



SuccessPlan
Polska
Wrzesień 2014



Spis treści	SuccessPlan Arbonne	
	Korzyści	5
	Programy Kwalifikacji	6
	Wymogi Utrzymania Kwalifikacji	8
	Podsumowanie	9
	Definicje	10
	Zmiany	11

Na okładce:

Niezależni Konsultanci Arbonne

Iain Pritchard

Executive National Vice President
Cheshire, Wielka Brytania

Beth Malcook z córką

National Vice President
Wisconsin, Stany Zjednoczone

Po lewej:

Niezależni Konsultanci Arbonne

Valerie Darien

Executive National Vice President
Ontario, Kanada

Sonya Shields

Executive National Vice President
Alberta, Kanada

SuccessPlan Arbonne | Polska

Harmonijna równowaga pomiędzy wysiłkiem a nagrodą

Plan wynagradzania Arbonne, który Arbonne nazywa swoim SuccessPlanem, jest jednym z najbardziej dynamicznych i hojnych planów wynagradzania w branży sprzedaży bezpośredniej. Od pierwszego dnia prowadzenia działalności w Arbonne masz możliwość zarabiania pieniędzy. Bez względu na to, czy celem jest korzystanie z produktu czy dzielenie się produktem, stworzenie bazy Klientów lub Klientów Preferencyjnych, stworzenie i szkolenie rozbudowanej sieci organizacji Niezależnych Konsultantów albo łączne korzystanie ze wszystkich powyższych możliwości, SuccessPlan Arbonne zapewnia lukratywne korzyści. Korzyści te obejmują zysk ze sprzedaży detalicznej, dodatki premiowe, prowizje od zamówień Klientów Preferencyjnych, prowizje od sprzedaży, prowizje generacyjne, Program Dodatek Pieniężny Mercedes-Benz, świadczenia motywacyjne związane z podróżami oraz uznanie dla Twoich osiągnięć.

Wykorzystaj SuccessPlan, aby zaplanować swój sukces

Plan wynagradzania Arbonne nie tylko pozwala uzyskać korzyści wynikające z Twojego sukcesu, ale umożliwia Ci również jego zaplanowanie i z tego powodu jest nazywany SuccessPlanem. SuccessPlan został opracowany tak, aby przedstawić cele możliwe do osiągnięcia na każdym etapie Twojej przygody z Arbonne.

Przejmij kontrolę nad swoją przyszłością

W świecie zdominowanym przez korporacje, podwyżki Twojego wynagrodzenia i premie jakie dostajesz ustalane są przez innych ludzi. SuccessPlan Arbonne został opracowany z myślą o wynagrodzeniu Twoich wysiłków w zakresie rozwoju Twojej własnej działalności oraz sprzedaży produktów. Pozwól Arbonne pomóc Ci w zdobyciu podwyżek i premii, na które zasługujesz!

Terminy używane w SuccessPlanie pisane wielką literą zostały zdefiniowane na stronie 10.



SUCCESSPLAN ZAWIERA OŚWIADCZENIA DOTYCZĄCE PLANU WYNAGRADZANIA ARBONNE. SUCCESSPLAN NIE ZAWIERA ŻADNYCH GWARANCJI W ZAKRESIE DOCHODÓW, A SUKCES LUB PORAŻKA DZIAŁALNOŚCI KAŻDEGO NIEZALEŻNEGO KONSULTANTA ARBONNE, PODOBNIENIE JAK W PRZYPADKU KAŻDEJ INNEJ DZIAŁALNOŚCI, ZALEŻY OD JEGO UMIEJĘTNOŚCI I OSOBISTEGO ZAANGAŻOWANIA.

NAMAWIANIE JAKIEJKOLWIEK OSOBY PRZEZ ORGANIZATORA ALBO UCZESTNIKA PROGRAMU SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ DO DOKONANIA PŁATNOŚCI, POPRZEZ OBIECYWANIE JEJ KORZYŚCI Z NAKŁONIENIA INNYCH OSÓB DO UCZESTNICTWA W SYSTEMIE, JEST NIEZGODNE Z PRAWEM. NIE DAJ SIĘ ZWIEŚĆ TWIERDZENIOM, ŻE WYSOKIE ZAROBKI SĄ ŁATWO OSIĄGALNE.

ARBONNE EUROPE SÀRL („ARBONNE”) Z SIEDZIBĄ W: BOSCH 71, POSTFACH 663, CH — HUNENBERG, SZWAJCARIA, JEST ORGANIZATOREM NINIEJSZEGO PROGRAMU SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ W POLSCE. TOWARY, KTÓRE SĄ SPRZEDAWANE W RAMACH TEGO PROGRAMU TO KOSMETYKI DO PIELĘGNACJI SKÓRY ORAZ KOSMETYKI DO MAKIJAŻU, PRODUKOWANE LUB DOSTARCZANE PRZEZ ARBONNE ORAZ INNE PRODUKTY I USŁUGI, KTÓRE ARBONNE MOŻE WPROWADZAĆ OKRESOWO DO SWOJEJ OFERTY.

Korzyści SuccessPlanu

Niezależny Konsultant

- Do 35% zysku z tytułu odsprzedaży każdego z produktów Arbonne zakupionych od Arbonne z 35% rabatem w stosunku do Sugerowanej Ceny Detalicznej (Suggested Retail Price or SRP) z wyłączeniem Materiałów Pomocniczych, Zestawów Próbek i Pakietów Startowych.
- 15% Prowizji od Zamówień Klienta Preferencyjnego, tj. od zamówień złożonych przez osobiście zarejestrowanych Klientów Preferencyjnych. Prowizja ta jest wyliczana na podstawie Sugerowanej Ceny Detalicznej (SCD) bez VAT i nie ma zastosowania do produktów objętych rabatami w ramach akcji promocyjnych.
- 4% prowizji od wartości Obrotu Prowizyjnego (Override Volume lub OV) wszystkich osobiście sponsorowanych Niezależnych Konsultantów.
- Dostęp do aktualnych Ofert Specjalnych na Produkty, świadczeń motywacyjnych Arbonne oraz wielu innych miesięcznych promocji.

District Manager (Menedżer Okręgu)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku Niezależnego Konsultanta, z wyjątkiem 4% prowizji, a ponadto:

- 8% prowizji od wartości Obrotu Prowizyjnego OV wykreowanego przez Twój Okręg Centralny (Central District)
- Premia Pieniężna dla District Manager'a w wysokości 600 zł w przypadku uzyskania Obrotu Kwalifikacyjnego (Qualifying Volume lub QV) w wysokości 5.000 ze sprzedaży wykreowanej przez Twój Okręg Centralny (Central District) oraz pod warunkiem posiadania co najmniej pięciu nowych Niezależnych Konsultantów lub Klientów Preferencyjnych, z których każdy uzyska w miesiącu rozpoczęcia co najmniej 150 Osobistych Punktów Kwalifikacyjnych (Personal Qualifying Volume lub PQV).

Executive District Manager (Starszy Menedżer Okręgu)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku District Manager'a, a ponadto:

- 8% prowizji od wartości OV wszystkich District Manager'ów z 1 Generacji.
- 2% prowizji od wartości OV wszystkich District Manager'ów z 2 Generacji z dwoma Okręgami 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV wszystkich District Manager'ów z 3 Generacji z trzema Okręgami 1 Generacji.

Area Manager (Menedżer Strefy)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku Executive District Manager'a, plus:

- 6% prowizji od wartości OV Strefy Centralnej (Central Area)
- Premia Pieniężna dla Area Manager'a w wysokości 1.200 zł w przypadku uzyskania 20.000 punktów QV ze sprzedaży wykreowanej przez Twoją Strefę Centralną (Central Area) oraz pod warunkiem posiadania co najmniej 10 nowych Niezależnych Konsultantów lub Klientów Preferencyjnych, z których każdy uzyska w Miesiącu Rozpoczęcia co najmniej 150 punktów PQV, z zastrzeżeniem, że otrzyma wyłącznie jedno (wyższe) z następujących świadczeń, do których uzyskał kwalifikację: Premię Pieniężną dla District Manager'a lub Premię Pieniężną dla Area Manager'a.

Executive Area Manager (Starszy Menedżer Strefy)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku Area Manager'a, a ponadto:

- 6% prowizji od wartości OV Area Manager'ów 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV Area Manager'ów 2 Generacji z dwiema Strefami 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV Area Manager'ów 3 Generacji z trzema Strefami 1 Generacji.

Regional Vice President (Dyrektor Regionu)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku Executive Area Manager'a, a ponadto:

- 3% prowizji od wartości OV Regionu Centralnego (Central Region).
- Premia Pieniężna dla Regional Vice President'a w wysokości 1.800 zł w przypadku uzyskania 60.000 punktów QV ze sprzedaży wykreowanej przez Twój Region Centralny (Central Region) oraz pod warunkiem posiadania co najmniej 30 nowych Niezależnych Konsultantów albo Klientów Preferencyjnych, z których każdy uzyska w miesiącu rozpoczęcia co najmniej 150 punktów PQV, z zastrzeżeniem, że otrzyma wyłącznie jedno (wyższe) z następujących świadczeń, do których uzyskał kwalifikację: Premię Pieniężną dla Regional Vice President'a lub Premię Pieniężną dla Area Manager'a lub Premię Pieniężną dla District Manager'a. Dodatek Pieniężny Mercedes-Benz w wysokości 2.400 zł w przypadku uzyskania 40.000 punktów QV z Regionu Centralnego (Central Region), 1.800 zł w przypadku uzyskania 35.000 punktów QV z Regionu Centralnego (Central Region), 1.200 zł w przypadku uzyskania 30.000 punktów QV z Regionu Centralnego (Central Region) albo w wysokości 600 zł w przypadku uzyskania 25.000 punktów QV z Regionu Centralnego (Central Region), z uwzględnieniem Punktów Promocyjnych (Promotion Credits). Za każdy miesiąc spełnienia kwalifikacji Wypłacany jako Regional Vice President lub jako Regional Vice President Utrzymujący tytuł, Regional Vice President jest uprawniony do uczestnictwa w Programie Dodatku Pieniężnego Mercedes-Benz, pod warunkiem, że przedstawi dokumenty wskazane przez Arbonne potwierdzające zakup albo zawarcie przez niego umowy leasingu białego samochodu marki Mercedes-Benz. Uprawnienie to będzie przysługiwało Regional Vice President'owi tak długo, dopóki będzie on właścicielem albo leasingobiorcą białego samochodu marki Mercedes-Benz. Jeżeli Regional Vice President zostanie przywrócony do rangi Niezależnego Konsultanta, to zgodnie z ustępem 3.8 Zasad i Procedur, utraci on kwalifikację do otrzymywania Dodatku Pieniężnego Mercedes-Benz.

STATUS KWALIFIKACJI

W CELU UCZESTNICTWA W PROGRAMACH KWALIFIKACJI MENEDŻERSKIEJ ORAZ PROGRAMACH PROWIZYJNYCH I PREMIOWYCH, NIEZALEŻNY KONSULTANT ARBONNE MUSI ZGROMADZIĆ MINIMUM 150 OSOBISTYCH PUNKTÓW KWALIFIKACYJNYCH (PERSONAL QUALIFYING VOLUME lub PQV) ORAZ PRZESTRZEGAĆ UMOWY (JAK OKREŚLONO TO POWYŻEJ). PQV OBEJMUJE OBRÓT KWALIFIKACYJNY (QUALIFYING VOLUME lub QV) WYNIKAJĄCY Z ZAMÓWIEŃ I SPRZEDAŻY DOKONANEJ PRZEZ I NA RZECZ ZAREJESTROWANYCH KLIENTÓW I KLIENTÓW PREFERENCYJNYCH ORAZ ZE SPRZEDAŻY I ZAKUPÓW DOKONYWANYCH PRZEZ SAMEGO NIEZALEŻNEGO KONSULTANTA ARBONNE Z WYKORZYSTANIEM JEGO WŁASNEGO NUMERU IDENTYFIKACYJNEGO ARBONNE.

Korzyści SuccessPlanu — ciąg dalszy

Executive Regional Vice President (Starszy Dyrektor Regionu)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku Regional Vice President'a, a ponadto:

- 3% prowizji od wartości wartości OV Regional Vice President'ów 1 Generacji.
- 2% prowizji od wartości OV Regional Vice President'ów 2 Generacji z dwoma Regionami 1 Generacji.
- 2% prowizji od wartości OV Regional Vice President'ów 3 Generacji z trzema Regionami 1 Generacji.

National Vice President (Dyrektor Krajowy)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku Executive Regional Vice President'a, a ponadto:

- 1% prowizji od wartości OV Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation).
- Dodatek Pieniężny Mercedes-Benz w wysokości: 3.000 zł w przypadku uzyskania 160.000 punktów QV z Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation), 2.400 zł w przypadku uzyskania 140.000 punktów QV z Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation), 1.800 zł w przypadku uzyskania 120.000 punktów QV z Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation), 1.200 zł w przypadku uzyskania 100.000 punktów QV z Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation), z uwzględnieniem Punktów Promocyjnych (Promotion Credits). Za każdy miesiąc kwalifikacji Wyplacany jako National Vice President lub Utrzymujący Status National Vice President, National Vice President jest uprawniony do uczestnictwa w Programie Dodatku Pieniężnego Mercedes-Benz, pod warunkiem, że przedstawi dokumenty wskazane przez Arbonne potwierdzające zakup albo zawarcie umowy leasingu białego samochodu marki Mercedes-Benz. Uprawnienie to będzie przysługiwało National Vice President'owi tak długo, dopóki będzie on właścicielem albo leasingobiorcą białego samochodu marki Mercedes-Benz. Jeżeli NVP zostaje przywrócony do rangi Niezależnego Konsultanta, zgodnie z ustępem 3.8 Zasad i Procedur, to utraci on kwalifikację do otrzymania Dodatku Pieniężnego Mercedes-Benz.

Executive National Vice President (Starszy Dyrektor Krajowy)

Ten sam zakres świadczeń co w przypadku National Vice President'a, a ponadto:

- 1% prowizji od wartości OV National Vice President'ów 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV National Vice President'ów 2 Generacji z dwoma Obszarami Krajowymi 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV National Vice President'ów 3 Generacji z trzema Obszarami Krajowymi 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV National Vice President'ów 4 Generacji z czterema Obszarami Krajowymi 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV National Vice President'ów 5 Generacji z pięcioma Obszarami Krajowymi 1 Generacji.
- 1% prowizji od wartości OV National Vice President'ów 6 Generacji z sześcioma Obszarami Krajowymi 1 Generacji.

Programy Kwalifikacyjne

Status Kwalifikacji

W celu uczestnictwa w programach kwalifikacji menedżerskich oraz w różnych programach premiovych i prowizyjnych, Niezależni Konsultanci Arbonne muszą zgromadzić co najmniej 150 punktów PQV w każdym miesiącu i postępować zgodnie z postanowieniami Umowy. PQV obejmują QV wynikające z zamówień i sprzedaży dokonanej przez i na rzecz zarejestrowanych Klientów oraz Klientów Preferencyjnych Niezależnego Konsultanta Arbonne, jak również z zakupów i sprzedaży dokonanych przez samego Niezależnego Konsultanta Arbonne z wykorzystaniem jego osobistego Numeru Identyfikacyjnego Arbonne. Jeżeli Niezależny Konsultant Arbonne spełni wymogi kwalifikacji do uzyskania kolejnego statusu w strukturze, proces kwalifikacji ma miejsce automatycznie na koniec miesiąca rozliczeniowego, a przeniesienie jest skuteczne od pierwszego dnia następnego miesiąca. Poziomy osiągnięć są determinowane wyłącznie przez aktywność Niezależnego Konsultanta Arbonne oraz aktywność jego grupy.

Niezależny Konsultant

Każdy Niezależny Konsultant Arbonne kwalifikuje się od rozpoczęcia działalności Arbonne jako Niezależny Konsultant poprzez zakup Pakietu Startowego Niezależnego Konsultanta Arbonne oraz wypełnienie Wniosku o zawarcie Umowy Niezależnego Konsultanta Arbonne.

Klienci Preferencyjni oraz Klienci mogą zmienić swój status w strukturze programu Arbonne poprzez zakup Pakietu Startowego Niezależnego Konsultanta Arbonne (dostępnego w specjalnej obniżonej cenie dla Klientów Preferencyjnych) oraz wypełnienie Wniosku o zawarcie Umowy Niezależnego Konsultanta Arbonne. Spowoduje to zmianę kwalifikacji takiej osoby z Klienta Preferencyjnego albo Klienta na Niezależnego Konsultanta ze skutkiem od dnia wpływu płatności na rachunek Arbonne.

W celu zachowania rangi Niezależnego Konsultanta oraz związanych z nią korzyści, Niezależni Konsultanci muszą spełniać wymogi w zakresie nieprzerwanego prowadzenia swojego biznesu, opisane szczegółowo na stronie 8. Niezależni Konsultanci, którzy nie spełniają takich wymogów, zostaną przekwalifikowani na poziom Klienta Preferencyjnego, pod warunkiem, że zapłacili Roczną Opłatę za Odnowienie w okresie ostatnich 12 miesięcy, albo do poziomu Klienta, w przypadku gdy nie doszło do odnowienia statusu Klienta Preferencyjnego.

TWOJA SUCCESSLINE =

WSZYSCY NIEZALEŻNI KONSULTANCI ARBONNE, KTÓRZY ZNAJDUJĄ SIĘ W TWOJEJ LINII PODRZĘDNEJ, NIEZALEŻNIE OD TEGO, JAK GŁĘBOKO SIĘGA TA STRUKTURA, BEZ WZGLĘDU NA TO, CZY SĄ ONI OSOBIŚCIE SPONSOROWANI PRZEZ CIEBIE CZY PRZEZ NIEZALEŻNYCH KONSULTANTÓW ARBONNE ZNAJDUJĄCYCH SIĘ W TWOJEJ STRUKTURZE PODRZĘDNEJ.

Programy Kwalifikacji — ciąg dalszy

District Manager

Jedno-, dwu- i trzy-miesięczna opcja kwalifikacji na powyższy status

- Jeżeli zgromadzisz 1.000 PQV — Twojej sprzedaży osobistej — albo 2.500 QV w okresie jednego miesiąca, zostaniesz automatycznie wstępnie zakwalifikowany na District Manager.
- W celu uzyskania pełnej kwalifikacji należy spełnić następujące warunki:
- 6.000 QV w jednym miesiącu albo 6.000 QV w okresie 2 miesięcy, albo 7.500 QV w okresie 3 miesięcy.
- Punkty QV będą gromadzone przez cały okres kwalifikacji.
- Co najmniej 2.500 QV zgromadzone w ostatnim miesiącu okresu kwalifikacji.
- Co najmniej 1.000 PQV zgromadzone w okresie kwalifikacji.
- W przypadku, gdy ma to zastosowanie, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 650 QV za jednego lub więcej osobiście sponsorowanych, wypromowanych Konsultantów zakwalifikowanych na poziomie District Manager'a lub wyższym, w 1 Generacji, w każdym miesiącu.

Executive District Manager

District Manager, który utworzy nowy Okręg z Okręgu Centralnego (Central District).

Area Manager

Dwu- i trzy-miesięczna opcja kwalifikacji.

- 24.000 QV w okresie 2 miesięcy albo 30.000 QV w okresie 3 miesięcy.
- Co najmniej 10.000 QV zgromadzone w pierwszym i ostatnim miesiącu okresu kwalifikacji, oraz
- co najmniej 2.500 QV w Strefie Centralnej (Central Area) w każdym miesiącu okresu kwalifikacji.
- Punkty QV będą gromadzone przez cały okres kwalifikacji.
- W przypadku, gdy ma to zastosowanie, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 2.500 QV za jednego lub więcej wypromowanych Konsultantów zakwalifikowanych na poziomie Area Manager'a lub wyższym, w 1 Generacji, w każdym miesiącu.
- Maximum 10.000 QV z każdej 1 Generacji kwalifikowanej jako całkowita SuccessLine District Manager'a, z wyłączeniem punktów za awansowanych Area Manager'ów z
- 1 Generacji, w okresie kwalifikacji. Jeżeli Twój District Manager z 1 Generacji zostanie awansowany na Area Manager'a w czasie trwania Twojego okresu kwalifikacji, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 2.500 QV zostaną zaliczone do maksymalnej liczby 10.000 QV, które mogą być naliczone w trakcie okresu kwalifikacji.

Executive Area Manager

Area Manager, który utworzy nową Strefę ze Strefy Centralnej (Central Area).

Regional Vice President

Dwu- i trzy-miesięczna opcja kwalifikacji.

- 96.000 QV w okresie 2 miesięcy albo 120.000 QV w okresie 3 miesięcy.
- Co najmniej 40.000 QV zgromadzone w pierwszym i ostatnim miesiącu okresu kwalifikacji.
- Punkty QV są gromadzone przez cały okres kwalifikacji.
- W przypadku, gdy ma to zastosowanie, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 10.000 QV za jednego lub więcej wypromowanych Konsultantów zakwalifikowanych na poziomie Regional Vice President'a, w Regionie 1 Generacji, w każdym miesiącu.
- Nie więcej niż 40.000 QV z każdej 1 Generacji kwalifikowanej jako całkowita SuccessLine Area Manager'a, z wyłączeniem punktów za awansowanych Regional Vice President'ów w okresie kwalifikacji. Jeżeli Twój Area Manager 1 Generacji zostanie awansowany na Regional Vice President'a w czasie trwania Twojego okresu kwalifikacji, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 10.000 QV zostaną zaliczone do maksymalnej liczby 40.000 QV, które mogą być naliczone w trakcie okresu kwalifikacji.

Executive Regional Vice President

Regional Vice President, który utworzy nowy Region z Regionu Centralnego (Central Region).

National Vice President

Dwu- i trzy-miesięczna opcja kwalifikacji.

- 384.000 QV w okresie 2 miesięcy albo 480.000 QV w okresie 3 miesięcy.
- Co najmniej 160.000 QV zgromadzone w pierwszym i ostatnim miesiącu okresu kwalifikacji.
- Punkty QV są gromadzone przez cały okres kwalifikacji.
- Nie więcej niż 160.000 QV z każdej 1 Generacji zakwalifikowanej jako całkowita SuccessLine Regional Vice President, z wyłączeniem punktów za awansowanych National Vice President, w okresie kwalifikacji. Jeżeli Twój Regional Vice President z 1 Generacji zostanie awansowany na National Vice President'a w czasie trwania Twojego okresu kwalifikacji, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 40.000 QV zostaną włączone do maksymalnej liczby 160.000 QV, które mogą być naliczone w trakcie okresu kwalifikacji.
- W przypadku, gdy ma to zastosowanie, Punkty za Pozyskanie (Pick-up Credits) w liczbie 40.000 QV za jednego lub więcej wypromowanych Konsultantów zakwalifikowanych na poziomie National Vice President'a, w Regionie 1 Generacji, w każdym miesiącu.

Executive National Vice President

National Vice President, który utworzy Obszar Krajowy z Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation).

Wymogi Utrzymania Kwalifikacji w SuccessPlanie

Niezależny Konsultant

Niezależny Konsultant zachowa swoją rangę oraz będzie otrzymywał wszelkie świadczenia z nią związane, jeżeli osiągnie poziom 1.200 PQV w każdym dwunastomiesięcznym okresie uczestnictwa w programie Arbonne. Nazywamy to „Wymogiem 12 na 12”. Arbonne będzie dokonywała wyliczenia PQV każdego Niezależnego Konsultanta corocznie po zakończeniu każdego Miesiąca Rocznicowego, w celu określenia, czy uzyskał on 1.200 PQV w okresie ostatnich 12 pełnych miesięcy, z uwzględnieniem ukończonego właśnie Miesiąca Rocznicowego.

Nowi Niezależni Konsultanci zbierają PQV przez jeden dodatkowy miesiąc w celu uzyskania po raz pierwszy zgodności z Wymogiem 12 na 12, z uwagi na to, że PQV zbierane przez nich w miesiącu kalendarzowym, w którym rejestrują się w Arbonne (który staje się ich Miesiącem Rocznicowym w kolejnych latach) zostaną dodane do łącznej liczby punktów zgromadzonych w okresie pierwszych pełnych 12 miesięcy, który kończy się wraz z zakończeniem ich następnego Miesiąca Rocznicowego.

District Manager'owie, którzy zostają przekwalifikowani na poziom Niezależnego Konsultanta w trakcie roku, na koniec ich kolejnego Miesiąca Rocznicowego będą poddawani dodatkowej analizie w celu ustalenia, czy osiągnęli 1.200 PQV w okresie poprzednich 12 miesięcy, który to okres może obejmować miesiące, w których Konsultanci byli zakwalifikowani na innym poziomie niż poziom Niezależnego Konsultanta.

Jeżeli Konsultant nie spełnia Wymogu 12 na 12 na koniec takiego dwunastomiesięcznego okresu, Arbonne przekwalifikuje Niezależnego Konsultanta na poziom Klienta Preferencyjnego, pod warunkiem, że Konsultant zapłacił roczną opłatę za odnowienie w ciągu takich 12 miesięcy, albo na poziom Klienta, jeżeli Konsultant nie dokonał takiego odnowienia.

Manager i Vice President – Wymogi Miesięczne:

Po uzyskaniu kwalifikacji na poziom Manager'a albo Vice President'a, Wymogi Utrzymania dla Niezależnych Konsultantów są następujące:

District Manager (Menedżer Okręgu)	2.500 QV w Okręgu Centralnym (Central District)
Area Manager (Menedżer Strefy)	10.000 QV w Strefie Centralnej (Central Area)
Regional Vice President (Dyrektor Regionu)	40.000 QV w Regionie Centralnym (Central Region)
National Vice President (Dyrektor Krajowy)	160.000 QV w Centralnym Obszarze Krajowym (Central Nation)

Punkty za Pozyskanie (Promotion Credits) przysługują Regional Vice President'om oraz National Vice President'om odpowiednio za ich Regiony Centralne (Central Region) i Obszary Krajowe (Central Nation). Punkty za Pozyskanie (Promotion Credits) są automatycznie dodawane do sumy punktów Regionu Centralnego (Central Region) lub Obszaru Krajowego (Central Nation) w okresach miesięcznych.

- Za każdego Regional Vice President'a, który awansował z Twojego Regionu Centralnego (Central Region), doliczone zostanie 10.000 QV na poczet Twojego Wymogu Utrzymania Regionalnych QV oraz wymogów Programu Dodatku Pieniężnego Mercedes-Benz.
- Za każdego National Vice President'a, który awansował z Twojego Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation), doliczone zostanie 40.000 QV na poczet Twojego Wymogu Utrzymania Krajowych QV oraz wymogów Programu Dodatku Pieniężnego Mercedes-Benz.

Konto Wyników (Performance Account lub PA) są określane na podstawie następujących kryteriów:

1. PA nie są dostępne poniżej poziomu District Manager'a. Po awansie lub zmianie poziomu na kolejny, Twoje istniejące PA jest zerowane i rozpoczyna się dwumiesięczny okres budowania organizacji, w trakcie którego wszystkie Centralne (Central) QV są zaliczane na Koncie Wyników bez jakiegokolwiek odliczenia na utrzymanie.
2. Kiedy wypromujesz kogoś ze swojego obszaru centralnego na ten sam poziom, rozpoczyna się dwumiesięczny okres budowania organizacji.
3. W sposób ciągły bilans PA będzie prowadzony w następujący sposób:

$$\text{Miesięczne QV Centralne} - \text{Miesięczny wymóg QV} = \text{Balans na Koncie Wyników}$$

Jeżeli miesięczny wymóg w zakresie QV nie zostanie spełniony, a w konsekwencji bilans PA będzie negatywny, kwalifikujący się Manager albo Vice President będzie kwalifikował się do otrzymania wszelkich świadczeń związanych z posiadanym tytułem w takim miesiącu; jednakże przekwalifikowanie na niższy poziom będzie miało miejsce pierwszego dnia następnego miesiąca. Konta wyników nie są dostępne dla pozycji poniżej District Manager'a.

Utrzymanie i Zmiany Dotychczasowego Poziomu

W celu uczestnictwa w programach nagród, programach motywacyjnych i innych świadczeniach związanych z kwalifikacją na dany poziom, Niezależny Konsultant Arbonne musi być zakwalifikowany zgodnie z wymogami tego poziomu. Określenie „zakwalifikowany jako” opiera się na wynikach Niezależnego Konsultanta w zakresie uzyskiwania kwalifikacji i utrzymywania poziomu i może dotyczyć innego poziomu niż obecnie posiadany przez Niezależnego Konsultanta, zgodnie z poniższym harmonogramem zmiany i utrzymania poziomu.

W przypadku zmiany jednego poziomu i „zakwalifikowania jako” na inny poziom, poprzedni poziom kwalifikacji zostanie utrzymany przez okres zgodny z poniższym harmonogramem:

- Poziomy District Manager'ów — 6 miesięcy od daty zmiany
- Poziomy Area Manager'ów — 9 miesięcy od daty zmiany
- Poziomy Vice President'ów — 12 miesięcy od daty zmiany

Proces zmiany obecnego poziomu na poprzednio posiadany poziom ma miejsce automatycznie na koniec miesiąca wskazanego powyżej i jest skuteczny począwszy od pierwszego dnia następnego miesiąca. Jednakże, tytuł Niezależnego Konsultanta Arbonne może zostać zmieniony również ze skutkiem natychmiastowym za powiadomieniem złożonym przez Arbonne Niezależnemu Konsultantowi Arbonne, zgodnie z ustępami 3.8 oraz 9.3 Zasad i Procedur.

Coroczne Odnowienie statusu Niezależnego Konsultanta Arbonne

Okres obowiązywania Umowy to jeden rok. Każdy Niezależny Konsultant Arbonne oraz Klient Preferencyjny muszą odnawiać swoje uczestnictwo w Arbonne każdego roku w Miesiącu Rocznicowym, poprzez zapłatę rocznej opłaty za odnowienie w wysokości 90 zł brutto na rzecz Arbonne. Taka opłata za odnowienie stanowi wynagrodzenie dla Arbonne z tytułu sprzedaży różnego rodzaju materiałów reklamowych lub próbek produktów przekazywanych przez Arbonne przy odnowieniu Umowy. Jeśli Niezależny Konsultant Arbonne wyraził zgodę na obciążenie jego karty kredytowej przez Arbonne, Arbonne pobierze automatycznie z takiej karty kredytowej roczną opłatę za odnowienie w drugim dniu Miesiąca Rocznicowego Niezależnego Konsultanta. Każdy Niezależny Konsultant Arbonne, który nie życzy sobie pobierania rocznej

opłaty za odnowienie z jego karty kredytowej w sposób automatyczny, może cofnąć swoją zgodę na takie automatyczne obciążenie jego karty kredytowej za pośrednictwem swojego konta na stronie internetowej Arbonne lub kontaktując się z działem obsługi Arbonne nie później niż drugiego dnia jego Miesiąca Rocznicowego.

Podsumowanie SuccessPlanu Arbonne

	Niezależny Konsultant	District	Area	Region	Nation
Prowizja od Zamówień Klienta Preferencyjnego	15%	15%	15%	15%	15%
Prowizja Grupy Centralnej	4%*	8%	6%	3%	1%
Prowizja 1 Generacji	*Niezależny Konsultant jest jedynym poziomem bez zróżnicowania głębokości podpoziomów i w związku z tym kwalifikacja na ten poziom nie jest podstawą do wypłaty prowizji z PRV. 4% prowizja jest płatna wyłącznie od osób sponsorowanych Niezależnych Konsultantów. Po osiągnięciu poziomu District, prowizja 4% wzrasta do prowizji 8%.	8%	6%	3%	1%
Prowizja 2 Generacji		2%	1%	2%	1%
Prowizja 3 Generacji		1%	1%	2%	1%
Prowizja 4 Generacji					1%
Prowizja 5 Generacji					1%
Prowizja 6 Generacji					1%

Powinieneś traktować każde z wyżej wymienionych pól jako odrębne „źródło zysku” dla Twojej działalności. Jako Niezależny Konsultant zarabiasz 15% prowizji z zakupów dokonywanych przez Klientów Preferencyjnych (na podstawie Sugerowanej Ceny Detalicznej, z wyłączeniem VAT, oraz niektórych promocji na produkty) oraz 4% prowizji za obrót prowizyjny OV od sprzedaży dokonywanej przez Niezależnych Konsultantów, których sponsorujesz osobiście.

Po osiągnięciu poziomu District Manager, prowizja w wysokości 4% zostaje „wyeliminowana” i zastąpiona prowizją 8%, która jest przyznawana za Twój cały Okręg (District). Pamiętaj, że jesteś częścią swojego Okręgu (District), a więc 8% prowizji jest teraz wypłacane również od OV od Twoich osobistych sprzedaży i zakupów z wykorzystaniem Twojego Numeru Identyfikacyjnego Arbonne, jak również od sprzedaży na rzecz Twoich detalicznych Klientów oraz Klientów Preferencyjnych.

Na przykład: żeby uzyskać płatność za 2 i 3 Generację (rozważmy Okręg (District)), Twoja organizacja musi być tak samo „szeroka” jak jest „głęboka”. Żeby uzyskać płatność za District Managera 2 Generacji (to dwa poziomy w głąb Twojej organizacji), musisz mieć dwóch District Manager’ów na poziomie 1 Generacji (szerokiej na dwa poziomy). Żeby uzyskać płatność za District Manager’a 3 Generacji (to trzy poziomy w głąb Twojej organizacji), musisz mieć trzech District Manager’ów na poziomie 1 Generacji (szerokiej na trzy poziomy).

SuccessPlan Definicje

Poniżej zdefiniowane terminy mają zastosowanie w całym SuccessPlanie i w tych przypadkach, w których zostały zapisane wielką literą, mają następujące znaczenie:

Umowa: Umowa pomiędzy Arbonne a każdym Niezależnym Konsultantem Arbonne, która obejmuje Wniosek o zawarcie Umowy Niezależnego Konsultanta Arbonne (jak również wszelkie dokumenty dotyczące przedłużenia Umowy), Zasady i Procedury, SuccessPlan Arbonne, Kodeks Etyczny Niezależnego Konsultanta, Warunki Korzystania ze Strony Internetowej Arbonne (dla osób, które przystępują do systemu i dokonują zakupów online) oraz Polityka Prywatności dostępne na stronie internetowej Arbonne, które mogą być okresowo modyfikowane przez Arbonne na warunkach określonych w tych dokumentach.

Niezależny Konsultant Arbonne: osoba, która podpisała i złożyła Wniosek o zawarcie Umowy Niezależnego Konsultanta Arbonne i której kandydatura została zaakceptowana przez Arbonne. Zgodnie z niniejszą definicją, termin Niezależny Konsultant Arbonne obejmuje Niezależnych Konsultantów, Manager'ów i Vice President'ów.

Dodatki Premiowe, Prowizje i Nagrody Pieniężne: wszelkie dodatki premiowe, prowizje oraz nagrody pieniężne, których obliczenie następuje pod koniec miesiąca rozliczeniowego, zaś wypłata jest dokonywana w następnym miesiącu na rzecz wszystkich Niezależnych Konsultantów Arbonne, którzy zakwalifikowali się do otrzymania takich dodatków premiowych, prowizji i nagród pieniężnych.

Strefa Centralna (Central Area): Twoja Strefa Centralna (Central Area) obejmuje Twój Okręg Centralny (Central District) oraz wszystkie Okręgi (Districts) pod Tobą, które jeszcze nie osiągnęły poziomu Strefy (Area). Kiedy jeden z Twoich Niezależnych Konsultantów Arbonne osiągnie poziom Area Manager'a, wówczas taki Niezależny Konsultant Arbonne (nowy AM) oraz wszyscy Niezależni Konsultanci Arbonne i Okręgi (Districts) w jego strukturze podrzędnej zostaną wypromowani z Twojej Strefy Centralnej (Central Area) i stworzą jego własną Strefę Centralną (Central Area) w takim przypadku zostaną uznani za awansowaną Strefę 1 Generacji.

Okręg Centralny (Central District): Twój Okręg Centralny (Central District) obejmuje Ciebie, sponsorowanych przez Ciebie osobiście Niezależnych Konsultantów Arbonne, jak również wszelkich innych sponsorowanych przez nich Niezależnych Konsultantów Arbonne, i tak dalej. Jeżeli któryś z Twoich Niezależnych Konsultantów osiągnie poziom District Manager'a Arbonne, wówczas taki Niezależny Konsultant Arbonne (nowy DM) oraz wszyscy Niezależni Konsultanci znajdujący się w jego strukturze podrzędnej, zostaną wypromowani z Twojego Okręgu Centralnego (Central District) i stworzą własny Okręg Centralny (Central District) w takim przypadku zostaną uznani za awansowany Okręg 1 Generacji.

Centralny Obszar Krajowy (Central Nation): Twój Centralny Obszar Krajowy (Central Nation) obejmuje Twój Region Centralny (Central Region) oraz wszystkie Regiony (Regions) pod Tobą, które nie osiągnęły jeszcze poziomu Obszaru Krajowego (Nation). Kiedy jeden z Twoich Niezależnych Konsultantów Arbonne osiągnie poziom National Vice President, wówczas taki Niezależny Konsultant Arbonne (nowy NVP) oraz wszyscy Niezależni Konsultanci Arbonne, Okręgi (Districts), Strefy (Areas) i Regiony (Regions) znajdujące się w jego strukturze podrzędnej zostaną wypromowane z Twojego Centralnego Obszaru Krajowego (Central Nation) i stworzą jego własny Centralny Obszar Krajowy (Central Nation) — w takim przypadku zostaną uznani za awansowany Obszar Krajowy 1 Generacji.

Region Centralny (Central Region): Twój Region Centralny (Central Region) obejmuje Twoją Strefę Centralną (Central Area) oraz wszystkie Strefy (Areas) pod Tobą, które jeszcze nie osiągnęły poziomu Regionu (Region). Kiedy jeden z Twoich Niezależnych Konsultantów osiągnie poziom Regional Vice President, wtedy taki Niezależny Konsultant Arbonne (nowy RVP) oraz wszyscy Niezależni Konsultanci, Okręgi (Districts) i Strefy (Areas) znajdujące się w jego strukturze podrzędnej zostaną wypromowani z Twojego Regionu Centralnego (Central Region) — w takim przypadku zostaną uznani za awansowany Region 1 Generacji.

Zniżka: wartość procentowa odejmowana od Sugerowanej Ceny Detalicznej (SCD) produktów Arbonne w celu obliczenia ceny produktu dla Niezależnego Konsultanta Arbonne (nie ma zastosowania w przypadku Materiałów Pomocniczych oraz produktów objętych ofertami specjalnymi).

Generacje: Zawsze kiedy Niezależny Konsultant Arbonne w Twojej strukturze osiąga poziom District Manager'a albo wyższy, tworzy on swoją własną Grupę Centralną (Central Group) – (Okręg (District), Strefa (Area), Region (Region) albo Obszar Krajowy (Nation), w zależności od osiągniętego poziomu) i staje się częścią Twojej 1 Generacji. W takim wypadku awansujący Niezależny Konsultant Arbonne, jego cała SuccessLine (struktura) oraz jego całkowita pula Obrotu Kwalifikacyjnego (Qualifying Volume lub QV) Obrotu Detalicznego (Retail Volume lub RV), przestają być uważane za część Twojej Grupy Centralnej (Central Group) lub Twojej puli QV/RV. Nie będziesz już mógł zaliczyć QV/RV do prowizji wygenerowanej przez Twoją Grupę Centralną (Central Group) ani do obliczenia Twojego Konta Wyników (Performance Account lub PA), ale ich RV będą dostępne dla Ciebie jako prowizje 1 Generacji.

Obrót Prowizyjny (Override Volume lub OV): Prowizyjny poziom sprzedaży, od którego naliczane są prowizje za sprzedaż produktów, poziom ten wynosi 65% Sugerowanej Ceny Detalicznej (Suggested Retail Price lub SRP), bez VAT.

„Wypłacany jako”: Tytuł, na podstawie którego zgodnie z SuccessPlanem Arbonne otrzymujesz płatności w postaci prowizji, dodatków premiowych i innych świadczeń motywacyjnych. Tytuł ten jest ustalany na podstawie Twoich wyników i może różnić się od tytułu, który obecnie posiadasz. Osobiste Punkty Kwalifikacyjne (Personal Qualifying Volume lub PQV): Osobiste Punkty Kwalifikacyjne są osiągnięte osobiście przez Niezależnego Konsultanta Arbonne w każdym miesiącu kalendarzowym, w wyniku prowadzonej przez niego sprzedaży na rzecz jego zarejestrowanych Klientów i Klientów Preferencyjnych oraz ze sprzedaży i zakupów dokonywanych osobiście przez Niezależnego Konsultanta Arbonne z wykorzystaniem jego własnego Numeru Identyfikacyjnego Arbonne.

Klient Preferencyjny: Klienci Preferencyjni rejestrują się w Arbonne w celu dokonywania zakupu produktów Arbonne po niższych cenach oraz w celu korzystania z promocji na produkty dostępne dla bazy klientów specjalnych w ramach Programu Klienta Preferencyjnego. Klienci Preferencyjni nie są Niezależnymi Konsultantami Arbonne i nie są upoważnieni do otrzymywania prowizji ani premii ani do sponsorowania innych osób zgodnie z SuccessPlanem Arbonne. QV generowane ze sprzedaży na rzecz Klienta Preferencyjnego są włączane do PQV znajdującego się powyżej zarejestrowanego Niezależnego Konsultanta Arbonne.

Prowizja od zamówień Klienta Preferencyjnego: Prowizja wypłacana od zamówień składanych przez Klientów Preferencyjnych, obliczana jako 15% Sugerowanej Ceny Detalicznej (Suggested Retail Price lub SRP) zamówień, z wyłączeniem VAT oraz objętych rabatem produktów promocyjnych w ramach ofert specjalnych. Prowizja ta wypłacana jest co miesiąc, na rzecz pierwszego Niezależnego Konsultanta Arbonne, który znajduje się bezpośrednio ponad kupującym w linii nadrzędnej według stanu w chwili pełnego skompletowania zamówienia.

Status Kwalifikacji: W celu uczestnictwa w programach kwalifikacji menedżerskich oraz w różnych programach prowizyjnych lub premiowych, Niezależni Konsultanci Arbonne muszą zgromadzić co najmniej 150 Osobistych Punktów Kwalifikacyjnych (PQV) w każdym miesiącu oraz przestrzegać postanowień Umowy.

Zmiany

Obrót Kwalifikacyjny (Qualifying Volume lub QV): Do każdego produktu Arbonne przypisana jest określona liczba QV, które wykorzystywane są do obliczania, kwalifikacji, utrzymania, możliwości udziału w promocjach na produkty i kampaniach motywacyjnych. Do Pakietów Startowych, Materiałów Pomocniczych, Zestawów Próbek oraz niektórych innych produktów w ofercie specjalnej nie są przypisane żadne QV.

Obrót Detaliczny (Retail Volume lub RV): RV są punktami stosowanymi do obliczania prowizji. Wszystkie produkty Arbonne mają przypisaną wartość RV, którą Niezależny Konsultant Arbonne uzyskuje poprzez ich kupowanie i sprzedawanie. Pakiety Startowe, Materiały Pomocnicze, Zestawy Próbek oraz niektóre produkty w ofercie specjalnej nie mają przypisanych żadnych RV.

Miesiąc Rozpoczęcia: Miesiąc kalendarzowy, w którym dana osoba zostaje Niezależnym Konsultantem Arbonne albo Klientem Preferencyjnym.

SuccessLine (Struktura): Wszyscy Niezależni Konsultanci Arbonne, którzy znajdują się w strukturze podrzędnej Niezależnego Konsultanta Arbonne, niezależnie od tego, jak głęboko sięga taka struktura oraz bez względu na to, czy są oni osobiście sponsorowani przez takiego Niezależnego Konsultanta Arbonne czy przez Niezależnych Konsultantów Arbonne znajdujących się w jego strukturze podrzędnej.

Sugerowana Cena Detaliczna (Suggested Retail Price lub SRP): Cena sugerowana przez Arbonne w zakresie sprzedaży produktów Arbonne na rzecz Klientów. Katalogi, strony internetowe i inne materiały marketingowe Arbonne podają SCD dla każdego produktu Arbonne. Sprzedaż produktów po SCD umożliwia Niezależnym Konsultantom Arbonne zarobienie prowizji detalicznej, jednakże SCD nie jest wymagana przez Arbonne. SCD zawiera VAT.

Arbonne zastrzega sobie prawo do wprowadzania okresowych zmian do Umowy, w tym również do niniejszego SuccessPlanu. Każdy Niezależny Konsultant Arbonne zobowiązuje się przestrzegać postanowień Umowy, jak również wszystkich jej zmian i modyfikacji.

Żaden Niezależny Konsultant Arbonne, niezależnie od swojego statusu, nie może zmieniać ani modyfikować jednostronnie jakichkolwiek postanowień Umowy, a wszelkie oświadczenia o odmiennej treści, które są sprzeczne z powyższym, nie będą miały zastosowania i nie będą wiążące dla Arbonne.



9031R02_05
©2014 ARBONNE INTERNATIONAL, LLC
WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE. | ARBONNE.PL

