



# Das *FastStart*-Programm

Beim neuen *FastStart* gibt es für neue Berater die Möglichkeit, auch ohne eine umfangreiche persönliche Bestellung sofort zum Rang *Supervisor* oder *Executive* aufzusteigen und im Monat des Rangaufstiegs sofort eine Gruppenaufbau-Vergütung (Affinity-Vergütung) von 10% zu erhalten.

Das Konzept ist genial: Wenn ein neuer Berater gleich zu Beginn eine Gruppe von Beratern oder Direktkunden in das System bringt, hat er dadurch die Möglichkeit des sofortigen Rangaufstiegs und erhält noch im selben Monat Vergütungszahlungen für seine Anstrengungen. Und er wird außerdem für den von seinen Direktkunden erzielten Umsatz vergütet!

**Kurz: Das beste und motivierendste Aufstiegskonzept, das wir jemals hatten.**

- Für die neuen Berater, weil sie sofort bezahlt werden können.
- Für den Sponsor, weil das sofortige Wachstum der Gruppe optimal unterstützt wird.

## Rahmenbedingungen:

Ab dem 1. Januar 2012 für alle Länder in die Neways Europe BVBA liefert.

Das *FastStart*-Programm ist ausschließlich für neue Berater entwickelt worden.



## *FastStart* zum *Supervisor*



Neue Neways-Berater müssen zur Qualifikation im Monat der Anmeldung oder im ersten vollen Kalendermonat die folgenden Kriterien erfüllen:

- Mindestens 75PV (Persönliches Volumen\*\*)
- 300GV (Gruppenvolumen\*, kann durch Bestellungen von Beratern, Direktkunden, oder durch Eigenbestellung erreicht werden)

Der Berater steigt in seinem Qualifikationsmonat zum *Supervisor* auf und wird in diesem Monat als *Supervisor* bezahlt. Sobald alle Qualifikationskriterien erfüllt sind, schließt die Anmeldung für das *FastStart*-Programm (durch den *FastStarter* oder den Sponsor) den Qualifikationsvorgang ab.

## *FastStart* zum *Executive*



Neue Neways-Berater müssen zur Qualifikation im Monat der Anmeldung oder im ersten oder im zweiten vollen Kalendermonat die folgenden Kriterien erfüllen:

- Mindestens 75PV (Persönliches Volumen\*\*)
- 800GV (Gruppenvolumen\*, kann durch Bestellungen von Beratern, Direktkunden, oder durch Eigenbestellung erreicht werden)

Der *FastStarter* wird in seinem Qualifikationsmonat als *Supervisor* bezahlt. Der Rang des *FastStarters* wird im Qualifikationsmonat zunächst als *Supervisor* dargestellt, er erhält den Titel *Executive* jedoch umgehend nach der Berechnung der Vergütungen. Der *FastStarter* wird für die Upline im Qualifikationsmonat als *Executive* gewertet.

Sobald alle Qualifikationskriterien erfüllt sind, schließt die Anmeldung für das *FastStart*-Programm (durch den *FastStarter* oder den Sponsor) den Qualifikationsvorgang ab.

## Geschäftsbedingungen für das *FastStart*-Programm

- Um die Vergütung im Qualifikationsmonat zu gewährleisten, muss der *FastStarter* seinen Qualifikationsanspruch bis zum letzten Tag des Kalendermonats schriftlich anmelden, indem er eine E-Mail an das Commissions-Team (commissions@neways.eu) sendet (Es gelten die Diamond-Day Regelungen).
- Sobald die Qualifikationskriterien erfüllt sind, und der Berater seinen Qualifikationsanspruch angemeldet hat, steigt der *FastStarter* zu seinem neuen Rang auf. Der Rangaufstieg und die Berechnung der Vergütungszahlungen kann nicht nachträglich ausgeführt werden.
- Das für die *FastStart*-Qualifikation notwendige Volumen muss innerhalb eines Volumenmonats erzielt werden. Es ist also nicht möglich, das Volumen mehrerer Volumenmonate für die *FastStart*-Qualifikation zu kumulieren.
- Die beiden oben beschriebenen Programme *FastStart* zum *Supervisor* und *FastStart* zum *Executive* sind allen neuen Beratern zugänglich, die in den Neways-Märkten innerhalb der EU-Zone registriert sind.
- Die Berater können frei wählen für welche der beiden *FastStart*-Optionen sie sich entscheiden.
- Dieses Programm ersetzt ab dem 1. Januar 2012 alle anderen *FastStart*-/Rangaufstiegsprogramme.
- Im Vereinigten Königreich darf Neways, dem dort geltenden Recht entsprechend, innerhalb der ersten 7 Tage nach Unterzeichnung des Berater-Vertrags, keine Zahlung in Höhe von mehr als 200€ (MwSt. inkl.) annehmen.
- Jede Rücksendung, die eine Rückzahlung und negative PV-Werte nach sich zieht, hat Auswirkungen auf den Rangaufstieg. Ferner wird eine Vergütungszahlung, die der Berater für das rückgesendete Bestellvolumen erhalten hat, von seinem Guthaben abgezogen.
- Direktkunden, die sich zum Berater umstufen lassen, gelten als neue Berater und können das *FastStart*-Programm mit beiden Optionen für sich nutzen.
- Falls sich ein weiterer Berater in der Downline des *FastStarters* für den *FastStart* zum *Supervisor* bzw. *FastStart* zum *Executive* qualifiziert, kann dem Sponsor dieses *FastStarters* keine Gruppenaufbau-Vergütung (Affinity-Vergütung) ausbezahlt werden, da beide den gleichen Rang innehaben.

## Beispiele und Auswirkungen auf die Vergütungszahlungen der Berater:

- Ein Berater erreicht im Monat seiner Anmeldung oder in seinem ersten Kalendermonat 300GV durch eine persönliche Bestellung. Der Berater steigt in dem Monat, in dem er 300GV erreicht hat, zum Rang *Supervisor* auf. Durch den Rangaufstieg qualifiziert sich der Berater ab diesem Moment zusätzlich für die 10% Affinity-Vergütung, die auf Basis seines PV-Werts berechnet wird (10% auf 225PV = 22,50PV). Ohne das *FastStart*-Programm, würde der Berater sich weder für Vergütungszahlungen, noch für die Affinity-Vergütung qualifizieren, da Berater des Rangs *Consultant* kein Anrecht auf Vergütungszahlungen auf Eigenbestellungen haben.
- Thomas meldet sich am 5. Juni 2011 als Neways-Berater an und gibt eine erste Bestellung mit einem Gegenwert von 100PV auf. Zehn Tage später meldet Thomas einen neuen Neways-Berater (Tim) an, der ebenfalls eine Bestellung mit einem Gegenwert von 100PV aufgibt. Am 30. Juni meldet Thomas eine neue Direktkundin an (Ellie), die eine Bestellung von 100PV aufgibt. Da Thomas Gruppenvolumen im selben Monat (in diesem Beispiel der Anmeldungsmonat) 300GV erreicht hat, steigt er zum Rang *Supervisor* auf und erhält eine Vergütung von 29,70€. Ohne das *FastStart*-Programm würde Thomas nur  $7,50 \times 1,32 = 9,90\text{€}$  erhalten, nämlich die 10% Multiplex-Vergütung für die Aktivitäten seiner Downline (Tims 75PV). Er hätte kein Anrecht auf Vergütungen, die aus dem Affinity-Volumen\*\*\* entstehen.

\*Gruppenvolumen (GV): Als Gruppenvolumen (GV) bezeichnet man die Summe der Persönlichen Volumina Ihrer Downline-Partner, die noch nicht *Executive* sind, oder unter einem *Executive* angeordnet sind.

\*\*Persönliches Volumen (PV): Das PV ist das Volumen für Ihren eigenen monatlichen Umsatz (persönliche Bestellungen).

\*\*\*Die Gruppenaufbau-Vergütung (Affinity-Vergütung): Die Gruppenaufbau-Vergütung baut auf Ihrer Multiplex-Vergütung auf und verhilft zu höheren Vergütungszahlungen auf Ihre eigenen Aktivitäten im Verkauf und im Teamaufbau. Affinity-Vergütung ist ebenfalls wichtig für den Rangaufstieg zum *Executive*. Das Affinity-Volumen umfasst alle PV-Punkte, die alle Mitglieder Ihrer Downline, nach dem Erreichen des 75PV-Multiplex-Volumens, zusätzlich generieren. Plus den Teil Ihrer persönlichen Bestellung, der Ihre 75PV Eigenqualifikation überschreitet. Plus das Gesamtvolumen Ihrer eingeschriebenen Direktkunden.



Die *Neways Healthy Homes*-Kampagne steht für unser Engagement, so viele Haushalte wie möglich mit sicheren und wirksamen Produkten zu versorgen. Im Rahmen der *Healthy Homes*-Initiative arbeiten wir für eine gesündere Umwelt – Mensch für Mensch, Haushalt für Haushalt, Familie für Familie.

Dank des Neways-Geschäftsmodells steht *Healthy Homes* aber auch für eine bessere finanzielle Sicherheit. Falls Sie mehr über Neways erfahren möchten, setzen Sie sich mit dem Neways-Berater in Verbindung, der Ihnen diese Broschüre gegeben hat.