FM GROUP

Marketingplan 2014

Leitfaden für den Weg zum Erfolg

10 YEARS FM GROUP

WIR LADEN SIE IN UNSERE CLUBS EIN

MAGNOLIE ORCHIDEE STERN

Inhaltsverzeichnis

Der Schlüssel zum Erfolg	**03**
Bevor Sie beginnen – Begriffserklärungen	**04**
Direktvertrieb und Multi Level Marketing	**10**
Sie und MLM, Sie und FM GROUP	**11**
Marketingplan	**12**
Effektivitätsstufen und Qualifikationsregeln	**13**
Ihr Weg zum Erfolg	**16**
Erster Marketingplan – Berechnung der Provision im Magnolienclub	**19**
Zweiter Marketingplan – Berechnung der Provision im Orchideenclub	**24**
Dritter Marketingplan – Berechnung der Provision im Sternenclub	**37**
Testübung	**46**

Hilf uns anderen zu helfen!

GOLDEN TULIP
FOUNDATION

www.golden-tulip.com

Der Schlüssel zum Erfolg

Bei FM GROUP glauben wir daran, dass Arbeit ein Vergnügen sein kann, das wir mit anderen teilen können. Und je intensiver wir es mit anderen teilen, umso mehr bekommen wir zurück. Deshalb haben wir die Regeln, nach denen sich unsere Firma richtet, auf das System des Multi Level Marketings gegründet, und jetzt wollen wir unsere Idee mit Ihnen teilen. Die vorliegende Ausgabe ist ein ausführlich dargestellter Karrierepfad bei FM GROUP.

Wir haben weitere Effektivitätsstufen mit Beispielprovisionen detailliert beschrieben. Unser Marketingplan wurde mit dem Gedanken an langfristige Zusammenarbeit ausgearbeitet, er ist mehrstufig und ausgebaut, so dass er zur stetigen Arbeit hervorragend motiviert. Er ermöglicht die Gewinnung eines zufrieden stellenden Gehalts bereits ab den ersten Monaten Ihrer Tätigkeit. Es werden nicht nur Verkaufsergebnisse, aber auch professionelles Managen von Vertriebsgruppen prämiert. Lernen Sie alle Möglichkeiten kennen und wähle Sie die beste Option aus.

Bei Fragen und Bedenken können Sie sich immer an unsere Schulungsabteilung wenden und gemeinsam mit einem Trainer einen professionellen Plan ausarbeiten.

Wir wünschen Ihnen viele Erfolge,

Artur Trawiński

Bevor Sie beginnen – Begriffserklärungen

Wenn Ihr Abenteuer mit MLM erst beginnt, können manche Begriffe fremd und unverständlich für Sie klingen. Deshalb haben wir für Sie ein kleines Wörterbuch vorbereitet, in dem die im Marketingplan verwendeten Termini definiert werden. Lernen Sie diese kennen und versuchen Sie sich diese zu merken. Beim Lesen des Marketingplans können Sie immer wieder nachschlagen, um ihre Bedeutung stets vor den Augen zu haben.

- **Basis** – minimale Anzahl der Zweige innerhalb der Struktur, die im Orchideenclub eine bestimmte Effektivitätsstufe erreicht haben (gem. der Zweigregel). Die Basis besteht aus einer definierten Konfiguration von Zweigen, deren Anzahl und Effektivitätsstufe zum Sternenclub qualifizieren.

- **Katalogpreis** – Preis, der entsprechend von FM GROUP Polska oder einer Niederlassung festgelegt und im FM GROUP Produktkatalog veröffentlicht wird, und zu dem dieses Subjekt FM GROUP Produkte ohne Berücksichtigung von eventuellen Angeboten oder Rabatten verkauft.

- **Partnerpreis** – Katalogpreis, der um eventuelle Preisnachlässe, die festgelegt und den Vertriebspartnern mitgeteilt wurden, durch entsprechend FM GROUP Polska oder FM GROUP Niederlassung verringert wird, und zu dem der Vertriebspartner FM GROUP Produkte von FM GROUP Polska oder einer Niederlassung erwirbt. Die Höhe der aktuellen Preisnachlässe vom Katalogpreis wird auf der Internetseite von FM GROUP Polska oder der Niederlassung veröffentlicht oder den Vertriebspartnern auf eine andere festgesetzte Weise bekannt gegeben.

- **Globaler Punkteumsatz** – Eigene Punkte, die von allen Vertriebspartnern bei FM GROUP Germany sowie bei allen anderen Filialen auf der Welt gesammelt werden.

- **Vertriebsgruppe (Gruppe, Struktur)** – Gruppe von Vertriebspartnern, die durch eine Reihe von Empfehlungen gebildet wird, und zwar auf die Weise, dass der gegebene Vertriebspartner (Sponsor) einen weiteren Vertriebspartner sponsert, der wiederum weitere Vertriebspartner sponsert usw.

- **Stern** – Effektivitätsstufe im Dritten Marketingplan: Jaspis-Stern, Amethyst--Stern, Malachit-Stern, Nephrit-Stern, Onyx-Stern.

- **Katalog** – Darstellung von FM GROUP Produkten mit ihren Katalogpreisen.

- **Leader** – Vertriebspartner, der mit FM GROUP Polska oder mit der Filiale gemäß der Geschäftsordnung und des Ethikgesetzbuches der Firma zusammenarbeitet, der Vertriebsgruppen leitet sowie seine Tätigkeit - basierend auf dem Marketingplan – entwickelt.

- **Linie** – eine Zahl, die die Position des Vertriebspartners innerhalb der Struktur hinsichtlich seines Sponsors definiert. Beispiel: eine Person, für die Sie als Sponsor gelten, befindet sich in Ihrer ersten Linie.

- **Magnolie** – Effektivitätsstufe im Ersten Marketingplan: Magnolie, Silberne Magnolie, Goldene Magnolie.

- **Monat** – Kalendermonat, es sei denn der letzte Tag des Monats fällt auf einen Sonntag oder auf einen anderen gesetzlichen Feiertag, dann endet der Monat an dem von FM GROUP Polska oder der Filiale festgelegten Tag, und zwar auf die Weise, dass die Vertriebspartner spätestens 7 Tage vor diesem Datum darüber informiert werden.

- **MLM** – Multi Level Marketing, Netzwerk-Marketing. Werbe- und Vertriebssystem von Produkten und Dienstleistungen, das auf einer Reihe von Konsumentenempfehlungen sowie Aufbau und Management von vielschichtigen Vertriebsgruppen basiert. Es basiert auf dem Direktvertrieb, jedoch können die am MLM System tätigen Vertriebspartner zusätzliche Profite für das Managen von Personen, die sie zur Zusammenarbeit eingeladen haben, erlangen.

- **Neue Zweige** – Zweige, die nach dem 30. April 2013 entstanden sind oder Zweige, die bis zu diesem Zeitpunkt keine höhere Effektivitätsstufe als 9% erreicht haben.

- **Zusätzliche Nummer** – eine aus Ziffernreihe bzw. Ziffern- und Buchstabenreihe bestehende einmalige Vertriebspartnernummer, die ein Leader gemäß dem Marketingplan erhält. Entsprechend der erzielten Effektivitätsstufe erhält der Vertriebspartner das Recht auf Tätigkeit unter weiteren Zusätzlichen Nummern (unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung). Diese Nummern können an einer beliebigen, vom Vertriebspartner festgelegten Stelle (innerhalb seiner Struktur) gesponsert

werden. Vertriebspartner mit der Effektivitätsstufe 15%, 18%, 21%, Perlenorchidee und Amarantenorchidee haben Anspruch auf eine Zusätzliche Nummer (ein Mal für jede erzielte Effektivitätsstufe). Die Goldorchidee hat das Recht auf zwei, die Diamantenorchidee hingegen hat das Recht auf bis zu drei Zusätzlichen Nummern, die für das Erzielen der jeweiligen Effektivitätsstufe ein Mal vergeben werden.

- **Vertriebspartnernummer (Nummer)** – einmalige Nummer, die aus einer Ziffern- oder Ziffern-Buchstabenfolge besteht und die dem Vertriebspartner beim Abschluss der Vertriebsvertrags mit FM GROUP Polska oder der Filiale verliehen wird;

- **Zweig** – Vertriebspartner-Team innerhalb einer Vertriebsgruppe, das bei einem Vertriebspartner, der direkt unter dem Sponsor in der ersten Linie gesponsert ist, anfängt.

- **Orchidee** – Effektivitätsstufe im Zweiten Marketingplan: Perlenorchidee, Goldorchidee, Diamantenorchidee.

- **Vertriebspartner** – Subjekt, das mit FM GROUP Polska oder mit der Filiale durch einen Vertriebsvertrag (Antrag auf Aufnahme in den FM GROUP Club) gebunden ist. Je nach gewähltem Status können die Vertriebspartner FM GROUP Produkte direkt bei FM GROUP Polska oder der Filiale für eigene Zwecke erwerben oder um sie an Endkunden zu verkaufen.

- **Marketingplan** – Sammlung von Grundsätzen, die u.a. notwenige Bedingungen für Vertriebspartner in Bezug auf das Erzielen der jeweiligen Effektivitätsstufe sowie auf die Berechnung der Provision für das Erzielen der jeweiligen Effektivitätsstufe definieren.

- **Effektivitätsstufe (Stufe)** – Effektivitätsmaß der Tätigkeit des Vertriebspartners, das auf der Grundlage der Summe monatlicher Umsätze von seinen eigenen Punkten und der durch ihn gebauten Struktur definiert ist, das prozentual dargestellt wird und folgende Werte annehmen kann: 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21%, oder wörtlich dargestellt werden kann und folgende Bezeichnungen annehmen kann: Magnolie, Silberne Magnolie, Goldene Magnolie, Perlenorchidee (Perle), Amarantenorchidee (Amarant), Goldorchidee (Gold), Diamantenorchidee (Diamant), Jaspis-Stern (Jaspis), Amethyst-Stern (Amethyst), Malachit-Stern (Malachit), Nephrit-Stern (Nephrit), Onyx-Stern (Onyx).

- **Provision** – Summe, die dem Vertriebspartner nach dem Minimaleinkauf aufgrund der Erarbeitung im gegebenen Monat einer der im Marketingplan dargestellten Effektivitätsstufen (mit dem Wert von mindestens 3%) zusteht, und die gem. den Grundsätzen des Marketingplans berechnet wird, und die in Form eines Rabatts oder einer Vergütung erscheinen kann. In Bezug auf eine einzige Bestellung kann der Rabatt die 90% des Bestellungswertes nicht überschreiten. Die Forderung des Rabatts wird auf Verlangen vonseiten des Vertriebspartners bei der jeweiligen Bestellung gestellt. Von der Höhe der dem Vertriebspartner zustehenden Provision werden jedes Mal staatliche Abgaben abgezogen (Sozial- und Krankenversicherung, Einkommenssteuer), sofern es die rechtlichen Vorschriften wegen der Erteilung des Rabatts oder der Vergütung verlangen.

- **Punkte** – Punkte, die dem Vertriebspartner für seine Produkteinkäufe verliehen werden. In jedem Monat werden die Punkte auf Null geschaltet und werden aufs Neue gesammelt. Die Liste der mit Punkten versehenen Produkte und die Punkteanzahl für das von FM GROUP Polska oder von der FM GROUP Filiale erworbene Produkt, werden von FM GROUP Polska oder der Filiale den Vertriebspartnern auf die Weise mitgeteilt, dass sie sich vor jeder Bestellungsaufgabe über die erreichte Punkteanzahl zum Zeitpunkts des Kaufs informieren können.

- **Gruppenpunkte (Punkteumsatz)** – Summer der Punkte der Vertriebsgruppe des Vertriebspartners und seiner eigenen Punkte. Gruppenpunkte qualifizieren den Vertriebspartner für die jeweilige Effektivitätsstufe von 0% bis 21%.

- **Punkte der Privatgruppe** – Punkte des Vertriebspartners (siehe Tabellen auf Seiten 26-29 und 38-44), die sich im Zweig dieses Vertriebspartners befinden, für den die akkumulierten Punkte berechnet werden, um die Gruppenpunkte der Vertriebspartner, die sich zugleich in seiner nächsten Linie befinden und den Orchideenstatus oder Sternenstatus haben, verringert. Wenn in keinem der Zweige eine Orchidee oder ein Stern vorkommt, werden alle akkumulierten Gruppenpunkte des genannten Vertriebspartners für die Berechnung herangezogen. Die Punkte eigener Gruppe werden in jedem der Zweige separat berechnet. Die Punkte eigener Gruppe können nur für diejenige Orchidee oder denjenigen Stern angerechnet werden, der/dem in der Struktur hinsichtlich des Vertriebspartners, für den die akkumulierten Punkte zusammengezählt werden, kein/e andere/r höhere/r oder gleiche/r Orchidee bzw. Stern vorangegangen ist.

- **Akkumulierte Punkte** – Summe der Punkte eigener Gruppe, Vertragspunkte, und in Fall von Perlenorchideen und Effektivitätsstufen des Sternenclubs auch freier Punkte. Akkumulierte Punkte werden von jeder Effektivitätsstufe separat berechnet.

- **Vertragspunkte** – virtuelle Punkte, die den Vertriebspartnern in Ihren Zweigen zugeteilt werden, die mindestens die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht haben, oder für eine bestimmte Anzahl direkt gesponserter Zweige mit Vertriebspartnern mit der Effektivitätsstufe von mindestens 21%.

- **Eigene Punkte** – Punkte, die dem Vertriebspartner für seinen Kauf von FM GROUP Produkten zugeteilt werden. Besitzt der Vertriebspartner mehr als eine Vertriebspartnernummer, werden die eigenen Punkte der jeweiligen Vertriebspartnernummern nicht zusammengezählt.

- **Freie Punkte** – Punkte aller direkt gesponserten Zweige unterhalb der Effektivitätsstufe 21% sowie Eigene Punkte des Vertriebspartners.

- **Sponsor** – Vertriebspartner, die sich direkt über einem anderen Vertriebspartner befindet, und der auf dem Antrag auf Mitgliedschaft im FM GROUP Club als Sponsor angegeben ist.

- **Direktvertrieb** – eine Form des Einzelhandels, die auf dem Eintreffen des Verkäufers direkt beim potenziellen Kunden an seinem Wohnort, Arbeitsplatz oder anderem durch den Kunden bestimmten Treffpunkt basiert. Der Verkauf findet außerhalb der festen, organisierten Verkaufsstellen des Einzelhandels, außerhalb der Läden, Verkaufsständen, Märkten, Kiosken u.dgl. statt.

- **Struktur** – siehe: Vertriebsgruppe

- **Minimalkauf** – Mindestanzahl der eigenen Punkte (50 Punkte), die für den Erwerb punktierter FM GROUP Produkte für einen Monat und für eine Vertriebspartnernummer verliehen werden, und die zur Provision für den gegebenen Monat berechtigt, wenn andere Provisionsbedingungen erfüllt werden. Bei Vertriebspartnern mit mehr als einer Vertriebspartnernummer, werden die Punkte der jeweiligen Vertriebspartnernummern nicht summiert (für jede Vertriebspartnernummer soll der Minimalkauf separat erarbeitet werden).

- **Zweigregel** – sind in einem Zweig mehrere Vertriebspartner, die dem Orchideenclub beitreten und die sich auf unterschiedlichen Effektivitätsstufen befinden, besteht der Punktewert für die Berechnung der akkumulierten Punkte aus Vertragspunkten für die Orchidee mit der höchsten Effektivitätsstufe, die sich zugleich am nächsten zu Ihnen befindet. Jeder Stern wird wie eine Diamantenorchidee behandelt. Die Zweigregel wird bei der Bestimmung der Basis entsprechend angewendet.

- **Starterset** – Probensatz mit ausgewählten FM GROUP Produkten samt Schulungs- und Werbematerialien.

Weitere im Marketingplan verwendeten Begriffe sollen gem. ihrer, in der Geschäftsordnung für Mitglieder des FM GROUP Clubs oder im Ethikgesetzbuch gegebenen Bedeutung verstanden werden.

Direktvertrieb und Multi Level Marketing

Schauen wir uns zwei Begriffe genauer an: Direktvertrieb und Multi Level Marketing.

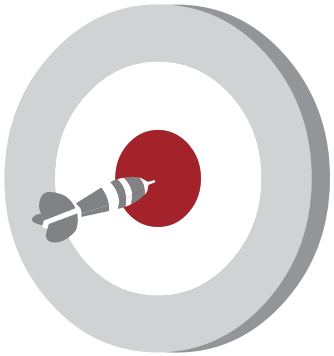
Haben Sie Ihren Bekannten schon ein gutes Restaurant empfohlen? Oder einen kompetenten Frisör oder auch Automechaniker? Sagen Sie Ihrer Familie, wo es bei Ihnen frisches Obst und Gemüse gibt?

Wenn Sie mit FM GROUP zusammenarbeiten, erhalten Sie Zugang zu hochwertigen Produkten aus der FMCG Branche, d.h. zum Beispiel zu Kosmetik- oder Haushaltsprodukten, die Sie anderen empfehlen können.

MLM kann demnach am einfachsten als Nutzung der Vorteile, die aus dem Verkauf von eigenen Lieblingsprodukten hervorgehen, definiert werden.

Das ist aber nicht alles. Indem Sie neue Vertriebspartner empfehlen und schulen, bauen Sie ihre Vertriebsgruppe auf. Durch ihr richtiges Managen, können Sie sehr gute Einnahmen erzielen.

MLM verbindet die Vorteile der Arbeit in einer Werbeagentur, Arbeitsagentur, im eigenen Laden und in einer Coaching Firma. Werden all diese Möglichkeiten ausgenutzt, eröffnet sich vor Ihnen die Perspektive auf die Erarbeitung eines beträchtlichen Einkommens. Auch wenn Sie nur manche Optionen – wie Verkauf und Werbung – wählen, können Sie monatliche Summen verdienen, die Ihre Haushaltskasse deutlich verbessern werden.



Sie und MLM, Sie und FM GROUP

Die Zusammenarbeit mit FM GROUP ermöglicht es Ihnen, von vielen Möglichkeiten profitieren zu können. Wenn Sie ein Vertriebspartner sind, erhalten Sie einen Preisnachlass für den Kauf von FM GROUP Produkten. Denn Sie erwerben diese zu Vertriebspartnerpreisen.

Außerdem können Sie Folgendes erarbeiten:

- direkten Gewinn aus dem Verkauf der Produkte (die Differenz zwischen dem Preis, zu dem Sie das Produkt bei FM GROUP kaufen, und dem Preis, zu dem Sie das Produkt dem Kunden verkaufen, bleibt in Ihrer Tasche),
- Provision für eigene Einkäufe und der von Ihnen empfohlenen Personen (Erster Marketingplan),
- Provision für den Aufbau und Management internationaler Strukturen und finanzielle Stabilisierung (Zweiter und Dritter Marketingplan, der die Teilnehme am Globalen Punkteumsatz sichert)

FM GROUP stellt Ihnen unentbehrliches Werkzeug für den Aufbau Ihres eigenen Business zur Verfügung, dank dessen:

- Sie die Kosten der Tätigkeit minimalisieren können (Sie müssen keine großen Mengen von Produkten kaufen und Sie müssen nicht in die Lagerung der Produkte investieren),
- Sie von uns Unterstützung im Marketing- und Trainingsbereich (professionell bearbeiten wir Produktkataloge, Flyer, Informationsbroschüren, Präsentationen) erhalten,
- Sie Zugang zum professionellen IT-System haben, das Ihnen das effektive Managen der gebauten Vertriebsgruppe ermöglicht
- Sie Unterstützung von unserer Call Center Abteilung bekommen,
- Sie in Ihrem Land sowie im Ausland tätig sein können.

Wir können Ihnen jedoch keinen Gewinn garantieren, wenn Sie ihn nicht erarbeiten. Wir gewähren keine Provisionen nur für den Beitritt in den FM GROUP Club sowie für alleiniges Sponsern neuer Personen. Denken Sie daran, dass MLM ein Business ist, das auf dem Verkauf basiert und die Höhe der Provision u.a. von dem erarbeiteten Punkteumsatz abhängig ist. Denken Sie daran, dass die Vertriebspartner nach den im Vertrag, in der Geschäftsordnung, im Marketingplan und im Ethikgesetzbuch festgelegten Regeln mit der Firma zusammenarbeiten, demnach sollen Sie ihnen keine Materialien, die nicht von der Firma selbst stammen oder von ihr nicht deutlich akzeptiert sind vorstellen und keine anderen Regeln der Zusammenarbeit vereinbaren.

Marketingplan

HINWEISE

Besuchen Sie unsere Internetseite **de.fmworld.com**

Loggen Sie sich ein. Sie werden sehen, dass unser System alles für Sie ausrechnet, so dass Sie über Ihre Punkteumsätze, Größe Ihrer Struktur, Höhe der Provision stets auf dem Laufenden sein können. Nehmen Sie unseren online Simulator in Anspruch, analysieren Sie Ihre Struktur und überprüfen Sie, wieviel Gewinn Sie erzielen können.

Notizen

Der Marketingplan besteht aus drei Teilen: Erster Marketingplan – Magnolienclub, Zweiter Marketingplan – Orchideenclub und Dritter Marketingplan – Sternenclub

- **Erster Marketingplan** definiert die Regeln der Berechnung der Provision, die dem Vertriebspartner für seine eigenen Punkte und für Punkte aller Vertriebspartner, die sich in seiner Struktur befinden, zusteht.
- **Zweiter Marketingplan** stellt die logische Entwicklung des Ersten Marketingplans dar. Er beschreibt Regeln und Wege der Berechnung der Provision für Sponsoren, die effiziente Vertriebsgruppen bilden und leiten.
- **Dritter Marketingplan** basiert auf den Effektivitätsstufen des Zweiten Marketingplans. Er bestimmt die Teilnahmebedingungen und Berechnung der Provision für Sponsoren, die zahlreiche stabile Gruppen, in denen die Leader Effektivitätsstufen im Zweiten Marketingplan erreicht haben, managen.

Der Marketingplan bildet ebenfalls die Basis für die Festlegung von Voraussetzungen für Motivationsprogramme und Zulassung zu manchen Schulungen.

Bevor Sie handeln, informieren Sie sich über die genauen Regeln der Berechnung der Provision, die auf folgenden Seiten erläutert werden.

Effektivitätsstufen und Qualifikationsbedingungen

Beim Kauf ausgewählter FM GROUP Produkte, erhalten Sie **Punkte**. Wenn auch Personen aus Ihrer Struktur Produkte kaufen, dann erhalten sowohl diese Personen als auch Sie Punkte.

Jeden Monat qualifizieren die gesammelten Gruppenpunkte Sie auf die jeweilige **Effektivitätsstufe von 0% bis 21%.** Vergessen Sie nicht, dass die Punkte jeden Monat neu gesammelt werden, und die Umsätze verschiedener Monate nicht summiert werden.

ERSTER MARKETINGPLAN

Überprüfen Sie, welche Punkteanzahl Sie auf die jeweilige Effektivitätsstufe qualifiziert!

Effektivitäts-stufe	Anzahl der Gruppenpunkte	Titel
3%	300 - 1 199,99	Magnolie
6%	1 200 - 3 599,99	
9%	3 600 - 7 199,99	
12%	7 200 - 11 999,99	Silberne Magnolie
15%	12 000 - 20 399,99	
18%	20 400 - 29 999,99	
21%	ab 30 000 höher	Goldene Magnolie

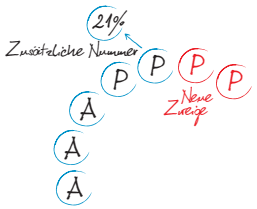
ZWEITER MARKETINGPLAN

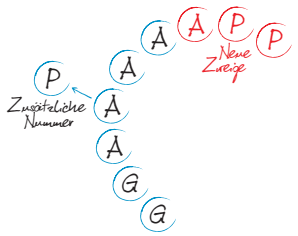
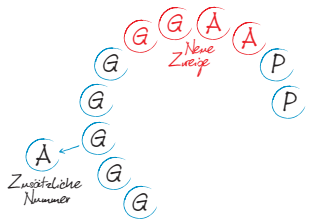
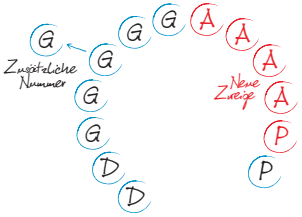
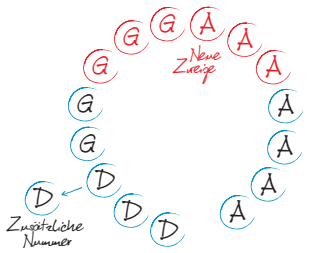
Punkte, die für die Umsätze der Struktur im Ersten Marketingplan gesammelt wurden, bilden auch die Basis für die Qualifizierung auf die jeweilige Effektivitätsstufe im Zweiten Marketingplan – im Orchideenclub. Hier finden Sie Beispiele für Strukturen.

Effektivitätsstufe	Mindestbedingungen für die Qualifizierung
Perlenorchidee	Sie managen mindestens einen Zweig auf der Effektivitätsstufe 21%, und die Summe der Punkte von übrigen , sich in der Struktur befindenden Zweigen sowie von eigenen Punkten beträgt mindestens 20 000.
Amarantenorchidee	Sie managen unmittelbar mindestens drei Zweige mit der Effektivitätsstufe von jeweils mindestens 21%.
Goldorchidee	Sie managen mindestens drei Zweige, die sich mindestens auf der Effektivitätsstufe der Orchidee und auf beliebiger Linie innerhalb der Struktur befinden.
Diamantenorchidee	Sie managen mindestens fünf Zweige, die sich mindestens auf der Effektivitätsstufe der Orchidee und auf beliebiger Linie innerhalb der Struktur befinden.

DRITTER MARKETINGPLAN

Die im Zweiten Marketingplan erzielten Effektivitätsstufen bilden sie Basis für den Dritten Marketingplan.

Effektivitätsstufe	Mindestbedingungen für die Qualifizierung
Jaspis-Stern 	Sie managen eine Struktur, die aus mindestens sieben Zweigen mit der Mindesteffektivitätsstufe der Orchidee besteht. In der Basis der Struktur befinden sich mindestens drei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Amarantenorchidee und mindestens vier Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Perlenorchidee (gem. der Zweigregel). Mindestens zwei Zweige, von sieben in der Basis erforderlichen, werden als Neue Zweige qualifiziert. Außerdem soll sich an einer beliebigen Stelle innerhalb der Struktur die Zusätzliche Nummer mit der Mindesteffektivitätsstufe 21% befinden (sie kann Teil der Basis sein).

Amethyst-Stern 	Sie managen eine Struktur, die aus mindestens neun Zweigen mit der Mindesteffektivitätsstufe der Orchidee besteht. In der Basis befinden sich mindestens zwei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Goldorchidee, mindestens fünf Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Amarantenorchidee und mindestens zwei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Perlenorchidee (gem. der Zweigregel). Mindestens drei Zweige, von neun für die Basis erforderlichen, werden als Neue Zweige qualifiziert. Außerdem befindet sich an einer beliebigen Stelle innerhalb der Struktur die Zusätzliche Nummer mit der Mindesteffektivitätsstufe der Perlenorchidee (sie kann Teil der Basis sein).
Malachit-Stern 	Sie managen eine Struktur, die aus mindestens elf Zweigen mit der Mindesteffektivitätsstufe der Orchidee besteht. In der Basis befinden sich mindestens sieben Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Goldorchidee, mindestens zwei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Amarantenorchidee und mindestens zwei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Perlenorchidee (gem. der Zweigregel). Mindestens vier Zweige, von elf für die Basis erforderlichen, werden als Neue Zweige qualifiziert. Außerdem befindet sich an einer beliebigen Stelle innerhalb der Struktur die Zusätzliche Nummer mit der Mindesteffektivitätsstufe der Amarantenorchidee (sie kann Teil der Basis sein).
Nephrit-Stern 	Sie managen eine Struktur, die aus mindestens dreizehn Zweigen mit der Mindesteffektivitätsstufe der Orchidee besteht. In der Basis befinden sich mindestens zwei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Diamantenorchidee, mindestens fünf Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Goldorchidee und mindestens vier Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Amarantenorchidee und mindestens zwei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Perlenorchidee (gem. der Zweigregel). Mindestens fünf Zweige, von dreizehn für die Basis erforderlichen, werden als Neue Zweige qualifiziert. Außerdem befindet sich an einer beliebigen Stelle innerhalb der Struktur die Zusätzliche Nummer mit der Mindesteffektivitätsstufe der Goldorchidee (sie kann Teil der Basis sein).
Onyx-Stern 	Sie managen eine Struktur, die aus mindestens fünfzehn Zweigen mit der Mindesteffektivitätsstufe der Orchidee besteht. In der Basis befinden sich mindestens drei Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Diamantenorchidee, mindestens fünf Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Goldorchidee, mindestens sieben Zweige mit der Mindesteffektivitätsstufe der Amarantenorchidee (gem. der Zweigregel). Mindestens sechs Zweige, von fünfzehn für die Basis erforderlichen, werden als Neue Zweige qualifiziert. Außerdem befindet sich an einer beliebigen Stelle innerhalb der Struktur die Zusätzliche Nummer mit der Mindesteffektivitätsstufe der Diamantenorchidee (sie kann Teil der Basis sein).

Ihr Weg zum Erfolg

HINWEISE

- ☐ *Machen Sie sich mit den Marketing-, Info- und Schulungsmaterialien vertraut – diese sind für Ihre Arbeit sehr nützlich.*
- ☐ *Überprüfen Sie, welche Motivationsprogramme wir für Sie vorbereitet haben.*
- ☐ *Verfolgen Sie Angebote und Sonderangebote, dank welchen Sie noch mehr sparen werden.*
- ☐ *Seien Sie auf dem Laufenden! Wichtige Informationen finden Sie immer auf der Internetseite.*
- ☐ *Sie haben Zweifel? Fragen Sie! Kontaktieren Sie unser Call Center oder schreiben Sie uns auf Facebook.*
- ☐ *Lernen Sie von den Besten. Nehmen Sie Beispiel von der Arbeit und Erfahrung Ihres Sponsors, Empfehlender und Leader.*
- ☐ *Erfahren Sie mehr! Nutzen Sie das umfangreiche Angebot an Schulungen.*

Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung? Hervorragend! Planen Sie mit uns Ihren Erfolg und gehen Sie voran. Machen Sie sich mit den einfachen Regeln vertraut und fangen Sie an, diese zu realisieren. Von jetzt entscheiden Sie, auf welchem Feld Sie sich entwickeln werden.

SCHRITT 1

Werden Sie Ihr erster Kunde.

Als Vertriebspartner kaufen Sie qualitativ hochwertige Produkte zu niedrigeren, sehr günstigen Preisen (Vertriebspartnerpreise) ein. Indem Sie die Produkte benutzen, stützen Sie Ihr Wissen und Ihr Können – am meisten lernt man durch Erfahrung. Denken Sie daran, dass Personen, die voll und ganz vom Angebot und System, in dem sie arbeiten, überzeugt sind, den größten Erfolg erzielen. Dank umfassenden, fachlichen Wissens werden Sie in der Lage sein, Ihren zukünftigen Kunden fundierte Informationen weiter zu geben

BEISPIEL
Parfüms der Kollektion Klassik

Katalogpreis:	16,30 EUR
Vertriebspartnerpreis:	- 11,65 EUR
Sie sparen:	4,65 EUR

SCHRITT 2

Verkaufen Sie an andere, verdienen Sie an der Marge. Werden Sie Experte!

Sie kennen das FM GROUP Angebot hervorragend – Sie wissen, dass Produkte, die Sie benutzen, hohe Qualität und attraktiven Preis verbinden. Es ist an der Zeit, sie anderen zu zeigen. Zu Beginn kann es die eigene Familie sowie Bekannte sein.

Empfehlen Sie auf eine natürliche Weise die Produkte an Personen, die Sie kennen, mögen und die Ihnen vertrauen – genau diese Personen, die Sie jeden Tag sehen, können Ihre Kunden werden. Bei der Realisierung dieser Aufgaben werden Ihnen unsere Kataloge und das Starterset helfen – dank diesen Werkzeugen können Sie das Angebot problemlos vorstellen und es an die Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden anpassen.

Wenn Sie FM GROUP Produkte verkaufen, besteht ihr Gewinn aus der Marge, die sich aus ihrem Verkauf ergibt. Bei der Realisierung der Bestellung kaufen Sie zu Vertriebspartnerpreisen (mit Preisnachlass) ein. Die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und Ihrem Vertriebspartnerpreis bildet ihren **DIREKTGEWINN.**

BEISPIEL
Parfüms der Luxus Kollektion

Katalogpreis:	21,00 EUR
Vertriebspartnerpreis:	-15,00 EUR
Ihr Direktgewinn:	6,00 EUR

HINWEISE

- ☐ *Überlegen Sie, wem Sie FM GROUP Produkte anbieten können.*
- ☐ *Erstellen Sie eine Liste mit potenziellen Kunden.*
- ☐ *Seien Sie offen. Jede neu kennengelernte Person ist ein potenzieller Kunde.*
- ☐ *Erweitern Sie stets Ihr Wissen über Produkte – Sie selbst sind die beste Werbung und Informationsquelle von unserem Angebot.*
- ☐ *Werden Sie Experte. Denken Sie daran, dass ein Kunde ebenfalls Ihren Rat benötigt.*

HINWEISE

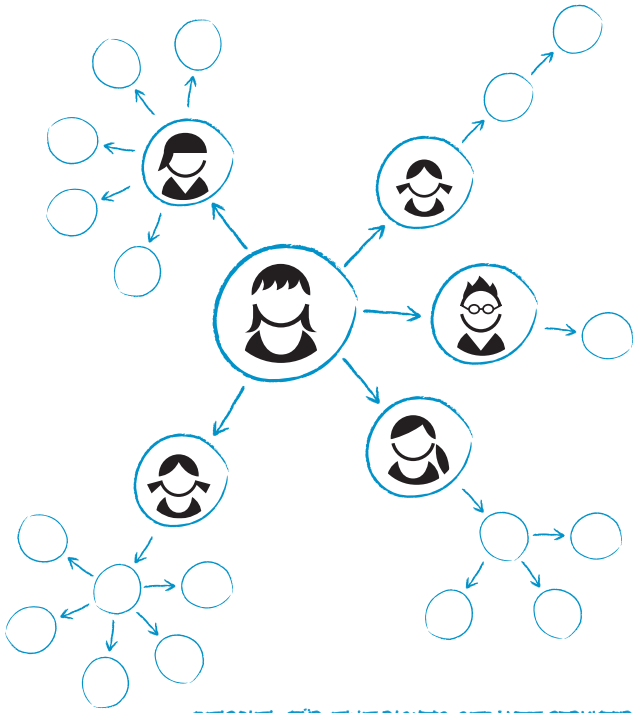
- ☐ *Wenn Sie Ihre Gruppe bauen, denken Sie an die anderen – denn Sie erschaffen ein Business, das eng auf Zusammenarbeit basiert.*
- ☐ *Stellen Sie Ihren Vertriebspartnern die Möglichkeiten, die Sie selbst erhalten haben, vor.*
- ☐ *Denken Sie daran, dass nicht jeder ein guter Verkäufer sein muss, aber Managerfähigkeiten besitzen kann, durch die er sich in der Rolle des Sponsors oder Empfehlenden bewähren wird.*
- ☐ *Seien Sie im regelmäßigen Kontakt mit Ihren Vertriebspartnern.*
- ☐ *Organisieren Sie Schulungen, teilen Sie Ihr Wissen über Produkte und Angebote.*
- ☐ *Zeigen Sie Verkaufs- und Kontakttechniken mit Kunden, auf die Sie selbst zurückgreifen.*
- ☐ *Machen Sie Ihre Vertriebspartner mit dem Marketingplan bekannt.*
- ☐ *Zeigen Sie Entwicklungsmöglichkeiten, die sich aus den an die Effektivitätsstufen angepassten Motivationsprogrammen ergeben.*
- ☐ *Eine gründliche und komplexe Kenntnis des Angebots ermöglicht Ihnen von den Möglichkeiten, die FM GROUP anbietet, voll und ganz zu profitieren.*

SCHRITT 3

Erschaffen Sie Ihre eigene Struktur – werden Sie Sponsor!

Eine Struktur zu bauen bedeutet nichts anderes, als neue Personen zu ermutigen, dasselbe zu tun, was Sie machen – Verkauf oder Empfehlung von FM GROUP Produkten. Indem Sie Ihre Gruppe unabhängiger Vertriebspartner bauen, verdienen Sie zusätzliches Geld, das von den Punkteumsätzen Ihrer ganzen Gruppe abhängt.

Kürzlich haben Sie eine Liste mit potenziellen Kunden erstellt – ein Teil von ihnen sind perfekte Kandidaten für neue Vertriebspartner. Wen Sie einladen und wie viele Personen sich Ihrer Gruppe anschließen, hängt von Ihnen ab. Denken Sie jedoch an ein paar Grundregeln. Nutzen Sie die Hinweise am Rand.



BEISPIEL FÜR EINE RICHTIG GEBAUTE STRUKTUR

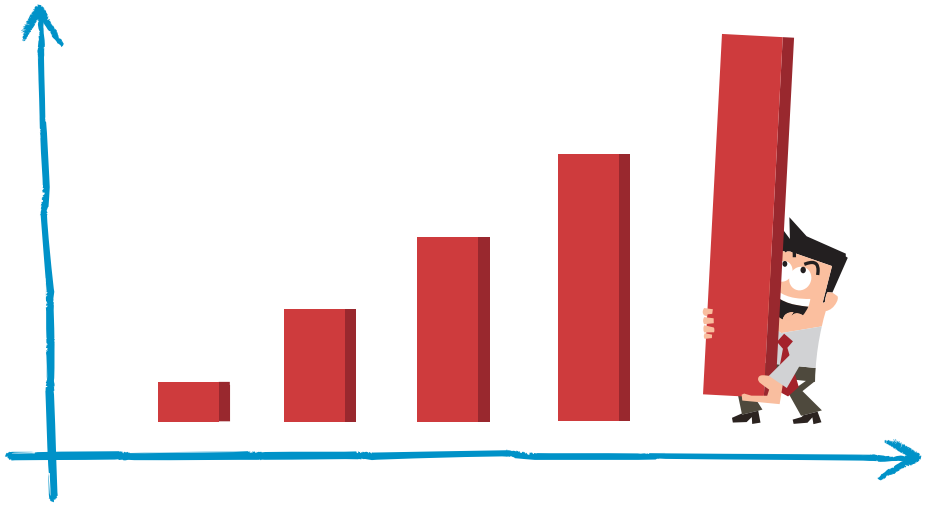
Erster Marketingplan – Regeln der Berechnung der Provision

Ihre Provision des Ersten Marketingplans basiert auf dem erarbeiteten Punkteumsatz und der Differenz der Effektivitätsstufen – Ihrer und Personen, die Sie in erster Linie gesponsert haben.

Die Bedingung für den Erhalt der Provision ist ebenfalls das Erzielen von mindestens **50 eigenen Punkten** im gegebenen Monat. Wenn Sie mehr als eine Vertriebspartnernummer haben, müssen Sie für jede Ihrer Nummer, für die Sie den Anspruch auf Provision erhalten möchten, Produkte im Gesamtwert von **mindestens 50 eigenen Punkten** kaufen.

Indem Sie weitere Effektivitätsstufen erreichen, sparen Sie nicht nur Geld an Produkten zu Vertriebspreisen und verdienen am Verkauf von Produkten, sondern erhalten auch Provision, die von dem Punkteumsatz Ihrer gesamten Struktur abhängt.

Um besser verstehen zu können, wie Ihre Provision ausgerechnet wird, schauen Sie sich Beispiele mit Strukturen, die weitere Effektivitätsstufen erreichen (S. 20-23), an.



Strukturbau auf der Effektivitätsstufe 3%

IHRE AUFGABEN

- ☐ *Greifen Sie auf die Liste mit Ihren potenziellen Kunden zurück.*
- ☐ *Stellen Sie die Firma und die Produkte den Personen, mit denen Sie zusammenarbeiten wollen, vor.*
- ☐ *Bauen Sie das Fundament der Struktur, indem Sie 5 Personen sponsern.*
- ☐ *Bleiben Sie im regelmäßigen Kontakt mit Personen, die Sie zur Zusammenarbeit eingeladen haben.*

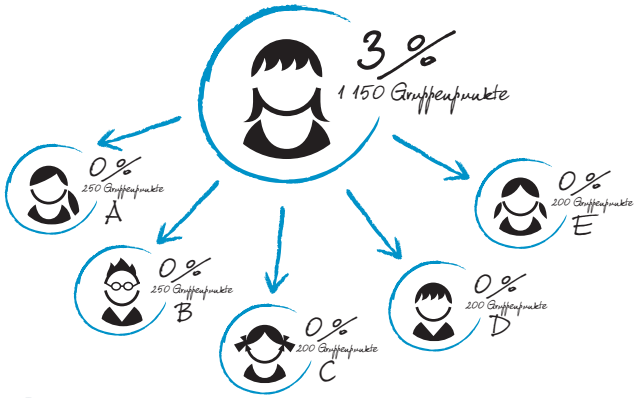
HINWEIS

Beachten Sie – wenn Sie noch Produkte im Gesamtwert von 50 Punkten dazu kaufen würden, ergäbe Ihre Effektivitätsstufe bereits 6%, und die Provision – ganze 18,00 EUR.

Ihre Struktur bauen Sie auf die Weise auf, dass jeder eine Chance auf ein stabiles und ertragreiches Geschäft haben kann. Ab dem Moment, an dem Sie neue Personen einladen, wird Ihr Erfolg sowohl von Ihnen als auch von anderen abhängen.

BEISPIEL 1

Ihre Struktur und Sie haben einen Umsatz von 1 150 Punkten erzielt. In Ihrer ersten Linie befinden sich 5 Personen. Sie haben eingekauft und Punkte erhalten, aber im Moment erreichen Sie die Effektivitätsstufe 0%.



ERGEBNISSE:

Ihre eigene Punkte:	50 Pkt.
Ihre Gruppenpunkte:	1 150 Pkt.
Twój Poziom efektywności:	3%

SO WIRD DIE PROVISION BERECHNET:

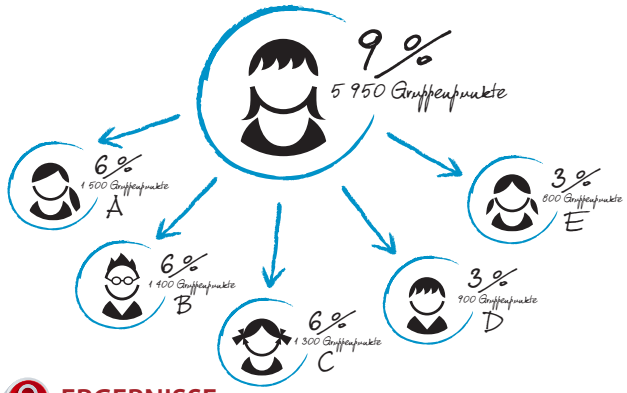
Ihre Provision, die sich aus der Anzahl der Punkte für die von Ihnen und Ihrer Gruppe erworbenen Produkte ergibt:

1 150 Pkt. x 3% x 25% = 8,62 EUR

Strukturbau auf der Effektivitätsstufe 9%

BEISPIEL 2

Der Umsatz Ihrer Struktur beträgt 5950 Punkte.



ERGEBNISSE:

Fünf aktive Zweige innerhalb der Struktur:

1 500 Pkt. + 1 400 Pkt. + 1 300 Pkt. + 900 Pkt. + 800 Pkt. = 5 900 Pkt.

Ihre eigene Punkte: 50 Pkt.

Summe der GRUPPENPUNKTE: 5 950 Pkt. Effektivitätsstufe: 9%

SO WIRD DIE PROVISION BERECHNET:

Ihre Provision, die sich aus der Anzahl der Punkte für die von Ihnen und Ihrer Gruppe erworbenen Produkte ergibt:

Minimalkauf:	50 Pkt. x 9% x 25%	= 1,12 EUR
Vertriebspartner A:	1500 Pkt. x (9% - 6%) x 25%	= 11,25 EUR
Vertriebspartner B:	1400 Pkt. x (9% - 6%) x 25%	= 10,25 EUR
Vertriebspartner C:	1300 Pkt. x (9% - 6%) x 25%	= 9,75 EUR
Vertriebspartner D:	900 Pkt. x (9% - 3%) x 25%	= 13,50 EUR
Vertriebspartner E:	800 Pkt. x (9% - 3%) x 25%	= 12,00 EUR
Ihre Provision:		= 57,87 EUR

HINWEIS

Personen, die Sie einladen, werden vorgehen wie Sie es tun. Es ist ein natürlicher Prozess, der als Duplikation bezeichnet wird. Seien Sie ein Vorbild für die Vertriebspartner aus Ihrer Struktur: handeln Sie ethisch, seien Sie aktiv. Wenn Sie Produkte kaufen und diese weiter empfehlen, werden Sie auf eine natürliche Weise zum Vorbild. Denken Sie aber auch daran, dass Sie auch schlechte Angewohnheiten weitergeben – wenn Sie sagen, dass Sie nur 3 Parfüms monatlich kaufen, erwarten Sie nicht, dass Personen aus Ihrer Struktur große Bestellungen abgeben werden…

Erfahren Sie mehr, **scannen Sie den QR Code.**

Strukturbau auf der Effektivitätsstufe 15%

IHRE AUFGABEN

- ☐ *Setzen Sie die Regel der Duplikation um, geben Sie die Betreuung von neuen Vertriebspartnern an die Leader der Gruppe weiter.*
- ☐ *Überlegen Sie, mit wem Sie am besten zusammenarbeiten, bemühen Sie sich, möglichst viele sorgfältige, fleißige Personen, die sich Ziele gesetzt haben, zu finden.*
- ☐ *Denken Sie auch an Ihre Kunden – sie können jederzeit zu neuen Vertriebspartnern werden.*
- ☐ *Organisieren Sie regelmäßige Treffen für Ihre Gruppe.*

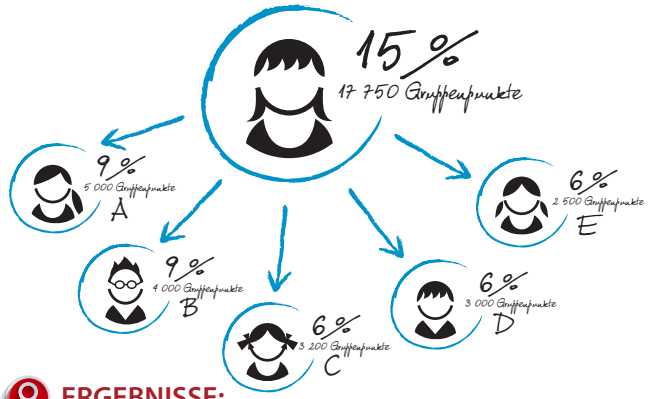
HINWEIS

EXTRA BONUS FÜR 15%: ZUSÄTZLICHE NUMMER

Wenn Sie zum ersten Mal die Effektivitätsstufe 15% erreichen, erhalten Sie den Anspruch auf Tätigkeit unter der Zusätzlichen Nummer! Die Zusätzliche Nummer kann an beliebiger Stelle innerhalb Ihrer Struktur gesponsert werden. In Anlehnung an diese Nummer können Sie einen neuen Zweig bauen (wenn Sie diesen in der ersten Linie sponsern) oder einen bereits bestehenden Zweig verstärken. In beiden Fällen stellt die Zusätzliche Nummer eine Chance auf zusätzliche Provision dar!

BEISPIEL 3

Umsatz Ihrer Struktur beträgt 17 750 Punkte.



ERGEBNISSE:

Fünft aktive Zweige innerhalb der Struktur

5 000 Pkt. + 4 000 Pkt. + 3 200 Pkt. + 3 000 Pkt. + 2 500 Pkt.

Ihre eigene Punkte: 50 Pkt.

Summe der GRUPPENPUNKTE: 17 750 Pkt. Effektivitätsstufe: 15%

SO WIRD DIE PROVISION BERECHNET:

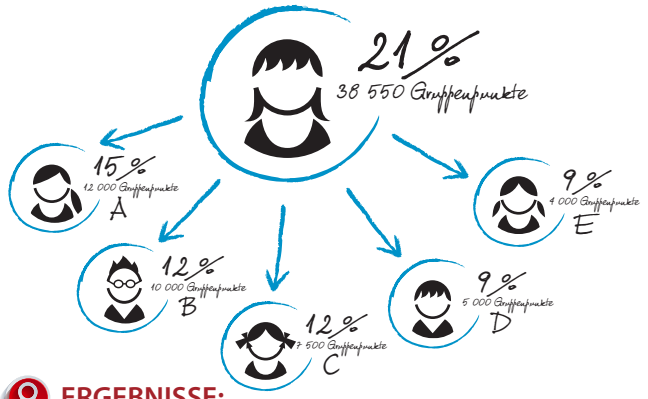
Ihre Provision, die sich aus der Anzahl der Punkte für die von Ihnen und Ihre Gruppe erworbenen erworbenen Produkte ergibt:

Minimalkauf:	50 Pkt. x 15% x 25%	= 7,50 EUR
Vertriebspartner A:	5 000 Pkt. x (15% - 9%) x 25%	= 75 EUR
Vertriebspartner B:	4 000 Pkt. x (15% - 9%) x 25%	= 60 EUR
Vertriebspartner C:	3 200 Pkt. x (15% - 6%) x 25%	= 72 EUR
Vertriebspartner D:	3 000 Pkt. x (15% - 6%) x 25%	= 67,5 EUR
Vertriebspartner E:	2 500 Pkt. x (15% - 6%) x 25%	= 56,25 EUR
Ihre Provision:		= 332,62 EUR

Strukturbau auf der Effektivitätsstufe 21%

BEISPIEL 4

Umsatz Ihrer Struktur beträgt 38 550 Punkte.



ERGEBNISSE:

Fünft aktive Zweige innerhalb der Struktur

12 000 Pkt. + 10 000 Pkt. + 7 500 Pkt. + 5 000 Pkt. + 4 000 Pkt.

Ihre eigene Punkte: 50 Pkt.

Summe der GRUPPENPUNKTE: 38 550 Pkt. Effektivitätsstufe: 21%

SO WIRD DIE PROVISION BERECHNET:

Ihre Provision, die sich aus der Anzahl der Punkte für von Ihnen und Ihre Gruppe erworbenen Produkte:

Minimalkauf:	50 Pkt. x 21% x 25%	= 2,62 EUR
Vertriebspartner A:	12 000 Pkt. x (21% - 15%) x 25%	= 180 EUR
Vertriebspartner B:	10 000 Pkt. x (21% - 12%) x 25%	= 225 EUR
Vertriebspartner C:	7 500 Pkt. x (21% - 12%) x 25%	= 168,75 EUR
Vertriebspartner D:	5 000 Pkt. x (21% - 12%) x 25%	= 150 EUR
Vertriebspartner E:	4 000 Pkt. x (21% - 9%) x 25%	= 120 EUR
Ihre Provision:		= 846,37 EUR

HINWEISE

Sie sind ein Sponsor einer gut funktionierenden Gruppe! Gratulation! Es trennt Sie nicht mehr viel vor dem nächsten Schritt Ihres FM GROUP Business – des Orchideenclubs. Denken Sie an alles, was Sie bisher gelernt haben – es ist immens wichtig, gute Praktiken mit den Vertriebspartnern Ihrer Gruppe zu teilen. Leiten Sie sie so, dass ihr Erfolg auch zu Ihrem Erfolg wird. MLM ist ein Geschäft, das auf von Ihnen gebauten Fundamenten basiert!

Beachten Sie, dass die Provision für jeden Vertriebspartner auf dieselbe Weise berechnet wird, d.h. dass auch Personen aus Ihrer Struktur eine Provision erhalten können.

EXTRA BONUS FÜR 21%: ZUSÄTZLICHE NUMMER

Wenn Sie zum ersten Mal die Effektivitätsstufe 21% (Goldene Magnolie) erreichen, haben Sie Anspruch auf die Tätigkeit unter einer Zusätzlichen Nummer!

Analysieren Sie ein Beispiel, indem Sie auf den online Simulator zurückgreifen!

Zweiter Marketingplan – Regeln der Berechnung der Provision

Vertriebspartner, die die Effektivitätsstufen im Orchideenclub erreichen, nehmen am Globalen Punkteumsatz teil. Das können Sie auch!

FM GROUP World bestimmt 8,5% des Globalen Punkteumsatzes für die Aufteilung unter allen Orchideen.

Die Auszeichnung mit der Stufe der Orchidee beruht nicht nur auf finanziellen Gewinnen, sondern bedeutet auch Privilegien, wie Teilnahme an attraktiven Events.

Effektivitäts-Stufe	Prozentualer Anteil am Globalen Punkteumsatz zur Aufteilung unter alle Orchideen mit der jeweiligen Effektivitätsstufe im gegeben Monat	Einmaliger Bonus
Perlen-orchidee	4% des Globalen Punkteumsatzes	Anspruch auf eine Zusätzliche Nummer (die Nummer kann an einer beliebigen Stelle innerhalb Ihrer Struktur gesponsert werden)
Amaranten-orchidee	1,5% des Globalen Punkteumsatzes	Anspruch auf eine Zusätzliche Nummer (die Nummer kann an einer beliebigen Stelle innerhalb Ihrer Struktur gesponsert werden)
Gold-orchidee	1,5% des Globalen Punkteumsatzes	Anspruch auf zwei Zusätzliche Nummern (die Nummer kann an einer beliebigen Stelle innerhalb Ihrer Struktur gesponsert werden)
Diamanten-orchidee	1,5% des Globalen Punkteumsatzes	Anspruch auf drei Zusätzliche Nummer (die Nummer kann an einer beliebigen Stelle innerhalb Ihrer Struktur gesponsert werden)

POLITIK DER TRANSPARENZ

Wir veröffentlichen den Globalen Punkteumsatz jeden Monat auf unserer Internetseite: **de.fmworld.com** Die Provisionen beider Pläne (des Ersten und des Zweiten) werden summiert.

Zum Beispiel: die Amarantenorchidee hat Anspruch auf Provision des Zweiten Marketingplans von der Stufe der Perlenorchidee und der Amarantenorchidee und erhält die Provision des Ersten Marketingplans.

Die Provision für die jeweilige Effektivitätsstufe wird jeden Monat berechnet, unter der Bedingung, dass sich mindestens ein Vertriebspartner für diese Effektivitätsstufe qualifiziert. Die Bedingung für die Bewilligung der Provision ist ebenfalls der Mindesteinkauf in Höhe von **50 eigenen Punkten** im gegebenen Monat.

Um die Provision des Zweiten Marketingplans auszurechnen, werden zuerst die akkumulierten Punkte des Vertriebspartners von den jeweiligen Effektivitätsstufen des Zweiten Marketingplans ausgerechnet.

Effektivitäts-Stufe	Regeln für die Berechnung des Wertes der akkumulierten Punkte für die Orchidee
 Perlen-orchidee	● **30 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, in dem sich mindestens die Perlenorchidee befindet ● Freie Punkte ● Summe der Privatpunkte der Gruppe aller direkt gesponserten Vertriebspartner, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie erreicht haben (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist)
 Amaranten-orchidee	● **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, in dem die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht wurde, und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe darstellt (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nicht anderes hervorgeht) ● **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, in dem die Effektivitätsstufe der Amaranten-, Gold-, Diamantenorchidee oder irgendeines Sterns erreicht wurde ● **60 000** Vertragspunkte für alle 5 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe von mindestens 21% oder **90 000** Vertragspunkte für alle 7 direkt gesponserten Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher

	● die Summe der Punkte der Privatgruppen von allen, sich in der Struktur befindenden: 1) Perlenorchideen, die zugleich keine höhere Orchidee oder kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich innerhalb der Struktur mehrere Orchideen befinden, die diese Bedingung erfüllen, werden bei der Berechnung die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten zum Vertriebspartner für den die Provision ausgerechnet wird, miteinbezogen ● die Summe der Punkte der Privatgruppe aller direkt gesponserten Vertriebspartner, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist) erreicht haben
 Gold-orchidee	● **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Gold- oder Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat ● **60 000** Vertragspunkte für alle direkt gesponserten 5 Zweige mit der Effektivitätsstufe mindestens 21% oder **120 000** Odnóg o Poziomie efektywności 21% albo wyższym Vertragspunkte für alle 7 direkt gesponserten Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher ● die Summe der Punkte der Privatgruppen von allen, sich in der Struktur befindenden:

	1) Perlenorchideen 2) Amarantenorchideen, die zugleich keine höhere Orchidee oder kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich innerhalb der Struktur mehrere Orchideen befinden, die diese Bedingung erfüllen, werden bei der Berechnung die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten zum Vertriebspartner für den die Provision ausgerechnet wird, miteinbezogen ● Summe der Punkte der Privatgruppe von allen direkt gesponserten Vertriebspartner, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist) erreicht haben
 Diamanten-orchidee	● **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Goldorchidee, die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht), erreicht hat ● **150 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Gold- oder Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat ● **60 000** Vertragspunkte für alle 5 direkt gesponserten Zweige mit der Effektivitätsstufe mindestens 21% oder **120 000** Vertragspunkte für alle 7 direkt gesponserten Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher

	● Summe der Punkte der Privatgruppen von allen, sich in der Struktur befindenden: 1) Perlenorchideen 2) Amarantenorchideen 3) Goldorchideen, die zugleich keine höhere Orchidee oder kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich innerhalb der Struktur mehrere Orchideen befinden, die diese Bedingung erfüllen, werden bei der Berechnung die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten zum Vertriebspartner für den die Provision ausgerechnet wird, miteinbezogen ● Summe der Punkte der Privatgruppen von allen direkt gesponserten Vertriebspartnern, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist) erreicht haben

Globaler Punkteumsatz

Notizen

Der Globale Punkteumsatz wird mit dem Prozent, das die Beteiligung aller Orchideen mit der bestimmten Effektivitätsstufe an ihm festlegt, multipliziert. Auf diese Weise erreichen wir einen Betrag, der allen Orchideen, die im gegebenen Monat sich auf die jeweilige Effektivitätsstufe qualifiziert haben, zukommt.

Globaler Punkteumsatz x X% = Poule für die Auszahlungen der Provisionen für alle Vertriebspartner auf der gegebenen Stufe im Zweiten Marketingplan

Als Weiteres muss der Prozentanteil der jeweiligen Orchidee in der Geldpoule, die für die jeweilige Effektivitätsstufe bestimmt ist, festgelegt werden. Zu diesem Zweck werden die akkumulierten Punkte dieser Orchidee durch die Summe der akkumulierten Punkte aller Orchideen, die sich für die gegebene Effektivitätsstufe qualifiziert haben, geteilt und das Ergebnis mit 100 multipliziert.

Ihre akkumulierten Punkte / Summe der akkumulierten Punkte aller Orchideen auf der jeweiligen Effektivitätsstufe = Y*%

*D.h. Ihr Prozentanteil ist: Y x 100

Der erzielte Prozentanteil der gegebenen Orchidee wird als nächstes mit dem Betrag multipliziert, der allen Orchideen mit der gegebenen Effektivitätsstufe zuteil wird.

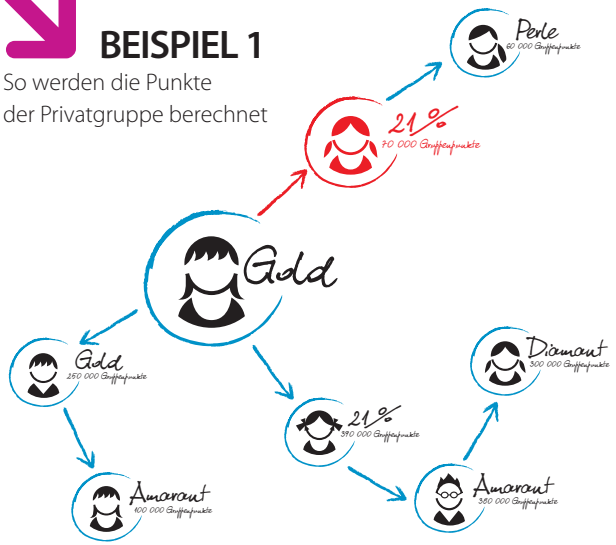
Die Geldpoule für die Auszahlungen der Provisionen für alle Vertriebspartner mit der jeweiligen Effektivitätsstufe im Zweiten Marketingplan x Y% = Ihre Provision

Die Kenntnis der Zweigregel und des Berechnungsvorgangs der Punkte der Privatgruppe werden Ihnen helfen, die Provision richtig auszurechnen.

Punkte der Privatgruppe und die Zweigregel

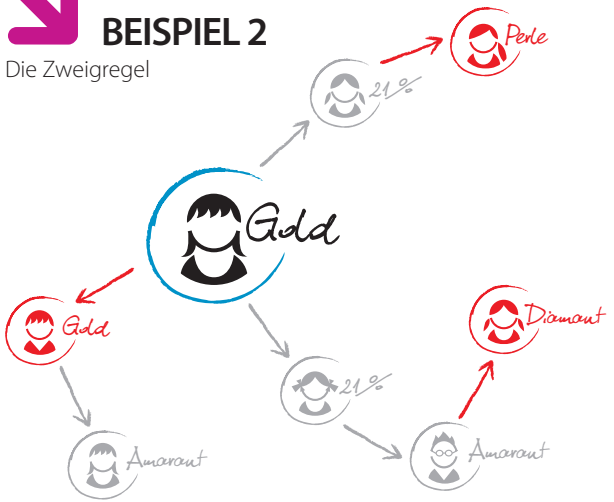
BEISPIEL 1

So werden die Punkte der Privatgruppe berechnet



BEISPIEL 2

Die Zweigregel



HINWEISE

PUNKTE DER PRIVATGRUPPE

Analysieren Sie die Struktur der Goldorchidee. Betrachten Sie einen Vertriebspartner mit der Effektivitätsstufe 21% und der 70 000 Punkte gesammelt hat. Wenn Sie seine Punkte der Privatgruppe ausrechnen wollen, ziehen Sie von den 70 000 Punkten die Punkte ab, die die nächste, sich unterhalb befindende Orchidee gesammelt hat (Perle, die 60 000 Punkte erreicht hat).

ZWEIGREGEL

Analysieren Sie die Struktur der Goldorchidee. Achten Sie darauf, dass die höchsten Effektivitätsstufen, die von den Vertriebspartnern in den einzelnen Zweigen erzielt wurden, rot markiert sind. Es sind genau ihre Stufen, die auf die Anzahl der Vertragspunkte, die Ihre Struktur sammelt, Einfluss haben.

Perlenorchidee – Berechnung der Provision

HINWEIS

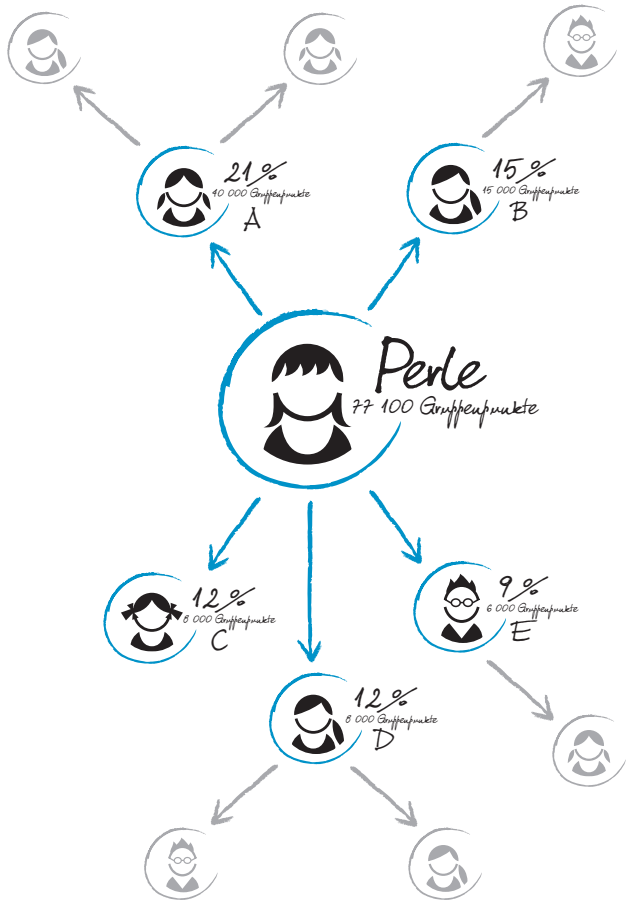
WUSSTEN SIE, DASS...

Entsprechend den Angaben von FM GROUP World aus dem Jahr 2013, hat eine Person, die eine ähnliche Struktur auf der Effektivitätsstufe der Perlenorchidee geleitet hat, abhängig vom Monat (von der Höhe des Globalen Punkteumsatzes) eine Provision in Höhe über 1250 EUR generiert hat!

Notizen

BEISPIEL 3

Beispiel für die Berechnung der Provision auf der Grundlage einer hypothetischen Struktur für die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee



Akkumulierte Punkte: 77 100 Pkt.

KALKULATION:

- Sie haben keine Orchidee in den Zweigen, daher erhalten Sie keine Vertragspunkte für die Kalkulation.
- Freie Punkte: 37 100 Pkt.
- Punkte der Privatgruppe der direkt gesponserten Vertriebspartner, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie erreicht haben, betragen 40 000 Pkt. (Vertriebspartner A)

Akkumulierte Punkte: 77 100 Pkt.

FESTLEGUNG DES PROZENTANTEILS DER PERLENORCHIDEE:

$$\frac{\text{Ihre akkumulierten Punkte}}{\text{Summe der akkumulierten Punkte aller Perlenorchideen}} = Y^{*}\,\%$$

*D.h. Ihr Prozentanteil beträgt: Y x 100

BERECHNUNG DER PROVISION FÜR DIE PERLENORCHIDEE:

Der Globale Punkteumsatz x 4 % x Ihr Prozentanteil x 25 % = Provision für die Perlenorchidee

Außerdem erhalten Sie Provision, die aus dem Ersten Marketingplan hervorgeht. Sie wissen, wie sie berechnet wird. Los geht´s!

Eigenkauf:	100 Pkt. x 21 % x 25 %	= .....
Vertriebspartner B:	15 000 Pkt. x (21 % - 15 %) x 25 %	= .....
Vertriebspartner C:	8 000 Pkt. x (21 % - 12 %) x 25 %	= .....
Vertriebspartner D:	8 000 Pkt. x (21 % - 12 %) x 25 %	= .....
Vertriebspartner E:	8 000 Pkt. x (21 % - 12 %) x 25 %	= .....
		Summe: .....

Beachten Sie, dass der Erste Marketingplan auf die Struktur der Perlenorchidee den größten Einfluss hat!

Notizen

NUTZEN SIE DEN SIMULATOR

Berechnen Sie die Provision des Zweiten Marketingplans. Überprüfen Sie, wieviel Sie verdienen können, wenn Sie eine Perlenorchidee sind.

Diamantenorchidee – Berechnung der Provision

HINWEIS

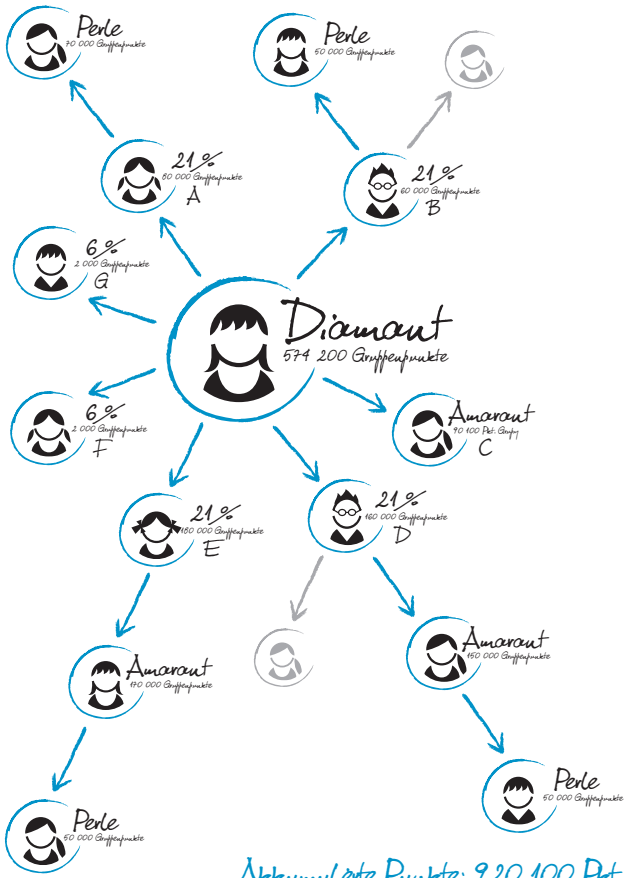
WUSSTEN SIE, DASS...

Entsprechend der Angaben von FM GROUP World aus dem Jahr 2013, hat eine Person, die eine ähnliche Struktur auf der Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee geleitet hat, abhängig vom Monat (von der Höhe des Globalen Punkteumsatzes) eine Provision in Höhe von über 10 000 EUR erzielt und einen Mercedes--Benz S-Klasse gefahren hat!

Notizen

BEISPIEL 4

Um alle für die Berechnung der Provision des Zweiten Marketingplans notwendigen Regeln kennenzulernen und zu festigen, analysieren Sie das Beispiel für die Berechnung der Provision auf der Grundlage einer hypothetischen Struktur für die Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee:



Akkumulierte Punkte: 920 100 Pkt.

KALKULATION:

- Für jeden Zweig, in dem die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht wurde, erhalten Sie 60 000 Vertragspunkte; haben Sie zwei solche Zweige, erhalten Sie 120 000 Vertragspunkte (2 x 60 000) für Ihre Berechnung (unter Anwendung der Zweigregel).
- Für jeden Zweig, in dem die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht wurde, erhalten Sie 90 000 Vertragspunkte; angenommen Sie haben 3 solche Zweige, erhalten Sie 270 000 Vertragspunkte (3 x 90 000) für Ihre Berechnung (unter Anwendung der Zweigregel).
- Wenn Sie keine Gold- und Diamantenorchideen haben, erhalten Sie keine Vertragspunkte für Ihre Berechnung.
- Für alle 5 direkt gesponserten Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher erhalten Sie 60 000 Vertragspunkte.
- Summe der Punkte der Privatgruppen von allen:
  - Perlenorchideen – 120 000 Pkt.
  - Amarantenorchideen – 310 100 Pkt.
  - Goldorchideen – 0 Pkt. (diese sind in Ihrer Gruppe noch nicht vorhanden)
- Punkte der Privatgruppe direkt gesponserter Vertriebspartner, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie erreicht haben, sind: 40 000 Pkt. (180 000 Pkt. – 170 000 Pkt. + 160 000 Pkt. – 150 000 Pkt. + 80 000 P kt. – 70 000 Pkt. + 60 000 Pkt. – 50 000 Pkt.)

  Akkumulierte Punkte = 920 100 Pkt.

FESTELEGUNG DES PROZENTANTEILS DER DIAMANTENORCHIDEE:

$$\frac{\text{Ihre akkumulierten Punkte}}{\text{Summe akkumulierter Punkte aller Diamantenorchideen}} = Y * \%$$

*D.h. Ihr Prozentanteil beträgt: Y x 100

BERECHNUNG DER PROVISION FÜR DIE DIAMANTENORCHIDEE:

Globaler Punkteumsatz x 1,5% x Ihr Prozentanteil x 25% = Provision für die Diamantenorchidee

HINWEIS

DENKEN SIE DARAN, DASS SIE ZUSÄTZLICH DIE PROVISION FÜR DIE EFFEKTIVITÄTSSTUFEN DER PERLEN-, AMARANTEN- UND GOLDORCHIDEE SOWIE DES ERSTEN MAKRETINGPLANS ERHALTEN.

ÜBEN SIE DIE BERECHNUNG DES PUNKTEWERTES!

Renommierter Sternenclub

Der renommierte Sternenclub wurde für Leader mit den höchsten Effektivitätsstufen entwickelt.

Zehn Jahre des Bestehens von FM GROUP bedeuten eine Zeit intensiver Entwicklung, Bildung des Firmenimage, ununterbrochener Arbeit bei der Vervollkommnung des Produktangebots und der hohen Positionierung der Marke. Wirksames Handeln, besonders im wettbewerbsfähigen Kreis, verlangt Arbeit in Anlehnung an ehrgeizige Ziele und Aufgaben. Eine der Prioritäten bei FM GROUP ist der Vertrauensaufbau bei Kunden unter dem Aspekt partnerschaftlicher Beziehungen, denn Vertrauen gilt als die wertvollste Auszeichnung, die eine Firma erhalten kann.

Jedes Mal betonen wird, dass das kostbarste Kapital unserer Firma aus Personen besteht, die sie mit uns gemeinsam erschaffen – Vertriebspartner, die sich als Verkaufsleader oder Sponsoren auszeichnen. Sie sind es, die einen realen Einfluss auf die von uns eingeleitete Entwicklungsstrategie ausüben.

Dank der Initiative der FM GROUP Leader und dem Bedürfnis, sich immer höhere Ziele zu setzen, ist der Dritte Marketingplan entstanden und mit diesem der elitäre Sternenclub. Hier können Sie folgende Effektivitätsstufen erzielen: Jaspis-, Amethyst-, Malachit-, Nephrit- und am meisten renommiert – Onyx-Stern.

Artur Trawiński

Dritter Marketingplan – Regeln für die Berechnung der Provision

Der Dritte Marketingplan stellt die Fortsetzung des Zweiten Marketingplans dar und ermöglicht den Bau von stabilen Strukturen, die messbare Vorteile hervorbringen.

Für die Aufteilung unter allen Sternen wurden 3,5% des Globalen Punkteumsatzes bestimmt.

Effektivitäts-stufe	Prozentualer Anteil am Globalen Punkteumsatz zur Aufteilung unter allen Sternen auf der jeweiligen Effektivitätsstufe im gegebenen Monat
Jaspis-Stern	1% des Globalen Punkteumsatzes
Amethyst-Stern	1% des Globalen Punkteumsatzes
Malachit-Stern	0,5% des Globalen Punkteumsatzes
Nephrit-Stern	0,5% des Globalen Punkteumsatzes
Onyx-Stern	0,5% des Globalen Punkteumsatzes

Die Provisionen des Ersten, Zweiten und Dritten Marketingplans werden summiert. Zum Beispiel: der Amethyst-Stern hat den Anspruch auf Provision des Ersten Marketingplans, des Zweiten Marketingplans und des Dritten Marketingplans: von der Effektivitätsstufe des Jaspis-Sterns und Amethyst-Sterns.

Die Provision der jeweiligen Effektivitätsstufe wird jeden Monat berechnet, unter der Bedingung, dass sich mindestens ein Vertriebspartner für diese Stufe qualifiziert. Das Erzielen von mindestens **50 eigenen Punkten** im gegebenen Monat stellt ebenfalls eine Bedingung für die Bewilligung der Provision dar.

Für die Berechnung der Provision des Dritten Marketingplans werden zuerst die akkumulierten Punkte des jeweiligen Vertriebspartners von einzelnen Effektivitätsstufen, für die er sich qualifiziert hat, ausgerechnet.

Effektivitäts -stufe	Regeln für die Berechnung des Wertes der kumulierten Punkte für Sterne
Jaspis-Stern	● **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Goldorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **150 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat ● **60 000** Vertragspunkte für 9 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher , oder **90 000** Vertragspunkte für 11 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **120 000** Vertragspunkte für 13 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **150 000** Vertragspunkte für 15 und mehr direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher ● Summe der Punkte der Privatgruppen von allen sich in der Struktur befindenden: 1) Perlenorchideen, 2) Amarantenorchideen,

	3) Goldorchideen, 4) Diamantenorchideen, die zugleich kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich im Zweig mehr Orchideen oder Sterne befinden, die diese Bedingung erfüllen, gehen die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten am Vertriebspartner befinden, für den die Provision berechnet wird, in die Kalkulation hinein ● Summe der Punkte der Privatgruppen von allen direkt gesponserten Vertriebspartnern, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Stufe ist) erreicht haben ● Freie Punkte gehen in die Kalkulation hinein
Amethyst-Stern	● **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Goldorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht) ● **150 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat ● **60 000** Vertragspunkte für 9 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher oder 90 000 Vertragspunkte für 11 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw.

höher, oder 120 000 Vertragspunkte für 13 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder 150 000 Vertragspunkte für 15 und mehr direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher

- Summer der Punkte der Privatgruppe von allen sich in der Struktur befindenden:
  1) Perlenorchideen,
  2) Amarantenorchideen,
  3) Goldorchideen,
  4) Diamantenorchideen,
  5) Jaspis-Sternen,
  die zugleich kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich im Zweig mehr Orchideen oder Sterne befinden, die diese Bedingung erfüllen, gehen die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten am Vertriebspartner befinden, für den die Provision berechnet wird, in die Kalkulation hinein

- Summe der Punkte der Privatgruppen von allen direkt gesponserten Vertriebspartnern, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Stufe ist) erreicht haben

- Freie Punkte gehen in die Kalkulation hinein

Malachit-Stern

- **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Goldorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **150 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat

- **60 000** Vertragspunkte für 9 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher oder **90 000** Vertragspunkte für 11 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **120 000** Vertragspunkte für 13 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **150 000** Vertragspunkte für 15 und mehr direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher

- Summe der Punkte der Privatgruppen von allen sich in der Struktur befindenden:
  1) Perlenorchideen,
  2) Amarantenorchideen,
  3) Goldorchideen,
  4) Diamantenorchideen,
  5) Jaspis-Sternen,
  6) Amethyst-Sternen,
  die zugleich kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich in der Struktur mehr Orchideen oder Sterne befinden, die diese Bedingung erfüllen, dann gehen die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten am Vertriebspartner befinden, für den die Provision berechnet wird, in die Kalkulation hinein

- Summe der Punkte der Privatgruppe von allen direkt gesponserten Vertriebspartnern, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist) erreicht haben

- Freie Punkte gehen in die Kalkulation mit hinein

Nephrit-Stern

- **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere

Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Goldorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **150 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat

- **60 000** Vertragspunkte für 9 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher oder **90 000** Vertragspunkte für 11 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **120 000** Vertragspunkte für 13 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **150 000** Vertragspunkte für 15 und mehr direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher

- Summe der Punkte der Privatgruppen von allen sich in der Struktur befindenden:
  1) Perlenorchideen,
  2) Amarantenorchideen,
  3) Goldorchideen,
  4) Diamantenorchideen,
  5) Jaspis-Sternen,
  6) Amethyst-Sternen,
  7) Malachit-Sternen,
  die zugleich kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich in der Struktur mehr Orchideen oder Sterne befinden, die diese Bedingung erfüllen, dann gehen die Punkte der Privatgruppe, die sich am nächsten am Vertriebspartner befinden, für den die Provision berechnet wird, in die Kalkulation hinein

- Summe der Punkt der Privatgruppe von allen direkt gesponserten Vertriebspartnern, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist) erreicht haben

- Freie Punkte gehen in die Kalkulation mit hinein

Onyx-Stern

- **60 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Perlenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **90 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Amarantenorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **120 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Goldorchidee erreicht hat und die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist (unter der Bedingung, dass aus der Zweigregel nichts anderes hervorgeht)

- **150 000** Vertragspunkte für jeden Zweig, der die Effektivitätsstufe der Diamantenorchidee oder eines beliebigen Sterns erreicht hat

- **60 000** Vertragspunkte für 9 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher oder **90 000** Vertragspunkte für 11 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **120 000** Vertragspunkte für 13 direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% bzw. höher, oder **150 000** Vertragspunkte für 15 und mehr direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21% oder höher

- Summe der Punkte der Privatgruppen von allen sich in der Struktur befindenden:
  1) Perlenorchideen,
  2) Amarantenorchideen,
  3) Goldorchideen,
  4) Diamantenorchideen,
  5) Jaspis-Sternen,
  6) Amethyst-Sternen,
  7) Malachit-Sternen,
  8) Nephrit-Sternen,
  die zugleich kein höherer Stern sind, wobei, wenn sich in der Struktur mehr Orchideen oder Sterne befinden, die diese Bedingung erfüllen, dann gehen die Punkte der Privatgruppe, die sich

	am nächsten am Vertriebspartner befinden, für den die Provision berechnet wird, in die Kalkulation hinein ● Summe der Punkte der Privatgruppe von allen direkt gesponserten Vertriebspartnern, die die Effektivitätsstufe der Goldenen Magnolie (die zugleich keine höhere Effektivitätsstufe ist) erreicht haben ● Freie Punkte gehen in die Kalkulation mit hinein

Globaler Punkteumsatz

Der Globale Punkteumsatz wird durch das Prozent, das den Anteil von allen Sternen mit der jeweiligen Effektivitätsstufe bestimmt, multipliziert – genauso, wie wir im Fall der Orchidee vorgegangen sind. Auf diese Weise berechnen wir den Betrag, der allen Sternen, die sich im gegebenen Monat für die jeweilige Effektivitätsstufe qualifiziert haben, zuteil wird.

Der Globale Punkteumsatz × X % = Pools für Auszahlungen von Provisionen für die jeweilige Effektivitätsstufe im Dritten Marketingplan

Als Nächstes wird der Prozentanteil des jeweiligen Sterns in der Geldpoule, die für den Sternenclub bestimmt ist, festgelegt. Zu diesem Zweck, werden ihre akkumulierten Punkte durch die Summe der akkumulierten Punkte aller Sterne, die sich für die jeweilige Effektivitätsstufe qualifiziert haben, geteilt und das Ergebnis mit 100 multipliziert.

$$\frac{\text{Ihre akkumulierten Punkte}}{\text{Summe der akkumulierten Punkte aller Sterne auf der jeweiligen Effektivitätsstufe}} = Y^{*}\,\%$$

*D.h. Ihr Prozentanteil beträgt: Y × 100

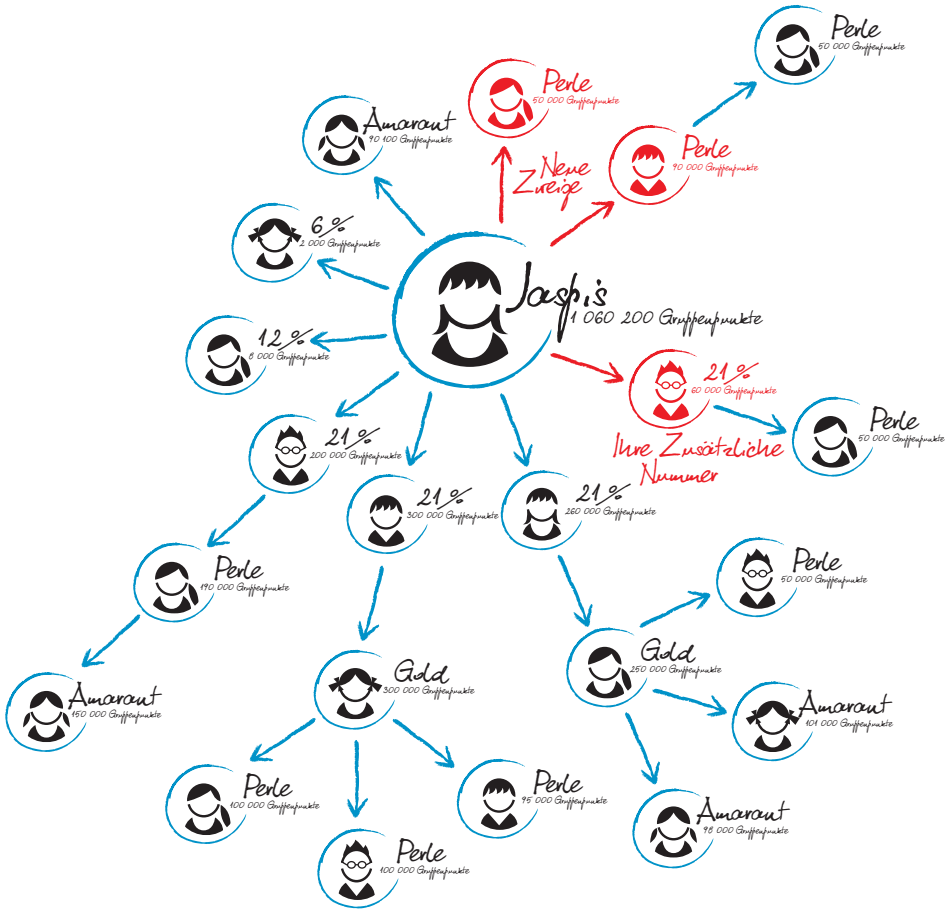
Der erzielte Prozentanteil des gegebenen Sterns wird mit dem Betrag, der allen Sternen mit der jeweiligen Effektivitätsstufe zuteil wird, multipliziert.

Pools für Auszahlungen der Provision für alle Vertriebspartner mit der jeweiligen Effektivitätsstufe im Dritten Marketingplan × Y % = Ihre Provision

Notizen

Testübung

Sie kennen bereits die Theorie, versuchen Sie jetzt die Provision des Ersten Marketingplans sowie die akkumulierten Punkte des Zweiten Marketingplans für eine Beispielstruktur des Jaspis-Sterns selbstständig zu berechnen.



Erster Marketingplan

Zweiter Marketingplan

Dritter Marketingplan

Vertragspunkte

P. : 3 x 60 000 = 180 000
A. : 2 x 90 000 = 180 000
G. : 2 x 120 000 = 240 000
D. : 0
für direkt gesponserte Zweige mit der Effektivitätsstufe 21 % und höher: 0

Punkte der Privatgruppe

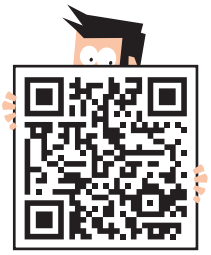
P.P.G.P. (40 000 + 50 000 + 50 000 + 40 000)
P.P.G.A. (90 100 + 150 000)
P.P.G.G. (5 000 + 1 000)
P.P.G.D. (0)
P.P.G. 21 % (10 000 + 10 000 + 10 000 + 0)

Free Punkte

2 000 + 8 000 + 100

Vertragspunkte + Punkte der Privatgruppe + Free Punkte = 1 066 200

P. - Perle A. - Amarant G. - Gold D. - Diamant P.P.G. — Punkte der Privatgruppe



PLAN HERUNTERLADEN

de.fmworld.com

GROUP	Deutschland
© FM GROUP World	2014 FEBRUAR
ALLE RECHTE VORBEHALTEN	
WWW.**FMWORLD.**COM	**DE** ----- 01

© FM GROUP World Artur Trawiński Gesellschaft mit beschränkter Haftung KG mit Sitz in ul. Żmigrodzka 247, 51-129 Wrocław, eingetragen in das Unternehmerregister des Landesgerichtsregisters des Amtsgerichts Wrocław – Fabryczna in Wrocław, 6. Wirtschaftsabteilung des Landesgerichtsregisters unter der KRS-Nummer: 0000268185, NIP: 895-187-00-93; 2014.