



DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH

Vergütungsplan 2016 – The Juice PLUS+® Company

IHR JUICE PLUS+ FRANCHISE

THE
Juice
PLUS+
COMPANY



Geschätzte Franchise-Partner

Gerne stellen wir Ihnen unseren neuen, attraktiven
Start-Up Team-Bonus vor.



Neue Auszahlung:

Die Upline erhält für alle neuen FPs, die in Ihrem Team starten auf deren gesamtes Volumen im Startermonat (Monat der Antragserfassung) und im ersten vollen Kalendermonat folgende Vergütung:

Sponsor/Förderer	=	7%
1. zum Leadership-Bonus (PB) qualifizierte Upline	=	8%
2. zum Leadership-Bonus (PB) qualifizierte Upline	=	3%
3. zum Leadership-Bonus (PB) qualifizierte Upline	=	3%
4. zum Leadership-Bonus (PB) qualifizierte Upline	=	3%
5. zum Leadership-Bonus (PB) qualifizierte Upline	=	3%




Der neue FP selbst bekommt weiterhin 10% RSP (Handelsspanne) auf seine HLS, regulär nach Vergütungsplan.

Mit dem Start-Up Team-Bonus wollen wir:





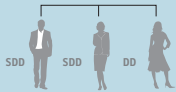


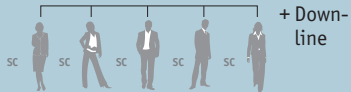
- Das Fördern neuer Partner belohnen
- Ansprechendes Einkommen bereits in der herausfordernden Starterzeit schaffen
- Das Engagement der Upline fördern

IHR JUICE PLUS+ FRANCHISE

THE
Juice
PLUS+
COMPANY

Vergütungsformen	Benötigte Qualifikationsvoraussetzung	 FP Franchise-Partner	 DD Direct-Distributor	 SDD Senior-Direct-Distributor
		Lizenzgebühr (jährlich fällig)		100 €
Handelsspanne HLS (RSP)	keine	10 %	10 %	10 %
Handelsspanne Direktverkauf	keine	25 %	25 %	25 %
Team-Bonus (COM) ab DD möglich	100 EVP Persönliches Volumen	–	4% auf eigenes Volumen	7 % (4 % + 3 %) auf eigenes Volumen
		–	4% auf Volumen der FP	7 % (4 % + 3 %) auf Volumen der FP
		–	–	3% auf Volumen der DD
		–	–	–
Leadership-Bonus (PB) ab SDD möglich	2.000 EVP Gruppen Volumen (weitere Qualifikationsmöglichkeiten siehe Definitionen)	–	–	2% auf 1. Generation 3% auf 2. Generation 3% auf 3. Generation 3% auf 4. Generation* [*Erweiterte oder Passive Qualifikation]
Entwicklungs-Bonus (POB) ab SC möglich	5.000 EVP Offenes Volumen (weitere Qualifikationsmöglichkeiten siehe Definitionen)	–	–	–
Spesenersatz (BIB) ab SSC möglich	2 Leadership-Bonus ...	–	–	–
	3 Leadership-Bonus ...	–	–	–
	4 Leadership-Bonus ...	–	–	–
	5 Leadership-Bonus ...	–	–	–
	... qualifizierte Linien	–	–	–
Versicherungszuschuss (INS)	Ab NMD innerhalb von 5 Monaten mind. 3 Monate für 20% Spesen qualifiziert	–	–	–
Qualifikation zur Position	Erfolgsstart DD (30 Tage) ¹⁾	–	1.000 EVP ⁴⁾	–
	Erfolgsstart SDD (60 Tage) ²⁾	–	–	4.000 EVP ²⁾
	Erfolgsstart SC (6 Monate) ³⁾	–	–	–
	Qualifikationsmonat	–	–	–
	3 Monate	–	–	–
	4 Monate	–	–	–
	6 Monate (kumulativ)	–	–	12.000 EVP ⁵⁾
	9 Monate	–	–	–
	Kumulativ	–	4.000 EVP	–
	1) nur innerhalb der ersten 30 Tage ab der Antragsfassung möglich.			4) durch eigene HLS-Kunden
2) nur innerhalb der ersten 60 Tage nach Antragsfassung möglich; zum Qualifikationsvolumen von 4.000 EVP zählt bereits das gesamte EVP Volumen der ersten 30 Tage.				
3) nur innerhalb der ersten 6 Monate nach Antragsfassung möglich; zum Qualifikationsvolumen von 16.000 EVP zählt das gesamte EVP Volumen der ersten 60 Tage zum SDD Erfolgsstart. Beim Überspringen der Position DD beachten: Mind. 1.000 der 4.000 EVP müssen aus eigenen HLS-Kunden stammen.				

Die Erfolgsstart-Qualifikation zum DD und SDD erfolgt automatisch.
Alle weiteren Qualifikationen erfolgen nach Einreichung des Qualifikationsformulars.

 SC Sales Coordinator	 SSC Senior-Sales Coordinator	 QNMD Qualifying National Marketing Director	 NMD National Marketing Director
100 €	100 €	100 €	100 €
10%	10%	10%	10%
25%	25%	25%	25%
10% (4% + 3% + 3%) auf eigenes Volumen 10% (4% + 3% + 3%) auf Volumen der FP 6% (3% + 3%) auf Volumen der DD 3% auf Volumen der SDD	10% (4% + 3% + 3%) auf eigenes Volumen 10% (4% + 3% + 3%) auf Volumen der FP 6% (3% + 3%) auf Volumen der DD 3% auf Volumen der SDD	10% (4% + 3% + 3%) auf eigenes Volumen 10% (4% + 3% + 3%) auf Volumen der FP 6% (3% + 3%) auf Volumen der DD 3% auf Volumen der SDD	10% (4% + 3% + 3%) auf eigenes Volumen 10% (4% + 3% + 3%) auf Volumen der FP 6% (3% + 3%) auf Volumen der DD 3% auf Volumen der SDD
2% auf 1. Generation 3% auf 2. Generation 3% auf 3. Generation 3% auf 4. Generation* <small>[*Erweiterte oder Passive Qualifikation]</small>	2% auf 1. Generation 3% auf 2. Generation 3% auf 3. Generation 3% auf 4. Generation* <small>[*Erweiterte oder Passive Qualifikation]</small>	2% auf 1. Generation 3% auf 2. Generation 3% auf 3. Generation 3% auf 4. Generation* 3% auf 5. Generation* <small>[*Erweiterte oder Passive Qualifikation]</small>	2% auf 1. Generation 3% auf 2. Generation 3% auf 3. Generation 3% auf 4. Generation* 3% auf 5. Generation* <small>[*Erweiterte oder Passive Qualifikation]</small>
3%	3%	3%	3%
–	5%* bis max. 500 €	5%* bis max. 1.000 €	5%* bis max. 2.500 €
–	10%* bis max. 500 €	10%* bis max. 1.000 €	10%* bis max. 2.500 €
–	15%* bis max. 500 €	15%* bis max. 1.000 €	15%* bis max. 2.500 €
–	20%* bis max. 500 €	20%* bis max. 1.000 €	20%* bis max. 2.500 €
*des Boni-Einkommens (Team-, Leadership - und Entwicklungs-Bonus)			
–	–	–	Versicherungszuschuss 110 €
			
–	–	–	–
–	–	–	–
16.000 EVP ³⁾	–	–	–
Leadership-Bonus qualifiziert	Leadership-Bonus qualifiziert	Leadership-Bonus qualifiziert	Leadership-Bonus qualifiziert
–	44.000 EVP	–	–
–	–	120.000 EVP	–
16.000 EVP ⁶⁾	–	–	–
–	–	–	435.000 EVP
3) 16.000 EVP im Erfolgsstart SC oder 6) 16.000 EVP innerhalb von 6 aufeinander folgenden Kalendermonaten Ihr Team besteht aus mindestens 2 SDD-Linien und 1 DD-Linie. Sie sind im Qualifikations- monat zum Leadership-Bonus qualifiziert.	<ul style="list-style-type: none"> Sie erreichen innerhalb von 3 aufeinanderfolgenden Monaten einen Gesamtumsatz/Payline von 44.000 EVP. Die EVP müssen sich gleichmässig auf Ihr Team verteilen. Das heisst, max. 2/3 der 44.000 EVP dürfen aus einer Linie kommen. Ihr Team besteht aus mindestens 3 SDD-Linien oder höher. Diese SDD-Linien müssen aus 6 bis 8 aktiven Franchise-Partnern bestehen. Das Volumen ist dabei variabel. Ausschlaggebend ist der Gesamteindruck der Downline, hier müssen abgesehen von der Struktur, regelmäßige Umsätze und ein gezielter Geschäftsaufbau erkennbar sein. 2 SDD-Linien oder höher müssen sich in 2 von 3 Qualifikationsmonaten für den Leadership-Bonus qualifizieren. Sie sind selbst in jedem Qualifikationsmonat für den Leadership-Bonus qualifiziert. 	<ul style="list-style-type: none"> Sie erreichen innerhalb von 4 aufeinanderfolgenden Monaten einen Gesamtumsatz/Payline von 120.000 EVP. Die EVP müssen sich gleichmässig auf Ihr Team verteilen. Das heisst, max. 2/3 der 120.000 EVP dürfen aus einer Linie kommen. Ihr Team besteht aus mindestens 5 SC-Linien oder höher. Diese SC-Linien müssen aus 6 bis 8 aktiven Franchise-Partnern bestehen. Das Volumen ist dabei variabel. Ausschlaggebend ist der Gesamteindruck der Downline, hier müssen abgesehen von der Struktur, regelmäßige Umsätze und ein gezielter Geschäftsaufbau erkennbar sein. 3 SC-Linien oder höher müssen sich in 3 von 4 Qualifikationsmonaten für den Leadership-Bonus qualifizieren. Sie sind selbst in jedem Qualifikationsmonat für den Leadership-Bonus qualifiziert. 	<ul style="list-style-type: none"> Sie sind Qualifying National Marketing Director. Sie erreichen innerhalb von 9 aufeinanderfolgenden Monaten einen Gesamtumsatz/Payline von 435.000 EVP. Die EVP müssen sich gleichmässig auf Ihre Struktur verteilen. Das heisst, max. 2/3 der 435.000 EVP dürfen aus einer Linie kommen. Ihr Team besteht aus mindestens 5 SC-Linien oder höher. Diese SC-Linien müssen aus 6 bis 8 aktiven Franchise-Partnern bestehen. Das Volumen ist dabei variabel. Ausschlaggebend ist der Gesamteindruck der Downline, hier müssen abgesehen von der Struktur, regelmäßige Umsätze und ein gezielter Geschäftsaufbau erkennbar sein. 3 SC-Linien oder höher müssen sich in 8 von 9 Qualifikationsmonaten für den Leadership-Bonus qualifizieren. Sie sind selbst in jedem Qualifikationsmonat für den Leadership-Bonus qualifiziert.
Qualifikationen zu den Positionen ab SSC Eurovolumenpunkte, die bereits für eine Qualifikation benötigt wurden, können nicht für weitere Qualifikationen in Anspruch genommen werden.			

FP | FRANCHISE-PARTNER

Voraussetzung für Position FP

- Lizenzgebühr von 100 € wird jährlich fällig

FP



Als FP erhalten Sie folgende Vergütung:
10% Handelsspanne auf Ihre persönlichen HLS

DD | DIRECT-DISTRIBUTOR

Voraussetzung für Position DD

Möglichkeit 1:

1.000 EVP Erfolgsstart (nur innerhalb der ersten 30 Tage ab der Antragserfassung)

Möglichkeit 2:

Kumulativ 4.000 EVP

DD



Als DD erhalten Sie folgende Vergütung:
10% Handelsspanne auf Ihre persönlichen HLS
4% Teambonus auf Ihre persönlichen HLS und Bestellungen
4% Teambonus auf HLS und Bestellungen Ihrer FP

Qualifikationsvoraussetzungen für Teambonus

Persönliches Volumen [Ihres + das Ihrer FP]
Qualifikationsgrundlage für Team-Bonus ab 100 EVP

FP

DD



Auszahlung auf Volumen von

	Eigenes	FP
Team-Bonus ab DD möglich	4%	4%

SDD | SENIOR-DIRECT-DISTRIBUTOR

Voraussetzung für Position SDD

Möglichkeit 1:

4.000 EVP Erfolgsstart (innerhalb der ersten 60 Tage nach Antragserfassung möglich; zum Qualifikationsvolumen von 4.000 EVP zählt bereits das gesamte EVP Volumen der ersten 30 Tage mit dazu)

Möglichkeit 2:

Kumulativ 12.000 EVP innerhalb von 6 aufeinander folgenden Kalendermonaten

SDD



Als SDD erhalten Sie folgende Vergütung:
10% Handelsspanne auf Ihre persönlichen HLS
7% Teambonus auf Ihre persönlichen HLS und Bestellungen
7% Teambonus auf HLS und Bestellungen Ihrer FP
3% Teambonus auf HLS und Bestellungen Ihrer DD
+ Leadership-Bonus (siehe Definitionen)

Qualifikationsvoraussetzungen für Team- & Leadership-Bonus

Gruppen Volumen [Ihres + FP + DD]
Qualifikationsgrundlage für Leadership-Bonus ab 2.000 EVP

Persönliches Volumen [Ihres + das Ihrer FP]
Qualifikationsgrundlage für Team-Bonus ab 100 EVP

FP

DD

SDD



Auszahlung auf Volumen von

	Eigenes	FP	DD
Team-Bonus ab DD möglich	7%	7%	3%

Leadership-Bonus ab SDD möglich - - **Auszahlung auf DD und höher 2% auf 1. Generation und jeweils 3% bis zur 4. Generation**

Voraussetzung für Position SC

Möglichkeit 1: Erfolgsstart SC

- 16.000 EVP kumulatives Volumen innerhalb der ersten 6 Monate nach Antragserteilung (Das EVP Volumen von mind. 4.000 EVP der ersten 60 Tage zum SDD Erfolgsstart werden angerechnet)
- 2 SDD Linien oder höher
- 1 DD Linie
- Qualifikation zum Leadership-Bonus im Qualifikationsmonat

Möglichkeit 2: SC in 6 Monaten

- 16.000 EVP kumulatives Volumen innerhalb von 6 aufeinander folgenden Kalendermonaten
- 2 SDD Linien oder höher
- 1 DD Linie
- Qualifikation zum Leadership-Bonus im Qualifikationsmonat

Qualifikationsvoraussetzungen für Team-, Leadership- & Entwicklungs-Bonus

Offenes Volumen [Ihres + FP + DD + SDD]
Qualifikationsgrundlage für Entwicklungs-Bonus ab 5.000 EVP

Gruppen Volumen [Ihres + FP + DD]
Qualifikationsgrundlage für Leadership-Bonus ab 2.000 EVP

Persönliches Volumen [Ihres + das Ihrer FP]
Qualifikationsgrundlage für Team-Bonus ab 100 EVP

Als SC erhalten Sie folgende Vergütung:

- 10% Handelsspanne auf Ihre persönlichen HLS
- 10% Teambonus auf Ihre persönlichen HLS und Bestellungen
- 10% Teambonus auf HLS und Bestellungen Ihrer FP
- 6% Teambonus auf HLS und Bestellungen Ihrer DD
- 3% Teambonus auf HLS und Bestellungen Ihrer SDD
- + Leadership-Bonus (siehe Definitionen)
- + Entwicklungs-Bonus (siehe Definitionen)

Teambonus (COM)

Eine Vergütung, die auf Ihr eigenes Volumen sowie das Ihres Vertriebsteams ausbezahlt wird. Je nach erreichter Position erhalten Sie 4% bis 10% Teambonus. Für diesen Bonus können Sie sich ab der Position DD qualifizieren. Qualifikationsvoraussetzung: Sie erreichen monatlich ein Persönliches Volumen (PV) von 100 EVP.

Leadership-Bonus (PB) – Qualifiziertes Geschäft

Sie können sich ab der Position SDD für diesen Bonus qualifizieren. Die Auszahlung von 2% erfolgt auf die 1. Generation und jeweils 3% auf die nächsten 4 Generationen. Auf wie viele Generationen der Leadership-Bonus ausbezahlt wird, richtet sich nach der erreichten Position des Franchise-Partners und der Art seiner Qualifikation.

1. Reguläre Qualifikation

Als SDD, SC, SSC, QNMD oder NMD qualifizieren Sie sich für den Leadership-Bonus auf maximal 3 Generationen, wenn Sie in dem betreffenden Monat ein Gruppen Volumen (PBV) von mindestens 2.000 EVP (einschliesslich eines anrechenbaren Überschusses aus dem Vormonat) erreichen.

2. Erweiterte Qualifikation

Als SDD, SC, SSC, QNMD oder NMD qualifizieren Sie sich auf maximal 4 Generationen, wenn Sie ein Gruppen-Volumen (PBV) von mindestens 2.000 EVP (einschliesslich eines anrechenbaren Überschusses aus dem Vormonat) erreichen und 4 Leadership-Bonus qualifizierte Linien aufweisen.

Auszahlung auf Volumen von				
	Eigenes	FP	DD	SDD
Team-Bonus ab DD möglich	10%	10%	6%	3%
Leadership-Bonus ab SDD möglich	-	-	Auszahlung auf DD und höher 2% auf 1.Generation und jeweils 3% bis zur 4. Generation	
Entwicklungs-Bonus ab SC möglich	-	-	-	-
	(Auszahlung auf Offenes Volumen Ihrer SC und höher)			

3. Passive Qualifikation

Sie qualifizieren sich als SDD, SC oder SSC für den Leadership-Bonus auf maximal 4 Generationen und als QNMD oder NMD auf maximal 5 Generationen, wenn Sie 5 Leadership-Bonus qualifizierte Linien aufweisen (Gruppen Volumen (PBV) ist nicht erforderlich).

Entwicklungs-Bonus (POB)

Ab der Position SC können Sie sich monatlich für den Entwicklungs-Bonus qualifizieren. Die Auszahlung erfolgt mit 3% auf das Offene Volumen Ihrer SC und höher, bis zum nächsten für den Entwicklungs-Bonus qualifizierten SC oder höher.

1. Reguläre Qualifikation

Entwicklungs-Bonus 3%	Minimum Offenes Volumen EVP 5.000
-----------------------	-----------------------------------

2. Sonderqualifikation

Sie benötigen 2.500 EVP zuzüglich 2 Entwicklungs-Bonus qualifizierte Linien.

3. Passive Qualifikation

Sie benötigen kein eigenes Offenes Volumen, können jedoch 3 Entwicklungs-Bonus qualifizierte Linien aufweisen.

DAS KONZEPT DES VERGÜTUNGSPLANES

Die Vergütung Ihrer Leistungen als Franchise-Partner basiert auf 2 Ebenen.

Ebene 1

Durch die Aufnahme der Franchise-Partnerschaft bei Juice PLUS+ erwerben Sie sich als Franchise-Partner das Recht, Produkte der Marke Juice PLUS+® zu vertreiben. Sie verdienen deshalb an jeder erfolgreichen Empfehlung der Produkte.

Ebene 2

Darüber hinaus, berechtigt Sie die Vertriebslizenz, ein Vertriebsteam aufzubauen. Ein Team aufzubauen, es zu betreuen und zu coachen, bedeutet eine zeitliche Investition für Sie.

Sie befähigen die betroffenen Franchise-Partner damit, nicht nur deren eigenen Umsatz, sondern kumulativ den des gesamten Teams zu steigern. Ihre dafür erbrachte Leistung honoriert die Juice PLUS+ Company mit Provisionen und Boni. Der Erfolg wird monatlich ermittelt und vergütet. Die Variablen, die zur Ermittlung der Auszahlung beigezogen werden sind folgende: Umsatz, Grösse sowie die Qualifikation der Teams.

Provisionsabrechnungen

Die monatlichen Provisionsabrechnungen finden Sie unter www.juiceplusvirtualoffice.com im Menüpunkt **Mein Profil / Persönliche Einstellungen / Meine Abrechnungen**.

DEFINITIONEN

Volumenarten

Eurovolumenpunkte (EVP)

Jedes unserer Produkte hat einen bestimmten Wert an Eurovolumenpunkten. Diese sind die Basis zur Erreichung von Positions- und Bonusqualifikationen und zur Auszahlung von verschiedenen Provisionen und Boni gemäss Vergütungsplan.

Persönliches Volumen (PV)

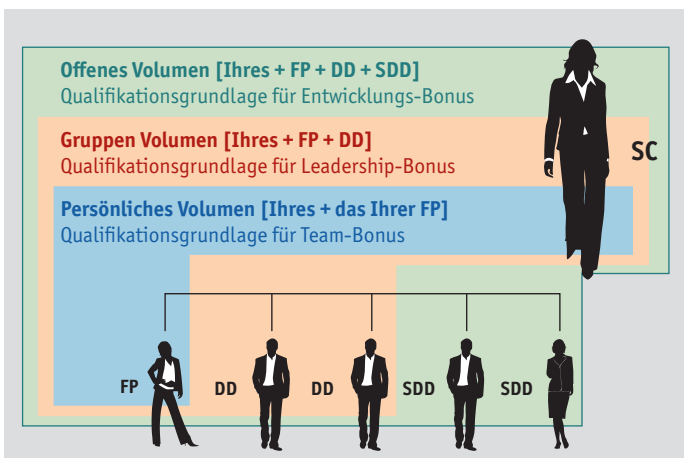
Die Eurovolumenpunkte aller persönlichen Bestellungen und HLS eines Franchise-Partners und seiner direkt geworbenen FP, sofern diese noch keine Position erreicht haben. Das Persönliche Volumen ist die Grundlage für die Qualifikation zum Teambonus.

Gruppen Volumen (PBV)

Die Eurovolumenpunkte aller persönlichen Bestellungen und HLS eines Franchise-Partners, seiner direkt geworbenen FP und DD. Das Gruppen Volumen ist die Grundlage für die Qualifikation zum Leadership-Bonus (Qualifiziertes Geschäft).

Offenes Volumen (POBV)

Die Eurovolumenpunkte aller persönlichen Bestellungen und HLS eines Franchise-Partners, seiner direkt geworbenen FP, DD und SDD. Das Offene Volumen ist die Grundlage für die Qualifikation zum Entwicklungs-Bonus.



Kumulatives Volumen

Die Eurovolumenpunkte aller HLS und Bestellungen eines Franchise-Partners und seiner Downline seit Beginn seiner Juice PLUS+ Tätigkeit. Dieses Volumen ist die Grundlage für die kumulative Qualifikation zur Position DD.

Für die kumulative Qualifikation zum SDD und SC in 6 Kalendermonaten zählen alle HLS und Bestellungen im Zeitraum von diesen 6 Monaten. Für weitere Positionen ist eine kumulative Qualifikation nicht möglich. In das kumulative Volumen fließen auch bei HLS mit Teilzahlung die vollen EVP ein.

Eurovolumenpunkte für HLS mit Teilzahlung

HLS mit Teilzahlungen werden für Positionsqualifikationen bis SC mit dem gesamten EVP-Wert angerechnet (z. B. Premium PLUS+® = 300 EVP). Für Bonusqualifikationen zählt bei HLS mit Teilzahlung der jeweilige monatliche EVP-Wert (z. B. Juice PLUS+® Premium = 75 EVP).

Payline

Die Eurovolumenpunkte aller persönlichen HLS und Bestellungen eines Franchise-Partners und dessen gesamter Downline bis zur maximal 5. Generation (bei HLS mit Teilzahlung zählt der jeweilige monatliche EVP-Wert).

Qualifikationen

Qualifikationsmonat

Kalendermonat, in dem Sie alle Qualifikationsvoraussetzungen für die nächste Position erreicht haben.

Effektiver Monat

Der erste, dem Qualifikationsmonat folgende Monat. Sie können die Vorteile Ihrer neuen Position ab dem „Effektiven Monat“ in Anspruch nehmen, nicht im Qualifikationsmonat.

Qualifikationszeitraum Erfolgsstart DD/SDD

Die ersten 30 bzw. 60 Tage ab Antragserfassung des Franchise-Partners heissen Qualifikationszeitraum Erfolgsstart.

Beispiel Erfolgsstart zum SDD:

Der FP-Antrag wird am 10. August erfasst. Der Qualifikationszeitraum zum SDD endet somit am 08. Oktober (60 Tage). Qualifikationsmonat ist der Oktober, effektiver Monat der November. Ab November genießt der SDD die Vorteile seiner neuen Position.

Beispiel Erfolgsstart zum DD:

Der FP-Antrag wird am 10. August erfasst. Der Qualifikationszeitraum zum DD endet somit am 08. September (30 Tage). Qualifikationsmonat ist der September, effektiver Monat der Oktober. Ab Oktober genießt der DD die Vorteile seiner neuen Position.

Upline

Alle Franchise-Partner, die Ihnen übergeordnet sind.

Downline (Team)

Alle Franchise-Partner, die Sie persönlich geworben haben sowie alle Franchise-Partner, die sich darunter im Laufe der Zeit entwickeln.

Linie (Vertriebsstamm / Bein / Leg)

Ein Teil Ihres gesamten Teams. Eine Linie beginnt stets mit einem persönlich geworbenen Franchise-Partner und setzt sich durch dessen persönlich geworbenen Franchise-Partner und dessen Team fort. Jeder persönlich geworbene Franchise-Partner bildet eine neue Linie.

Generationen

Die Auszahlung des Leadership-Bonus erfolgt auf bis zu 5 Generationen. Die Generationen beginnen jeweils bei jedem DD oder höher in Ihrem Team. Eine Generation endet beim nächsten für den Leadership-Bonus (PB) qualifizierten SDD oder höher.

Handelsspanne HLS (RSP)

Eine Vergütung in Höhe von 10 % der Eurovolumenpunkte (EVP), die einem Franchise-Partner für den Abschluss des Hausliefer-Service (HLS) ausbezahlt wird.

Handelsspanne Direktverkauf

Als Juice PLUS+ Franchise-Partner beziehen Sie die Produkte direkt von Juice PLUS+. In allen Positionen unseres Vergütungsplanes zahlt der Franchise-Partner bei Bestellung der Produkte den Einkaufspreis zuzüglich Fracht und MwSt.. Zwischen dem Einkaufspreis und dem empfohlenen Verkaufspreis liegt eine Handelsspanne von 25 % vor.

Teambonus (COM)

Eine Vergütung, die auf Ihr eigenes Volumen sowie das Ihres Vertriebsteams ausbezahlt wird. Je nach erreichter Position erhalten Sie 4 % bis 10 % Teambonus. Für diesen Bonus können Sie sich ab der Position DD qualifizieren. Qualifikationsvoraussetzung: Sie erreichen monatlich ein Persönliches Volumen (PV) von 100 EVP.

Leadership-Bonus (PB) – Qualifiziertes Geschäft

Sie können sich ab der Position SDD für diesen Bonus qualifizieren. Die Auszahlung von 2 % erfolgt auf die 1. Generation und jeweils 3 % auf die nächsten 4 Generationen. Auf wie viele Generationen der Leadership-Bonus ausbezahlt wird, richtet sich nach der erreichten Position des Franchise-Partners und der Art seiner Qualifikation.

1. Reguläre Qualifikation

Als SDD, SC, SSC, QNMD oder NMD qualifizieren Sie sich für den Leadership-Bonus auf maximal 3 Generationen, wenn Sie in dem betreffenden Monat ein Gruppen Volumen (PBV) von mindestens 2.000 EVP (einschliesslich eines anrechenbaren Überschusses aus dem Vormonat) erreichen.

2. Erweiterte Qualifikation

Als SDD, SC, SSC, QNMD oder NMD qualifizieren Sie sich auf maximal 4 Generationen, wenn Sie ein Gruppen-Volumen (PBV) von mindestens 2.000 EVP (einschliesslich eines anrechenbaren Überschusses aus dem Vormonat) erreichen und 4 Leadership-Bonus qualifizierte Linien aufweisen.

3. Passive Qualifikation

Sie qualifizieren sich als SDD, SC oder SSC für den Leadership-Bonus auf maximal 4 Generationen und als QNMD oder NMD auf maximal 5 Generationen, wenn Sie 5 Leadership-Bonus qualifizierte Linien aufweisen (Gruppen Volumen (PBV) ist nicht erforderlich).

Entwicklungs-Bonus (POB)

Ab der Position SC können Sie sich monatlich für den Entwicklungs-Bonus qualifizieren. Die Auszahlung erfolgt mit 3% auf das Offene Volumen Ihrer SC und höher, bis zum nächsten für den Entwicklungs-Bonus qualifizierten SC oder höher.

1. Reguläre Qualifikation

Entwicklungs-Bonus	Minimum Offenes Volumen
3 %	EVP 5.000

2. Sonderqualifikation

Sie benötigen 2.500 EVP zuzüglich 2 Entwicklungs-Bonus qualifizierte Linien.

3. Passive Qualifikation

Sie benötigen kein eigenes Offenes Volumen, können jedoch 3 Entwicklungs-Bonus qualifizierte Linien aufweisen.

Überschuss Gruppen Volumen (PBV) oder Offenes Volumen (POBV)

Die Eurovolumenpunkte, die jeweils über die zur regulären Leadership- bzw. Entwicklungs-Bonus Qualifikation benötigten Eurovolumenpunkte hinausgehen, können nur im jeweils nächsten Monat für die PB- bzw. POB-Qualifikation eingesetzt werden. Bei Sonderqualifikation und Passiver Qualifikation wird kein Überschuss angerechnet.

- Max. Überschuss für Leadership-Bonus 2.000 EVP.
- Max. Überschuss für Entwicklungs-Bonus 5.000 EVP.

SSC-Spesenersatz (SBIB)

Bis zu 20 % der Einkünfte bis zu maximal 500 € werden monatlich erstattet. Qualifikationsvoraussetzungen:

Eigene Leadership-Bonus Qualifikation

2 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

5 %* bis max. 500 €

3 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

10 %* bis max. 500 €

4 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

15 %* bis max. 500 €

5 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

20 %* bis max. 500 €

*des Boni-Einkommens (Team-, Leadership- und Entwicklungs-Bonus)

QNMD-Spesenersatz (QBIB)

Bis zu 20 % der Einkünfte bis zu maximal 1.000 € werden monatlich erstattet. Qualifikationsvoraussetzungen:

Eigene Leadership-Bonus Qualifikation

2 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

5 %* bis max. 1.000 €

3 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

10 %* bis max. 1.000 €

4 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

15 %* bis max. 1.000 €

5 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

20 %* bis max. 1.000 €

*des Boni-Einkommens (Team-, Leadership- und Entwicklungs-Bonus)

NMD-Spesenersatz (NBIB)

Bis zu 20 % der Einkünfte bis zu maximal 2.500 € werden monatlich erstattet. Qualifikationsvoraussetzungen:

Eigene Leadership-Bonus Qualifikation

2 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

5 %* bis max. 2.500 €

3 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

10 %* bis max. 2.500 €

4 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

15 %* bis max. 2.500 €

5 Leadership-Bonus qualifizierte Linien

20 %* bis max. 2.500 €

*des Boni-Einkommens (Team-, Leadership- und Entwicklungs-Bonus)

Versicherungszuschuss (INS)

Diesen Zuschuss für Versicherungen erhalten ausschliesslich Franchise-Partner ab der Position NMD. Der Zuschuss in Deutschland und Österreich beträgt 110 €. Um die monatliche INS zu erhalten, müssen sich NMDs innerhalb von 5 aufeinanderfolgenden Monaten mind. 3x für die Spesen in Höhe von 20 % qualifizieren.



PREISE IN € FÜR DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH

		EVP	Einkaufspreis für Franchise-Partner exkl. Fracht und MwSt.	Empfohlene Verkaufspreise inkl. Fracht und MwSt.	Handelsspanne HLS	
Hausliefer-Service (HLS)						
Juice PLUS+® Premium, Kapseln	• (2 x 3 Dosen) Gesamtzahlung	300	–	290,–	30,–	€
	• (2 x 3 Dosen) Teilzahlung (4x)	75 x 4 ¹⁾	–	75,50 x 4	7,50 x 4	€
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Kapseln	• (2 x 2 Dosen) Gesamtzahlung	200	–	190,–	20,–	€
	• (2 x 2 Dosen) Teilzahlung (4x)	50 x 4 ¹⁾	–	49,50 x 4	5,– x 4	€
Juice PLUS+® Beerenauslese, Kapseln	• (2 Dosen) Gesamtzahlung	100	–	100,–	10,–	€
	• (2 Dosen) Teilzahlung (4x)	25 x 4 ¹⁾	–	26,– x 4	2,50 x 4	€
Juice PLUS+® Premium, Pastillen	• (2 x 3 Beutel) Gesamtzahlung	180	–	171,–	18,–	€
	• (2 x 3 Beutel) Teilzahlung (4x)	45 x 4 ¹⁾	–	44,25 x 4	4,50 x 4	€
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Pastillen	• (2 x 2 Beutel) Gesamtzahlung	120	–	114,–	12,–	€
	• (2 x 2 Beutel) Teilzahlung (4x)	30 x 4 ¹⁾	–	29,50 x 4	3,– x 4	€
Juice PLUS+® Beerenauslese Pastillen	• (4 Beutel / Paket) Gesamtzahlung	120	–	114,–	12,–	€
	• (4 Beutel / Paket) Teilzahlung (4x)	30 x 4 ¹⁾	–	29,50 x 4	3,– x 4	€
Juice PLUS+® Complete Vanilla, Chocolate, Mix	• (6 / 2 x 3 Beutel) Gesamtzahlung	190	–	182,–	19,–	€
	• (6 / 2 x 3 Beutel) Teilzahlung (4x)	47,50 x 4 ¹⁾	–	47,– x 4	4,75 x 4	€
Juice PLUS+® Complete Bars Mixed Fruit, Chocolate, Mix	• (60 / 2 x 30 Stk.) Gesamtzahlung	150	–	149,–	15,–	€
	• (60 / 2 x 30 Stk.) Teilzahlung (4x)	37,50 x 4 ¹⁾	–	38,50 x 4	3,75 x 4	€
Juice PLUS+® Complete Soup Vegetable	• (60 Stk.) Gesamtzahlung	150	–	149,–	15,–	€
	• (60 Stk.) Teilzahlung (4x)	37,50 x 4 ¹⁾	–	38,50 x 4	3,75 x 4	€
Juice PLUS+® Complete Booster	• (30 Tagesrationen) Gesamtzahlung	96	–	89,–	10,–	€
	• (30 Tagesrationen) Teilzahlung (4x)	24 x 4 ¹⁾	–	23,25 x 4	2,50 x 4	€

					Handelsspanne Direktverkauf	
Juice PLUS+® Premium, Kapseln	• (2 x 3 Dosen)	300	225,–	330,–	75,–	€
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Kapseln	• (2 x 2 Dosen)	200	150,–	220,–	50,–	€
Juice PLUS+® Beerenauslese, Kapseln	• (2 Dosen)	100	75,–	110,–	25,–	€
Juice PLUS+® Premium, Pastillen	• (2 x 3 Beutel)	180	135,–	198,–	45,–	€
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Pastillen	• (2 x 2 Beutel)	120	90,–	134,–	30,–	€
Juice PLUS+® Beerenauslese Pastillen	• (4 Beutel / Paket)	120	90,–	134,–	30,–	€
Juice PLUS+® Complete Vanilla, Chocolate, Mix	• (6 / 2 x 3 Beutel)	190	142,–	215,–	47,50	€
Juice PLUS+® Complete Bar Mixed Fruit, Chocolate, Mix	• (60 / 2 x 30 Stk.)	150	110,–	170,–	37,50	€
Juice PLUS+® Complete Soup Vegetable	• (60 Stk.)	150	110,–	170,–	37,50	€
Juice PLUS+® Complete Booster	• (30 Tagesrationen)	96	72,–	107,–	24,–	€

1) HLS mit Teilzahlungen werden für **Positionsqualifikationen** bis SC mit dem gesamten EVP-Wert angerechnet (z. B. Juice PLUS+® Premium, Kapseln = 300 EVP). Für **Bonusqualifikationen** zählt bei HLS mit Teilzahlung der jeweilige monatliche EVP-Wert (z. B. Juice PLUS+® Premium, Kapseln = 75 EVP).

THE
Juice
PLUS+
COMPANY

Kirschgartenstrasse 14
CH - 4051 Basel

Tel. +41 (0)61 307 42 00
www.juiceplus.com