



Der Matrix-Bonus ist am Anfang der dominante Bonus, da er fast von Anfang an ausgezahlt wird. Der Matrix-Bonus wird auf beide Beine gezahlt - das macht den Marketingplan so besonders attraktiv. Es werden also die Umsätze ALLER Vertriebspartner in der binären Struktur (Matrix) berücksichtigt. Somit alle eigenen Linien und auch alle Linien von der Upline (Spill-Over).

Der Eigenumsatz wird nicht verprovisioniert, weshalb man mindestens ein Familienmitglied als Vertriebspartner eintragen sollte, über das der Eigenbedarf günstiger bestellt werden kann. Im Idealen Fall ist dieses Familienmitglied der dritte eigene Vertriebspartner, da dann zum Matrix-Bonus noch der Coded-Bonus hinzukommt.

Die Höhe der Provision ist von der Ebene abhängig. In der 1. und 2. Ebene beträgt sie 2% vom Geschäftsvolumen. In der 3. und 12. Ebene beträgt sie 3% und von der 4. bis zur 11. Ebene 4% vom Geschäftsvolumen.

Auf wieviele Ebenen ein Vertriebspartner provisionsberechtigt ist, hängt von seinem Rang ab:

- IBO** (Independent Business Owner) ist man zu Beginn. Man bekommt noch keinen Matrix-Bonus.
- Partner** Man schreibt 2 neue Vertriebspartner ein und bekommt auf die ersten 7 Ebenen den Matrix-Bonus.
- Builder** Man schreibt 3 neue Vertriebspartner ein und bekommt auf die ersten 10 Ebenen den Matrix-Bonus.
- Leader** Man schreibt 6 neue Vertriebspartner ein und bekommt auf die ersten 11 Ebenen den Matrix-Bonus.  
alternativ: Man hat 2 Vertriebspartner eingeschrieben, die selbst schon Builder geworden sind.
- Premier** Man schreibt 10 neue Vertriebspartner ein und bekommt auf die ersten 12 Ebenen den Matrix-Bonus.  
alternativ: Man hat 5 Vertriebspartner eingeschrieben, die selbst schon Builder geworden sind.