

FinnLite



PALKKIO- OHJELMA 2.0

Miten, miksi ja keitä varten FinnLite Oy perustettiin?

Ajatus tämän suoramyynäyrytyksen perustamisesta sai alkunsa syksyllä 2020, kun lähes 2000 kynttilöitä ja kodinsisustustuotteita myyvää konsulttia jäi työttömäksi. Samalla he jäivät ilman toista ”perhettä/yhteisöä” ja elämäntapaa. Halusimme jatkossakin tarjota ansiomahdollisuutta yrittäjille sekä sisustuskutsujen järjestämistä kymmenille tuhansille kynttilöiden suurkuluttajille.

Kokosimme pienen tiiviin ryhmän meistä rautaisista suoramyynnin ammattilaisista. Aloitimme välittömästi syksy/joulumalliston suunnittelun ja suoramyynäykonseptiin liittyvien toimintojen selvittämisen. Etsimme tulevaa yhteistyökumppaniamme ensin ulkomailta, mutta sitten päätimme, että kartoitamme myös Suomen markkinoilla toimivat kynttilöiden valmistajat. Helposti ja yksimielisesti päädyimme yritykseen, joka sopisi tulevan yrityksemme imagoon. Päätimme ottaa yhteyttä yhteen Suomen johtavimmista kynttilöiden valmistajista, FinnMariin ja sen toimitusjohtajaan Markus Nummelaan. Markus innostui välittömästi ideastamme ja heti tammikuun alussa 2021 aloitimme viralliset yhteistyöneuvottelut.

Tammikuussa alkoi ”täysitohina” eli reilussa kahdessa viikossa kasasimme tuoksut, kynttilämuodot, värit tulevaa syksy/joulumallistoamme varten. Sitten seuraavaksi kävimme somisteiden ja tuoksutuotteiden kimppuun. Kyselimme myös työryhmämme ulkopuolelta entisiltä päällikkökollegoilta mielipiteitä asioihin. Suuret kiitokset kaikille, jotka kerroitte mielipiteitänne ja jaoitte ideoitänne.

Alusta lähtien tehtäväläistalla olivat budjetin, liiketoimintasuunnitelman, palkkio-ohjelman, konsulttisopimuksen ja toimintaohjeiden laatiminen. Suunnittelimme Kutsujärjestäjän etuohjelman sekä Konsulttien ja Päälliköiden myynti- ja rekrytointi- ja uraohjelmat, aloitustavat ja -paketit, unohtamatta rekisteröintityökalun ja tilausjärjestelmän selvittämistä.

Paljon on työtunteja takana ja vielä enemmän edessä. Vakuutamme kaikille FinnLite-konsulteille, että teemme kaikkemme, jotta teillä on hyvät työkalut kasvattaaksenne omaa liiketoimintatänne nyt ja tulevaisuudessa.

Kiitos Mervi Evelä, Johanna Rautio ja Marja Ruonala, te olette olleet korvaamaton voimavara ja tuki tässä meidän suoramyynäyrytyksemme perustamisessa.

Anne-Mari Kuusisaari
Katri Talja
Anu Vakkilainen

Tämä Palkkio-ohjelma kertoo sinulle FinnLiten uraohjelman sisällön, eri uratasoilla olevien päälliköiden ja Linjajohtajien tehtävistä, palkkioista, provisioista sekä bonuksista, että yhteistyöhön liittyvistä säännöistä, oikeuksista ja velvollisuuksista.

Konsulttisopimus pohjautuu tämän Palkkio-ohjelman sisältöön ja on samalla osa sopimusta. Sitä voidaan muuttaa ja täydentää tarvittaessa. Palkkio-ohjelmassa käytetyt raja-arvot ovat vuodelta 2021 ja niitä voidaan myös tarvittaessa muuttaa. Muutoksista ilmoitetaan aina kirjallisesti.

Tervetuloa FinnLiten iloiseen, innostavaan ja motivoivaan Tiimiin!!! Tulet pian huomaamaan, että FinnLite-yhteisöstä tulee sinulle kuin toinen perhe. Itsenäiseltä FinnLite-Konsultilta vaaditaan määrätietoisuutta, itsekuria ja suoritusvalmiutta. FinnLite panostaa yrittämiseen eli mitä useammin pidät kutsuja, mitä enemmän autat muita menestymään, sitä isommat ovat omat palkkiosi.

Tarjoamme laaja-alaista ja monipuolista koulutusta ja tukea, jotta sinä onnistuisit. Mitä paremmin sinä menestyt, sitä paremmin FinnLitekin menestyy. Tutustuessasi Palkkio-ohjelmaamme sinulle selviää paremmin, miten voit edetä urallasi eteenpäin.

Suoramyynti-konseptillamme tarjoamme asiakkaillemme huomattavasti tehokkaampaa ja henkilökohtaisempaa neuvontaa ja opastusta kuin esim. perinteisissä jälleenmyyntiliikkeissä. FinnLiten tuotteita et voi ostaa kivijalkakaupoista, vaan ainoastaan FinnLite-Konsulttien kautta ja heidän omista verkkokaupoistaan.



SISÄLTÖ

Ansiomahdollisuuksien suunta on nouseva... 5

Eri uratasojen palkkiot, provisiot ja bonukset ovat esitetty lyhyesti ja selkeästi.

Uratasot

Mitkä ovat vaatimukset eri uratasoilla?

Miten palkkiot, provisiot ja bonukset jaetaan?

Mitä vastuutehtäviä uratasoihin kuuluu?

Konsultti 8

Juniorpäällikkö 9

Tiimipäällikkö 10

Tiimijohtaja 11

Linjapäällikkö 12

Linjajohtaja 13

VIP-Linjajohtaja 15

Luxus-Linjajohtaja 17

Yhteistyön pelisäännöt 19

Tästä kohdasta löydät vastaukset tärkeimpiin kysymyksiin, jotka liittyvät Konsulttisopimukseen, koska kaikki, mikä liittyy rahaan eli palkkioihin, provisioihin ja bonuksiin, on kirjoitettava mustaa valkoiselle.

Sanasto 25

Mitä tarkoittaa aktiivinen? Mikä on provisio?

Mitä tarkoittaa ura- ja valmentajan bonus?

Nämä ja kaikki muut FinnLiten erikoistermit on selitetty sanastossa.

PALKKIOT, PROVISIOT JA BONUKSET

Oheisesta taulukosta näet, että mitkä ansiomahdollisuudet kuuluvat mihinkin uratasoon.

MINÄ	20 %	PALKKIO Palkkio, joka pohjautuu henkilökohtaiseen myyntiin. → Palkkiot maksetaan viikoittain.
	5 %	Bonus, kun henkilökohtainen myynti vähintään 2000 €/kk → Bonus maksetaan kuukausittain.
OMA TIIMINI	5 %	TIIMIPROVISIO Provisio lasketaan Tiimin palkkioitavasta myynnistä, mukaan laskettuna Tiimipäällikön henkilökohtainen palkkioitava myynti. → Tiimiprovisio maksetaan kuukausittain.
TASO 1	2,5 %	TASOPROVISIOT Provisio lasketaan kaikkien 1. tason Tiimien palkkioitavasta myynnistä. → Tasoprovisiot maksetaan kuukausittain.
TASO 2	2,0 %	TASOPROVISIOT Provisio lasketaan kaikkien 2. tason Tiimien palkkioitavasta myynnistä. → Tasoprovisiot maksetaan kuukausittain.
TASO 3	1,5 %	TASOPROVISIOT Provisio lasketaan kaikkien 3. tason Tiimien palkkioitavasta myynnistä. → Tasoprovisiot maksetaan kuukausittain.
TASO 4	1,0 %	TASOPROVISIOT Provisio lasketaan kaikkien 4. tason Tiimien palkkioitavasta myynnistä. → Tasoprovisiot maksetaan kuukausittain.
TASOT 5, 6, 7...	0,5 %	TASOPROVISIOT Provisio lasketaan kaikkien 5. tason ja sitä seuraavien tasojen Tiimien palkkioitavasta myynnistä. → Tasoprovisiot maksetaan kuukausittain.

ANSIOMAHDOLLISUUDET LISÄÄNTYVÄT, KUN NOUSET KORKEAMMALLE

Myymällä FinnLiten kynttilöitä, kodinsisustus- ja tuoksutuotteita pääset mukaviin ansioihin. Ansioita kertyy huomattavasti enemmän, kun nouset Tiimipäälliköksi ja nouset uratasoilla korkeammalle.

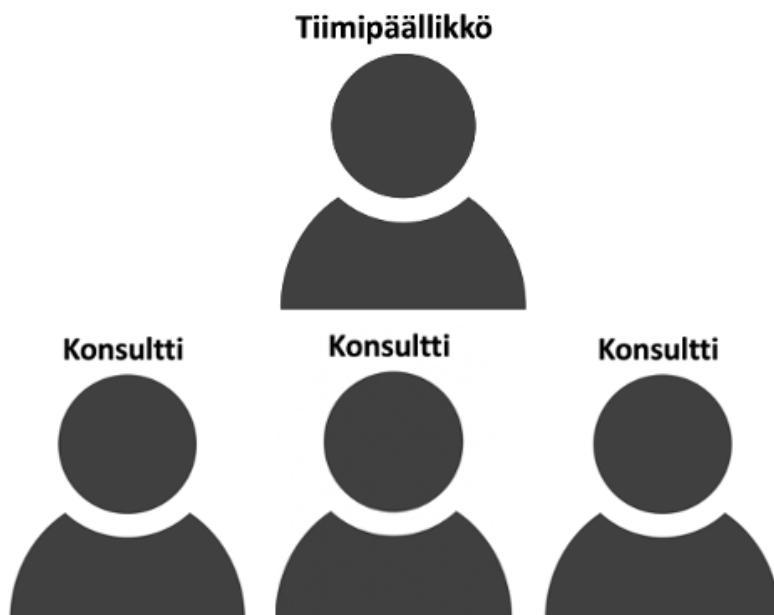
PALKKIO

Konsulttina ansaitset palkkioita omasta myynnistä. Sinulle maksetaan 20 % palkkio ja 5 % bonus, kun henkilökohtainen palkkioitava myynti on kuukaudessa vähintään 2000 € tai sen yli.



TIIMIPROVISIO

Kun onnistut rekrytoimaan uusia FinnLite-Konsultteja ja sinusta tulee Tiimipäällikkö. Sinulle maksetaan Tiimiprovisiot omien Konsulttiesi ja omasta henkilökohtaisesta myynnistä. Se merkitsee 5 % provisiota kaikkien Tiimiisi kuuluvien Konsulttien kuukausittaisesta palkkioitavasta myynnistä. Hetkessä ansiosi voivat vaikka kaksinkertaistua, mutta silti sinun tulee edelleen pitää kutsuja normaaliin tapaan.



TASOPROVISIOT

Kun rekrytoimasi Konsultit puolestaan muodostavat omia Tiimejä, nämä ovat ns. 1. tason Tiimejä. Sinulle tämä merkitsee lisäprovisioita ja samalla sinusta tulee Tiimijohtaja tai vieläkin ylempi päällikkö. Kun 1. tasolle sen jälkeen perustetaan uusia tiimejä ja niistä kasvaa taas uusia, syntyy useita tasoja käsittävä rakenne. FinnLitessa me puhumme tällöin **tasorakenteesta**. Sinulle se merkitsee tasoprovisioita, jotka lasketaan 2:1-kaavan ”kaksi yhdestä” – mukaisesti. Aina kun sinun tasorakenteeseesi tulee kaksi 1. tason Tiimiä lisää, saat lisäprovisioita niiden alitasolta.

Linjajohtaja



1. tason tiimi



2. tason tiimi



3. tason tiimi



4. tason tiimi



5. tason tiimi



6. tason tiimi



LINJABONUKSET

Tulosi kasvavat yhä enemmän, kun pidät huolen siitä, että tasorakenteesi laajenee koko ajan. Silloin saat nimityksen **Linjajohtajaksi** ja samalla oikeudet linjabonuksiin. Aina kun tasorakenteesi sisällä perustetaan uusi Tiimi ja/tai joku Päälliköistä nousee seuraavalle tasolle, sinulle maksetaan **Linjabonusta**, mikä tarkoittaa 250 € - 750 € uranousua kohti! Linjabonuksia maksetaan 3. tasolle saakka.

Linjajohtaja



750 €
Kertamaksu
/ nousu



500 €
Kertamaksu
/ nousu



250 €
Kertamaksu
/ nousu

KONSULTTI (K)

Onnittelut päätöksestäsi, olet tällä hetkellä Itsenäinen FinnLite-Konsultti. Tykkäät yrityksemme tuotteista ja haluat ansaita niiden avulla rahaa. Suoramyyntin kolme tärkeintä kulmakiveä ovat tuotteiden myyminen, kutsujen pitäminen ja rekrytointi.

Miten hallitset kaikki nämä kolme tehtävää samanaikaisesti? Osallistumalla yrityksen järjestämiin zoomeihin, koulutuksiin ja tapahtumiin sekä Tiimipäällikkösi Tiimikokouksiin saat ohjeita ja vinkkejä liiketoimintasi kasvattamiseen.

ESIMERKKEJÄ KONSULTIN KUUKAUSIANSIOISTA:

Konsultti	Myynti 1200 €	4 kutsut á 300 € 20 % palkkio	Palkkio 240 €
Konsultti	Myynti 2400 €	8 kutsut á 300 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 480 € <u>120 €</u> 600 €

Miten Sinusta tulee Itsenäinen FinnLite-konsultti?

Kun olet allekirjoittanut (sähköisesti) konsulttisopimuksen ja maksanut täysimääräisesti valitsemasi aloituspaketin ja FinnLite on perustanut sinulle omat kotisivut sekä avannut verkkokauppasi, olet virallisesti FinnLite-Konsultti, jolla on oikeus palkkioon tekemistään kutsutilauksista ja Konsultin verkkokaupassa tehdyistä tilauksista.

- 20 % palkkio kaikesta palkkioitavasta myynnistä
- 5 % bonusta, kun palkkioitava myyntisi on vähintään 2000 € / kk.
- Kun palkkioitava myyntisi ylittää ensi kerran 1200 €, olet päteväitynyt Konsultti.
- Saat Pätevöitymislahjan, kun palkkioitava myyntisi 1. liiketoimintakuukautesi (aloituskuukausi + seuraava kuukausi) aikana ylittää 1200 €.
- Mikäli 1. liiketoimintakuukautesi (aloituskuukausi + seuraava kuukausi) aikana tallennat myyntiä 2000 €, sinulle maksetaan ekstrabonus 5 % kokonaismyyntistäsi.
- Olet aktiivinen Konsultti, kun palkkioitava myyntisi on kuukaudessa vähintään 250 €, Junior- ja Tiimipäälliköllä (+ seuraavat asematasot) myyntin on oltava vähintään 800 €.

PALKKIOITAVA MYYNTI käsittää kaikkien kutsujen yhteydessä tehtyjen tilauksien (alitulaukset) kokonaissumman ilman Kutsujärjestäjän etuohjelman tuotteita. Tästä summasta maksetaan palkkiosi. Myynti on siis sama kuin palkkioitava myynti. Palkkioitavaa myyntiä ovat myös asiakkaiden ja/tai Konsultin tekemät verkkokauppatilaukset. Mikäli Konsultti itse toimii Kutsujärjestäjänä, hänellä on mahdollisuus tilata esim. kuvastoja, asiakkaan tilauslomakkeita, logotuotteita ym. maksullista materiaalia samoilla toimituskuluilla, mutta nämä ostokset eivät kerrytä palkkioitavaa myyntiä.

JUNIORPÄÄLLIKKÖ (JP)

Olet ymmärtänyt suoramyynnin toimintaperiaatteet, koska olet henkilökohtaisesti rekrytoinut jo vähintään kaksi omaa Konsulttia, joita opastat ja ohjaat. Vaikka et olekaan vielä virallinen Tiimipäällikkö, saat silti provisioita heidän myynneistään. Sinulla itselläsi on oltava palkkioitavaa myyntiä vähintään 800 € / kk. Juniorpäällikkönä saa kutsun myös FinnLiten Tiimipäälliköt ja Juniorpäälliköt FB-ryhmään.

Juniorpäällikkönä sinulla on tilaisuus motivoida ja auttaa toisia sekä näyttää tietenkin itse esimerkkiä. Rohkaise rekrytoimiasi Konsultteja myös itse etsimään ja rekrytoimaan uusia FinnLite-Konsultteja. Kun sinusta tulee Juniorpäällikkö, myös sinä hyödyt rekrytoitujen Konsulttien myynneistä. Esimerkki Juniorpäällikön kuukausiansioista:

Juniorpäällikkö	Myynti 2000 €	8 kutsut á 250 € 20 % myyntipalkkio 5 % bonus	Palkkio 400 € 100 €
JP:n oma myynti	2000 €	2,5 % provisio	50 €
Konsultti A	A. 1000 €	2,5 % provisio	25 €
Konsultti B	B. 800 €	2,5 % provisio	<u>20 €</u>
			595 €

Juniorpäälliköksi nousemisen edellytykset

Olet täyttänyt yhden eli nk. pätevyitysmiskuukauden aikana seuraavat kriteerit:

- Olet itse FinnLite-urallasi pätevyitynyt Konsultti ja oma myyntisi on 800 €/kk.
- Vähintään kaksi rekrytoimaasi Konsulttia ovat aktiivisia (250 €/kk).
- Sinun ja Tiimisi yhteismyynnin tulee olla kyseisenä kuukautena vähintään 2500 €.
- Kun nämä kaikki kolme ehtoa täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa Juniorpäällikkö. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi täytyy olla kunnossa.
- Urabonus (50 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukautesi jälkeisen kuukauden toiminnalla saavutat saman Juniorpäällikön uratason ylläpidon kriteerit.
- Valmentajan bonus (25 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden aikana.

Juniorpäällikön uratason ylläpidon edellytykset

2,5 %:n provisio maksetaan kuukausittain ja se lasketaan omasta sekä kaikkien liiketoimintasi Konsulttien palkkioista edellyttäen, että kuukauden päätyttyä on täytetty seuraavat ehdot:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 € ja Tiimisi yhteismyynti vähintään 2500 €
- Tiimissäsi on vähintään 2 aktiivista Konsulttia (myyntiä vähintään 250 € / konsultti).
- Sinun tulee saavuttaa JP-uratason ylläpidon kriteerit vähintään joka toinen kuukausi.

Jos Juniorpäällikkö menettää uratasonsa, hän voi nousta tasolle heti takaisin, kun hänellä on kaksi henkilökohtaisesti rekrytoitua ja aktiivista Konsulttia ja hänellä itsellään on samana kuukautena myyntiä 800 €:a sekä yhteismyyntiä on 2500 €. Juniorpäällikön palkkio maksetaan nousua seuraavan kuukauden myynneistä, mikäli JP:n minimivaatimukset on saavutettu.

TIIMIPÄÄLLIKÖ (TP)

Olet ottanut askeleen kohti päällikkyyttä. Nyt pidät huolta omasta Tiimistäsi. Päällikkötasoon liittyy vastuuta, koska sinä toimit toisten esikuvana. Tehtäviisi kuuluu järjestää kuukausittain Tiimikokous, jolloin pystyt jakamaan tietoa omille Konsulteillesi, avustamaan ja motivoimaan heitä. Päälliköille pidettävissä zoomissa, koulutuksissa ja seminaareissa opit tehokkaaksi valmentajaksi. Saat kutsun Tiimi- ja Juniorpäälliköiden FB-ryhmään, mikäli et vielä ole mukana. Sinun tulee edelleen pitää kutsuja ja rekrytoida uusia Konsultteja. Esim. TP:n kuukausiansioista:

TIIMIPÄÄLLIKÖ	Tiimi-päällikkö	Myynti 2000 €	8 kutsut á 250 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 400 € 100 €
Tiimipäällikkö + Konsultit (vähintään 3)	TP Konsultit	2000 € 3000 €	5 % tiimipäällikön provisio 5 % tiimiprovisio	100 € <u>150 €</u> 750 €

Tiimipäällikön uratasolle nousemisen edellytykset

Voit nousta Tiimipäälliköksi, kun olet täyttänyt yhden kuukauden eli ns. pätevyitysmiskuukaudesi aikana seuraavat kriteerit:

- Olet itse FinnLite-urallasi pätevyitynyt Konsultti ja oma myyntisi on 800 €/kk.
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista (250 € henkilökohtaista palkkioitavaa myyntiä) Konsulttia, joista kahden tulee olla sinun henkilökohtaisesti rekrytoimiasi Konsultteja.
- Sinun ja Tiimisi yhteismyynnin tulee olla vähintään 3500 €. Kun nämä kaikki kolme ehtoa täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa Tiimipäällikkö, joka saa oikeudet tiimiprovisioihin. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi pitää olla kunnossa.
- Urabonus (150 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukaudesi jälkeisen kuukauden toiminnalla saavutat saman Tiimipäällikön uratason ylläpidon kriteerit.
- Valmentajan bonus (75 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden toiminnalla.

Tiimipäällikön uratason ylläpidon edellytykset

5 %:n provisio maksetaan kuukausittain ja se lasketaan omasta sekä kaikkien liiketoimintasi Konsulttien palkkioista edellyttäen, että kuukauden päätyttyä on täytetty seuraavat ehdot:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 €.
- Tiimisi yhteismyynti vähintään 3500 €. Poikkeuksena kesäkuukaudet (touko-heinäkuu).
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista konsulttia (myyntiä vähintään 250 € / konsultti).
- Sinun tulee saavuttaa TP-uratason ylläpidon kriteerit vähintään kolmen kk:n välein.

Mikäli Tiimisi ei jonakin kuukautena täytä kaikkia TP:n ylläpidon kriteerejä, sinulle ei makseta Tiimipäällikön provisiota. Kuitenkin jos sinä ja Tiimisi täytätte Juniorpäällikkö-tason kriteerit, sinulle maksetaan Juniorpäällikkö-tason tiimiprovisiot.

TIIMIJOHTAJA (TJ)

Tietotaitosi ja osaamisesi Tiimipäällikkönä kantaa hedelmää: Yksi Konsulteistasi on noussut Tiimipäälliköksi ja hänellä on nyt oma Tiimi, jonka myynnistä osaksi sinäkin hyödyt. Eikä siinä vielä kaikki! Kaikki uudet alatasen Tiimit, jotka ovat peräisin tästä uudesta Tiimistä, kasvattavat provisioitasi, kun seuraavan kerran nouset. Vaikka sinusta saattaa ensin tuntua siltä, että olet menettänyt Tiimistäsi yhden Konsultin, se merkitsee kuitenkin todellisuudessa voittoa.

Perusta tasorakenteellesi on nyt valmis! Alla esimerkki Tiimijohtajan kuukausiansioista:

TIIMIJOHTAJA	Tiimi-johtaja	Myynti 2400 €	8 kutsut á 300 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 480 € 120 €
TJ:n oma tiimi	TJ + Konsultit (väh. 3)	Yhteismyynti 5000 €	5 % tiimiprovisio	250 €
Tiimipäällikkö A. Taso 1.	1 TP	5 000 €	2,5 % tasoprovisio	<u>125 €</u> 975 €

Tiimijohtajan uratasolle nousemisen edellytykset

Voit nousta Tiimijohtajaksi, kun olet täyttänyt yhden kuukauden aikana seuraavat kriteerit:

- Saavutat itse Tiimipäällikön myyntiaktiivisuuden (800 € palkkioitava myynti)
- Tulevan Tiimipäällikön henkilökohtainen myynti on oltava vähintään 800 € ja hänen tulevassa Tiimissä on oltava vähintään kolme aktiivista Konsulttia (2 henkilökohtaisesti rekrytoitua) ja heidän Tiimin yhteismyyntin on oltava vähintään 3500 €.
- Kun nämä kaikki ehdot/kriteerit täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa Tiimijohtaja, joka saa oikeudet tiimi- ja tasoprovisioihin. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi täytyy olla kunnossa.
- Urabonus (300 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukautesi jälkeisenä kuukautena molemmilla (sinulla ja uudella Tiimipäälliköllä) on henkilökohtaista palkkioitavaa myyntiä vähintään 800 €, molemmissa tiimeissä on vähintään kolme aktiivista (250 €) konsulttia ja molempien Tiimien yhteismyynti on vähintään 3500 €.
- Valmentajan bonus (150 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden toiminnalla.

Tiimijohtajan uratason ylläpidon edellytykset

5 %:n tiimiprovisio (Sinun + Keskustiimisi myynti) ja 2,5 % tasoprovisio (I-tason tiimin myynti) maksetaan kuukausittain. Edellyttäen, että kuukauden päätyttyä on täytetty seuraavat ehdot:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 €.
- Tiimisi yhteismyynti vähintään 3500 €. Poikkeuksena kesäkuukaudet (touko-heinäkuu).
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista konsulttia (myyntiä vähintään 250 € / konsultti).
- Alalinjassasi on yksi ensimmäisen tason Tiimipäällikkö tai Tiimijohtaja.
- Sinun tulee saavuttaa TJ-uratason ylläpidon kriteerit vähintään neljän kuukauden välein.

Mikäli tiimisi ei täytä jonain kuukautena TJ:n ylläpidon kriteerejä, sinulle ei makseta TJ:n tasoprovisiota. Jos kuitenkin täytät Tiimipäällikön / Juniorpäällikön tason kriteerit, sinulle maksetaan TP- / JP-tasojen provisiot eli suoritustaso kuukausittain ratkaisee.

LINJAPÄÄLLIKÖ (LP)

Hienoa, että olet antanut hyvän kiertää! Nyt sinulla on jo kaksi ensimmäisen tason Tiimipäällikköä. Ole ylpeä itsestäsi, koska tiedossa on lisää provisioita. Vakio-ohjelmaasi kuuluvat säännöllinen kutsutoiminta, Konsulttien rekrytointi & kokousten järjestäminen, jotta sinun oma henkilökohtainen Tiimisi pysyisi vahvana ja aktiivisena. Esim. LP:n kuukausiansioista:

LINJAPÄÄLLIKÖ	Linja-päällikkö	Myynti 2400 €	8 kutsut á 300 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 480 € 120 €
LP:n oma tiimi	LP + Konsultit (väh. 3)	Yhteismyynti 5000 €	5 % tiimiprovisio	250 €
Taso 1. Tiimipäällikkö A. Tiimipäällikkö B.	2 TP	15 000 €	2,5 % tasoprovisio	<u>375 €</u> 1225 €

Linjapäällikön uratasolle nousemisen edellytykset

Voit nousta Linjapäälliköksi, kun olet täyttänyt yhden kuukauden aikana eli pätevyitysmuokautesi aikana seuraavat kriteerit:

- Saavutat itse Tiimipäällikön myyntiaktiivisuuden (800 € palkkioitava myynti).
- Sinulla on suoraan alalinjassasi kaksi aktiivista I-tason Tiimipäällikköä (suoritustaso).
- Kun nämä kaikki ehdot/kriteerit täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa Linjapäällikkö, joka saa oikeudet tiimi- ja tasoprovisioihin. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi täytyy olla kunnossa.
- Urabonus (600 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukautesi jälkeisenä kuukautena kaikki kolme Tiimiä (Sinä + kaksi I-tasoa) ovat aktiivisia eli täytät Linjapäällikön uratason ylläpidon kriteerit ja lisäksi koko organisaatiosi yhteismyynti on vähintään 15 000 €.
- Valmentajan bonus (300 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden toiminnalla.

Linjapäällikön uratason ylläpidon edellytykset

Säilyttääksesi Linjapäällikön taso on sinun täytettävä kuukausittain seuraavat kriteerit:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 € ja olet siten aktiivinen.
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista konsulttia (250 € / kk)
- Sinun ja Tiimisi yhteismyynti on vähintään 3500 € / kk, poikkeuksena kesäkuukaudet.
- Alalinjassasi on yksi aktiivinen ensimmäisen tason Tiimipäällikköä tai Linjapäällikköä.
- Sinun pitää saavuttaa LP-uratasolle ylläpidon kriteerit vähintään kuuden kk:n välein.

Mikäli sinulla on esim. toisella tasolla Tiimipäälliköitä, sinulle maksetaan tasoprovisiot s. 21 olevan provisiotaulukon mukaisesti. Mikäli Tiimisi ei täytä jonain kuukautena kaikkia LP:n ylläpidon kriteerejä, sinulle ei makseta LP:n tasoprovisiota. Jos kuitenkin täytät Tiimipäällikön tason kriteerit, sinulle maksetaan Tiimipäällikön provisiot eli suoritustaso ratkaisee.

LINJAOHTAJA (LJ)

Kuulut nyt FinnLiten johtotiimiin ja nautit lukuisista eduista: osallistut Linjajohtajakokouksiin, Tiimipäällikköseminaareihin, LJ-zoomeihin jne. Sinulle annetaan luottamuksellisia sisäpiirin tietoja, sinut liitetään Suomen FinnLite-Linjajohtajien facebook- sekä wa-ryhmiin.

Linjajohtajuus tuo mukanaan tietenkin myös enemmän vastuutehtäviä. Kuukausittaisten Tiimikokousten lisäksi järjestät myös tasorakenteesi kuuluvien Tiimipäälliköiden säännöllisiä tapaamisia ja zoomeja sekä huolehdit myös uusien Tiimipäälliköiden valmentamisesta. Mikäli koet tarvitsevasi näissä asioissa apua, niin FinnLite auttaa ja tukee sinua. Sinun tavoitteesi on edelleen myös oman tasorakenteen laajentaminen. Sinun tulee normaaliin tapaan panostaa omaan henkilökohtaiseen myyntiin ja rekrytointiin, mutta huolehdit myös intensiivisesti Tiimipäälliköidesi motivoinnista. Mitä paremmin sinun alalinjasi Tiimipäälliköt menestyvät, sitä isommat palkkiot myös sinä saat. Esimerkki Linjajohtajan kuukausiansioista:

LINJAOHTAJA	LJ	Myynti 2400 €	8 kutsut á 300 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 480 € 120 €
LJ:n oma tiimi	LJ + Konsultit (väh. 3)	Yhteismyynti 10 000 €	5 % tiimiprovisio	500 €
TASO 1. Tiimipäällikkö A. Tiimipäällikkö B. Tiimipäällikkö C. Tiimipäällikkö D.	4 TP	30 000 €	2,5 % tasoprovisio	<u>750 €</u> 1850 €

Linjajohtajan uratasolle nousemisen edellytykset

Voit nousta Linjajohtajaksi, kun olet täyttänyt yhden kuukauden aikana eli pätevyitymiskuukautesi aikana seuraavat kriteerit:

- Saavutat itse Tiimipäällikön myyntiaktiivisuuden (800 € palkkioitava myynti)
- Sinulla on suoraan alalinjassasi neljä aktiivista I-tason Tiimipäällikköä (suoritustaso).
- Kun nämä kaikki ehdot/kriteerit täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa Linjajohtaja, joka saa oikeudet tiimi- ja tasoprovisioihin. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi täytyy olla kunnossa.
- Urabonus (1000 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukautesi jälkeisenä kuukautena kaikki viisi (Sinun + neljä I-tasoa) Tiimiä ovat aktiivisia eli täytät Linjajohtajan uratason ylläpidon kriteerit ja lisäksi koko organisaatiosi myynti on vähintään 30 000 €.
- Valmentajan bonus (500 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden toiminnalla.

Linjajohtajan uratason ylläpidon edellytykset

Säilyttääksesi Linjajohtajan taso on sinun täytettävä kuukausittain seuraavat kriteerit:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 € ja olet siten aktiivinen.
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista konsulttia (250 € / kk)
- Sinun ja Tiimisi yhteismyynti on vähintään 3500 € / kk, poikkeuksena kesäkuukaudet.
- Alalinjassasi on kolme (silloin tasoprovisiot vain 1. tasolle) ensimmäisen tason aktiivista Tiimipäällikköä tai Linjapäällikköä.
- Sinun tulee saavuttaa LJ-uratasolle nousemisen kriteerit vähintään kerran vuodessa.

Mikäli sinulla on toisella, kolmannella, neljännellä jne. tasolla tiimipäälliköitä, sinulle maksetaan tasoprovisiot s. 21 olevan provisiotaulukon mukaisesti.

Mikäli Tiimisi ei täytä jonain kuukautena kaikkia LJ:n ylläpidon kriteerejä, sinulle ei makseta Linjajohtajan tasoprovisiota. Jos kuitenkin täytät Linjapäällikön tason kriteerit, sinulle maksetaan Linjapäällikön tason provisiot eli suoritustaso ratkaisee.

LINJABONUS

Linjajohtajat saavat jokaista uutta Tiimipäällikköä ja jokaista oman tasorakenteen sisäistä (3. tasolle saakka) nousua kohti Linjabonus.

- Muutos ensimmäisellä provisiotasolla 750 €
- Muutos toisella provisiotasolla 500 €
- Muutos kolmannella provisiotasolla 250 €

Jos jokin Linjajohtajan linjaan kuuluva Tiimipäällikkö tai Linjapäällikkö siirtyy kerralla useampia askelia ylemmälle tasolle, Linjajohtaja on oikeutettu kaikkiin välitasojen bonuksiin.

Edellytykset ovat seuraavat:

- Oikeudet linjabonuksiin saa vasta sitten, kun on pätevöitynyt Linjajohtaja.
- Linjajohtajan aseman edellyttämä tasorakenne on valmiina eli 1. tasolla täytyy olla vähintään neljä Tiimipäällikköä.
- Linjabonus 2. tason myynneistä edellyttää, että 1. tasolla täytyy olla vähintään viisi Tiimipäällikköä.
- Linjabonus 3. tason myynneistä edellyttää, että 1. tasolla täytyy olla vähintään kuusi Tiimipäällikköä.
- Linjajohtaja tai ylempi Linjajohtaja täyttää tasorakenteen ylläpidon edellyttämät vaatimukset.
- Päällikkö, joka 18 kuukauden sisällä pätevöityy uudelleen, ei ole oikeutettu linjabonuksiin.

VIP-LINJAOHTAJA (VIP-LJ)

Olet vaikuttava esikuva sadoille FinnLite-Konsulteille. Teet edelleen pitkäjänteistä työtä oman taseurakenteesi laajentamiseksi ja asemasi lujittamiseksi. Tehtäväsi ovat edelleen samat kuin Linjajohtajatasolla eli pidät kutsuja, rekrytoit, pidät zoomeja, järjestät kokouksia sekä omalle Tiimillesi että omille Tiimi- ja Linjapäälliköille. Valmennat uusia Tiimi-, Linjapäälliköitä ja Linjajohtajia pyrkimään eteenpäin omalla FinnLite-urallaan. Lisäksi nautit edelleen saamistasi etuoikeuksista. Esimerkki VIP-Linjajohtajan kuukausiansioista:

VIP-LINJAOHTAJA	VIP-LJ	Myynti 2400 €	8 kutsut á 300 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 480 € 120 €
VIP-LJ:n oma tiimi	LJ + Konsultit (väh. 3)	Yhteismyynti 10 000 €	5 % tiimipäällikön provisio	500 €
TASO 1. Tiimipäällikkö A. Tiimipäällikkö B. Tiimipäällikkö C. Tiimipäällikkö D. Tiimipäällikkö E. Tiimipäällikkö F.	6 TP	50 000 €	2,5 % tasoprovisio	<u>1250 €</u> 2350 €

VIP-Linjajohtajan uratasolle nousemisen edellytykset

Voit nousta VIP-Linjajohtajaksi, kun olet täyttänyt yhden kuukauden aikana eli pätevyitysmiskuukaudesi aikana seuraavat kriteerit:

- Saavutat itse Tiimipäällikön myyntiaktiivisuuden (800 € palkkioitava myynti)
- Sinulla on suoraan alalinjassasi kuusi aktiivista I-tason Tiimipäällikköä (suoritustaso).
- Kun nämä kaikki ehdot/kriteerit täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa VIP-Linjajohtaja, joka saa oikeudet tiimi- ja tasoprovisioihin. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi täytyy olla kunnossa.
- Urabonus (2000 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukaudesi jälkeisenä kuukautena kaikki seitsemän (Sinun + kuusi I-tasoa) Tiimiä ovat aktiivisia eli täytät VIP-Linjajohtajan uratason ylläpidon kriteerit ja sen lisäksi koko organisaation myyntisi on vähintään 50 000 €.
- Valmentajan bonus (1000 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden toiminnalla.

VIP-Linjajohtajan uratason ylläpidon edellytykset

Säilyttääksesi VIP-Linjajohtajan taso on sinun täytettävä kuukausittain seuraavat kriteerit:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 € ja olet siten aktiivinen.
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista konsulttia (250 € / kk)
- Sinun ja Tiimisi yhteismyynti on vähintään 3500 € / kk, poikkeuksena kesäkuukaudet.
- Alalinjassasi on viisi ensimmäisen tason aktiivista Tiimipäällikköä tai Linjapäällikköä.
- Sinun tulee saavuttaa VIP-Linjajohtajan uratasolle nousemisen kriteerit vähintään kerran vuodessa.

Mikäli sinulla on toisella, kolmannella, neljännellä jne. tasolla Tiimipäälliköitä, sinulle maksetaan tasoprovisiot s. 21 olevan provisiotaulukon mukaisesti.

Mikäli Tiimisi ei täytä jonain kuukautena kaikkia VIP-Linjajohtajan ylläpidon kriteerejä, sinulle ei makseta VIP-Linjajohtajan tasoprovisiota. Jos kuitenkin täytät Linjajohtajan tason kriteerit, sinulle maksetaan Linjajohtajan tason provisiot eli suoritustason mukaan.

LINJABONUS

VIP-linjajohtajia koskevat samat edellytykset/kriteerit kuin LJ-tasolla. VIP-Linjajohtajat saavat jokaista uutta Tiimipäällikköä ja jokaista oman tasorakenteen sisäistä (3. tasolle saakka) nousua kohti Linjabonuksen.

- Muutos ensimmäisellä provisiotasolla 750 €
- Muutos toisella provisiotasolla 500 €
- Muutos kolmannella provisiotasolla 250 €

Jos jokin VIP-Linjajohtajan linjaan kuuluva Tiimipäällikkö, Linjapäällikkö tai Linjajohtaja siirtyy kerralla useampia askelia ylemmälle tasolle, VIP-Linjajohtaja on oikeutettu kaikkiin välitasojen bonuksiin.

Edellytykset ovat seuraavat:

- Oikeudet linjabonuksiin saa vasta sitten, kun on pätevöitynyt Linjajohtaja.
- Linjajohtajan aseman edellyttämä tasorakenne on valmiina eli 1. tasolla täytyy olla vähintään neljä Tiimipäällikköä.
- Linjabonus 2. tason myynneistä edellyttää, että 1. tasolla täytyy olla vähintään viisi Tiimipäällikköä.
- Linjabonus 3. tason myynneistä edellyttää, että 1. tasolla täytyy olla vähintään kuusi Tiimipäällikköä.
- Linjajohtaja tai ylempi Linjajohtaja täyttää tasorakenteen ylläpidon edellyttämät vaatimukset.
- Päällikkö, joka 18 kuukauden sisällä pätevöityy uudelleen, ei ole oikeutettu linjabonuksiin.

LUXUS-LINJAOHTAJA (Luxus-LJ)

Nyt olet FinnLite-urasi huipulla!!! Sinun tehtäväsi ja vastualueesi eivät ole muuttuneet. Edelleen perustyö eli kutsujen pito, rekrytointi, zoomien ja kokouksien järjestäminen ovat sinun tehtäviäsi. Mitä paremmin tuet oman bisneksesi ihmisiä, sitä paremmin sinäkin menestyt. Esimerkki Luxus-Linjajohtajan kuukausiansioista:

LUXUS-LINJAOHTAJA	LUXUS-LJ	Myynti 2400 €	8 kutsut á 300 € 20 % palkkio 5 % bonus	Palkkio 480 € 120 €
LUXUS-LJ:n oma tiimi	LUXUS LJ + Konsultit (väh. 3)	Yhteismyynti 10 000 €	5 % tiimiprovisio	500 €
TASO 1. Tiimipäällikkö A. Tiimipäällikkö B. Tiimipäällikkö C. Tiimipäällikkö D. Tiimipäällikkö E. Tiimipäällikkö F. Tiimipäällikkö G. Tiimipäällikkö H.	8 TP	90 000 €	2,5 % tasoprovisio	<u>4620 €</u> <u>5720 €</u>

LUXUS-Linjajohtajan uratasolle nousemisen edellytykset

Voit nousta LUXUS-Linjajohtajaksi, kun olet täyttänyt yhden kuukauden aikana eli pätevyitymiskuukautesi aikana seuraavat kriteerit:

- Saavutat itse Tiimipäällikön myyntiaktiivisuuden (800 € palkkioitava myynti)
- Sinulla on suoraan alalinjassasi kahdeksan I-tason Tiimipäällikköä (suoritustaso).
- Kun nämä kaikki ehdot/kriteerit täyttyvät, sinusta tulee seuraavan kalenterikuukauden alussa LUXUS-Linjajohtaja, joka saa oikeudet tiimi- ja tasoprovisioihin. Myös FinnLite-Konsultin palkkiotilisi täytyy olla kunnossa.
- Urabonus (3000 € = kertamaksu) maksetaan sinulle, kun nousukuukautesi jälkeisen kuukauden toiminnalla kaikki yhdeksän (Sinun + kahdeksan I-tasoa) Tiimiä ovat aktiivisia eli täytät LUXUS-Linjajohtajan uratason ylläpidon kriteerit ja sen lisäksi koko organisaatiosi yhteismyynti ylittää 85 000 €.
- Valmentajan bonus (1500 € = kertamaksu) maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden toiminnalla.

LUXUS-Linjajohtajan uratason ylläpidon edellytykset

Säilyttääksesi LUXUS-Linjajohtajan taso on sinun täytettävä kuukausittain seuraavat ehdot:

- Oma palkkioitava myyntisi on vähintään 800 € ja olet siten aktiivinen.
- Tiimissäsi on vähintään kolme aktiivista konsulttia (250 € / kk)
- Sinun ja Tiimisi yhteismyynti on vähintään 3500 € / kk, poikkeuksena kesäkuukaudet.
- Alalinjassasi on seitsemän I-tason aktiivista Tiimipäällikköä tai Linjapäällikköä.
- Sinun tulee saavuttaa LUXUS-Linjajohtajan uratasolle nousemisen kriteerit vähintään kerran vuodessa.

Mikäli sinulla on toisella, kolmannella neljännellä jne. tasolla Tiimipäälliköitä, sinulle maksetaan tasoprovisiot s. 21 olevan provisiotaulukon mukaisesti.

Mikäli Tiimisi ei täytä jonain kuukautena kaikkia LUXUS-Linjajohtajan ylläpidon kriteerejä, sinulle ei makseta LUXUS-Linjajohtajan tasoprovisiota. Jos kuitenkin täytät VIP-Linjajohtajan tai Linjajohtajan tason kriteerit, sinulle maksetaan VIP- tai Linjajohtajan tason provisiot eli suoritustason mukaan.

LINJABONUS

LUXUS-Linjajohtajia koskevat samat edellytykset/kriteerit kuin VIP-LJ:n tasolla. Luxus-Linjajohtajat saavat jokaista uutta Tiimipäällikköä ja jokaista oman tasorakenteen sisäistä (3. tasolle saakka) nousua kohti Linjabonus.

- Muutos ensimmäisellä provisiotasolla 750 €
- Muutos toisella provisiotasolla 500 €
- Muutos kolmannella provisiotasolla 250 €

Jos jokin LUXUS-Linjajohtajan linjaan kuuluva Tiimipäällikkö, Linjapäällikkö tai Linjajohtaja siirtyy kerralla useampia askelia ylemmälle tasolle, LUXUS-Linjajohtaja on oikeutettu kaikkiin välitasojen bonuksiin.

Edellytykset ovat seuraavat:

- Oikeudet linjabonuksiin saa vasta sitten, kun on päteväitynyt Linjajohtaja.
- Linjajohtajan aseman edellyttämä tasorakenne on valmiina eli 1. tasolla täytyy olla vähintään neljä Tiimipäällikköä.
- Linjabonus 2. tason myynneistä edellyttää, että 1. tasolla täytyy olla vähintään viisi Tiimipäällikköä.
- Linjabonus 3. tason myynneistä edellyttää, että 1. tasolla täytyy olla vähintään kuusi Tiimipäällikköä.
- Linjajohtaja tai ylempi Linjajohtaja täyttää tasorakenteen ylläpidon edellyttämät vaatimukset.
- Päällikkö, joka 18 kuukauden sisällä päteväityy uudelleen, ei ole oikeutettu linjabonuksiin.

YHTEISTYÖN PELISÄÄNNÖT

FinnLite-Konsultti

Konsulttina aloittaminen

Yhteistyö FinnLiten kanssa alkaa, kun Konsulttisopimuksesi on hyväksytty virallisesti ja olet ostanut valitsemasi aloituspaketin. Tämän jälkeen tulet saamaan sähköpostiisi Tervetuloa FinnLite-konsultiksi-viestin ja saat FinnLite Konsultit -faceryhmän liittymislinkin.

Allekirjoituksellasi (sähköisesti) hyväksyt yhteistyöhön liittyvät pelisäännöt, jotka ilmenevät Konsultti-sopimuksen tekstistä, Palkkio-ohjelmasta sekä Sopimusliitteestä. Olet itsenäinen FinnLite-Konsultti, itsenäinen yrittäjä. Sinä itse huolehdit palkkioista, provisioista ja bonuksista koostuvien ansioiden asianmukaisen ilmoittamisen verottajalle. Myös muista tarpeellisista velvoitteista (esim. ennakkoperintärekisteriin ilmoittautuminen, kirjanpito) vastaat itse.

Ensimmäinen tavoite: Pätevöitynyt konsultti

Kun saavutat ensimmäisen kerran FinnLite-urasi aikana yhteensä 1200 euroa henkilökohtaista palkkioitavaa myyntiä, olet pätevöitynyt konsultti. Mikäli pätevöidyt ensimmäisen liiketoimintakuukautesi (aloituskuukausi + seur. kuukausi) aikana, saat Pätevöitymislahjan.

Konsultin erilaiset palkkiot

- **Palkkio** -> Tehtävänäsi on pitää kutsuja, joissa myyt FinnLite-tuotteita yritykseen nimeen ja laskuun. FinnLite maksaa tekemästäsi työstä palkkion, joka on 20 % henkilökohtaisesta palkkioitavasta myynnistä. Palkkiot käsitellään ja maksetaan kerran viikossa, perjantaisin. Koko kuukauden mahdolliset bonukset sekä tiimi- ja tasoprovisiot maksetaan viimeistään seuraavan kuukauden 10. päivä. Näin kaikki edellisen kuukauden aikana tehdyt tilaukset on ehditty tarkistaa sekä tehdä palkkioajot. Palkkiot maksetaan verollisesta myynnistä.
- **Bonukset** -> Kun kuukauden henkilökohtainen palkkioitava myyntisi ylittää 2000 €, sinulle maksetaan 5 % bonus. Nämä bonukset maksetaan kuukausittain, aina seuraavan kuukauden 10. päivään mennessä. Uudelle Konsultille ensimmäisen mahdollinen 5 % bonus maksetaan liiketoimintakuukauden päätyttyä, seuraavan kuukauden 10. päivä.
- **Juniorpäällikön palkkiot** -> Aktiivisena Juniorpäällikkönä sinulle maksetaan 2,5 % tiimi-provisio omasta ja kaikkien henkilökohtaisesti rekrytoimiesi ja liiketoimintasi Konsulttien myynneistä. Yksityiskohtaisia tietoja löydät s. 9. Juniorpäällikön palkkio lasketaan ja maksetaan kuukausittain normaalien tiimi- ja tasoprovisioiden maksujen yhteydessä.

Konsultin palkkiotili

Sinulle avataan FinnLite-palkkiotili yrityksen sisäistä palkkioiden maksua, laskutusta ja tilausten tallentamista varten. Tilille kirjataan palkkioista ja bonuksista kertyvät ansiot tuloina ja kulut (esim. tilinhoitokulut/hallintomaksu) menoina. Jos tilin saldo on miinuksella, tili tasataan vähentämällä vaje tulevista myyntipalkkioista. Tässä tapauksessa FinnLite pidättää oikeuden evätä myös mahdolliset bonukset.

Epäaktiivinen konsultti

Jos viimeisestä tilauksesta, jossa olet tilannut myymiäsi tuotteita, on kulunut kolme täyttä kalenterikuukautta, siirryt epäaktiiviseksi Konsultiksi. Se merkitsee sitä, että sinulle ei enää lähetetä tiedotusmateriaalia ja käyttäjätunnuksesi suljetaan. Se ei kuitenkaan tarkoita, että yhteistyömme päättyy, vaan sinulla on mahdollisuus aktivoida itsesi uudelleen 18 kuukauden sisällä viimeisestä kutsutilauksen tallentamisesta.

Konsultin uudelleenaktivointi

Jos olet ollut epäaktiivinen konsultti, voit silti aloittaa Konsulttina toimimisen uudelleen samalla Konsulttinumerolla. Kun haluat uudelleenaktivoida, toimi näin:

- Ilmoita aikeistasi omalle Tiimipäälliköllesi ja toimistolle sähköpostilla (info@finnlite.fi).
- Toimisto aktivoi sinulle käyttäjätunnuksesi uudelleen aktivointilaskun, arvo 10 €.
- Kun olet maksanut laskun ja ilmoittanut siitä toimistolle, käyttäjätunnuksesi ja kotisivusi avataan uudelleen.
- Lähetä (kutsu)tilaukset tilausjärjestelmämme kautta.
- Löydät tietoa ajankohtaisista kampanjoista ym. FinnLiten tietojärjestelmästä (intra) ja FinnLite Konsultit -facesta / voit ottaa yhteyttä Tiimipäällikkösi, kysyä häneltä apua.

Jos epäaktiivisuutesi on kestänyt kauemmin kuin 18 kuukautta, voit aloittaa uudelleen vain tekemällä uuden Konsulttisopimuksen FinnLiten kanssa.

NOUSU URATASOLLA (Tiimipäällikkö tai korkeampi)

Pätevöitymis- ja nousuehdot

FinnLite-Konsulttina voit edetä eri uratasoille, joiden vaatimukset eli pätevöitymiskriteerit löydät tämän Palkkio-ohjelman tekstistä. Kaikki vaaditut kriteerit on silloin täytettävä yhden kalenterikuukauden eli pätevöitymiskuukauden aikana. Vaatimukset täytettyään Konsultti tai Tiimipäällikkö nousee uudelle tasolle seuraavan kuukauden alusta alkaen, minkä jälkeen hänellä on oikeus kyseisen asematason oikeuttamiin palkkioihin, provisioihin ja bonuksiin.

HUOM! Urabonukset maksetaan vasta, kun nousukuukautesi jälkeisen kuukauden toiminnalla saavutat saman uratason ylläpidon kriteerit ja mahdolliset koko bisneksen yhteismyynnin lisäkriteerit.

Palkkiot ja provisiot

Varsinaisen myyntipalkkion ja -bonuksien ohella Tiimipäällikön tai sitä ylemmällä tasolla oleva voi saada kahdenlaista eri provisiota, edellyttäen, että provisio-oikeudet on täytetty.

- **Tiimiprovisio** -> 5 % provisio oman Tiimin palkkioitavasta myynnistä (Tiimipäällikkö ja Konsultit yhdessä).
- **Tasoprovisiot** -> Tällä tarkoitetaan provisioita, jotka maksetaan koko tasorakenteen palkkioitavasta myynnistä. Tasoprovisiot lasketaan 2:1-kaavaa (kaksi yhdestä) noudattaen. Se tarkoittaa seuraavaa: kahta 1. tasolla olevaa Tiimiä kohti provisio-oikeudet ulotetaan niiden alatasolle. Seuraavalla sivulla oleva taulukko selventää asiayhteyksiä:

TIIMITASO	Provisio tiimin palkkioitavasta myynnistä	Provisio-oikeuksiin vaadittu tiimimäärä 1. tasolla
Keskustiimi	5 %	-
TASO 1	2,5 %	1
TASO 2	2,0 %	4
TASO 3	1,5 %	6
TASO 4	1,0 %	8
TASO 5	0,5 %	10
Kaikki muut tasot	0,5 %	2 Tiimiä lisää 1. tasolle jokaista uutta alatasoa kohti

Uratason ylläpidon edellytykset

Ylläpidät uratasosi ja saat oikeuden tiimiprovisioihin vain siinä tapauksessa, että saavutat tietyt alarajat. Tiimipäällikön asematasosta ja siitä ylöspäin ne ovat seuraavat:

- Oma henkilökohtainen palkkioitava myyntisi on vähintään 800 € / kk = aktiivinen
- Ainakin kolmen Konsultin palkkioitava myynti on vähintään 250 € / kk = aktiivisia
- Keskustiimin yhteismyynnin on oltava vähintään 3500 €. Lue lisää s. 10.

Palkkiot linjabonuksista

Linjajohtajat, VIP- ja LUXUS-Linjajohtajat saavat jokaista uutta Tiimipäällikköä ja jokaista oman taseurakenteen sisäistä (3. tasolle saakka) nousua kohti linjabonuksen. Lue lisää s. 14.

Palkkiot ja bonusten maksukäytäntö

Tiimi- ja tasoprovisioita ei makseta nousukuukaudelta. Ensimmäiset tiimi- ja tasoprovisiot kertyvät nousukuukauden jälkeiseltä kuukaudelta. Suoritustaso ratkaisee aina.

Nämä tiimi- ja tasoprovisiot maksetaan seuraavan kuukauden 10. päivään mennessä. Jotta sinulle maksetaan tasoprovisioita, on sinun Keskustiimisi oltava aina aktiivinen.

Urabonus maksetaan jokaisesta asematason noususta, Juniorpäälliköistä aina Luxus-Linjajohtajaksi nousemiseen saakka. Se maksetaan sinulle, kun nousukuukautesi jälkeisen kuukauden toiminnalla saavutat saman uratason ylläpidon kriteerit ja mahdolliset koko bisneksen yhteismyynnin lisäkriteerit.

Linjabonukset maksetaan kuukausittain nousukuukauden jälkeisen kuukauden 10. päivä.

MITEN PÄÄSTÄ TAKAISIN TIIMIPÄÄLLIKÖ-TASOLLE, JOS OLET SEN MENETTÄNYT?

Jos olet menettänyt Tiimipäällikön asemasi sen seurauksena, että vähimmäisvaatimukset ovat jääneet saavuttamatta, ja toimit taas joko Konsulttina tai Juniorpäällikkönä, voit pätevoityä Tiimipäälliköksi uudelleen täyttämällä samat kriteerit, kun aikoinaan nousit ensimmäisen kerran Tiimipäälliköksi. Katso s. 10.

Kun nämä (Palkkio-ohjelman s. 10) Tiimipäällikön nousemisen kaikki kriteerit on täytetty, nouset seuraavan kuukauden alussa jälleen Tiimipäälliköksi. Keskustiimisi käsittää silloin kaikki uudet Konsultit sekä aikaisemman yksikön Konsultit ja Juniorpäälliköt, jollei näistä kukaan ole tällä välillä itse noussut Tiimipäälliköksi.

Saako Tiimipäälliköksi, Linjapäälliköksi, Linjajohtajaksi jne. uudelleen noussut pitää aikaisemman tasorakenteensa?

Kyllä! Kun onnistuu pätevoitymään uudelleen, saa myös takaisin oman tasorakenteensa Tiimit. Tämä on kuitenkin mahdollista vain kerran FinnLite-uran aikana ja vain ensimmäisten neljän kuukauden kuluessa Tiimipäällikkö-tason menettämisestä. Se tarkoittaa seuraavaa:

- a) Hän, joka EI nouse uudelleen neljän seuraavan kuukauden kuluessa, menettää oikeudet aikaisemman tasorakenteen yksiköihin.
- b) Jos menettää Keskustiiminsä toisen kerran, aikaisemman tasorakenteen tiimejä EI saa enää takaisin, vaikka nousisikin uudelleen.

Mitä tapahtuu, jos muualla tasorakenteessa perustetaan uusi Tiimi sinä aikana, kun Tiimipäällikkö-tasonsa menettänyt on uudelleen pätevoitymisvaiheessa?

Uudet Tiimit 2. tasolta ja sen alapuolelta kuuluvat Tiimipäällikölle, joka on uudelleen pätevoitynyt, vaikka ei olisikaan saavuttanut pätevoitymisrajaa ylennyksen ajankohtaan mennessä. Tämä pätee kuitenkin vain silloin, kun uudelleen nousu on onnistunut neljän kuukauden kuluessa oman Tiimipäällikkö-tasonsa menettämisestä.

Yrityksen erilliset haasteet ja kilpailut

Näiden osalta noudatetaan erillisiä kilpailu- ja haastekohtaisia sääntöjä.

ASEMATASON SÄILYTYS JA MENETYS

Kerran saavutetun asematason säilyttämiseksi on täytettävä seuraavat vähimmäisvaatimukset:

Väärinkäsityksen välttämiseksi:

Vähimmäisvaatimuksilla tarkoitetaan tässä yhteydessä vain itse nimitystä, ei provisio-oikeuksia. Provisiopalkkiota lasketaan 2:1-kaavan mukaan.

Nimitys	Tiimien vähimmäismäärä 1. tasolla
LUXUS-Linjajohtaja	7
VIP-Linjajohtaja	5
Linjajohtaja	3
Linjapäällikkö	1

Esimerkki: Jos Linjajohtaja menettää yhden 1. tason Tiimipäällikkönsä ja hänelle jää vielä kolme 1. tason Tiimipäällikköä, hän on edelleenkin Linjajohtaja. Palkkio-oikeudet pätevät kuitenkin vain 2. tasolle saakka.

Mitä tapahtuu, jos menetän useamman 1. tason Tiimipäälliköistäni?

Jos olet menettänyt niin monta Tiimiä, että se merkitsisi myös saavutetun asematason menettämistä, sinulle myönnetään neljän kuukauden vapaajakso, jonka aikana sinun on saatava tarvittava Tiimipäällikkö-määrä takaisin. Se voi tapahtua silloin, kun uusia Tiimipäälliköitä nousee tai jos asemansa menettäneet Tiimipäälliköt pystyvät päteväitymään uudelleen.

KONSULTTIEN JA TIIMIEN RYHMITTELY

Ketkä Konsulteista kuuluvat Tiimipäälliköksi nousseen uuteen Tiimiin?

Tiimipäälliköksi nousseen Keskustiimiin kuuluvat:

- Kaikki hänen henkilökohtaisesti rekrytoimansa Konsultit (suora rekrytointi)
- Kaikki edellä mainittujen Konsulttien rekrytoimat Konsultit (välillinen rekrytointi)

POIKKEUS -> Henkilökohtaisesti rekrytoimasi Konsultti nousee Tiimipäälliköksi joko ennen sinua tai samaan aikaan. Siinä tapauksessa hänen tiimiinsä kuuluvat kaikki hänen rekrytoimansa Konsultit.

Esimerkki:

Sekä sinä että Tiimiisi kuuluva Liisa tavoittelette molemmat nousua Tiimipäälliköksi.

Jos Liisa onnistuu siinä, hän ottaa kaikki itse rekrytoimansa Konsultit mukaan omaan Keskustiimiinsä. Sinun kannaltasi tilanne näyttää nyt tältä:

- Pidä huoli siitä, että omassa Keskustiimissäsi on jäljellä tarpeeksi muita konsultteja, jotta pystyt täyttämään Tiimipäällikkö-tasolle nousemisen edellytykset.
- **Hyvä uutinen:** Jos sekä Liisa että sinä nousette Tiimipäällikkö-tasolle, Liisan Keskustiimi tulkitaan sinun kannaltasi 1. tason tiimiksi eli sinulta ei puutu enää kuin toinen tiimi 1. tasolta, olet Linjapäällikkö.
- **Huono uutinen:** Jos Liisa nousee kuukautta aikaisemmin Tiimipäälliköksi kuin sinä, menetät oikeudet Liisaan ja hänen tiimiinsä. Hän muodostaa silloin 1. tason Tiimin, sinun ylemmälle Tiimipäälliköllesi, siis kanssasi samalle tasolle.

Mitä tapahtuu Konsulteille, jotka jäävät ilman Tiimipäällikköä?

Konsultiksi pudonnut Tiimipäällikkö sekä koko hänen Tiiminsä sulautetaan tasoa korkeampaan rakenteeseen. Jos Tiimipäällikkö luopuu kokonaan toiminnasta, hänen Konsulttinsa siirretään myös kyseessä olevaan Tiimiin. Tämän ylemmän tason Tiimipäällikkö saa silloin oikeudet hänelle siirrettyjen Konsulttien myyntipalkkioista laskettaviin provisioihin. Mikäli rakenteeseen ei kuulu ylemmän tason Tiimiä, sopii FinnLite yhdessä kyseisten Konsulttien kanssa, mihin Tiimiin ilman Tiimipäällikköä jääneet Konsultit siirretään.

Mitä tapahtuu tasorakenteille, jotka jäävät ilman Tiimipäällikköä?

Konsultiksi pudonneen Tiimipäällikön johtamat Tiimit nousevat rakenteissa seuraavalle tasolle, mutta vasta neljän kuukauden päästä. Tämä siksi, että Konsultiksi alennetulle entiselle Tiimipäällikölle annetaan mahdollisuus rakentaa Tiiminsä takaisin seuraavien neljän kuukauden aikana, Tiimipäälliköksi nousemisen alkuperäisillä kriteereillä, katso s. 10.

Jos Tytti ei täytä Tiimipäällikön kriteerejä ja hänestä tulee Konsultti, hän ja hänen Konsulttinsa palaavat takaisin Liisan Tiimiin. Liisasta tulee taas heidän Tiimipäällikkönsä. Jyri kuuluu edelleen Liisan 2. tason Tiimiin.

HUOM! Kun alempi Tiimipäällikkö (Jyri) on menettänyt oman ylemmän Tiimipäällikkönsä (Tytti). Tiimipäällikkö (Jyri) siirretään automaattisesti Liisan 1. tason Tiimipäälliköksi, mutta siirto tehdään vasta neljän kuukauden kuluttua, mikäli Tytti ei ole siihen mennessä noussut takaisin uudelleen Tiimipäälliköksi (s. 10).

Jos menetät Tiimipäällikkö-asematasosi eli oman Keskustiimisi toisen kerran, ET saa aikaisemman tasorakenteen Tiimejä enää takaisin, vaikka nousisitkin uudelleen.

Ennen	Jälkeen
Linjapäällikkö Liisa	Linjapäällikkö Liisa
Tiimipäällikkö Tytti	Tiimipäällikkö Jyri
Tiimipäällikkö Jyri	

Mikäli Tytti on ilmoittanut kirjallisesti luopuvansa omasta Tiimipäällikkö-asematasostaan, Jyri ja hänen Tiiminsä siirretään Liisan 1. tason Tiimiksi, mutta tämä siirto tehdään vasta seuraavan täyden kuukauden päätyttyä siitä, kun Tytin kirjallinen irtisanomisilmoitus Tiimipäällikön asematasostaan on saapunut FinnLiten toimistolle (info@finnlite.fi).

KONSULTTISOPIMUKSEN PURKAMINEN

Määräajat -> Konsulttisopimuksen voi purkaa kumpikin osapuoli 14 päivän irtisanomisajalla. Sopimus raukeaa automaattisesti ja ilman erillistä irtisanomista, jos viimeisestä (kutsu)tilauksen tekemisestä on kulunut yli 18 kuukautta.

Irtisanomisen muoto -> Irtisanominen on tehtävä kirjallisesti ja siinä on oltava nimi ja päiväys, milloin konsultti irtisanoutuu. Tämä lähetetään osoitteeseen: info@finnlite.fi

SANASTO – ERIKOISTERMIT A - Ö

Aktiivinen -> Ollakseen aktiivinen on Konsultin henkilökohtaisen palkkioitavan myynnin kalenterikuukauden aikana oltava vähintään 250 € ja Juniorpäälliköllä / Tiimipäälliköllä 800 €. Myynniksi lasketaan ne tilaukset, jotka FinnLite on vastaanottanut ja hyväksynyt kalenterikuukauden loppuun mennessä.

Aloituspäivämäärä -> Uuden konsultin aloituspäivämääräksi katsotaan se päivä, jolloin FinnLite vastaanottaa sekä hyväksyy uuden Konsultin Konsulttisopimuksen, ja Konsultti on ostanut valitsemansa aloituspaketin.

Bonusraja -> Kun Konsultin henkilökohtainen palkkioitava myynti on vähintään 2000 € kuukaudessa, hän ylittää bonusrajan. Silloin hänelle maksetaan 5 % bonus koko kalenterikuukauden palkkioon oikeuttavasta henkilökohtaisesta myynnistä.

Epäaktivoituminen -> Jos viimeisestä (kutsu)tilauksen tallentamisesta on kulunut kolme täyttä kalenterikuukautta, kyseinen Konsultti ei ole enää aktiivinen ja hänen käyttäjätunnuksensa suljetaan. Sen saa avattua maksamalla FinnLitelle uudelleen aktivointimaksun (arvo 10 €).

Keskustiimi -> Tiimiin kuuluvat Tiimipäällikkö sekä kaikki Konsultit ja Juniorpäälliköt, jotka joko Tiimipäällikkö henkilökohtaisesti tai joku Tiimin Konsulteista on rekrytoinut. Siihen eivät sisälly Tiimipäälliköt tai ylemmällä asematasolla nousseet Tiimipäälliköt omine Keskustiimeineen.

Konsultin palkkiotili -> Katso s. 19.

Linja -> Tiimipäällikön linja rakentuu hänen Keskustiimistään sekä kaikista hänen ja hänen linjansa luomista Tiimeistä. Tiimejä tulee olla vähintään 4 kpl Tiimipäällikön 1. tasolla, jotta hän voi nousta Linjajohtajan asematasolle.

Linjabonukset -> Kertapalkkio Linjajohtajille, VIP-Linjajohtajille sekä Luxus-Linjajohtajille Tiimipäällikkönousuista näiden tasorakenteen sisällä. Katso lisää s. 14.

Myynti/palkkioitava myynti -> Myynti, josta maksetaan palkkiota. Palkkioitava = palkkioon oikeuttava myynti käsittää kaikkien tilausten yhteydessä tehtyjen tilauksien kokonaissumman ilman Kutsujärjestäjän etuohjelman tuotteita. Palkkioitava myynti on siis kuvasto- ja/tai asiakastarjousesitteissä olevien tuotteiden euromääräinen myyntihinta.

Nousu -> Nousu seuraavaksi korkeampaan asemaan/uratasoon. Ensimmäinen nousu tapahtuu Juniorpäälliköksi ja sitten Tiimipäälliköksi jne.

Poikkeuksena kesäkuukaudet -> FinnLiten palkkio-ohjelmassa näillä kuukausilla tarkoitetaan touko-heinäkuuta. Näiden kuukausien aikana Tiimipäällikön ja hänen Tiiminsä yhteismyynnin on oltava vähintään 2500 € / kk, jotta Tiimipäälliköllä on oikeus saada tiimiprovisiota. Tiimipäälliköllä täytyy olla palkkioitavaa myyntiä 800 € / kk ja lisäksi vähintään kolme aktiivista (myyntiä vähintään 250 € / kk) konsulttia.

Päällikkö -> Yleisnimitys Juniorpäälliköstä Luxus-Linjajohtajaan.

Pätevöitymiskausi -> Ajanjakso, jonka kuluessa nousun vaatimat kriteerit/edellytykset on täytettävä.

Pätevöitynyt Konsultti -> Konsultit, joiden henkilökohtainen palkkioitava myynti on ylittänyt 1200 €:n rajan omalla FinnLite-urallaan (ei aikarajoitusta).

Pätevöitymislahja -> Konsultit, joiden palkkioitava myynti ylittää 1. liiketoimintakuukauden (aloituskuukausi + seuraava kuukausi) aikana 1200 €, saavat pätevöitymislahjan.

Rekrytointi -> Kun innostat uuden henkilön mukaan FinnLite-toimintaan ja hän aloittaa itsenäisenä FinnLite-Konsulttina. Ylemmän tason päällikkö auttaa Konsulttia nousemaan Päällikkötasolle (Tiimipäällikkö tai sitä korkeampi). Tällä Tiimipäällikkö pystyy laajentamaan omaa tasorakennettaan.

Tasoprovisio -> Jotta sinulle voidaan maksaa alempien Tiimien myynneistä tasoprovisioita, sinun on aina täytettävä Tiimipäällikön suoritustaso. Oma myynti 800 €/kk, kolme aktiivista konsulttia ja tiimisi yhteismyynnin on oltava vähintään 3500 €.

Tasorakenne -> Tämä on sukupuuhun verrattava rakenne. Tasorakenteen johdossa olevan Päällikön ohella siihen kuuluvat hänen Keskustiimensä Konsultit sekä kaikki Konsultit ja Päälliköt, jotka on alun perin rekrytoitu tämän Tiimin kautta.

Tiimin myynti -> TP:n ja hänen Konsulttiensa yhteenlaskettu palkkioon oikeuttava myynti.

Tiimiprovisio -> Tiimiprovisio lasketaan Tiimin palkkioitavasta myynnistä, mukaan laskettuna Tiimipäällikön henkilökohtainen palkkioitava myynti. Tiimiprovisio maksetaan kuukausittain.

Urabonus -> Sitä maksetaan jokaisesta asematason noususta, Juniorpäälliköstä aina Luxus-Linjajohtajaksi nousemiseen saakka. Se maksetaan sinulle, kun heti nousukuukautesi jälkeisen kuukauden toiminnalla saavutat saman uratason ylläpidon kriteerit ja mahdolliset koko bisneksen yhteismyynnin lisäkriteerit. Eri tasojen urabonukset maksetaan vain kerran kyseiselle konsulttinumerolle eli mikäli esim. Tiimipäällikkö putoaa omalta uratasoltaan ja nousee samalle uratasolle takaisin, niin hänelle ei makseta urabonusta enää toista kertaa.

Uudelleen aktivointi -> Mahdollisuus aloittaa toiminta uudelleen epäaktiivisen kauden jälkeen.

Uudelleen nousu -> Päällikkötasonsa menettänyt, jälleen Konsulttina toimiva voi nousta uudelleen Tiimipäälliköksi.

Valmentajan bonus -> Se maksetaan sinut rekrytoineelle Konsultille, kun hän täyttää vähintään saman uratason kriteerit kuin sinäkin ja sinun urabonus-kriteerisi ovat täyttyneet nousukuukautta seuraavan kuukauden aikana (kertamaksu / asematason nousun tehnyt).

Juniorpäällikkö -> Tämä nimike on FinnLite-uratasoportaikoon ensimmäinen taso. Sinun on rekrytoitava vähintään kaksi Konsulttia henkilökohtaisesti. Lisätietoa löydät tästä s. 9.

2:1-kaava -> Päällikköpalkkioiden laskentakaava. 2 Tiimiä 1. tasolla merkitsevät tasorakenteessa 1 provisiotasoa lisää.