



דוח גילוי הכנסות זה משקף את ההודמנות המתגמלת של MonaVie. הטבלה הבאה מייצגת את ההכנסות הגלובליות הממוצעות של דרגות מפיצי MonaVie בכל העולם ומספקת פרטים אודות הכנסות שבועיות גבוהות, נמוכות וממוצעות, כמו גם אודות הממוצעים בחישוב שנתי.

מספר שעות עבודה ממוצע בשבוע*	צ'ק ממוצע בחישוב שנתי	הכנסה שבועית (בדולרים)			% מתוך ממוצע המפיצים השבועי	המספר השבועי הממוצע של מפיצים בדירוג זה	דירוג מפיץ פעיל
		צ'ק ממוצע	נמוכה	גבוהה			
4	\$1,214	\$23	\$0	\$699	50%	46,766	Distributor
6	\$1,817	\$35	\$0	\$880	35%	32,172	Star
6	\$3,947	\$76	\$50	\$815	8%	7,933	Star 500
6	\$8,963	\$172	\$100	\$1,000	4%	3,267	Star 1000
7	\$18,572	\$357	\$200	\$1,000	1%	1,168	Bronze Executive
8	\$29,310	\$564	\$300	\$1,500	1%	639	Silver Executive
9	\$53,413	\$1,027	\$500	\$2,500	<1%	386	Gold Executive
12	\$104,759	\$2,015	\$1,000	\$5,000	<1%	145	Ruby Executive
13	\$160,656	\$3,090	\$1,500	\$7,500	<1%	66	Emerald Executive
16	\$201,987	\$3,884	\$2,000	\$10,000	<1%	32	Diamond Executive
20	\$388,986	\$7,481	\$2,500	\$20,000	<1%	76	Blue Diamond Executive
20	\$660,995	\$12,711	\$4,544	\$25,000	<1%	24	Hawaiian Blue Diamond Executive
27	\$1,486,366	\$28,584	\$6,505	\$101,761	<1%	27	Black Diamond Executive
>40	\$3,408,500	\$65,548	\$28,483	\$134,517	<1%	7	Royal Black Diamond Executive ומעלה

הנתונים הסטטיסטיים אודות ההכנסות לעיל מתייחסים לכל המפיצים של MonaVie שקיבלו עמלות במהלך התקופה מ-4 ליוני, 2008 עד 26 ליוני, 2009, בחתך הדירוגים המצוינים לעיל, למעט בונוסים ששולמו על שיפור הדירוג. "מפיץ" מוגדר כמי: (1) שחתם על טופס בקשה להפוך למפיץ והסכם מפיץ של MonaVie; (2) נתן חסות לפחות לאדם אחד; (3) קיבל לפחות צ'ק עמלה (לא קמעונאי) אחד; וכן (4) היה פעיל לפחות באחד משמונת השבועות שקדמו לתקופת העמלה (על מנת ללמוד על הדרישות להיות מפיץ "פעיל" במדינה שלך, יש לעיין במסמך "תוכנית תגמול של MonaVie" הייחודי למדינתך). שימו לב שהגדרה זו אינה כוללת לקוחות קמעונאים, לקוחות מועדפים, קמעונאים (רק אלה שקיבלו בונוס קמעונאים), מי שנרשמו בקדם-הרשמה, מפיצים שלא חידשו את הסכם המפיץ, ולקוחות, קמעונאים או מפיצים שהקשר שלהם עם MonaVie בוטל. אדם שחתם על טופס בקשה להפוך למפיץ ועל הסכם מפיץ של MonaVie, אך לא עמד בארבעת הקריטריונים שצוינו לעיל, לא ייחשב כמפיץ. אדם זה הנו פשוט לקוח סיטונאי. רק כאשר עמד אדם בכל ארבעת הקריטריונים הוא יוכל להפוך למפיץ. אי לכך, ייתכן שהסטטוס של אדם ישתנה במהלך השנה, ודבר זה אכן קורה. לדוגמה, מריה נרשמה כילקוחה' בפברואר. באפריל היא עמדה בקריטריונים להפוך ל'מפיצה', ושמרה על הסטטוס הזה עד מאי. ביוני היא הייתה לא-פעילה, ואי לכך הסטטוס שלה השתנה לזה של 'ילקוחה'. ביולי היא התחילה למכור מוצרים בקמעונאות למספר לקוחות, ולכן הפכה ל'קמעונאית' (אך לא למפיצה). באוגוסט היא שוב עמדה בקריטריונים להפוך ל'מפיצה', אך לא הצליחה לשמור על סטטוס זה בהמשך השנה. לצורך דוח גילוי הכנסות זה, תיחשב מריה כ'מפיצה' רק בחודשים אפריל, מאי ואוגוסט. ההכנסה הממוצעת למפיץ בחישוב שנתי עבור כל המפיצים בתקופה זו עמדה על \$2,918.22. בין יולי 2008 עד יוני 2009, כ-87% מאלה שחתמו על טופס בקשה להפוך למפיץ ועל הסכם מפיץ של MonaVie, וביצעו רכישה אחת לפחות ב-12 החודשים האחרונים, נחשבים ללקוחות סיטונאים.

הכנסותיהם של המפיצים בטבלה זו אינן משקפות בהכרח את ההכנסות, אם בכלל, שאליהן יכול להגיע מפיץ MonaVie במהלך השתתפותו בתוכנית התגמול של MonaVie. אין לראות בנתונים אלה ערובות או תחזיות להכנסות או לרווחים שלכם בפועל. כל מצג או ערובה שיינתנו ביחס להכנסות יהיו מטעות. כדי להצליח עם MonaVie, צריך רק להגיע לתוצאות מכירה טובות, ולשם כך נדרשים עבודה קשה, חריצות וכושר מנהיגות. הצלחתכם תהיה תלויה במידת יכולתכם להפגין תכונות אלו.

* נתונים אלה לקוחים מתוך סקר של כ-18,000 מפיצים, שנעשה על ידי MonaVie בחסתמך על מערכת ההזמנות המקוונת שלה.

מדיניות גילוי הכנסות

טענה על הכנסה היפותטית מתקיימת כאשר אתם מנסים להסביר את תפקודה של תוכנית התגמול באמצעות דוגמאות היפותטיות. ההסבר שלכם עשוי להכיל מספר הנחות ביחס ל: (1) מספר המפיצים המקבלים חסות, (2) מספר המפיצים הנמצאים מתחת לנותן החסות בעץ הגיוס, (3) נפח המוצרים הממוצע למפיץ, וכן (4) נפח המכירות הארגוני הכולל. אם משתמשים בהנחות אלו לצורך ביצוע חישובים ביחס לתוכנית התגמול, מגיעים לנתונים המהווים טענות על הכנסות.

בכל מפגש לא-ציבורי (למשל, בבית, אחד-על-אחד, בלא קשר למיקום הפגישה) עם מפיק/ים פוטנציאלי/ים שבו נידונה תוכנית התגמול או מועלית כל טענה אחרת בדבר הכנסות, עליכם לספק למפיק/ים הפוטנציאלי/ים עותק של דוח גילוי ההכנסות. בכל מפגש הפתוח לציבור שבו נידונה תוכנית התגמול או מועלית טענה כלשהי בדבר הכנסות, עליכם לספק לכל מפיק פוטנציאלי עותק של דוח גילוי ההכנסות ועליכם להציג לפחות דוח גילוי הכנסות אחד (על פוסטר בגודל 90 על 150 ס"מ) בחזית החדר בקרבה סבירה למרצה/ים. בכל מפגש שבו נעשה שימוש באמצעי תצוגה אלקטרוני כלשהו (למשל, מוניטור, טלוויזיה, מקרן וכו') יש להציג שקף של דוח גילוי ההכנסות ברציפות לכל משכו של כל דיון שהוא בנושא תוכנית התגמול או בכל מקרה של העלאת טענה בדבר הכנסות.

ניתן להדפיס או להוריד עותקים של דוח גילוי ההכנסות ללא תשלום מאתר החברה בכתובת www.MonaVie.com/IDS.

מפיצי Black Diamond המפתחים עזרים וכלים לצורך מכירות שבהם מוצגות תוכנית התגמול או טענות בדבר הכנסות, חייבים לשלב את דוח גילוי ההכנסות בכל כלי עזר או כלי מכירות לפני הגשתו לחברה לצורך בדיקה.

עקרונות האתיקה התאגידיים של MonaVie מחייבים אותנו לא רק לעשות את מה שהחוק מחייב, אלא לפעול על פי כללי ההתנהלות העסקית הטובים ביותר. לצורך כך, פיתחנו את דוח גילוי ההכנסות (Income Disclosure Statement - IDS). דוח גילוי ההכנסות של MonaVie נועד לספק בזמן נתונים אמיתיים ומקיפים ביחס להכנסותיהם של מפיצי MonaVie. כדי להשיג מטרה זו, יש להציג עותק של דוח גילוי ההכנסות בפני כל המפיצים הפוטנציאליים.

יש להציג עותק של דוח גילוי ההכנסות בפני כל מפיק פוטנציאלי (מי שאינו צד להסכם מפיק נוכחי תקף של MonaVie) כל אימת שתוכנית התגמול מוצגת או נידונה, או בכל פעם שמועלת טענה כלשהי בדבר הכנסות או מצג של הכנסות.

המונחים "טענה בדבר הכנסות" ו/או "מצג של הכנסות" (במשותף "טענה בדבר הכנסות") כוללים: (1) הצהרות על הכנסות ממוצעות, (2) הצהרות על הכנסות לא-ממוצעות, (3) הצהרות על טווחי הכנסות, (4) עדויות בדבר הכנסות, (5) טענות בדבר סגנון חיים, וכן (6) טענות היפותטיות. דוגמאות של "הצהרות על הכנסות לא-ממוצעות" כוללות משפטים כגון "המפיץ מספר אחד שלנו הרוויח XXX דולרים בשנה שעברה" או "מפיץ Black Diamond הממוצע שלנו מרוויח XXX דולרים בחודש". דוגמה ל"הצהרה על טווחי הכנסות" היא "ההכנסה החודשית למפיצי Blue Diamond היא XXX בטווח הנמוך ו-YYY בטווח הגבוה".

טענות בדבר סגנון חיים עשויות בדרך כלל לכלול תיאורים (או תמונות) של בתים מפוארים, מכוניות יוקרתיות, חופשות אקזוטיות או דברים אחרים המרמזים על עושר. הן גם כוללות התייחסויות למימוש חלומותיו של אדם, להשגת כל מה שאדם חלם עליו, והן מנוסחות במונחים של "הזדמנות" או "אפשרות" או "סיכוי". טענות כגון "כבר אחרי שישה חודשים בעסק, ההכנסה שלי מ-MonaVie עלתה על המשכורת שלי", או "עסקי MonaVie שלנו אפשרו לאשתי לעזוב את העבודה ולחזור להיות אמא במשרה מלאה" גם הן נכללות בקטגוריית טענות "סגנון החיים".