

FinnLite



BELÖNINGSG- PROGRAM

Hur, varför och för vem grundades FinnLite Oy?

FinnLite grundades på hösten 2020 genom finska kvinnors samarbete och företaget ägs av finska kvinnor. FinnLite skapades för dem som njuter av att presentera vackra inredningsartiklar och doftprodukter för hemmet, samt för de tusentals kunder och hempartyns värdinnor/värdar, som älskar ljus, vill inreda sina hem och träffa vänner på våra partyn.

I detta belöningsprogram ger vi dig en inblick i hur du kan skapa din egen framgångsrika väg som FinnLite-konsult. Du får information om innehållet i FinnLites karriärprogram, om ledarens uppgifter, premier, provisioner och bonusar på olika karriärnivåer, samt om regler, rättigheter och skyldigheter i samarbetet.

Konsultavtalet grundar sig på innehållet i detta Belöningsprogram och utgör samtidigt en del av avtalet. Det kan ändras och kompletteras vid behov. De gränsvärden som används i belöningsprogrammet är från 2021 och kan också ändras vid behov. Alla förändringar meddelas alltid skriftligen.

Välkommen till FinnLites glada, inspirerande och motiverande team! Du kommer snart att märka att FinnLite-gemenskapen blir som en andra familj för dig. En självständig FinnLite-konsult behöver beslutsamhet, självdisciplin och prestanda. FinnLite investerar i företagande, vilket innebär att ju oftare du håller partyn, och ju mer du hjälper andra att lyckas, desto större blir dina egna provisioner.

Vi erbjuder omfattande och mångsidig utbildning och stöd för att hjälpa dig att lyckas. Ju bättre du lyckas, desto bättre går det också för FinnLite. När du bekantar dig med vårt Belöningsprogram kommer du att få en bättre förståelse för hur du kan utvecklas i din karriär.

Med vårt direktförsäljningskoncept erbjuder vi våra kunder betydligt effektivare och personligare service än vad som erbjuds i traditionella återförsäljarbutiker. FinnLites produkter kan inte köpas i vanliga butiker, utan endast genom FinnLite-konsulter och deras egna webbbutiker.

Som konsult kan du även själv fungera som värdinna/värd för partyn. Samtidigt som du tjänar pengar, får du FinnLite-produkter till specialpris eller till och med gratis.

Följ med oss på denna resa och upptäck möjligheten att forma din egen karriär och öka din inkomst och låt oss tillsammans utforska den spännande resa som väntar. Vi välkomnar dig till en värld av härliga dofter och spännande möjligheter!



INNEHÅLL

Möjligheterna att tjäna pengar är växande...	5
De olika karriärnivåernas belöningar, provisioner och bonusar kortfattat och tydligt.	
Karriärnivåer	
Vilka är kraven på olika karriärnivåer?	
Hur fördelas premier, provisioner och bonusar?	
Vilka ansvarsuppgifter ingår på olika karriärnivåer	
Konsult	7
Juniorledare	8
Team manager	9
Team direktör	10
Region manager	11
Regiondirektör	13
VIP-Regiondirektör	15
LYX-Regiondirektör	17
Gemensamma spelregler	19
I detta avsnitt hittar du svar på de viktigaste frågorna som rör konsultavtalet, eftersom allt som gäller pengar, det vill säga premier, provisioner och bonusar, måste vara skrivet svart på vitt.	
Ordlista	25
Vad betyder aktiv? Vad är provision?	
Vad innebär karriär- och mentorbonus?	
Alla dessa och andra FinnLites specialtermer förklaras i ordlistan.	

PROVISIONER OCH BONUSAR

I tabellen nedan ser du vilka förtjänstmöjligheter som hör till vilken karriärnivå.

JAG	<p>20 %</p> <p>5 %</p>	<p>PROVISION Belöning baserad på personlig försäljning. → Provisionen betalas veckovis.</p> <p>Bonus när personlig försäljning är minst 2000 €/mån → Bonusen betalas månadsvis.</p>
MITT EGET TEAM	5 %	<p>TEAMPROVISION Provisionen beräknas utifrån Teamets premiebaserad försäljning, inklusive Team managers personliga premiebaserad försäljning. → Teamprovisionen betalas månadsvis.</p>
NIVÅ 1	2,5 %	<p>NIVÅPROVISION Provisionen beräknas utifrån premiebaserad försäljning för alla team på nivå 1. → Nivåprovisionen betalas månadsvis.</p>
NIVÅ 2	2,0 %	<p>NIVÅPROVISION Provisionen beräknas utifrån premiebaserad försäljning för alla team på nivå 2. → Nivåprovisionen betalas månadsvis.</p>
NIVÅ 3	1,5 %	<p>NIVÅPROVISION Provisionen beräknas utifrån premiebaserad försäljning för alla team på nivå 3. → Nivåprovisionen betalas månadsvis.</p>
NIVÅ 4	1,0 %	<p>NIVÅPROVISION Provisionen beräknas utifrån premiebaserad försäljning för alla team på nivå 4. → Nivåprovisionen betalas månadsvis.</p>
NIVÅER 5, 6, 7...	0,5 %	<p>NIVÅPROVISION Provisionen beräknas utifrån premiebaserad försäljning för alla team på nivå 5. → Nivåprovisionen betalas månadsvis.</p>

MÖJLIGHETERNA ATT TJÄNA PENGAR VÄXER, NÄR DU AVANCERAR.

Genom att sälja FinnLites ljus, heminrednings- och doftprodukter kan du uppnå trevliga förtjänster. Du kommer att tjäna betydligt mer när du blir Team manager och klättrar upp på karriärstegen.

PROVISION

Som konsult tjänar du provision baserat på din försäljning. Du får 20 % i provision och en bonus på 5 % när din personliga premiebaserad försäljning är minst 2000 € per månad eller mer.

Konsult



TEAMPROVISION

När du lyckas rekrytera nya FinnLite-konsulter och blir Team manager betalas Teamprovision till dig baserat på dina egna konsulter och din personliga försäljning. Det innebär 5 % provision på den månatliga premiebaserade försäljning för alla konsulter i ditt team. På nolltid kan dina förtjänster fördubblas, men du behöver fortfarande fortsätta hålla partyn som vanligt.

Team manager



Konsult



Konsult



Konsult



NIVÅPROVISIONER

När de konsulter du rekryterat bildar sina egna team kallas dessa för s.k. nivå 1-team. För dig innebär detta ytterligare provision och samtidigt avancerar du till Team direktör eller en högre nivå manager. När det sedan bildas nya team på nivå 1 och de i sin tur skapar nya team uppstår en struktur som omfattar flera nivåer. Inom FinnLite kallar vi detta för en **nivåstruktur**. För dig innebär detta nivåprovisioner som beräknas enligt 2:1-formeln "två av en". Varje gång det tillkommer två nya nivå 1-team i din struktur får du ytterligare provisioner från deras underordnade nivå.

Regiondirektör



1. nivåns team



2. nivåns team



3. nivåns team



4. nivåns team



5. nivåns team



6. nivåns team



LINJEBONUSAR

Dina intäkter ökar ännu mer när du ser till att din nivåstruktur expanderar kontinuerligt. Då tilldelas du titeln **Regiondirektör** och samtidigt rättigheter till linjebonusar. Varje gång ett nytt team bildas inom din nivåstruktur och/eller när en av ledarna avancerar till nästa nivå, erhåller du en **Linjebonus**, vilket innebär 250 € - 750 € per karriärsteg! Linjebonusar betalas ut upp till nivå 3.

Regiondirektör



750 € engångs-
betalning / avancering



500 € engångs-
betalning / avancering



250 € engångs-
betalning / avancering

KONSULT (K)

Grattis till ditt beslut! Du är nu en Självständig FinnLite-konsult. Du gillar våra produkter och vill tjäna pengar genom dem. Direktförsäljning har tre hörnstenar: försäljning av produkter, hålla partyn och rekrytering.

Hur hanterar du alla dessa tre uppgifter samtidigt? Genom att delta i företagets Zoom-möten, utbildningar och evenemang, samt genom att delta i Team managers teammöten, får du råd och tips för att växa i din verksamhet.

EXEMPEL PÅ EN KONSULTS MÅNADSINKOMSTER:

Konsult	Försäljning 1200 €	4 partyn á 300 € 20 % provision	Premie 240 €
Konsult	Försäljning 2400 €	8 partyn á 300 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 480 € <u>120 €</u> 600 €

Hur blir du en Självständig FinnLite-konsult?

När du har undertecknat (elektroniskt) konsultavtalet, betalat fullt ut för det valda startpaketet, och FinnLite har skapat din personliga hemsida och öppnat din webbshop, är du officiellt en FinnLite-konsult med rätt till provision för gjorda beställningar från partyn och beställningar i din webbshop.

- 20 % provision för all premiebaserad försäljning.
- 5 % bonus när din premiebaserade försäljning är minst 2000 € / månad.
- När din premiebaserade försäljning överstiger 1200 € för första gången, kvalificerar du dig som konsult.
- Du får en Kvalificeringsgåva när din premiebaserade försäljning överstiger 1200 € under din första affärsmånad (startmånad + nästa månad).
- Om du under din första affärsmånad (startmånad + nästa månad) registrerar försäljning på 2000 €, betalas en extra bonus på 5 % av din totala försäljning.
- Du är en aktiv konsult när den försäljning som berättigar till ersättning är minst 250 € per månad. För Juniorledare och Team manager (+ följande nivåer) måste försäljningen vara minst 800 €.

PREMIEBASERAD FÖRSÄLJNING omfattar den totala summan av alla beställningar (underbeställningar) som görs i samband med evenemang, exklusive produkter från Vårdinnans förmånsprogram. Din premie beräknas utifrån denna summa. Försäljningen är alltså densamma som din premiebaserade försäljning. Även beställningar från webbshopen som görs av kunder eller konsulter räknas som premiebaserade försäljning. Om en konsult agerar som värdinna har hen möjlighet att beställa exempelvis kataloger, beställningsblanketter för kunder, logo produkter och annat betalt material till samma leveranskostnader, men dessa inköp genererar inte premiebaserad försäljning.

JUNIORLEDARE (JL)

Du har förstått principerna för direktförsäljning eftersom du personligen har rekryterat minst två av dina egna konsulter, som du guidar och stödjer. Även om du ännu inte är en officiell Team manager, får du fortfarande provision från deras försäljning. Du själv måste ha premiebaserad försäljning på minst 800 € / månad. Som Juniorledare blir du också inbjuden till FinnLites Team manager och Juniorledare FB-grupp. Som Junior manager har du möjlighet att motivera och hjälpa andra samt självklart visa exempel. Uppmuntra de konsulter du rekryterat att själva söka och rekrytera nya FinnLite-konsulter. När du blir Junior manager drar du också nytta av försäljningen från de rekryterade konsulterna. Exempel på en Juniorledares månadsinkomster:

Juniorledare	Försäljning 2000 €	8 partyn á 250 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 400 € 100 €
JL:s egen försäljning	2000 €	2,5 % provision	50 €
Konsult A	A. 1000 €	2,5 % provision	25 €
Konsult B	B. 800 €	2,5 % provision	<u>20 €</u>
			595 €

Förutsättningar för att bli Juniorledare

Du har uppfyllt följande kriterier under den så kallade kvalificeringsmånaden:

- Du har själv kvalificerat dig som konsult inom FinnLite och din försäljning är 800 € / månad.
- Minst två av de konsulter du rekryterat är aktiva (250 € / månad).
- Den sammanlagda försäljningen för dig och ditt team måste vara minst 2500 € under den aktuella månaden.
- När alla dessa tre villkor är uppfyllda blir du Juniorledare från och med nästa kalendermånad. Även ditt konsultkonto hos FinnLite måste vara i ordning.
- En karriärbonus (50 € = engångsbetalning) betalas ut när du, månaden efter din uppflyttningsmånad, med din verksamhet uppfyller underhållskriterierna för Junior manager.
- En mentorbonus (25 € = engångsbetalning) betalas ut till den konsult som rekryterat dig när hen uppfyller minst samma karriärkriterier som du och dina underhållskriterier för karriärbonus är uppfyllda under månaden efter din avanceringsmånad.

Förutsättningar för att upprätthålla Juniorledarens karriärnivå

2,5 % provision betalas månatligen och beräknas utifrån din egen och alla dina konsulters premiebaserade försäljning, förutsatt att följande villkor är uppfyllda vid månadens slut:

- Din egen premiebaserade försäljning är minst 800 € och den sammanlagda försäljningen för ditt team är minst 2500 €.
- Det finns minst 2 aktiva konsulter i ditt team (försäljning på minst 250 € / konsult).
- Du måste uppfylla underhållskriterierna för Junior ledare minst varannan månad.

Om en Junior ledare förlorar sin karriärnivå kan hen återhämta sig och återgå till nivån så snart som möjligt när hen har två personligen rekryterade och aktiva konsulter, själv har en försäljning på minst 800 € och den samlade försäljningen är 2500 € undersamma månad. Provision för Juniorledare betalas ut baserat på försäljningen under månaden efter återhämtningen, förutsatt att Juniorledarens minimikrav har uppfyllts.

TEAM MANAGER (TM)

Du har tagit steget mot ledarskap. Nu tar du hand om ditt team. Ledarskapsnivån innebär ansvar eftersom du fungerar som en förebild för andra. Dina uppgifter inkluderar att hålla månatliga teammöten, där du kan dela information med dina konsulter, hjälpa och motivera dem. Genom att delta i zoommöten, utbildningar och seminarier för manager lär du dig att bli en effektiv coach. Du får en inbjudan till FB-gruppen för Team managers och juniorledares om du inte redan är medlem. Du måste fortsätta att hålla kundmöten och rekrytera nya konsulter. Exempel på en Team managers månadsinkomster:

TEAM MANAGER	Team manager	Försäljning 2000 €	8 partyn á 250 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 400 € 100 €
Team manager + Konsulter (minst 3)	TM Konsulter	2000 € 3000 €	5 % team manager provision 5 % teamprovision	100 € <u>150 €</u> 750 €

Förutsättningarna för att avancera till Team managers karriärnivå

Du kan avancera till Team manager när du har uppfyllt följande kriterier under en månad, det vill säga din så kallade kvalificeringsmånad:

- Du har kvalificerat dig som en FinnLite-konsult och din personliga försäljning är 800 € / månad.
- I ditt team finns minst tre aktiva konsulter (250 € personlig premiebaserad försäljning), varav två måste vara konsulter som du personligen har rekryterat.
- Den totala försäljningen för dig och ditt team måste vara minst 3500 €. När alla dessa tre villkor är uppfyllda blir du Team manager från och med början av nästa kalendermånad och får rättigheter till teamprovisioner. Dessutom måste din premiebaserade försäljning som FinnLite-konsult vara i god ordning.
- Karriärbonus (150 € = engångsbetalning) betalas ut när du, genom aktiviteterna under månaden efter din uppflyttningsmånad, uppfyller samma kriterier för att upprätthålla Team managers karriärnivå.
- Mentorbonus (75 € = engångsbetalning) betalas till den konsult som rekryterade dig när hen uppfyller åtminstone samma karriärkriterier som du och dina karriärbonuskriterier uppfylls genom aktiviteterna under månaden efter din avanceringsmånad.

Förutsättningarna för att bibehålla Team managers karriärnivå är följande:

5 % provision betalas månatligen och beräknas på din försäljning samt alla din organisationskonsulters provisioner under förutsättning att följande kriterier uppfylls vid månadens slut:

- Din personliga försäljning måste vara minst 800 €.
- Ditt teams totala försäljning måste vara minst 3500 €, med undantag för sommarmånaderna (maj-juli).
- Teamet måste ha minst tre aktiva konsulter med en försäljning på minst 250 € per konsult.
- Du måste uppfylla kriterierna för att bibehålla din TM-nivå minst var tredje månad.

Om ditt team inte uppfyller alla kraven för att bibehålla TM-nivån under en viss månad kommer du inte att få utbetalt provision för Team manager. Men om du och ditt team uppfyller kraven för Juniorledare-nivån kommer du att få utbetalt provision för Juniorledare-nivån.

TEAM DIREKTÖR (TD)

Din kompetens och ditt kunnande som Team manager ger resultat: En av dina Konsulter har avancerat till Team manager och har nu sitt eget team, vars försäljning du också drar nytta av. Men det är inte allt! Alla nya underordnade team som härstammar från detta nya team kommer att öka dina provisioner när du avancerar nästa gång. Även om det först kan verka som att du har förlorat en Konsult från ditt team, innebär det faktiskt en vinst. Din grund för organisationsstrukturen är nu klar! Här är ett exempel på en Team direktörns månadsinkomst:

TEAM DIREKTÖR	Team direktör	Försäljning 2400 €	8 partyn á 300 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 480 € 120 €
TD:s eget team	TD + Konsulter (minst. 3)	Total försäljning 5000 €	5 % teamprovision	250 €
Team manager A. Nivå 1.	1 TM	5 000 €	2,5 % nivåprovision	<u>125 €</u> 975 €

Förutsättningarna för att avancera till Team direktörns karriärnivå

Du kan avancera till Team direktör när du har uppfyllt följande kriterier under en månad, det vill säga din så kallade kvalificeringsmånad:

- Du uppnår personlig försäljningsaktivitet Team manager (800 € försäljning för provision).
- Den blivande Team managerns personliga försäljning måste vara minst 800 €, och det måste finnas minst tre aktiva Konsulter (2 personligen rekryterade) i hennes kommande Team, och deras Team måste uppnå en total försäljning på minst 3500 €.
- När alla dessa villkor och kriterier är uppfyllda blir du Team direktör i början av nästa kalendermånad och får rättigheter till team- och nivåprovisioner. Dessutom måste ditt konsultkonto vara i ordning.
- En karriärbonus (300 € = enstaka betalning) betalas ut till dig när du, under den månad som följer efter din avancering, och den nya Team managern, har personlig försäljning på minst 800 €, det finns minst tre aktiva (250 €) konsulter i båda teamen, och den totala försäljningen för båda teamen är minst 3500 €.
- En mentorbonus (150 € = enstaka betalning) betalas ut till den Konsult som rekryterade dig när hen uppfyller åtminstone samma karriärnivåkriterier som du, och dina karriärbonuskriterier har uppfyllts under månaden efter din avancering.

Förutsättningarna för att bibehålla Team direktörns karriärnivå är följande

5 % teamprovision (Din + ditt Centralkala teams försäljning) och 2,5 % nivåprovision (försäljning för I-nivåns team) betalas månatligen. Förutsatt att följande kriterier uppfylls vid månadens slut:

- Din personliga försäljning måste vara minst 800 €.
 - Teamets totala försäljning måste vara minst 3500 €. (Undantag: Sommarmånaderna, maj-juli)
 - Det måste finnas minst tre aktiva konsulter i ditt team (försäljning minst 250 € per konsult).
 - Det måste finnas minst en första nivåns Team manager eller Team direktör i din underlinje.
- Du måste uppfylla kraven för att bibehålla TD-nivån minst var fjärde månad.

Om ditt team inte uppfyller underhållskraven för Team direktör någon månad kommer du inte att få betalt för Team direktörns nivåprovision. Om du däremot uppfyller kraven för Team manager eller Juniorledare kommer du att få betalt för TM- eller JL-nivåprovisionen, beroende på månatlig prestanda.

REGION MANAGER (RM)

Bra jobbat att sprida positiv energi! Nu har du redan två Team managers på första nivån. Var stolt över dig själv, eftersom det innebär mer provision för dig. Din vanliga rutin inkluderar regelbundna evenemang, rekrytering av Konsulter och mötesarrangemang för att hålla ditt personliga Team starkt och aktivt. Exempel på månadsinkomster för Region manager (LM):

REGION MANAGER	Region manager	Försäljning 2400 €	8 partyn á 300 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 480 € 120 €
RM:s eget team	RM + Konsulter (minst. 3)	Total försäljning 5000 €	5 % teamprovision	250 €
Nivå 1. Team manager A. Team manager B.	2 TM	15 000 €	2,5 % nivåprovision	<u>375 €</u> 1225 €

Förutsättningarna för att avancera till Region managers karriärnivå

Du kan avancera till Linje manager när du har uppfyllt följande kriterier under en månad, det vill säga din så kallade kvalificeringsmånad:

- Uppnå din egen Team managers försäljningsaktivitet (800 € försäljning med provision).
- Du har två aktiva Team managers på första nivån direkt under dig (prestationsnivå).
- När alla dessa krav/kriterier är uppfyllda blir du Region manager från och med början av nästa kalendermånad och får rätt till team- och nivåprovision. Även ditt konsultkonto måste vara i ordning.
- Karriärbonus (600 € = engångsbetalning) betalas ut till dig när alla tre teamen (du + två på första nivån) är aktiva under månaden efter din kvalificeringsmånad, dvs. när du uppfyller kraven för att bibehålla nivån som Region manager och dessutom är den sammanlagda försäljningen i hela din organisation minst 15 000 €.
- Mentorbonus (300 € = engångsbetalning) betalas ut till den konsult som rekryterade dig när han eller hon uppfyller minst samma krav för karriärnivån som du och dina krav för karriärbonus har uppfyllts under månaden efter din kvalificeringsmånad

Förutsättningarna för att bibehålla Region managers karriärnivå är följande

För att behålla nivån som Region manager måste du uppfylla följande kriterier varje månad

- Din egen provisionsbaserade försäljning måste vara minst 800 €, så att du är aktiv.
- Det måste finnas minst tre aktiva konsulter i ditt team (250 € / månad).
- Den totala försäljningen för dig och ditt team måste vara minst 3500 € / månad, med undantag för sommarmånaderna.
- Det måste finnas minst en aktiv Team manager eller Region manager på första nivån i din underlinje.
- Du måste uppfylla kraven för att behålla Region managers karriärnivå minst var sjätte månad.

Om du har Team managers på till exempel 2. nivån, betalas du nivåprovision enligt provisionstabellen på sidan 21. Om ditt team inte uppfyller alla krav för att behålla RM-nivån under en viss månad kommer du inte att få RM-nivåprovision. Om du dock uppfyller kraven för Team manager kommer du att få Team managers provision, prestationsnivån avgör.

REGIONDIREKTÖR (RD)

Du tillhör nu FinnLites ledningsteam och njuter av många fördelar: du deltar i Regiondirektör möten, Team managerseminarier, RD-zoomar etc. Du tilldelas konfidentiell insiderinformation och inkluderas i FinnLite-Regiondirektörens Facebook- och WhatsApp-grupper.

Regionledarskapet innebär naturligtvis också mer ansvar. Utöver de månatliga Teammötena organiserar du regelbundna träffar och möten via zoom för Team managers inom din struktur och tar också hand om träningen av nya Team managers. Om du känner att du behöver hjälp i dessa frågor, kommer FinnLite att stödja och hjälpa dig. Ditt mål är fortfarande att expandera din struktur. Du behöver fortsätta satsa på din personliga försäljning och rekrytering, samtidigt som du intensivt tar hand om motivationen för dina Team managers. Ju bättre dina Team managers presterar, desto större blir också dina premier. Här är ett exempel på en Regiondirektörs månadsinkomst:

REGIONDIREKTÖR	RD	Försäljning 2400 €	8 partyn á 300 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 480 € 120 €
RD:s eget team	RD + Konsulter (minst. 3)	Total försäljning 10 000 €	5 % teamprovision	500 €
NIVÅ 1. Team manager A. Team manager B. Team manager C. Team manager D.	4 TM	30 000 €	2,5 % nivåprovision	<u>750 €</u> 1850 €

Förutsättningarna för att avancera till Regiondirektörens karriärnivå

Du kan avancera till Regiondirektör, när du har uppfyllt följande kriterier under en månad, det vill säga din så kallade kvalificeringsmånad:

- Du uppnår själv Team managers försäljningsaktivitet (800 € ersättningsbelagd försäljning).
- Du har fyra aktiva Team managers på nivå 1 direkt under dig (prestationsnivå) i din region.
- När alla dessa kriterier är uppfyllda blir du Regiondirektör vid början av nästa kalendermånad, med rättigheter till team- och nivåprovisioner. Även ditt konsultkonto måste vara i ordning.
- En engångsbetalning på 1000 € i karriärbonus betalas ut till dig under månaden efter din kvalificeringsmånad om alla fem team (ditt eget plus fyra på nivå I) är aktiva, vilket innebär att du uppfyller kraven för att upprätthålla Linje direktörens karriärnivå, och hela din organisations försäljning är minst 30 000 €.
- En engångsbetalning på 500 € i mentorbonus betalas ut till den konsult som rekryterade dig när han uppfyller kraven för åtminstone samma karriärnivå som du och dina karriärbonuskriterier har uppfyllts genom hans verksamhet månaden efter din avanceringsmånad.

Förutsättningarna för att bibehålla Regiondirektörens karriärnivå är följande

För att behålla nivån som Regiondirektör måste du uppfylla följande kriterier varje månad

- Din ersättningsbelagda försäljning måste vara minst 800 €, vilket gör dig aktiv.
- I ditt team måste det finnas minst tre aktiva konsulter (250 € / månad).
- Den totala försäljningen för dig och ditt team måste vara minst 3500 € / månad, med undantag för sommarmånaderna.
- Det finnas tre aktiva Team managers eller Region managers på första nivån (i så fall endast provisionsandel för nivå 1) i din underregion.
- Du måste uppfylla kraven för att behålla Regiondirektörens karriärnivå minst var en gång per år.

Om du har Team managers på nivå två, tre, fyra osv. kommer du att få provision enligt provisionstabellen på sidan 21.

Om ditt team inte uppfyller alla krav för Regiondirektörens underhåll under någon månad kommer du inte att få Regiondirektörs provisionsandel. Om du uppfyller kraven för Region manager kommer du dock att få Region managers provisionsandelar, prestationsnivån avgör.

REGIONBONUS

Regiondirektören får en regionbonus för varje ny Team manager och för varje intern avancering inom deras organisationsstruktur (upp till nivå 3).

- Förändring på första provisionsnivån: 750 €
- Förändring på andra provisionsnivån: 500 €
- Förändring på tredje provisionsnivån: 250 €

Om en Team manager eller Region manager som är en del av Regiondirektörens organisation direkt avancerar flera steg till en högre nivå, har Regiondirektören rätt till alla mellannivåbonusar.

Förutsättningarna är följande:

- Rätten till regionbonus erhålls först när man har kvalificerat sig som Regiondirektör.
- Den organisatoriska strukturen som krävs för Regiondirektörens position måste vara klar, vilket innebär att det måste finnas minst fyra Team managers på nivå 1.
- Regionbonus för försäljning på nivå 2 kräver att det finns minst fem Team managers på nivå 1.
- Regionbonus för försäljning på nivå 3 kräver att det finns minst sex Team managers på nivå 1.
- Regiondirektören eller högre Regiondirektör uppfyller kraven för att underhålla organisationsstrukturen.
- En Ledare som kvalificerar sig på nytt inom 18 månader, har inte rätt till regionbonus.

VIP-REGIONDIREKTÖR (VIP-RD)

Du är en imponerande förebild för hundratals FinnLite-konsulter. Du fortsätter att arbeta långsiktigt för att utöka din organisationsstruktur och befästa din position. Dina uppgifter är fortfarande desamma som på Regiondirektörnivå, där du håller möten, rekryterar, genomför Zoom-samtal och organiserar möten både för ditt team och för dina egna Team- och Region managers. Du coachar nya Team-, Region managers och Regiondirektör att avancera i sina egna FinnLite-karriärer. Dessutom fortsätter du att njuta av de privilegier du har fått. Exempel på månadsinkomster för en VIP-Regiondirektör:

VIP- REGIONDIREKTÖR	VIP-RD	Försäljning 2400 €	8 partyn á 300 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 480 € 120 €
VIP-RD:s eget team	RD + Konsulter (minst. 3)	Total försäljning 10 000 €	5 % teamprovision	500 €
NIVÅ 1. Team manager A. Team manager B. Team manager C. Team manager D. Team manager E. Team manager F.	6 TM	50 000 €	2,5 % nivåprovision	<u>1250 €</u> 2350 €

Förutsättningarna för att avancera till VIP-Regiondirektörens karriärnivå

Du kan avancera till VIP-Regiondirektör när du har uppfyllt följande kriterier under en månad, det vill säga din så kallade kvalificeringsmånad:

- Du uppnår personlig försäljningsaktivitet som motsvarar en Team manager (800 € ersättningsbelagd försäljning).
- Du har sex aktiva Team managers på första nivån direkt under dig (prestationsnivå).
- När alla dessa kriterier är uppfyllda blir du VIP-Regiondirektör från och med början av nästa kalendermånad och får rätt till team- och nivåprovisioner. Även ditt konsultkonto måste vara i ordning.
- En engångs prestationsbonus (2000 €) betalas ut till dig den månaden efter din kvalificeringsmånad då alla sju (din + sex på första nivån) team är aktiva, vilket innebär att du uppfyller VIP-Regiondirektörens kriterier för att behålla din karriärnivå och att hela organisationens försäljning är minst 50 000 €.
- En engångs mentorbonus (1000 €) betalas ut till den konsult som rekryterade dig när hen uppfyller samma karriärnivåkriterier som du och när dina prestationsnivåkrav är uppfyllda efter din kvalificeringsmånad.

Förutsättningarna för att bibehålla VIP-Regiondirektörens karriärnivå är följande

För att behålla nivån som VIP-Regiondirektör måste du uppfylla följande kriterier varje månad:

- Din ersättningsbelagda försäljning måste vara minst 800 €, vilket innebär att du är aktiv.
- Det måste finnas minst tre aktiva konsulter i ditt team (250 € / månad).
- Din och ditt teams totala försäljning måste vara minst 3500 € per månad, med undantag för sommarmånaderna.
- Det måste finnas fem aktiva Team managers eller Region managers på första nivån direkt under dig.
- Du måste uppfylla kriterierna för att avancera till VIP-Regiondirektör minst en gång per år.

Om du har Team managers på den andra, tredje, fjärde osv. nivån, kommer du att få stegvis provision enligt provisions-tabellen på sida 21.

Om ditt team inte uppfyller alla underhållskriterierna för VIP-Regiondirektör under någon given månad kommer du inte att få VIP-Regiondirektörens provisioner. Men om du fortfarande uppfyller kriterierna för Regiondirektör kommer du att få betalt för Region managers provisioner baserat på prestationsnivå.

REGIONBONUS

Samma krav och kriterier gäller för VIP-Regiondirektör som på Regiondirektörnivån. VIP-Regiondirektör får en regionbonus för varje ny Team manager och för varje intern avancering inom sin egen struktur (upp till nivå 3).

- Förändring på första provision nivån 750 €
- Förändring på andra provision nivån 500 €
- Förändring på tredje provision nivån 250 €

Om någon Team manager, Region manager eller Regiondirektör, som tillhör VIP-Regiondirektörens linje direkt, tar flera steg uppåt, är VIP-Regiondirektören berättigad till alla mellannivåbonusar.

Följande krav måste uppfyllas:

Rätten till regionbonus erhålls först när man har kvalificerat sig som Regiondirektör.

- Den strukturella uppställningen som krävs för Regiondirektörens position är klar, vilket innebär att det måste finnas minst fyra Team managers på nivå 1.
- Regionbonus för försäljning på nivå 2 kräver att det finns minst fem Team managers på nivå 1.
- Regionbonus för försäljning på nivå 3 kräver att det finns minst sex Team managers på nivå 1.
- Regiondirektör eller en högre Regiondirektör uppfyller kraven för att upprätthålla strukturen.
- En manager som återkvalificerar sig inom 18 månader är inte berättigad till regionbonus.

LYX-REGIONDIREKTÖR (LYX-RD)

Nu befinner du dig på toppen av din FinnLite-karriär!!! Dina uppgifter och ansvarsområden har inte förändrats. Fortfarande är din grundläggande uppgift att hålla möten, rekrytera, ordna zooms och möten. Ju bättre du stöder personerna i din affärsverksamhet, desto bättre kommer även du att lyckas. Exempel på månadsinkomster för LYX-Linjedirektören:

LYX- REGIONDIREKTÖR	LYX-RD	Försäljning 2400 €	8 partyn á 300 € 20 % provision 5 % bonus	Premie 480 € 120 €
LYX-REGION DIREKTÖRNS eget team	LYX RD + Konsulter (minst. 3)	Total försäljning 10 000 €	5 % teamprovision	500 €
NIVÅ 1. Team manager A. Team manager B. Team manager C. Team manager D. Team manager E. Team manager F. Team manager G. Team manager H.	8 TM	90 000 €	2,5 % nivåprovision	<u>4620 €</u> 5720 €

Förutsättningarna för att avancera till LYX-Regiondirektörens karriärnivå

Du kan avancera till LYX-Regiondirektör när du har uppfyllt följande kriterier under en månad, det vill säga din så kallade kvalificeringsmånad:

- Du uppnår personligen försäljningsaktiviteten för en Team manager (800 € ersättningsbelagd försäljning)
- Du har åtta första nivåns Team managers direkt i din underregion (prestationsnivå).
- När alla dessa villkor/kriterier uppfylls, blir du i början av nästa kalendermånad LYX-Regiondirektör och får rätt till team- och nivåprovision. Även ditt konsultkonto måste vara i ordning.
- En karriärsbonus (3000 € = engångsbetalning) betalas ut till dig när alla nio (din + åtta första nivåns) Team är aktiva månaden efter din avanceringsmånad, vilket innebär att du uppfyller LYX-Regiondirektörens krav för att upprätthålla karriärnivån och dessutom överskrider den totala organisationens försäljning 85 000 €.
- En mentorbonus (1500 € = engångsbetalning) betalas ut till den Konsult som rekryterade dig när de uppfyller minst samma karriärnivåkrav som du, och dina krav för karriärsbonusen har uppfyllts månaden efter din avanceringsmånad.

Förutsättningarna för att bibehålla LYX-Regiondirektörens karriärnivå är följande

För att behålla LYX-Regiondirektörens nivå måste du uppfylla följande villkor varje månad:

- Du uppnår minst 800 € ersättningsbelagd försäljning, och är därmed aktiv.
- Du måste ha minst tre aktiva konsulter i ditt team (250 € / månad).
- Din och ditt teams sammanlagda försäljning måste vara minst 3500 € / månad, med undantag för sommarmånaderna (maj-juli).
- I din underlinje måste det finnas sju aktiva Team managers eller Region managers på första nivån.
- Du måste uppfylla kriterierna för att avancera till LYX-Regiondirektörens nivå minst en gång per år.

Om du har Team managers på andra, tredje, fjärde osv. nivå, kommer du att få nivåprovision enligt provisionsbordet på sida 21.

Om ditt team inte uppfyller alla kriterier för att upprätthålla LYX-Regiondirektörens nivå under en viss månad kommer du inte att få LYX-Regiondirektörens nivåprovision. Om du dock uppfyller kriterierna för VIP-Regiondirektören eller Regiondirektören kommer du att få VIP- eller Regiondirektörens nivåprovision, beroende på prestationsnivån.

REGIONBONUS

Kriterierna för LYX-Regiondirektören är desamma som för VIP-RD-nivån. LYX-Regiondirektören får en regionbonus för varje ny Team manager och varje intern avancering inom deras egen struktur (upp till nivå 3).

- Förändring på första provisionsnivån 750 €
- Förändring på andra provisionsnivån 500 €
- Förändring på tredje provisionsnivån 250 €

Om en Team manager, Region manager eller Regiondirektör, som ingår i LYX-Regiondirektörens linje, avancerar flera steg på en gång, är LYX-Regiondirektören berättigad till alla mellannivåers bonusar.

Förutsättningarna är följande:

- Rätten till regionbonus erhålls först när man har kvalificerat sig som Regiondirektör.
- Nivåstrukturen som krävs för en Regiondirektör är på plats, vilket innebär att det måste finnas minst fyra Teamcoacher på nivå 1.
- Regionbonus för försäljning på nivå 2 kräver att det finns minst fem Team managers på nivå 1.
- Regionbonus för försäljning på nivå 3 kräver att det finns minst sex Team manager sr på nivå 1.
- Regiondirektör eller en högre Regiondirektör uppfyller kraven för att upprätthålla nivåstrukturen.
- En ledare som kvalificerar sig på nytt inom 18 månader är inte berättigad till regionbonus.

GEMENSAMMA SPELREGLER

FinnLite-konsult

Att börja som konsult

Samarbetet med FinnLite inleds när ditt konsultavtal har godkänts officiellt och du har köpt det startpaket du valt. Därefter kommer du att få ett välkomstmeddelande till din e-post och en länk för att gå med i FinnLite Konsult-gruppen på Facebook.

Genom din underskrift (elektroniskt) godkänner du de samarbetsregler som framgår av konsultavtalet, bonusprogrammet och bilagan till avtalet. Du är en självständig FinnLite-konsult, en oberoende entreprenör. Du är ansvarig för att korrekt rapportera inkomster från försäljningspremier, provisioner och bonusar till Skatteverket. Du ansvarar också själv för andra nödvändiga åtaganden (till exempel att registrera dig i förskottsuppbördsregistret, bokföring).

Första målet: Kvalificerad konsult

När du för första gången under din FinnLite-karriär når en sammanlagd personlig ersättningsbelagd försäljning på 1200 euro, är du en kvalificerad konsult. Om du kvalificerar dig under din första affärsmånad (startmånad + följande månad), får du en kvalificeringsgåva.

Olika premier för konsulter

- Provision**-> Din uppgift är att hålla partyn där du säljer FinnLite-produkter i företagets namn och på faktura. FinnLite betalar en provision för ditt arbete, som är 20 % av den personliga premiebaserade försäljningen. Provisioner behandlas och betalas en gång i veckan, på fredagar. Eventuella bonusar och team- och nivåprovisioner för hela månaden betalas senast den 10:e dagen i nästa månad. På så sätt har alla beställningar som gjorts under föregående månad hinner att granskas och premieras. Provision betalas för momspliktig försäljning.
- Bonusar** -> Om din personliga premiebaserade försäljning överstiger 2000 € för månaden får du en bonus på 5 %. Dessa bonusar betalas månadsvis, senast den 10:e dagen i följande månad. För nya konsulter betalas en eventuell 5 % bonus första gången vid slutet av den första affärsmånaden, senast den 10:e dagen i nästa månad.
- Juniorledarens provision** -> Som en aktiv Juniorledare får du 2,5 % teamprovision för dina egna och alla personligen rekryterade konsulter försäljningar. Du hittar detaljerad information på sida 9. Juniorledarens provision beräknas och betalas månatligen tillsammans med vanliga team- och nivåprovisioner.

Konsultkonto

Du kommer att få ett FinnLite-konto för intern betalning av premier, fakturering och registrering av beställningar. Kontot används för att bokföra intäkter från premier och bonusar samt kostnader (till exempel kontohanteringsavgifter/administrationsavgifter). Om kontot har negativt saldo balanseras detta genom att dra av bristen från kommande försäljningspremier. I detta fall förbehåller sig FinnLite rätten att även neka eventuella bonusar.

Inaktiv konsult

Om det har gått tre hela kalendermånader sedan din senaste beställning av de produkter du säljer blir du en inaktiv konsult. Det innebär att du inte längre får informationsmaterial och ditt användarkonto stängs av. Det betyder dock inte att vårt samarbete avslutas; du har möjlighet att aktivera dig igen inom 18 månader från din senaste registrerade beställning.

Konsultens återaktivering

Om du har varit en inaktiv konsult kan du ändå återuppta din verksamhet som konsult med samma konsultnummer. Så här gör du för att återaktivera dig:

- Meddela din avsikt till din Team manager och kontoret via e-post (sweden@finnlite.fi)
- Kontoret kommer att aktivera ditt användarkonto igen genom att skicka en aktiveringsfaktura till dig, värd 10 €.
- När du har betalat fakturan och meddelat kontoret, kommer ditt användarkonto och din webbplats att öppnas igen.
- Skicka in (party)beställningarna via vårt beställningssystem.
- Du hittar information om aktuella kampanjer och annat i FinnLites informationssystem (intranät) och på FinnLite Konsulters Facebook-sida / du kan också kontakta din Team manager för att be om hjälp.

Om din inaktivitet har varat längre än 18 månader kan du bara återstarta genom att göra ett nytt konsultavtal med FinnLite.

AVANCERING PÅ KARRIÄRSTEGEN (Team manager eller högre)

Kvalificerings- och avanceringsvillkor

Som FinnLite-konsult kan du avancera till olika karriärsteg, vars krav eller kvalificeringskriterier du hittar i texten för detta belöningsprogram. Alla nödvändiga kriterier måste uppfyllas under en enda kalendermånad, det vill säga kvalificeringsmånaden. När kraven är uppfyllda stiger konsulten eller Team managern till en ny nivå från och med början av nästa månad, varpå de har rätt till de förmåner som hör till den specifika positionen, inklusive premier, provisioner och bonusar.

OBS! Karriärsbonusar betalas först när du efter din uppnådda kvalificeringsmånad uppfyller kraven för att upprätthålla samma karriärnivå och eventuella ytterligare krav för hela verksamhetens totalförsäljning

Premier och provisioner

Förutom den vanliga försäljningsprovisionen och bonusarna kan en Team manager eller en person på en högre nivå få två olika typer av provisioner, förutsatt att provisionskriterierna är uppfyllda.

- Teamprovision** -> 5 % provision av den premiebaserade försäljning som genererats av det egna teamet (Team managern och konsulterna tillsammans).
- Nivåprovisioner** -> Detta hänvisar till provisioner som betalas baserat på hela nivåstrukturens premiebaserade försäljning. Nivåprovisioner beräknas enligt en 2:1-formel (två till en). Det innebär följande: för varje två team på nivå 1, utsträcks provisionsrättigheterna till dess underordnade nivå. Tabellen på nästa sida klargör sammanhanget:

TEAMNIVÅ	Provision av teamets premiebaserade försäljning	Kravet för antalet team på 1. nivå för provision
Centralteamet	5 %	-
NIVÅ 1	2,5 %	1
NIVÅ 2	2,0 %	4
NIVÅ 3	1,5 %	6
NIVÅ 4	1,0 %	8
NIVÅ 5	0,5 %	10
Alla andra nivåer	0,5 %	2 team på 1. nivån för varje undernivå

Förutsättningarna för att bibehålla karriärnivå

Du underhåller din karriärnivå och erhåller rätten till teamprovision endast om du uppnår vissa tröskelvärden. För Team managers och högre är dessa tröskelvärden följande:

- Din personliga premiebaserade försäljning måste vara minst 800 € / månad = aktiv
- Åtminstone tre konsulters premiebaserade försäljning måste vara minst 250 € / månad = aktiva
- Det centrala teamets totala försäljning måste vara minst 3500 €. Se mer på sida 10.

Premier för regionbonusar

Regiondirektör, VIP- och LYX-Regiondirektör får en regionbonus för varje ny Team manager och för varje intern avancering om sin nivåstruktur (upp till nivå 3). Se mer på s. 14.

Premier och utbetalningspraxis för bonus

Team- och nivåprovisioner betalas inte för avanceringsmånaden. De första team- och nivåprovisionerna ackumuleras för månaden efter avanceringsmånaden. Prestationsnivån avgör alltid. Dessa team- och nivåprovisioner betalas senast den 10:e dagen av följande månad. För att du ska få utbetalningar av nivåprovisioner måste ditt Centralteam alltid vara aktivt.

Karriärbonus betalas för varje karriärsteg, från Juniorledare till LYX-Regiondirektör. Den betalas ut till dig när du uppnår samma krav för att bibehålla din karriärnivå och eventuella ytterligare kriterier för hela organisationens försäljning, under månaden efter din avanceringsmånad.

Regionbonusarna betalas månatligen den 10:e dagen i månaden efter avanceringsmånaden.

OM DU HAR FÖRLORAT DIN POSITION SOM TEAM MANAGER OCH VILL ÅTERGÅ TILL DEN

Ifall du har förlorat din position som Team manager på grund av att du inte uppfyllt minimikraven och nu återigen fungerar som Konsult eller Juniorledare, kan du återkvalificera dig som Team manager genom att uppfylla samma kriterier som du gjorde när du först blev en Team manager. Se sidan 10 i Belöningsprogrammet för mer information.

När alla kriterier för att bli en Team manager (se sidan 10 i Belöningsprogrammet) har uppfyllts, kommer du återigen att bli en Team manager från och med början av nästa månad. Ditt centrala team kommer då att omfatta alla nya Konsulter samt tidigare enhets Konsulter och Junior managers, om ingen av dem under tiden har blivit en Team manager.

Och, om en person återigen når en position som Team manager, Region manager, Regiondirektör osv. får hen behålla sin tidigare struktur om hen uppfyller kraven för den specifika positionen igen?

Ja! När du lyckas kvalificera dig på nytt, får du också tillbaka dina egna Team i din teamstruktur. Detta är dock bara möjligt en gång under din FinnLite-karriär och endast inom de första fyra månaderna efter att ha förlorat Team manager-nivån. Det innebär följande:

- Den som INTE återhämtar sig inom de följande fyra månaderna förlorar rätten till enheterna i den tidigare nivåstrukturen.
- Om man förlorar sitt Centralteam för andra gången, får man inte tillbaka enheterna i den tidigare nivåstrukturen även om man återhämtar sig

Vad händer, om det under tiden när personen som har förlorat sin Team manager-status försöker återkvalificera sig, skapas en ny teamstruktur någon annanstans?

Nya team på nivå 2 och underordnade tillhör Team managern som har återkvalificerat sig, även om de inte har uppnått kvalificeringsgränsen vid tidpunkten för återhämtningen. Detta gäller dock endast om återhämtningen har skett inom fyra månader efter att personen har förlorat sin Team manager-status.

Företagets separata utmaningar och tävlingar

För dessa tillämpas separata tävlings- och utmaningsspecifika regler.

UPPEHÅLL OCH FÖRLUST AV KARRIÄRNIVÅ

För att behålla en gång uppnådd karriärnivå måste följande minimikrav uppfyllas;

För att undvika missförstånd: Med minimikraven avses här endast själva titeln, inte provisionsrättigheterna. Provisionen beräknas enligt en 2:1-formel.

Exempel: Om en Regiondirektör förlorar en av sina Team managers på nivå 1 och har fortfarande tre Team managers på nivå 1 kvar, förblir hen fortfarande Regiondirektör. Men provisionsrättigheter gäller endast upp till nivå 2.

Position	Minimi antal team på 1. nivån
LYX-Regiondirektör	7
VIP-Regiondirektör	5
Regiondirektör	3
Region manager	1

Vad händer om jag förlorar flera av mina Team managers på nivå 1?

Om du har förlorat så många Team managers att det skulle innebära förlusten av din uppnådda position, kommer du att tilldelas en fyra månaders återhämtningsperiod, under vilken du måste återfå det nödvändiga antalet Team managers. Det kan hända när nya Team managers rekryteras eller om de förlorade Team managers lyckas återigen kvalificera sig.

GRUPPERING AV KONSULTER OCH TEAM

Vilka av konsulterna tillhör det nya teamet som leds av den nyligen befordrade Team managern?

Den nya Team managers Centralteam inkluderar:

- Alla konsulter som denne personligen rekryterat (direkt rekrytering)
- Alla konsulter som rekryterats av de tidigare nämnda konsulterna (indirekt rekrytering)

UNDANTAG -> Om en konsult som du personligen rekryterat blir befördrad till Team manager antingen före dig eller samtidigt som du, då ingår alla konsulter som han eller hon rekryterat i hans eller hennes team.

Exempel:

Både du och Lisa strävar efter att båda bli befordrade till Team manager. Om Lisa lyckas med det tar hon med sig alla de konsulter hon rekryterat själv till sitt eget Team. För dig ser situationen nu ut så här:

- Se till att det finns tillräckligt med andra konsulter kvar i ditt Team så att du kan uppfylla kraven för att bli befördrad till Team manager.
- Bra nyheter: Om både Lisa och du blir befordrade till Team managers kommer Lisas Team att betraktas som ditt första nivåns Team, så du behöver bara ett annat Team på första nivån för att bli en Linje manager.
- Dåliga nyheter: Om Lisa blir befördrad till Team manager en månad före dig förlorar du rätten till Lisa och hennes Team. Då bildar hon ett Team på första nivån för din överordnade Team manager, vilket innebär att hon är på samma nivå som dig.

Vad händer med konsulter, som blir utan en Team manager?

Konsulten som har förlorat sin position som Team manager och hela hennes team integreras i en högre struktur. Om Team managern avstår helt från verksamheten överförs också hennes konsulter till det ovannämnda Teamet. Team managern på den högre nivån får då rätten till provisioner baserade på försäljningsprovisionerna för de konsulter som har överförts till henne. Om det inte finns ett team på en högre nivå i strukturen kommer FinnLite tillsammans med de berörda konsulterna att bestämma i vilket team de konsulter som saknar en Team manager skall överföras till.

Vad händer med nivåstrukturerna som blir utan Team manager?

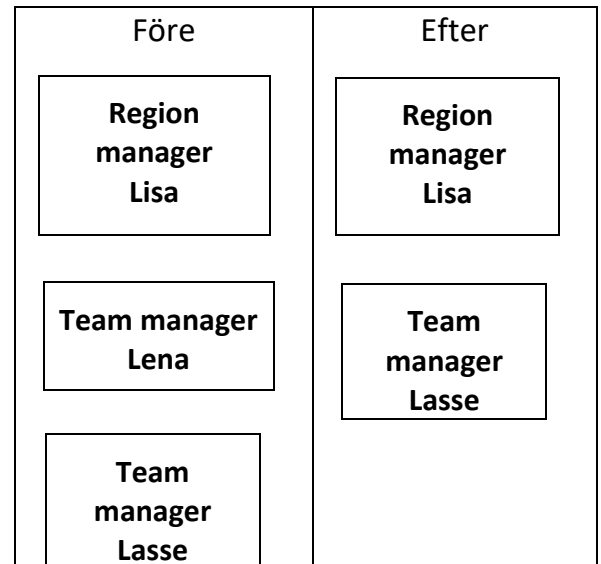
Team som leds av en Team manager som har blivit en konsult flyttar upp i strukturen till nästa nivå, men först efter fyra månader. Detta görs för att ge den före detta Team managern som har blivit en konsult möjlighet att återuppbygga sitt team under de kommande fyra månaderna enligt de ursprungliga kriterierna för att bli en Team manager igen, se s. 10.

Om Lena inte uppfyller kraven för att bli en Team manager och blir en konsult, återvänder hon och hennes konsulter tillbaka till Lisas team. Lisa blir deras Team manager igen. Lasse tillhör fortfarande Lisas team på nivå 2.

OBS! När den lägre Team managern (Lasse) har förlorat sin egen överordnade Team manager (Lena). Team managern (Lasse) flyttas automatiskt till att bli Lisas Team manager på nivå 1, men överföringen sker först efter fyra månader om Lena inte har återgått till att vara Team manager innan dess (s. 10).

Om du förlorar din Team manager-position, det vill säga din andra gång, kommer du inte att få tillbaka tidigare nivåstrukturer för dina team, även om du återvänder.

Om Lena har meddelat skriftligen att hon ger upp sin egen Team manager-position, kommer Lasse och hans team att flyttas till att vara Lisas team på nivå 1, men detta sker först efter att nästa fullständiga månad har gått sedan Lenas skriftliga uppsägning av sin Team manager-position har mottagits av FinnLite-kontoret (sweden@finnlite.fi).



UPPSÄGNING AV KONSULTAVTAL

Uppsägningstid -> Båda parter kan säga upp konsultavtalet med en uppsägningstid på 14 dagar. Avtalet upphör automatiskt och utan särskild uppsägning om det har gått mer än 18 månader sedan den senaste (party)beställningen gjordes.

Uppsägningsförfarande -> Uppsägningen måste göras skriftligen och måste innehålla konsultens namn och datum för uppsägning. Detta skickas till: sweden@finnlite.fi.

ORDLISTA – Specialtermer A – Ö

Aktiv -> För att vara aktiv måste Konsultens personliga försäljning under kalendermånaden uppgå till minst 250 € och för Juniorledaren / Team managern 800 €. Försäljning innebär de beställningar som FinnLite har mottagit och godkänt fram till slutet av kalendermånaden.

Startdatum -> Startdatum för en ny konsult är den dag då FinnLite mottar och godkänner den nya Konsultens konsultavtal och när Konsulten har köpt det valda startpaketet.

Bonusgräns -> När en Konsults personliga försäljning når minst 2000 € per månad, överskrider hen bonusgränsen. Då erhåller Konsulten en bonus på 5 % av hela månadens försäljning som kvalificerar till provision.

Inaktivering -> Om det har gått tre fullständiga kalendermånader sedan den senaste (party)beställningen sparades, betraktas Konsulten som inaktiv och hens användarkonto stängs av. Kontot kan öppnas igen genom att betala en ny aktiveringsavgift till FinnLite (värde 10 €).

Centralteam -> Ett team bestående av en Team manager samt alla Konsulter och Junior managers som antingen rekryterats personligen av Team managern eller av någon av teamets Konsulter. Det inkluderar inte Team managers eller högre Team managers som har avancerat till en högre nivå inklusive sina egna team.

Konsultkonto -> Se s. 19.

Region -> En Regiondirektörregion byggs upp av hans eller hennes Centralteam samt alla team som hen eller hans linje har skapat. Det måste finnas minst 4 team på Team managerns 1. nivå för att hen ska kunna avancera till Linjeledare.

Regionbonusar -> En engångsbetalning till Regiondirektör, VIP-Regiondirektör och LYX-Regiondirektör för Team manageravanceringar inom deras nivåstruktur. Se mer på sid. 14.

Försäljning/premiebaserad försäljning -> Försäljning som genererar provision. Premiebaserad försäljning innebär försäljningsvärdet för alla beställningar som gjorts utanför Vårdinnans förmånsprogram. Premiebaserad försäljning är således försäljningsvärdet för produkter som finns i kataloger och/eller kundbroschyrer.

Avancering -> Att klättra upp till nästa högre position/karriärnivå. Den första avanceringen är till Juniorledare och sedan till Team manager osv.

Undantag för sommarmånaderna -> I FinnLites belöningsprogram avser dessa månader maj till juli. Under dessa månader måste en Team manager och hans team ha en gemensam försäljning på minst 2500 € / mån för att Team managern ska ha rätt till teamprovision. Dessutom måste Team managerns försäljning vara 800 €/mån och det måste finnas minst tre aktiva (försäljning på minst 250 € / mån) konsulter.

Ledare -> En generell titel från Juniorledare till LYX-Regiondirektör.

Kvalificeringsmånad -> Perioden under vilken kraven för avancering måste uppfyllas.

Kvalificerad Konsult -> Konsulter vars personliga försäljning överstiger 1200 € på deras egen FinnLite-karriär (ingen tidsbegränsning).

Kvalificeringsgåva -> Konsulter vars försäljning överstiger 1200 € under den första affärsmånaden (startmånad + följande månad) får en kvalificeringsgåva.

Rekrytering -> När du inspirerar en ny person med till FinnLite-verksamheten, och när hen börjar som en självständig FinnLite-Konsult. En ledare på en högre nivå hjälper konsulten att avancera till en ledarposition (Team manager eller högre). Med hjälp av detta kan Team managern bygga ut sin, nivåstruktur.

Nivåprovision -> För att du ska kunna få betalning för försäljning i lägre nivåers team måste du alltid uppnå Team managerns prestationsnivå. Din försäljning måste vara minst 800 €/månad, du måste ha tre aktiva konsulter, och ditt teams sammanslagna försäljning måste vara minst 3500 €.

Nivåstruktur -> Detta är en struktur som liknar ett familjetråd. Förutom ledaren i den hierarkin ingår konsulter från hans Centralteam och alla konsulter och ledare som ursprungligen rekryterades genom detta team.

Teamets försäljning-> Den sammanslagna premiebaserade försäljningen från Team managern och hans konsulter.

Teamprovision -> Teamprovisionen beräknas utifrån teamets premiebaserade försäljning, inklusive Team managerns personliga försäljning. Teamprovisionen betalas månatligen.

Karriärbonus -> Den betalas för varje avancering i karriärnivå, från Juniorledare till LYX-Linjedirektör. Den betalas ut när du uppfyller kraven för att bibehålla samma karriärnivå under den månad som följer efter din avanceringsmånad och eventuella ytterligare kriterier för hela organisationens försäljning. Karriärbonusar för olika nivåer betalas bara en gång per konsultnummer, så om till exempel en Team manager faller från sin karriärnivå och sedan återvänder till samma nivå kommer hen inte att få karriärbonus igen.

Återaktivering -> Möjligheten att återuppta verksamheten efter en period av inaktivitet.

Åter avancering -> En konsult som har förlorat sin ledarnivå och återgår till att vara konsult kan återigen avancera till Team manager.

Mentorbonus -> Den betalas till den konsult som rekryterade dig när hen uppfyller åtminstone samma karriärnivåkrav som du och dina karriärbonuskrav har uppfyllts under månaden efter din avanceringsmånad (engångsbetalning / person som gjort en avancering i karriärnivån).

Juniorledare -> Detta är den första nivån i FinnLites karriärstege. Du måste rekrytera minst två konsulter personligen. Mer information finns på s. 9

2:1-formeln -> Beräkningsformel för ledarebonusar. 2 team på nivå 1 innebär en extra provisionsnivå i strukturen.