MANNATECH

korvaussuunnitelma



JOHDANTO

Siirrymme Mannatechin uudelle aikakaudelle jännityksen ja innon tuntein. Tämä eri puolilta maailmaa olevien yhtiökumppaneiden kenttäjohtajien kanssa kehitetty korvaussuunnitelma on suunniteltu erityisesti palkitsemaan sinua reilusti ja avokätisesti hyvästä työstä, jolla kasvatat liiketoimintaasi. Niin kokeneet kuin uudet yhtiökumppanit tulevat huomaamaan, että tämä suunnitelma tarjoaa uusia mahdollisuuksia ja nopeuttaa seuraavan aseman saavuttamista nopeammin kuin koskaan! Jos sinulla on kysyttävää korvaussuunnitelmasta, olet tervetullut kysymään ylälinjaltasi.

MANNATECHIN MISSIO JA VISIO

MISSIO:
Mannatech parantaa elämää glykoravinteilla tarjoten ennennäkemättömän luonnollisen hyvinvoinnin, vapauden ja tarkoituksen tason.

VISIO:
Mannatech auttaa ihmisiä parantamaan hyvinvointiaan, talouttaan ja henkilökohtaista kehitystään jakamalla ylivoimaisia tieteellisesti validoituja tuotteita ja palkitsemalla yrittäjätilaisuuksista.

SOSIAALINEN YRITTÄJYYS

Kun hankit Mannatechin tuotteita, teemme lahjoituksia M5M®-säätiölle, joka toimittaa ravintoa puutteessa eläville lapsille kautta maailman.

6 TAPAA ANSAITA

1. **Asiakasbonukset**
   - **Huippumyyjä**
   - **Liiketoiminnan kehitys**
2. **Ensitilausbonus**
3. **Mentoribonus**
4. **Uni-Level-maksut/ ääretön bonus**
5. **Johtajan tarkastus**
6. **Globaali poolibonus**

MANNATECHIN KORVAUSOHJELMA

Mannatech, Incorporatedin (”Mannatech”) korvaussuunnitelma on suunniteltu tarjoamaan taloudellisia tilaisuuksia niin liiketoiminnan rakentajille kuin aloittelijoille. Tämä ainutlaatuinen korvaussuunnitelma tarjoaa runsaasti bonusmahdollisuuksia, joilla yhtiökumppaneita palkitaan rahallisesti suorassa suhteessa heidän työhönsä niin Mannatechin asiakaskunnan kuin myyntiorganisaation rakentamisessa.

Tämä uusi korvaussuunnitelma kuvastaa Mannatechin sitoumusta tasapuoliseen korvaukseen, henkilökohtaiseen ja ammatilliseen kasvuun ja liiketoiminnan kehitystyökalujen suunnitteluun ja käyttöön menestyvän liiketoiminnan perustamiseksi ja ylläpitämiseksi.

Yhtiökumppanit saavat usean tulovirran kautta palkkion kuluttajien hankkimisesta sekä kyvystään kehittää ja kouluttaa muita johtajia toimimaan samoin. Noin 41,1 % Mannatechin kaikkien tuotteiden myyntituloista maksetaan bonuksina Mannatechin palkkio-ohjelman puitteissa. Ohjelma tarjoaa kuusi (6) eri ansiotapaa, ja saadaksesi siitä kaiken irti on tärkeä ymmärtää, miten organisaatio rakennetaan ja koulutetaan, jotta voit hyödyntää niistä jokaista.

LIIKETOIMINTATERMINOLOGIA

Tässä asiakirjassa käytetyt termit ja lyhennykset määritellään sanastossa. Jos tarvitset tarkemman selityksen korvaussuunnitelman mistään osasta, ota yhteyttä sinut kirjanneeseen yhtiökumppaniin tai asiakaspalveluosastoon.

MANNATECHIN KORVAUSOHJELMAN PIIRTEET

- Ammatimaisia liiketoiminta- ja tuotekoulutustilaisuuksia.
- Mannatech laskee ja maksaa bonukset suoraan.
- Yksinkertainen, kilpailukykyinen korvaussuunnitelma, joka kannustaa asianmukaista käytöstä luodakseen pitkän tähtäimen kannattavaa ja kestävää liiketoimintaa kannustaen samalla liiketoiminnan rakentajia seuraavissa:
    - Ole tuotteen tuote.
    - Laajenna yhtiökumppanitiimiä.
    - Luo volyymiä ja myyntiä.
    - Kehitä johtajia.
    - Palvele yhtiökumppaneita ja asiakkaita ja säilytä heidät.

UUSIMINEN

Yhtiökumppaneiden on uusittava tilinsä vuosittain. Yhtiökumppanin vuosipäivä on alkuperäisen hakemuksen kirjauspäivä. Mannatech lähettää uusimisilmoituksen ennen yhtiökumppanin vuosipäivää. Yhtiökumppaneiden on uusittava tilinsä 60 päivän kuluessa vuosipäivän vanhenemisesta. Uusimatta olevat yhtiökumppanit eivät voi ansaita palkkioita tai osallistua Mannatechin kannustinpalkinto-ohjelmiin.

JOHTAJUUSBONUKSET

Asiakas- ja organisaatiobonukset palkitsevat johtajia heidän rakentaessaan liiketoimintaansa kasvattamalla tuotemyyntiä asiakastilauksista ja kehittämällä muita johtajia. Kiipesivät johtajat johtajuusbonustikkaita nopeasti tai pitemmän ajan kuluessa, kun johtajat saavuttavat korkeampia johtajuusasemia, he voivat ansaita suurempia pitkän tähtäimen tuloja kokonaisryhmämyynneistään.

Jotta voit osallistua tämän suunnitelman johtajuusosioon, sinun on ensin tultava pätevöityneeksi jälleenmyyjäksi. Ansaitset eri prosenttiosuuksia organisaatiosi eri tasoilta. Johtajuusbonukset maksetaan johtajan alalinjaorganisaatiossa tapahtuneesta tuotemyynnistä.

HUOMAUTUS: Liiketoiminnan rakentaminen vaatii aikaa ja kovaa työtä. Kaikki palkkiot ja bonukset ansaitaan myymällä Mannatechin tuotteita. Mannatech ei takaa niiden tulojen tai kannustinpalkintojen määrää, jotka Mannatechin liiketoimintaa osallistuva yhtiökumppani tuottaa. Kuten missä tahansa liiketoiminnassa, kunkin yhtiökumppanin liiketoimintatulokset saattavat vaihdella ja perustuvat muun muassa yhtiökumppanin panokseen ja taitoihin, asiakaskunnan käytettävyyteen sekä liiketoimintaan käytettyyn aikaan.

JOHTAJUUSASEMAT

YHTIÖKUMPPANI

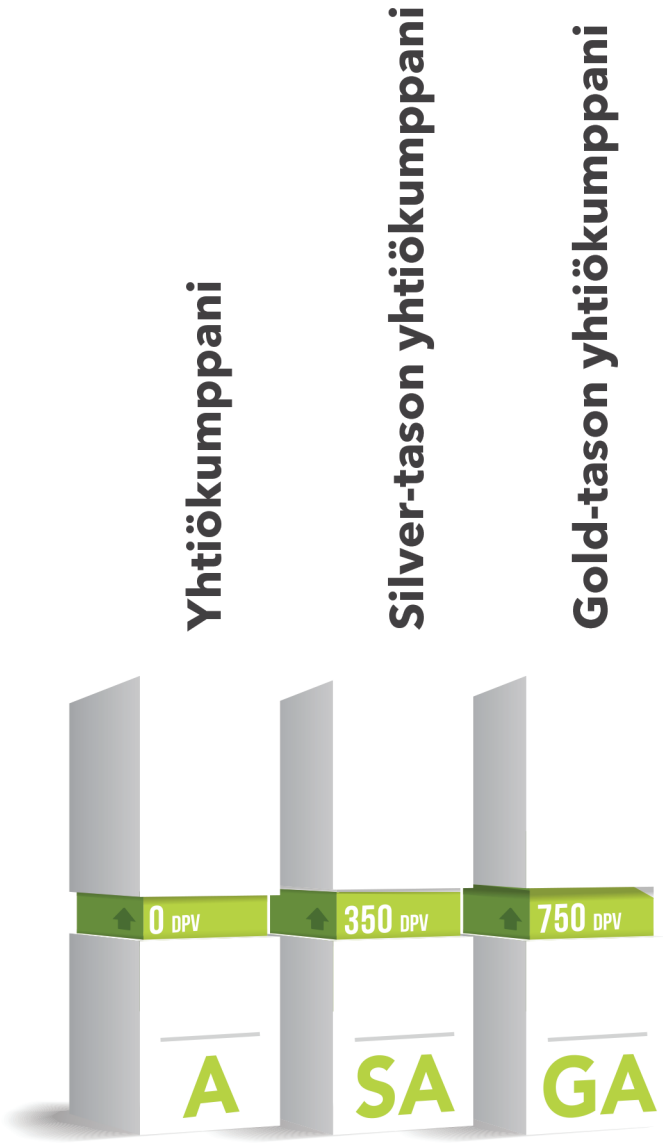
Kirjausmaksu. Ei volyymivaatimusta.

SILVER-TASON YHTIÖKUMPPANI

Silver-tason yhtiökumppanit (SA) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden alalinjan pistevolyymi (DPV) on 350. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 60 % (210) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

GOLD-TASON YHTIÖKUMPPANI

Gold-tason yhtiökumppanit (SA) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden DPV on 750. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 60 % (450) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.



	SA	GA
Henkilökohtainen pistevolyymi	150	150
Alalinjan pistevolyymi	350	750
Osuuden suurin DPV (60 %)	210	450
Aktiivisten haarojen minimimäärä	2	2

JOHTAJA

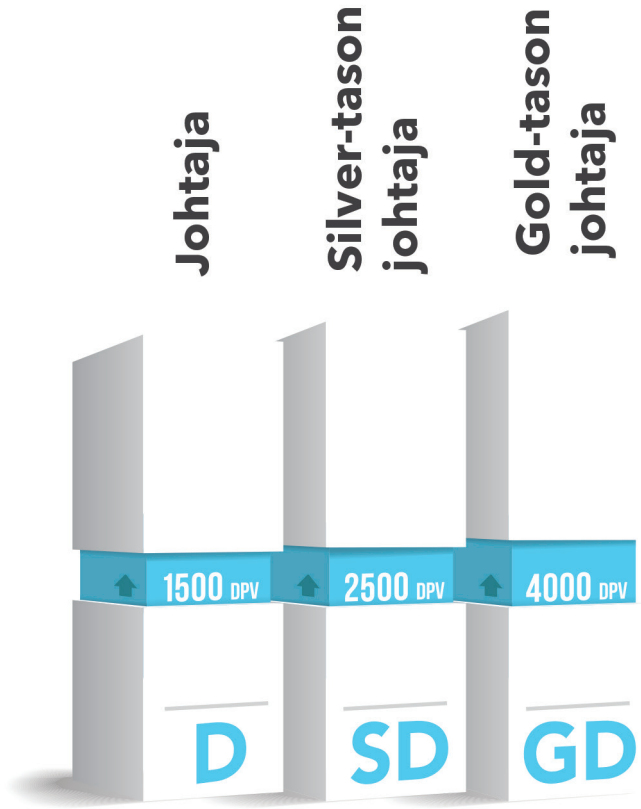
Johtajat (D) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 1500. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 60 % (900) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

SILVER-TASON JOHTAJA

Silver-tason johtajat (SD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 2500. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 60 % (1500) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

GOLD-TASON JOHTAJA

Gold-tason johtajat (GD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 4000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 60 % (2400) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1500	2500	4000
Osuuden suurin DPV (60 %)	900	1500	2400
Aktiivisten osuuksien minimimäärä	2	2	2

TOIMITUSJOHTAJA

Toimitusjohtajat (E) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 6000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 60 % (3600) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

SILVER-TASON TOIMITUSJOHTAJA

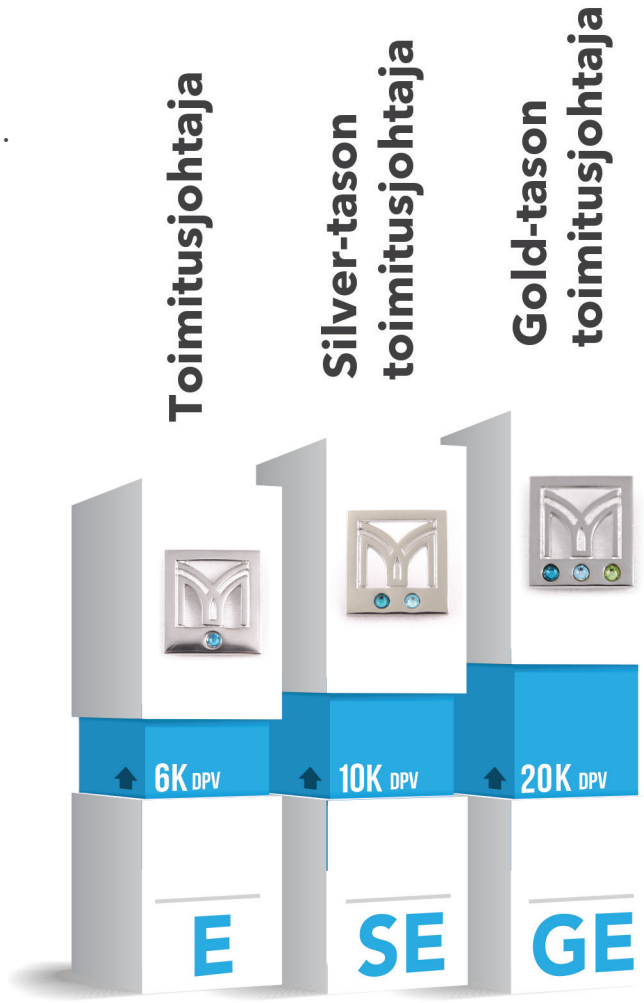
Silver-tason toimitusjohtajat (SE) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kaksi aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 10 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (6500) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

GOLD-TASON TOIMITUSJOHTAJA

Gold-tason toimitusjohtajat (GE) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kolme aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 20 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (13 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

PISTEET

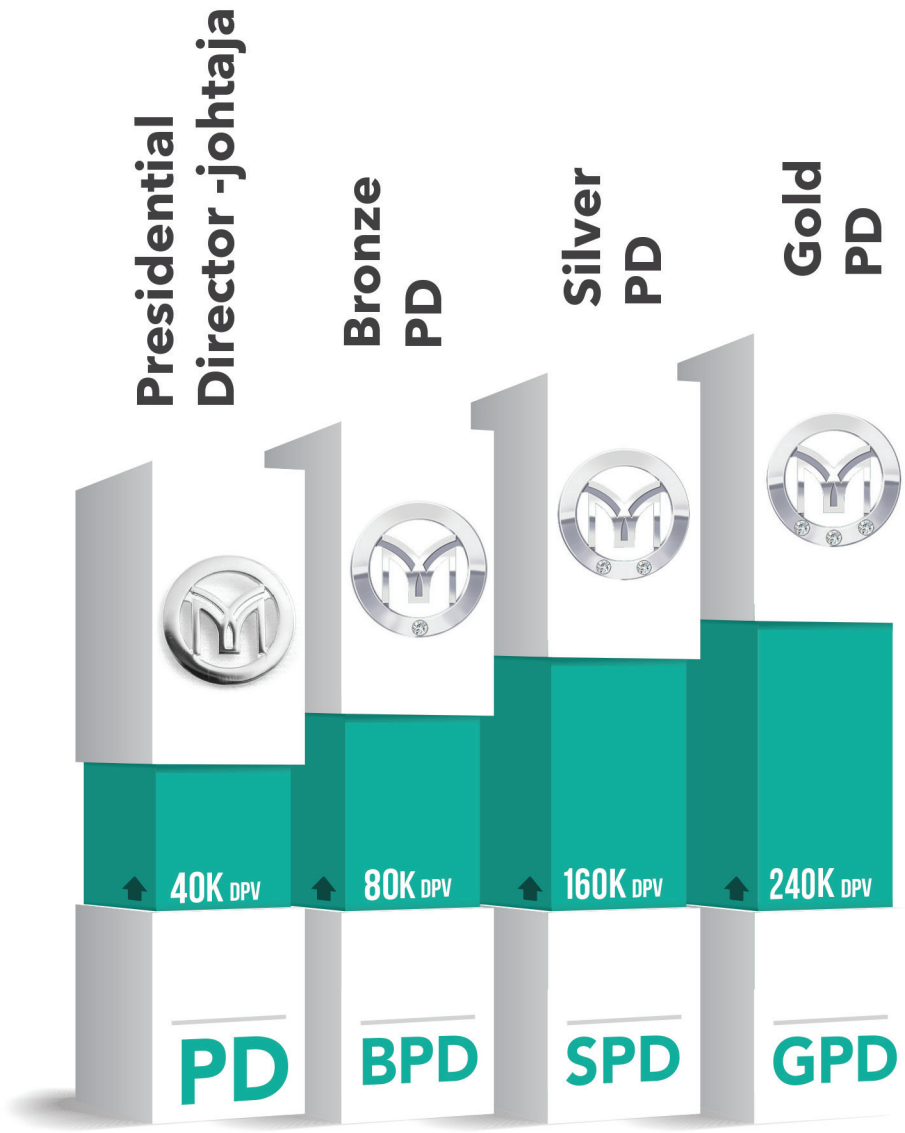
Gold-tason toimitusjohtajat ja sen yläpuolella olevat keräävät pisteitä johtajista (Bronze-tason Presidential Director -johtajat ja sen yläpuolella olevat) täyttääkseen osuusrakenteen minimivaatimukset.



	E	KA	GE
PPV	150	150	150
DPV	6000	10 000	20 000
Osuuden suurin DPV	3600 (60 %)	6500 (65 %)	13 000 (65 %)
Aktiivisten osuuksien minimimäärä	2	2	3
Johtajan osuuspisteet			0,5

HUOMAUTUS: Pätevöitymisesi toimitusjohtajatasoa ylempiin bonuksiin ja palkkioihin riippuu osallistumisestasi yhtiön Presidential Ambassador -ohjelmaan, joka selitetään tarkemmin seuraavilla sivuilla.

Vain ne Presidential-tason yhtiökumppanit, jotka pätevöityvät Ambassador-ohjelmaan ja ylläpitävät pätevyytensä, ovat päteviä ansaitsemaan (muun muassa) Presidential-bonuksia (jotka on merkitty korvaussuunnitelmakirjasessa symbolilla ‡), osallistumaan tiettyihin kannustinpalkintoihin/ohjelmiin (katso säännöt ja pätevyysvaatimukset kullekin kannustinpalkinnolle/ohjelmalle) ja saamaan tunnustusta tapahtumissa. Osallistuminen Presidential Ambassador -ohjelmaan riippuu siitä, että Presidential-tason yhtiökumppani noudattaa yhtiökumppaneiden käytäntöjen ja menettelytapojen Presidential Director Ambassador -ohjelman (”Ambassador-ohjelma”) osion 4.9.8 ehtoja.



PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA

Presidential Director -johtajat (PD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kolme aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 40 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (26 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena.

OSUUDEN MINIMIRAKENNE

Pistevaatimuksen lisäksi Bronze-tason Presidential Director -johtajilla (BPD) ja sen yläpuolella olevilla on osuuden vähimmäisrakennevaatimus, jotta he pätevöityisivät johtajuusasemaan.

BRONZE-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA

Bronze-tason Presidential Director -johtajat (BPD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kolme aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 80 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (52 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. BPD:n osuuden minimirakenne on yksi johtajapiste.

SILVER-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA

Silver-tason Presidential Director -johtajat (SPD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kolme aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 160 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (104 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. SPD:n osuuden minimirakenne on kaksi johtajapistettä.

GOLD-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA

Gold-tason Presidential Director -johtajat (GPD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään kolme aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 240 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (156 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. GPD:n osuuden minimirakenne on kolme GE-osuutta ja kolme johtajapistettä.

TASONNOUSUBONUS

PRESIDENTIAL DIRECTOR -TASONNOUSUBONUS:

- Kaikki yhtiökumppanit, jotka saavuttavat Presidential Director -tason (korkein johtajuustaso) ensimmäistä kertaa, saavat 1000 dollarin kertaluontoisen palkkion.
- Jos yhtiökumppani lisäksi säilyttää Presidential Director -tason (tai korkeamman tason) kaksi peräkkäistä kuukautta, hän saa toisen 1000 dollarin kertaluontoisen palkkion.
- Kokonaispalkkio on jopa **2000** USD.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR -TASONNOUSUBONUS:

- Kaikki yhtiökumppanit, jotka saavuttavat Bronze Presidential Director -tason (korkein johtajuustaso) ensimmäistä kertaa, saavat 1500 dollarin kertaluontoisen palkkion.
- Jos yhtiökumppani lisäksi säilyttää Bronze Presidential Director -tason (tai korkeamman tason) kaksi peräkkäistä kuukautta, hän saa toisen 1500 dollarin kertaluontoisen palkkion.
- Kokonaispalkkio on jopa **3000** USD.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40 000	80 000	160 000	240 000
Osuuden suurin DPV (65 %)	26 000	52 000	104 000	156 000
Aktiivisten osuuksien minimimäärä	3	3	3	3
Johtajan osuuspisteet	1	1,5	2	2,5
Vaadittu vähimmäisrakenne		1 pt	2 GE tai enemmän 2 pisteellä	3 GE tai enemmän 3 pisteellä

PLATINUM-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA

Platinum-tason Presidential Director -johtajat (PPD) ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään neljä aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 320 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (208 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. PPD:n osuuden minimirakenne on neljä GE-osuutta ja neljä johtajapistettä.



1 TÄHDEN PLATINUM-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA (1*PPD)

1*PPD:t ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään neljä aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 640 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (416 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. 1*PPD:n osuuden minimirakenne on neljä PD-osuutta ja kuusi johtajapistettä.

2 TÄHDEN PLATINUM-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA (2*PPD)

2*PPD:t ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään neljä aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 1 250 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (812 500) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. 2*PPD:n osuuden minimirakenne on neljä PD-osuutta ja kahdeksan johtajapistettä.

3 TÄHDEN PLATINUM-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA (3*PPD)

3*PPD:t ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään neljä aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 2 500 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (1 625 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. 3*PPD:n osuuden minimirakenne on neljä PD-osuutta ja kymmenen johtajapistettä.

4 TÄHDEN PLATINUM-TASON PRESIDENTIAL DIRECTOR -JOHTAJA (4*PPD)

4*PPD:t ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään neljä aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 5 000 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (3 250 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. 4*PPD:n osuuden minimirakenne on neljä PD-osuutta ja kaksitoista johtajapistettä.

CROWN PLATINUM AMBASSADOR (CP)

Crown Platinum Ambassadorit ovat pätevöityneitä jälleenmyyjiä, joilla on 150 PPV:tä ja vähintään viisi aktiivista osuutta, joiden DPV on yhteensä 10 000 000. DPV voi olla peräisin mistä tahansa määrästä osuuksia, mutta enintään 65 % (6 500 000) voi tulla yhdestä osuudesta pätevöitymiskuukautena. CP:n osuuden minimirakenne on viisi PD-osuutta ja viisitoista johtajapistettä.

	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
Osuuden suurin DPV (65 % sääntö)	208 000	416 000	812 500	1 625 000	3 250 000	6 500 000
Aktiivisten osuuksien minimimäärä	4	4	4	4	4	5
Johtajan osuuspisteet	3	3	3	3	3	3
Vaadittu vähimmäisrakenne	4 GE tai enemmän 4 pisteellä	4 PD tai enemmän 6 pisteellä	4 PD tai enemmän 8 pisteellä	4 PD tai enemmän 10 pisteellä	4 PD tai enemmän 12 pisteellä	5 PD tai enemmän 15 pisteellä

ASIAKAS- JA ORGANISAATIOPALKKIOT

ASIAKASBONUKSET

Mannatech tarjoaa yhtiökumppaneille tilaisuuden ansaita tuotemyynnistä syntyviä tuloja käyttäen organisaatiota, jota voidaan laajentaa ympäri maailmaa kirjaamalla asiakkaita. Yhtiökumppaneiden tulopotentiaali perustuu kahteen asiaan: organisaation syvyys ja volyymi. Stabiilisuus syntyy säännöllisistä tuotetilauksista joka kuussa. Kuukausitilaukset ovat tärkeä osa yhtiökumppanin Mannatech-liiketoiminnan rakentamista ja ylläpitämistä.



TEHOMYYJÄBONUS

Henkilökohtainen pistevolyymi (PPV) vaaditaan, jotta voidaan ansaita asiakaspalkkioita. Tehomyyjäbonus on henkilökohtaisen pistevolyymin (PPV) palkkio, joka on 10–20 % tuotetilauksesta maksetusta hinnasta, poislukien toimitus ja ALV (välisumma).

Miten tehomyyjäbonus toimii:

Tehomyyjä 10: Jos kuukausittaisen asiakasvolyymin ja omien henkilökohtaisten ostojesi summa on vähintään 200 henkilökohtaista pistevolyymia ja jos sinulla on vähintään kaksi (2) aktiivista ensisijaista asiakasta*, voit ansaita 10 %:n tehomyyjäbonuksen ehdot täyttävien tilausten välisummasta. (Tämä sisältää omat hankintasi).

Tehomyyjä 15: Jos kuukausittaisen asiakasvolyymin ja omien henkilökohtaisten ostojesi summa on vähintään 500 henkilökohtaista pistevolyymia ja jos sinulla on vähintään kaksi (2) aktiivista ensisijaista asiakasta*, voit ansaita 15 %:n tehomyyjäbonuksen ehdot täyttävien tilausten välisummasta. (Tämä sisältää omat hankintasi).

Tehomyyjä 20: Jus kuukausittaisen asiakasolyymin ja omien henkilökohtaisten ostojesi summa on vähintään 1000 henkilökohtaista pistevolyymiä ja sinulla on vähintään kaksi (2) aktiivista ensisijaista asiakasta*, voit ansaita 20 %:n tehomyyjäbonuksen ehdot täyttävien tilausten välisummasta. (Tämä sisältää omat hankintasi).

Tehomyyjäbonus**	PPV-vaatimukset	Maksuprosentti	Aktiivisten ensisijaisten asiakkaiden lukumäärävaatimukset*
Tehomyyjä 10	200 tai enemmän	10%	2
Tehomyyjä 15	500 tai enemmän	15%	2
Tehomyyjä 20	1000 tai enemmän	20%	2

* Aktiiviset ensisijaiset asiakkaat – kaikkia ensisijaisia asiakkaita, joilla on vähintään 50 PV tilauksia missä tahansa pätevöitymiskuussa, pidetään kirjaajan aktiivisina ensisijaisina asiakkaina.

** Emme maksa tehomyyjäbonusta uuden ensisijaisen asiakkaan ensimmäisestä tilauksesta, koska kirjaaja saa siitä ensitilausbonuksen.

LIIKETOIMINNAN KEHITYSBONUS

TIIMIN 2 BONUS

Yhtiökumppanit, jotka saavat vähintään 500 PPV:tä ja rekisteröivät kaksi yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen, ovat päteviä saamaan liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 2 bonuksen.
Liiketoiminnan kehitys TIIMIN 2 bonus 90 € voidaan ansaita joka kuukausi.

TIIMIN 4 BONUS

Yhtiökumppanit, jotka saavat vähintään 500 PPV:tä ja rekisteröivät neljä yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen, ovat päteviä saamaan liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 4 bonuksen. Kumppaneilla on oltava kolme erillistä ehdot täyttävää liiketoiminnan kehitysbonushaaraa ja vähintään yksi henkilökohtaisesti ilmoittautunut kumppani, joka saavuttaa vähintään 500 PPV:tä kussakin haarassa. Jokainen yhtiökumppani, joka saavuttaa TIIMIN 4 statuksen, ansaitsee TIIMIN 2 ansioiden lisäksi vielä 135 € bonusta eli yhteensä 225 €. Liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 4 bonus voidaan ansaita joka kuukausi.

TIIMIN 6 BONUS

Yhtiökumppanit, jotka saavat vähintään 500 PPV:tä ja rekisteröivät kuusi tai seitsemän yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen, ovat päteviä saamaan liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 6 bonuksen. Kumppaneilla on oltava kolme erillistä ehdot täyttävää liiketoiminnan kehitysbonushaaraa ja vähintään yksi henkilökohtaisesti ilmoittautunut kumppani, joka saavuttaa vähintään 500 PPV:tä kussakin haarassa. Jokainen yhtiökumppani, joka saavuttaa TIIMIN 6 statuksen, ansaitsee TIIMIN 4 ja 2 ansioiden lisäksi vielä 180 € bonusta eli yhteensä 405 €. Liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 6 bonus voidaan ansaita joka kuukausi.

TIIMIN 8 BONUS

Yhtiökumppanit, jotka saavat vähintään 500 PPV:tä ja rekisteröivät kahdeksan tai yhdeksän yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen, ovat päteviä saamaan liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 8 bonuksen. Kumppaneilla on oltava neljä erillistä ehdot täyttävää liiketoiminnan kehitysbonushaaraa ja vähintään yksi henkilökohtaisesti ilmoittautunut kumppani, joka saavuttaa vähintään 500 PPV:tä kussakin haarassa. Jokainen yhtiökumppani, joka saavuttaa TIIMIN 8 statuksen, ansaitsee TIIMIN 6, 4 ja 2 ansioiden lisäksi vielä 180 € bonusta eli yhteensä 585 €. Liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 8 bonus voidaan ansaita joka kuukausi.

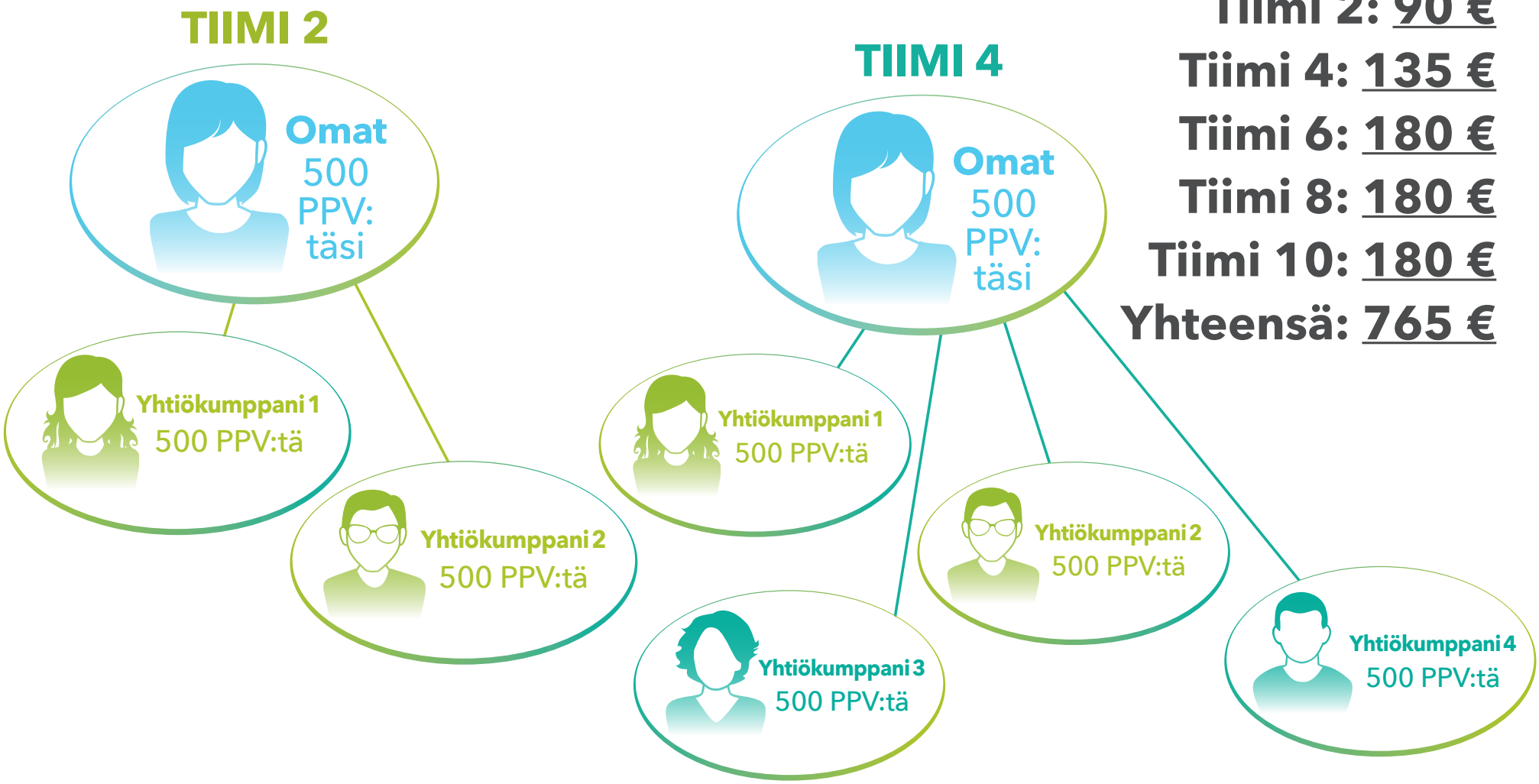
TIIMIN 10 BONUS

Yhtiökumppanit, jotka saavat vähintään 500 PPV:tä ja rekisteröivät kymmenen tai enemmän yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen, ovat päteviä saamaan liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 10 bonuksen. Kumppaneilla on oltava neljä erillistä ehdot täyttävää liiketoiminnan kehitysbonushaaraa ja vähintään yksi henkilökohtaisesti ilmoittautunut kumppani, joka saavuttaa vähintään 500 PPV:tä kussakin haarassa. Jokainen yhtiökumppani, joka saavuttaa TIIMIN 10 statuksen, ansaitsee TIIMIN 8, 6, 4 ja 2 ansioiden lisäksi vielä 180 € bonusta eli yhteensä 765 €. Liiketoiminnan kehityksen TIIMIN 10 bonus voidaan ansaita joka kuukausi.

LIIKETOIMINNAN KEHITYSBONUS

Bonustyyppi	Oltava vähintään 500 PPV:tä	Kuukausimaksu
Tiimi 2	Rekisteröi kaksi yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen	90 €
Tiimi 4	Rekisteröi neljä yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen	135 €
Tiimi 6	Rekisteröi kuusi tai seitsemän yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen	180 €
Tiimi 8	Rekisteröi kahdeksan tai yhdeksän yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen	180 €
Tiimi 10	Rekisteröi kymmenen tai enemmän yhtiökumppania, jotka myös saavat vähintään 500 PPV:tä yhtiökumppanitililleen	180 €

LIIKETOIMINNAN KEHITYS ESIMERKKEJÄ BONUKSESTA



Tiimi 2: 90 €
Tiimi 4: 135 €
Tiimi 6: 180 €
Tiimi 8: 180 €
Tiimi 10: 180 €
Yhteensä: 765 €

*Tiimin yhtiökumppanit voivat olla samassa osuudessa tai eri osuuksissa.

ENSITILAUSBONUS

Ensitilausbonus (FOB) on 20 %:n palkkio ensimmäisestä tuotetilauksesta maksetusta hinnasta. Arvopakkauksesta voi tulla kuukausitilaus. Ensitilausbonuksen ansaitseminen ei edellytä henkilökohtaista pistevolyymiä. Kirjaaja saa FOB:n ensimmäisestä tuotetilauksesta uuden yhtiökumppanin tai uuden ensisijaisen asiakkaan kirjauspäivän jälkeen.

Täysi CV on luonnollisesti saatavilla kaikista myöhemmistä tilauksista. FOB:tä ei makseta myöhemmistä tilauksista.



(Kun ensitilausbonus maksetaan, säädetty CV määritetään 40 %:ksi kaikista maksetuista lisäpalkkioista.)

MENTORIBONUS

Mentoribonus on suunniteltu palkitsemaan yhtiökumppaneita siitä, että he ryhtyvät tarpeellisiin toimenpiteisiin rakentaakseen ja kouluttaakseen aktiivisia johtajia myyntiorganisaatiossaan. Yhtiökumppanit pätevöityvät tähän bonukseen Gold-tason yhtiökumppanin johtajuusasemassa tai korkeammalla. Mentoribonus maksetaan kuukausittain saman tai korkeamman johtajuusaseman kirjaajalle. Jos kirjaajan johtajuusasema on matalampi, hänen bonuksensa rajoittuu kyseiselle johtajuusasemalle. Yhtiökumppanin ansaitsemilla mentoribonuksilla ei ole rajaa.

	Kuukausibonus
Gold-tason yhtiökumppani – 750 DPV	30 €
Johtaja – 1500 DPV	40 €
Silver-tason johtaja – 2500 DPV	45 €
Gold-tason johtaja – 4000 DPV	70 €
Toimitusjohtaja (ja ylempi) – 6000 DPV	90 €

UNI-LEVELBONUS

Uni-Levelbonus on tulonlähde, joka perustuu organisaatiosi myymien tuotteiden määrään.

Miten Uni-Levelbonus toimii

Pätevöityäksesi Uni-Levelbonukseen pätevöityneiden jälleenmyyjien on saavutettava vaadittu alalinjan pistevolyymi kuukaudelle. Yhtiökumppanit voivat ansaita bonuksen alalinjaorganisaationsa yhtiökumppaneiden tuotemyyntien määrästä joka kuussa Uni-Levelbonuksella. Prosenttiosuus myytyjen tuotteiden CV:stä maksetaan yhtiökumppaneille heidän organisaationsa tasoilta 1, 2, 3, 4, 5, 6 ja 7. Kultakin syvyystasolta maksettu prosenttiosuus riippuu yhtiökumppanin saavuttamasta johtajuustasosta.

- Se maksetaan kaikista tuotemyynneistä johtajan organisaatiossa seitsemään syvyystasoon saakka.
- 150 PPV:n pakkausta käytetään.
- Ei leveysrajoituksia.

	SA	GA	D	SD	GD	E	KA	GE	PD ja yli
Taso 1	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Taso 2		2 %	3 %	4%	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Taso 3			2 %	4 %	6 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Taso 4				3 %	4 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Taso 5						5 %	5 %	6 %	6 %
Taso 6							4 %	4 %	5 %
Taso 7									4 %

SIVUVOLYYMIN ÄÄRETÖN BONUS‡

Sivuvolyymin ääretön bonus maksetaan 0,5 % bonuksena kaikista CV:istä tasolla 8 ja sen alla, paitsi volyymistä, joka tulee vahvimmasta haarasta. Muut sanan tai korkeamman johtajuustason johtajat eivät estä johtajia saamasta maksujaan.

Avainseikat:

- Maksetaan PD:lle ja ylemmälle.
- Maksetaan CV:stä tasolla 8 ja sen alla.
- Ei makseta CV:stä, joka tulee vahvimmasta osuudesta.
- Vahvin osuus määritetään osuudeksi, jolla on eniten DPV:tä kaikista osuuksista.
- Pakkausta käytetään.



‡ Presidential-bonukset – Presidential Ambassador -ohjelma

JOHTAJAN TARKASTUS‡

Johtajat, jotka saavuttavat SE:n tai korkeamman tason, saavat tarkastusbonuksen alalinjan toimitusjohtajista ja korkeammista. Johtajat ansaitsevat vastaavan prosenttiosuuden (katso kaavio) vastaavan johtajan Uni-Level- ja äärettömistä bonuksista.

Miten johtajan tarkastusbonus toimii

- Johtajille maksettavien generointien määrä riippuu heidän alalinjansa johtajuusasemasta.
- Johtajan tarkastusbonus maksetaan sponsorointilinjalla kussakin osuudessa.
- Jos alalinjan johtaja ei ole SE tai sitä korkeampi, kyseistä johtajaa ei pidetä generointina kyseisessä pätevöitymiskuussa.
- Maksettu johtajan tarkastusprosentti vastaa alalinjan johtajan asemaa ja soveltuvaa generointia.
- Rajaa sovelletaan kuhunkin alalinjan johtajaan.

	SE 10K	GE 20K	PD 40K	BPD 80K	SPD 160K	GPD 240K	PPD 320K	1*PPD 640K	2*PPD 1,25M	3*PPD 2,5M	4*PPD 5M	CP 10M
Yläraja alalinjan johtajaa kohden*	225 €	450 €	675 €	900 €	1350 €	1800 €	2250 €	2700 €	3150 €	3600 €	4500 €	9000 €
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 %

*Raja-arvot esitetään paikallisessa valuutassa kohteliaisuussyistä. Kaikki palkkiot lasketaan dollareissa ja muunnetaan takaisin paikalliseen valuuttaan maksua varten. Näin ollen todelliset raja-arvot saattavat vaihdella hieman kuukausittaisten vaihtokurssien vaihtelun takia.

‡ Presidential-bonukset – Presidential Ambassador -ohjelma

JOHTAJAN OSUUKSIEN RAJA-ARVOT

Uni-levelbonuksen, sivuvolyymin äärettömän bonuksen ja johtajan tarkastuksen ansiot ovat rajoitettuja yhdessä osuudessa. Johtajat eivät voi ansaita johtajatasonsa johtajan osuuden rajaa enempää osuutta kohden. Huippumyyjäbonukseen, mentoribonukseen, ensitilausbonukseen tai globaaliin poolibonukseen ei sovelleta rajaa.

Tasot	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Osuuden raja	180 €	350 €	675 €	900 €	1350 €	2250 €	4500 €	7100 €

Tasot	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Osuuden raja	10 750 €	16 000 €	22 250 €	27 000 €	35 750 €	44 750 €	89 500 €	EI RAJAA

GLOBAALI POOLIBONUS‡

Globaali poolibonus perustuu 1,5 % Mannatechin kansainvälisistä tuotemyynneistä. Globaali poolibonus maksetaan kaikista pätevöityneistä aktiivisista BPD:istä ja sitä ylemmistä. Pooli maksetaan kuukausittain. Pätevöityäkseen pooliin johtajien on ylläpidettävä johtajuusasemaa kolme peräkkäistä kuukautta. Aktiivisuus määritetään alalinjaorganisaation jatkuvasta kasvusta. Kullekin osallistuvalle johtajalle myönnetyt osuudet perustuvat johtajan maksettuun asemaan kussakin kuussa. Jokainen BPD tai ylempi saa osuusarvon kerrottuna saavutettujen johtajaosuuksien määrällä.

Osuudet kuvataan taulukossa.

Johtajuusasema	Osuudet
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-bonukset – Presidential Ambassador -ohjelma

Miten globaali poolibonus toimii

- Maksetaan kuukausittain.
- Maksetaan BPD:nä tai korkeampana joka kuussa edelliseltä kolmelta kuukaudelta.
- Jatkuvuussäännöt eivät sovellu ensimmäiseen kahteen kuukauteen, joina pätevöidyt uuteen asemaan.



Huomautus: Vain ne Presidential-tason yhtiökumppanit, jotka pätevöityvät Ambassador-ohjelmaan ja ylläpitävät pätevyytensä, voivat ansaita Presidential-bonuksia (katso osio 4.9.8 yhtiökumppanin käytännöissä ja menettelytavoissa).

KANNUSTINPALKINNOT

KANNUSTINPALKKIOT

Kannustinpalkkiot ylittävät korvaussuunnitelman. Kannustinpalkkiot on tarkoitettu lisämotivaatioksi auttaakseen yhtiökumppaneita saavuttamaan tavoitteensa ja ansaitsemaan erikoispalkkioita, matkoja ja tunnustusta.

Mannatech haluaa liiketoimintasi olevan tyydyttävää ja nautinnollista. Tästä syystä kannustinpalkinto-ohjelmamme lukeutuvat alan mieleenjäävimpiin. Vakiintuneet yhtiökumppanit ovat oppineet, että liiketoimintasaavutus Mannatechissä voi merkitä paljon enemmän kuin pelkkiä taloudellisia palkkioita. Mannatechin jännittävät kannustinpalkinto-ohjelmat voivat tuottaa käteispalkintoja, palkkioita tai pääsyä erityistapahtumiin. Saatat jopa päästä eksoottiseen paikkaan Mannatech-ystäviesi ja yhtiökumppaneittesi kanssa!

Osoitteessa mannatech.com kerrotaan, miten voit pätevöityä saamaan kannustinpalkintoa.



LISÄTIETOJA

MAKSUAIKATAULU

Pätevöityneet bonukset maksetaan jokaisen kuun 15. päivä kyseisen kuun jälkeen.

PÄTEVYYS JA PALKKIOT

Ohjelma edellyttää, että yhtiökumppanit saavuttavat eri tasoja ohjelman puitteissa sekä tietyt pätevyydet tuotemyynnillä ansaitakseen palkkioita.

PÄTEVYYSAIKA

Ohjelma edellyttää, että yhtiökumppanit täyttävät tasovaatimuksensa joka kuussa. Yhtiön toiminta perustuu 12 kuukauden kalenterivuoteen.

PALAUTUKSET, HYVITYKSET JA PERUUTUKSET

Tuotetilausten palautuksia ja peruutuksia ei lasketa pätevyyksiin eikä palkkioihin. Palautuksista, hyvityksistä ja/tai uudelleenlaskennasta johtuvat palkkioiden liikamaksut voidaan vähentää tulevista palkkioista tai ne voidaan vähentää pooleista ennen palkkioiden laskemista. Yhtiö voi myös pidättää tulevat palkkiot tai bonukset, jos arvopakkaus, josta olet jo saanut palkkion tai bonuksen, palautetaan.

Katso yhtiökumppanien käytäntöjen ja menettelytapojen käytännöstä numero 5.13 täydet säännöt palautuksista, hyvityksistä ja peruutuksista.

FACTORING

Factoring voi tapahtua, kun kansainvälinen yhdistetty palkkio ylittää hyväksytyt maksut.

Kaikki kansainvälisen korvaussuunnitelman maksut ovat seuraavien ehtojen alaisia ja mahdollisesti niiden rajoittamia: Kaikilla palkkioilla, bonuksilla ja muilla hyvityksillä on raja (tai suurin maksumäärä) (yhdessä ”mahdolliset palkkiot”) pätevöityneille jälleenmyyjille palkkiojakson aikana, ja se vastaa 41,1 % kansainvälisistä palkkionalaisista nettomyyntituloista, jotka yhtiö saa palkkiojakson aikana (”suurin maksumäärä”). Jos kansainväliset mahdolliset palkkiot ylittävät suurimman maksumäärän, yhtiö vähentää palkkioita (”factor”) suhteellisesti vastaamaan suurinta maksumäärää.



SANASTO

Aktiiviset osuudet

Mikä tahansa osuus, jolla yhtiökumppani on ylläpitänyt vähintään 100 PPV:tä pätevyysajalla.

Aktiiviset ensisijaiset asiakkaat

Kaikkia ensisijaisia asiakkaita, joilla on vähintään 50 PV tilauksia missä tahansa pätevöitymiskuussa, pidetään kirjaajan aktiivisina ensisijaisina asiakkaina.

Ambassador-ohjelma

Allekirjoitetun vahvistuksen saatuaan Presidential-johtavuustason saavuttaneet yhtiökumppanit ovat päteviä saamaan Presidential-bonuksia, tunnustusta ja muita etuja. Osallistuminen Presidential Ambassador -ohjelmaan riippuu siitä, että Presidential-tason yhtiökumppani noudattaa yhtiökumppaneiden käytäntöjen ja menettelytapojen Presidential Director Ambassador -ohjelman (”Ambassador-ohjelma”) osion 4.9.8 ehtoja.

Yhtiökumppani

Kuka tahansa itsenäinen jälleenmyyjä, joka on pätevä osallistumaan korvaussuunnitelmaan ja on yhtiökumppanin käytäntöjen ja menettelytapojen, korvaussuunnitelman ja yhtiökumppanin ehtojen alainen osana Mannatechin kanssa solmimaansa sopimusta.

Yhtiökumppanin status

Yhtiökumppaneita on kolmentyyppisiä:

1. Aktiivinen – kuka tahansa pätevöitynyt jälleenmyyjä, joka täyttää asemansa minimivaatimukset pätevöitymiskaudella.
2. Nykyinen – kuka tahansa yhtiökumppani, joka on lähettänyt tilauksen 365 päivän raportointikauden aikana.
3. Ei aktiivinen – yhtiökumppani, joka ei ole tilannut mitään tuotteita tai tuotepaketteja edeltävän kuuden kuukauden sisällä.

Kuukausitilaukset

Valinnainen tuotetilaus, joka laaditaan automaattisesti valitusta aloituspäivästä lähtein. Kuukausitilaukset käsitellään samana päivänä joka kuukausi. Kuukausitilaukset käsitellään ennen aikataulun mukaista päivää kuun viimeisellä kuukaudella ja pyhäpäivinä. Aikainen käsittely takaa ajanmukaisen pätevöitymisen ja toimituksen. Viivästymisen välttämiseksi kaikki kuukausitilaukset on luotava tai muutettava viisi päivää ennen kelpoisuuskauden päättymistä.

Korvaussuunnitelma

Mannatechin korvaussuunnitelma on tarkoitettu maksimoimaan liiketoiminnan kasvun kaikki vaiheet. Yhtiökumppanit palkitaan usean tulovirran kautta työstään liiketoiminnan kehittämisessä ja myynnissä. Suunnitelma tarjoaa erilaisia tapoja ansaita tuloja.

Palkkiokelpoinen volyymi (CV)

Palkkiokelpoinen volyymi on vakioarvo, joka liittyy jokaiseen Mannatechin tuotteeseen tai pakettiin. Arvoa käytetään laskettaessa palkkiot kansainvälisessä korvaussuunnitelmassa, kun harjoitamme liiketoimintaa useassa valuutassa. Yleisesti ottaen palkkiokelpoinen volyymi on enintään 75 % yhtiökumppanin/ensisijaisen asiakkaan hinnasta (ennen ALV:ia). CV:tä EI käytetä mihinkään muuhun.

Pakkaus

Kaikki yhtiökumppanit, joilla on alle 150 PPV:tä, pakataan bonuksia laskettaessa. Pakkausta käytetään maksutasojen laatimiseen ennen bonusten laskemista.

Alalinjan pistevolyymi (DPV)

DPV muodostuu yhtiökumppanin henkilökohtaisesta pistevolyymistä (PPV) ja hänen koko alalinjaorganisaationsa volyymistä.

Kirjaaja

Yhtiökumppani, joka on mainittu yhtiökumppanihakemuksessa ja sopimuksessa kirjaajana. Kirjaaja ja sponsori voivat olla sama henkilö, tai kirjaaja voi asettaa uuden yhtiökumppanin toisen sponsorin alle organisaatiossaan.

Factoring

Factoring tarkoittaa palkkioiden rajoittamista, kun kansainvälinen yhdistetty palkkio ylittää hyväksytyt maksut.

Itsenäinen jälleenmyyjä

Itsenäinen jälleenmyyjä on yhtiökumppani, joka hankkii yhtiön tuotteita itselleen ja/tai jälleenmyytäväksi asiakkaille ja ansaitsee palkkioita korvaussuunnitelman puitteissa täyttämällä tietyt volyymivaatimukset.

Tulot

Tulot maksetaan kuukausittain kaksi viikkoa (tavallisesti kuun 15. päivänä) pätevöitymisajan päätyttyä. Verkostomarkkinointiliiketoimintamalli huomioi tulot kaikista keskeneräisistä tuotetilauksesta kaikilta liiketoimintaorganisaatiosi jäseniltä korvaussuunnitelman mukaisesti.

Johtaja

Kuka tahansa yhtiökumppani, joka on saavuttanut toimitusjohtajan tai ylemmän johtajuusaseman.

Johtajuusbonukset

Sarja bonuksia, jotka tarjoavat kasvavia tuloja yhtiökumppanin edetessä johtajuusasemassa. Yhtiökumppanin on oltava ensin pätevöitynyt jälleenmyyjä, ja hän saa kasvavan prosenttiosuuden alalinjaorganisaatiossaan tuotetuista tuotemyynneistä yhä syvemmälle organisaatiossaan.

Johtajuusasema

Mikä tahansa yhtiökumppanin nimike tai korkein saavuttamansa nimike. Yhtiökumppanin johtajuusnimike voi vaihdella kuukaudesta toiseen johtajuuspätevyysvaatimusten takia.

M5M-säätiö

Kun hankit Mannatechin tuotteita, teemme lahjoituksia M5M-säätiölle, joka toimittaa ravintoa puutteessa eläville lapsille kautta maailman.

Verkostomarkkinointi

Liiketoimintamalli, jossa liiketoiminnan rakentamiseen vaaditaan itsenäisten jälleenmyyjien verkosto. Tavallisesti tällainen liiketoiminta sisältää maksuja usealla tasolla.

Henkilökohtainen pistevolyymi (PPV)

Volyymi, joka ansaitaan henkilökohtaisilla ja asiakkaiden hankinnoilla/myynnillä, joka vaaditaan pätevöitymiseen palkkioihin pätevöitymisaikana.

Pistevolyymi (PV)

Kullekin tuotteelle annetut pisteet.

Ensisijainen asiakas

Säännöllinen Mannatechin tuotteiden kuluttaja. Ensisijaiset asiakkaat eivät ole yhtiökumppaneita eivätkä osallistu Mannatechin korvaussuunnitelmaan.

Pätevöitynyt jälleenmyyjä (QA)

Yhtiökumppani, joka täyttää tietyn johtajuusaseman vaatimukset, mukaan lukien mm. PPV ja/tai DPV.

Pätevyysaika

Mannatech käyttää palkkionmaksutarkoituksissa 12 kuukauden kalenterivuotta. Ohjelma edellyttää, että yhtiökumppanit täyttävät tasovaatimuksensa joka kuussa.

Tasonnousubonus

Kuka tahansa yhtiökumppani, joka saavuttaa Presidential Director tai Bronze Presidential Director -tason **ensimmäistä kertaa**, voi saada kertaluontoisen maksun. Jos yhtiökumppani ylläpitää tason vielä kaksi peräkkäistä kuukautta, hän voi saada toisen kertaluontoisen maksun.

Sponsori

Olemassa olevasta yhtiökumppanista tulee sponsori, kun hän kirjaa uuden yhtiökumppanin suoraan sponsorin aseman alle.

Success Tracker™

Mannatechin omistama liiketoiminnan hallintajärjestelmä, joka tarjoaa yhtiökumppaneille liiketoiminnalle tärkeitä tietoja. Aina alalinjan yhtiökumppaneiden hakutyökaluista yksityiskohtaisiin myynti- ja markkinointiraportteihin, Success Tracker tarjoaa tietoja, jotka tekeävt yhtiökumppanin Mannatech-liiketoiminnasta läpinäkyvää, jotta he voivat hallinnoida ja kasvattaa liiketoimintaansa.

Ohjevähittäishinta

Tuotteen suositeltu myyntihinta yhtiökumppanin myydessä sen asiakkaalle. Tämä on pelkkä hintasuositus, eikä suositusta ole pakko noudattaa.

MANNATECH

mannatech.com

© 2023 Mannatech, Incorporated.
Kaikki oikeudet pidätetään.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million ja M5M
ovat Mannatech, Incorporatedin tavaramerkkejä.

1815834.0123

Levitettäväksi vain Suomessa