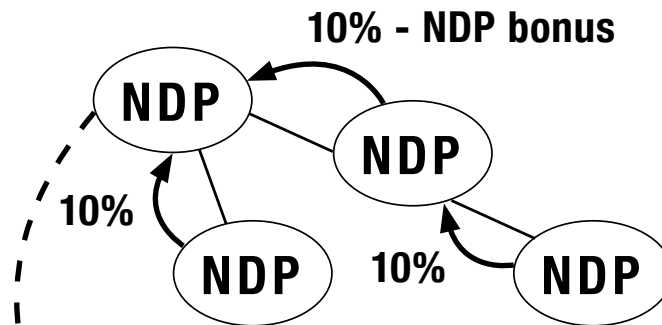


Il piano vendite I. - Registrazione - Avvio dell'Attività

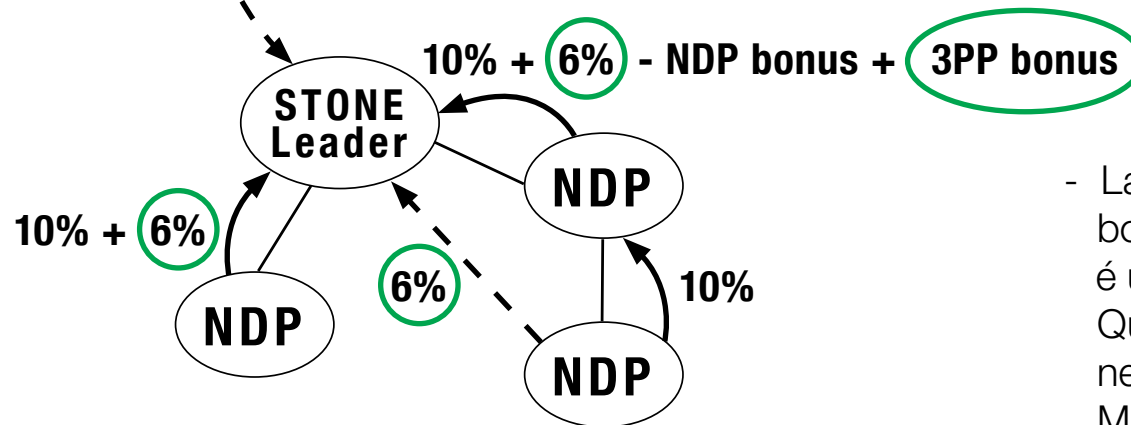
a)

Acquisti totali in
valore di 3PP entro
2 mesi successivi



- Tutti i bonus vengono stabiliti dal prezzo PE (prezzo di entrata!)
- Per ottenere il bonus NDP non è richiesta alcun attività

b)

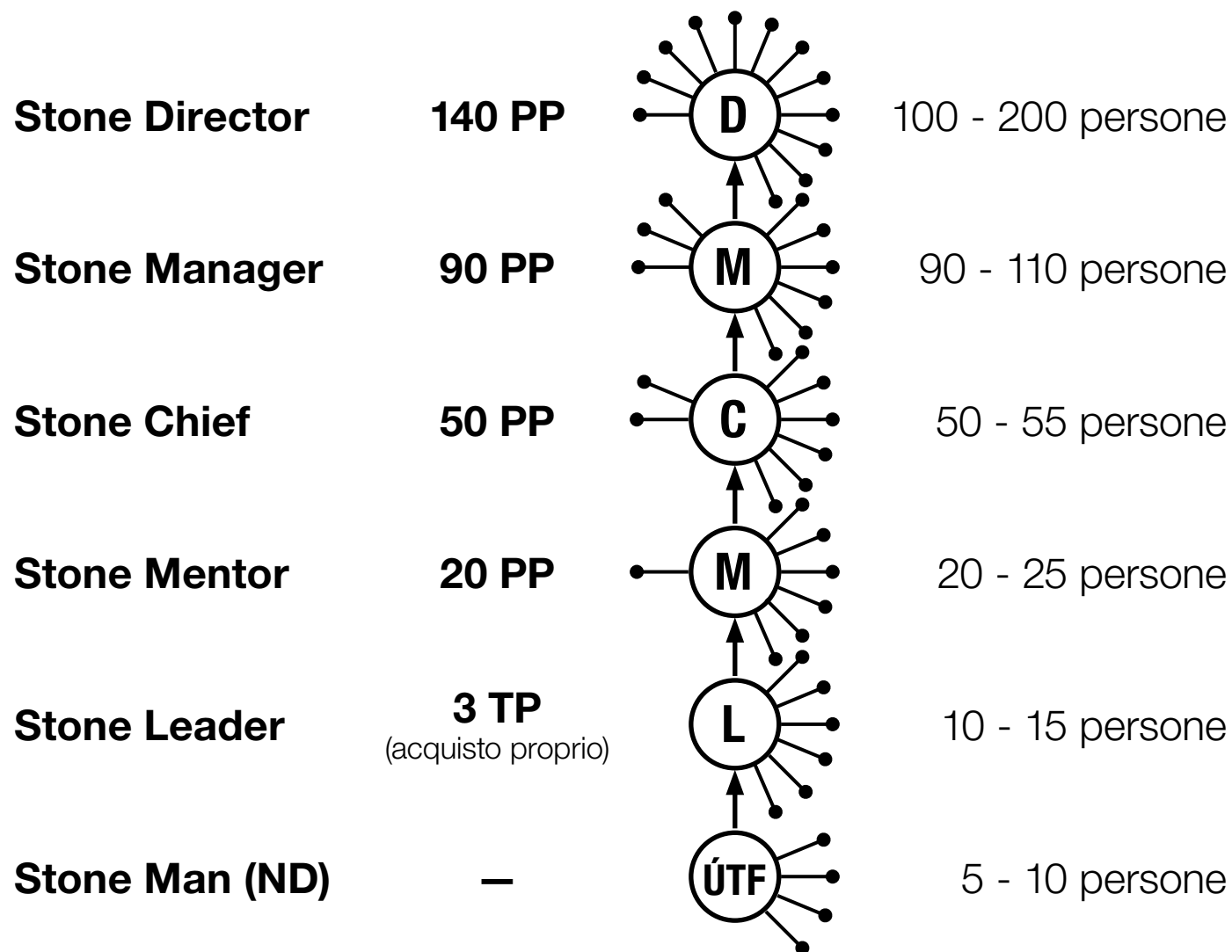


- La condizione per ottenere i 3 PP bonus (bonus sul prezzo all'ingrosso) è un acquisto in valore di 1PP al mese. Questo è importante esclusivamente nei casi dei livelli qualificati (Leader, Mentor, Chief, Manager, Director).

MANTENIMENTO DEL LIVELLO – una volta raggiunto qualsiasi livello qualificato, resta mantenuto per sempre!

NESSUNA CANCELLAZIONE - In caso di inattività di acquisto, il membro registrato non viene cancellato!

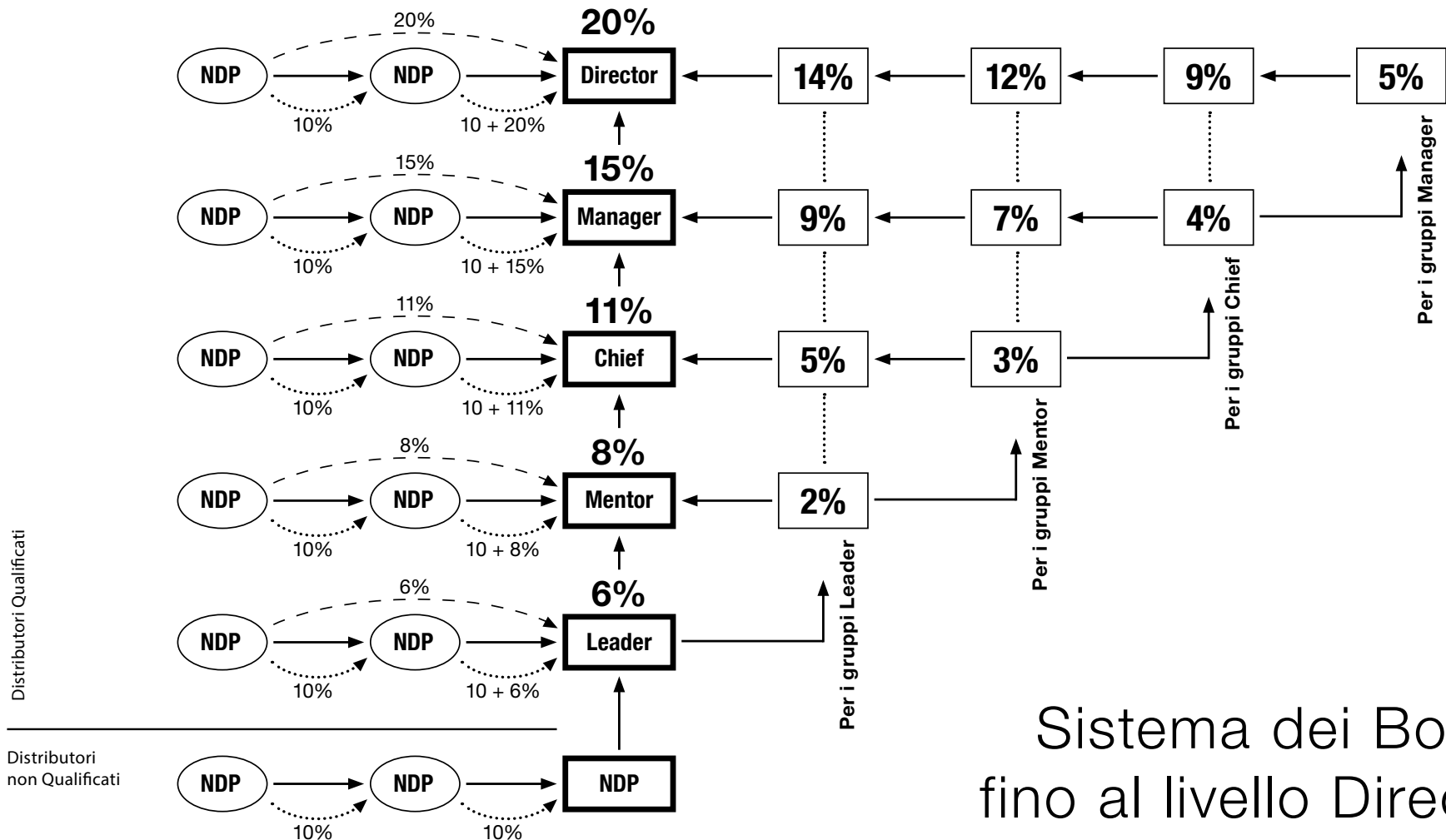
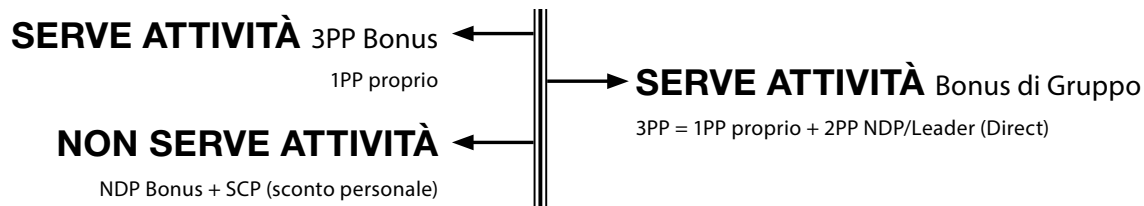
Sviluppo dell'attività commerciale II. - Numero dei Nuovi Distributori (ND) registrati per raggiungere i livelli Commerciali - del Direttore.



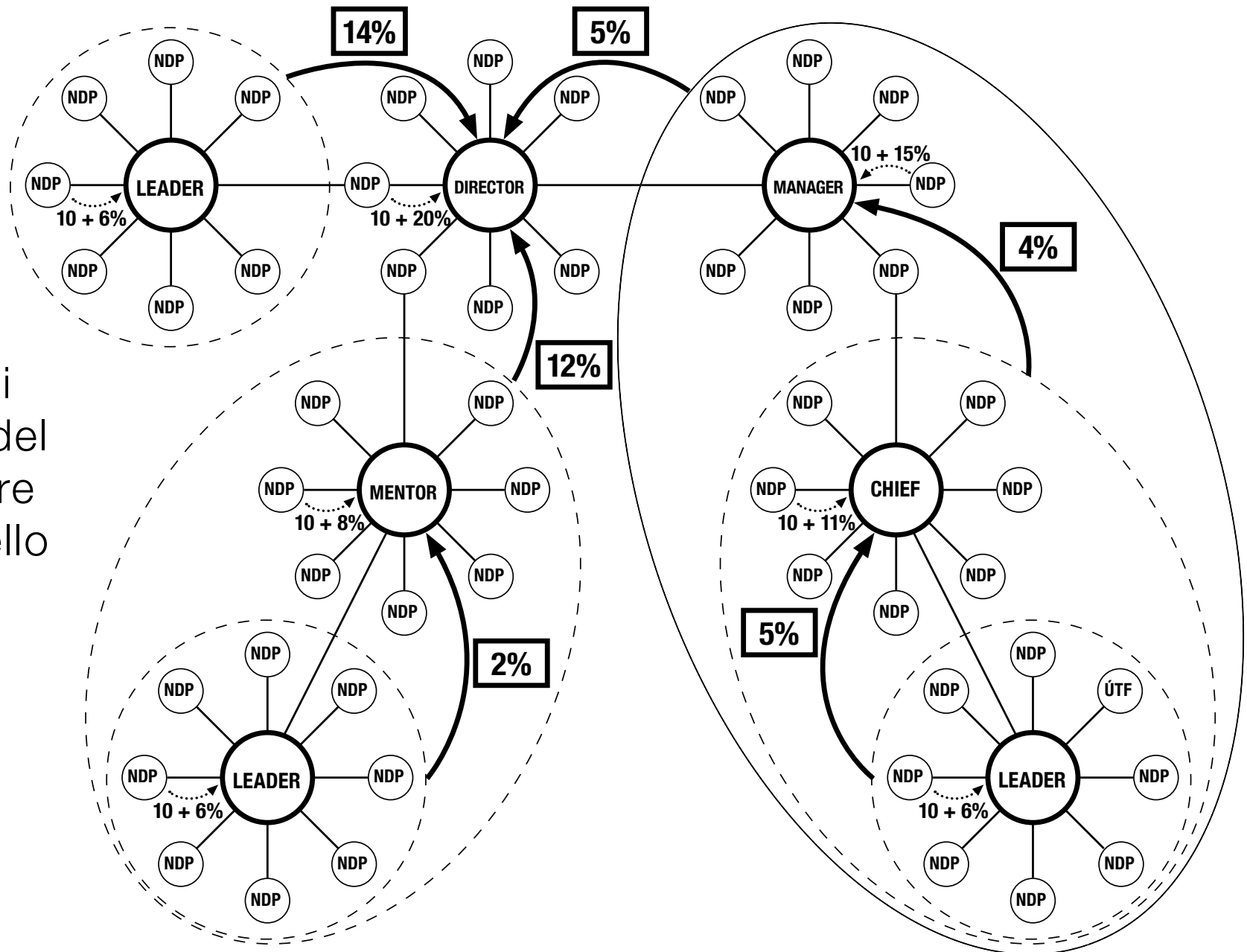
L'ufficio web si trova sotto il punto del menu „diretti sponsorizzati”

Ogni ciclo di due mesi che si susseguono uno all'altro può essere utilizzato per raggiungere i livelli di qualifica. Dal livello di qualifica raggiunto non si torna indietro - si mantiene il livello!

Il piano vendite II. - Livelli Manageriali - Commerciali



Il piano vendite II. - Livelli Manageriali - Commerciali



Modello di struttura del Distributore fino al livello Director

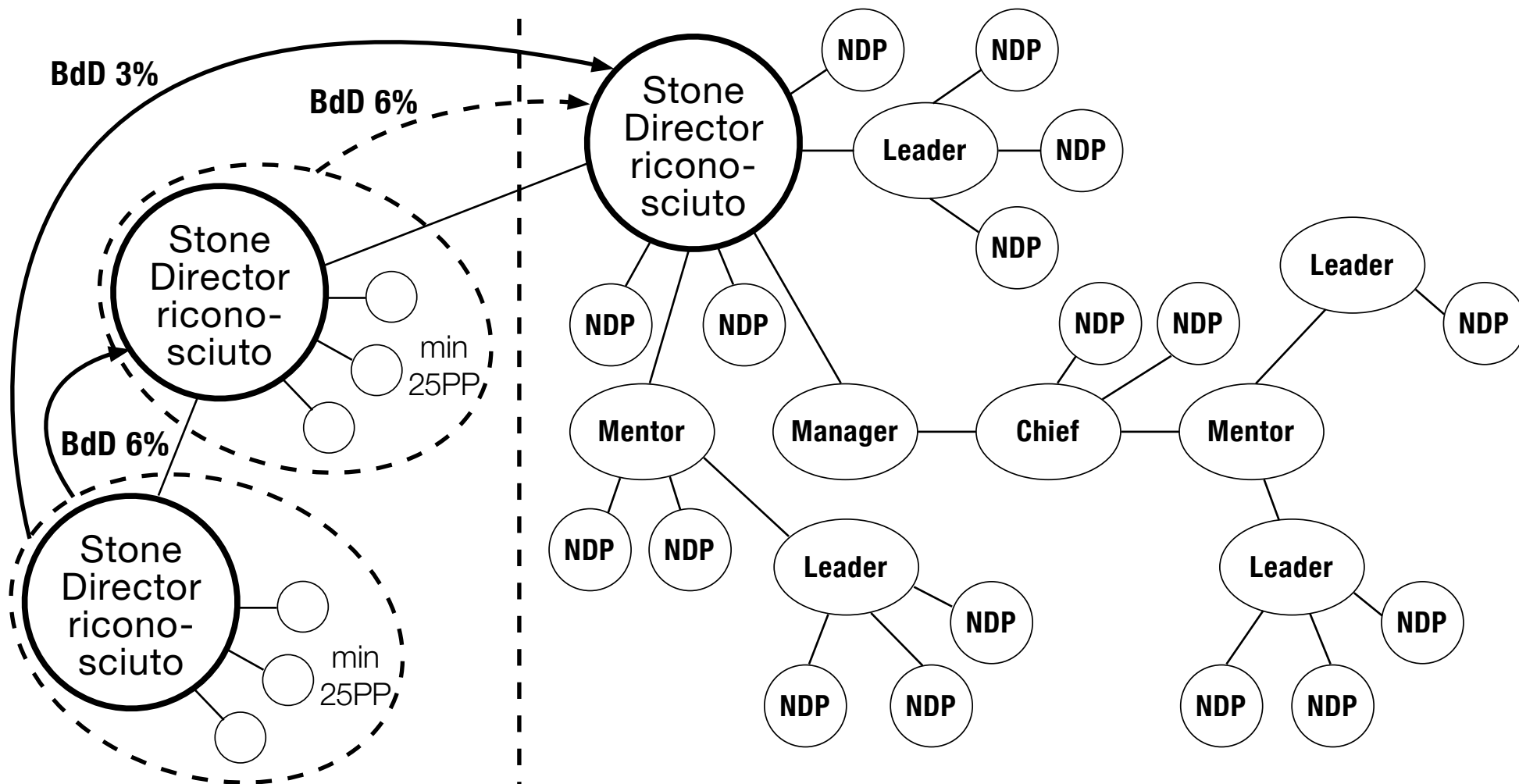
%

BONUS DI GRUPPO

Conteggio dei bonus dal prezzo PE (netto)

Il piano vendite III. – Vendite del Director

BD – Bonus di Direzione



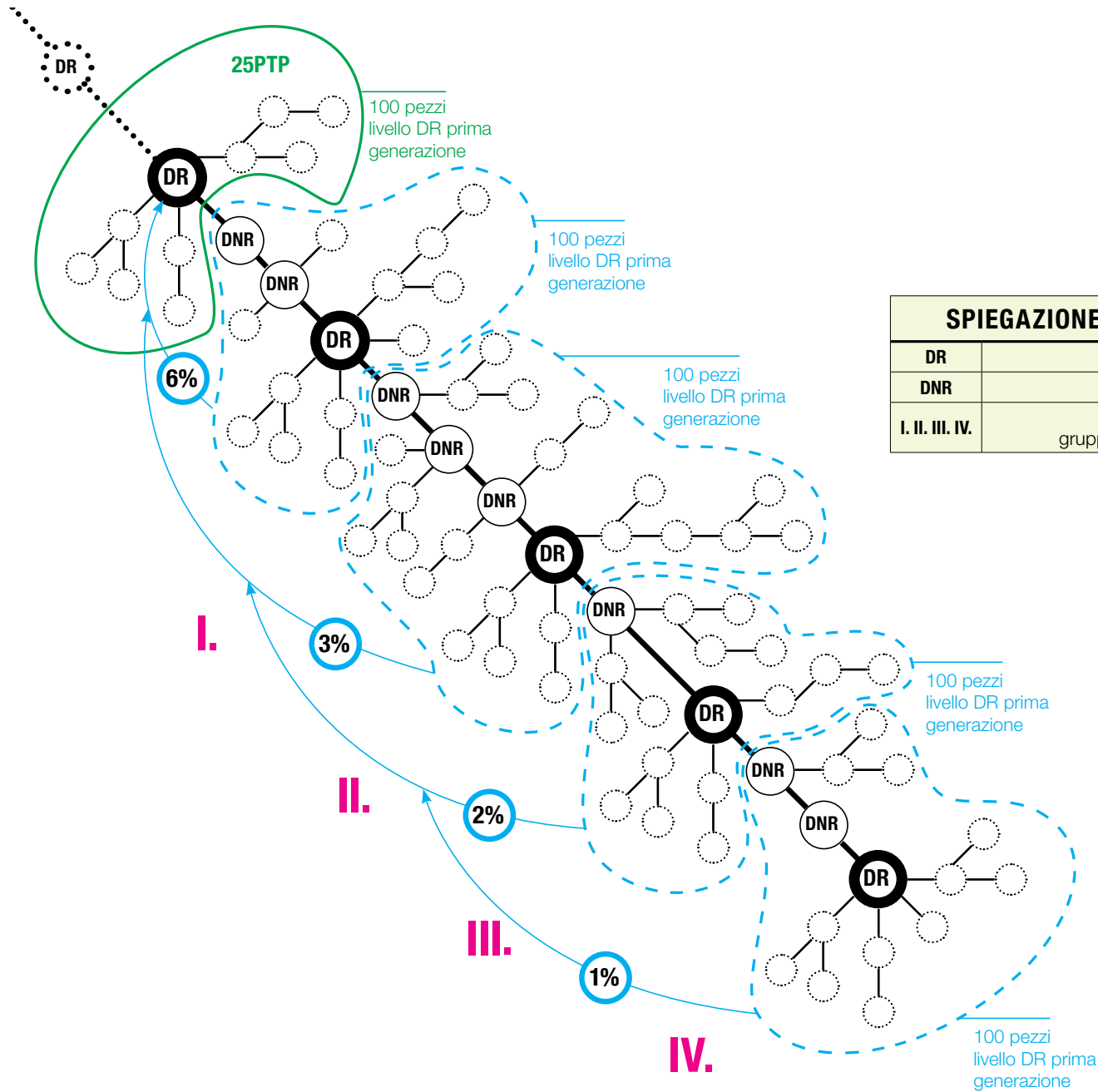
PUNTI PRODOTTO DIRETTORIALI

Bisogna realizzare minimo 25 PP/mese di vendita per ricevere la provvigione e poter dare anche al livello superiore.

PUNTI PRODOTTO NON DIRETTORIALI

Bisogna realizzare minimo 25 PP/mese di vendita per raggiungere il diritto di BM. Per ottenere il livello di Director Riconosciuto servono cca. 100 – 200 distributori.

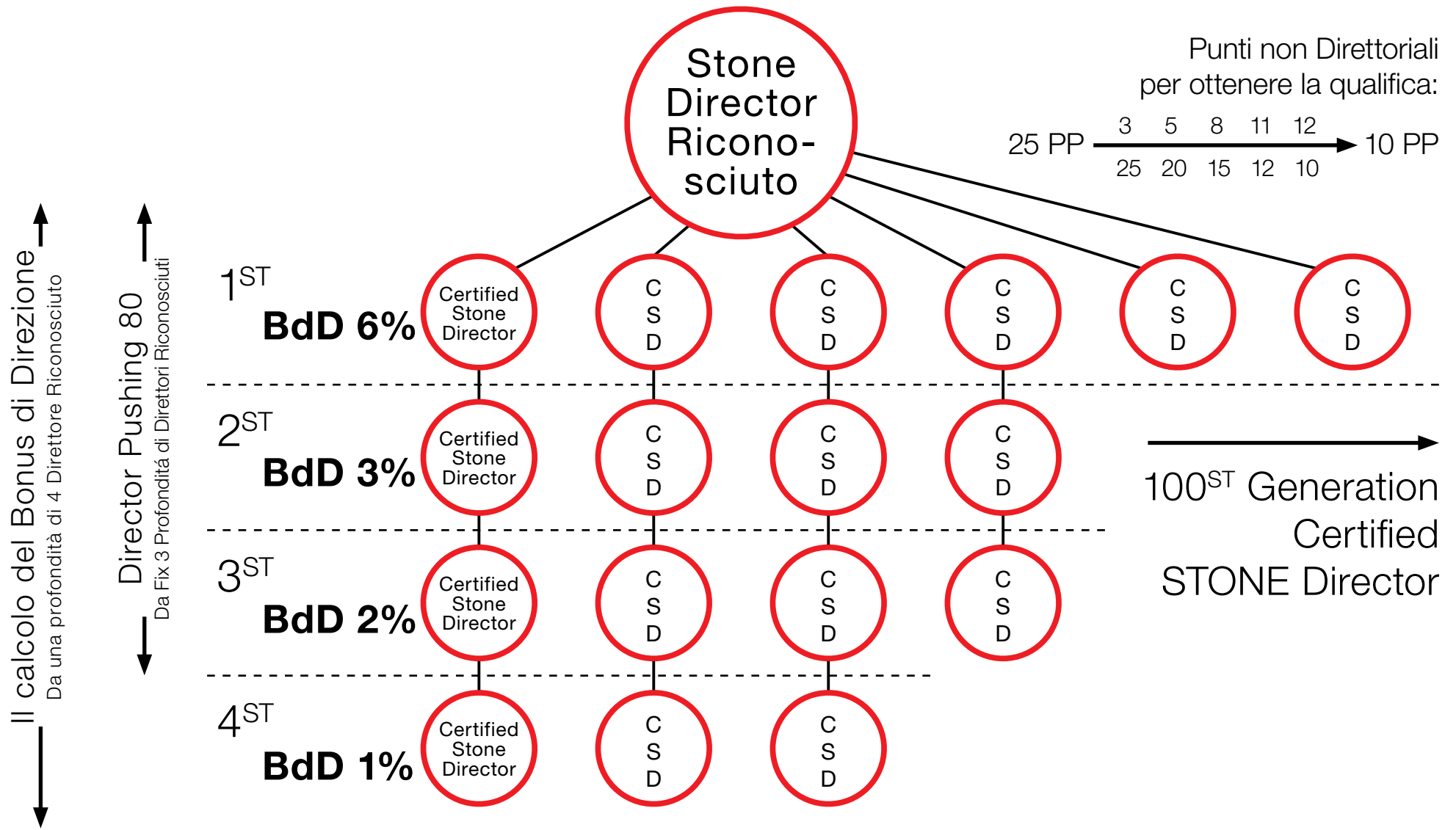
Bonus della gestione



SPIEGAZIONE DEI BONUS DELLA GESTIONE

DR	Direttore Riconosciuto
DNR	Direttore Non Riconosciuto
I. II. III. IV.	Primo,-Secondo,- Terzo,- Quarto gruppi sponsorizzati dei Direttori Riconosciuti

Il piano vendite III. – Vendite del Director



I bonus vengono calcolati dal prezzo PE.

Tipi di Bonus – Sconto

BONUS DIRETTORIALE	BPP	Bonus di Pietra Preziosa in base ai Direttori distaccati, in linea sul fronte. • 1% - 9 Direttore • 2% - 17 Direttore • 3% - 25 Direttore <i>Con questo aumenta il BD. In ogni mese viene calcolato tenendo conto delle posizioni laterali dei direttori!</i>
	Pushing 80	Bonus di Punti Prodotto Servono min.80 PP Direttoriali! <i>30PP punti prodotto Non Direttoriali, 1,5PP devono derivare da 1 o piú NDP Diretti</i>
	BdD	Bonus di Direzione Per ottenerlo sono necessari (25PP → 10PP) Non Direttore per le provvigioni dei Direttori di prima generazione distaccati e i loro Direttori di profondità. • 6% • 3% • 2% • 1% - <i>Distribuiamo una provvigione fino a 4 livelli direttoriali di profondità.</i>
BONUS NON DIRETTORIALE	Bonus G	Bonus di Gruppo (il 2-14% del prezzo PE) <i>Per ottenerlo é necessario un attività di 1PP + 2 PP.</i>
	3PP Bonus	Bonus all'ingrosso (il 6-20% del prezzo PE) <i>Per ottenerlo é necessario un acquisto personale 1PP.</i>
	Bonus Personale	Secondo degli propri acquisti (il 6-20% del prezzo PE) <i>Disponibile solo per l'acquisto!!</i>
	NDP Bonus	Secondo degli acquisti dei nuovi Distributori di Prodotto (PE-10%)
STATO DA ACQUIRENTE	NDP	<i>Dopo la registrazione si può fare acquisti al prezzo PS. Superati i 0,5 PP si può fare acquisti al prezzo PE. Sconto ~ 5-15%</i>