



MONAVIE™ VERGÜTUNGSPLAN



MON

the premier

Mit Wirkung vom 17. Juli 2010 (Deutschland)



MONA·VIE



MONA·VIE

the premier açai blend

Fruchtgetränk
Boisson aux Fruits

750 ml e

UNSERE UNABHÄNGIGEN
DISTRIBUTOREN SIND MONAVIES
WICHTIGSTES KAPITAL. DAHER
BELOHNEN WIR SIE MIT
EINEM AUSSERGEWÖHNLICH
GROSSZÜGIGEN VERGÜTUNGSPLAN.
MONAVIE BIETET 9 VERSCHIEDENE
MÖGLICHKEITEN, GELD
ZU VERDIENEN.

09

- 01 DIRECT SALES UND PREFERRED CUSTOMER BONUS
- 02 TOP RETAILERS BONUS
- 03 BULK ORDER BONUS
- 04 FIRST ORDER BONUS
- 05 STAR MAKER BONUS
- 06 TEAM BONI
- 07 EXECUTIVE CHECK MATCH-BONUS[†]
- 08 LEADERSHIP BONUS[†]
- 09 MULTIPLE BUSINESS CENTERS[†]

* Den aktuellsten MonaVie-Vergütungsplan erhalten Sie unter www.monavie.com.

† Um diese Boni zu erhalten, müssen Sie die höchsten Ränge erreicht haben. Informationen über die Voraussetzungen der einzelnen Ränge finden Sie auf den Seiten 8-9.

MIT MONAVIE ERFOLGREICH ZU SEIN IST EINFACH. WERDEN SIE EIN STAR UND HELFEN SIE ANDEREN, EIN STAR IN IHRER MONAVIE ORGANISATION ZU WERDEN.

01

DIRECT SALES UND PREFERRED CUSTOMER BONUS*

Der Direktverkauf von MonaVie-Produkten an Ihre Kunden ist die erste Komponente einer soliden Grundlage für Ihr Geschäft. Der persönliche Verkauf ermöglicht es Ihnen, Geld zu verdienen, indem Sie MonaVie-Produkte zum Großhandelspreis erwerben und zu einem von Ihnen festgelegten Einzelhandelspreis verkaufen. Zusätzlich zu Einzelhandelsverkäufen können Sie Preferred Customers[†] registrieren und einen Preferred Customer Bonus für jeden an diese Kunden getätigten Verkauf verdienen. Der Preferred Customer Bonus beträgt 50 % des Preferred Customer Personal Volume (PCPV)^{‡§} Für einen von Ihrem Preferred Customer bestellten Karton Saft (mit 50 PCPV) verdienen Sie beispielsweise 25 Global Bonus Units (GBU).^{**} Der Preferred Customer Bonus und 50 PCPV gehen an Sie und Ihre Upline. Anders ausgedrückt, das persönliche Volumen (PV) aus den Verkäufen an Ihre Preferred Customers wird für die Beurteilung, ob sie aktiv sind, berücksichtigt. Alle PV über 200 gehen an Ihre Vertriebslinie mit dem geringeren Volumen. Sie müssen nicht aktiv^{††} oder qualifiziert^{†††} sein, um Gewinne aus Verkäufen an Einzelhandelskunden oder Preferred Customers zu erzielen.

02

TOP RETAILERS BONUS

Distributoren, die in einem Zeitraum von vier Wochen hohe Einzelhandelsverkäufe^{§§} erzielen (mindestens fünf Verkäufe an unterschiedliche Preferred Customers oder 250 Volumenpunkte für bestätigte Einzelhandelsverkäufe), werden mit dem Top Retailers Bonus belohnt. Der

Distributor mit den meisten bestätigten Verkäufen an seine Einzelhandelskunden und Preferred Customers erhält einen Bonus von 4.000 GBU. Die nächsten drei Distributoren mit den größten Volumen aus bestätigten Verkäufen an Einzelhandelskunden und Preferred Customers erhalten einen Bonus von 2.000 GBU. Alle anderen Distributoren mit mindestens fünf Verkäufen an Preferred Customers oder 250 Volumenpunkten für bestätigte Einzelhandelsverkäufe innerhalb des vierwöchigen Bonuszeitraums^{***} erwerben einen Anteil an einem Pool, der 1 % der gesamten PCPV entspricht.

03

BULK ORDER BONUS (BOB)

Jedes Mal, wenn eine von Ihnen persönlich eingeführte Person eine zum Erhalt des Bonus berechtigende Großbestellung aufgibt, erhalten Sie einen BOB von bis zu 75 GBU, wenn Sie mit mindestens 200 PV aktiv sind, und 30 GBU, wenn Sie mit 100 PV aktiv sind. Die für den Erhalt des BOB berechtigenden Großbestellungspakete sind in der offiziellen Preisliste aufgeführt.

04

FIRST ORDER BONUS (FOB)

Wenn von Ihnen persönlich eingeführte Distributoren zum ersten Mal MonaVie-Produkte bestellen, erwerben aktive Distributoren mit mindestens 200 PV einmalig einen FOB in Höhe von 20 % des PV (maximal 40 GBU) und aktive Distributoren mit 100-199 PV einmalig einen FOB in Höhe von 10 % des PV (maximal 20 GBU). Um den FOB erhalten zu können, müssen Sie zu dem Zeitpunkt, in dem die Bestellung aufgegeben wird, aktiv sein.

ANMERKUNGEN UND TERMINOLOGIE

* Der Verkauf von Produkten an Ihre Kunden ist für das Network-Marketing von zentraler Bedeutung. Die Richtlinien und Verfahrensweisen sehen monatliche Mindestverkäufe vor. Darüber hinaus müssen Sie, um berechtigt zu bleiben, Leistungen unter dem Vergütungsplan zu erhalten, pro Jahr mindestens fünf bestätigte Verkäufe an verschiedene Einzelhandelskunden und Preferred Customers tätigen.

† **Vorzugskunde:** Einer Ihrer Kunden, der in der MonaVie-Datenbank registriert ist und Bestellungen ohne Ihre direkte Einbindung tätigen kann. Um ein Vorzugskunde zu sein, ist AutoShip nicht erforderlich. Ein Vorzugskunde ist kein Vertriebspartner.

‡ **Volumen:** Bezieht sich auf die den Produkten zugewiesenen Punkte. PV ist das persönliche Verkaufsvolumen für Produkte, die an Ihre regulären Kunden verkauft werden und von Produkten, die von Ihren Preferred Customers bestellt werden. GV ist das Verkaufsvolumen der Gruppe für Produkte, die von Ihrer Downline zum Verkauf an ihre regulären Kunden bestellt werden; GV umfasst ebenfalls die Produkte, die von den Preferred Customers ihrer Downline bestellt werden.

§ **Preferred Customer Personal Volume (PCPV):** Volumen in Zusammenhang mit einem von einem Preferred Customer getätigten Kauf. Es beträgt die Hälfte des Volumens für den Kauf durch einen Distributor.

** **Global Bonus Units:** Die GBU werden genutzt, um die Boni zu ermitteln, die an die Distributoren gezahlt werden. Ein GBU = US\$ 1. Sobald die GBU berechnet wurden, werden Sie an dem Tag, an dem Ihre Verdienste als Boni ausgezahlt werden anhand eines im Voraus festgelegten Wechselkurses in die örtliche Währung umgerechnet.

†† **Aktiv:** Sie müssen alle vier Wochen mindestens 100 PV erzielen.

††† **Qualifiziert:** Sie müssen in jeder Vertriebslinie des Placement Tree einen persönlich registrierten Distributor haben, der entweder aktiv ist oder mindestens über ein persönliches Enrollment Tree Volumen von 1.000 Punkten verfügt.

§§ **Der Top Retailers Bonus** wird den weltweit besten Wiederverkäufern zuerkannt und wird nicht nach Ländern getrennt. Verkäufe an bevorzugte Kunden zur gleichen Versandanschrift oder zur Versandanschrift des Wiederverkäufers qualifizieren nicht. Verkäufe unterliegen einer Revision.

*** Zur Qualifizierung gemäß der Wiederverkaufsoption müssen Sie während des vierwöchigen Bonuszeitraums Produkte mit PV von nicht weniger als 250 verkauft haben. Sie müssen ebenfalls wenigstens 350 PV generiert haben (wovon nicht mehr als 100 PV PCPV von Verkäufen an bevorzugte Kunden sein dürfen).

05

STARMAKER-BONUS

Die zweite Säule Ihres Erfolges besteht darin, die von Ihnen persönlich eingeführten Distributoren beim Erreichen des Ranges eines Stars zu unterstützen. Aktive und qualifizierte Distributoren mit mindestens 100 PV können den Star Maker Bonus erhalten. Jedes Mal, wenn einer der von Ihnen persönlich eingeführten Distributoren den Rang eines Stars erreicht, erhalten Sie einen Star Maker Bonus in Höhe von 20 GBU für deren Verkäufe. Wenn Sie mit 200 PV aktiv und qualifiziert sind, erhalten Sie einen Star Maker Bonus in Höhe von 40 GBU für deren Verkäufe. Wenn Sie in der Woche, in der ein von Ihnen persönlich eingeführter Distributor den Rang eines Stars erreicht, nicht qualifiziert sind, müssen Sie sich in den darauffolgenden drei Wochen qualifizieren, um den Star Maker Bonus zu erhalten.

06

TEAMBONI

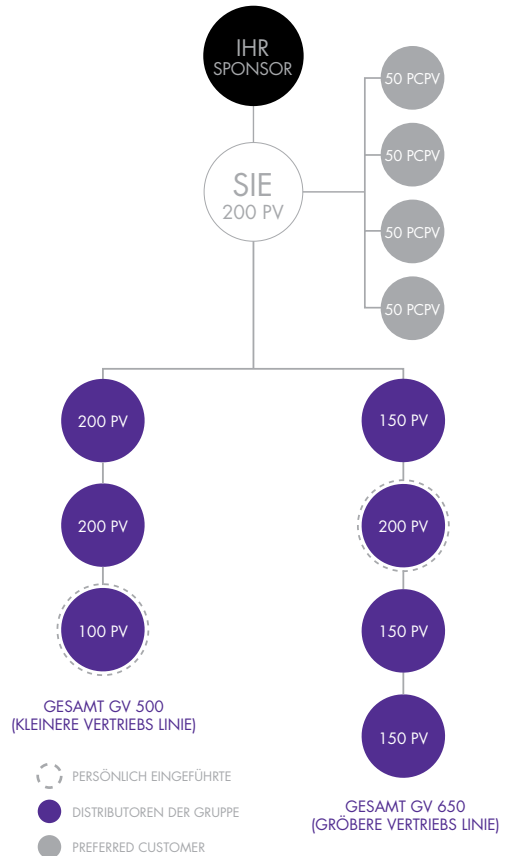
Eine weitere Komponente des Monavie Vergütungsplans sind die Teamboni. Als neuer Distributor werden Sie sich darauf konzentrieren, einen Stamm an Einzelhandelskunden und Preferred Customers aufzubauen. Sie werden sich auch darauf konzentrieren, Ihre Downline dabei zu unterstützen, Volumen durch Verkäufe zu erzielen.

Im Rahmen des Vergütungsplans wird der Aspekt der Teamboni anhand des Placement Tree berechnet, der sich aus zwei Vertriebslinien zusammensetzt, einer linken und einer rechten Vertriebslinie. Ihre Vergütung erfolgt auf Grundlage des erfolgreich aufgebauten Verkaufsvolumens innerhalb Ihres Placement Tree. Ihr Sponsor (oder irgendeine andere Person innerhalb Ihres Placement Tree) kann ebenfalls Personen in Ihrem Placement Tree platzieren. Wenn Ihre Gruppe zu wachsen beginnt, haben Sie Anspruch auf Teamboni, die auf Grundlage des in Ihrer Vertriebslinie mit dem geringeren Volumen („kleinere Vertriebslinie“) generierten Verkaufsvolumens berechnet werden.

BERECHNUNG DER TEAM-BONI: Sie müssen aktiv sein und sowohl in Ihrer linken als auch in Ihrer rechten Vertriebslinie mindestens einen persönlich eingeführten aktiven Distributor haben, um für den Erhalt von Teamboni berechtigt zu sein. Darüber hinaus müssen Sie in der Bonuswoche in jeder Vertriebslinie Ihres Placement Tree mindestens 500 GV haben.

Sobald Sie in Ihrer kleineren Vertriebslinie 500 GV erreichen, werden für diese Vertriebslinie Teamboni gezahlt. Für das Volumen Ihrer Vertriebslinie mit dem höheren Volumen („größere Vertriebslinie“) werden ebenfalls Teamboni gezahlt, allerdings nur bis zur Höhe des Volumens Ihrer kleineren Vertriebslinie. Solange Sie aktiv sind, werden nicht ausgezahlte GV in die darauffolgende Woche übertragen.

In jeder Woche, in der Ihr persönliches Verkaufsvolumen mehr als 200 beträgt, kommt der Überschuss dem Volumen Ihrer kleineren Vertriebslinie zugute. Teamboni sind auf 10.000 GBU pro Woche und Business Center beschränkt. Obwohl Teamboni erzielt werden können, sobald Sie mit 100 PV aktiv sind, haben Sie, wenn Sie mit 200 PV aktiv sind, die Möglichkeit, Ihre Einkünfte mit unserem FOB, BOB und Star Maker Bonus zu maximieren.



In diesem Beispiel sind Sie mit 200 PV aktiv, da Sie jeweils 50 PV aus Verkäufen an Ihre vier Preferred Customers erhalten; Sie verdienen auch 100 GBU an Preferred Customer Boni (4 Verkäufe x 25 GBU pro Verkauf). Sie sind zudem auch qualifiziert, weil Sie sowohl in Ihrer linken als auch in Ihrer rechten Vertriebslinie einen persönlich eingeführten Distributor haben und diese mit mindestens 100 PV aktiv sind. Daher sind Sie zum Erhalt von Teamboni in Höhe von 10 % qualifiziert, nämlich 5 % des Volumens Ihrer linken Vertriebslinie und 5% des Volumens Ihrer rechten Vertriebslinie, jedoch begrenzt auf das Volumen Ihrer linken Vertriebslinie. In diesem Beispiel würden Sie Teamboni in Höhe von 50 GBU (10 % von 500 GV) verdienen.

PERSÖNLICHER ENROLLMENT TREE UND DER EXECUTIVE CHECK MATCH-BONUS

07

EXECUTIVE CHECK MATCH-BONUS

Um unsere Führungskräfte mit Executive-Rang für Ihre Verkäufe sowie die Verkäufe ihrer Downline Organisation zu belohnen, haben wir den Executive Check Match Bonus (ECM-Bonus) eingeführt. Der ECM-Bonus ermöglicht es Ihnen, einen Bonus für die ersten 2.500 GBU der an die Distributoren in Ihrem persönlichen Enrollment Tree bezahlten Teamboni zu verdienen. Ihr persönlicher Enrollment Tree besteht aus den Distributoren, die Sie persönlich in das MonaVie-Geschäft einführen, den von diesen Distributoren persönlich eingeführten Distributoren usw. Der ECM-Bonus wird für bis zu sieben Generationen von Executives in Ihrem persönlichen Enrollment Tree bezahlt. Wenn Sie in den Executive-Rängen aufsteigen, steigt auch die Zahl der Generationen, für die ein ECM-Bonus an Sie gezahlt werden kann.

Der ECM-Bonus wird anhand von Generationen berechnet. Eine Generation kann die in den Vertriebslinien Ihres persönlichen Enrollment Tree platzierten Executives sowie Distributoren der verschiedenen Star-Ränge enthalten. Eine Generation endet, sobald ein qualifizierter Executive gefunden wird, und zwar unabhängig von seiner Position. Der ECM-Bonus wird in unbeschränkter Breite berechnet. Daher sollten Sie sich, um Ihre Einnahmen zu maximieren, darum bemühen, in höhere Executive-Ränge aufzusteigen und Distributoren persönlich zu sponsern. Dadurch generieren Sie mehr Vertriebslinien Ihres persönlichen Enrollment Tree, für die Sie einen ECM-Bonus erhalten können.

* Der ECM-Bonus wird aus dem Verkaufsvolumen der Distributoren in Ihrem persönlichen Enrollment Tree generiert. Er wird wöchentlich ausgezahlt und basiert auf einem variablen Prozentsatz. MonaVie garantiert eine 50%-ige Auszahlung aller Bonusvolumina. Nachdem die zahlreichen anderen Wege, bei MonaVie Boni zu verdienen, berechnet wurden, werden die verbleibenden zur Verfügung stehenden Boni dem ECM-Bonus zugeschlagen und dann zusammen mit den anderen für die betreffende Woche verdienten Boni ausgezahlt. Bronze Executives und Distributoren mit höherem Rang müssen mit mindestens 200 PV aktiv sein, um den ECM-Bonus zu erhalten. Wöchentliche Boni aus einem ECM-Bonus können das Volumen Ihrer kleineren Vertriebslinie nicht überschreiten.

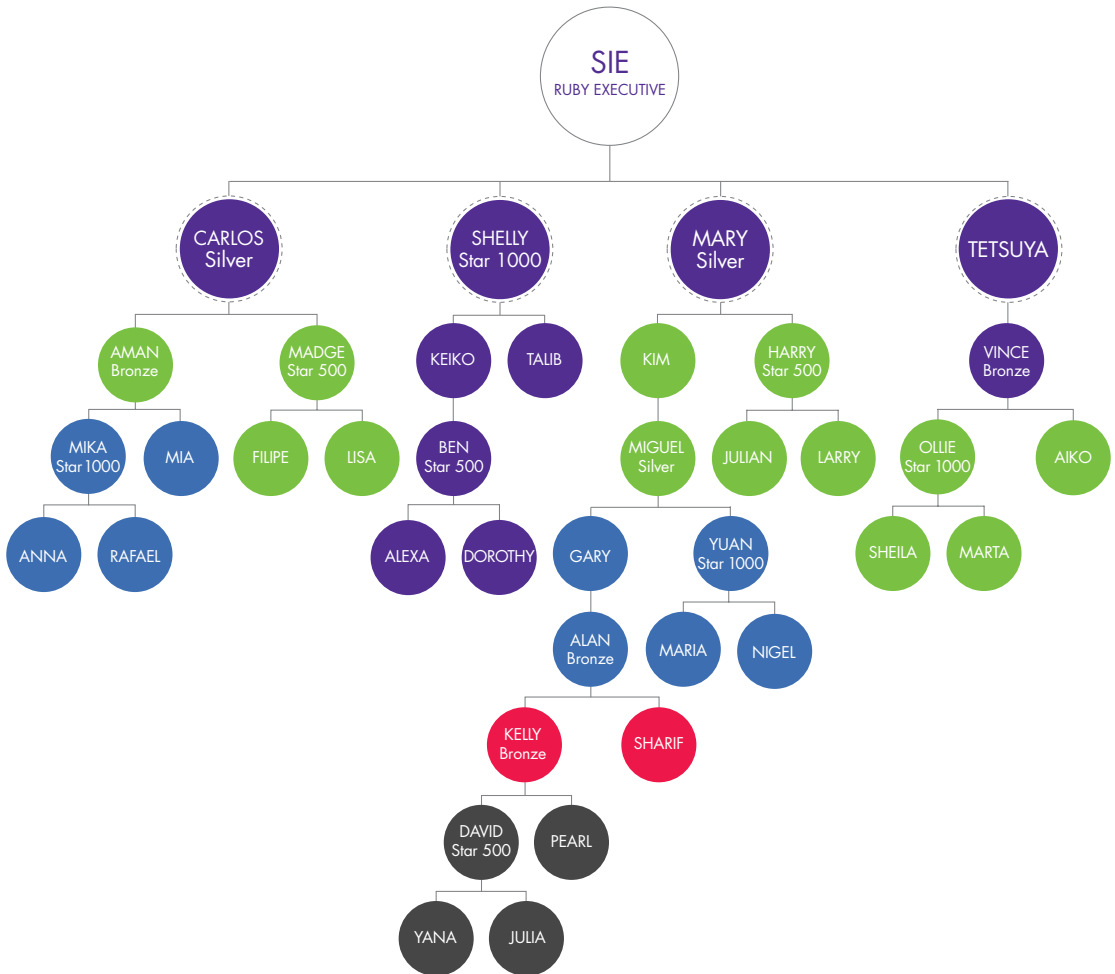
BEISPIEL

Das Beispiel auf der rechten Seite soll dazu dienen, Ihnen das Verständnis des ECM-Bonus zu erleichtern. In diesem Beispiel sind Sie ein qualifizierter Ruby Executive. Dies ermöglicht Ihnen, einen ECM Bonus für vier Generationen von Distributoren oder höheren Rängen, die in den vier Vertriebslinien Ihres persönlichen Enrollment Tree platziert sind, zu verdienen. Sobald ein qualifizierter „und so bezahlter“ Distributor in egal welcher Vertriebslinie gefunden wird, beendet dies die erste Generation der Distributoren für diese Vertriebslinie.

Sehen wir uns die mit Mary beginnende Vertriebslinie genauer an. In dieser Vertriebslinie würden Sie bis Kelly einen ECM-Bonus erhalten, da sie ein Distributor der vierten Generation ist. Um einen ECM-Bonus für die in dieser Vertriebslinie darunter liegenden Distributoren zu erhalten (um also auch einen ECM-Bonus für Davids Teambonus zu erhalten), müssten Sie in den Rang eines Emerald Executive aufsteigen. Dies würde es Ihnen ermöglichen, für fünf Generationen von Distributoren Zahlungen zu erhalten.

Hier ein letztes Beispiel. In der mit Shelly beginnenden Vertriebslinie Ihres persönlichen Enrollment Tree gibt es keinen Executive. Daher wird in dieser Vertriebslinie jeder als Teil der ersten Generation betrachtet.

Um Ihre Einnahmen im Rahmen des MonaVie ECM-Bonus zu maximieren, sollten Sie sich bemühen, die höchsten Executive-Ränge zu erreichen.



PERSÖNLICH EINGEFÜHRTEN DISTRIBUTOREN



DISTRIBUTOREN ERSTER GENERATION



DISTRIBUTOREN ZWEITER GENERATION



DISTRIBUTOREN DRITTER GENERATION



DISTRIBUTOREN VERTER GENERATION



DISTRIBUTOREN FUNTER GENERATION

EXECUTIVE RANKS	BRONZE	SILVER	GOLD	RUBY	EMERALD	DIAMOND	BLUE DIAMOND
VERGÜTETE GENERATIONEN	1	2	3	4	5	6	7



08

LEADERSHIP BONUS

Wir haben 2,5 % der gesamten GV unseres Unternehmens für die Gruppe mit dem Rang Blue Diamond Executive sowie höhere Ränge reserviert. Diese begrenzte Gruppe von Distributoren kann Anteile am MonaVie-Leadership-Pool verdienen. Die Berechnungsgrundlage bildet Ihr Rang, nach dem Sie bezahlt werden und den Sie durch das von den Vertriebslinien Ihres persönlichen Enrollment Tree erzielte Verkaufsvolumen erreicht haben. Jedes Mal, wenn Sie in einen höheren Rang aufsteigen, erhalten Sie weitere Anteile. Dieser Bonus wird wöchentlich ausbezahlt.

09

MULTIPLE BUSINESS CENTERS

Wenn Ihr MonaVie-Geschäft wächst, haben Sie die Möglichkeit, insgesamt vier Business Center (Ihr ursprüngliches Center plus drei weitere) zu eröffnen. Jedes dieser Center bietet die Möglichkeit, 10.000 GBU pro Woche an Teamboni zu verdienen. Die Business Center werden Ihnen ab dem Rang Black Diamond zugeteilt. Zusätzliche Business Center geben Ihnen die Gelegenheit, Ihre Verdienstmöglichkeiten zu maximieren. Sie sind jedoch keine Voraussetzung für Ihren Aufstieg im MonaVie-Vergütungsplan. Sie können den Rang Triple Crowne Black Diamond, den höchsten Rang bei MonaVie, erreichen, indem Sie sich auf Ihr ursprüngliches Business Center konzentrieren.

Um sich für Einnahmen aus Multiple Business Center zu qualifizieren, müssen Sie die Geschäftsvoraussetzungen für einen qualifizierten Black Diamond aufrechterhalten und mit 200 PV aktiv sein. Darüber hinaus müssen Sie unter Ihrem ursprünglichen Business Center sieben Star 500-Vertriebslinien aufrechterhalten. Sie werden für alle Business Center gemäß dem Rang des am höchsten gerankten Business Centers vergütet.

Alle Enrollment Tree GV der zusätzlichen Business Center werden für den Aufstieg Ihres am höchsten gerankten Business Centers in Bezug auf Qualifikation und Rang berücksichtigt.

PRÄMIEN UND VERGÜTUNG*

Die nachstehend beschriebenen Prämien und Vergütungen sind für Black Diamond Executives bestimmt die weniger als 1 % der aktiven Distributoren ausmachen. Nur diejenigen, die sich für die Black Diamond Executive-Ränge qualifizieren, werden mit den nachstehend beschriebenen Prämien und Vergütungen belohnt.

BLACK DIAMOND

- Sie haben Anspruch auf weitere drei Business Center
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- 2.500 GBU Black Diamond Mercedes Car-Zuschuss[†]
- Black Diamond-Ring (Männer) und -Anhänger (Frauen)
- Ihre personalisierte Black Diamond-Dokumentation

ROYAL BLACK DIAMOND

- 100.000 GBU Geldbonus
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- Unterkunft im Zermatt Resort (Midway, Utah) in der MonaVie Chateau Villa mit drei Schlafzimmern[†]
- MonaVie-Tag: Wir rollen den roten Teppich für Sie aus – Ihre Reise beginnt mit einem Flug erster Klasse in die USA. Dann fliegt Sie der MonaVie Jet nach Salt Lake City, Utah, wo Sie am Hauptgeschäftsitz von MonaVie einen ganz besonderen Tag erleben
- Teilnahme am MonaVie-Jet-Credit-Programm[§]

PRESIDENTIAL BLACK DIAMOND

- 300.000 GBU Geldbonus
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- Unterkunft im Zermatt Resort (Midway, Utah) in der MonaVie Chateau Villa mit drei Schlafzimmern[†]
- Fünf Übernachtungen im Atlantis Resort (Bahamas) im MonaVie Reef Towers Penthouse** ein Flug erster Klasse für zwei Personen wird gestellt
- Teilnahme am MonaVie-Jet-Credit-Programm[§]

IMPERIAL BLACK DIAMOND

- 600.000 GBU Geldbonus
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- Unterkunft im Zermatt Resort (Midway, Utah) in der MonaVie Chateau Villa mit drei Schlafzimmern[†]
- Erlebnisreise im Mittelmeer an Board einer luxuriösen Privatyacht^{††}
- Teilnahme am MonaVie-Jet-Credit-Programm[§]

CROWNE BLACK DIAMOND

- 1.000.000 GBU Geldbonus
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- Unterkunft im Zermatt Resort (Midway, Utah) in der

MonaVie Chateau Villa mit drei Schlafzimmern[†]

- Ihre zweite personalisierte Black Diamond Dokumentation
- MonaVie-Exotic-Car-Programm in einer Partnerschaft mit duPont Registry – wählen Sie Ihr Traumauto aus (Lamborghini, Ferrari, Maserati, Rolls-Royce oder Bentley)
- Teilnahme am MonaVie Jet-Credit-Programm[§]

DOUBLE CROWNE BLACK DIAMOND

- 2.000.000 GBU Geldbonus
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- Unterkunft im Zermatt Resort (Midway, Utah) in der MonaVie Chateau Villa mit drei Schlafzimmern[†]
- Fünf-Sterne-Reise zu einem von fünf attraktiven Zielen (Südafrika, der Rhein, Schweiz, China oder Schottland)^{††}
- Teilnahme am MonaVie Jet-Credit-Programm[§]

TRIPLE CROWNE BLACK DIAMOND

- 3.000.000 GBU Geldbonus
- Teilnahme am MonaVie-Leadership-Pool
- Unterkunft im Zermatt Resort (Midway, Utah) in der MonaVie Chateau Villa mit drei Schlafzimmern[†]
- Teilnahme am MonaVie-Jet-Credit-Programm[§]
- Ein stratosphärisches Abenteuer – MonaVie entführt Sie aus dieser Welt!^{†††}

JÄHRLICHE PRÄMIENREISEN

Ruby Fly-In^{††}

Als ein neuer MonaVie Ruby fliegen Sie nach Midway, Utah. Dort finden Schulungen statt, Sie haben die Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen und genießen Ihren Aufenthalt im weltberühmten Zermatt Resort.

Diamond Destination^{§§}

Qualifizierte MonaVie Diamonds erleben Strand, Surfen und Sonne während einer Reise für zwei Personen in das Grand Wailea Resort auf Maui, Hawaii (sämtliche Kosten werden von MonaVie übernommen).

Black Diamond Celebration^{***}

Erleben Sie als neuer MonaVie Black Diamond einige der weltweit aufregendsten und exotischsten Reiseziele.

* Alle Prämien sind nicht übertragbar und haben keinen fiktiven Geldwert. Um für den Erhalt von Black Diamond-Prämien berechtigt zu sein, müssen Sie alle Bedingungen Ihres Vertriebsvertrags erfüllen.

[†] Wenn Sie das erste Mal den Rang eines Black Diamond erreichen, erhalten Sie als Teil des MonaVie Mercedes Car-Programms 2.500 GBU von MonaVie. Nachdem Sie nachgewiesen haben, dass Sie einen schwarzen Mercedes (SL550 oder S550) geleast oder gekauft haben, zahlt Ihnen MonaVie monatlich 2.500 GBU als Zuschuss zu Ihrem Auto. Nach einem Jahr überprüft MonaVie die Einnahmen aus Ihrer Distributoren-Tätigkeit. Im nächsten sowie den darauffolgenden Jahren erhalten Sie weiterhin einen monatlichen Zuschuss entsprechend der Zahl der Wochen des vorangegangenen Jahres, in denen Sie Ihren qualifizierten und aktiven Black Diamond-Rang aufrechterhalten haben: 40 Wochen und mehr = 2.500 GBU; 30-39 Wochen = 1.650 GBU; 20-29 Wochen = 1.250 GBU; 15-19 Wochen = 850 GBU. Für den Erhalt des Black Diamond-Autozuschusses müssen Sie immer mit mindestens 200 PV aktiv sein.

^{††} Jährlicher Zugang.

[§] Als Distributor im Rang eines qualifizierten Royal Black Diamond Executives oder höher erwerben Sie MonaVie-Jet-Credits, die anhand des Ranges, nach dem Sie bezahlt werden, Ihres am höchsten gerankten Business Centers bestimmt werden. MonaVie-Jet-Credits werden wöchentlich mit der folgenden Rate erworben: Royal Black Diamond = 0,5, Presidential Black Diamond = 0,75, Imperial Black Diamond = 1, Crowne Black Diamond = 1,5, Double Crowne Black Diamond = 2, and Triple Crowne Black Diamond = 2,5. Jet-Credits verfallen nicht und können nur innerhalb des US-amerikanischen Festlandes verwendet werden.

** Diese Reise ist eine einmalig stattfindende Reise für die Distributoren, die sich zum ersten Mal als Presidential Black Diamond qualifizieren.

^{†††} Einmalig stattfindender Trip; Sie sind zu Gast bei einem Mitglied des MonaVie-Executive-Management-Teams.

^{††††} EEinmalige Reise.

^{§§} Nachdem Sie sich das erste Mal als Diamond qualifiziert haben, können Sie an der Diamond Destination teilnehmen. Danach können Sie jährlich teilnehmen, solange Sie mindestens 60 % der Wochen des Qualifizierungszeitraums als Diamond oder einem höheren Rang bezahlt werden.

^{***} Um an der Black Diamond Celebration teilnehmen zu können, müssen Sie ihren Status als qualifizierter Black Diamond für 60 % des Qualifizierungszeitraums aufrechterhalten.

MONAVIE- RANGVORAUSSETZUNGEN

RÄNGE

VORAUSSETZUNGEN

STAR-RÄNGE

STAR

Muss persönlich aktiv sein und entweder zwei persönlich gesponserte und aktive Wiederverkäufer haben, unabhängig von der Vermittlungsposition oder qualifiziert sein (einen persönlich angeworbenen Wiederverkäufer in jedem Vermittlungsbaumast haben, der entweder aktiv ist oder wenigstens 1.000 persönlichen Anwerbungsbaumumsatz hat).

STAR 500*

500 GV in Ihrer kleineren Vertriebslinie während eines einwöchigen Zeitraums.

STAR 1000

1.000 GV in Ihrer kleineren Vertriebslinie während eines einwöchigen Zeitraums.

EXECUTIVE-RÄNGE

BRONZE

2.000 GV in Ihrer kleineren Vertriebslinie während eines einwöchigen Zeitraums und mindestens eine Vertriebslinie Ihres persönlichen Enrollment Tree muss einen Distributor im Rang STAR 500 oder höher enthalten.

SILVER

3.000 GV in Ihrer kleineren Vertriebslinie während eines einwöchigen Zeitraums und mindestens zwei Vertriebslinien Ihres persönlichen Enrollment Tree müssen einen Distributor im Rang STAR 500 oder höher enthalten.

GOLD

5.000 GV in Ihrer kleineren Vertriebslinie während eines einwöchigen Zeitraums und mindestens drei Vertriebslinien Ihres persönlichen Enrollment Tree müssen einen Distributor im Rang STAR 500 oder höher enthalten.

EXECUTIVE ELITE-RÄNGE

RUBY

10.000 GV für zwei aufeinanderfolgende Wochen im geringeren Umsatzast und 15.000 im Anwerbungsbaumumsatz mit nicht mehr als 5.000 von einem einzelnen Ast.**

EMERALD

15.000 GV für zwei aufeinanderfolgende Wochen im geringeren Umsatzast und 30.000 im Anwerbungsbaumumsatz mit nicht mehr als 10.000 von einem einzelnen Ast.^{††}

DIAMOND

20.000 GV für drei aufeinanderfolgende Wochen im geringeren Umsatzast und 45.000 im Anwerbungsbaumumsatz mit nicht mehr als 15.000 von einem einzelnen Ast.^{††}

BLUE DIAMOND

25.000 GV für vier aufeinanderfolgende Wochen im geringeren Umsatzast und 60.000 im Anwerbungsbaumumsatz mit nicht mehr als 20.000 von einem einzelnen Ast.^{§§}

HAWAIIAN BLUE
DIAMOND

Enrollment Tree Volumen von 75.000 GV in vier aufeinanderfolgenden Wochen. Höchstens 25.000 GV dürfen dabei von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen.

* Distributoren müssen persönlich aktiv und qualifiziert sein, um im Rang (Star 500 und höher) aufsteigen zu können.

† Enrollment Tree Volumen bezeichnet die von Ihrer persönlichen Enrollment-Verkaufsorganisation in einer Bonuswoche erzielten Verkäufe.

§ Unterliegen Ihre wöchentlichen Einnahmen den Höchstbeträgen, gilt Ihr Teambonus als vollständig ausgezahlt.

†† Anstatt der 30.000 Anwerbungsbaumumsatzanforderung müssen Sie wenigstens 4 Anwerbungsbaumäste haben, jeder mit einem Wiederverkäufer, der als Star 500 bezahlt wird.

§§ Anstatt der 45.000 Anwerbungsbaumumsatzanforderung müssen Sie wenigstens 4 Anwerbungsbaumäste haben, jeder mit einem Wiederverkäufer, der als Star 500 bezahlt wird.

§§ Anstatt der 15.000 Anwerbungsbaumumsatzanforderung müssen Sie wenigstens 4 Anwerbungsbaumäste haben, jeder mit einem Wiederverkäufer, der als Star 500 bezahlt wird.



RÄNGE

QUALIFIKATIONEN

EXECUTIVE PREMIER-RÄNGE*

BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 150.000 GV, wobei in vier aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 50.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.
ROYAL BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 300.000 GV, wobei in vier aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 75.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.
PRESIDENTIAL BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 500.000, wobei in vier aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 100.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.
IMPERIAL BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 750.000, wobei in vier aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 125.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.
CROWNE BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 1.050.000 GV, wobei in sechs von acht aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 150.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.
DOUBLE CROWNE BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 1.400.000 GV, wobei in sechs von acht aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 175.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.
TRIPLE CROWNE BLACK DIAMOND	Enrollment Tree Volumen von 1.800.000, wobei in sechs von acht aufeinanderfolgenden Wochen höchstens 200.000 GV von einer einzelnen Vertriebslinie des Enrollment Tree stammen dürfen.

*The required periods for achieving the Executive Premier Ranks must not overlap.

Jegliche Bezugnahmen auf Einkommen im MonaVie-Vergütungsplan, unabhängig davon, ob ausdrücklich genannt oder impliziert, dienen ausschließlich Veranschaulichungszwecken. MonaVie übernimmt gegenüber den Distributoren KEINE Garantie für ein bestimmtes Einkommens- oder Einnahmenniveau. Einnahmen unter dem MonaVie-Vergütungsplan sind ausschließlich von den Umsätzen und den Fähigkeiten sowie dem persönlichen Auftreten des einzelnen Distributors abhängig.

FRAGEN & ANTWORTEN ZUM VERGÜTUNGSPLAN

01 Warum gelte ich vier Wochen als „aktiv“ und nicht für einen ganzen Monat?

Da wir die Boni nicht monatlich, sondern wöchentlich auszahlen, verstehen wir unter dem Begriff „aktiv“ keinen vollen Monat, sondern einen Zeitraum von vier Wochen (als Woche gilt der Zeitraum von Samstag 00:01 Uhr (Mountain Standard Time, MST) bis Freitag 24:00 Uhr).*

02 Was passiert mit meinem Volumen und meiner Organisation, wenn ich inaktiv werde?

Alle angesammelten Placement Tree Volumen werden auf null zurückgesetzt; sobald Sie jedoch durch die Generierung von 100 PV wieder aktiv werden, beginnen Sie wieder, Gruppenverkaufsvolumen anzusammeln, wenn in Ihrer Placement Tree-Organisation Produkte verkauft werden.

03 Wann werden erworbene Boni ausgezahlt?

Die Bonuswoche endet freitags um 24:00 Uhr. Erworbene Boni werden 7-10 Tage später ausgezahlt. Die Bonuswoche endet freitags um 24:00 Uhr. Erworbene Boni werden 7-10 Tage später ausgezahlt.

04 Welches Volumen wird von meinem Business Center abgezogen, wenn Teamboni gezahlt werden?

Verkaufsvolumen Ihrer linken und rechten Vertriebslinie, das genutzt wurde, um Teamboni zu erhalten, wird abgezogen. Solange Sie aktiv bleiben, wird unbezahltes Volumen weiter angesammelt.

05 Was ist AutoShip?

Durch dieses optionale, stressfreie Programm ist es Ihnen möglich, bei MonaVie eine monatliche Dauerbestellung aufzugeben. Ihr Produkt wird Ihnen regelmäßig geliefert. Mit einem Anruf unter 1-866-217-8455 oder einer E-Mail an germany@monavie.com können Sie AutoShip jederzeit aussetzen, ändern oder kündigen. (Bitte benachrichtigen Sie uns spätestens zwei Tage vor Ihrer nächsten geplanten AutoShip-Lieferung, damit die Änderungen für diesen AutoShip-Termin wirksam werden.)

06 Wie erreiche ich ein PV?

Sie können persönliches Verkaufsvolumen auf zweierlei Weise generieren - durch Produktverkäufe an Ihre Preferred Customers und durch den Kauf von Produkten zum Aufbau Ihres Geschäfts.

* Die offizielle Zeitangabe für das Ende des Bonuszeitraums lautet -7 Greenwich Mean Time (GMT), die aufgrund der Sommerzeit zweimal jährlich angepasst wird.

Drink it. Feel it. Share it.™

MonaVie Deutschland
www.monavie.com

MonaVie ist eine Handelsmarke von MonaVie LLC, die in den USA und anderen Ländern registriert ist.
©2010 MonaVie LLC 1010_DE_EN