

**LifeVantage®**

COMPENSATION PLAN GUIDE FOR  
INDEPENDENT LIFEVANTAGE CONSULTANTS  
EUROPESE UNIE

Ingangsdatum 1 februari 2024

Evolve



# Welkom

# bij life

# activated

**HET IS TIJD OM DOELGERICHT  
TE LEVEN. HET IS TIJD OM  
GEÏNSPIREERD TE ZIJN. HET IS TIJD  
OM GEACTIVEERD TE LEVEN.**

Leven. Het is gecompliceerd. Rommelig. Mooi. Het gaat snel voorbij en u wilt het leven ten volle leven. Maar dagelijkse verantwoordelijkheden, zorgen of beperkingen kunnen u in de weg staan. U verdient het om uw potentieel te benutten. U verdient het om u beste zelf te zijn en een gezond, gelukkig leven te leiden op uw eigen voorwaarden.

LifeVantage kan u daarbij helpen. Onze producten zijn doelgericht ontworpen om het vermogen van uw lichaam te activeren om een vitale gezondheid te creëren, te beginnen op cellulair niveau. En als u

gezondheid uitstraalt en u zich goed voelt, zult u anderen willen helpen om dat ook te doen. LifeVantage activeert financieel welzijn met de mogelijkheid om een bedrijf te laten groeien dat het leven van mensen ten goede kan veranderen.

Evolve creëert daarvoor de mogelijkheden. Evolve is een compensatieplan waarmee u parttime of fulltime kunt werken.\* Of u nu gewoon levensveranderende producten wilt delen of wilt werken en groeien als professionele mentor en leider, een Onafhankelijk LifeVantage®-consultant zijn kan u positief uitdagen en belonen.

\*LifeVantage belooft niet dat een Consultant financieel succes zal behalen. Uw succes hangt af van uw vaardigheid, inzet, toewijding en uw vermogen om anderen te helpen deze kwaliteiten zelf te ontwikkelen. Niets in deze gids is een toezegging dat u financieel succes zult hebben. LifeVantage garandeert geen inkomen of hoge rang.

# Inhoud

<b>WELKOM</b>	2
<b>BELANGRIJKSTE BEGRIPPEN</b>	4-5
<b>HET PAD VAN DE CONSULTANT</b>	6-7
<b>DELEN</b>	
Prijzen op 3 niveaus	8
Winst over verkoop aan klanten	9
Persoonlijke verkoopbonus	11
<b>FAST TRACK-BONUSSEN</b>	
Customer Track	12
Consultant Track	12
Rank Advancement Track	13
Enroller Track	14
Mentor-bonus	15
<b>BOUWEN EN GROEIEN</b>	
Level-commissies	16-17
<b>LEIDEN</b>	
Leadership Match	18-19
Leadership Pool	20
<b>JURIDISCHE KENNISGEVING</b>	21

# Belangrijkste begrippen

## ACTIVE

U wordt beschouwd als een Actieve Consultant wanneer uw account een goede reputatie heeft en u in de betreffende maand aan de vereiste van 150 verkoopvolumes hebt voldaan, met een persoonlijk verkoopvolume van tenminste 40 punten.

## COMMISSIEVOLUME (CV)

Commissievolume is de berekening waarop de meeste bonussen en commissies worden uitbetaald. Wanneer u een percentage van het volume verdient, verdient u een percentage van de CV van dat product. De numerieke waarde voor CV wordt doorgaans verkregen wanneer Verkoopvolume wordt vermenigvuldigd met het PEG Rate, behalve in gevallen waarin CV om een bepaalde reden is gekort.

## COMPRESSION

Een proces waarbij CV voor Levelcommissies inactieve Consultants overslaat en wordt overgeheveld naar de volgende actieve Consultant.

## KLANTVERKOOPVOLUME (CSV)

Het verkoopvolume van de bestellingen van uw klanten.

## DOWNLINE

Alle Consultants die in uw genealogie worden gesponsord, worden beschouwd als onderdeel van uw downline.

## INSCHRIJVER

De LifeVantage Consultant die een nieuwe Klant of Consultant inschrijft. Ook bekend als de Inschrijvingssponsor.

## INSCHRIJVINGSBOOM

De lijn van Consultants die achtereenvolgens zijn gekoppeld door Consultant-inschrijving en niet door plaatsing. De Inschrijvingsboom bevat geen Plaatsingssponsor.

## FAST TRACK-PERIOD

Uw Fast Track-periode omvat de maand waarin u zich inschrijft en de volgende 3 volledige kalendermaanden.

## GENERATION

Consultants in uw inschrijvingsboom met de Paid-as rang van Managing Consultant 1 of hoger zijn uw Generations. Een Generation 1 is de eerste Consultant in een downline met een Paid-as rang van Managing Consultant 1 of hoger. Een Generation 2 is de volgende Consultant in die Leg met een Paid-as Rank van Managing Consultant 1 of hoger, enzovoort.

## GOEDE REPUTATIE

Goede reputatie betekent dat u voldoet aan de Consultant-overeenkomst, inclusief betaling van eventuele verlengingskosten.

## GROEPVERKOOPVOLUME (GSV)

Het Groepverkoopvolume is het totale verkoopvolume van u en alle klanten en consultants in uw hele team.

## LEG

Een Leg begint met een Level 1 Consultant en omvat alle Consultants eronder. U hebt evenveel Legs als Level 1 Consultants.

## LEVEL

De plaatsing die een Consultant heeft in uw downline ten opzichte van u. Alle Consultants direct onder u in uw plaatsingsboom zijn uw Level 1. Consultants die direct onder uw Level 1 Consultants zijn geplaatst, zijn uw Level 2, enzovoort.

## MAXIMALE VOLUMEREGEL (MVR)

Het maximale bedrag van GSV van een Leg of van uw eigen Persoonlijk verkoopvolume en Klantverkoopvolume dat kan meetellen voor uw maandelijkse rangkwalificatie.

## PAID-AS RANK

Uw Paid-As Rank is de rang waarvoor u zich elke maand kwalificeert. Uw Paid-As Rank bepaalt een groot deel van uw bonussen. Uw Paid-As Rank kan gelijk zijn aan of lager zijn dan uw Pin Rank, afhankelijk van uw maandelijkse kwalificaties.

## WISSELKOERSKOPPELING

Dit is de omrekeningsfactor voor buitenlandse valuta van LifeVantage. Om de wisselkoerskoppeling vast te stellen, beoordeelt LifeVantage periodiek recente wisselkoersen en verwachte wisselkoersen die van haar banken zijn ontvangen om een wisselkoersfactor vast te stellen die betalingen aan Consultants normaliseert.

## PERSOONLIJK VERKOOPVOLUME (PSV)

Het Verkoopvolume afkomstig van uw persoonlijke account.

## PIN RANK

Uw Pin Rank is uw erkende rang en is de hoogste rang die u hebt behaald tijdens het Consultant-traject. Uw Pin Rank wordt eens per jaar opnieuw geëvalueerd op basis van de prestatievereisten voor die rang.

## PLAATSINGSSPONSOR

Als u een nieuwe Consultant direct onder u in uw downline plaatst, bent u de Inschrijvingssponsor en Plaatsingssponsor. Als u echter een nieuwe Consultant plaatst onder een downline Consultant in de Plaatsingsboom, wordt die downline Consultant de Plaatsingssponsor van uw nieuw ingeschreven deelnemer.

## PLAATSINGSBOOM

Als u een nieuwe inschrijver van een Consultant bent, kunt u deze direct onder u plaatsen in uw downline of onder de positie van een andere downline Consultant. Dit wordt beschouwd als uw Plaatsingsboom, ook wel uw downline of team genoemd.

## QUALIFYING SALES VOLUME (QSV)

Het verkoopvolume dat meetelt voor uw maandelijkse rangkwalificatie.

## OPKLIMMEN IN RANG

Wanneer u voldoet aan de kwalificaties om te worden betaald als een hogere rang dan uw huidige Pin Rang, gaat u naar die hogere rang en wordt uw Pin Rang bijgewerkt om die nieuwe mijlpaal weer te geven.

## SALES VOLUME (SV)

De numerieke waarde die door LifeVantage wordt toegekend aan elk verkocht en/of gekocht commissieproduct.

## VEREISTE VERKOOPVOLUME (SVR)

De opbouw van het verkoopvolume van uw Klanten en uw persoonlijk verkoopvolume om te voldoen aan uw maandelijkse Paid-as Rank-vereiste.

## UPLINE

Alle consultants boven u in uw inschrijvings- en/of plaatsingsboom.

# Evolve.

## Delen. Bouwen en groeien. Leiden.

Uw ontwikkeling als onafhankelijk LifeVantage-consultant kan leiden tot een wereld van mogelijkheden. Begin met het delen van uw favoriete LifeVantage-producten met klanten om hen te helpen welzijn te activeren en hun gezondheid te verbeteren. Hoe meer u deelt, hoe meer u zult groeien als u anderen vindt die samen met u een eigen bedrijf willen beginnen.

Naarmate u vordert op het Consultant-pad, zal uw aandacht verschuiven naar bouwen en leiden

Consultants in uw team die klaar zijn om door te groeien naar de volgende fase van succes. In elke fase ontwikkelt u uw verdiensten, uzelf en uw leven.

### HOE HET WERKT

U moet aan bepaalde volumevereisten voldoen om Actief te blijven en bonussen en commissies te verdienen. Deze vereisten zullen veranderen, net als de bonussen en commissies waarvoor u in aanmerking kunt komen, naarmate u verder komt op het pad en een hogere rang verdient.

Wanneer u de kwalificaties voor een specifieke rang bereikt, wordt u erkend met uw "Pin Rank" op dat niveau zolang u actief blijft. Uw "Paid-as Rank" zal echter van maand tot maand fluctueren met uw kwalificaties.

Evolve is uniek ontworpen om LifeVantage-consultants te helpen met het ontwikkelen van vertrouwen, gemeenschap en leiderschap. Elke verhoging van rang mag gevierd worden en leidt tot meer verdienmogelijkheden.

## Het pad van de Consultant

**DELEN** Mensen zeggen dat onze producten te goed zijn om niet te delen! Begin in het vroege stadium van uw bedrijf door sterk de nadruk te leggen op het delen van onze wellnessproducten met de verkoop aan klanten. Deze verkopen zijn de snelste manier om uw bedrijf op te bouwen en snel winst te maken.

**BOUWEN EN GROEIEN** Tegen de tijd dat u Senior Consultant 1 bereikt, zou u meer tijd moeten besteden aan het vinden van nieuwe mensen om aan uw verkoopteam toe te voegen. Zoek een evenwicht tussen verkopen en sponsoren, wat essentieel is voor uw voortdurende groei. Hoe groter uw verkoopteam, hoe meer tijd u zult besteden aan het opbouwen van uw bedrijf en het helpen van uw Consultants om hun eigen doelen te bereiken.

**LEIDEN** Leiderschap is meer dan de rang naast uw naam. Deel uw kennis met anderen door het goede voorbeeld te geven hoe u een succesvol LifeVantage-bedrijf opbouwt. Geef uw teamleden erkenning en zelfvertrouwen en til ze naar een hoger niveau. Samen kunt u genieten van de beloningen van uw gedeelde succes!

	CONSULTANT	CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 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
<b>PERSOONLIJKE AANKOOPVEREISTE</b>		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>VEREISTE VERKOOPVOLUME</b>		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>GROEPVERKOOPVOLUME</b>			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
<b>MAXIMALE VOLUMEREGEL</b>				750	1,500	2,500	4,000	6,000	10,000	20,000	40,000	67,500	135,000	270,000	450,000

## Productprijzen

ELK LIFEVANTAGE-PRODUCT HEEFT 3 PRIJZEN.

### 01. EENMALIGE VERKOOP

De geadverteerde klantprijs voor alle producten, ongeacht of deze online of rechtstreeks bij u zijn gekocht.

### 02. ABONNEMENT

De abonnementsprijs is een korting op de eenmalige verkoopprijs. Producten die door klanten met een abonnement zijn gekocht, komen in aanmerking voor de korting.

### 03. CONSULTANT

De prijs voor consultants is lager dan de eenmalige verkoopprijs en de abonnementsprijs, ongeacht het type bestelling, en is de laagst beschikbare prijs.



# Delen

Een Consultant zijn betekent in essentie het delen van uw enthousiasme over LifeVantage en het verkopen van producten aan klanten. Naast de Winst over verkoop aan klanten kunt u tot 20% verdienen op de totale maandelijkse productverkoppen met de Persoonlijke verkoopbonus.

## Winst over verkoop aan klanten

Met de Winst over verkoop aan klanten kunt u op elke bestelling commissies verdienen. Het werkt als volgt: wanneer uw klanten LifeVantage-producten bestellen, verdient u het verschil tussen de prijs die uw klant heeft betaald en de prijs van de Consultant.

### IN DE PRAKTIJK

In deze voorbeelden bestellen 2 klanten dezelfde set producten. De Klant links koopt de producten tegen de volledige btw-exclusieve eenmalige verkoopprijs van €90. De prijs voor de Consultant voor die bestelling is €72 exclusief btw. U verdient dus een Winst over verkoop aan klanten van €18. De Klant rechts bestelt dezelfde producten op een abonnementsbestelling voor de abonnementsprijs van €81 exclusief btw. De prijs voor de Consultant voor die bestelling is €72 exclusief btw. U verdient dus een Winst over verkoop aan klanten van €9.

WINST OVER VERKOOP AAN KLANTEN WORDT DAGELIJKS **BEREKEND\***.

Hoewel de gepubliceerde prijzen mogelijk inclusief btw zijn, worden alle bonussen en/of commissies alleen betaald over waarden exclusief btw.

\*Kan drie werkdagen na de berekeningsdatum van de bonus worden uitbetaald aan gekwalificeerde Consultants die zich in een in aanmerking komende markt bevinden en de Pin Rank van Senior Consultant 1 of hoger hebben bereikt. Consultants die niet in aanmerking komen voor dagelijkse uitbetaling zullen hun bonusinkomsten wekelijks uitbetaald krijgen.

RETAIL

AANKOOPPRIJS  
€90

Minus

PRIJS  
CONSULTANT  
€72

€18 WINST  
OVER VERKOOP  
AAN KLANTEN

SUB

AANKOOPPRIJS  
€81

Minus

PRIJS  
CONSULTANT  
€72

€9 WINST  
OVER VERKOOP  
AAN KLANTEN

Moet actief zijn om in aanmerking te komen



### 3 voordelen voor klantabonnementen

1. Maakt het voor u eenvoudig om herhaalbestellingen te krijgen voor terugkerend klantverkoopvolume. Maakt het voor klanten eenvoudig om hun wellnessproducten elke maand rechtstreeks bij hen thuis te laten bezorgen.
2. Biedt u aantrekkelijke voordelen waarover u met uw potentiële klant kunt praten, waaronder betere prijzen voor hun favoriete producten en automatische toegang tot het loyaliteitsprogramma LifeVantage® Rewards Circle.
3. Vereenvoudigt het beheer van klantrelaties omdat deze worden toegevoegd aan LifeVantage-communicatie en wij met u kunnen samenwerken om hen te informeren over nieuwe producten en aanbiedingen.

Klanten kunnen hun abonnement op elk moment opzeggen om zich af te melden voor het programma.

# Delen

## Persoonlijke verkoopbonus

Persoonlijke verkoopbonus belooft u op uw persoonlijke klantenverkopen. Wanneer uw klantverkoopvolume (CSV) in één maand een totaal van 500 SV of meer bedraagt, komt u in aanmerking voor een extra persoonlijke verkoopbonus. De bonus wordt betaald over een percentage van CV.

Wanneer uw CSV in één maand 500 bereikt, wordt u beloond met een speciale titel voor uw rang, beginnend met Onyx bij 500 SV, Smaragd bij 1000 SV, Saffier bij 2000 SV en Diamant bij 4000 SV en hoger.

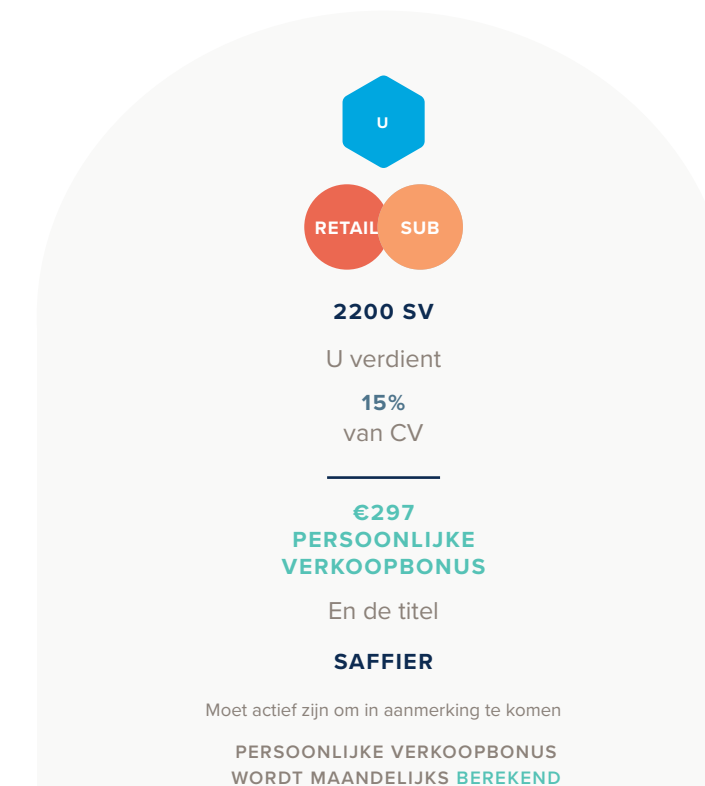
### IN PRAKTIJK

Als uw klanten bijvoorbeeld 2200 SV aan producten in de maand bestellen, komt u in aanmerking voor het bonusniveau van 15%. Deze bonus wordt betaald op CV waarbij rekening wordt gehouden met aanbiedingen of kortingen die klanten mogelijk hebben ontvangen.

KLANT SV	BONUSNIVEAU	ERKENNINGSTITEL
500 – 999.99	5%	ONYX
1,000 – 1,999.99	10%	SMARAGD
2,000 – 3,999.99	15%	SAFFIER
4,000+	20%	DIAMANT

Alleen ter illustratie, als de theoretische wisselkoerskoppeling voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 90 zou zijn, dan wordt het bonusbedrag in lokale valuta als volgt berekend:

- SV wordt vermenigvuldigd met het theoretische EU wisselkoerskoppeling om de CV te berekenen. CV wordt dan vermenigvuldigd met het geldende bonuspercentage.
- $2200 \text{ SV} \times .90$  (theoretisch EU wisselkoerskoppeling)  $\times 15\% = \text{€}297$ .



# fast track- bonussen

## Consultant



### 01 Customer Track

U verdient €45 voor elke set van 3 in aanmerking komende klanten die u tijdens uw Fast Track-periode inschrijft. Klanten komen in aanmerking wanneer ze producten kopen ten waarde van ten minste 100 SV in dezelfde kalendermaand waarin ze klant worden. Om voor deze bonus in aanmerking te komen, moet u actief zijn in elk van de maanden dat uw klanten voor het eerst iets kopen. Berekening op basis van  $US\$ 50 \times .90$  (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €45.



**U VERDIENT €45**



Voor elke set van 3 Klanten die 100 SV bestellen in hun eerste aankoopmaand

CUSTOMER TRACK WORDT  
WEKELIJKS **BEREKEND**

### 02 Consultant Track

U verdient €45 voor elke set van 3 Consultants die u tijdens uw Fast Track-periode inschrijft. Om voor deze bonus in aanmerking te komen, moet u elke maand dat uw Consultants zich inschrijven Actief zijn, en elke Consultant moet Actief zijn in de maand waarin zij zich inschrijven. Berekening op basis van  $US\$50 \times .90$  (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €45.



**U VERDIENT €45**



Voor elke set van 3 Consultants die actief zijn in hun inschrijvingsmaand

CONSULTANT TRACK WORDT  
WEKELIJKS **BEREKEND**

### KIES VOOR DE FAST TRACK!

Deze bonussen kunnen u vanaf het begin een boost geven. Uw Fast Track-periode begint op de dag dat u zich inschrijft als Consultant en loopt door gedurende de volgende 3 kalendermaanden.

### 03 Rank Advancement Track

Wanneer u tijdens uw Fast Track-periode voor het eerst de rang van Senior Consultant 1 bereikt, verdient u een €90 Rank Advancement-bonus. Berekening op basis van  $US\$100 \times .90$  (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €90.



**U VERDIENT €90**

Wanneer u tijdens uw Fast Track-  
periode doorgroeit naar de rang van

**SENIOR CONSULTAT 1**

RANK ADVANCEMENT TRACK WORDT  
MAANDELIJKS **BEREKEND**.

### 04 Accelerator Track

Wanneer u een van de Fast Track-bonussen behaalt vóór het einde van uw eerste volledige kalendermaand als Consultant, verdient u een bonus van €45. Berekening op basis van  $US\$ 50 \times .90$  (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €45.



**U VERDIENT €45**

Wanneer u een Fast  
Track-bonus behaalt vóór  
het einde van uw eerste  
volledige kalendermaand

ACCELERATOR TRACK WORDT  
MAANDELIJKS **BEREKEND**.

## Inschrijver

### 01 Rank Advancement Track

Als u Paid-as Senior Consultant 1 of hoger bent, kunt u een eenmalig bedrag van €45 Inschrijversbonus verdienen wanneer uw nieuw ingeschreven consultant een Rank Advancement-bonus verdient. Berekening op basis van US\$ 50 X .90 (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €45.



#### INSCHRIJVER VERDIENT €45

Upline Inschrijver verdient de Rank Advancement-bonus

RANK ADVANCEMENT TRACK WORDT MAANDELIJKS **BEREKEND**.

### 02 Accelerator Track

Als u actief bent in de maand dat een Consultant die u inschrijft een Accelerator Track-bonus verdient, kunt u een bonus van €22,50 als hun Inschrijver verdienen. Berekening op basis van US\$25 X .90 (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €22,50.



#### INSCHRIJVER VERDIENT €22,50

Upline Inschrijver verdient de Accelerator Track-bonus

ACCELERATOR TRACK WORDT MAANDELIJKS **BEREKEND**.

# Verdien wanneer u anderen helpt te winnen op de Fast Track

De eerste paar maanden van het bedrijf van een nieuwe Consultant zijn van cruciaal belang om hem/haar op weg te helpen naar een succesvolle toekomst. Werk als hun inschrijver nauw met hen samen tijdens hun Fast Track-periode om hen te helpen met een goede start. U kunt ook bonussen verdienen.

## Mentor-bonus

Om een Mentor-bonus te ontvangen, moet u actief zijn in de maand dat uw nieuwe Consultant in aanmerking komt. Verdien 15% van alle CV van uw nieuwe Consultant van de verkoop van hun klanten tijdens hun Fast Track-periode.



Uw nieuwe ingeschreven Consultant



#### VERKOOP 500 CV

U verdient

**15% VAN CV**

**€67,50  
MENTOR-BONUS**

MENTOR-BONUS WORDT MAANDELIJKS **BEREKEND**

### IN DE PRAKTIJK

In dit voorbeeld, als uw nieuw ingeschreven Consultant 500 SV verkoopt tijdens zijn Fast Track-periode, verdient u een bonus van 15%. Alleen ter illustratie, als de theoretische wisselkoerskoppeling voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 90 zou zijn, dan wordt het bonusbedrag in lokale valuta als volgt berekend:

- SV wordt vermenigvuldigd met het theoretische EU wisselkoerskoppeling om de CV te berekenen. CV wordt dan vermenigvuldigd met het geldende bonuspercentage.
- $500 \text{ SV} \times .90$  (theoretisch EU wisselkoerskoppeling)  $\times 15\% = €67,50$ .

Moet actief zijn om in aanmerking te komen



# Bouwen en groeien

## Level-commissies

U verdient Level-commissies voor het bouwen van uw team en het leren van degenen die u sponsort om zelf sterke teams te creëren. Als Actieve Consultant ontvangt u een percentage van de commissies uit de CV van de verkopen van uw team. Uw Paid-as Rang bepaalt de percentages die u verdient en het aantal Levels waarop u in aanmerking komt voor commissies.

### HOE LEVELS WERKEN

Alle Consultants direct onder u in uw plaatsingsboom zijn uw Level 1. Consultants ontvangen kantverkoopwinst en persoonlijke verkoopbonus op hun persoonlijk ingeschreven klantenaankopen. Inschrijvers komen niet in aanmerking voor een Level-commissie op hun persoonlijke klanten.

LEVEL COMMISSIONS ARE CALCULATED MONTHLY

	CONSULTANT	CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 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
PPR	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
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%	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%	4%
LEVEL 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
LEVEL 9											3%	3%	3%	3%	3%




## Actieve Compressie

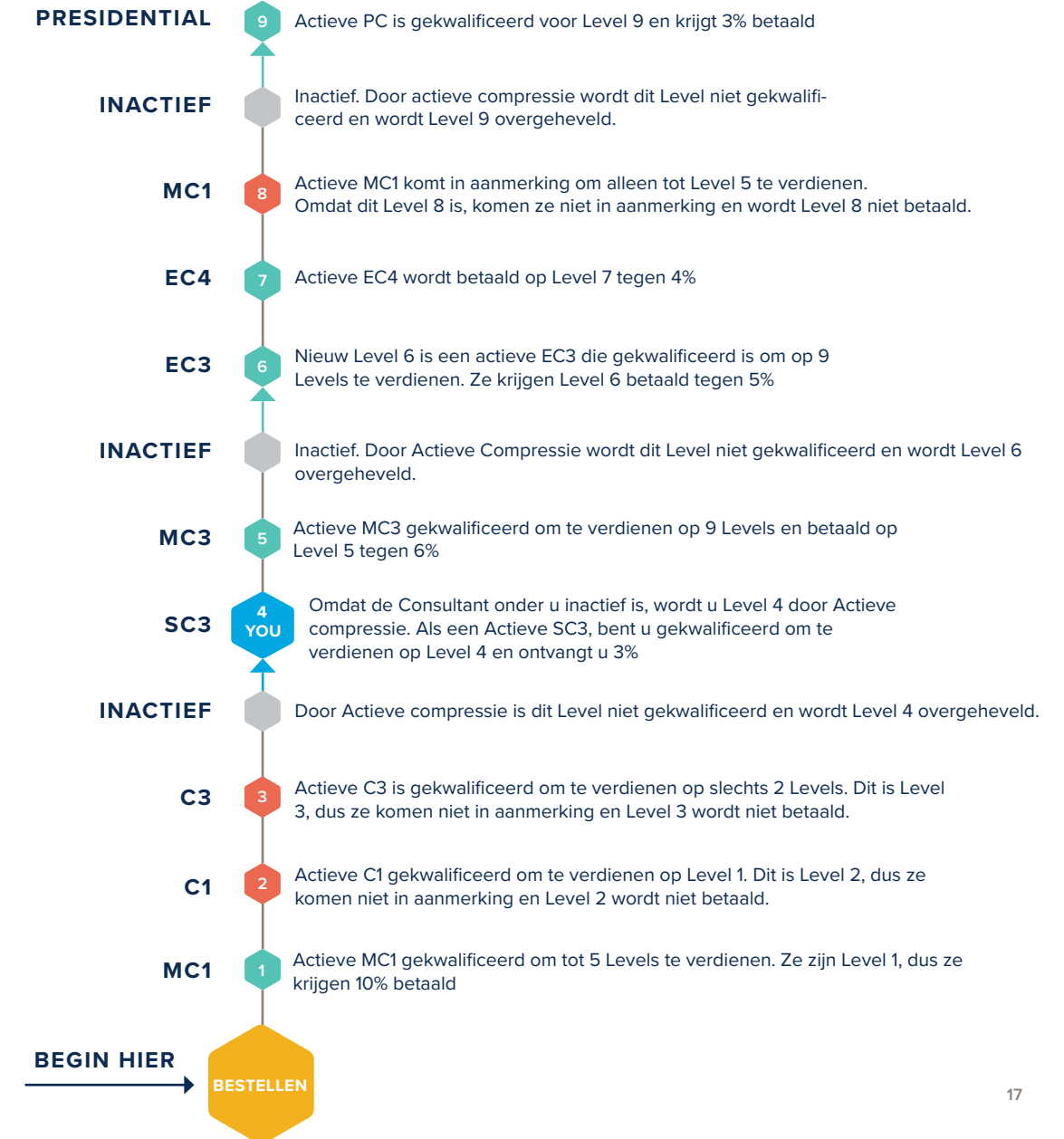
Een proces waarbij CV voor Levelcommissies inactieve Consultants overslaat en wordt overgeheveld naar de volgende actieve Consultant.

### IN DE PRAKTIJK

Dit voorbeeld laat zien hoe het volume kan oplopen in één Leg van een team. U bent een Senior Consultant 3 op Level 5 boven de Consultant die het volume heeft verdiend. Vanaf de onderkant van de grafiek ziet u hoe CV omhoog loopt en wat er onder en boven u gebeurt.

### BELANGRIJK

-  Gekwalificeerd (betaald)
-  Niet gekwalificeerd (niet betaald)
-  Inactief (Rolls UP)



# Leiden

## Leadership Match

Wanneer u als Managing Consultant 2 of hoger wordt betaald in de maand, kunt u een Leadership Match ontvangen op gekwalificeerde Generations.

De Leadership Match wordt betaald over uw Generation van gekwalificeerde Levelcommissie

### HOE GENERATIONS WERKEN

Uw Generation 1 is de eerste Consultant in een Leg in uw team met een Paid-as Rank van Managing Consultant 1 of hoger. Een Generation 2 is de volgende Consultant in die Leg met een Paid-as Rank van Managing Consultant 1 of hoger, enzovoort.

LEADERSHIP MATCH WORDT MAANDELIJKS **BEREKEND**.

Ter illustratie, als de theoretische wisselkoerskoppeling voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend .90 was, dan wordt de Cap Per Match in lokale valuta als volgt berekend:

- Het Cap Per Match-bedrag in US\$ wordt vermenigvuldigd met de theoretische EU wisselkoerskoppeling.
- Bijvoorbeeld, de Cap Per Match voor een Managing Consultant 2 is US\$ 1.000 X .90 (theoretisch EU wisselkoerskoppeling) = €900.

DE MAANDELIJKSE LEADERSHIP MATCH KAN TOT EEN MAXIMUM VAN 9% VAN HET MAANDELIJKSE GLOBALE BEDRAG UITBETALEN CV.

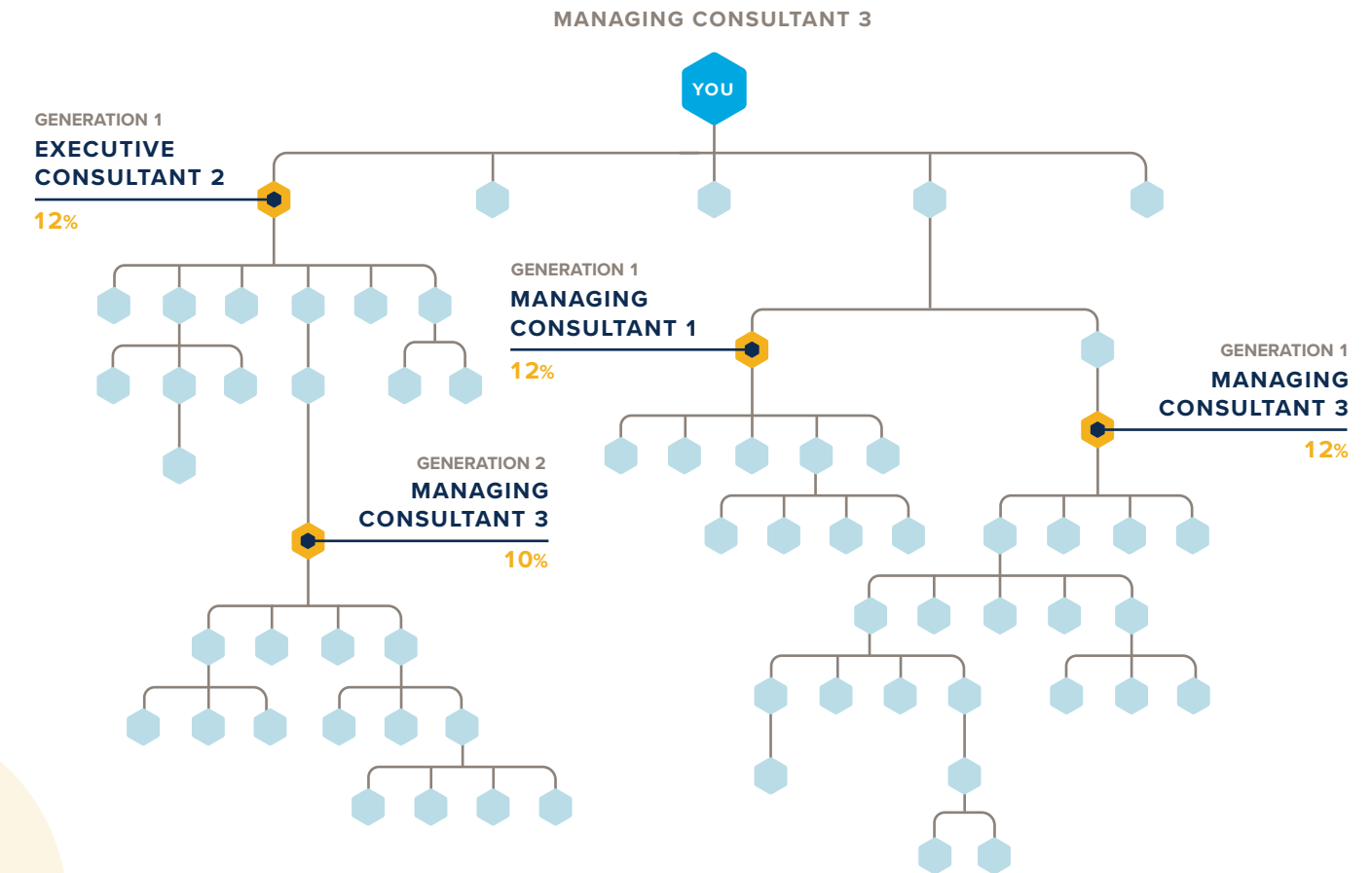
Wanneer u het niveau Leader bereikt, hebt u laten zien dat u echt weet wat nodig is om te slagen en over de vaardigheden beschikt om anderen te begeleiden en te motiveren. Blijf uw toekomstige leiders cultiveren, help ze groeien en u kunt aanzienlijke bonussen verdienen voor het bouwen van een sterk team.

	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
<b>GENERATION 1</b>	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
<b>GENERATION 2</b>		10%	12%	15%	20%	20%	20%
<b>GENERATION 3</b>			10%	12%	15%	20%	20%
<b>GENERATION 4</b>				10%	12%	15%	20%
<b>GENERATION 5</b>					10%	12%	15%
<b>GENERATION 6</b>						10%	12%
<b>GENERATION 7</b>							12%
<b>MAXIMAAL PER MATCH</b>	\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$15,000

### IN DE PRAKTIJK

In dit voorbeeld verdient u als Managing Consultant 3 een Leadership Match van 12% op uw Generation 1 Consultants en een 10% match op uw Generation 2 Consultants.

Gekwalificeerde Generations zijn gebaseerd op Paid-as Ranks. U kunt meerdere Generation 1 Consultants binnen een Leg hebben. De Leadership Match wordt uitbetaald bovenop andere bonussen en commissies die u mogelijk al verdient



# Leiden

## Leadership Pool

Wanneer u wordt betaald als Executive Consultant 1 of hoger, verdient u aandelen van onze maandelijkse Leadership Pool. Deze pool is gemaakt van 4% van de wereldwijde maandelijkse CV. U ontvangt aandelen op basis van uw Paid-as Rank.

Het totale bedrag van de pool wordt evenredig verdeeld door het totale aantal maandelijkse aandelen dat Consultants verdienen.

<b>EXECUTIVE CONSULTANT 1</b>	<b>1 AANDEEL</b>
<b>EXECUTIVE CONSULTANT 2</b>	<b>3 AANDELEN</b>
<b>EXECUTIVE CONSULTANT 3</b>	<b>5 AANDELEN</b>
<b>EXECUTIVE CONSULTANT 4</b>	<b>10 AANDELEN</b>
<b>PRESIDENTIAL CONSULTANT</b>	<b>20 AANDELEN</b>

LEADERSHIP POOL WORDT MAANDELIJKS **BEREKEND**



## Mededelingen

1. LifeVantage Netherlands BV is een Direct Sales/Network marketingbedrijf met een Multi-Level Marketing-compensatieplan dat mensen de flexibiliteit en mogelijkheid biedt om extra inkomen te verdienen op basis van de verkoop van producten aan klanten.
2. De focus van het LifeVantage Compensatieplan is het betalen van bonussen en commissies aan LifeVantage Consultants op basis van hun productverkopten en de productverkopten van LifeVantage Consultants in hun persoonlijke marketingteam aan de uiteindelijke klanten.
3. LifeVantage-producten worden niet verkocht in winkels en alleen bevoegde Consultants met een goede reputatie zijn geautoriseerd om LifeVantage-producten te verkopen, hetzij rechtstreeks uit hun eigen voorraad, hetzij indirect via het online winkelwagentje van het bedrijf op [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com).
4. De Consultant-overeenkomst bestaat uit het LifeVantage Compensatieplan, de LifeVantage Consultant-aanvraag en -overeenkomst, het LifeVantage-beleid en -procedures, de LifeVantage Virtual Office-overeenkomst (backoffice-overeenkomst) en het LifeVantage-privacybeleid en de website-gebruiksovereenkomst. De Consultantovereenkomst regelt de contractuele relatie en verplichtingen van elke LifeVantage Consultant jegens LifeVantage.
5. Een LifeVantage Consultant mag niet persoonlijk voor zichzelf kopen, noch Klanten of andere Consultants aanmoedigen om meer voorraad te kopen dan elk persoonlijk maandelijks kan consumeren en/of verkopen aan hun persoonlijke Klanten. Bovendien stemt elke LifeVantage Consultant er persoonlijk mee in dat zij in een bepaalde

- maand geen nieuwe bestelling mogen plaatsen, tenzij 70% van alle bestellingen van voorgaande maanden zijn verkocht of geconsumeerd voor persoonlijk/gezinsgebruik.
6. De vermelde verkoopinkomsten van de Consultant zijn potentiële bruto-inkomsten en niet na aftrek van andere zakelijke uitgaven en niet noodzakelijkerwijs representatief voor het werkelijke inkomen, indien van toepassing, dat een Consultant kan of zal verdienen via het LifeVantage-compensatieplan. De verdiensten van een Consultant zullen afhangen van persoonlijke inspanning en marktomstandigheden. LifeVantage garandeert geen inkomen of hoge rang.
7. Vanaf 1 februari 2024 zijn er geen nieuwe Business Centers meer toegestaan en worden alle bestaande Business Centers, actief of niet, beëindigd en niet opnieuw geactiveerd. Eventuele accounts die direct onder het Business Center zijn geplaatst of ingeschreven, worden onder het hoofdaccount geplaatst en/of ingeschreven.
8. Vanaf 1 februari 2024 mag een gezinseenheid niet deelnemen aan of een belang hebben in meer dan één LifeVantage Consultant Business.
9. Voor Leadership Match, als na toepassing van de individuele limieten per match de maandelijkse Leadership Match-uitbetaling meer dan 9% van de maandelijkse globale waarde CV bedraagt, dan worden alle maandelijkse Leadership Match-inkomsten naar beneden bijgesteld met een gelijk percentage om ervoor te zorgen dat de maandelijkse Leadership Match niet meer bedraagt dan 9% van de maandelijkse wereldwijde CV.

# Notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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

