

4. Gruppenprovision

Für die Berechnung der Gruppenprovision ist zunächst die Position entscheidend, für die du dich im jeweiligen Monat qualifiziert hast. Danach wird die Position deiner direkten Partner bestimmt. Die folgende Tabelle zeigt, wie viel Prozent Provision du auf das gesamte Gruppenvolumen dieser Partner erhältst. Diesen Vorgang wiederholst du für alle deine Direkten:

				Senior Manager	Direktor
				4 %	4 %
			Manager	4 %	4,5 %
		Senior Executive	4 %	4,5 %	5 %
	Executive	4 %	4,5 %	5 %	5,5 %
Consultant	4 %	4,5 %	5 %	5,5 %	6 %

5. Direktorenbonus

Ab dem Zeitpunkt, an dem sich ein Teampartner als Direktor qualifiziert, wird die Gruppenprovision durch die Direktorenprovision ersetzt. Diese wird auf das Gruppenvolumen und das persönliche Volumen des Direktors bezahlt. Voraussetzung dafür ist deine eigene Position, zu der nun eine weitere Bedingung hinzukommt:

	Bronze Direktor	Silber Direktor	Gold Direktor	Silber Direktor
Direktoren-Ebene 1	3,0 %	3,0 %	3,0 %	Gold Direktor + Board-Volumen siehe Präsidentenprovision
Direktoren-Ebene 2		2,5 %	2,5 %	
Direktoren-Ebene 3			2,0 %	
Mindestvoraussetzung	1 Direktor 500 PQV 13.00 GQV	1 Bronze-Direktor 500 PQV 15.00 GQV	1 Silber-Direktor 500 PQV 15.00 GQV	

6. Präsidentenprovision

Partner, die andere Führungspersönlichkeiten aufbauen und fördern, können mit der Präsidentenprovision ihr Einkommen maximieren. Für die Qualifikation zu dieser Provision wird das erreichte Gesamtvolumen aller deiner Direktoren über drei Direktorebenen hinweg betrachtet. Dieses bildet dein Boardvolumen.

Position	Präsident	Platin-Präsident	Diamant-Präsident
Nötiges Boardvolumen	150.000	300.000	800.000
Ebene 1	3,5 %	4,0 %	5,0 %
Ebene 2	3,0 %	3,5 %	4,5 %
Ebene 3	2,5 %	3,0 %	4,0 %
Ebene 4	0,5 %	1,0 %	2,0 %
Ebene 5	0,5 %	1,0 %	2,0 %
Ebene 6	0,5 %	1,0 %	2,0 %

CTC Distributions

Karriere- und Vergütungsplan - Kurzfassung

Vier Welten, ein Vergütungsplan



Diese Übersicht unseres Karriere- und Vergütungsplans bietet dir Einblick in die hervorragenden Einkommensmöglichkeiten als CTC-Partner (im Folgenden „Partner“ genannt). Unabhängig davon, ob du bereits Erfahrungen im Direktvertrieb gesammelt hast oder als begeisterter Produkthanwender eine Möglichkeit für ein Zusatzeinkommen suchst, wirst du schnell erkennen, dass dieser Plan dir eine Vielzahl an Möglichkeiten und Vorteilen bietet.

- Multi-Marken-Konzept mit Verbrauchs- und Lifestyle-Produkten.
- Nahtlose Vergütung zwischen allen vier Bereichen.
- Verkaufsprovisionen von 25 % bis 37 %.
- Direkte 4 % - 8 % Provision auf den Umsatz geworbener Partner.
- Bis 6 % Provision auf die eigenen Gruppe ohne Tiefenbeschränkung.
- Bis zu 5 % Provision auf die Gruppenumsätze deiner Führungskräfte.
- Zweimonatliche Qualifikation basierend auf dem Gruppenvolumen.
- Keine Mindestanforderungen zum Erhalt des Status.
- CTC - dein europäisches Partnerunternehmen mit lokalem Fokus.

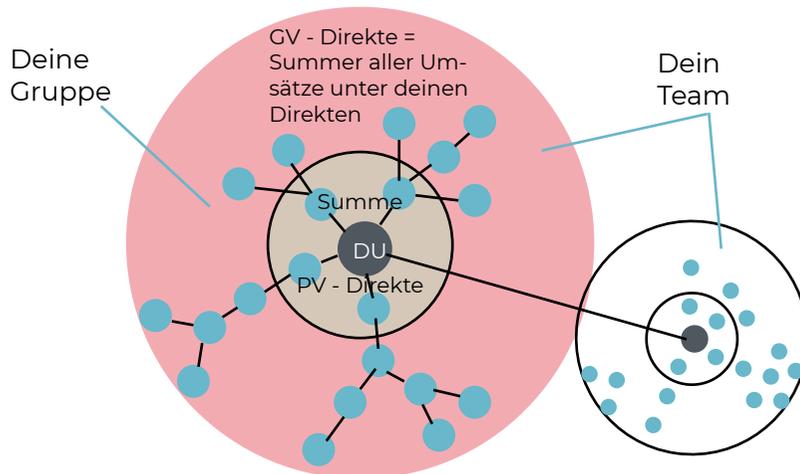
Grundlage: Berechnungsweise

Unser Vergütungsplan belohnt dich für das aktive Empfehlen unserer Produkte an Endverbraucher. Zusätzlich vergütet er die Empfehlung der Partnermöglichkeit, was den Aufbau und die Unterstützung deines Teams einschließt.

Bei jedem Kauf oder Verkauf von Produkten, unabhängig davon, aus welcher unserer Produktwelten, werden die Punktwerte der Bestellung deinem Konto gutgeschrieben. Diese Punkte sind entscheidend für die Berechnung deiner eigenen Provision sowie der Gruppen- und Teamprovision.

Dein Verdienst mit CTC Distributions setzt sich aus sechs möglichen Einkommensarten zusammen. Du entscheidest selbst, wie schnell und wie viel du verdienen möchtest. Für die Berechnung deines monatlichen Verdienstes werden neben deiner bezahlten Position (dazu später mehr) drei Punktwerte berücksichtigt:

- PV** (Persönliches Punktevolumen): Dein persönliches Punktevolumen im aktuellen Monat.
- PV-Direkte**: Die Summe des persönlichen Punktevolumens der Partner, die du ins Geschäft gebracht hast („Direkte“ genannt).
- GV-Direkte**: Das gesamte Punktevolumen aller Partner, die unter deinen Direkten sind, bildet das GV deiner Direkten.



Die Partner, die du ins Geschäft gebracht hast, deren Partner und wiederum deren Partner – unabhängig von der Tiefe – bilden deine Gruppe. Diese Gruppe erzeugt ein Volumen, auf das du Provisionen erhältst. Ab dem Moment, in dem ein Partner zusammen mit allen unter ihm stehenden Partnern genügend Umsätze generiert, um den Direktor-Status zu erreichen (dazu mehr im weiteren Verlauf), bildet dieser seine eigene Gruppe, die er dann auch selbstständig führt.

1. Verkaufsprovision und Rabatt

Für Produkte, die du verkaufst, erhältst du eine Verkaufsprovision von 25 % des Katalogpreises. Diese Provision wird dir entweder monatlich zusammen mit anderen Provisionen ausgezahlt oder direkt vom Rechnungsbetrag der Bestellung abgezogen.

Bestellungen von Kunden, die du geworben hast und die direkt, ohne deine Mitwirkung, in deinem Onlineshop einkaufen – den wir dir zu Beginn deiner Partnerschaft zur Verfügung stellen –, bringen dir eine reduzierte Provision von 20 % auf diese Bestellungen.

2. Verkaufsbonus

Je nach deinem Umsatz im aktuellen Monat erhältst du zusätzlich zu der bereits durch Verkäufe erzielten Verkaufsprovision einen Bonus auf das Punktevolumen deiner persönlichen Verkäufe. Die Höhe des Bonus hängt vom erreichten Punktevolumen ab:

400 - 499 PV - 3 %	1400 - 1999 PV - 7 %
500 - 699 PV - 4 %	2000 - 2599 PV - 8 %
700 - 999 PV - 5 %	ab 2600 PV - 12 %
1000 - 1399 PV - 6 %	

3. Einschreibebonus

Dieser Bonus wird auf das persönliche Volumen von Partnern ausgezahlt, die du persönlich ins Unternehmen gebracht hast. Dabei spielt es keine Rolle, welche Position du oder der Partner innehaben. Der Anspruch auf diesen Bonus ist dauerhaft. Die Höhe des Bonus ergibt sich aus dem gesamten Umsatz aller direkten Partner im jeweiligen Monat.

bis 1999 - 4 %
2000 - 4999 PV - 6 %
5000 und mehr - 8 %

Bezahlte Position

Neben der Höhe der Umsätze ist für die nächsten drei Provisionsarten die bezahlte Position entscheidend, für die du und Partner in deinem Team sich qualifiziert haben. Dies basiert auf dem kombinierten persönlichen Volumen (PQV) und dem kombinierten Gruppenvolumen (GQV) aus dem aktuellen Monat und dem Vormonat. Die Tabelle zeigt die erforderlichen Umsätze sowie die Monate der Provisionsgarantie, in denen du auch bei Nichterreichen gemäß der letzten Position bezahlt wirst.

Position:	Consultant	Executive	Senior Executive	Manager	Senior Manager	Direktor	Bronze Direktor	Silber Direktor	Gold Direktor	Präsident
(PQV)	-	300	400	500	500	500	500	500	500	500
(GQV)	-	1.250	2.500	5.500	8.000	13.000	13.000*	15.000*	15.000*	15.000*
Garantie	-	-	-	1	1	1	2	1	1	1

* Ohne das Volumen von Direktoren in deinem Team

siehe Zusatzanforderung