

NATURA VITALIS MARKETINGPLAN TEAMPARTNER

Für die Karrierestufen gilt: PV = Punkte Volumen = ca. 1 Euro netto.

Für die Verprovisionierung gilt: Jedem Produkt ist ein Provisionswert (PW) zugeordnet, der als Berechnungsgrundlage für die Auszahlung der Differenz-Handelsspanne und Provision gilt.

Grundsätzlich existieren drei verschiedene Stufen von Handelsspannen für Eigenbestellungen eines Teampartners:

- 15% für Einsteiger
- 20% für Berater
- 30% für Manager

Der Start: 

Es gibt 5 unterschiedliche Startpakete zur Auswahl: 

Einsteiger für 79 € zzgl. Versand (80 PV) – gewährt Ihnen sofort eine Handelsspanne von 15% auf die eigenen Einkäufe

Einsteiger CBD für 79 € zzgl. Versand (80 PV) – gewährt Ihnen sofort eine Handelsspanne von 15% auf die eigenen Einkäufe

Berater für 299 € zzgl. Versand (300 PV) – gewährt Ihnen sofort eine Handelsspanne von 20% auf die eigenen Einkäufe

Berater CBD Spezial für 549 € zzgl. Versand (550 PV) – gewährt Ihnen sofort eine Handelsspanne von 20% auf die eigenen Einkäufe

Manager für 1.995 € zzgl. Versand (2.000 PV) – gewährt Ihnen sofort eine Handelsspanne von 30% auf die eigenen Einkäufe

Für Bestellungen von Teampartnern in der eigenen Downline werden die Differenz-Handelsspannen auf Grundlage des jeweils gültigen Provisionswertes berechnet. Beispiel: Tätigt ein Berater eine Bestellung mit seiner 20%-igen Beraterhandelsspanne, erhält der darüberstehende Manager eine Differenz-Handelsspanne in Höhe von 10% auf den jeweiligen Provisionswert des Produktes.

Aktivstatus / Provisionsqualifikation:

Erreicht ein Teampartner ab der Manager-Stufe im laufenden Kalendermonat 450 PV durch Eigenbestellungen, Shopkundenbestellungen, Einsteiger und Beraterumsätze bis zur nächsten Managerebene, so ist der Aktivstatus für diesen Monat erreicht und die Qualifikation für alle Provisionen in diesem Monat sichergestellt.

Die Marketingstufen:

1. Kunde: Der Kunde kauft zum aktuell gültigen Verkaufspreis die Produkte bei seinem zuständigen Teampartner direkt oder über dessen Shop.

2. NV Einsteiger: Einsteiger sind die Teampartner, die mit Starterpaket 1 (Einsteiger) oder 2 (Einsteiger CBD) am Marketingkonzept teilnehmen, ihr personalisiertes Backoffice inkl. Kundenshop betreiben und die AGB von Natura Vitalis akzeptiert haben und befolgen.

3. NV Berater: Berater sind die Teampartner, die direkt mit Starterpaket 3 (Berater) oder 4 (Berater CBD Spezial) gestartet sind bzw. NV Einsteiger, die in einem Kalendermonat kumuliert 300 PV erreicht haben, ihr personalisiertes Backoffice inkl. Kundenshop betreiben und die AGB von Natura Vitalis akzeptiert haben und befolgen.

4. NV Manager: Manager sind die Teampartner, die direkt mit Startpaket 5 (Manager) gestartet sind bzw. Teampartner, die in einem Kalendermonat kumuliert 2.000 PV erreicht haben, ihr personalisiertes Backoffice inkl. Kundenshop betreiben und die AGB von Natura Vitalis akzeptiert haben und befolgen.

Der Managerstatus zählt ab dem Qualifikationsmonat für weitere 11 Monate und muss durch Aktivstatus innerhalb eines Jahres mindestens 2x bestätigt werden, oder bis zum Ende des 11ten Monats durch Requalifikation mit 2.000 PV.

5. NV Team Manager: Ein Manager qualifiziert sich dann zum Team Manager, wenn er mit eigenen Bestellungen und/oder Bestellungen seiner Downline aus den ersten 3 Managerebenen mind. 6.000 PV in einem Kalendermonat und selbst dabei mindestens den Aktivstatus (450 PV) erreicht.

6. NV International Team Manager: Ein Manager qualifiziert sich dann zum International Team Manager, wenn er aus den ersten 3 Managerebenen das Volumen von mind. 12.000 PV in einem Kalendermonat und selbst dabei mindestens den Aktivstatus (450 PV) erreicht.

7. NV Junior Team Director: Ein Manager qualifiziert sich dann zum Junior Team Director, wenn er aus den ersten 3 Managerebenen das Volumen von mind. 25.000 PV in einem Kalendermonat und selbst dabei mindestens den Aktivstatus (450 PV) erreicht.

8. NV Team Director: Ein Manager qualifiziert sich dann zum Team Director, wenn er aus den ersten 3 Managerebenen das Volumen von mind. 50.000 PV in einem Kalendermonat und selbst dabei mindestens den Aktivstatus (450 PV) erreicht.

9. NV President`s Team: Ein Manager qualifiziert sich dann zum President`s Team, wenn er aus den ersten 3 Managerebenen das Volumen von mind. 100.000 PV in drei aufeinander folgenden Kalendermonaten und selbst dabei mindestens jeweils den Aktivstatus (450 PV) erreicht.

10. NV Diamonds Club: Ein Manager qualifiziert sich dann zum Diamonds Club, wenn er aus den ersten 3 Managerebenen das Volumen von mind. 350.000 PV in drei aufeinander folgenden Kalendermonaten und selbst dabei mindestens jeweils den Aktivstatus (450 PV) erreicht.

Für alle Teampartner gilt: Die Verlängerung der jährlichen Teampartnerschaft ist mit einer Bearbeitungsgebühr von aktuell 60,- € netto für das Backoffice inkl. personalisierten Kundenshop verbunden.

Provisionsstruktur:

Handelsspanne:Maximal 30% Rabatt auf eigene Einkäufe

Manager - Gewinnbeteiligung:

Managerebene 1: 7% auf den erzielten Provisionswert dieser Ebene

Managerebene 2: 10 % auf den erzielten Provisionswert dieser Ebene

Managerebene 3: 7 % auf den erzielten Provisionswert dieser Ebene

Teambonus:

Die NV International Team Manager bekommen im Folgemonat nach der Qualifikation einen Teambonus in Höhe von 2% auf den Provisionswert ihrer gesamten Managerorganisation bis zum nächsten qualifizierten International Team Manager.

Die NV Team Directoren bekommen im Folgemonat nach der Qualifikation einen Teambonus auf den Provisionswert ihrer gesamten Managerorganisation in Höhe von 4% bis zum nächsten qualifizierten Team Director, ab dem nächsten qualifizierten International Team Manager in Höhe von 2%.

Die President`s Team Member bekommen im Folgemonat nach der Qualifikation einen Teambonus auf den Provisionswert ihrer gesamten Managerorganisation in Höhe von 6%, ab dem nächsten qualifizierten International Team Manager in Höhe von 4%, ab dem nächsten qualifizierten Team Director in Höhe von 2%.

Die President`s Team Member teilen sich zusätzlich 1% des monatlichen Netto-Network-Firmenumsatzes, der einem einheitlichen Provisionswertfaktor von 0,5 entspricht, als Beteiligung aus einem BonusPool.

Ab Erreichen einer Teambonusstufe bleibt der jeweilige Status, ohne weitere Qualifikation für 12 Monate erhalten. Die monatliche Abrechnung bezieht sich jedoch immer auf die tatsächlich im jeweiligen Monat erreichten Punkte (PV) in den ersten 3 Managerebenen.

Definitionen:

Der Kunde: Tätigt ein Neukunde seine erste Bestellung über den personalisierten Onlineshop eines Teampartners, so wird dieser Neukunde unter der entsprechenden ID-Nummer des Teampartners automatisch gelistet und der jeweilige Teampartner erhält die entsprechende Provisionsvergütung. Diese Regelung gilt für sämtliche Bestellungen dieses Kunden während der gesamten Dauer der Teampartnerschaft. Dies gilt selbst dann, wenn der betreffende Kunde zwischenzeitlich auch direkt bei NV oder im personalisierten Shop eines anderen Teampartners seine Bestellung tätigt. Die daraus resultierenden Provisionsvergütungen erhält immer der Teampartner, der den Neukunden geworben hat.

Der Einsteiger: Der Einsteiger ist ein Teampartner, der mit dem Starter Set 1 oder 2 sein Natura Vitalis Business startet und fortan 15% Einkaufsvorteil auf eigene Einkäufe bekommt und weitere Teampartner und Kunden in seine Downline involvieren kann.

Erreicht der Einsteiger kumuliert in einem Kalendermonat ein Volumen von 300 PV, dann wird er auf den Berater Status mit 20% Einkaufsvorteil auf seine eigenen Bestellungen hochgestuft.

Der Berater: Der Berater ist ein Teampartner, der mit dem Starter Set 3 oder 4 sein Natura Vitalis Business startet und fortan 20% Einkaufsvorteil auf eigene Einkäufe bekommt und weitere Teampartner und Kunden in seine Downline involvieren kann.

Erreicht der Berater kumuliert ein Volumen von 2.000 PV in einem Kalendermonat, dann wird er auf den Manager Status mit 30% Einkaufsvorteil auf seine eigenen Bestellungen hochgestuft.

Der Manager: Ein Manager ist ein Teampartner, der mit dem Starter Set 5 sein Natura Vitalis Business startet oder kumuliert in einem Kalendermonat ein Volumen von 2.000 PV alleine oder mit seinen Kunden, Einsteigern und Beratern bis zur nächsten Managerebene erreicht.

Einkommen aus Handelsspanne: Hat ein Einsteiger, Berater oder Manager Kundenumsatz über seinen personalisierten Kundenshop, so steht ihm eine Differenz-Handelsspanne auf den Provisionswert der vom Kunden eingekauften Produkte zu. Dies gilt auch dann, wenn kein Aktivstatus erreicht wurde.

Aktivstatus: Der Aktivstatus bezieht sich auf die Manager Position und sagt aus, dass für eine monatliche Auszahlung von Manager - Gewinnbeteiligung und Teambonus mtl. mind. ein Volumen von 450 PV aus Eigenbestellungen, Kundenbestellungen und/oder Teampartnern (ohne Managerebenen) erreicht sein muss.

Manager-Gewinnbeteiligung: Die 3 Managerebenen, auf die eine Manager-Gewinnbeteiligung ausgezahlt wird, sind auch gleichzeitig die Qualifikationsebenen für den Team Status vom Team Manager bis zum Diamonds Club.

Teambonus: Ab der Stufe des International Team Manager hat ein Manager im Aktivstatus einen Anspruch auf einen Teambonus.

Je nach Manager-Team-Status kann dieser Bonus 2% / 4% oder 6% betragen und greift über die 3 Managerebenen hinaus in die Tiefe der eigenen Downline. Dieser Bonus endet bei einem gleichberechtigten Anspruch in der Tiefe bzw. sorgt für einen Differenzbonus bei einem eigenen höheren Anspruch.

Rückstufung der Inaktiven Teampartner: Bei einer Inaktivität von mehr als 12 Monaten (siehe Managerqualifikation) wird der Teampartner jeweils um eine Stufe zurückgesetzt. Vom Manager zum Berater, vom Berater zum Einsteiger und der Einsteiger wird schließlich als Kunde weitergeführt.

Verliert ein Manager bei Inaktivität seinen Status, so verliert er auch den Anspruch auf Manager-Gewinnbeteiligung sowie den Teambonus aus seiner bestehenden Downline.

Provisionswert (PW): Als Provisionswert bezeichnen wir die Berechnungsgrundlage, die für die Auszahlung der Provision bzw. Differenz-Handelsspanne zugrunde gelegt wird.

Beispiel: Ein Endkunde eines qualifizierten International Team Managers bestellt 1x IQ Weight Management. Das Produkt hat einen VK-Nettopreis von 74,75 €. Der Provisionswert bei diesem Produkt liegt beim Faktor 0,75.

Das bedeutet, dass die Berechnungsgrundlage für die Differenz-Handelsspanne 56,06 € (VK-Nettopreis x Provisionswert / 74,75 € x 0,75) beträgt.

Die Differenz-Handelsspanne (30% auf den Provisionswert) liegt dann bei 16,82 Euro netto. Die Handelsspanne (30% auf den Provisionswert) liegt dann bei 16,82 Euro netto.

Die Berechnungsgrundlage für die Manager-Gewinnbeteiligung und Teambonus beträgt 39,24 € (Provisionswert abzüglich der 30%-igen Handelsspanne / 70% von 56,06€).
Der Provisionsanspruch des International Team Managers beträgt in der ersten Managerebene 9% (7% = Manager-Gewinnbeteiligung und 2% = Teambonus) = 3,53 Euro netto.

Linie: Als Linie bezeichnen wir den Strukturbaum losgelöst von Teamstufen, so wie die tatsächliche Sponsorfolge den Stammbaum aufbaut.

Managerebene: Als Managerebene bezeichnen wir den Strukturbaum, analog zu der Definition „Linie“, allerdings auf den Managerstatus komprimiert.

Linienqualifikation zum Manager: Einsteiger oder Berater qualifizieren sich in einer Linie dann gemeinsam zum Manager, wenn der unterste Teampartner in der Linie sich in einem Kalendermonat zum Manager qualifiziert und die darüber strukturierten Einsteiger und Berater im gleichen Monat mindestens einen Eigenumsatz erreichen, wie es für einen Aktivstatus erforderlich ist.

Ein Umsatzpunkt (PV) kann bei einer Qualifikation zum Manager nur einmal angerechnet werden, dennoch reicht es aus, wenn die darüber strukturierten Teampartner im gleichen Monat mindestens einen Eigenumsatz erreichen, wie es für einen Aktivstatus erforderlich ist.

Beispiele einer Linie von Teampartner A – B – C, die in einem Kalendermonat gleichzeitig Manager werden wollen:

A = 450 PV / B = 2.000 PV

In diesem Beispiel sind die Teampartner A und B Manager geworden.

A = 450 PV / B = 450 PV / C = 2.000 PV

In diesem Beispiel sind die Teampartner A, B und C Manager geworden.

Dynamische Kompression: Der Marketingplan besitzt eine automatisch eingebaute dynamische Kompression. Das bedeutet, dass inaktive Teampartner in dem entsprechenden Kalendermonat bzw. Kalendermonaten übersprungen werden und somit der Downline-Umsatz um die entsprechenden inaktiven Ebenen hochrutscht. Dadurch ist der Upline die maximale Ausschöpfung des Provisionsanspruchs sichergestellt und wird nicht durch inaktive Linien blockiert.