

LifeVantage®

LEIÐARVÍSIR UM ÞÓKNUNARÁÆTLUN FYRIR
SJÁLFSTÆÐA LIFEVANTAGE RÁÐGJAFNA
ÍSLAND

Tekur gildi 2. september 2025

Evolve



Velkomin

Í virkjað líf

**NÚ ER TÍMI TIL AÐ LIFA MEÐ TILGANGI.
NÚ ER TÍMI FYRIR
STÓRKOSTLEGAN INNBLÁSTUR.
NÚ ER TÍMI TIL AÐ LIFA VIRKJUÐU LÍFI.**

Lífið. Það er flókið. Erfitt. Fallett. Það líður hratt og maður vill njóta lífsins til hins ýtrasta. En daglegar skyldur, ótti eða takmarkanir geta haldið aftur af þér. Þú átt skilið að lifa án takmarkana. Þú átt skilið að vera besta útgáfan af sjálfum þér og lifa heilbrigðu, hamingjusömu lífi á þínum forsendum.

LifeVantage er hér til að hjálpa. Vörurnar okkar eru markvisst þróaðar til að virkja eiginleika líkamans til að byggja upp sterka og líflega heilsu, frá frumstigi og upp úr. Og þegar þú finnur fyrir þessum breytingum sjálfur langar þig að hjálpa öðrum að gera slíkt hið sama. LifeVantage virkjar fjárhagslegt jafnvægi með

möguleikanum á að byggja upp viðskipti sem geta breytt lífi fólks til hins betra.

Þar opnar Evolve ný tækifæri. Evolve er þóknunaráætlun sem gerir þér kleift að vinna í hlutastarfi eða fullu starfi.* Hvort sem þú ert að leita eftir að deila vörum sem breyta lífi fólks til hins betra, eða hefur áhuga á að starfa og vaxa sem leiðbeinandi og leiðtogi, þá mun það að vera sjálfstæður LifeVantage® ráðgjafi skora á þig á jákvæðan hátt og umbuna þér fyrir það.

*LifeVantage ábyrgist ekki fjárhagslegan árangur neins ráðgjafa. Árangur þinn ræðst af hæfni þinni, þrautseigju, skuldbindingu og getu til að leiða aðra til að tileinka sér sömu eiginleika. LifeVantage ábyrgist hvorki tekjur né árangur í stöðuhækkunum.

Efnisyfirlit

VELKOMIN	2
LYKILHUGTÖK	4-5
LEIÐ RÁÐGJAFANS	6-7
DEILA	
Vöruverð	8
Hagnaður af sölu viðskiptavina	9
Persónulegur sölubónus	11
Deilibónus	12
UPPHAFS BÓNUSAR	
Tvöfaldur deilibónus	14
SC1 stöðuhækkunarbónus	15
BYGGJA OG VAXA	
Þóknun eftir þrepi	16-17
LEIÐA	
Leiðtogajöfnun	18-19
Sameiginlegur leiðtogasjóður	20
LAGLEGAR TILKYNNINGAR	21

Lykilhugtök

VIRKUR

Þú telst virkur ráðgjafi þegar aðgangurinn þinn er í góðum skilum og þú hefur uppfyllt skilyrðið um 150 í söluveltu þann mánuð, þar af að minnsta kosti 40 í persónulegri söluveltu.

ÞÓKNANAHÆF VELTA (CV)

Þóknanaæf velta er mælikvarðinn sem flestar bónusgreiðslur og þóknarir byggja á. Þegar þú færð hlutfall af veltu greitt, færðu hlutfall af þóknanaæfri veltu (CV) vörunnar. Tölugildi CV fæst venjulega með því að margfalda söluveltu með PEG-gengi, nema í tilvikum þar sem CV hefur verið lækkað af einhverjum ástæðum.

ÞJÖPPUN

Ferli þar sem þóknanaæf velta (CV) fyrir þrepagreiðslur fer fram hjá óvirkum ráðgjöfum og flyst upp til næsta virka ráðgjafa.

SÖLUVELTA VIÐSKIPTAVINA (CSV)

Söluvelta sem kemur frá pöntunum viðskiptavina sem þú hefur sjálfur skráð inn.

UNDIRLÍNA

Allir ráðgjafar sem hafa verið staðsettir inn í þitt ættartré teljast hluti af undirlínunni þinni.

SKRÁNINGARAÐILI

LifeVantage ráðgjafinn sem skráir nýjan viðskiptavin eða ráðgjafa. Einnig þekktur sem skráningarstuðningsaðili.

SKRÁNINGARTRÉ

Teymislína sem byggir á skráningu en ekki með staðsetningu. Í skráningatrénu eru aðeins þeir ráðgjafar sem tengjast í gegnum skráningu, ekki staðsetningu.

KYNSLÓÐ

Ráðgjafar í skráningatrénu þínu sem hafa náð greiðslustöðunni Stjórnarráðgjafi 1 (MC1) eða hærra teljast til þinna kynslóða. Kynslóð 1 er fyrsti ráðgjafinn í hvaða undirlínu sem er með greiðslustöðu sem Stjórnarráðgjafi 1 (MC1) eða hærra. Kynslóð 2 (Generation 2) er næsti ráðgjafi í þeim legg (leg) sem hefur greiðslustöðu sem Stjórnarráðgjafi 1 (MC 1) eða hærri, og svo framvegis.

Í GÓÐUM SKILUM

Að vera í góðum skilum felur í sér að ráðgjafasamningi sé fylgt í hvívetna þar með talið greiðslu allra endurnýjunargjalda eftir því sem við á.

HÓPSÖLUVELTA (GSV)

Hópsöluvelta er heildar söluvelta frá þér og öllum viðskiptavinum og ráðgjöfum í öllu teyminu þínu.

UPPHAFSTÍMABIL

Upphafstímabilið þitt nær yfir mánuðinn sem þú skráir þig og næstu þrjá heilu almanaks mánuði.

LEGGUR

Leggur byrjar með ráðgjafa á þrepi 1 og inniheldur alla ráðgjafa undir honum. Þú hefur jafn marga leggi og þú hefur ráðgjafa á 1. þrepi.

ÞREP

Staðsetning ráðgjafa í undirlínunni þinni gagnvart þér. Allir ráðgjafar sem eru beint undir þér í staðsetningartrénu þínu eru á þrepi 1 hjá þér. Ráðgjafar sem eru staðsettir beint undir ráðgjöfum á þrepi 1 hjá þér eru á þrepi 2, og svo framvegis.

REGLA UM HÁMARKSMAGN (MVR)

Sú hámarksvelta sem þú getur nýtt frá einum leggi eða úr þínu eigin persónulega sölumagni og sölumagni viðskiptavina þegar þú ert að uppfylla skilyrði fyrir stöðuhækkun hverju sinni.

GREIÐSLUSTAÐA

Greidd staða þín er sú staða sem þú uppfyllir skilyrði fyrir í hverjum mánuði. Greiðslustaða þín ræður mikið til hvaða bónusa þú átt rétt á. Greidd staða þín getur verið sú sama eða lægri heldur en viðurkenningartitill þinn, eftir því hvort þú uppfyllir mánaðarleg skilyrði.

PEG GENGI

Gengi fyrir gjaldmiðlabreytingu sem LifeVantage notar til að reikna út greiðslur til ráðgjafa. Með því að nota PEG gengi getur LifeVantage staðlað greiðslur til ráðgjafa. PEG-gengið er endurskoðað reglulega og ákvarðað út frá nýjasta gengi erlendra gjaldmiðla og áætluðu erlendu gengi gjaldmiðla.

PERSÓNULEGT SÖLUMAGN (PSV)

Sölumagn sem kemur frá persónulegum reikningi þínum.

STAÐSETNINGARBAKHJARL

Ef þú setur nýjan ráðgjafa beint fyrir neðan þig í undirlínunni þinni, þá ert þú skráningarbakhjarl og staðsetningarbakhjarl. Hins vegar, ef þú setur nýjan ráðgjafa fyrir neðan ráðgjafa í staðsetningartrénu, þá verður sá ráðgjafi í undirlínunni staðsetningarbakhjarl nýja skráningaraðilans þíns.

STAÐSETNINGARTRE

Ef þú ert skráningaraðili nýs ráðgjafa, getur þú staðsett hann beint fyrir neðan þig í þinni undirlínu eða undir einhvern annan ráðgjafa í þinni undirlínu. Þetta er talið staðsetningartréð þitt, einnig kallað undirlínan þín eða teymið þitt.

SÖLUMAGN TIL

STÖÐUHÆFINGAR (QSV)

Sölumagnið sem telur með í mánaðarlegri stöðugjöf þinni.

HÆKKUN Á STÖÐU

Þegar þú uppfyllir skilyrðin fyrir greiddri stöðu sem er hærrí en núverandi viðurkennda staða þín, þá hækkar þú í þá stöðu og viðurkennda staða þín verður uppfærð til að endurspeglar nýja áfangann.

VIÐURKENND STAÐA

Viðurkennd staða þín er sú hæsta staða sem þú hefur náð á ráðgjafaferlinum. Viðurkennd staða er háð endurflokkun einu sinni á ári byggt á viðhaldskröfum fyrir þá stöðu.

SÖLUMAGN (SV)

Tölulegt gildi sem LifeVantage úthlutar hverri vöru sem telst til þóknana hvort sem hún er seld eða keypt.

SÖLUMAGNS SKILYRÐI(SVR)

Samtala sölumagns frá þínum eigin viðskiptavinum og þitt eigið persónulega sölumagn til að uppfylla mánaðarleg skilyrði fyrir greiðslustöðu

UPPLÍNA

Allir ráðgjafarnir fyrir ofan þig í skráningar- og/eða staðsetningartrénu þínu.

Evolve.

Deila. Byggja og vaxa. Leiða.

Ferill þinn sem sjálfstæður LifeVantage ráðgjafi getur opnað dyr að heimi tækifæra. Byrjaðu á að deila LifeVantage vörunum sem þú elskar með viðskiptavinum til að hjálpa þeim að virkja vellíðan og bæta heilsu sína. Því meira sem þú deilir, því meira munt þú vaxa þar sem þú munt finna aðra sem vilja ganga til liðs við þig og byggja upp sinn eigin rekstur.

Eftir því sem þú heldur áfram á ráðgjafaleiðinni mun athygli þín færast yfir í að byggja upp og leiða ráðgjafa í teyminu þínu sem eru tilbúnir að vaxa og taka næsta skrefi átt að árangri. Með hverju stigi eflast tekjurnar þínar.

HVERNIG ÞETTA VIRKAR

Þú þarft að uppfylla ákveðin skilyrði um magn til að vera virkur og eiga rétt á bónusum og þóknunum.

Þessi skilyrði munu breytast, rétt eins og bónusar og þóknanir sem þú getur átt rétt á, eftir því sem þú heldur áfram vegferðinni og nærð stöðuhækkunum.

Þegar þú uppfyllir skilyrðin fyrir ákveðna stöðu muntu vera viðurkenndur í þeirri stöðu svo lengi sem þú ert virkur. Hins vegar mun greiðslustaða þín sveiflast milli mánaða eftir því hvaða skilyrði þú uppfyllir.

Evolve er sérstaklega hannað til að styðja við ráðgjafa LifeVantage í að þróa sjálfstraust, samfélag og leiðtogaþæfni. Hver stöðuhækkun býður upp á tækifæri til að fagna með auknum tekjumöguleikum.

Ráðgjafaleiðin

DEILA Fólk segir að vörurnar okkar séu of góðar til að deila þeim ekki áfram! Í byrjun er gott að einblína á að deila heilsuvörum okkar með því að selja þær til viðskiptavina. Þessar sölur eru fjótlegasta leiðin til að byggja upp reksturinn þinn og sjá hagnað hratt.

BYGGJA OG VAXA Þegar þú nærð stöðunni Yfirráðgjafi 1 ættir þú að fara að eyða meiri tíma í að finna nýtt fólk til að bæta við söluteymið þitt. Hafðu jafnvægi milli þess að selja og skrá nýja ráðgjafa, það er mikilvægt fyrir áframhaldandi vöxt ykkar. Eftir því sem söluteymið þitt stækkar því meiri tíma muntu verja í að byggja upp reksturinn og styðja ráðgjafana þína við að ná sínum eigin markmiðum.

LEIÐA Leiðtogaþlutverkið snýst um meira en stöðuna við hliðina á nafninu þínu. Sýndu með góðu fordæmi hvernig á að byggja upp árangursríkan LifeVantage rekstur. Viðurkenndu, hvettu og lyftu liðsfélögum þínum upp, og saman getið þið notið ávinningsins af sameiginlegum árangri!

	C	C 1	C 2	C 3	SC 1	SC 2	SC 3	MC 1	MC 2	MC 3	EC 1	EC 2	EC 3	EC 4	PC 1
PERSÓNULEG INNKAUPASKILYRÐI		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SÖLUKRAFA		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
HÓPSÖLUMAGN			500	1.000	2.000	3.500	6.000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
REGLA UM HÁMARKSMAGN				750	1.500	2.500	4.000	6.000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000

Vöruverð

**HVER LIFEVANTAGE VARA HEFUR
3 VERÐ.**

01. EINSTÖK KAUP - SMÁSALA

Uppgefið viðskiptavinaverð á öllum vörum, hvort sem þær eru keyptar á netinu eða beint frá þér.

02. ÁSKRIFT

Áskriftarverð er afsláttur af einstöku smásöluverði. Viðskiptavinir sem kaupa vörur í áskrift fá afslátt af verði.

03. RÁÐGJAFI

Ráðgjafaverð er lægra en bæði einstakt smásöluverð og áskriftarverð, óháð tegund pöntunar – og endurspeglar lægsta mögulega verð.



Deildu.

Að deila spennunni yfir LifeVantage og selja vörur til viðskiptavina er kjarninn í því að vera ráðgjafi. Þú nýtur ekki aðeins ágóða af beinni sölu heldur færð einnig mánaðarlegan persónulegan sölubónus byggðan á heildarsölu.

Söluhagnaður af viðskiptavinum

Þessi hagnaður gerir þér kleift að fá þóknun fyrir allar pantanir. Svona virkar þetta: Þegar viðskiptavinir þínir panta vörur frá LifeVantage færð þú mismuninn á verðinu sem viðskiptavinurinn greiddi og ráðgjafaverðinu.

Í FRAMKVÆMD

Í þessum dæmum panta tveir viðskiptavinir sömu vöru. Viðskiptavinurinn til vinstri kaupir vörunar á fullu smásöluverði án vsk, sem er 90 evrur. Ráðgjafaverðið fyrir sömu vöru, einnig án vsk, er 72 evrur. Þú þénar því hagnað af sölu til viðskiptavina upp á 18 evrur. Viðskiptavinurinn hægra megin pantar sömu vöru í áskriftarpöntun á áskriftarverði án vsk, sem er 81 evra. Ráðgjafaverðið fyrir pöntunina, einnig án vsk, er 72 evrur. Þú þénar því hagnað af sölu til viðskiptavina upp á 9 evrur.

SÖLUHAGNAÐUR AF VIÐSKIPTAVINUM ER REIKNADUR DAGLEGA*.

*Greiðslur kunna að fara fram innan þriggja virkra daga frá dagsetningu bónusútreiknings, að því gefnu að viðkomandi ráðgjafi sé á markaði þar sem greiðslur eru heimilar og hafi náð að minnsta kosti stöðunni Yfirráðgjafi 1. Þeir ráðgjafar sem ekki uppfylla skilyrði fyrir daglega útgreiðslu bónusa munu fá bónusinn greiddan vikulega.

SMÁSALA

KAUP UPP Á 90 €

draga frá

72 €
RÁÐGJAFI
VERÐ

18 €
SÖLUHAGNAÐUR
AF VIÐSKIPTAVINI

ÁSKRIFT

KAUP UPP Á 81 €

draga frá

72 €
RÁÐGJAFI
VERÐ

9 €
SÖLUHAGNAÐUR
AF VIÐSKIPTAVINI

Verður að vera virkur til að uppfylla skilyrði

Mikilvægt er að hafa í huga að þrátt fyrir að birt verð geti innihaldið virðisaukaskatt (VSK), þá eru allar bónusgreiðslur og þóknunir reiknaðar út frá verðmæti án VSK.



Gerast áskrifandi. Spara. Fáðu umbun.

Áskrifarpantanir veita öllum viðskiptavinum umbun! Fáðu upplýsingar um Rewards Circle umbunarkerfið á [LifeVantage.com](https://www.lifevantage.com).

Viðskiptavinir geta sagt upp áskrift sinni hvenær sem er til að hættta þátttöku í umbunarkerfinu.

Deila.

Persónulegur sölubónus

Persónulegi sölubónusinn umbunar þér fyrir þína eigin sölu til viðskiptavina. Þegar sala til viðskiptavina (CSV) þín nemur samtals 500 SV eða meira á einum mánuði, öðlast þú rétt á viðbótar sölubónus. Bónusinn er reiknaður sem hlutfall af CV.

Þegar CSV þitt nær 500 á einum mánuði, færðu sérstakan heiðurstítil fyrir framan stöðu þína, sem hefst á Onyx við 500 SV og breytist í Smaragð við 1000 SV, Safír við 2000 SV og Demant við 4000 SV og hærra.

Í FRAMKVÆMD

Sem dæmi, ef viðskiptavinir þínir panta vörur fyrir samtals 2.200 SV á einum mánuði, uppfyllir þú skilyrði fyrir 15% sölubónus. Þessi bónus er greiddur af CV (þóknanaþæfu verði), sem tekur mið af PEG-gengi og öllum kynningum eða afsláttum sem viðskiptavinir kunna að hafa nýtt sér. Til útskýringa: Ef áætlað PEG-gengi fyrir Ísland (IS) á þeim tíma sem bónusinn er reiknaður væri 0,90, þá væri bónusupphæðin í staðbundinni mynt reiknuð svona:

- SV er margfaldað með PEG-genginu til að fá út CV.
CV er svo margfaldað með hlutfallinu sem á við í bónuskerfinu.
- $2200 \text{ SV} \times 0,90 \text{ (áætlað PEG-gengi IS)} \times 15\% = \text{€}297$

ÞÚ

SMÁSÖLU ÁSKRIFT

2200 SV
þú þénar
15% af CV

297 €
PERSÓNULEGUR SÖLUBÓNUS
og titillinn
SAFÍR

Verður að vera virkur til að uppfylla skilyrði

PERSÓNULEGUR SÖLUBÓNUS
ER REIKNAÐUR **MÁNAÐARLEGA**

VIÐSKIPTAVINAR SV	BÓNUSÞREP	VIÐURKENNINGARTITILL
500 – 999,99	5%	ONYX
1.000 – 1.999,99	10%	SMARAGÐUR
2.000 – 3.999,99	15%	SAFÍR
4.000+	20%	DEMANTUR

Deili Bónus.

Deilibónusinn umbunar þér fyrir að selja vörur til nýrra ráðgjafa og aðstoða þá við að ná fyrstu sölum sínum til viðskiptavina.

Þénar 10% af persónulegri söluveltu og söluveltu til viðskiptavina hjá nýjum ráðgjafa sem þú skráðir persónulega. Bónusinn nær til sölu í skráningarmánuði ráðgjafans og getur að hámarki numið 100 USD fyrir hvern slíkan ráðgjafa.*

Í FRAMKVÆMD

Sem dæmi, ef þú selur vörur fyrir 250 SV til nýs ráðgjafa sem þú skráðir persónulega, og sá nýi ráðgjafi selur vörur fyrir 500 SV til sinna eigin viðskiptavina í skráningarmánuðinum sínum, þá átt þú rétt á 10% deilibónus af 750 SV. Þessi bónus er greiddur af CV (bóknanahæfu verði), sem tekur mið af PEG-gengi og öllum kynningum eða afsláttum sem viðskiptavinir kunna að hafa nýtt sér.

Til útskýringa, ef áætlað PEG-gengi fyrir Ísland (IS) á þeim tíma sem bónusinn er reiknaður væri 0,90, þá væri bónusupphæðin í staðbundinni mynt reiknuð svona:

- SV er margfaldað með PEG-genginu til að fá út CV. CV er svo margfaldað með hlutfallinu sem á við í bónuskerfinu.
- $750 SV \times 0,90$ (áætlað PEG-gengi IS) $\times 10\% = 67,50$ €.



Selur til

Nýskráðs ráðgjafa



250 SV

Nýskráður ráðgjafi

Selur til

Persónulega innskráðra viðskiptavina



500 SV

Í skráningarmánuði nýskráðs ráðgjafa

Þú Þénar

10% af CV

€67,50
DEILINGARBÓNUS

Verður að vera virkur til að uppfylla skilyrði

DEILINGARBÓNUS ER REIKNAÐUR DAGLEGA*.

*Greiðslur kunna að fara fram innan þriggja virkra daga frá dagsetningu bónusútreiknings, að því gefnu að viðkomandi ráðgjafi sé á markaði þar sem greiðslur eru heimilar og hafi náð að minnsta kosti stöðunni Yfirráðgjafi 1. Þeir ráðgjafar sem ekki uppfylla skilyrði fyrir daglega útgreiðslu bónusa munu fá bónusinn greiddan vikulega.



Upphafsbónusar

Þessir bónusar geta gefið þér aukinn kraft strax frá byrjun. Upphafstímabilið þitt hefst daginn sem þú skráir þig sem ráðgjafi og stendur yfir næstu þrjá almanaksmánuði.

TVÖFALDUR DEILIBÓNUS

Tvöfaldur deilibónus veitir þér aukna umbun fyrir að selja vörur til nýrra ráðgjafa og styðja þá við fyrstu sölu til viðskiptavina á meðan þú ert á þínu upphafstímabili.

Á upphafstímabilinu þínu færðu viðbótar 10% þóknun af persónulegri söluveltu og viðskiptavinasölu nýs ráðgjafa sem þú hefur skráð persónulega. Bónusinn nær til sölu í skráningarmánuði ráðgjafans og getur að hámarki numið 100 USD fyrir hvern slíkan ráðgjafa.*

Í FRAMKVÆMD

Til dæmis, ef þú selur 250 SV af vörum til nýs ráðgjafa sem þú hefur sjálfur skráð á upphafstímabilinu þínu, og sá nýi ráðgjafi selur vörur fyrir 500 SV til sinna eigin viðskiptavina í

skráningarmánuðinum sínum, þá átt þú rétt á 10% tvöföldum deilibónus af 750 SV. Þessi bónus er greiddur af CV (þóknanahefu verði), sem tekur mið af PEG-gengi og öllum kynningum eða afsláttum sem viðskiptavinir kunna að hafa nýtt sér.

Til útskýringa, ef áætlað PEG-gengi fyrir Ísland (IS) á þeim tíma sem bónusinn er reiknaður væri 0,90, þá væri bónusupphæðin í staðbundinni mynt reiknuð svona:

- SV er margfaldað með PEG-genginu til að fá út CV. CV er svo margfaldað með hlutfallinu sem á við í bónuskerfinu.
- $750 \text{ SV} \times 0,90$ (áætlað PEG-gengi IS) $\times 10\% = 67,50 \text{ €}$.

*HÁMARKSGREIÐSLA: Deilibónus og Tvöfaldur deilibónus eru hvor um sig hámarkaðir við 100 bandaríkjadali á hvern nýskráðan ráðgjafa. Til útskýringa, ef áætlað PEG-gengi fyrir Ísland (IS) á þeim tíma þegar þessir bónusar eru reiknaðir voru 0,90, þá væri bónusupphæðin í staðbundinni mynt reiknuð svona: Hámarksupphæð í Bandaríkjadöllum er margfölduð með áætluðu IS PEG gengi. $100 \text{ Bandaríkjadali} \times 0,90$ (áætlað IS PEG-hlutfall) = 90 evrur.



Á upphafstímabilinu
selur til
Nýskráðra ráðgjafa



250 SV

Nýskráður ráðgjafi
Selur Til

Persónulega skráða viðskiptavina



500 SV

Í Skráningarmánuði
Nýja ráðgjafans

Þú þénar

10% af CV

€67,50
DEILIBÓNUS
TVÖFALDUR

Verður að vera virkur til að uppfylla skilyrði

TVÖFALDUR DEILIBÓNUS ER REIKNAÐUR DAGLEGA*

*Greiðslur kunna að fara fram innan þriggja virkra daga frá dagsetningu bónusútreiknings að því gefnu að viðkomandi ráðgjafi sé á markaði þar sem greiðslur eru heimil og hafi náð að minnsta kosti stöðunni Yfirráðgjafi 1. Þeir ráðgjafar sem ekki uppfylla skilyrði fyrir daglega útgreiðslu bónusa munu fá bónusinn greiddan vikulega.

SC1 SStöðu Hækkunar Bónus

Þegar þú nærð stöðunni Yfirráðgjafi 1 (SC1) í fyrsta sinn á upphafstímabilinu þínu, þá færðu 135 evru SC1 stöðuhækkunarbónus. Útreikningurinn byggir á $150 \text{ USD} \times 0,90$ (áætlað IS PEG-hlutfall) = 135 evrur.



ÞÚ ÞÉNAR €135

Þegar þú
Nærð stöðunni

YFIRRÁÐGJAFI 1

Á upphafstímabilinu þínu

SC1 STÖÐUHÆKKUNARBÓNUM
ER REIKNADUR MÁNAÐARLEGA



Byggja & Vaxa.

Póknun eftir þrepi

Þú færð póknun í þrepum fyrir að byggja upp teymið þitt og kenna þeim sem þú ert að styðja við að búa til sín eigin sterk teymi. Sem virkur ráðgjafi færðu greiddar póknanir sem hlutfall af póknanahefu verði (CV) af sölum teymisins þíns. Greiðslustaða þín ákvarðar hvaða prósentu þú færð greidda og á hversu mörgum þrepum þú átt rétt á póknunum.

HVERNIG ÞREPAKERFID VIRKAR

Allir ráðgjafar sem eru beint fyrir neðan þig í staðsetningartrénu eru á 1. þrepinu þínu. Ráðgjafar fá greiddan söluhagnað af viðskiptavinum og persónulegan sölubónus af kaupum viðskiptavina sem þeir sjálfir hafa skráð. Skráningaraðilar eiga ekki rétt á þrepaþóknun af persónulegum viðskiptavinum sínum.

ÞÓKNANIR Á ÞREPUM ERU REIKNUÐ MÁNAÐARLEGA

	C RÁÐGJAFI	C1 RÁÐGJAFI 1	C2 RÁÐGJAFI 2	C3 RÁÐGJAFI 3	YFIRRÁÐGJAFI 1 SC1	YFIRRÁÐGJAFI 2 SC2	YFIRRÁÐGJAFI 3 SC3	STJÓRNARRÁÐGJAFI 1 MC1	STJÓRNARRÁÐGJAFI 2 MC2	STJÓRNARRÁÐGJAFI 3 MC3	FRAMKVÆMDARÁÐG- JAFI 1 EC1	FRAMKVÆMDARÁÐG- JAFI 2 EC2	FRAMKVÆMDARÁÐG- JAFI 3 EC3	FRAMKVÆMDARÁÐG- JAFI 4 EC4	FORSETA RÁÐGJAFI PC1
PPR		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GSV			500	1.000	2.000	3.500	6.000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
MVR				750	1.500	2.500	4.000	6.000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000
ÞREP 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
ÞREP 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
ÞREP 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
ÞREP 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
ÞREP 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
ÞREP 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
ÞREP 7										3%	4%	4%	4%	4%	4%
ÞREP 8											3%	3%	3%	3%	3%
ÞREP 9												3%	3%	3%	3%




Virk samþjöppun

Ferli þar sem þóknanaheft magn (CV) fyrir þrepaþóknun sleppir óvirkum ráðgjöfum og færirst upp til næsta virka ráðgjafa.

Í FRAMKVÆMD

Þetta dæmi sýnir hvernig magn getur færirst upp í einum legg teymis. Þú ert Yfirráðgjafi 3 5 þrepum fyrir ofan ráðgjafann sem skapaði veltuna. Frá neðsta hluta töflunnar, sérðu hvernig þóknunarhæfa veltan (CV) flæðir upp og hvað gerist fyrir neðan þig og ofan.

LYKILL

-  Uppfyllir kröfur (greitt)
-  Uppfyllir ekki kröfur (ekki greitt)
-  Óvirkur (færirst upp)



Leiða.

Leiðtogajöfnun

Þegar þú færð greitt sem Stjórnarráðgjafi 2 eða hærra þann mánuðinn, getur þú fengið leiðtogajöfnun á hæfum kynslóðum. Leiðtogajöfnun er greidd af þrepagreiðslum hæfra kynslóða þinna.

HVERNIG KYNSLÓÐIR VIRKA

Kynslóð 1 er fyrsti ráðgjafinn í hvaða legg teymisins þíns sem hefur greiðslustöðu Stjórnarráðgjafa 1 eða hærra. Kynslóð 2 er næsti ráðgjafi í sama legg með greiðslustöðu Stjórnarráðgjafa 1 eða hærra, og svo framvegis.

Til útskýringa, ef áætlaða PEG-gengið á þeim tíma sem bónusinn er reiknaður væri 0,90, þá væri hámark á hvern samhlíða leiðtogabónusí staðbundinni mynt reiknað með eftirfarandi hætti:

- Upphæðin í USD, sem gildir sem hámark á samhlíða leiðtogabónus, er margfölduð með áætluðu PEG gengi fyrir Ísland.
- Sem dæmi, hámarksgreiðsla á samhlíða leiðtogabónus fyrir Stjórnarráðgjafa 2 væri 1.000 USD x 0,90 (áætlað IS PEG hlutfall) = 900 evrur.

LEIÐTOGAJÖFNUM ER REIKNUÐ **MÁNAÐARLEGA**

MÁNAÐARLEG LEIÐTOGAJÖFNUN GETUR GREITT ALLT AÐ HÁMARKI 9% AF MÁNAÐARLEGU HEILDAR VELTUMAGNI.

Þegar þú nærð leiðtogastigi hefur þú sýnt fram á að þú veist í raun hvað þarf til að ná árangri og býrð yfir hæfni til að leiðbeina og hvetja aðra áfram. Haltu áfram að hlúa að framtíðarleiðtogum þínum og styðja þá í vexti, þannig getur þú unnið þér inn veglega bónusa fyrir að byggja upp sterkt og öflugt teymi.

KYNSLÓÐ 1

KYNSLÓÐ 2

KYNSLÓÐ 3

KYNSLÓÐ 4

KYNSLÓÐ 5

KYNSLÓÐ 6

KYNSLÓÐ 7

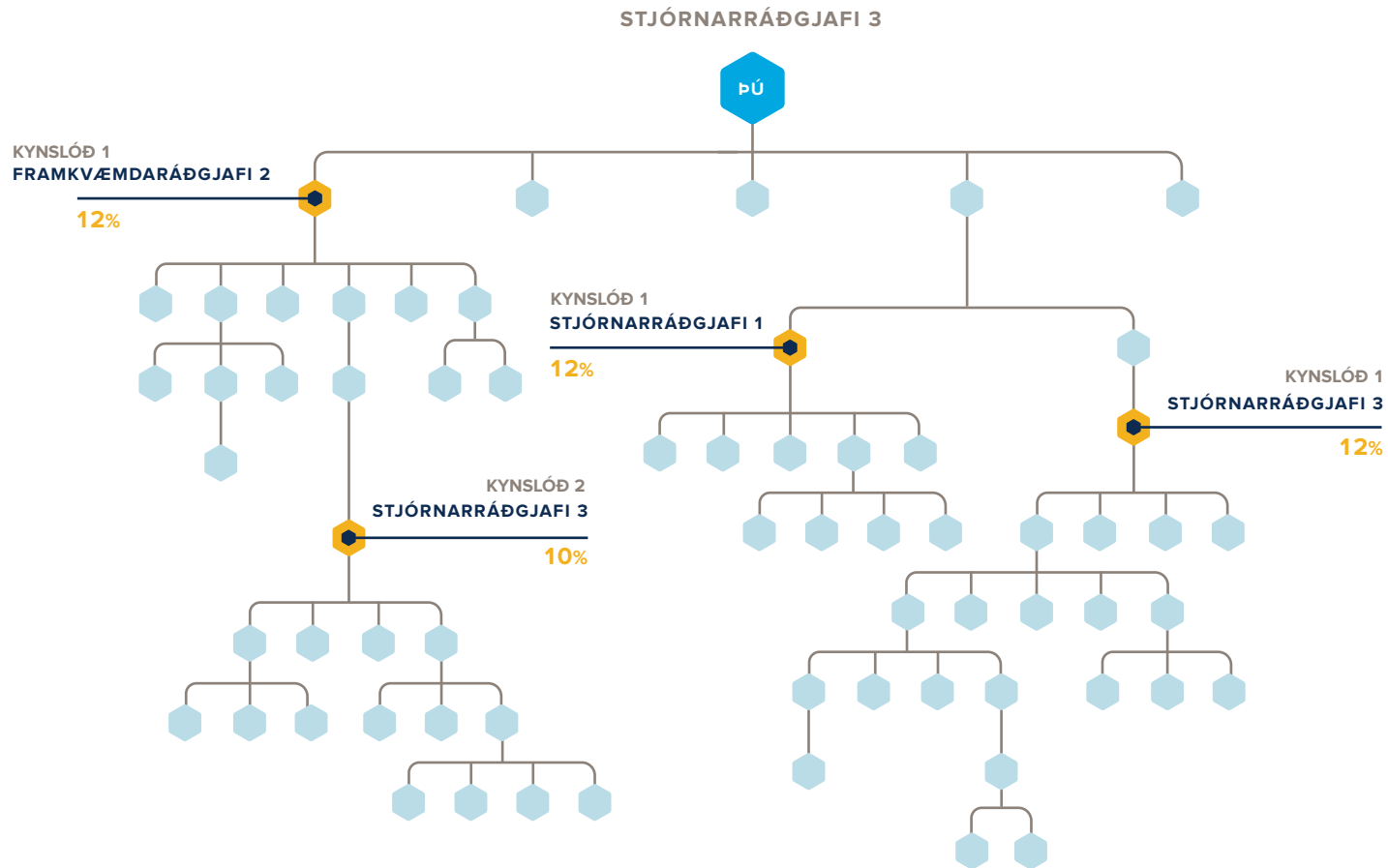
HÁMARKS-
GREIÐSLA Á
SAMHLÍÐA
LEIÐTOGABÓNUM

STJÓRNARRÁÐGJAFI 2	STJÓRNARRÁÐGJAFI 3	FRAMKVÆMDARÁÐGJAFI 1	FRAMKVÆMDARÁÐGJAFI 2	FRAMKVÆMDARÁÐGJAFI 3	FRAMKVÆMDARÁÐGJAFI 4	FORSETA RÁÐGJAFI
7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
	10%	12%	15%	20%	20%	20%
		10%	12%	15%	20%	20%
			10%	12%	15%	20%
				10%	12%	15%
					10%	12%
						12%
\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$15,000

Í FRAMKVÆMD

Í þessu dæmi færðu, sem Stjórnarráðgjafi 3, 12% leiðtogabónus á þínum kynslóð 1 ráðgjöfum og 10% samsvörun af Kynslóð 2 ráðgjöfum.

Hæfar kynslóðir eru ákvarðaðar út frá greiddum stöðum. Það er mögulegt að hafa fleiri en einn ráðgjafa í kynslóð 1 innan sama leggs. Leiðtogajöfnunin er greidd ofan á alla aðra bónusa og þóknanir sem þú gætir þegar verið að þéna.



Leiða.

Sameiginlegur leiðtogasjóður

Þegar þú færð greitt sem Framkvæmdaráðgjafi 1 eða hærra, öðlast þú hlutdeild í mánaðarlegum sameiginlegum leiðtogasjóði. Sjóðurinn samanstendur af 4% mánaðarlegu heildarveltuvirði. Þú færð hlutdeild byggða á greiddri stöðu þinni.

Heildarupphæð sjóðsins er skipt jafnt með heildar fjölda mánaðarlegra hluta sem ráðgjafar vinna sér inn.

	HLUTDEILD
FRAMKVÆMDARÁÐGGJAFI 1	1
FRAMKVÆMDARÁÐGGJAFI 2	3
FRAMKVÆMDARÁÐGGJAFI 3	5
FRAMKVÆMDARÁÐGGJAFI 4	10
FORSETARÁÐGGJAFI	20

LEIÐTOGASJÓÐURINN ER REIKNADUR **MÁNAÐARLEGA**



Lagalegar tilkynningar

1. LifeVantage Netherlands B.V. er bein sölu-/netmarkaðskerfa fyrirtæki með launakerfi fyrir fjölþrepa markaðssetningu sem veitir einstaklingum sveigjanleika og tækifæri til að afla sér aukatekna með því að selja vörur til viðskiptavina.
2. Áhersla LifeVantage launakerfisins er að greiða bónusa og þóknun til LifeVantage ráðgjafa byggt á þeirra vörusölu og vörusölu LifeVantage ráðgjafa í þeirra persónulega markaðsteymi til endanlegra viðskiptavina.
3. LifeVantage vörur eru ekki seldar í smásöluverslunum og aðeins löggiltir ráðgjafar sem uppfylla skilyrði hafa heimild til að selja LifeVantage vörur annað hvort beint af eigin lager eða óbeint í gegnum netverslun fyrirtækisins á www.lifevantage.com.
4. Samningur ráðgjafa samanstendur af þóknunarplani LifeVantage, umsóknar- og samnings skjali LifeVantage ráðgjafans, Stefnumál og verklagsreglur LifeVantage, samningi um notkun á stafrænu vinnusvæði og persónuverndarstefnu LifeVantage. Reglur og notkunar samningur vefsíðunnar. Ráðgjafasamningurinn kveður á um samningssambandið og skyldur hvers og eins LifeVantage ráðgjafa hjá LifeVantage.
5. LifeVantage ráðgjafi má ekki kaupa fyrir sjálfan sig né hvetja viðskiptavini eða aðra ráðgjafa til að kaupa meiri birgðir en hver getur persónulega neytt og/eða selt til sinna persónulegu viðskiptavina í hverjum mánuði. Að auki, hver LifeVantage ráðgjafi samþykkir persónulega að hann meggi ekki leggja inn nýja pöntun í hverjum mánuði nema 70% allra pantana frá fyrri mánuðum hafi verið selt eða neytt til einkanota/fjölskyldunota.
6. Sölu tekjur ráðgjafanna sem birtar eru mögulegar brúttótekjur og ekki að frádregnum öðrum rekstrarkostnaði og ekki endilega dæmigert fyrir raunverulegar tekjur, ef einhverjar eru, sem ráðgjafi getur eða mun vinna sér inn í gegnum þóknunarplan LifeVantage. Ráðgjafatekjur ráðast af einstaklingsbundnum dagnaði, vinnuframlagi og markaðsaðstæðum. LifeVantage ábyrgist ekki tekjur eða stöðu árangur.
7. Varðandi leiðtogabónus: Ef eftir að einstaklingsbundin þök á greiðslur hafa verið reiknuð og heildargreiðslur úr leiðtogajöfnun fara yfir 9% af mánaðarlegu heildar veltumagni, þá verða allar mánaðarlegar greiðslur úr þessum bónus lækkaðar hlutfallslega til að tryggja að leiðtogajöfnunin fari ekki yfir þetta 9% hámark.

© 2025 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 250819



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