

【独立ディストリビューター限定・研修用資料】

本冊子は販売促進やスポンサリングにはお使いいただけません

LifeVantage®

ライフバンテージ

ライフバンテージの独立コンサルタント向け報酬プランガイド

日本向け

発効日 2023年3月1日

Evolve

エボルブ ブックレット

A warm, golden-hour photograph of a family of three in a field. A man with a beard, wearing a light blue denim shirt over a white t-shirt, holds a young child with red hair. The child is wearing a green shirt and grey pants. A woman with long brown hair, wearing a yellow t-shirt, stands next to the man, looking up at the child. In the background, a dark-colored car is parked on a dirt path. The sky is filled with soft, orange and yellow light from the setting or rising sun. The word "Welcome" is written in large, bold, yellow serif font across the right side of the image.

Welcome

to life activated

アクティベートされた人生へようこそ
今こそ、目的のある人生を歩み、
人々の心を奮い立たせ、
人生をアクティベートさせる時です。

人生は、複雑で厄介ですが、それでいて美しいものです。あっという間に過ぎていくので、一瞬一瞬を充実させたいと願うものの、日々の生活やその責任感から、なかなか新たな一歩が踏み出せないかもしれません。でも私たちは、もっと自由になって、健やかで幸せな人生を送っているのです。

ここにライフバンテージの存在意義があります。

当社の製品は、ニュートリゲノミクスによって、身体が本来持っている、生き生きとした健康をつくり出す力を活用できるように開発されています。

心身ともに最高の自分になったら、その方法をシェアしてみませんか？ ライフバンテージは人々の生活をより良く変える可能性のあるビジネスを、育てていく機会を提供し、経済面での健康をアクティベートさせます。

「エボルブ」は、そうした可能性を生み出します。人生を変える製品を他者と分かち合いたい方も、プロフェッショナルなメンターやリーダーとして成長したい方も、ライフバンテージの独立コンサルタントとして積極的に挑戦することで報酬を得ることができます。*

*ライフバンテージは、コンサルタントの経済的成功を約束するものではありません。あなたの成功は、あなたのスキルや努力、献身、そして他者があなたのそうした資質を見習うよう指導する能力にかかっています。本ガイドにおけるいかなる記載も、あなたが経済的に成功を収めることを表明するものではありません。ライフバンテージは、いかなる収入やランク面における成功をも保証いたしません。ライフバンテージの年間平均収入開示書は会員専用ウェブサイト (EVO) に常時掲載されています。

目次

WELCOME (ようこそ!)	2
用語集	4-5
コンサルタント ランク マップ	6-7
シェア	
3段階の価格設定	8
カスタマー セールス ボーナス	9
パーソナル セールス ボーナス	11
ファスト ट्रック ボーナス	
カスタマー ट्रック	12
コンサルタント ट्रック	12
ランクアップ ट्रック	13
アクセル ボーナス	13
ランクアップ ट्रック (紹介者)	14
アクセル ボーナス (紹介者)	14
メンター ボーナス	15
構築・成長	
レベル ボーナス	16-17
リード	
リーダーシップ マッチ	18-19
リーダーシップ プール	20
注意事項	21

用語集

アクティブ

良好な会員資格を維持しており、該当月のセールス ボリュームが少なくとも150SVR*以上 (うち最低40PSV*は自己購入) ある場合に、アクティブ コンサルタントとみなされます。

*SVRおよびPSVの詳細は次ページをご参照ください。

良好な会員資格

良好な会員資格とは、更新料の支払いを含め、あなたがコンサルタント契約を遵守していることを意味します。

紹介者

新たなカスタマーやコンサルタントを登録したライフバンテージ コンサルタントを意味します。

直上位者

あなたのダウンライン組織において、あなたの直接紹介の新規コンサルタントを自身の直下に配置した場合、あなたは紹介者および直上位者となります。但し、ブレイスメント ツリーにおいてダウンラインのコンサルタントの下に新規コンサルタントを配置した場合、ダウンラインの当該コンサルタントが新規コンサルタントの直上位者となります。

レグ

レグは、レベル1のコンサルタントから始まり、その下に属する全てのコンサルタントを含みます (カスタマーを含む)。レベル1のコンサルタントの数だけレグが存在します。

レベル

ダウンライン組織において、あなたに対するコンサルタントの位置づけを意味します。あなたのレベル1コンサルタントの直下に配置されたコンサルタントはあなたのレベル2に属し、以下同様となります。

紹介者ツリー

コンサルタントの配置登録 (ブレイスメント) ではなく、紹介者つながりのコンサルタントの組織図を示します。

ブレイスメント ツリー

あなたが新規コンサルタントの紹介者となった場合は、彼らをあなたの直下、または他のダウンラインのコンサルタントの下に配置することができます。この直上位者つながりの組織図はブレイスメント ツリーとよばれ、あなたのダウンラインまたはチームとみなされます。

アップライン

紹介者ツリーやブレイスメント ツリーにおいてあなたの上に位置する全てのコンサルタントを意味します。

ダウンライン

あなたの組織図内の全てのコンサルタントが、あなたのダウンラインの一員とみなされます。

世代

紹介者ツリーにおいて、マネージング コンサルタント1以上の報酬資格ランクを持つコンサルタントを意味します。第1世代とは、ダウンラインにおいてマネージング コンサルタント1以上のランクを持つ最初のコンサルタントを意味します。第2世代とは、そのレッグにおいてマネージング コンサルタント1以上の報酬資格ランクを持つ次のコンサルタントを意味し、以下同様となります。

セールス ボリューム (SV)

販売、および購入された製品のうち、コミッションの対象となる製品に与えられた数値を意味します。

パーソナル セールス ボリューム (PSV)

パーソナル セールス ボリュームとは、自己購入によるボリュームを意味します。

カスタマー セールス ボリューム (CSV)

直接紹介したカスタマーの注文に伴い生じたセールス ボリュームを意味します。

セールスボリューム要件 (SVR)

報酬資格ランクの要件を満たすための、月毎のパーソナル セールス ボリューム (PSV) およびカスタマー セールス ボリューム (CSV) の合計を意味します。

グループ セールス ボリューム (GSV)

グループ セールス ボリュームとは、あなたとあなたのダウンライン組織の全てのコンサルタントによるセールス ボリュームの合計です。

上限ボリュームルール (MVR)

1つのレッグまたはあなた自身のセールス ボリュームから得られるGSVのうち、該当月のランク資格計算にカウントされる最大のセールス ボリューム数 (上限値) を意味します。

資格認定 セールス ボリューム (QSV)

毎月のランク計算に、カウントできるセールス ボリュームを意味します。

コミッション ボリューム (CV)

コミッション ボリューム (コミッションの対象となるボリューム) とは、ボーナスやコミッション

が支払われる際の計算に使用される数字です。製品にはそれぞれCV (SV×当社の指定する通貨換算因数) が割り当てられ、そのCVをもとにコミッションが計算されます。「1SVに相当する金額 (円)」は、会員専用ウェブサイト (EVO) に常時掲載されています。

ビン ランク

ビン ランクはあなたの表彰ランクであり、達成した最高ランクを意味します。そのビン ランクを維持するには、12ヶ月に一度、ビン ランクに応じた報酬資格ランクを維持する必要があります。維持できなかった場合、ビン ランクは過去12ヶ月における最高の報酬資格ランクに調整されます。

報酬資格ランク

報酬資格ランクとは、あなたが月毎に獲得するランクを意味します。報酬資格ランクは、毎月の資格に応じてビン ランクと同等またはそれ以下になる場合があります。

ランク昇格

現在のビン ランクよりも高い報酬資格ランクの要件を達成した場合、あなたはそのランクに昇格し (ランクアップ)、あなたのビンランクは更新されます。

ファスト ट्रック期間

ファスト ट्रック期間とは、あなたが登録した月とその翌月から3ヶ月間を意味します。

コンプレッション

コンプレッションとは、「レベル ボーナス」のボーナス計算において、アクティブでないコンサルタントをスキップして、次のボーナス獲得条件を満たしているアクティブなコンサルタントにボーナスをお支払するプロセスを意味します。

Evolve.

シェア・構築・成長・リード

ライフバンテージの独立コンサルタントとしてのあなたの道のりは、あなたを可能性の世界へと導きます。まずは、お気に入りのライフバンテージ製品をカスタマーにシェアし、彼らのウェルネスや健康をサポートすることから始めましょう。シェアすればするほど、あなたと共に自らビジネスに取り組みたいと願う仲間が現れ、あなたは更なる成長を遂げることができるでしょう。

ランクアップされるにつれ、あなたの関心は、チーム内の新たな成功のステージに進む準備のできた、コンサルタントを育成し指導することへと移行するでしょう。いずれのステージにおいても、自分自身、自らの収入、そしてあなたの人生を進化させるでしょう。

ランク認定の流れ

アクティブな状態を維持し、ボーナスを獲得するには、一定のボリューム要件を満たす必要があります。これらの要件はランクが上がるにつれて変化し、獲得できるボーナスもそれに伴い変化していきます。

特定のランクに到達すると、あなたがアクティブな状態を維持する限りは当該レベルの「ピン ランク」に認定されます。但し、「報酬資格ランク」はその月毎のあなたの資格に応じて変動します。

「エボルブ」は、ライフバンテージのコンサルタントが自信をもって、コミュニティとリーダーシップを育むことができるよう独自に設計されています。ランクが上がるごとに、より多くの収入を得る可能性を手にすることができます。

コンサルタント ランク マップ

シェア ライフバンテージの製品はとても魅力的であり、シェアせずにはいられないでしょう。ビジネスの初期段階においては、ライフバンテージの製品をカスタマーにおすすめ（シェア）することに注力してください。そうした活動こそが、自らのビジネスを構築し、より早く収入を得るための方法です。

構築・成長 シニア コンサルタント 1 に到達する頃には、新たなチームメンバー探しにより多くの時間を費やすようになるでしょう。継続的な成長のためには、製品の紹介とスポンサリングをバランスよく行うことが必須となります。チームの規模が大きくなればなるほど、あなたは自らのビジネスの構築やコンサルタントの目標達成のサポートにより多くの時間を割くことになるでしょう。

リード（指導） リーダーシップとは、名前の横に記載されるランク以上に価値あるものです。自らが模範となり、ライフバンテージビジネスを成功させるにはどうすべきかを示し導いてください。そして、チームメンバーを認め、励まし、飛躍させ、共に成功の喜びを分かち合いましょう。

	コンサルタント	コンサルタント 1	コンサルタント 2	コンサルタント 3	シニア コンサルタント 1	シニア コンサルタント 2	シニア コンサルタント 3	マネージング コンサルタント 1	マネージング コンサルタント 2	マネージング コンサルタント 3	エグゼクティブ コンサルタント 1	エグゼクティブ コンサルタント 2	エグゼクティブ コンサルタント 3	エグゼクティブ コンサルタント 4	プレジデンシャル コンサルタント
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
自己購入要件 (PSV)		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
セールスボリューム要件 (SVR)		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
グループボリューム要件 (GSV)			500	1,000	2,000	3,500	6,000	10,000	20,000	40,000	80,000	150,000	300,000	600,000	1,000,000
上限ボリュームルール (MVR)				750	1,500	2,500	4,000	6,000	10,000	20,000	40,000	67,500	135,000	270,000	450,000

3段階の価格設定

ライフバンテージの各製品は、3つの価格帯に分類されています。

01. 標準希望小売価格/カスタマースポット注文価格

ライフバンテージの公式ウェブサイト経由で、あるいはコンサルタントを通してご購入いただける製品の標準希望小売価格です。

02. カスタマー定期注文価格

カスタマー定期注文価格は、「標準希望小売価格/カスタマースポット注文価格」から約10%割引となります。

03. コンサルタント価格

ライフバンテージ コンサルタントは、注文の種類を問わず、「標準希望小売価格/カスタマースポット注文価格」の約20%割引の最安値で購入することができます。



Share. シェア

ライフバンテージの魅力をシェアし、カスタマーに製品を流通させることが、コンサルタントとしての活動の原点となります。「カスタマー セールス ボーナス」に加え、「パーソナル セールス ボーナス」により毎月のカスタマー セールス ボリュームの最大20%をボーナスとして獲得することができます。

カスタマー セールス ボーナス

「カスタマー セールス ボーナス」により、あなたの直接紹介のカスタマーが注文をするごとに、以下の仕組みでボーナスを獲得することができます。カスタマーがライフバンテージの製品を注文すると、カスタマーが支払った製品価格(税抜)と、「コンサルタント価格(税抜)」との差額*があなたに支払われます。コンサルタント価格は、「標準希望小売価格/カスタマースポット注文価格」の約20%割引となります。コンサルタントには、最も安い価格が適用されます。*カスタマーが割引を受けている場合、割引分を差し引いた、実際の支払額との差額分がお支払されます。

計算例

例として、2人のカスタマーが同じ製品を注文したとします。右図において、カスタマー①は「標準希望小売価格/カスタマースポット注文価格」の12,000円で製品を購入したとします。該当製品の「コンサルタント価格」は9,600円とします。この場合、あなたは2,400円の「カスタマー セールス ボーナス」を獲得することになります。カスタマー②は、同じ製品を「カスタマー定期注文価格」である10,800円で定期注文したとします。該当製品のコンサルタント価格は9,600円とします。この場合、あなたは1,200円の「カスタマー セールス ボーナス」を獲得することになります。

「カスタマー セールス ボーナス」：週払い

◆「カスタマー セールス ボーナス」を獲得するためには、紹介者はボーナス獲得月に150 SVR(うち最低40 PSVは自己購入)の要件を満たしている必要があります。

◆紹介者が150 SVRを満たした段階で、該当月のボーナスが計算されます。お支払するボーナスがある場合には、月曜日～日曜日(アメリカ時間)を1週間として、1週間分まとめて翌週の金曜日にお支払をします。

カスタマー①

スポット
注文

12,000円
購入金額

9,600円
コンサルタント価格

2,400円
カスタマーセールス
ボーナス

カスタマー②

定期
注文

10,800円
購入金額

9,600円
コンサルタント価格

1,200円
カスタマー セールス
ボーナス

※価格は税抜です。

※「1SVに相当する金額(円)」を120円としてボーナス計算をしています。



「カスタマー定期注文 価格」の3つのメリット

1. 注文がリピートされることで、「パーソナル セールス ボーナス」を定期的に得やすくなります。また、シンプルな手順でカスタマーのもとに製品が毎月届けられます。
2. カスタマーに対し、よりお手頃な価格や、ライフバンテージのリワードサークル（ポイントプログラム）などの嬉しい特典を案内できるという利点があります。
3. ライフバンテージ社からも、ご登録いただいたカスタマーの皆さまに向けて、新製品やプロモーションをご案内させていただきます。

カスタマーはいつでも定期注文を解約することができます。

Share. シェア

パーソナル セールス ボーナス

「パーソナル セールス ボーナス」として、あなたの直接紹介の顧客のボリューム合計に応じた、ボーナスが支払われます。1ヶ月の直接紹介の顧客のボリューム合計が500 CSV以上の場合、「カスタマー セールス ボーナス」に加えて、「パーソナル セールス ボーナス」を獲得できます。ボーナスはコミッション ボリューム(CV)にもとづき支払われます。

1ヶ月のボリューム合計が2,000 CSVに達すると、サファイア コンサルタントとして認定されます。1ヶ月のボリューム合計が4,000 CSVに達すると、ダイヤモンド コンサルタントとして認定されます。これらの認定資格は表彰の際に使用されます。

計算例

例えば、あなたの直接紹介の顧客が2,200 CSV相当の製品を注文した月において、あなたは15%の「パーソナル セールス ボーナス」に加えて「サファイア コンサルタント」の認定を獲得することができます。

ボーナスの計算方法は以下の通りです。



合計 2,200 CSV

パーソナル セールス ボーナス
 $2,200 \text{ CSV} \times 120 \text{ 「1SVに相当する金額 (円)」} \times 15\%$
 $= 39,600 \text{ 円}$

「パーソナル セールス ボーナス」：月払い

「パーソナル セールス ボーナス」を獲得するためには、紹介者はボーナス獲得月に150 SVR (うち最低40 PSVは自己購入) の要件を満たしている必要があります。

「パーソナル セールス ボーナス」は、毎月末締め (月払い) で計算され、翌月15日にお支払となります。

カスタマー セールス ボリューム合計 (CSV)	ボーナス %	表彰タイトル
500 - 999.99	5%	オニキス
1,000 - 1,999.99	10%	エメラルド
2,000 - 3,999.99	15%	サファイア
4,000+	20%	ダイヤモンド

※価格はすべて税抜で記載されています。
※「1SVに相当する金額(円)」を120円としてボーナス計算をしています。

fasttrack bonuses

ファストトラック ボーナス

※価格はすべて税抜で記載されています。
※「1SVに相当する金額(円)」を120円として
ボーナス計算をしています。

Consultant

コンサルタント



01 カスタマー トラック

ファストトラック期間中に、対象となるカスタマーを3人新規登録するたびに、あなたは6,000円のボーナスを獲得することができます。新規1名としてカウントするには、そのカスタマーは自身の登録月に「100 CSV」以上の購入をする必要があります。

あなた

「カスタマー トラック」: 週払い

スポット

スポット

定期
注文

「カスタマー トラック」を獲得するためには、紹介者はボーナス獲得月にくわえ、「カスタマー トラック」にカウントされる新規カスタマー3名の登録月ごとに、150 SVR (うち最低40 PSVは自己購入) の要件を満たしている必要があります。

ボーナス計算の方法およびタイミングは
「カスタマー セールス ボーナス」に準じます。

02 コンサルタント トラック

ファストトラック期間中にコンサルタントを3人新規登録するたびに、あなたは6,000円のボーナスを獲得することができます。新規1名としてカウントするには、そのコンサルタントは自身の登録月に「150 SVR*」以上達成している必要があります。(*直接紹介のカスタマーと合算可/最低でも40 PSVの自己購入が必要)

あなた

「コンサルタント トラック」: 週払い

コンサル
タント

コンサル
タント

コンサル
タント

「コンサルタント トラック」を獲得するためには、紹介者はボーナス獲得月にくわえ、「コンサルタント トラック」にカウントされる新規コンサルタント3名の登録月ごとに、150 SVR (うち最低40 PSVは自己購入) の要件を満たしている必要があります。

ボーナス計算の方法およびタイミングは
「カスタマー セールス ボーナス」に準じます。

ファストトラックを活用して、ぜひボーナスを最大化しましょう!

これらのボーナスで、開始したばかりの活動を勢いづけることができます。ファストトラック期間とは、あなたがコンサルタントとして登録した月とその翌月から3ヶ月間を指します。

03 ランクアップトラック

ファストトラック期間中にシニア コンサルタント 1 のランクに初めて到達した場合、あなたは12,000円のボーナスを獲得できます。

あなた

「ランクアップトラック」：月払い

「ランクアップトラック」を獲得するためには、コンサルタントはボーナス獲得月にシニア コンサルタント 1 以上のランク要件を満たしている必要があります。

「ランクアップトラック」は、毎月末締め(月払い)で計算され、翌月15日にお支払となります。

04 アクセル ボーナス

コンサルタントとして登録した登録翌月の終わりまでに01～03のファストトラックボーナスのいずれかを達成すると、6,000円のボーナスを獲得することができます。

あなた

「アクセル ボーナス」：月払い

「アクセル ボーナス」を獲得するためには、新規コンサルタントはボーナス獲得月に150 SVR (うち最低40 PSVは自己購入) を満たしている必要があり、更に500PSV以上 (もしくは過去に1回以上、500PV/PSV以上) の自己購入月がある必要があります。

「アクセル ボーナス」は、毎月末締め(月払い)で計算され、翌月15日にお支払となります。

※価格はすべて税抜で記載されています。
※「1SVに相当する金額(円)」を120円としてボーナス計算をしています。

fast track bonuses

ファスト トラック ボーナス (紹介者) + メンター ボーナス

※価格はすべて税抜で記載されています。
※「1SVに相当する金額 (円)」を120円
としてボーナス計算をしています。

Enroller

紹介者

01 ランクアップトラック (紹介者)

あなたの直接紹介の新規コンサルタントが、ランクアップトラックを獲得した月に、自身 (紹介者) の報酬資格ランクがシニア コンサルタント 1 以上の場合、6,000円のボーナスを獲得することができます。(1回のみ)

コンサル
タント

「ランクアップ トラック」: 月払い

「ランクアップ トラック」を獲得するためには、コンサルタント (紹介者) はボーナス獲得月にシニア コンサルタント 1 以上の報酬資格ランクの要件を満たしている必要があります。

「ランクアップ トラック」は、毎月末締め (月払い) で計算され、翌月15日にお支払となります。

02 アクセル ボーナス (紹介者)

あなたの直接紹介の新規コンサルタントが「アクセル ボーナス」を獲得した場合、あなたはそのコンサルタントの紹介者として3,000円のボーナスを獲得することができます。

コンサル
タント

「アクセル ボーナス」: 月払い

「アクセル ボーナス」 (紹介者) を獲得するためには、紹介者はボーナス獲得月に150 SVR (うち最低40 PSVは自己購入) の要件を満たしている必要があり、更に500 PSV以上 (もしくは過去に1回以上、500PV/PSV以上) の自己購入月があることが必要です。

「アクセル ボーナス」は、毎月末締め (月払い) で計算され、翌月15日にお支払となります。

メンバーをサポートし 報酬を得る ファストトラックで 成功を収める

新規コンサルタントがビジネスを始めてから最初の数ヶ月は、彼らを将来的な成功に導く上で非常に重要な期間となります。新規コンサルタントの紹介者として、ファストトラック期間中は特に彼らと密に連携し、良いスタートを切ることができるようサポートすることで、あなたもまたボーナスを獲得することができます。

メンター ボーナス

あなたは、あなたの直接紹介の新規コンサルタントの、カスタマー セールスボリューム (CSV) の15%をボーナスとして獲得することができます。

「メンター ボーナス」を獲得するためには、紹介者はボーナス獲得月に150 SVR(うち最低40 PSVは自己購入)の要件を満たしている必要があります。

メンターボーナスを獲得するには、紹介者は、500 PSV以上(もしくは過去に1回以上、500PV/PSV以上)の自己購入月があることが必要です。

「メンター ボーナス」は、毎月末締め(月払い)で計算され、翌月15日にお支払となります。

あなた

新規コンサルタントの紹介者

新規コンサル
タント

300 CSV

あなたが受け取るのは

15%

5,400円

「メンターボーナス」

計算例

新規コンサルタントのファストトラック期間中、その新規コンサルタントが直接紹介したカスタマーのCSVの合計が300だった場合、あなたは上記カスタマーのCSV合計に対し、15%のボーナスを獲得することができます。(計算は月毎に行われます。)

この例において、ボーナスは以下の通り計算されます：

$300 \text{ CSV} \times 120 \text{円} \text{「1SVに相当する金額(円)」} \times 15\% = 5,400 \text{円}$

※価格はすべて税抜で記載されています。

※「1SVに相当する金額(円)」を120円としてボーナス計算をしています。

Build & Grow.

構築・成長

レベル ボーナス

自らのチームを構築し、また、強力なチームを作れるよう指導することで、あなたは「レベル ボーナス」を獲得することができます。報酬資格ランクに応じ、コミッションを受け取れるレベル数が決定されます。

レベル決定の流れ

プレイメント ツリーであなたの直下に属するコンサルタントは全て、あなたのレベル1となります。コンサルタントには、自身の直接紹介のカスタマーから、「カスタマー セールス ボーナス」と「パーソナル セールス ボーナス」が支払われます。紹介者は、そのカスタマーからの「レベル ボーナス」を受け取ることはできません。

「レベル ボーナス」は、毎月末締め（月払い）で計算され、翌月15日にお支払となります。

レベル ボーナス チャート

	コンサルタント	コンサルタント 1	コンサルタント 2	コンサルタント 3	シニア コンサルタント 1	シニア コンサルタント 2	シニア コンサルタント 3	マネー コンサルティング コンサルタント 1	マネー コンサルティング コンサルタント 2	マネー コンサルティング コンサルタント 3	エグゼクティブ コンサルタント 1	エグゼクティブ コンサルタント 2	エグゼクティブ コンサルタント 3	エグゼクティブ コンサルタント 4	プレジデンシャル コンサルタント
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
自己購入要件 (PSV)		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
セールスポリューム要件 (SVR)		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
グループポリューム要件 (GSV)			500	1,000	2,000	3,500	6,000	10,000	20,000	40,000	80,000	150,000	300,000	600,000	1,000,000
上限ポリュームルール (MVR)				750	1,500	2,500	4,000	6,000	10,000	20,000	40,000	67,500	135,000	270,000	450,000
レベル 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
レベル 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
レベル 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
レベル 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
レベル 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
レベル 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
レベル 7									3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
レベル 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
レベル 9										3%	3%	3%	3%	3%	3%

アクティブ コンプレッション

計算例

ここでは、注文により発生するボリュームが、どのようにアップラインに対して「レベル ボーナス」としてお支払されるのかを例示します。あなたはプレイズメント ツリー上で、シニア コンサルタント3とします。

※「レベル ボーナス」はプレイズメント ツリーが適用されます。

※該当月のセールス ボリュームが少なくとも150 SVR以上（うち最低40PSVは自己購入）ある場合に、アクティブ コンサルタントとみなされます。

図の見方:

-  資格達成（お支払）
-  レベル条件を満たしていない（お支払なし）
-  インアクティブ（スキップ）

コンプレッション・チャート



Lead.

リーダーシップ マッチ

マネージング コンサルタント 2 以上の報酬資格ランクを達成すると、自身の紹介者ツリー上のマネージング コンサルタント 1 以上のコンサルタントを対象とし、彼らの獲得する「レベル ボーナス」に対して「リーダーシップ マッチ」を獲得できます。最大7世代から定められたパーセンテージのボーナスを獲得できるボーナスです。

世代の数え方

第1世代とは、紹介者ツリー（紹介者つながり）上で、あなたのチームの各レグにおけるマネージング コンサルタント 1 以上の報酬資格ランクを持つ、最初のコンサルタントを意味します。第2世代は、そのレグにおいてマネージング コンサルタント 1 以上の報酬資格ランクを持つ次のコンサルタントを意味し、以下同様となります。

※「リーダーシップ マッチ」は紹介者ツリーが適用されます。

※「リーダーシップ マッチ」は、該当月のグローバルでの合計CVの9%を上限としてお支払します。

「リーダーシップ マッチ」は、毎月末締め（月払い）で計算され、翌月15日にお支払となります。

リーダーレベルに到達する頃には、あなたは成功するために何が必要かを知っていることでしょう。メンバーをサポートし、彼らをやる気にさせるスキルがそのひとつです。このリーダーシップ マッチは、未来のリーダーを絶えず育成し、彼らの成長を支えることで、強力なチームを築くという功績に対するボーナスです。

ジェネレーション（世代）チャート

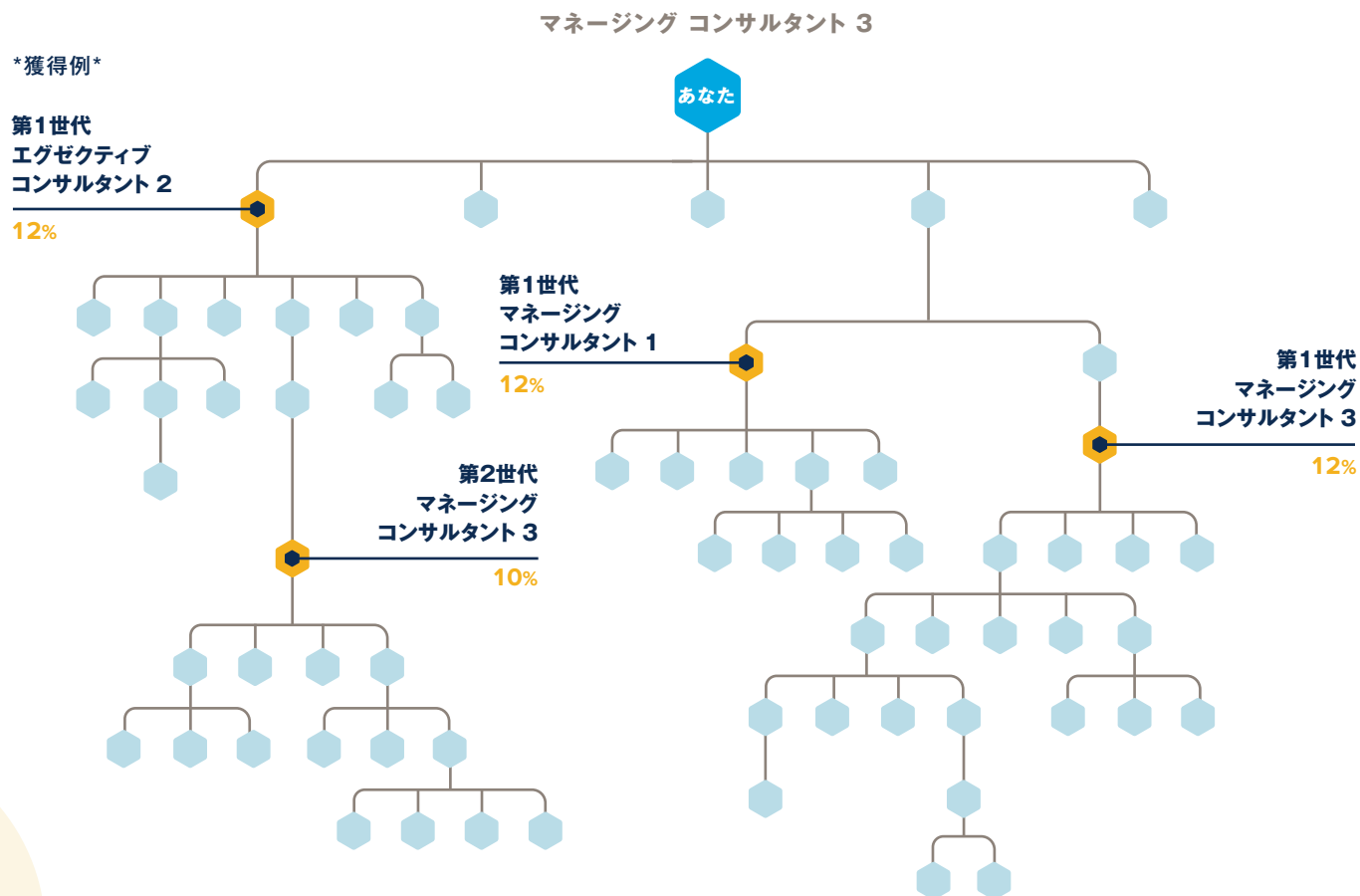
	マネージング コンサルタント 2	マネージング コンサルタント 3	エグゼクティブ コンサルタント 1	エグゼクティブ コンサルタント 2	エグゼクティブ コンサルタント 3	エグゼクティブ コンサルタント 4	プレジデンシャル コンサルタント
第1世代	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
第2世代		10%	12%	15%	20%	20%	20%
第3世代			10%	12%	15%	20%	20%
第4世代				10%	12%	15%	20%
第5世代					10%	12%	15%
第6世代						10%	12%
第7世代							12%
最大マッチ (円/税抜)	120,000	300,000	600,000	900,000	1,200,000	1,800,000	1,800,000

実践例

あなたがマネージング コンサルタント 3 の場合、第1世代のコンサルタントから12%、第2世代のコンサルタントから10%の「リーダーシップ マッチ」を獲得することができます。

「リーダーシップ マッチ」の支払要件は、報酬資格ランクにもとづき決定されます。1つの系列から複数の第1世代のコンサルタントを持つことが可能です。

「リーダーシップ マッチ」は、他のボーナスやコミッションに追加で支払われます。



Lead.

リーダーシップ プール

エグゼクティブ コンサルタント 1 以上の報酬資格ランクを獲得すると、「リーダーシップ プール」のシェアを獲得することができます。当プールは、毎月のグローバルでのすべての製品注文分のボリューム合計4%を、達成者で分配するボーナスです。あなたのシェア数は報酬資格ランクに応じて決まります。

プールの総額が、コンサルタントが毎月獲得するシェアの合計数により等分されます。

リーダーシップ プール シェア数

	シェア
エグゼクティブ コンサルタント 1	1
エグゼクティブ コンサルタント 2	3
エグゼクティブ コンサルタント 3	5
エグゼクティブ コンサルタント 4	10
プレジデンシャル コンサルタント	20

「リーダーシップ プール」は、毎月末締め(月払い)で計算され、翌月15日にお支払となります。





注意事項

1. ライフバンテージ・コーポレーションは、NASDAQ (LFTN) に上場しているダイレクト セールス／ネットワーク マーケティング企業です。私たちは、マルチレベル マーケティング報酬プランを備え、個人が顧客に製品を販売することにより柔軟な方法で副収入を得る機会を提供しています。
2. ライフバンテージの報酬プランにおいては、ライフバンテージ コンサルタントによる製品販売や、彼ら個人のマーケティングチームのライフバンテージ コンサルタントによる最終消費者への製品販売の実績に応じてコミッションが支払われます。
3. ライフバンテージの製品は一般店舗では販売されておらず、良好な会員資格を有するコンサルタントだけが、自らの在庫から直接、または当社の公式Webサイト (www.lifevantage.com) を通じてライフバンテージの製品を販売する権利を付与されています。
4. コンサルタント契約は、概要書面、契約書面、報酬プランにより構成されています。コンサルタント契約では、各コンサルタントの当社に対する契約上の関係および義務を規定しています。
5. ライフバンテージ・コンサルタントは、毎月個人的に消費できる、または各個人のカスタマーに対して毎月販売できる量を上回る在庫を自ら購入する、またはカスタマーや他のコンサルタントに購入するよう働きかけてはならないものとします。さらに、ライフバンテージの各コンサルタントは、前月における全注文の70%以上が販売された、または個人や家族の使用により消費された場合を除き、当該月に新たな注文をしてはならないことに個人的に同意するものとします。
6. ライフバンテージのコンサルタントは、会員専用ウェブサイト (EVO) にて閲覧可能な収入に関する表明に際し、年間平均収入開示書を開示する義務を負うものとします。
7. 開示されたコンサルタントの売上収益は総潜在収益であり、他の事業経費は差し引かれておらず、また、必ずしもコンサルタントがライフバンテージ報酬プランを通じて得られる、または得られるであろう収入 (該当する場合) を表明したものではありません。コンサルタントの収益は、個人の熱心さ、営業努力および市場の状況に応じて異なります。ライフバンテージは、いかなる収入やランクの成功をも保証いたしません。収入の詳細に関しては、年間平均収入開示書を参照してください。
8. 2023年3月1日以降、ビジネスセンターを新規開設することはできません。既存のビジネスセンターは全て、アクティブな状況にあるか否かにかかわらず、存続できなくなり、ビジネスセンターの直下に配置または登録されていたアカウントは、メインアカウントへ融合されます。
9. 「リーダーシップ マッチ」は、個人の最大マッチの制限を適用した後で、ボーナス支払の合計が該当月のグローバルでのCVの合計の9%を上回っていた場合、グローバルでの合計CVの9%を超えないよう、すべて同等の割合で下方調整されます。

