

**LifeVantage®**

HANDLEIDING COMPENSATIEPLAN VOOR  
ONAFHANKELIJKE LIFEVANTAGE CONSULTANTS  
EUROPESE UNIE

Ingangsdatum 1 november 2024

*Evolve*



# Welkom bij

# geactiveerd **leven**

**HET IS TIJD OM DOELGERICHT  
TE LEVEN. HET IS TIJD OM TE  
INSPIREREN. HET IS TIJD OM  
GEACTIVEERD TE LEVEN.**

Leven. Het is ingewikkeld. Verwarrend. Mooi. Het vliegt voorbij en je wilt er met volle teugen van genieten. Dagelijkse verantwoordelijkheden, angsten en beperkingen kunnen in de weg staan. Je verdient het om jezelf te bevrijden. Je verdient het om de beste versie van jezelf te zijn en een gezond en gelukkig leven te leiden op jouw manier.

LifeVantage is er om je te helpen dit te bereiken. Onze producten zijn ontworpen met het doel om de capaciteit van je lichaam te activeren om je volledige gezondheid te geven, te beginnen op cellulair niveau. En als je er op je best uitziet en voelt, wil je dat anderen zich ook zo voelen.

LifeVantage is de drijvende kracht achter financieel welzijn en geeft je de mogelijkheid om een bedrijf op te bouwen dat levens ten goede verandert..

Dat is waar Evolve mogelijkheden biedt. Evolve is een compensatieplan waarmee je parttime of fulltime kunt werken.\* Wil je levensveranderende producten delen? Of wil je werken en groeien als mentor en leider? Als Onafhankelijke LifeVantage® Consultant word je op een positieve manier uitgedaagd en beloond.

**\*LifeVantage kan geen financieel succes garanderen. Je succes hangt af van je vaardigheden, doorzettingsvermogen, toewijding en je vermogen om anderen te helpen deze kwaliteiten te ontwikkelen. Niets wat je in deze handleiding leest, is een garantie voor financieel succes. LifeVantage garandeert geen enkel inkomen of vooruitgang in Rang.**

# Inhoudsopgave

<b>WELKOM</b>	2
<b>BELANGRIJKE TERMEN</b>	4-5
<b>HET PAD ALS CONSULTANT</b>	6-7
<b>DELEN</b>	
Productprijzen	8
Klantenverkoopwinst	9
Persoonlijke Verkoopbonus	11
Deelbonus	12
<b>LANCERINGSBONUSSEN</b>	
Deelbonus Verdubbelaar	14
SC1 Bonus voor Rangverhoging	15
<b>CREËREN EN GROEIEN</b>	
Level Commissies	16-17
<b>LEIDEN</b>	
Leiderschapsmatch	18-19
Leiderschapspool	20
<b>MELDINGEN</b>	21

# Belangrijke Termen

## ACTIEF

Je wordt als Actieve Consultant beschouwd zolang je alle betalingen actueel houdt en voldoet aan de verkoopvolumevereiste van 150 in die maand, met een minimaal persoonlijk verkoopvolume van 40.

## COMMISSIEBAAR VOLUME (CV)

Het Commissiebare Volume vormt de basis om je bonussen en commissies te berekenen. Als je een percentage van het volume verdient, verdien je een percentage van het CV van een product. De numerieke waarde van CV wordt verkregen door het Verkoopvolume te vermenigvuldigen met de PEG-tarief, behalve in gevallen waarin CV om een bepaalde reden buiten beschouwing wordt gelaten.

## COMPRESSIE

Dit is het proces waarbij CV voor Level Commissies de inactieve Consultants overslaat en doorstroomt naar de volgende Actieve Consultant.

## KLANTVERKOOPVOLUME (CSV)

Het verkoopvolume afkomstig van de bestellingen van de door jou ingeschreven Klanten.

## DOWNLINE

Alle gesponsorde Consultants in je genealogie worden beschouwd als onderdeel van je downline.

## INSCHRIJVER

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

## INSCHRIJVINGSBOOM

De lijn van Consultants die opeenvolgend met elkaar verbonden zijn via de registratie van Consultants en niet door plaatsing. In de Inschrijvingsboom zijn geen Plaatsingssponsors opgenomen.

## GENERATIE

Je generaties zijn de consultants die in je inschrijvingsboom staan en die de Betaalde Rang van Managing Consultant 1 of hoger ontvangen. Generatie 1 is de eerste Consultant in een downline die een Betaalde Rang als Managing Consultant 1 of hoger ontvangt. Generatie 2 is de volgende consultant in die Tak met een Betaalde Rang van Managing Consultant 1 of hoger, enzovoort.

### **GOEDE REPUTATIE**

Een goede reputatie betekent dat je de Consultancyovereenkomst naleeft, inclusief betaling van alle toepasselijke verlengingskosten.

### **GROEPSVERKOOPVOLUME (GSV)**

Het Groepsverkoopvolume is je totale verkoopvolume inclusief alle Klanten en Consultants in je team.

### **LANCERINGSPERIODE**

Je Lanceringsperiode is de maand waarin je je inschrijft en de 3 daaropvolgende kalendermaanden.

### **TAK**

Een Tak begint met een Level 1 Consultant en bevat alle Consultants daaronder. Je hebt evenveel Takken als Level 1 Consultants.

### **LEVEL**

Het level is de positie van een Consultant in je Downline vergeleken met jou. Alle Consultants direct onder je in de Plaatsingsboom behoren tot Level 1. Alle Consultants direct onder je Level 1 Consultants behoren tot Level 2, enzovoort.

### **MAXIMUMVOLUMEREGEL (MVR)**

Dit is het maximale GSV-bedrag van een Tak of je eigen Persoonlijk Verkoopvolume en Klantverkoopvolume dat kan meetellen voor je maandelijkse Rangkwalificatie.

### **BETAALDE RANG**

Je Betaalde Rang is de Rang waarvoor je je elke maand kwalificeert. Je Betaalde Rang bepaalt de hoogte van de meeste bonussen. Je Betaalde Rang kan gelijk of lager zijn dan je Erkenningsrang, afhankelijk van je maandelijkse kwalificaties.

### **PEG-TARIEF**

De wisselkoersfactor die LifeVantage gebruikt om betalingen aan Consultants te berekenen. Door gebruik te maken van een PEG-tarief kan LifeVantage betalingen aan Consultants normaliseren. Het PEG-tarief wordt periodiek herzien en vastgesteld op basis van recente en verwachte wisselkoersen.

### **PERSOONLIJK VERKOOPVOLUME (PSV)**

Het Verkoopvolume van je persoonlijke account.

### **PLAATSINGSSPONSOR**

Als je een nieuwe Consultant direct onder jezelf in je downline plaatst, ben je de Inschrijvingssponsor en Plaatsingssponsor. Maar als je een nieuwe Consultant onder een downline Consultant in de Plaatsingsboom plaatst, wordt die downline Consultant de Plaatsingssponsor van je nieuwe inschrijver.

### **PLAATSINGSBOOM**

Als je een nieuwe Consultant inschrijft, kun je deze direct onder jezelf of onder de positie van een andere Consultant in je downline plaatsen. Dit wordt beschouwd als je Plaatsingsboom, die ook wel je downline of team wordt genoemd.

### **GEKWALIFICEERD VERKOOPVOLUME (QSV)**

Het Verkoopvolume dat meetelt voor je maandelijkse Rangkwalificatie.

### **RANGVERHOOGING**

Als je aan de kwalificaties voldoet om in een hogere Rang te worden betaald dan je huidige Erkenningsrang, zul je 'doorstromen' naar die hogere Rang en wordt je Erkenningsrang bijgewerkt om de nieuwe mijlpaal te weerspiegelen.

### **ERKENNINGSRANG**

Je Erkenningsrang is het hoogste Rang dat je hebt behaald op je Pad als Consultant. Je Erkenningsrang kan eenmaal per jaar worden geherclassificeerd op basis van de vereisten voor dat Rang.

### **VERKOOPVOLUME (SV)**

De numerieke waarde die LifeVantage toekent aan elk verkocht en/of gekocht product waarvoor commissie geldt.

### **EISEN VAN VERKOOPVOLUME (SVR)**

Dit is het totaal van de Verkoop van je klanten en je Persoonlijke verkopen om aan je maandelijkse Betaalde Rang-vereiste te voldoen.

### **UPLINE**

Alle Consultants die boven je staan in je Inschrijvings- en/of Plaatsingsboom.



# Evolve.

## Delen. Creëren en groeien. Leiden.

Je pad als onafhankelijk LifeVantage Consultant kan leiden tot een wereld van mogelijkheden. Begin met het delen van je favoriete LifeVantage-producten met klanten, zodat ze hun welzijn en gezondheid kunnen verbeteren. Hoe meer je deelt, hoe meer je groeit, omdat je anderen vindt die net zoals jij een eigen bedrijf willen starten.

Naarmate je verder komt op je Pad als Consultant, verschuift je aandacht naar het samenstellen en leiden van de Consultants binnen je team die er klaar voor zijn om door te groeien naar de volgende fase van succes. In elke fase ontwikkel je je inkomsten, jezelf en je leven.

### HOE HET WERKT

Je moet aan bepaalde volumevereisten voldoen om Actief te blijven en bonussen en commissies te verdienen.

Deze vereisten veranderen, net als de bonussen en commissies waarvoor je in aanmerking kunt komen, naarmate je verder komt op je pad en omhoog gaat in Rang.

Zodra je de kwalificaties voor een specifieke Rang bereikt, word je erkend met je "Erkenningsrang" op dat niveau, zolang je actief blijft. Je "Betaalde Rang" zal maandelijks fluctueren, afhankelijk van je kwalificaties.

Evolve is speciaal ontworpen om LifeVantage Consultants te helpen bij het ontwikkelen van zelfvertrouwen, gemeenschap en leiderschap. Elke Rangverhoging biedt de mogelijkheid om dit te vieren met meer verdienmogelijkheden.

## Het Pad als Consultant

**DELEN** Mensen zeggen dat onze producten te goed zijn om niet te delen! Begin in de beginfase van je bedrijf met een sterke nadruk op het delen van onze wellnessproducten door deze aan Klanten te verkopen. Deze verkopen zijn de snelste manier om je bedrijf op te bouwen en snel winst te maken.

**CREËREN EN GROEIEN** Tegen de tijd dat je Senior Consultant 1 bereikt, is het belangrijk om meer tijd besteden aan het vinden van nieuwe mensen om aan je verkoopteam toe te voegen. Verdeel je inspanningen tussen verkoop en sponsoring. Dit is essentieel voor verdere groei. Hoe groter je verkoopteam, hoe meer tijd je kunt besteden aan de groei van je bedrijf en het helpen van je Consultants om hun doelen te bereiken.

**LEIDEN** Leiderschap is meer dan de Rang die naast je naam staat. Laat anderen goed zien hoe je een succesvol LifeVantagebedrijf opbouwt. Erken, moedig aan en help je teamleden vooruit. Vervolgens kunnen jullie samen genieten van de beloningen van het gedeelde succes!

	CONSULTANT	CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 3	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
<b>PERSOONLIJKE AANKOOPVEREISTE</b>		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>VEREISTE VERKOOPVOLUME</b>		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>GROEPSVERKOOPVOLUME</b>			500	1000	2000	3500	6000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
<b>MAXIMUMVOLUME-REGAL</b>				750	1500	2500	4000	6000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000



# Productprijzen

**ELK LIFEVANTAGE PRODUCT  
HEEFT 3 PRIJZEN.**

## **01. EENMALIGE VERKOOP**

De geadverteerde Klantprijs voor alle producten, ongeacht of deze online of rechtstreeks bij jou zijn gekocht.

## **02. ABONNEMENT**

De Abonnementsprijs is een korting op de Eenmalige verkoopprijs. Producten die door Klanten met een Abonnement worden gekocht, komen in aanmerking voor de korting.

## **03. CONSULTANT**

De Prijs voor Consultants is lager dan de Eenmalige verkoopprijs en de Abonnementsprijs (ongeacht het soort bestelling) en vertegenwoordigt de laagste prijs.





# Delen.

Het delen van je enthousiasme over LifeVantage en het verkopen van producten aan Klanten is de kern van het werk van een Consultant. Naast de Klantenverkoopwinst kun je ook geld verdienen met je Persoonlijke verkoopbonus op de totale maandelijkse productverkoop.

## Klantenverkoopwinst

Met de Klantenverkoopwinst kun je commissies verdienen op elke bestelling. Het werkt als volgt: wanneer je klanten LifeVantage producten bestellen, verdien je het verschil tussen de prijs die je Klant heeft betaald en de prijs van de Consultant.

### PRAKTIJKVOORBEELD

In deze voorbeelden bestellen 2 klanten dezelfde set producten. De Klant aan de linkerkant koopt de producten tegen de volledige, Eenmalige verkoopprijs van € 90,- exclusief BTW. De Prijs voor de Consultant voor deze bestelling bedraagt € 72,- exclusief BTW. Je verdient dus € 18,- aan Klantenverkoopwinst. De Klant aan de rechterkant bestelt dezelfde producten via een Abonnementbestelling voor de Abonnementsprijs van € 81,- exclusief BTW. De Prijs voor de Consultant voor deze bestelling bedraagt € 72,- exclusief BTW. Je verdient dus € 9,- aan Klantenverkoopwinst.

KLANTENVERKOOPWINST WORDT DAGELIJKS BEREKEND\*.

\*Kan 3 werkdagen na de datum van de bonusberekening worden uitgekeerd aan gekwalificeerde Consultants die actief zijn in een in aanmerking komende markt en die de Erkenningrang van Senior Consultant 1 of hoger hebben. Consultants die niet in aanmerking komen voor een dagelijkse uitbetaling, krijgen hun bonusinkomsten wekelijks uitbetaald.

	
<b>€90</b> <b>AANKOOPPRIJS</b>	<b>€81</b> <b>AANKOOPPRIJS</b>
Aftrekking	Aftrekking
<b>€72 PRIJS VOOR DE CONSULTANT</b>	<b>€72 PRIJS VOOR DE CONSULTANT</b>
<hr/>	<hr/>
<b>€ 18,- KLANTENVERKOOPWINST</b>	<b>€ 9,- KLANTENVERKOOPWINST</b>

Moet actief zijn om in aanmerking te komen

Houd er rekening mee dat de gepubliceerde prijzen inclusief BTW kunnen zijn, maar dat bonussen en/of commissies uitsluitend worden betaald over bedragen exclusief BTW.



## **Inschrijven. Sparen. Beloningen ontvangen.**

Bij een abonnementsbestelling ontvangen alle Klanten een beloning! Leer meer over het LifeVantage Beloningscirkel loyaliteitsprogramma op [LifeVantage.com](https://www.lifevantage.com).

Klanten mogen hun Abonnement op elk gewenst moment opzeggen om zich af te melden voor het programma.

# Delen.

## Persoonlijke Verkoopbonus

Met de Persoonlijke Verkoopbonus ontvang je beloningen voor je Persoonlijke Verkopen. Als je Klantverkoopvolume (CSV) in één maand 500 SV of meer bedraagt, kom je in aanmerking voor een extra Persoonlijke Verkoopbonus. De bonus wordt uitgekeerd op basis van een percentage van het CV.

Als je binnen één maand een CSV van 500 bereikt, word je erkend met een speciale titel vóór je Rang, beginnend met Onyx bij 500 SV, Emerald bij 1000 SV, Sapphire bij 2000 SV en Diamant bij 4000 SV of hoger.

### PRAKTIJKVOORBEELD

Als je Klanten bijvoorbeeld in de desbetreffende maand 2200 SV aan producten bestellen, kom je in aanmerking voor de bonuslaag van 15%. Deze bonus wordt uitbetaald op basis van je CV, waarbij rekening wordt gehouden met promoties of kortingen die Klanten eventueel hebben verzilverd. Alleen ter illustratie: als het theoretische PEG-tarief voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 0,90 zou zijn, dan zou het bonusbedrag in de lokale valuta als volgt worden berekend:

- Om de CV te verkrijgen, wordt SV vermenigvuldigd met het theoretische EUPEG-tarief. Vervolgens wordt je CV vermenigvuldigd met het geldende bonuspercentage.
- $2200 \text{ SV} \times 0,90$  (theoretisch EU PEG-tarief)  $\times 15\% = \text{€ } 297$ .

**JIJ**

**VERKOOP** **AFTREK-KING**

**2200 SV**

Je verdient

**15%** van CV

---

**€ 297**

**PERSOONLIJKE VERKOOPBONUS**

En de titel

**SAPPHIRE**

Moet actief zijn om in aanmerking te komen

PERSOONLIJKE VERKOOPBONUS WORDT  
**MAANDELIJKS** BEREKEND

KLANT SV	BONUSLAAG	ERKENNINGSTITEL
500 – 999,99	5%	ONYX
1000 – 1999,99	10%	EMERALD
2000 – 3999,99	15%	SAPPHIRE
4,000 OF MEER	20%	DIAMOND



# Deelbonus.

Met de Deelbonus word je beloond voor het verkopen van producten aan nieuwe Consultants en het helpen van hen bij het realiseren van verkopen aan Klanten in het beginstadium.

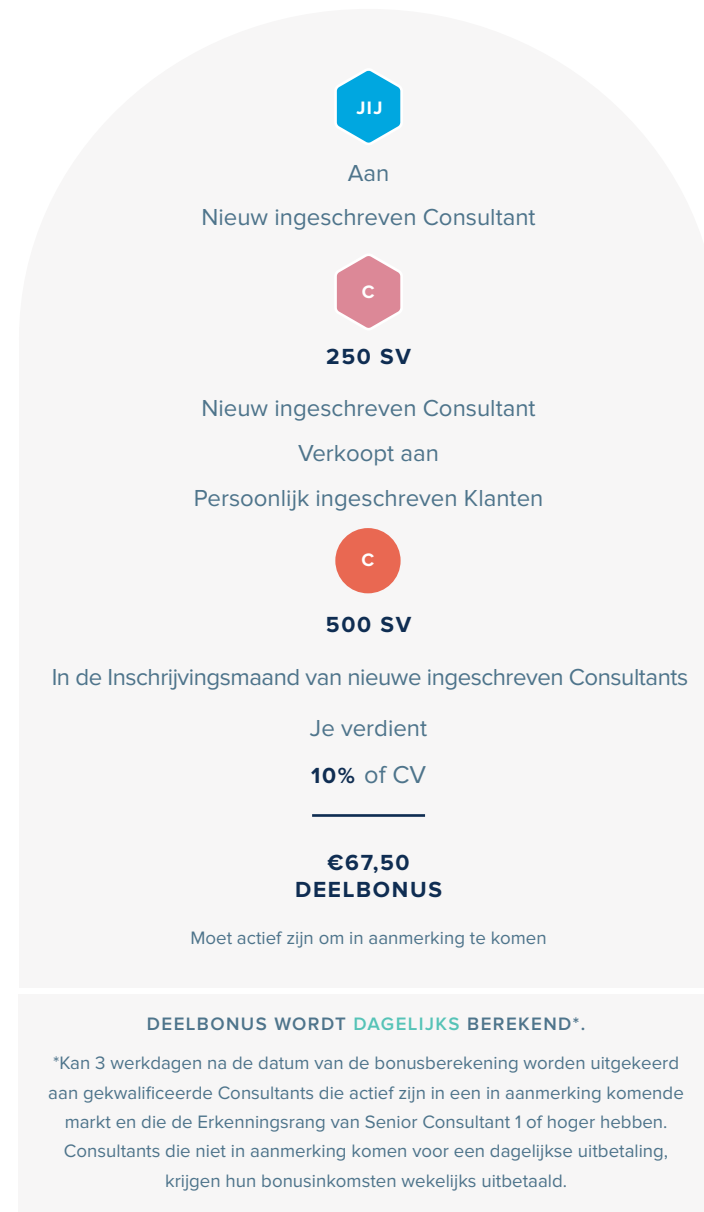
Verdien 10% over het Persoonlijke Verkoopvolume en Klantverkoopvolume van de nieuwe door jou ingeschreven Consultant. Deze bonus wordt uitgekeerd over de verkopen in de inschrijvingsmaand van de nieuwe Consultant, tot een maximum van USD \$ 100 per nieuw ingeschreven Consultant.†

## PRAKTIJKVOORBEELD

Als je bijvoorbeeld 250 SV aan producten verkoopt aan je nieuwe door jou ingeschreven Consultant en je nieuwe Consultant verkoopt 500 SV aan producten aan zijn of haar nieuwe ingeschreven Klanten in de inschrijvingsmaand van die nieuwe Consultant, kom je in aanmerking voor de 10% Deelbonus bovenop 750 SV. Deze bonus wordt uitbetaald op basis van je CV, waarbij rekening wordt gehouden met het PEG-tarief en eventuele promoties of kortingen die je hebt verzilverd.

Alleen ter illustratie: als het theoretische PEG-tarief voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 0,90 zou zijn, dan zou het bonusbedrag in de lokale valuta als volgt worden berekend:

- Om de CV te verkrijgen, wordt SV vermenigvuldigd met het theoretische EU PEG-tarief. Vervolgens wordt je CV vermenigvuldigd met het geldende bonuspercentage.
- $750 \text{ SV} \times 0,90$  (theoretisch EU PEG-tarief)  $\times 10\% = \text{€ } 67,50$ .





# Lanceringsbonussen

Deze bonussen kunnen je vanaf het begin een boost geven. Je Lanceringsperiode begint op de dag waarop je je inschrijft als Consultant en loopt door tot en met de 3 daaropvolgende kalendermaanden.

## DEELBONUS VERDUBBELAAR

Met de Deelbonus Verdubbelaar word je beloond voor het verkopen van producten aan nieuwe Consultants en het helpen van hen bij het realiseren van verkopen aan Klanten tijdens jouw Lanceringsperiode.

Verdien tijdens je Lanceringsperiode 10% over het Persoonlijke Verkoopvolume en Klantverkoopvolume van de nieuwe door jou ingeschreven Consultant. Deze bonus wordt uitgekeerd over de verkopen in de inschrijvingsmaand van de nieuwe Consultant, tot een maximum van USD \$ 100 per nieuw ingeschreven Consultant.†

## PRAKTIJKVOORBEELD

Als je tijdens de Lanceringsperiode bijvoorbeeld 250 SV aan producten verkoopt aan je nieuwe door jou ingeschreven Consultant en je nieuwe Consultant verkoopt 500 SV aan producten aan

zijn of haar nieuwe ingeschreven Klanten in de inschrijvingsmaand van die nieuwe Consultant, kom je in aanmerking voor de 10% Deelbonus Verdubbelaar bovenop 750 SV. Deze bonus wordt uitbetaald op basis van je CV, waarbij rekening wordt gehouden met het PEG-tarief en eventuele promoties of kortingen die je hebt verzilverd.

Alleen ter illustratie: als het theoretische PEG-tarief voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 0,90 zou zijn, dan zou het bonusbedrag in de lokale valuta als volgt worden berekend:

- SV wordt vermenigvuldigd met het theoretische EU PEG-tarief om de CV te verkrijgen. Vervolgens wordt je CV vermenigvuldigd met het geldende bonuspercentage.
- $750 \text{ SV} \times 0,90$  (theoretisch EU PEG-tarief)  $\times 10\% = € 67,50$ .

†CAP AMOUNT: De Deelbonus Verdubbelaar heeft een maximum van USD \$ 100 per nieuw ingeschreven Consultant. Alleen ter illustratie: als het theoretische PEG-tarief voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 0,90 zou zijn, dan zou het maximumbedrag voor deze bonus in de lokale valuta als volgt worden berekend: Het maximumbedrag in Amerikaanse dollars wordt vermenigvuldigd met het theoretische EU PEG-tarief. Het maximumbedrag van de Deelbonus zou bijvoorbeeld  $USD \$ 100 \times 0,90$  zijn (theoretisch EU PEG-tarief) = € 90.



Verkoopt tijdens de Lanceringsperiode

Aan

Nieuw ingeschreven Consultant



**250 SV**

Nieuw ingeschreven Consultant

Verkoopt aan

Persoonlijk ingeschreven Klanten



**500 SV**

In de Inschrijvingsmaand van nieuwe ingeschreven Consultants

Je verdient

**10%** van CV

**€67,50  
DEELBONUS  
VERDUBBELAAR**

Moet actief zijn om in aanmerking te komen

**DE DEELBONUS VERDUBBELAAR WORDT DAGELIJKS BEREKEND\*.**

\*Kan 3 werkdagen na de datum van de bonusberekening worden uitgekeerd aan gekwalificeerde Consultants die actief zijn in een in aanmerking komende markt en die de Erkenningsrang van Senior Consultant 1 of hoger hebben. Consultants die niet in aanmerking komen voor een dagelijkse uitbetaling, krijgen hun bonusinkomsten wekelijks uitbetaald.



# SC1 Bonus voor Rangverhoging

Als je tijdens je Lanceringsperiode voor het eerst de Rang van Senior Consultant 1 bereikt, ontvang je een SC1 Bonus voor Rangverhoging van € 135. Berekening gebaseerd op USD \$ 150 X 0,90 (theoretisch EU PEG-tarief) = € 135.



**JE VERDIENT € 135**

Als je tijdens je  
Lanceringsperiode  
doorgroeit naar de Rang van

**SENIOR CONSULTANT 1**

SC1 BONUS VOOR RANGVERHOOGING  
WORDT **MAANDELIJKS** BEREKEND

Moet actief zijn om in aanmerking te komen



# Creëren en groeien.

## Level Commissies

Je verdient Level Commissies voor het samenstellen van je team en door je team aan te leren hoe ze zelf sterke teams kunnen samenstellen. Als Actieve Consultant ontvang je een percentage van commissies op basis van de CV's van de verkopen van je team. Je Betaalde Rang bepaalt de percentages die je verdient en het aantal levels waarop je in aanmerking komt voor een commissie.

### HOE LEVELS WERKEN

Alle Consultants direct onder je in de Plaatsingsboom behoren tot Level 1. Consultants ontvangen de winst van Klantverkopen en een Persoonlijke verkoopbonus op basis van de aankopen die worden gedaan door hun persoonlijk ingeschreven Klanten. Inschrijvers komen niet in aanmerking voor een Level Commissie op hun persoonlijk Klanten.

LEVEL COMMISSIES WORDEN **MAANDELIJKS** BEREKEND

	C CONSULTANT	C CONSULTANT 1	C CONSULTANT 2	C CONSULTANT 3	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
PPR		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GSV			500	1000	2000	3500	6000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
MVR				750	1500	2500	4000	6000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000
LEVEL 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
LEVEL 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
LEVEL 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
LEVEL 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
LEVEL 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
LEVEL 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
LEVEL 7										3%	4%	4%	4%	4%	4%
LEVEL 8											3%	3%	3%	3%	3%
LEVEL 9												3%	3%	3%	3%





# Leiden.

## Leiderschapsmatch

Als je in de maand betaald wordt als Managing Consultant 2 of hoger, kun je een Leiderschapsmatch ontvangen op gekwalificeerde Generaties. De Leiderschapsmatch wordt uitgekeerd op basis van de Level Commissies van je gekwalificeerde Generaties.

### HOE GENERATIES WERKEN

Generatie 1 is de eerste Consultant in een Tak in je team met een Betaalde Rang als Managing Consultant 1 of hoger. Generatie 2 is de volgende consultant in die Tak met een Betaalde Rang van Managing Consultant 1 of hoger, enzovoort.

Alleen ter illustratie: als het theoretische PEG-tarief voor de EU op het moment dat deze bonus wordt berekend 0,90 zou zijn, dan zou het Maximumbedrag per match in de lokale valuta als volgt worden berekend:

- Het Maximumbedrag per match in USD \$ wordt vermenigvuldigd met het theoretische EU PEG-tarief.
- Het Maximumbedrag per match voor een Managing Consultant 2 zou bijvoorbeeld USD \$ 1000 X 0,90 (theoretisch EU PEG-tarief) = € 900 zijn. (EU PEG Rate) = €900.

LEIDERSCHAPSMATCH WORDT **MAANDELIJKS** BEREKEND

MAANDELIJKSE LEIDERSCHAPSMATCH KAN UITBETAALD WORDEN TOT EEN MAXIMUM VAN 9% VAN DE GLOBALE MAANDELIJKSE CV.

Als je het Leiderschapslevel bereikt, heb je laten zien dat je goed begrijpt hoe je succes kunt boeken en dat je de vaardigheden bezit om anderen te begeleiden en te motiveren. Blijf toekomstige leiders opleiden en help hen om te groeien. Op die manier kun je geweldige bonussen verdienen voor het opbouwen van een sterk team.

**GENERATIE 1**

**GENERATIE 2**

**GENERATIE 3**

**GENERATIE 4**

**GENERATIE 5**

**GENERATIE 6**

**GENERATIE 7**

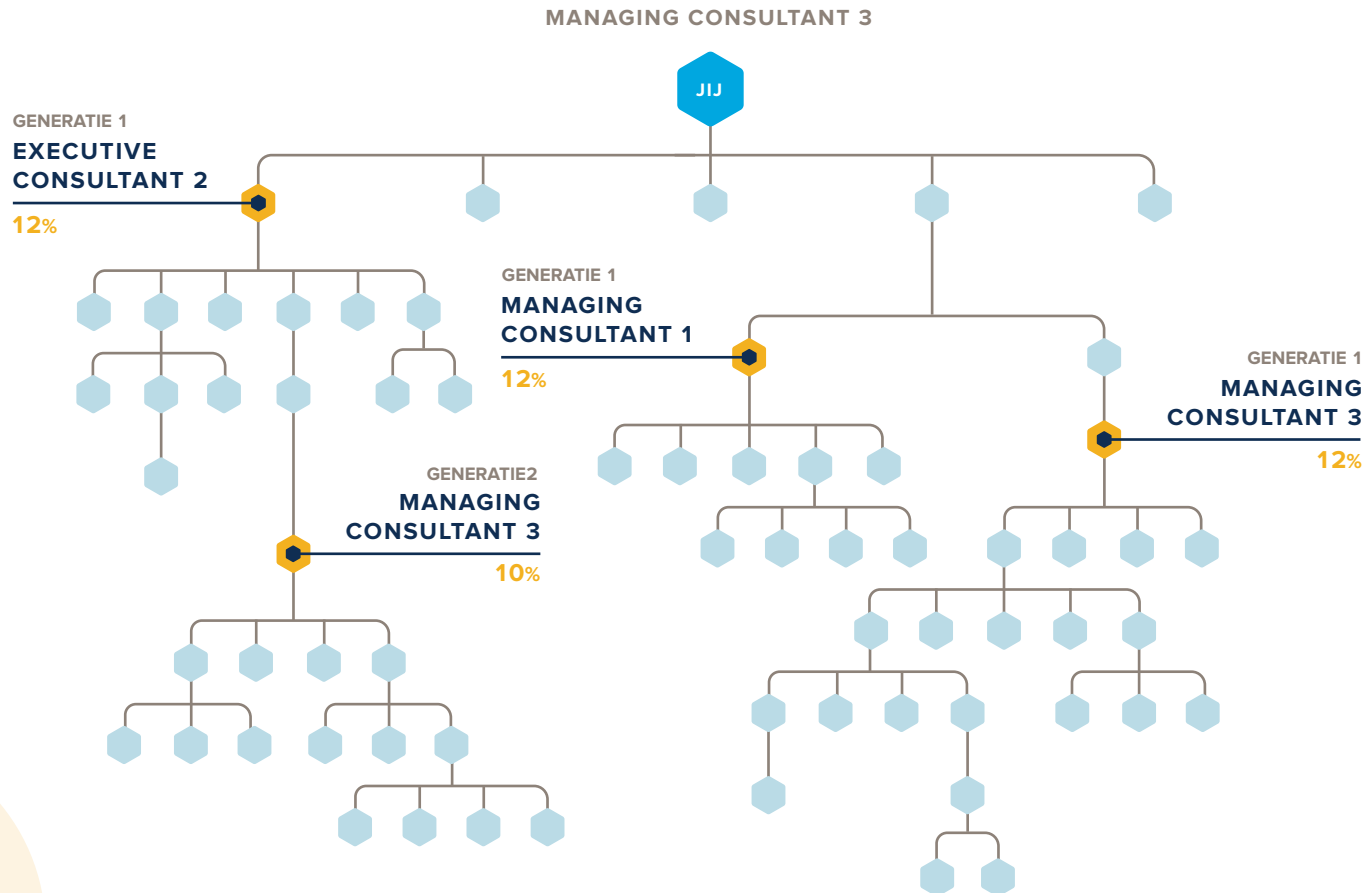
**MAXIMUM PER MATCH**

	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
<b>GENERATIE 1</b>	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
<b>GENERATIE 2</b>		10%	12%	15%	20%	20%	20%
<b>GENERATIE 3</b>			10%	12%	15%	20%	20%
<b>GENERATIE 4</b>				10%	12%	15%	20%
<b>GENERATIE 5</b>					10%	12%	15%
<b>GENERATIE 6</b>						10%	12%
<b>GENERATIE 7</b>							12%
<b>MAXIMUM PER MATCH</b>	\$1000	\$2500	\$5000	\$7500	\$10.000	\$15.000	\$15.000

## PRAKTIJKVOORBEELD

In dit voorbeeld verdien je als Managing Consultant 3 een Leiderschapsmatch van 12% op je Generatie 1 Consultants en een match van 10% op je Generatie 2 Consultants.

Gekwalificeerde generaties worden gebaseerd op Betaalde Rangen. Je kunt meerdere Generatie 1 Consultants hebben binnen dezelfde Tak. De Leiderschapsmatch wordt betaald bovenop andere bonussen en commissies die je mogelijk verdient.



# Leiden.

## Leiderschapspool

Als je wordt betaald als Executive Consultant 1 of hoger, krijg je aandelen van je maandelijkse Leiderschapspool. Deze pool bestaat uit 4% van de wereldwijde, maandelijkse CV. Je ontvangt aandelen op basis van je Betaalde Rang.

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

	AANDEEL
EXECUTIVE CONSULTANT 1	1
EXECUTIVE CONSULTANT 2	3
EXECUTIVE CONSULTANT 3	5
EXECUTIVE CONSULTANT 4	10
PRESIDENTIAL CONSULTANT	20

DE LEIDERSCHAPSPOOL WORDT **MAANDELIJKS** BEREKEND





## Meldingen

1. LifeVantage Netherlands B.V. is een bedrijf dat zich bezighoudt met Directe Verkoop/Netwerkmaking en heeft een Multi-Level Marketing Compensatieplan. Dit plan biedt flexibiliteit en mogelijkheden voor individuen om extra inkomsten te verdienen door producten aan Klanten te verkopen.
2. De focus van het LifeVantage Compensatieplan is om bonussen en commissies te betalen aan LifeVantage Consultants op basis van hun productverkoop en de productverkoop van LifeVantage Consultants in hun persoonlijke marketingteam, om aan Eindklanten te leveren.
3. LifeVantage producten worden niet verkocht in winkels en alleen erkende Consultants met een goede reputatie zijn bevoegd om LifeVantage producten te verkopen, hetzij rechtstreeks uit hun eigen voorraad, hetzij indirect via het online-winkelwagentje van het bedrijf op [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com).
4. De Overeenkomst van de Consultant bestaat uit het LifeVantage Compensatieplan, de LifeVantage Consultant-aanvraag en -overeenkomst, de LifeVantage beleid en -procedures, de LifeVantage overeenkomst voor het virtuele kantoor (Back Office -Overeenkomst) en het LifeVantage Privacybeleid en de Overeenkomst voor Websitegebruik. De Overeenkomst van de Consultant regelt de contractuele relatie en verplichtingen van elke LifeVantage Consultant aan LifeVantage.
5. A LifeVantage Consultant mag geen aankopen doen voor zichzelf of Klanten/andere Consultants aanmoedigen om meer voorraad te kopen dan ze zelf maandelijks kunnen verbruiken en/of aan hun persoonlijke Klanten kunnen verkopen. Daarnaast gaan alle LifeVantage Consultants er persoonlijk mee akkoord dat ze in een bepaalde maand geen nieuwe bestelling mogen plaatsen, tenzij 70% van alle bestellingen van voorgaande maanden zijn verkocht of verbruikt door persoonlijk/familiegebruik.
6. De vermelde inkomensbedragen voor Consultants zijn mogelijke bruto-inkomsten en geen nettobedragen. Daarnaast zijn ze niet representatief voor het werkelijke inkomen dat een Consultant (indien van toepassing) kan of zal verdienen via het LifeVantage Compensatieplan. Het inkomen van een consultant hangt af van de individuele toewijding, inzet en marktomstandigheden. LifeVantage garandeert geen enkel inkomen of vooruitgang in Rang.
7. Voor de Leiderschapsmatch geldt dat als de maandelijkse Leiderschapsmatch-uitbetaling na toepassing van de individuele limieten per match meer bedraagt dan 9% van de maandelijkse globale CV, alle maandelijkse Leiderschapsmatch-inkomsten met een gelijk percentage worden verlaagd om ervoor te zorgen dat de maandelijkse Leiderschapsmatch niet meer bedraagt dan 9% van de maandelijkse globale CV.







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

