

MÖDERE™

VERGÜTUNGSPLAN

EINFÜHRUNG

Willkommen bei Modere.

Modere zieht Verbindungslinien. Von Kundeninnovation bis zu Produkterlebnissen – unser Modell ist prägnant und unsere Community ist stark. Gemeinsam schaffen wir einen völlig neuen Ansatz, bei dem jeder einzelne Teilnehmer positiven Einfluss nehmen und den Level seines eigenen Erfolgs definieren kann. Wir sind ein dynamisches Team aus Personen, die für Qualität und eine gesunde Lebensweise stehen. Unsere Leidenschaft verbindet uns, unsere Überzeugung motiviert uns.

Alles beginnt mit dem Kunden. Wenn wir ihm das bestmögliche Erlebnis bieten, entsteht dadurch die größtmögliche Geschäftschance für jeden von uns.

Unser Vergütungsmodell ist so aufgebaut, dass es die Handlungsweisen unterstützt, die das Erlebnis definieren und somit den Mehrwert schaffen.

Unser primäres Augenmerk bei Modere ist es, Kunden zu gewinnen, zu binden und unseren Kundenstamm zu vergrößern.

Wir unterstützen dieses Konzept durch einen Plan, der jene Unternehmer belohnt, die ausgezeichnete Fähigkeiten zur Gewinnung neuer Kunden und die Motivation zum Aufbau starker Vertriebsorganisationen haben.

Wer sich mit dem Modere-Vergütungsplan vertraut macht, erkennt schnell, dass er auf drei grundsätzlichen Prinzipien basiert: Kunden gewinnen. Team Leader werden. Team Leader entwickeln. Konzentrieren Sie sich auf diese wichtigen Aktivitäten und Sie werden bei Modere durchstarten.

MODERE-ERFOLGSPFAD

(MODERE CAREER PATH)

Mit seinem Beitritt wird der Unternehmer Social Marketing Consultant. Wenn er spezifische, monatliche Bedingungen erfüllt, setzt er seinen Weg auf dem Modere-Erfolgspfad fort. Auf dem Erfolgspfad eröffnen sich neue Anerkennungs- und erweiterte Vergütungsmöglichkeiten.

Wenn ein *Social Marketer* ein neues Level erreicht, tritt die Qualifikation sofort in Kraft. Somit ist er in demselben Monat, in dem er seinen neuen Titel erreicht hat, zur entsprechenden Vergütung berechtigt.

Social Marketer Titel	ABKÜRZUNG	MP	AP	OP3	ANZAHL LIFETIME-KUNDEN	LINIEN* (LEGS*)	OP	OP MAX LEG
Consultant	C	100	150	--	--	--	--	--
Senior Consultant	SC	100	150	1,500	1	1	1,500	750
Team Leader	TL	100	150	3,000	3	1	3,000	1,500
Senior Team Leader	STL	100	150	3,000	3	1 SC	6,000	3,000
Director 1	D1	100	150	3,000	6	1 TL	12,000	7,000
Director 2	D2	100	150	3,000	6	2 TL	25,000	15,000
Director 3	D3	100	150	3,000	6	3 TL	50,000	35,000
Elite 1	E1	100	150	3,000	6	3 TL	100,000	70,000
Elite 2	E2	100	150	3,000	6	3 TL	200,000	140,000
Elite 3	E3	100	150	3,000	6	3 TL	400,000	280,000

*Linien (Legs) müssen im aktuellen Volumen-Monat qualifiziert sein.

VERTRIEBSTITEL - AUFGLIEDERUNG

Vertriebstitel	MP	AP	CP	ACC
Silver	100	150	1,000	5
Gold	100	150	2,000	10
Platinum	100	150	3,000	15
Platinum 1	100	150	5,000	25
Platinum 2	100	150	7,000	35

Der Modere-Erfolgspfad sieht Anerkennung und Titel für *Social Marketer* vor, die bei den monatlichen Kundenumsätzen wichtige Meilensteine erreichen. Diese besondere Anerkennung erhält der *Social Marketer* zusätzlich zum Social Marketing Titel, wodurch dem *Social Marketer* zwei Wege der Anerkennung für seine Leistungen eröffnet werden: Produkte bewerben (Kundenstamm) und Teams aufbauen.

Ein *Social Marketer*, der beispielsweise den Titel des Social Marketing Director 1 (D1) erreicht und außerdem den Customer Sales Titel Silver (Vertriebstitel Silver) erwirbt, würde den offiziellen Titel Social Marketing Director 1 Silver oder Silver D1 tragen.

ERSTBESTELLUNGS- BONUS

(FIRST ORDER BONUS)

Erhalten Sie 20% der Punkte für die Erstbestellung eines neuen *Social Marketers*.

Der First Order Bonus (Erstbestellungsbonus) wird für die Erstbestellung eines neuen *Social Marketers* an den Enrolling Sponsor (anwerbenden Sponsor) ausgezahlt. Um sich für den Erstbestellungsbonus zu qualifizieren, muss ein Enroller (Anwerber) 150 AP haben.

Qualifizierte Sponsoren erhalten eine Vergütung von 20% der Punkte für die Erstbestellung des neuen *Social Marketers*. Punkte aus der Erstbestellung des neuen *Social Marketers* werden außerdem über das Generations-Unilevel vergütet zu einem Wert von 70%.

Die Erstbestellung muss innerhalb der ersten 30 Tage nach der Anmeldung erfolgen, ansonsten werden alle Punkte für die Erstbestellung des neuen *Social Marketers* über das Generations-Unilevel ausgezahlt.

60-TAGE- PLATZIERUNG

(60 DAY PLACEMENT)

Wenn ein Enrolling Sponsor (anwerbender Sponsor) ab dem Titel Director 1 einen neuen *Social Marketer* persönlich anwirbt, darf er sich innerhalb von 60 Tagen entscheiden, wo er den persönlich gesponserten *Social Marketer** innerhalb seines Teams platziert. Dadurch lassen sich Impulse setzen, indem die Teammitglieder strategisch verlinkt werden.

*Dieser neue *Social Marketer* kann nur einmal platziert werden und die Einordnung ist endgültig. Es dürfen nur *Social Marketer* innerhalb des Teams platziert werden.

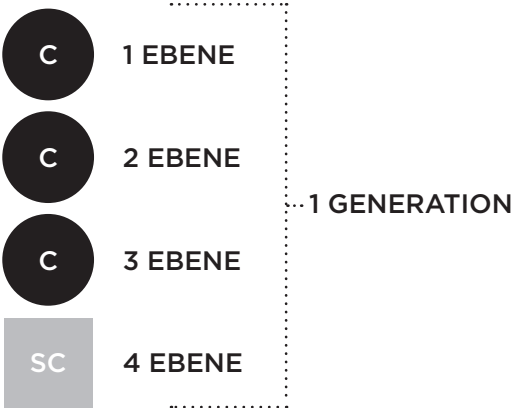
GENERATIONS- UNILEVEL BONUS

(GENERATIONAL UNILEVEL)

Punkte aus Kundenbestellungen und Punkte aus *Social Marketer* Produktkäufen Ihrer Teammitglieder werden über den Generational Unilevel Bonus (Generations-Unilevel) vergütet. Kundenpunkte werden zunächst über den Sharing Bonus (Kundenbonus) vergütet und anschließend werden 70% des Punktwertes berücksichtigt und über den Generations-Unilevel Bonus vergütet.

Auf dem weiteren Erfolgspfad kann ein *Social Marketer* in einer Vergütungsgeneration zwischen 4% und 7% verdienen.

Rang	SC	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3
Gen 1	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Gen 2	4%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Gen 3		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Gen 4			4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Gen 5					4%	4%	4%	4%	5%
Gen 6						4%	4%	4%	4%
Gen 7							4%	4%	4%
Gen 8								4%	4%



AUSZAHLUNGSKOMPRESSION

Das Generations-Unilevel beinhaltet eine Kompression, durch die sich *Social Marketer* die höchstmögliche Auszahlung sichern können. Wenn sich ein *Social Marketer* in Ihrem Netzwerk nicht als Senior Consultant (SC) oder höher qualifiziert, werden seine Punkte den Punkten des nächsten *Social Marketers* unter ihm, der die SC Qualifikationsanforderungen erfüllt, hinzugerechnet. Diese Gruppe aus *Social Marketern* und ihren Kunden gilt dann als eine Generation.

RANGAUFSTIEGS- & BESTÄNDIGKEITS-PRÄMIE

(RANK ADVANCEMENT / CONSISTENCY BONUS)

Verdienen Sie beim Rangaufstieg bis zu 750€ als Team Leader und 12.000€ als E1 *Social Marketer*.

Wenn ein *Social Marketer* erstmalig zum Team Leader befördert wird, erhält er eine einmalige Rank Advancement Bonus (Rangaufstiegsprämie) in Höhe von 250€. Wenn der *Social Marketer* die Qualifikationsanforderungen für den Team Leader oder höher in den folgenden zwei Monaten weiterhin erfüllt, ist er für die Beibehaltung des Ranges zum Erhalt einer zusätzlichen Consistency Bonus (Beständigkeitsprämie) im zweiten und dritten Monat in Höhe von 250€ pro Monat berechtigt.

Wenn ein *Social Marketer* erstmalig zum Elite 1 befördert wird, erhält er eine einmalige Rangaufstiegsprämie in Höhe von 4.000€. Wenn der *Social Marketer* die Qualifikationsanforderungen für Elite 1 oder höher in den folgenden zwei Monaten weiterhin erfüllt, ist er für die Beibehaltung des Ranges zum Erhalt einer zusätzlichen Beständigkeitsprämie im zweiten und dritten Monat in Höhe von 4.000€ pro Monat berechtigt.

Wenn der *Social Marketer* sich im zweiten Monat nicht für die Beständigkeitsprämie qualifiziert, ist er im dritten Monat immer noch zum Erhalt der Beständigkeitsprämie berechtigt, wenn der entsprechende Rang erreicht wird.

MATCHING-PRÄMIE BEI RANGAUFSTIEG FIRSTLINE TEAMLEADER

(RANK ADVANCEMENT MATCHING BONUS/ CONSISTENCY MATCHING BONUS)

Erhalten Sie 250€ für Ihre Firstline *Social Marketer*, die zum Team Leader aufsteigen und den Rang beibehalten.

Ein weiterer Anreiz, den Team Leader zu erreichen und neue Team Leader zu entwickeln, ist die Matching-Prämie beim Rangaufstieg für Teamleader.

Team Leader oder höher Qualifizierte sind dazu berechtigt, jedes Mal eine Matching-Prämie beim Rangaufstieg in Höhe von 250€ zu erhalten, wenn sie einen neuen Social Marketing Team Leader auf ihrem ersten Level entwickeln, der im zweiten, dritten und vierten Monat Team Leader bleibt.

Wenn der direkte Sponsor (basierend auf der Platzierungsstruktur) nicht als TL für den Erhalt einer Matching-Prämie beim Rangaufstieg qualifiziert ist, hat der nächsthöher qualifizierte Team Leader Anspruch auf eine Matching-Prämie in Höhe von 125€.

RANGAUFSTIEGS- UND MATCHING PRÄMIE

Rangtitel	Rank Advancement /Consistency Bonus (Rangaufstiegsprämie) 1., 2. & 3. Monat	Qualified upline rank matching bonus (qualifizierte Matching-Prämie) 2., 3. & 4. Monat
TL	750€	BIS ZU 750€
E 1	12.000€	--

RANGAUFGSTIEGS-, BESTÄNDIGKEITS-PRÄMIE & MATCHING-PRÄMIE BEI RANGAUFGSTIEG FIRSTLINE TEAMLEADER

TITLE ADVANCEMENT/ CONSISTENCY MATCHING BONUS

Beispiel 1

Der neue Team Leader sowie der direkte Sponsor (re)qualifizieren sich in allen drei Monaten als Team Leader. Alle Matching-Prämien werden bezahlt, da der direkte Sponsor sich als Team Leader oder höher (re)qualifiziert hat.

Beispiel 1	1. MONAT	2. MONAT	3. MONAT	4. MONAT
2. Upline des neuen TL	TL	TL	TL	TL
Direkter Sponsor des neuen TL	TL	TL - erhält 250€ Matching-Prämie	TL - erhält 250€ Matching-Prämie	TL - erhält 250€ Matching-Prämie
Neuer TL	TL - erhält 250€	TL - erhält 250€	TL - erhält 250€	TL

Beispiel 2

Der neue Team Leader erreicht nicht die zweimonatig fortlaufende Qualifikation in den Volumenmonaten 1 und 2, aber erreicht sie in den Monaten 3 und 4. Nur in Volumenmonat 4 wird eine Matching-Prämie gezahlt, gemäß der Anforderung der Qualifikation in zwei aufeinander folgenden Monaten.

Beispiel 2	1. MONAT	2. MONAT	3. MONAT	4. MONAT
2. Upline des neuen TL	TL	TL	TL	TL
Direkter Sponsor des neuen TL	TL	TL - erhält keine Matching-Prämie	TL - erhält keine Matching-Prämie	TL - erhält 250€ Matching-Prämie
Neuer TL	TL - erhält 250€	SC	TL - erhält 250€	TL

Beispiel 3

Der neue Team Leader qualifiziert sich in allen drei Monaten als Team Leader. Der Sponsor erreicht nicht die zweimonatig fortlaufende Qualifikation als Team Leader in den Volumenmonaten 1 und 2. Der Upline-Team Leader qualifiziert sich in zwei aufeinander folgenden Volumenmonaten als Team Leader und erhält die Matching-Prämie.

Beispiel 3	1. MONAT	2. MONAT	3. MONAT	4. MONAT
2. Upline des neuen TL	TL	TL - erhält 125€ Matching-Prämie	TL	TL
Direkter Sponsor des neuen TL	SC	TL - erhält keine Matching-Prämie	TL - erhält 250€ Matching-Prämie	TL - erhält 250€ Matching-Prämie
Neuer TL	TL - erhält 250€	TL - erhält 250€	TL - erhält 250€	TL

DYNAMISCHER TEAM LEADER- & DIRECTOR-BONUS

(DYNAMIC TEAM LEADER & DIRECTOR BONUS)

Erhalten Sie zusätzliche 5% oder 8% in Ihrer stärksten Vergütungsgeneration innerhalb von 3 Generationen der Unilevel-Vergütungen*.

Den Titel Team Leader oder Director zu erreichen bzw. beizubehalten, lohnt sich aus vielen Gründen. Einer der Vorteile ist der Dynamic Bonus (dynamische Bonus). Der Dynamic Bonus (dynamische Bonus) geht über das Generationen-Unilevel Bonus hinaus und gilt für die Vergütungsgeneration unter den ersten drei Generationen mit den meisten Punkten. So können Team Leader und Directors in der Generation mit den meisten Punkten mehr verdienen (5% oder 8%).

DYNAMISCHER TEAMLEADER- UND DIRECTOR-BONUS

In diesem Beispiel wird der Dynamic Bonus (dynamischer Bonus) auf die Generation mit den meisten Punkten angewendet.

Vergütungslevel	Punkte Pro Level	TI Dynamic Bonus (Dynamischer Bonus Für TI)	Director Dynamic Bonus (Dynamischer Bonus Für Directors)
1. Generation	1,000		
2. Generation	1,500	+5%	+8%
3. Generation	500		

*Ausgenommen First Order Bonus Points (Erstbestellungsbonuspunkte)

4 & MORE TEAM BONUS

(4 & MORE BUILDER BONUS)

Elite *Social Marketer* verdienen ab vier Teams innerhalb des Generational Unilevel (Generations-Unilevel Bonus) zusätzlich 4%*.

Elite *Social Marketer*, die mehr als drei persönlich gesponserte Teams entwickeln, sind zum Erhalt des Four & More Builder Bonus berechtigt.

Die drei persönlich gesponserten Teams mit den meisten Organisationspunkten sind die ersten drei Teams, die anderen persönlich gesponserten Teams sind Four & More (ab dem vierten Team). Für die Four & More Teams (ab dem vierten Team) erhalten Elites zu den normalen Unilevel-Vergütungen zusätzlich eine Extravergütung von 4% auf allen Unilevel-Vergütungsebenen.

*Ausgenommen First Order Bonus Points (Erstbestellungsbonuspunkte)

KUNDENBONUS

(SHARING BONUS)

Erhalten Sie zusätzlich 20% auf Ihre Customer Points (Kundenpunkte) (CP)

Der Kundenbonus ist nur eine von drei Möglichkeiten für den *Social Marketer*, Vergütungen aus den Käufen seines persönlichen Kundenstamms zu erhalten. Je nach Anzahl CP (Kundenpunkte) in seinem persönlichen Kundenstamm kann der *Social Marketer* zwischen 10% und 20% an den CP (Kundenpunkten) erhalten. Je mehr CP ein *Social Marketer* in seinem persönlichen Kundenstamm hat, desto besser sind die Verdienstmöglichkeiten.

Social Marketer mit weniger als 150 AP oder weniger als 300 CP können maximal 10% erhalten. *Social Marketer* müssen mindestens 150 AP haben, um 15% oder 20% auf die monatlichen CP zu erhalten.

CP	Verdienter Prozentsatz
<300 CP	10%
300+ CP	15%
500+ CP	20%

MONATLICHER VERKAUFSBONUS & BONUS FÜR VERKAUFSBESTÄNDIGKEIT

(MONTHLY & CONSISTENCY SELLING REWARD)

Verdienen Sie mit Verkaufsbonifikationen bis zu 1.000€ jeden Monat und zusätzlich 4.000€ im Jahr.

Social Marketer, die in einem Monat eine bestimmte Anzahl CP (Kundenpunkte) und ein vorgegebenes Minimum für den Active Customer Count (ACC, die Anzahl der aktiven Kunden) erreichen, erhalten den Monthly Selling Reward (den Monatlicher Verkaufsbonus).

Dieser Bonus kann in jedem Monat erzielt werden, in dem der *Social Marketer* die Bedingungen erfüllt. Diese großzügigen Boni reichen von 100€ bis 1.000€ und kommen zum Sharing Bonus (Kundenbonus) hinzu.

Wenn sich ein *Social Marketer* in drei aufeinanderfolgenden Monaten für einen zusätzlichen Monats-Verkaufsbonus qualifiziert, erhält er den Bonus für Verkaufsbeständigkeit. Diese Belohnung basiert auf niedrigsten Wert des monatlichen Verkaufsbonus der letzten drei Monate.

Wenn sich zum Beispiel ein *Social Marketer* im September für einen Monatlichen Verkaufsbonus in Höhe von 250€, im Oktober für einen Monatlichen Verkaufsbonus in Höhe von 100€ und im November für einen Monatlichen Verkaufsbonus in Höhe von 250€ qualifiziert, qualifiziert er sich damit für einen zusätzlichen Bonus für Verkaufsbeständigkeit in Höhe von 100€, die im November ausgezahlt wird. Wenn sich ein *Social Marketer* im September für einen Monatlichen Verkaufsbonus in Höhe von 500€, im Oktober für einen Monatlichen Verkaufsbonus in Höhe von 500€ und im November für einen Monatlichen Verkaufsbonus in Höhe von 500€ qualifiziert, qualifiziert er sich damit für einen zusätzlichen Bonus für Verkaufsbeständigkeit in Höhe von 500€, die im November ausgezahlt wird.

Titel	MP	AP	CP	ACC	Monthly Seller Rewards Bonus (Monatlicher Verkaufsbonus)	3 Month Constistency Seller Reward (3-Monate-Bonus für Verkaufsbeständigkeit)
Silver	100	150	1,000	5	100€	100€
Gold	100	150	2,000	10	250€	250€
Platinum	100	150	3,000	15	500€	500€
Platinum 1	100	150	5,000	25	750€	750€
Platinum 2	100	150	7,000	35	1,000€	1,000€

LIFESTYLE CONSISTENCY BONUS

Erhalten Sie zusätzlich 15% auf Ihre Gesamtvergütung.

Social Marketer, die sich mindestens drei aufeinanderfolgende Monate lang als Director 2 oder höher qualifizieren, erhalten den Lifestyle Consistency Bonus.

Modere zahlt einen monatlichen Lifestyle Consistency Bonus von 15% auf Ihre monatliche Gesamtvergütung in Europa, bis zu einer

Grenze von 990€. Die Zahlungen beginnen im Volumenmonat nach der Erstqualifikation als Director 2 oder höher (d. h. Monat 4) und werden fortgesetzt, solange diese Rangqualifikation aufrecht erhalten wird.

Falls die monatliche Qualifikation zum Director 2 oder höher aus irgendeinem Grund nicht erreicht wird, wird kein weiterer Lifestyle Consistency Bonus gezahlt, bis die Qualifikation zum massgeblichen Rang wieder erreicht wird.

TEAMAUFBAU- BONUS FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

(LEADERSHIP DEVELOPMENT BONUSES)

Verdienen Sie sich einen „Match“ für die Gewinne des Generational Unilevel (Generations-Unilevel Bonus) und des Sharing Bonus (Kundenbonus) des Teammitgliedes.

Die Teamaufbau-Boni für Führungskräfte sind die attraktivsten und spannendsten Boni für *Social Marketer*. Durch einen modernen und neuen Ansatz können Führungskräfte bis in die Tiefen Ihrer Organisation bezahlt werden.

Directors und Elite *Social Marketers* sind zum Erhalt von Teamaufbau-Boni für Führungskräfte berechtigt, die auf den Generations-Unilevel-Boni basieren, die an Team Leader, Senior Team Leader, Directors und Elite *Social Marketer* aus dem Team des *Social Marketers* ausgezahlt werden. Zusätzlich sind diese *Social Marketer* dazu berechtigt, Teamaufbau-Boni für Führungskräfte zu erhalten, die auf Kundenboni basieren, die an Gold, Platinum, Platinum 1 und Platinum 2 *Social Marketer* ausgezahlt werden.

Directors sind berechtigt, durch eine dynamische Generation Leadership Development Boni (Teamaufbau-Boni für Führungskräfte) zu erhalten; bei Elite *Social Marketers* sind es zwei dynamische Generationen.

Eine dynamische Generation umfasst alle Gold, Platinum, Team Leader, Senior Team Leader, Directors und Elite *Social Marketer* bis hinunter zum ersten gleichermaßen oder höher qualifizierten *Social Marketer*.

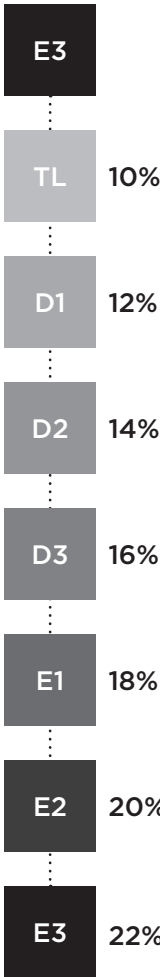
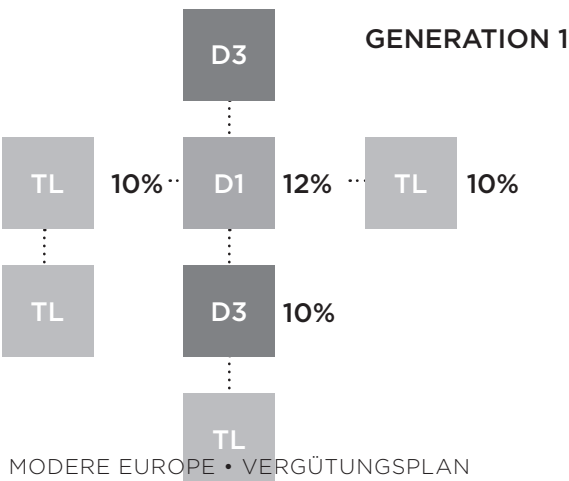
Modere behält sich das Recht vor, für den Leadership Development Bonus (Teamaufbau-Bonus für Führungskräfte) einen Höchstsatz von 10% der gesamten Vergütungsauszahlung festzusetzen.

Zum Beispiel erhält ein Director 3 3% Match auf den Sharing Bonus (Kundenbonus) der Verkaufstitel sowie 10% Match auf die qualifizierten Unilevel-Gesamterträge der TL, 10% Match auf die der STL, 12% Match auf die der D1, 14% Match auf die der D2 und 16% Match auf die der D3 und höher.

Diese großzügige Vergütung wird in jeder Linie, die als Generation gilt, weiter nach unten ausgezahlt, bis zum und einschließlich des ersten gleichrangig oder höher qualifizierten *Social Marketers* in jeder Linie, die als Generation betrachtet wird.

Social Marketer, die sich als E1 oder höher qualifizieren, können in zwei dynamischen Generationen von gleichermaßen oder höher qualifizierten *Social Marketern* verdienen. In diesem Szenario erhält der als E3 qualifizierte *Social Marketer* 4% auf den Sharing Bonus (Kundenbonus) der Vertriebstitel, 10% auf TL, 10% auf STL, 12% auf D1, 14% auf D2, 16% auf D3, 18% auf E1, 20% auf E2 und 22% auf bis zu zwei dynamische Generationen von als E3 qualifizierten *Social Marketern*.

Leadership Development Boni (Entwicklungsboni für Führungskräfte) unterscheiden sich von anderen Boni, da sie einem *Social Marketer* die seltene Gelegenheit geben, für die Entwicklung von Leadern (Führungskräften) innerhalb seines Teams belohnt zu werden. Außerdem kann ein *Social Marketer* dadurch dieselben Punkte mehrmals vergütet bekommen.



Es wird bis hinunter zum und einschließlich des nächsten als E3 qualifizierten *Social Marketer* in dem Leg (Linie) weiter gezahlt.

MATCHING-TITEL

IHR TITEL

D1	Sales Title*	TL	STL	D1-E3					
	2%	10%	10%	12%					
D2	Sales Title*	TL	STL	D1	D1-E3				
	2%	10%	10%	12%	14%				
D3	Sales Title*	TL	STL	D1	D2	D1-E3			
	3%	10%	10%	12%	14%	16%			
E1	Sales Title*	TL	STL	D1	D2	D3	E1-E3		
	3%	10%	10%	12%	14%	16%	18%		
E2	Sales Title*	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E1-E3	
	4%	10%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	
E3	Sales Title*	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E1-E3
	4%	10%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%

Directors verdienen in einer** dynamischen Matching-Generation.

Elites verdienen in zwei **dynamischen Matching-Generationen.

*Gold, Platinum, Platinum 1, Platinum 2

**Dynamische Generationen umfassen alle Leader- und Salestitel

(Führungskräfte- und Verbleibstitel) bis hinunter zu und

einschließlich dem Ersten mit demselben oder einem höheren Titel.

GLOSSAR

ABKÜRZUNG	BEGRIFF	DEFINITION
ACC	Active Customer	Gesamtanzahl der Kunden in dem persönlichen Kundenstamm eines <i>Social Marketers</i> , die in einem bestimmten Monat Produkte gekauft haben.
AP	Activity Points (Aktivitätspunkte)	Kombinierter Wert aus den Punkten für die Käufe eines <i>Social Marketers</i> und den Punkten für die Käufe seiner neuen persönlich geworbenen Kunden in deren erstem Monat.
CP	Customer Points (Kundenpunkte)	Punkte für Produkte, die von Kunden des persönlichen Kundenstamms eines <i>Social Marketers</i> gekauft werden.
LC	Lifetime Customer (Lifetime-Kunden)	Ein Kunde, der Produkte gekauft hat.
LCC	Lifetime Customer Count (Anzahl Lifetime-Kunden)	Gesamtanzahl an Lifetime Customers (Lifetime-Kunden) im persönlichen Kundenstamm eines <i>Social Marketers</i> .
--	Leg (Linie)	Ein <i>Social Marketer</i> auf Ihrer ersten Ebene, basierend auf der Platzierungsstruktur. Dieser <i>Social Marketer</i> und sein Team bilden eine Linie in Ihrem Netzwerk.
--	Leadership Development Generation	Eine Generation umfasst alle Gold, Platinum, Team Leader, Senior Team Leader, Directors und Elite <i>Social Marketer</i> , bis hinunter zum ersten gleichermaßen oder höher qualifizierten <i>Social Marketer</i> .
Max Leg (max. Linie)	Maximum Leg Amount a (maximale Punktzahl aus einer Linie)	Höchste Punktzahl aus jeweils einer Linie eines <i>Social Marketers</i> , die bei der Berechnung seiner monatlichen OP-Werte berücksichtigt wird.
MP	Marketer Points (Marketer-Punkte)	Punkte für Produkte, die von einem <i>Social Marketer</i> persönlich gekauft werden.
OP	Organization Points (Organisationspunkte)	Umfasst die eigenen MP und CP eines <i>Social Marketers</i> und die CP und MP aus dem gesamten Netzwerk des <i>Social Marketers</i> .
OP3	Organizational Points within 3 Active Levels (Organisationspunkte innerhalb 3 aktiven Ebenen)	Umfasst die eigenen MP und CP eines Marketers und alle MP und CP innerhalb der ersten drei Level. 3 aktiven Ebenen eines <i>Social Marketer</i> Teams. Eine aktive Ebene basiert auf einem <i>Social Marketer</i> mit mindestens 150 AP.
--	Pod (Persönlicher Kundenstamm)	Die persönlich angeworbenen Kunden von <i>Social Marketer</i> und Kunden, die sie weiterempfehlen.
--	Unilevel Generation	Wenn sich ein <i>Social Marketer</i> nicht als SC oder höher qualifiziert, werden seine Punkte zu den Punkten des nächsten <i>Social Marketers</i> unter ihm hinzugerechnet, der die SC-Qualifikationsbedingungen erfüllt. Diese Gruppe von <i>Social Marketer</i> und ihren Kunden gilt dann als eine Generation.
--	Enrollment Structure & Enrollment Sponsor (Anwerbungsstruktur und -sponsor)	Die Struktur des Teams eines <i>Social Marketers</i> , basierend auf Position und Sponsor der Erstanwerbung. Der Enrollment-Sponsor (Anwerbungssponsor) ist der Erstsponsor, der bei der Anmeldung angegeben wurde.
--	Placement Structure & Placement Sponsor (Platzierungsstruktur und -sponsor)	Die Struktur des Teams eines <i>Social Marketers</i> , basierend auf den Platzierungspositionen, als Folge einer Veränderung innerhalb des 60-tägigen Platzierungszeitraums. Platzierungssponsor ist der Sponsor, der vom Enrollment Sponsor (Anwerbungssponsor) innerhalb der 60 Tage zugewiesen wurde.



MODERE EUROPE BVBA
KOUTERVELDSTRAAT 20
1831 DIEGEM
BELGIUM