

Der Bonusplan

Der innovative Bonusplan von GOH wurde entwickelt, um einen unabhängigen Berater für folgende Tätigkeiten zu entlohnen: Direktverkauf an den Konsumenten, persönlichen Konsum und Verwendung von provisionsberechtigten Produkten im Rahmen eines unabhängigen Geschäftes (z.B.: für Warenproben etc.), Sponsern und Schulung von neuen Beratern sowie die Ausbildung der Downline. GOH-Berater werden nicht für die Tätigkeit des Sponserns an sich bezahlt, sondern für den Verkauf, persönlichen Konsum oder geschäftliche Verwendung von Produkten, auf die Provisionen bezahlt werden. Um zu monatlichen Provisionen und Bonuszahlungen berechtigt zu sein, muss ein unabhängiger Berater alle hier beschriebenen Richtlinien befolgen und sämtliche Bedingungen erfüllen.

EINNAHMEQUELLEN

EINNAHMEN AUS DEM DIREKTVERKAUF

Die Grundlage für jedes erfolgreich geführte GENERATIONS OF HEALTH-Geschäft ist der Aufbau eines großen und loyalen Kundenstammes. Unabhängige Berater sind befugt, Produkte auf Provisionsbasis von GENERATIONS OF HEALTH zu Beraterpreisen zu beziehen und diese direkt an Kunden zum Wiederverkaufspreis zu verkaufen.

ROYALTY OVERRIDE BONUS

Für diesen Bonus qualifiziert sich ein unabhängiger Berater durch die Erfüllung der später näher ausgeführten Qualifikationsbedingungen (siehe Ränge). Der Royalty Override Bonus ist ein bestimmter Prozentsatz des provisionsberechtigten Volumens (commissionable volume = CV) von Produkten, die für persönlichen Verbrauch, Direktverkauf an den Kunden oder geschäftliche Zwecke (Warenproben etc.) gekauft wurden. Dieser Prozentsatz ist vom ersten „aktiven“ Level der Downline 6 % des CV, zweiten bis zum fünften Level der Downline 8 % des CV und auf dem sechsten „aktiven“ Level 2 %, 3 %, 4 % oder 5 % des CV (abhängig vom erreichten Qualifikationsrang). Als „aktives“ Level wird ein Berater mit mindestens 100 Punkten persönliches Qualifikationsvolumen (QV) bezeichnet.

COMPRESSION MAXIMIZER

Ihre Bonusauszahlung kann durch Kompression maximiert werden. Falls ein unabhängiger Berater in Ihrem persönlichen Netzwerk während eines bestimmten Monats „passiv“ ist (also kein Minimum von 100 Punkten Qualifikationsvolumen aufweisen kann), wird für die Bonusberechnung in so vielen Leveln der Downline wie nötig nachgeforscht, bis der nächste aktive (100+ QV) Berater gefunden ist. Dieser aktive Berater wird zur Bonusberechnung auf dem nächsten freien Level angerechnet. Die Kompression hat keine Auswirkung auf das Volumen. Eine Linie spaltet sich nicht auf Grund von unqualifizierten Beratern am ersten Level auf.

DIAMOND BONUS

Der Diamond Bonus honoriert Ihre Anstrengungen in der Ausbildung und Betreuung von Diamond Teamleadern, die für Verkaufsaktivität und Wachstum in Ihrer Organisation sorgen. Diamond Teamleader sind alle Ränge von Diamond aufwärts. Sobald ein Berater sich zum Diamond Teamleader qualifiziert hat, erhält dieser Berater monatlich 2 % auf sein persönliches Gruppen-CV und zusätzlich 2 % des Gruppen-CV der qualifizierten Diamond Teamleader in seiner Downline. Dieser Bonus wird auf das gesamte Gruppenvolumen von bis zu sechs (6) qualifizierten Diamond Teamleadern in die Tiefe ausgezahlt (abhängig von dem erreichten Rang und der eigenen monatlichen Qualifikation sowie der Qualifikation der anderen Diamonds).

DIAMOND BONUS COMPRESSION

Die Auszahlung des Diamond Bonus wird durch Kompression maximiert. Diamond Bonus wird an qualifizierte Platinum Diamond Team Leader und darüber bezahlt, die Diamond Levels erreicht haben.

MYPAY BONUS

Dieser Bonus dient der Vergütung der Berater, die am so genannten „AMO-Programm“ teilnehmen. Für jeden neuen Berater oder jeden neuen Vorzugskunden (CDP1), den ein bestehender Berater, der mindestens 100 QV monatlich per AMO bezieht, und der selbst für den Royalty Override Bonus qualifiziert ist, erhält dieser bestehende Berater einen 20 %-MyPay Bonus auf das CV der Bestellungen der neuen Berater oder Vorzugskunden (CDP1). Der MyPay Bonus wird an den Enroller für das CV der persönlich angeworbenen Verbraucher oder Berater in jedem Monat, in dem diese bestellen und in dem sich der Enroller qualifiziert, ausbezahlt. Allerdings wird der MyPay Bonus höchstens für eine Menge von 270 CV pro Vorzugskunde oder Berater und pro Monat ausgezahlt. Jedes über 270 CV hinausgehende Volumen wird als herkömmliche Qualifizierung und Bonusvolumen behandelt. Die Differenz zwischen Royalty Override Bonus und MyPay Bonus wird anteilmäßig aus den Override und Diamond Boni der Upline finanziert.

Bevor der unabhängige Berater berechtigt ist, den MyPay Bonus zu erhalten, muss GENERATIONS OF HEALTH schriftlich oder telefonisch einen AMO-Antrag des Beraters (für mindestens 100 Qualifikationsvolumen) erhalten. Wird der Antrag schriftlich eingereicht, ist es notwendig, dass der Enroller-Abschnitt im Beratervertrag von GENERATIONS OF HEALTH und der AMO-Antrag ausgefüllt sind. Der Antrag, ob telefonisch oder schriftlich, muss an GOH gerichtet werden und dort vor dem letzten Werktag des Monats, zusammen mit der gewünschten Zahlungsweise und einem vom Berater festgelegten Bearbeitungsdatum zwischen dem 3. und 21. des Monats, eingehen. Wenn der Enroller keine 100+ QV per AMO von GENERATIONS OF HEALTH bezieht oder der AMO-Antrag am letzten Werktag des Monats noch nicht abgeschlossen war, wird der Bonus auf das gesamte Volumen aller Bestellungen der Downline unter Verwendung des Royalty Override Bonusses berechnet. Um die Entwicklung von Tiefe in einer Organisation voranzutreiben, muss der Enroller nicht notwendigerweise mit dem Sponsor identisch sein. Wenn es keinen ausgewiesenen Enroller gibt, wird die Bestellung wie eine gewöhnliche Bestellung auf Provisionsbasis bezahlt. Der MyPay Bonus wird mit der gewöhnlichen Bonusauszahlung am 15. des auf die Qualifizierung folgenden Monats ausgezahlt.

Bitte beachten Sie, dass es für den MyPay Bonus nur einen Enroller geben kann.

PLATINUM REWARD

Der Platinum Reward wurde geschaffen, um qualifizierten Platinum Diamond Team Leadern und darüber die Möglichkeit zu geben, eine zweite Beraterfunktion in ihrer Organisation zu erwerben. Um Platinum Reward zu erreichen, muss der Berater (1) während des Monats, in dem er die Beraterposition erwirbt als Platinum Diamond Team Leader oder höher bezahlt sein, (2) eine bestehende Position innerhalb vier Ebenen auf oder ab in seiner Organisation erwerben oder eine neue Position innerhalb vier Ebenen unter seiner gegenwärtigen Beraterposition starten; (3) für die neue Beraterposition einen neuen Beratervertrag ausfüllen und (4) die schriftliche Zustimmung der Firma erhalten. Letztendlich hat GENERATIONS OF HEALTH das Recht, jeden Kauf einer Beraterposition anzunehmen oder abzulehnen.

BONUSAUSSAHLUNGEN

Der Berater übernimmt die volle Verantwortung für die Qualifikation, die er im Bonusplan erreicht hat. GOH kann nicht verantwortlich für das Nicht-Erreichen bestimmter Qualifikationen gemacht werden. Zudem übernimmt GOH nicht die Verantwortung für falsch interpretierte Genealogy-Reports oder Verkaufszahlen der Berater.

Bonusauszahlungen erfolgen regelmäßig am 15. des Folgemonats. Falls der 15. auf ein Wochenende oder einen Feiertag fällt, gilt der darauf folgende Werktag. Auf Marketingtools (Broschüren, Kassetten, Videobänder etc.) wird kein Bonus angerechnet. Diese Artikel sind nicht Teil des Bonusplans.

Der Bonus von unabhängigen Beratern, deren monatlicher Bonus weniger als 1 EUR beträgt, wird auf einem Bonuskonto gesammelt und in dem Monat ausbezahlt, sobald die Summe von 1 EUR erreicht ist. Jede Bonuszahlung wird direkt auf ein Konto überwiesen, das GOH schriftlich im Beratervertrag oder in der Vollmacht mitgeteilt wird.

Abrechnung

Jeder Berater, der einen Bonus erhält, wird eine gedruckte Abrechnung erhalten. Die monatliche Gebühr dafür beträgt:

Monatliche Tätigkeitsberichte

Gold Team Leader und höher 4,00 EUR

STEUERN AUF BONUS UND PROVISION

Unabhängige Berater müssen selbst die Steuern auf Royalty Override Bonus, Diamond Bonus, MyPay Bonus und andere Provisionen von GENERATIONS OF HEALTH abführen. Der Bonusplan beinhaltet nicht die Verantwortung von GENERATIONS OF HEALTH für die Zahlung von Steuern wie Umsatzsteuer, Gewerbesteuer o.Ä. auf die gezahlten Provisionen. Die von GENERATIONS OF HEALTH infolge des Bonusplans ausgezahlten Vergütungen sind „all inclusive“, und es wird kein zusätzlicher Betrag an Berater oder in ihrem Namen für Steuern auf ihre Vergütungen gezahlt.

LOKALE GESETZGEBUNG, RICHTLINIEN UND BEDINGUNGEN

Jeder unabhängige Berater sollte mit der spezifischen, für seine geschäftlichen Aktivitäten relevanten Gesetzgebung, den Richtlinien und Bedingungen seines Landes vertraut sein und diesen folgen.

CONSUMER DIRECT PROGRAMME

Einem unabhängiger Berater, der einen Vorzugskunden für das „Consumer Direct Programme“ wirbt, stehen zwei Optionen zu, um den Teilnehmer anzuwerben.

Option 1: Consumer Direct 1 (CDP1)

Der CDP1-Status erlaubt dem neuen Vorzugskunden, die eigenen Produkte direkt von GOH zu den Vorzugskundenpreisen einzukaufen und das AMO-Programm zu nutzen. Dem Enroller wird ein „MyPay Bonus“ für zustehende CDP1-Bestellungen bezahlt.

Option 2: Consumer Direct 2 (CDP2)

Der CDP2-Status erlaubt dem neuen Vorzugskunden ebenfalls, die eigenen Produkte direkt von GOH zu den Vorzugskundenpreisen einzukaufen und das AMO-Programm zu nutzen. Diejenigen, die Enroller einer CDP2-Option sind, müssen ein persönliches Minimum von 100 QV haben, um die Vorteile dieser Option nutzen zu können. Da das CDP2-Bestellvolumen für mögliche persönliche Volumenerfordernisse genutzt werden kann, werden Sie für das Bonusvolumen von CDP2-Bestellungen keinen „Royalty Override Bonus“ erhalten. Der „MyPay Bonus“ wird ebenfalls nicht auf irgendwelche CDP2-Bestellungen ausbezahlt.

Wenn Sie einen Vorzugskunden werben, erhalten Sie einen Consumer Bonus für jede getätigte CDP1- oder CDP2-Bestellung. Der Consumer Bonus gleicht den Unterschied zwischen dem Vorzugskundenpreis und dem Einkaufspreis für unabhängige Berater aus, abzüglich einer Transaktionsgebühr, die 5 % des Unterschiedes beträgt. Der Consumer Bonus wird dem Enroller für alle CDP-Bestellungen gezahlt, ungeachtet der persönlichen Qualifikation des Enrollers.

Das QV und CV, das die Verbraucher für ihre gekauften Produkte erhalten, entspricht dem QV und CV, das unabhängiger Berater für ihre Produkte bekommen.

Falls Sie einen neuen Vorzugskunden telefonisch, per Fax oder E-Mail werben, klären Sie bitte sorgfältig, ob der Status des Vorzugskunden CDP1 oder CDP2 sein soll. Ist es nicht klar, welcher Status angegeben wurde, erhält der geworbene Vorzugskunde den CDP1-Status.

CONSUMER DIRECT 1

Vorteile des CDP1-Status:

- Kostenlose Anmeldung
- Der Kauf von Produkten für den persönlichen Gebrauch ist zu einem reduzierten Vorzugskundenpreis möglich (etwa 12 % Rabatt auf den Weiterverkaufspreis)
- Freie Wahl eines AMO-Paketes
- Er erlaubt dem Enroller, einen Consumer Bonus zu verdienen (der Unterschied zwischen dem CDP1-Einkaufspreis und dem Einkaufspreis, zu dem unabhängige Berater die Produkte einkaufen, abzüglich einer Gebühr, die 5 % des Unterschiedes beträgt). Der Consumer Bonus wird dem Enroller ausbezahlt, ungeachtet der persönlichen Qualifikation, die der Enroller im Bonusplan erreicht hat

- Boni für CDP1-Bestellungen werden an qualifizierte unabhängige Berater in der Upline bezahlt. Dem Enroller wird ein „MyPay Bonus“ für zustehende CDP1-Bestellungen bezahlt.
- Teilnahme am GOH-Bonusplan durch den Kauf eines Starter-Kits, Umwandlung des Status in den eines unabhängigen Beraters (der CDP1-Status kann nicht in CDP2 geändert werden)

Nicht möglich mit CDP1-Status:

- Kauf von Produkten für den Weiterverkauf
- Jegliche Sponsoraktivitäten
- Verdienst von Boni
- Umwandlung in den CDP2-Status

CONSUMER DIRECT 2

Vorteile des CDP2-Status:

- Kostenlose Anmeldung
- Der Kauf von Produkten für den persönlichen Gebrauch ist zu einem reduzierten Vorzugskundenpreis möglich (etwa 12 % Rabatt auf den Weiterverkaufspreis)
- Freie Wahl eines AMO-Paketes
- Das CDP2-Volumen ist im persönlichen Volumen des Enroller enthalten, vorausgesetzt, dass der Enroller für mindestens 100 persönliches QV (PSV) eingekauft hat
- Er erlaubt dem Enroller, einen Consumer Bonus zu verdienen (der Unterschied zwischen dem CDP2-Einkaufspreis und dem Einkaufspreis, zu dem unabhängige Berater die Produkte einkaufen, abzüglich einer Gebühr, die 5 % des Unterschiedes beträgt). Der Consumer Bonus wird dem Enroller ausbezahlt, ungeachtet der persönlichen Qualifikation, die der Enroller im Bonusplan erreicht hat
- Boni für CDP2-Bestellungen werden an qualifizierte unabhängige Berater in der Upline (die Upline beginnt hier oberhalb der Position des Beraters) bezahlt. Dem Enroller wird **kein** „MyPay Bonus“ für zustehende CDP2-Bestellungen bezahlt
- Teilnahme am GOH-Bonusplan durch den Kauf eines Starter-Kits, Umwandlung des Status in den eines unabhängigen Beraters (der CDP2-Status kann nicht in CDP1 geändert werden)

Nicht möglich mit CDP2-Status:

- Kauf von Produkten für den Weiterverkauf
- Jegliche Sponsoraktivitäten
- Verdienst von Boni
- Umwandlung in den CDP1-Status

GLOSSAR

Sponsor: Die direkte Upline eines jeden Beraters.

Enroller: Ein bereits existierender Berater, der einen neuen Berater in seine eigene GENERATIONS OF HEALTH Organisation einführt und dort anmeldet. Der Enroller kann, muss aber nicht, mit dem Sponsor identisch sein.

Qualifikationsvolumen (QV): Der einem Produkt zugeschriebene Wert, der zur monatlichen Qualifikation eines Beraters beiträgt. Berater sind berechtigt, die ihrem Rang oder ihrer monatlichen Qualifikation entsprechenden Bonusauszahlungen und Provisionen zu kassieren. Um einen Bonusauszahlung zu erhalten, muss ein Berater ein Minimum von 100 QV in der Volumenperiode vorweisen können. (siehe Personal Sales Volume). Das Qualifikationsvolumen beinhaltet das persönliche Einkaufsvolumen und jedes Qualifikationsvolumen, das von Einkäufen von CDP 2-Vorzugskunden herrührt, von denen der Berater der Enroller ist.

Personal Sales Volume (PSV): Im Genealogy-Report zeigt PSV die persönlichen Einkäufe eines Beraters während eines Kalendermonats. Um „aktiver“ Berater zu sein, ist ein PSV in der Höhe von 100 notwendig.

Commissionable Volume (CV): Provisionsberechtigtes Volumen oder der einem Produkt zugeschriebene Wert, der als Berechnungsgrundlage für die Bonusauszahlungen von GENERATIONS OF HEALTH an qualifizierte Berater dient (z. B. Royalty Override Bonus, Diamond Bonus etc.).

Gruppenvolumen (GV): Das persönliche Qualifikationsvolumen des Beraters plus das akkumulierte Qualifikationsvolumen aller Levels in der Downline, das die verschiedenen komprimierten Ränge umfasst, innerhalb einer Volumenperiode.

Persönliches Gruppenvolumen (PGV): Das persönliche Qualifikationsvolumen eines Beraters, plus das akkumulierte Qualifikationsvolumen der Downline bis hinunter zum ersten Berater, der sich mindestens als Diamond Team Leader oder höher qualifiziert, innerhalb einer Volumenperiode. Das GV der Diamond Team Leaders in der Downline zählt nicht zum PGV.

Diamond Group Volume (DGV): Das DGV eines qualifizierten Diamond Team Leader und aller höheren Diamondränge ist gleich dem gesamten Gruppenqualifizierungsvolumen aller Diamonds in der Downline sechs Diamond Levels tief, d.h., beginnend beim ersten Diamond bis zu sechs qualifizierten Diamond Levels hinab, innerhalb einer Volumenperiode. Mit Diamonds sind alle Ränge ab Diamond Team Leader gemeint.

RÄNGE

Referring Team Member: Ein unabhängiger Berater erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 100 QV im Monat.

Senior Team Member: Ein unabhängiger Berater erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 200 QV im Monat und einem Gruppenvolumen von mindestens 300 GV (einschließlich des 200 persönlichen QV) oder mit einem persönlichen Minimum von 100 QV im Monat und einem Gruppenvolumen von mindestens 500 GV (einschließlich des 100 persönlichen QV).

Silver Team Leader: Ein unabhängiger Berater erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat und einem Gruppenvolumen von mindestens 600 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV) oder mit einem persönlichen Minimum von 200 QV im Monat und einem Gruppenvolumen von mindestens 1000 GV (einschließlich des 200 persönlichen QV).

Gold Team Leader: Ein unabhängiger Berater erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat und einem Gruppenvolumen von mindestens 2.100 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV).

Diamond Team Leader: Ein qualifizierter Gold Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, drei separaten Linien, von denen jede mindestens einen qualifizierten Silver Team Leader oder höheren Team Leader beinhaltet, und einem Gruppenvolumen von mindestens 6.300 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV).

Platinum Diamond Team Leader: Ein qualifizierter Diamond Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, einer Linie mit mindestens einem qualifiziertem Diamond und zwei Linien mit jeweils mindestens einem qualifiziertem Silver und einem Mindest-Gruppenvolumen von 15.000 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV).

Double Platinum Diamond Team Leader: Ein qualifizierter Diamond Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, zwei Linien mit jeweils mindestens einem qualifiziertem Diamond und einer Linien mit einem qualifizierten Silber und einem Gruppenvolumen von mindestens 30 000 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV).

Triple Platinum Diamond Team Leader: Ein qualifizierter Diamond Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, drei Linien mit jeweils mindestens einem qualifizierten Diamond und einem Gruppenvolumen von mindestens 50 000 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV).

Executive Diamond Team Leader: Ein qualifizierter Diamond Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, drei Linien mit jeweils mindestens einem qualifizierten Diamond und einem Gruppenvolumen von mindestens 75.000 GV (einschließlich des 300 persönlichen QV).

Presidential Team Leader: Ein qualifizierter Executive Diamond Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, sechs Linien mit jeweils mindestens einem qualifizierten Diamond und einem Diamond-Gruppenvolumen von mindestens 250 000 DGV (einschließlich des 300 persönlichen QV). Die 250 000 DGV müssen innerhalb von sechs (6) qualifizierten Diamond Levels sein.

Ambassador Team Leader: Ein qualifizierter Executive Diamond Team Leader erreicht diesen Rang mit einem persönlichen Minimum von 300 QV im Monat, sechs Linien mit jeweils mindestens einem qualifizierten Executive Diamond und einem Diamond-Gruppenvolumen von mindestens 500 000 DGV (einschließlich des 300 persönlichen QV). Die 500 000 DGV müssen innerhalb von sechs (6) qualifizierten Diamond Levels sein.

