

OFFENLEGUNG DES EINKOMMENS

GLOBAL (Jahresmitte) 2009



MONA·VIE

Die Offenlegung des Einkommens widerspiegelt die lohnende Einkommenschance mit MonaVie. Das folgende Diagramm repräsentiert das durchschnittliche globale Einkommen der Ränge der MonaVie-Vertriebspartner in der ganzen Welt und enthält Informationen über hohes, niedriges und durchschnittliches wöchentliches Einkommen sowie auf Jahresbasis umgerechnete Durchschnitte.

Aktiver Vertriebspartnerrang	Durchschnittliche wöchentliche Anzahl von Vertriebspartnern, die in diesem Rang bezahlt wurden	% durchschnittlicher wöchentlicher Vertriebspartner	Wöchentliches Einkommen (US-Dollar)			Auf Jahresbasis umgerechneter durchschnittlicher Scheck	Durchschnittliche wöchentliche Arbeitsstunden*
			Hoch	Niedrig	Durchschnittlicher Scheck		
Vertriebspartner	46.766	50%	\$699	\$0	\$23	\$1.214	4
Star	32.172	35%	\$880	\$0	\$35	\$1.817	6
Star 500	7.933	8%	\$815	\$50	\$76	\$3.947	6
Star 1000	3.267	4%	\$1.000	\$100	\$172	\$8.963	6
Bronze-Exekutiv-Vertriebspartner	1.168	1%	\$1.000	\$200	\$357	\$18.572	7
Silver-Exekutiv-Vertriebspartner	639	1%	\$1.500	\$300	\$564	\$29.310	8
Gold-Exekutiv-Vertriebspartner	386	<1%	\$2.500	\$500	\$1.027	\$53.413	9
Ruby-Exekutiv-Vertriebspartner	145	<1%	\$5.000	\$1.000	\$2.015	\$104.759	12
Emerald-Exekutiv-Vertriebspartner	66	<1%	\$7.500	\$1.500	\$3.090	\$160.656	13
Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner	32	<1%	\$10.000	\$2.000	\$3.884	\$201.987	16
Blue Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner	76	<1%	\$20.000	\$2.500	\$7.481	\$388.986	20
Hawaiian Blue Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner	24	<1%	\$25.000	\$4.544	\$12.711	\$660.995	20
Black Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner	27	<1%	\$101.761	\$6.505	\$28.584	\$1.486.366	27
Royal Black Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner und höher	7	<1%	\$134.517	\$28.483	\$65.548	\$3.408.500	>40

Die oben angegebene Einkommensstatistik gilt für alle MonaVie-Vertriebspartner, denen in der Periode vom 4. Juli 2008 bis zum 26. Juni 2009 den obigen Rängen entsprechend ein Bonus ausgezahlt wurde (ausschließlich der Rangaufstiegsbonusse). Ein „Vertriebspartner“ ist eine Person, die: (1) eine Bewerbung und Vereinbarung für MonaVie-Vertriebspartner ausgeführt hat; (2) mindestens eine Person gesponsort hat; (3) mindestens einen Bonus erhalten hat, der nicht aus dem Einzelhandel stammt; und (4) in irgendeiner der acht Wochen vor der Bonusperiode aktiv war (um zu erfahren, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, um als „aktiver“ Vertriebspartner in Ihrem Markt betrachtet zu werden, konsultieren Sie bitte das MonaVie-Kompensationsplandokument für Ihr Land). Beachten Sie, dass dies Einzelhandelskunden, bevorzugte Kunden, Einzelhändler (die nur einen Einzelhandelsbonus erhalten haben), noch nicht registrierte Teilnehmer, Vertriebspartner, die ihre Mitgliedschaft nicht erneuert haben, und Kunden, Einzelhändler oder Vertriebspartner, deren Beziehung zu MonaVie aufgehoben wurde, ausschließt. Eine Einzelperson, die eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige MonaVie-Vertriebspartner ausgeführt hat, die oben aufgeführten vier Kriterien aber nicht erfüllt, ist kein Vertriebspartner. Eine solche Person ist einfach ein Großhandelskunde. Nur wenn alle vier Kriterien erfüllt sind, wird diese Person ein Vertriebspartner. Dementsprechend kann sich der Status einer Person im Verlauf eines Jahres ändern. Beispiel: Mary registriert sich im Februar als Kundin. Im April qualifiziert sie sich als Vertriebspartner und hält ihre Qualifizierung bis im Mai aufrecht. Im Juni ist sie inaktiv und ihr Status ist deshalb der eines Kunden. Im Juli beginnt sie, Produkte im Einzelhandel an einige Kunden zu verkaufen und wird daher ein Einzelhändler (aber nicht Vertriebspartner). Im August qualifiziert sie sich wieder als Vertriebspartner, aber hält die Qualifizierung für den Rest des Jahres nicht aufrecht. Im Rahmen dieser Offenlegung des Einkommens wird Mary nur in den Monaten April, Mai und August als Vertriebspartner betrachtet. **Das durchschnittliche auf Jahresbasis umgerechnete Einkommen für alle Vertriebspartner während dieser Periode betrug \$2.918,22. Vom Juli 2008 bis zum Juni 2009 werden etwa 87% der Personen, die eine Bewerbung und Vereinbarung für MonaVie-Vertriebspartner ausgeführt und in den letzten 12 Monaten mindestens einen Kauf getätigt haben, als Großhandelskunden betrachtet.**

Die Verdienste der Vertriebspartner in diesem Diagramm sind nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, das ein MonaVie-Vertriebspartner durch seine Teilnahme am MonaVie-Vergütungsplan verdienen kann oder wird. Ihr Erfolg hängt von Ihrem Können, Ihrem Einsatz und den Marktbedingungen ab. MonaVie kann keine Einkommensstufe und keinen Erfolg garantieren.

* Diese Zahlen wurden von einer Umfrage von ungefähr 18.000 Vertriebspartnern abgeleitet, die MonaVie über das Online-Bestellsystem ausgeführt hat.

OFFENLEGUNG DES EINKOMMENS

MonaVie Firmenethik treibt uns dazu an, nicht nur das zu tun, was gesetzlich erforderlich ist, sondern die absolut besten Geschäftspraktiken einzusetzen. Zu diesem Zweck haben wir die Offenlegung des Einkommens (IDS, Income Disclosure Statement) entwickelt. Die Offenlegung des Einkommens (IDS) von MonaVie soll wahrheitsgetreue, zeitgerechte und umfassende Informationen über das von MonaVie-Vertriebspartnern verdiente Einkommen bereitstellen. Um dieses Ziel zu erreichen, muss allen zukünftigen Vertriebspartnern eine Kopie der IDS vorgelegt werden.

Eine Kopie der IDS muss einem zukünftigen Vertriebspartner (jemandem, der nicht an einer aktuellen MonaVie-Vertriebspartnereinbarung beteiligt ist) jeweils dann vorgelegt werden, wenn der Vergütungsplan präsentiert oder besprochen wird oder irgendeine Art von Einkommenseinschätzung oder Verdienstdarlegung gemacht wird.

Die Begriffe „Einkommenseinschätzung“ und/oder „Verdienstdarlegung“ (kollektiv „Einkommenseinschätzung“ genannt) beinhalten: (1) Abrechnungen durchschnittlicher Verdienste, (2) Abrechnungen nicht-durchschnittlicher Verdienste, (3) Abrechnungen von Verdienstbereichen, (4) Einkommens-Testimonials, (5) Lebensstileinschätzungen und (6) hypothetische Ansprüche. Beispiele von Abrechnungen nicht-durchschnittlicher Verdienste: „Unser Top-Vertriebspartner hat letztes Jahr XXX Dollar verdient“ oder „Der durchschnittliche Black Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner verdient XXX pro Monat“. Ein Beispiel der „Abrechnung von Verdienstbereichen“ ist „Das monatliche Einkommen für Blue Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner liegt zwischen XXX und YYY“.

Eine Lebensstileinkommenseinschätzung enthält normalerweise Aussagen (oder Bilder) über große Häuser, Luxusautos, exotische Urlaubsreisen oder andere Elemente, die auf großen Reichtum hinweisen. Solche Einschätzungen bestehen auch aus Hinweisen darauf, dass man seine Träume verwirklicht hat, alles hat, was man sich je wünschte, und wird mit den Worten „Gelegenheit“ oder „Möglichkeit“ oder „Chance“ ausgedrückt. Aussagen wie „Mein MonaVie-Einkommen übertraf meinen Lohn nach sechs Monaten im Geschäft“ oder „Unser MonaVie-Geschäft

hat es meiner Frau ermöglicht, zu Hause zu bleiben und sich den Kindern zu widmen“ gehören auch zu den „Lebensstil“-Einschätzungen.

Ein hypothetisches Einkommen ist vorhanden, wenn Sie versuchen, den Vergütungsplan mit Hilfe eines theoretischen Beispiels zu erklären. Gewisse Annahmen werden gemacht in Bezug auf: (1) die Anzahl gesponsorter Vertriebspartner, (2) die Anzahl von Downline-Vertriebspartnern, (3) das durchschnittliche Produktvolumen pro Vertriebspartner und (4) das gesamte Volumen der Organisation. Wenn diese Annahmen mit dem Vergütungsplan verrechnet werden, erhält man Einkommenszahlen, die Einkommenseinschätzungen entsprechen.

In nicht-öffentlichen Versammlungen (z. B. in einem Heimtreffen, mit einer Einzelperson, ganz vom Ort abgesehen) mit einem oder mehreren zukünftigen Vertriebspartnern, in denen der Vergütungsplan besprochen wird oder Behauptungen in Bezug auf das Einkommen gemacht werden, müssen Sie dem/den potentiellen Neukunden eine Kopie der IDS vorlegen. In einem Treffen, das für die Öffentlichkeit zugänglich ist und in dem der Vergütungsplan besprochen oder Behauptungen in Bezug auf das Einkommen gemacht werden, müssen Sie jedem potenziellen neuen Vertriebspartner eine Kopie der IDS vorlegen, und Sie müssen mindestens eine Kopie (ein 90 cm x 1,50 m Poster) vorne im Raum in relativer Nähe der Veranstalter aufhängen. In Veranstaltungen, in denen Videoanzeigen verwendet werden (z. B. Monitor, Fernseher, Projektor usw.), muss ein Bild der IDS während der ganzen Besprechung des Vergütungsplans oder dem möglichen Einkommen angezeigt werden.

Kopien der IDS können kostenlos von der Firmen-Website gedruckt oder heruntergeladen werden: www.MonaVie.com/IDS.

Black Diamond-Exekutiv-Vertriebspartner, die Verkaufshilfen und Tools entwickeln, in denen der Vergütungsplan oder die Einkommenseinschätzungen vorkommen, müssen die IDS in alle diese Verkaufshilfen oder Tools integrieren, bevor sie sie der Firma zur Überprüfung vorlegen.