MANNATECH

kompensationsplan



INTRODUKTION

Det er med stor spænding og begejstring, at vi træder ind i en ny æra som Mannatech. Denne kompensationsplan er udviklet i samarbejde med partnerledere over hele kloden og er specielt designet til at belønne dig retfærdigt og generøst for det hårde arbejde, du lægger i at udvikle din virksomhed. Både erfarne og nye partnere vil opleve, at denne plan åbner for nye muligheder og hurtigere fremskridt end nogensinde før! Hvis du har spørgsmål vedrørende kompensationsplanen, er du velkommen til at spørge personen på niveauet over dig i kæden.

MANNATECHS MISSION OG VISION

MISSION:
Mannatech transformerer liv gennem Glyconutrition, hvilket giver et hidtil uset niveau af naturlig velvære, frihed og formål.

VISION:
Mannatech hjælper folk med at forbedre deres trivsel, økonomi og personlige udvikling ved at dele højkvalitets, videnskabeligt validerede produkter og en lønsom iværksættermulighed.

SOCIALT IVÆRKSÆTTERI

Ved køb af Mannatech-produkter doneres der til M5M®-fonden, som leverer næring til børn i nød over hele verden.

6 MÅDER AT TJENE PENGE

1. **Kundebonusser**
   - **Power-sælger**
   - **Forretningsudvikling**
2. **Bonus på første ordre**
3. **Mentor Bonus**
4. **Unilevel payouts / Big Leg Infinity Bonus**
5. **Lederskabs Check Match**
6. **Global Volume Bonus**

MANNATECHS KOMPENSATIONSPROGRAM

Kompensationsplanen for Mannatech, Incorporated (“Mannatech”) er designet til at skabe økonomiske muligheder for både erfarne iværksættere og begyndere. Denne unikke kompensationsplan tilbyder en bred vifte af bonusmuligheder, som økonomisk belønner partnere direkte proportionelt til deres bestræbelser på at opbygge både en Mannatech-kundebase og en salgsorganisation.¬

Denne nye kompensationsplan afspejler Mannatechs engagement i retfærdig kompensation, personlig og professionel vækst og udvikling og brug af forretningsbyggeredskaber til at opbygge og opretholde en vellykket forretning.

Gennem flere indkomststrømme belønnes partnere for deres opdyrkning af forbrugere samt deres evne til at udvikle og uddanne andre ledere til at gøre det samme. Ca. 41,1 % af de midler, som Mannatech modtager for alle solgte produkter, betales som bonus gennem Mannatechs belønningsprogram. Planen præsenterer seks (6) forskellige indtjeningsmetoder, og for at få størst nytte er det vigtigt at forstå, hvordan man opbygger og udvikler en organisation for at udnytte hver af dem.

FORRETNINGSTERMINOLOGI

Terminologi og forkortelser anvendt i dette dokument er defineret i ordlisten. Hvis du har brug for yderligere forklaring om aspekter af kompensationsplanen, bedes du kontakte den partner, som hvervede dig, eller kontakte kundeserviceafdelingen.

INDHOLDET I MANNATECHS KOMPENSATIONSPROGRAM

- Professionelle forretnings- og produktuddannelsesmuligheder.
- Bonusser beregnet og betalt direkte af Mannatech.
- Simpel, konkurrencepræget kompensationsplan, der fremmer korrekt adfærd for at skabe en langsigtet, rentabel og bæredygtig forretning, mens iværksætterne tilskyndes til at:
    - Være et produkt af produktet.
    - Udvid deres partnerteam.
    - Lave volumen og salg.
    - Udvikle ledere.
    - Servicere og fastholde partnere og kunder.

FORNYELSER

Partnere skal forny deres konti årligt. Partnerens årsdag er den oprindelige dato for hvervning i programmet. Mannatech sender fornyelsesmeddelelser forud for partnerens årsdag. Partnere skal forny deres konti inden for 60 dage efter årsdagens udløb. Ikke-fornyede partnere er ikke berettiget til at optjene provision eller deltage i Mannatechs- incitamentsprogrammer.

LEDELSESBONUSSER

Kunde- og organisatoriske bonusser belønner ledere, da de bygger deres forretning ved at øge produktsalg fra kundeordrer og ved at udvikle andre ledere. Uanset om ledere går op ad ledelsesbonusstigen hurtigt eller over en længere periode, kan de, når de når til de højere ledelsesplaceringer, opnå større langsigtet indkomst på deres samlede gruppesalg. For at deltage i ledelsesdelen af denne plan skal du først være en kvalificeret partner. Du vil optjene forskellige procentsatser ud fra dybden i din organisation. Ledelsesbonusser betales for produktsalg genereret nedad i lederens organisationskæde.

BEMÆRK: Det tager tid og kræver hårdt arbejde at opbygge en virksomhed. Alle provisioner og bonusser optjenes gennem salget af Mannatech-produkter. Mannatech garanterer ikke størrelsen af indkomst eller incitamentbelønninger, om nogen, som en partner, der deltager i Mannatech-forretningen, vil generere. Som med enhver virksomhed kan hver partners forretningsresultater variere og vil bl.a. være baseret på partneres indsats og dygtighed, den til rådighed stående kundebase og den tid, der er bruges til at udvikle virksomheden.

LEDELSESGRADER

PARTNER

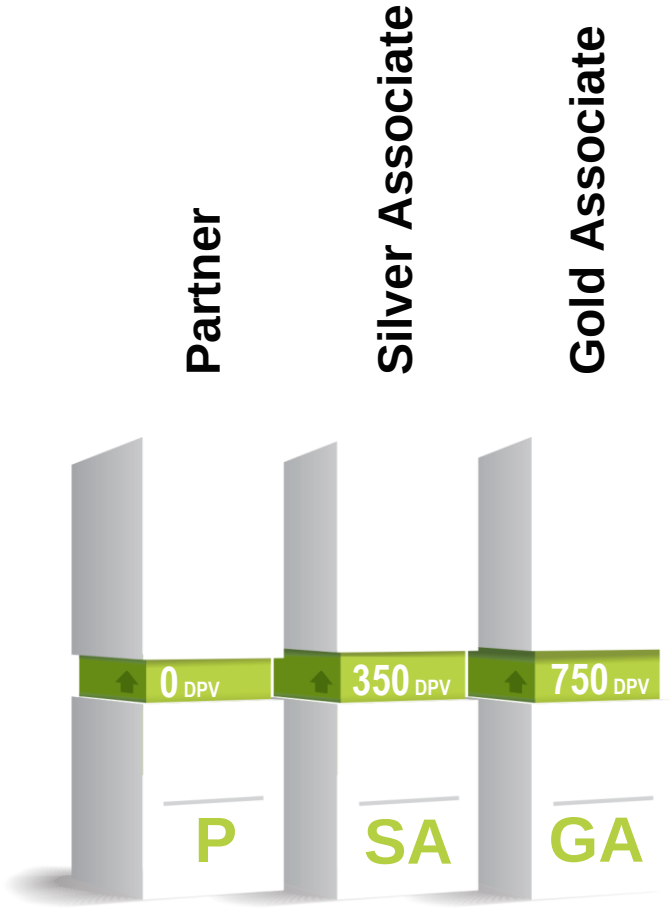
Hvervningsgebyr. Ingen mængdekrav.

SILVER ASSOCIATE

Silver Associate (SA) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med 350 nedadgående pointvolumen (DPV). DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 60 % (210) kan komme fra en etape i en kvalificerende måned.

GOLD ASSOCIATE

Gold Associate (GA) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med 750 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 60 % (450) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned.



	SA	GA
Personlig pointvolumen (PPV)	150	150
Nedadgående pointvolumen (DPV)	350	750
Maks. etape- DPV (60 %)	210	450
Minimumantal af aktive etaper	2	2

DIRECTOR

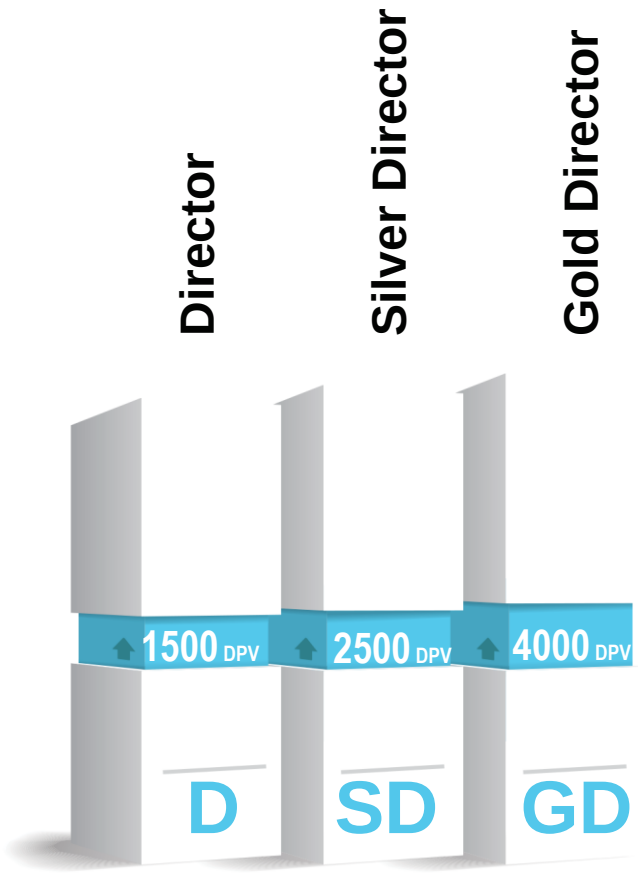
Director (D) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med i alt 1.500 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 60 % (900) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned.

SILVER DIRECTOR

Silver Director (SD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med i alt 2.500 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 60 % (1.500) kan komme fra en etape i en kvalificerende måned.

GOLD DIRECTOR

Gold Director (GD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med mindst 4.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 60 % (2.400) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1.500	2.500	4.000
Maks. etape- DPV (60 %)	900	1.500	2.400
Minimumantal af aktive etaper	2	2	2

EXECUTIVE DIRECTOR

Executive Director (ED) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med i alt 6.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 60 % (3.600) kan komme fra en etape i en kvalificerende måned.

SILVER EXECUTIVE DIRECTOR

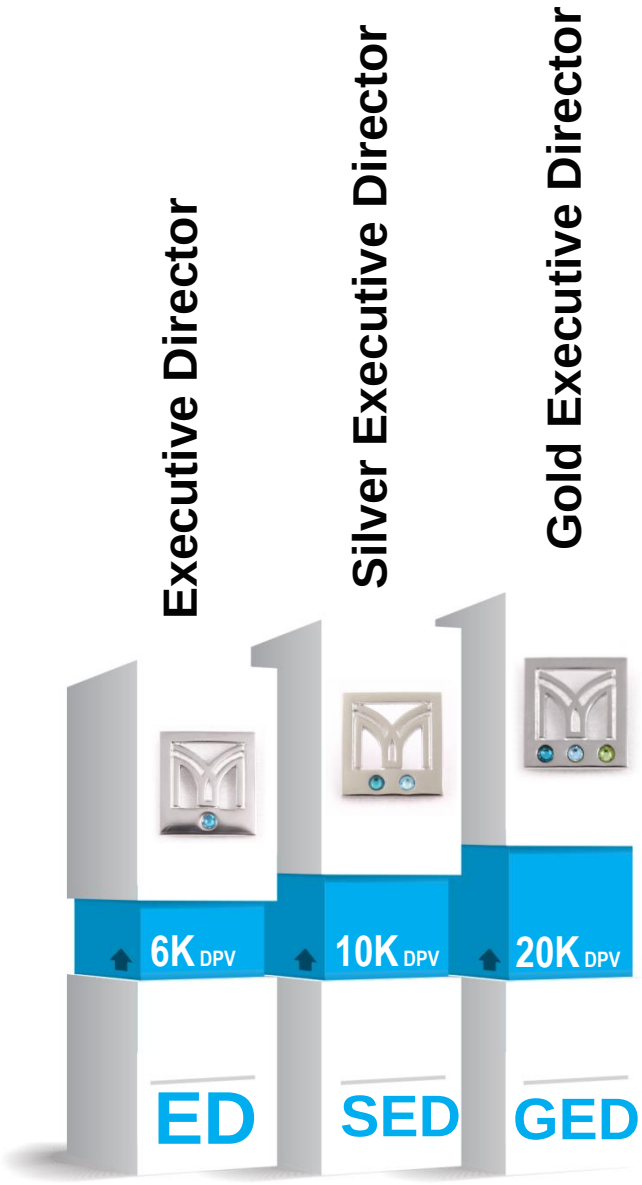
Silver Executive Directors (SED) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst to aktive etaper med i alt 10.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (6.500) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned.

GOLD EXECUTIVE DIRECTOR

Gold Executive Directors (GED) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst tre aktive etaper med i alt 20.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (13.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned.

POINT

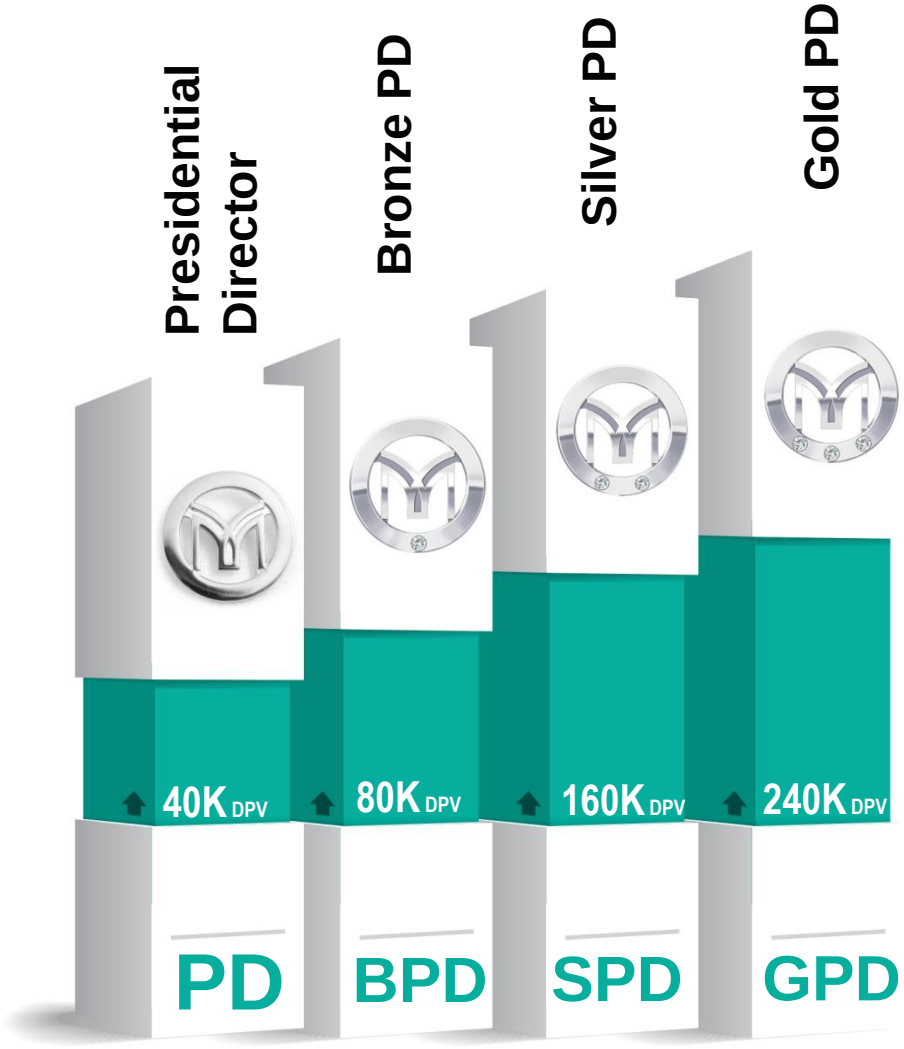
Gold Executive Directors og derover genererer point for ledere (Bronze Presidential Director (BPD) og derover) for at opfylde minimumskravene til etapestrukturen.



	ED	SED	GED
PPV	150	150	150
DPV	6.000	10.000	20.000
Maks. etape- DPV	3.600 (60%)	6.500 (65%)	13.000 (65%)
Minimumantal af aktive etaper	2	2	3
Lederetapepoint			0.5

BEMÆRK: Din kvalifikation til bonusser og provisioner ud over Executive Director er afhængig af din deltagelse i virksomhedens Presidential Ambassadørprogram, som er yderligere forklaret på de følgende sider.

Kun de Presidential partners, der kvalificerer sig til og opretholder deres kvalificationer i Ambassador Programme, er berettiget til at optjene (men ikke begrænset til) Presidential Bonuses (som er mærket gennem kompensationsplanbogen med "‡"), deltagelse i visse incitamenter/programmer (se regler og kvalifikationskrav for hvert incitament/program) og anerkendelse ved begivenheder. Deltagelse i Presidential Ambassador Programme er underlagt præsidentpartnerens overholdelse af de vilkår og betingelser, der er fastsat i afsnit 4.9.8 i Presidential Director Ambassador Programme ("Ambassador Programme") i Politikker og procedurer for partnere.



PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Director (PD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst tre aktive etaper med i alt 40.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (26.000) kan komme fra en etape i en kvalificerende måned.

MINIMUMSKRAV TIL ETAPESTRUKTUR

Ud over pointkravet har BPD og derover et minimumskrav til etapestruktur for at kvalificere sig til ledelsesgraden.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR

Bronze Presidential Director (BPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst tre aktive etaper med i alt 80.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (52.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for BPD er et lederpoint.

SILVER PRESIDENTIAL DIRECTOR

Silver Presidential Director (SPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst tre aktive etaper med i alt 160.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (104.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for SPD er to GED-etaper og to lederpoint.

GOLD PRESIDENTIAL DIRECTOR

Gold Presidential Director (GPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst tre aktive etaper med i alt 240.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (156.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for GPD er tre GED-etaper og tre lederpoint.

OPRYKNINGSBONUS

OPRYKNINGSBONUS FOR PRÆSIDENTDIREKTØR:

●En associate, som opnår rangeringen Præsidentdirektør første gang (højeste lederskabsniveau), kvalificerer sig til en engangsbetaling på 1.000 USD.

●Hvis en associate bevarer sin rangering som Præsidentdirektør (eller højere) i yderligere to på hinanden følgende måneder, vil han/hun modtage endnu en engangsbetaling på 1.000 USD.

●Udbetaling på i alt **2.000** USD.

OPRYKNINGSBONUS FOR BRONCEPRÆSIDENTDIREKTØR:

●En associate, som opnår rangeringen Broncepræsidentdirektør første gang (højeste lederskabsniveau), kvalificerer sig til en engangsbetaling på 1.500 USD.

●Hvis en associate bevarer sin rangering som Broncepræsidentdirektør (eller højere) i yderligere to på hinanden følgende måneder, vil han/hun modtage endnu en engangsbetaling på 1.500 USD.

●Udbetaling på i alt **3.000** USD.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40.000	80.000	160.000	240.000
Maks. etape-NPV (65 %)	26.000	52.000	104.000	156.000
Minimumantal af aktive etaper	3	3	3	3
Lederetapepoint	1	1.5	2	2.5
Mindste struktur som kræves		1 pt	2 GED eller derover med 2 point	3 GED eller derover med 3 point

PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR

Platinum Presidential Director (PPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst fire aktive etaper med i alt 320.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (208.000) kan komme fra en etape i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for PPD er fire GED-etaper og fire lederpoint.



1-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (1*PPD)

1* Platinum Presidential Director (1*PPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst fire aktive etaper med i alt 640.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (416.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for 1*PPD er fire PD-etaper og seks lederpoint.

2-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (2*PPD)

2* Platinum Presidential Director (2*PPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst fire aktive etaper med i alt 1.250.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (812.500) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for 2*PPD er fire PD-etaper og otte lederpoint.

3-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (3*PPD)

3* Platinum Presidential Director (3*PPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst fire aktive etaper med i alt 2.500.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (1.625.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for 3*PPD er fire PD-etaper og ti lederpoint.

4-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (4*PPD)

4* Platinum Præsidential Director (4*PPD) er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst fire aktive etaper med i alt 5.000.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (3.250.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for 4*PPD er fire PD-etaper og tolv lederpoint.

CROWN PLATINUM AMBASSADOR (CP)

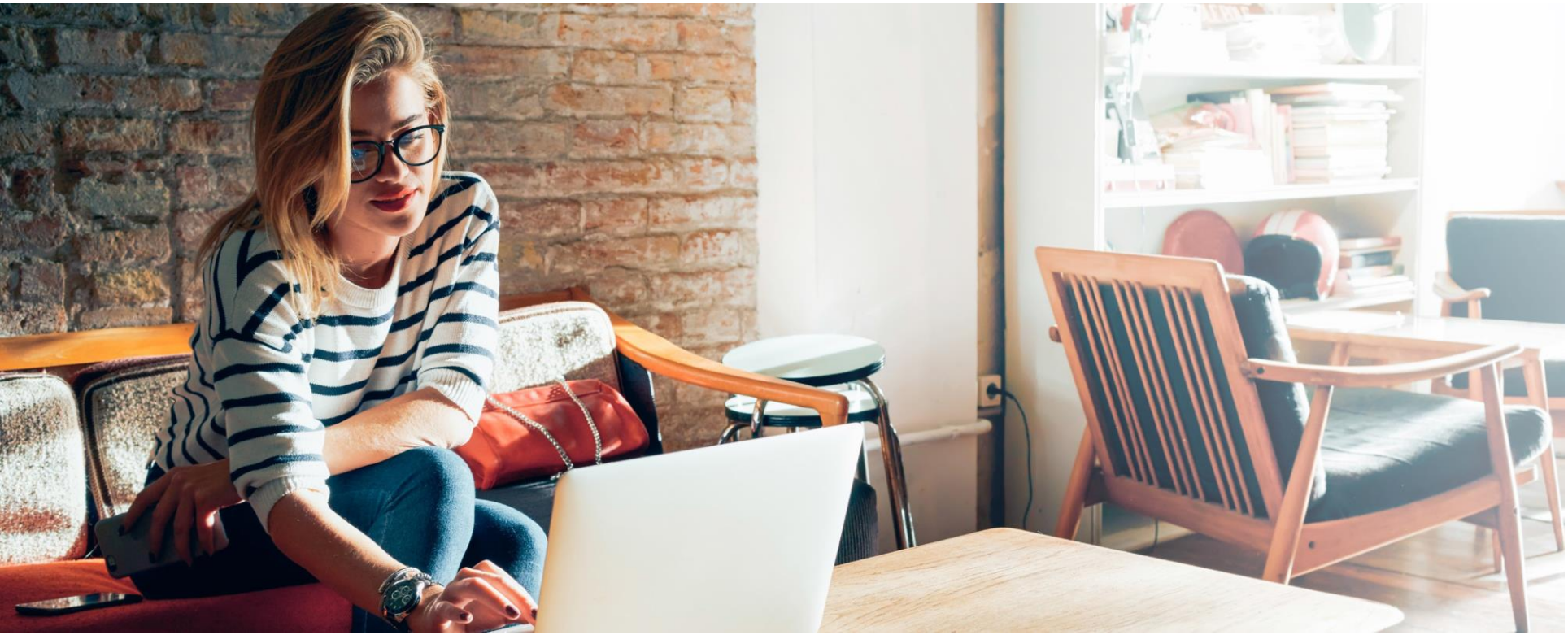
Kroneplatinambassadører er kvalificerede partnere, som har 150 PPV og mindst fem aktive etaper med i alt 10.000.000 DPV. DPV kan komme fra et hvilket som helst antal etaper, men ikke mere end 65 % (6.500.000) kan komme fra et ben i en kvalificerende måned. Minimumskravet til etapestrukturen for KP er fire PD-etaper og femten lederpoint.

	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. etape-DPV (65 %-regel)	208.000	416.000	812.500	1.625.000	3.250.000	6.500.000
Minimumantal af aktive etaper	4	4	4	4	4	5
Lederetapepoint	3	3	3	3	3	3
Mindste struktur som kræves	4 GED eller derover med 4 point	4 PD eller derover med 6 point	4 PD eller derover med 8 point	4 PD eller derover med 10 point	4 PD eller derover med 12 point	5 PD eller derover med 15 point

KUNDE- OG ORGANISATIONS BELØNNING

KUNDE BONUS

Mannatech tilbyder partnere muligheden for indtægter genereret fra produktsalg gennem en organisation, der kan udvides verden over ved at hverve kunder. Partneres indkomstpotentiale er baseret på to ting – dybden i og omfanget af deres organisation. Stabilitet kommer fra at have regelmæssige produktordrer hver måned. Månedsabonnementer er en vigtig del af opbygningen og vedligeholdelsen af en partners Mannatech-forretning.



POWER SÆLGERBONUS

Personlig pointvolumen (PPV) er påkrævet for at optjene kundeprovision. Power-sælgerbonus er en provision baseret på personlig pointvolumen (PPV), der udbetales fra 10-30 % af den pris, der betales for en produktordre, eksklusive forsendelse og moms (subtotal).

Sådan virker power-sælgerbonussen:

Power 10: Hvis summen af din månedlige kundevolumen plus dine egne personlige køb er lig med eller større end 200 PPV (personlig pointvolumen), og hvis du har mindst to (2) aktive specielle kunder*, vil du være berettiget til at optjene 10 % power-sælgerbonus af subtotalen af de kvalificerede ordrer. (Dette inkluderer dine egne køb).
Bemærk: Der kræves kun én (1) aktiv speciel kunde i de første seks måneder for en nyligt hvervet partner.

Power 15: Hvis summen af din månedlige kundevolumen plus dine egne personlige køb er lig med eller større end 500 PPV (personlig pointvolumen), og hvis du har mindst to (2) aktive specielle kunder*, vil du være berettiget til at optjene 15 % power-sælgerbonus af subtotalen af de kvalificerede ordrer. (Dette inkluderer dine egne køb).

Power 20: Hvis summen af din månedlige kundevolumen plus dine egne personlige køb er lig med eller større end 2.500 PPV (personlig pointvolumen), og hvis du har mindst fire (4) aktive specielle kunder*, vil du være berettiget til at optjene 20 % power-sælgerbonus af subtotalen af de kvalificerede ordrer. (Dette inkluderer dine egne køb).

Power 25: Hvis summen af din månedlige kundevolumen plus dine egne personlige køb er lig med eller større end 5.000 PPV (personlig pointvolumen), og hvis du har mindst ti (10) aktive specielle kunder*, vil du være berettiget til at optjene 25 % power-sælgerbonus af subtotalen af de kvalificerede ordrer. (Dette inkluderer dine egne køb).

Power 30: Hvis summen af din månedlige kundevolumen plus dine egne personlige køb er lig med eller større end 10.000 PPV (personlig pointvolumen), og hvis du har mindst tyve (20) aktive specielle kunder*, vil du være berettiget til at optjene 30 % power-sælgerbonus af subtotalen af de kvalificerede ordrer. (Dette inkluderer dine egne køb).

Power-sælgerbonus**	Krav til PPV	Procentvis udbetaling	Krav til antal aktive specielle kunder*
Power 10	200 eller mere	10%	2
Power 15	500 eller mere	15%	2
Power 20	2.500 eller mere	20%	4
Power 25	5.000 eller mere	25%	10
Power 30	10.000 eller mere	30%	20

* Aktive specielle kunder – Enhver speciel kunde med 50 PV eller flere ordrer inden for en kvalificerende måned vil blive betragtet som en aktiv speciel kunde for hververen

** Vi betaler ikke Power-sælgerbonus på den nye specielle kundes første ordre, da denne ordre betaler bonus på første ordre til hververen. Der er dog en undtagelse for den, der tjener Power 25 og 30. Power-sælgerbonus vil blive udbetalt på en ny speciel kundes første ordre med henholdsvis 5 % og 10 %.
Bemærk: Provisionsvolumen (PV) for Power 25/30 vil svare til PV for bonus på første ordre.

FORRETNINGSUDVIKLINGSBONUS

TEAM 2-BONUS

Partnere som opnår minimum 500 PPV og hverver to partnere, der også skaber minimum 500 PPV på deres partnerkonti, er berettigede til at kvalificere sig til Forretningsudvikling TEAM 2-bonussen. Forretningsudvikling TEAM 2-bonusudbetalingen på 670 kr kan optjenes hver måned.

TEAM 4-BONUS

Partnere, som opnår minimum 500 PPV og hverver fire partnere, der også skaber minimum 500 PPV på deres partnerkonti, er berettigede til at kvalificere sig til Forretningsudvikling TEAM 4-bonussen. Enhver partner, som opnår TEAM 4-status, tjener en yderligere bonus på 1.005 kr udover TEAM 2-indtjeningen, hvilket giver en samlet udbetaling på. 1.675 kr Forretningsudvikling TEAM 4-bonussen kan optjenes hver måned.

TEAM 6-BONUS

Partnere, som opnår minimum 500 PPV og hverver seks eller syv partnere, der også skaber minimum 500 PPV på deres partnerkonti, er berettigede til at kvalificere sig til Forretningsudvikling TEAM 6-bonussen. Partnere skal have gennemført tre separate kvalificerende etaper for forretningsudviklingsbonus med mindst en personligt hvervet partner, der opnår mindst 500 PPV i hver etape. Enhver partner, som opnår TEAM 6-status tjener en yderligere bonus på 1.340 kr. udover TEAM 4- og TEAM 2-indtjeningen, hvilket giver en samlet udbetaling på 3.015 kr. Forretningsudvikling TEAM 6-bonussen kan optjenes hver måned.

TEAM 8-BONUS

Partnere, som opnår minimum 500 PPV og hverver otte eller ni partnere, der også skaber minimum 500 PPV på deres partnerkonti, er berettigede til at kvalificere sig til Forretningsudvikling TEAM 8-bonussen. Partnere skal have gennemført fire separate kvalificerende etaper for forretningsudviklingsbonus med mindst en personligt hvervet partner, der opnår mindst 500 PPV i hver etape. Enhver partner, som opnår TEAM 8-status tjener en yderligere bonus på 1.340 kr. udover TEAM 6-, 4- og 2-indtjeningen, hvilket giver en samlet udbetaling på 4.355 kr. Forretningsudvikling TEAM 8-bonussen kan optjenes hver måned.

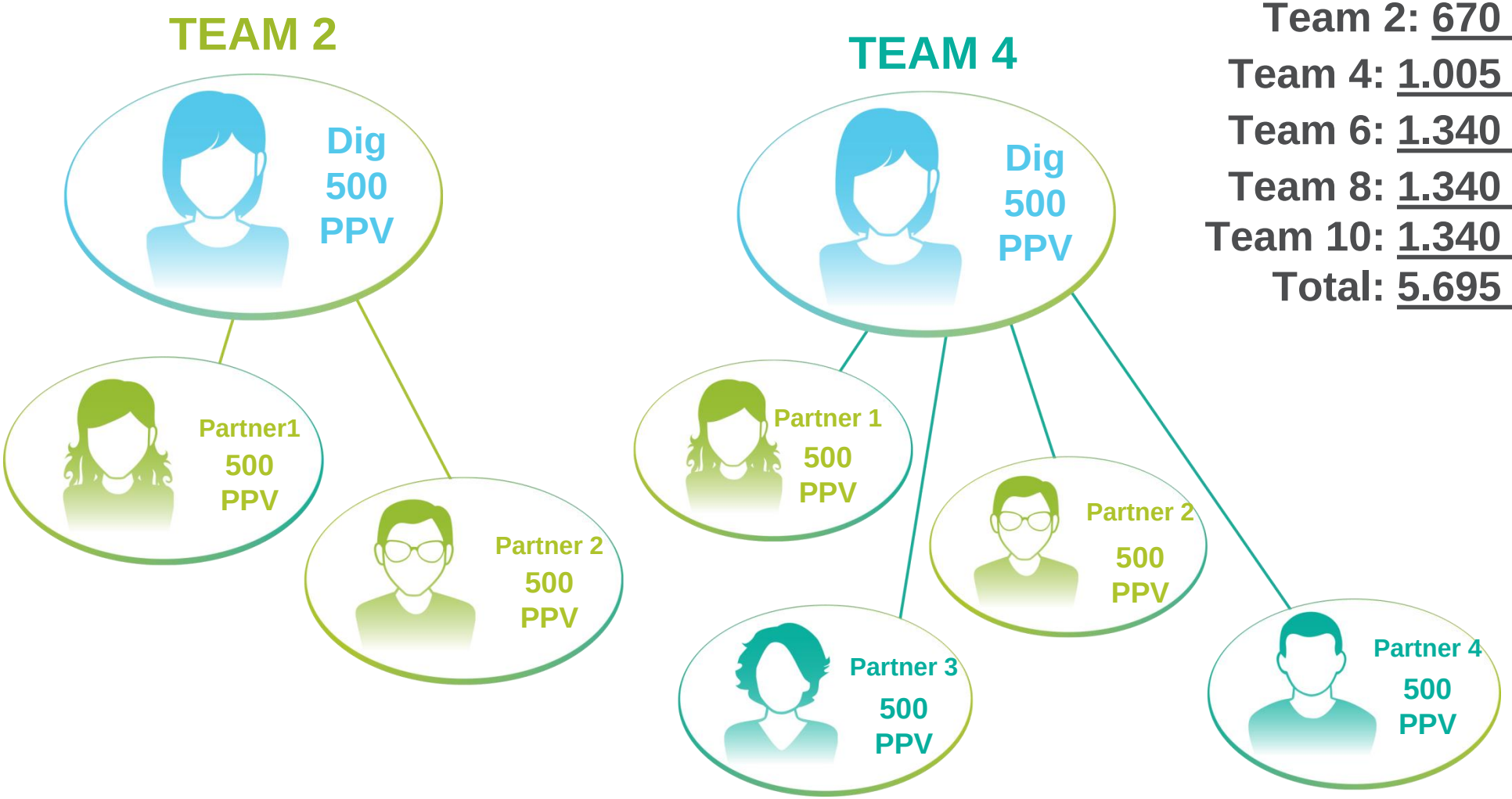
TEAM 10-BONUS

Partnere, som opnår minimum 500 PPV og hverver ti eller flere partnere, der også skaber minimum 500 PPV på deres partnerkonti, er berettigede til at kvalificere sig til Forretningsudvikling TEAM 10-bonussen. Partnere skal have gennemført fire separate kvalificerende etaper for forretningsudviklingsbonus med mindst en personligt hvervet partner, der opnår mindst 500 PPV i hver etape. Enhver partner, som opnår TEAM 10-status tjener en yderligere bonus på 1.340 kr. udover TEAM 8-, 6-, 4- og 2-indtjeningen, hvilket giver en samlet udbetaling på 5.695 kr. Forretningsudvikling TEAM 10-bonussen kan optjenes hver måned.

FORRETNINGSUDVIKLINGSBONUS

Bonustype	Skal have minimum 500 PPV	Månedlig betaling
TEAM 2	Hverv to partnere, som også skaber 500+ PPV på deres partnerkonti	670 kr
TEAM 4	Hverv fire partnere, som også skaber 500+ PPV på deres partnerkonti	1.005 kr
TEAM 6	Hverv seks eller syv partnere, som også skaber 500+ PPV på deres partnerkonti	1.340 kr
TEAM 8	Hverv otte eller ni partnere, som også skaber 500+ PPV på deres partnerkonti	1.340 kr
TEAM 10	Hverv ti eller flere partnere, som også skaber 500+ PPV på deres partnerkonti	1.340 kr

FORRETNINGSUDVIKLING
BONUSEKSEMPLER



Team 2: 670 kr
Team 4: 1.005 kr
Team 6: 1.340 kr
Team 8: 1.340 kr
Team 10: 1.340 kr
Total: 5.695 kr

*Teampartnere kan være i samme etape eller forskellige etaper.

BONUS PÅ FØRSTE ORDRE

Bonus på et månedsabonnement (FOB) betaler 20 % af provisionen af den pris, som er betalt for første produktordre. En værdipakke kan blive en automatisk ordre. Personlig pointvolumen er ikke påkrævet for at optjene bonus på første ordre. FOB betales til hververen for første produktkøb efter ikrafttrædelsesdatoen for den nye partner eller nye specielle kunde. Fuld CV anvendes på alle efterfølgende ordrer som forventet. Der betales ikke FOB for efterfølgende ordrer.



(Når en bonus på første ordre er betalt, vil den justerede CV være op til 40 % på alle ekstra provisioner, der udbetales.)

MENTOR BONUS

Mentor bonus er designet til at belønne partnere for at tage de nødvendige skridt til at opbygge og uddanne aktive ledere inden for deres salgsorganisation. Partnere bliver kvalificerede til at optjene denne bonus på niveauet Gold Associate eller højere. Mentor Bonus betaler en månedlig provision til hververen af samme eller højere ledelsesgrad. Hvis hververen har en lavere ledelsesgrad, er hans eller hendes bonus begrænset til den tilsvarende ledelsesgrad. Der er ingen grænse for antallet af Mentor Bonus en partner kan optjene.

	Månedlig bonus
Gold Associate – 750 DPV	200 kr
Director – 1.500 DPV	270 kr
Silver Director – 2.500 DPV	335 kr
Gold Director – 4.000 DPV	500 kr
Executive Director (og derover) – 6.000 DPV	670 kr

UNI-LEVEL BONUS

Bonussen på samme niveau er en indkomststrøm baseret på mængden af produkter, som din organisation sælger.

Sådan virker Uni-Level Bonus

For at være berettiget til at kvalificere sig til Uni-Level Bonus skal kvalificerede partnere opnå den nødvendige nedadgående pointvolumen for den givne måned. Partnere kan tjene en bonus på mængden af produktsalg fra partnere nedad i organisationskæden hver måned gennem betalinger af Uni-Level Bonus. Procentdelen af CV for solgte produkter betales til partnere for niveau 1, 2, 3, 4, 5, 6 og 7 i deres organisation. Den procentdel, der betales for hvert niveau, afhænger af det ledelsesniveau, som en partner har opnået.

- Betales for alt produktsalg i en leders organisation gennem syv niveauer.
- 150 PPV kompression anvendes.
- Har ingen breddebegrænsninger.

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

Krav til kundeaktivitet

* Fra Direktør til Gulddirektør skal man have to aktive specielle kunder og 250 PPV for at opnå yderligere dybde.

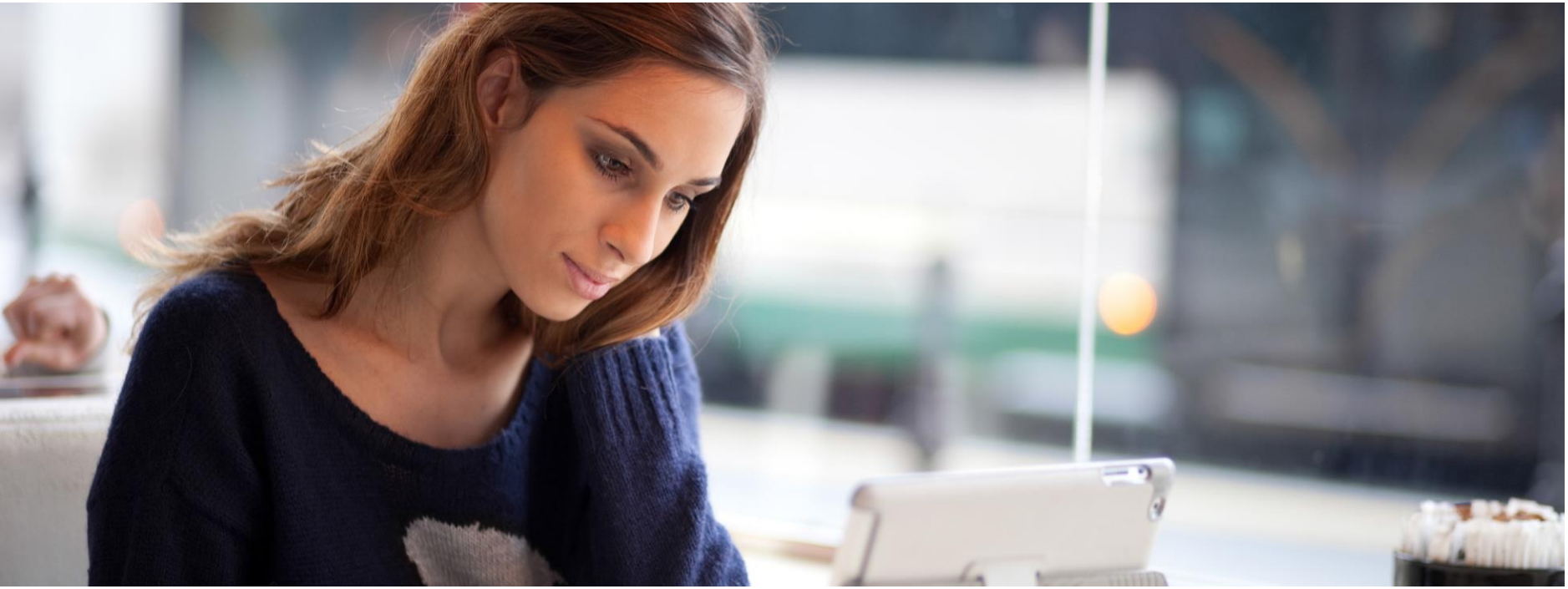
** Fra Præsidentdirektør og derover skal have to aktive specielle kunder og 500 PPV for at opnå yderligere dybde.

SIDE VOLUME INFINITY BONUS‡

Side Volume Infinity Bonus betaler en bonus på 0.5 % for alle CV på niveau 8 og derunder, bortset fra volumen fra den stærkeste etape. Andre ledere med samme eller højere ledelsesgrad blokerer ikke ledere fra at modtage deres betaling.

Hovedpunkter:

- Betalt til PD og derover.
- Betalt for CV på 8 og derunder.
- Ikke betalt for CV fra den stærkeste etape.
- Stærkeste etape er afgjort ved mest DPV blandt alle etaper.
- Kompression anvendes.
- Krav til kundeaktivitet gælder.



‡ Presidential Bonuses – Presidential Ambassador Programme

LEADER CHECK MATCH‡

Ledere, som opnår SED og derover, vil modtage en check match-bonus på deres Executives og derover, som ligger under dem i organisationskæden. Ledere vil tjene en tilsvarende procentdel (se diagram) af de tilsvarende lederes Uni-Level og Infinity Bonuses.

Sådan virker Leader Check Match Bonus

- Antallet af generationer, der betales til ledere, afhænger af deres ledelsesgrad nedad i organisationskæden.
- Check Match for ledere betales gennem sponsoratet i hver etape.
- Hvis en leder nedad i organisationskæden ikke er SED eller højere, betragtes denne leder ikke som en generation i den kvalificerende måned.
- Procentdelen af betalte Leader Check Match korrelerer med ledelsesgraden af lederen nedad i organisationskæden og den relevante generation.
- En begrænsning (en maksimal grænse) anvendes for hver leder nedad i organisationskæden.

	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
Grænse pr. leder nedad i organisationskæden*	1.675 kr	3.350 kr	5.025 kr	6.700 kr	10.050 kr	13.400 kr	16.750 kr	20.100 kr	23.450 kr	26.800 kr	33.500 kr	67.000 kr
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%

** Fra Sølvpræsidentdirektør og derover skal man have to aktive specielle kunder og 500 PPV (krav til kundeaktivitet) for at tjene yderligere generation(er).

LEDERBEN CAP MAENGDER

Indtjeningen fra Uni-niveau, Side Volume Infinity Bonus og Leader Check Match i et enkelt ben er begrænset. Ledere kan ikke tjene mere end Leader Leg Cap-beløbet for deres Leader rang per ben. Der er ingen cap på deres Power Sælger Bonus, Mentor Bonus, First Order Bonus eller Global Pool Bonus indtjening.

Niveaus	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Leg Bovengrens	1.350 kr	2.650 kr	5.000 kr	6.500 kr	10.000 kr	16.500 kr	33.250 kr	53.500 kr

Niveaus	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Leg Bovengrens	53.500 kr	80.000 kr	120.000 kr	166.500 kr	200.000 kr	266.500 kr	333.000 kr	NO CAP

GLOBAL POOL BONUS‡

Den globale puljebonus er afledt af 1,5 % af Mannatechs globale færdige produktsalg. Denne bonus er tilgængelig for alle kvalificerede og aktive BPD'er og derover uddeles månedligt. For at være berettiget til puljen skal ledere holde ledelsesgraden i tre måneder inden for en 6-måneders forretningsperiode. Kvalificering er baseret på konsekvent udvidelse og vækst nedad af organisationskæden. De aktier, der tildeles hver deltagende leder, bestemmes af deres betalte rang hver måned. Hver BPD eller derover vil modtage en aktieværdi multipliceret med antallet af lederetaper, som de har opnået.

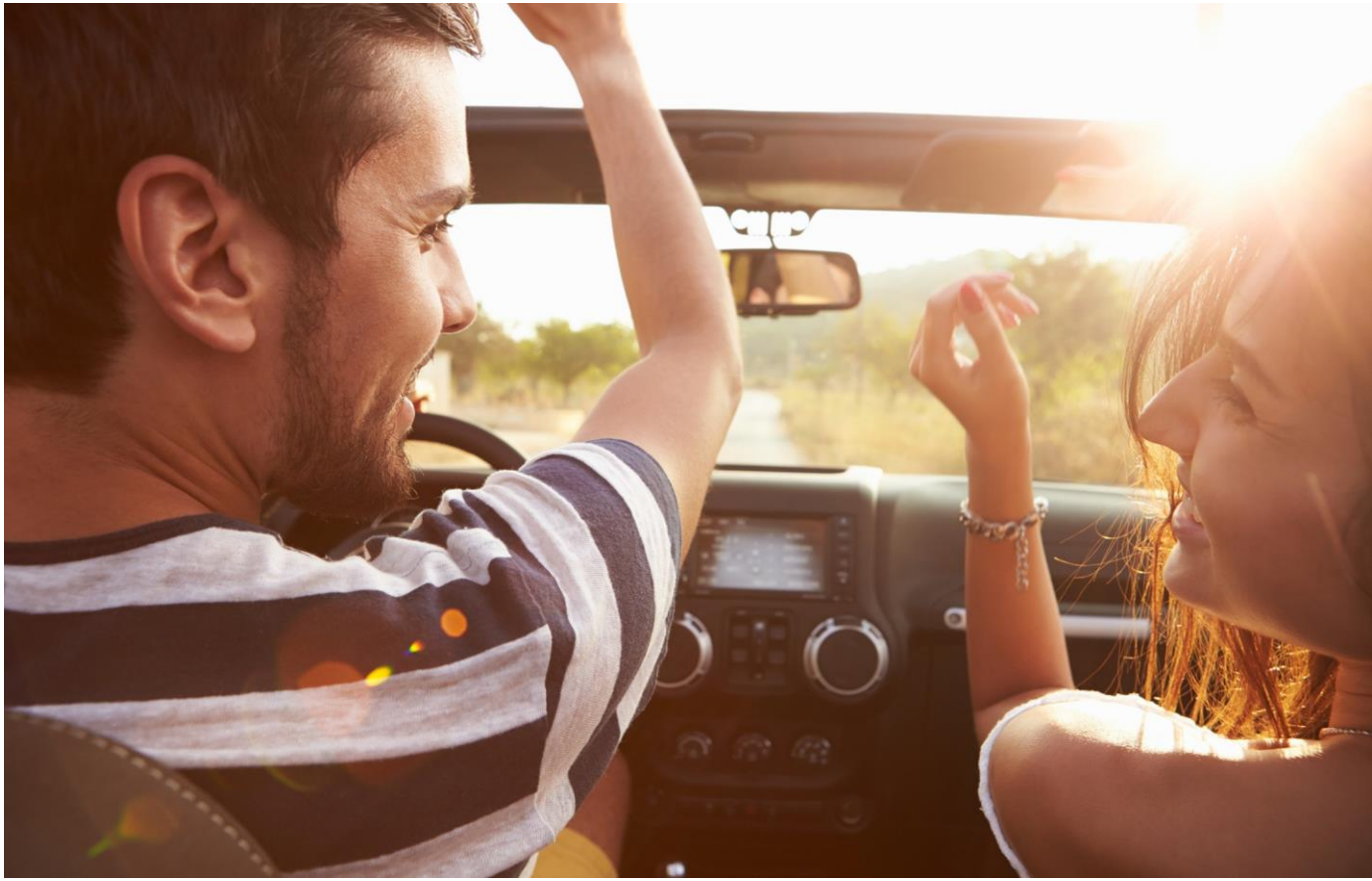
Se venligst tabellen for specifikke aktieopgaver.

Ledelsesgrad	Aktier
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

‡ Presidential Bonuses – Presidential Ambassador Programme

Sådan virker den Global Pool Bonus

- Betales månedligt.
- Konsistensregler gælder ikke de første to måneder, du kvalificerer dig til en ny rang.
- Ledere går ind i den 12-måneders konsistensperiode, når de kvalificerer sig til BPD-rangen eller højere tre gange inden for en seks (6) måneders periode.
- Den 12-måneders konsistensperiode begynder, når partneren når BPD eller en højere rang for tredje gang inden for den seks måneders periode.
- Den 12-måneders konsistensperiode er i gang og kan forlænges, så længe ledere bevarer deres kvalificerede rang hver måned.



Bemærk: Kun de Presidential Associates, der kvalificerer sig til og opretholder deres kvalifikationer i Ambassador Programme, er berettiget til at optjene Presidential Bonus (se afsnit 4.9.8 i Politikker og procedurer for partnere).

OPRYKNINGSBONUS

Rang af Gold Executive Director:
Enhver partner, der når Gold Executive Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået fra og med januar 2022), kvalificerer sig til en engangsbetaling på 750 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 750 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 1.500 USD.

Rang af Presidential Director:
Enhver partner, der når Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 1.500 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 1.500 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 3.000 USD.

Rang af Bronze Presidential Director:
Enhver partner, der når Bronze Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 2.500 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 2.500 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 5.000 USD.

Rang af Silver Presidential Director:
Enhver partner, der når Silver Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 4.000 USD. Hvis partneren bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 4.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 8.000 USD.

Rang af Gold Presidential Director:
Enhver partner, der når Gold Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 5.000 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 5.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 10.000 USD.

Rang af Platinum Presidential Director:
Enhver partner, der når Platinum Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 10.000 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 10.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 20.000 USD.

Rang af 1* Platinum Presidential Director:
Enhver partner, der når 1* Platinum Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 15.000 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 15.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 30.000 USD.

Rang af 2* Platinum Presidential Director:
Enhver partner, der når 2* Platinum Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 20.000 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 20.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 40.000 USD.

Rang af 3* Platinum Presidential Director:

Enhver partner, der når 3* Platinum Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 25.000 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 25.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Udbetaling på i alt 50.000 USD.

Rang af 4*Platinum Presidential Director:

Enhver partner, der når 4* Platinum Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 37.500 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 37.500 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Når de første to betalinger er modtaget, kan partnerlederen kvalificere sig til 6 yderligere betalinger på 12.500 USD hver måned, hvis vedkommende opretholder sin rang eller opnår en højere rang. De seks (6) yderligere betalinger begynder måneden efter kvalifikationen til den 2. betaling. Udbetaling på i alt 150.000 USD.

Rang af Crown Platinum Presidential Director:

Enhver partner, der når Crown Platinum Presidential Director eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling på 100.000 USD. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage en yderligere betaling på 100.000 USD. Den 6-måneders periode starter fra den første måned, hvor pågældende rang opnås. Når de første to betalinger er modtaget, kan partnerlederen kvalificere sig til seks (6) yderligere betalinger på 50.000 USD hver måned, hvis vedkommende opretholder sin rang. De seks (6) yderligere betalinger begynder måneden efter kvalifikationen til den 2. betaling. Udbetaling på i alt 500.000 USD.

Bemærkninger:

Partnere, der når flere rangeringer for første gang inden for den samme kvalifikationsmåned, kan optjene oprykningsbonus for alle de rangeringer, de har opnået i den pågældende måned.

Rang	Bonus (maksimum)	Første udbetaling	Anden udbetaling – Opretholde rang 3 gange i 6 måneder	Resterende saldo forfaldent beløb	Saldo forfaldent beløb (spredt ud over 6 måneder)	Rangens volumenkrav
Gold Executive Director	1.500 USD	750 USD	750 USD	Nej	-	20.000
Presidential Director	3.000 USD	1.500 USD	1.500 USD	Nej	-	40.000
Bronze Presidential Director	5.000 USD	2.500 USD	2.500 USD	Nej	-	80.000
Silver Presidential Director	8.000 USD	4.000 USD	4.000 USD	Nej	-	160.000
Gold Presidential Director	10.000 USD	5.000 USD	5.000 USD	Nej	-	250.000
Platinum Presidential Director	20.000 USD	10.000 USD	10.000 USD	Nej	-	320.000
1-stjernet platinpræsidentdirektør	30.000 USD	15.000 USD	15.000 USD	Nej	-	640.000
2-stjernet platinpræsidentdirektør	40.000 USD	20.000 USD	20.000 USD	Nej	-	1.250.000
3-stjernet platinpræsidentdirektør	50.000 USD	25.000 USD	25.000 USD	Nej	-	2.500.000
4-stjernet platinpræsidentdirektør	150.000 USD	37.500 USD	37.500 USD	75.000 USD	12.500 USD	5.000.000
Kroneplatinpræsidentdirektør	500.000 USD	100.000 USD	100.000 USD	300.000 USD	50.000 USD	10.000.000

INCITAMENTER

INCITAMENTKOMPENSATION

Incitamenter ligger ud over kompensationsplanen. Incitamenter er designet som ekstra motivation for at hjælpe partnere med at nå deres mål og optjene særlige belønninger, rejser og anerkendelse.

Hos Mannatech ønsker vi, at din virksomhed er tilfredsstillende og fornøjelig. Derfor tilbyder vi nogle af de mest interessante incitamentsprogrammer, der findes overhovedet. Veteranpartnere har erfaret, at virksomhedsresultater hos Mannatech kan betyde langt mere end bare økonomiske gevinster. Mannatechs spændende incitamentprogrammer kan resultere i at give dig penge, præmier eller adgang til særlige arrangementer. Du kan endda finde dig selv på et eksotisk sted, ledsaget af dine Mannatech-venner og forretningsforbindelser!

Gå til mannatech.com for at finde ud af, hvordan du kan kvalificere dig til at modtage incitamentpræmier.



YDERLIGERE INFORMATION

BETALINGSPLAN

Kvalificerede bonusser vil betale den 15. i hver måned efter afslutningen af måneden.

KVALIFIKATION OG PROVISIONER

Planen kræver, at partnere opnår forskellige niveauer i hele planen og samtidig opnår kvalifikationer gennem produktsalg for at tjene provisioner.

KVALIFIKATIONSPERIODE

Planen kræver, at partnere opfylder deres krav til deres grad hver måned. Virksomheden opererer med en 12-måneders årlig kalender.

RETURNERINGER, REFUSIONER OG AFLYSNINGER

Alle returneringer og annulleringer af produktordrer tælles ikke med i kvalifikationer eller provisioner. Overbetalinger fra provisioner som følge af returneringer, refusioner og/eller omberegninger kan fratrækkes kommende provisioner, eller de kan fratrækkes puljerne forud for provisionen. Virksomheden kan også tilbageholde fremtidige provisioner eller bonusser i tilfælde af, at en værdipakke, for hvilken du allerede er blevet betalt en provision eller bonus, returneres.

Der henvises til politik nummer 5.13 i Politikker og procedurer for partnere for de fuldstændige regler om Returneringer, refusioner og aflysninger.

INDREGNING

Factoring kan forekomme, når en global konsolideret provision overstiger godkendte udbetalinger.

Alle betalinger under den globale kompensationsplan er underlagt og kan være begrænset af følgende betingelser: Der vil være en begrænsning (eller et maksimalt udbetalingsbeløb) på alle provisioner, bonusser og anden kompensation (samlet benævnt “Potentielle provisioner”) til kvalificerede partnere under en provisionscyklus svarende til 41.1 % af den samlede nettoprovisionsomsætning, som virksomheden modtager i løbet af en provisionscyklus (“Maksimalt udbetalingsbeløb”). Hvis de globale potentielle provisioner overstiger det maksimale udbetalingsbeløb, reducerer virksomheden provisionen (“Indregning”) proportionelt for at svare til det maksimale udbetalingsbeløb.



ORDLISTE

Aktive etaper

En etape, hvor en partner har opretholdt mindst 100 PPV i en kvalifikationsperiode.

Aktive specielle kunder

Enhver speciel kunde med 50 PV eller flere ordrer inden for en kvalificerende måned vil blive betragtet som en aktiv speciel kunde for hververen.

Ambassador Programme

Ved underskrevet bekræftelse er partnere, der når Presidential niveau, berettiget til at modtage Presidential Bonuses, anerkendelse og andre fordele. Deltagelse i Presidential Ambassador Programme er underlagt Presidential partnerens overholdelse af de vilkår og betingelser, der er fastsat i afsnit 4.9.8 i Presidential Ambassador Programme ("Ambassador Programme") i Politikker og procedurer for partnere.

Foreslået detailpris

Den anbefalede salgspris for et produkt til partnerens kunder. Dette er kun en anbefalet pris, og der er ingen forpligtelse til at overholde anbefalingen.

Foretrukken kunde

En almindelig forbruger af Mannatechs produkter. Foretrukne kunder er ikke partnere og er ikke en del af i Mannatechs karriere- og kompensationsplan.

Hverver

En partner, der er opført på partnerapplikationen og i aftalen som en hverver. Hververen og sponsoren kan være den samme person, eller hververen kan tildele den nye parter til en anden sponsor i sin organisation.

Indtægt

Indtægten udbetales løbende to uger efter, at kvalifikationsperioden afsluttes. Netværksmarkedsføringsmodellen sørger for indtægter fra alle igangværende produktordrer til alle i din virksomhedsorganisation gennem kompensationsplanens specifikationer.

Indregning

Indregning er den proces at begrænse provisioner, når den globale konsoliderede provision overstiger godkendte udbetalinger.

Kompensationsplan

Mannatechs kompensationsplan er designet til at maksimere hver fase af forretningsvæksten. Gennem flere indtægtsstrømme belønnes partnere for deres indsats fra første forretningsudvikling og salg. Planen giver en række forskellige metoder til indtjening.

Kompression

Alle Associates med mindre end 150 PPV komprimeres til beregning af bonusser. Kompression bruges til at skabe løn niveauer før bonusser beregnes

Krav til kundeaktivitet:

* Fra Direktør til Gulddirektør skal man have to aktive specielle kunder og 250 PPV for at opnå yderligere dybde.
** Fra Præsidentdirektør og derover skal have to aktive specielle kunder og 500 PPV for at opnå yderligere dybde.

Kvalificeret partner (QP)

En partner, der har opfyldt kravene til specifik ledelsesgrad, herunder, men ikke begrænset til, PPV og/eller DPV.

Kvalifikationsperiode

Til kompensationsfordelingsformål bruger Mannatech 12-måneders kalenderår. Planen kræver, at Associates opfylder deres krav til deres rang hver måned.

Leder

Enhver partner, der har opnået ledelsesgraden for Executive Director eller derover.

Ledelsesbonusser

En række bonusser, der giver stigende indkomst, efterhånden som partneren avancerer i ledelsesgraderne. Partneren skal først være en kvalificeret partner og vil optjene stigende procentdele af produktsalg genereret i sin organisation nedad i organisationskæden og skabe større dybde i sin organisation.

Ledelsesgrad

Enhver partneranerkendt titel eller den højeste titel, de har opnået. En partners ledelsestitel kan variere fra måned til måned på grund af ledelseskvalifikationskrav.

Månedsabonnement

En valgfri produktordre, der automatisk er genereret fra den valgte startdato. Månedsabonnementer behandles på samme dato hver måned. Månedsabonnementer behandles tidligere end den planlagte dato i den sidste uge af måneden og i ferierne. Tidlig behandling sikrer rettidig kvalifikationer og leverancer. For at undgå forsinkelser skal alle månedsabonnementer oprettes eller ændres fem dage inden afslutningen af kvalifikationsperioden.

M5M-fonden

Ved køb af Mannatech-produkter doneres der til M5M- fonden, som leverer næring til børn i nød over hele verden.

Nedadgående pointvolumen (DPV)

DPV består af en partners personlige pointvolumen (PPV) plus volumen fra hele vedkommendes organisation nedad i organisationskæden.

Netværksmarkering eller marketing på flere niveauer

En forretningsmodel, hvor et uafhængigt distributørnetværk er påkrævet til at opbygge virksomheden. Normalt omfatter en sådan virksomhed udbetalinger på flere niveauer.

Oprykningsbonus

Enhver partner, der når Gulddirektør eller højere for første gang (højeste lederrang opnået i januar 2022), vil kvalificere sig til en engangsbetaling. Hvis partnerlederen bevarer rangen (eller højere) tre gange inden for en periode på seks måneder, vil vedkommende modtage yderligere betaling(er).

Opryknings bonus

En associate, der opnår rangeringen Præsidentdirektør eller Broncepræsidentdirektør for første gang, kvalificerer sig til en engangsbetaling. Hvis en associate bevarer sin rangering i yderligere to på hinanden følgende måneder, kvalificerer han/ hun sig til endnu en engangsbetaling.

Partner

Enhver uafhængig distributør, der er berettiget til at deltage i karriere- og kompensationsplanen og er underlagt Politikker og procedurer for partnere, karriere- og kompensationsplan og Vilkår og betingelser for partnere som led i hans eller hendes aftale med Mannatech.

Partnerstatus

Der findes tre partnertyper:

1. Aktiv – Enhver kvalificeret partner, der opfylder minimumskravene for deres grad inden for kvalifikationsperioden.
2. Nuværende – Enhver partner, der har bestilt en 365-dages rapporteringsperiode.
3. Inaktiv – En partner, der ikke har bestilt nogen produkter eller pakker i de foregående seks måneder.

Provisionsvolumen (CV)

Provisionsvolumen er en fast værdi, som er associeret med alle Mannatech-produkter eller pakker. Denne værdi bruges til at beregne provisioner på tværs af vores globale kompensationsplan, ud fra hvilken vi driver forretning i flere valutaer. Generelt vil provisionsvolumen variere fra blive indbetalt til 75% af den partnerens/den foretrukne kundes pris (ekskl. moms). Der er ingen anden anvendelse eller anvendelse til CV.

Personlig pointvolumen (PPV)

Det beløb, der er tjent på personligt og kundekøb/salg, som er nødvendigt for at kvalificere sig til provisioner i kvalifikationsperioden.

Pointvolumen (PV)

Point tildelt til hvert produkt.

Sponsor

En eksisterende partner bliver en sponsor på tidspunktet for hvervning af en ny partner, direkte under sponsorens placering.

Success Tracker™

Mannatechs eget forretningsstyringssystem, der leverer forretningskritisk information til partneren. Fra søgeværktøjer til søgning af partnere på lavere niveau i kæden til solide salgs- og markedsføringsrapporter leverer Succes Tracker oplysninger, der giver synlighed i alle aspekter af en partners Mannatech-forretning og giver partnerne mulighed for at styre og udvikle deres forretning.

Uafhængig distributør

En uafhængig distributør er en partner, der køber virksomhedens produkter til sig selv og/eller til detailforbrug til forbrugere og tjener provisioner gennem karriere- og kompensationsplanen ved at opfylde visse volumenkrav.



mannatech.com

© 2023 Mannatech, Incorporated.
Alle rettigheder forbeholdes.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million og M5M er varemærker tilhørende Mannatech, Incorporated.

Kun til distribution i Danmark.

1815813.0123