

SMART START BONUS ⁽²⁾

Täglicher Bonus ⁽¹⁾	Qualifizierte Vertriebspartner	Voraussetzung: 200 PV oder mehr ⁽³⁾	Voraussetzung: 100 bis 199 PV ⁽³⁾
	Enroller	25% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	20% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner
	Enroller auf Ebene 2	5% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	4% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner
	Enroller auf Ebene 3	5% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	3% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner
	Enroller auf Ebene 4	5% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	3% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner

LAUNCH BONUS (TÄGLICHER BONUS) ⁽¹⁾

Täglicher Bonus ⁽¹⁾	Qualifizierte Vertriebspartner ab Bezahlem Rang ⁽³⁾ Pro 3 sind beim Kauf von qualifizierten Produktpaketen dazu berechtigt, den Launch Bonus zu erhalten. Das Produktpaket bestimmt die Höhe der Provision upline im Enroller-Strukturbaum.			
	Upline-Einschreibung	Bezahlter Rang ⁽⁴⁾	Mindest-PV ⁽³⁾	Provisionen
	Ebene 1	Ab Pro 3	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	5% des PV
	Ebene 2	Ab Pro 4	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	4% des PV
	Ebene 3	Ab Pro 5	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	3% des PV
	Ebene 4	Ab Pro 6	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV
	Ebene 5	Ab Pro 7	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV
Ebene 6	Ab Pro 8	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV	

UniLevel Provision (dynamisch komprimiert)			PREMIER					ELITE			MASTER		
BEZHALTER RANG ⁽⁴⁾	Vertriebspartner	Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	Executive	Presidential
Min. monatl. PV ⁽³⁾	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Min. monatl. PV aus persönlichem Einkauf ⁽³⁾	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Min. monatl. OV	0	1.000	2.500	5.000	10.000	20.000	50.000	100.000	200.000	500.000	1.000.000	2.000.000	5.000.000
Min. Bein Anzahl	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
Max. % pro Starkem Bein+		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
Min. PV Kombiniertes Bein ⁽⁵⁾			500	1.000	2.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	200.000	200.000	250.000
MONATLICH BEZAHLT PROVISIONSANTEIL- PRO EBENE	1.	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2.		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3.			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	4.			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5.				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	6.					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	7.						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	8.							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	9.								2%	2%	2%	2%	2%

GENERATIONAL MATCHING BONUS (BIS ZU 30%) ⁽³⁾ ⁽⁶⁾

SIE (Enroller) Pro 3 +

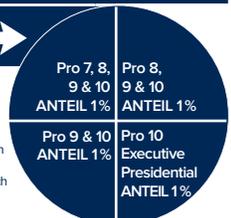


RANGBONUS ZAHLUNG VON

\$100,000 USD bis \$500.000 USD in Landeswährung, wenn der Rang Master Pro erreicht wird.

4% ELITE POOL

4% des provisionsfähigen Persönlichen Gesamtumsatzvolumens werden an qualifizierte Vertriebspartner der Ränge Pro 7 bis Master ausgezahlt.



* PV = Produktvolumen. Zur Berechnung der Provisionen wird die Höhe des Persönlichen Umsatzvolumens (PV) mit dem LifeVantage Währungsumrechnungsfaktor (seit dem 1. Oktober 2022 liegt der Faktor in der Europäischen Union bei 0,90) und anschließend mit dem entsprechenden Prozentsatz der Provision oder des Bonus multipliziert. Beispiel: Ein Persönliches Umsatzvolumen von 1.000 PV wird mit einem Umrechnungswert von 0,90 (Umrechnungskurs der Landeswährung) und mit einem Bonus von 25 % multipliziert und ergibt 225 €.

⁽¹⁾ Alle Boni werden im LifeVantage Vergütungsplan detailliert beschrieben. Link zum Vergütungsplan: <https://www.lifevantage.com/legal/de-de/sales-compensation-plan>.

⁽²⁾ Erhalten Sie bis zu 25 % Smart Start Bonus auf Produkte, die von neuen, persönlich eingeschriebenen Kunden und Vertriebspartnern innerhalb ihres ersten Kalendermonats bis zu einem PV von 1.000 PV gekauft wurden. Es können Kaufgrenzen für Kunden gelten.

⁽³⁾ Mindestens 40 PV muss durch persönliche Produktkäufe verdient werden, während das restliche PV durch Käufe der persönlich angemeldeten Distributoren während des Qualifikationszeitraums, der aus den 49 Kalendertagen (berechnet nach der aktuellen Zeitzone in Utah, Vereinigte Staaten (GMT-6)), die dem Berechnungsdatum direkt vorausgehen (US-amerikanischer Werktag direkt nach dem Transaktionsdatum) besteht, verdient werden kann.

⁽⁴⁾ Als BEZHALTER RANG (PAID RANK) wird der Rang bezeichnet, den ein Vertriebspartner im zuletzt abgeschlossenen und beendeten monatlichen UniLevel Provisionszyklus erreicht hat.

⁽⁵⁾ Die Rang-Anforderungen an das Persönliche Produktvolumen aus dem Kombinierten Leg.

⁽⁶⁾ Voll qualifizierte Vertriebspartner ab dem Rang Pro 3, die ein Persönliches Umsatzvolumen von 200 PV generiert haben, können bis zu 10 % auf die UniLevel Provision der ersten 5 Generationen ihrer persönlich eingeschriebenen Vertriebspartner erhalten.

Vertriebspartner der Ränge Pro 3 bis Pro 6 müssen zudem monatlich mindestens 100 PV an Neuem Umsatzvolumen generieren. Liegt das Persönlichen Umsatzvolumen zwischen 100 PV und 199 PV, erhalten qualifiziert Vertriebspartner ab Rang Pro 3 lediglich die Hälfte des Generational Matching Bonus.

*Die aufgeführten Einnahmen von Vertriebspartnern sind mögliche Bruttoeinnahmen – andere Betriebsausgaben müssen davon abgezogen werden – und sind nicht notwendigerweise repräsentativ für die tatsächlichen Einkünfte, die ein Vertriebspartners durch den LifeVantage Vergütungsplan möglicherweise erzielen kann. Die Einnahmen eines Vertriebspartners hängen vom persönlichen Engagement und der Marktlage ab. LifeVantage übernimmt keine Garantie für Einkommen oder Rangfolge.

