

Distributor Compensation Plan

(gültig in der Schweiz ab 1.1.2016)



1 Retail Profit

Sofort-Rabatt auf den Einzelhandels-Umsatz

Zwischen 20 und 50% Sofort-Rabatt auf Einkäufe.

Zwischen 25 und 100% Gewinn auf Direkt-Verkäufe.

A. Immediate Sales Income (Sofort-Einkommen aus dem Direktverkauf)

Das ist der Gewinn aus dem Total-Umsatz der Verkäufe an Endkundinnen, sowie aus den Sofort-Einnahmen aus Produkt-Präsentationen. Die Einnahmen aus Produkt-Präsentationen können erhöht werden, indem innert 24 bis 48 Stunden nach der Präsentation telefonisch nachgehakt wird. Dies erfordert Zeit und Präsenz für jedes Telefongespräch. Aber es ist eine berechenbare Summe, die sich direkt aus dem Umsatz ableitet. Die Zeitspanne, um diesen Umsatz zu erzielen, ist begrenzt – es gibt also nur eine gewisse Anzahl Stunden pro Woche, um das Immediate Sales Income (A) zu erzielen.

B. Reorder Sales Income (Einkünfte aus Nachbestellungen von Endkundinnen)

Diese Einkünfte sind direkt abhängig von ihren Immediate-Sales-Income-Aktivitäten (A). Der Umsatz aus Nachbestellungen (B) steht in Verbindung mit einer wachsenden Kunden-Basis und der Kundenpflege nach Produkt-Präsentationen. Es ist von grosser Bedeutung, dass die Kundschaft gepflegt wird, dass Zeit und Aufmerksamkeit aufgewendet wird, um das Einkommen aus der Kunden-Basis zu erhöhen. Es ist deshalb absehbar, dass nach einer gewissen Zeit, das Reorder Sales Income (B) das Immediate Sales Income (A) übertreffen wird, weil Sie eine breite Kunden-Basis aufgebaut haben.

Rabatt-Struktur für Distributorinnen und Verdienstmöglichkeiten

Je mehr Sie einkaufen, je grösser ist das Profit-Potential.

Total aus Endverkäufe	Rabattstufe	Prozentualer Verdienst	Profit-Potential in Fr
0 – 199 Fr	20%	25%	0 – 39 Fr
200 – 599 Fr	30%	43%	60 – 179 Fr
600 – 1499 Fr	40%	67%	240 – 599 Fr
über 1500 Fr	50%	100%	750 Fr – unbegrenzt

Dieses Rechenbeispiel soll aufzeigen, wie das Profit-Potential ansteigt, wenn mit Maximalrabatt eingekauft wird.

2 Comission Income

PV und CV. Das Bonusguthaben wird neu aufgrund der erzielten **PV** und **CV** ermittelt.

Damit die Leistungen der Distributorinnen international verglichen werden können, sind PV und CV weltweit und Länder übergreifend gleich festgesetzt. Die Werte finden Sie im Bestellformular. Das Bonus berechnete CV-Total des Abrechnungsmonats wird mit einem so genannten Länderfaktor multipliziert. Die Schweiz hat den **Faktor 1,21**.

In diesem länderspezifischen Wert sind Verkaufspreis, MwSt-Satz und Rabatt berücksichtigt.

PV (Point Value) – Mit diesem Wert wird die Berechtigung für den Bonus festgestellt.

CV (Commission Value) – Mit diesem Wert wird der Bonus kalkuliert.

Group Sales Volume Bonus: Geld verdienen mit dem Gruppenumsatz

Der Group Sales Volume Bonus wird ausbezahlt auf das CV-Total von allen bezahlten Bestellungen ihrer Downline im Abrechnungsmonat.

Level 1

Diese Bedingung muss erfüllt sein, um 10% Bonus auf den Level 1 zu erhalten:

1 Sie selbst haben mindestens 100 PV im Abrechnungsmonat erzielt und bezahlt.

Für den 1. Level gilt: Total CV x 0.10 x 1.21 (sofern Bedingungen erfüllt)

Level 2-5

Bedingungen für den Erhalt von Gruppen-Bonus für die Level 2, 3, 4 und 5:

1 Sie selbst haben mindestens 300 PV im Abrechnungsmonat erzielt und bezahlt.

2 Sie haben fünf persönlich gesponserte Distributorinnen im 1. Level, die je mindestens 300 PV im Abrechnungsmonat erzielt und bezahlt haben.

3 Jeder Level mit Distributors muss mindestens fünf Distributors aufweisen, die vom jeweiligen Upline-Distributor gesponsert wurden, und mindestens 300 PV erzielt haben, um Bonus berechtigt für diesen Level zu sein.

4 Die Bedingungen müssen für jeden Level und darüber erfüllt sein, um Bonus für den betreffenden Level zu erhalten.

Level	Distributors	persönliche PV	Distributors PV (jede)	Bonus
1	alle	100	alle	10%
2	5 oder mehr	300	300	6%
3	5 oder mehr	300	300	4%
4	5 oder mehr	300	300	3%
5	5 oder mehr	300	300	2%