



Der Bonusplan



PLATINUM EUROPE
MIT DER NATUR IM REINEN



ETHISCH GELD VERDIENEN, MIT REINER, GRÜNER NAHRUNG!

Weisheit bedeutet, zu wissen, was zu tun ist. Integrität bedeutet, es auch zu tun.

Unabhängiger Platinum-Berater zu sein erlaubt Ihnen, Ihr Leben nach Ihren eigenen Vorstellungen zu gestalten und die Zukunft für sich, Ihre Familie und Ihr Umfeld zu erschaffen, die Sie sich wünschen.

Sie genießen die Freiheit zu arbeiten, WANN Sie wollen, WO Sie wollen und mit WEM Sie wollen, um Ihr persönliches Platinum-Team genau nach Ihren Wünschen aufzubauen.

Die Intensität Ihres Engagements und Ihre genauen Einkommensziele bestimmen Sie selbst.

Für wen ist es?

Platinum-Berater zu sein ist für Menschen geeignet, denen es nicht nur wichtig ist, dass eine Geschäftsidee lukrativ, trendstark und einfach umzusetzen ist. Sondern besonders für Menschen, die zusätzlich auch hohe ethische Ansprüche haben.

Die tatsächlichen Bedürfnisse der menschlichen Zelle stehen für jede Rezeptur und jedes Programm im Mittelpunkt. Bei Platinum wird nie bei den Zutaten gespart. Nicht bei deren Qualität, nicht bei deren Vielfalt und bei den Sorten, nicht bei deren Menge und nicht bei der Erstellung wirklich sinnvoller täglicher Verzehrsempfehlungen.

Die Platinum-Geschäftsidee ist auch für Menschen besonders geeignet, die auf eine faire, lukrative, durchdachte und vor allem gerechte Bonuszahlung an alle Berater Wert legen.

Wichtige Bonusarten und wem sie am meisten nützen

- 1. Auszahlung auf bis zu 8 Ebenen** von Beratern und deren Kunden. Das ist der zentrale Vorteil für Menschen, die langfristig ein Team bei Platinum Europe aufbauen möchten und stabiles residuales Einkommen anstreben.
- 2. Erstbestellungsbonus von 25 %** auf die Bestellungen von Neukunden und neuen Beratern. Das ist der zentrale Vorteil für Menschen, die gerade beginnen, Platinum-Produkte und die Geschäftsidee weiterzuempfehlen und rasch in die Profitzone kommen möchten oder müssen.

3. Handelsspanne bis zu 40 % je nach Berater- und Kundenstatus. Das ist der zentrale Vorteil für Menschen, die hauptsächlich Produkte empfehlen und eher kein Team aufbauen möchten. Je nach Status des Beraters und der Rabattstufe des Kunden kann die Handelsspanne zwischen 10 % und 40 % vom empfohlenen Verkaufspreis betragen.

4. Einfaches Gutscheinsystem. Die Möglichkeit, 50 Euro-Gutscheine zu verschenken, macht den Platinum Europe-Bonusplan einzigartig. Die großzügigen Gutscheine ermutigen Interessenten zum Testen der Produkte und erleichtern Empfehlungen. Dieser Vorteil des Bonusplans kommt allen Platinum-Beratern in allen Rängen und bei jeder gewählten Arbeitsweise zugute.

5. Wöchentliche Auszahlung. Da die Handelsspanne auf Kundenumsätze und der Erstbestellungsbonus wöchentlich ausgezahlt werden, besteht die Möglichkeit, das eigene Einkommen auf der Basis jeder einzelnen Woche und nicht nur jedes einzelnen Monats selbst entscheidend zu steuern. Auch dieser Vorteil ist wieder für Menschen besonders wichtig, die neu als Berater beginnen. Besonders für jene, die in kurzer Zeit ein anderes Einkommen ersetzen möchten oder wegen Verdienstausschlag rasch ersetzen müssen.

6. Zusätzliche Einstiegsboni. Von Fast-Start Bonus bis zu 300 Euro extra monatlich und Teambildungs-Bonus, ebenfalls bis zu 300 Euro extra monatlich, profitieren wieder besonders die neuen Platinum-Berater die sich durch die ersten vier Ränge im Bonusplan bewegen. Eine Zeit des Aufbaus und des Erlernens neuer Fertigkeiten, die eine Extraentlohnung verdient.

7. Zahlreiche durchdachte Führungskräfte-Boni. Für Führungskräfte, die anderen tatkräftig helfen, im Platinum-Geschäft zu starten und durchzustarten, Teams aufzubauen und Teams zu führen, sind der Fast-Start Matching-Bonus gedacht, der Matching-Bonus, der Infinity-Bonus, der Lifestyle-Bonus und der Poolbonus. Jeder einzelne dieser Führungsboni entlohnt bestimmte Aspekte der langfristigen Wertschöpfung für das ganze Team, die Schulung und das Mentoring anderer Berater.



ETHISCH GELD VERDIENEN ... *Fortsetzung*

8. Stammkunden-Programm. Dieses Programm nützt zuerst natürlich allen Platinum-Kunden und deren Gesundheit. Indirekt aber auch allen Beratern aller Ränge, da jeder Berater eine unlimitierte Anzahl von Kunden bei Platinum anmelden kann. Platinum-Produkte entfalten ihre maximalen Vorteile, wenn sie regelmäßig verwendet werden. Das Platinum-Stammkunden-Programm belohnt Kunden, die von sich aus monatlich bestellen, und kommt dabei ohne Verpflichtung eines Dauerauftrages für Kunden aus.

Automatische monatliche Lieferungen der eigenen Produkte werden für Kunden als Service angeboten, aber die Preisrabatte sind nicht damit verknüpft.

Wir sind alle miteinander verbunden

Der Platinum Europe-Bonusplan vereint bewährte lukrative Elemente mit neuen, innovativen und einzigartigen Bonusarten.

Wie bei der Ernährungsphilosophie ist der Ansatz ganzheitlich. Wie jede Zelle mit allen anderen zusammenhängt, stehen auch alle Teilnehmer im Bonusplan miteinander in Verbindung.

Gerechte Systeme der finanziellen Kompensation werden für alle Kunden und Berater aller Rangstufen durch den Platinum-Bonusplan erreicht.

Muss ich alles über den gesamten Bonusplan wissen, um strategisch klug starten zu können?

Nein. Die Empfehlung ist, als ersten Schritt Ihr gewünschtes Einkommensziel festzulegen, indem Sie das Formular zur Geschäftsplanung ausfüllen.

Danach steht Ihnen eine kostenlose und völlig unverbindliche Beratung seitens Ihres Empfehlungsgebers und Ihrer Upline zu, die Ihnen aufzeigt, welche Bonusarten und welche Ränge für Sie persönlich relevant sind, wie Sie deren Auszahlung für sich persönlich maximieren können und welche Schritte zu deren Erreichung konkret nötig sind.

So wie ein konkretes Wellness-Ziel hilft, Ihnen genau die richtigen Produkte aus der umfangreichen Platinum-Linie zu empfehlen, so hilft ein konkretes Einkommensziel, Ihnen die besten Boni aufzuzeigen, die Sie für sich maximieren und als Hebel einsetzen können.

STAMMKUNDEN-PROGRAMM

Bestellung	Rabatt	
Erste Bestellung	0 %	vom Endkundenpreis (oder Verwendung eines Gutscheins)
1. Folgemonat	15 %	vom Endkundenpreis
2. Folgemonat	20 %	vom Endkundenpreis
... und weiterhin 20 % Rabatt auf jede Bestellung, die im jeweils darauffolgenden Monat aufgegeben wird.		

Mit der Erstbestellung wird ein Kunde in das Stammkundenprogramm aufgenommen und erhält ab dem nächsten Monat 15 % Rabatt.

Der mögliche Rabatt für registrierte Kunden steigt bei monatlicher Bestellung auf 20 %. Falls der Kunde in einem Monat nicht bestellt, vermindert sich der Rabatt wieder um 5 % auf das Minimum von 15 %.

Beispiel: Ein Kunde bestellt im Januar zum ersten Mal (0 % Rabatt), im Februar (15 % Rabatt), im März (20 % Rabatt), aber bestellt dann im April nicht ... dann wird er für eine Bestellung im Mai 15 % Rabatt erhalten (5 % weniger als im März, weil keine Bestellung im April erfolgt ist).

Die monatliche Vorbestellung kann Kunden als Serviceleistung angeboten werden, damit keine Bestellungen versehentlich vergessen werden, ist aber für die Erreichung der einzelnen Rabattstufen nicht verpflichtend.

Handelsspanne

Berater, Premium-Berater & Professionals erhalten die Differenz zwischen ihrem eigenen Rabatt und dem des Kunden wöchentlich ausbezahlt (10-40 %).

Der Rabatt für Premium-Berater ist 30 %, der Rabatt für Professionals 40 %.



BERATER-BONUSPROGRAMM

Wöchentliche Auszahlung

Der wöchentliche Abrechnungszeitraum ist immer von Samstag, 7 Uhr, bis zum folgenden Samstag, 6:59 Uhr mitteleuropäischer Zeit. Die wöchentliche Auszahlung kommt zur Anwendung bei: Give50–Get50, Gold-Rush, Erstbestellungsbonus und für Kundenbestellungen (hier wird der Sponsor wöchentlich bezahlt; die Upline monatlich). Qualifikationskriterien siehe unten rechts.

Give50–Get50-Programm

Ein neuer Kunde oder Berater meldet sich bei Ihnen an, verwendet einen 50-Euro-Gutschein und bucht eine 10 Tage Transformation. Sie bekommen dadurch 50 €. Ja, so einfach ist das. Teilnahmebedingung für Give50–Get50: Aktiver Beraterstatus (persönliches BV-Volumen ist 50).

Die Auszahlung bei Give50–Get50 beinhaltet schon den Erstbestellungsbonus.

Gold-Rush / Infinity Pack

Wenn Ihr neuer Berater sich für ein Infinity Pack entscheidet, ist die Sofortauszahlung für Sie noch höher: 125 €.

Inhalt Infinity Pack T – »Transformation«: 1 roh.bio.GENial Paket 1, 1 Transformation Reinigung Hippokrates, Transformation Broschüre & Toolkit, unlimitierte Platinum-Gutscheine, 15 Purium-US-Gift-Card-Codes.

Inhalt Infinity Pack G – »Gut Harmony«: 1 roh.bio.GENial Paket 1, 6 Gut Harmony, unlimitierte Platinum-Gutscheine, 15 Purium-US-Gift-Card-Codes.

Der Gold-Rush-Bonus beinhaltet bereits den Erstbestellungsbonus.

Beispiel: 400 BV Infinity Pack × 25 % (erste Ebene) = Erstbestellungsbonus von 100 €. Diese 100 € sind in den 125 € beinhaltet, der zusätzliche Gold-Rush-Bonus beträgt also 25 €.

ERSTBESTELLUNGSBONUS

Rang	Distributor	Associate	Builder	Consultant	Director	Executive	Diamond	Green Diamond	Blue Diamond	Black Diamond	Red Diamond	Crown	2-Star Crown	3-Star Crown	4-Star Crown	5-Star Crown	Royal Crown I	Royal Crown II
Persönliches Volumen (BV)	0	50	50	50	50	50	100	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200
Persönlich angemeldete Aktive ¹⁾	0	0	1	2	3	4	6*	6*	6*	6*	6*	12*	12*	12*	12*	12*	12*	12*
Gruppenvolumen (in 1.000 QV) ²⁾	0	0	0,3	1	2,5	6	15	30	50	75	100	150	200	300	400	500	750	1.000
Ebene 1		25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %
Ebene 2			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Ebene 3				5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Ebene 4					5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %

Der Erstbestellungsbonus beinhaltet Infinity Packs und wird ausbezahlt im Rahmen des Gold-Rush-Bonus. Er gilt nicht für Bestellungen durch Professionals.

- 1) Persönlich angemeldete aktive Berater und/oder Kunden (+ Struktur)
- 2) Gruppenvolumen (in Tausend QV; es zählen 8 Ebenen für Ränge bis zu Red Diamond und 9 Ebenen für Crowns und darüber)

Qualifikation für die wöchentliche Bonusauszahlung

* Eine Bestellung von 50+ BV im Vormonat oder in diesem Monat vor Ablauf der Woche, in der die Erstbestellung erfolgt, für die Provision bezahlt werden soll.

Dies gilt nur für Bestellungen, die den Erstbestellungsbonus betreffen, und Bestellungen im Rahmen der Give50–Get50- und Gold-Rush-Programme. Für die Auszahlung von Boni auf andere Kundenbestellungen ist keine persönliche Bestellung nötig.



MONATLICHES RESIDUALEINKOMMEN

Rang		Distributor	Associate	Builder	Consultant	Director	Executive	Diamond	Green Diamond	Blue Diamond	Black Diamond	Red Diamond	Crown	2-Star Crown	3-Star Crown	4-Star Crown	5-Star Crown	Royal Crown I	Royal Crown II
Persönliches Volumen (BV)		0	50	50	50	50	50	100	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200
Persönlich angemeldete Aktive ¹⁾		0	0	1	2	3	4	6*	6*	6*	6*	6*	12*	12*	12*	12*	12*	12*	12*
Gruppenvolumen (in 1.000 QV) ²⁾		0	0	0,3	1	2,5	6	15	30	50	75	100	150	200	300	400	500	750	1.000
Unilevel	Ebene 1		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Ebene 2			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Ebene 3				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Ebene 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Ebene 5					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Ebene 6						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Ebene 7						3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
	Ebene 8							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Infinity	Ebene 9								2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	Ebene 10									2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Matching	Generation 1							10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
	Generation 2								5%	5%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
	Generation 3												5%	5%	10%	10%	10%	10%	10%
	Generation 4																	10%	20%
Strukturerfordernis								3 C	3 Dir	3 E	1 D 2 E	2 D 1 E	1 BD 2 D	2 BD 1 D	3 BD	4 BD	5 BD	3 Cr	3 Cr

1) Persönlich angemeldete aktive Berater und/oder Kunden (+ Struktur)

2) Gruppenvolumen (in Tausend QV; es zählen 8 Ebenen für Ränge bis zu Red Diamond und 9 Ebenen für Crowns und darüber)

Qualifikationen

Für die Qualifikation wird das mit 145 % multiplizierte Gruppenvolumen herangezogen. Dies wird als QV (Qualifizierungsvolumen) in den Backoffice-Listen angegeben.

Unilevel-Bonus

beinhaltet alle Kunden- und Beratervolumen (ausgenommen Erstbestellung).

Infinity-Bonus

für alle Generationen von Green Diamonds und Blue Diamonds, alle vorhandenen Ebenen tief.

Ebene 9 ... Green Diamonds verdienen bis zum nächsten Green Diamond

Ebene 10 ... Blue Diamonds verdienen bis zum nächsten Blue Diamond



BONI FÜR EINEN ERFOLGREICHEN START

Achievement-Boni

Rang	Achievement-Bonus	Zeitlimit	Rang	Double-Double-Go-Fast-Bonus	Zeitlimit
Consultant	50	-	Consultant	100	2+ Monate
Director	100	-	Director	200	3+ Monate
Executive	200	-	Executive	400	4+ Monate
Diamond	500	-			

Wenn Sie einen neuen Rang erreichen, belohnen wir Sie für Ihre Leistung und wir belohnen auch Ihren Enroller. Achievement-Matching-Boni folgen der Enroller-Struktur und beinhalten kein Roll-up. Nur die Person, die den neuen Rang erreicht, und der Enroller erhalten diesen Bonus.

Der Enroller muss während des gleichen Monats ebenfalls auf diesem Rang oder einem höheren qualifiziert sein, um seinen Achievement-Bonus zu erhalten.

Für die Diamond-Qualifikation gibt es keine Enroller-Vergütung.

Double-Double-Go-Fast-Boni

Die Double-Double-Go-Fast-Boni beinhalten bereits die Achievement-Boni, folgen der Enroller-Struktur und beinhalten kein Roll-up. Die Person, die den neuen Rang erreicht, und der Enroller erhalten diesen Bonus.

Für die Qualifikation gelten folgende Zeiträume:

Consultant: Neue Berater haben 2+ Monate, um sich als Consultant zu qualifizieren. Das bedeutet, der neue Berater hat 2 volle Monate plus den Rest des Monats, in dem er sich angemeldet hat, um diesen Bonus zu erhalten.

Director: Ein neuer Berater hat 3 volle Monate Zeit plus den Rest des Monats, in dem er sich angemeldet hat, um den Rang Director zu erreichen.

Executive: Ein neuer Berater hat 4 volle Monate Zeit plus den Rest des Monats, in dem er sich angemeldet hat, um den Rang Executive zu erreichen.

Teambildungs-Boni

Alle qualifizierten Executives erhalten 200 € Teambildungs-Bonus.

Alle qualifizierten Diamonds erhalten 300 € Teambildungs-Bonus.

Voraussetzung: Sie sind als Executive oder Diamond qualifiziert und es gibt noch keinen anderen qualifizierten Diamond in Ihrer Downline.

MONATLICHE POOLS & LIFESTYLE-BONI

Lifestyle-Boni

Jeder Berater, der sich in den Rang Diamond oder höher qualifiziert, bekommt einen Lifestyle-Bonus:

Rang	Lifestyle-Bonus	Rang	Lifestyle-Bonus
Diamond	300	Crown	3.000
Green Diamond	600	2-Star Crown	4.000
Blue Diamond	1.200	3-Star Crown	5.000
Black Diamond	1.800	4-Star Crown	7.500
Red Diamond	2.500	5-Star Crown, Royal I+II	10.000

Diamond-Pools

Erhalten Sie Einkommen jenseits der Grenzen Ihres eigenen Teams (Ihrer Downline). Die Diamond-Pools bezahlen auf alle BVs in ganz Europa an die dafür qualifizierten Diamonds.

1 %		1 %	
Rang	Anteil	Rang	Anteil
Diamond	1	Black Diamond	1
Green Diamond	2	Red Diamond	2
Blue Diamond	3		

- * Kreieren Sie einen neuen Consultant (oder höher), ausgehend von einem Builder oder darunter, innerhalb von acht Ebenen im betreffenden Monat.
- * Der neue Consultant (oder darüber) darf sich nicht unter einem anderen Diamond (oder darüber) befinden – mit Ausnahme des ersten Monats, in dem der Berater den Rang Diamond oder höher erreicht, ausgehend vom Rang Executive (oder darunter). Dann zählen die Consultants in dieser Linie in diesem Monat. Nachdem ein Berater für länger als einen Monat den Rang Diamond oder höher erreicht hat, wird diese Linie blockiert und kann nicht mehr als Linie zum Bilden qualifizierender Consultants benutzt werden.
- * Der neue Consultant muss nicht persönlich angemeldet worden sein.



Crown-Pool

Erhalten Sie Einkommen jenseits der Grenzen Ihres eigenen Teams. Der Crown-Pool bezahlt 3 % vom gesamten BV in Europa an die dafür qualifizierten Crowns.

3 %					
Rang	Anteil	Rang	Anteil	Rang	Anteil
Crown	1	3-Star Crown	3	5-Star Crown	5
2-Star Crown	2	4-Star Crown	4	Royal Crown I+II	je 5

- * Kreieren Sie einen neuen Director (oder höher), ausgehend von einem Consultant oder darunter, innerhalb von neun Ebenen während des betreffenden Monats. Der neue Director (oder höher) darf sich nicht unter einem anderen Crown (oder höher) befinden.
- * Neuer Director (oder höher) muss nicht persönlich angemeldet worden sein.

Reisen

Diamond-Trip: Europa

Begegnen Sie David Sandoval und/oder Amy Venner bzw. Mitgliedern des Management-Teams, lernen Sie von erfolgreichen Führungskräften und genießen Sie Freizeitaktivitäten und Austausch mit anderen Platinum-Beratern. Alle Berater, die den Rang Diamond erreichen, erhalten diese Reise einmal in ihrer Karriere. Übernachtung, Verpflegung, spezielle Geschenke und einiges mehr sind inkludiert (die Anreise nicht). Die Dauer ist 3 Tage / 2 Nächte.

Crown-Trip: Jedes Jahr ein neues Reiseziel

Jedes Jahr laden wir qualifizierte Crowns in einen anderen Top-Urlaubsort ein und bieten Aktivitäten, Abenteuer, Entspannung und Ausbildung. Inkludiert sind Flug und 5 Tage Aufenthalt.

BEGRIFFSERKLÄRUNGEN

Aktiver Berater

Ein Berater ist aktiv, wenn er 50 BV persönliches Volumen in einem Monat hat. Um Boni zu bekommen, ist ein aktiver Beraterstatus notwendig, auch beim Give50–Get50-Programm (hier auch für Bestellungen von Transformationen durch Kunden). Jedoch: Für die Auszahlung der Handelsspanne und Boni auf alle anderen Bestellungen von eigenen Kunden außerhalb des Give50–Get50-Programms ist kein aktiver Beraterstatus – also keine Eigenbestellung von 50 BV – notwendig.

Aktiver Kunde

Ein Kunde gilt als aktiv, wenn er eine Bestellung in der Höhe von mindestens 50 BV tätigt.

Bonusvolumen (BV)

BV ist der Punktwert, der einem Produkt zugeordnet ist. Er wird für die Bonusberechnung herangezogen. Die BV-Werte aller Produkte finden Sie in der Preisliste und auf Ihrer Platinum-Website.

Enroller

Der Enroller ist die Person, die einer neuen Person das Platinum-Geschäft ursprünglich vorgestellt hat. Kann, aber muss nicht gleich dem Sponsor sein.

Fünzig-Prozent-Regel (für Crowns)

Eine alternative Qualifikationsstruktur, die einem Crown erlaubt, das Gruppenvolumen einer Linie für 50 % des gesamten benötigten Gruppenvolumens für den betreffenden Rang heranzuziehen. Die anderen 50 % des Gruppenvolumens kommen aus allen anderen Linien.

Generation

Eine Generation ist eine aktive Ebene von Beratern, die der Enroller-Struktur folgt. Bei den Matching-Boni wird die Kompression auf alle Generationen angewendet, um die Auszahlung zu maximieren.

Gruppenvolumen (GV)

GV ist das Gesamtvolumen in Ihrer Organisation innerhalb einer Tiefe von acht Ebenen nach Anwendung der Kompression, inklusive Ihrem persönlichen Volumen. Zur Berechnung des Gruppenvolumens für Crowns werden neun Ebenen herangezogen.

Gutschein-Programm

Bestellungen von Kunden unter Verwendung eines Gutscheins werden um 50 € im Preis reduziert und das BV wird um 40 Punkte reduziert (Preis und BV werden niemals weniger als 0 oder zu negativen Werten hin reduziert, und ein Gutschein kann nicht zur Abdeckung der Versandkosten verwendet werden). Sobald nach Verwendung eines Gutscheins bei Produktbestellungen der Nettobestellwert ohne Versandkosten 20 € überschreitet, fällt die Handelsspanne für den Enroller an. Bestellungen von Beratern unter Einsatz eines Gutscheins werden um 50 € und 40 BV reduziert.

Infinity-Boni

Es gibt zwei Kategorien von Infinity-Boni. Der Green Diamond Infinity-Bonus ist ein 2 %-Bonus, der in der 9. Ebene beginnt und bis in eine unendliche Tiefe von Ebenen reicht (bis ganz nach unten zur letzten Ebene Ihrer Gruppe), außer er wird von einem anderen Green Diamond »geblockt«. Das bedeutet, Sie können 2 % Bonus erhalten auf Bestellungen in der 10. Ebene, 20. Ebene oder noch tiefer. Wenn sich ein anderer Green Diamond in Ihrer Gruppe befindet, dann werden Sie die 2 % auf die 9. Ebene erhalten und dann weiter in die 9. Ebene des Green Diamond in dieser Linie. Wenn der Green Diamond in Ihrer ersten Ebene ist, werden Sie den 2 %-Bonus in dieser Linie nur in Ihrer 9. Ebene erhalten.

Die Infinity-Boni von Blue Diamond bis Royal Crown II funktionieren auf ähnliche Weise wie der Green Diamond Infinity-Bonus, nur beginnen sie in der 10. Ebene und es werden 2 % für eine unendliche Anzahl darunterliegender Ebenen ausbezahlt, bis der nächste Blue Diamond den Bonus »blockiert«. Sehr wichtig ist, dass sich Infinity-Boni addieren, was bedeutet, wenn ein Blue oder Black Diamond keinen Green Diamond unterhalb der 10. Ebene hat, dann wird der Blue oder Black Diamond beide 2 % Infinity-Boni (insgesamt 4 %) auf seine gesamte Organisation unterhalb seiner 10. Ebene erhalten.

Kompression (oder dynamische Kompression)

Dynamische Kompression findet statt, wenn ein Berater seine erforderlichen Qualifikationen für eine Bonusauszahlung nicht erreicht. Das Volumen des nicht qualifizierten Beraters und aller dazugehörigen Kunden wird dann der nächsten qualifizierten Person in der Upline zugerechnet. Der Platinum-Bonusplan verwendet dynamische Kompression zur Berechnung aller Bonusarten (mit Ausnahme von Poolboni,



Achievement-Boni und Lifestyle-Boni), um eine maximale Auszahlung an qualifizierte Berater sicherzustellen.

Matching-Bonus

Ein 10%iger monatlicher Bonus, der für die Ränge Diamond und höher ausbezahlt wird. Er basiert auf den Unilevel/Infinity/First Order/Professional-Boni von all Ihren persönlich angemeldeten Beratern Ihrer ersten Generation. Matching-Boni zwischen 5 % und 10 % werden auch auf die Generationen 2, 3 und 4 ausbezahlt, je nach erreichtem Rang. Für Matching-Boni gilt die dynamische Kompression auf alle Generationen, um die Auszahlung zu maximieren.

Beispiel: Maja hat Willi angemeldet. Willi bekommt eine Bonuszahlung in Höhe von 50 €, basierend auf seinen Unilevel/Infinity/First Order/Professional-Boni. Maja bekommt also einen Matching-Bonus von 5 € (also 10 % von 50 €). Der Matching-Bonus ist Teil der monatlichen Bonusberechnung und wird, wenn er anfällt, auch monatlich ausbezahlt.

Persönliches Volumen (PV)

PV ist das gesamte Volumen an Produkten, das von einem Berater innerhalb eines Monats gekauft wird.

Persönliches Gruppenvolumen (PGV)

Das gesamte BV von Produkten, die ein Berater innerhalb eines Monats gekauft hat, plus das BV der Produkte, die seine persönlichen Kunden und Stammkunden gekauft haben.

Platinum-Berater und Premium-Berater

Eine natürliche oder juristische Person, die ein Starter-Kit erwirbt und die Platinum-Bestimmungen einhält, ist ein Platinum-Berater und erhält 20 % Rabatt auf seine Bestellungen. Wenn ein Berater eine monatliche Vorbestellung von 50 BV oder mehr bekannt gibt, wird dieser Berater zum Premium-Berater und erhält 30 % Rabatt als Anerkennung für seine monatliche Vorbestellung.

Professionals/Gesundheitsberufe

Darunter fallen alle Berater, die eine Zusatzqualifikation aus dem Gesundheits- oder Wellnessbereich eingereicht haben, die von Platinum Europe anerkannt worden ist, und die eine Erstbestellung von über 400 BV abgegeben haben oder ein persönliches Gruppenvolumen von über 400 BV in einem bestimmten Monat erreicht haben (Persönliches Gruppenvolumen = Persönliches Volumen + Kundenvolumen).

Gültige Zusatzqualifikationen sind zum Beispiel: Krankenschwester, Ernährungsberater, Physiotherapeut, Masseur oder Ähnliches. Oder aus dem Fitnessbereich Personaltrainer, Eigentümer eines Fitnessstudios oder Ähnliches. Oder aus dem Kosmetikbereich Kosmetikerin, Kosmetiksalon-Besitzer und so weiter. Personen ohne derartige Zusatzqualifikation qualifizieren sich nicht als Mitglieder der Gesundheitsberufe. Diese müssen eine anerkannte Zusatzqualifikation in einem Bereich aufweisen, der mit einer Dienstleistung in den Bereichen Gesundheit und Wellness für den Kunden einhergeht. Angehörige solcher Gesundheitsberufe können in der gleichen Weise am Platinum Europe-Bonusplan als Berater teilhaben und ebenfalls einen Unilevel-Bonus über bis zu 8 Ebenen erwirtschaften.

Platinum Europe strebt auch eine Zusammenarbeit mit Menschen in Gesundheitsberufen an, um auch so interessierte Kunden zu erreichen. Um diese Bestrebungen zu unterstreichen, bieten wir diesen einen 40 %-Rabatt und somit eine 40 %-Handelsspanne an. Professionals kommen in den Genuss der gleichen Vorteile eines vollständigen Platinum-Geschäftsaufbaus wie andere Berater. Da aber ihre Bestellungen mit einem höheren Rabatt einhergehen, wird der monatliche Unilevel-Bonus, der für die darüber befindlichen Upline-Berater ausbezahlt wird, für das Volumen der Professionals wie folgt angepasst:

Ebene 1 ... 5 % (Associates und darüber)	Ebene 2 ... 5 % (Builders und darüber)
Ebene 3 ... 5 % (Consultants und darüber)	Ebene 4 ... 5 % (Directors und darüber)
Ebene 5 ... 5 % (Executives und darüber)	Ebene 6 ... 5 % (Diamonds und darüber)

Um ihren Sonderstatus aufrechtzuerhalten, müssen Berater in Gesundheitsberufen jeden Monat ein Persönliches Gruppenvolumen von 400 BV erwirtschaften. Wenn dieses Volumen in einem Monat nicht

erreicht wird, erfolgt eine Statusänderung auf Premium-Berater (wenn eine monatliche Vorbestellung über mindestens 50 BV vorliegt) oder auf Berater (falls keine monatliche Vorbestellung vorliegt). Um sich wieder neu für den 40 %-Rabatt zu qualifizieren, ist eine weitere Bestellung von mehr als 400 BV nötig oder das Erreichen von 400 BV Persönliches Gruppenvolumen innerhalb eines Monats.

Purium Health Products

Purium ist das Schwesterunternehmen von Platinum Health Europe B.V., das in den USA und Kanada aktiv ist. Wenn Sie Platinum-Berater werden, werden Sie automatisch auch Purium-Berater und umgekehrt. Purium hat einen Bonusplan, der auf alle Bestellungen zutrifft, die sich auf die USA und Kanada beziehen. Sie können diesen Plan auf der Webseite isharepurium.com einsehen.

Volumina beider Pläne werden für die monatliche Qualifikation addiert.

Die Berater werden basierend darauf bezahlt, an welchem Ort die Bestellung platziert wurde. Bestellungen, die in Purium-Territorien platziert wurden, werden über den Purium-Bonusplan bezahlt. Sie benötigen kein zusätzliches Starter-Kit und auch keine zusätzliche Vorbestellung, um sich für Bonuszahlungen zu qualifizieren, die von Bestellungen in den USA oder Kanada stammen.

Poolboni werden für Platinum und Purium separat abgerechnet.

Qualifikationsvolumen (QV)

QV ist der Punktwert, der jedem Produkt zugeordnet ist, um sich für die verschiedenen Ränge zu qualifizieren. Der QV-Wert entspricht 145 % des BV-Wertes.

Strukturerfordernisse

Diamond: 3 Consultant-Linien*

Green Diamond: 3 Director-Linien*

Blue Diamond: 3 Executive-Linien*

Black Diamond: 1 Diamond-Linie + 2 Executive-Linien*

Red Diamond: 2 Diamond-Linien + 1 Executive-Linie*

Crown: 1 Blue Diamond-Linie + 2 Diamond-Linien* oder 50 %-Regel

2-Star Crown: 2 Blue Diamond-Linien + 1 Diamond-Linie* oder 50 %-Regel

3-Star Crown: 3 Blue Diamond-Linien* oder 50 %-Regel

4-Star Crown: 4 Blue Diamond-Linien* oder 50 %-Regel

5-Star Crown: 5 Blue Diamond-Linien* oder 50 %-Regel

Royal Crown I & Royal Crown II: je 3 Crown-Linien*

* Eine Consultant-Linie enthält einen qualifizierten Consultant. Dieser muss sich nicht in der ersten Ebene befinden. Sinngemäß Gleiches gilt für die anderen oben erwähnten Ränge (Director, ... , Crown).

Unilevel-Bonus

Der Unilevel-Bonus ist der monatliche Bonus, den Sie auf Ihr Gruppenvolumen erhalten, das aus allen Beratern und Kunden*) innerhalb von acht Ebenen besteht. Diese acht Ebenen unterliegen der Kompression und folgen der Sponsor-Struktur.

Sie werden basierend auf Ihrem aktuellen Rang berechnet.

Der monatliche Unilevel-Bonus beinhaltet keine Auszahlung auf Volumina, für die bereits eine Auszahlung eines wöchentlich bezahlten Erstbestellungsbonus erfolgt ist.

*) Persönliche Kunden gelten nicht als Ebene.

Vorbestellung (Reservebestellung / Back-up Order)

Eine Vorbestellung ist eine monatliche Bestellung, die der Berater einrichtet und die am 21. jeden Monats versendet wird für den Fall, dass der Berater nicht bereits zuvor Produkte im Wert von über 50 BV bestellt hat. Eine Änderung ist bis 15 Uhr des 20. jeden Monats möglich. Eine aufrechte Vorbestellung von 50 BV oder mehr qualifiziert einen Berater zum Premium-Berater.



2022 04

Gedruckt auf 100 % Altpapier

Weitere Informationen bei: