

USANA



Beloningsysteem

ALLESTM

WAT WE DOEN HELPT U

VAN HET

LEVEN TE HOUDEN

Z HET TE LEVEN.

Tweeledig Beloningssysteem

USANA is toegewijd u te helpen het maximale uit het leven te halen—en dit omvat het bieden van mogelijkheden om uw eigen boeiende, duurzame en uiteindelijk financieel succesvolle USANA-Bedrijf te creëren. Ons beloningssysteem weerspiegelt deze toewijding, omdat het elke Onafhankelijke USANA-Deelnemer de beste mogelijkheden biedt voor succes in de Directe Verkoop—een systeem dat afwijkt van de traditionele eisen bij multi-level marketing zoals zware sponsoring en grote groepsvolumes.

Het USANA-Tweeledig Beloningssysteem elimineert vele valkuilen die traditionele Directe Verkoop-systemen teisteren. Hier volgen enkele van de voordelen van USANA's unieke Tweeledig Beloningssysteem:

- Door het opbouwen van een team van Deelnemers en het ontwikkelen van een sterke basis van klanten, kunt u beginnen met het realiseren van financieel succes.
- Er zit geen limiet aan het aantal niveaus van waaruit u provisies kunt genereren.
- Provisies worden wekelijks betaald.
- Teamleden worden gestimuleerd om u te helpen een succesvol team op te bouwen.
- Succes onder Deelnemers is wijdverspreid en gelijkmatig verdeeld; het is een eerlijk systeem voor alle betrokkenen.

INKOMSTENGEBIEDEN

Er zijn zes manieren om inkomsten te genereren met het USANA-Tweeledig Beloningssysteem:

- Retailverkoop
- Wekelijkse Provisies
- Levenslange Matchingbonus
- Incentives
- Leiderschapsbonus
- Elitebonus

RETAILVERKOOP

Deelnemers zijn distributeurs van USANA-producten. Dit betekent dat u producten kunt aanschaffen tegen onze speciale Ledenprijs en wanneer u deze producten tegen verkoopprijs verkoopt aan uw klanten, genereert u direct winst. Het verschil tussen wat u betaalt voor het product en de prijs waartegen u het product verkoopt is uw retailwinst. Het belang van verkopen kan niet genoeg benadrukt worden. Het is de beste manier voor u en uw nieuwe teamleden om onmiddellijke inkomsten te genereren voor uw

bedrijf terwijl u bouwt aan een basis van tevreden klanten voor de lange termijn. In feite zullen veel van uw beste Deelnemers waarschijnlijk afkomstig zijn uit de gelederen van uw retailklanten.

WEKELIJKSE PROVISIES

Met USANA's Tweeledig Beloningssysteem bouwt u uw bedrijf op door teamleden te plaatsen aan zowel de linker- als rechterzijde van uw organisatie. Elk product heeft een puntenwaarde en de punten uit productverkoop zullen door uw bedrijf gaan stromen wanneer u en uw teamleden producten aanschaffen voor persoonlijk gebruik en deze doorverkopen aan klanten. De opgebouwde punten door uw team staan bekend als GroepsVerkoopVolume en u ontvangt wekelijkse provisies gebaseerd op waar het GroepsVerkoopVolume aan de linkerzijde van uw bedrijf overeenkomt met het GroepsVerkoopVolume aan de rechterzijde. In tegenstelling tot andere beloningssystemen wordt extra volume (tot 5000 punten per zijde) overgeheveld naar de volgende provisieperiode.

LEVENSLANGE MATCHINGBONUS

U kunt Levenslange Matchingbonus beginnen te ontvangen wanneer u en uw nieuwe teamleden elk een bepaalde PaceSetter-status bereiken binnen uw eerste acht weken als Deelnemer. (Voor meer informatie over het PaceSetter-Programma gaat u naar USANAtoday.com, klik op 'Menu' en selecteer dan 'PaceSetter-Programma' in de Erkenning-kolom.)

Levenslange Matchingbonus betaalt u tot een 15 procent match over de basisprovisies van uw nieuwe Deelnemers voor de levensduur van zijn of haar USANA-Bedrijf.* En hier volgt het beste deel—u kunt een bonus ontvangen voor elke gekwalificeerde Deelnemer die u persoonlijk sponsort, wat u op het pad brengt van residuele inkomsten

***Zolang u provisiegekwalficeerd bent en in overeenstemming met de Deelnemersovereenkomst. De officiële regels vindt u op USANAtoday.com.*

INCENTIVES

Ongeacht uw rang kunt u beloond worden met luxe reizen, prijzen en zelfs extra geld wanneer u deelneemt aan USANA's genereuze incentiveprogramma's.

LEIDERSCHAPSBONUS

Een deel van USANA's totale GroepsVerkoopVolume wordt verdeeld onder gekwalificeerde Deelnemers. Deze ongelofelijke bonus—meer dan 14 miljoen US-dollars in 2012—wordt over het algemeen wekelijks uitbetaald aan leiders die een bepaalde rang hebben bereikt, nieuwe Deelnemers blijven sponsoren en een groot bedrijf hebben opgebouwd. Uw deel van deze bonus hangt af van uw rang, de grootte van uw bedrijf en het volume dat uw bedrijf genereert gedurende een specifieke periode.

ELITEBONUS

Elke drie maanden wordt 1 miljoen US-dollars verdeeld onder de top-40-meestverdieners.* De Elitebonus is een percentage van USANA's GroepsVerkoopVolume in dat kwartaal, wordt verdeeld onder vijf verschillende niveaus van gekwalificeerde Deelnemers en is een krachtige manier om uw inkomstenpotentieel te verhogen.

**De werkelijke uitbetalingen variëren elk kwartaal.*

VOORDAT U BEGINT

Voordat u begint met het opbouwen van een bedrijf, dient u de juiste papieren in te vullen. Allereerst, het invullen en ondertekenen van een Deelnemersaanvraag- en overeenkomstformulier. Vervolgens stuurt u het origineel naar USANA's Administratiekantoor met passende betaling voor een Bedrijfsontwikkelingssysteem (BOS). U kunt deze informatie ook elektronisch insturen via Online-inschrijving. Zodra wij uw aanvraag hebben ontvangen en verwerkt, kunt u beginnen met het opbouwen van een USANA-bedrijf door anderen te sponsoren als Deelnemers of Voorkeursklanten. USANA-Deelnemers mogen direct producten aanschaffen tegen Ledenprijs voor hun persoonlijk gebruik en hebben het bijkomende voordeel om producten, aangeschaft tegen Ledenprijs, door te verkopen tegen verkoopprijs.

AAN DE SLAG

Wanneer u producten aanschafft—zowel voor persoonlijk gebruik als om door te verkopen aan retailklanten—begint u punten op te bouwen van elk product. U dient elke maand een bepaald aantal punten te genereren om uw bedrijf actief te houden—dit is Persoonlijk VerkoopVolume.

Maar maakt u zich geen zorgen, u bent niet alleen. USANA's Tweeledig Beloningssysteem is gebouwd om u te helpen slagen en het draait om samenwerking. De punten die uw teamleden individueel opbouwen worden samengevoegd in GroepsVerkoopVolume. Het is uw GroepsVerkoopVolume—de hoeveelheid punten die uw team samen opbouwt—dat de hoogte van uw provisies bepaalt.

STAP 1: OPEN UW BUSINESS CENTER(S):

Het Tweeledig Beloningssysteem draait om Business Centers. Een Business Center is de spil van uw bedrijfsopbouwactiviteiten, waardoor uw productaankopen, volume en verkoop accumuleren; het is vergelijkbaar met het openen van een winkel voor uw bedrijf. Om te beginnen kunt u kiezen uw team op te bouwen rondom één of drie Business Centers, gebaseerd op of u liever een klein of groot bedrijf begint—het is aan u.

Het openen van één Business Center

Om één Business Center te openen en te beginnen met het genereren van provisies, dient u 200 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume te genereren. U kunt het vereiste volume genereren via een enkele bestelling voor uw persoonlijk gebruik en/of voor uw klanten, of u kunt het genereren via vele bestellingen—onthoud alleen dat uw Business Center niet opengaat totdat u genoeg Persoonlijk VerkoopVolume heeft gegenereerd. Het nummer van uw eerste Business Center is BC1.

Het openen van drie Business Centers

Om drie Business Centers (BC1, BC2 en BC3) te openen, dient u 400 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume te genereren binnen uw eerste zes vrijdagen als nieuwe Deelnemer. Het niet genereren van het vereiste volume resulteert in het verlies van uw tweede en derde Business Center (BC2, BC3). Als uw eerste productaankoop gelijk is aan tenminste 400 punten, zal uw bestelling automatisch gedistribueerd worden naar de drie Business Centers, waarbij 200 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume worden geplaatst in Business Center 1, 100 punten in Business Center 2 en 100 punten in Business Center 3. Dit betekent dat u onmiddellijk begint met 100 punten in zowel de linker- als rechterzijde van Business Center 1, zodat u al meteen veel dichterbij het verkrijgen van uw eerste provisiecheque. Dit is een van de voordelen van het openen van drie Business Centers.

STAP 2: MELD U AAN VOOR AUTOMATISCHE BESTELLING

Voordat u USANA's topklasse producten verkoopt, zou u ze echt zelf moeten gebruiken. En hoewel deze stap niet vereist is, is het wel belangrijk om een product van het product te worden—er is daarvoor geen makkelijkere manier dan Automatische bestelling in te stellen.

Automatische bestelling is beschikbaar voor Deelnemers en Voorkeursklanten en een terugkerende verzending die op een regelmatige basis rechtstreeks naar u wordt verzonden. De producten die u bestelt en de frequentie waarmee ze verzonden worden, bepaalt u allemaal zelf. Het is de perfecte manier om uw productleveringen te laten doorgaan en het helpt u om consistentie te behouden in uw eigen dagelijkse productgebruik. Het kan ook bijdragen aan het verhogen van uw inkomstenpotentieel door u te verzekeren van een minimale voorraad van waaruit u doorverkoopt aan uw retailklanten. En het allerbeste is dat u, bovenop de al gereduceerde Ledenprijs, een aanvullende 10 procent korting ontvangt voor de in aanmerking komende producten, aangeschaft via Automatische bestelling.

Om te profiteren van dit programma, vult u eenvoudigweg een Formulier Automatische bestelling in of plaatst u een bestelling op USANAtoday.com waarbij u specificeert welke producten en verkoopmiddelen u graag elke vier weken automatisch wilt ontvangen. Wij zorgen ervoor dat uw bestelling in orde wordt gemaakt en rechtstreeks wordt verzonden naar uw huis of bedrijfslocatie. Plaats uw Automatische bestelling vandaag!

Let op: U dient uw deelname aan het Programma Automatische bestelling te annuleren als u niet minstens 70 procent van elke voorgaande bestelling verkoopt of zelf consumeert.

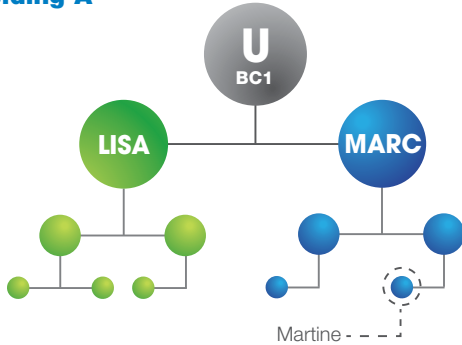
STAP 3: BEGIN MET OPBOUWEN

Of u nu besluit één Business Center of drie Business Centers te openen, het belangrijkste is dat u gewoon aan de slag gaat.

Het opbouwen met één Business Center

U kunt beginnen met het opbouwen van uw bedrijf door het vinden van nieuwe klanten. U zult tevens twee nieuwe Deelnemers dienen te sponsoren om zich aan te sluiten bij uw organisatie (bijvoorbeeld: Lisa en Marc in Afbeelding A.) Deze nieuwe teamleden zullen de linker- en rechterzijde van uw Business Center vormen en zodra u met z'n drieën nieuwe klanten vindt en nieuwe teamleden sponsort, zal uw Business Center gaan groeien.

Afbeelding A



Bijvoorbeeld: stel u heeft een derde nieuwe Deelnemer, genaamd Martine, gesponsord. U dient Martine te plaatsen op een vacante positie ergens in uw organisatie, dus u plaatst haar aan de rechterzijde van uw Business Center onder Marc. U zult niet alleen profiteren van het volume dat Martine genereert wanneer ze haar eigen bedrijf opbouwt, maar ook Marc zal van haar inspanningen profiteren. De coöperatieve structuur van USANA's unieke Tweeledig Beloningssysteem stelt u en uw teamleden in staat om, door samen te werken, succesvolle bedrijven op te bouwen.

Hoe voeg ik een nieuw teamlid toe aan mijn organisatie?

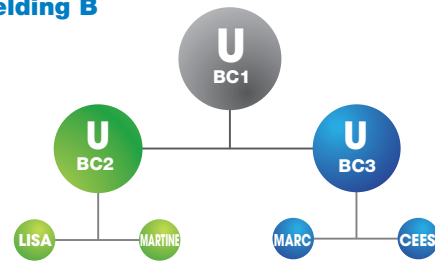
Plaatsing moet aangegeven worden op de Deelnemersaanvraag- en overeenkomst, dus u dient uw nieuwe teamlid te helpen bij het invullen van dit formulier. Als u de sponsor bent, dan dient u uw eigen Deelnemersnummer in te vullen in het gedeelte 'Uw Sponsorgegevens'. Naast dit gedeelte ziet u 'Uw Plaatsingsinformatie' waar u het Deelnemersnummer invult van de persoon waar u uw nieuwe teamlid direct onder zult plaatsen. U dient tevens het Business Center en de zijde aan te geven waar u uw nieuwe Deelnemer zult plaatsen. Bijvoorbeeld: als u Martine Smit—uw nieuwe Deelnemer—sponsort en haar direct onder uw rechterzijde van uw Business Center 1 plaatst, dan vult u onder 'Plaatsingsinformatie' uw Deelnemersnummer, BC1 (of 001) in het veld Business Center en daarna vinkt u het vakje 'Rechterzijde' aan.

Noot: Wees er absoluut zeker van de plaatsingsinformatie juist in te vullen. Het Hoofdkantoor kan geen plaatsing van nieuwe teamleden wijzigen als het eenmaal is ingevoerd in het systeem.

Het opbouwen met drie Business Centers

Een USANA-bedrijf beginnen met drie Business Centers is in essentie hetzelfde als beginnen met één, alleen heeft u nu twee Business Centers waaronder u nieuwe teamleden kunt plaatsen (zie Afbeelding B).

Afbeelding B



Zodra u alle drie uw Business Centers heeft geopend, kunt u beginnen met het opbouwen van BC2 en BC3 op dezelfde manier als dat u BC1 zou hebben opgebouwd wanneer u zou zijn begonnen met slechts één Business Center. In de vacante posities direct onder uw tweede en derde Business Center, kunt u vier nieuwe teamleden plaatsen en u kunt tevens doorgaan met het genereren van volume via persoonlijke verkoop. Het voordeel van drie Business Centers is dat u uw team opbouwt onder twee Business Centers maar betaald wordt op basis van drie. Met andere woorden, u bouwt uw bedrijf op door nieuwe teamleden toe te voegen aan BC2 en BC3, maar u zult provisies ontvangen gebaseerd op alle drie uw Business Centers omdat het GroepsVerkoopVolume van BC2 en BC3 zich overhevelt naar BC1. Raakt u verward? Blijf doorlezen. Het zal u snel duidelijk worden.

Het genereren van provisies uit uw Business Center(s)

Zodra uw organisatie begint te groeien, zal het GroepsVerkoopVolume accumuleren. GroepsVerkoopVolume is een verzameling van de Persoonlijk VerkoopVolumepunten die u en uw teamleden individueel hebben gegenereerd in een enkel Business Center. (Noot: GroepsVerkoopVolume bevat geen Persoonlijk VerkoopVolume van uw BC1. Deze punten zijn maandelijks vereist om al uw Business Centers actief te houden en hoewel ze meetellen voor het GroepsVerkoopVolume van uw sponsor, tellen deze punten niet mee voor uzelf. Echter, in het geval van drie Business Centers zullen Persoonlijk VerkoopVolumepunten van uw BC2 en BC3 overgeheveld worden naar uw BC1 om mee te tellen voor uw BC1 (GroepsVerkoopVolume). Zodra ieders Persoonlijk VerkoopVolumepunten zijn samengevoegd in GroepsVerkoopVolume zult u provisies gaan genereren.

Noot: Om provisies te genereren uit GroepsVerkoopVolume dient u een actieve USANA-Deelnemer te zijn die elke vierwekelijkse cyclus een verkoop genereert van totaal 100 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume in uw BC1 (of 200 punten om provisies te ontvangen van meerdere Business Centers) en elke zijde van uw Business Center(s) dient een cumulatief minimum aan GroepsVerkoopVolumepunten te genereren. U dient tevens te voldoen aan de verkoopheisen zoals uiteengezet in uw Deelnemersovereenkomst.

USANA's Tweeledig Beloningssysteem draait allemaal om symmetrie en samenwerking, wat betekent dat het volume aan uw linkerkant van uw Business Center zo veel als mogelijk overeenkomt met het volume aan de rechterkant van uw Business Center. De zijde van uw Business Center die minder punten aan GroepsVerkoopVolume genereert is uw klein-

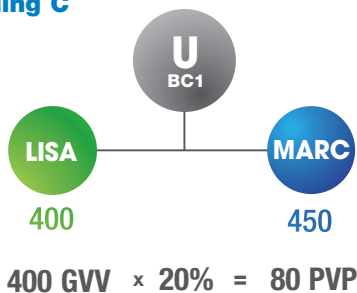
ne zijde, wat betekent dat het de zijde van uw bedrijf is wat opgebouwd moet worden om te zorgen dat de twee zijdes overeenkomen. Elke zijde van een Business Center kan uw kleine zijde zijn en deze kan heen en weer schakelen tijdens het opbouwen van uw bedrijf.

Het berekenen van provisies

Provisies worden toegekend in ProvisieVolumePunten, die omgerekend worden naar uw lokale valuta. Om uw provisies te berekenen, kijkt u eenvoudigweg naar waar het GroepsVerkoopVolume aan de linkerzijde van uw Business Center overeenkomt met het GroepsVerkoopVolume aan uw rechterzijde en vermeerderd u het met 20 procent (of 0,2). Of met andere woorden, neem het GroepsVerkoopVolume van uw kleine zijde en vermeerder het met 20 procent. Om een provisiecheque te ontvangen, dient elke zijde van uw Business Center minimaal 125 punten aan GroepsVerkoopVolume te bereiken. Is dat het geval, dan genereert u 25 ProvisieVolumePunten, die omgerekend worden naar uw lokale valuta en aan u worden uitbetaald!

Laten we eens een voorbeeld bekijken: Stel u kiest ervoor om een bedrijf op te bouwen met één Business Center (zie Afbeelding C). In één week accumuleerde de linkerzijde van uw Business Center een verkoop van totaal 400 GroepsVerkoopVolumepunten en de rechterzijde 450. Allereerst moeten we er zeker van zijn dat u aan elke zijde minimaal 125 aan GroepsVerkoopVolume heeft bereikt. Omdat u dat heeft, kunnen we uw provisies berekenen door het GroepsVerkoopVolume aan uw kleine zijde te vermeerderen met 20 procent. In dit geval is uw kleine zijde uw linkerzijde. $400 \text{ GroepsVerkoopVolumepunten} \times 20\% (0,2) = 80 \text{ ProvisieVolumePunten}$. Dit zal omgerekend worden naar de valuta van uw land en aan u worden uitbetaald.

Afbeelding C



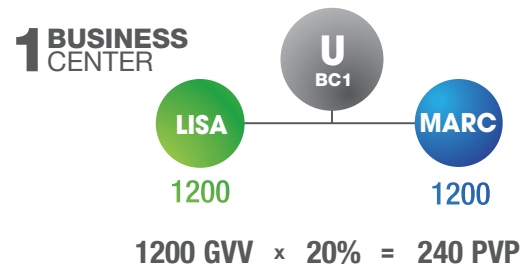
Onthoud dat we bij het berekenen van provisies geen niveaus tellen, maar alleen puntvolume tellen. Bijvoorbeeld: als in één week, Lisa en iedereen onder haar 2100 punten aan GroepsVerkoopVolume (linkerzijde) genereerde en Marc en iedereen onder hem 2100 punten aan GroepsVerkoopVolume (rechterzijde) genereerde, dan zou u 420 ProvisieVolumePunten genereren, ongeacht het niveau waar dit volume in uw organisatie is ontstaan. Als uw doel is om 1000 ProvisieVolumePunten per week te genereren, dan dient u een Business Center op te bouwen waar zowel de linker- als de rechterzijde 5000 punten aan GroepsVerkoopVolume per week genereren.

Bij USANA worden provisies wekelijks berekend en uitbetaald, dus u wordt bijna onmiddellijk voor uw succes beloond. In traditionele Directe Verkoop-systemen worden provisies maandelijks berekend en meestal niet uitbetaald tot de tweede helft van de volgende maand. Dit betekent dat men vaak bijna twee maanden moet wachten voordat men uitbetaald krijgt voor het volume dat gegenereerd is in de eerste helft van elke maand. Dit ene kenmerk van het USANA Tweeledig Beloningssysteem zal wonderen doen bij het gemotiveerd houden van uw teamleden en hen te laten blijven werken richting doorgaand succes.

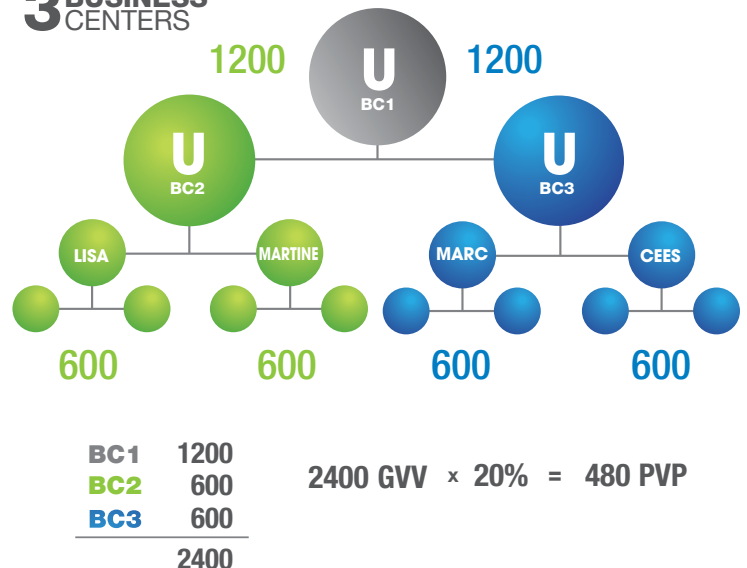
INKOMSTENVERGELIJKING: ÉÉN BUSINESS CENTER VS. DRIE BUSINESS CENTERS

Veronderstel dat elk Business Center (waaronder uw eigen) in Afbeelding D actief en provisiegekwalificeerd is voor de huidige week. In het bovenste voorbeeld van Afbeelding D, heeft u één Business Center. U en uw teamleden hebben samengewerkt en 1200 punten aan GroepsVerkoopVolume gegenereerd aan zowel de linker- als rechterzijde van uw Business Center. Omdat beide zijdes overeenkomen, zullen provisies worden berekend door 1200 punten te vermeerderen met 20 procent: dit is gelijk aan 240 ProvisieVolumePunten, die zullen worden omgerekend naar de valuta van uw land en aan u worden uitbetaald.

Afbeelding D



3 BUSINESS CENTERS



Om uw totale wekelijkse provisies te berekenen met drie Business Centers (onderste voorbeeld van Afbeelding D), voegt u eenvoudig het GroepsVerkoopVolume van elk Business Center toe en vermeerderd het totaal met 20 procent. In dit voorbeeld, heeft u tweede en derde Business Center (BC2, BC3) elk 600 punten aan GroepsVerkoopVolume aan de linkerzijde en 600 punten aan de rechter. Omdat de punten aan beide zijdes van BC2 overeenkomen en er geen kleine zijde is—nemen we 600 punten en voegen dit toe aan onze rechterkolom. We volgen dezelfde stappen voor BC3, wat betekent dat we nog eens 600 punten aan GroepsVerkoopVolume toevoegen aan de rechterkolom. Maar we zijn nog niet klaar—nu moeten we ook het volume voor uw eerste Business Center toevoegen. Omdat BC2 en BC3 onder uw BC1 zijn geplaatst, hevelt het totale groepsvolume van uw tweede en derde Business Center over naar uw eerste. Daarom is het opbouwen met drie Business Centers zo krachtig—in wezen krijgt u tweemaal uitbetaald.

Onthoud, het totale GroepsVerkoopVolume aan de linkerzijde van uw eerste Business Center bevat al het groepsvolume van BC2 (totaal 1200 punten). Het groepsvolume aan de rechterzijde (via BC3) heeft ook 1200 punten. Omdat beide zijdes van BC1 overeenkomen, kunnen we ook eenvoudig 1200 punten nemen en toevoegen aan de rechterkolom.

Nu voegen we de GroepsVerkoopVolumepunten van elk Business Center toe en vermeerderen het totaal met 20 procent—dit leidt tot een totaal van 480 ProvisieVolumePunten voor die week. Vergelijk dit met de 240 PVP die u zou hebben gekregen voor *hetzelfde* groepsvolume met maar één Business Center en u ziet snel het verschil.

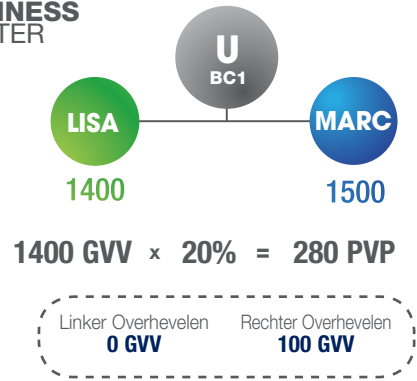
OVERHEVELINGSVOLUME

Het GroepsVerkoopVolume aan de linker- en rechterzijdes van uw Business Centers zullen niet altijd overeenkomen, maar dat geeft niet. Een extra GroepsVerkoopVolume (tot 5000 punten aan elke zijde) zal worden overgeheveld naar de volgende provisieperiode.

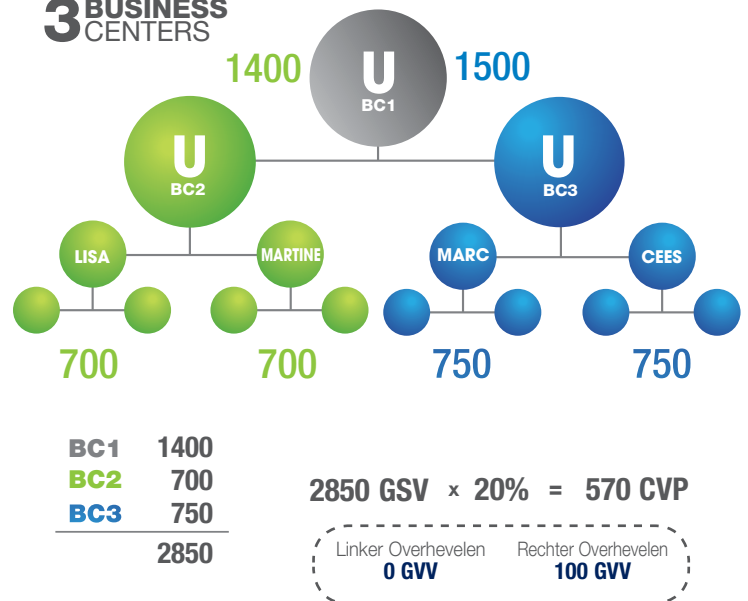
Veronderstel dat elk Business Center (waaronder uw eigen) in Afbeelding E actief en provisiegequalificeerd is voor de huidige week. In het bovenste voorbeeld van Afbeelding E, heeft u één Business Center. U en uw team hebben totaal 1400 GroepsVerkoopVolumepunten gegenereerd aan de linkerzijde en 1500 GroepsVerkoopVolumepunten aan de rechter. De linkerzijde is momenteel uw kleine zijde en u zult provisies uitbetaald krijgen voor het volume aan die zijde. Dit betekent dat u uitbetaald krijgt voor 1400 punten aan elke zijde, wat gelijk is aan 280 ProvisieVolumePunten ($1400 \times 20\% = 280$). Omdat u provisie heeft ontvangen voor alle punten aan uw linkerzijde, zal deze zijde 0 overhevelingspunten hebben voor de volgende provisieperiode. Maar er zijn nog steeds 100 punten over aan de rechterzijde van uw Business Center, die zullen overhevelen naar de volgende provisieperiode (en elke daaropvolgende provisieperiode totdat deze punten overeenkomen met tenminste 125 punten van de linkerzijde).

Afbeelding E

1 BUSINESS CENTER



3 BUSINESS CENTERS



In het onderste voorbeeld van Afbeelding E, komen de linker- en rechterzijde van BC2 overeen bij 700 GroepsVerkoopVolumepunten en de linker- en rechterzijde van BC3 komen overeen bij 750. Groepsvolume van beide Business Centers hevelen over naar BC1, maar het volume aan elke zijde van dat Business Center komt niet overeen. De kleine zijde van BC1 bevindt zich links met 1400 punten, dus dat is het aantal dat we zullen toevoegen aan uw GroepsVerkoopVolume-kolom. Nu kunnen we al het groepsvolume toevoegen en daarna het totaal vermeerderen met 20 procent, wat gelijk is aan 570 ProvisieVolumePunten. In deze situatie, zou de linkerzijde van BC1 0 punten over te hevelen hebben naar de volgende provisieperiode, terwijl rechts 100 punten zou overhevelen.

HET ACTIEF HOUDEN VAN UW BUSINESS CENTER(S)

Om provisies te ontvangen in het USANA-Tweeledig Beloningssysteem, dient u uw Business Center(s) actief te houden door te voldoen aan een minimumvereiste aan

Persoonlijk VerkoopVolume. Om één Business Center actief te houden, dient u minstens 100 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume te behalen tijdens elke vierwekelijkse periode. Om twee of meer Business Centers actief te houden, dient u minstens 200 Persoonlijk VerkoopVolumepunten te behalen tijdens elke vierwekelijkse periode.

BELANGRIJK: Als u uw bedrijf begint met drie Business Centers, dan bent u niet verplicht om vanaf het begin 200 punten aan PersoonlijkVerkoopVolume te behalen. Ook al heeft u drie Business Centers, u kunt er al vroeg voor kiezen om u te concentreren op de opbouw van BC1. Daarom kunt u zich kwalificeren voor provisies uit dit Business Center met 100 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume. Zodra u wilt beginnen met kwalificeren voor provisies uit uw tweede en derde Business Center, dan kunt u dit doen door uw Persoonlijk VerkoopVolume te verhogen naar 200 punten voor elke vierwekelijkse periode. Echter, besef wel dat volume in uw tweede en derde Business Center niet begint te accumuleren totdat u zich heeft gekwalificeerd om provisies te ontvangen uit drie centers met 200 punten aan PersoonlijkVerkoopVolume.

Het is tevens belangrijk om te beseffen dat uw eerste 200 punten aan PersoonlijkVerkoopVolume tijdens een bepaalde vierwekelijkse periode geplaatst zullen worden in uw eerste Business Center (BC1). Wanneer u op enig moment toestaat dat uw Business Center(s) inactief wordt (worden), dan zal al het volume binnen uw Business Centers worden gewist en zal het volume beginnen op 0 punten wanneer de Business Centers weer worden geactiveerd. Onthoud dat u te allen tijde aan uw verkoopvereisten moet voldoen om te kwalificeren voor provisies.

VIERWEKELIJKSE PERIODE

Een vier-wekelijkse periode is gelijk aan vier betalingsperiodes (vier vrijdagen) nadat u een productbestelling van 100 punten of meer plaatst.

AUTOMATISCHE BESTELLINGEN: BESPAAR GELD, BESPAAR TIJD

Zoek gemak door producten aan te schaffen via Automatische bestellingen. Daarnaast krijg je met Automatische bestellingen 10 procent korting op de Ledenprijs, dus u bespaart geld en verhoogt potentieel uw retailwinst. Om de extra besparingen te ontvangen, dient u eerst een Automatische bestelling op te zetten en toe te staan dat het automatisch verwerkt wordt als een weekendverwerkte bestelling. Daarnaast komen alleen producten die punten genereren in aanmerking voor de korting—producten zoals logoartikelen of verkoopmiddelen genereren nul waardepunten (of volume), wat betekent dat deze niet in aanmerking komen voor Automatische bestelling-besparingen.

VOORKEURSKLANTEN

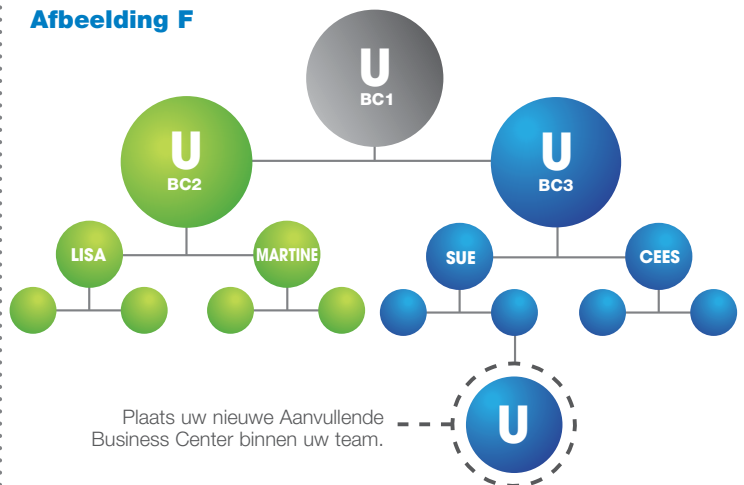
Een andere manier om uw GroepsVerkoopVolume te accumuleren is door Voorkeursklanten toe te voegen aan de linker- en rechterzijde van uw Business Centers. Voorkeursklanten mogen producten bestellen tegen Ledenprijs (en zelfs in aanmerking komen voor aanvullende besparingen

door producten te bestellen via Automatische bestelling), maar zij verdienen geen provisies. Hoewel u geen retailprovisies genereert van Voorkeursklanten, genereren hun bestellingen wel punten die worden toegevoegd aan uw totale GroepsVerkoopVolume van het Business Center waarin zij zijn geplaatst.

HET OPENEN VAN AANVULLENDE BUSINESS CENTERS

Wanneer u een Business Center maximaliseert (door 5000 punten aan GroepsVerkoopVolume te genereren aan zowel de linker- als rechterzijde van het Business Center), krijgt u een elektronisch Aanvullend Business Center-Certificaat. U kunt maximaal twee certificaten ontvangen om Aanvullende Business Centers te openen voor elk bestaand Business Center dat u heeft gemaximaliseerd. Met dit certificaat kunt u een nieuw Business Center openen aan de onderkant van uw organisatie. Hiermee kunt u anderen in uw team helpen doordat u betrokken bent op een dieper niveau. Zodra u heeft vastgesteld waar u uw Aanvullend Business Center wilt openen (zie Afbeelding F), is de volgende stap het indienen van een schriftelijk verzoek aan Distributeur Services met informatie waar u het nieuwe Business Center graag zou willen plaatsen. Uw schriftelijk verzoek dient te worden gehecht aan een productbestelformulier. Aanvullend Business Center-Certificaten verlopen niet. Uw eerste twee Aanvullende Business Centers kunnen geplaatst worden aan de onderkant van elke zijde in uw organisatie, echter, toekomstige Aanvullende Business Centers dienen op zijn minst 10 actieve Deelnemers BC1-Business Centers weg geplaatst te worden van enig van uw voorgaande bestaande Business Centers.

Afbeelding F



Ten behoeve van het plaatsen van Aanvullende Business Centers, wordt een actieve Deelnemer gedefinieerd als een Deelnemer die is gekwalificeerd om provisies te genereren. U kunt vervolgens het nieuwe Business Center activeren door 200 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume te genereren zoals weergegeven in Stap 1 (dit dient aanvullend te zijn op de 100 of 200 punten aan Persoonlijk VerkoopVolumepunten die vereist zijn om uw bestaande Business Center(s) actief te houden tijdens de vierweke-

lijkse periode). Zodra u uw nieuwe Business Center heeft geopend, kunt u dit en alle andere Business Centers actief houden tijdens elke vierwekelijkse periode door 200 punten aan Persoonlijk VerkoopVolume te genereren. Uw persoonlijk volumevereiste zal nooit meer dan 200 punten bedragen ongeacht het aantal Business Centers dat u heeft. Zodra u een nieuw Business Center opent, kunt u beginnen met het daaronder bouwen van een team. Wanneer u 5000 GroepsVerkoopVolumepunten heeft behaald aan elke zijde van uw nieuwe Business Center in één provisieperiode, dan zult u een nieuw Aanvullend Business Center-Certificaat ontvangen om nog een ander Business Center te openen. Omdat u zowel maximaal twee Aanvullend Business Center-Certificaten kunt ontvangen voor elk van uw oorspronkelijke Business Centers als twee Aanvullend Business Center-Certificaten voor elk nieuw Business Center, zit er werkelijk geen limiet op het aantal Business Centers dat u kunt hebben in uw organisatie. Omdat verkoop in elk nieuw Business Center niet alleen provisies zal genereren voor dit Business Center zelf maar ook voor alle Business Centers die u daarboven heeft in uw organisatie, zal het ontwikkelen van nieuwe Business Centers uw gehele team verstevigen.

HET VERPLAATSEN VAN EEN AANVULLEND BUSINESS CENTER

Als een Aanvullend Business Center eenmaal is geplaatst kan deze normaliter niet verplaatst worden. Echter, USANA is het recht voorbehouden om plaatsingswijzingen toe te staan op voorwaarde dat het nieuwe Business Center in de laatste zes maanden niet actief is geweest (noch GroepsVerkoopVolume noch Persoonlijk VerkoopVolume) en alle andere regels voor de plaatsing van een Business Center worden gevolgd. Een dergelijk verzoek moet schriftelijk ingediend worden en kan alleen worden goedgekeurd door het Compliance Comité.



USANA

USANA.com

USANA Health Sciences, Inc.
118, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

EU NL Rev 8/13