

ich will ...

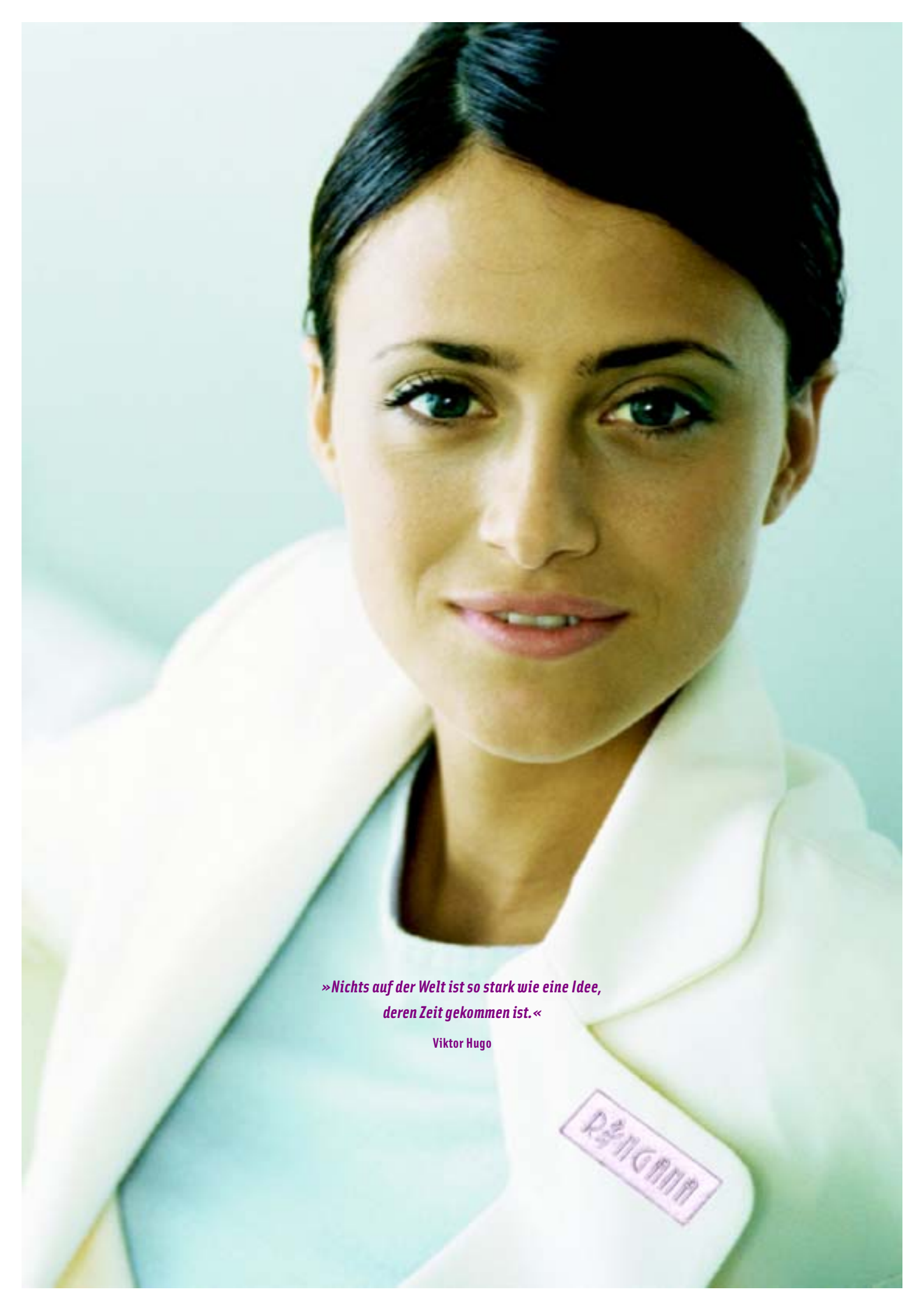
→ *Das RINGANA.NET Vertriebssystem |
Der Zielplan*

zielplan
RINGANA.NET

RINGANA®

ringana.net





*»Nichts auf der Welt ist so stark wie eine Idee,
deren Zeit gekommen ist.«*

Viktor Hugo

mein ziel



»In der heutigen Welt ist es nicht einfach, einen Blick für das wirklich Natürliche und Gesunde zu haben. Wir möchten einen wichtigen Beitrag zu einem ganzheitlichen, naturverbundenen Leben leisten. Und beweisen, dass Wirkung, Nachhaltigkeit, Ethik und ein Hauch Luxus vereinbar sind.«

Andreas Wilfinger

Liebe Interessentin, lieber Interessent,

alles begann mit meiner Tätigkeit in den elterlichen Kur- und Schönheitshotels in der Steiermark. Hotels, die sich schon in den 70er-Jahren auf einen konsequenten Weg in der Ernährung spezialisiert haben und die - damals wie heute - ihrer Zeit voraus waren und sind.

Geprägt durch diese Erfahrungen erkannte ich schon früh die Sackgasse, in die der Weg unserer modernen Lebensweise führt. Täglich hören und lesen wir beispielsweise von Übergewicht und Diabetes schon bei Kindern, gängigen Konservierungsmitteln und Lichtschutzfiltern mit Krebsrisiko oder Triclosan in Zahnpasten.

Am Anfang stand die Idee. Mein Traum war es, völlig andere Produkte auf den Markt zu bringen. Erlesene Kosmetik mit völligem Verzicht auf Chemie, unerreichten Aktivstoffanteilen mit echter, spürbarer Wirkung. Ich gründete RINGANA mit einem Team enthusiastischer Experten. Innerhalb von drei Jahren wurden die ersten Produkte entwickelt. Drei Jahre, geprägt von harter Arbeit, neuen Erkenntnissen, Idealismus und letztlich gekrönt vom Erfolg einer völlig neuen Denkrichtung in der Pflege: **Der Frischekosmetik.**

Der Gesundheit von außen folgten die nächsten konsequenten Schritte: die revolutionären Nahrungsergänzungsprodukte **WELLNESSPACKS** und **WELLNESSCAPS**.

Mit der Frischekosmetik und diesen beiden Nahrungsergänzungslinien hat RINGANA heute ein exklusives, abgestimmtes Sortiment mit einzigartigem Kundennutzen, objektiver Wertigkeit und damit unerreichten Wiederbestellraten - und eine Philosophie, die RINGANA rasch zu Österreichs Leitunternehmen im Bereich vollkommen neuartiger Kosmetik und Ernährung machte.

ES IST MEIN ZIEL, RINGANA AUF DIESE WEISE IM GESAMTEN EUROPÄISCHEN RAUM ZU ETABLIEREN.

Lesen Sie hier, was ein(e) RINGANA Vertriebspartner(in) ist, welche Verdienstmöglichkeiten es gibt, wie man RINGANA Vertriebspartner(in) wird und selbstverständlich **welche einzigartigen Chancen zum Erfolg das RINGANA Vertriebssystem bietet.**

Diesen wünsche ich Ihnen von ganzem Herzen.

Ihr Andreas Wilfinger

Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von RINGANA

Und was ist Ihr Ziel?

ich will ...





... jetzt Erfolg.

*»Nichts geschieht, ohne dass ein
Traum vorausgeht.«*

Karl Sandburg

ich will ...

»Das Geheimnis des Erfolges liegt darin, für die Gelegenheit bereit zu sein, wenn sie kommt.«

Benjamin Disraeli

WAS SIND DIE MEGATRENDS DER ZUKUNFT?

Prof. Paul Zane Pilzer, Matthias Horx und andere Zukunftsforscher sprechen vor allem von folgenden vier Megatrends der nächsten Jahrzehnte:

- Trend 1: **Die Gesundheitsrevolution**. Angesichts kollabierender staatlicher Gesundheitssysteme nimmt die Selbst-Verantwortung der Menschen immer mehr zu („Wellness“, „Selfness“). Konsumenten sind in immer größerem Ausmaß bereit, in die eigene Gesundheit zu investieren.
- Trend 2: **Die „Arbeit von zu Hause“-Revolution**. Mehr als 40 Millionen Menschen besitzen ein Geschäft, das sie von zu Hause aus führen. Die Experten erwarten, dass sich diese Anzahl innerhalb der nächsten 5 Jahre verdoppelt. „Arbeiten von zu Hause mit einem gesicherten Einkommen“, ist die Devise der kommenden Jahre. Zukunft wagen! Die alte Arbeitswelt der „lebenslangen sicheren Verträge“ verschwindet. Anstelle dessen entwickeln sich jedoch Arbeitsformen, in denen der Einzelne sich selbst, sein Talent und Engagement mehr einbringen kann als jemals zuvor in der Geschichte. Freiheit und Selbständigkeit nehmen zu. Neben der Arbeit von zu Hause nimmt auch das „Einkaufen von zu Hause“ in gleichem Ausmaß zu.

... *Vorreiter der Entwicklungen der Zukunft sein.*

→ RINGANA Vertriebspartner profitieren von stark wachsenden Märkten.



- Trend 3: **Die Ethikrevolution**. Menschen werden immer kritischer und sehen sich zunehmend auch „Verpackungsrückseiten“ an. Produkte und Unternehmen der Zukunftsmärkte können nur bestehen, wenn Sie sich nach den strengsten Maßstäben richten.
- Trend 4: **Die Network-Revolution**. Beziehungsmanagement, Menschen kennenlernen, Freundschaften schließen, Kontakte pflegen und von ihnen profitieren ist einer der wichtigsten Bausteine für den Erfolg der Zukunft.

RINGANA und RINGANA Vertriebspartner agieren in stark wachsenden Märkten: **Naturkosmetik** wächst Schätzungen zufolge um mehr als 20 % pro Jahr, die **Nahrungsergänzungsbranche** sogar um ca. 30 %. Auch die **Themen „Nachhaltigkeit“, „Natürlichkeit“, „Bio“** etc. entwickeln sich immer mehr zu entscheidenden Wirtschaftsfaktoren.



ich will ...

**SCHÄTZEN SIE
NATURVERBUNDENE, GESUNDE
ERNÄHRUNG UND PFLEGE?
BEVORZUGEN SIE EHRliche
BIOPRODUKTE?**

**JETZT KÖNNEN SIE IHRE
IDEALISTISCHE EINSTELLUNG
AUCH BERUFLICH AUSLEBEN UND
VOM ERFOLG EINES NEUEN
TRENDS PROFITIEREN.**

WAS IST EIN RINGANA VERTRIEBSPARTNER?

RINGANA erzeugt eine völlig neue Art von Gesundheits- und Schönheitsprodukten. Noch nie waren Kosmetik und Gesundheitsnahrung so frisch, konsequent, hochwertig, natürlich, wirksam und ethisch wertvoll. Diese bemerkenswerte Philosophie (näheres dazu entnehmen Sie bitte den verschiedenen RINGANA Informationsunterlagen) bedarf eines revolutionären Vertriebssystems:

- RINGANA Kunden müssen ihre Produkte **direkt** und **frisch** von RINGANA erhalten. Ein Verkauf von RINGANA über den Einzelhandel (Apotheken, Drogerien, Friseure, Versandhandel, Reformhäuser) oder herkömmlichem Direktvertrieb wäre aufgrund langer Lagerzeiten undenkbar.
- Obwohl RINGANA Kunden ihre Produkte direkt vom Erzeuger erhalten, sollen sie bestmögliche Beratung und kompetente Unterstützung erhalten.

... mit Produkten arbeiten, die einzigartig sind.

→ Eröffnen Sie sich völlig neue Perspektiven und gestalten Sie Ihre Zukunft aktiv.



Um diese Kriterien zu erfüllen, hat RINGANA das RINGANA.NET-Vertriebssystem und die Tätigkeit des RINGANA Vertriebspartners ins Leben gerufen.

RINGANA bietet Ihnen als RINGANA Vertriebspartner nicht nur die Chance eines hochattraktiven Verdienstes, sondern gibt Ihnen und Ihren Lieben auch die Möglichkeit, mehr für Ihre ganz persönliche Gesundheit zu tun.

RINGANA Vertriebspartner sind selbstständige „Botschafter“ von RINGANA, deren Tätigkeit folgende Bereiche umfasst:

- Aufbau und begeisternde Betreuung von Neu- und Stammkunden.
- Aufbau und Förderung eines hochmotivierten, dynamischen Teams von RINGANA Vertriebspartnern.

WIEVIEL ZEIT NIMMT MEINE TÄTIGKEIT IN ANSPRUCH?

Sie können Ihre Tätigkeit so gestalten, wie Sie es für richtig halten und wovon Sie sich den bestmöglichen persönlichen Erfolg versprechen. Dies betrifft natürlich auch Ihre Arbeitszeit.

Selbstverständlich beeinflusst die Arbeitszeit, die Sie in Ihre Tätigkeit investieren, den Erfolg. Ein attraktives Zusatzeinkommen ist sogar schon mit wenigen Stunden pro Monat realistisch.

Beachten Sie bitte die Tabelle „**Zeitmanagement**“ für Ihre persönliche Zeit- und Karriereplanung, die Ihnen Ihr persönlicher Vertriebspartner gerne präsentiert.

»Wir haben genug Zeit, wenn wir sie nur richtig verwenden.«

Johann Wolfgang v. Goethe



ich will ...

WIEVIEL VERDIENEN VERTRIEBSPARTNER DER VERSCHIEDENEN ZIELSTUFEN?

Abhängig von KU und der Gliederung der verschiedenen Ebenen verdienen Vertriebspartner in der Regel folgende Nettoprovisionen.

- Ziel 1: ca. € 200 - € 2.000 pro Jahr.
- Ziel 2: ca. € 1.100 - € 5.300 pro Jahr.
- Ziel 3: ca. € 3.300 - € 11.500 pro Jahr.
- Ziel 4: ca. € 6.500 - € 20.000 pro Jahr.
- Ziel 5: ab ca. € 18.000, nach oben unbegrenzt.
- Ziel 6: ab ca. € 25.000, nach oben unbegrenzt.
- Ziel 7: ab ca. € 45.000, nach oben unbegrenzt.
- Ziel 8: ab ca. € 75.000, nach oben unbegrenzt.
- Ziel 9: ab ca. € 120.000, nach oben unbegrenzt.
- Ziel 10: ab ca. € 160.000 pro Jahr, nach oben unbegrenzt.

Eine Übersicht über die verschiedenen Zielstufen, Rechenbeispiele und Begriffserklärungen finden Sie ab Seite 16.

GIBT ES WEITERE BELOHNUNGEN BEI ERREICHEN EINER ZIELSTUFE?

RINGANA wie auch verschiedene Teams gewähren attraktive Bonifikationen und Anerkennungen bei Erreichen bestimmter Zielstufen. Näheres entnehmen Sie bitte den entsprechenden Unterlagen.

»Erfolg ist eine Teamsache.«

Otto Happel

... die Freiheit, das zu tun, was mir Spaß macht.

→ Bauen Sie sich persönliche Netzwerke auf, machen Sie Bekanntschaft mit Gleichgesinnten.



WODURCH UNTERSCHIEDET SICH RINGANA VON ANDEREN VERTRIEBSSYSTEMEN?

RINGANA bietet nicht nur richtungsweisende Produkte mit einer unerreicht ethischen, naturverbundenen, konsequenten Philosophie und vielen klaren Alleinstellungsmerkmalen („100 % Philosophie“, Wirkung und Wertigkeit, Frischekosmetik uvm.), sondern mit dem Zielplan auch ein Vergütungssystem, das seinesgleichen sucht. Die Unterschiede zu herkömmlichen Direktvertriebssystemen sind z.B.:

- **Eigenproduktion.** Sämtliche Produkte werden in der **RINGANA Manufaktur selbst hergestellt**. Trotz der objektiven Wertigkeit der Produkte kann damit der Vertrieb in wesentlich höherem Ausmaß partizipieren als bei Mitbewerbern. **Daher ist der RINGANA.NET Zielplan der wohl attraktivste und lukrativste Vertriebsplan der Welt.**
- Hohe **Stabilität** und **Kontinuität** durch 90 % Kundenumsatz und breite Teamstrukturen. Aufgrund der unerreicht hohen Zufriedenheit bestellen RINGANA Kunden mit einer Quote bis weit über 70 % (je nach Produkt) immer wieder und Sie profitieren immer im gleichen Ausmaß.

- **Die Berechnungsbasis für sämtliche Provisionen sind die Verkaufspreise** (Endkundenpreise) der Produkte. Teamprovisionen berechnen sich in den meisten Marketing- und Vergütungsplänen von Mitbewerbern häufig vom deutlich niedrigeren Einkaufspreis. Der Unterschied kann bis zu 70 % betragen.
- **Automatische Zuordnung.** Alle Interessenten, mit denen Sie in Kontakt stehen, werden bei RINGANA registriert und Ihnen automatisch zugeordnet. In weiterer Folge bekommen Sie für alle Bestellungen - auch wenn diese direkt bei RINGANA ohne Ihr Zutun erfolgen - Provisionen. Dies bedeutet auch, dass einmal registrierte Kunden „Ihnen gehören“, solange Sie als RINGANA Vertriebspartner tätig sind.
- **Alternative Qualifikationsmöglichkeiten** sowohl über Kundenumsatz (KU-Qualifikation) als auch Teamumsatz (TU) eröffnen individuelle Gestaltungsmöglichkeiten des Geschäftes und rasche Zielerreichung schon in der Startphase.



ich will ...

- **Barauszahlungen.** Provisionen werden **effektiv bar** ausbezahlt, keine Naturalrabatte oder Gutschriften. Erst- und Folgebestellungen werden gleich verprovisioniert. Kleinprovisionen unter € 25 werden jedoch als Warengutschrift vergütet.
- **Keine Kundenstrukturen.** Nur Vertriebspartner besetzen Ebenen, Kunden werden unendlich („infinite“) verprovisioniert.
- Echtes **Empfehlungsmarketing**, kein Kauf und Verkauf. Daher auch **keine Lagerware** erforderlich, weil RINGANA Produkte **direkt, frisch** zum Endabnehmer gesandt werden.
- **Transparenz.** Der RINGANA.NET Zielplan gilt als einer der einfachsten und verständlichsten Vertriebspläne.
- **Kostenlose Teilnahme.** Ethik des Unternehmens gilt auch für das Vertriebssystem (keine Jahres-, Abrechnungs- oder Teilnahmegebühren etc.)
- **Effektive Direktwerbung.** RINGANA sendet **Journale** direkt an Ihre Kunden und Interessenten, ebenfalls kostenlos (auch Porto).
- **Gratisunterstützung.** Sämtliches weiteres **Werbematerial** (Kataloge, Broschüren etc.) ist **kostenlos** (in angemessenen Mengen).
- **Direkter Ein- und Überblick.** Auch Ihre Teilnahme am **Internetportal WWW.RINGANA.NET** ist kostenlos. Das modernste Portal ermöglicht eine einfache Verwaltung Ihrer Tätigkeit mit vielen einzigartigen Funktionen wie Kundenregistrierung, Teamübersicht, Umsatzabfragen in Echtzeit, Knowledgebase, Newslettergenerator, Statistik, Kalender, Chat uvm.
- **Neuartiges Vorteilskundenkonzept** für noch mehr Kundenbindung und stabilere Umsätze.
- **Hohe Duplikationsrate** durch Zielplan, Schulungssystem einer Fülle an Werkzeugen uvm.
- **Umsatzbeteiligung.** Verprovisionierung **ohne Ebenenbegrenzung** (unendlich oder „infinite“).
- **Kostenlose Abrechnungen und Infotelegramme** zum Download via WWW.RINGANA.NET. Abrechnungen werden gegen eine Gebühr von € 3 für Porto und Papier auch gerne zugesandt.
- **Messen und Präsentationen** werden mittels Standkostenförderung, Aufbaukostenförderung und Kommissionsware unterstützt.



- Innereuropäisches Sponsoring zu gleichen Konditionen (beachten Sie jedoch unterschiedliche Konditionen für Porto und Verpackung).
- Kostenlose Seminare in Hartberg. Nächtigungskosten werden zu Sonderpreisen für RINGANA Vertriebspartner verrechnet.
- Kostenlose Betreuung / Hotline.
- RINGANA trägt Kreditkartengebühren uvm.
- Direktversand von Bestellungen an Ihre Kunden, Porto trägt RINGANA (abhängig vom Bestellwert).
- Übernahme von Spesen und Risiken (z.B. Mahnspesen, Dubiosenrisiko etc.).
- Ein offenes Haus und Labor, wir freuen uns auf Ihren Besuch.

*... mit einem Unternehmen arbeiten,
das völlig anders ist als die anderen.*

→ Erleben Sie Differenzierung durch Innovation und Nachhaltigkeit.

ich will ...

	Ebene ²	>> Ziel 1	>> Ziel 2	>> Ziel 3	>> Ziel 4	>> Ziel 5
KU-Provision ¹	<i>unendlich</i>	17 % 20 %	25 % 30 %	34 % 40 %	34 % 40 %	34 % 40 %
		+	+	+	+	+
Teamprovision ³ Basis Nettoverkaufspreis	1	8 %	8 %	8 %	9 %	9 %
	2	2 %	4 %	9 %	14 %	14 %
	3		3 %	4 %	5 %	6 %
	4			2 %	3 %	4 %
	5				2 %	2 %
	6					1 %
	7					
	8					
	9					
Umsatzbeteiligung ⁵	<i>unendlich</i>					
Aktivität ⁶		KU mindestens 100	KU mindestens 200	KU mindestens 300	KU mindestens 400	KU mindestens 500
			<i>und</i>	<i>und</i>	<i>und</i>	<i>und</i>
Qualifikation 1			TU ⁴ mindestens 1000	TU-1 mindestens 1.600	TU-1 mindestens 3.100	TU-1 mindestens 6.000
			<i>oder</i>	<i>oder</i>	<i>oder</i>	
Qualifikation 2 (KU-Qualifikation)			KU mindestens 350	KU mindestens 750	KU mindestens 1.500	

zielplan

R I N G A N A . N E T

... mit dem konkurrenzlos attraktiven und motivierenden Zielplan arbeiten.

→ Bauen Sie jetzt die Basis für morgen auf.





>> Ziel 6	>> Ziel 7	>> Ziel 8	>> Ziel 9	>> Ziel 10
34 % 40 %	34 % 40 %	34 % 40 %	34 % 40 %	34 % 40 %
+	+	+	+	+
9 %	9 %	9 %	9 %	9 %
14 %	14 %	14 %	14 %	14 %
6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
+	+	+	+	+
1 %	2 %	3 %	4 %	5 %

KU mindestens 500	KU mindestens 500	KU mindestens 500	KU mindestens 500	KU mindestens 500
<i>und</i>	<i>und</i>	<i>und</i>	<i>und</i>	<i>und</i>
TU-2 mindestens 8.100	TU-2 mindestens 14.100	TU-2 mindestens 23.600	TU-2 mindestens 37.800	TU-2 mindestens 58.500

Dies ist eine Übersichtstabelle. Erfahren Sie auf den nächsten Seiten, was sich hinter den Begriffen KU, TU etc. verbirgt, wie Sie sich für eine bestimmte Zielstufe qualifizieren können und wie sich Ihre Provision berechnet.

»Sich kleine Ziele setzen. Sie erreichen. Sich neue, etwas größere Ziele setzen. Sie erreichen. So funktioniert Erfolg.«

Dale Carnegie



ich will ...

❶ Der **KU (= Kundenumsatz)** ist die Summe der **Bestellungen Ihrer Kunden und Ihres Eigenbedarfes^{*)}**, egal welcher Ebene.

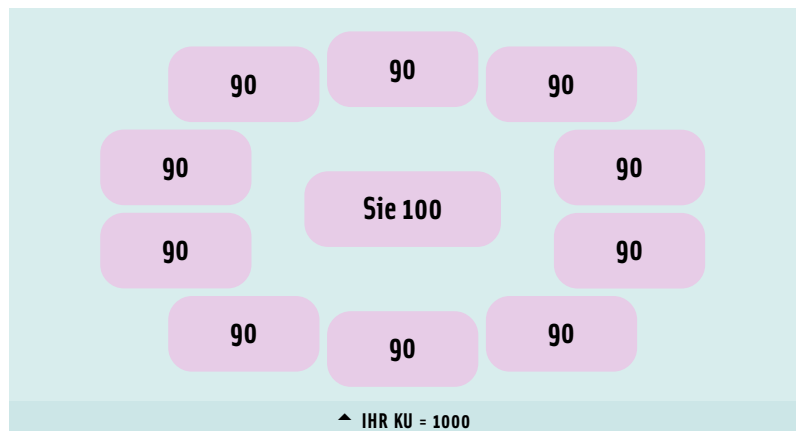
Es gibt bei jeder Stufe zwei unterschiedliche Sätze für die KU-Provision (z.B. 40 % | 34 %). Frische-kosmetikprodukte werden dabei mit dem höheren Satz verprovisioniert ^{**)}.



! BEISPIEL

DER KU

Zehn Ihrer Kunden bestellten im Monat Mai direkt bei RINGANA. Die Summe dieser Bestellungen (ohne Umsatzsteuer) beträgt € 900. Sie selbst bestellten um € 100. Alle Rechnungen wurden im selben Monat bezahlt. Ihr KU beträgt im Monat Mai also 1000.



^{*)} Zur Berechnung des KU werden die österreichischen Netto-Verkaufspreise (also exklusive Umsatzsteuer) herangezogen. RINGANA Accessoires, das Starterset und Porto zählen nicht zum KU. Bitte beachten Sie, dass aufgrund unterschiedlicher Umsatzsteuersätze in verschiedenen Ländern die effektiven Provisionssätze geringfügig abweichen können. Bestellungen müssen bezahlt sein, um berücksichtigt zu werden.

^{**)} Sofern das Werkzeug „Vorteilskunden“ in Anspruch genommen wird, ist die KU-Provision auf Vorteilskunden um 7 % geringer (Ihr persönlicher Vertriebspartner informiert Sie gerne).



WAS BEDEUTET „EGAL WELCHER EBENE“?

Im Gegensatz zu vielen anderen Vertriebssystemen wird die KU-Provision unabhängig von der Kundenebene ausbezahlt, also unendlich oder „infinite“. Wenn also z.B. ein zufriedener Kunde RINGANA an andere Kunden weiterempfiehlt, erhalten Sie trotzdem die gleiche KU-Provision, obwohl der Umsatz „über eine Ecke“ zustande gekommen ist.

... jetzt meine Ziele planen und erreichen.

→ Und welches Ziel wollen Sie sich setzen?

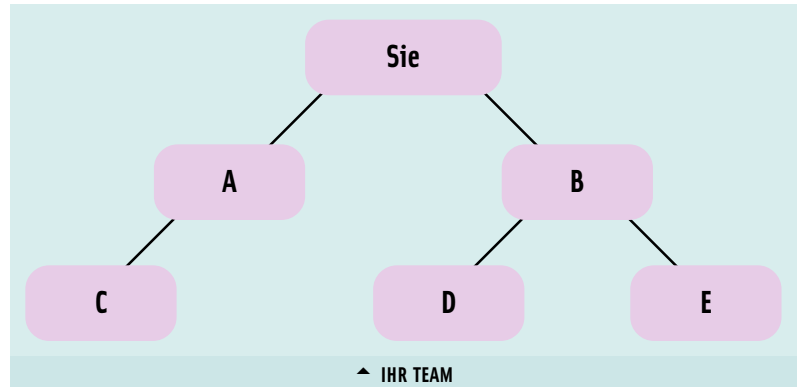
ich will ...

! BEISPIEL (FORTSETZUNG)

IHR TEAM

Nehmen wir an, A und B wurden von Ihnen für die Tätigkeit als RINGANA Vertriebspartner gewonnen. C wurde von A, D und E wurden von B gewonnen.

Sie, A, B, C, D und E bilden zusammen Ihr Team.

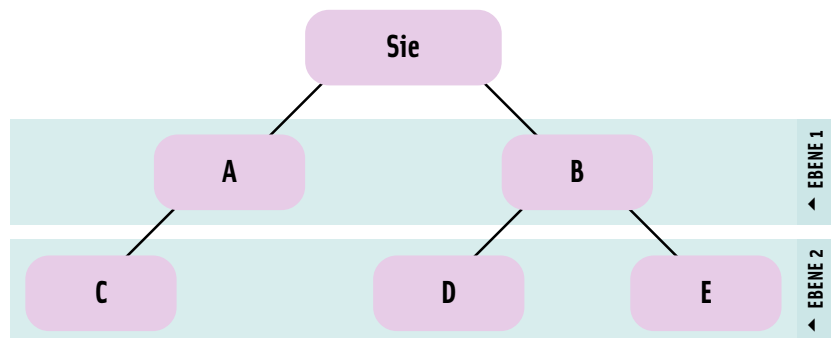


2 Ihre erste **Ebene** stellen jene Vertriebspartner dar, die von Ihnen persönlich für die Tätigkeit als RINGANA Vertriebspartner gewonnen wurden. Die zweite Ebene sind jene Vertriebspartner, die von den Vertriebspartnern Ihrer ersten Ebene gewonnen wurden usw.

! BEISPIEL (FORTSETZUNG)

EBENEN

A und B stellen Ihre erste Ebene, C, D und E Ihre zweite Ebene dar.



3 Die **Teamprovision** wird auf die KU der Vertriebspartner in Ihrem Team ausbezahlt, abhängig von der Ebene, die sie einnehmen. Die Basis dafür ist - im Gegensatz zu den meisten Vertriebssystemen am Markt - der höhere Netto-Verkaufspreis (Endkundenpreis). Je höher die Zielstufe, desto höher ist auch der Prozentsatz.

... mit einem Plan arbeiten, den ich verstehe.

→ Nützen Sie die Dynamik des wohl einfachsten und transparentesten Planes der Branche.



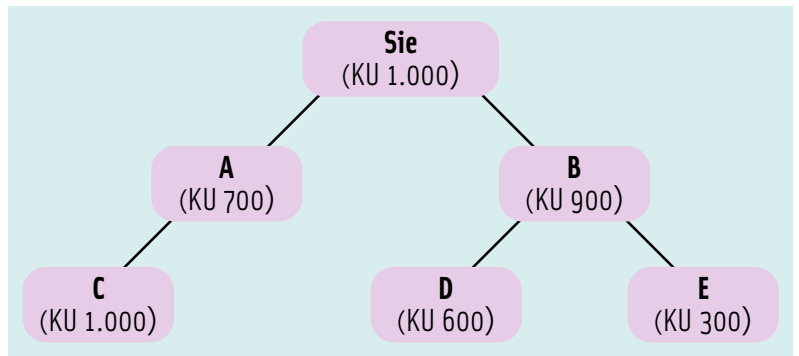
4 Der Zielplan kennt zehn Zielstufen. Je höher die Zielstufe, desto attraktiver die Provisionen. Es gibt zwei Möglichkeiten, sich für eine bestimmte Zielstufe zu qualifizieren. Entweder über den **Teamumsatz (TU, TU-1, TU-2)** oder den **KU (KU-Qualifikation)**. Der KU wurde bereits erklärt.

Der TU ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder. Der TU-1 ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder, jedoch ohne die KUs Ihres stärksten Beines. TU-2 ist entsprechend die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihres Teams, jedoch ohne die KUs Ihrer beiden stärksten Beine.

! BEISPIEL (FORTSETZUNG)

DER TU

Der TU beträgt in unserem Beispiel **4.500** (Ihr eigener KU 1.000 + A 700 + B 900 + C 1.000 + D 600 + E 300 = 4.500).



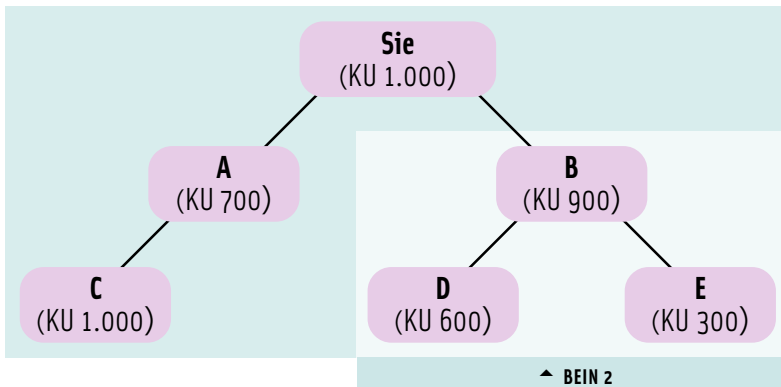
! BEISPIEL (FORTSETZUNG)

DER TU-1

Ihr Team besteht aus zwei Beinen. Das eine Bein besteht aus A (KU 700) und C (KU 1.000), das zweite Bein aus B (KU 900), D (KU 600) und E (KU 300).

Die Summe der KU je Bein betragen also 1.700 (Bein 1) und 1.800 (Bein 2). Ihr stärkstes Bein ist Bein 2 und wird nicht für die Berechnung des TU-1 berücksichtigt.

Ihr TU-1 beträgt also **1.000 (Ihr eigener KU) + 1.700 (Bein 1) = 2.700.**



ich will ...

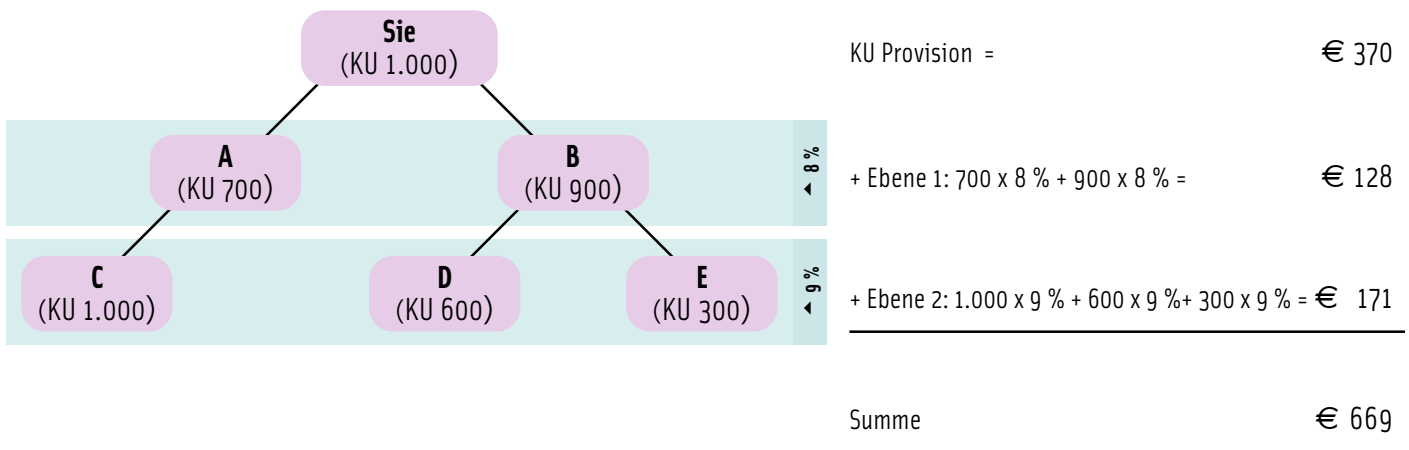
! BEISPIEL (FORTSETZUNG)

WAS VERDIENE ICH IN UNSEREM BEISPIEL?

In unserem Beispiel haben Sie im Monat Mai einen KU von 1.000 und einen TU-1 von 2.700 erreicht. Sie haben sich damit gemäß der Tabelle auf Seite 16 für „Ziel 3“ qualifiziert.

Unter der Annahme, dass oben genannter KU zur Hälfte aus Frischekosmetikprodukten und zur anderen Hälfte aus WELLNESSPACKS/WELLNESSCAPS besteht, erhalten Sie eine KU-Provision von $500 \times 40\%$ plus $500 \times 34\% = € 370$.

Neben Ihrer KU-Provision von € 370 erhalten Sie für Ihr kleines Team eine Teamprovision von $700 \times 8\%$ (A) + $900 \times 8\%$ (B) + $1.000 \times 9\%$ (C) + $600 \times 9\%$ (D) + $300 \times 9\%$ (E) = € 308. Ihre Gesamtprovision würde bei diesem Beispiel also $€ 370 + € 299 = € 669$ betragen.



Stellen Sie sich selbst vor, wieviel Ihre Provision betragen würde, wenn Ihr Team breiter und tiefer ist als in diesem kleinen, stark vereinfachten Rechenbeispiel (siehe Seite 12).



5 Die RINGANA KU-Provision und die Teamprovision sind die wohl attraktivsten Vergütungen, die heute im Direktvertrieb angeboten werden. Die **Umsatzbeteiligung** läßt Sie jedoch darüber hinaus in ungeahnte Einkommenskategorien vorstoßen.

Die Umsatzbeteiligung wird einfach prozentuell von Ihrem TU berechnet, und zwar unendlich in die Tiefe und unabhängig von der Ebene.

Auf TUs, für die sich andere Vertriebspartner in Ihrem Team ebenfalls für die Umsatzbeteiligung qualifiziert haben, erhalten Sie die Differenz zwischen Ihrem Prozentsatz und jenem Ihres qualifizierten Vertriebspartners.

! BEISPIEL

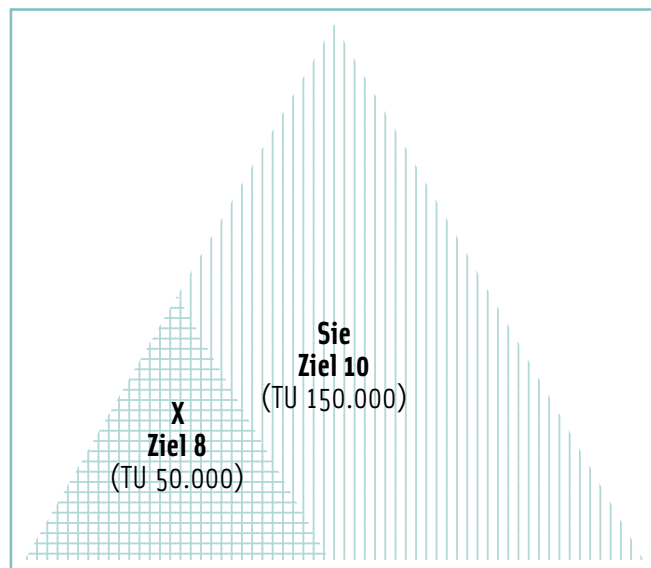
DIE UMSATZBETEILIGUNG

Angenommen, Sie haben sich im Monat Dezember mit einem TU-2 von 60.000 für „Ziel 10“ qualifiziert. Ihr TU beträgt 150.000.

In Ihrem Team befindet sich Vertriebspartner X, der sich mit einem TU-2 von 30.000 für „Ziel 8“ qualifiziert hat. Sein TU beträgt 50.000.

Sie erhalten in diesem Beispiel also die vollen 5 % Umsatzbeteiligung auf 100.000 und 2 % Umsatzbeteiligung auf 50.000, da Vertriebspartner X von den 50.000 seinerseits 3 % bekommt.

Sie bekommen damit in diesem Beispielsmonat **zusätzlich** zur KU-Provision und Teamprovision nochmals € 6.000 ($100.000 \times 5\%$ plus $50.000 \times 2\%$ Umsatzbeteiligung) dazu.



6 **Aktivität** bedeutet, dass je nach Zielstufe ein bestimmter KU pro Monat erforderlich ist, um aktiv und damit für die jeweilige Zielstufe provisionsberechtigt zu sein.

... *Karriere machen.*

→ RINGANA unterstützt Sie bei der Verwirklichung Ihrer Visionen und Träume.

ich will ...

»WELCHE VORAUSSETZUNGEN SOLLTE ICH MITBRINGEN?«

Für den Start als RINGANA Vertriebspartner sind keine speziellen Kenntnisse erforderlich, diese werden im Rahmen von verschiedenen Ausbildungsmaßnahmen nähergebracht. Jedoch sollten Sie folgende Grundvoraussetzungen mitbringen:

- **Wichtigste Voraussetzung ist, RINGANA Produkte selbst zu verwenden. Die Begeisterung für das Produkt ist schon der halbe Weg zum Erfolg.**
- Ein ausgeprägtes Schönheits-, Gesundheits- und Naturbewusstsein gepaart mit dem notwendigen Idealismus.
- Die RINGANA Philosophie ist das „Handwerkzeug“ jedes Vertriebspartners. Die Bereitschaft, Seminare zu besuchen ist daher ebenfalls Voraussetzung für eine erfolgreiche Tätigkeit.
- Das Image eines Herstellers von Kosmetik wird stark von subjektiven Eindrücken bestimmt. Ein entsprechendes Auftreten als RINGANA Vertriebspartner sollte daher selbstverständlich sein.
- Nur Engagement wird zum Erfolg führen. Sie sollten daher schon vor Beginn Ihrer Tätigkeit die Zeit, die Sie investieren möchten, planen. Verwenden Sie dazu die Tabelle „Zeitmanagement“, die Ihnen Ihr persönlicher Vertriebspartner gerne präsentiert.



- Weiters sollten Sie schon vor Beginn Ihrer Tätigkeit persönliche Ziele setzen und schriftlich festhalten.
- Ganzheitliches Denken, Flexibilität und Mobilität.

»WIE KANN ICH RINGANA VERTRIEBSPARTNER WERDEN?«

Wenn Sie sich für eine Tätigkeit mit RINGANA entschieden haben, erhalten Sie das **Starterset**. Entnehmen Sie bitte den genauen Inhalt des Startersets dem Antrag „Ich will jetzt loslegen!“, der diesem Skriptum beiliegt.

»Es gibt nur einen Erfolg - nach seinen eigenen Vorstellungen leben zu können.«

Christopher Morlay

... jetzt starten!



Wir freuen uns auf Sie!

*»Der erfolgreiche Mensch sitzt im Zug des
Lebens und steht nicht zeit seines Lebens nur
an der Haltestelle.«*

Vera F. Birkenbihl

BITTE BEACHTEN SIE

Ihr persönlicher Vertriebspartner zeigt Ihnen gerne die Präsentation „RINGANA.NET“, die Tabelle „Zeitmanagement“ und beantwortet Ihre individuellen Fragen.

Visitenkarte / Stempel



Kosmetik und Gesundheit
mit dem **Geheimnis Frische.**

Das RINGANA Vertriebssystem

Zentrale 8230 Hartberg | Österreich

T +43/(0)3332/61550 DW 21 oder DW 22

F +43/(0)3332/61550 DW 20

E vertrieb@ringana.com

I www.ringana.net

zielplan
RINGANA . NET

r i n g a n a . n e t



DS2006-EF V1.0

Stand August 2006. Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr für Irrtümer.
Sämtliche Währungsangaben in Euro. Änderungen vorbehalten.

Gedruckt in der RINGANA Hausdruckerei.
Wie alle RINGANA Drucksorten gedruckt auf
umweltfreundlichem 100 % Recyclingpapier.

© 1996-2006 RINGANA GmbH, A-8230 Hartberg. Alle Rechte vorbehalten.
»RINGANA« und »RINGANA-BIOBIO« sind eingetragene
Warenzeichen der RINGANA GmbH in
Österreich und anderen Ländern.