



LAVAVITAE®

NAJWAŻNIEJSZE POJĘCIA ZWIĄZANE Z PLANEM KOMPENSACYJNYM

DOWNLINE to miejsce, w którym znajdują się wszyscy nowo zarejestrowani partnerzy biznesowi. Twoja struktura Downline składa się z lewej i prawej strony i obejmuje wszystkich partnerów w nieskończoną głębokość, która wynika z twoich osobistych działań sponsorskich, jak również z działań sponsorskich twoich zespołów i całego twojego Upline (Spillover).

ZESPÓŁ obejmuje wszystkich partnerów biznesowych z twojej osobistej działalności sponsoringowej, jak również z działalności sponsoringowej bezpośrednio i pośrednio sponsorowanych partnerów biznesowych aż do nieskończonej głębokości. Każdy partner sponsorowany bezpośrednio przez ciebie tworzy w ten sposób swój własny zespół.

UPLINE obejmuje wszystkich partnerów, którzy znajdują się nad tobą.

SPILLOVER reprezentuje wielkość sprzedaży, która jest generowana przez działania sponsorskie twojego Upline w twojej strukturze. Wszystkie Spillover przypisane do twojej struktury będą w pełni wycenione niezależnie od wybranej etykiety startowej, pod warunkiem, że posiadasz kwalifikację Spillover.

KWALIFIKACJA SPILLOVER ist ab dem Zeitpunkt gegeben, ab welchem du einen direkten Geschäftspartner mit Status aktiv in jene Seite deiner Downline gesponsert hast, in der du Spillover bekommen kannst.

SALES VOLUMEN (SV) jest przyznawana od momentu, w którym sponsorujesz bezpośredniego partnera biznesowego o statusie aktywnym po tej stronie twojej struktury Downline, po której możesz otrzymać prowizję Spillover.

WOLUMEN KWALIFIKACJI ZESPOŁU (TQV) to punkty, które są używane do pomiaru poziomu twojej kariery. TQV to także punkty SV, które wynikają ze sprzedaży twoich zespołów, w tym własnej sprzedaży, zarówno z zakupu etykiet startowych, jak i ze wszystkich zamówień produktów.

WOLUMEN ZESPOŁU PODLEGAJĄCY PROWIZJI przedstawia wolumen, który jest wynagradzany w ramach premii Unilevel Bonus do 10. poziomu.

WOLUMEN OSOBISTY (PV) to punkty, które wynikają z własnych zakupów produktów.

POTRZEBNA JEST MINIMALNA LICZBA PUNKTÓW PV do utrzymania statusu „aktywny” przez kolejny miesiąc.

PARTNERSTWO BIZNESOWE – STATUS „AKTYWNY” jest podstawowym wymogiem dla wszelkich roszczeń prowizyjnych w systemie wynagrodzeń LavaVitae. Wraz z zakupem etykiety startowej nabywa się partnerstwo biznesowe z aktywnym statusem i jest się jego właścicielem, o ile nabywa się miesięcznie 16 punktów PV. Wraz z zakupem etykiety startowej uzyskujesz status „aktywny” przez 30 dni. W przypadku uzyskania więcej niż 16 punktów PV dzięki zakupom, ich nadwyżka zostanie zsumowana i rozłożona na maksymalnie 90 dni. Jeśli uzyskasz więcej niż 16 PV za swoje zakupy, to te punkty PV przechodzą na maksymalnie 90 dni.



PARTNERSTWO BIZNESOWE – STATUS „ZWYKŁY” to podstawowy warunek pozostania w systemie wynagrodzeń LavaVitae. Twoje partnerstwo biznesowe z aktywnym statusem zostanie zamienione na status „zwykły”, gdy tylko nie będziesz już pozyskiwać punktów PV wymaganych dla statusu „aktywny”. Konto posiadające status „zwykły” pozostaje w systemie przez maksymalnie 180 dni. Jeżeli w ciągu tych 180 dni nie nabędziesz punktów PV, będzie to traktowane jako automatyczne rozwiązanie partnerstwa biznesowego przez Ciebie jako partnera.

KWALIFIKACJA jest podstawowym warunkiem otrzymywania prowizji zespołowych. Warunkami kwalifikacji jest posiadanie konta ze statusem „aktywny”, a także zasponsorowanie dwóch bezpośrednich partnerów biznesowych, którzy mają status „aktywny”, a jeden z nich znajduje się po lewej stronie, a drugi po prawej stronie w twojej strukturze Downline.

PROWIZJE ZESPOŁOWE to:

- Dual Team Bonus
- Unilevel Bonus od drugiego poziomu kariery
- Team Leader Bonus
- Generation Bonus
- World Sales Pool Bonus

OSOBISTY OKRES ROZLICZENIOWY określa czas, w którym musisz za pomocą zakupów pozyskać punkty PV, aby zachować status „aktywny”. Twój osobisty okres rozliczeniowy rozpoczyna się w dniu rejestracji i kończy następnego miesiąca. Twój aktualny status jest zawsze widoczny w twoim Backoffice.

OKRES ROZLICZENIOWY określa czas, w którym twoje punkty SV, TQV i PV są rejestrowane i dodawane do następnego rozliczenia.

- Okres rozliczeniowy za zarejestrowanie Affiliata i za First Order Bonus jest dzienny.
- Okres rozliczeniowy za Dual Team Bonus jest tygodniowy i rozpoczyna się w każdy poniedziałek o 00.00, a kończy w niedzielę o 24.00.
- Okres rozliczeniowy za Unilevel, Leadership, Bonus Generacyjny i World Sales Pool Bonus to miesiąc kalendarzowy.

POZIOM KARIERY to poziom, który osiągnąłeś ze względu na wyniki sprzedaży w całym zespole i który został zatwierdzony przez LavaVitae. W systemie kariery zawodowej LavaVitae nie ma obniżania osiągniętego poziomu kariery, więc oficjalnie zawsze pozostaje się w raz osiągniętym i zatwierdzonym poziomie kariery tak długo, jak długo ma się partnerstwo biznesowe ze statusem „aktywny”.

POZIOM ZAROBKÓW to poziom, zgodnie z którym obliczane jest twoje rozliczenie prowizji. Niezależnie od poziomu twojej oficjalnej kariery zawodowej, twój aktualny poziom zarobków jest podliczany co miesiąc według kryteriów, które osiągnąłeś, a odpowiednie rozliczenie prowizyjne odbywa się zawsze na tej podstawie. Podstawą do miesięcznego rozliczenia prowizji jest zatem bieżący poziom zarobków, a nie aktualny poziom kariery.

KLAUZULA 40% oznacza, że punkty TQV, które są niezbędne do osiągnięcia poziomu kariery (od poziomu kariery 4), są zaliczane na maksymalnie 40% z jednego zespołu. Przykład: jesteś na piątym poziomie kariery i planujesz szósty poziom kariery w następnym miesiącu kalendarzowym i potrzebujesz do tego 24 000 TQV. Jeden z Twoich zespołów zarabia np. 19 000 TQV w tym miesiącu kalendarzowym. Ze względu na klauzulę 40% otrzymasz maksymalnie 40% TQV wymaganego do osiągnięcia kolejnego poziomu kariery, czyli 40% z 24 000 – to 9 600 TQV.