

Dr. Juchheim Cosmetics

Vorläufiger

Marketingplan

RDY

Kumentypen

Alle Kunden und Partner werden direkt von Dr. Juchheim Cosmetics beliefert. Die Fakturierung, Provisionierung und Logistik erfolgt über Dr. Juchheim Cosmetics.

Endkunden

Jeder kann Produkte kaufen. Dafür gibt es keine Voraussetzungen. Endkunden erhalten keinen Rabatt.

VIP-Kunden

Jeder Endkunde kann als VIP-Kunde kaufen. VIP-Kunden erhalten einen Rabatt zwischen 5% und 10%. Die Voraussetzung hierfür ist, dass der VIP-Kunde ein Abonnement für den Bezug von Produkten abschließt. Das Abonnement ist jederzeit kündbar und es gibt nur ein Abonnement je Kunde, welches jedoch beliebig viele Produkte beinhalten kann. Die Abwicklung der Abonnement-Bestellung erfolgt immer spätestens am zweiten Werktag, der auf den 5. Kalendertag im Monat folgt. Eine Änderung des Abonnements ist immer nur bis zum 3. Kalendertag des Monats für den laufenden Monat möglich.

Ein Endkunde, der ein Abonnement abschließt, wird sofort zum VIP-Kunden und kommt somit auch sofort in den Genuss der Rabattstaffelung für jede nachfolgende Bestellung (egal ob per Abo oder ohne Abo).

Falls ein VIP-Kunde einen oder mehrere weitere VIP-Kunden empfiehlt, so erhält er einen höheren Rabatt. Der Rabatt ist wirksam ab dem nächsten auf die Empfehlung folgenden Montag (ab der nächsten Abrechnungsperiode).

Empfehlungen	1 Artikel
keine	5%
1 VIP-Kunde	7%
2 oder mehr VIP-Kunden	10%

Eine Unterbrechung des Abonnements (egal ob bedingt durch eine Zahlungsstörung oder eine Kündigung des Abonnements) führt zu keiner Veränderung der Rabattstaffelung. Falls ein VIP-Kunde einen Endkunden wirbt, gilt der „Statuswechsel“ wie eine Neuwerbung.

Bemerkung:

Da ein Partner nur einen Partner als Sponsor haben kann, gibt es einen Bereinigungsschritt im Falle eines Statuswechsels eines VIP-Kunden oder Endkunden hin zum Partner. Zur Bereinigung muss dem neuen Partner der nächste Partner in der Sponsor-Struktur als Sponsor zugewiesen werden. Im Extremfall kann es geschehen, dass sich so die ursprünglichen Rollen in der binären Struktur umdrehen und der erste VIP-Kunde, der zum Partner wurde im Binärbaum nun über seinem ursprünglichen Sponsor (der vormals selbst VIP-Kunde war) steht.

Einzelhändler

Jeder Gewerbetreibende kann sich als Einzelhändler registrieren lassen. Dafür gibt es keine Voraussetzungen, bis auf die Existenz einer nachzuweisenden Steuernummer. Einzelhändler erhalten 20% Rabatt auf ihren Einkauf.

Ein Einzelhändler erhält keine Position im Binärplan. Erst wenn der Einzelhändler – auf seinen Wunsch hin – sich als Partner registriert, wird ihm – nun als Partner – eine Position im Binärplan eingeräumt. Da vorab keine Position im Binärplan reserviert wurde, erfolgt die Positionierung beim Wechsel zum Partner genau so, wie bei der Eintragung eines neuen Partners zum gleichen Zeitpunkt.

Partner

Jeder kann registrierter Partner werden. Um am Marketingplan mit seinen vielfältigen Verdienstmöglichkeiten teilnehmen zu können, kann er sich als Partner registrieren.

Die Registrierung erfolgt durch den Kauf eines Registrierpaketes (einmalig) für 66,39 € netto. Damit ist der Partner für 12 Monate registriert. Das Registrierpaket hat 0 BV!

Die Verlängerung der Registrierung muss vor Ablauf der 12 Monate nach Registrierung erfolgen. Sie kostet jährlich 41,18 € netto.

Der Partner kann einmalig zu Sonderkonditionen ein Vorzugspaket für 168,07 € netto innerhalb von 10 Tagen nach seiner Registrierung erwerben. Das Vorzugspaket beinhaltet Produkte im Wert von 415,00 € Endkundenpreis. Das Vorzugspaket hat 150 BV. Wird es zeitgleich mit dem Einstieg bestellt, so erfolgt die Lieferung versandkostenfrei.

Verlängert der Partner seine Registrierung nicht, verliert er seinen Status als Partner und kann auch keine Provisionen mehr erhalten. Er wird zum Endkunden abgestuft. Wird die Registrierung nicht bis zum Monatsletzten des 3. Folgemonats nach Ablauf der Registrierung verlängert und bezahlt, ist die Position in der Struktur unwiederbringlich verloren. In diesem Fall erhält der Partner bei einem Wiedereinstieg auch eine neue Kundennummer.

Beispiel:

Der Partner wird am 4.11.2009 registriert. Am 4.11.2010 hat seine Registrierung ihre Gültigkeit verloren. In der Nacht zum 1.12.2010 erfolgt die Herabstufung zum Endkunden. Bis zum 28.2.2011 hätte der Partner nun die Möglichkeit seine Position durch Neuregistrierung (eine Verlängerung ist nicht mehr möglich) zu erhalten. In der Nacht zum 1.3.2011 wird das System bei nicht erfolgter Neuregistrierung die Position in der Struktur aufheben.

Grundbegriffe für Partner

Jedes Produkt hat einen Preis und einen BV-Wert (BV=Bewertungsvolumen). Der BV-Wert ist eine „interne Währung“, die als Basis für die Provisionsabrechnung (Ausnahme: Differenzprovision) dient. Artikel, wie z.B. Werbematerialien oder auch Versandkosten erhalten keinen BV-Wert, da sie nicht verprovisioniert werden. Im Regelfall hat ein Produkt unabhängig von der Währung auch länderübergreifend den gleichen BV-Wert.

Umsatz

Zum Umsatz zählen ausschließlich die gebuchten Bezahlungseingänge des Unternehmens. Das Bestelldatum oder Rechnungsdatum ist für die Umsatzermittlung irrelevant. Das Unternehmen ist stets bemüht, so zeitnah wie möglich die Zahlungseingänge zu verbuchen, kann jedoch – bedingt durch mögliche Fremdeinflüsse wie technische Störungen bei der Hausbank oder der Kreditkartengesellschaft - nicht für durch Verzögerungen verursachte Auswirkungen auf Qualifikation oder Provision haftbar gemacht werden.

Abrechnungsperiode

Es erfolgen wöchentliche Abrechnungen. Wir halten uns hierbei an die Definition der Woche anhand der ISO 8601 (Montag – Sonntag). Zur Information: in USA und in einigen arabischen Ländern beginnt die Woche am Sonntag. Die Abrechnung der jeweils vorangegangenen Periode erfolgt automatisch in den ersten 3 Stunden des Montags. In dieser Zeit (0:00 bis 3:00) ist das Computersystem für die Nutzung gesperrt.

Eigenumsatz

Zum Eigenumsatz zählen die BV-Werte aus selbst getätigten Bestellungen und aus Bestellungen von selbst geworbenen Endkunden und VIP-Kunden sowie deren Endkunden und VIP-Kunden.

Gruppenumsatz

Zum Gruppenumsatz zählen der Eigenumsatz sowie der Umsatz aller persönlich geworbenen Einzelhändler, VIP Kunden und Endkunden, sowie der kompletten binären Organisation.

Zyklusprovision

Die Zyklusprovision beträgt derzeit 20 € je Zyklus à 450 BV.

Qualifizierungskriterium für Partner

Qualifiziert in einer Abrechnungsperiode ist man, wenn zum Ende der Abrechnungsperiode die Summe der bezahlten Eigenumsätze der vergangenen 5 Wochen mindestens 50 BV betrug. Provision wird nur an qualifizierte und registrierte Partner ausbezahlt.

Zusätzliches Qualifizierungskriterium für Gold-Partner

Qualifiziert als Gold-Partner in einer Abrechnungsperiode ist man, wenn zum Ende der Abrechnungsperiode die Summe der bezahlten Eigenumsätze der vergangenen 5 Wochen über alle Partner der gesamten persönlich gesponserten Organisation (jedoch ohne Gold-Partner und deren Partner) mindestens 2.000 BV betrug. Überträge werden bei diesem Umsatz nicht berücksichtigt.

Sponsor

Als Sponsor wird die Person bezeichnet, von der der Partner persönlich angeworben wurde.

Position

Die Position im Binärbaum, an die der Partner gesetzt wurde (entweder manuell bei der Registrierung oder automatisch, falls die Registrierung ohne entsprechende Vorgabe erfolgte).

Einkommensquellen

Überblick

Endkunden erhalten prinzipiell keine Rabatte oder Einkommen. VIP-Kunden erhalten einen eingeschränkten Rabatt für ihre Treue, der jedoch nicht für ein Einkommen aus Wiederverkauf ausgelegt ist. Der Einzelhändler erhält – wie der Partner – einen Rabatt von 20%. Der Einzelhändler erhält ebenfalls Differenzprovisionen von Käufen seiner Endkunden und VIP-Kunden. Der registrierte Partner unterscheidet sich vom Einzelhändler durch seine Teilnahme am Binärplan.

Einkommen	Endkunde	VIP-Kunde	Einzelhändler	Partner
Aus Rabatt		eingeschränkt	√	√
Naturalrabatt			√	√
Differenzprovision			√	√
Zykluseinkommen				√
Matching Bonus 1				√
Matching Bonus 2				√
Starterpool				√
Präsidentenpool				√

Direktvertrieb

Jeder registrierte Partner und Einzelhändler kauft die Produkte mit einem Rabatt von 20% ein. Zudem erhält jeder Partner und Einzelhändler einen Naturalrabatt. Für jeweils 4 gleiche bestellte Produkte (innerhalb einer Bestellung) erhält er kostenlos ein fünftes identisches Produkt.

Differenzprovision von Endkunden und VIP-Kunden

Beim Einkauf eines Endkunden oder VIP-Kunden erhält der Partner oder Einzelhändler die Differenz zwischen dem Rabatt, der dem Käufer eingeräumt wurde und dem Einkaufsrabatt des Beraters (oder Einzelhändlers) als Differenzprovision ausbezahlt (zwischen 10% und 20%).

Beispiel:

Ein VIP-Kunde kauft mit 7% Rabatt Produkte im Wert von netto 100 €. Der Partner erhält darauf 13%, in diesem Fall also 13 € Differenzprovision.

Zykluseinkommen (Provision aus den Zyklen im Binärplan)

Qualifikation im Binärplan

Um Provisionen im Binärplan zu erhalten, muss man sich als Bronze-, Silber- oder Goldpartner qualifizieren und natürlich das Qualifikationskriterium erfüllen. Die Voraussetzungen eines Qualifikationsranges beinhalten immer auch die Voraussetzungen der niedrigeren Ränge. Der Ehrentitel geht nicht mehr verloren, auch wenn in einer Abrechnungsperiode die Voraussetzungen nicht erfüllt wurden. Abgerechnet wird jedoch immer anhand des realen Erfüllungsgrades der Voraussetzungen innerhalb der Abrechnungsperiode.

Stufe	Voraussetzungen
Partner	<ul style="list-style-type: none"> • Registriert
Bronze	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Voraussetzungen „Partner“ • Qualifiziert mit 50 BV • Mindestens 2 persönlich geworbener Partner (oder höher), jeweils mindestens einer auf jedem Bein.
Silber	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Voraussetzungen „Bronze-Partner“ • Mindestens 2 persönlich geworbene Bronzepartner (oder höher), egal in welchem Bein.
Gold	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Voraussetzungen „Silber-Partner“ • Qualifiziert als Gold-Partner • Mindestens 2 persönlich geworbene Silberpartner (oder höher), egal in welchem Bein. • Mindestens 10 persönlich geworbene qualifizierte Partner, davon mindestens 4 auf einem Bein.

Die verschiedenen Manager-, Leader- und Directorstufen werden im „Matching Bonus Teil 2“ erklärt.

Der Präsidentenstatus wird im „Präsidentenpool“ erklärt.

Positionierung im Binärplan

Jeder registrierte Partner erhält eine Position im Binärplan. Im Binärplan hat jeder Partner ein linkes und ein rechtes Bein. Ein neu geworbener Partner kann immer nur an eine freie Stelle positioniert werden. Sind beide Beine eines Partners besetzt, so kann der neue Partner nur unterhalb der besetzten Positionen eingeordnet werden. Wenn man selbst (z.B. im Partnerbereich) einen neuen Partner registriert, kann man unter den freien Positionen in der Downline die Position des neuen Partners frei wählen.

Erfolgt die Registrierung eines neuen Partners jedoch ohne eigenes Zutun (z.B. eine Einschreibung als Partner im virtuellen Webshop), kann man nur über eine – jederzeit im Partnerbereich veränderbare – Voreinstellung beeinflussen, ob der neue Partner „links oder rechts“ unter einem selbst positioniert werden soll. Entsprechend wird der neue Partner „links außen“ oder „rechts außen“ an der nächsten freien Stelle dieser Linie eingeordnet. Dies geschieht unabhängig von der Voreinstellung der eventuell im Binärplan bereits vorhandenen Partner zwischen dem persönlichen Sponsor und dem neuen Partner.

Der neue Partner „erbt“ bei der Registrierung die Voreinstellung seines persönlichen Sponsors.

Provisionsermittlung

Zur Ermittlung der Provision wird die Summe aller BV-Werte im linken und im rechten Bein gebildet. Zu diesen beiden Summen werden jeweils eventuell vorhandene Überträge aus Vorwochen (26 bis zu 260 Vorwochen) addiert. Der Gruppenumsatz des Partners – abzüglich 10 BV für die Aktivität in der Abrechnungsperiode – wird so auf das linke und rechte Bein verteilt, dass die BV-Summe der beiden Beine die geringstmögliche Differenz aufweist. Der Upline wird jedoch der gesamte Eigenumsatz (inklusive der 10 BV) zugerechnet.

Die Gewichtung des Planes ist 1:2. Dies bedeutet, dass mindestens 1/3 des zu verprovisionierenden Umsatzes in einem Bein gemacht werden muss. Es ist hierbei irrelevant, ob es sich um das linke oder rechte Bein handelt. Der so ermittelte zu verprovisionierende Umsatz wird in Zyklen je 450 BV aufgeteilt. Auf einen vollständigen Zyklus werden 20 € Provision ausgeschüttet (Zyklusprovision). Die Zyklusprovision kann in unwahrscheinlichen, aber prinzipiell möglichen Fällen vom Unternehmen angepasst werden, falls die Eigendynamik des Binärplanes dies erfordert.

Die Anzahl der Zyklen und somit die maximale Auszahlung ist je Abrechnungsperiode auf 1.000 begrenzt.

Sollten Zyklen aufgrund dieser Begrenzung nicht zur Auszahlung kommen, werden die nicht ausbezahlten BV-Summen zur Weiterverwendung in die nächste Abrechnungsperiode übertragen. Diese Begrenzung kann durch entsprechende Qualifikation im „Matching Bonus Teil 2“ unbegrenzt erhöht werden.

Übertrag

Falls die Differenz zwischen linkem und rechten Bein zu groß oder die zu verprovisionierende Summe nicht durch 450 ganzzahlig teilbar ist, wird der nicht verprovisionierte BV-Wert – jeweils getrennt für das linke und rechte Bein – zur Weiterverwendung in die nächste Abrechnungsperiode übertragen. Ist ein Partner länger als 5 Wochen (=5 Abrechnungsperioden) lang inaktiv, verfallen alle BV-Punkt für Überträge.

Unbenutzter Übertrag verfällt erst nach 26 Wochen. Diese Verfallsdauer kann durch entsprechende Qualifikation im „Matching Bonus Teil 2“ auf bis zu 260 Wochen verlängert werden.

Beispiel:

Ein Partner hat 1.550 BV am Ende der Abrechnungsperiode in seinem linken Bein und 7.000 BV in seinem rechten Bein. Die Relation wäre hier 3:14, weshalb nicht der volle Umsatz zur Ausschüttung käme. Der zu verprovisionierende Umsätze wäre in diesem Fall die komplette Summe des schwächeren Beines von 1.550 BV und (nach der 1:2-Regel) 3.100 BV aus dem stärkeren rechten Bein. Die so ermittelte zu verprovisionierende Summe von 4.650 BV ergibt 10 Zyklen je 450 BV. Der Partner würde also eine Provision in Höhe von $10 \cdot 20\text{€} = 200\text{€}$ erhalten. Für den Folgemonat ergäbe sich ein Übertrag von 50 BV für sein linkes Bein und von 4000 BV für sein rechtes Bein.

Provision aus dem „Matching Bonus Teil 1“

Diese Provisionen werden auf das Zykluseinkommen der persönlich gesponserten Partner bezahlt, unabhängig von deren Position im Binärplan.

Persönlich geworbene aktive Partner	Davon mindestens in einem Bein (persönliche Struktur)	Anteil am Zykluseinkommen des Partners
3	-	12%
4	1	14%
5	1	16%
6	2	18%
7	2	21%
8	3	24%
9	3	27%
10	3	30%
11	3	35%
12	4	40%

Provision aus dem „Matching Bonus Teil 2“

In den Genuss von Provisionen aus dem „Matching Bonus Teil 2“ kommen nur Personen im Status Gold-Partner oder höher. Auch hier gilt nicht der „Ehrentitel“ als Kriterium, sondern der reale Erfüllungsgrad am Ende der Abrechnungsperiode.

Es wird 10% auf die Zykluseinkommen jeweils einer Gold-Partner Generation ausbezahlt. Die Generationen ergeben sich nach einer Kompression der persönlichen Struktur, reduziert auf die Gold-Partner.

Das persönliche Zykluseinkommen der Gold-Partner ist die Basis für die Berechnung des „Matching Bonus Teil 2“.

Darüber hinaus erhöht sich die Haltbarkeit von BV-Werten, welche aus der Abrechnungsperiode zum Übertrag für zukünftige Abrechnungsperioden bereitstehen anhand der erreichten Position. Diese Verlängerung der Haltbarkeit gilt jedoch nicht für bereits bestehende Überträge.

Position	Anzahl der Gold-Partner in versch. Beinen (persönl. Struktur)	Anzahl der Gold-Partner in 1 Bein (binäre Struktur)	Verprovisionierte Gold-Partner Generation	Haltbarkeit Übertrag in Wochen
1: Junior Manager	1	-	1.	52
2: Senior Manager	2	-	2.	78
3: Junior Leader	4	1	3.	104
4: Senior Leader	6	2	4.	156
5: Junior Director	8	3	5.	208
6: Senior Director	12	4	6.	260

Hat der Partner mehr als 12 Gold-Partner in verschiedenen Beinen seiner persönlichen Struktur und mindestens 4 Gold-Partner in 1 Bein seiner binären Struktur, erhöht sich für ihn die Begrenzung der auszahlbaren Zyklen je „Gold-Partner Bein“ um 250 Zyklen. Damit kann nur ein Senior-Director in den Genuss einer erhöhten Zyklusgrenze kommen.

Provision aus dem Starterpool

Dieser Pool belohnt den Erfolg des Partners in den ersten 5 Wochen. Man erhält je nach erreichter Stufe bis zum Ende der 5. Woche (Berechnungszeitraum) nach der Registrierung eine unterschiedliche Anzahl an Anteilen:

Stufe	Anteile
Bronze	1
Silber	2
Gold	10

Die Höhe des Pools errechnet sich aus dem Gesamtumsatz des Unternehmens, welcher in dem Berechnungszeitraum erzielt wurde. 2% dieses Umsatzes fließen in den Starterpool und werden über die Anteile gleichmäßig verteilt.

Jeder Partner nimmt am Starterpool maximal einmal teil!

Provision aus dem Präsidentenpool

Dieser Pool belohnt die Arbeit der Partner, die im Aufbau Ihrer Organisation extrem erfolgreich sind. Auch hier gilt nicht der „Ehrentitel“ als Kriterium, sondern der reale Erfüllungsgrad am Ende der Abrechnungsperiode. Die Häufigkeit der Teilnahme am Präsidentenpool ist nicht begrenzt.

Die Qualifikationsvoraussetzungen für den Status „Präsident“ sind:

- das Erreichen des Status „Senior Director“.
- 2 „Senior Director“ in der persönlichen Struktur in unterschiedlichen persönlich erworbenen Beinen.

Für jeden Gold-Partner in den ersten 6 Gold-Partner Generationen gibt es einen Anteil.

Die Höhe des Pools errechnet sich aus dem Gesamtumsatz des Unternehmens, welcher in dem Berechnungszeitraum erzielt wurde. 2% dieses Umsatzes fließen in den Starterpool und werden über die Anteile gleichmäßig verteilt.

Beispiel:

Gibt es 2 Präsidenten im Unternehmen, wovon einer 500 Gold-Partner in den ersten 6 Generationen hat und der andere 1000 hat, so erhält der erstgenannte Präsident 1/3 des gesamten Pools und der zweite 2/3.