

 provisjonsplan

INNLEDNING

Det er med stor spenning og entusiasme vi går inn i en ny epoke som Mannatech. Denne provisjonsplanen er utviklet i samarbeid med områdeledere for partner over hele verden, og den er spesielt utarbeidet for å belønne deg rettferdig og sjenerøst for det harde arbeidet du legger i å få virksomheten din til å vokse. Både erfarne og nye partner vil se at denne planen åpner nye muligheter og raskere fremdrift enn noen gang før! Hvis du har spørsmål angående provisjonsplanen, ikke nøl med å spørre din nærmeste i oppadgående linje.

MANNATECHS OPPGAVE OG VISJON

OPPGAVE:

Mannatech forbedrer livskvalitet gjennom glykonutrienten, og bidrar til naturlig velvære, frihet og viljestyrke.

VISJON:

Mannatech hjelper mennesker med å bedre deres velvære, økonomi og personlig utvikling ved å dele overlegne, vitenskapelig godkjente produkter og givende entreprenørskapsmuligheter.

SOSIALT ENTREPRENØRSKAP

Ved kjøp av Mannatech-produkter doneres det til M5M® Foundation, som bidrar med ernæring til barn i nød over hele verden.

6 MÅTER Å TJENE PÅ

1. Kundebonuser

- Power salg
- Forretningsutvikling

2. Førstegangsbonus

3. Mentorbonus

4. Felles-nivå-utbetalinger / Infinity-bonus

5. Leder checkmatch

6. Global bonuspott

MANNATECH PROVISJONSPROGRAM

Mannatech, Incorporateds («Mannatech») provisjonsplan er utformet for å gi økonomiske muligheter for både virksomhetsbyggere og etablerere. Denne unike provisjonsplanen tilbyr et bredt spekter av bonusmuligheter som belønner partner økonomisk proporsjonalt med innsatsen de legger i å bygge både en Mannatech kundebase og en salgsorganisasjon.

Denne nye provisjonsplanen gjenspeiler Mannatechs forpliktelse til rettferdig provisjon, personlig og profesjonell vekst, og utvikling og bruk av verktøy for forretningsbygging for å bygge og opprettholde en vellykket bedrift.

Gjennom flere inntektsstrømmer belønnes partnerne for sine kjøp av varer, samt deres evne til å utvikle og trene andre ledere til å gjøre det samme. Omtrent 41,1 % av midlene Mannatech mottar for alle solgte produkter betales som bonuser gjennom Mannatechs belønningsprogram. Planen gir seks (6) forskjellige metoder for opptjening, og for å få flest mulig fordeler er det viktig å forstå hvordan man bygger og trener en organisasjon for å kapitalisere på hver av dem.

FORRETNINGSTERMINOLOGI

Terminologi og forkortelser brukt i dette dokumentet er definert i ordlisten. Hvis du trenger ytterligere forklaring om et hvilket som helst aspekt av provisjonsplanen, vennligst kontakt partneren som vervet deg eller kontakt kundeserviceavdelingen.

MANNATECH KOMPENSASJONSPROGRAM, FUNKSJONER

- Profesjonelle forretnings- og produktopplæringsmuligheter.
- Bonuser beregnet og betalt direkte av Mannatech.
- Enkel, konkurransedyktig provisjonsplan som stimulerer til korrekt atferd for å skape en langsiktig, lønnsom og bærekraftig virksomhet og som samtidig oppmuntrer forretningsbyggere til å:
 - Være et produkt av produktet.
 - Utvide partnerteamene sine.
 - Utvikle volum og salg.
 - Utvikle ledere.
 - Betjene og beholde partner og kunder.

FORNYELSE

Partner må fornye kontoene sine årlig. Partnernes fornyelsesdato er den opprinnelige innmeldingsdatoen. Mannatech sender fornyelsesmeldinger før partnernes fornyelsesdatoen. Partner må fornye kontoene sine innen 60 dager etter utløpsdatoen. Partner som ikke har fornyet er ikke kvalifisert til å opptjene provisjoner eller delta i Mannatechs insentivprogrammer.

LEDERPROVISJONER

Kunde- og organisasjonsbonuser belønner ledere når de bygger virksomheten sin ved å øke produksalg med kundeordrer og ved å utvikle andre ledere. Uansett om lederne beveger seg raskt oppover lederbonusstigen eller bruker lengre tid, vil lederne etterhvert som de når høyere ledernivå, kunne oppnå større langsiktige inntekter på sine totale gruppesalg. For å kunne delta i lederdelen i denne planen må du først være en kvalifisert partner. Du vil tjene ulike prosentandeler alt etter dybden av organisasjonen. Lederprovisjoner betales for produksalg generert i lederens nedadgående linje i organisasjon.

LEDERNIVÅER

PARTNER

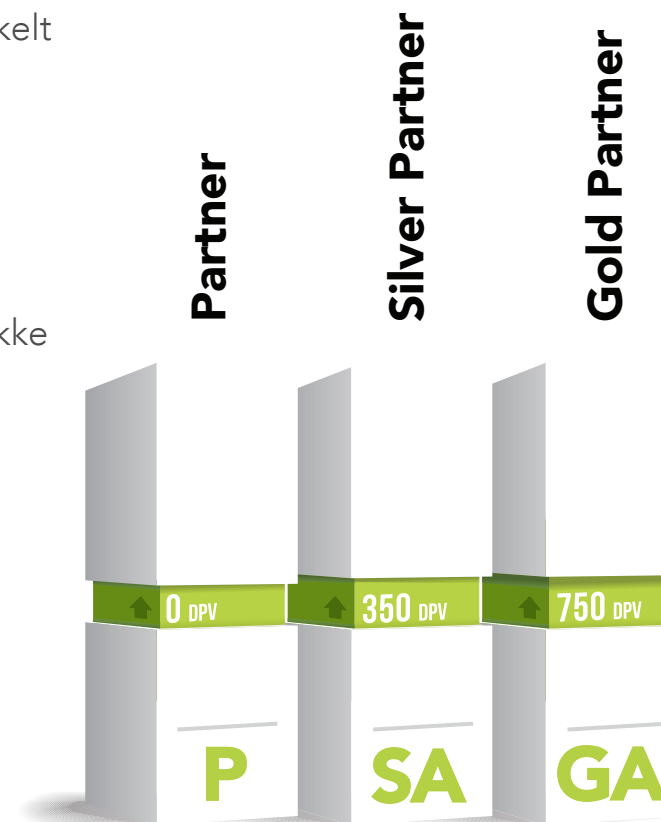
Registreringsavgift. Ingen volumkrav.

SILVER PARTNER

Silver Partner (SA) er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst to aktive grener med 350 volumpoeng i nedadgående linje (DPV). DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 60 % (210) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

GOLD PARTNER

Gold Partner (GA) er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst to aktive grener med 750 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 60 % (450) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.



	SA	GA
Personlig Poengvolum (PPV)	150	150
Poengvolum i nedadgående linje (DPV)	350	750
Maks gren DPV (60 %)	210	450
Minimum antall aktive grener	2	2

DIRECTOR

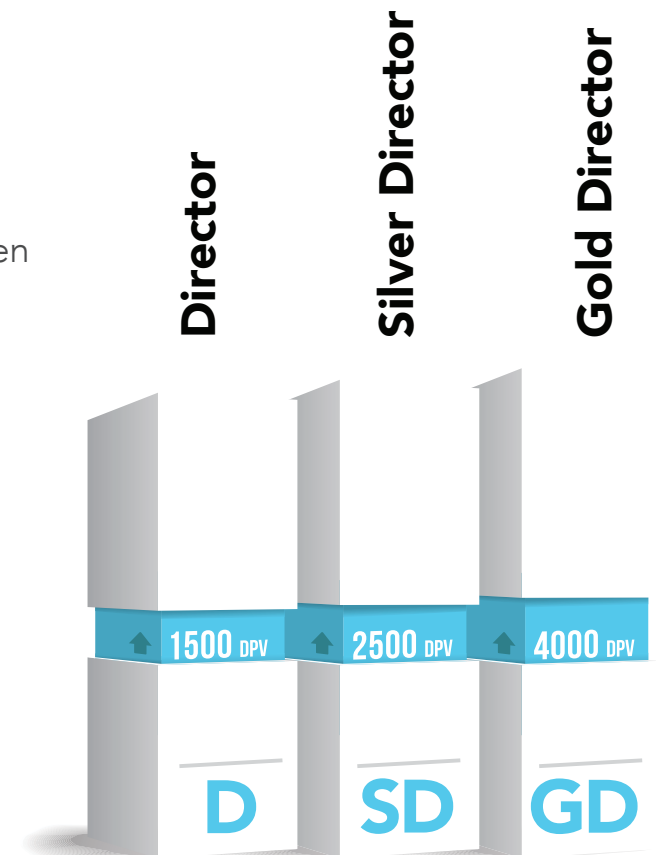
Directors (D) er kvalifiserte partnere som har 150 PPV og minst to aktive grener med totalt 1500 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 60 % (900) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

SILVER DIRECTOR

Silver Directors (SD) er kvalifiserte partnere som har 150 PPV og minst to aktive grener med totalt 2500 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 60 % (1500) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

GOLD DIRECTOR

Gold Directors (GD) er kvalifiserte partnere som har 150 PPV og minst to aktive grener med totalt 4000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 60 % (2400) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1500	2500	4000
Maks gren DPV (60 %)	900	1500	2400
Minimum antall aktive grener	2	2	2

EXECUTIVE DIRECTOR

Executive Director (ED) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst to aktive grener med totalt 6000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 60 % (3600) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

SILVER EXECUTIVE DIRECTOR

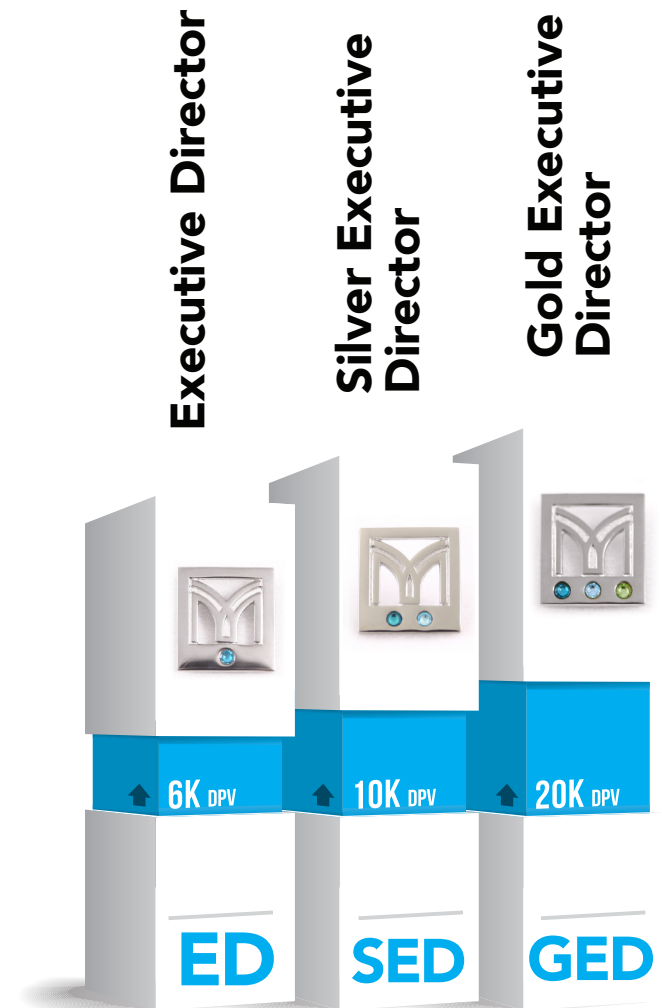
Silver Executive Director (SED) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst to aktive grener med totalt 10 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (6500) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

GOLD EXECUTIVE DIRECTOR

Gold Executive Director (GED) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst tre aktive grener med totalt 20 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (13 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

POENG

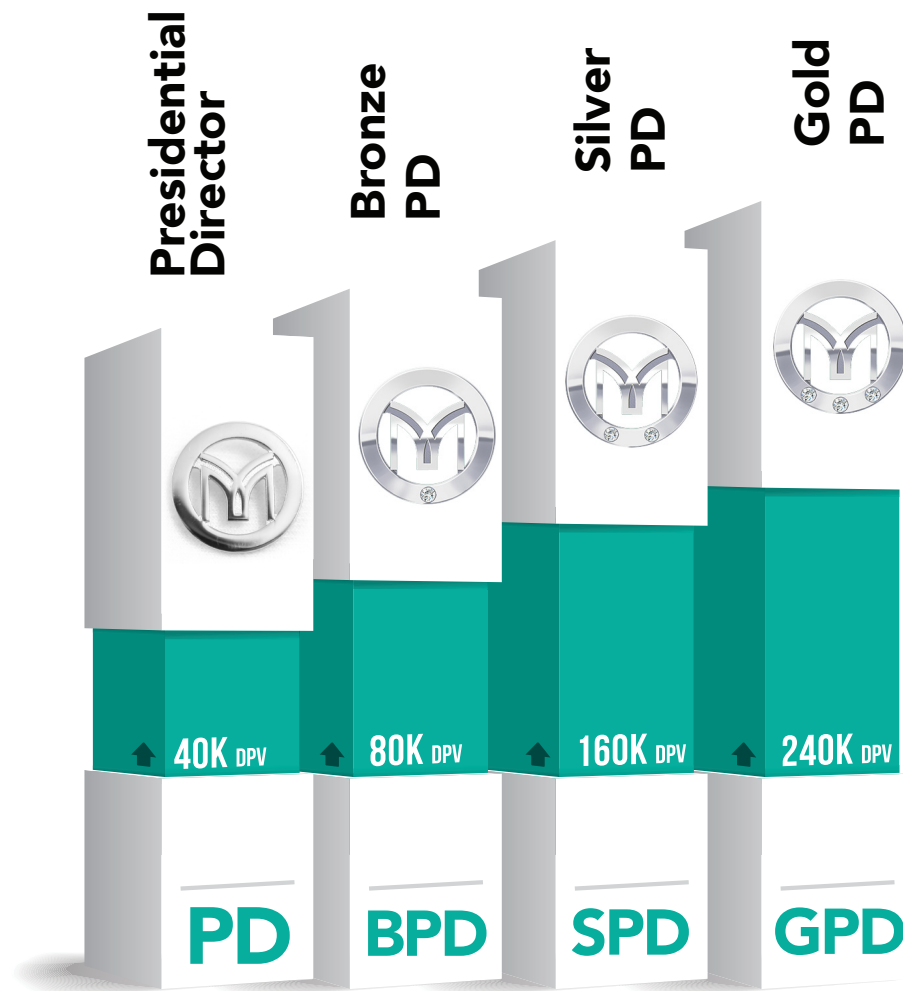
Overordnede Gold Executive Director og høyere genererer poeng for ledere (Bronze Presidential Directors (BPD) og høyere) for å oppfylle minimumskravene til grenstruktur.



	ED	SED	GED
PPV	150	150	150
DPV	6000	10 000	20 000
Maks gren DPV (60 %)	3600 (60 %)	6500 (65 %)	13 000 (65 %)
Minimum antall aktive grener	2	2	3
Lederes grenpoeng			0,5

MERK: Kvalifisering for bonuser og provisjoner utover nivået for Executive Director, er avhengig av din deltakelse i selskapets Platinum Presidential Director-program som er nærmere forklart på sidene som følger.

Bare Presidential Partners som kvalifiserer for og opprettholder sin kvalifikasjon i Ambassador-programmet, er kvalifisert til å opparbeide (inkludert, men ikke begrenset til) Presidential-provisjoner (som vises i provisjonsplanheftet med "₣"), deltakelse i visse insentiver/programmer (se regler og kvalifikasjonskrav for hvert insentiv/program) og anerkjennelse ved hendelser. Deltakelse i Presidential Ambassador-programmet forutsetter at Presidential Partners overholder vilkårene i avsnitt 4.9.8 i Presidential Director Ambassador-programmet («Ambassadørprogrammet») i Retningslinjer og prosedyrer for partner.



PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Director (PD) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst tre aktive grener med totalt 40 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (26 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned.

MINIMUM GRENSTRUKTUR

I tillegg til poengkravet, har BPD og over et minimumskrav til grenstruktur for å kvalifisere seg til ledernivåer.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR

Bronze Presidential Director (BPD) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst tre aktive grener med totalt 80 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (52 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for BPD er ett lederpoeng.

SILVER PRESIDENTIAL DIRECTOR

Silver Presidential Director (SPD) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst tre aktive grener med totalt 160 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (104 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for SPD er to GED-grener og to lederpoeng.

GOLD PRESIDENTIAL DIRECTOR

Gold Presidential Director (GPD) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst tre aktive grener med totalt 240 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (156 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for GPD er tre GED-grener og tre lederpoeng.

OPPADSTIGENDE BONUS

OPPADSTIGENDE BONUS FOR PRESIDENTIAL DIRECTOR:

- Alle partnere som oppnår Presidential Director-grad for første gang (Høyeste lederskapsnivå) vil være kvalifisert for en engangs utbetaling på USD 1000.
- Hvis partneren forblir på Presidential Director-nivå (eller høyere) i de neste påfølgende to månedene, vil personen motta ytterligere engangsutbetaling på USD 1000.
- Sum utbetaling opp til **USD 2000**.

OPPADSTIGENDE BONUS FOR BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR:

- Alle partnere som oppnår Bronze Presidential Director-grad for første gang (Høyeste lederskapsnivå) vil være kvalifisert for en engangsutbetaling på USD 1500.
- Hvis partneren forblir på Bronze Presidential Director-nivå (eller høyere) i de neste påfølgende to månedene, vil personen motta ytterligere engangsutbetaling på USD 1500.
- Sum utbetaling opp til **USD 3000**.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40 000	80 000	160 000	240 000
Maks gren DPV (65 %)	26 000	52 000	104 000	156 000
Minimum antall aktive grener	3	3	3	3
Lederes grenpoeng	1	1,5	2	2,5
Krav til minimumsstruktur		1 pt	2 GED eller høyere med 2 pts	3 GED eller høyere med 3 pts

PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR

Platinum Presidential Directors (PPD) er kvalifiserte partners som har 150 PPV og minst fire aktive grener med totalt 320 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (208 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for PPD er fire GED-grener og fire lederpoeng.



1* PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (1*PPD)

1* PPD-er er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst fire aktive grener med totalt 640 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (416 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for 1*PPD er fire PD-grener og seks lederpoeng.

2* PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (2*PPD)

2* PPD-er er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst fire aktive grener med totalt 1 250 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (812 500) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for 2*PPD er fire PD-grener og åtte lederpoeng.

3* PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (3*PPD)

3* PPD-er er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst fire aktive grener med totalt 2 500 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (1 625 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for 3*PPD er fire PD-grener og ti lederpoeng.

4* PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (4*PPD)

4* PPD-er er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst fire aktive grener med totalt 5 000 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (3 250 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for 4*PPD er fire PD-grener og tolv lederpoeng.

CROWN PLATINUM AMBASSADOR (CP)

Crown Platinum Ambassador er kvalifiserte partner som har 150 PPV og minst fem aktive grener med totalt 10 000 000 DPV. DPV kan komme fra et ubegrenset antall grener, men ikke mer enn 65 % (6 500 000) kan komme fra en enkelt gren i en kvalifisert måned. Minimum grenstruktur for CP er fire PD-grener og femten lederpoeng.

	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
PPV	150	150	150	150	150	150
DPV	320 000	640 000	1 250 000	2 500 000	5 000 000	10 000 000
Maks gren DPV (65 % regel)	208 000	416 000	812 500	1 625 000	3 250 000	6 500 000
Minimum antall aktive grener	4	4	4	4	4	5
Lederes grenpoeng	3	3	3	3	3	3
Krav til minimumsstruktur	4 GED eller høyere med 4 pts	4 PD eller høyere med 6 pts	4 PD eller høyere med 8 pts	4 PD eller høyere med 10 pts	4 PD eller høyere med 12 pts	5 PD eller høyere med 15 pts

KUNDE- OG ORGANISASJONSBELØNNINGER

KUNDEBONUSER

Mannatech tilbyr Partner mulighet til å oppnå inntekter generert fra produktsalg gjennom en organisasjon som kan utvides over hele verden ved å verve kunder. Partnernes inntekspotensial er basert på to ting – dybden og volumet til deres organisasjonen. Stabilitet kommer gjennom å ha regelmessige produktordrer hver måned. Månedlig abonnement er en viktig del av å bygge og vedlikeholde en Mannatech partnervirksomhet.



POWER SALGSBONUS

Personlig Poengvolum (PPV) er nødvendig for å tjene kundeprøvisjoner. Power salgsbonus er en personlig poengvolumprøvisjon (PPV) som gir en godtgjørelse på mellom 10–20% av prisen som betales for en produktordre, ekskludert frakt og MVA (delsum).

Slik fungerer Power salgsbonus:

Power 10: Hvis summen av ditt månedlige kundevolum pluss personlige kjøp tilsvarer eller er større enn et personlig poengvolum på 200, og hvis du har minimum to (2) aktive spesialkunder*, er du berettiget til å få 10 % power salgsbonus på delsummen av ordre som kvalifiserer for dette. (Dette inkluderer dine egne kjøp).

Power 15: Hvis summen av ditt månedlige kundevolum pluss personlige kjøp tilsvarer eller er større enn et personlig poengvolum på 500, og hvis du har minimum to (2) aktive spesialkunder*, er du berettiget til å få 15 % power salgsbonus på delsummen av ordre som kvalifiserer for dette. (Dette inkluderer dine egne kjøp).

Power 20: Hvis summen av ditt månedlige kundevolum pluss personlige kjøp tilsvarer eller er større enn et personlig poengvolum på 1000, og hvis du har minimum to (2) aktive spesialkunder*, er du berettiget til å få 20 % power salgsbonus på delsummen av ordre som kvalifiserer for dette. (Dette inkluderer dine egne kjøp.)

Power salgsbonus**	Krav til PPV	Prosentvis utbetaling	Krav til antall aktive spesialkunder*
Power 10	200 eller mer	10 %	2
Power 15	500 eller mer	15 %	2
Power 20	1000 eller mer	20 %	2

* Aktiv spesialkunde – en spesialkunde med 50 PV eller flere ordre i løpet av en kvalifikasjonsmåned, vil betraktes som en aktiv spesialkunde til ververen

** Vi utbetaler ikke power salgsbonus på førstegangs ordre til en ny spesialkunde ettersom det i stedet vil utbetales en førstegangs ordrebondus til ververen.

BONUS FOR FORRETNINGSUTVIKLING

TEAM 2 BONUS

Partnere som oppnår minst 500 PPV og verver to Partnere som også skaper minst 500 PPV på Partner-kontoen deres kvalifiserer for Forretningsutvikling TEAM 2 Bonus. Forretningsutvikling TEAM 2 Bonus utbetaling på kr 850 kan tjenes hver måned.

TEAM 4 BONUS

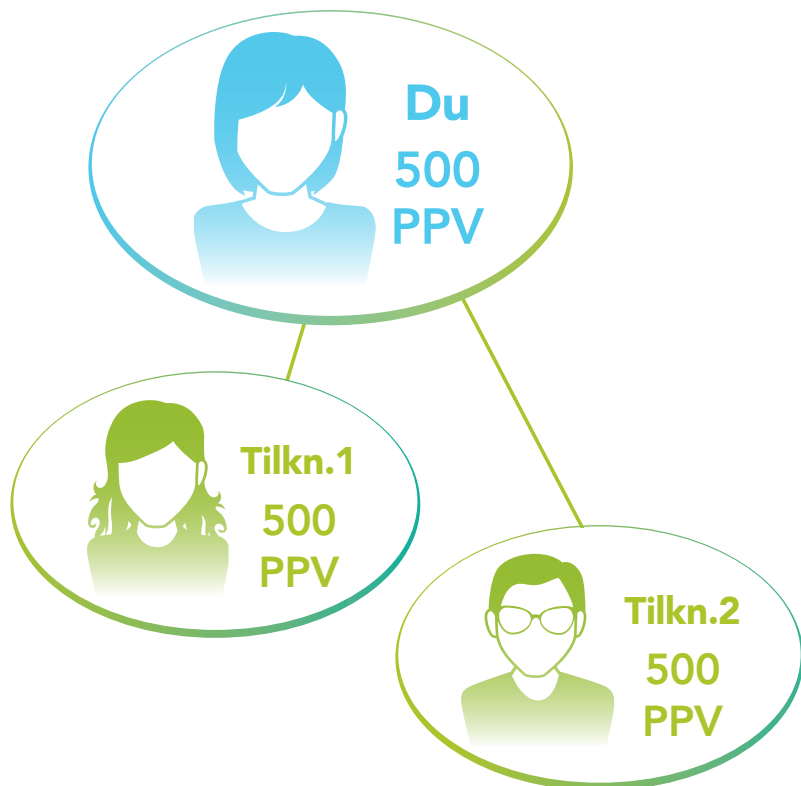
Partnere som oppnår minst 500 PPV og verver Partnere som også skaper minst 500 PPV på partner-kontoen deres kvalifiserer for Forretningsutvikling TEAM 4 Bonus. Enhver Partner som oppnår TEAM 4-statusen tjener en ekstra kr 1275 i tillegg til opptjeningene til TEAM 2, til kr 2125 totalt. Forretningsutvikling TEAM 4 Bonusen kan tjenes hver måned.

Bonustype	Må ha minst 500 PPV	Betaling per måned
TEAM 2	Verv to Partnere som også skaper 500+ PPV på deres Partner-kontoer	kr 850
TEAM 4	Verv fire Partnere som også skape 500+ PPV på deres Partner-kontoer	kr 1275

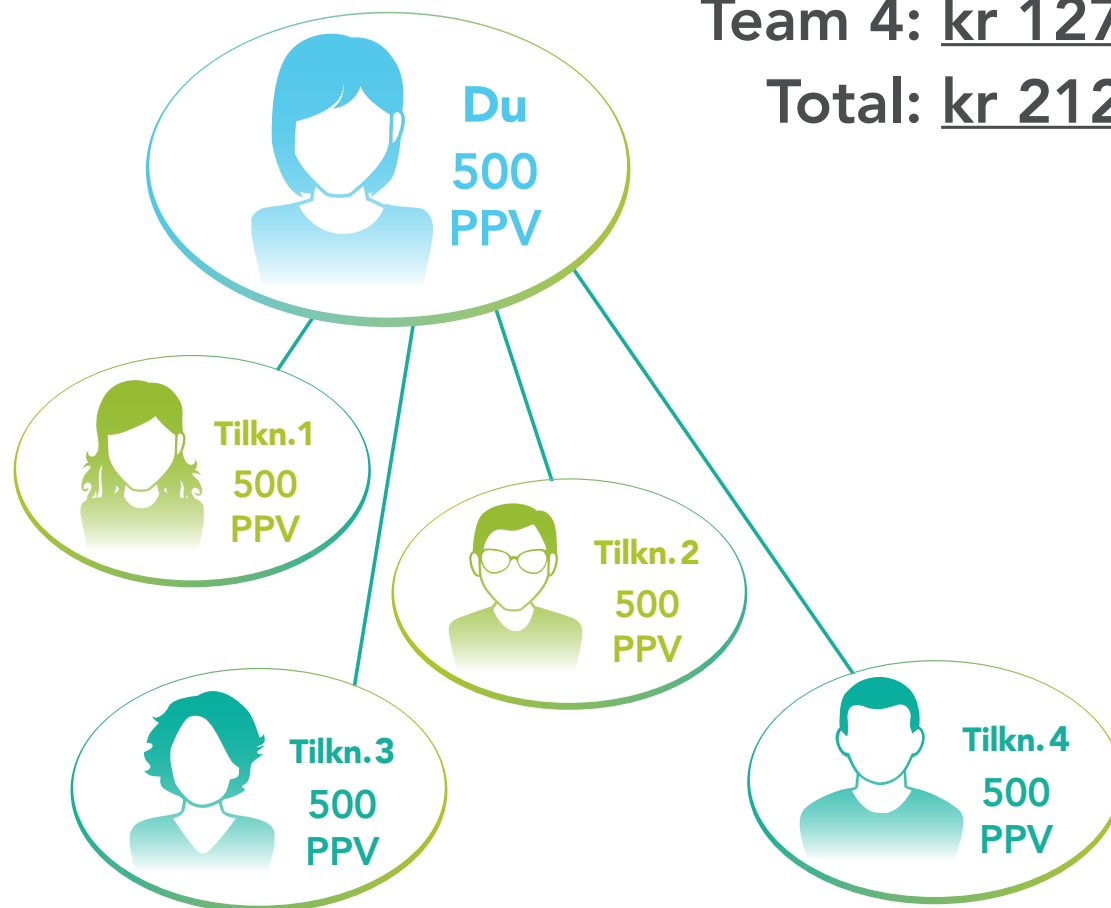
FORRETNINGSUTVIKLING

EKSEMPLER PÅ BONUS

TEAM 2



TEAM 4



Team 2: kr 850

Team 4: kr 1275

Total: kr 2125

* Team-partnere kan være interesserte i den samme grenen eller i forskjellige grener.

FØRSTEGANGS ORDREBONUS

Førstegangs ordrebonus (FOB) gir 20 % provisjon på prisen betalt for førstegangs produktordre. En verdipakke kan bli et månedlig abonnement. Ingen personlig poengvolum er påkrevd for å oppnå førstegangs ordrebonus. FOB utbetaler til personen som registrerer seg for førstegangs produktkjøp etter den nye partnerens eller spesialkundens registreringsdato. Fullstendig KV benyttes som forventet på alle etterfølgende ordrer. Ingen FOB betales for etterfølgende ordrer.

**FØRSTE
PRODUKTORDRE**

**VERDIPAKKE
TILGJENGELIG**

**INGEN
TIDSBEGRENSNINGER**

**UTBETALING TIL
VERVER**

20 %

(Når en førstegangs ordrebonus utbetales, vil den justerte KV-en være opptil 40 % på all ytterligere provisjon som utbetales).

MENTORBONUS

Mentorbonusen er utformet for å belønne Partner som tar de nødvendige stegene for å bygge og lære opp aktive ledere innenfor deres salgsorganisasjon. Partner er kvalifisert til å opptjene denne bonusen på Gold partner-nivå eller høyere. Mentorbonus er en månedlig provisjon til Verver på likt eller høyere ledernivå. Hvis Verver er på lavere ledernivå, er deres bonus begrenset til det korresponderende ledernivået. Det er ingen grense for antall Mentor-bonuser en Partner kan opptjene.

	Månedlig bonus
Gold partner - 750 DPV	kr 255
Director - 1500 DPV	kr 340
Silver Director - 2500 DPV	kr 425
Gold Director - 4000 DPV	kr 630
Executive Director (og over) - 6000 DPV	kr 850

FELLES-NIVÅ-BONUS

Felles-nivå-bonusen er en inntektsstrøm basert på volumet med produkter som organisasjonen din selger.

Hvordan Felles-nivå-bonusen fungerer

For å være berettiget til å kvalifisere for Felles-nivå-bonusen, må kvalifiserte medarbeidere oppnå det nødvendige poengvolumet i nedadgående linje for måneden. Partner kan tjene en bonus på mengden produktsalg fra Partner i deres nedadgående organisasjon hver måned gjennom Fellesnivå-utbetalingsbonuser. Prosentandelen av KV-en på solgte produkter betales til Partner på nivå 1, 2, 3, 4, 5, 6 og 7 i deres organisasjon. Prosentandelen som betales for hvert dybdenivå, er avhengig av lederskapsnivået som en partner har oppnådd.

- Betales på alt produktsalg i en leders organisasjon gjennom syv dybdenivåer.
- 150 PPV-kompresjon blir tillagt.
- Har ingen breddebegrensninger.

	SA	GA	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD and above
Nivå 1	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Nivå 2		2 %	3 %	4 %	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Nivå 3			2 %	4 %	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Nivå 4				3 %	4 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Nivå 5						5 %	5 %	6 %	6 %
Nivå 6							4 %	4 %	5 %
Nivå 7									4 %

SIDEVOLUM INFINITY-BONUS‡

Sidevolum Infinity-bonus er en 0,5 % bonus på alle KV på nivå 8 og under, bortsett fra volum som stammer fra den sterkeste grenen. Andre ledere på samme eller høyere ledernivå vil ikke blokkere ledere fra å motta deres utbetalinger.

Viktige punkter:

- Betalt til PD og over.
- Betalt på KV på nivå 8 og under.
- Ikke betalt på KV som kommer fra den sterkeste grenen.
- Den sterkeste grenen bestemmes ved å ha mest DPV blant totalt antall grener.
- Komprimering påført.



‡ Presidentprovisjoner – Presidential Ambassador-programmet

LEDER-CHECKMATCH‡

Ledere som oppnår SED og høyere vil få en matchende check-bonus på Overordnede ledere og høyere i nedadgående linje. Ledere vil opptjene en tilsvarende prosentandel (se diagram) av matchende leders Felles-nivå og Infinity-bonuser.

Hvordan Leder checkmatch-bonus fungerer

- Antall generasjoner betalt til ledere avhenger av deres ledernivå i nedadgående linje.
- Leder checkmatch betales gjennom sponsoren i hver gren.
- Hvis en Leder i nedadgående linje ikke er SED eller høyere, anses denne Lederen ikke som en generasjon i den kvalifiserende måneden.
- Prosentandelen av utbetalt Leder checkmatch med ledelsesnivået til leder i nedadgående linje og gjeldende generasjon.
- En begrensning (en maksimumsgrense) brukes per Leder i nedadgående linje.

	SED 10K	GED 20K	PD 40K	BPD 80K	SPD 160K	GPD 240K	PPD 320K	1*PPD 640K	2*PPD 1.25M	3*PPD 2.5M	4*PPD 5M	CP 10M
	kr 2125	kr 4250	kr 6375	kr 8500	kr 12 750	kr 17 000	kr 21 250	kr 25 500	kr 29 750	kr 34 000	kr 42 500	kr 85 000
Gen 1	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Gen 2		20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Gen 3			10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Gen 4				10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Gen 5					2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %
Gen 6						2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %

* Maksimalbeløp er vist i lokal valuta som en antydning. Alle provisjonene kjøres i USD, og konverteres deretter tilbake til lokal valuta for betaling. De faktiske maksimalbeløpene kan derfor variere noe på grunn av månedlige valutakursendringer.

‡ Presidentprovisjoner – Presidential Ambassador-programmet

ØVRE GRENSE FOR LEDERGRENBELØP

Fortjenestene fra uni-level- og sidevolum infinitybonus og leder checkmatch for enhver gren er begrenset. Ledere kan ikke tjene mer enn den øvre grensen for ledergrenbeløpet for lederrangen deres per gren. Det er ingen begrensning på powerselger-bonus, mentor bonus, førstegangs ordrebonus eller global bonuspott.

Nivåer	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Gren Grense	kr 1 650	kr 3 350	kr 6 250	kr 8 250	kr 12 500	kr 20 750	kr 41 500	kr 66 500

Nivåer	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Gren Grense	kr 100 000	kr 150 000	kr 207 250	kr 249 000	kr 331 500	kr 414 500	kr 829 000	NO CAP

GLOBAL BONUSPOTT‡

Global bonuspott er avledet fra 1,5 % av Mannatechs globale avsluttede produksalg. Global bonuspott utbetales på alle kvalifiserte og aktive BPD-er og over. Denne potten utbetales månedlig. For å kvalifisere seg til potten, må ledere opprettholde lederposisjon i tre påfølgende måneder. Aktiviteten bestemmes ved å konsekvent å øke organisasjonen i nedadgående linje. Andeler tildelt til hver deltakende leder er basert på lederens utbetalingsnivå for hver måned. Hver BPD eller høyere vil bli betalt andelsverdien multiplisert med antall Ledergrener hver har oppnådd.

Vennligst referer til tabellen for spesifikke andelstildelinger.

Ledernivåer	Andeler
Bronze PD	0,5
Silver PD	1
Gold PD	1,5
Platinum PD	2
1* Platinum	2,5
2* Platinum	3
3* Platinum	3,5
4* Platinum	4
Crown Platinum Ambassador	5

‡ Presidentprovisjoner – Presidential Ambassador-programmet

Hvordan den globale poolbonusen fungerer

- Betalt månedlig.
- Må betales som BPD eller høyere hver måned i de tre foregående månedene.
- Regler for konsekvent bruk gjelder ikke i de to første månedene du kvalifiserer deg til en ny grad.

Merk: Bare de Presidential Partners som kvalifiserer for og opprettholder sin kvalifikasjon i Ambassador-programmet, er kvalifisert til å oppnå Presidential-provisjoner (se avsnitt 4.9.8 Retningslinjer og prosedyrer for partner).



INCENTIVER

INSENTIVPROVISJONER

Insentiver går ut over Provisjonsplanen. Insentiver er utformet som ekstra motivasjon for å hjelpe Partner å oppnå sine mål og oppnå spesielle fordeler, turer og anerkjennelse.

I Mannatech ønsker vi at virksomheten din skal være tilfredsstillende og hyggelig. Derfor tilbyr vi noen av de bemerkelsesverdige insentivprogrammene du finner noe sted. Veteranpartner har erfart at bedriftens prestasjoner hos Mannatech kan bety langt mer enn bare økonomiske fordeler. Mannatechs spennende insentivprogrammer kan resultere i at du får penger, premier eller tilgang til spesielle arrangementer. Du kan til og med havne på et eksotisk sted, i selskap med dine Mannatech-venner og -forretningsforbindelser!

Besøk mannatech.com for å finne ut mer om hvordan du kan kvalifisere deg til å oppnå insentivpremier.



TILLEGGSINFORMASJON

BETALINGSPLAN

Kvalifiserte bonuser utbetales den 15. i hver måned etter avsluttet måned.

KVALIFISERING OG PROVISJONER

Planen krever at Partner oppnår ulike nivåer gjennom hele planen, sammen med fastsatte kvalifikasjoner gjennom produksalg for å oppnå provisjoner.

KVALIFISERINGSPERIODE

Planen krever at Partner oppfyller deres krav til rangering hver måned. Selskapet opererer med en 12 måneders årlig kalender.

RETURER, REFUSJONER OG AVBESTILLINGER

Alle returer og kanselleringer av produktordrer teller ikke for kvalifikasjoner eller provisjoner. For store utbetalte provisjoner som følge av returer, tilbakebetaling og/eller omberegninger kan trekkes fra fremtidige provisjoner, eller de kan trekkes fra poolen før provisjonen beregnes. Selskapet kan også holde tilbake fremtidige provisjoner eller bonuser dersom en Verdipakke som du allerede har blitt betalt en kommisjon eller provisjon for blir returnert.

Se retningslinje nummer 5.13 i Retningslinjer og prosedyrer for partner for fullstendige regler om returer, refusjon og kanselleringer.

FAKTORING

Faktoring kan oppstå når global konsolidert kompensasjon overstiger godkjente utbetalinger.

Alle utbetalinger under den globale provisjonsplanen er underlagt og kan være begrenset av følgende forhold: Det vil være en begrensning (eller maksimalt utbetalingsbeløp) på alle provisjoner, bonuser og annen kompensasjon (kumulativt «Potensielle provisjoner») til kvalifiserende Partner i en kommisjonssyklus som tilsvarer 41,1 % av den globale netto provisjonsberettigede salgsinntekten selskapet mottar under en kommisjonssyklus («Maksimum utbetalingsbeløp»). Skulle de globale potensielle provisjonene overstige maksimalt utbetalingsbeløp, vil selskapet redusere provisjonene («faktor») forholdsmessig i forhold til maksimalt utbetalingsbeløp.



ORDLISTE

Aktive grener

Enhver gren hvor en partner har opprettholdt minst 100 PPV i en kvalifiserende periode.

Aktiv spesialkunde

En spesialkunde med 50 PV eller flere ordre i løpet av en kvalifikasjonsmåned, vil betraktes som en aktiv spesialkunde til ververen.

Ambassador-program

Ved underskrevet bekreftelse har partner som når Presidential-ledernivået rett til å motta Presidential-bonuser, anerkjennelse og andre fordeler. Deltakelse i Presidential Ambassador-programmet forutsetter at Presidential Partners overholder vilkårene i avsnitt 4.9.8 i Presidential Director Ambassador-programmet («Ambassadørprogrammet») i Retningslinjer og prosedyrer for partner.

Partner

Enhver uavhengig distributør som er kvalifisert til å delta i Karriere- og provisjonsplanen og styres av Retningslinjer og prosedyrer for partner, Karriere- og provisjonsplan og Vilkår og betingelser for partner som en del av hans eller hennes avtale med Mannatech.

Partnerstatus

Det er tre typer partner:

1. Aktiv – en hvilken som helst Kvalifisert Partner som oppfyller minimumskravet for sitt nivå i kvalifikasjonsperioden.
2. Nåværende – enhver Partner som har plassert en bestilling i en 365-dagers rapporteringsperiode.
3. Inaktiv – en Partner som ikke har bestilt noen produkter eller pakker i de foregående seks månedene.

Månedlig abonnement

En valgfri produktbestilling automatisk generert fra startdatoen som er valgt. Månedlig abonnement behandles samme dag hver måned. Månedlig abonnement behandles tidligere enn den planlagte datoen i den siste uken i måneden og i ferier. Tidlig behandling sikrer kvalifikasjoner og leveranser til rett tid. For å unngå forsinkelser må alle månedlige abonnement opprettes eller endres fem dager før avslutningen av kvalifikasjonsperioden.

Provisjonsplan

Mannatech provisjonsplan er utformet for å maksimere hver fase av virksomhetsveksten. Partnerne belønnes gjennom flere inntektsstrømmer for deres innsats når grunnleggende forretningsutvikling og salg. Planen gir et spekter av metoder for å oppnå inntekt.

Provisjonsberettiget volum (KV)

Provisjonsberettiget volum er en fast verdi tilknyttet hvert Mannatech-produkt eller hver Mannatech-pakke. Denne verdien benyttes til å beregne provisjoner på tvers av vår globale provisjonsplan, der vi gjør forretninger i flere valutaer. Vanligvis vil provisjonsberettiget volum være bli betalt opp til 75 % av prisen til Partner/Spesialkunde (eksklusive MVA). Det er INGEN annen bruk eller søknad om KV.

Kompresjon

Alle partnere med mindre enn 150 PPV blir komprimert for bonusberegningen. Kompresjon blir brukt for å opprette betalingsnivåer før bonuser blir beregnet.

Poengvolum i nedadgående linje (DPV)

DPV består av en Partner Personlige Poengvolum (PPV) pluss volum fra hele den nedadgående linjen i Organisasjonen.

Verver

Partner som er oppført på Partner-søknaden og avtalen som Verver. Verver og Sponsor kan være den samme personen, eller så kan Verver plassere den nye Partneren under en annen Sponsor i deres Organisasjon.

Faktoring

Faktoring er prosessen med begrensnings av provisjoner når global konsolidert provisjon overstiger godkjente utbetalinger.

Uavhengig distributør

En uavhengig distributør er en partner som kjøper selskapsprodukter for seg selv og/eller for detaljhandel til forbrukere og tjener provisjoner gjennom Karriere- og provisjonsplanen ved å oppfylle visse krav til volum.

Inntekt

Inntekt utbetales fortløpende to uker etter at kvalifikasjonsperioden avsluttes. Nettverksmarkedsføringsmodellen sørger for inntekt fra alle pågående produktordrer på alle i din organisasjon, ifølge spesifikasjonene i provisjonsplan.

Leder

Enhver medarbeider som har oppnådd Overordnet ledernivået eller høyere.

Lederprovisjoner

En serie bonuser som gir økende inntekt i takt med at Partneren stiger i Ledernivåer. Partneren må først være en Kvalifisert Partner og vil opptjene økende prosentandeler av produktsalg generert i deres organisasjon i nedadgående linje, inn i en større dybde i deres organisasjon.

Ledernivåer

Enhver Partner – anerkjent tittel eller den høyeste tittelen de har oppnådd. En Partners ledertittel kan variere fra måned til måned etter lederkvalifikasjonskrav.

M5M Foundation

Ved kjøpe av Mannatech-produkter blir det donert til M5M Foundation, som sørger for ernæring til barn i nød over hele verden.

Nettverks- eller flernivåmarkedsføring

En forretningsmodell der et uavhengig distributørnettverk er nødvendig for å bygge virksomheten. Vanligvis innebærer slike virksomheter utbetalinger som skjer på flere nivåer.

Personlig Poengvolum (PPV)

Volumet opptjent på personlig kjøp og kundekjøp/salg må kvalifiseres for provisjoner i kvalifikasjonsperioden.

Poengvolum (PV)

Poeng tildelt hvert produkt.

Spesialkunde

En vanlig forbruker av Mannatechs produkter. Spesialkunde er ikke partner og deltar ikke i Mannatech Karriere- og provisjonsplanen.

Kvalifisert Partner (QA)

En Partner som har møtt kravene til spesifikke ledernivåer, inkludert, men ikke begrenset til PPV og/eller DPV.

Kvalifiseringsperiode

For provisjonsfordelingsformål bruker Mannatech 12-måneders kalenderår. Planen krever at Partnere oppfyller sine krav til rangering hver måned.

Oppadstigende bonus

Alle partnere som oppnår Presidential Director eller Bronze Presidential Director for første gang vil være kvalifisert for en engangs utbetaling. Hvis partneren forblir på nivået i ytterligere to påfølgende måneder, vil de kvalifisere for en ny engangsutbetaling.

Sponsor

En eksisterende Partner blir en sponsor ved tidspunktet for innmelding av en ny Partner, rett under sponsoren.

Success Tracker™

Mannatechs egne forretningsstyringssystem som gir Partner forretningskritisk informasjon. Fra partnersøkeverktøy til bruk i nedadgående linje til robuste salgs- og markedsføringsrapporter, Success Tracker med informasjon som gir oversikt over alle aspekter av en Partners Mannatech-virksomhet, som gjør at de kan administrere og utvide sin virksomhet.

Foreslått utsalgspris

Den anbefalte salgsprisen for et produkt fra en Partner til hans eller hennes kunder. Dette er kun en anbefalt pris, og det er ingen forpliktelse til å følge anbefalingen.



mannatech.com

© 2021 Mannatech, Incorporated.
Alle rettigheter forbeholdt.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million og M5M er
varemerker for Mannatech, Incorporated.

Kun for distribusjon i Norge.