

Karriereplan

BERATER	TEAMLEITER
<p>Boni und Provisionen aus Downline-Umsätzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 % Downline-Provision auf den anrechenbaren Umsatz (AU) persönlich gewonnener Vertriebspartner • 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus für jeden persönlich gewonnenen Vertriebspartner, der ein KQP von 1.000 erreicht. 	<p>Boni und Provisionen aus Downline-Umsätzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 % Downline-Provision auf den anrechenbaren Umsatz (AU) persönlich gewonnener Vertriebspartner • 1 % Downline-Provision auf den anrechenbaren Umsatz (AU) indirekt gewonnener Vertriebspartner • 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus für jeden persönlich gewonnenen Vertriebspartner, der ein KQP von 1.000 erreicht. <ul style="list-style-type: none"> • 50 € Drei-Monats-Bonus • 50 € Aufstiegsbonus • 50 € Aufstiegs-Förder-Bonus <p>Mindestvoraussetzungen pro Monat:-</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 aktive Linien • Persönliche Qualifikations-Punkte (PQP): 500 • Team-Qualifikations-Punkte (TQP): 1.500
DIREKTOR/IN	LEITENDE/R DIREKTOR/IN
<p>Boni und Downline-Provisionen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) des persönlichen Teams (umfasst Ihr persönliches AV). - 3 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 1. Generation <ul style="list-style-type: none"> - 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus - 100 € Drei-Monats-Bonus - 100 € Aufstiegsbonus - 100 € Aufstiegs-Förder-Bonus <p>Aufstiegs-/Wiederaufstiegs-/Statusanforderungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 aktive Linien im persönlichen Team - Persönliches Qualifikationsvolumen (PQV): 1.000 - Team-Qualifikationsvolumen (TQV): 3.000 	<p>Boni und Downline-Provisionen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) des persönlichen Teams (umfasst Ihr persönliches AV). - 4 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 1. Generation - 2 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 2. Generation <ul style="list-style-type: none"> - 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus - 200 € Drei-Monats-Bonus - 250 € Aufstiegsbonus - 250 € Aufstiegs-Förder-Bonus <p>Monatliche Statusanforderungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 aktive Linien im persönlichen Team - 1 qualifizierter Direktor der 1. Generation - Persönliches Qualifikationsvolumen (PQV): 1.000 - 3.000 Team-Qualifizierungsvolumen (TQV); 3.000; TQV umfasst das QV von Ihnen und den von Ihnen direkt und indirekt gewonnenen Vertriebspartnern - Organisations-Qualifizierungsvolumen (OQV): 15.000 Maximal 50 % des OQV dürfen aus der Downline einer/eines einzelnen Direktors/in der 1. Generation stammen.
VORSTANDSDIREKTOR/IN	EXEKUTIV DIREKTOR/IN
<p>Boni und Downline-Provisionen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) des persönlichen Teams (umfasst Ihr persönliches AV). - 4 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 1. Generation - 2,5 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 2. Generation <ul style="list-style-type: none"> - 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus - 400 € Drei-Monats-Bonus - 500 € Aufstiegsbonus - 500 € Aufstiegs-Förder-Bonus <p>Monatliche Statusanforderungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 aktive Linien im persönlichen Team - 3 qualifizierte Direktoren der 1. Generation - Persönliches Qualifikationsvolumen (PQV): 1.000 - Team-Qualifikationsvolumen (TQV) des persönlichen Teams: 3.000 Das TQV (englisch Team Qualifying Volume/TQV) umfasst das QV von Ihnen und den von Ihnen direkt und indirekt gewonnenen Vertriebspartnern. - Organisations-Qualifizierungsvolumen (OQV): 30.000 Maximal 50 % des OQV dürfen aus der Downline einer/eines einzelnen Direktors/in der 1. Generation stammen. 	<p>Boni und Downline-Provisionen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 % Downline-Provision auf den Umsatz des persönlichen Teams - 4 % Downline-Provision auf die 1. Generation - 3 % Downline-Provision auf die 2. Generation - 0,25 % Exekutiv-Bonus-Downline-Provision auf das gesamte anrechenbare Volumen (AV) der Organisation <ul style="list-style-type: none"> - Hinweis: Keine Downline-Provision wird gezahlt auf das AV von Exekutiv-Downlines eines anderen Exekutiv-Direktors oder höher. - 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus - 500 € Direktoren-PKW-Bonus - 800 € Drei-Monats-Bonus - 1.000 € Aufstiegsbonus - 1.000 € Aufstiegs-Förder-Bonus <p>Monatliche Statusanforderungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 aktive Linien im persönlichen Team - 6 qualifizierte Direktoren/innen der 1. Generation - Persönliches Qualifikationsvolumen (PQV): 1.000 - Team-Qualifikationsvolumen (TQV) des persönlichen Teams: 3.000 Das TQV (englisch Team Qualifying Volume/TQV) umfasst das QV von Ihnen und den von Ihnen direkt und indirekt gewonnenen Vertriebspartnern. - Organisations-Qualifizierungsvolumen (OQV): 60.000 Maximal 50 % des OQV dürfen aus der Downline einer/eines einzelnen Direktors/in der 1. Generation stammen.

VORSTANDS EXEKUTIV DIREKTOR/IN

Boni und Downline-Provisionen:

- 4 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) des persönlichen Teams (umfasst Ihr persönliches AV).
- 4 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 1. Generation
- 3 % Downline-Provision auf das anrechenbare Volumen (AV) der 2. Generation
- 0,5 % Exekutiv-Bonus-Downline-Provision auf das gesamte anrechenbare Volumen (AV) der Organisation

Hinweis: Keine Downline-Provision wird gezahlt auf das AV von Exekutiv-Downlines eines anderen Exekutiv-Direktors oder höher.

- 25 € Vertriebspartnergewinnungsbonus
- 700 € Direktoren-PKW-Bonus
- 1.000 € Drei-Monats-Bonus
- 1.500 € Aufstiegsbonus
- 1.500 € Aufstiegs-Förder-Bonus

Monatliche Statusanforderungen:

- 5 aktive Linien im persönlichen Team
 - 10 qualifizierte Direktoren/innen der 1. Generation
 - 1 Exekutivdirektoren-Team
 - Persönliches Qualifikationsvolumen (PQV): 1.000
 - Team-Qualifikationsvolumen (TQV) des persönlichen Teams: 3.000 Das TQV (englisch Team Qualifying Volume/TQV) umfasst das QV von Ihnen und den von Ihnen direkt und indirekt gewonnenen Vertriebspartnern.
 - Organisations-Qualifizierungsvolumen (OQV): 125.000
- Maximal 50 % des OQV dürfen aus der Downline einer/eines einzelnen Direktors/in der 1. Generation stammen.

Legende:

Anrechenbares Volumen (AV) = ist die Grundlage für die Zahlung von persönlicher Provision, Downline-Provisionen und Verkaufsboni. (Endkundenpreis abzüglich Mehrwertsteuer – kann von Land zu Land variieren)

Qualifizierungsvolumen (QV) = ist die Grundlage für Statusaufstiegs- und Statusanforderungen. Einheitlich für alle Länder.

Team-Qualifizierungsvolumen (TQV) = umfasst das QV von Ihnen und den von Ihnen direkt und indirekt gewonnenen Beratern/innen und Teamleitern/innen.

Organisations-Qualifizierungsvolumen (OQV) = Das OQV ist das gesamte monatliche Qualifikationsvolumen aller Berater/innen und höher in Ihrer Downline. Es umfasst Ihr persönliches Team, die 1. Generation, die 2. Generation sowie auch Generationen unter der 2. Maximal 50 % des OQV dürfen aus der Downline eines einzelnen Direktors der 1. Generation stammen, Downline-Provision wird aber auf den gesamten Betrag bezahlt.

Downline-Provision 1. Generation = AV der Direktorin/des Direktors der 1. Generation und ihres/seines persönlichen Teams

Downline-Provision 2. Generation = AV Umsätze der Direktorin/des Direktors der 2. Generation und ihres/seines persönlichen Teams

Vertriebspartnergewinnungsbonus = Vertriebspartnergewinnungsbonus von 25 € für jeden persönlich gewonnenen Vertriebspartner, der ein Karriere-Qualifizierungsvolumen (QV) von 1.000 erreicht. Sie müssen in dem Monat aktiv sein, in dem der von Ihnen persönlich gewonnene Vertriebspartner das Karriere-Qualifizierungsvolumen (QV) von 1.000 erreicht.

Drei-Monats-Bonus = Wenn Sie in drei aufeinanderfolgenden Monaten auf Ihrer Ebene oder darüber bezahlt werden, erhalten Sie den Drei-Monats-Bonusbetrag für die Ebene, die Sie zu Beginn des Dreimonatszeitraums innehatten. Der Drei-Monats-Bonus kann in einem rollierenden 12-Monatszeitraum jeweils bis zu viermal erlangt werden.

Aufstiegsbonus = Wenn Sie eine neue Ebene erstmals erreichen, erhalten Sie einen Aufstiegsbonus, der im Folgemonat ausgezahlt wird. Um den Bonus zu erhalten, müssen Sie die Voraussetzungen für den neuen Titel im jeweiligen Monat erfüllen.

Aufstiegs-Förder-Bonus = Wenn eine/r der Berater/innen Ihres persönlichen Teams erstmals zur/zum Teamleiter/in aufsteigt oder ein/e Direktor/in der 1. Generation erstmals auf eine höhere Ebene aufsteigt, erhalten Sie den Aufstiegs-Förder-Bonus im Monat nach ihrer/seiner Beförderung, sofern sie/er für ihre neue Ebene bezahlt wird und Sie für die gleiche oder eine höhere als ihre/seine neue Ebene bezahlt werden. Der Bonus, den Sie erhalten, richtet sich nach der Ebene, auf die Ihr Teammitglied aufsteigt.