PIANO COMPENSI NEWAGE

Il Piano Compensi NewAge è un metodo di retribuzione unico nel settore, che è stato studiato per massimizzare i guadagni degli Incaricati. L'esclusività di questo piano è dimostrata dal fatto che NewAge è in attesa di ricevere numerosi brevetti. Non si tratta di un sistema binario, su un unico livello, a matrice o persino ibrido. La struttura in attesa di brevetto del piano di NewAge è la prima e l'unica a essere "multi-linea" nel settore della vendita diretta.

TERMINI CHIAVE

Attivazione	La data nella quale un Incaricato raggiunge il doppio della soglia minima di vendita durante il primo anno di iscrizione.
Bilanciamento automatico	Un algoritmo matematico in attesa di brevetto che calcola automaticamente dove è meglio posizionare il volume derivante dai Clienti Preferenziali all'interno della Struttura di Downline di un Incaricato in un determinato momento, così da massimizzare le sue commissioni.
Abbonamento	Un ordine ricorrente stabilito dal consumatore, che gli spedisce automaticamente i prodotti a casa. Poiché tutti i prodotti garantiscono un quantitativo sufficiente per un ciclo, l'Abbonamento viene generalmente impostato per essere spedito una volta per ciclo.
Prezzo dell'abbonamento	Il prezzo al quale gli Incaricati acquistano i prodotti NewAge se hanno un ordine attivo in Abbonamento. Il costo al dettaglio è generalmente superiore del 30% a quello in Abbonamento.
Volume carry-over	Il volume in una Power Line che rimane dopo aver detratto la somma del Volume di tutte le Pay Line in una determinata settimana. Il Volume carry-over non può superare 13.334 Punti Valore.
Idonei alle commissioni	Gli Incaricati sono Idonei alle commissioni quando accettano e firmano il Contratto dell'Incaricato, rispettano il Manuale sulle politiche di NewAge e raggiungono la soglia minima di vendita.

Consumatore	Qualsiasi Cliente al dettaglio, Cliente preferenziale e Incaricato che acquisti i prodotti NewAge.
Credito	In riferimento al Bonus risparmi e al raggiungimento della soglia di quest'ultimo, un credito viene convertito secondo il rapporto di conversione 1 credito = 1 USD.
Crossline	Si riferisce al posizionamento di tutte le Income Position che NON sono in una relazione genitore-figlio, poste al di sotto di un'altra Income Position. Il volume non viene passato tra ordini di crossline.
Ciclo	Un periodo di quattro settimane legato alla durata della qualifica alle commissioni.
Distribuzione	Una Income Position controllata da un individuo o una persona, o più in generale, l'attività NewAge di un Incaricato.
Downline	Si riferisce al posizionamento delle Income Position in una relazione genitore-figlio al di sotto di un'altra Income Position.
Compressione dinamica	Una caratteristica del Matching Bonus che consente la rimozione di qualsiasi Incaricato non idoneo alle commissioni dall'Albero sponsorship. Di conseguenza, tutti gli Incaricati salgono di una generazione nella sponsorizzazione e nell'idoneità al Matching Bonus. La rimozione e il successivo reintegro di un Incaricato si verificano settimanalmente in base all'idoneità alle commissioni.
Iscrizione	La data in cui un Incaricato acquista per la prima volta uno Starter kit e inserisce le proprie informazioni personali nel sistema di iscrizione di NewAge.
Flextime	Il tempo concesso agli Incaricati per fare un ordine e/o effettuare delle modifiche a quello della settimana precedente; questo tempo ha inizio dopo la chiusura di una settimana commissionabile, ma prima del calcolo delle commissioni.

Income Position	Un “posto” assegnato in modo specifico nell’Albero posizionamenti della struttura NewAge e controllato da un Incaricato.
Soglia minima di vendita	La quantità minima di vendite che deve essere generata per ogni Ciclo (quattro settimane) al di sopra della quale si guadagnano delle commissioni. Include acquisti di prodotti personali e vendite a Clienti Preferenziali e/o Clienti al dettaglio sponsorizzati direttamente. Le soglie minime possono variare in base al mercato.
Volume negativo	Punti che sono associati ai resi dei prodotti. I punti corrispondenti ai prodotti resi saranno detratti dal volume totale della linea in cui si è verificato il reso.
Linea ottimizzata	Una linea con il volume totale di 13.334 punti o più.
Pay Line	Qualsiasi linea in una Income Position che non ha il volume più alto. Le Pay Line possono cambiare di settimana in settimana.
Albero posizionamenti	La struttura di downline posizionata sotto una Income Position. Ciascun membro ha una posizione nella struttura posta sotto un’altra Income Position indipendentemente dalla sponsorizzazione.
Punti	Una denominazione universale con la quale vengono calcolate le commissioni. I prodotti con punti sono idonei alle commissioni. Ogni valuta mondiale ha un tasso di cambio associato a un punto (ad es., un punto = 1 USD). Ogni prodotto commissionabile ha un prezzo di vendita e una quantità di Punti Valore associati ad esso.
Power Line	Una singola linea che ha il volume più alto durante una settimana qualsiasi.
Re-Entry	Income Position aggiuntive controllate da un Incaricato che possono essere poste nella sua struttura di downline.

Prezzo al dettaglio	Prezzo raccomandato al quale gli Incaricati dovrebbero vendere i prodotti NewAge.
Albero sponsorship	La struttura di downline basata sulle sponsorizzazioni. Ogni Incaricato sponsorizzato direttamente è una prima generazione. La seconda generazione, invece, è costituita dagli Incaricati sponsorizzati dalle prime generazioni e così via per tutte le generazioni successive.
Volume	La somma dei punti associati agli acquisti di prodotti.
Prezzo all'ingrosso	Il prezzo al quale gli Incaricati acquistano i prodotti NewAge.

TIPI DI CLIENTI NEWAGE

NewAge ha tre tipi di individui ai quali vende i propri beni e/o servizi: i Clienti al dettaglio, i Clienti Preferenziali e gli Incaricati.

Clienti al dettaglio

Il consumatore più importante per un'attività NewAge è il Cliente al dettaglio. Si tratta degli individui che acquistano prodotti da un Incaricato NewAge. I Clienti al dettaglio non sono iscritti a NewAge. Anche se è consigliato vendere i prodotti NewAge ai Clienti al dettaglio al prezzo di listino al pubblico (MSRP), l'Incaricato ha solo l'obbligo di vendere i prodotti NewAge a un prezzo pari o superiore a quello all'ingrosso. La differenza tra il prezzo all'ingrosso e il prezzo di vendita è chiamata "profitto al dettaglio". Gli Incaricati possono scegliere di acquistare prodotti al prezzo all'ingrosso e rivenderli direttamente ai Clienti al dettaglio.

Clienti preferenziali

I Clienti Preferenziali sono iscritti a NewAge e pagano il prezzo al dettaglio. Se si iscrivono e rimangono nel programma in Abbonamento, i Clienti Preferenziali ricevono uno sconto del 15% sul prezzo al dettaglio.

I Clienti Preferenziali non possono sponsorizzare nuovi Incaricati e non sono idonei alle commissioni. Inoltre, non ricevono una Income Position nell'Albero posizionamenti di NewAge. Tutto il volume generato dai Clienti Preferenziali per quel periodo di commissioni viene assegnato all'Incaricato sponsorizzante e posto strategicamente nella sua struttura per generare la quantità maggiore possibile di commissioni.

Incaricati

Gli Incaricati hanno un’attività chiamata Distribuzione. Un Incaricato NewAge può iscrivere Clienti Preferenziali e Incaricati, e gli Incaricati sono in grado di guadagnare commissioni sulla vendita di prodotti NewAge, in base ai termini del Piano Compensi NewAge. Per guadagnare le commissioni, un Incaricato deve accettare e firmare il Contratto NewAge dell’Incaricato e vendere i prodotti NewAge a un consumatore. Un Incaricato può anche acquistare prodotti NewAge al prezzo all’ingrosso.

PERIODO DI COMMISSIONI

Il periodo di commissioni di NewAge ha inizio ogni sabato alle ore 24:00 (ora locale) e si chiude ogni venerdì alle ore 23:59 (ora locale). Tutte le attività di vendita che si verificano durante questo periodo saranno prese in considerazione per il pagamento di bonus e commissioni di quella settimana. Il piano di pagamenti settimanali genera 52 periodi di commissioni per ogni anno di calendario, e questi periodi sono indicati con la settimana e l'anno corrispondenti. Per esempio, la prima settimana commissionabile del 2021 sarà designata come "1/2021", mentre la ventesima settimana commissionabile del 2021 sarà indicata come "20/2021".

Gli Incaricati che hanno raggiunto il Livello Business, Elite o Ultimate usufruiscono del vantaggio del Flextime, che offre loro la possibilità di contattare il servizio clienti per effettuare eventuali modifiche agli ordini o generare vendite aggiuntive per tre giorni in più applicandole alla settimana precedente.

Gli Incaricati NewAge che hanno generato volume dagli acquisti personali o dalla vendita di prodotti ai consumatori raggiungendo la soglia minima di vendita saranno idonei alle commissioni per un ciclo (quattro settimane consecutive). La soglia minima di vendita deve essere raggiunta all'interno di una qualsiasi settimana per consentire la qualifica alle commissioni per un intero ciclo.

MEMBERSHIP IIX

Incaricato

Gli Incaricati qualificati con una Membership IIX possono usufruire di:
A) Vantaggi, trattamenti e bonus speciali.
B) Raddoppio dei guadagni da numerosi bonus all'interno del Piano Compensi NewAge come delineato di seguito.

ABBONAMENTO

Tutti i consumatori di prodotti NewAge possono partecipare al programma in Abbonamento, che consegna i prodotti a casa propria ad ogni ciclo (quattro settimane). Come ulteriore vantaggio, le persone con ordini attivi in Abbonamento ricevono uno sconto aggiuntivo del 15% sul prezzo al dettaglio in aggiunta a tutti gli altri sconti: i Clienti Preferenziali ricevono il 15% di sconto sul prezzo al dettaglio, mentre gli Incaricati il 30%.

Tuttavia, i Clienti Preferenziali possono usare codici promo forniti da un Incaricato, che offrono un ulteriore 15% di sconto (per un totale del 30%) sul prezzo al dettaglio. In questo caso, non si genera alcun profitto al dettaglio.

ATTIVAZIONE

Per attivare una membership NewAge, gli Incaricati devono vendere o consumare il doppio della soglia di vendita minima durante il primo anno di iscrizione. L'iscrizione si verifica con l'acquisto di uno Starter kit.

IDONEITÀ

Gli Incaricati devono soddisfare i seguenti requisiti per essere idonei alle commissioni:

Incaricati:

1. Aderire e firmare il Contratto dell'Incaricato.
2. Vendere o consumare almeno la soglia minima di vendita ogni ciclo (4 settimane).
3. Qualsiasi vendita generata oltre la soglia minima di vendita in un ciclo genera una commissione. Le vendite vengono generate da acquisti personali, vendite ai clienti al dettaglio e ai clienti preferenziali.

Gli Incaricati non hanno l'obbligo di effettuare un acquisto per essere idonei alle commissioni.

STATO ATTIVO

Ogniqualvolta la soglia minima di vendita viene raggiunta in una determinata settimana, gli accordi tra NewAge e i consumatori vengono estesi di 13 cicli, se non vi è disaccordo tra le parti.

Il mancato raggiungimento della soglia minima di vendita annuale entro un anno dall'acquisto dello Starter kit sarà inteso come una notifica di annullamento del posto di Incaricato nell'Albero posizionamenti o della Distribuzione dell'Incaricato. Con una Distribuzione annullata, la Income Position dell'Incaricato sarà rimossa. Gli Incaricati possono continuare ad acquistare prodotti ESCLUSIVAMENTE come clienti. Gli ex-Incaricati non maturano e non sono idonei alle commissioni.

Se la soglia minima di vendita non viene raggiunta, NewAge si riserva il diritto di concedere all'Incaricato, a propria discrezione, un periodo di tolleranza.

LIVELLI DI BUSINESS

Gli Incaricati NewAge attivano l'attività e raggiungono un Livello di business in base a quanti prodotti vendono o acquistano nel loro primo ciclo (quattro settimane dall'iscrizione). Più vendite significa un livello di business più elevato. E più alto è il livello di business, maggiori saranno i benefit e i vantaggi. Dopo l'attivazione, gli altri tre livelli di business che si possono raggiungere sono:

Livello di business	Member	Business	Elite	Ultimate
Punti Valore	200	500	1.000	1.500

I livelli di business possono variare in base al mercato. Si prega di fare riferimento all'Appendice A.

STATUS GOLD O SILVER

Gli Incaricati che raggiungono lo status Gold hanno diritto a vantaggi, benefit e all'idoneità al Matching Bonus. Questi vantaggi, che sono riservati esclusivamente agli individui che raggiungono questo status, durano per tutta la durata dell'affiliazione dell'Incaricato a NewAge. Per raggiungere lo status Gold, un Incaricato deve vendere il doppio della soglia minima di vendita a quattro nuovi Consumatori NewAge nei primi due cicli dall'iscrizione.

Se un Incaricato non raggiunge lo status Gold può comunque ricevere lo status Silver. Per questo status non vi è un requisito di tempo, ma valgono le regole seguenti: l'Incaricato deve vendere il doppio della soglia minima di vendita a quattro nuovi Consumatori NewAge, oltre ad avere un minimo di quattro Consumatori sponsorizzati direttamente che acquistano la soglia minima di vendita ad ogni ciclo.

VENDITA AL DETTAGLIO E PROFITTI AL DETTAGLIO

Gli Incaricati possono qualificarsi per acquistare i prodotti all'ingrosso (30% in meno rispetto al prezzo di listino al pubblico (MSRP)) attivando gli ordini in Abbonamento e possono guadagnare profitti al dettaglio vendendo i prodotti NewAge a un prezzo superiore. Quando i clienti al dettaglio acquistano dallo Shop dell'Incaricato, NewAge raccoglie automaticamente la differenza tra il prezzo offerto e il prezzo all'ingrosso e versa le commissioni al dettaglio ogni settimana.

Per poter ricevere i profitti al dettaglio, gli Incaricati che vendono prodotti a Clienti Preferenziali devono prima attivare la propria attività (vale a dire, generare due volte la soglia minima di vendita o più in vendite personali entro il primo ciclo di 4 settimane) ed essere idonei a guadagnare le commissioni raggiungendo la soglia minima di vendita. Qualsiasi profitto al dettaglio generato prima dell'attivazione sarà conservato nell'account dell'Incaricato finché questi non avrà soddisfatto i requisiti sopra indicati di attivazione e idoneità alle commissioni.

I profitti al dettaglio variano in base al mercato. Si prega di fare riferimento all'Appendice A.

COMMISSIONI DI BASE

Per poter attivare la propria attività di distribuzione, un Incaricato deve innanzitutto stabilire la propria Income Position; questa riceve commissioni generate dalle vendite ai consumatori e, a seconda del Livello di Business raggiunto dall'Incaricato, ha almeno due linee sulle quali è possibile iscrivere nuovi Incaricati. La linea che accumula il volume di vendite più alto in una data settimana viene identificata come "Power Line", mentre tutte le altre linee sono denominate "Pay Line".

Le Commissioni di base corrispondono al 15% del volume generato da tutte le Pay Line, fino a un massimo settimanale di $ 2.000 dollari ciascuna. Se, in una data settimana, la somma cumulativa di tutto il volume su tutte le Pay Line è inferiore a 13.334 punti e inferiore al volume sulla Power Line (che può raggiungere un massimo di 13.334 punti), la differenza tra le due diventa Volume residuo (Carry-over) che rimane sulla Power Line per il periodo commissionabile successivo.

Le Commissioni di base vengono pagate settimanalmente.

Acquisire una nuova Pay Line: Una Pay Line si dice "ottimizzata" dalla prima volta che genera un volume di 13.334 punti in un determinato periodo commissionabile. Per ogni Pay Line ottimizzata, una Income Position acquisisce una nuova Pay Line utilizzabile da subito, anche per il bilanciamento automatico e senza alcun costo o obbligo per l'Incaricato. Ciascuna Income Position ha quindi il potenziale di acquisire un numero di Pay Line illimitato.

Acquisire una Re-Entry: Ogni volta che una Pay Line di una determinata Income Position viene ottimizzata, la stessa Income Position si dice ottimizzata in quella data settimana. Quando una Income Position viene ottimizzata ***per la prima volta***, l'Incaricato ha la possibilità di acquisirne una nuova: la Income Position in aggiunta a quella già esistente viene chiamata Re-Entry e un Incaricato ha la possibilità di acquisirne un numero illimitato. Una Re-Entry può essere posizionata ovunque nella downline sulla Pay Line ottimizzata, ossia quella che ha garantito l'acquisizione della Re-Entry: questo permette all'Incaricato di aumentare i propri guadagni e avere una linea con un volume significativamente più stabile.

Le condizioni seguenti sono applicabili alle Re-Entry (e alle Power Re-Entry come definito in seguito):

1. È necessaria l'attivazione iniziale per ogni nuova Re-Entry.
2. Una volta posizionata e attivata, la nuova Income Position è idonea a percepire le commissioni partendo dalla settimana commissionabile immediatamente successiva, indipendentemente dalla cadenza dell'Abbonamento dell'Incaricato.
3. Tutte le Income Position in uno stesso ciclo sono indicate come Income Position #1.
4. Il numero iniziale di linee che una Re-Entry può avere è determinato dal Livello di

Business dell'Incaricato: questo significa che il numero di linee della prima Income Position dell'Incaricato, determina il numero di linee dal quale partono tutte le Re-Entry successive.

5. Se un Incaricato desidera ottenere la qualifica per una Re-Entry, deve generare un fatturato pari a due volte quello minimo richiesto ad ogni ciclo: questo indipendentemente dal numero di Re-Entry.
6. Le Re-Entry non hanno una scadenza e non esiste un limite di tempo entro il quale debba essere posizionata all'interno della propria struttura, a condizione che l'Incaricato rimanga attivo.
7. Le Re-Entry non sono trasferibili ad un altro Incaricato.
8. Più Re-Entry non possono essere posizionate insieme in modo che il payout delle commissioni generate da tale raggruppamento superi il 50% del volume delle vendite della loro struttura downline.
9. Tutte le Re-Entry (posizionate e non) vengono considerate parte dell'Attività di distribuzione (Distributorship) nel caso di un eventuale trasferimento di quest'ultima.
10. Una Re-Entry può essere spostata in qualsiasi altra posizione sulla stessa linea **se** nessun Membro o Incaricato è stato iscritto al di sotto di essa.
11. Una Re-Entry può essere spostata in qualsiasi altra posizione sulla stessa linea **in qualunque momento** nel caso in cui, nei sei mesi precedenti la richiesta, non sia stato piazzato alcun ordine da Membri o Incaricati della downline.
12. Deve sempre essere presente una linea ottimizzata **senza** una Re-Entry posizionata al di sotto di essa, a meno che non si ottenga una Power Re-Entry e la si posizioni sulla Power Line: in questo caso tutte le linee possono avere più Re-Entry.

Acquisire una Power Re-Entry™: Una Power Re-Entry™ è un'esclusiva nel settore, presente solo nel Piano compensi di NewAge. È possibile acquisire una Power Re-Entry una volta raggiunto il Livello di Business "Ultimate" nelle prime quattro settimane dopo l'iscrizione. Una Power Re-Entry™ consente all'Incaricato di:

1. Acquisire due Re-Entry (anziché una) una volta ottimizzata la prima Income Position.
2. Posizionare, se lo si preferisce, la Power Re-Entry sulla Power Line anziché su una Pay Line ottimizzata.
3. Posizionare la Power Re-Entry su una linea qualsiasi, sotto chiunque (ma non tramite inserimento).
4. Posizionare la Power Re-Entry sotto una qualsiasi Income Position crossline.

Una singola Power Re-Entry™ può acquisire un numero illimitato di Re-Entry sotto di essa, estendendo il suo potenziale di guadagno all'infinito! Un Incaricato può scegliere di collaborare con altri Incaricati NewAge con la propria Power Re-Entry™ — un'esclusiva nel settore! Questo design in attesa di brevetto elimina l'inevitabilità di avere crossline.

Tutte le normali condizioni applicate a una Re-Entry sono valide anche per la Power Re-Entry. Tuttavia, se la Power Re-Entry™ viene posizionata lateralmente (crossline) nell'organizzazione di un Incaricato, valgono le seguenti condizioni:

1. Al fine di proteggere l'integrità fondamentale dell'Albero posizionamenti, gli Incaricati che scelgono di posizionare la propria Power Re-Entry™ in una posizione laterale (crossline) devono avere un minimo di 13.334 **Punti Valore** totali generati nella loro Income Position #1 ogni settimana, al fine di guadagnare commissioni da tale Power Re-Entry™ e tutte le Re-Entry collocate sotto di essa. Questo **volume totale** è comprensivo del volume delle vendite generato da tutti i consumatori nell'Albero posizionamenti dell'Incaricato. Nel caso in cui un Incaricato non abbia il minimo di 13.334 **Punti Valore totali** nella sua Income Position #1, la Power Re-Entry™ crossline viene considerata inattiva e non qualificata (non avente diritto a percepire commissioni o bonus derivanti dal volume della Power Re-Entry sottostante in quella data settimana) e il volume su tutte le linee viene azzerato. Tutto il volume generato sotto la Power Re-Entry™ viene comunque pagato su tutte le posizioni al di sopra di questa.
2. Se l'Incaricato mantiene la propria qualifica e il diritto di guadagnare dalla Power Re-Entry™, il volume della Power Line di questa viene trasferito da settimana a settimana.
3. La Power Re-Entry™ può essere collocata esclusivamente in posizioni **libere** all'interno dell'organizzazione e non tramite inserimento.
4. Come sempre, il Matching Bonus sale seguendo l'Albero sponsorship e non l'Albero posizionamenti, saltando quelle Power Re-Entry™ in posizione crossline. Solo lo sponsor originario ottiene il Matching Bonus su tutti i guadagni combinati, compresi i proventi della Power Re-Entry™.
5. Nel caso in cui una Power Re-Entry venga spostata (in base alle regole da applicarsi a qualsiasi spostamento di Re-Entry), può essere imposta un costo di riattivazione.

Tutti i bonus e le commissioni di base guadagnati da un Incaricato vengono accumulate fino a quando non viene raggiunto un minimo di 30$.

Bilanciamento automatico (Auto-Balancing)

Escluso quello generato nelle prime quattro settimane dall'iscrizione dell'Incaricato, tutto il fatturato superante il minimo richiesto in un determinato paese viene bilanciato automaticamente, ossia viene distribuito su ciascuna linea in modo da ottimizzare le commissioni per l'Incaricato in una data settimana.

A seconda del Livello di Business dell'Incaricato, il Bilanciamento automatico garantisce un guadagno tra il 7,5% e il 15%. Più alto è il Livello, più alto è il numero di linee con cui un Incaricato inizia la propria attività, e più linee si hanno, più significative sono le Commissioni di base.

La tabella seguente identifica i guadagni extra in base al Livello di Business raggiunto nelle prime quattro settimane successive all'iscrizione in NewAge.

Livello di Business	Member	Business	Elite	Ultimate
% Auto-balancing	7,5%-15%	10%-15%	11,25%-15%	12%-15%

I BONUS

I bonus rappresentano un compenso aggiuntivo nel Piano Compensi NewAge: essi sono progettati per un payout più veloce rispetto alla sole Commissioni di base, incoraggiando una leadership attivamente coinvolta con le proprie downline e fornendo un compenso supplementare per i leader NewAge più meritevoli.

Tutti i bonus previsti dal Piano Compensi NewAge sono subordinati alla dimostrazione di impegno e dedizione esclusivi, volti alla costruzione di un'attività solida in NewAge. Questo non significa che tutti i bonus vengano immediatamente eliminati nel caso in cui un Incaricato lavori o collabori con altre MLM. La mancanza di partecipazione attiva e dell'idoneità a percepire commissioni unita all'impegno profuso verso un'altra MLM, vengono considerati "dannosi" per la reputazione di NewAge a causa di dichiarazioni rese in pubblico. Questa situazione può quindi comportare la risoluzione di tutti i bonus del Piano Compensi NewAge. Le condizioni che possono determinare la decadenza dei propri bonus includono, ma non sono limitate a:

• L'entità della pubblicità rivolta alla collaborazione con azienda diversa da NewAge.
• Parlare male di NewAge, dei prodotti, del management e/o dei leader.
• Divulgazione di informazioni riservate.
• Mancato rispetto del Manuale delle politiche o di quanto previsto per mantenere lo stato di idoneità.
• Confronti diretti fra NewAge e le aziende concorrenti.
• Il grado in cui le vendite NewAge, generate dall'Incaricato, siano diminuite a causa dell'attività svolta nell'azienda concorrente.
• Scoraggiare qualsiasi attività o partecipazione a eventi.

Ciononostante, a parte la perdita del diritto a ricevere i bonus, appurato che i termini del contratto vengano rispettati, l'Incaricato continua a percepire le commissioni di base a dispetto della pubblicità fatta all'azienda concorrente, sempre che egli rispetti quanto previsto nel Manuale delle politiche e che mantenga l'idoneità a percepire commissioni.

BONUS NUOVO VOLUME

Gli Incaricati ricevono un Bonus Nuovo Volume su tutti gli acquisti effettuati da un nuovo cliente nelle sue prime quattro settimane dalla registrazione. Più alto è il volume di vendita, più alta è la percentuale del Bonus Nuovo Volume: la tabella sottostante illustra le soglie di fatturato

richieste e il bonus corrispondente pagato all'Incaricato sponsor.

		Livello di Business dell'Incaricato Sponsor			
		Member	Business	Elite	Ultimate
Volume di vendita	0 – 499 PV	15%	20%	25%	30%
	500 – 999 PV	20%	20%	25%	30%
	1.000 – 1.499 PV	25%	25%	25%	30%
	1.500 + PV	30%	30%	30%	30%

MATCHING BONUS

Come ulteriore incentivo, un Incaricato NewAge può accedere al cosiddetto Matching Bonus. Il Matching Bonus elargisce un compenso pari a una percentuale delle Commissioni di base maturate dai loro iscritti diretti e quelli indiretti fino a un massimo di sette generazioni o "livelli". Pertanto, chiunque sia sponsorizzato direttamente da un Incaricato è considerato una sponsorizzazione di prima generazione, mentre gli individui sponsorizzati dalla prima generazione sono, per lo stesso Incaricato, considerati di seconda generazione. Proprio come in un un albero genealogico, i figli dei nonni costituiscono la prima generazione, mentre i loro nipoti la seconda generazione e i loro pronipoti la terza, e così via fino alla settima generazione.

Un Incaricato può accedere alle prime tre generazioni di Matching Bonus una volta acquisito lo Status Gold o Silver. Per accedere alla quarta e alla quinta generazione di Matching Bonus è richiesto un guadagno minimo in Commissioni di base di rispettivamente 500$ e 1.000$ ogni settimana. L'accesso alla sesta generazione richiede di avere almeno una Income Position ottimizzata ogni settimana, e la settima generazione una seconda Income Position ottimizzata o quattro linee ottimizzate su una Income Position ogni settimana. Una **Membership IIX raddoppia la percentuale di Matching Bonus per tutte le generazioni qualificate**. La tabella seguente delinea la percentuale delle Commissioni di base pagate all'interno dell'Albero sponsorship e la qualifica associata al guadagno del bonus.

	% Matching Bonus	% Membership IIX	Qualifiche
1ª generazione	7,5%	15%	Solo Status Gold o Silver*
2ª generazione	5,0%	10%	Solo Status Gold o Silver*
3ª generazione	2,5%	5%	Solo Status Gold o Silver*

4ª generazione	2,5%	5%	500$ in Commissioni di base
5ª generazione	2,5%	5%	1.000$ in Commissioni di base
6ª generazione	2,5%	5%	1ª Income Position ottimizzata
7ª generazione	2,5%	5%	2ª Income Position ottimizzata o 4 Linee ottimizzate su una Income Position

Il Matching Bonus è pagato tramite compressione dinamica: in una data settimana, gli Incaricati qualificati e con Status Gold o Silver vanno ad occupare un livello generazionale, mentre quelli che ne sono privi vengono "compressi", facendo salire di livello le generazioni successive. Se, in una settimana qualsiasi, un Incaricato ottiene nuovamente lo Status Silver, questo rientra nel Matching Bonus e tutte le generazioni successive scendono di un livello generazionale.

*Gli Status Gold e Silver variano a seconda del mercato; si prega di fare riferimento all'Appendice A.

INCOME POSITION BONUS

Una Income Position ottimizzata si verifica quando, in una data settimana, almeno una Pay Line (e una Power Line) è ottimizzata. Ogni settimana in cui una Income Position è ottimizzata, questa accede a quote dal “bonus pool” dell'Income Position Bonus, un fondo che costistuisce il 2% del volume globale di vendite dell’azienda. Un Incaricato percepisce una quota quando una prima Income Position viene ottimizzata; due quote addizionali (per un totale di tre quote) una volta ottimizzata la seconda Income Position; tre quote addizionali (per un totale di sei quote) una volta ottimizzata la terza Income Position. Questo modello di incremento esponenziale continua per ogni Income Position aggiuntiva ottimizzata da una Distributorship. Non essendoci un limite al numero di Income Position che può essere ottimizzato, non esiste un limite al numero di quote che possono essere percepite con questo Bonus. **Se un Incaricato è in possesso di una Membership IIX, il numero di quote viene raddoppiato.**

PAY LINE BONUS

Un Incaricato può accedere al Pay Line Bonus una volta ottimizzata una terza linea su una data Income Position; questo Bonus costistuisce l'1% del volume totale di vendita dell'azienda. Le quote del Pay Line Bonus vengono distribuite per ogni Pay Line ottimizzata addizionale che un Incaricato ha acquisito in una data settimana, come segue: una quota per la terza linea ottimizzata, due quote per la quarta (per un totale di tre), tre quote per la quinta (per un totale di sei), ecc. Non essendoci un limite al numero di Pay Line che può essere ottimizzato, non esiste un limite al numero di quote che possono essere percepite con questo Bonus. **Se un Incaricato è in possesso di una Membership IIX, il numero di quote viene raddoppiato.**

Poiché le prime due linee ottimizzate generano Income Position Bonus, l'accesso al Pay Line

Bonus inizia dalla terza linea ottimizzata di una determinata Income Position come segue.

Se più di una Income Position ha Pay Line ottimizzate, il numero di Pay Line aventi diritto a quote di questo Bonus è determinato sottraendo dal numero totale di Pay Line quello di Income Position con Pay Line ottimizzate. Per esempio, due Income Position con tre Pay Line ottimizzate su Income Position #1 e quattro Pay Line ottimizzate su Income Position #2 guadagnerebbero come segue: la prima, con due Pay Line (e una Power Line) su Income Position #1 e tre Pay Line (e una Power Line) su Income Position #2, produrrebbe cinque (due + tre Pay Line ottimizzate) meno due (prima Pay Line su ogni Income Position) o tre Pay Line ottimizzate per un totale di sei quote (3+2+1) o dodici quote (6 x 2) con una Membership IIX.

Bonus Risparmi

Ogni volta che un Incaricato guadagna almeno 250$ in Commissioni di base, ha diritto ad un addizionale 7,5%, tenuto da parte fino a quando non si raggiungono 10.000 crediti. **Con una Membership IIX è possibile raddoppiare il Bonus Risparmi al 15% delle Commissioni di base.** Al raggiungimento di 10.000 crediti, un Incaricato può prelevarli sotto forma di denaro ad un tasso di cambio di 1 credito = 1 dollaro. Tutti i successivi guadagni in Bonus Risparmi vengono accumulati settimanalmente e pagati ad ogni ciclo. Con questo bonus è possibile guadagnare fino a un massimo di 500 crediti a settimana.

Indipendentemente da quanto tempo un Incaricato impiega ad accumulare 10.000 crediti, questo deve mantenere la propria qualifica per tutta la sua durata. Inoltre, l'Incaricato perde tutti i punti accumulati se aderisce, promuove o partecipa (direttamente o indirettamente) in un'altra MLM, a meno che tale partecipazione esistesse prima di diventare un Incaricato NewAge.

Adeguamento al Costa della Vita

NewAge è una delle pochissime aziende che offrono un adeguamento al costo della vita associato alle commissioni di un Incaricato. Questo adeguamento periodico può verificarsi una volta all'anno e contribuisce a mantenere il valore delle commissioni al pari con l'inflazione.

NewAge aumenta sistematicamente l'Adeguamento al costo della vita, che a sua volta aumenta i guadagni provenienti dalle Commissioni di base tenendo in considerazione l'inflazione. Questo aumento è pagato all'Incaricato, ma non viene utilizzato per il calcolo del Matching Bonus. Negli anni in cui un Incaricato è attivo, questo riceve sempre un Adeguamento del costo della vita cumulativo associato agli anni di attività. Ad esempio, se per tre anni consecutivi l'Adeguamento al costo della vita è del 2% il primo anno, del 4% il secondo anno e del 3% il terzo anno, un Incaricato attivo per tutti e tre gli anni riceve un adeguamento del 9% (1,02 + 1,04 + 1,03); se un altro Incaricato rimane invece attivo solo nel secondo e terzo anno, riceve un Adeguamento al costo della vita di solo il 7% (1,04 + 1,03).

RAGGIUNGIMENTO DI UN TITOLO

All'interno del Piano Compensi NewAge, tutti i titoli di leadership sono determinati dall'ammontare totale dei guadagni (da commissioni o incentivi retail) generato da un Incaricato NewAge dall'inizio dell'attività (guadagni a vita). Ogni linea di una Income Position può contribuire al raggiungimento di un titolo fino a un massimo di 13.334 punti ogni settimana.

[I criteri per il raggiungimento di un Titolo variano a seconda del mercato; si prega di fare riferimento all'Appendice A.]

Titolo	Nome del Titolo	Guadagni a vita (in dollari)	Volume Totale della Pay Line settimanale
1	Member / Incaricato	0	
2	Team Lead	100	
3	Sr Team Lead	200	
4	Supervisor	400	
5	Sr Supervisor	600	
6	Manager	800	1000
7	Sr Manager	900	1500
8	Director	1000	2000
9	Sr Director	1000	2500
10	Vice President	1000	3000
11	Sr Vice President	1000	5000
12	Officer		6667
13	Sr Officer		13334
14	President		20000
15	CEO		26668
16	Chairperson		40000
17	Chairperson Level 2		53334
18	Chairperson Level 3		66668
19	Chairperson Level 4		80000
20	Chairperson Level 5		93334
21	Chairperson Level 6		106668
22	Chairperson Level 7		120000
23	Chairperson Level 8		133334
24	Chairperson Level 9		146668
25	Crown Chairperson		160000
26	Crown Chairperson Level 2		173334
27	Crown Chairperson Level 3		186668
28	Crown Chairperson Level 4		200000
29	Crown Chairperson Level 5		213334

APPENDICE A: Variazioni in base al mercato

Piano Compensi	**A**	**A**	**A**	**A**	**B**	**B**
Mercato	**Tutti gli altri mercati eccetto C**	**UE**	**Cina**	**Giappone**	**Messico/Indonesia**	**CIS**
Soglia minima di vendita	100 pts	100 pts	100 pts	100 pts	100 pts	50 pts
Costo di rinnovo				25 USD		
Livelli di Business		Croazia, Repubblica Cieca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Romania, Serbia, Slovenia and Ucraina: Member:100 Business: 200 Elite: 400 Ultimate: 800			Member:100 Business: 200 Elite: 400 Ultimate: 800	Member:100 Business: 200 Elite: 400 Ultimate: 800
Commissioni Base			Nessun posizionamento crossline per Power Re-Entry			
Profitti Retail		Italia e Spagna non è necessario che gli Incaricati abbiano un abbonamento attivo per ricevere l'Incentivo Retail				
Procedura di Reso				Periodo "Cool Down" di tre settimane		

Livelli di Business (limiti)		Importo massimo di 200 £ per il primo ordine da Incaricato nel Regno Unito.				