

歡迎來到

愛身健麗團隊獎勵計劃

若您是新加入愛身健麗的成員，誠摯歡迎！愛身健麗國際事業為全球健康及營養保健產業首屈一指的領導者。

我們的成功是因為提供全球顧客永不妥協的產品及解決方案。同時，我們也意識到，多數希望改變生活習慣的人都可從支持體系中獲益，從而強化新的正向行為及生活型態。這就是為何我們針對分享產品的會員，發展出獎勵方案。對於希望透過分享產品並追求愛身健麗事業商機的人，我們提供了業界數一數二的優厚獎勵計劃。

隨著愛身健麗不斷擴大發展，我們的獎勵計劃只有越來越豐厚。並非所有企業都敢出此豪語，愛身健麗獎勵計劃根據健全的財務準則所制定，並持續保持良好狀態。自2002年開始，愛身健麗已幫助數十萬位會員賺取額外收入，其中，有數千人獲得的獎金高達十萬美元以上；另外，數百人從加入以來，累計獎金甚至超過了百萬美金，而這才只是開始。

即便許多會員只有使用產品但並未參加獎勵計劃，我們仍鼓勵大家分享我們的創新產品，幫助他人享受身體及經濟的轉變，並獲取回報。

請記得，您的個人成果及成功最終將取決於許多因素，包括個人努力、投注時間、社交及營銷技巧和個人影響力。愛身健麗並不保證您會賺取特定的收入。請參閱愛身健麗獎金披露報告(IsagenixEarnings.com)，以了解更多資訊。

下列資料提供了愛身健麗事業及團隊獎勵計劃的概要與細節。我們知道獎勵計劃資料一開始看來可能有些難以理解。不過，一旦熟悉這些術語及概念後，您將能看見其中潛藏的智慧與商機。

常見用語

專有名詞及其解釋說明已含在本份獎勵計劃專有名詞章節(或見“愛身健麗政策與程序”)。前面先列出部分常見用語，以幫助解釋一些基本概念。

營業積分(BUSINESS VOLUME, BV) :每項可賺取獎金的愛身健麗產品均有其個別積分(包含套裝產品)。BV可用來追蹤及評量產品銷售情況及計算獎金。

例如，下列產品組合相當於150BV：



30天套裝

個人積分(PERSONAL VOLUME, PV) :營業積分(1)包括聯營商個人直接從愛身健麗購買的訂單(含個人購買及轉售給零售顧客訂單)，以及(2)聯營商之直接零售顧客所購買訂單(透過聯營商個人網站訂購)。

團隊積分(GROUP VOLUME, GV) :聯營商銷售組織(marketing organization)整體累計的營業積分。

獎金級別(PAID-AS RANK) :聯營商給予獎金所屬的資格級別，取決於聯營商個人積分及/或其親推團隊成員之營業積分、其個人級別及親推團隊成員人數。

個人親薦(PERSONALLY ENROLLED) :當您幫助一位朋友建立愛身健麗會員帳戶，不論是優惠顧客或聯營商帳戶，他們都會被視為您的「親推」會員，並在您的團隊配置樹上佔有一席之地，可能隸屬於您的左線或右線銷售團隊。

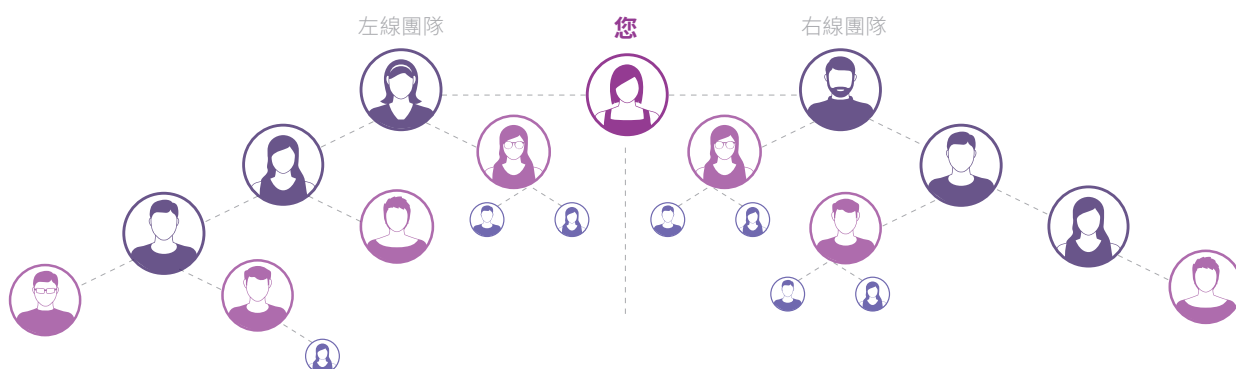
團隊配置樹(Team Placement Tree) :為愛身健麗使用的組織圖，以追蹤所有顧客及聯營商的註冊及購買活動，目的是為了收集數據，支付獎金及報酬。配置樹也用來決定愛身健麗會員的團隊獎勵計劃級別。

活躍狀態(ACTIVE STATUS) :您的活躍狀態，是依據加入會員後30天內是否符合資格來決定。除了零售利潤及產品介紹獎金，為獲得額外獎勵，您必須保持活躍。

為了成為活躍的聯營商，在特定日期前，您必須在過去30天內取得至少100 PV。此目標可藉由購買產品(個人消費或轉售零售顧客)，或透過您的愛身健麗個人網站銷售產品給直接零售顧客來達成。



過去三十天內個人購買/直接零售銷售總共達**100 PV/BV**



獎勵計劃概要

概述

愛身健麗團隊獎勵計劃，鼓勵大家齊心協力共同達成財務目標。新顧客及新聯營商註冊時，會在其註冊保薦人的銷售組織Marketing organization裡，被放置一個特定位置。組織內包含兩個銷售團隊，一個在右線（右線銷售團隊），另一個在左線（左線銷售團隊）。聯營商的獎勵主要來自於其銷售組織Marketing organization的產品購買數量。當聯營商的銷售組織成長時，產品銷售也會隨之增長，因此能獲得更多獎勵。

級別

愛身健麗聯營商可達到的表揚級別共有六級：

- 聯營商
- 顧問
- 總監
- 執行總監
- 首席總監
- 白金表揚級別

每個級別各有特定的福利及優惠。

賺取收入的方式

愛身健麗提供聯營商多種渠道賺取收入：

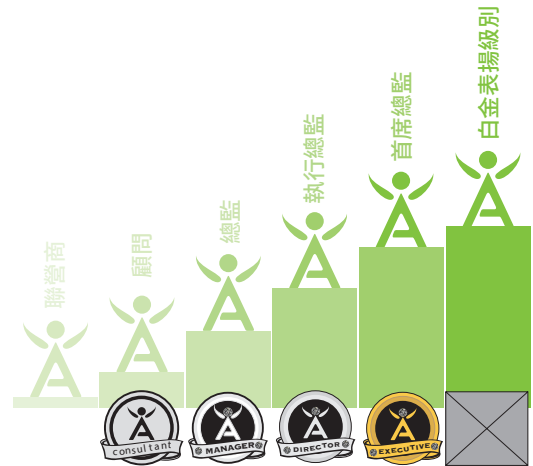
- 零售利潤
- 直接零售利潤
- 產品介紹獎金
- 團隊獎金—又稱為循環獎金
- 首席總監團隊配對獎金
- 獎勵活動及推廣

零售利潤：聯營商可直接以會員價從愛身健麗訂購產品，再親自轉售給零售顧客。聯營商所銷售的產品成本與售價間的價差就是零售利潤。（請注意：任何用於零售的訂購產品，營業積分都視為個人積分。）

直接零售利潤：聯營商亦可請直接零售顧客(Retail Direct Customer)透過您個人的聯營商網站，直接從愛身健麗訂購產品，藉此賺取直接零售利潤。直接零售利潤為每週支付，計算方式係減去會員價及手續費。（任何直接零售業績產生的營業積分都視為個人積分，超過100 PV即為超額積分，將會納入小額銷售團隊積分，作為額外的團隊營業積分。）

產品介紹獎金 (PIBS)：當新會員初次訂購時，與新會員分享符合資格的套裝或系統，藉此賺取獎金。獎金多寡依所購買的產品套裝或系統而定。有時愛身健麗會進行推廣，產品介紹獎金甚至會更多！

團隊獎金：團隊獎金為獎勵計劃之基礎。顧問獎金級別以上的聯營商，有資格透過其銷售團隊的產品銷售業績賺取團隊獎金。當聯營商的團隊積分 (GV) 累計超過900 BV，且至少300 BV來自一支小額銷售團隊，600 BV來自另一支大額銷售團隊，聯營商便可獲得團隊獎金，這稱為一個「循環」。聯營商每天可賺取多個循環的獎金，一週最多可有250個循環。



首席總監團隊配對獎金：活躍的首席總監獎金級別的聯營商，可在所有親推聯營商（顧問獎金級別或以上）的每週團隊獎金中，獲得10%的配對獎金。獎金為每日計算，每週支付。您可從任何親推顧問獲得最高25個循環的對等獎金，及每週最高250個循環的首席總監團隊配對獎金。

獎勵活動及推廣：愛身健麗不定期提供額外的獎勵活動及推廣，藉此嘉勉分享愛身健麗產品的聯營商。較受歡迎的獎勵活動及推廣，包括修身挑戰賽、Isa Rally愛麗競賽、級別晉升獎金及領袖獎金計劃。

獎金如何支付

愛身健麗獎金每週計算，並於隔週一(美國東岸時間)發放。

級別資格及福利

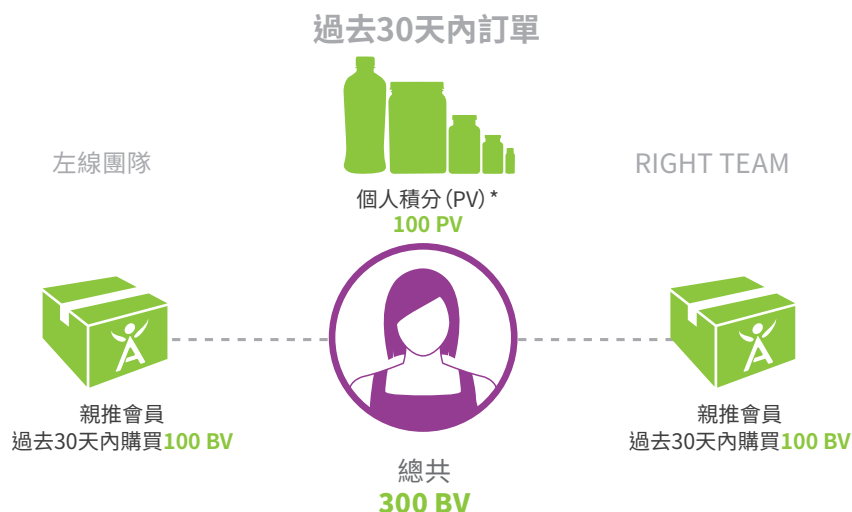
第一步－聯營商

任何希望加入獎勵計劃的人，只要完成聯營商申請流程，便能成為愛身健麗獨立聯營商。這是參加獎勵計劃的第一步，請與註冊保薦人聯繫以幫助您開始。

聯營商與優惠顧客享有同樣售價，另外會有個人網站讓他們的直接零售顧客購買產品。此外，聯營商可參加推廣、培訓並取得輔助資源，亦有資格可賺取零售利潤、直接零售利潤及產品介紹獎金，還可累計團體積分。然而，聯營商必須達到顧問獎金級別或以上才可獲得團隊循環獎金。

第二步－顧問

在透過「您分享，他們分享，重複」的系統積極分享產品後，您便能往第二步的顧問級別邁進。成為顧問必須累計100 PV，且左線及右線銷售團隊的親推會員須維持過去30天內至少各有100 BV，圖示如下：



作為推廣獎勵，一旦您符合資格成為顧問，愛身健麗會提供50美元的級別晉升獎金以作鼓勵**。此外，每協助一位親推聯營商晉升為顧問時，您也能獲得100美元的獎金（最高20位親推聯營商）。除了聯營商賺取收入的渠道外，顧問還可獲得其他報酬，那便是您的團隊獎金（或循環）！

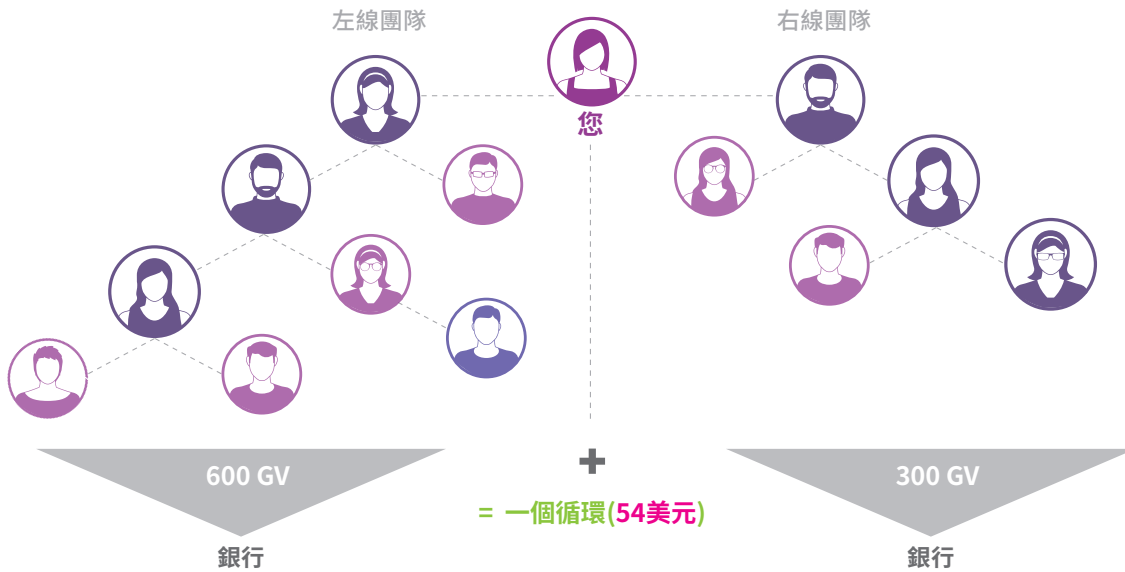
*個人積分 (PV) 可從個人購買（個人使用或零售）及/或直接零售顧客的銷售累計。

**級別晉升獎金為僅在推廣期間內有效的推廣獎勵，並不屬於常態獎勵計劃的一部分，且愛身健麗可能於任何時間改變、更改或終止方案。



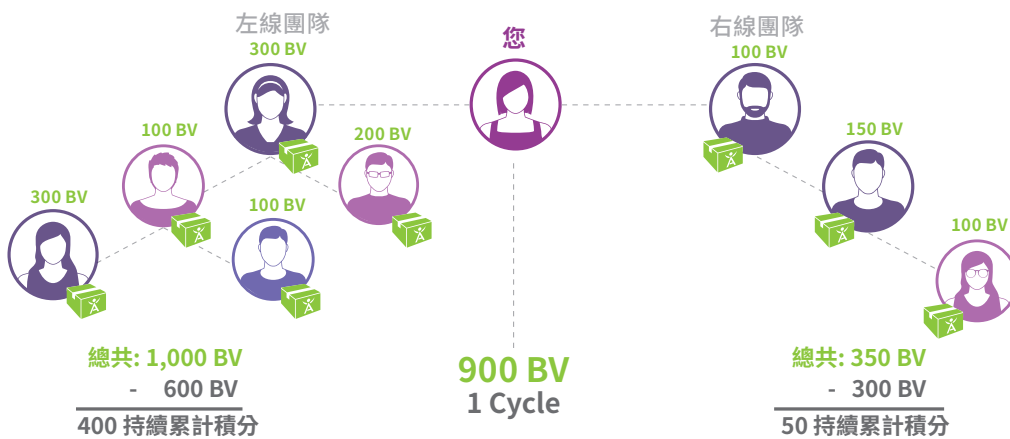
團隊獎金(循環) 看來如何?

您以下的左右線團隊,將組織以銀行帳戶視覺化。當銷售組織內任何一處出現銷售時,不論是不是您親推的會員,BV都會累計至每個銀行帳戶裡。當您處於顧問獎金級別時,每當一邊團隊累計達600 BV以上,另一邊團隊有至少300 BV時,便可獲得一個循環,價值約等同於**54美元**。



舉例說明計算方式,假設您的左線團隊目前已有1,000 BV,而右線團隊有250 BV,然後右線團隊新增了一張100 BV的新訂單,這表示現在右線團隊總共有350 BV。由於您的左線累計了至少600 BV,右線也至少有300 BV,因此便產生一個循環。

一旦此情況發生,兩邊累計的積分便會分別減去600 BV及300 BV,然後分別剩下我們所謂的「持續累計積分 holdover volume」,左線團隊400 BV,右線團隊50 BV:



#記住一件事

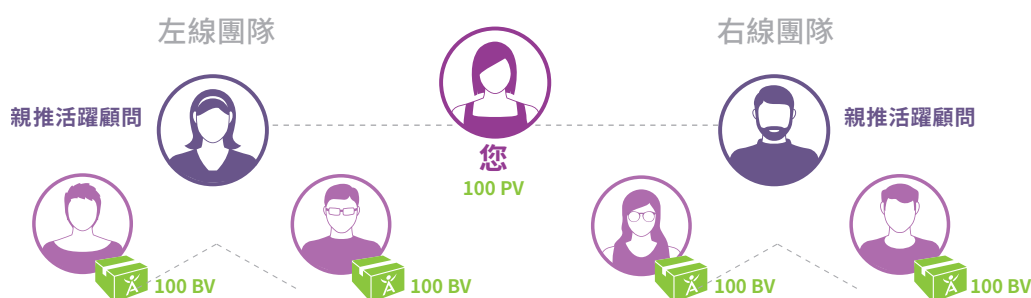
獎勵計劃真正的力量在於建立聯營商團隊銷售愛身健麗產品。您的目標應該是明確動機、培訓及幫助他人盡可能與越多顧客分享產品。

只要您仍為活躍且維持顧問獎金級別,剩下的持續累計積分便會一直累積,直到您達到大週期(解釋如下)為止。聯營商只要仍保持活躍,亦可持續累計營業積分,但須成為顧問後才具有贏得團隊獎金循環的資格。

循環獎金為每天計算,每週支付。既然累計的是整個銷售組織的銷售業績,不論成長幅度多少,您一天都可賺得多個循環的獎金,每週最多250次。

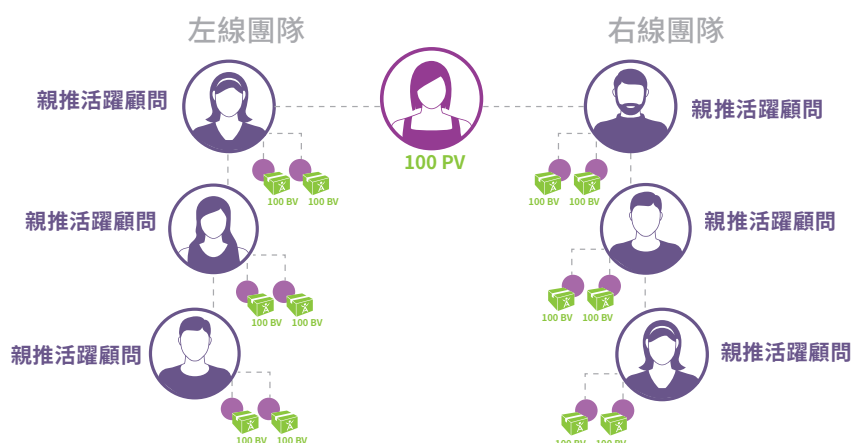
第三步－總監

身為顧問獎金級別的過去30天內，若有兩名以上親推聯營商同時成為顧問，您便具有總監資格。這顯示您與他人分享產品（您分享），而他們也仿效您的做法（他們分享）。(若在成為聯營商的60天內晉升總監，便可成為水晶總監，並獲得**250美元**的水晶總監獎金*。)



第四步－執行總監

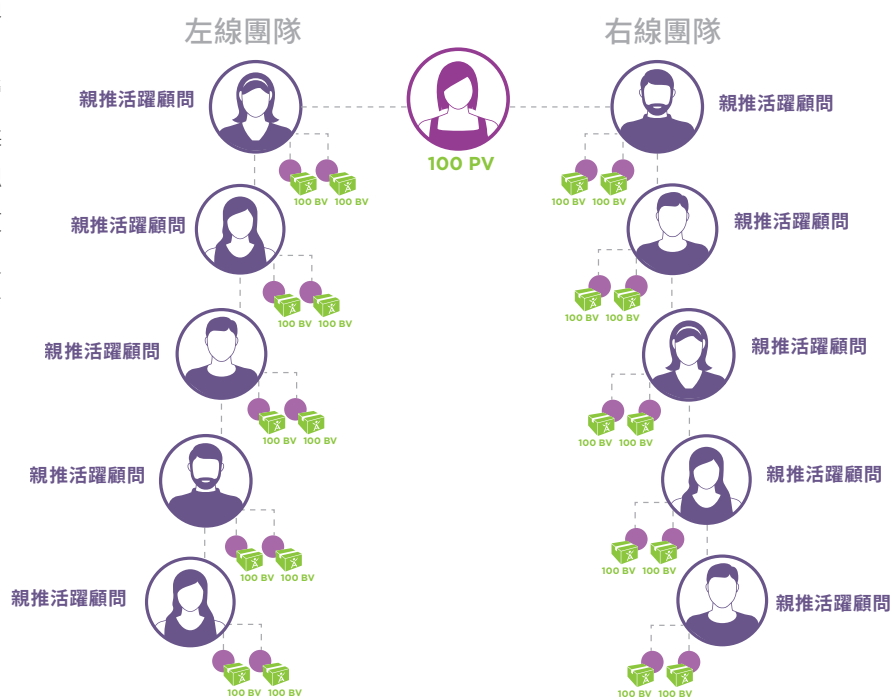
身為顧問獎金級別的過去30天內，若有六名以上親推聯營商同時為顧問，您便具有執行總監資格。(若在120天內，您的團隊裡有六位親推顧問，愛身健麗提供**750美元**的水晶執行總監獎金*。)除了擁有總監的福利外，執行總監及水晶執行總監有資格參加領袖獎金計劃的推廣，詳細請在後勤辦公室查看。



第五步－首席總監

成為執行總監後，下一步便是首席總監，條件是過去30天內須有十名以上親推聯營商同時為顧問(左右線銷售團隊至少各五位)。(若在成為聯營商的180天內達成目標，將可獲得**1,000美元**的獎金，並成為水晶首席總監*。)愛身健麗針對首席總監級別提供領袖獎金計劃推廣，為您帶來更多收入。晉升至首席總監時，除了執行總監所享福利及收益選項，也開啟新的首席總監團隊配對獎金方案並可再發展零售商務中心(詳見以下)。

*水晶獎金為僅在公布期間內有效的推廣獎勵，並不屬於常態獎勵計劃的一部分，且愛身健麗可能於任何時間改變、更改或終止方案。時間計算始於您註冊為聯營商的日期。



10%首席總監團隊配對獎金

一旦成為首席總監，您便被視為愛身健麗的領袖。除了享有所有其他福利，首席總監獎金級別可從其親推顧問及以上獎金級別的聯營商，獲得10%首席總監團隊配對獎金。這意味著您能在每個零售商務中心、每週賺取高達500個循環的獎金，即250個團隊獎金循環加上250個循環首席總監團隊配對獎金。(每個親推顧問以上級別每週不可超過25個循環首席總監團隊配對獎金。)

範例：倘若您其中一名親推顧問在一週獎金中獲得了100個循環，身為首席總監的您那週便可多得到10個循環(親推顧問100個循環的10%)。假使每個循環價值54美元，表示那週您就多賺了540美元的首席總監對等獎金。



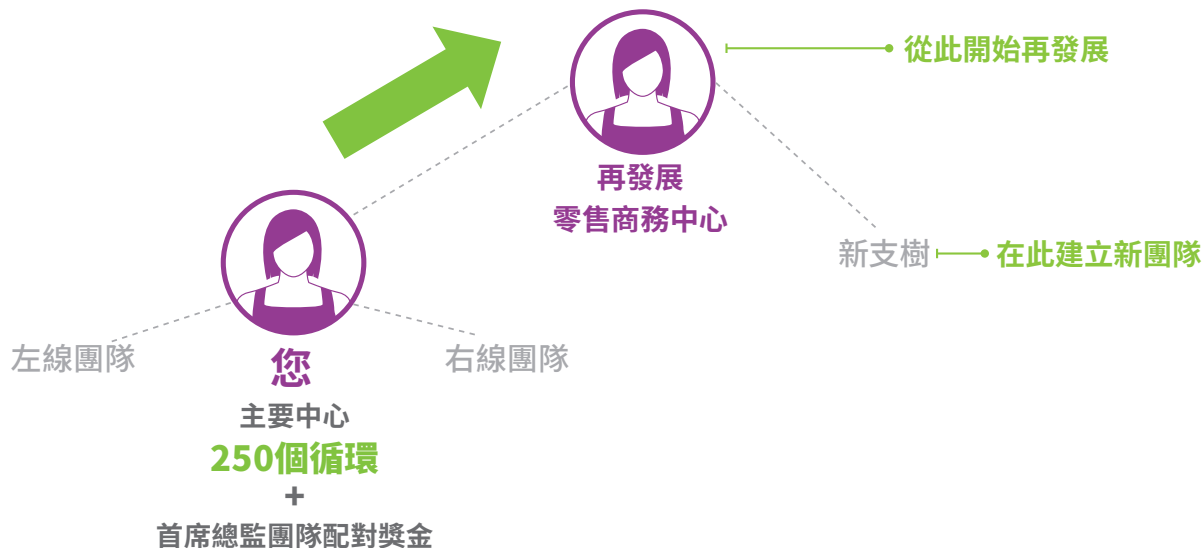
深呼吸!您可以的!

至此,若您感到有些不知所措,那完全沒關係!我們並未期望您在一夜之間成為專家,所以我們才會在IsagenixBusiness.com上提供其他工具,及進一步深入培訓的活動!

再發展

若首席總監的銷售團隊有三週達到225個以上循環，且本身在前三個月一直維持在首席總監獎金級別，便可申請一個再發展零售商務中心。第一個再發展零售商務中心將會位於首席總監現有零售商務中心(主要中心)之上。(之後的再發展零售商務中心將會位於最新的再發展零售商務中心之上，原最新的再發展零售商務中心隨之成為主要中心。)若再發展零售商務中心通過，主要中心就會變成首席總監一方的銷售團隊(換言之，即為大額銷售團隊)。這表示首席總監可利用主要中心的積分作為新的再發展零售商務中心的支柱。再發展零售商務中心的晉升標準與其他新的中心條件相同。再發展提供了一個方式，讓聯營商可持續成長、建立甚至受益於所有的成長里程碑、獎勵活動及推廣。

(更多資訊，請參考再發展零售商務中心申請表及白金會員手冊。)





第六步－白金表揚級別

身為符合再發展零售商務中心資格的首席總監有另一個好處，那就是您將獲頒我們稱之為「白金」的表揚級別。白金級別是最高榮耀！同時，這個級別也額外享有獎勵計劃以外的福利及優惠。

獎勵活動及推廣

最後一個賺取收入的方式就是透過各種獎勵活動及促銷推廣。

修身挑戰賽，以免費產品獎勵參賽者努力改變其身體及生活。愛身健麗還有其他各種推廣，包括特別行程、旅遊、獎品、獎金、愛身健麗品牌用具等等。欲知目前進行的獎勵活動及推廣資訊，請前往您的後勤辦公室網站，點選「競賽及促銷活動」頁面或瀏覽IsagenixBusiness.com。

表揚計劃

愛身健麗深信表揚聯營商及領袖的成就相當重要。每當您晉升一個級別，便會獲頒一個襟章，以紀念每個成就及里程碑。

一旦成為顧問，便有資格參加我們的銀循環計劃，以獲得額外表揚。

銀循環－銀循環計劃用以表揚領取顧問獎金級別到執行總監獎金級別者在獎勵計劃中達成新的里程碑。除得到額外的循環，您將獲贈一枚新的襟章以紀念您的成功。

| | | |
|----------------|-------|--------|
| 表揚辦法如下： | 1星銀循環 | 10 循環 |
| | 2星銀循環 | 20 循環 |
| | 3星銀循環 | 40 循環 |
| | 4星銀循環 | 60 循環 |
| | 5星銀循環 | 100 循環 |
| | 6星銀循環 | 150 循環 |
| | 7星銀循環 | 200 循環 |
| | 8星銀循環 | 250循環 |

一旦成為首席總監，便有資格參加我們的金循環計劃，以獲得額外表揚。

金循環－金循環計劃用以表揚領取首席總監獎金級別者在獎勵計劃中達成新的里程碑。除得到額外的循環，您將獲贈一枚新的襟章以紀念您的成功。

| | | |
|----------------|-------|--------|
| 表揚辦法如下： | 1星金循環 | 10 循環 |
| | 2星金循環 | 20 循環 |
| | 3星金循環 | 40 循環 |
| | 4星金循環 | 60 循環 |
| | 5星金循環 | 100 循環 |
| | 6星金循環 | 150 循環 |
| | 7星金循環 | 200 循環 |
| | 8星金循環 | 250循環 |

請注意：為了表揚各級別聯營商，愛身健麗計算各種產生收入的活動及相對價值，以決定每週全部的循環數。這些活動在贏得獎勵的當週會被轉換成等價的循環數，並加入當週團隊獎金及首席總監團隊配對獎金的循環裡。

一旦成為白金級別，便有資格參加我們的白金計劃，以獲得額外表揚。

白金級別－符合再發展零售商務中心資格的首席總監將會自動升級至白金級別。

| | | |
|----------------|---------|--------|
| 表揚辦法如下： | 7星白金級別 | 200 循環 |
| | 8星白金級別 | 250循環 |
| | 9星白金級別 | 300循環 |
| | 10星白金級別 | 350循環 |
| | 11星白金級別 | 400循環 |
| | 12星白金級別 | 450循環 |
| | 13星白金級別 | 500循環 |
| | 14星白金級別 | 550循環 |
| | 15星白金級別 | 600循環 |
| | 16星白金級別 | 650循環 |
| | 17星白金級別 | 700循環 |
| | 18星白金級別 | 750循環 |
| | 19星白金級別 | 800循環 |
| | 20星白金級別 | 850循環 |

星級首席總監－星級首席總監計劃在於表揚幫助其親推聯營商晉升至首席總監級別。每當親推聯營商成為首席總監時，您的頭銜會增加一個星級以作紀念。

百萬美元戶－表揚自加入愛身健麗以來收入超過一百萬美元的聯營商，並頒贈一枚高雅襟章。



▶ 愛身健麗獎勵計劃特點

國際市場

信譽良好的聯營商可申請進入愛身健麗合法登記經營且正式開放的市場（在其國內區域以外）。如欲申請，聯營商僅需於適用情形下，填寫及提交國際保薦權申請同意書，並繳交地區聯營商年費。該費用是聯營商申請以外的項目，包含了聯營商輔導體系及個人網站的額外服務及訓練。作為國際保薦人，您有資格在國際區域賺取獎金。當銷售團隊內居住國外的聯營商產生積分時，經核可有效的聯營商（顧問以上級別）可賺取團隊積分。（相關適用規則及限制等詳細資訊，請瀏覽 IsagenixBusiness.com）

外匯政策

愛身健麗將基於聯營商開展業務的每個國家的營業積分的來源，制訂獎金乘數。這個新獎金乘數將是來自每個國家營業積分金額的一個平均值，並將使用做為對他們的獎金的乘數。這獎金乘數將會於每季度計算及更新，並將適用於任何聯營商至少10%或以上來自其國家以外的積分。

自動送貨計劃

預選訂單每月自動發貨，方便快速。自動送貨訂單讓會員更省錢、更輕鬆。

大週期

自 (1) 聯營商註冊日或 (2) 上一個大週期結束開始，到至少累積滿100個循環的當天結束時，即為一個大週期。為維持團隊獎勵計劃的穩定性，愛身健麗將最多保留聯營商大額銷售團隊的150,000 GV；以及小額銷售團隊的所有剩餘GV，留待賺取未來的團隊獎金循環。大額銷售團隊中凡超過150,000的超額GV，均會被移除。

寬限期

基於計算團隊獎金目的，為了確認活躍狀態，將在30天之外再加上5天寬限期。

每週支付

每週支付是愛身健麗團隊獎勵計劃中突出的特點。每週獎金計算始於週一12:00 a.m. (美國東岸ET) 至週日11:59 p.m. (美國東岸ET) 截止, 聯營商所賺取的獎金將於美國東岸隔週一支付 (本週發放上週獎金)。

不活躍的聯營商

不活躍且個人積分低於100 PV的聯營商將無法累計任何團隊積分, 且所有持續累計銷售額都將歸零。

維持顧問級別

如果您是活躍顧問, 但不符合顧問獎金級別, 將可保留現有的團隊積分, 並繼續累積額外的團隊積分; 個人積分若超過100 PV, 也可繼續累計。

專有名詞

活躍狀態-為達成獎勵計劃, 聯營商於過去30天內, 達成至少100PV則被認定為活躍。

活躍級別-主要用於競賽及推廣活動。一位聯營商的活躍級別是根據他在獎金週內的任何一天的獎金級別。

聯營商-獨立承辦人已經符合且持續符合”獨立聯營商申請表及協議書”中規定的資格要求, 包含”政策與程序”和”獎勵計劃”。聯營商也是獎勵計畫的第一個級別。”聯營商”泛指所有級別的聯營商, 除非前後文有明確表示聯營商的級別的含義。

聯營商後勤辦公室(ABO)-聯營商可以透過網站帳戶取得資料和工具幫助他們經營愛身健麗的事業。

聯營商支援系統-每一位聯營商都能在註冊後, 得到愛身健麗完善的線上支援系統。本套系統包括一個架設於公司主網站的個人化網站, 直接零售顧客可以在此個人網站以零售價購買愛身健麗產品, 也可以在此個人網站註冊新顧客和聯營商。此一系統亦包括一個功能齊全的線上「後勤辦公室」和培訓所需資料, 以協助管理與支援您在愛身健麗的事業發展。

自動送貨-利用此項便利的功能, 能每月固定將您預訂的產品送達。以自動送貨功能訂購產品, 可讓聯營商與顧客享有額外折扣, 省錢又省力。

建立事業活動-註冊一位新顧客或聯營商, 領取獎金, 晉升級別或參與或完成愛身健麗指定的其他業務相關活動。

商務中心-在團隊配置樹上創造收入的位置。可以追蹤銷售團隊配置及銷售積分。

營業積分(BV)-每項可賺取獎金的產品均有其個別積分。

獎金週期-自週一12:00 a.m.(美東時間)起至週日午夜11:59 p.m.止(美東時間)。

有價產品-愛身健麗消耗性產品都有相對應的積分, 作為計算支付給聯營商的獎金和分紅的工具。

獎勵-聯營商根據獎勵計劃收到的獎金、分紅和其他報酬, 或者透過愛身健麗的產品銷售的其他獎勵活動或推廣。獎金每日累計, 每週發放一次, 本週發放上週獎金。

顧問-獎勵計畫中的第二個級別。

水晶總監-當會員成為聯營商後的60天內有2位親推的顧問。即”您分享, 他們分享”。

水晶執行總監-當會員成為聯營商後的120天內有6位親推的顧問。即”您分享, 他們分享, 重複”。

水晶首席總監-當會員成為聯營商後的180天內有10位親推的顧問(5位在右線團隊, 5位在左線團隊)。即”您分享, 他們分享, 重複”。

循環-參見團隊獎金。

日-自當日午夜起, 至次日11:59 PM止(美東時間)。

執行總監-獎勵計劃的第四個級別。

註冊保薦人-註冊親自推薦的聯營商或顧客的推薦人。

超額積分-個人積分(PV)在過去30天內超過符合活躍資格的100分, 將在聯營商下訂單時累計在小額銷售團隊。

首席總監-獎勵計劃的第五個級別。

首席總監團隊配對獎金-活躍的首席總監獎金級別, 每周可從所有個人親推的顧問或以上的獎金級別, 獲得10%的首席總監對等獎金。首席總監對等獎金可從每位顧問獎金級別獲取最多25個循環, 每周最高不超過250個循環。

寬限期-為了確認活躍狀態, 將在30天之外再加上的5天寬限期, 即實際上總共為35天。

團隊積分(GV)-聯營商左右線銷售團隊累計的總積分。

持續累計積分(HOLDOVER VOLUME)-聯營商可持續累計其兩邊銷售團隊中各團隊未付報酬的GV, 以累積將來領取團隊獎金的資格。

家鄉地區-愛身健麗地區包含聯營商註冊時所居住的國家或地區。聯營商可以在其家鄉地區推薦新會員, 而無需申請成為國際保薦人。

國際保薦人-聯營商被允許在家鄉地區以外的其他地區推薦聯營商和顧客, 有資格賺取在其他地區的產品銷售的獎勵。

國際保薦權和協議書-聯營商必須正確完成申請並提交協議書給愛身健麗, 作為成為國際保薦人的條件之一。

愛麗錢包-愛麗錢包讓您能立即收到來自愛身健麗的付款, 並快速的將款項轉入您的銀行帳戶。(支付方式因國家而異, 台灣不適用)

領袖獎金計畫-愛身健麗某部分市場提供給獎金級別從執行總監到首席總監(包含白金級別會員)的獎勵計畫。聯營商必須達到並維持執行總監獎金級別或以上, 並增加個人循環或親推聯營商的循環去賺取每月的領袖獎金分紅(請參閱IsagenixBusiness.com或聯繫愛身健麗進一步了解詳情)

推薦線-聯營商在銷售團隊中特定位置的隊伍。



大額銷售團隊-銷售團隊任何時候擁有最多未給付的團隊積分(GV)。

總監-獎勵計劃的第三個級別。

銷售組織-顧客和聯營商位於特定的聯營商之下的聯營商團隊配置樹中，並從其購買的產品中獲得聯營商的獎勵。

大週期-詳見獎勵計畫內文。

會員-包括在愛身健麗註冊帳號的顧客和聯營商。

小額銷售團隊-銷售團隊在任何時候擁有最少未給付的團隊積分(GV)。

符合獎金級別-依聯營商個人積分(PV)和親推會員的積分在獎金週內的特定日期符合他/她的級別。

優惠顧客(PC)-欲成為優惠顧客應填妥簡化的PC申請書並繳交年費。他們可擁有個人化網站，以批發價購買產品，並可透過自己的網站推薦其他PC或聯營商。他們可在聯營商家族中取得一席，也可在加入的24個月內轉換身為聯營商，以參加團隊獎金計劃。

個人積分(PV)-營業積分包含(1)聯營商個人直接從愛身健麗購買的訂單(無論是親自消費還是轉售給零售顧客)和(2)聯營商的直接零售顧客購買的訂單(透過聯營商的個人網站)。

個人持有積分(PVH)-超過100分的個人積分(PV)，會保留直到聯營商成為顧問。一旦達到顧問級別，PVH將被放到於小額銷售團隊。

個人親推聯營商-聯營商被另一位聯營商親推加入愛身健麗，並成為他/她的註冊保薦人。

個人親推顧客-顧客被聯營商親推加入愛身健麗，並成為他/她的註冊保薦人。

個人親推會員-會員被聯營商親推加入愛身健麗，並成為他/她的註冊保薦人。包括所有的親推顧客和聯營商。

安置推薦人-將新會員直接安置在他們團隊配置樹中的推薦人。此安置推薦人可以是註冊保薦人。

位置- (1) 聯營商持有的商務中心，或者 (2) 顧客和聯營商在註冊保薦人的團隊配置樹中的位置。

產品介紹獎金(PIB)-當新親推會員註冊時直接從愛身健麗購買自選的PIB套裝時，聯營商就有資格可以賺取一次產品介紹獎金(PIB)。

資格積分-1個點數的價值分配在有價產品，用於判斷聯營商的活躍狀態。

級別-用來定義聯營商在愛身健麗獎勵計劃中達到的晉升級別。

級別晉升獎金-根據愛身健麗特定市場決定進行的獎勵活動。聯營商在達到特定級別晉升及星級循環時，可以獲得級別晉升獎金。一些級別晉升獎金有特定的時間限制。(請參閱IsagenixBusiness.com或聯繫愛身健麗進一步了解詳情)

表揚級別-聯營商在獎勵計劃中所符合資格達到的最高級別。計劃中的六個表揚級別包括：聯營商、顧問、總監、執行總監、首席總監和白金級別。

地區-由愛身健麗指定的一個國家或一組國家，用於區分聯營商可以推薦新聯營商和顧客的地理區域。

直接零售顧客-透過聯營商的個人網站以建議的零售價格從愛身健麗訂購愛身健麗產品的顧客。直接零售顧客不是會員。

直接零售利潤-聯營商從直接零售顧客所賺取的利潤。聯營商不需要積極的賺取直接零售利潤。

直接零售利潤-聯營商從零售顧客所賺取的利潤。聯營商不需要積極的賺取零售利潤。

團隊獎金(循環)-當活躍顧問或以上級別累計團隊積分900分(GV)，其中至少有300分來自小額銷售團隊，600分來自大額銷售團隊，聯營商就能賺取團隊獎金。團隊獎金也被稱為循環。聯營商可以每天賺取多次循環。

團隊配置樹-聯營商的銷售組織(右線和左線團隊)，可配置新註冊的顧客和聯營商。請參閱獎勵計劃了解更多訊息。

週-自週一12:00 a.m.(美國東岸時間)起至下週日午夜11:59 p.m.止(美國東岸時間)。

批發或批發價/定價-由愛身健麗制定的低於產品建議零售價的價格。