



Übersicht der Vergütungen bis zum Rang PREMIER

www.gesundheit24-7.com

Rang:	IBO	Partner	Builder	Leader	Premier
Voraussetzungen für das Erreichen dieses Ranges:	Erstbestellung ab ca. 100 €	2 Neukunden, aktiver Status	3 Neukunden, aktiver Status	6 Neukunden, aktiver Status oder 2 Builder als Firstline, aktiver Status	10 Neukunden, aktiver Status oder 5 Builder als Firstline, aktiver Status
eigener monatlicher Umsatz für einen aktiven Status	0 CV	25 CV entspricht in etwa einer Dose Laminine (26 CV)	25 CV entspricht in etwa einer Dose Laminine (26 CV)	25 CV entspricht in etwa einer Dose Laminine (26 CV)	43 CV entspricht z.B. in etwa zwei Dosen Digestive (46 CV)
monatlicher Gruppenumsatz für einen aktiven Status	0 CV	50 CV entspricht in etwa 2 Dosen Laminine (52 CV)	100 CV entspricht in etwa 4 Dosen Laminine (104 CV)	200 CV entspricht in etwa 8 Dosen Laminine (204 CV)	300 CV entspricht in etwa 12 Dosen Laminine (312 CV)
Fast-Start-Bonus oder auch Einschreibebonus	15%				
Break-Even-Bonus oder auch Nachbestellbonus	15%				
Matrix-Bonus Anzahl der Ebenen	0	7 Ebenen 2% .. 4%	10 Ebenen 2% .. 4%	11 Ebenen 2% .. 4%	12 Ebenen 2% .. 4%
Matrix-Match-Bonus	0	20%			
Coded-Bonus	0	0%	2%	6%	10%
Coded-Match-Bonus	Firstline	0%	15%	15%	15%
	2. Generation	0%	5%	10%	10%
	3. Generation	0%	0%	0%	10%
	4. Generation	0%	0%	0%	10%
	5. Generation	0%	0%	0%	5%

wichtige Begriffe kurz erläutert:

Firstline:

Die persönlich registrierten Neukunden werden bei LPGN als (persönliche) Firstline bezeichnet.

CV

LPGN ist ein internationales Geschäft, das bereits in sehr vielen Ländern ausgeübt werden kann. CV ist als eine Art firmeninterne Währung zu verstehen, die für die Berechnung der Provision zugrunde gelegt wird. Eine einzelne Dose Laminine kostet z.B. 32 EUR zzgl. Steuern und Versand = 40,02 EUR. Diese Dose Laminine entspricht 26CV, die dann für die Berechnung der Provision zugrunde gelegt werden. Die errechnete Provision ist dann zunächst die Provision in USD, welche für deutsche Kunden dann noch zum aktuellen USD-EUR-Kurs in EUR umgerechnet und auf der eWallet gutgeschrieben werden.

Persönlicher Umsatz:

Der persönliche Umsatz ergibt sich aus der Ware, die man über seinen eigenen Account in einem Kalendermonat bestellt. **Der eigene Umsatz zählt nicht zum Gruppenumsatz und wird bei LPGN auch nicht verprovisioniert.** Es macht deshalb aus unserer Sicht großen Sinn, nur das geforderte Minimum über den eigenen Account zu bestellen. Den Rest des eigenen Bedarfes kann man entweder durch Einschreiben neuer Partner oder durch Bestellung über die Downline realisieren. So erhöht man einerseits den Gruppenumsatz UND bekommt seinen eigenen Umsatz verprovisioniert. Verbindet man die Nachbestellung mit der Einschreibung neuer Kunden (Familienmitglieder, Freunde, Geschäftspartner etc.), steigt man zusätzlich relativ schnell im Rang und erhöht so drastisch die eigene Rückvergütung.

Gruppenumsatz:

Die Gruppe oder auch das Team bezeichnet die Firstline und alle Kunden, die mit der Zeit aus der Firstline entstanden sind. Man spricht im Networkmarketing auch oft von der "Downline". **Der eigene Umsatz zählt nicht zum Gruppenumsatz.** Registrierungen eigener neuer Kunden oder durch die Teampartner erhöhen natürlich auch den Gruppenumsatz. **Grundsätzlich ist es völlig egal, wie viele Teampartner bestellen und aktiv sind. Der Gruppenumsatz kann auch von nur einem einzigen Partner im eigenen Team erbracht werden!**

Fast-Start-Bonus:

Der Fast-Start-Bonus - oder auch "Einschreibe-Bonus" wird auf Erst-Bestellungen neu geworbener Kunden gezahlt. Und zwar IMMER. Es spielt hierbei keine Rolle, welchen Rang man hat, und ob man selbst aktiv ist. Das ist eine große Besonderheit gegenüber vieler anderer Network-Marketing-System. Die Auszahlung erfolgt wöchentlich.

Break-Even-Bonus

Der Fast-Start-Bonus - oder auch "Nachbestellung-Bonus" wird auf Nachbestellungen persönlich geworbener Kunden (Firstline) gezahlt. Und zwar IMMER. Es spielt hierbei keine Rolle, welchen Rang man hat, und ob man selbst aktiv ist. Das ist ebenfalls eine große Besonderheit gegenüber vieler anderer Network-Marketing-System. Die Auszahlung erfolgt wöchentlich.

Matrix-Bonus

Im Gegensatz zu den meisten binären Marketing-Systemen werden bei LPGN stets alle CV-Umsätze aller Kunden in der gesamten eigenen Struktur (Matrix) verprovisioniert. Es ist somit eine extrem kundenfreundliche Variante. Die Auszahlung erfolgt wöchentlich. Die Höhe der Matrix-Provision hängt von der Ebene ab. Auf die CV-Umsätze der Kunden in seiner ersten Ebene (max. 2 Kunden) erhält man 2% Matrix-Bonus. Auf die CV-Umsätze der Kunden in seiner zweiten Ebene (max. 4 Kunden) erhält man ebenfalls 2% Matrix-Bonus. Auf die CV-Umsätze der Kunden in seiner dritten Ebene (max. 8 Kunden) erhält man 3% Matrix-Bonus. Auf die CV-Umsätze der Kunden in seiner vierten bis 11. Ebene (max. 4080 Kunden) erhält man 4% Matrix-Bonus. Und auf die CV-Umsätze der Kunden in seiner 12. Ebene (max. 4096 Kunden) erhält man 3% Matrix-Bonus.

Matrix-Match-Bonus

Der Matrix-Match Bonus wird auf den ausgezahlten Matrix-Bonus der ersten beiden persönlich geworbene Kunde berechnet. Wenn der erste Kunde bspw. 100 EUR Matrix-Bonus in einer Woche ausgezahlt bekommt, wird einem somit 20 EUR Matrix-Match-Bonus in dieser Woche ausgezahlt.

Coded-Bonus

Der Coded Bonus ist langfristig gesehen der wichtigste Bonus, aber auch am kompliziertesten zu beschreiben. Wir verweisen hier auf die gesonderte Beschreibung dieses Bonus'. Er wird auf die CV-Umsätze aller Firstlines ab dem dritten geworbenen Kunden und auf deren ersten beiden Firstlines und auf deren ersten beiden Firstlines usw. bis in die unendliche Tiefe gezahlt. Durch diese Definition ist sichergestellt, dass immer nur genau ein Vertriebspartner den Coded Bonus auf einen Umsatz bekommt, weshalb die Auszahlung in die unendliche Tiefe überhaupt nur möglich ist.

Coded-Match-Bonus

Der Coded Match-Bonus wird auf die erzielten Coded-Boni im eigenen Team berechnet. Je nach eigenem Rang ist er unterschiedlich hoch und geht auch in eine unterschiedliche Generations-Tiefe.