

Marketingplan - PUNKTE UND PROZENTE – auf einen Blick, kurz erklärt

MEMBER

Nach der Registrierung bist du **mit mindestens 80PV aktiv**, bzw. löst du spätestens alle 28 Tage für mind. 80PV eine Folgebestellung aus, bleibst du aktiv. Beachte, Montag ist Business Wochen Ende

PARTNER

1. Auf **JEDEM** „Bein“ **mind. einen direkten aktiven Vertriebspartner (VP) mit je 80PV**.
2. Du selbst bist **mit 80 PV aktiv**.
3. Auf dem **schwächeren** Bein hast du einen **Gesamtumsatz** von **mind. 400PV**.

START UP

1. Auf **JEDEM** „Bein“ **mind. einen direkten aktiven Vertriebspartner mit je 80PV**.
2. Du selbst bist **mit 80 PV aktiv**.
3. Auf dem **schwächeren** Bein einen **Gesamtumsatz** von **mind. 800PV**.

LEADER

1. Zwei **direkt gesponserte und aktive Vertriebspartner, die Level PARTNER** haben, sprich mind. 400 PV im schwächeren Bein - dürfen auch **IM GLEICHEN Bein** sein – lt. neuem Marketingplan.
2. Du selbst bist **mit 160 PV innert 28 Tagen aktiv**.
3. Und auf dem **schwächeren** Bein einen **Gesamtumsatz** von **mind. 1.500PV**.

TEAM LEADER

Nur die Kurzinfo, dass lt. neuem Marketingplan 3 neue aktive Partner benötigt werden, davon muss mind. einer im anderen Bein sein. Wenn Du hier angekommen bist, hast Du alles verstanden – versprochen 😊

Start bei „MEMBER“, d.h. du erhältst **20% Start-Bonus**

- Sponserst du als „Member“ einen neuen VP, erhältst du auf dessen Erstbestellung **20%** Provision.
- Sponsert dein VP (ebenfalls „Member“ mit 20% Start-Bonus) einen neuen VP, erhältst du **keine** Provision auf diese Erstbestellung. ($20\% - 20\% = 0$, kein Differenzbonus vorhanden)

Position „PARTNER“ erreicht, d.h. Du erhältst **28% Start-Bonus**

- Sponserst du als „Partner“ einen neuen VP, erhältst du auf dessen Erstbestellung **28%** Provision.
- Sponsert (d)ein VP (als „Member“ mit 20% Start-Bonus) einen neuen VP, erhältst du **8%** Provision auf diese Erstbestellung. ($28\% - 20\% = 8\%$, Differenzboni für dich)
- Ist (d)ein VP selber „Partner“ (d.h. er erhält 28% Start-Bonus), so erhältst du **keine** Provision. ($28\% - 28\% = 0$; keine Differenzboni vorhanden)

Position „START UP“ erreicht, d.h. Du erhältst **36% Start-Bonus**

- Sponserst du als „Start Up“ einen neuen VP, erhältst du auf dessen Erstbestellung **36%** Provision.
- Sponsert (d)ein VP (als „Member“ mit 20% Start-Bonus) einen neuen VP, erhältst du **16%** Provision auf diese Erstbestellung. ($36\% - 20\% = 16\%$ Differenzboni für dich)
- hat (d)ein VP die Position „Partner“ erreicht (d.h. er erhält 28% Start-Bonus) und sponsert einen neuen VP, so erhältst du **8%** Provision auf diese Erstbestellung. ($36\% - 28\% = 8\%$, Differenzboni für dich)
- ist (d)ein VP selber „Start Up“ und sponsert einen neuen VP, dann erhältst du **keine** Provision. ($36\% - 36\% = 0$, keine Differenz vorhanden)

Position „LEADER“ erreicht, d.h. Du erhältst **48% Start-Bonus**

- Sponserst du als „Leader“ einen neuen VP, erhältst du auf dessen Erstbestellung **48%** Provision.
- Sponsert (d)ein VP (als „Member“ mit 20% Start-Bonus) einen neuen VP, erhältst du **28%** Provision auf diese Erstbestellung. ($48\% - 20\% = 28\%$ Differenzboni für dich)
- Hat (d)ein VP die Position „Partner“ erreicht (d.h. er erhält 28% Start-Bonus) und sponsert einen neuen VP, so erhältst du **20%** Provision auf diese Erstbestellung. ($48\% - 28\% = 20\%$ Differenz für dich)
- Ist der VP „Start Up“, dann erhältst du **12%** Provision auf diese Erstbestellungen. ($48\% - 36\% = 12\%$)
- Ist der VP selber „Leader“, dann erhältst du **keine** Provision. ($48\% - 48\% = 0$, keine Differenzboni vorhanden)

Position „TEAM LEADER“ erreicht, d.h. Du erhältst **54 % Start-Bonus**

.....