

VERGÜTUNGSPLAN
FÜR
ASEA
BERATER



VERGÜTUNGSPLAN

Sobald Sie sich als Berater eingeschrieben haben, ist es wichtig für Sie, aktiv zu werden und jeden Monat zu bleiben, damit Sie Provisionen verdienen können. Dafür fangen Sie mit mindestens 100 Punkten an Persönlichem Volumen (PV) in jedem einzelnen Monat an. Mit dem praktischen ASEA Autoship Programm, bei dem Ihnen ASEA Ihre Produkte automatisch jeden Monat zuschickt, ist das schnell und einfach. Das Kundenvolumen zählt auch zu Ihrem persönlichen Volumen. Jetzt wo Sie aktiv sind, sehen wir uns einmal die sieben Möglichkeiten an, mit denen Sie Geld verdienen können.

1 EINZELHANDELSVERKÄUFE

Einzelhandelsverkäufe sind nur eine Möglichkeit, um Gewinn zu machen. Verkaufen Sie Produkte und steigern Sie so Ihren Verdienst! Und so geht es: Als Berater können Sie ASEA Produkte zum Großhandelspreis einkaufen und sie zum Einzelhandelspreis weiterverkaufen. Den Gewinn streichen Sie ein. Sie können andere auch auf Ihre Website verweisen, wo sie ASEA Produkte zum Einzelhandelspreis kaufen können. Dann zahlen wir Ihnen 30 USD, den Unterschied zwischen dem Einzelhandelspreis (150 USD) und dem Großhandelspreis (120 USD). Das aus den Einzelhandelsverkäufen generierte Volumen ist 100 vergütbares Volumen (Commissionable Volume = CV) pro Karton, zählt zum persönlichen Volumen und wird zu Ihrem Zweig mit dem kleineren Volumen gezählt.

2 VORZUGSKUNDEN-BONUS

Wenn Sie einen Vorzugskunden einschreiben, haben Sie beide etwas davon! Ihr Vorzugskunde bekommt durch das ASEA Autoship-Programm für Vorzugskunden einen Produktrabatt mit Großhandelspreisen und Sie verdienen immer dann, wenn der- oder diejenige einen Karton ASEA oder RENU 28 auf Autoship kauft. Einen Bonus in Höhe von 25 USD. Kauft Ihr Kunde zwei Produktkartons, erhalten Sie 50 USD und so weiter. Um diesen Bonus zu erhalten, müssen Sie aktiv sein (also 100 PV monatlich generieren). Das Volumen für jeden von einem Vorzugskunden gekaufte Karton ist 50 CV. Es zählt zu Ihrem persönlichen Volumen und wird Ihrer Linie mit dem kleineren Volumen zugeschrieben.

3 FAST START BONUS

Sie können immer dann einen sofortigen Fast Start Bonus verdienen, wenn Sie persönlich jemanden sponsern, der im Rahmen des Anmeldeprozesses ein ASEA Produktpack kauft. Und was noch besser ist: Diesen einmaligen Fast Start Bonus gibt es für Sie und die nächsten beiden Berater Ihrer Upline, die als

Director 300 und Director 700 bezahlt werden. Wenn Sie der Sponsor sind und für diese Woche als D300 bezahlt werden, verdienen Sie für die Anmeldung nicht nur den Bonus für den Sponsor, sondern auch den für D300.

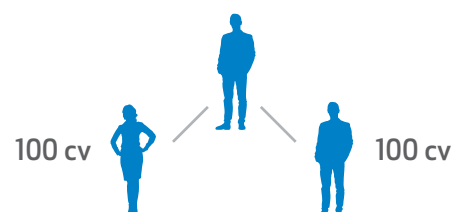
Wenn Sie der Sponsor sind und in dieser Woche mindestens als D700 bezahlt werden, erhalten Sie den Bonus als Sponsor ebenso wie die Boni für D300 und D700.

ENROLLMENT PRODUKTPACK	8 KARTONS (240CV)	4 KARTONS (120CV)	2 KARTONS (60CV)	1 KARTONS (30CV)
CV	240	120	60	30
Sponsor	160 USD	80 USD	40 USD	20 USD
Erster Bezahler D300	80 USD	40 USD	20 USD	10 USD
Erster Bezahler D700	40 USD	20 USD	10 USD	5 USD

Sollte ein Berater in den drei für den Fast Start Bonus qualifizierten Positionen keine Anspruchsberechtigung haben, wird die Vergütung, die sie ansonsten verdient hätten, hoch auf das nächste Level komprimiert. Das garantiert, dass der Fast Start Bonus zu 100% ausbezahlt wird. Beispiele für das Produktpack basieren auf Kartons mit ASEA Flaschen. Der Bonus wird in US Dollar dargestellt.

4 DIRECTOR BONUS

Erreichen Sie den Rang eines Directors (indem Sie je einen Berater mit mindestens 100 PV in Ihre rechte und Ihre linke Linie einschreiben) in höchstens 14 Kalendertagen nach dem Tag Ihrer Anmeldung und Sie verdienen einen einmaligen Bonus in Höhe von 50 USD.

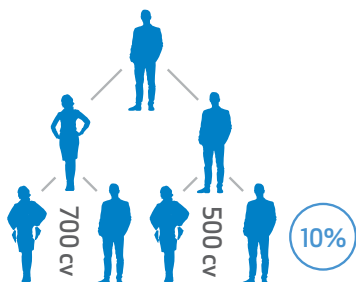


5 TEAMPROVISIONEN

Die Teamprovisionen (Team Commissions = TC) sind die Grundlage des ASEA Vergütungsplans. Ihre Organisation aus Beratern wird Binärbaum genannt. Das bedeutet, dass sie zwei Zweige hat, Ihren linken und Ihren rechten. Alle Berater, die unter Ihnen platziert werden, stehen in einem dieser Zweige. Berater, die in Ihrem Binärbaum unter Ihnen stehen, müssen nicht notwendigerweise von Ihnen persönlich gesponsert worden sein. Sie, Ihr Sponsor oder jeder andere, der oberhalb von Ihnen im Binärbaum steht, kann Berater in Ihrer Organisation platzieren, und zwar in jedem Zweig. Das wird auch Überhang genannt. Ihr Gruppenvolumen (GV) besteht aus der Gesamtsumme des PV aller Berater in der ganzen oder in einem Teil Ihrer Organisation. Um Teamprovisionen verdienen zu können, müssen Sie:

- Aktiv sein (100 PV) und qualifiziert
- Im linken und rechten Zweig Ihres Binärbaums je einen aktiven (100 PV), persönlich gesponserten Berater haben

Die wöchentlich ausbezahlten Teamprovisionen werden ermittelt, indem 10% des Volumens Ihres Zweigs mit dem kleineren Volumen errechnet und ausgezahlt werden. Wenn Sie zum Beispiel 5.000 GV auf Ihrem schwächeren Zweig haben und 7.000 GV auf Ihrem stärkeren Zweig, würden Sie eine Provision von 500 USD (10% der 5.000 GV des schwächeren Zweigs) erhalten. Dann würden 5.000 von beiden Zweigen abgezogen. Es bleiben 0 auf dem schwächeren Zweig und 2.000 auf dem stärkeren Zweig für die nächste Woche. Das übrige Volumen Ihres stärkeren Zweigs wird in die nächste Woche übertragen, solange Sie mit mindestens 100 PV aktiv bleiben. Im Glossar unter dem Stichwort Übertrag finden Sie die Obergrenzen für den Übertrag. Wenn Sie während einer Qualifikationsperiode nicht mit mindestens 100 PV aktiv bleiben, wird das Volumen des rechten und linken Zweigs auf null gesetzt. Um eine Teamprovisionen verdienen zu können, benötigen Sie ein Minimum von 300 CV in jedem Zweig. Persönliches Volumen (PV) über 200 pro Woche wird dem schwächeren Teamzweig zugeordnet.



RANK AND MAX TEAM COMMISSION EARNINGS POTENTIAL PER WEEK

Berater	0	Gold Executive	2,000 USD
Director	0	Platinum Executive	4,000 USD
Director 300	500 USD	Diamond	6,000 USD
Director 700	750 USD	Double Diamond	8,000 USD
Bronze Executive	1,000 USD	Triple Diamond	10,000 USD
Silver Executive	1,500 USD		

6 EXECUTIVE MOMENTUM BONUS

Der Executive Momentum Bonus Pool ermöglicht es Ihnen, innerhalb eines bestimmten Zeitraums Extraboni zu verdienen, während Sie Ihr langfristiges passives Einkommen aufbauen. Das ist ein großartiger Weg, um für Ihren Aufstieg durch die Executive Ränge – Bronze, Silver, Gold und Platinum - belohnt zu werden. Mit diesem Bonus profitieren Sie auch vom Erfolg des Unternehmens insgesamt, denn als neuer bezahlter Bronze, Silver, Gold oder Platinum haben Sie die Chance, innerhalb eines bestimmten Zeitraums einen Anteil am globalen Volumen von ASEA zu erhalten. Der Executive Momentum Pool besteht aus 3% des gesamten globalen CV. Er wird anteilig und basierend auf Ihrem Rang ausbezahlt, und zwar innerhalb eines bestimmten Zeitraums. Dieser beginnt, sobald Sie sich Ihre Anteile erschlossen haben, indem Sie sich in zwei aufeinanderfolgenden Wochen für Ihren neuen Rang qualifiziert haben.*

Die Anteile werden gesammelt und basierend auf dem Rang als Prozentsatz des PGV3 (Persönliches Gruppenvolumen durch drei Ebenen Ihres Sponsorbaums) ausbezahlt.

Sie können sich immer für jeweils ein Auszahlungslevel qualifizieren. Wenn Sie einen höheren Executive Rang erreichen, bevor die Wochenzahl für Ihren derzeitigen Rang erreicht ist, werden Ihre auf Ihren Rang bezogenen Anteile zum entsprechend höheren Prozentsatz ausbezahlt und die Wochen für den höheren Rang werden dazugezählt (wenn Sie also zwei Wochen hintereinander Bronze erreicht haben und es dann schaffen, innerhalb der nächsten zwölf Wochen wiederum zwei Mal hintereinander als Silver bezahlt zu werden, dann erhalten Sie Anteile basierend auf 60% Ihres PVG3 für den Rest Ihrer Bronze-Periode, und das zusätzlich zu den 16 Wochen für Silver. Voraussetzung ist, dass Sie weiter als Silver bezahlt werden). Die Qualifikation und der bezahlte Rang

müssen in jeder Woche erreicht werden, um für diese Woche Bonusanteile zu erhalten. Executive Momentum Boni werden alle vier Wochen ausbezahlt.

3% GLOBALE VERKÄUFE			
BRONZE POOL	SILVER POOL	GOLD POOL	PLATINUM POOL
DAUER DER ANSPRUCHSBERECHTIGUNG			
12 WOCHEN	16 WOCHEN	20 WOCHEN	24 WOCHEN
DAUER DER ANSPRUCHSBERECHTIGUNG			
Bronze zwei Mal hintereinander	Silver zwei Mal hintereinander	Gold zwei Mal hintereinander	Platinum zwei Mal hintereinander
% PGV3			
50%	60%	75%	100%
ENDE DER ANSPRUCHSBERECHTIGUNG			
34 Wochen nach Einschreibung	44 Wochen nach Einschreibung	54 Wochen nach Einschreibung	74 Wochen nach Einschreibung
72 WOCHEN			

* Aktive, qualifizierte Berater, die auf dem schwächeren Zweig ein Volumen erzielen, das um das 1,5-fache höher ist als für den bezahlten Rang nötig und die das 1,5-fache Volumen auf dem schwächeren Zweig zwei Wochen hintereinander halten, erschließen sich ebenfalls den Zugang zu dem Pool basierend auf dem Rang, für den sie sich qualifiziert haben. Wenn ein Berater zum Beispiel in der ersten Woche ein Volumen von 3.000 auf dem schwächeren Zweig hat und 3.500 in der zweiten Woche, erschließt er oder sie sich automatisch die Wochen im Pool auf dem Level Bronze. Um aber Anteile im Pool zu erhalten, muss er oder sie für den Qualifikationsrang BEZAHLT werden (Bronze, Silver, Gold, oder Platinum).

Für die Auszahlung des Executive Momentum Bonus wird ein Prozentsatz des PVG3 als Bemessungsgrundlage genutzt, um die Anteile zuzuteilen. Dies steht nicht im Zusammenhang mit dem tatsächlichen Wert des Bonus in Dollar.

Executive Momentum Bonus Fast Track Periode

Sie können Ihren Anteil am Executive Momentum Bonus Pool steigern, indem Sie am Executive Momentum Bonus Fast Track teilnehmen. Das schaffen Sie, indem Sie schneller in und durch die Executive Ränge ein- und aufsteigen (Qualifikationsgrenzen siehe unten). Wenn Sie innerhalb des Fast Track Zeitraums Ihre Wochen im Executive Momentum Bonus Pool erschließen, haben Sie Anspruch auf den gesteigerten Anteilswert bis zum Ende des Anspruchszeitraums. Wenn Sie das Ende des Anspruchszeitraums erreicht haben und Sie immer noch Wochen haben, in denen Sie anspruchsberechtigt sind, werden Ihnen für diese verbleibenden Wochen die normalen Anteilsbeträge ausbezahlt. Sie können sich zwischen dem Standard und dem Fast Track des Executive Momentum Bonus Pools bewegen, solange Sie in dem Zeitraum der Anspruchsberechtigung den entsprechenden bezahlten Rang erreichen.

Wenn Sie zum Beispiel in der 32. Woche nach Ihrer Einschreibung zum ersten Mal Bronze erreichen, und dann in der 33. Woche zum zweiten Mal, würden Sie für die 33. Woche Anteile basierend auf 75% des PVG3 erhalten. Wenn Sie dann in der 34. Woche wieder als Bronze bezahlt werden, würden Sie wieder Anteile basierend auf 75% erhalten. Wenn Sie in der 35. Woche weiterhin als Bronze bezahlt werden würden, hätten Sie Ihren Anspruchszeitraum für Fast Track überschritten und würden nun Anteile basierend auf den standardmäßigen 50% erhalten (die dritte von 12 potenziellen Bronze Wochen). Wenn Sie sich weiterhin qualifizieren und als Bronze bezahlt werden, bis Sie dann in der 41. Woche und danach auch in der 42. Woche aufsteigen und als Silver bezahlt werden, würden Sie basierend auf dem Prozentsatz von 90% des Silver Fast Tracks bezahlt. Wenn Sie in der 43. und 44. Woche wieder Silver erreichen, würden Sie in diesen Wochen die 90% Fast Track Anteile erhalten. Die 45. Woche befindet sich aber wieder außerhalb des Anspruchszeitraums für Fast Track. Also würden Sie für die 45. Woche wieder basierend auf 60% bezahlt, dem standardmäßigen Prozentsatz für Silver-Anteile (die vierte Woche von 17).

Die Executive Momentum Fast Track Boni werden alle vier Wochen ausbezahlt.

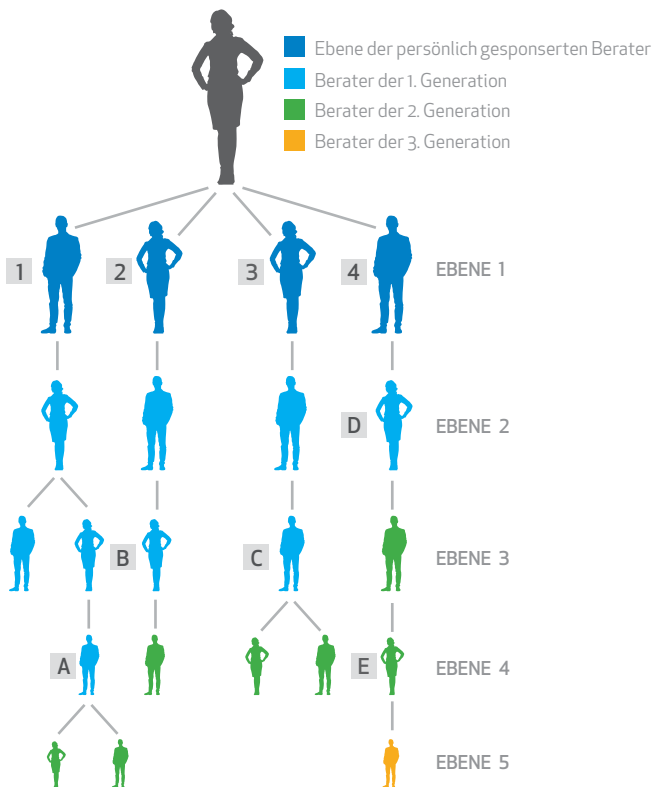
7 CHECK MATCH

Mit Check Match können Sie einen Prozentsatz der Teamprovisionen verdienen, die an die von Ihnen persönlich gesponserten Berater ausbezahlt werden, sowie von denen, die diese wiederum gesponsert haben und so weiter – bis zu sieben Generationen! Der Check Match errechnet sich zum einen aus dem von Ihnen erreichten Rang, zum anderen aus Ihrem persönlichen Sponsorbaum – also einfach aus allen Beratern, die Sie persönlich gesponsert haben, sowie den Beratern, die diejenigen wiederum persönlich gesponsert haben und so weiter. In jedem Zweig des persönlichen Sponsorbaums beginnt jeder persönlich gesponserte Berater einen neuen Zweig und eine Generation endet mit einem qualifizierten Berater auf dem Rang eines Bronze Executive oder höher.

Das Großartige daran ist, dass die Breite Ihres persönlichen Sponsorbaums unbegrenzt ist. Sie können also mehr Zweige aufbauen, um Ihre Generationen durch weitere Berater zu erweitern! Die Obergrenze der Teamprovisionen pro Berater einer qualifizierten Generation in Ihrem Sponsorbaum, für die Sie Check Match verdienen können, beträgt 2.500 USD.

Das folgende Beispiel verdeutlicht wie der Check Match im Sponsorbaum funktioniert. Gehen wir in diesem Beispiel davon aus, dass Sie (ganz oben in

Ihrem Sponsorbaum) mit einem Minimum von 200 PV aktiv und als Silver Executive qualifiziert sind. Das bedeutet, dass Sie über zwei Generationen in jedem Ihrer vier persönlichen Sponsorlinien Check Match verdienen. Dort wo sich auf einem Zweig ein qualifizierter Bronze Executive oder höher befindet, ist die erste Generation auf diesem Zweig abgeschlossen. Wie Sie sehen können, sind 1, 2, 3 und 4 Ihre persönlich gesponserten Berater. Sie sind blau (erste Generation). In diesen Zweigen gibt es noch weitere Berater unter ihnen in blau, weil auch sie zu Ihrer ersten Generation zählen. In diesem Beispiel sind A, B, C und D – alle blau, weil sie zur ersten Generation gehören - mindestens als Bronze Executive qualifiziert und schließen daher die erste Generation in jedem Sponsorzweig ab. In diesem Beispiel verdienen Sie Check Match auf 13 Berater (blau) für Ihre erste Generation. Als Silver Executive können Sie zwei Generation Check Match verdienen, also auch auf die sieben Berater, die grün dargestellt werden (Ihrer zweiten Generation) Sie verdienen aber kein Check Match auf den Berater in Orange, weil sich E als Bronze Executive oder höher qualifiziert hat und die zweite Generation abschließt. Um Check Match auf Ihre dritte Generation zu verdienen, müssen Sie sich als Gold Executive qualifizieren.



Wenn Sie höhere Ränge erreichen, werden auch Ihrer Check Match Provision mehr Generationen hinzugefügt. Die Aufgliederung von den in Ihrem CM berücksichtigten Generationen ist wie folgt: Bronze (erste Generation), Silver (zweite Generationen), Gold

(dritte Generationen), Platinum (vierte Generationen), Diamond (fünfte Generationen), Double Diamond (sechste Generationen) und Triple Diamond (siebte Generationen). Wie Sie sehen, steigt mit Ihrem Rang auch die Anzahl von Generationen, von denen Sie mit Check Match profitieren können! ASEA berechnet den CM als fließenden Prozentsatz des vergütbaren Volumens unternehmensweit und garantiert eine Auszahlung von bis zu 50% des vergütbaren Volumens in jeder Vergütungsperiode. Bronze Executives und darüber müssen mit mindestens 200 PV aktiv sein, um CM verdienen zu können und die wöchentlichen Provisionen von CM können nicht höher sein als das Volumen Ihres schwächeren Zweigs.

Wenn Sie wöchentlich mehr als 10.000 Persönliches Gruppenvolumen (PGV) erreichen und sich für Check Match qualifiziert haben, wird eine Anpassung beim verdienten CM Prozentsatz vorgenommen, und zwar basierend auf der Größe Ihres größten Sponsorzweigs. Diese Berechnung berücksichtigt das gesamte wöchentliche PV im größten Zweig über sieben Generationen nach unten im Vergleich zum gesamten PGV über sieben Generationen nach unten und teilt dann das Volumen des größten Zweigs durch den gesamten PGV für die Woche, um seinen Prozentsatz für die Auszahlung zu ermitteln. Wenn zum Beispiel Ihr PGV insgesamt 12.000 beträgt und das PV Ihres größten Zweigs 8.000, dann liegt der Prozentsatz, zu dem dieser Zweig zu Ihrem Volumen beiträgt, bei 66%. Das würde bedeuten, dass Sie in diesem Zweig 80% des CM Prozentsatzes über sieben Generationen verdienen würden.

Volumen des größten Zweigs im persönlichen Sponsorbaum als % des PGV insgesamt über 7 Generationen	Prozent des CM Prozentsatzes verdient auf jede Generation des größten Zweigs
Weniger als 50%	100%
51–60%	90%
61–70%	80%
71–80%	70%
81–90%	60%
91+ %	50%

ASEA RÄNGE UND QUALIFIKATIONEN

RANG	QUALIFIKATION	
BERATER	Schreiben Sie sich bei ASEA ein und generieren Sie 100 PV monatlich	PLATINUM EXECUTIVE Bauen Sie fünf Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 auf, erzielen Sie 10.000 GV* wöchentlich im schwächeren Zweig, generieren Sie 200 PV monatlich
DIRECTOR	Qualifizieren Sie sich für Teamprovisionen und generieren Sie mindestens 100 PV monatlich.	DIAMOND Erzielen Sie 15.000 PGV* wöchentlich und 15.000 GV wöchentlich im schwächeren Zweig; Sie müssen die Anforderungen an beide Volumen zwei Wochen im Durchschnitt erfüllen und sechs Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 aufgebaut haben und außerdem 200 PV monatlich generieren
DIRECTOR 300	Erreichen Sie wöchentlich 300 GV im Zweig mit dem geringeren Volumen und generieren Sie mindestens 100 PV monatlich.	DOUBLE DIAMOND 20.000 PGV* wöchentlich und 20.000 GV wöchentlich im schwächeren Zweig; Sie müssen die Anforderungen an beide Volumen drei Wochen im Durchschnitt erfüllen und sieben Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 aufgebaut haben und außerdem 200 PV monatlich generieren
DIRECTOR 700	Erreichen Sie wöchentlich 700 GV im Zweig mit dem geringeren Volumen und generieren Sie mindestens 100 PV monatlich.	TRIPLE DIAMOND 25.000 PGV* wöchentlich und 25.000 GV wöchentlich im schwächeren Zweig; Sie müssen die Anforderungen an beide Volumen drei Wochen im Durchschnitt erfüllen und sieben Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 aufgebaut haben und außerdem 200 PV monatlich generieren
BRONZE EXECUTIVE	Bauen Sie zwei Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 auf, erzielen Sie 2.000 GV wöchentlich im schwächeren Zweig, generieren Sie 200 PV monatlich	
SILVER EXECUTIVE	Bauen Sie drei Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 auf, erzielen Sie 3.000 GV wöchentlich im schwächeren Zweig, generieren Sie mindestens 200 PV monatlich	
GOLD EXECUTIVE	Bauen Sie vier Sponsorzweige mit je einem DIRECTOR 300 auf, erzielen Sie 5.000 GV* wöchentlich im schwächeren Zweig, generieren Sie 200 PV monatlich	

* Das PGV darf aus nicht mehr als 50% des PGV von einem Zweig des Sponsorbaums bestehen. Die 50% werden basierend auf dem qualifizierenden Rang festgelegt. Zum Beispiel sind für den Rang Diamond wöchentlich 15.000 PGV nötig. 50% von 15.000 sind 7.500, also beträgt das Maximum, das jeder Sponsorzweig zur Volumenqualifikation beitragen kann, 7.500. Das gilt für jeden Rang mit einem benötigten PGV.

EARLY RANKS				EXECUTIVE RANKS				DIAMOND RANKS		
BERATER	DIRECTOR	DIRECTOR 300	DIRECTOR 700	BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	DOUBLE DIAMOND	TRIPLE DIAMOND
EINZELHANDELSVERKÄUFE										
VORZUGSKUNDEN-BONUS										
FAST START BONUS										
DIRECTOR BONUS										
TEAMPROVISIONEN										
EXECUTIVE MOMENTUM BONUS										
CHECK MATCH										

■ Qualifiziert ■ Nicht Qualifiziert

ASEA GLOSSAR

AKTIV

Sie bleiben aktiver Berater, indem Sie jeden Monat ein Minimum von 100 PV generieren.

AUTOSHIP

Ein automatisches Programm, mit dem einem Berater oder Vorzugskunden jeden Monat zum vorab gewählten Datum Produkte geschickt werden. Dieses Programm ist empfehlenswert, weil so kein Berater eine Bestellung vergessen und so eine Qualifikationsperiode verpassen kann.

BEZAHLTER RANG

Der Rang für den ein Berater sich qualifiziert und für den er in einer bestimmten Vergütungsperiode bezahlt wird.

BUSINESS CENTER

Ihre Position in der Zahlungsstruktur für Teamprovisionen.

CARRY OVER = ÜBERTRAG

Volumen, das nicht ausbezahlt wird (normalerweise auf dem stärkeren Zweig des Binärbaums), wenn die Teamprovisionen generiert werden, solange der Berater aktiv ist. Zwei Faktoren haben Einfluss auf den erlaubten Übertrag. 1. Die Höchstmenge des jährlichen Übertrags ist begrenzt auf 2 Millionen CV. 2. Diejenigen Berater, die die maximale Auszahlung an Teamprovisionen erreicht und ein Volumen erzielt haben, das über das Maximum hinausgeht und das auf den schwächeren Zweig übertragen wird, können den Übertrag auf den schwächeren Zweig für Teamprovisionen nutzen. Voraussetzung ist, dass sie in ihrem schwächeren Zweig neues Volumen generieren. Die erlaubte Auszahlung auf das übertragene Volumen auf dem schwächeren Zweig ist ein Punkt des übertragenen Volumens auf je vier Punkte des neu generierten Volumens.

CV = COMMISSIONABLE VOLUME (VERGÜTBARES VOLUMEN)

Der Volumenbetrag, auf den Provisionen bezahlt werden. Das CV wird ermittelt, indem alle Bestellungen unterhalb von Ihnen addiert werden, die in diesem Zeitraum auf diesem Zweig platziert worden sind. Jeder Bestellung wird ein vergütbarer Betrag zugewiesen. Er kann sich vom qualifizierenden Betrag und dem Preis des Artikels unterscheiden.

EINZELHANDELSKUNDE

Jemand, der das Produkt zum Einzelhandelspreis erwirbt. Einzelhandelskunden kaufen die Produkte je nach Bedarf.

GBU

Global Business Unit. Ein GBU steht für einen U.S. Dollar.

GV

Gruppenvolumen. Die Gesamtsumme des PV aller Berater in der gesamten oder einem Teil der Organisation für Teamprovisionen.

HÖCHSTER RANG

Der höchste Rang, den ein Berater erreicht hat. Er ist wichtig für die Anerkennung und Ehrungen.

MONATLICHE VERGÜTUNGSPERIODE

ASEA definiert die monatliche Vergütungsperiode basierend auf den individuellen Kalendermonaten.

PC = PREFERRED CUSTOMER (VORZUGSKUNDE)

Ein Vorzugskunde ist ein Kunde, der sich auf Autoship eingeschrieben hat. Ein PC befasst sich nicht mit der Geschäftschance von ASEA, sondern konsumiert nur die Produkte. Das Konto für Vorzugskunden ist nicht für die Weitergabe oder den Verkauf gedacht, sondern nur für den persönlichen Verbrauch.

PGV

Persönliches Gruppenvolumen, die Gesamtsumme des PV aller Berater einer bestimmten Gruppe.

PGV3

Persönliches Gruppenvolumen durch drei (3) Ebenen Ihres persönlichen Sponsorbaums.

PV

Persönliches Volumen, das Volumen aus Produktkäufen, die Ihrem Business Center zugeschrieben werden. Es qualifiziert Sie für den Erhalt von Vergütungen.

QUALIFIZIERT

Sie sind für Teamprovisionen qualifiziert, wenn Sie persönlich je einen aktiven Berater in Ihrem rechten und linken Zweig sponsern.

SPONSORBAUM

Die Beraterstruktur, mit der die Check Match Boni festgelegt werden. Alle persönlich eingeschriebenen Berater sind auf der ersten Ebene des Sponsorbaums eines Beraters, egal in welchem binären Zweig sie platziert werden. Deren persönlich eingeschriebene Berater stellen die zweite Ebene im Sponsorbaum dar, und so weiter.

VERGÜTUNGSPERIODE

Der Zeitraum, in dem das Volumen aus den Produktverkäufen berechnet wird, um Provisionen und Boni zu erstellen. Die wöchentliche Vergütungsperiode läuft von Samstag, 00.00 Uhr (USA Ostküstenzeit) bis Freitag um 23.50:59 Uhr (USA Ostküstenzeit).

ZWEIG MIT WENIGER VOLUMEN

Der Zweig im Binärbaum mit dem geringeren Volumen.

Bitte besuchen Sie Ihr **Virtual Office** für die aktuellste Version des ASEA Vergütungsplans.