

LIFE REWARDS PLAN™

4Life
INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

Guida al
Life Rewards
Plan™

052319 EU_116

Programma valido esclusivamente per il mercato italiano.



ITALIA

IL Life Rewards Plan™

Nel dar il via alla partnership con 4Life®, hai deciso di dar vita ad un futuro economico migliore, per te e per la tua famiglia.

Con questo opuscolo conoscerai gli elementi base del nostro piano dei compensi, il “Life Rewards Plan” che ti spiegherà come ricevere il corrispettivo delle tue commissioni, dei tuoi incentivi e come trarre il meglio dall’opportunità che 4Life ti offre.

I BENEFICI

- * 4Life offre un piano dei compensi unico e bilanciato.
- * Ricevi il corrispettivo delle commissioni sulle vendite promosse ai consumatori.
- * Il Life Rewards Plan ricompensa tutti gli Incaricati alle vendite, che siano principianti, occasionali o abituali.
- * Potrai beneficiare di un livello di commissione tra i più elevati del settore, con un ricavo che può raggiungere il 64% di tutti gli LP soggetti a commissioni.
- * Approfitta del supporto di una compagnia solida ed internazionale.
- * Promuovi prodotti di qualità superiore, sviluppati per adattarsi al benessere di ogni persona.
- * Ricevi prodotti gratis con il Programma Fedeltà 4Life “Loyalty Program”.



TERMINI CHE DEVI CONOSCERE

Alla fine di questo
opuscolo troverai il
riepilogo con i termini
importanti di 4Life.

Benefici nel promuovere i prodotti 4Life®

Ricevi il corrispettivo delle commissioni sulle vendite promosse ai clienti.

Ordini al proprio portafoglio clienti

Il programma riconosce una commissione pari al 25% per l'intero valore di ordini promossi ai tuoi clienti diretti.

LIFE POINTS (LP)

A ciascun prodotto viene assegnato un valore di punti (LP) che viene usato per calcolare la commissione lorda dell'Incaricato alle vendite.



50 LP

50 LP

50 LP

50 LP

Esempio

4Life®
Transfer
Factor Plus™
Tri-Factor™
Formula x 4

50 LP x 4 =
200 LP

Commissione
assegnata =
38,00 €

Programma valido esclusivamente per il mercato italiano.

[4]

Loyalty Program 4Life®

Ricevi prodotti gratuiti partecipando al programma fedeltà "Loyalty Program" 4Life!

Visita italy.4life.com/corp/loyalty

per i dettagli e l'iscrizione. I vantaggi comprendono:

- Spedizioni automatiche mensili.
- Ricevi il 15% in Credito Prodotti.
- Ricevi gratis il prodotto del mese mantenendo un ordine minimo mensile con il Programma Fedeltà "Loyalty Program" di 125 LP.



Rapid Rewards

Il programma riconosce una commissione pari al 25% per ogni ordine promosso direttamente ad un tuo cliente. Rispettando i criteri di promozione dei prodotti 4Life, l'Incaricato alle vendite, a seconda del proprio rango di qualifica, riceverà le commissioni indirette corrispondenti per le attività di promozione svolte dalla propria down-line. Riceverai una commissione ulteriore del 25% sul primo acquisto personale eventualmente realizzato da ciascuno dei nuovi Incaricati alle vendite da te iscritti.*

Esempio: ordine cliente



Esempio: primo acquisto personale Incaricato da te iscritto.



*la linea ascendente immediata dell'iscrittore riceverà il 2%; l'Incaricato che segue riceverà il 5%. Il resto delle percentuali da assegnare si attribuiranno come previsto dal Life Rewards Plan™

PROGRAMMA CLIENTI

Come ottenere le commissioni

Il primo passo per intraprendere la tua attività è cominciare a creare un portafoglio Clienti ed iscrivere il tuo primo Incaricato alle vendite in 4Life®; così facendo otterrai la qualifica al rango di Associato!

Ascendendo ai ranghi 4Life aumenteranno le tue possibilità di guadagno, conoscerai meglio l'attività, sarai più attivo e trasmetterai il tuo *know-how* agli altri. Per mantenere la crescita della tua attività è molto importante essere costanti.



Associato



Builder



Diamante

1° Livello
2° Livello
3° Livello
4 ^a Generazione

	Associato	Builder	Diamante
1° Livello	25%	25%	25%
2° Livello	2%	2%	2%
3° Livello		5%	5%
4 ^a Generazione			6% [^]

**ESTENSIONE
INCENTIVI**

[^]Quando si paga il 6% a un Diamante, al seguente Diamante Presidenziale o rango superiore nella linea ascendente si pagherà il 6%. Questa si definisce come "Estensione Incentivi".

PROGRAMMA INCARICATO ALLE VENDITE

Ascendendo i ranghi 4Life aumenteranno le tue possibilità di guadagno, conoscerai meglio l'attività, sarai più attivo e trasmetterai le tue nozioni agli altri. Per mantenere la crescita della tua attività è molto importante essere costanti.

Si precisa che in ogni caso, il piano dei compensi 4Life non prevede tra i requisiti nessun obbligo di acquisto di prodotti da parte dell'Incaricato alle vendite.



Associato



Builder



Diamante

1° Livello
2° Livello
3° Livello
4 ^a Generazione

	Associato	Builder	Diamante
1° Livello	2%	2%	2%
2° Livello	25%	25%	25%
3° Livello		5%	5%
4 ^a Generazione			6% [^]

**ESTENSIONE
INCENTIVI**

[^]Quando si paga il 6% a un Diamante, al seguente Diamante Presidenziale o rango superiore nella linea ascendente si pagherà il 6%. Questa si definisce come "Estensione Incentivi".

BUILDER BONUS

ITALIA

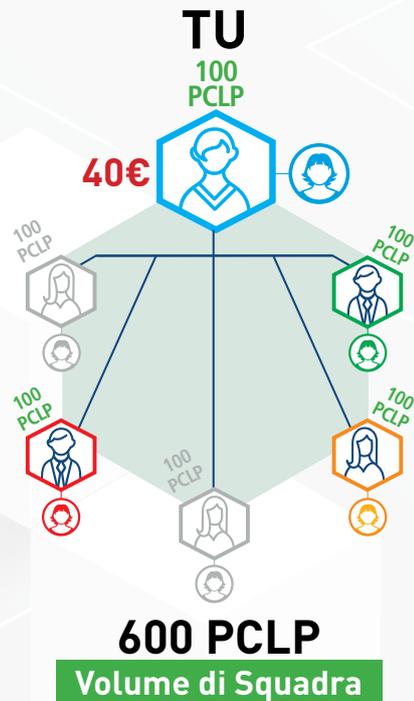
Il Builder Bonus ti aiuterà a costruire la tua organizzazione 4Life nella maniera più efficace. Per ottenere il Builder Bonus devi qualificare al rango di Builder e rispettare il Volume di Squadra richiesto.**

Builder Bonus di 40 €

Disponibile per Incaricati alle vendite con rango Builder

Ricevi 40€ quando:

- Iscrivi personalmente almeno 3 Incaricati alle vendite nella tua linea frontale, ciascuno dei quali con almeno 100 (...o più), punti clienti (PCLP)*
- Possiedi almeno 600 PCLP nel tuo Volume di Squadra**



NOTA: Nel caso in cui la propria Downline fosse composta da Incaricati alle vendite non appartenenti al mercato Italiano, questi ultimi dovranno osservare i requisiti di qualifica vigenti nel mercato di appartenenza.

*I punti Clienti (PCLP), necessari per attivare il Piano dei Compensi di un Incaricato alle vendite con codice italiano, dovranno provenire dalle promozioni realizzate a Clienti con codice italiano.

**Il Volume di Squadra è formato dagli acquisti realizzati dai tuoi Clienti (PCLP) e dai Clienti che appartengono agli Incaricati della tua linea frontale. Eventuali acquisti personali, tuoi o degli Incaricati della tua linea frontale, contribuiranno a generare il Volume di Squadra.

Il programma Builder Bonus è stato leggermente modificato per quei mercati in cui 4Life non ha un ufficio. Si prega di leggere i Termini e Condizioni nel sito web del tuo mercato.

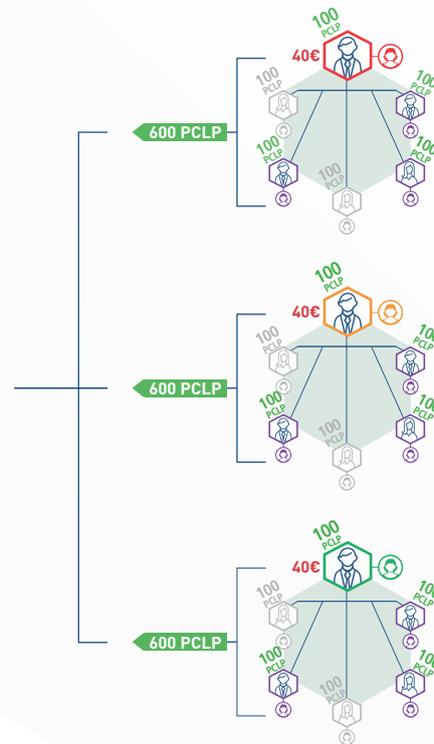
Programma valido esclusivamente per il mercato italiano.

Builder Bonus di 160 €

Disponibile per Incaricati alle vendite con rango Builder o Diamante

Ricevi 160€ quando:

- Disponi di almeno 3 Incaricati alle vendite nella tua linea frontale.
- Ognuno dei 3 Incaricati alle vendite (attivi) della tua linea frontale dovrà aver iscritto almeno altri 3 Incaricati alle vendite (attivi), ciascuno dei quali dovrà contare con un Volume di Squadra** di almeno 600 PCLP e qualificare con i requisiti del "Builder Bonus" da 40€.



NOTA: Nel caso in cui la propria Downline fosse composta da Incaricati alle vendite non appartenenti al mercato Italiano, questi ultimi dovranno osservare i requisiti di qualifica vigenti nel mercato di appartenenza.

*I punti Clienti (PCLP), necessari per attivare il Piano dei Compensi di un Incaricato alle vendite con codice italiano, dovranno provenire dalle promozioni realizzate a Clienti con codice italiano.

**Il Volume di Squadra è formato dagli acquisti realizzati dai tuoi Clienti (PCLP) e dai Clienti che appartengono agli Incaricati della tua linea frontale. Eventuali acquisti personali, tuoi o degli Incaricati della tua linea frontale, contribuiranno a generare il Volume di Squadra.

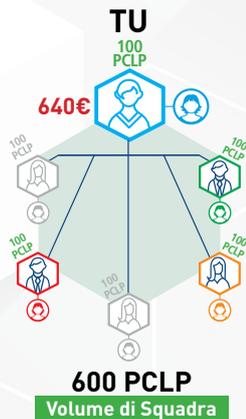
Il programma Builder Bonus è stato leggermente modificato per quei mercati in cui 4Life non ha un ufficio. Si prega di leggere i Termini e Condizioni nel sito web del tuo mercato.

Builder Bonus di 640 €

Disponibile per Incaricati alle vendite con rango Builder, Diamante o Diamante Presidenziale

Ricevi 640€ quando:

- Ogni Incaricato alle vendite della tua linea frontale duplica esattamente ciò che hai fatto tu, vale a dire iscrivere ed attivare nella loro linea frontale almeno 3 Incaricati alle vendite; ciascuno di essi dovrà contare con un Volume di Squadra di almeno 600 PCLP.
- A sua volta, ogni Incaricato alle vendite del tuo secondo livello dovrà ripetere esattamente lo stesso modello, vale a dire, iscrivered ed attivare nella loro linea frontale almeno 3 Incaricati alle vendite, rispettando il requisito del Volume di Squadra con almeno 600 PCLP. Così facendo il tuo 1° Liv. conterà con almeno 3 Incaricati; 9 Incaricati al tuo 2° Liv. e 27 Incaricati al 3° Liv.



Almeno tre degli Incaricati alle vendite (attivi), iscritti nella tua linea frontale, dovranno ottemperare con i requisiti del buono mensile da 160€.

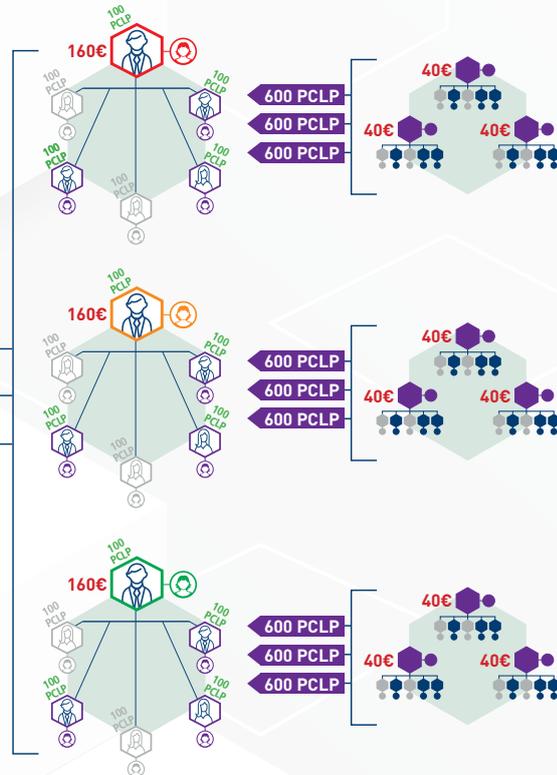
Almeno nove degli Incaricati alle vendite (attivi), iscritti nel tuo secondo livello, dovranno ottemperare con i requisiti del buono mensile da 40€.

NOTA: Nel caso in cui la propria Downline fosse composta da Incaricati alle vendite non appartenenti al mercato Italiano, questi ultimi dovranno osservare i requisiti di qualifica vigenti nel mercato di appartenenza.

*1 punti Clienti (IPCLP), necessari per attivare il Piano dei Compensi di un Incaricato alle vendite con codice Italiano, dovranno provenire dalle promozioni realizzate a Clienti con codice Italiano.

**Il Volume di Squadra è formato dagli acquisti realizzati dai tuoi Clienti (PCLP) e dai Clienti che appartengono agli Incaricati della tua linea frontale. Eventuali acquisti personali, tuoi o degli Incaricati della tua linea frontale, contribuiranno a generare il Volume di Squadra.

Il programma Builder Bonus è stato leggermente modificato per quei mercati in cui 4Life non ha un ufficio. Si prega di leggere i Termini e Condizioni nel sito web del tuo mercato.



Qualifiche



Associato*



Builder



Diamante



Diamante
Presidenziale



Diamante
Internazionale



Diamante
Internazionale
Oro⁺



Diamante
Internazionale
Platino

	Associato*	Builder	Diamante	Diamante Presidenziale	Diamante Internazionale	Diamante Internazionale Oro ⁺	Diamante Internazionale Platino
Punti Clienti Italiani (PCLP)**	100	100	100	100	100	100	100
Incaricati alla vendite personalmente iscritti con un Volume punti Clienti di almeno 100 PCLP/mensili.**	1	3	6	8	10	12	12
VOLUME MENSILE DEI PRIMI TRE LIVELLI (Senza compressione)^	0	0	3.000	10.000	20.000	20.000	20.000
LINEE***	0	0	0	2 Diamanti	2 Diamanti Presidenziali	3 Diamanti Internazionali****	3 Diamanti Internazionali Oro
VOLUME MENSILE DELL'ORGANIZZAZIONE (VO)**^	Non si applica	Non si applica	Non si applica	Non si applica	Non si applica	250.000	1.000.000

Qualsiasi rango, a partire dal rango Diamante e ranghi superiori, potrà essere raggiunto senza alcun obbligo di possedere una downline. Gli Incaricati alle vendite che promuoveranno personalmente il volume di punti clienti necessari, (Volume mensile dei primi tre livelli per ranghi Diamante, Diamante Presidenziale e Diamante Internazionale e Volume Organizzazionale per i ranghi Diamante Internazionale Oro e Diamante Internazionale Platino), qualificheranno automaticamente al rango corrispondente.

* L'incaricato alle vendite che abbia iscritto personalmente un codice cliente verrà automaticamente convertito al rango di Associato e gli verrà riconosciuto il 25% di tutti gli LP acquistati da ogni suo codice cliente.

** Promoted Customer Life Points o Punti Clienti (PCLP): Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti. -I punti Clienti (PCLP), necessari per attivare il Piano dei Compensi di un Incaricato alle vendite con codice Italiano, dovranno provenire dalle promozioni realizzate a Clienti con codice italiano.

*** LINEE: dovranno essere separate ed avere almeno un Incaricato alle vendite qualificato con il rango indicato o con rango superiore. Ogni rango indicato nella tabella deve raggiungere i requisiti di qualifica richiesti (...o superiori), ed appartenere a linee indipendenti. Non è necessario che l'Incaricato che qualifichi appartenga alla tua linea frontale.

**** i tre Diamanti Internazionali dovranno essere ubicati in tre linee differenti, ciascuna delle quali dovrà possedere almeno 50.000 VO.

+ Prima di raggiungere il rango Diamante Internazionale Oro per la prima volta, gli Incaricati alle vendite devono raggiungere il livello di Diamante Internazionale qualificato con 150.000 (VO) almeno una volta e possedere tre linee con 15.000 LP ciascuna.

++Almeno la metà degli Incaricati iscritti dovranno essere ubicati nella linea frontale.

^ Volume mensile dei primi tre livelli: è la somma del volume di punti generati dai Clienti ubicati fino al quarto livello, più la somma di eventuali acquisti personali tuoi o di ciascun Incaricato alle vendite ubicato fino al terzo livello.

^^ VO (Organizational Volume): Volume mensile dell'intera organizzazione "PCLP e LP" personali e quelli generati dalla propria downline.

NOTA: Nel caso in cui la propria Downline fosse composta da Incaricati alle vendite non appartenenti al mercato Italiano, questi ultimi dovranno osservare i requisiti di qualifica vigenti nel mercato di appartenenza.

INCENTIVI PROGRAMMA CLIENTI

Estensione Incentivi

La maggior parte delle società di marketing multilivello smettono di pagare commissioni dopo il quarto livello. 4Life® è differente! Grazie all'Estensione Incentivi* si possono pagare più livelli in ogni Generazione a partire dal rango Diamante. Le "Commissioni Estese" offerte da 4Life per ogni generazione continuano ad essere pagate fino ad incontrare un Incaricato alle vendite di pari rango o rango superiore. In tal caso si bloccheranno e cominceranno ad essere pagate le commissioni della generazione successiva.

Ad ogni Incaricato alle vendite verrà riconosciuta la commissione del 25% sui punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti.



COMMISSIONI	Livello	BONUS						
		Builder Bonus, viaggio Great Escape, Platinum Pinnacle/Gold Getaway e benefici President's Club	Bonus Premier Pool [2% degli LP** della compagnia]			Bonus Platinum Pool [1% degli LP** della compagnia]		
	1° Livello	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
	2° Livello	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	3° Livello		5%	5%	5%	5%	5%	5%
	4ª Generazione***			6%***	12%	12%	12%	12%
	5ª Generazione				3%	3%	3%	3%
	6ª Generazione				3%	3%	3%	3%
	7ª Generazione				2%	2%	2%	2%
	8ª Generazione				2%	2%	2%	2%
	9ª Generazione					2%	2%	2%
	10ª Generazione					2%	2%	2%

* L'Incaricato alle vendite che abbia iscritto personalmente un codice cliente verrà automaticamente convertito al rango di Associato e gli verrà riconosciuto il 25% di tutti gli LP acquistati da ogni suo codice cliente.

**LP: il valore di vendita soggetto a commissione assegnato a ciascun prodotto 4Life.

***Quando si paga il 6% a un Diamante, al seguente Diamante Presidenziale o rango superiore nella linea ascendente verrà riconosciuto il restante 6%. Questa si definisce come "Estensione Incentivi".

NOTA: Le commissioni degli Incaricati alle vendite variano a seconda di molteplici fattori. Le commissioni riportate in questo opuscolo non garantiscono tale risultato ma hanno come fine quello di evidenziare le commissioni che si potrebbero guadagnare in funzione allo sviluppo della rete, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua dedizione. Tutti i riferimenti ai guadagni impliciti o strategie del Piano dei compensi di 4Life sono solo a scopo illustrativo. La 4Life non addebita nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria rete di distribuzione.

Programma valido esclusivamente per il mercato italiano.

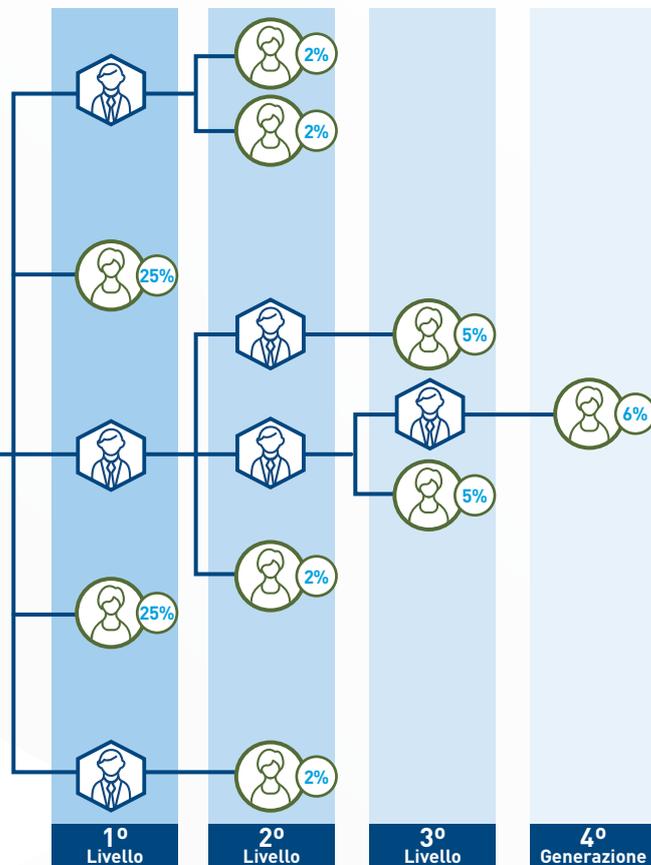
Esempio - Programma Clienti

Le commissioni riconosciute agli Incaricati per le sole vendite promosse a consumatori che non siano anch'essi Incaricati vengono pagate come indicato nell'esempio a seguire.

1. L'incaricato alle vendite riceve il 25% su ciascun ordine personalmente promosso ad un cliente finale.
2. Al cliente non è richiesto il pagamento di alcuna tassa di iscrizione.
3. Si può essere iscritti come "Cliente" da un Incaricato alle vendite chiamando il nostro centro di assistenza Incaricati alle vendite oppure utilizzando la nostra pagina web: italy.4life.com.
4. Un cliente non gode della possibilità di creare una downline e non ha diritto a ricevere commissioni.
5. Un cliente può diventare un Incaricato alle vendite in qualsiasi momento contattando l'incaricato alle vendite che ha realizzato la sua iscrizione.



Incaricato
"A"



% Percentuali assegnate all'Incaricato "A"



Incaricati



Clienti

INCENTIVI PROGRAMMA INCARICATI ALLE VENDITE

Estensione Incentivi

Commissioni riconosciute agli Incaricati alle vendite, per eventuali acquisti personali realizzati dagli Incaricati della propria downline sui primi 100 LP.



Associato



Builder



Diamante



Diamante
Presidenziale



Diamante
Internazionale



Diamante
Internazionale
Oro



Diamante
Internazionale
Platino

COMMISSIONI	BONUS						
	Builder Bonus, viaggio Great Escape, Platinum Pinnacle/Gold Getaway e benefici President's Club				Bonus Premier Pool (2% degli LP della compagnia)		Bonus Platinum Pool (1% degli LP della compagnia)
1° Livello	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
2° Livello	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
3° Livello		5%	5%	5%	5%	5%	5%
4ª Generazione^			6%^	12%	12%	12%	12%
5ª Generazione^				3%	3%	3%	3%
6ª Generazione^				3%	3%	3%	3%
7ª Generazione^					2%	2%	2%
8ª Generazione^					2%	2%	2%
9ª Generazione^						2%	2%
10ª Generazione^						2%	2%


ESTENSIONE
INCENTIVI

*LP: il valore di vendita soggetto a commissione assegnato a ciascun prodotto 4Life.

Quando si paga il 6% a un Diamante, al seguente Diamante Presidenziale o rango superiore nella linea ascendente si pagherà il 6%. Questa si definisce come "Estensione Incentivi".

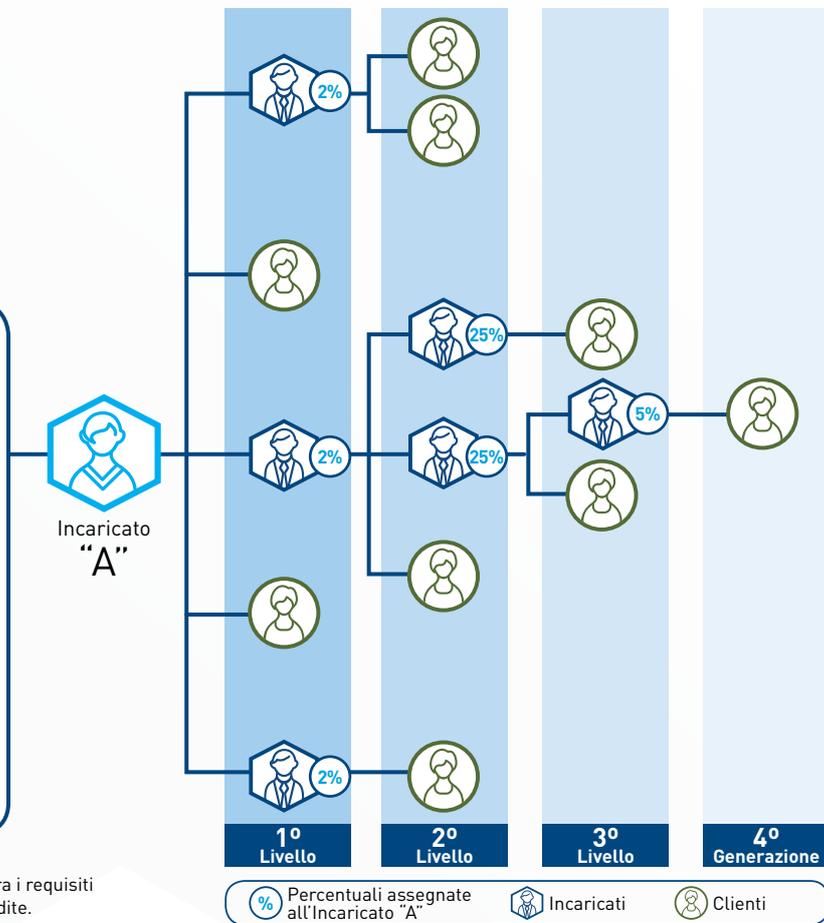
NOTA: Le commissioni degli Incaricati alle vendite variano a seconda di molteplici fattori. Le commissioni riportate in questo opuscolo non garantiscono tale risultato ma hanno come fine quello di evidenziare le commissioni che si potrebbe guadagnare in funzione allo sviluppo della rete, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua dedizione. Tutti i riferimenti ai guadagni impliciti o strategie del Piano dei compensi di 4Life sono solo a scopo illustrativo. La 4Life non abbona nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria rete di distribuzione.

Esempio - Programma Incaricati alle vendite

Le commissioni sui primi 100LP riconosciute agli Incaricati alle vendite, per acquisti personali effettuati dagli Incaricati della propria downline, vengono pagate come indicato nell'esempio.

NOTA

- L'esempio si applica solo per i primi 100LP e non per le eccedenze.
- Esempio valido per Incaricati alle vendite "BUILDER" e di rango superiori qualificati.
- Per il valore di autoconsumo eccedente i 100LP, riceverai uno sconto immediato pari al 25% sull'acquisto realizzato, mentre l'incaricato alle vendite di livello immediatamente superiore riceve il 2%. L'incaricato alle vendite del livello superiore successivo riceve il 5%. Il resto del pagamento continua fino a distribuire le percentuali delle commissioni offerte.
- A partire dal terzo livello, le percentuali delle commissioni riconosciute agli Incaricati alle vendite per gli acquisti personali effettuati dalla propria downline, saranno identiche a quelle evidenziate nella tabella "Programma Clienti" riportata a pagina 12.



Si precisa che, in ogni caso, il piano dei compensi 4Life non prevede tra i requisiti nessun obbligo di acquisto di prodotti da parte dell'incaricato alle vendite.

Viaggio incentivato

Oltre alla possibilità di ottenere un corrispettivo, i viaggi di incentivo di alto livello presso destinazioni esotiche sono una parte fondamentale del programma di riconoscimento e premi in 4Life*.

Programma valido esclusivamente per il mercato italiano.

[16]

*Meno dell'1% degli Incaricati alle vendite 4Life qualificano per viaggi d'incentivo.

Cominciamo

Gli Incaricati alle vendite 4Life® possono costruire il loro business adattandolo ai loro obiettivi personali e finanziari. Se questo è qualcosa che ti interessa, leggi i cinque consigli che ti presentiamo a seguire affinché possa intraprendere il tuo percorso verso il successo con 4Life!

1. Prepara un piano con il leader che ti ha presentato l'opportunità 4Life:

Relazionati immediatamente con il tuo leader (la persona che ti ha iscritto). Chi ti ha iscritto è il tuo miglior alleato affinché possa ricevere tutte le informazioni necessarie per sviluppare al meglio l'attività con 4Life.

2. Organizza le tue riunioni.

Il network marketing (anche detto multi-level marketing) è una forma di organizzazione aziendale in cui l'azienda taglia tutti i classici passaggi della filiera commerciale (grossista, distributore di zona, dettagliante, agente, capo, area etc.), portando i propri prodotti al mercato attraverso una rete di Incaricati alle vendite. Gli incontri settimanali sono un utile strumento per far conoscere la compagnia e spiegare ai propri associati e rispettivi clienti come funziona l'attività.

3. Visione.

La forza del piano dei compensi "Rapid Rewards", deriva principalmente tanto dalla abilità di ampliare il proprio portafoglio clienti, così come dalla capacità di condividere il proprio know-how con la propria downline nel promuovere l'opportunità 4Life.

4. Conosci i tuoi clienti.

Conoscere quali sono i loro obiettivi o qual è il loro stile di vita ti aiuterà per meglio consigliare quali sono i prodotti più appropriati alle loro esigenze.

5. Comunicazione.

Il contatto diretto con i propri clienti (nuovi o esistenti) e con gli Incaricati alle vendite del tuo team è la chiave del tuo successo. Mantieni contatti frequenti, fai conoscere la compagnia ed i numerosi prodotti e le offerte disponibili.

6. Promuovi i prodotti 4Life.

Utilizza il programma fedeltà "Loyalty Program", scopri i nostri programmi di incentivi ed approfitta al massimo dei vantaggi delle nostre promozioni.

7. Rimani connesso.

Come parte della famiglia 4Life, è molto importante che ti mantenga informato! Seguici sui social network affinché possa conoscere promozioni, corsi di formazione, prodotti e molto altro ancora.

Up Line (Linea Ascendente)

Gli Incaricati alle vendite che si trovano sopra di te.

Isrittore (Enroller)

È l'Incaricato alle vendite che iscrive personalmente un altro Incaricato alle vendite o cliente, facendo diventare il neo iscritto membro della sua downline.

Sponsor

Incaricato alle vendite a cui è assegnato un Incaricato o cliente. Lo sponsor potrebbe anche essere l'Isrittore.



Incaricato alle vendite

Persona interessata all'opportunità di business offerta da 4Life. Il primo rango di un Incaricato alle vendite 4Life è quello di Associato

Il Volume di Squadra

Somma degli acquisti realizzati dai tuoi Clienti (PCLP) e dai Clienti che appartengono agli Incaricati della tua linea frontale. Eventuali acquisti personali, tuoi o degli Incaricati della tua linea frontale, contribuiranno a generare il Volume di Squadra.

Frontline (Linea Frontale)

Il primo livello di Incaricati alle vendite e clienti da te iscritti nella tua downline.

Volume dei tre livelli

È la somma del volume di punti generati dai Clienti fino al quarto livello, più la somma di eventuali acquisti personali tuoi o di ciascun Incaricato alle vendite fino al terzo livello.

Cliente

Le persone che non sono interessate all'opportunità che 4Life offre, ma che preferiscono fare uso della vasta gamma di prodotti 4Life e sono parte imprescindibile della tua attività. Tutti i clienti possono approfittare dei benefici offerti dal Programma Fedeltà 4Life.



Downline Organizzazione

Gli Incaricati alle vendite con rispettivo portafoglio Clienti che si trovano sotto di te.

Linea

Sezione verticale della tua organizzazione che fa capo ad un Incaricato da te iscritto e che prosegue con gli Incaricati e Clienti sotto di lui.

Life Points (LP)

A ciascun prodotto viene assegnato un valore di punti che viene usato per calcolare la commissione lorda dell'Incaricato alle vendite.

LP Personali

Punti generati da eventuali ordini realizzati nel proprio codice Incaricato.

Promoted Customer Life Points o Punti Clienti (PCLP)

Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti. -I punti Clienti (PCLP), necessari per attivare il Piano dei Compensi di un Incaricato alle vendite con codice Italiano, dovranno provenire dalle promozioni realizzate a Clienti con codice italiano.-

Volume Dell'organizzazione (OV)

OV è l'abbreviazione di "Organizational Volume" ed indica il volume mensile dell'organizzazione intera. È la somma dei "PCLP ed LP" personali e quelli generati dalla propria downline. Questo volume è uno dei requisiti per qualificare ai ranghi più alti.

Rapid Rewards

Il programma riconosce una commissione pari al 25% per ogni ordine promosso direttamente a un tuo cliente.

Rispettando i criteri di promozione dei prodotti 4Life, l'Incaricato alle vendite, a seconda del proprio rango di qualifica, riceverà le commissioni indirette corrispondenti per le attività di promozione svolte dalla propria down-line. Riceverai una commissione ulteriore del 25% sul primo acquisto personale eventualmente realizzato da ciascuno dei nuovi Incaricati alle vendite da te iscritti.

Compressione

Gli Incaricati alle vendite nella tua linea discendente che non rispettano i requisiti di qualifica mensile, sono rimossi dal calcolo della commissione mensile.

Builder Bonus

Programma di incentivo disponibile per tutti gli Incaricati alle vendite con rango Diamante Presidenziale o inferiore. Affinchè possa qualificare al Builder Bonus l'Incaricato alle vendite dovrà mantenere attivo il proprio codice e promuovere l'iscrizione di nuovi membri del team. L'incentivo permette aggiudicarsi bonus da 40€, 160€ e 640€ e rafforza la iscrizione, duplicazione e la ritenzione degli Incaricati alle vendite.*

*Il programma Builder Bonus è stato leggermente modificato per quei mercati in cui 4Life non ha un ufficio. Si prega di leggere i Termini e Condizioni nel sito web del tuo mercato.

Programma Fedeltà 4Life "Loyalty Program"

Questo programma premia Incaricati alle vendite e Clienti per la loro fedeltà nel realizzare ordini mensili di prodotti 4Life.



- Ordina i tuoi prodotti preferiti ogni mese e ricevi il 15% in credito prodotti.
- Potrai riscattare il credito prodotto accumulato per prodotti gratuiti.
- Inoltre, mantenendo un ordine mensile uguale o superiore a 125 LP riceverai in regalo il prodotto del mese.

The logo for 4Life, featuring the number '4' and the word 'Life' in a white serif font. The 'i' in 'Life' has a small sunburst icon above it.

INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

Le commissioni degli Incaricati alle vendite variano a seconda di molteplici fattori. Le commissioni riportate in questo opuscolo non garantiscono tale risultato ma hanno come fine quello di evidenziare le commissioni che si potrebbero guadagnare in funzione allo sviluppo della downline, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla propria dedizione. Tutti i riferimenti dei guadagni presenti nell'esempio riportato o strategie del Piano dei compensi di 4Life sono solo a scopo illustrativo. La 4Life non riconosce nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria downline.

