIGER VERKAUF

Der beworbene Kundenpreis für alle Produkte, unabhängig davon, ob sie online oder direkt bei Ihnen gekauft werden.

02. ABONNEMENT

Der Abonnementpreis ist ein Rabatt auf den Einzelverkaufspreis. Produkte, die von Kunden im Abonnement gekauft werden, sind rabattberechtigt.

03. BERATER

Der Preis für Berater ist niedriger als der einmalige Verkaufspreis und der Abonnementpreis, unabhängig von der Bestellart, und stellt den niedrigsten verfügbaren Preis dar.



Teilen.

Als Berater ist es Ihre Aufgabe, Ihre Begeisterung für LifeVantage zu teilen und Produkte an Kunden zu verkaufen. Zusätzlich zum Kundenverkaufsgewinn können Sie mit dem persönlichen Verkaufsbonus an den monatlichen Gesamtverkäufen verdienen.

Kundenverkaufsgewinn

Mit dem Kundenverkaufsgewinn können Sie Provisionen für jede Bestellung verdienen. Und so funktioniert es: Wenn Ihre Kunden LifeVantage-Produkte bestellen, verdienen Sie die Differenz zwischen dem Preis, den Ihr Kunde bezahlt hat, und dem Preis für Berater.

IN DER PRAXIS

In diesen Beispielen bestellen zwei Kunden die gleichen Produkte. Der Kunde auf der linken Seite kauft die Produkte zum vollen Einzelhandelspreis ohne MwSt. von 90 €. Der Preis für Berater ohne MwSt. für diese Bestellung beträgt 72 €. Sie erzielen also einen Kundenverkaufsgewinn von 18 €. Der Kunde auf der rechten Seite bestellt dieselben Produkte im Rahmen eines Abonnementauftrags zum Abonnementpreis ohne MwSt. von 81 €. Der Preis für Berater ohne MwSt. für diese Bestellung beträgt 72 €. Sie erzielen also einen Kundenverkaufsgewinn von 9 €.

DER KUNDENVERKAUFGEWINN WIRD TÄGLICH BERECHNET*.

*Kann 3 Werktage nach dem Bonusberechnungsdatum an qualifizierte Berater ausgezahlt werden, die sich in einem berechtigten Markt befinden und den Anerkennungsrang eines Senior Consultant 1 oder höher erreicht haben. Berater, die nicht für eine tägliche Auszahlung qualifiziert sind, erhalten ihre Bonuszahlungen wöchentlich.



Muss aktiv sein, um sich zu qualifizieren

Es ist wichtig zu beachten, dass die veröffentlichten Preise zwar die Mehrwertsteuer (MwSt.) enthalten können, alle Boni und/oder Provisionen jedoch nur auf Werte ohne MwSt. gezahlt werden.



Anmeldung. Sparen. Prämien erhalten.

Für alle Kunden gibt es Prämien für Abonnementbestellungen! Erfahren Sie mehr über das LifeVantage Rewards Circle-Treueprogramm auf [LifeVantage.com](https://www.lifevantage.com)

Kunden können ihr Abonnement jederzeit kündigen, um sich vom Programm abzumelden.

Teilen.

Persönliche Verkaufsprämie

Wenn Ihr Kundenverkaufsvolumen (CSV) in einem einzigen Monat 500 SV oder mehr beträgt, haben Sie Anspruch auf eine zusätzliche persönliche Verkaufsprämie. Wenn Ihr Kundenverkaufsvolumen (CSV) in einem einzigen Monat 500 SV oder mehr beträgt, haben Sie Anspruch auf eine zusätzliche persönliche Verkaufsprämie. Der Bonus wird auf einen Prozentsatz des Lebenslaufs gezahlt.

Wenn Ihre CSV in einem einzigen Monat 500 erreicht, erhalten Sie einen besonderen Titel vor Ihrem Rang, beginnend mit Onyx bei 500 SV, dann Emerald bei 1000 SV, Sapphire bei 2000 SV und Diamond bei 4000 SV und höher.

IN DER PRAXIS

Wenn Ihre Kunden beispielsweise im Monat Produkte im Wert von 2200 SV bestellen, haben Sie Anspruch auf die 15%-Bonusstufe. Dieser Bonus wird auf den Kundenwert angerechnet, wobei Sonderangebote oder Rabatte berücksichtigt werden, die Kunden möglicherweise eingelöst haben. Nur zur Veranschaulichung: Wenn die theoretische PEG-Rate für die EU zum Zeitpunkt der Berechnung dieses Bonus bei 0,90 läge, würde der Bonusbetrag in lokaler Währung wie folgt berechnet werden:

- SV wird mit der theoretischen EUPEG-Rate multipliziert, um den CV zu erhalten. Der CV wird dann mit dem anwendbaren Bonusprozentsatz multipliziert.
- $2200 \text{ SV} \times 0,90$ (theoretischer EU-PEG-Kurs) $\times 15 \% = 297 \text{ €}$.

SIE

EINZEL-HANDEL **SUB**

2200 SV

Sie verdienen

15% des CV

297 €
PERSÖNLICHE VERKAUFSPRÄMIE

Und der Titel von

SAPPHIRE

Muss aktiv sein, um sich zu qualifizieren

DIE PERSÖNLICHE VERKAUFSPRÄMIE WIRD **MONATLICH** BERECHNET

KUNDEN-SV	BONUS-STUFE	ANERKEN-NUNGSTITEL
500 – 999,99	5%	ONYX
1000 – 1999,99	10%	EMERALD
2000 – 3999,99	15%	SAPPHIRE
4.000+	20%	DIAMOND

Teilungsbonus.

Der Teilungsbonus belohnt Sie für den Verkauf von Produkten an neue Berater und dafür, dass Sie ihnen zu frühen Verkäufen an Kunden verhelfen.

Verdienen Sie 10 % auf das persönliche Verkaufsvolumen und das Verkaufsvolumen Ihrer neuen persönlich eingeschriebenen Berater. Dieser Bonus wird für Verkäufe im Monat der Anmeldung des neuen Beraters gezahlt, bis zu einem Höchstbetrag von 100 US-Dollar pro neu angemeldetem Berater.†

IN DER PRAXIS

Wenn Sie beispielsweise Produkte im Wert von 250 SV an Ihren neuen persönlich eingeschriebenen Berater verkaufen und Ihr neuer persönlich eingeschriebener Berater im Monat seiner Einschreibung Produkte im Wert von 500 SV an seine persönlich eingeschriebenen Kunden verkauft, haben Sie Anspruch auf den 10-prozentigen Teilungsbonus für 750 SV. Dieser Bonus wird auf den CV ausgezahlt, der den PEG-Satz und alle eingelösten Promos oder Rabatte berücksichtigt.

Nur zur Veranschaulichung: Wenn die theoretische PEG-Rate für die EU zum Zeitpunkt der Berechnung dieses Bonus bei 0,90 läge, würde der Bonusbetrag in lokaler Währung wie folgt berechnet werden:

- SV wird mit der theoretischen EU-PEG-Rate multipliziert, um den CV zu erhalten. Der CV wird dann mit dem anwendbaren Bonusprozentsatz multipliziert.
- $750 \text{ SV} \times 0,90 \text{ (theoretischer EU-PEG-Kurs)} \times 10 \% = 67,50 \text{ €}$.



Verkaufen an
Neugewonnener Berater



250 SV

Neugewonnener Berater

Verkauft An
Persönlich angemeldete Kunden



500 SV

Im Monat der Einschreibung des neu
eingeschriebenen Beraters

Sie verdienen

10% des CV

67,50 €
TEILUNGSBONUS

Muss aktiv sein, um sich zu qualifizieren

DER TEILUNGSBONUS WIRD TÄGLICH BERECHNET*.

*Kann 3 Werktage nach dem Bonusberechnungsdatum an qualifizierte Berater ausgezahlt werden, die sich in einem berechtigten Markt befinden und den Anerkennungsrang eines Senior Consultant 1 oder höher erreicht haben. Berater, die nicht für eine tägliche Auszahlung qualifiziert sind, erhalten ihre Bonuszahlungen wöchentlich.



Startprämien

Diese Boni können Ihnen von Anfang an einen Schub geben. Ihre Einführungsphase beginnt an dem Tag, an dem Sie sich als Berater anmelden, und dauert die nächsten 3 Kalendermonate an.

BONUSVERDOPPLUNG DURCH TEILEN

Der Bonusverdopplung durch Teilen belohnt Sie dafür, dass Sie Produkte an neue Berater verkaufen und ihnen dabei helfen, während Ihrer Einführungsphase frühzeitig Verkäufe an Kunden zu tätigen.

Verdienen Sie während Ihrer Startphase 10 % auf das persönliche Verkaufsvolumen und das Verkaufsvolumen Ihrer neuen persönlich eingeschriebenen Berater. Dieser Bonus wird für Verkäufe im Monat der Anmeldung des neuen Beraters gezahlt, bis zu einem Höchstbetrag von 100 US-Dollar pro neu angemeldetem Berater.*

IN DER PRAXIS

Wenn Sie beispielsweise während Ihrer Startphase 250 SV an Produkte an Ihren neuen persönlich eingeschriebenen Berater verkaufen und Ihr neuer persönlich eingeschriebener Berater im

Einschreibemonat dieses neuen Beraters 500 SV an Produkte an seine persönlich eingeschriebenen Kunden verkauft, haben Sie Anspruch auf den 10 %-igen Sharing-Bonus-Verdoppler auf 750 SV. Dieser Bonus wird auf den CV ausgezahlt, der den PEG-Satz und alle eingelösten Promos oder Rabatte berücksichtigt.

Nur zur Veranschaulichung: Wenn die theoretische PEG-Rate für die EU zum Zeitpunkt der Berechnung dieses Bonus bei 0,90 läge, würde der Bonusbetrag in lokaler Währung wie folgt berechnet werden:

- SV wird mit der theoretischen EU-PEG-Rate multipliziert, um CV zu erhalten. Der CV wird dann mit dem anwendbaren Bonusprozentsatz multipliziert.
- $750 \text{ SV} \times 0,90$ (theoretischer EU-PEG-Kurs) $\times 10 \% = 67,50 \text{ €}$.

*CAP AMOUNT: Der Bonus für die Vermittlung von Neukunden ist auf 100 US-Dollar pro neu registriertem Berater begrenzt.
Nur zur Veranschaulichung: Wenn die theoretische PEG-Rate für die EU zum Zeitpunkt der Berechnung dieses Bonus bei 0,90 läge, würde der Höchstbetrag für diesen Bonus in Landeswährung wie folgt berechnet werden:

- Der Cap-Betrag in US-Dollar wird mit dem theoretischen EU-PEG-Kurs multipliziert.
- Zum Beispiel würde der Höchstbetrag des Teilungsbonus $100 \text{ US-Dollar} \times 0,90$ (theoretischer EU-PEG-Kurs) = 90 Euro betragen.



Während der Anlaufphase
Verkaufen an
Neugewonnener Berater



250 SV

Neugewonnener Berater
Verkauft an

Persönlich angemeldete Kunden



500 SV

Im Monat der Einschreibung des
neu eingeschriebenen Beraters

Sie verdienen

10% des CV

67,50 €
BONUSVERDOPPLUNG
DURCH TEILEN

Muss aktiv sein, um sich zu qualifizieren

DER BONUS FÜR GETEILTE GEWINNE WIRD TÄGLICH BERECHNET*.

*Kann 3 Werktage nach dem Bonusberechnungsdatum an qualifizierte Berater ausgezahlt werden, die sich in einem berechtigten Markt befinden und den Anerkennungsgrad eines Senior Consultant 1 oder höher erreicht haben. Berater, die nicht für eine tägliche Auszahlung qualifiziert sind, erhalten ihre Bonuszahlungen wöchentlich.

SC1- Rangauf- stiegsbonus

Wenn Sie während Ihrer Einführungsphase zum ersten Mal den Rang eines Senior Consultant 1 erreichen, erhalten Sie einen SC1-Rangaufstiegsbonus in Höhe von 135 €. Berechnung basiert auf 150 US-Dollar x 0,90 (theoretischer EU-Wechselkurs) = 135 Euro. EU PEG Rate) = €135.



SIE VERDIENEN 135 €

Wenn Sie während Ihrer Einführungsphase zum Rang eines

SENIOR CONSULTANT 1

aufsteigen

**DER SC1-RANGAUFSTIEGSBONUS
WIRD MONATLICH BERECHNET**

Muss aktiv sein, um sich zu qualifizieren



Aufbauen & Wachsen.

Level-Provisionen

Sie verdienen Provisionen für den Aufbau Ihres Teams und die Anleitung der von Ihnen gesponserten Personen, selbst starke Teams aufzubauen. Als aktiver Berater erhalten Sie einen Prozentsatz der Provisionen aus den Verkäufen Ihres Teams. Ihr bezahlter Rang bestimmt die Prozentsätze, die Sie verdienen, und die Anzahl der Ebenen, auf denen Sie eine Provision erhalten können.

WIE DIE LEVELS FUNKTIONIEREN

Alle Berater, die in Ihrem Platzierungsbaum direkt unter Ihnen stehen, sind Ihre Stufe 1. Berater erhalten eine Vergütung, einen Kundenverkaufsgewinn und eine persönliche Verkaufsprämie auf die Einkäufe der von ihnen persönlich registrierten Kunden. Anmelder haben keinen Anspruch auf eine Provision für ihre persönlichen Kunden.

LEVEL-PROVISIONEN WERDEN **MONATLICH** BERECHNET.

	C CONSULTANT	C1 CONSULTANT 1	C2 CONSULTANT 2	C3 CONSULTANT 3	SC1 SENIOR CONSULTANT 1	SC2 SENIOR CONSULTANT 2	SC3 SENIOR CONSULTANT 3	MC1 MANAGING CONSULTANT 1	MC2 MANAGING CONSULTANT 2	MC3 MANAGING CONSULTANT 3	EC1 EXECUTIVE CONSULTANT 1	EC2 EXECUTIVE CONSULTANT 2	EC3 EXECUTIVE CONSULTANT 3	EC4 EXECUTIVE CONSULTANT 4	PC1 PRESIDENTIAL CONSULTANT
PPR		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	1000	2.000	3500	6000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
MVR				750	1500	2500	4000	6000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000
LEVEL 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
LEVEL 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
LEVEL 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
LEVEL 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
LEVEL 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
LEVEL 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
LEVEL 7										3%	4%	4%	4%	4%	4%
LEVEL 8											3%	3%	3%	3%	3%
LEVEL 9												3%	3%	3%	3%




Aktive Kompression

Ein Prozess, bei dem inaktive Berater in der Provisionsstufe übersprungen und an den nächsten aktiven Berater weitergegeben werden.

IN DER PRAXIS

Dieses Beispiel zeigt, wie sich das Volumen in einem Bein eines Teams ansammeln könnte. Sie sind ein Senior Consultant 3 auf Stufe 5 über dem Consultant, der das Volumen verdient hat. Wenn Sie am unteren Ende der Grafik beginnen, sehen Sie, wie der Lebenslauf nach oben fließt und was unter und über Ihnen passiert.

SCHLÜSSEL

-  Qualifiziert (bezahlt)
-  Nicht qualifiziert (nicht bezahlt)
-  Inaktiv (wird zusammengeführt)



Führen.

Führungs-Match

Wenn Sie im Monat als Managing Consultant 2 oder höher bezahlt werden, können Sie für qualifizierte Generationen einen Führungs-Zuschuss erhalten. Das Führungs-Match wird auf Ihre qualifizierten Provisionen auf Generationsebene ausgezahlt.

WIE GENERATIONEN FUNKTIONIEREN

Ihr Generation 1 ist der erste Berater in einem beliebigen Leg Ihres Teams mit einem bezahlten Rang von 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, und so weiter.

Nur zur Veranschaulichung: Wenn die theoretische PEG-Rate für die EU zum Zeitpunkt der Berechnung dieses Bonus bei 0,90 läge, würde die Obergrenze pro Match in lokaler Währung wie folgt berechnet werden:

- Die Obergrenze pro Match in US-Dollar wird mit dem theoretischen EU-PEG-Kurs multipliziert.
- Zum Beispiel: Die Obergrenze pro Match für einen Managing Consultant 2 wäre 1.000 US-Dollar x 0,90 (theoretischer EU-PEG-Kurs) = 900 Euro.

DER FÜHRUNGS-MATCH WIRD **MONATLICH** BERECHNET

DAS MONATLICHE FÜHRUNGS-MATCH KANN BIS ZU 9 % DES MONATLICHEN GLOBALEN CV AUSMACHEN.

Wenn Sie die Führungsebene erreichen, haben Sie bewiesen, dass Sie wirklich wissen, was es braucht, um erfolgreich zu sein, und dass Sie die Fähigkeiten besitzen, andere zu betreuen und zu motivieren. Fördern Sie Ihre zukünftigen Führungskräfte und helfen Sie ihnen, sich weiterzuentwickeln, und Sie können sich für den Aufbau eines so starken Teams erhebliche Boni verdienen.

GENERATION 1

GENERATION 2

GENERATION 3

GENERATION 4

GENERATION 5

GENERATION 6

GENERATION 7

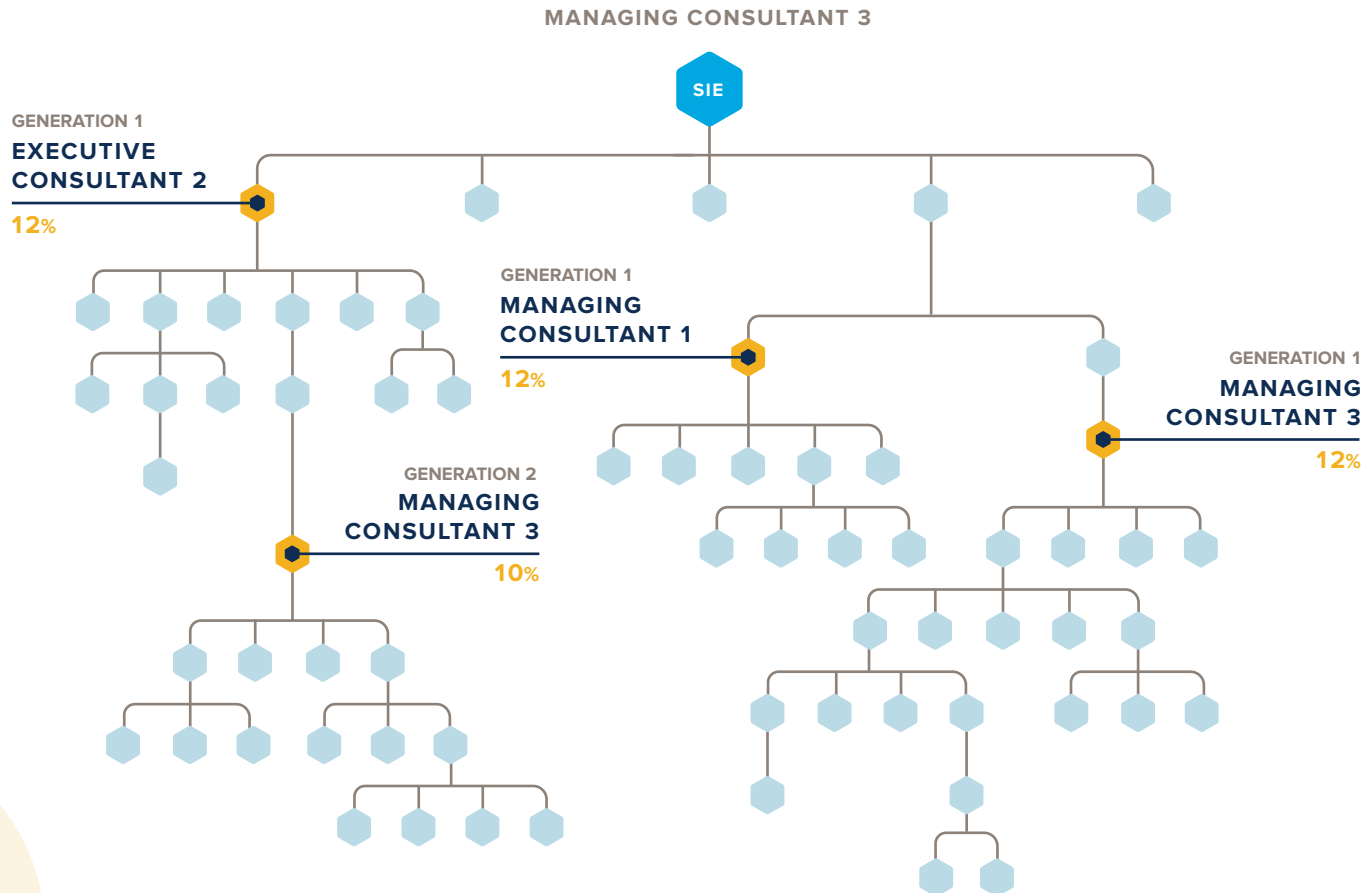
OBERGRENZE PRO MATCH

	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	\$1000	\$2500	\$5000	\$7500	\$10.000	\$15.000	\$15.000

IN DER PRAXIS

In diesem Beispiel erhalten Sie als Managing Consultant 3 eine 12-prozentige Führungs-Match-Prämie auf Ihre Generation 1-Berater und eine 10-prozentige Prämie auf Ihre Generation 2-Berater.

Qualifizierte Generationen basieren auf bezahlten Rängen. Sie können mehrere Berater der Generation 1 in einer Leg haben. Das Führungs Match wird zusätzlich zu allen anderen Boni und Provisionen ausgezahlt, die Sie möglicherweise bereits verdienen.



Führen.

Führungs-Pool

Wenn Sie als Executive Consultant 1 oder höher bezahlt werden, erhalten Sie Anteile an unserem monatlichen Führungs-Pool. Dieser Pool wird aus 4 % des globalen monatlichen CV gebildet. Sie erhalten Anteile auf der Grundlage Ihres bezahlten Ranges.

Der Gesamtbetrag des Pools wird gleichmäßig auf die Gesamtzahl der monatlichen Anteile aufgeteilt, die Berater verdienen.

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

DER FÜHRUNGS-POOL WIRD **MONATLICH** BERECHNET



Bekanntmachungen

1. LifeVantage Netherlands B.V. ist ein Unternehmen für Direktvertrieb/ Network-Marketing mit einem Vergütungsplan für Multi-Level-Marketing, der Einzelpersonen die Flexibilität und Möglichkeit bietet, durch den Verkauf von Produkten an Kunden ein zusätzliches Einkommen zu erzielen.
2. Der Schwerpunkt des LifeVantage-Vergütungsplans liegt auf der Zahlung von Boni und Provisionen an LifeVantage-Berater auf der Grundlage ihrer eigenen Verkäufe und der Verkäufe von LifeVantage-Beratern in ihrem persönlichen Marketing-Team an Endkunden.
3. LifeVantage-Produkte werden nicht in Einzelhandelsgeschäften verkauft und nur lizenzierte Berater mit gutem Leumund sind berechtigt, LifeVantage-Produkte entweder direkt aus ihrem eigenen Bestand oder indirekt über den Online-Warenkorb des Unternehmens unter www.lifevantage.com zu verkaufen.
4. Die Beratervereinbarung besteht aus dem LifeVantage-Vergütungsplan, dem LifeVantage-Beraterantrag und -Vertrag, den LifeVantage-Richtlinien und -Verfahren, der LifeVantage-Vereinbarung zum virtuellen Büro (Backoffice-Vereinbarung) sowie der LifeVantage-Datenschutzrichtlinie und Webseite-Nutzungsvereinbarung. Die Beratervereinbarung regelt die vertragliche Beziehung und die Verpflichtungen jedes LifeVantage-Beraters gegenüber LifeVantage.
5. Ein LifeVantage-Berater darf weder persönlich mehr Produkte kaufen, als er selbst verbrauchen und/oder an seine persönlichen Kunden verkaufen kann, noch darf er Kunden oder andere Berater dazu ermutigen, mehr Produkte zu kaufen, als jeder von ihnen persönlich verbrauchen und/oder an seine persönlichen Kunden verkaufen kann. Darüber hinaus verpflichtet sich jeder LifeVantage-Berater persönlich, in einem bestimmten Monat keine neue Bestellung aufzugeben, es sei denn, 70 % aller Bestellungen aus den Vormonaten wurden durch persönlichen/familiären Gebrauch verkauft oder verbraucht.
6. Die angegebenen Verkaufserlöse der Berater sind potenzielle Bruttoerlöse und nicht um andere Geschäftsausgaben bereinigt und nicht unbedingt repräsentativ für das tatsächliche Einkommen, das ein Berater über den LifeVantage-Vergütungsplan erzielen kann oder wird. Der Verdienst eines Beraters hängt von der individuellen Sorgfalt, dem Arbeitseinsatz und den Marktbedingungen ab. LifeVantage garantiert kein Einkommen und keinen Erfolg im Rang.
7. Wenn beim Führungs-Match nach Anwendung der individuellen Obergrenzen pro Match die monatliche Auszahlung des Führungs-Match 9 % des monatlichen globalen CV übersteigt, werden alle monatlichen Führungs-Match-Einnahmen um einen gleichen Prozentsatz nach unten korrigiert, um sicherzustellen, dass der monatliche Führungs-Match 9 % des monatlichen globalen CV nicht übersteigt.

© 2024 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 24033005



body vitality wellness
soul
mind purpose
Fun business Fun
activate wellness
energy health
Fun passion soul
ess energy vitality business