

 beloningsplan

INLEIDING

Er treedt een nieuw tijdperk aan voor Mannatech. We hebben hoge verwachtingen en zijn heel enthousiast. Dit beloningsplan is in samenwerking met toonaangevende Associates over de hele wereld uitgewerkt. Het is specifiek ontworpen om u eerlijk en royaal te belonen voor het vele werk dat u in uw bedrijf steekt. Volgens ervaren en nieuwe Associates biedt dit plan nieuwe mogelijkheden en een snellere doorstroming naar hogere posities dan ooit te voren. Als u vragen hebt over het beloningsplan, kunt u deze aan uw upline stellen.

MISSIE EN VISIE VAN MANNATECH

MISSIE:

Mannatech transformeert levens met glyconutritiënten en biedt een ongekend niveau aan natuurlijke weldaad, vrijheid en doelen.

VISIE:

Mannatech helpt mensen hun welzijn, financiën en persoonlijke ontwikkeling te verbeteren door superieure, wetenschappelijk geteste producten en een lonende ondernemingskans te bieden.

SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP

Wanneer u Mannatech-producten koopt, wordt er geld gedoneerd aan de M5M® Foundation. Deze stichting voorziet over de hele wereld kinderen in nood van voeding.

6 MANIEREN OM INKOMSTEN TE GENEREREN

1. Klantbonussen

- Power Seller
- Business Development

2. First Order Bonus

3. Mentor Bonus

4. Uni-level uitbetalingen / Infinity-bonus

5. Leader Check Match

6. Global Pool Bonus

BELONINGSPROGRAMMA VAN MANNATECH

Het beloningsplan van Mannatech, Incorporated ('Mannatech') is zo ontworpen dat het zowel ondernemers als starters financiële kansen biedt. Dit unieke beloningsplan bestaat uit allerlei bonusmogelijkheden waarmee Associates financieel worden beloond voor hun inspanningen om een bestand met Mannatech-klanten en een verkooporganisatie op te bouwen. ▸

Het nieuwe beloningsplan weerspiegelt de toezegging van Mannatech voor eerlijke vergoeding, persoonlijke en professionele groei en de ontwikkeling en toepassing van hulpmiddelen voor het opbouwen van activiteiten, waarmee u een succesvol bedrijf kunt opzetten en onderhouden.

Via meerdere inkomstenstromen worden Associates beloond voor het werven van klanten en hun vermogen om andere leiders te ontwikkelen en te trainen. Ongeveer 41,1% van het geld dat Mannatech voor alle verkochte producten ontvangt, wordt via het beloningsplan van Mannatech uitbetaald als bonus. Het plan biedt zes (6) verschillende verdienmodellen. Voor een optimaal rendement is het belangrijk dat u begrijpt hoe u een organisatie moet opbouwen en trainen om ze allemaal te kunnen benutten.

BEDRIJFSTERMINOLOGIE

De in dit document gebruikte terminologie en afkortingen worden in de woordenlijst gedefinieerd. Neem contact op met de Associate door wie u bent geworven of met de klantenserviceafdeling als u meer uitleg wilt over aspecten van het beloningsplan.

EIGENSCHAPPEN VAN HET BELONINGSPROGRAMMA VAN MANNATECH

- Professionele bedrijfs- en producttrainingen.
- Bonussen worden door Mannatech berekend en uitbetaald.
- Eenvoudig, concurrerend beloningsplan waarmee correct gedrag wordt beloond, een langdurig, winstgevend en duurzaam bedrijf kan worden opgezet en ondernemers worden aangemoedigd om:
 - Een product van het product te zijn.
 - Hun Associate-team uit te breiden.
 - Volume en verkopen te genereren.
 - Leiders te ontwikkelen.
 - Associates en klanten te bedienen en te behouden.

HERNIEUWING

Associates moeten hun accounts jaarlijks hernieuwen. De vervaldatum is voor Associate de datum van de oorspronkelijke inschrijving. Mannatech stuurt herinneringen voorafgaand aan de vervaldatum van Associates. Associates moeten hun accounts binnen 60 dagen na het verstrijken van de vervaldatum hernieuwen. Associates die niet hebben hernieuwd, kunnen geen provisie verdienen of aan de incentiveprogramma's van Mannatech deelnemen.

LEIDERSCHAPSBONUSSEN

Met klant- en organisatiebonussen worden leiders beloond voor het opbouwen van hun bedrijf door meer producten te verkopen aan klanten en andere leiders te ontwikkelen. Het maakt niet uit of leiders snel of geleidelijk stijgen op de leiderschapsbonusladder. Wanneer leiders een hogere leiderschapspositie bereiken, kunnen ze hogere langetermijninkomsten uit hun totale groepsomzet halen. U moet een gekwalificeerde Associate zijn om te kunnen deelnemen aan het leiderschapsdeel van dit plan. U verdient verschillende percentages voor de diepte van uw organisatie. Leiderschapsbonussen worden uitbetaald voor de productomzet die in de downline van de leider wordt gegenereerd.

LEIDERSCHAPSPOSITIES

ASSOCIATE

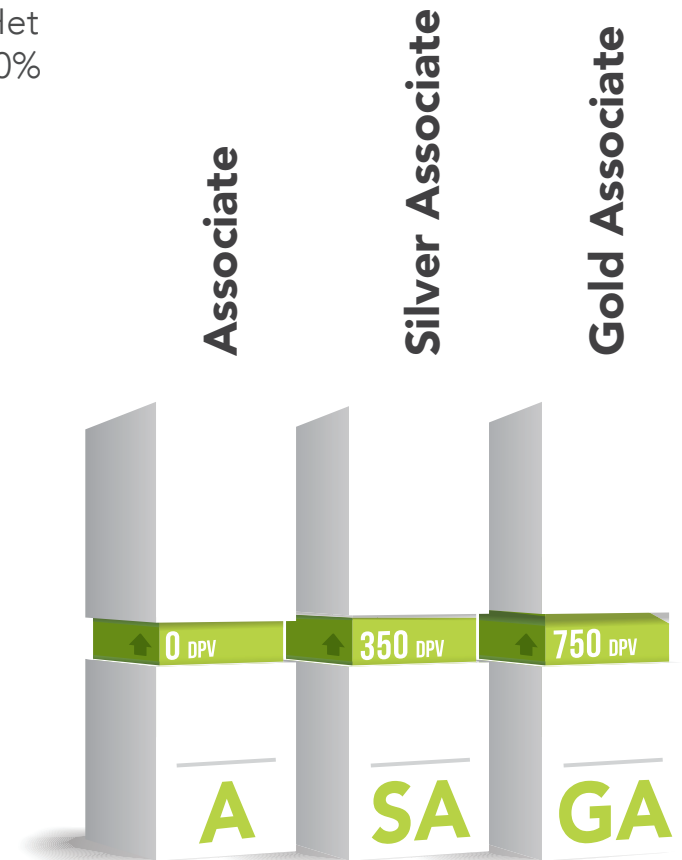
Inschrijfkosten. Geen volumevereisten.

SILVER ASSOCIATE

Silver Associates (SA) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een downline-puntenvolume (DPV) van 350. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 60% (210) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.

GOLD ASSOCIATE

Gold Associates (GA) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een DPV van 750. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 60% (450) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.



	SA	GA
Persoonlijk puntenvolume (PPV)	150	150
Downline- puntenvolume (DPV)	350	750
Max. legs DPV (60%)	210	450
Minimumaantal actieve legs	2	2

DIRECTOR

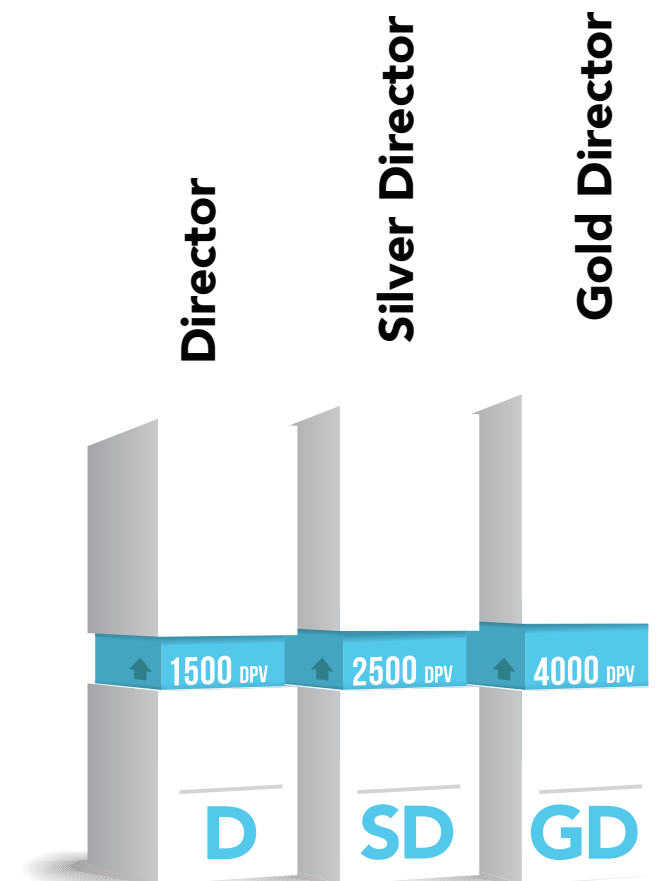
Directors (D) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een DPV van 1.500. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 60% (900) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.

SILVER DIRECTOR

Silver Directors (SD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een DPV van 2.500. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 60% (1.500) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn

GOLD DIRECTOR

Gold Directors (GD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een DPV van minimaal 4.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 60% (2.400) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1.500	2.500	4.000
Max. legs DPV (60%)	900	1.500	2.400
Minimumaantal actieve legs	2	2	2

EXECUTIVE DIRECTOR

Executive Directors (E) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een DPV van 6.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 60% (3.600) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.

SILVER EXECUTIVE

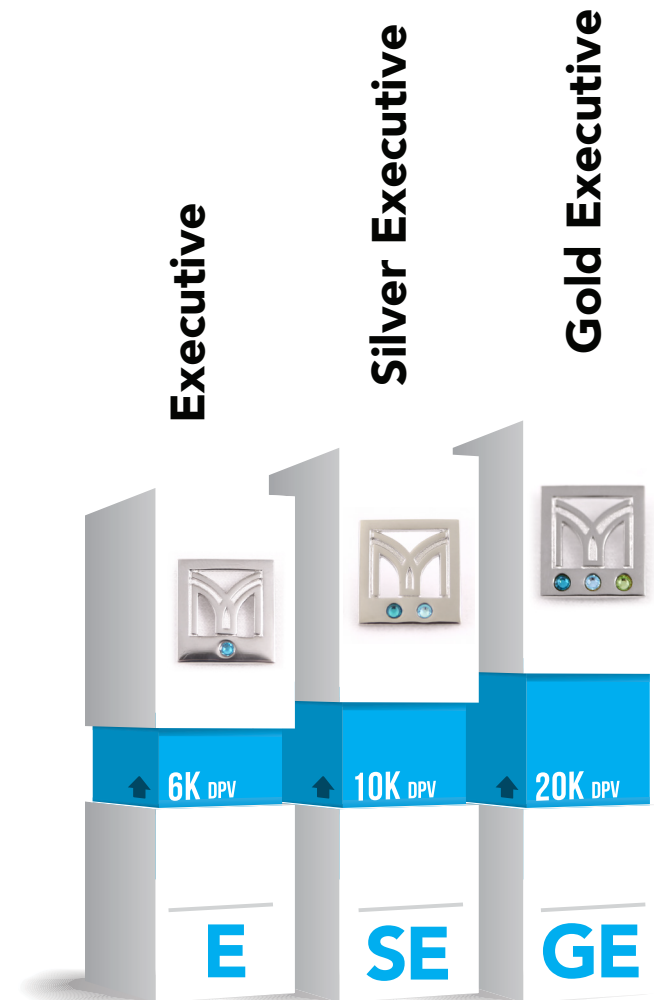
Silver Executives (SE) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal twee actieve legs met een DPV van 10.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (6.500) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.

GOLD EXECUTIVE

Gold Executives (GE) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal drie actieve legs met een DPV van 20.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (13.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.

PUNTEN

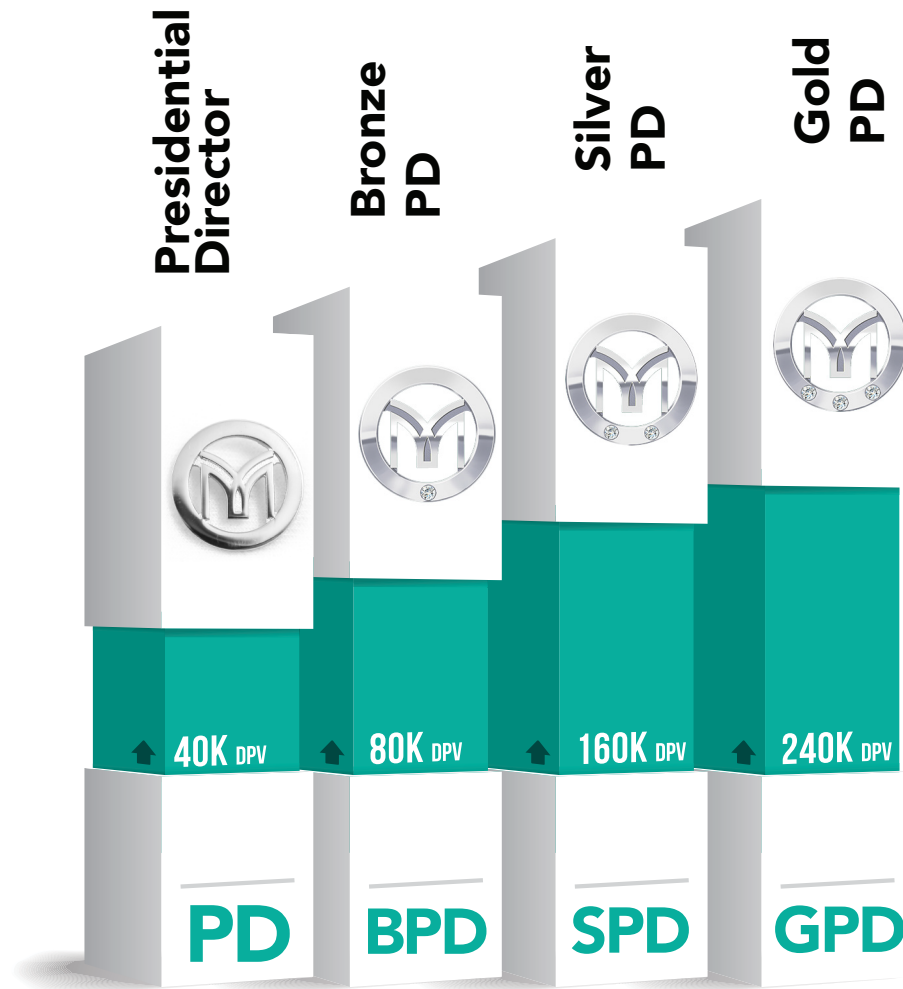
Gold Executives en hoger genereren punten voor leiders (Bronze Presidential Directors (BPD) en hoger) om aan de minimumvereisten voor de legstructuur te voldoen.



	E	SE	GE
PPV	150	150	150
DPV	6.000	10.000	20.000
Max. legs DPV	3.600 (60%)	6.500 (65%)	13.000 (65%)
Minimumaantal actieve legs	2	2	3
Leiderschapslegpunten			0.5

OPMERKING: Of u zich kwalificeert voor bonussen en provisies op een hoger niveau dan dat van Executive Director, is afhankelijk van uw deelname aan het Presidential Ambassador-programma. Op de volgende pagina's is dit verder uiteengezet.

Alleen de Presidential Associates die zich kwalificeren voor en hun kwalificatie in het Ambassador-programma behouden, komen in aanmerking voor (met inbegrip van maar niet beperkt tot) de Presidential-bonussen (die in het handboekje van het beloningsplan worden gemarkeerd met '‡'), deelname aan bepaalde incentives/programma's (zie de regels en kwalificatievereisten voor elke incentive/elk programma) en erkenning tijdens evenementen. Deelname aan het Presidential Ambassador-programma is afhankelijk van de naleving door de Presidential Associate van de algemene voorwaarden in paragraaf 4.9.8 van het Presidential Director Ambassador-programma ('Ambassador-programma') van de beleidsregels en procedures voor Associates.



PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Directors (PD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal drie actieve legs met een DPV van 40.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (28.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn.

MINIMALE LEGSTRUCTUUR

Naast het puntenvereiste geldt voor BPD's en hoger een minimale legstructuur om aan de leiderschapspositie te voldoen.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR

Bronze Presidential Directors (BPD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal drie actieve legs met een DPV van 80.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (52.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor BPD's bestaat uit één leiderschapspunt.

SILVER PRESIDENTIAL DIRECTOR

Silver Presidential Directors (SPD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal drie actieve legs met een DPV van 160.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (104.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor SPD's bestaat uit twee GE-legs en twee leiderschapspunten.

GOLD PRESIDENTIAL DIRECTOR

Gold Presidential Directors (GPD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal drie actieve legs met een DPV van 240.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (156.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor GPD's bestaat uit drie GE-legs en drie leiderschapspunten.

RANK-UP BONUS

RANK-UP BONUS VOOR PRESIDENTIAL DIRECTORS:

- Elke Associate die voor het eerst de rang van Presidential Director bereikt (hoogste leiderschapsniveau), kwalificeert zich voor een eenmalige uitbetaling van USD 1.000.
- Als de Associate de rang van Presidential Director (of hoger) vervolgens nog eens twee achtereenvolgende maanden weet te behouden, ontvangt hij/zij opnieuw eenmalig USD 1.000.
- Totale uitbetaling van maximaal **USD 2.000**.

RANK-UP BONUS VOOR BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTORS:

- Elke Associate die voor het eerst de rang van Bronze Presidential Director bereikt (hoogste leiderschapsniveau), kwalificeert zich voor een eenmalige uitbetaling van USD 1.500.
- Als de Associate de rang van Bronze Presidential Director (of hoger) vervolgens nog eens twee achtereenvolgende maanden weet te behouden, ontvangt hij/zij opnieuw eenmalig USD 1.500.
- Totale uitbetaling van maximaal **USD 3.000**.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40.000	80.000	160.000	240.000
Max. legs DPV (65%)	26.000	52.000	104.000	156.000
Minimumaantal actieve legs	3	3	3	3
Leiderschapslegpunten	1	1.5	2	2.5
Minimaal vereiste structuur		1 pt	2 GE of hoger met 2 punten	3 GE of hoger met 3 punten

PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR

Platinum Presidential Directors (PPD) zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal vier actieve legs met een DPV van 320.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (208.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor PPD's bestaat uit vier GE-legs en vier leiderschapspunten.



1-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (1*PPD)

1* PPD's zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal vier actieve legs met een DPV van 640.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (416.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor 1*PPD's bestaat uit vier PD-legs en zes leiderschapspunten.

2-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (2*PPD)

2* PPD's zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal vier actieve legs met een DPV van 1.250.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (812.500) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor 2*PPD's bestaat uit vier PD-legs en acht leiderschapspunten.

3-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (3*PPD)

3* PPD's zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal vier actieve legs met een DPV van 2.500.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (1.625.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor 3*PPD's bestaat uit vier PD-legs en tien leiderschapspunten.

4-STAR PLATINUM PRESIDENTIAL DIRECTOR (4*PPD)

4* PPD's zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal vier actieve legs met een DPV van 5.000.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (3.250.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor 4*PPD's bestaat uit vier PD-legs en twaalf leiderschapspunten.

CROWN PLATINUM AMBASSADOR (CP)

Crown Platinum Ambassadors zijn gekwalificeerde Associates met een PPV van 150 en minimaal vijf actieve legs met een DPV van 10.000.000. Het DPV mag afkomstig zijn van een onbeperkt aantal legs, maar niet meer dan 65% (6.500.000) mag in een kwalificatiemaand van één leg afkomstig zijn. De minimale legstructuur voor CP's bestaat uit vier PD-legs en vijftien leiderschapspunten.

	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
Max. legs DPV (65% regel)	208.000	416.000	812.500	1.625.000	3.250.000	6.500.000
Minimumaantal actieve legs	4	4	4	4	4	5
Leiderschapsleg- punten	3	3	3	3	3	3
Minimaal vereiste structuur	4 GE of hoger met 4 punten	4 PD of hoger met 6 punten	4 PD of hoger met 8 punten	4 PD of hoger met 10 punten	4 PD of hoger met 12 punten	5 PD of hoger met 15 punten

KLANT- EN ORGANISATIEBELONINGEN

KLANTBONUSSEN

Mannatech biedt Associates de gelegenheid om inkomsten te genereren uit de verkoop van producten via een organisatie die wereldwijd kan worden uitgebreid door klanten te werven. De inkomensmogelijkheden van Associates zijn op twee dingen gebaseerd: de diepte en het volume van hun organisatie. Als er elke maand regelmatig producten worden besteld, ontstaat stabiliteit. Maandabonnementen zijn een belangrijk onderdeel van het opbouwen en onderhouden van Mannatech-activiteiten door een Associate.



POWER SELLER BONUS

Het persoonlijk puntenvolume (PPV) is vereist om klantenprovisies te verdienen. De Power Seller Bonus is een provisie die uit met persoonlijk puntenvolume (PPV) bestaat en waarmee 10 - 20% van de prijs van een productbestelling, exclusief verzendkosten en btw (subtotaal), wordt uitbetaald.

Hoe werkt de Power Seller Bonus?

Power 10: Als de som van uw maandelijkse klantenvolume plus uw eigen aankopen gelijk is aan of hoger is dan een persoonlijk puntenvolume van 200 en als u minimaal twee (2) actieve Preferred Customers* hebt, komt u in aanmerking voor de Power Seller Bonus van 10% van het subtotaal van de in aanmerking komende bestellingen. (Uw eigen aankopen zijn inbegrepen).

Power 15: Als de som van uw maandelijkse klantenvolume plus uw eigen aankopen gelijk is aan of hoger is dan een persoonlijk puntenvolume van 500 en als u minimaal twee (2) actieve Preferred Customers* hebt, komt u in aanmerking voor de Power Seller Bonus van 15% van het subtotaal van de in aanmerking komende bestellingen. (Uw eigen aankopen zijn inbegrepen).

Power 20: Als de som van uw maandelijkse klantenvolume plus uw eigen aankopen gelijk is aan of hoger is dan een persoonlijk puntenvolume van 1.000 en als u minimaal twee (2) actieve Preferred Customers* hebt, komt u in aanmerking voor de Power Seller Bonus van 20% van het subtotaal van de in aanmerking komende bestellingen. (Uw eigen aankopen zijn inbegrepen).

Power Seller Bonus**	Vereisten PPV	Uitbetalingspercentage	Vereisten aantal actieve Preferred Customers*
Power 10	200 of meer	10%	2
Power 15	500 of meer	15%	2
Power 20	1.000 of meer	20%	2

* Actieve Preferred Customers: elke Preferred Customer met bestellingen met een PV van 50 of meer in een kwalificatiemaand wordt beschouwd als een actieve Preferred Customer van de werver.

** De Power Seller Bonus wordt niet berekend over de eerste bestelling van de nieuwe Preferred Customer, aangezien de First Order Bonus aan de werver wordt uitbetaald.

BUSINESS DEVELOPMENT BONUS

TEAM 2 BONUS

Associates die een PPV van minimaal 500 bereiken en twee Associates werven die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts, komen in aanmerking voor de Business Development TEAM 2 Bonus. Het bedrag van de Business Development TEAM 2 Bonus van €90 kan elke maand worden verdiend.

TEAM 4 BONUS

Associates die een PPV van minimaal 500 bereiken en vier Associates werven die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts, komen in aanmerking voor de Business Development TEAM 4 Bonus. Een Associate die de TEAM 4-status bereikt, verdient een bonus van nog eens €135 bovenop de TEAM 2-bonus. Het totale bedrag dat kan worden uitgekeerd is €225. De Business Development TEAM 4 Bonus kan elke maand worden verdiend.

TEAM 6 BONUS

Associates die een PPV van minimaal 500 bereiken en zes of zeven Associates werven die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts, komen in aanmerking voor de Business Development TEAM 6 Bonus. Associates moeten drie aparte legs hebben die in aanmerking komen voor de Business Development Bonus, met in elke leg ten minste één persoonlijk geworven Associate met een PPV van minimaal 500. Een Associate die de TEAM 6-status bereikt, verdient een bonus van nog eens €180 bovenop de TEAM 4 en TEAM 2 Bonus. Het totale bedrag dat kan worden uitgekeerd is €405. De Business Development TEAM 6 Bonus kan elke maand worden verdiend.

TEAM 8 BONUS

Associates die een PPV van minimaal 500 bereiken en acht of negen Associates werven die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts, komen in aanmerking voor de Business Development TEAM 8 Bonus. Associates moeten vier aparte legs hebben die in aanmerking komen voor de Business Development Bonus, met in elke leg ten minste één persoonlijk geworven Associate met een PPV van minimaal 500. Een Associate die de TEAM 8-status bereikt, verdient een bonus van nog eens €180 bovenop de TEAM 6, TEAM 4 en TEAM 2 Bonus. Het totale bedrag dat kan worden uitgekeerd is €585. De Business Development TEAM 8 Bonus kan elke maand worden verdiend.

TEAM 10 BONUS

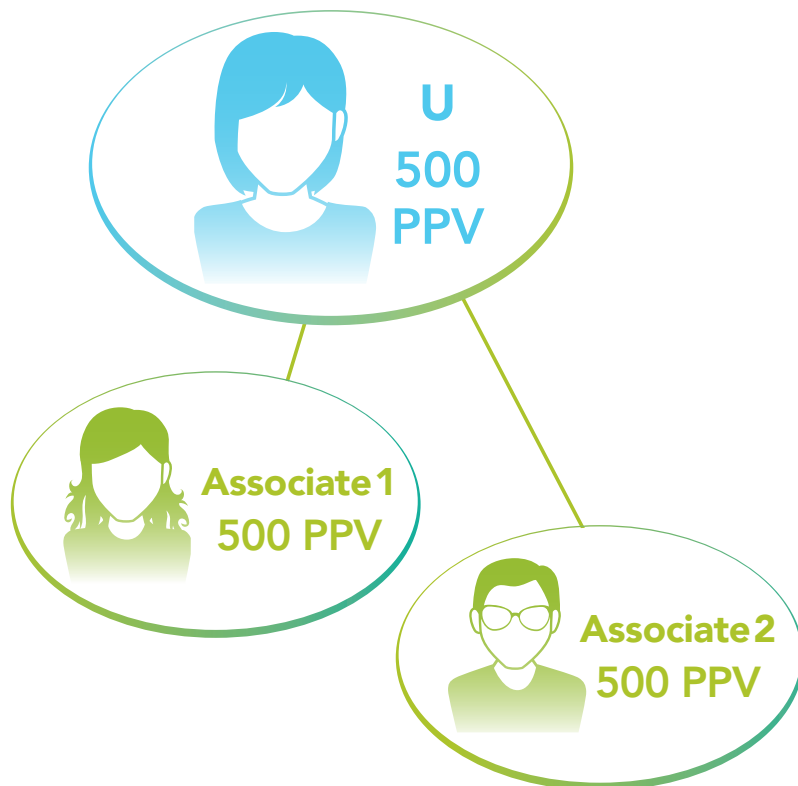
Associates die een PPV van minimaal 500 bereiken en tien of meer Associates werven die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts, komen in aanmerking voor de Business Development TEAM 10 Bonus. Associates moeten vier aparte legs hebben die in aanmerking komen voor de Business Development Bonus, met in elke leg ten minste één persoonlijk geworven Associate met een PPV van minimaal 500. Een Associate die de TEAM 10-status bereikt, verdient een bonus van nog eens €180 bovenop de TEAM 8, TEAM 6, TEAM 4 en TEAM 2 Bonus. Het totale bedrag dat kan worden uitgekeerd is €765. De Business Development TEAM 10 Bonus kan elke maand worden verdiend.

BUSINESS DEVELOPMENT BONUS

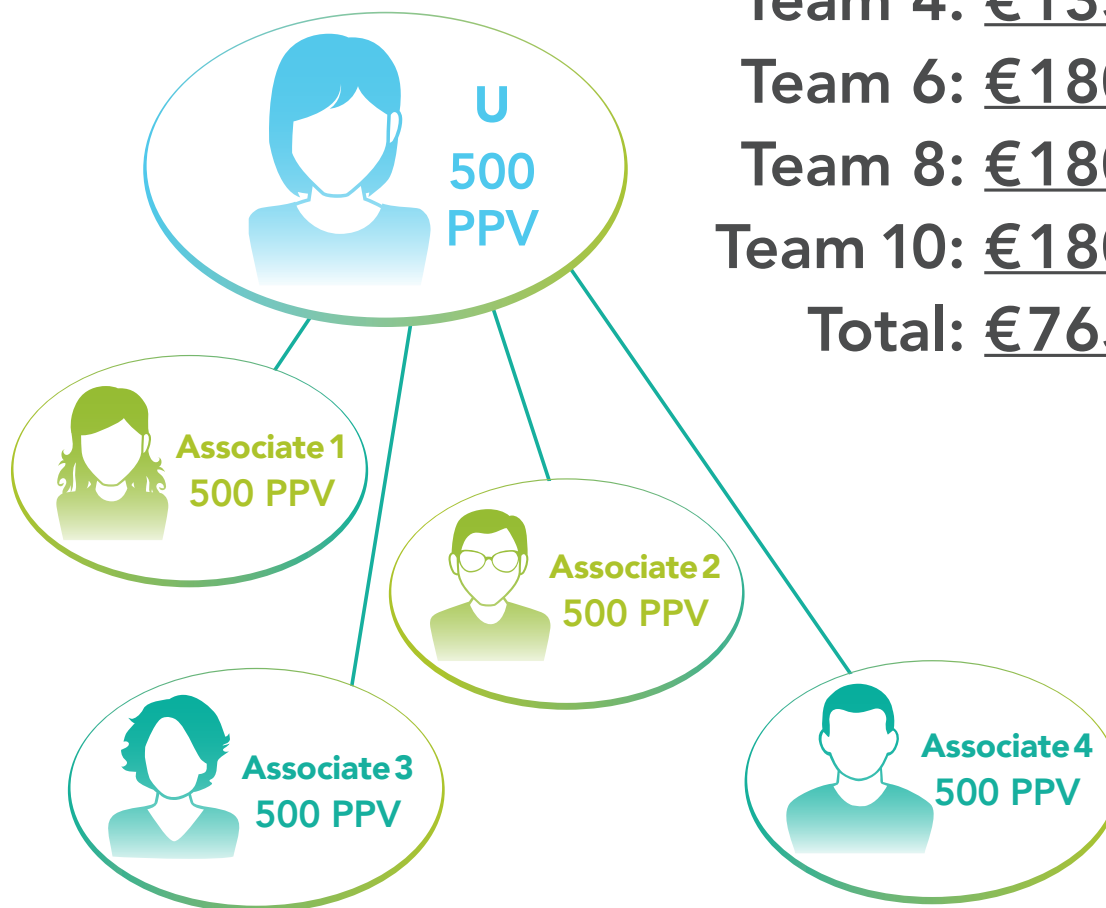
Soort bonus	Een PPV van minimaal 500	Betaling per maand
TEAM 2	Werf twee Associates die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts	€90
TEAM 4	Werf vier Associates die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts	€135
TEAM 6	Werf zes of zeven Associates die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts	€180
TEAM 8	Werf acht of negen Associates die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts	€180
TEAM 10	Werf tien of meer Associates die ook een PPV van minimaal 500 bereiken in hun Associate-accounts	€180

VOORBEELDEN VAN BUSINESS DEVELOPMENT BONUS

TEAM 2



TEAM 4



Team 2: €90

Team 4: €135

Team 6: €180

Team 8: €180

Team 10: €180

Total: €765

*De Associates van het team kunnen tot dezelfde leg of tot verschillende legs behoren.

FIRST ORDER BONUS

Met de First Order Bonus (FOB) wordt een provisie van 20% van de prijs van de eerste productbestelling uitbetaald. Een waardepakket kan een maandabonnement worden. Een persoonlijk puntenvolume is niet vereist voor de First Order Bonus. De werver krijgt de FOB voor de eerste productaankoop na de wervingsdatum van de nieuwe Associate of nieuwe Preferred Customer uitbetaald. Het volledige CV wordt naar verwachting op alle volgende bestellingen toegepast. Voor volgende bestellingen wordt geen FOB uitbetaald.

**EERSTE
PRODUCTBESTELLING**

**WAARDEPAKKET
BESCHIKBAAR**

**GEEN
TIJDSBEPERKING**

**BETALING
AAN WERVER**

20%

(Wanneer een First Order Bonus wordt uitbetaald, bedraagt het nieuwe CV maximaal 40% van alle uitbetaalde extra provisies.)

MENTOR BONUS

Met de Mentor Bonus worden Associates beloond voor het nemen van stappen die noodzakelijk zijn om in hun verkooporganisatie actieve leiders te ontwikkelen en te trainen. Associates met de leiderschapspositie Gold Associate of hoger komen voor deze bonus in aanmerking. Met de Mentor Bonus ontvangt een werver met dezelfde of een hogere leiderschapspositie een maandelijkse provisie. Als de werver een lagere leiderschapspositie heeft, wordt de bonus beperkt tot de overeenkomstige leiderschapspositie. Er geldt geen limiet voor het aantal Mentor-bonussen dat een Associate kan verdienen.

	Maandelijkse bonus
Gold Associate: DPV van 750	€30
Director: DPV van 1.500	€40
Silver Director: DPV van 2.500	€45
Gold Director: DPV van 4.000	€70
Executive Director (en hoger): DPV van 6.000	€90

UNI-LEVEL BONUS

De Uni-Level Bonus is een inkomstenstroom op basis van het aantal producten dat uw organisatie verkoopt.

Hoe werkt de Uni-Level Bonus?

Om in aanmerking te komen voor de Uni-Level Bonus moeten gekwalificeerde Associates het vereiste downline-puntenvolume voor een maand halen. Met de Uni-Level Bonus kunnen Associates elke maand een bonus verdienen voor het aantal producten dat door Associates in hun downline-organisatie wordt verkocht. Het percentage van het CV van verkochte producten wordt aan Associates uitbetaald voor niveau 1, 2, 3, 4, 5, 6 en 7 van hun organisatie. Het percentage dat voor elk diepteniveau wordt betaald, is afhankelijk van het leiderschapsniveau dat een Associate heeft bereikt.

- Uitbetaling voor alle verkochte producten in de organisatie van een leider via zeven diepteniveaus.
- 150 PPV-compressie wordt toegepast.
- Er gelden geen beperkingen voor de breedte.

	SA	GA	D	SD	GD	E	SE	GE	PD and above
Niveau 1	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%
Niveau 2		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
Niveau 3			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
Niveau 4				3%	4%	6%	6%	6%	6%
Niveau 5						5%	5%	6%	6%
Niveau 6							4%	4%	5%
Niveau 7									4%

SIDE VOLUME INFINITY BONUS[‡]

Met de Side Volume Infinity Bonus wordt een bonus van 0.5% uitbetaald voor al het CV op niveau 8 en lager. Het volume van de sterkste leg si hiervan uitgezonderd. De uitbetaling wordt niet geblokkeerd door andere leiders met dezelfde of een hogere leiderschapspositie.

Belangrijkste punten:

- Uitbetaling aan PD en hoger.
- Uitbetaling voor CV op niveau 8 en lager.
- Geen uitbetaling voor CV van de sterkste leg.
- De sterkste leg is de leg met het meeste DPV van alle legs.



[‡] Presidential-bonussen: Presidential Ambassador-programma

LEADER CHECK MATCH‡

Leiders die de positie SE of hoger bereiken, ontvangen een bijpassende bonus voor hun downline-Executives en hoger. De leiders verdienen een overeenkomend percentage (zie tabel) van de bijpassende Uni-Level- en Infinity-bonussen van leiders.

Hoe werkt de Leader Check Match Bonus?

- Het aantal generaties dat aan leiders wordt uitbetaald, is afhankelijk van de leiderschapspositie in hun downline.
- De Leader Check Match wordt uitbetaald via de opzet van de sponsoring in elke leg.
- Als een downline-leider geen SE of hoger is, wordt die leider niet als generatie in de kwalificatiemaand beschouwd.
- Het percentage dat voor de Leader Check Match wordt uitbetaald, hangt samen met de leiderschapspositie van de downline-leider en de betreffende generatie.
- Per downline-leider is een bovengrens (een maximumlimiet) van toepassing

	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
Bovengrens per downline- leider*	€225	€450	€675	€900	€1.350	€1.800	€2.250	€2.700	€3.150	€3.600	€4.500	€9.000
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%

* De bedragen van bovengrenzen worden als service weergegeven in lokale valuta. Alle provisies worden weergegeven in USD en vervolgens voor betaling omgezet in lokale valuta. De werkelijke bedragen van bovengrenzen kunnen daarom variëren door de maandelijkse wisselkoersschommelingen.

‡ Presidential-bonussen: Presidential Ambassador-programma

BOVENGRENS VAN BEDRAGEN VOOR LEIDERSCHAPSLEG

Voor elke leg geldt een bovengrens voor de inkomsten uit een Uni-level Bonus, Side Volume Infinity Bonus of Leader Check Match. Leiders kunnen niet meer verdienen dan de bovengrens voor leiderschapslegs die per leg voor hun leiderschapspositie geldt. Voor inkomsten uit de Power Seller Bonus, Mentor Bonus, First Order Bonus of Global Pool Bonus geldt geen bovengrens.

Levels	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Been pet	€1.350	€2.650	€5.000	€6.500	€10.000	€16.500	€33.250	€53.500

Levels	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Been pet	€53.500	€80.000	€120.000	€166.500	€200.000	€266.500	€333.000	NO CAP

GLOBAL POOL BONUS‡

Voor de Global Pool Bonus wordt uitgegaan van 1.5% van de wereldwijde verkoop van eindproducten van Mannatech. De Global Pool Bonus wordt uitbetaald voor alle gekwalificeerde en actieve BPD's en hoger. Deze groepsbonus wordt maandelijks uitbetaald. Om zich te kwalificeren voor de groepsbonus, moeten leiders hun leiderschapspositie gedurende drie opeenvolgende maanden behouden. De activiteit wordt bepaald aan de hand van de constante uitbreiding van de downline-organisatie. De aandelen die aan elke deelnemende leider worden uitgekeerd, zijn gebaseerd op de uitbetalingspositie van de leider in elke maand. Elke BPD of hoger krijgt de aandelenwaarde vermenigvuldigd met het aantal behaalde leiderlegs uitbetaald.

Raadpleeg de tabel voor de specifieke aandelentoewijzing.

Leiderschapspositie	Aandelen
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-bonussen: Presidential Ambassador-programma

Hoe werkt de Global Pool Bonus?

- Wordt maandelijks uitbetaald.
- Uitbetaling bij de positie BPD of hoger elke maand in de drie voorgaande maanden.
- Deze vereisten zijn niet van toepassing gedurende de eerste twee maanden waarop u zich kwalificeert voor een nieuwe positie.

Opmerking: Alleen de Presidential Associates die zich kwalificeren voor en hun kwalificatie in het Ambassador-programma behouden, komen in aanmerking voor de Presidential-bonussen (zie paragraaf 4.9.8 van de beleidsregels en procedures voor Associates).



INCENTIVES

INCENTIVEBELONING

Incentives vallen buiten het beloningsplan. Incentives zijn bedoeld als extra motivatie om Associates te helpen hun doelen te halen en speciale beloningen, reizen en erkenning te verdienen.

Mannatech wil graag dat u tevreden bent en van uw activiteiten profiteert. Daarom bieden we enkele gedenkwaardige incentiveprogramma's die u nergens anders zult tegenkomen. Geroutineerde Associates weten al dat zakelijke prestaties bij Mannatech veel meer kunnen opleveren dan alleen financiële beloningen. De interessante incentiveprogramma's van Mannatech kunnen u geld, prijzen en toegang tot speciale evenementen opleveren. U kunt zelfs tijd op een exotische locatie doorbrengen, samen met uw Mannatech-vrienden en Associates.

Ga naar mannatech.com voor meer informatie over hoe u zich kunt kwalificeren voor incentivebeloningen.



AANVULLENDE INFORMATIE

UITBETALINGSOVERZICHT

Gekwalificeerde bonussen worden na het einde van een maand op de 15e van de volgende maand uitbetaald.

KWALIFICATIE EN PROVISIES

Om provisies te verdienen moeten Associates verschillende niveaus doorlopen en bepaalde kwalificaties behalen door verkopen te producten.

KWALIFICATIEPERIODE

Associates moeten elke maand aan de vereisten voor hun positie voldoen. Het bedrijf hanteert een jaarkalender van 12 maanden.

RETOURNEREN, RESTITUEREN EN ANNULEREN

Alle bestelde producten die worden geretourneerd of geannuleerd, worden niet meegerekend voor kwalificaties en provisies. Te veel uitbetaalde provisies door retournering, restitutie en/of annulering kunnen van toekomstige provisies of van groepsbonussen vóór provisie worden afgetrokken. Het bedrijf kan ook toekomstige provisies of bonussen inhouden ingeval een waardepakket waarvoor u al een provisie of bonus heeft ontvangen wordt geretourneerd.

Raadpleeg paragraaf 5.13 van de beleidsregels en procedures voor Associates voor alle regels met betrekking tot retournering, restitutie en annulering.

FACTORING

Factoring kan voorkomen wanneer de wereldwijd geconsolideerde beloning de toegestane uitbetaling overschrijdt.

Alle betalingen volgens het wereldwijde beloningsplan zijn onderworpen aan en kunnen worden beperkt door de volgende voorwaarden: In een provisiencyclus geldt er voor gekwalificeerde Associates een bovengrens (of maximale uitbetalingssom) voor alle provisies, bonussen en andere beloningen (gezamenlijk 'potentiële provisies') die gelijk staat aan 41,1% van de wereldwijde netto verkoopopbrengst van het bedrijf in een provisiencyclus (de 'maximale uitbetalingssom'). Indien de wereldwijde potentiële provisies de maximale uitbetalingssom overschrijden, worden de provisies evenredig verlaagd ('factor') om ze gelijk te trekken met de maximale uitbetalingssom.



WOORDENLIJST

Actieve leg

Elke leg waarin een Associate in een kwalificatieperiode ten minste 100 PVV heeft gehandhaafd.

Actieve Preferred Customers

Elke Preferred Customer met bestellingen met een PV van 50 of meer in een kwalificatiemaand wordt beschouwd als een actieve Preferred Customer van de werver.

Ambassador-programma

Met een ondertekende bevestiging hebben Associates die het leiderschapsniveau Presidential bereiken recht op Presidential-bonussen, erkenning en andere voordelen. Deelname aan het Presidential Ambassador-programma is afhankelijk van de naleving door de Presidential Associate van de algemene voorwaarden in paragraaf 4.9.8 van het Presidential Director Ambassador-programma ('Ambassador-programma') van de beleidsregels en procedures voor Associates.

Associate

Elke onafhankelijke distributeur die voor het carrière- en beloningsplan in aanmerking komt en op wie de beleidsregels en procedures voor Associates, het carrière- en beloningsplan en de algemene voorwaarden voor Associates in het kader van diens overeenkomst met Mannatech van toepassing is.

Associate-status

Er zijn drie soorten Associates:

1. Actief: een gekwalificeerde Associate die in de kwalificatieperiode aan de minimumvereisten voor zijn positie voldoet.
2. Huidig: een Associate die in een verslagperiode van 365 dagen een bestelling heeft geplaatst.
3. Inactief: een Associate die de afgelopen zes maanden geen producten of pakketten heeft besteld.

Beloningsplan

Het beloningsplan van Mannatech is ontworpen om elke fase van bedrijfsgroei te optimaliseren. Via meerdere inkomstenstromen worden Associates beloond voor hun inzet voor bedrijfsontwikkeling en verkoop. Het plan biedt verschillende verdienmodellen.

Provisievolume (CV)

Het provisievolume is een vaste waarde die aan elk Mannatech-product of -pakket is gekoppeld. Aangezien we met meerdere valuta te maken hebben, worden de provisies van het wereldwijde beloningsplan aan de hand van deze waarde berekend. Het provisievolume bedraagt in het wordt tot 75% uitbetaald van de prijs voor Associates/Preferred Customers (exclusief btw). Het CV wordt NIET voor andere toepassingen gebruikt.

Compressie

Alle Associates met een PPV van minder dan 150 worden gecomprimeerd in verband met de berekening van bonussen. Compressie wordt gebruikt om beloningsniveaus te maken voordat bonussen worden berekend.

Downline-puntenvolume (DPV)

Het DPV bestaat uit het persoonlijke puntenvolume (PPV) van een Associate plus het volume van hun hele downline-organisatie.

Werver

De Associate die op de Associate-overeenkomst als werver staat vermeld. De werver en de sponsor kunnen een en dezelfde persoon zijn. De werver kan de nieuwe Associate ook onder een andere sponsor in zijn organisatie plaatsen.

Factoring

Bij factoring worden provisies afgetopt wanneer de wereldwijd geconsolideerde beloning de toegestane uitbetaling overschrijdt.

Onafhankelijke distributeur

Een onafhankelijke distributeur is een Associate die producten van het bedrijf voor zichzelf en/of voor verkoop aan consumenten koopt en die provisies verdient via het carrière- en beloningsplan door aan bepaalde vereisten omtrent volume te voldoen.

Inkomsten

Inkomsten worden twee weken na het eind van een kwalificatieperiode continu uitbetaald. Het bedrijfsmodel voor netwerkmarketing zorgt voor inkomsten uit alle lopende productbestellingen van iedereen in uw bedrijfsorganisatie volgens de kenmerken van het beloningsplan.

Leider

Een Associate die de leiderschapspositie Executive of hoger heeft bereikt.

Leiderschapsbonussen

Een reeks bonussen die steeds meer inkomsten opleveren naarmate de Associate op de ladder stijgt. De Associate moet eerst een gekwalificeerde Associate zijn. Vervolgens verdient de Associate een steeds hoger percentage van de productomzet die in zijn hele downline-organisatie wordt behaald.

Leiderschapspositie

Een Associate-titel of de hoogste titel die is bereikt. De leiderschapstitel van een Associate kan per maand verschillende door de vereisten voor leiderschapskwalificatie.

M5M Foundation

Door Mannatech-producten te kopen, wordt er geld gedoneerd aan de M5M Foundation. Deze stichting voorziet over de hele wereld kinderen in nood van voeding.

Maandabonnement

Een optionele productbestelling die vanaf de geselecteerde datum automatisch wordt gegenereerd. Maandabonnementen worden elke maand op dezelfde dag verwerkt. Maandabonnementen worden in het laatste weekend van de maand en tijdens feestdagen eerder verwerkt dan gepland. Deze vroegtijdige verwerking garandeert tijdige kwalificaties en leveringen. Om vertraging te voorkomen, moeten alle maandabonnementen vijf dagen voor het eind van een kwalificatieperiode worden gemaakt of aangepast.

Netwerk- of multi-levelmarketing

Een bedrijfsmodel waarin een onafhankelijk distributeursnetwerk is vereist om een bedrijf op te bouwen. Bij dergelijke bedrijven vindt uitbetaling gewoonlijk op meerdere niveaus plaats.

Persoonlijk puntenvolume (PPV)

Het volume dat wordt verdiend met persoonlijke inkopen en verkopen aan/door klanten, die nodig zijn om de kwalificatieperiode in aanmerking te komen voor provisies.

Puntenvolume (PV)

Punten die aan elk product worden toegewezen.

Preferred Customer

Een consument die regelmatig Mannatech-producten koopt. Preferred Customers zijn geen Associates en nemen niet deel aan het carrière- en beloningsplan van Mannatech.

Gekwalificeerde Associate (QA)

Een Associate die aan de vereisten voor een bepaalde leiderschapspositie voldoet, met inbegrip van, maar niet beperkt tot PPV en/of DPV.

Kwalificatieperiode

Voor de verdeling van provisies gebruikt Mannatech een jaarkalender van 12 maanden. Associates moeten elke maand aan de vereisten voor hun positie voldoen. Het bedrijf hanteert een jaarkalender van 12 maanden.

Rank-Up Bonus

Elke Associate die voor het eerst de rang van Presidential Director of Bronze Presidential Director bereikt, kwalificeert zich voor een eenmalige uitbetaling. Als de Associate de rang vervolgens nog eens twee opeenvolgende maanden weet te behouden, kwalificeert hij/zij zich opnieuw voor een eenmalige uitbetaling.

Sponsor

Een bestaande Associate wordt een sponsor wanneer hij een nieuwe Associate werft die direct onder de positie van de sponsor valt.

Success Tracker™

Voor de verdeling van provisies gebruikt Mannatech een jaarkalender van 12 maanden. Associates moeten elke maand aan de vereisten voor hun positie voldoen.

Adviesprijs

De aanbevolen verkoopprijs voor een product die een Associate voor zijn klanten kan hanteren. Dit is slechts een aanbevolen prijs. U bent niet verplicht deze te gebruiken.



mannatech.com

© 2023 Mannatech, Incorporated.
Alle rechten voorbehouden.

Mannatech, het ontwerp met de gestileerde M, Mission 5 Million en M5M
zijn handelsmerken van Mannatech, Incorporated.

Alleen voor distributie in Nederland.