



JEUNESSE

VERGÜTUNGSPLAN

Deutschland und Österreich

JEUNESSEGLOBAL.COM

WILLKOMMEN BEI JEUNESSE

Wir freuen uns, dass Sie sich entschlossen haben, mit uns eine Partnerschaft einzugehen und Ihr eigenes Jeunesse-Geschäft aufzubauen. Genau wie Sie haben sich Tausende unabhängiger Vertriebspartner unserer Gemeinschaft angeschlossen, ihre unglaublichen Produkte mit Menschen aus Ihrem Umfeld geteilt und konnten so die Vorteile der Vergütungsplan genießen. Mit einem der branchenweit konkurrenzfähigsten Vergütungspläne verändert Jeunesse weltweit Leben.

SIE BESTIMMEN IHR SCHICKSAL

Der Vergütungsplan bietet Ihnen drei „Kategorien“, um Geld zu verdienen: Kundenverkäufe, Provisionen durch Teamaufbau und Vergütungen für Ihre Führungsleistung.



KUNDENVERKÄUFE

Einzelhandel-
Verkaufsgewinn
Kundentreue-Programm
Neukunden-Akquise Bonus



TEAMAUFBAU

Teamprovisionen
Matching-Bonus
Neukunden-Akquise
Incentive



LEADERSHIP

Emerald Experience
Diamond Discovery
Diamond Bonus Pool

Sie können auf jeder beliebigen Stufe am Jeunesse-Vergütungsplan teilnehmen. Sie entscheiden, ob Sie sich mithilfe von Einzelhandelsverkäufen ein Teilzeit-Einkommen aufbauen oder mit engagierten Teams weltweit ein Vollzeit-Geschäft schaffen.

UNSERE EINZIGARTIGEN VERDIENSTMODELLE

Wir sind ein Unternehmen, das jeden Tag in Menschen wie Sie investiert. Jeunesse ist nicht nur ein Geschäft, es ist eine Familie. Und da für uns Familie an erster Stelle steht, möchten wir Ihnen bei jedem Ihrer Schritte helfen.



Randy Ray

Randy Ray
Gründer und CEO



Wendy R. Lewis

Wendy Lewis
Gründer und COO



Scott A. Lewis

Scott A. Lewis
CVO

Die maximale Auszahlung im Jeunesse Global Financial Rewards Plan ist auf 60% der globalen CV begrenzt. Um diese Obergrenze nicht zu überschreiten, können die maximalen wöchentlichen Zyklen auf weniger als 750 pro Woche begrenzt werden. Alle Provisionen, Boni und Zahlungen können anteilmäßig reduziert oder von Zeit zu Zeit andersweitig angepasst werden, um unterhalb der Obergrenze zu bleiben.

**Bitte schauen Sie sich unser Glossar auf Seite 13 an. Einige der hier oder in den Jeunesse Richtlinien und Verfahren definierten Begriffe werden zur Vereinfachung mit großen Anfangsbuchstaben geschrieben.*

VERKAUFEN SIE QUALITATIV HOCHWERTIGE JEUNESSE- PRODUKTE AN IHRE KUNDEN



KUNDENVERKÄUFE

Einzelhandel-
Verkaufsgewinn
Kundentreue-Programm
Neukunden-Akquise
Bonus

Der aktive Verkauf von Jeunesse-Produkten an Kunden sollte der Kern Ihrer Aktivität als Distributor und die Grundlage für den Aufbau Ihrer zukünftigen Vertriebsorganisation und Ihres Einkommens darstellen.

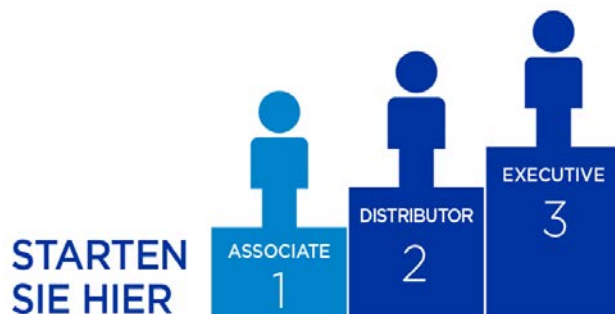


Hinweis: Einige abgebildete Produkte sind in Ihrem Markt eventuell nicht verfügbar.

IHR ERSTER SCHRITT FÜR DEN VERKAUF AN KUNDEN:

Werden Sie Associate

Als Associate können Sie Jeunesse-Produkte zu Großhandelspreisen kaufen und Provisionen durch Verkäufe an Ihre Kunden erhalten*, einschließlich Einzelhandel Verkaufsgewinn, Provisionen durch Verkauf an Ihre Jeunesse Vorzugskunden und Neukunden-Akquise-Boni. Sie können auch andere Vertriebspartner anmelden, verdienen jedoch keine Provisionen durch ihre Verkäufe, bis Sie Executive werden. Um Associate zu werden, müssen Sie sich anmelden und ein Starter-Kit kaufen.



**Bitte schauen Sie sich unser Glossar auf Seite 13 an.*

1 VERDIENSTMÖGLICHKEIT: EINZELHANDEL VERKAUFGGEWINN

EINZELHANDEL: PRODUKTVERKAUF = GUT FÜR IHRE GELDBÖRSE

Die schnellste Möglichkeit, nach der Anmeldung Geld zu verdienen, besteht darin, Produkte zu Großhandelspreisen zu kaufen und dann zu Einzelhandelspreisen zu verkaufen. Sie behalten die Differenz. Ganz unabhängig davon, ob Sie Ihre Geschichte persönlich bei einem Fußballspiel erzählen oder Freunde und Familie auf Ihre Website bringen, bei jedem Verkauf können Sie zwischen 15 und 40 % verdienen! Retail Sales, also Einzelhandelsverkäufe, sind Ihre erste Einkommensquelle, wenn Sie Kundenbindung aufbauen. Retail Profits von den Verkäufen, die Sie online tätigen, werden wöchentlich ausgezahlt.



JEUNESSE PREFERRED: WIEDERKEHRENDE KUNDEN = BESSER FÜR IHRE GELDBÖRSE

Für Ihre Retail Customers, also Einzelhandelskunden, ist Jeunesse Preferred mit dem Kundentreue-Programm eine tolle Möglichkeit Sie müssen auch der automatischen monatlichen Lieferung mit Jeunesse SmartDelivery zustimmen (zuvor als „Autoship“ bekannt). Fordern Sie Ihre Kunden auf, Ihre replizierte Website zu besuchen, ihre Produkte auszuwählen und sich dann für die Jeunesse Preferred-Preise anzumelden. Als Jeunesse Preferred-Kunde erhalten sie bei jeder Bestellung bis zu 25 % Rabatt auf jeden Artikel, den sie bestellen.*

Die Vorteile der Kundentreue-Programm besteht darin, dass Sie sich ein Team aus Kunden aufbauen, die jeden Monat bei Ihnen einkaufen, während Sie wöchentlich für jeden Einkauf einen Retail Profit, also Einzelhandelsgewinn, erhalten. Die Provision, die Sie verdienen, ist die Differenz zwischen dem Jeunesse Preferred-Preis und dem Großhandelspreis. Jedes Produkt, das Sie als Distributor verkaufen, hat auch ein vollständiges Commissionable Volume (CV), also ein provisionsfähiges Volumen, und alle CVs gehen in die Berechnungen für das Personal Group Volume (PGV) und das Group Volume (GV) ein.



* Ausschließlich Großaufträge und Paketbestellungen

2.

VERDIENSTMÖGLICHKEIT: NEUKUNDEN-AKQUISE BONUS

ALLE MÖGEN BONI.

Sie können preisreduzierte Produktpakete verkaufen, die verschiedene Mengen unserer meistverkauften Produkte enthalten. Sie verdienen einen Neukunden-Akquise Bonus für das erste Produktpaket, das sie an jeden Kunden verkaufen, den Sie als Retail oder Preferred-Kunde registrieren und an jeden Distributor, den Sie persönlich anmelden.

Der Neukunden-Akquise Bonus (RSB) für Standardpakete liegt bei \$ 25 - \$ 300. Die Bonushöhe ist vom Produktpaket abhängig*. Helfen Sie neuen Kunden, die Produktbestandteile zu verstehen, sodass sie das richtige Paket für sich auswählen können.



Abbildung 1. Hinweis: Einige abgebildete Produkte sind in Ihrem Markt eventuell nicht verfügbar.

CREATE-A-PACKAGE

Die Option Create-A-Package ist eine tolle Alternative zu Standardproduktpaketen für Kunden, die ihre Erstbestellung individuell gestalten möchten. Die Prozentsätze für den Neukunden-Akquise Bonus für diese Option basieren auf dem Gesamtpaketpreis (ohne Steuern und Versand):

- 100 – 199 CV = 10%
- 200 – 299 CV = 12%
- 300 CV+ = 15%

Wenn Sie zum Beispiel ein Produkt mit 150 CV an Ihren Kunden verkaufen, verdienen Sie \$ 15.**

Ein Verkauf in Höhe von \$ 250 mit 200 CV führt zu einem Bonus von \$ 30.

**Die Preisliste in Ihrem Joffice enthält die verfügbaren Pakete sowie ihre CV-Werte und den dazugehörigen Neukunden-Akquise Bonus*

***US Bei der Berechnung aller Provisionen und Boni wird der Dollar verwendet. Umrechnungen in Ihre lokale Währung erfolgen zum aktuellen Wechselkurs an dem Tag, an dem Sie Ihre Einnahmen von Ihrer Zahlkarte abrufen.*

BAUEN SIE EIN TEAM AUF, DAS IHNEN HILFT, JEUNESSE-PRODUKTE ZU VERKAUFEN



TEAMAUFBAU

Teamprovisionen
Matching-Bonus
Neukunden-Akquise
Incentive

Der Verkauf von Produkten und das Verdienen von Provisionen sind die Grundlage Ihres Geschäfts. Sie profitieren jedoch noch mehr, wenn Sie ein Netzwerk aus Gleichgesinnten aufbauen, die die Produkte und Chance ebenfalls teilen. Wenn Sie Trainings bereitstellen, werden Ihre Chancen wachsen und Sie verdienen eventuell Teamprovisionen, Matching-Boni und Neukunden-Akquise Incentives. Zusätzlich dazu können Sie eventuell an den Lifestyle Rewards von Jeunesse teilnehmen, wenn Sie zum Emerald Director oder Diamond Director aufsteigen, und wenn Sie Diamond Director werden, können Sie eventuell am Diamond Bonus Pool teilhaben.



Abbildung 2. Einige abgebildete Produkte sind in Ihrem Markt eventuell nicht verfügbar.

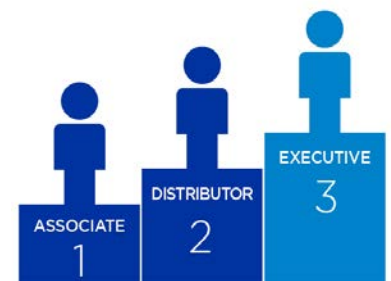
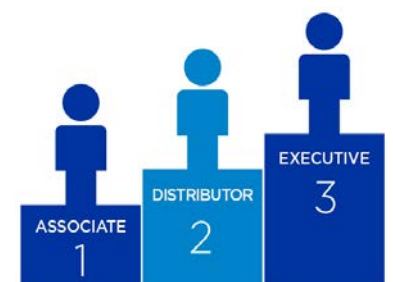
IHRE ERSTEN SCHRITTE ZUM AUFBAU EINES TEAMS

Aufstieg vom Associate zum Distributor

Um vom Associate zum Distributor aufzusteigen, müssen Sie 100 CV innerhalb eines einzigen SmartDelivery-Monats* im ersten Jahr sammeln. Als Distributor sammeln Sie Volumen für Verkäufe an Ihre Kunden und Vertriebspartner.

Aufstieg vom Distributor zum Executive

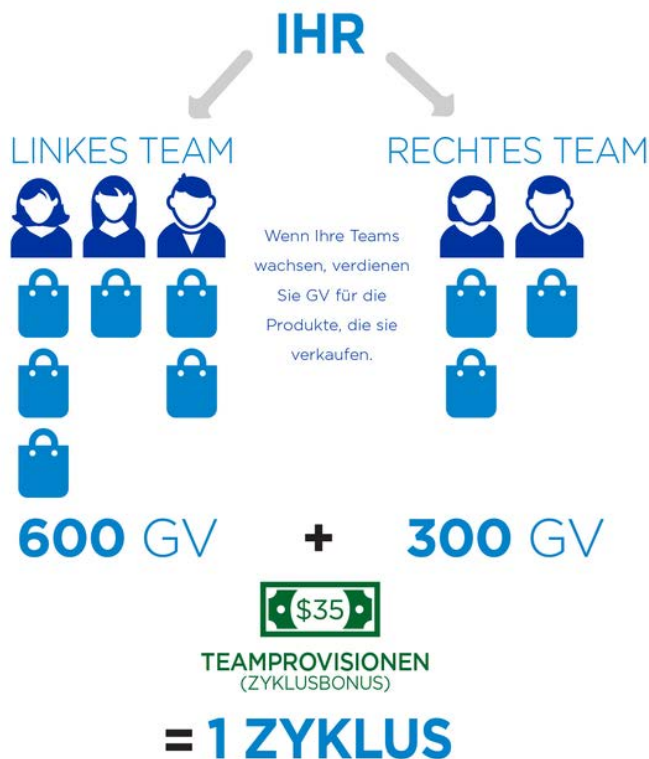
Um alle Vorteile des Vergütungsplans genießen zu können, müssen Sie zum Executive aufsteigen. Sie erreichen den Executive-Rang, wenn (i) Sie aktiv* werden und (ii) sich qualifizieren (d.h. mindestens eine aktive Person als Distributor in Ihrem rechten Team und eine in Ihrem linken Team angemeldet haben). Als Executive beginnen Sie damit, sich für zusätzliche Provisionen zu qualifizieren.



*Bitte schauen Sie sich unser Glossar auf Seite 13 an.

3.

VERDIENSTMÖGLICHKEIT: TEAMPROVISIONEN



VERDIENEN SIE PROVISIONEN DURCH DIE VERKÄUFE IHRER TEAMS

Beim Aufbau eines Distributor-Netzwerks werden die Vertriebspartner in Ihrem Team Tree als rechtes oder linkes Team verteilt. Jedes Mal, wenn ein Mitglied Ihres Teams ein Produkt verkauft, wird durch diesen Verkauf Group Volume (GV) für Sie generiert. Denken Sie daran, dass GV Ihr PV, PGV und Spillover Volumen (siehe Glossar) enthält. Das GV wird verwendet, um die Teamprovisionen zu berechnen.

Wenn Ihre Teams wachsen, verdienen Sie GV für die Produkte, die sie verkaufen.

Wenn eines Ihre Teams (links oder rechts) 600 GV und das andere 300 GV erreicht (egal welches), verdienen Sie \$ 35 Teamprovision, und dies wird auch als „Zyklusbonus“ bezeichnet. Teamprovisionen werden wöchentlich ausbezahlt und sind wiederkehrend – Sie verdienen jedes Mal, wenn Ihre Teams die 600/300 GV gesammelt haben, einen Zyklusbonus von \$ 35.*

Sie müssen qualifiziert sein und als Executive bezahlt werden, um Teamprovisionen zu verdienen.

*Sie dürfen nicht mehr als 750 Zyklen pro Woche haben

4. VERDIENSTMÖGLICHKEIT: MATCHING-BONUS

ES ZAHLT SICH AUS, WENN IHR TEAM WÄCHST

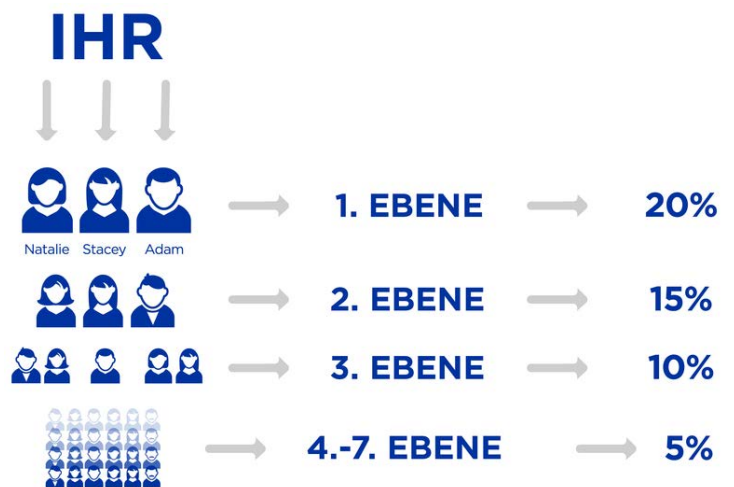
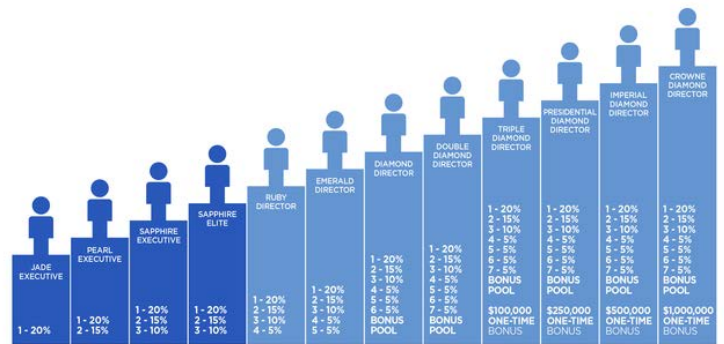
Jeunesse ist der Meinung, dass Sie für den Aufbau Ihres Vertriebsteams belohnt werden sollten. Während Sie Ihr Team aufbauen, schulen Sie Ihre persönlich angemeldeten Mitglieder darin, wie man Produkte verkauft und eine Organisation aufbaut. Sie unterrichten sie auch darin, wie man das, was Sie tun, imitiert. Je erfolgreicher Sie Ihre persönlich angemeldete Gruppe (Lines of Sponsorship) darin schulen, wie man Jeunesse-Produkte verkauft, umso erfolgreicher werden Sie und umso mehr können Sie verdienen.

Während Sie im Rang aufsteigen, belohnt Sie Jeunesse mit einem Matching-Bonus für das Schulen und Vergrößern Ihrer Lines of Sponsorship. Mit dem Matching-Bonus wird ein Prozentsatz der Teamprovisionen ausgezahlt, die auf Ebene 1 - 7 Ihrer Lines of Sponsorship* verdient wurden, und zwar abhängig von Ihrem Paid As Rank - dem Rang, nach dem Sie bezahlt werden.

Der erste Rang, mit dem Sie den Matching-Bonus verdienen können, ist der des Jade Executive. In diesem Rang können Sie 20 % für Teamprovisionen aus dem Vertrieb Ihrer Vertriebspartner der ersten Ebene innerhalb Ihrer Lines of Sponsorship (Ihrem Enroller Tree) verdienen. Wenn Sie zum Beispiel Natalie, Stacey und Adam auf Ihrer ersten Stufe anmelden, dann können Sie einen Matching-Bonus von 20 % ihrer Teamprovisionen verdienen. Im nächsten Rang des Pearl Executive können Sie 20 % mit der ersten Distributor-Ebene innerhalb Ihrer Lines of Sponsorship (Ihrem Enroller Tree) und 15 % mit der zweiten Ebene verdienen. Zusätzlich dazu können Sie, wenn Sie zu höheren Rängen aufsteigen, die Matching-Boni bis Ebene Sieben Ihrer Lines of Sponsorship (Ihres Enroller Trees) verdienen.

Um für alle in der Tabelle angegebenen Ebenen den wöchentlichen Matching-Bonus zu verdienen, müssen Sie aktiv sein und im entsprechenden Rang („Paid At“) bezahlt werden.

*Bitte schauen Sie sich unser Glossar auf Seite 13 an.



VERDIENSTMÖGLICHKEIT: NEUKUNDEN-AKQUISE INCENTIVE

MEHR VERTRIEBSPARTNER = MEHR BELOHNUNG

Wenn Sie Produkte an fünf persönlich angemeldete Vertriebspartner* verkaufen, die in einem Kalendermonat für SmartDelivery angemeldet sind, steigt Ihr Matching-Bonus der ersten Stufe von 20 % auf 25 %.



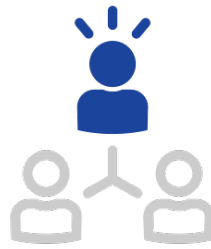
Wenn Sie Produkte an zehn persönlich angemeldete Vertriebspartner* verkaufen, die in einem Kalendermonat für SmartDelivery angemeldet sind, dann erhöht sich Ihr Matching Bonus der ersten Ebene auf 30 %.



Diese Vertriebspartner Retention Incentive wird ausgezahlt, wenn Sie aktiv sind und entsprechend des Rangs eines Jade Executives oder höher bezahlt (Paid At the Rank) werden.

**Ein neu angemeldeter Distributor wird als einer von 5/10 im Anmeldemonat betrachtet, unabhängig von einer SmartDelivery-Registrierung oder dem Erteilen einer SmartDelivery-Bestellung. Dieser Distributor wird jedoch nicht berücksichtigt, wenn er im selben Monat auch einen neuen Distributor anmeldet.*

LASSEN SIE SICH FÜR IHRE LEADERSHIP BELOHNEN



LEADERSHIP

Emerald Experience
Diamond Discovery
Diamond Bonus Pool

Jeunesse belohnt seine Top-Vertriebspartner, die gute Führungsleistung erzielen. Sie werden mit Trips an exotische Orte und Provisionen aus globalen Verkäufen belohnt.

JEUNESSE TRAVEL

Jeunesse möchte Sie belohnen und Ihren Erfolg beim Aufbau Ihres Geschäfts anerkennen. Jeunesse Travel versetzt Sie in die Lage, den luxuriösen Lebensstil zu genießen, den Sie sich durch Ihre Arbeit verdienen.

EMERALD EXPERIENCE

Das Beste ist gerade noch besser geworden! Sie und Ihr Ehepartner sind eingeladen, sich uns 5 Tage lang für Spaß in der Sonne im luxuriösen Grand Wailea Resort in Hawaii anzuschließen. Schlemmen Sie mit anderen Führungskräften und den Unternehmensgründern und lernen Sie von Fachleuten und Führungskräften bei unserem exklusiven Leadership Development Event zur Entwicklung von Führungskräften. Um an der Emerald Experience* teilnehmen zu können, müssen Sie mindestens drei Monate im Jahr als Emerald Director bezahlt werden** und jeden Monat nach Erreichen des Emerald Director-Rangs aktiv sein.

DIAMOND DISCOVERY

Es ist Ihr Lebensstil: der Diamond-Lifestyle Sie haben es sich verdient, und wir möchten Sie nicht nur ein einziges Mal, sondern jedes Jahr aufs Neue belohnen. Als Diamond Director nehmen Sie mit

Ihrem Ehepartner an unserer jährlichen Diamond Discovery teil. Unsere Ziele sind einige der weltweit exklusivsten Fünf-Sterne-Resorts, und wir werden dort gemeinsam aufregende Abenteuer erleben. Das ist der ultimative Lifestyle-Traum - ein Leben als Diamond Director mit Jeunesse.

Zur Teilnahme an der Diamond Discovery müssen erstmalig qualifizierte Vertriebspartner (i) jeden Monat ab dem ersten Monat, in dem Sie als Diamond Director bezahlt werden, aktiv bleiben und (ii) mindestens drei Kalendermonate im Jahr als Diamond Director bezahlt werden.**

In den nachfolgenden Jahren**, müssen Sie (i) jeden Monat ab dem ersten Monat, in dem Sie den Diamond-Rang erreichen, aktiv bleiben und (ii) mindestens sechs Monate im Jahr als Diamond Director oder höher bezahlt werden.**

**Sie können nur einmal an der Emerald Experience teilnehmen.*

***Ein „Jahr“ beginnt mit dem ersten Monat des Qualifikationszeitraums für den Trip. In anderen Worten: Das Qualifikationsjahr beginnt am 1. November für die Emerald Experience und am 1. April für die Diamond Discovery. Um Anspruch auf einen der Trips zu haben, müssen Sie die Qualifikationskriterien mindestens 60 Tage vor Abreise erfüllen. Sie werden schriftlich informiert, wenn Sie zur Teilnahme berechtigt sind. Sollten Sie nach Ihrer Zusage nicht teilnehmen, wird Jeunesse Sie auffordern, die bereits gezahlten Kosten zurückzuerstatten. Keiner der Trips ist erstattungsfähig, die Reisen können nicht übertragen werden und müssen - falls anwendbare Gesetze und Bestimmungen dies erfordern - als persönliches Einkommen versteuert werden. Auszahlungen anstelle der Teilnahme sind nicht möglich. Diese Trips sind dazu bestimmt, Lernerfahrung, Team-Entwicklung und den Zusammenhalt der Führungskräfte zu fördern.*

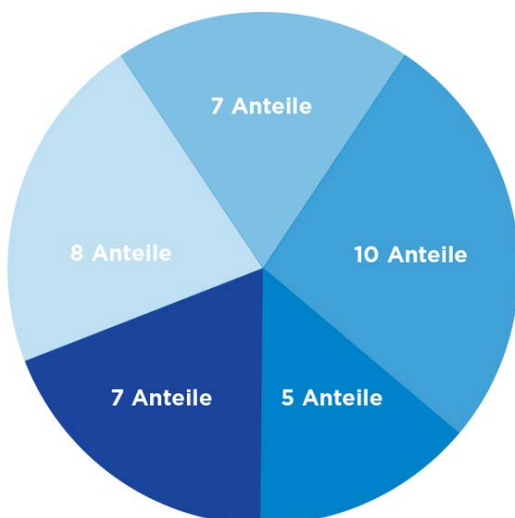
6. VERDIENSTMÖGLICHKEIT: DIAMOND BONUS POOL

DIE VORTEILE DER GLOBALEN LEADERSHIP

Sie können Anteile am globalen Unternehmensumsatz verdienen, indem Sie sich für unseren Diamond Bonus Pool qualifizieren. Der Diamond Pool enthält 3 % des globalen Commissionable Volumes des Unternehmens aus Produktverkäufen, die jedes Quartal getätigt werden. Dieser Pool wird entsprechend der im Quartal gesammelten Anteile zwischen den qualifizierten Diamonds aufgeteilt.

Der Bonuspool wird vierteljährlich berechnet und der Bonus wird entsprechend der Anteile ausgezahlt, die Sie im Bonuszeitraum verdient haben. Um am Diamond Bonus Pool teilzunehmen, müssen Sie (i) Produkte an zehn (10) persönlich angemeldete Vertriebspartner verkaufen, die sich in jedem Quartalsmonat für SmartDelivery angemeldet haben, und (ii) Ihr höchster erreichter Rang (Highest Achieved Rank) muss am oder vor dem ersten Tag des Quartals der des Diamond Directors sein. Du musst im vorherigen Kalenderjahr auch an zwei großen Events in deiner Region und an einem Event in einer anderen Region teilgenommen haben.* Die Anwesenheit muss eine sichtbare, substanzielle Teilnahme an den Veranstaltungen beinhalten, einschließlich der Teilnahme an den meisten der geplanten Aktivitäten und der obligatorischen Teilnahme an allen rangspezifischen Veranstaltungen. Qualifizierende Events sind Jeunesse EXPO, LEAD Jeunesse und Jeunesse University.

Sie können wie folgt Anteile sammeln:



- Ein Anteil wird ausgezahlt, wenn der Distributor am oder vor dem ersten Tag des Quartals wie ein Diamond Director (Paid as Diamond) bezahlt wird.
- Pro Monat, den Sie als Diamond (Paid as Diamond) bezahlt werden, erhalten Sie einen Anteil.
- Für jeweils 1.000 Teamprovisions-Zyklen, die Sie im Quartal erreichen, wird ein Anteil ausgezahlt.
- Bis zu 1 Anteil wird pro Quartal für jeden persönlich angemeldeten Distributor ausgegeben, der in einem beliebigen Monat des Quartals als Diamond Director bezahlt wird.
- Jeden Monat wird ein Anteil für jeden Monat ausgezahlt, an dem Sie als Double Diamond Director oder höher bezahlt werden.

**Anwesenheit ist 2019 erforderlich, um 2020 Anspruch auf einen Bonus zu haben.*

RANGAUFGSTIEG BEIM WACHSTUM IHRES PRODUKTUMSATZES

RÄNGE	QUALIFIKATIONSBEDINGUNGEN	VORTEILE
ASSOCIATE	<ul style="list-style-type: none"> Melden Sie sich an und unterschreiben Sie den Distributor-Vertrag Kaufen Sie ein Starter-Kit Associates sammeln keine Volumen 	<ul style="list-style-type: none"> Einkauf zu Großhandelspreisen Einzelhandel-Verkaufsgewinn Jeunesse Preferred-Vorteile Neukunden-Akquise Boni
DISTRIBUTOR	<ul style="list-style-type: none"> Werden Sie Associate Sammeln Sie 100 PV innerhalb eines SmartDelivery-Monats innerhalb eines Jahres, nachdem Sie Ihr Starter-Kit gekauft haben 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Associate Beginnen Sie, Volumen zu sammeln
EXECUTIVE-RÄNGE*		
EXECUTIVE	<ul style="list-style-type: none"> Werden Sie Distributor Seien Sie aktiv Seien Sie vollständig qualifiziert (Sie haben 1 persönlich angemeldeten Distributor in jedem Team) 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Distributor Teamprovisionen
JADE EXECUTIVE	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Executive bezahlt (Paid As an Executive) Sie haben ENTWEDER <ul style="list-style-type: none"> 4 persönlich angemeldete Executives in mindestens 1 Team ODER 8 persönlich angemeldete Distributors mit mindestens 3 in jedem Team 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Executive Eine Ebene Matching-Boni
PEARL EXECUTIVE	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Executive bezahlt (Paid as Executive) Sie haben ENTWEDER <ul style="list-style-type: none"> 8 persönlich angemeldete Executives mit mindestens 2 in jedem Team ODER 12 persönlich angemeldete Distributors mit mindestens 3 in jedem Team 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Executive Zwei Ebenen Matching-Boni
SAPPHIRE EXECUTIVE	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Executive bezahlt (Paid as Executive) Haben 12 persönlich angemeldete Executives mit mindestens 3 in jedem Team 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Executive Drei Ebenen Matching-Boni Gateway zu den Director-Rängen
SAPPHIRE 25	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Sapphire Executive bezahlt (Paid As a Sapphire Executive) Sie sammeln 25 Teamprovisions-Zyklen im vorherigen Kalendermonat 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Sapphire Spezielle Anerkennung Exklusive Events
SAPPHIRE 50	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Sapphire Executive bezahlt (Paid As a Sapphire Executive) Sie sammeln 50 Teamprovisions-Zyklen im vorherigen Kalendermonat 	
SAPPHIRE ELITE	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Sapphire Executive bezahlt (Paid As a Sapphire Executive) Sie sammeln 100 Teamprovisions-Zyklen im vorherigen Kalendermonat 	
DIRECTOR-RÄNGE*		
RUBY DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Sapphire Executive bezahlt (Paid As a Sapphire Executive) Sie haben 2 Lines of Sponsorship mit einem Mitglied in jeder Linie, das als Sapphire bezahlt wird (Paid as Sapphire)** Sie haben 200 Teamprovisions-Zyklen im vorherigen Kalendermonat 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Sapphire Vier Ebenen Matching-Boni
EMERALD DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Sapphire Executive bezahlt (Paid As a Sapphire Executive) Sie haben 4 Lines of Sponsorship mit einem Mitglied in jeder Linie, das als Sapphire bezahlt wird (Paid as Sapphire)** Sie haben 500 Teamprovisions-Zyklen im vorherigen Kalendermonat 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Sapphire Fünf Ebenen Matching-Boni Emerald Experience
DIAMOND DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Sapphire Executive bezahlt (Paid As a Sapphire Executive) Sie haben 6 Lines of Sponsorship mit einem Mitglied in jeder Linie***, das als Sapphire bezahlt wird (Paid as Sapphire)** Sie haben 1.000 Teamprovisions-Zyklen in einem beliebigen vorherigen Kalendermonat Sie haben 1.000 Teamprovisions-Zyklen im aktuellen**** 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Sapphire Sechs Ebenen Matching-Boni Diamond Bonus Pool Diamond Discovery

*Executive und Director-Ränge werden an dem Tag belohnt, an dem alle Qualifikationen erreicht werden.

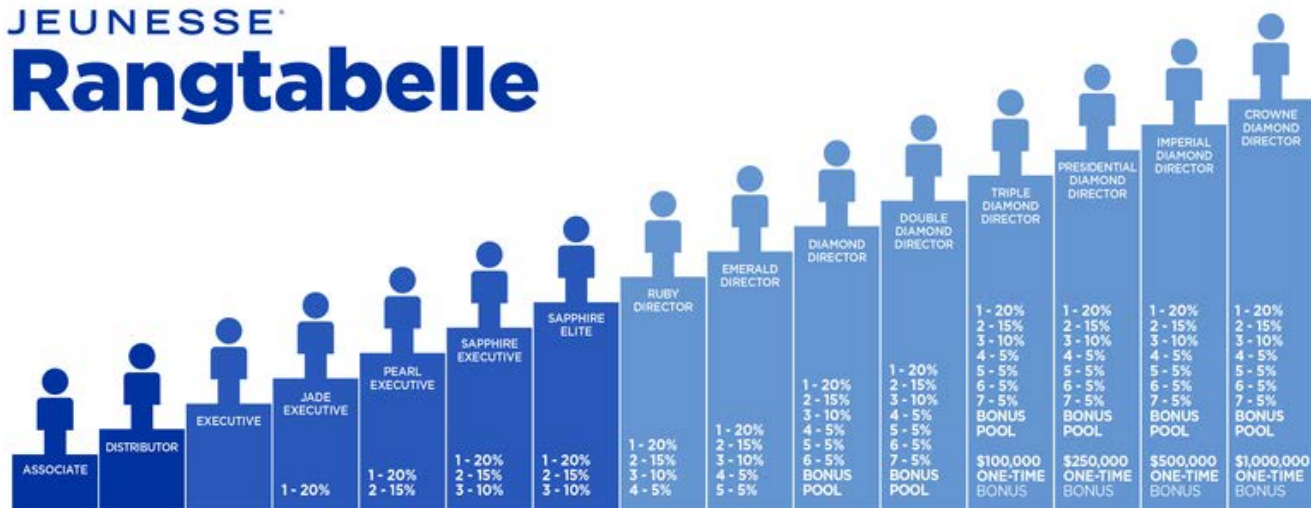
** Die erforderlichen „Paid as“-Ränge in den Lines of Sponsorship müssen „echte“ Ränge sein, das heißt, dass diese Ränge durch Aufbau einer Organisation und Sammeln des erforderlichen Volumens erreicht werden und nicht durch Kauf eines Produktpakets.

***Wenn alle Zyklus-Anforderungen erfüllt werden, die erforderlichen Sapphire/Diamonds jedoch zum Abschluss des Qualifikationsmonats nicht in den Lines of Sponsorship sind, werden Sie entsprechend des neuen Rangs ausgezahlt, wenn diese Anforderung vor dem letzten Tag des Folgemonats erfüllt wird.

****Wenn im aktuellen Monat nur 500 - 999 Zyklen abgeschlossen wurden und alle anderen Anforderungen erfüllt wurden, dann werden Sie so anerkannt, als hätten Sie den Rang des Diamond Directors erreicht (und Sie qualifizieren sich für den Erhalt von 1 Anteil im Diamond Bonus Pool), werden jedoch nicht als Diamond Director bezahlt. Unter diesen Umständen qualifizieren Sie sich im nächsten Kalendermonat, in dem Sie 1.000 Zyklen erreichen, als Diamond und werden im nächsten Monat nach diesem Rang (Paid At the Rank) bezahlt.

RÄNGE	QUALIFIKATIONSBEDINGUNGEN	VORTEIL
DOUBLE DIAMOND DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Diamond Director bezahlt (Paid As a Diamond Director) Sie haben 2 Lines of Sponsorship, jeweils mit einem Diamond* innerhalb von 7 Stufen** Sie haben 1.500 Teamprovisions-Zyklen im vorherigen Kalendermonat 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Diamond Director Sieben Ebenen Matching-Boni
TRIPLE DIAMOND DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Diamond Director bezahlt (Paid As a Diamond Director) Sie haben 4 Lines of Sponsorship, jeweils mit einem Diamond* innerhalb von 7 Stufen Sie sammeln 2.000.000 PGV in 1 Kalendermonat, von denen nicht mehr als 500.000 PGV aus einer einzigen Line of Sponsorship stammen Sie haben 10.000 aktive Vertriebspartner in all Ihren Lines of Sponsorship im SmartDelivery-Monat Sie werden 2 aufeinanderfolgende Kalendermonate in diesem Rang bezahlt (Paid At this Rank) 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Double Diamond Director Einmaliger Bonus in Höhe von \$100.000***
PRESIDENTIAL DIAMOND DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Diamond Director bezahlt (Paid As a Diamond Director) Sie haben 6 Lines of Sponsorship, jeweils mit einem Diamond* innerhalb von 7 Stufen Sie sammeln 3.000.000 PGV in 1 Kalendermonat, von denen nicht mehr als 500.000 PGV aus einer einzigen Line of Sponsorship stammen Sie haben 15.000 aktive Vertriebspartner in all Ihren Lines of Sponsorship im SmartDelivery-Monat Sie werden 3 aufeinanderfolgende Kalendermonate in diesem Rang bezahlt (Paid At this Rank) 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Double Diamond Director Einmaliger Bonus in Höhe von \$ 250.000****
IMPERIAL DIAMOND DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Diamond Director bezahlt (Paid As a Diamond Director) Sie haben 8 Lines of Sponsorship, jeweils mit einem Diamond* innerhalb von 7 Stufen Sie sammeln 4.000.000 PGV in 1 Kalendermonat, von denen nicht mehr als 500.000 PGV aus einer einzigen Line of Sponsorship stammen Sie haben 20.000 aktive Vertriebspartner in all Ihren Lines of Sponsorship im SmartDelivery-Monat Sie werden 3 aufeinanderfolgende Kalendermonate in diesem Rang bezahlt (Paid At this Rank) 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Double Diamond Director Einmaliger Bonus in Höhe von \$ 500.000*****
CROWNE DIAMOND DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> Sie werden als Diamond Director bezahlt (Paid As a Diamond Director) Sie haben 10 Lines of Sponsorship, jeweils mit einem Diamond* innerhalb von 7 Stufen Sie sammeln 5.000.000 PGV in 1 Kalendermonat, von denen nicht mehr als 500.000 PGV aus einer einzigen Line of Sponsorship stammen Sie haben 25.000 aktive Vertriebspartner in all Ihren Lines of Sponsorship im SmartDelivery-Monat Sie werden 6 aufeinanderfolgende Kalendermonate in diesem Rang bezahlt (Paid At this Rank) 	<ul style="list-style-type: none"> Wie Double Diamond Director Einmaliger Bonus in Höhe von \$1.000.000*****

JEUNESSE® Rangtabelle



*Die erforderlichen „Paid as“-Ränge in den Lines of Sponsorship müssen „echte“ Ränge sein, das heißt, dass diese Ränge durch Aufbau einer Organisation und Sammeln des erforderlichen Volumens erreicht werden und nicht durch Kauf eines Produktpakets.

**Wenn einer der Diamonds anerkannt wurde, niemals jedoch als Diamond bezahlt wurde, und wenn Sie anderweitig alle Anforderungen erfüllt haben, werden Sie als Double Diamond anerkannt, jedoch nicht bezahlt.

***Einmaliger Bonus, der beim nächsten großen Unternehmensevent ausbezahlt und auf der Bühne überreicht wird

****Auszahlung über einen Zeitraum von 12 Monaten

*****Auszahlung über einen Zeitraum von 24 Monaten

Glossar

AKTIV: Nachdem Sie den Distributor-Rang erreicht haben, werden Sie im SmartDelivery-Monat aktiv, indem Sie 60 PV durch Verkäufe an Retail Customers oder persönliche Einkäufe sammeln.* Wenn Sie in Ihrem SmartDelivery-Monat nicht aktiv bleiben, werden alle gesammelten Punkte auf Null zurückgesetzt, wenn die Provisionen berechnet werden. Diese Punkte können nicht wiederhergestellt werden. Sie können nach Erfüllen der oben erwähnten Anforderungen wieder aktiv werden.

AUTOSHIP: Siehe SmartDelivery.

COMMISSIONABLE VOLUME (CV): Um sicherzustellen, dass unsere Produkte konkurrenzfähige Preise haben, wird jedem Produkt ein Punktwert zugewiesen, der als Commissionable Volume (oder manchmal „Punkte“) bezeichnet wird. Provisionen, die Sie innerhalb des Finanzvergütungsplans verdienen, basieren auf den so gesammelten Punkten. Sie beginnen, CV zu sammeln, wenn Sie vom Associate zum Director aufsteigen. Sie sammeln weiter CV, so lange Sie aktiv bleiben. Siehe Abbildung 3.

CUSTOMERS: Kunden, hierzu gehören Retail, Preferred und Wholesale Customers, d.h. als Einzelhandelskunden, Vorzugskunden und Großhandelskunden.

ENROLLER TREE: Vertriebspartner in allen Ihren Lines of Sponsorship befinden sich in Ihrem Enroller Tree, d.h. im Hierarchiebaum der von Ihnen angemeldeten Mitglieder. Die PGV aus ihren Verkäufen werden zur Berechnung bestimmter Beförderungen verwendet. Siehe Abbildung 3.

GROUP VOLUME (GV): Group Volume ist das Gruppenvolumen, das durch die Verkäufe in Ihren beiden Teams generiert wird, es beinhaltet PV, PGV und Spillover-Volumen. Siehe Abbildung 3.

HIGHEST ACHIEVED RANK: Der höchste jemals erreichte Rang.

JÄHRLICHE VERLÄNGERUNG: Es fällt eine kleine jährliche Verlängerungsgebühr in Höhe von \$ 19,95 an, die die Kosten Ihres virtuellen Business-Managementsystems deckt. Wenn Sie jedoch während dieses Jahres 360 CV aus Ihren persönlichen SmartDelivery-Bestellungen aufrechterhalten und kein Starter-Kit in einer Aktion gekauft haben, wird die jährliche Verlängerungsgebühr erlassen. Andernfalls ist die jährliche Verlängerungsgebühr zu entrichten.

JOFFICE: Sie erhalten ein virtuelles Business-Managementsystem als Bestandteil Ihres Starter-Kits, das Ihnen alles bereitstellt, was Sie benötigen, um Ihr Jeunesse-Geschäft online zu betreiben. Mithilfe dieses leistungsstarken Systems können Sie Ihr globales Geschäft überwachen, SmartDelivery einrichten, Managementberichte generieren, Produkte kaufen, Provisionen erhalten und vieles mehr.

LINE OF SPONSORSHIP: Jeder Distributor, den Sie persönlich anmelden, beginnt eine neue Line of Sponsorship, also Sponsorenlinie, in Ihrem Enroller Tree. Die Line of Sponsorship wächst, wenn dieser Distributor andere Vertriebspartner anmeldet und diese Vertriebspartner wiederum andere Vertriebspartner anmelden. Dieser Prozess wiederholt sich unbegrenzt oft. Es gibt keine Grenze zur Anzahl der Lines of Sponsorship, die Sie schaffen können. Siehe Abbildung 4.

PAID AS oder PAID AT RANK: Um entsprechend einem Rang bezahlt zu werden (z.B. Paid as a Ruby Director) müssen Sie aktiv sein und die Anforderungen dieses Rangs erfüllen.

PERSONAL GROUP VOLUME (PGV): Personal Group Volume, also das persönliche Gruppenvolumen, ist das CV, das von Ihren Lines of Sponsorship und durch Ihre Verkäufe an Ihre Kunden generiert wird. Es enthält kein Spillover-Volumen. PGV aus den Verkäufen in Ihrem Enroller Tree werden verwendet, um bestimmte Beförderungen zu berechnen. Siehe Abbildung 3.

PERSONAL VOLUME (PV):

Personal Volumen, also persönliches Volumen, wird durch CV aus Produktverkäufen an Ihre Kunden über Ihre replizierte Website oder durch Ihre persönlichen Käufe generiert. Wenn die Gesamtsumme an PV aus SmartDelivery-Bestellungen, die von Ihren Einzelhandelskunden und Preferred Customers aufgegeben wurden, in einem SmartDelivery-Monat 60 überschreitet, fließt das PV in das schwache Team, d.h. das Team mit der geringsten Anzahl an GV am Ende des SmartDelivery-Monats. Dies gilt jedoch nur, wenn das

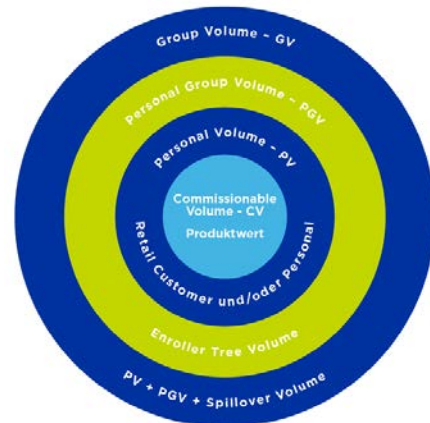


Abbildung 3. Jedem Produkt wird ein CV-Wert zugewiesen, der für die Berechnung von PV, PGV und GV verwendet wird. PV wird benötigt, um als aktiv betrachtet zu werden. PGV wird in Ihrem Enroller Tree generiert. GV beinhaltet das vollständige PV, PGV und Spillover Volumen aus Ihren Teams und wird zur Berechnung der Teamprovisionen verwendet.

überschüssige PV aus einer bedingungslosen SmartDelivery-Bestellung stammt, die in der Warteschlange erteilt wurde (automatisch und nicht manuell in Ihrem Backoffice platziert). Darüber hinaus gehen überschüssige PV durch Produkte, die bei Events oder in Paketen gekauft werden, nicht an das schwache Team. Bitte beachten Sie auch, dass PV vom Verkauf eines Basis-Pakets an Ihren neu angemeldeten Distributor für die Anforderung, aktiv zu sein, zählt. Das PV zählt jedoch nicht, wenn dieser neu angemeldete Distributor ein Basis-Paket an seinen/ihren neu angemeldeten Distributor im selben SmartDelivery-Monat verkauft.

PREFERRED CUSTOMER: Vorzugskunde. Ein registrierter Kunde, der Produkte zu herabgesetzten Preisen auf Ihrer replizierten Website kauft. Preferred Customers müssen an SmartDelivery teilnehmen.

QUALIFIZIEREN oder QUALIFIZIERT: Wenn Sie einen aktiven Distributor in Ihrem rechten Team und linken Team haben, sind Sie qualifiziert. Damit können Sie Executive werden, wenn Sie aktiv sind.

RETAIL CUSTOMER: Ein Kunde, der zu Einzelhandelspreise auf Ihrer replizierten Website oder direkt bei Ihnen einkauft.

SMARTDELIVERY: (zuvor als Autoship oder Convenience Plan bekannt): Wenn Sie lieber eine wiederkehrende Bestellung hätten, können Sie sich für SmartDelivery registrieren. Jeunesse belastet dann jeden Monat Ihre Kreditkarte und sendet Ihnen die angegebenen Produkte.

SMARTDELIVERY-MONAT: Das ist der Zeitraum, in dem Sie für das Erfüllen der PV- und Rang-Anforderungen verantwortlich sind. Der Zeitraum beginnt an dem Tag Distributors aufsteigen und endet

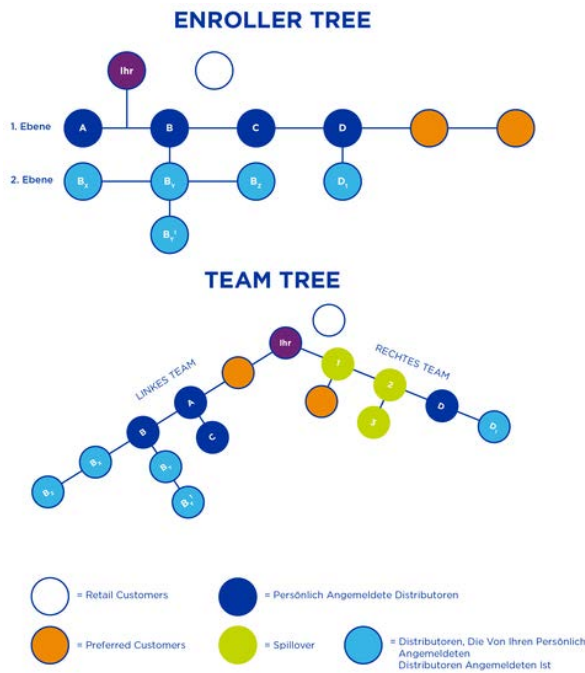


Abbildung 4. **Enroller Tree:** Sie haben persönliche Vertriebspartner A - D angemeldet, von denen jeder eine Line of Sponsorship in Ihrem Enroller Tree beginnt. Distributor B hat Vertriebspartner Bx - Bz angemeldet, die sich in der zweiten Ebene Ihrer Lines of Sponsorship befinden. Vertriebspartner Bx - Bz beginnen auch Bs Lines of Sponsorship. D1 befindet sich auch in Ihrer 2. Ebene. By1 ist in Ihrer 3. Ebene.

Team Tree: Ihre persönlich angemeldeten Preferred Customers und Vertriebspartner werden abwechselnd automatisch in ihre rechten und linken Teams gesetzt. (Sie können dies auch manuell anpassen, indem Sie die Platzierung in Ihren persönlichen Profileinstellungen in Ihrem Backoffice sperren.) Wenn Sie den Sapphire-Rang erreichen, müssen Sie neue Preferred Customers und Vertriebspartner in Ihre äußeren Teams rechts oder links platzieren.

In diesem Beispiel befinden sich Vertriebspartner A - D sowie Ihre Preferred Customers in Ihrem Team Tree. Vertriebspartner 1 - 4 wurden darüber hinaus von Ihrer Upline in Ihrem Team Tree platziert und sind Spillover. Retail Customers befinden sich außerhalb des Trees. Teamprovisionen werden ausgehend von Ihrem Team Tree berechnet.

um Mitternacht (EST) am Tag vor dem nächsten Monat. Wenn Sie zum Beispiel am 20. Mai zum Distributor aufsteigen, beginnt Ihr SmartDelivery-Monat an diesem Tag und endet am 19. Juni um Mitternacht (EST). Bitte beachten Sie auch, dass dann, wenn Ihr SmartDelivery-Monat am 28., 29., 30. oder 31. des Monats beginnt, das Startdatum von uns ein paar Tage zurückgesetzt wird, um die kurzen Monate zu berücksichtigen. Der Kundendienst kann Sie über die genauen Daten informieren. Wenn Sie später durch Erwerb eines größeren Pakets upgraden, dann beginnt zum Datum dieses Kaufs ein neuer SmartDelivery-Monat.

SPILLOVER: Vertriebspartner, die von Ihrer Upline in Ihren Team Tree gesetzt werden, werden als „Spillover“ bezeichnet. Ihre Verkäufe sind in Ihrem GV enthalten.

TEAM und Team Tree: Team-Baum. Ihr Team Tree ist die Struktur Ihrer Organisation, die neu angemeldete Vertriebspartner enthält, die unten in ihren rechten oder linken Teams in den Team Tree gesetzt werden. Neue Vertriebspartner, die von Ihrer Upline angemeldet wurden, gehen auch unten in Ihre Teams, und dies wird als Spillover bezeichnet. Die CV aus Produktverkäufen im Team Tree werden zur Berechnung der Teamprovisionen in GV umgerechnet. Siehe Abbildung 4.

UPLINE: Beinhaltet den Distributor, der sie ursprünglich angemeldet hat und jede gesponserte Person vor Ihnen innerhalb dieser Line of Sponsorship.

WHOLESALE CUSTOMER: Ein Distributor, der nur Produkte für den persönlichen Gebrauch kauft, ist ein Großhandelskunde.

DEUTSCHLAND



JEUNESSE GLOBAL (EUROPE) LTD
Frodsham Business Centre
Bridge Lane
Frodsham, Cheshire WA6 7FZ
Großbritannien

+49 (0)941 75089020

www.jeunesseglobal.com

© 2017 – 2020 Jeunesse Global Holdings, LLC, Alle Rechte vorbehalten
Jeunesse ist ein Handelszeichen von Jeunesse Global Holdings, LLC

Revised: 05 April 2020