



Marketingplan

der Reico & Partner Vertriebs GmbH



Begriffserklärungen:

Marketingplan:

Im Direktvertrieb versteht man unter dem Marketingplan den Auszahlungs- oder Vergütungsplan. Er enthält und regelt alle Bedingungen der Provisionsabrechnung.

Hier kann jeder Vertriebspartner ersehen, wie sich die Auszahlung zusammensetzt.

Provision:

Mit Provision meint man die Entlohnung für die verkäuferische Tätigkeit. Die Höhe der Provision hängt von dem jeweils erreichten provisionsfähigen Umsatz ab. Provisionsfähige Umsätze errechnen sich aus denjenigen Bestellungen, für die eine Zahlung bei uns eingegangen ist. Sobald die Inkassostufe erreicht ist, entfällt jeglicher Anspruch auf Provision.

Die Provisionsabrechnung wird spätestens am 20. Arbeitstag des darauffolgenden Monats erstellt und ausbezahlt.

Provisionsfähiger Umsatz:

Der provisionsfähige Umsatz ergibt sich aus dem Nettoumsatz multipliziert mit entsprechenden Provisionsfaktoren:

keine Kennzeichnung bedeutet Provisionsfaktor 1,0

^ bedeutet Provisionsfaktor 0,9

* bedeutet Provisionsfaktor 0,6

Einige Beispiele:

Produkt	Bruttopreis	MwSt.	Nettopreis	Zeichen	Faktor	Provisionsfähiger Umsatz
15 kg Athletic	68,60	7 %	64,11	^	0,9	57,70
15 kg Wellness	55,60	7 %	51,96	*	0,6	31,18
800 g MaxidogVit	3,80	7 %	3,55		1,0	3,55
Cellmin	50,30	19 %	42,26		1,0	42,26

SEPA Lastschrift ist in einigen Ländern als Zahlungsart verfügbar. Dabei gelten folgende Einschränkungen:

- Nicht möglich bei einem neuen Partnerantrag zur Zahlung der Portalgebühren von 84,- Euro
- Nicht möglich bei einer Bestellung für Neukunden über 120,- Euro inkl. Versandkosten

Die jeweils verfügbaren Zahlungsarten werden im Bestellvorgang im Vertriebspartner Portal bzw. an der Kasse im Onlineshop angezeigt. Andere als die angezeigten Zahlungsarten sind nicht möglich.

Sofort nach Eingang des Rechnungsbetrages versenden wir die Ware.



Eigenumsatz:

Als Eigenumsatz bezeichnet man den Umsatz mit den selbst geworbenen Kunden sowie den Umsatz, der durch Eigenkäufe erreicht wird.

Leistungsprovision:

Das ist die jeweilige Provision auf den Eigenumsatz (Beispiele hierzu finden Sie in Kapitel 1).

Gruppenumsatz:

Das ist der provisionsfähige Umsatz der gesamten Gruppe, also aller eingeschriebenen Vertriebspartner (inklusive Eigenumsatz).

Qualifizierte Gruppe:

Man bezeichnet eine Gruppe als qualifiziert (qG), wenn der gesamte Gruppenumsatz mindestens 6.000 € provisionsfähiger Umsatz ist.

Restgruppenumsatz:

Damit bezeichnet man den Gruppenumsatz abzüglich aller Umsätze der qualifizierten Gruppen.

Betreuungsprovision:

Betreuungsprovision ist die Provision die man auf die eingeschriebenen Vertriebspartner bekommt, solange diese noch keine qualifizierte Gruppe sind.

Generationsprovision:

Das ist die Provision auf die qualifizierten Gruppen in Abhängigkeit von der Anzahl der qualifizierten Gruppen und der Ebenen.



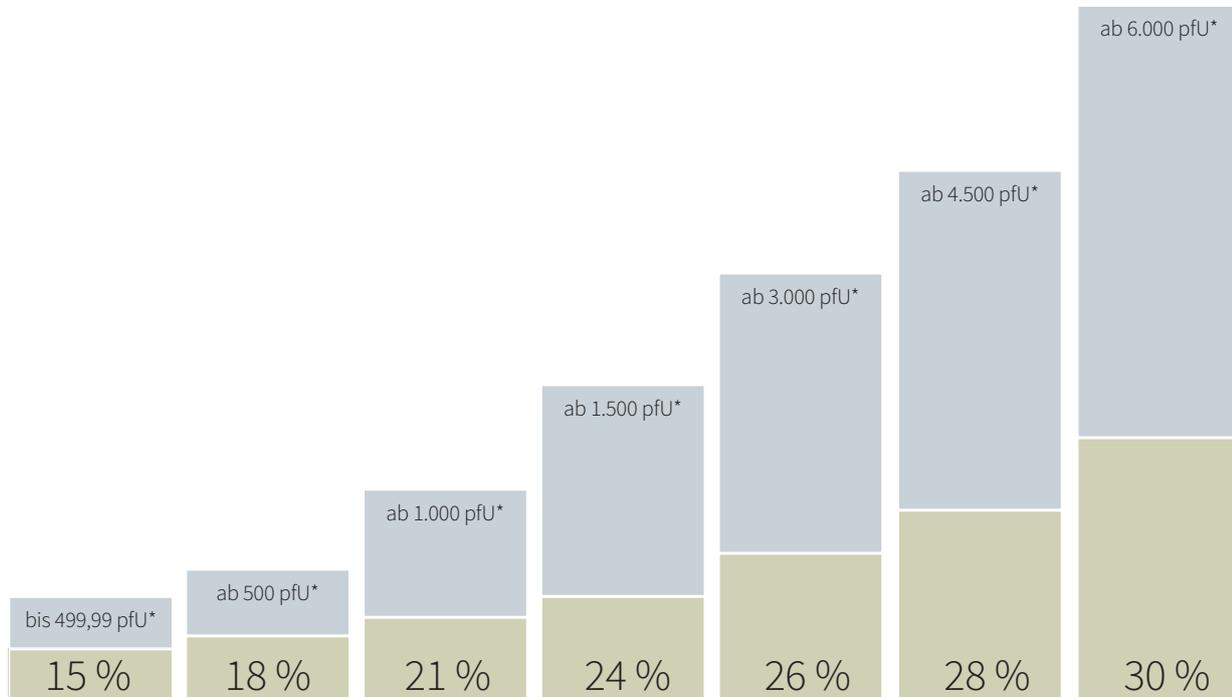
Inhaltsverzeichnis

1. LEISTUNGSPROVISION
2. BETREUUNGSPROVISION
3. GENERATIONSPROVISION
4. WELTUMSATZPROVISION
5. ROLL-UP
6. ROLL-DOWN
7. AUTOPROGRAMM



1. Leistungsprovision

Die Leistungsprovision ist nach dem provisionsfähigem Gruppenumsatz (pfU) gestaffelt. Es werden die Umsätze von Ihnen und Ihren eigenen Kunden addiert. Je höher der eigene provisionsfähige Umsatz (pfU), desto höher ist die Provision.



pfU* = Provisionsfähiger Umsatz in Euro

Werbematerial, Muster und Versandkosten werden nicht verprovisioniert.

Beispiel:

Sie gewinnen täglich einen neuen Kunden mit durchschnittlich 70 € pfU. Bei fünf Tagen pro Woche haben Sie nach einem Monat 20 Neukunden gewonnen. Hierdurch haben Sie nach einem Monat einen Umsatz von 1.400 € pfU. Gemäß der Tabelle für die Leistungsprovision erhalten Sie hiervon 21 %. Ihre Provision beträgt in diesem Falle 294 €.

Kunden/Tag	Tage/Woche	Kunden/Monat	pfU/Kunde	pfU/Monat	Provision
1	5	20	70 €	1.400 €	294 €

Erweitertes Beispiel:

Wenn Sie dieses Prinzip die folgenden Monate weiterführen, so haben Sie zum Beispiel nach sechs Monaten einen Monatsumsatz von 8.400 € pfU (1.400 € x 6). Gemäß der Tabelle der Leistungsprovision erhalten Sie hiervon 30 %. Ihre Provision beträgt in diesem Falle 2.520 €.

Kunden/Tag	Tage/Woche	Kunden/Monat	pfU/Kunde	auf 6 Monate	Provision
1	5	20	70 €	8.400 €	2.520 €

Wichtiger Hinweis:

Durch Abschluss von Liefervereinbarungen mit Ihren Kunden können Sie selbst dafür sorgen Kunden an sich zu binden und Sie somit dauerhaft Provision erhalten.



2. Betreuungsprovision

Voraussetzung für die Auszahlung der Betreuungsprovision ist ein Eigenumsatz von 200 € pfU. Die Betreuungsprovision wird für die Einarbeitung, die Betreuung und die Schulung der geworbenen Vertriebspartner bezahlt. Die Gesamtsumme der Gruppe (Gruppenumsatz) bestimmten Prozentsatz der Leistungsprovision für Ihren Eigenumsatz. Die Betreuungsprovision errechnet sich aus der Differenz der eigenen Leistungsprovisionsstufe zu den jeweiligen Leistungsprovisionsstufen der geworbenen Vertriebspartner.

Beispiel:

In diesem Beispiel haben Sie sich einen Eigenumsatz von 5.500 € pfU durch den direkten Vertrieb der Produkte an Kunden erarbeitet. Dafür würden Sie normalerweise eine Leistungsprovision von 28 % erhalten. Da Ihre gesamte Gruppe (Sie und Eva und Franz) aber einen Gruppenumsatz von zusammen 7.580 € pfU (über 6.000 € pfU) erzielt hat, erhalten Sie daher eine Leistungsprovision von 30 % auf Ihren Eigenumsatz von 5.500 € pfU, also 1.650 €.

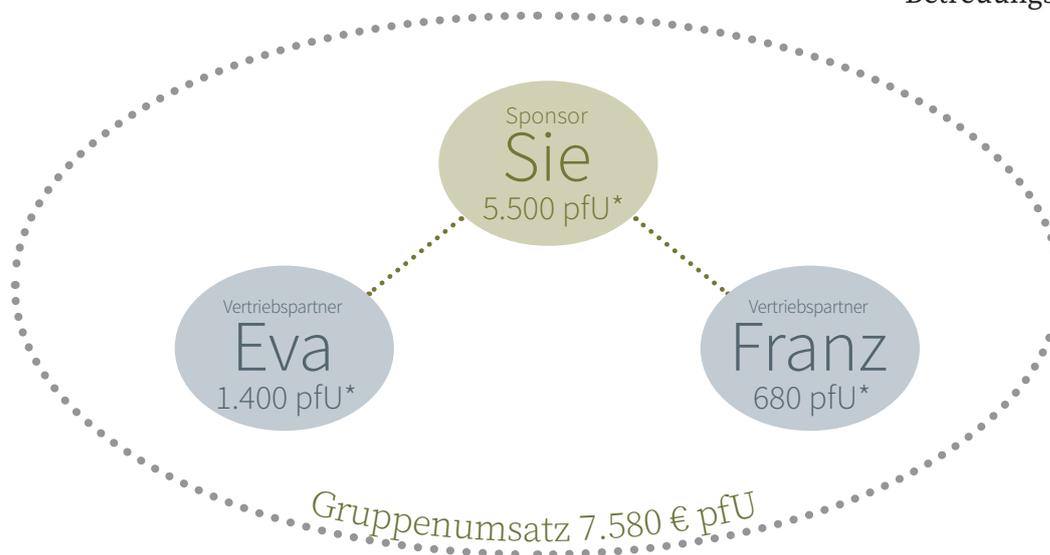
1.650 €
Leistungsprovision

Ihre Vertriebspartnerin Eva erhält auf ihren pfU von 1.400 € eine Provision von 21 %.
Davon geht die Differenz zu Ihren 30 % an Sie. In diesem Fall sind es 9 % (30 % - 21 % = 9 %).

9 % von 1.400 € pfU = 126 €
Betreuungsprovision

Ihr Vertriebspartner Franz erhält auf seinen pfU von 680 € eine Provision von 18 %.
Davon geht die Differenz zu Ihren 30 % an Sie. In diesem Fall sind es 12 % (30 % - 18 % = 12 %).

12 % von 680 € pfU = 81,60 €
Betreuungsprovision



*pfU = provisionsfähiger Umsatz in Euro

In diesem Beispiel kommen Sie somit auf eine gesamte Betreuungsprovision von 207,60 € (126 € Eva + 81,60 € Franz).

Dieser Betrag wird zu Ihrer Leistungsprovision von 1.650 € hinzugerechnet.

Damit bekommen Sie 1.857,60 € (1.650 € + 207,60 €) ausbezahlt.

1.857,60 €
Provisionsauszahlung



3. Generationsprovision

Durch die Entstehung von qualifizierten Gruppen können Sie Generationsprovisionen bis in die dritte Ebene Ihres Vertriebs erhalten (siehe Karrierestufenplan). Voraussetzung sind auch hier wieder 200 € pfU Eigenumsatz.

Was sind qualifizierte Gruppen?

Aus Vertriebspartnern entstehen qualifizierte Gruppen, wenn diese selbst, oder mit deren Vertriebspartner und Kunden je einen Gruppenumsatz von mindestens 6.000 € pfU erreicht haben. Ihre Karrierestufe ergibt sich aus der Anzahl der qualifizierten Gruppen in Ihrer Erstlinie.

Karrierestufen

Titel / Bezeichnung	Gruppen- Leiter	Team- Leiter	Team- Manager	Organisations- Leiter	Organisations- Manager	Top- Manager
Ihr Restgruppen- umsatz in € pfU	6.000	6.000	5.000	4.000	3.500	3.000
Erstlinien mit je > 6.000 € pfU	1	2	4	8	12	14
% 1. Ebene	6	7	8	9	9	9
% 2. Ebene	0	3	3	4	4	4
% 3. Ebene	0	1	1	2	3	3
% Gesamt	6	11	12	15	16	16

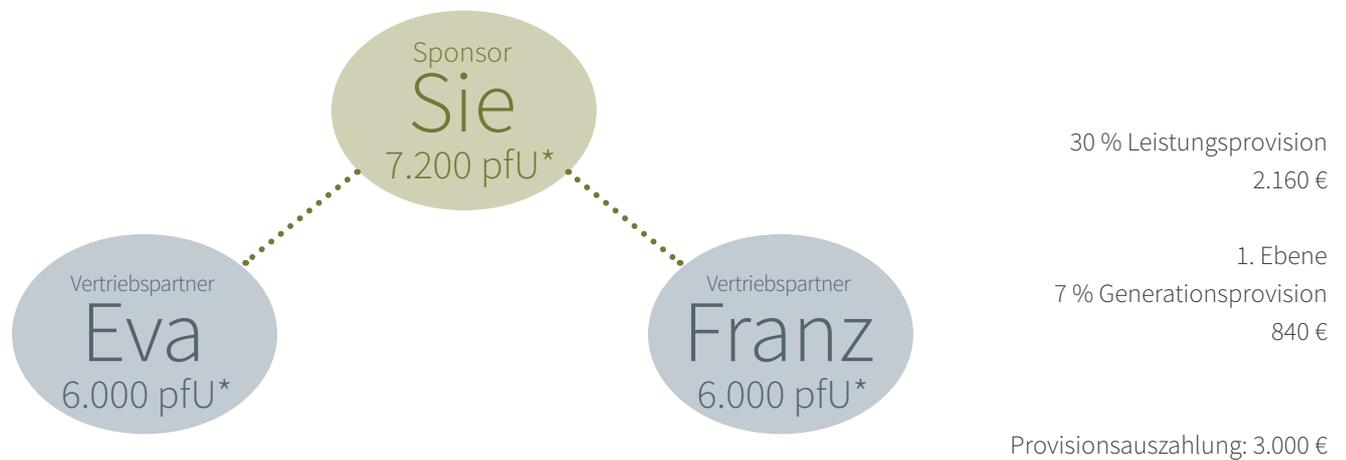
Beispiele:

Voraussetzungen als Teamleiter

Als Teamleiter benötigen Sie mindestens 6.000 € pfU Restgruppenumsatz sowie zwei weitere qualifizierte Gruppen in Ihrer ersten Ebene. Sie erhalten dann 7 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer ersten Ebene, 3 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer zweiten Ebene sowie 1 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer dritten Ebene.

Generationsprovisionen eines Teamleiters

Sie selbst haben 7.200 € pfU Eigenumsatz. Hierdurch erhalten Sie 2.160 € Leistungsprovision, wie im Beispiel zur Leistungsprovision beschrieben. Ihre zwei qualifizierten Gruppen in Ihrer ersten Ebene haben jeweils einen Gruppenumsatz von 6.000 € pfU. Als Teamleiter erhalten Sie auf diese zwei qualifizierten Gruppen 7 % zusätzliche Generationsprovision aus dem Umsatz von Eva und dem Umsatz von Franz, insgesamt 840 €. Zusammen erhalten Sie also in diesem Falle 3.000 € Provision.



*pfU = provisionsfähiger Umsatz in Euro

Voraussetzungen als Organisations-Leiter

Für den Organisations-Leiter benötigen Sie einen Restgruppenumsatz von mindestens 4.000 € pfU sowie weitere 8 qualifizierte Gruppen in Ihrer ersten Ebene. Als Organisations-Leiter erhalten Sie 9 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer ersten Ebene, 4 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer zweiten Ebene sowie 2 % auf den Restgruppenumsatz aller qualifizierten Gruppen Ihrer dritten Ebene.



4. Weltumsatzprovision

Organisations- und Top-Manager erhalten neben ihren Leistungs-, Betreuungs- und Generationsprovisionen ihren Anteil der Weltumsatzprovision, wenn Sie sich dafür mindestens 3 Monate hintereinander qualifiziert haben. Bei Unterbrechung der Qualifikation ist eine erneute Qualifikation erforderlich.

Titel / Bezeichnung	Gruppen- Leiter	Team- Leiter	Team- Manager	Organisations- Leiter	Organisations- Manager	Top- Manager
Ihr Restgruppen- umsatz in € pfU	6.000	6.000	5.000	4.000	3.500	3.000
Erstlinien mit je > 6.000 € pfU	1	2	4	8	12	14
% 1. Ebene	6	7	8	9	9	9
% 2. Ebene	0	3	3	4	4	4
% 3. Ebene	0	1	1	2	3	3
% Gesamt	6	11	12	15	16	16
% Weltumsatz	0	0	0	0	+ 0,3	+ 0,7

Organisations-Manager

Durch das Erarbeiten von 12 qualifizierten Gruppen in Ihrer ersten Ebene erhalten Sie als Organisations-Manager zusätzlich Ihren Weltumsatzanteil aus 0,3 % des weltweiten provisionsfähigen Direktvertriebsumsatzes von Reico. Die Weltumsatzprovision von 0,3 % wird auf alle dafür qualifizierten Organisations-Manager anteilmäßig entsprechend Ihrem jeweiligen Gruppenumsatz verteilt.

Top-Manager

Durch das Erarbeiten von 14 qualifizierten Gruppen in Ihrer ersten Ebene erhalten Sie als Top-Manager zusätzlich Ihren Weltumsatzanteil aus 0,7 % des weltweiten provisionsfähigen Direktvertriebsumsatzes von Reico. Die Weltumsatzprovision von 0,7 % wird auf alle dafür qualifizierten Top-Manager anteilmäßig entsprechend Ihrem jeweiligen Gruppenumsatz verteilt.

Berechnungsgrundlagen

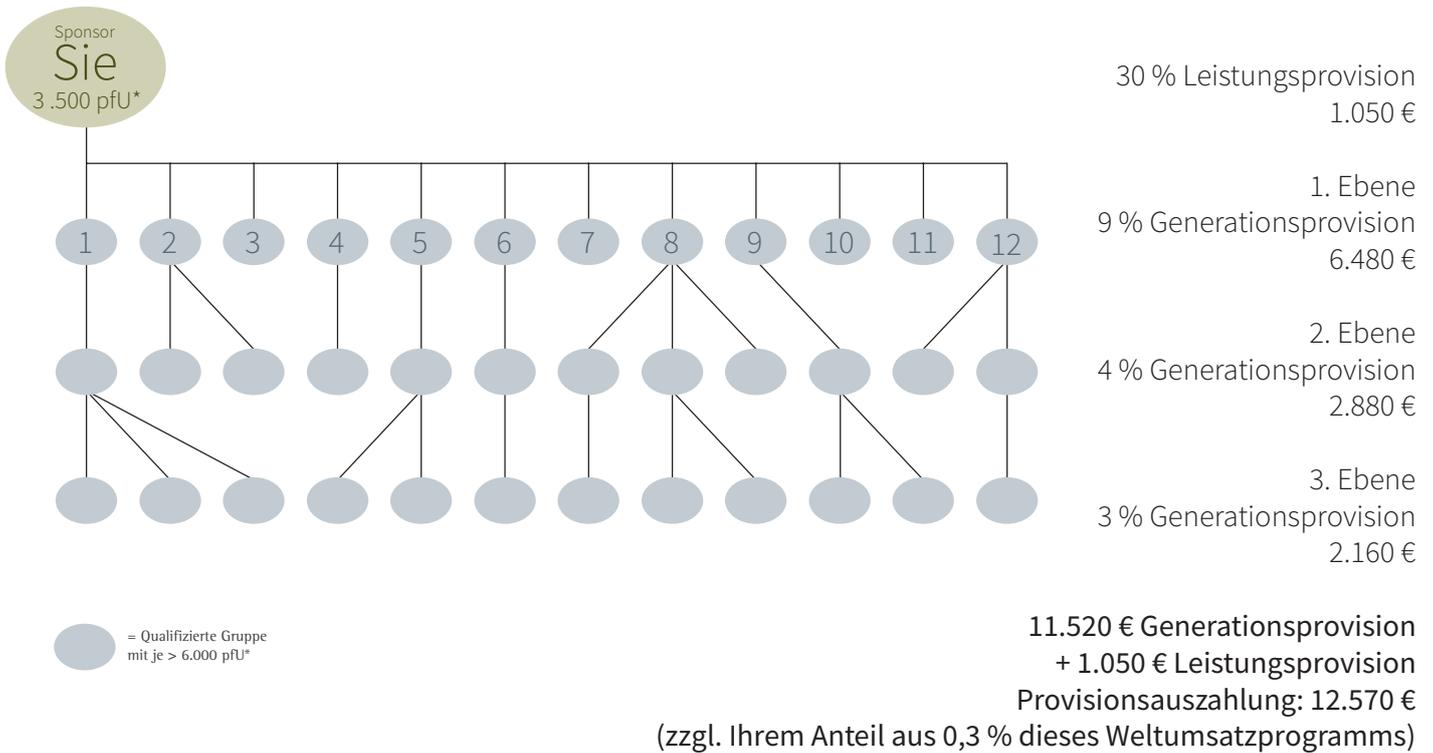
Die Weltumsatzprovisionen werden monatlich im Nachhinein berechnet und im Verhältnis der Gruppenumsatzanteile der beteiligten Organisations-Manager bzw. der Top-Manager aufgeteilt. Die Weltumsatzprovisionen werden im April des darauf folgenden Jahres für das gesamte abgelaufene Jahr in einer Summe an die Organisations- und Top-Manager ausbezahlt.

In die Berechnung und Auszahlung fließen nur die qualifizierten Monate ein. Monate zählen dann als qualifiziert, wenn mindestens drei Monate hintereinander die Qualifikationskriterien erfüllt sind. Isolierte Einzelmonate oder isolierte Monatspaare zählen nicht als qualifizierte Monate. Wird die Qualifikation unterbrochen, d. h., in einem Monat werden die Qualifikationskriterien nicht erfüllt, dann ist eine erneute Qualifikation von drei aufeinanderfolgenden qualifizierten Monaten erforderlich.

Bei Unstimmigkeiten kann der betreffende Vertriebspartner seine Anteile durch einen neutralen Wirtschaftsprüfer überprüfen lassen. Nur bei Abweichungen von mehr als 2 % der berechneten Provision nach unten übernimmt die Firma Reico die Kosten der Prüfung.



Beispielprovision eines Organisations-Managers



*pfU = provisionsfähiger Umsatz in Euro



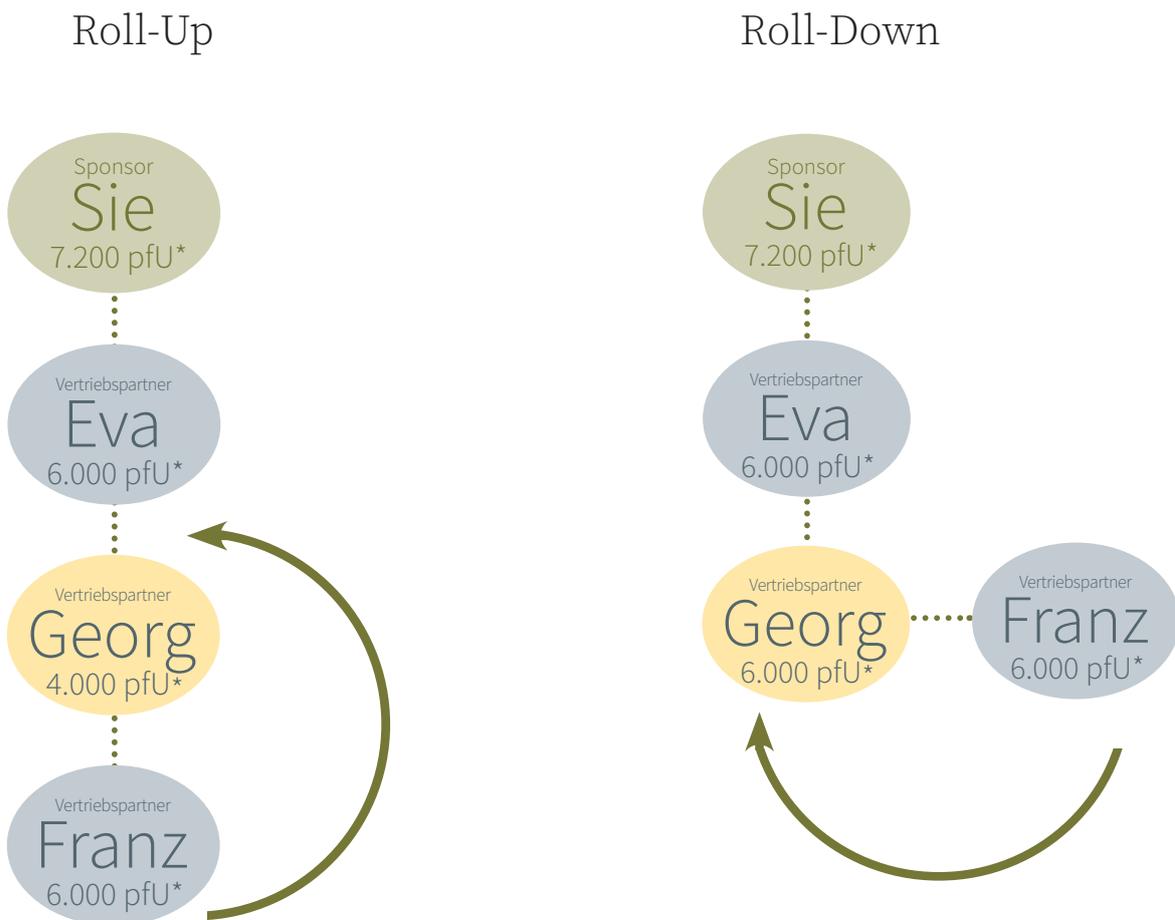
5. Roll-Up

Fällt eine Gruppe, zum Beispiel in Ihrer zweiten Ebene (hier: Georg), aus der Qualifikation (Gruppenumsatz < 6.000 € pfU), so erhält dieser für seine darunter liegenden qualifizierte Gruppe (hier: Franz) noch 6 mal seine Provision. Ab dem 7. mal erhält diese Provision der nächst qualifizierte Vertriebspartner der Upline (hier: Eva). Franz zählt ab Roll-Up auch unter 6.000 € pfU zum Restgruppenumsatz von Eva.

Georg bekommt nur 6 mal die Aufzahlung (auch ohne erforderlichen Restgruppenumsatz) wenn er vorher mindestens 3 Monate eine qualifizierte Gruppe gewesen ist.

6. Roll-Down

Das Roll-Down versteht sich als der gegensätzliche Vorgang zum Roll-Up. Die requalifizierte Gruppe (hier: Franz) wird hierbei wieder zurückgerollt, maximal jedoch bis zu Ihrer ursprünglichen Position der Vertriebsstruktur (hier: unter Georg). Ein Roll-Down findet statt, wenn die Gruppe aus der zweiten Ebene (hier: Georg) 6 Monate hintereinander die Qualifikation von mindestens 6.000 € pfU wieder erfüllt. Dazu hat Georg 12 Monate nach dem Roll-Up von Franz Zeit, bis dahin zählt Franz auch unter 6.000 € pfU zum Restgruppenumsatz von Eva.



*pfU = provisionsfähiger Umsatz in Euro

Achtung: Ein Roll-Up, Roll-Down ist pro Vertriebspartner nur einmal möglich.



Autobonus

Ab 6.000 € pfU sind Sie als Reico-Vertriebspartner für den Autobonus qualifiziert. Wer diesen Umsatz drei Monate nacheinander erreicht, bekommt den jeweiligen Stufenwert direkt von Reico ausbezahlt.

Die Qualifikation für den Autobonus muss monatlich bestätigt werden. Sollten Sie die notwendige Qualifikation unterschreiten, fallen Sie in die nächste Stufe nach unten. Unterschreiten Sie die Vorstufe, dann entfällt die komplette Auszahlung ab dem ersten Monat. Danach können Sie sich wieder neu qualifizieren, indem Sie drei Monate hintereinander die Stufe bestätigen.

Der Autobonus ist eine zusätzliche, freiwillige Leistung der Firma Reico und kann aus wichtigen Gründen jederzeit widerrufen werden.

Als Reico-Vertriebspartner in Deutschland haben Sie die Möglichkeit, zu unseren Sonderkonditionen beim Autohaus Singer ein Auto Ihrer Qualifikation zu bestellen.

Dies bedeutet, Sie können auf Ihren Namen und Kosten ein Auto zu günstigen Konditionen inklusiv Steuer und Versicherung leasen. Von uns bekommen Sie den nötigen Zuschuss.

In den Ländern außerhalb Deutschland ist nur die Auszahlung der Sonderleistung möglich.

Möchten Sie das Angebot eines Autos in Anspruch nehmen, dann fordern Sie Ihren Abrufschein bei der Firma Reico an.

Voraussetzung für die Auszahlung vom Autobonus ist die Anbringung von Reico-Aufklebern auf dem Fahrzeug. Aufkleber mit unserem Logo erhalten Sie auf Wunsch gratis bei uns. Sie können aber auch gerne selbst eine Reico-Werbung anfertigen lassen. Bitte senden Sie uns als Nachweis ein Foto Ihres beklebten Fahrzeugs an info@reico-vital.de.

Beispiel der Autobeklebung:



Qualifikationsstufen:

Vorstufe:	188,- € netto	Eigene qualifizierte Gruppe mit 6.000 € pfU Restgruppe
Stufe 1:	280,- € netto	Eigene qualifizierte Gruppe mit 7.500 € pfU Restgruppe
Stufe 2:	350,- € netto	2 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 € pfU und Eigenqualifikation
Stufe 3:	480,- € netto	4 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 € pfU und Eigenqualifikation
Stufe 4:	650,- € netto	8 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 € pfU und Eigenqualifikation
Stufe 5:	1.000,- € netto	12 im Autobonus qualifizierte Gruppen mit 7.500 € pfU und Eigenqualifikation