

LIFE  
REWARDS  
BASICS



4Life®

INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

Guida al Life Rewards Plan™



ITALIA

12191611A

# IL LIFE REWARDS PLAN™

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

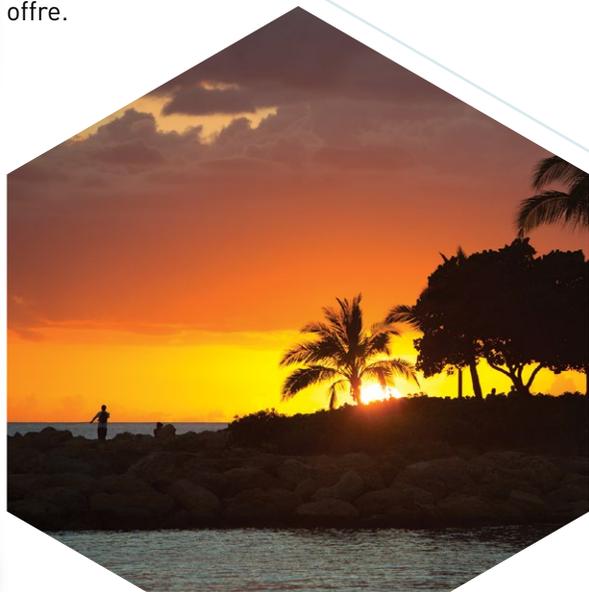
Con questo opuscolo conoscerai gli elementi base del nostro piano dei compensi, il "Life Rewards Plan", che ti spiegherà come ricevere il corrispettivo delle tue commissioni, dei tuoi incentivi e come trarre il meglio dall'opportunità che 4Life ti offre.



## 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 fino al 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".



# DAI VITA A UN'ATTIVITÀ REMUNERATIVA!

Come Incaricato alle vendite indipendente della 4Life potrai scegliere come avviare la tua attività 4Life®, a seconda dei tuoi obiettivi economici e personali, indipendentemente dal fatto che voglia ottenere semplicemente un reddito integrativo o sviluppare l'attività a tempo pieno. Scegliere la strategia che faccia al caso tuo è molto importante affinché la tua attività possa avere successo”.

## STRATEGIE

### Approfitta dei vantaggi

4Life offre generose ricompense grazie a programmi di incentivi prodotti come il Programma Fedeltà "Loyalty Program" studiato per favorire la crescita a medio e lungo termine.

### Contatta giornalmente

Decidi quante persone intendi contattare quotidianamente. È importante programmare giornalmente il numero di persone alle quali far conoscere il prodotto o presentare l'opportunità finanziaria offerta dalla 4Life.

### Crea un portafoglio clienti

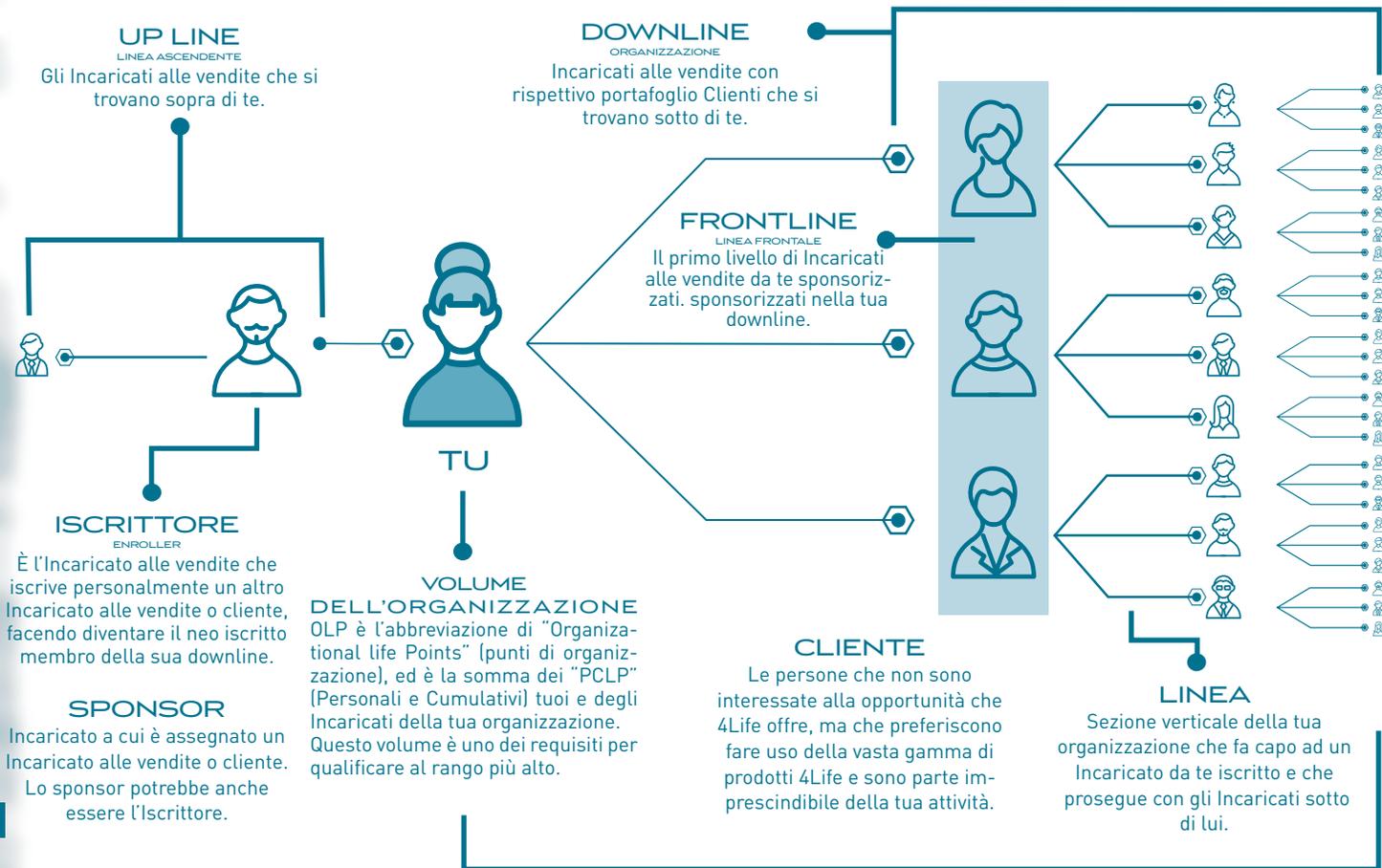
Costruire una base solida di clienti è essenziale per far crescere la tua attività.

### Iscrivi

Oltre al portafoglio clienti, per consolidare e sviluppare al meglio la tua attività è importante avvalersi della collaborazione di nuovi Incaricati alle vendite.

### Forma collaboratori

Man mano che costruisci la tua attività, è importante selezionare e formare i collaboratori che ti supporteranno nello sviluppo del tuo business.



# TERMINI IMPORTANTI

## ⦿ LP/Life Points

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

## ⦿ Promoted Customer Life Points (PCLP)

**Promoted Customer Life Points (PCLP) si differenziano in:**

- **PCLP Personali:** Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti.
- **PCLP Cumulativi:** LP promossi dagli Incaricati della propria Downline che sono stati iscritti personalmente (Enroller). Il piano dei compensi prevede che ogni incaricato alle vendite potrà apportare al proprio iscrittore un massimo di 200 PCLP cumulativi ai fini della qualifica, mentre verranno riconosciute le rispettive % di guadagno su ogni singolo PCLP cumulativo.

## ⦿ Volume di Gruppo (OLP)

OLP è l'abbreviazione di "Organizational Life Points" ed indica il volume mensile dell'organizzazione intera\*. Questo requisito è presente nel piano dei compensi a partire dal rango di Diamante.

\*[PCLP Personali + PCLP Cumulativi + LP]

## ⦿ Compressione

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

## ⦿ Rapid Rewards

Il programma ti ricompensa con una commissione pari al 25% (15% se Associate) per ogni promozione promossa direttamente a un tuo cliente/consumatore.

Rispettando i criteri di promozione dei prodotti 4Life, l'Incaricato alle vendite, a seconda del proprio rango di qualifica, riceverà le commissioni corrispondenti per le attività di promozione svolte dalla propria down-line.

Riceverai una commissione ulteriore del 25% (15% se sei Associate) sul primo acquisto personale realizzato da ciascuno dei nuovi Incaricati alle Vendite da te iscritti.

## ⦿ Power Pool

Questo programma ricompensa agli Incaricati che qualificano, con un 2% del totale dei Life Point (LP) generati nel mese dalla compagnia, diviso proporzionalmente tra tutti i partecipanti.

Per qualificare dovrai iscrivere personalmente almeno tre nuovi incaricati (tutti e tre nello stesso mese) che dovranno promuovere almeno 200 PCLP o più durante il mese di iscrizione e ripetere la promozione minima di almeno 200 PCLP durante il mese successivo. Anche tu dovrai aver promosso almeno 200 PCLP in entrambi i mesi.

## ⦿ Programma Fedeltà "Loyalty Program"

- Incentiva i tuoi clienti con il nuovo programma fedeltà "LOYALTY PROGRAM" facendogli attivare l'invio automatico. Gli permetterà accumulare crediti per riscattare prodotti gratuitamente. Il programma fedeltà "Loyalty Program" è valido anche per gli incaricati alle vendite.
- Scegli i tuoi prodotti preferiti che potrai riscattare con il credito prodotti.
- Prodotto omaggio: riceverai inoltre il prodotto del mese mantenendo un ordine mensile "Loyalty Program" di almeno 125 LP.



## COSA INCLUDONO LE TUE COMMISSIONI MENSILI?

Tanto al nuovo Incaricato così come al Leader più esperto, il Life Rewards Plan™ offre una ricompensa generosa.

### Commissione diretta e indiretta

Ricavo per la promozione di prodotti. Come Incaricato alle vendite 4Life tu e la tua Linea potrete beneficiare di un livello di commissione tra i più elevati del settore, con un ricavo che può raggiungere fino al 64% del volume di LP soggetto a commissioni.

### Commissioni e Rapid Rewards

Le tue commissioni mensili 4Life sono il risultato della somma degli LP di tutti i prodotti promossi (...o eventualmente acquistati) nella tua organizzazione.

La forza del piano dei compensi "Rapid Rewards", deriva principalmente tanto dall'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.

### NOTA

#### IMPORTANTE:

Si precisa che, in ogni caso, per il mercato italiano, il piano di compensi 4life non prevede nessun obbligo di acquisto di prodotti da parte dell'Incaricato alle vendite.

## Costruisci in Grande e Ascendi di Rango.

Man mano che la tua organizzazione andrà crescendo, 4Life ti pagherà le commissioni in base al tuo volume di organizzazione ed il rango raggiunto. Il volume di organizzazione (OLP) è costituito dalla somma dei punti soggetti a commissione, (PCLP Personali+PCLP Cumulativi+LP), generati da te e da tutta la tua organizzazione.

Costruendo la tua attività, crescerà il volume della tua organizzazione e potrai ascendere di rango aumentando le tue possibilità di guadagno. Per mantenere la crescita della tua attività è molto importante essere costanti.

## Programma Fedeltà "Loyalty Program"

Ricevi prodotti gratis partecipando al Programma Fedeltà "Loyalty Program" di 4Life.

Ricevi fino al 30% di Credito per Prodotti che potrai "riscattare" con i prodotti che desideri.\*  
Mantenedo un ordine mensile di almeno 125 LP con il programma "Loyalty Program" potrai ricevere, assieme al tuo ordine del mese successivo, il prodotto omaggio del mese. Visita la nostra pagina web [www.4life.com](http://www.4life.com) per iscriverti.

Scegli il/i prodotto/i che desideri riscattare dal nostro listino prezzi Italy OTG.



## Commissioni

Le tue commissioni mensili rappresentano la principale forma di guadagno in qualità di Incaricato alle vendite 4Life. Queste vengono calcolate in funzione del tuo rango e del volume della tua organizzazione.

## Incentivi addizionali

Gli Incaricati alle vendite, qualificando, hanno la possibilità di vincere viaggi con destinazioni esotiche (Great Escape).\*\*

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

## Power Pool

Il Power Pool permette agli Incaricati alle vendite 4Life di ricevere una parte del guadagno della compagnia al terzo mese successivo a quello di iscrizione.

Questo programma ricompensa gli Incaricati che qualificano, con un 2% del totale dei Life Point (LP) generati dalla 4Life nel mese in questione, in funzione del numero di Incaricati che qualificano mensilmente. Podrai qualificare per questo incentivo iscrivendo almeno tre nuovi Incaricati alle vendite che promuovano un volume di vendita di almeno 200 PCLP durante lo stesso mese di iscrizione e il mese successivo.

# SUCCESSO NELLE VENDITE

TUTTI POTRANNO  
TRARRE BENEFICIO  
DALLA VASTA GAMMA DI  
PRODOTTI 4LIFE, ANCHE  
SE NON SONO INTERESSATI  
ALL'OPPORTUNITÀ DI  
BUSINESS.



## Benefici nel promuovere i prodotti 4Life®:

- \* Ricevi il corrispettivo delle commissioni sulle vendite promosse ai consumatori.
- \* Costruisci una base solida di clienti.
- \* Approfitta dei programmi offerti dalla compagnia. Il Rapid Rewards, Loyalty Program, il Power Pool ed il Great Escape, sono stati progettati per premiare ed incentivare te ed il tuo Team durante la crescita dell'attività.

# CONSIGLI DI VENDITA

- 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.
- Promuovi i pack di prododotti, il programma fedeltà *Loyalty Program* ed approfitta al massimo i numerosi vantaggi delle nostre offerte.
- 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 campagna ed i numerosi prodotti e le offerte disponibili
- 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.
- 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 distribuzione 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 a collaboratori e clienti come funziona l'attività.



# REQUISITI



Associato



Leader



Diamante



Diamante  
Presidenziale



Diamante  
Internazionale



Diamante  
Internazionale  
Oro



Diamante  
Internazionale  
Platino

	Associato	Leader	Diamante	Diamante Presidenziale	Diamante Internazionale	Diamante Internazionale Oro	Diamante Internazionale Platino
PCLP PERSONALI	1-199	200	200	200	200	200	200
PCLP CUMULATIVI	-	-	400	600	800	1.000	1.000
ORGANIZZAZIONE	0	0	0	2 Diamanti	2 Diamanti Presidenziali	3 Diamanti Internazionali	3 Diamanti Internazionali Oro
VOLUME MENSILE DELL'ORGANIZZAZIONE (OLP)	N/A	N/A	6.000	20.000	40.000	300.000	1.250.000

PCLP PERSONALI: Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti .

PCLP CUMULATIVI (Promoted Customer Life Points/ Punti Life Promozione Clienti): PCLP accumulati dagli Incaricati della propria downline che sono stati iscritti personalmente (Enroller).

Ogni Incaricato alle vendite potrà apportare al proprio iscrittore un massimo di 200 PCLP.

ORGANIZZAZIONE: Ogni rango indicato nella tabella deve raggiungere i requisiti di qualifica richiesti (...o superiori), ed appartenere a linee indipendenti.

OLP(Organizational Life Points/Punti di organizzazione): Volume mensile dell'intera organizzazione (PCLP Personali + PCLP CUMULATIVI + LP).

# INCENTIVI PROGRAMMA CLIENTI



Associato



Leader



Diamante



Diamante  
Presidenziale



Diamante  
Internazionale



Diamante  
Internazionale  
Oro



Diamante  
Internazionale  
Platino

COMMISSIONI

1° Livello
2° Livello
3° Livello
4ª Generazione
5ª Generazione
6ª Generazione
7ª Generazione
8ª Generazione
9ª Generazione
10ª Generazione

ESTENSIONE  
LIVELLI

BONUS	Buono del Power Pool e Great Escape 4Life (3% degli LP dell'intera compagnia)				Buono Premier Pool (2% degli LP dell'intera compagnia)		Buono del Platinum Pool (1% degli LP dell'intera compagnia)
	15%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
		5%	5%	5%	5%	5%	5%
			6%	12%	12%	12%	12%
				3%	3%	3%	3%
				3%	3%	3%	3%
					2%	2%	2%
					2%	2%	2%
						2%	2%
						2%	2%

^ 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"

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 ciò che si potrebbe raggiungere in funzione allo sviluppo della rete, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua 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 abbona nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria rete di distribuzione.

# AVANZAMENTO DI RANGO

Ascendendo ai ranghi 4Life aumenteranno le tue possibilità di guadagno, conoscerai meglio l'attività, sarai più attivo e trasmetterai il tuo *know-how* alla tua Downline.

Per mantenere la crescita della tua attività è molto importante essere costanti.

1° Livello
2° Livello
3° Livello
4ª Generazione
5ª Generazione
6ª Generazione

ESTENSIONE LIVELLI

## PROGRAMMA CLIENTI



Leader



Diamante

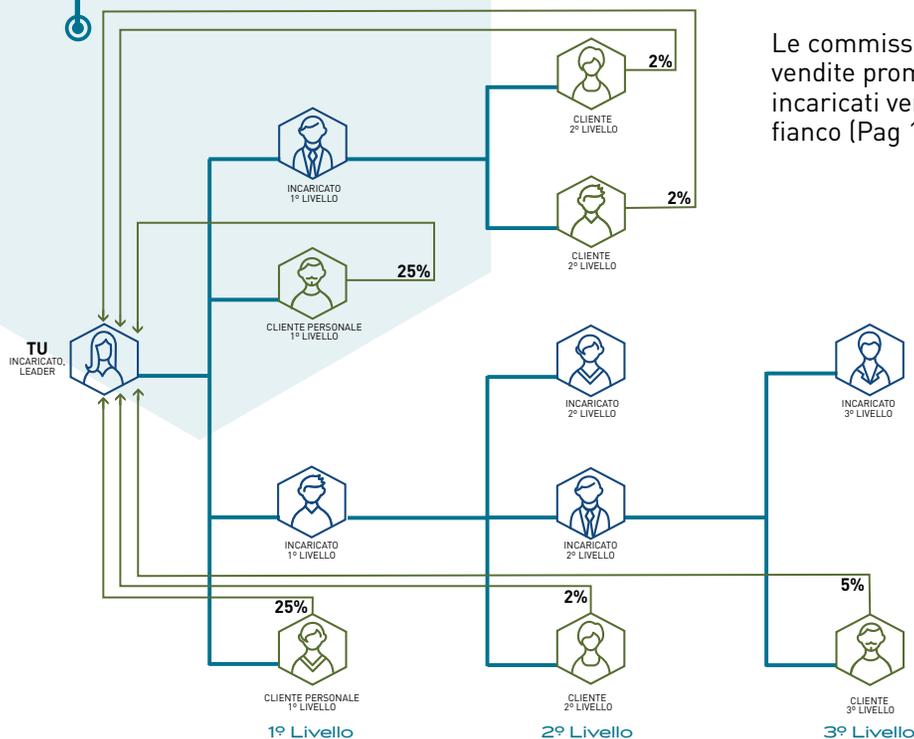


Diamante Presidenziale



ESTENSIONE INCENTIVI

# INCENTIVI PROGRAMMA CLIENTI



Le commissioni riconosciute agli Incaricati per le sole vendite promosse a consumatori che non sono anch'essi incaricati vengono pagate come incaricato nella tabella a fianco (Pag 11)

1. L'incaricato alle vendite riceve il 15% (se sono Associate) o il 25% (se di qualsiasi altro livello) su ciascun ordine personalmente promosso direttamente ad un cliente finale.
2. Al cliente non è richiesto il pagamento di alcuna tassa di iscrizione.
3. Generalmente l'incaricato alle vendite iscrive personalmente i propri clienti e collaboratori, ma è possibile anche iscriversi contattando il numero verde oppure accedendo direttamente dalla nostra pagina web: [italy.4life.com](http://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.
6. 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



## REQUISITI E RANGHI

Questi sono alcuni esempi di come potrebbe essere la tua attività nei rispettivi livelli. Una volta raggiunto un nuovo rango, il tuo obiettivo dovrà essere quello di avanzare a quello successivo.

Ricorda che le commissioni mensili 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 ciò che si potrebbe raggiungere in funzione allo sviluppo della downline, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua 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 abbona nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria downline.





## PROGRAMMA CLIENTI

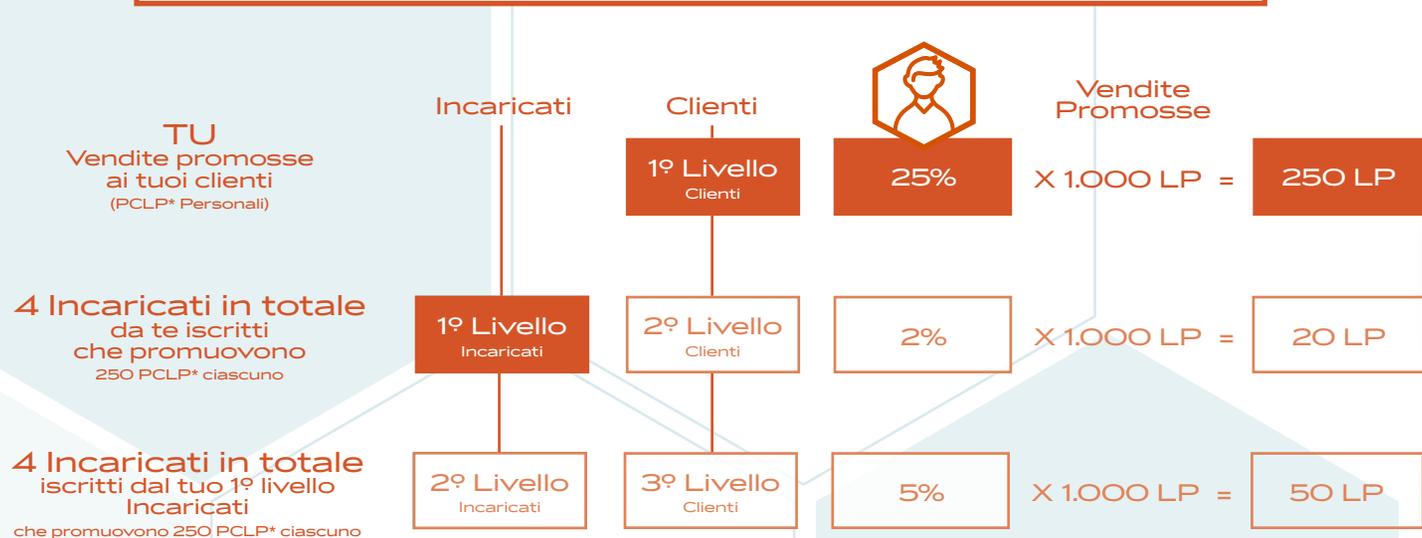
## LEADER

### REQUISITI

Mantenere mensilmente  
un volume minimo di 200  
PCLP Personali



## ESEMPIO DI POSSIBILI COMMISSIONI



**TOTALE: 8 Incaricati nel tuo team**



Possibile guadagno mensile: 320 LP

\* PCLP: Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti.

**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 ciò che si potrebbe raggiungere in funzione allo sviluppo della downline, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua 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 abbona nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria downline. Il valore evidenziato va convertito nella moneta locale vigente. (Costante di Conversione: 0,7310). Esempio a lordo delle ritenute a titolo d'imposta definitiva.

## DIAMANTE

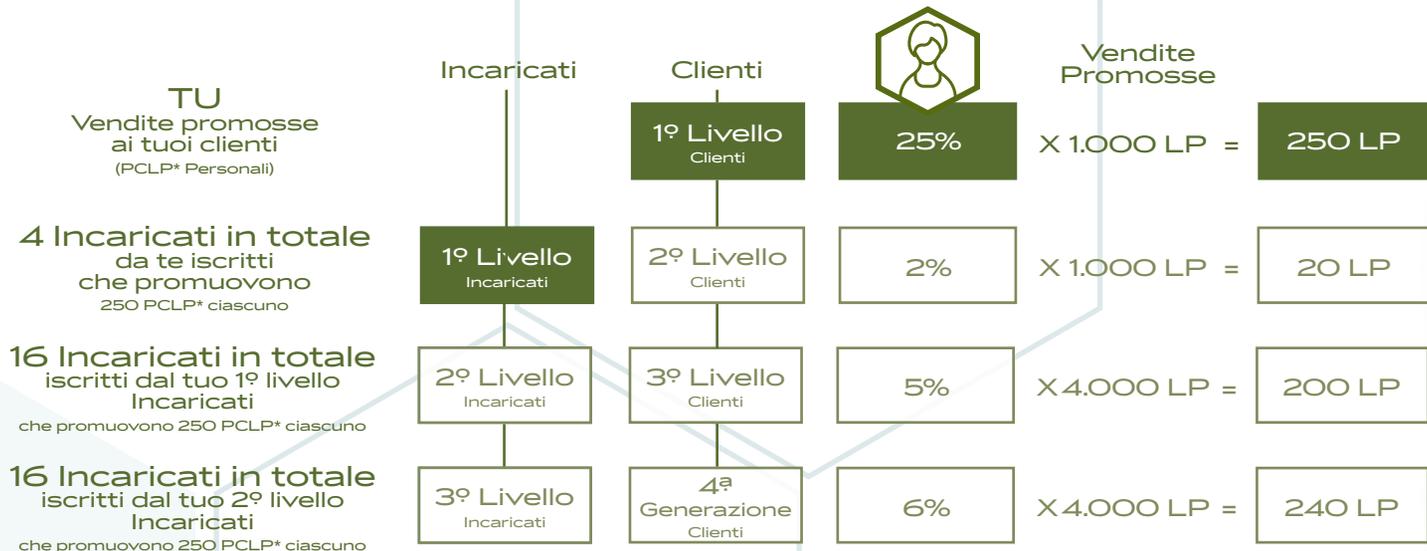
### PROGRAMMA CLIENTI

**Come Diamante,** potrai avvantaggiarti della possibilità dell'estensione degli incentivi, fortificare la base del tuo business e far crescere la tua attività.

#### REQUISITI

- Mantenere mensilmente un volume minimo di 200 PCLP Personali
- Accumulare mensilmente un volume minimo di 400 PCLP Cumulativi
- Accumulare un volume mensile di organizzazione pari a 6.000 (OLP)

## ESEMPIO DI POSSIBILI COMMISSIONI



**TOTALE: 36 Incaricati nel tuo team**



Possibile guadagno mensile: 710 LP

\* PCLP: Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti.

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 ciò che si potrebbe raggiungere in funzione allo sviluppo della downline, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua 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 abbona nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria downline. Il valore evidenziato va convertito nella moneta locale vigente. (Costante di Conversione: 0,7310). Esempio a lordo delle ritenute a titolo d'imposta definitiva.

## DIAMANTE PRESIDENZIALE

### PROGRAMMA CLIENTI

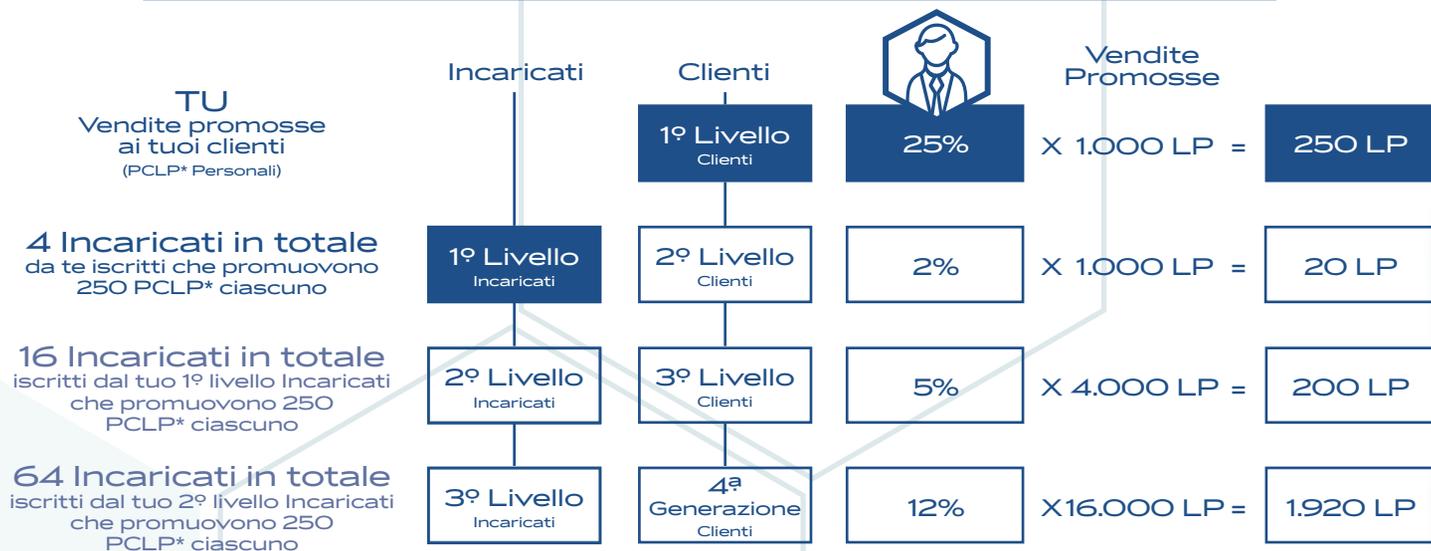
#### La qualifica di Diamante Presidenziale

ti converte nel presidente della tua organizzazione. Avrai il compito di verificare che tutti i membri della tua organizzazione stiano lavorando per conseguire un obiettivo comune; sarai colui che insegnerà, darà appoggio e guiderà tutti coloro che avranno bisogno della tua esperienza per arrivare al successo.

#### REQUISITI

- Mantenere mensilmente un volume minimo di 200 PCLP Personali
- Accumulare mensilmente un volume minimo di 600 PCLP Cumulativi
- Accumulare un volume mensile di organizzazione pari a 20.000 (OLP)
- Contare con la presenza di almeno due (2) Diamanti qualificati in due linee distinte

## ESEMPIO DI POSSIBILI COMMISSIONI

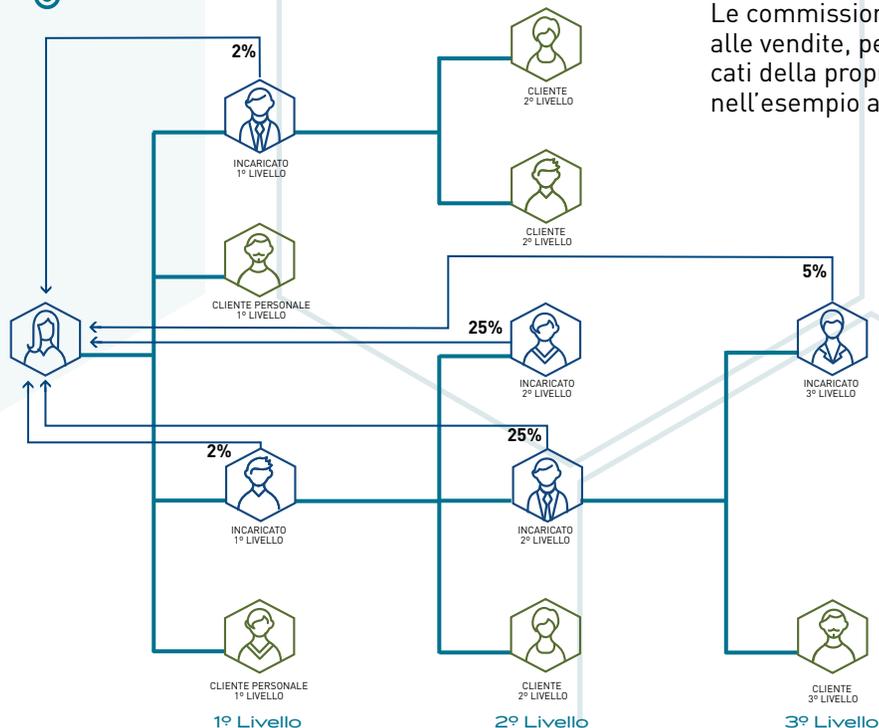


Possibile guadagno mensile: 2.390 LP

\* PCLP: Punti generati dalla promozione di ordini ai propri clienti.

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 ciò che si potrebbe raggiungere in funzione allo sviluppo della downline, al livello di capacità del singolo Incaricato alle vendite e alla sua 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 abbona nessuna commissione per il semplice fatto di iscrivere un nuovo Incaricato alle vendite nella propria downline. Il valore evidenziato va convertito nella moneta locale vigente. (Costante di Conversione: 0,7310). Esempio a lordo delle ritenute a titolo d'imposta definitiva.

# INCENTIVI PROGRAMMA INCARICATO



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 a seguire.

- L'esempio si applica solo per i primi 100LP e non per le eccedenze
  - A partire dal rango Leader per il valore eccedente i 100LP, riceverai il 25%, 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 il 58% del buono generazionale.
  - 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 Cliente" riportata a pagina 11.
- \* Esempio valido per Incaricati alle vendite "LEADER" e di rango superiori qualificati.

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.



# 4Life®

INSIEME, FORMIAMO GLI INDIVIDUI™

Per ulteriori informazioni sull'opportunità offerta da 4Life e sui prodotti 4Life, contatta:

[www.4life.com/italy](http://www.4life.com/italy) • [italy@4life.com](mailto:italy@4life.com) • 800.137.003

V.121916 ITA ©2016 4Life Trademark LLC. Tutti i diritti riservati  
Esclusivamente per la distribuzione in Italia

IMPRESA  
ASSOCIATA  
**avedisco**