MANNATECH

kompensationsplan



INTRODUKTION

Det är med stor glädje och tillförsikt som Mannatech nu går in i en ny era. Den här kompensationsplanen har utvecklats i samarbete med våra ledare på fältet världen över och tagits fram särskilt i syfte att belöna våra Associates rättvist och generöst för det hårda arbete ni lägger ner. Både erfarna och nya Associates kommer att upptäcka hur den här planen öppnar för nya möjligheter och snabbare kärriärsteg än någonsin tidigare! Om du har några frågor angående kompensationsplanen, tveka inte att kontakta din upline.

MANNATECHS MISSION OCH VISION

MISSION:
Mannatech förvandlar liv genom glykonutrition som tillhandahåller en nivå av naturlig hälsa som saknar motstycke, och dessutom ger Mannatech dig både frihet och ett syfte.

VISION:
Mannatech hjälper människor att förbättra sin hälsa, ekonomi och personliga utveckling genom att sprida överlägsna, vetenskapligt belagda produkter och en lönsam affärsmodell.

SOCIALT ENTREPRENÖRSKAP

Genom att köpa Mannatechs produkter donerar du samtidigt till M5M®-Stiftelsen som förser barn i nöd världen över med näring.

6 SÄTT ATT TJÄNA PENGAR

1. First Order Bonus
2. Kundbonusar
   - Power Seller
   - Affärsutveckling
3. Mentorskapsbonus
4. Laterala utbetalningar/ Infinity Bonus
5. Leader Check Match
6. Global bonuspott

MANNATECHS KOMPENSATIONSPROGRAM

Mannatech, Incorporateds (“Mannatech”) kompensationsplan är utformad för att erbjuda ekonomiska möjligheter för både erfarna verksamhetsbyggare och nybörjare. Den här unika kompensationsplanen erbjuder ett brett spektrum av bonusmöjligheter som ger ekonomiska belöningar till våra partners i direkt relation till deras ansträngningar med att bygga upp både sin kundbas och sin försäljningsorganisation inom Mannatech.

Den här nya kompensationsplanen återspeglar Mannatechs åtagande att ge rättvis kompensation, bidra till personlig och professional tillväxt och utveckling samt tillhandahållande av verktyg för att bygga och underhålla en framgångsrik verksamhet.

Våra Associates kommer att belönas genom ett flertal olika inkomstkällor för att förvärva nya kunder och för sin förmåga att utveckla och träna andra ledare till att göra detsamma. Ungefär 41,1 % av de medel som Mannatech får in genom alla sålda produkter betalas ut som bonusar genom Mannatechs belöningssystem. Planen erbjuder sex (6) tydliga sätt att tjäna pengar, och vägledning för att dra största möjliga nytta av möjligheterna. Det är därför viktigt att förstå hur man bygger och tränar upp organisationerna för att kunna tjäna så mycket som möjligt genom dem.

VERKSAMHETSTERMINOLOGI

Terminologin och förkortningarna som används i det här dokumentet finns definierade i ordlistan. Om du behöver ytterligare förklaring av någon del av kompensationsplanen, kontakta den Associate som värvade dig eller vår kundtjänst.

HUVUDDRAGEN I MANNATECHS KOMPENSATIONSPROGRAM

- Möjligheter till professionell och produktträning.
- Bonusar beräknade av och utbetalda direkt från Mannatech.
- Enkel, konkurrenskraftig kompensationsplan som ger incitament för beteenden som bygger långsiktiga, vinstgivande och hållbara verksamheter medan den uppmuntrar verksamhetsbyggaren att:
- Vara en produkt av produkten.
- Utöka sina team av Associates.
- Skapa volym och försäljning.
- Utveckla ledare.
- Hjälpa och behålla Associates och kunder.

FÖRNYELSER

Associates måste förnya sina konton varje år. Årsdagen infaller det datum som var din ursprungliga värvningsdag. Mannatech skickar ut en påminnelse om att förnya ditt konto före din årsdag. Associates måste förnya sina konton inom 60 dagar efter att årsdagen passerat. Associates som inte förnyar sina konton förlorar möjligheten att tjäna kommission och att delta i Mannatechs olika incitamentsprogram.

LEDARSKAPSBONUSAR

Ledarna belönas med kund- och organisationsbonusar för att bygga sina verksamheter genom att öka produktförsäljningen från kundordrar och utveckla fler ledare. Oavsett om ledarna rör sig snabbt uppför bonusstegen eller utvecklas över en längre tid kan de tjäna stora långsiktiga inkomster på sin gruppförsäljning, desto mer ju högre upp i ledarskapsnivåerna de når. För att kunna få del av ledarskapsbonusarna enligt den här planen måste du först vara en kvalificerad Associate. Du tjänar olika mycket bonus beroende på djupet i din organisation. Ledarskapsbonusar betalas ut för den genererade produktförsäljningen i den ledarens downline-organisation.

KOM IHÅG: Det tar lång tid och hårt arbete att bygga upp en verksamhet. Alla kommissioner och bonusar tjänas in genom försäljning av Mannatechs produkter. Mannatech garanterar inte att de Associates som deltar kommer att uppnå en viss inkomstnivå genom sin Mannatech-verksamhet eller belöning från incitamenten. Precis som i all affärsverksamhet beror varje Associates verksamhetsresultat på, bland annat, egen skicklighet och nedlagt arbete, tillgänglig kundkrets och investerad tid i verksamheten.

LEDARSKAPSNIVÅER

ASSOCIATE

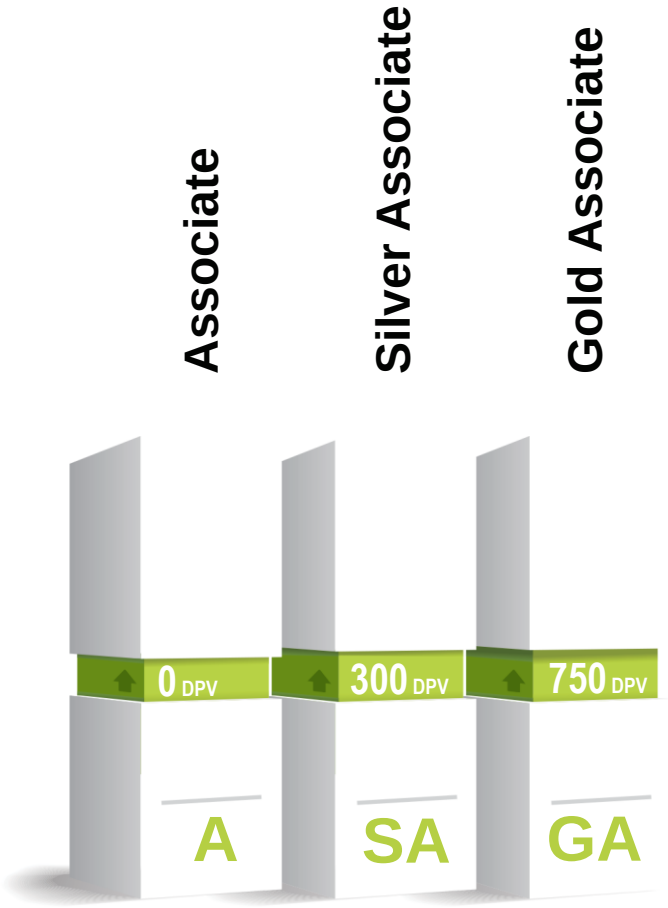
Värvningsavgift. Inga volymkrav.

SILVER ASSOCIATE

Silver Associates (SA) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med 350 Downline Point Volume (DPV). DPV:n kan komma från hur många ben som helst men det får inte vara mer än 60 % (210) från ett och samma ben i kvalificeringsmånaden.

GOLD ASSOCIATE

Gold Associates (GA) är kvalificerade partners som har 150 PPV och minst två aktiva ben med 750 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men det får inte vara mer än 60 % (450) från ett och samma ben i kvalificeringsmånaden.



	SA	GA
Personal Point Volume (PPV)	150	150
Downline Point Volume (DPV)	350	750
Högsta DPV (60%) per ben	210	450
Lägsta antal aktiva ben	2	2

DIRECTOR

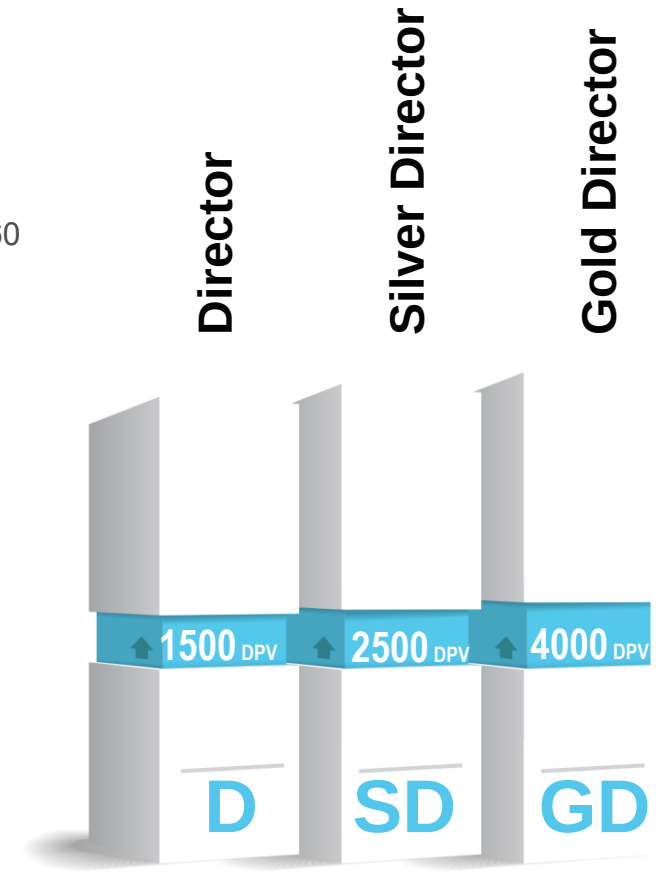
Directors (D) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med totalt 1 500 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 60 % (900) får komma från samma ben under en kvalificeringsmånad.

SILVER DIRECTOR

Silver Directors (SD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med totalt 2 500 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 60 % (1 500) får komma från samma ben under en kvalificeringsmånad.

GOLD DIRECTOR

Gold Directors (GD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med minst 4 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 60 % (2 400) får komma från samma ben under en kvalificeringsmånad.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1 500	2 500	4 000
Högsta DPV (60%) per ben	900	1 500	2 400
Lägsta antal aktiva ben	2	2	2

EXECUTIVE DIRECTOR

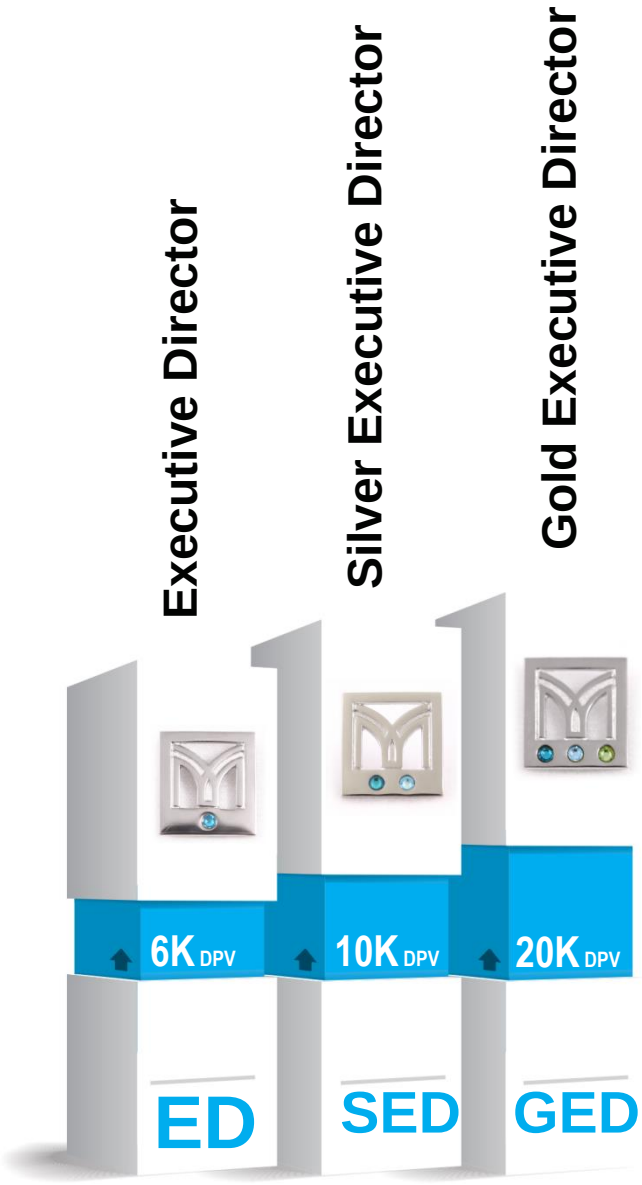
Executive Directors (ED) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med totalt 6 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 60 % (3 600) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden.

SILVER EXECUTIVE DIRECTOR

Silver Executive Directors (SED) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med totalt 10 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (6 500) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden.

GOLD EXECUTIVE DIRECTOR

Gold Executive Directors (GED) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst två aktiva ben med totalt 20 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (13 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden.



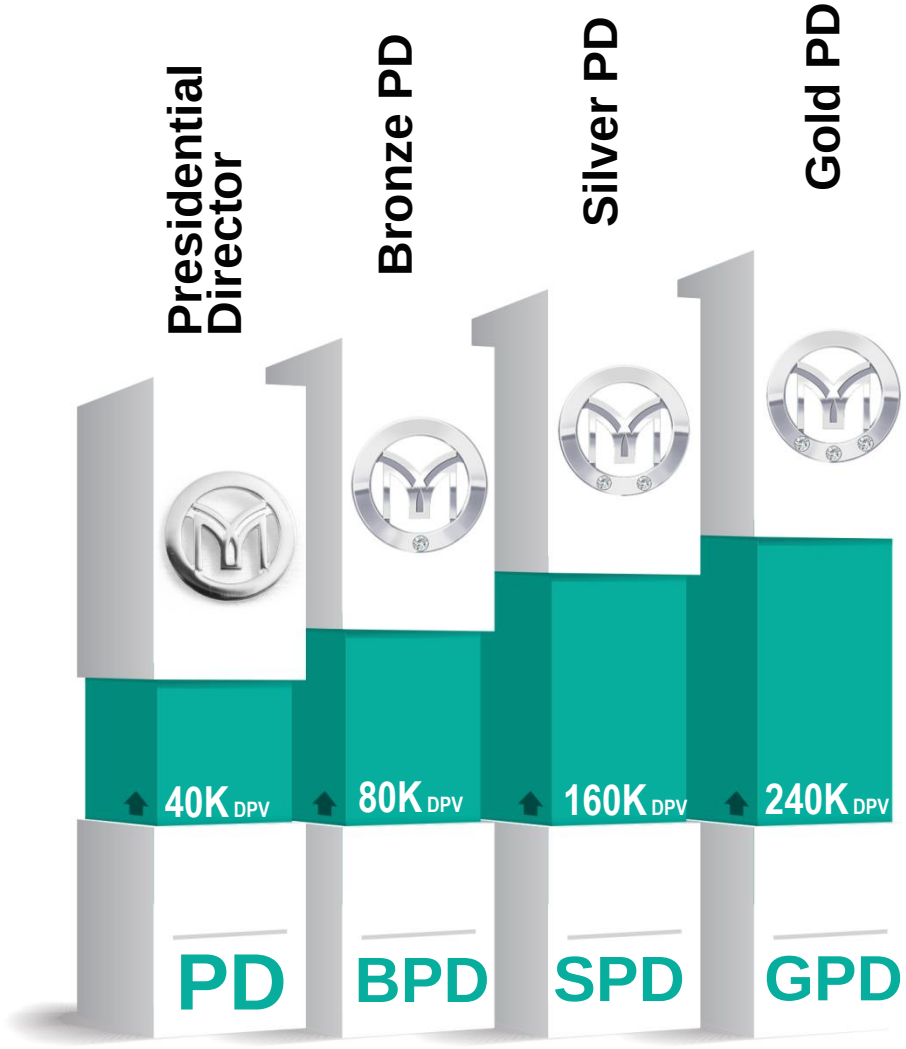
POÄNG

Gold Executive Directors och högre genererar poäng för ledare (Bronze Presidential Directors (BPD) och högre) för att möta minimumkravet på benstrukturen.

	ED	SED	GED
PPV	150	150	150
DPV	6 000	10 000	20 000
Högsta DPV per ben	3 600 (60%)	6 500 (65%)	13 000 (65%)
Lägsta antal aktiva ben	2	2	3
Poäng på ledarben			0.5

OBSERVERA: Din kvalificering för bonusar och kommissioner över Executive Director-nivån är berende av ditt deltagande i företagets Presidential Ambassador-program som förklaras närmare på sidorna som följer.

Endast de Presidential Associates som kvalificerar sig för och bibehåller sin kvalifikation enligt Ambassador-programmet är behöriga att tjäna (inklusive men inte uteslutande) våra Presidential Bonuses (vilka markeras i kompensationsplanen med ett “‡”), delta i vissa incitament och program (se reglerna och kvalificeringskraven för respektive incitament/program) och för erkännande vid event. Deltagande i Presidential Ambassador- programmet är en del av Presidential Associates efterlevnad av villkoren som fastställs i sektion 4.9.8 av Presidential Director Ambassador- programmet (“Ambassador-programmet”) i vår policy för Associates.



PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Directors (PD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst tre aktiva ben med totalt 40 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (26 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden.

MINSTA BENSTRUKTUR SOM KRÄVS

Förutom poängkraven, måste BPD och högre ha en viss minsta benstruktur för att kvalificera sig till ledaskapsnivån.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR

Bronze Presidential Directors (BPD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst tre aktiva ben med totalt 80 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (52 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för BPD är en ledarskapspoäng.

SILVER PRESIDENTIAL DIRECTOR

Silver Presidential Directors (SPD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst tre aktiva ben med totalt 160 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (104 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för SPD är två GED-ben och två ledarskapspoäng.

GOLD PRESIDENTIAL DIRECTOR

Gold Presidential Directors (GPD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst tre aktiva ben med totalt 240 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (156 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för GPD är tre GED-ben och tre ledarskapspoäng.

RANK-UP BONUS

PRESIDENTIAL DIRECTOR RANK-UP BONUS:

•Alla Associate som når ranken Presidential Director för första gången någonsin (högsta ledarskapsnivå) har rätt till en engångsbetalning på 1 000 USD.

•Om Associate behåller sin Presidential Director (eller högre) i ytterligare två månader i följd, kommer han/hon att få ytterligare en engångsbetalning på 1 000 USD.

•Total utbetalning upp till **2 000** USD.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR RANK-UP BONUS:

•Alla Associates som når ranken Bronze Presidential Director för första gången någonsin (högsta ledarskapsnivå) har rätt till en engångsbetalning på 1 500 USD.

•Om en Associate behåller ranken Bronze Presidential Director (eller högre) ytterligare två månader i följd, kommer han/hon att få ytterligare en engångsbetalning på 1 500 USD.

•Total utbetalning upp till **3 000** USD.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40 000	80 000	160 000	240 000
Högsta DPV (65%) per ben	26 000	52 000	104 000	156 000
Lägsta antal aktiva ben	3	3	3	3
Poäng på ledarben	1	1.5	2	2.5
Minista struktur som krävs		1 pt	2 GED eller fler med 2 poäng	3 GED eller fler med 3 poäng

PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR

Platinum Presidential Directors (PPD) är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst fyra aktiva ben med totalt 320 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (208 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för PPD är fyra GED-ben och fyra ledarskapspoäng.



1-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (1*PPD)

1*PPDs är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst fyra aktiva ben med totalt 640 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (416 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för 1*PPD är fyra PD-ben och sex ledarskapspoäng.

2-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (2*PPD)

2*PPDs är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst fyra aktiva ben med totalt 1 250 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (812 500 får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för 2*PPD är fyra PD-ben och åtta ledarskapspoäng.

3-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (3*PPD)

3*PPDs är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst fyra aktiva ben med totalt 2 500 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (1 625 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för 3*PPD är fyra PD-ben och tio ledarskapspoäng.

4-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (4*PPD)

4*PPDs är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst fyra aktiva ben med totalt 5 000 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (3 250 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för 4*PPD är fyra PD-ben och tolv ledarskapspoäng.

CROWN PLATINUM AMBASSADOR (CP)

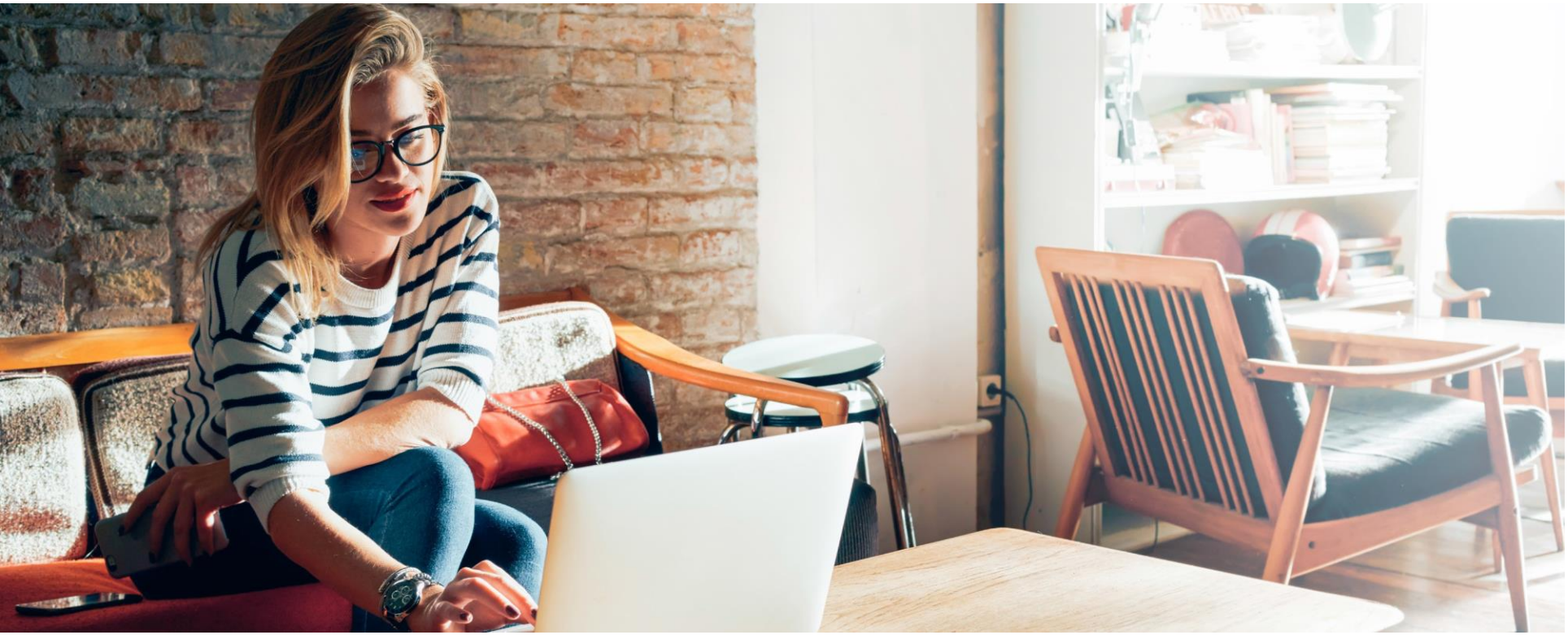
Crown Platinum Ambassadors är kvalificerade Associates som har 150 PPV och minst fem aktiva ben med totalt 10 000 000 DPV. DPV:n kan komma från hur många ben som helst men inte mer än 65 % (6 500 000) får komma från samma ben under kvalificeringsmånaden. Minsta benstruktur för CP är fyra PD-ben och femton ledarskapspoäng.

	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
Högsta DPV i största benet (65 %-regeln)	208 000	416 000	812 500	1 625 000	3 250 000	6 500 000
Lägsta antal aktiva ben	4	4	4	4	4	5
Poäna pá ledarben	3	3	3	3	3	3
Minista struktur som krävs	4 GED eller högre med 4 poäng	4 PD eller högre med 6 poäng	4 PD eller högre med 8 poäng	4 PD eller högre med 10 poäng	4 PD eller högre med 12 poäng	5 PD eller högre med 15 poäng

KUNDBONUS OCH ORGANISATORISKA BELÖNINGAR

KUNDBONUSAR

Mannatech erbjuder sina Associates möjligheten att tjäna pengar på produktförsäljningen i en organisation som kan expanderas världen över bara genom att värva fler kunder. Associates kan tjäna pengar på två sätt: genom djupet av respektive omfattningen på sin organisation. Stabiliteten kommer sig av att ha regelbundna produktordrar varje månad. Månadsvisa prenumeration är därför en viktig del av att bygga upp och underhålla en verksamhet hos Mannatech.



POWER SELLER BONUS

Personlig poängvolym (PPV) krävs för att tjäna kundprovisioner. Power Seller Bonus är en provision för personlig poängvolym (PPV) som betalar från 10–30 % av det pris som betalas för en produktbeställning, exklusive frakt och moms (delsumma).

Så här fungerar Power Seller Bonus:

Power 10: Om summan av din månatliga kundvolym plus dina egna personliga inköp är lika med eller högre än en personlig poängvolym på 200, och om du har minst två (2) aktiva VIP-kunder*, kommer du då att kunna tjäna en 10 % Power Seller Bonus på delsumman för de kvalificerade beställningarna. (Detta inkluderar dina egna köp).
Observera: Endast en (1) aktiv VIP-kund krävs under de första sex månaderna för nyregistrerad Associate.

Power 15: Om summan av din månatliga kundvolym plus dina egna personliga inköp är lika med eller högre än en personlig poängvolym på 500, och om du har minst två (2) aktiva VIP-kunder*, kommer du då att kunna tjäna en 15 % Power Seller Bonus på delsumman för de kvalificerade beställningarna. (Detta inkluderar dina egna köp).

Power 20: Om summan av din månatliga kundvolym plus dina egna personliga inköp är lika med eller högre än en personlig poängvolym på 2 500, och om du har minst fyra (4) aktiva VIP-kunder*, kommer du då att kunna tjäna en 20 % Power Seller Bonus på delsumman för de kvalificerade beställningarna. (Detta inkluderar dina egna köp).

Power 25: Om summan av din månatliga kundvolym plus dina egna personliga inköp är lika med eller högre än en personlig poängvolym på 5 000, och om du har minst tio (10) aktiva VIP-kunder*, kommer du då att kunna tjäna en 25 % Power Seller Bonus på delsumman för de kvalificerade beställningarna. (Detta inkluderar dina egna köp).

Power 30: Om summan av din månatliga kundvolym plus dina egna personliga inköp är lika med eller högre än en personlig poängvolym på 10 000, och om du har minst tjugo (20) aktiva VIP-kunder*, kommer du då att kunna tjäna en 30 % Power Seller Bonus på delsumman för de kvalificerade beställningarna. (Detta inkluderar dina egna köp).

Power Seller Bonus**	PPV-krav	Procentuell utbetalning	Krav på antal aktiva VIP-kunder*
Power 10	200 eller mer	10 %	2
Power 15	500 eller mer	15 %	2
Power 20	2 500 eller mer	20 %	4
Power 25	5 000 eller mer	25 %	10
Power 30	10 000 eller mer	30 %	20

* Aktiva VIP-kunder – Alla VIP-kunder med 50 PV eller fler beställningar inom någon kvalificeringsmånad kommer att betraktas som aktiv VIP-kund för värvaren.

** Vi betalar inte ut Power Seller Bonus på den nya VIP-kundens första beställning eftersom den betalar First Order Bonus till värvaren. Det finns dock ett undantag för den som tjänar Power 25 och 30. Power Seller Bonus kommer att betalas på nya VIP-kunder första beställning med 5 % respektive 10 %.
Observera: Power 25/30 Commissionable Volume (CV) kommer att motsvara First Order Bonus CV.

BONUS FÖR AF FÄRSUTVECKLING

TEAM 2-BONUS

Associates som uppnår minst 500 PPV och värvar två Associates som även skapar minst 500 PPV på deras Associate-konton kvalificerar sig för TEAM 2-bonusen för affärsutveckling. Utbetalningen på 880 kr för TEAM 2-bonusen för affärsutveckling kan tjänas varje månad.

TEAM 4-BONUS

Associates som tjänar minst 500 PPV och värvar fyra Associates som även skapar minst 500 PPV på deras Associate-konton kvalificerar sig för TEAM 4-bonusen för affärsutveckling. Alla Associates som uppnår TEAM 4-status tjänar en ytterligare bonus på 1 320 kr utöver TEAM 2-intäkterna, vilket ger en total utbetalning på 2 200 kr. Det är möjligt att tjäna TEAM 4-bonusen för affärsutveckling varje månad.

TEAM 6-BONUS

Associates som tjänar minst 500 PPV och värvar sex eller sju Associates som även skapar minst 500 PPV på deras Associate- konton kvalificerar sig för TEAM 6-bonusen för affärsutveckling. Associates måste ha tre separata kvalificerande ben för affärsutvecklingsbonus minst en personligen värvad Associate som uppnår minst 500 PPV i varje ben. Alla Associates som uppnår TEAM 6-status tjänar en ytterligare bonus på 1 760 kr utöver TEAM 4 2-intäkterna, vilket ger en total utbetalning på 3 960 kr. Det är möjligt att tjäna TEAM 6-bonusen för affärsutveckling varje månad.

TEAM 8-BONUS

Associates som tjänar minst 500 PPV och värvar åtta eller nio Associates som även skapar minst 500 PPV på deras Associate- konton kvalificerar sig för TEAM 8-bonusen för affärsutveckling. Associates måste ha fyra separata kvalificerande ben för affärsutvecklingsbonus minst en personligen värvad Associate som uppnår minst 500 PPV i varje ben. Alla Associates som uppnår TEAM 8-status tjänar en ytterligare bonus på 1 760 kr utöver TEAM 6, 4 2-intäkterna, vilket ger en total utbetalning på 5 720 kr. Det är möjligt att tjäna TEAM 8-bonusen för affärsutveckling varje månad.

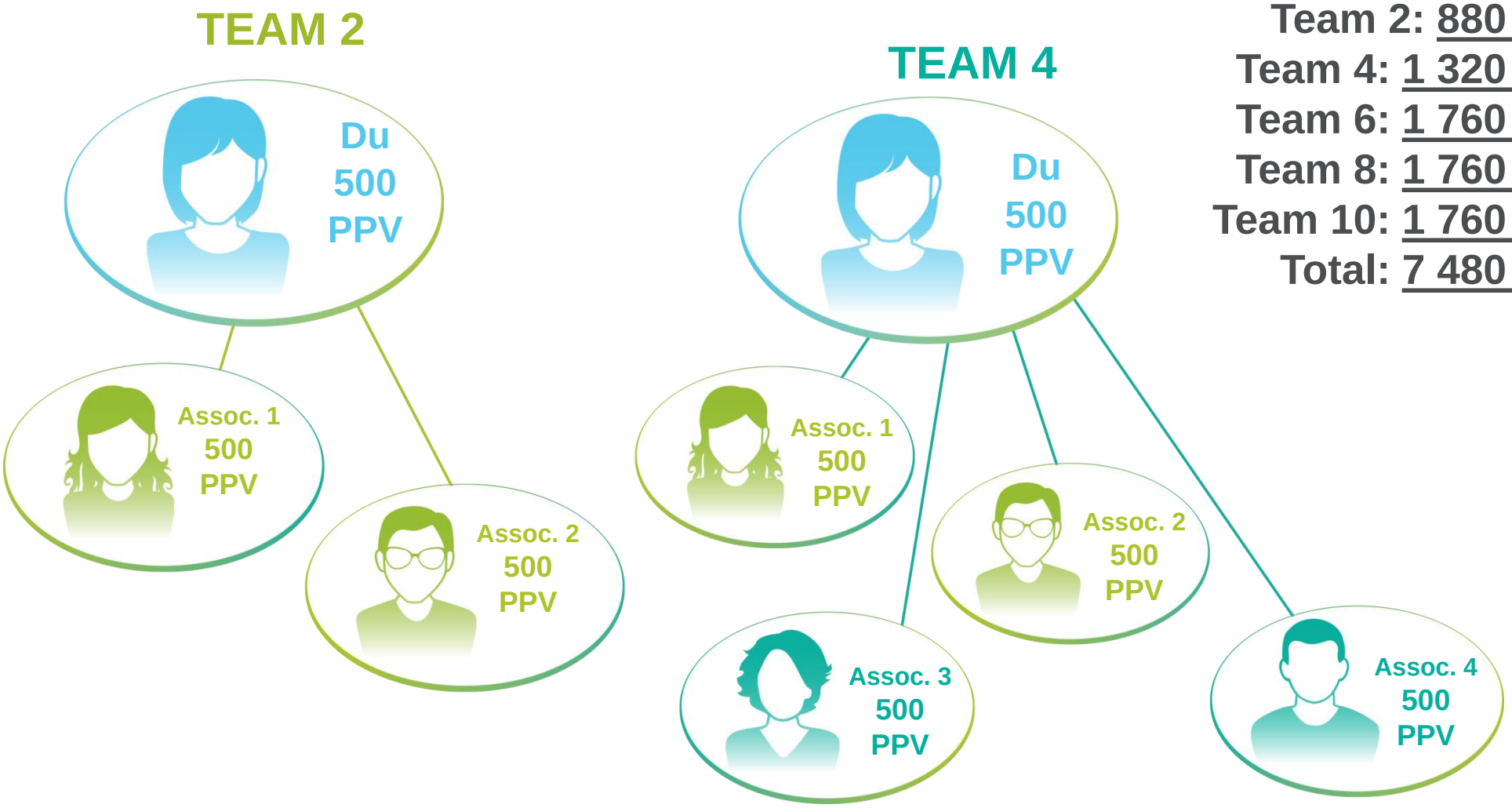
TEAM 10-BONUS

Associates som tjänar minst 500 PPV och värvar tio eller fler Associates som även skapar minst 500 PPV på deras Associate- konton kvalificerar sig för TEAM 10-bonusen för affärsutveckling. Associates måste ha fyra separata kvalificerande ben för affärsutvecklingsbonus minst en personligen värvad Associate som uppnår minst 500 PPV i varje ben. Alla Associates som uppnår TEAM 10-status tjänar en ytterligare bonus på 1 760 kr utöver TEAM 8, 6, 4 2-intäkterna, vilket ger en total utbetalning på 7 480 kr. Det är möjligt att tjäna TEAM 10-bonusen för affärsutveckling varje månad.

BONUS FÖR AF FÄRSUTVECKLING

Bonustyp	Måste ha minst 500 PPV	Per månadsbetalning
TEAM 2	Värva två Associates som också skapar 500+ PPV på deras Associate-konton	880 kr
TEAM 4	Värva fyra Associates som också skapar 500+ PPV på deras Associate-konton	1 320 kr
TEAM 6	Värva sex eller sju Associates som också skapar 500+ PPV på deras Associate- konton	1 760 kr
TEAM 8	Värva åtta eller nio Associates som också skapar 500+ PPV på deras Associate- konton	1 760 kr
TEAM 10	Värva tio eller fler Associates som också skapar 500+ PPV på deras Associate- konton	1 760 kr

AFFÄRSUTVECKLING
BONUSEXEMPEL

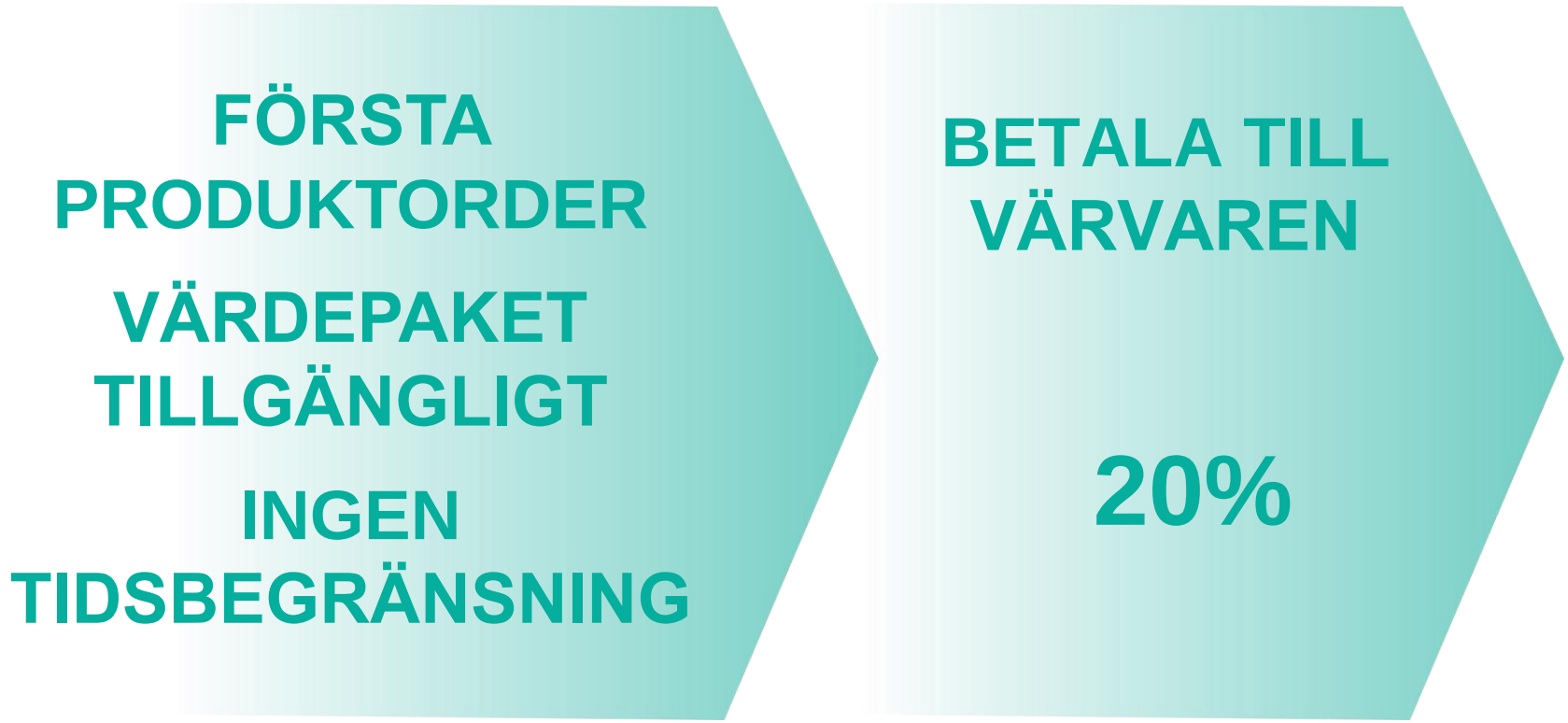


Team 2: 880 kr
Team 4: 1 320 kr
Team 6: 1 760 kr
Team 8: 1 760 kr
Team 10: 1 760 kr
Total: 7 480 kr

*Teamet av Associates kan vara i samma ben eller i andra ben.

FIRST ORDER BONUS

First Order Bonus (FOB) betalar 20 % provision på priset som betalas för den första produktordern. Ett värdepaket kan bli en månadsvis beställning. Ingen personlig poängvolym krävs för att tjäna ihop till First Order Bonus. FOB betalas ut till värvaren för det första produktköpet efter den nya Associates eller VIP-kundens värvningsdatum. Full CV tillämpas på alla efterföljande beställningar. Ingen FOB utbetalas för efterföljande beställningar.



(När en First Order Bonus betalas ut, justeras sedan CV upp till 40 % på alla ytterligare provisioner som betalas ut.)

MENTORSKAPSBONUS

Mentorskapsbonusen är utformad för att belöna våra Associates för att de tar de nödvändiga stegen mot att bygga upp sin verksamhet och träna upp aktiva ledare inom sin säljorganisation. Associates kan börja tjäna den här bonusen på ledarskapsnivån Gold Associate eller högre. Mentorskapsbonusen betalas som en månatlig kommission till värvaren på samma eller högre ledarskapsnivå. Om värvaren har en lägre ledarskapsnivå begränsas bonusen till den ledarskapsnivån. Det finns ingen gräns för hur många mentorskapsbonusar en Associate kan tjäna.

	Månatlig bonus
Gold Associate – 750 NPV	265 kr
Director – 1 500 NPV	355 kr
Silver Director – 2 500 NPV	440 kr
Gold Director – 4 000 NPV	665 kr
Executive Director (och högre) – 6 000 NPV	880 kr

LATERAL BONUS

Vår laterala bonus är en inkomstström som baseras på din organisations försäljningsvolym från produkterna.

Så fungerar vår laterala bonus

För att vara berättigad att kvalificera sig för vår laterala bonus, måste kvalificerade Associates ha den månatliga Downline Point Volume som krävs. Associates kan då få en månatlig lateral bonus på summan av produktförsäljningen till Associates i deras downline. Procentsatserna av CV :t för produktförsäljningen betals ut till Associates på nivåerna 1, 2, 3, 4, 5, 6 och 7 i deras organisation. Procentsatserna som betalas ut på varje nivå på djupet av organisationen beror på vilken ledarskapsnivå den Associate som kvalificerat sig har uppnått.

•Betalas ut på all produktförsäljning i en ledares organisation ned till sju nivåers djup.

•Kompression på 150 PPV tillämpas.

•Har inga begränsningar på bredden.

	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%

Kundaktivitetskrav

* Executive Directors genom Gold Executive Directors måste ha två aktiva VIP-kunder och 250 PPV för att få ytterligare djup.

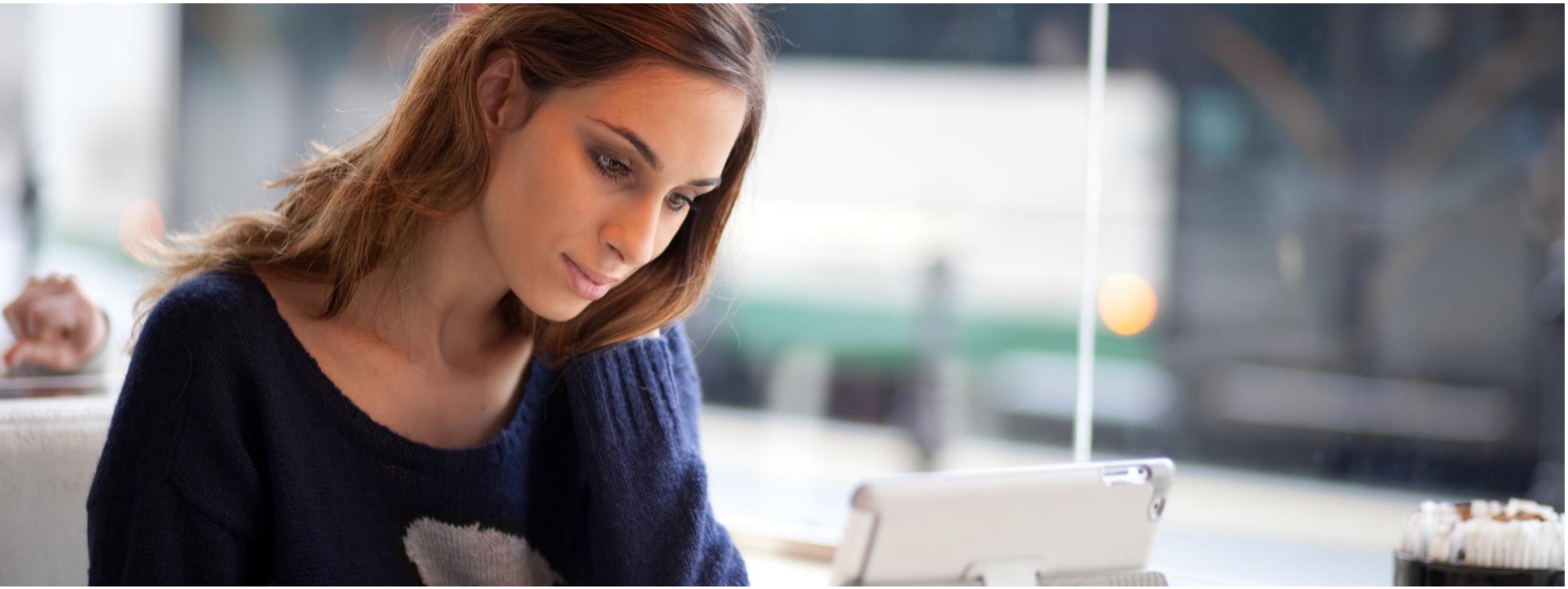
** Presidential Directors och högre måste ha två aktiva prioriterade kunder och 500 PPV för att få ytterligare djup.

SIDE VOLUME INFINITY BONUS ‡

Vår Side Volume Infinity Bonus betalar en bonus på 0.5 % av all CV på nivå 8 och under, utom på den volym som kommer från det starkaste benet. Andra ledare med samma eller högre ledarskapsnivå hindrar inte att ledarna får sin utbetalning.

Viktiga punkter:

- Betalas till PD och högre.
- Betalas på CV på nivå 8 och under.
- Betalas inte på CV som kommer från det starkaste benet.
- Det starkaste benet bestäms efter vilket som har störst DPV bland alla benen.
- Komprimering tillämpas.
- Kundaktivitetskrav kommer att gälla



‡ Presidential Bonuses—Presidential Ambassador-programmet

LEADER CHECK MATCH ‡

Ledare som uppnår SED och högre kommer att få en Check Bonus Match för sina Executive Directors och högre i sin downline. Ledarna kommer att tjäna en motsvarande procentsats (se tabell) för den ledarens laterala bonus respektive Infinity Bonuses.

Så här fungerar vår Leader Check Match Bonus

•Antalet generationer som betalar ut till ledarna beror på vilka ledarskapsnivåer som finns i deras downline.

•Leader Check Match betalas ut genom linjen av sponsorer i varje ben.

•Om en ledare i din downline inte är SED eller högre anses inte den ledaren vara en generation i den kvalificerande månaden.

•Procentsatsen för Leader Check Match som betalas ut korrelaterar med den ledarskapsnivå som ledaren i downline har och den tillämpliga generationen.

•Ett tak (högsta gräns) tillämpas per ledare i downline.

	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	KP 10M
Tak per ledare i downline*	2 200 kr	4 400 kr	6 600 kr	8 800 kr	13 200 kr	17 600 kr	22 000 kr	26 400 kr	30 800 kr	35 200 kr	44 000 kr	88 000 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%

* Silver Presidential Directors och högre måste ha två aktiva VIP-kunder och 500 PPV (kundaktivitetskrav) för att tjäna ytterligare generation(er).

GRÄNSBELOPP I LEDARBENET

Intjänade poäng från Uni-Level, Sido Volym Infiniti Bonus och Ledar Check Match i ben som begränsas. Ledare kan inte tjäna mer än gränsbeloppet i ledarbenet för deras ledarrank per ben. Det finns ingen begränsning på deras intjänade poäng från Power Seller Bonus, Mentorskapsbonus, First Order Bonus eller Global Pool Bonus.

Nivåer	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Ben Gräns	1 750 kr	3 500 kr	6 500 kr	8 600 kr	13 000 kr	21 500 kr	43 000 kr	68 750 kr

Nivåer	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Ben Gräns	103 250 kr	155 000 kr	215 000 kr	258 000 kr	344 000 kr	430 000 kr	860 000 kr	NO CAP

GLOBAL BONUSPOTT ‡

Global Pool Bonus härrör från 1,5 % av Mannatechs globala försäljning av färdiga produkter. Denna bonus är tillgänglig för alla kvalificerade och aktiva BPD:er och uppåt, och den delas ut varje månad. Ska ledare vara berättigade till poolen måste de behålla sin ledarskapsrankning i tre månader inom en 6-månadersperiod. Kvalificeringen baseras på en konsekvent expansion och tillväxt av downline-organisationen. De andelar som tilldelas varje deltagande ledare bestäms av deras betalda rang varje månad. Varje BPD eller högre kommer att få ett andelsvärde multiplicerat med antalet ledarsträckor de har uppnått.

Se tabellen för detaljerade uppgifter om andelarna.

Ledarskapsnivå	Andelar
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-programmet

Så fungerar vår globala bonuspott

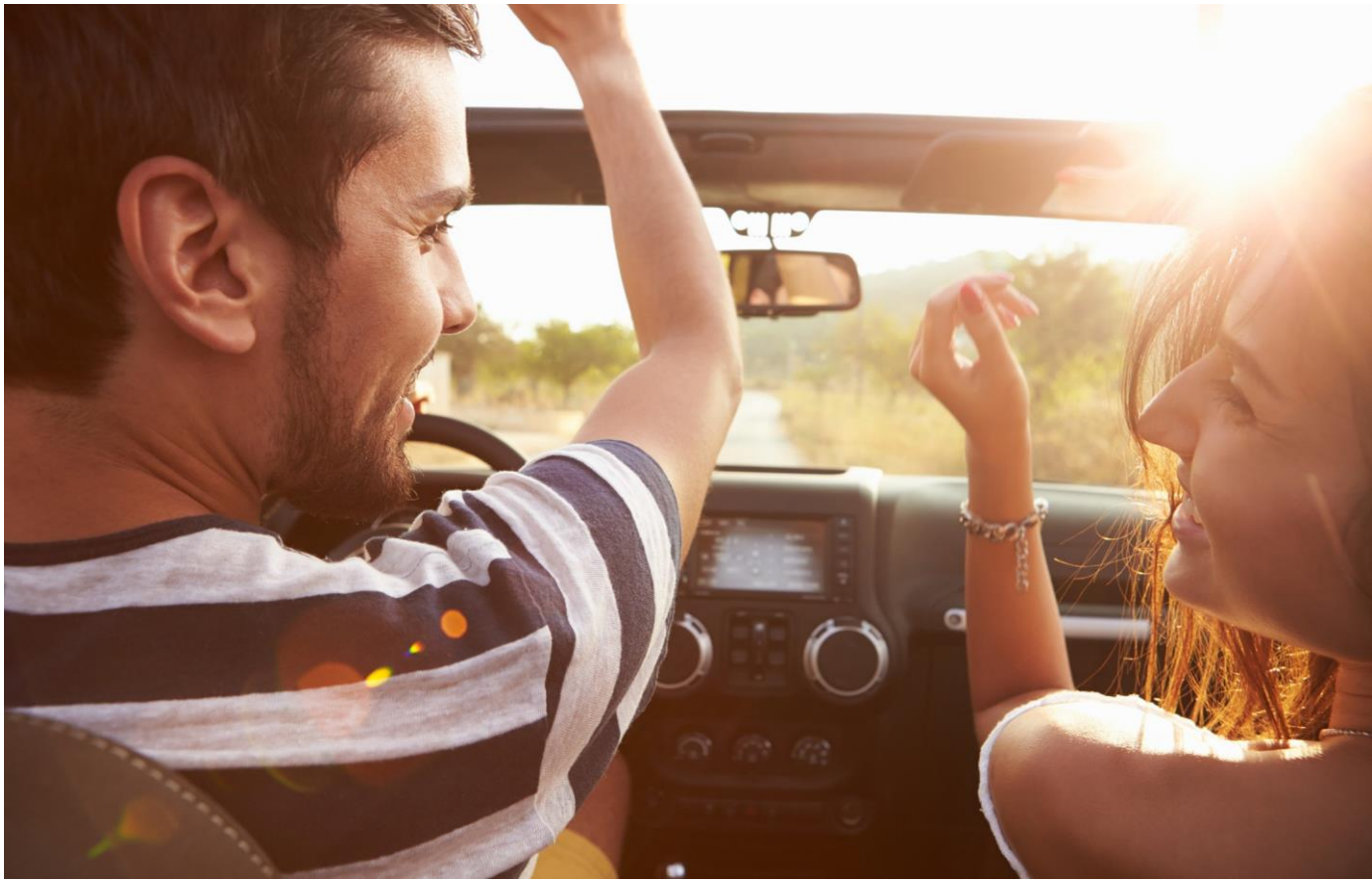
•Betalas ut månatligen.

•Consistency regeln gäller inte det två första månaderna du kvalifiserat till en ny nivå.

•Ledare går in i 12-månadersperioden när de kvalificerar sig för BPD-rangen eller högre tre gånger inom en sexmånadersperiod.

•12-månadersperioden börjar när Associates når BPD eller en högre grad för tredje gången inom sexmånadersperioden.

•12-månadersperioden är löpande och kan förlängas så länge som ledare behåller sin kvalificerade rank varje månad.



Kom ihåg: Bara de Presidential Associates som kvalificerar sig för och underhåller sin kvalificering enligt Ambassador-programmet är berättigade att tjäna våra Presidential Bonuses (se sektion 4.9.8 av vår Policy för Associates).

RANK-UP BONUS

Gold Executive Director Rank:
Alla Associates som når Gold Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 750 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 750 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 1 500 USD.

Presidential Director Rank:
Alla Associates som når Presidential Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 1 500 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 1 500 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 3 000 USD.

Bronze Presidential Director Rank:
Alla Associates som når Bronze Presidential Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 2 500 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 2 500 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 5 000 USD.

Silver Presidential Director Rank:
Alla Associates som når Silver Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 4 000 USD. Om Associate sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 4 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 8 000 USD.

Gold Presidential Director Rank:

Alla Associates som når Gold Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 5 000 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 5 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 10 000 USD.

Platinum Presidential Director Rank:

Alla Associates som når Platinum Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 10 000 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 10 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 20 000 USD.

1* Platinum Presidential Director Rank:

Alla Associates som når 1* Platinum Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 15 000 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 15 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 30 000 USD.

2* Platinum Presidential Director Rank:

Alla Associates som når 2* Platinum Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 20 000 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 20 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 40 000 USD.

3* Platinum Presidential Director Rank:

Alla Associates som når 3* Platinum Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 25 000 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 25 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. Total utbetalning upp till 50 000 USD.

4* Platinum Presidential Director Rank:

Alla Associates som når 4* Platinum Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 37 500 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 37 500 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. När de två första utbetalningarna har mottagits kan Associate-ledaren kvalificera sig för ytterligare 6 utbetalningar på 12 500 USD varje månad om de behåller sin rang eller högre. De sex (6) ytterligare betalningarna kommer att påbörjas månaden efter det att den andra betalningen har kvalificerat sig. Total utbetalning upp till 150 000 USD.

Crown Platinum Presidential Director Rank:

Alla Associates som når Crown Platinum Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning på 100 000 USD. Om Associate-ledaren behåller sin rang (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod får han/hon en extra utbetalning på 100 000 USD. Sexmånadersperioden börjar från och med den första månaden då du uppnår denna rang. När de två första utbetalningarna har mottagits kan Associate-ledaren kvalificera sig för ytterligare sex (6) utbetalningar på 50 000 USD varje månad om de behåller sin rang. De sex (6) ytterligare betalningarna kommer att påbörjas månaden efter det att den andra betalningen har kvalificerat sig. Total utbetalning upp till 500 000 USD.

Obs!

Medarbetare som når flera rangpositioner för första gången inom samma kvalifikationsmånad kan tjäna Rank-Up-bonusen för alla rangpositioner som de har uppnått under den månaden.

Rang	Bonus (maximalt)	Första utbetalningen	Andra utbetalningen – Bibehåll rang 3 gånger inom 6 månader	Återstående saldo förfallet belopp	Saldobelopp (fördelat på 6 månader)	Volymkrav för rang
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-Star Platinum Presidential D	30 000 USD	15 000 USD	15 000 USD	Nej	-	640 000
2-Star Platinum Presidential D	40 000 USD	20 000 USD	20 000 USD	Nej	-	1 250 000
3-Star Platinum Presidential D	50 000 USD	25 000 USD	25 000 USD	Nej	-	2 500 000
4-Star Platinum Presidential D	150 000 USD	37 500 USD	37 500 USD	75 000 USD	12 500 USD	5 000 000
Crown Platinum Presidential D	500 000 USD	100 000 USD	100 000 USD	300 000 USD	50 000 USD	10 000 000

INCITAMENT

INCITAMENTSKOMPENS ATION

Incitamenten går bortom kompensationsplanen. Incitamenten är utformade för att ge extra motivation för att hjälpa våra Associates uppnå sina mål och tjäna belöningar, resor och erkännanden.

På Mannatech vill vi att din verksamhet ska vara tillfredsställande och rolig. Det är därför vi erbjuder några av de mest minnesvärda incitamentsprogrammen du kan hitta. Erfarna Associates har lärt sig att prestationer inom verksamheten kan innebära mycket mer än bara ekonomisk kompensation. Mannatechs spännande incitamentsprogram kan resultera i att du belönas med kontanter, priser och tillträde till speciella event. Du kan till och med ta dig till exotiska platser, tillsammans med dina vänner på Mannatech och dina verksamhetspartners!

Besök mannatech.com för att lära dig mer om hur du kan kvalificera dig för att tjäna incitamentsbelöningar.



ÖVRIG INFORMATION

SCHEMA FÖR UTBETALNINGAR

Qualified Bonuses betalas ut den 15e månaden efter varje månadsslut.

KVALIFIKATION OCH KOMMISSIONER

Planen kräver att Associates uppnår olika nivåer för olika belöningar, utöver fasta kvalificeringskrav genom produktförsäljning, för att tjäna kommission.

KVALIFICERINGSPERIOD

Planen kräver att Associates uppfyller kraven för respektive nivå varje månad. Företaget arbetar efter en 12-månaders årskalender.

RETURER, ÅTERBETALNINGAR OCH AVBESTÄLLNINGAR

Inga returer eller avbeställningar av produktordrar räknas mot kvalificering eller kommissioner. Felaktiga utbetalningar av kommissioner på grund av returer, återbetalningar och/eller omräkningar kan komma att dras av från framtida kommissioner eller från potterna inför kommissionsutbetalningarna. Företaget kan också undanhålla framtida kommissioner eller bonusar i händelse av att ett värdepaket som du redan fått betalt för i kommission eller i bonus om produkterna returneras.

Se stycke 5.13 i vår Policy för Associates för fullständiga regler om returer, återbetalningar och avbeställningar.

FACTORING

Factoring kan uppkomma då den sammanlagda globala kompensationen överstiger taket för tillåtna utbetalningar.

Alla utbetalningar enligt den världsomspännande kompensationsplanen lyder under och kan begränsas av följande villkor: det kommer att finnas ett tak (eller en högsta tillåten summa för utbetalningarna) på samtliga kommissioner, bonusar och andra kompensationer (dessa har samlingsnamnet “potentiella kommissioner”) till kvalificerande Associates under en kommissionscykel och detta tak är 41,1 % netto av den globala kommissionsbaserande försäljningen som företaget får in under en kommissionscykel (detta är “Maximum Payout Amount”). Om den globala potentiella kommissionen skulle överstiga Maximum Payout Amount, kommer företaget att proportionerligt minska på kommissionerna (“factor”) för att balansera vår Maximum Payout Amount.



ORDLISTA

Aktiva ben

Något ben där en partner har upprätthållit åtminstone 100 PPV under en kvalifikationsperiod.

Aktiva VIP-kunder

Alla VIP-kunder med 50 PV eller fler beställningar inom någon kvalificeringsmånad kommer att betraktas som aktiv VIP-kund för värvaren.

Ambassador-programmet

I enlighet med vår undertecknade bekräftelse är Associates som uppnått Presidential ledarskapsnivå berättigade till Presidential bonuses, erkännande och andra fördelar. Deltagandet i vårt Presidential Ambassador-program förutsätter efterlevnad av villkoren som satts upp i sektion 4.9.8 av vårt Presidential Director Ambassador-program (“Ambassador-programmet”) i policyn för Associates.

Associate

En oberoende distributör som är behörig att delta i karriärs- och kompensationsplanen och som styrs av vår policy för Associates, karriärs- och kompensationsplanen samt villkoren för Associates som en del av hens överenskommelse med Mannatech.

Associate Status

Det finns tre sorters Associates:

1.Aktiv - en kvalificerad Associate som uppfyller de lägsta kraven för sin nivå inom kvalificeringsperioden.

2.Nuvarande - en Associate som har lagt minst en order inom en 365-dagars rapporteringsperiod.

3.Inaktiv - en Associate som inte har haft någon order på vare sig produkter eller paket under de senaste halvåret.

Commissionable Volume (CV)

Commissionable Volume är ett fastställt värde för respektive produkt eller paket från Mannatech. Det här värdet används för att beräkna kommissioner enligt vår globala kompensationsplan, eftersom vi gör affärer i många olika valutor. I princip varierar produkternas Commissionable Volume mellan ska betalas upp till 75 % av priset för våra Associates/VIP-kunder (exklusive moms). Det finns INGET annat användningsområde för CV:t.

Downline Point Volume (DPV)

DPV består av den personliga poängvolymen (PPV) för en Associate plus volymen från hela organisationen i personens downline.

Factoring

Factoring är processen som lägger ett tak på kommissionerna när den globala konsoliderade ersättningen överstiger tillåtna utbetalningar.

Inkomst

Inkomst betalas ut löpande två veckor efter att kvalificeringsperioden avslutats. Den nätverksbaserade affärsmodellen tillhandahåller en inkomst från alla löpande produktbeställningar för alla som ingår i din organisation, helt i enlighet med kompensationsplanen.

Kundaktivitetskrav

* Executive Directors genom Gold Executive Directors måste ha två aktiva VIP-kunder och 250 PPV för att få ytterligare djup.
** Presidential Directors och högre måste ha två aktiva prioriterade kunder och 500 PPV för att få ytterligare djup.

Kompensationsplan

Mannatechs kompensationsplan är utformad för att maximera varje steg av verksamhetstillväxten. Associates belönas för sina ansträngningar, initiala verksamhetsutveckling och försäljning genom flera olika inkomstströmmar. Planen tillhandahåller ett stort utbud av tydliga metoder för att tjäna in inkomster.

Komprimering

Alla Associates med mindre än 150 PPV komprimeras för beräkningen av bonusar. Kompression används för att skapa betalningsnivåer innan bonusar beräknas.

Kvalificerad Associate (KA)

En Associate som har uppfyllt kraven för en viss ledarskapsnivå, inklusive men inte endast kraven på viss PPV och/eller DPV.

Kvalificeringsperiod

För kompensationsdistributionsändamål använder Mannatech 12-månaders kalenderåret. Planen kräver att Associates uppfyller kraven för deras rank varje månad.

Ledare

En Associate som har uppnått ledarskapsnivån Executive eller högre.

Ledarskapsbonusar

En uppsättning bonusar som ger ökad inkomst vartefter en Associate klättrar i ledarskapsnivåerna. En Associate måste först vara en kvalificerad Associate för att tjäna allt högre procentsatser på produktförsäljningen som äger rum i dess downline, allt längre ner i organisationen.

Ledarskapsnivå

Samlingsnamn för alla erkända titlar för våra Associates eller den högsta titel de uppnått. Den ledarskapsnivå en Associate har kan variera från månad till månad beroende på om hen har uppfyllt ledarskapskraven.

M5M-Stiftelsen

För varje köp av Mannatechs produkter ges en donation till M5M-Stiftelsen som förser barn i nöd världen över med näring.

Månadsvis prenumeration

Du kan välja att ha en produktorder som automatiskt genererar med början den dag du bestämmer. Månadsvisa prenumerationer processas samma datum varje månad. Månadsvisa prenumerationer processas tidigare än schemalagt under den sista veckan av månaden eller kring helgdagar. Den tidigare genereringen säkerställer kvalificeringar och att produkterna levereras i tid. För att undvika förseningar måste alla månadsvisa prenumeration skapas eller ändras senast fem dagar före slutet av kvalificeringsperioden.

Nätverks- eller Multi-Level-marknadsföring

En affärsmodell enligt vilken en oberoende distributör nätverkar för att bygga sin verksamhet. Vanligtvis brukar den här affärsmodellen innebära utbetalningar på flera nivåer.

Oberoende distributör

En oberoende distributör är en Associate som köper företagets produkter till sig själv och/eller för att sälja vidare till sina kunder och tjäna kommission genom Karriärs-och kompensationsplanen på att uppfylla vissa krav på försäljningsvolymen.

Personal Point Volume (PPV)

Den intjänade volymen på personliga och kunders köp, som krävs för att kvalificera sig för kommissioner under kvalificeringsperioden.

Point Volume (PV)

Poäng som tillskrivits varje produkt.

Rank-Up-bonus

Alla Associates som når Presidential Director eller Bronze Presidential Director för första gången någonsin kommer att ha rätt till en engångsbetalning. Om denna Associate behåller sin rank i ytterligare två på varandra följande månader kommer han/hon att ha rätt till ytterligare en engångsbetalning.

Rekommenderat slutpris

Det rekommenderade försäljningspriset för en produkt som säljs av en Associate till hens slutkunder. Det här är endast ett rekommenderat pris och det finns ingen skyldighet att efterleva rekommendationen.

Rank-Up-bonus

Alla Associates som når Gold Executive Director eller högre för första gången (högsta ledarskapsranking uppnådd i januari 2022) kommer att kvalificera sig för en engångsbetalning. Om Associate-ledaren bibehåller rangen (eller högre) tre gånger inom en sexmånadersperiod kommer de att få ytterligare betalning(ar).

Sponsor

En befintlig Associate som blir sponsor i samband med att en ny Associate värvas, placeras direkt under sponsorn.

Success Tracker™

Mannatechs patenterade verksamhetsvektyg som ger Associates överblick över viktig information. Från sökverktyg för att hitta en Associate i din downline till försäljningssiffror och marknadsföringsrapporter, förser vår Success Tracker dig med viktig information som åskådliggör alla aspekter av din Mannatech-verksamhet, vilket underlättar både i ditt företagande och när du ska få din rörelse att växa.

Värvare

Den Associate som står som värvare på ansökningsblanketten för en ny Associate. Värvaren och sponsorn kan vara samma person, eller så kan värvaren sätta sin nya Associate under en annan sponsor i sin organisation.

VIP-kund

En kund som köper Mannatechs produkter. VIP-kunder är inte Associates och deltar inte i Mannatechs karriärs- och kompensationsplan.

MANNATECH

mannatech.com

© 2023 Mannatech, Incorporated.
Alla rättigheter reserverade.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million och M5M är varumärken tillhörande Mannatech, Incorporated.

1815828.0123

För distribution i Sverige endast.