DER WEG ZUM ERFOLG

GESUNDHEIT, FREUDE und ERFOLG –
ein neues Leben mit VIVASAN

MARKETINGPLAN VON VIVASAN
Vorwort

Liebe Vivasan-Vertreter!
Ich freue mich sehr, dass Sie sich für die Mitarbeit mit uns entschlossen haben. Die Losung unserer Firma ist „Gesundheit, Freude und Erfolg - ein neues Leben mit VIVASAN!“. Diese Losung ist auch ein Teil unserer Unternehmensphilosophie. Jetzt, als VIVASAN-Mitglieder, sind Sie nicht nur Mitglieder unserer erfolgreichen und großer Gemeinschaft, aber auch wertvolles Mitglied der Gesellschaft, welcher der anderen Menschen hilft. Unsere gemeinsame Aufgabe ist, den Menschen helfen, gesund, glücklich und erfolgreich zu werden. Und je mehr Menschen Sie helfen, desto erfolgreicher und glücklicher wird ihr eigenes Leben. Wenn Sie den anderen helfen, helfen Sie auch sich selber. Es ist Ihr Weg zum Erfolg! Obwohl Erfolg bedeutet nicht nur das Geld.

Erfolg heißt Glaube an sich selbst und an eigene Zukunft.
Erfolg heißt Klarheit über eigenen Wert.
Erfolg heißt Prestige und Ansehen.

Die Firma VIVASAN garantiert Ihnen eine sichere Zukunft, Arbeit und hohes Einkommen. Und ich möchte Ihnen ein paar Ratschläge geben, wie kann man schneller erfolgreich werden.

* Als erstes sollen Sie aufmerksam dieses Buch – den VIVASAN Marketingplan „Der Weg zum Erfolg“ lesen, begreifen und studieren: rd ist nämlich der erste Schritt zum Erfolg. Und keine Angst, wenn nicht alles sofort klar is! Es ist nicht kompliziert und Tausende von Menschen arbeiten bereits nach diesem Marketingplan. Allmählich werden Sie den Sinn des Marketings unserer Firma erkennen. Die angeführten Berechnungsbeispiele können dabei helfen. Man darf nicht vergessen, dass Netzmarketing eine besondere Philosophie, ein besonderes Geschäft ist, der sich von traditionellen Businessformen wesentlich unterscheidet.

* Sehr wichtig ist, dass Sie unsere Produkte selbst testen, um sich zu überzeugen und verstehen, wie sie dank ihren Eigenschaften den Menschen verhelfen. Wenn Sie unsere Produkte lieben und zu schätzen wissen, machen Sie einen weiteren Schritt auf dem Wege zum Erfolg.

* Die durch die Firma veranstalteten Vorlesungen und Seminare sind von grosser Bedeutung. Versuchen Sie, daran teilzunehmen, denn so können Sie vieles erlernen und Neues erfahren, Ihre Fragen zu beantworten, die beim Studium des Marketingplanes und bei Erkennung der Produkte entstehen könnten.

* Lernen Sie auch von zahlreichen erfolgreichen Vivasanleadern, wie sollte man handeln, eigene Struktur aufbauen, Produkte präsentieren, um selbst erfolgreich werden. Besuchen Sie ihre Seminare und Präsentationen, es ist von essentieller Notwendigkeit und Nützlichkeit. Und vergessen Sie nicht: **wenn andere erfolgreich wurden, so können auch Sie erfolgreich werden. Man muss nur denselben Weg folgen, welchen die Erfolgreichen gegangen sind und weiter gehen.**

* Nachdem Sie sich das Wissen über den Marketingplan der VIVASAN - „Der Weg zum Erolg“ angeeignet haben, lesen Sie unbedingt „Das Vivasanzielbuch“ und versuchen Sie die dort gestellten Fragen zu beantworten. Und Sie sehen dann, daß diese kleine Arbeit ein weiterer Schritt auf Ihrem Erfolgsweg ist!

VIVASAN – Ihr Geschäftspartner – eine Garantie Ihres Erfolgs!

Ihr Thomas Göttfried
Präsident der Firma VIVASAN

1. Wie wird man erfolgreich?

Wenn Sie als Vivasanberater erfolgreich sein möchten, lesen Sie unbedingt und verstehen nachfolgende Seiten.

Bei eventuellen Fragen wenden Sie sich an Ihren Sponsor oder direkt an das VIVASAN Büro.

Haben Sie den Marketingplan verstanden und gelernt, arbeiten Sie auch aktiv nach ihm, so wird Ihnen der Erfolg bei VIVASAN garantiert.

Stellen Sie sich die Frage: **„Warum habe ich mich bei der Firma VIVASAN registriert?“**

Lautet Ihre Antwort: **„Ich habe mich bei VIVASAN registriert, um die ausgezeichnete Produkte dieser Firma billiger einkaufen können**“, so können Sie auf weiteres Lesen verzichten, denn Sie wollen nur unser Kunde werden und stellen sich nicht das Ziel, mit VIVASAN finanziell erfolgreich zu werden.

Lautet Ihre Antwort: „**Ich habe mich bei VIVASAN registriert, weil ich will in diesem Geschäft ein Profi werden, Karriere machen und finanziell erfolgreich werden**“, so lesen Sie aufmerksam weiter, denn es ist Ihr erster Schritt zu Ihrem künftigen Erfolg.

Um in jeder Art des Geschäftes erfolgreich zu werden, muss man Grundlagen dieses Geschäftes kennen. VIVASAN Marketingplan ist gerade solche Grundlage für Ihren Erfolg bei VIVASAN.

Deshalb wiederhole ich: **„Den Marketingplan sollten Sie nicht nur lesen, sondern auch begreifen, denn wie können Sie Geld verdienen, ohne zu wissen, wie macht man es?“**

Wenn Sie den Marketingplan der VIVASAN lesen und verstehen,
erfahren Sie unbedingt, wie man erfolgreich wird.
Wir garantieren dafür!

2. Was ist VIVASAN?

Die Firma VIVASAN ist eine international tätige Firma, der Hauptvertreter ganzer Reihe bekannter Schweizer Unternehmen, die hochqualitative, naturreine Produkte für Wohlbefinden und Gesundheit des Menschen herstellen. Dank langjähriger Erfahrung, modernsten Technologien und höchster schweizer Qualität kann VIVASAN diese Produkte erfolgreich weltweit vertreiben.

Die Grundlage des Erfolges unserer Firma sind zu großem Teil die hochqualitativen natürlichen Produkte aus erstklassigen Rohstoffen, und zwar - aus Heilkräutern. Die Heilpflanzen sind die Basis aller unserer Produkte - Cremes, Haar- und Hautpflegemittel, exclusiver Kosmetik, naturreiner ätherischen Öle, Nahrungsergänzungsmittel u.a.

In unseren Laboren in der Schweiz werden immer neue Produkte entwickelt. Dank enger Zusammenarbeit mit Experten aus der ganzen Welt werden dabei die neusten Technologien und wissenschaftliche Errungenschaften auf dem Gebiet der Kosmetologie und gesunder Ernährung implementiert und verwendet. Das garantiert die höchste Qualität dieser Produkte.

Alle unsere Anstrengungen sind nicht umsonst. Sie entscheiden gerade über unseren Erfolg - den Erfolg der Firma VIVASAN. Von einem winzigen Unternehmen mit Dutzend Mitarbeitern sind wir zu einer starken, erfolgreichen Firma mit Filialen in Ost- und Westeuropa, Asien, Ostseestaaten und GUS mit einer Riesenzahl an aktiven unabhängigen Vertretern (ca. 100 000) gewachsen.

Unsere Geschichte und Erfahrung zeigen darauf, dass wir die Stabilität garantieren, denn unsere Vertretungen in anderen Ländern und Städten arbeiten genauso erfolgreich. Unabhhängig von unterschiedlichen Gesetzen und Erfordernissen in einzelnen Ländern werden in allen unseren Vertretungen dieselbe Produkte zu gleichen Preisen verkauft; es gelten überall die gleichen Arbeitsweisen und Gesetze laut Marketingplan. Die einheitliche Philosophie ist auch wichtiger Faktor unseres Erfolges.

Und auch Sie können sich überzeugen, wie erfolgreich und harmonisch arbeitet unsere Firma, und wieviele neue Möglichkeiten, mit VIVASAN erfolgreich zu werden, stehen Ihnen noch offen.

VIVASAN heißt nicht nur natürliche, ökologisch reine Produkte!
VIVASAN heißt nicht nur ein erfolgreiches Geschäft!
VIVASAN heißt nicht nur die Gesundheit!
VIVASAN heißt eine Firma mit Zukunft!

3. Philosophie der VIVASAN

Die Unternehmensphilosophie gehört zu Erfolgsfaktoren jeder Firma. Unter diesem Begriff sind nicht nur der Marketingplan und Produktsortiment zu verstehen. Wichtig ist der s.g. „Ehrenkodex der Firma“, d.h. wie benimmt man sich, wie kommuniziert man mit anderen, mit Kunden, wie verkauft man die Produkte, wie man eigenes Leben angesichts der Ziele und Aufgaben der Firma gestaltet.

Die Philosophie der VIVASAN – **„GESUNDHEIT, SCHÖNHEIT UND ERFOLG“** ist Ausdruck ständiger Sorge um Gesundheit und Wohlbefinden, um Schönheit, aber auch um materiellen Erfolg der Menschen.
Und einer der wichtigsten Bestandteile dieser Philosophie der Firma ist die Produktqualität. Unsere Losung ist **„ Beste Qualität und beste Betreuung unserer Kunden!“**

VIVASAN garantiert die Qualität!

- **VIVASAN Produkte werden nur aus besten, wertvollsten Pflanzen, nicht genmodifiziert, hergestellt.**
- **VIVASAN Produkte werden mit modernsten Technologien, und viele – mit einem einzigartigen Know-how hergestellt.**
- **VIVASAN Produkte sind hochwertige, ökologisch reine Produkte.**
- **VIVASAN Produkte werden an Tieren nicht getestet.**

VIVASAN Philosophie – „Gesundheit, Schönheit und Erfolg“ – sorgt für hohe Qualitätsmarke der Produkte. Und man kann ruhig behaupten, dass eben solche - natürliche, ökologisch reine, hochqualitative Produkten, welche Gesundheit, Schönheit und Erfolg mit sich bringen, die Zukunft haben.

Individueles Herangehen an den Kunden - die Geheimnis unseres Erfolges!

Dank Qualität und Wirksamkeit unserer Produkte erweitert sich der VIVASAN Kundenkreis alltäglich. Keine andere Vertriebsform ist so flexibel, keine reagiert so schnell auf die Wünsche des Bestellers, keine hat so niedrige Preise und intensive Kommunikation, wie der Direktmarketing. Persönliche Beratung gewinnt ständig an Bedeutung. Persönliche Beratung erlaubt individuelles und flexibles Herangehen an jeden Kunden, ermöglicht, ihm die Eigenschaften und Wirkung der Produkte detailliert zu erklären, einen auf den Kunden abgestimmten Produkt zu wählen. Vivasanberater bieten ihren Kunden einmalige Betreuung:
- persönliche Betreuung zu günstiger Zeit zu Hause oder im Büro
- kostenlose individuelle Beratung über Eigenschaften und Gebrauch der Produkte
- aktuelle Information über neue Produkte von VIVASAN

VIVASAN Produkte kommen zu Ihnen nach Hause
und werden zu Ihren besten Freunden!

In der Sorge sowohl um die Gesundheit, als auch um Wohlergehen der Menschen, tun wir gemeinsam was Gutes. Und die Firma VIVASAN mit ihrer Losung „Gesundheit, Freude und Erfolg“ führt uns sicher in diese Richtung.

4. Netzmarketing VIVASAN

Netzmarketing (MLM) ist eine effektive Form des Vertriebs direkt an den Endkunden, unter Ausschaltung der Groß- und Zwischenhändler.

Ständig steigt die Anzahl der Menschen, die sich für diese Geschäftsform entschließen. Nach neusten Angaben, im Direkt- und Multilevel Marketing arbeiten weltweit hauptberuflich ca. 25 Mio. Menschen. Was zieht nun diese Menschen so an?

Vorteile des Netzmarketings:
- ein hohes Einkommen ohne hohe Investitionskosten
- minimale Werbekosten und andere Ausgaben
- riesiges Absatznetz und progressives Prozentsatz vom Verkauf
- minimales Risiko bei unbeschränktem Einkommen
- Unabhängigkeit, ein freies, einfaches und edles Geschäft
- Möglichkeit für ein Familiengeschäft oder ein Nebenjob
- persönlicher Aufstieg durch ständige Kommunikationsmöglichkeiten

Die Firma VIVASAN schaltet Transportfirmen, Großhändler und andere Zwischenhändler aus, und kann damit relativ niedriges Preisniveau bei hoher Produktqualität halten. Potentielles Einkommen der Vermittler wird durch das Einkommen unserer Berater ersetzt.

Die Arbeit bei VIVASAN ist eine Möglichkeit für jedermann, denn:

1. Vivasanberater kann jeder - unabhängig vom Alter, Beruf, Geschlecht und Erfahrung – werden
2. kein Einstiegskapital ist erforderlich (im Gegensatz zu traditionellem Business)
3. Sie selbst bestimmen Ihre Arbeitszeit, je nach Zielstellung.
4. Sie können an zahlreichen Schulungen der Firma teilnehmen und sich ständig weiterbilden.
5. Sie bekommen die Möglichkeit, eigenes Netzwerk aufzubauen und dabei zu verdienen.
6. Ihr Einkommens- und Entwicklungspotential ist unbeschränkt.
7. Sie gewinnen hunderte von neuen Freunden und gleich denkenden Menschen.
8. Sie fühlen sich zufrieden: Sie helfen doch den anderen Menschen, gesund und wohl zu leben.

Netzmarketing mit VIVASAN ist einmalige Chance für gewöhnliche Menschen, ungewöhnlich erfolgreich zu werden.

Unter traditionellem Handel versteht man eine komplizierte Struktur vom Hersteller zum Endkunden, mit vielen Zwischenhändlern, die am Verkaufspreis beteiligt sind.
Die Firma VIVASAN, als eines der erfolgreichsten Direktmarketingsunternehmen, vertreibt ihre Produkte über unabhängige Vertreter, die eigenes Geschäft und eigenes Verkaufsnetz aufbauen.
Die Firma VIVASAN ist ihr Geschäftspartner, welcher für Vorbereitung und Entwicklung des Produktsortiments, für die Verpackung, Versand und Lagerung der Produkte sorgt. Für unsere Berater stellen wir Informationsmaterialien zur Verfügung, veranstalten Präsentationen, Seminare und Schulungen.

5. Wichtigste Definitionen des VIVASAN Marketings

1. **EINKAUFSPREIS ODER BERATERPREIS (BP) – der Preis, zu welchem Sie, als Berater, die Produktion bei der Firma VIVASAN einkaufen**.

2. **MARKTPREIS (MP) - der Preis, zu welchem Sie die Produkte an Ihre Kunden weiterverkaufen. Bei VIVASAN ist der Marktpres um 40% höher, als der Beraterpreis.**

Marktpreis = Beraterpreis + 40%

MP = BP x 1,4

3. **HANDELSGEWINN (HG) – ODER VERKAUFSPROVISION – der Unterschied zwischen dem Verkaufspreis an Ihre Kunden (Marktpreis – MP) und dem Preis, nach welchem Sie bei VIVASAN einkaufen (Beraterpreis –BP). Bei VIVASAN beträgt der Handelsgewinn 40% .**

Handelsprofit = Marktpreis – Beraterpreis

HP = MP - BP

4. **UMSATZ NETTO** – ist der Einkaufsvolumen bei VIVASAN pro Monat (Umsatz brutto), dividiert durch das Verrechnungskoeffizient (VK) *

UMSATZ NETTO = UMSATZ BRUTTO : VK

5. **VOLUMENRABATT (VR)**

Außer die Verkaufsprovision (**Handelsprofit – HP**) bekommen Sie von der Firma zusätzliches Einkommen in Form des s.g. **VOLUMENRABATTES (VR)**.

Der Volumenrabatt ist Ihr Monatseinkommen, das als % vom Nettoumsatz Ihrer Struktur, einschl. Ihr Eigenumsatz, pro Monat berechnet wird.

Der Prozentsatz des VR hängt vom Umsatzvolumen Ihrer Struktur, einschl. Ihr Eigenumsatz, ab und hat 7 Stufen. Den höchsten VR = 21% erreichen Sie bei Stufe 7 bei einem Nettoumsatz = 6000 Euro und mehr (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1. Volumenrabatt

Stufe	Eigen- und Teamumsatz netto im Kalendermonat Euro	Volumenrabatt VR %
7	6000 und mehr	21
6	3300 – 5999	19
5	1900 – 3299	14
4	1000 – 1899	12,5
3	600 - 999	10
2	200 - 599	6
1	50 - 199	4

Der Volumenrabatt wird jedem Vertreter im nachfolgenden Monat laut Tabelle ausgezahlt.
Bemerkungen: Verrechnungskoeffizient wird bei Steuerberechnung und Computerdatenverarbeitung verwendet.

VR auf der Ebene von 4 bis einschl. 12,5% wird mit Produkten je nach Ihrem Wahl und der VR über 12,5% - mit Geld ausgezahlt.

Die oben angeführte Tabelle der Volumenrabatte ist wichtigster Bestandteil unseres Marketingplanes. Diese Tabelle regelt Ihr Einkommen, wenn Sie eigene Struktur aufbauen.

Je grösser ist Ihre Struktur, desto größer ist Ihr Volumenrabatt. Bei Berechnung Ihres persönlichen VR wird Ihr eigenes Verkaufsvolumen und Verkaufsvolumen aller Ebenen Ihrer Struktur im Kalendermonat berücksichtigt.

Lesen Sie bitte die unten angeführten Beispiele, um zu begreifen, wie man mit der Tabelle arbeiten muss.

Beispiel Nr. 1

Sie haben sich eben bei VIVASAN registriert. Nachdem Sie die Produkte detailliert gelernt haben, können Sie sie weiterverkaufen. Angenommen, in diesem Monat haben Sie für **105 Euro** eingekauft. Sie haben das Recht, diese Produkte zu **140 Euro** zu verkaufen (**100x1,4**).

140 – 100 = 40 Euro

Das ist noch nicht alles. Schauen Sie die VR-Tabelle an. In der Mittelkolumne werden **Eigen- u. Gruppenumsätze netto** aufgenommen. In der Kolumne rechts - **Volumenrabatt in %.** Laut Beispiel 1. haben Sie Produkte für **100 Euro** eingekauft. Ihr Umsatz netto beträgt 100 Euro minus VK*(1,22). Und zwar:

100 : 1,22 = 81,97 Euro

Laut der VR - Tabelle liegt Ihr Umsatz zwischen 50 und 199 Euro, d.h. er erreichte die 1. Ebene des VR. An dieser Ebene erhalten Sie **VR = 4%** von Ihrem **Umsatz netto**. Sie bekommen also:

81,97 x 0,04 = 3,28 Euro

Dieser VR (bis 12,5%) wird mit Produkten der Firma VIVASAN ausgezahlt.
Das bedeutet, dass Ihr Volumenrabatt bei der Bestellung im nächsten Monat berücksichtigt wird.**

Ihr Gesamteinkommen für diesen Monat beträgt:

40 + 3,28 = 43,28 Euro

Und das bei einem Einkauf für 100 Euro!
Kein schlechtes Geld, nicht wahr?

Bemerkungen:
* Der VK kann in einzelnen Ländern unterschiedlich sein.

- Umsätze und Volumenrabatte werden für den vollen Kalendermonat berechnet. Deshalb werden sie anfangs des nächsten Monates ausgezahlt.

Rat für die Zukunft:
Eignen Sie sich das Wissen über Produkte an. Besuchen Sie Vorlesungen und Präsentationen, fragen Sie Ihren Sponsor. Laden Sie den Sponsor zu Ihren ersten Präsentation ein, er wird Ihnen helfen und Sie fühlen sich sicherer. Organisieren Sie eigenes Kreis Ihrer Stammkunden. Es ist Grundvoraussetzung Ihres materiellen Erfolges. Einzelverkäufe führen alleine nicht zum Erfolg.

6. Ihr Weg zum Erfolg mit VIVASAN

Ihr persönlicher Erfolg in der Zusammenarbeit mit der Firma VIVASAN hängt nicht alleine vom Ihrem eigenem Verkaufsvolumen und Ihrer Aktivität bei Gewinnung neuer Vivasanberater und Aufbau eigener Struktur ab. Ihre Kommunikationsfähigkeit, Sponsern, gekonntes Motivieren neuer Vivasanmitglieder lassen Ihr Einkommen wachsen. Kurz gesagt, für den Erolg bei VIVASAN gibt es zwei Wege:

1. **Produktverkauf und detaillierte Kundenberatung**. Dafür erhalten Sie nicht nur die Verkaufsprovision, sondern auch einen Volumenrabatt. Es ist klar, je mehr Kunden kauft bei Ihnen ein, desto größer wird Ihr Umsatz, und desto mehr Geld verdienen Sie.
2. **Registrierung neuer Personen und Aufbau eigener Struktur**. Je mehr Personen Sie registrieren, desto größer ist Ihre Struktur und desto mehr Geld verdienen Sie.

Sie können Ihren Weg zum Erfolg selbst wählen. Aber der Erfolg kommt schneller, wenn man beide von VIVASAN gebotenen Möglichkeiten des finanziellen Aufstiegs nutzt.

Wie soll Ihr finanzieller Aufstieg mit VIVASAN aussehen?

Zur Anerkennung und Motivierung der Vivasanvertreter zu weiterer Aktivität hat unsere Firma eigene **VIVASAN Karriereleiter**, die aus 12 Stufen besteht, erarbeitet.

Karriereleiter von VIVASAN

Selbst bestimmen Sie, zu welcher Stufe Sie aufsteigen möchten, und richten Ihre Aktivität danach. Die Erteilung der nächsten Titels liegt jedoch in der Kompetenz der Firma VIVASAN. Natürlich, je höher Sie sind, desto besser ist auch Ihre finanzielle Lage. Aber gleichzeitig erweitert sich Ihr Pflichtbereich. Eine Stufe höher bedeutet für Sie auch ein höheres Lebensniveau. An der Spitze der Karriereleiter haben Sie praktisch nur zu leiten und bekommen Einkommen, von welchem Sie bis jetzt nur träumen durften.

Viel Erfolg!!!

12. V.I.P. Direktor 3. Ranges
11. V.I.P. Direktor 2. Ranges
10. V.I.P. Direktor 1.Ranges
9. Generaldirektor
8. Direktor
7. Generalmanager
6. Manager
5. Partner 2. Grades
4. Partner 1. Grades
3. Berater 2. Grades
2. Berater 1. Grades
1. Vertreter

7. Qualifikation für die Stufen der Karriereleiter von VIVASAN

1. Stufe VIVASAN VERTRETER

Es sind die neuregistrierten oder bereits aktiven **VIVASANVERTRETER,** welche die erforderlichen Qualifikationskriterien für den Titel eines Vivasanberaters noch nicht erfüllt haben.

2. Stufe VIVASAN BERATER 1. GRADES

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN BERATER 2. GRADES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

1. Eigenumsatz netto = mindestens **60 Euro** pro Monat
2. Eigen- und Gruppenumsatz netto – auf der Ebene von **6 % VR**

3. Stufe VIVASAN BERATER 2. GRADES

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN BERATER 2. GRADES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

1. Eigenumsatz netto = mindestens **60 Euro** pro Monat
2. Eigen- und Gruppenumsatz netto – auf der Ebene von **10-12,5 % VR**

4. Stufe VIVASAN PARTNER 1. GRADES

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN PARTNER 1. GRADES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

1. Eigenumsatz netto = mindestens **60 Euro** pro Monat
2. Eigen- und Gruppenumsatz netto – auf der Ebene von **14 % VR**

5. Stufe VIVASAN PARTNER 2. GRADES

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN PARTNER 2. GRADES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

1. Eigenumsatz netto = mindestens **60 Euro** pro Monat
2. Eigen- und Gruppenumsatz netto – auf der Ebene von **19-21 % VR**

6. Stufe VIVASAN MANAGER

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN MANAGER** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

- **gleichzeitig 2 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen mindestens 3 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%.**

** Die Qualifikationen für Vivasanberater und Vivasanpartner (Stufen 2 bis 5) müssen jedes Monat erfüllt werden, d.h. man muss jedes Monat die beiden angeführten Kriterien erfüllen.*

7. Stufe VIVASAN GENERALMANAGER

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN GENERALMANAGER** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

- **gleichzeitig 4 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen mindestens 6 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%.**

8. Stufe VIVASAN DIREKTOR

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum VIVASAN DIREKTOR bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

- **gleichzeitig 5 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen mindestens 6 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%.**

9. Stufe VIVASAN GENERALDIREKTOR

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch zum **VIVASAN GENERALDIREKTOR** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

- **gleichzeitig 6 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen mindestens 6 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%.**

10.Stufe VIVASAN V.I.P. DITREKTOR 1. RANGES

Jeder Vivasanvertreter wird auhomatisch **VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 1. RANGES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

- **gleichzeitig 12 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen mindestens 6 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%**

11.Stufe VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 2. RANGES

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch **VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 2. RANGES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien :

- **gleichzeitig 16 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen mindestens 8 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%.**

12.VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 3. RANGES

Jeder Vivasanvertreter wird automatisch **VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 3. RANGES** bei Erfüllung folgender Qualifikationskriterien:

- **gleichzeitig 20 Gruppen seiner Struktur erreichen binnen 12 Monaten des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21%.**

8. PRÄMIEN UND BONUSE VON VIVASAN

Die Firma VIVASAN bietet ein System verschiedener Prämien und Bonuse zur Motivation und Auszeichnung ihrer Vertreter, und zwar:

1. Startprämie
2. Gruppenprämie
3.Prämie für die Tiefe der Struktur

Diese Prämien gelten für die Vivasanvertreter mit Qualifikationen von Stufe 2 bis 5 der Karriereleiter, d.h. vom Berater 1. Stufe bis zum Partner 2. Stufe (einschließlich).
Um diese Prämien zu erhalten, muss man jedes Monat folgende Bedingungen erfüllen (siehe Tabelle 2):

Tabelle 2. Startprämie, Gruppenprämie, Prämie für die Tiefe der Struktur

Qualifikation	Eigenumsatz netto Euro	VR %	Starter-prämie in % 1. Ebene	Gruppen-prämie in % 2. Ebene	Prämie für Tiefe der Struktur in % 3. Ebene	Form
VIVASAN Berater 1. Stufe	60,00	6	2	0	0	VIVASAN Produkte
VIVASAN Berater 2. Stufe	60,00	10-12,5	4	2	0	VIVASAN Produkte
VIVASAN Partner 1. Stufe	60,00	14	4	3	0	VIVASAN Produkte
VIVASAN Partner 1. Stufe	60,00	19-21	4	3	2	Geld

1. Startprämie wird unter Berücksichtigung der Eigenumsätze netto aller Mitglieder der ersten Ebene Ihrer Struktur berechnet (siehe Tabelle).
2. Gruppenprämie wird unter Berücksichtigung der Eigenumsätze netto aller Mitglieder der zweiten Ebene Ihrer Struktur berechnet (siehe Tabelle).
3. Prämie für die Tiefe der Struktur wird unter Berücksichtigung der Eigenumsätze netto aller Mitglieder der dritten Ebene Ihrer Struktur berechnet (siehe Tabelle).

Keine Angst, wenn diese Berechnungen Ihnen kompliziert scheinen. Der Computer rechnet es für Sie! Wichtig ist, dass Sie das Berechnungsprinzip verstehen!

* Bemerkung:
Prämien, die mit VIVASAN Produkten ausgezahlt werden, zählen nicht zum Nettoumsatz, d.h. sie werden bei Berechnung des VR und Prämien für nächsten Monat nicht berücksichtigt.

Ihr Recht an Startprämie, Gruppenprämie und Prämie für die Tiefe der Struktur ist jedes Monat zu bestätigen. Wenn Sie eine der Bedingungen (z.B. kein Eigenumsatz netto von 60 Euro) erreicht haben, erhalten Sie für den laufenden Monat keine Prämie.

Beispiel Nr. 2

Sie möchten in der VIVASAN professioneller arbeiten, d.h. Sie möchten Leader werden und eigene Struktur aufbauen.

Angenommen, Sie haben bereits eigene Struktur mit 13 Personen (mit Ihnen), und jedes Strukturmitglied tätigte den Eigenumsatz netto von **300 Euro** im Monat, wofür er Produkte im Wert von 300xVK einkaufte. In der EU, wo VK=1,22, musste man die Produkte im Wert von 300x1,22=366 Euro erwerben.

Erinnern wir noch einmal: der Umsatz netto **ist monatliches Einkaufsvolumen (oder der Umsatz brutto) dividiert durch VK.**

UN = UB:VK

Der Verkaufsprofit beträgt dabei: 390x1,4 = 156 Euro.

Frage Nr. 1: **Welchen Umsatz netto erreichte Ihre Struktur und Sie, und welcher VR steht ihr zu?**

Antwort: Der Gesamtumsatz netto der Struktur beträgt: 300 x 13 = 3900 Euro.

Laut der Tabelle 1 Volumenrabatte Sie stehen mit Ihrer Struktur bereits auf der **6. Ebene** (**Umsatz netto = 3300-5999),** wo **VR = 19%.**

Frage Nr. 2: **Wie wird der der VR der Gruppe an die Strukturmitglieder aufgeteilt und welchen VR bekommen Sie persönlich?**

Antwort: Wir wollen die erste Linie Ihrer Struktur betrachten.

Mitglieder der 1. Linie der Struktur	Umsatz netto Euro	VR %
Erstes	300	6
Zweites	1500 (Summe der Umsätze der Strukturmitglieder 2+5+6+9+10)	12,5
Drittes	1500 (Summe der Umsätze der Strukturmitglieder 3+7+8+11+12)	12,5
viertes	300	6

Ihr persönlicher VR wird wie folgt berechnet:

* VR von Ihrem Eigenumsatz = 300x19=**57 Euro**
* vom Umsatz des 1. Strukturmitglieds bekommen Sie VR = (19%-6%)x300= **39 Euro**
* vom Umsatz des 2.Strukturmitglieds bekommen Sie VR = (19%-12,5%)x1500= **97,5 Euro**
* vom Umsatz des 3.Strukturmitglieds bekommen Sie VR = (19%-12,5%)x1500= **97,5 Euro**
* vom Umsatz des 4. Strukturmitglieds bekommen Sie VR = (19%-6%)x300= **39 Euro**

Insgesamt, Ihr persönlicher VR beträgt:

57+39+97,5+97,5+39 = 330 Euro

Dieser VR wird in Bargeld ausgezahlt, weil der Gesamtumsatz Ihrer Struktur auf der Ebene von 19% liegt.

Frage Nr. 3: Welche Qualifikationen erhalten Sie bei solchen Resultaten?
Antwort: Aus der Tabelle 2 ist zu ersehen, dass Sie bereits Qualifikationen eines **VIVASANPARTNERS 2. GRADES** erfüllt haben. Es steht Ihnen das Recht an folgende Prämien zu: **Startprämie = 4%, Gruppenprämie = 3% und Prämie für die Tiefe der Struktur = 2%.**

Ihre erste Linie zählt auch 4 Strukturmitglieder, jedes mit einem monatlichen **Umsatz netto** = 300 Euro. So bekommen Sie eine **Startprämie: 4 x 300 x 4% = 48 Euro**.

In Ihrer zweiten Linie sind auch 4 Mitglieder, jedes mit einem Eigenumsatz netto je 300 Euro. So erhalten Sie eine **Gruppenprämie: 4 x 300 x 3% = 36 Euro**.

In Ihrer dritten Linie sind auch 4 Mitglieder, jedes mit einem Eigenumsatz netto je 300 Euro. So bekommen Sie eine **Prämie für die Tiefe der Struktur: 4 x 300 x 2% = 24 Euro**.

Auf diese Weise, erhalten Sie für Ihre Arbeit als ein Vivasanpartner 2. Grades ihre Prämien im Geld:

48+36+24 = 108 Euro

Frage Nr. 3: Wie hoch wird Ihr gesamtes Monatseinkommen ?

Antwort:

1. Verkaufsprofit	156 Euro
2. Volumenrabatt	330 Euro
3. Prämien	108 Euro
Insgesamt:	**594 Euro**

594 Euro für diese ziemlich unkomplizierte Arbeit?
Wo noch sonst können Sie ein solches Geld verdienen?

Dabei vergessen Sie nicht, es sei nur der Anfang! Ein Vivasanleader geht weiter, baut seine Struktur aus. Und wieviel verdienen Sie, wenn Ihre Struktur nicht 13, sondern zwei- oder viermal so viel Personen zählt? Oder, wenn eines Ihrer Strukturmitglieder die Ebene von 21% VR erreicht?

VIVASAN BONUSE

1. Vivasanbonus
2. Managerbonus
3. Entwicklungsbonus
4. V.I.P.- Bonus

Diese Bonuse gelten für die Leader mit Qualifikationen eines Partners 2. Grades und höher. Als ein Strukturleader haben Sie das Recht an diese Bonuse, wenn Sie in Ihrer ersten Linie eine oder mehrere 21%-Gruppen haben.

Variante Nr. 1

Angenommen, in Ihrer Struktur, außer Sie gibt es keinen anderen Leader mit Recht an diese Bonuse. In solchem Fall werden die Bonuse wie folgt ausgezahlt:

1. Vivasanbonus = 4% oder 1,5 %

a. Ihnen steht das Recht am **Vivasanbonus von 4%** zu, wenn mindestens **eine der Gruppen in Ihrer Struktur den höchsten Volumenrabatt = 21%** erreichte, und gleichzeitig der **Gesamtumsatz netto restlicher Gruppen Ihrer Struktur mindestens 30% des Umsatzes der starken 21%-gen Gruppe (aber nicht weniger, als 6000 Euro im Monat**) betrug. In solchem Fall beträgt der **Vivasanbonus 4%** vom Umsatz der 21% Gruppe (oder der Gruppen)..

b. Liegt der Gesamtumsatz netto restlicher Gruppen **unter 30%** des Umsatzes der 21%ger Gruppe, aber er beträgt **mindestens 6000 Euro**, so erhalten Sie einen **Vivasanbonus = 1,5%** vom Gruppenumsatz Ihrer 21%-ger Gruppe.

2. Managerbonus = 1%

Ihnen steht das Recht an einen **Managerbonus** zu, wenn mindestens **zwei Gruppen in Ihrer Struktur mindestens binnen 3 Monate des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21% erreichten, und der Gesamtumsatz netto der schwächeren 21%-ger Gruppe + restlicher Gruppen mindestens 30% des Umsatzes der starken 21%-ger Gruppe betrug. Der Managerbonus = 1%** vom Umsatz der Gruppen mit dem höchsten Volumenrabatt = 21%.

3. Entwicklungsbonus = 1%

Ihnen steht das Recht an einen **Entwicklungsbonus, wenn mindestens zwei Gruppen in Ihrer Struktur mindestens binnen 3 Monate des Kalenderjahres den höchsten Volumenrabatt = 21% erreichten, und der Gesamtumsatz netto der schwächeren 21%-ger Gruppe + restlicher Gruppen mindestens 30% des Umsatzes der starken 21%-ger Gruppe betrug. Der Entwicklungsbonus = 1%** vom Umsatz der Gruppen mit dem höchsten Volumenrabatt = 21%.

4. V.I.P. – Bonus = 1%

Das Recht an den **V.I.P.-Bonus** haben Sie, wenn Sie ein **V.I.P.-Direktor 2. oder 3. Ranges sind und der Gesamtumsatz netto der schwachen 21%-ger Gruppen + restlicher Gruppen mindestens 30% des Umsatzes der starken 21%-ger Gruppe beträgt. V.I.P.-Bonus = 1%** vom Umsatz der Gruppen, welche den höchsten Volumenrabatt = 21% erreichten.

Wie hoch wird Ihr **Gesamtbonus** sein, wenn alle oben angeführten Bedingungen erfüllt werden?

Gesamtbonus:

1. Wenn Sie **zwei oder mehrere Gruppen mit 21% VR** haben, und der Gesamtumsatz schwacher 21%-Gruppen + restlicher Gruppen **mindestens 30%** des Umsatzes der starken 21%-Gruppe betrug, so beträgt **Ihr Gesamtbonus 6%** vom Umsatz aller 21%-Gruppen (**Vivasanbonus = 4% + Managerbonus = 1% + Entwicklungsbonus = 1**%).

   Der Gesamtbonus für V.I.P.- Direktoren 2. und 3. Ranges: = 7% (**Vivasanbonus= 4% + Managerbonus = 1% + Entwicklungsbonus = 1% + V.I.P.-Bonus = 1%**)

Variante Nr. 2

In Ihrer Struktur gibt es auch andere Leader, die das Recht an Bonusen haben. In solchem Fall erfolgt die Berechnung laut Tabelle 3.

Tabelle 3. Gesamtbonus in %
(Vivasanbonus + Managerbonus + Entwicklungsbonus + V.I.P.-Bonus)

Bonus-linien	Anzahl von 21%-en Gruppen in der 1. Linie																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	4	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	7
2	3	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	7
3	2	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	7
4	1	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6
5	0,2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
6	0,2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4
7	0,2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
8		0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
9		0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	1	1	1	1	1	1
10			0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
11				0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
12				0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
13						0,7	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
14							0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
15								0,9	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
16									0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
17										0,6	0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
18											0,7	0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
19												0,8	0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
20													0,9	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
21														0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
22															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
23															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
24															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
25															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
26															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
27															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
28															0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1

Beispiel Nr. 3

Angenommen, Sie haben folgende Struktur aufgebaut:

Ihre Struktur besteht aus 5 Linien. Und in dieser Struktur haben 5 Vivasanmanager (VM1, VM2, VM3, Vm4, VM5) das Recht an Bonusen.

- VM 2 steht in der 1. Linie der Struktur, die gleichzeitig die 1. Bonuslinie ist.
- VM 3 und VM 4 stehen in der 2. Linie der Struktur – der 2. Bonuslinie.
- VM 5 steht in der 4. Linie der Struktur – der 3. Bonuslinie.

Da Sie in erster Linie Ihrer Struktur 3 Gruppen mit VR = 21% besitzen, so für die Bonusberechnung verwenden Sie die Ziffer aus der 3 Kolumne der o.a. Tabelle. Die Bonuse werden wie folgt berechnet:

- VM 5: sein Umsatz beträgt 12000 Euro. Ihre Bonuse aus seinem Umsatz sind:
  12000x5%=600 Euro
- VM3: sein Umsatz beträgt 12000 Euro. Umsatz des VM4 sind 21000 Euro.
  Ihnen stehen Bonuse aus den Umsätzen des VM 3 und VM 4 zu:
  Umsatz VM3 x 6% + (Umsatz VM4 – Umsatz VM5) x 6%, und zwar:
  12000x6% + (21000-12000)x 6% = 1260Euro

* Der Umsatz des VM2 beträgt **37000 Euro**.
Ihre Bonuse aus seinem Umsatz betragen: (Umsatz VM2 – Umsatz VM3 – Umsatz VM 4) x 6%, und zwar:
(37000 – 12000 – 21000) x 6% = 240 Euro

- Sie auch Bonuse von zwei anderen Mitglieder der Grupe G1 und G2 Ihrer ersten Linie, welche einen VR = 21% haben, und zwar:
  (6000 (G1) x 6% + 1000 (G2) x 6% = 960 Euro

Ihr Gesamtbonus beträgt also:
600+1260+240+960= 3060 Euro

Disbalance:

Eine Disbalance entsteht, wenn der Umsatz der stärkeren 21%-Gruppe in erster Linie mehr als 70% des Gesamtumsatzes Ihrer Struktur beträgt.

In solchem Fall werden Ihre Bonuse laut Tabelle 3 unter Berücksichtigung u.a. Umrechnungskoeffizienten berechnet (Die in der Tabelle angegebenen Werte werden mit Umrechnungskoeffizienten multipliziert).

Umsatz Ihrer stärksten 21%-Gruppe der I. Linie	Umrechnungskoeffizient
Über 70% des Gesamtumsatzes der Struktur	0,5
Über 85% des Gesamtumsatzes der Struktur	0,25
Über 95% des Gesamtumsatzes der Struktur	0,07

Der Umrechnungskoeffizient wird für die Bonusabrechnung aus Ihrer stärksten 21%-Gruppe verwendet. Die Bonuse vom Umsatz restlicher Gruppen werden ohne diesen Koeffizienten berechnet.

Je mehr 21%-Gruppen in erster Linie Ihrer Struktur, desto mehr Bonusprozente bekommen Sie aus der Tiefe Ihrer Struktur, desto grösser wird Ihr Gesamtbonus.

9. Nützliche Ratschläge für die Anfänger

Wie Sie bereits wissen, in der Firma VIVASAN können Sie einerseits das Geld durch bei direkten Vertrieb der VIVASAN Produkte verdienen, und andererseits – indem Sie eigene Struktur aufbauen. Wie soll solche Struktur aussehen?

Es ist sehr wichtig, dass die erste Linie möglichst breit ist und mindestens aus 15-20 Personen besteht. Ist Ihre erste Linie breit genug, so sind auch die zweite und dritte noch breiter, was für den Erhalt der Starter-, Gruppenprämie und Prämie für die Tiefe der Struktur von Bedeutung ist.

Wenn Sie Ihre Struktur laut Beispiel Nr. 1 aufbauen, so ist Ihnen für nächste Monate ein stabiles finanzieller Erfolg gesichert und Sie legen Grundmauer für Ihre Zukunft. Ihr Ziel wird es nur sein, den höheren 21%-gen Volumenrabatt zu erreichen und behalten.

Wichtig ist aber nicht nur der Aufbau der Struktur, aber auch die Motivierung der Menschen zur Aktivität. Mann kann viele Personen registrieren, wovon nur wenige aktiv arbeiten. Wie kann man die Menschen zur Aktivität bewegen?

Erstens, man soll eigene Strukturmitglieder ständig schulen, Seminare und Präsentationen veranstalten, wo sie erfahren können, wie soll man die Produkte verkaufen, welche Eigenschaften die Produkte haben, an wen kann man sie verkaufen, wie baut man eigene Struktur auf, wie motiviert man die anderen.

Zweitens, man soll in allem ein Vorbild für eigene Struktur sein: man muss begeistert, aktiv und flexibel sein, mit Elan neue Gebiete erschließen usw. Und dann genauso wird Ihre Struktur sein.

Und der Erfolg Ihrer Struktur - ist Ihr Erfolg!!!

Beispiel Nr. 1
Eine günstigere Struktur

Beispiel Nr. 2
Weniger günstige Struktur

10. Stufen der Karriereleiter von VIVASAN

Sehen wir, welche Auszahlungen bekommen Sie an jeder Stufe der Leiter zur Karriere bei VIVASAN.

Stufe 1.
VIVASANVERTRETER

Sie haben sich gerade in unserer Firma registriert und sind zum **Vivasanvertreter** geworden. Auf diese Weise stehen Sie an der ersten Stufe der Leiter zum Erfolg bei VIVASAN und haben noch einen langen Weg vor sich.

Angenommen, an dieser Stufe erreichten Sie die Höchstresultate.

Welche Auszahlungen und Vergütungen stehen Ihnen in diesem Fall zu?

Umsätze netto	Auszahlungen und Vergütungen	
Eigen- sowie Eigen- u. Gruppenumsatz Netto Euro	Verkaufsprofit %	Volumenrabatt %
bis 50	40	-
50-199	40	4

Der VR wird Ihnen mit VIVASAN Produkten nach Ihrem Wahl ausgezahlt.

IHR ZIEL:

- **Aufbau eigener Struktur**
- **Erweiterung des Verkaufsvolumens**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN-Beraters 1. Grades**

Stufe 2.
VIVASANBERATER 1. Grades

Sie haben bereits Ihre eigene Struktur aufgebaut. Sie arbeitet auch ziemlich aktiv und erfolgreich. Und Sie haben das Recht, sich **Vivasanberater 1. Grades** zu nennen, d.h. Sie erreichten die für diese Qualifikation erforderlichen Resultate, und zwar:

- **Eigenumsatz netto – mindestens 60 Euro**
- **Eigen- u. Gruppenumsatz netto - auf der Ebene des VR = 6%**

Jetzt haben Sie auch zusätzlich das Recht an eine **Startprämie – 2% vom Eigenumsatz der Mitglieder Ihrer erster Linie.** Von hier an werden Ihnen auch VIVASAN Abzeichen ausgehändigt.

Was verdienen Sie als ein VIVASAN- Berater 1. Grades?

Umsätze netto		Auszahlungen und Vergütungen			
Eigenumsatz Euro	Eigen- u. Gruppenumsatz Euro	Verkaufsprofit %	Volumenrabatt %	Startprämie %	VIVASAN Abzeichen
Mind. 60	200-599	40	6	2	Abzeichen „Vivasanberater“

VR und Prämien werden
mit VIVASAN Produkten, je nach Ihrem Wahl,
ausgezahlt.

IHR ZIEL:

- **Ausbau eigener Struktur**
- **Erweiterung des Verkaufsvolumens**
- **Bestätigung des Titels eines VIVASAN-Beraters 1. Grades**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN-Beraters 2. Grades**

Stufe 3
VIVASANBERATER 2. Grades

Sie sind ein aktiver VIVASAN Vertreter mit einer starken, ständig wachsenden Struktur und einem stabilen Erfolg. Sie erfüllten auch 2 Bedingungen für die Erhaltung des Titels eines **Vivasanberater 2. Grades:**

- **Eigenumsatz netto – mindestens 60 Euro**
- **Eigen- u. Gruppenumsatz netto - auf der Ebene des VR = 10-12,5 %**

Ihre **Startprämie** beträgt nun **4 %** und Sie haben auch das Recht an eine **Gruppenprämie – 2% vom Eigenumsatz netto der Mitglieder Ihrer zweiten Linie.**

Was verdienen Sie als ein VIVASAN- Berater 2. Grades?

Umsätze netto		Auszahlungen und Prämien				
Eigenumsatz Euro	Eigen- u. Gruppenumsatz aeuro	Verkaufsprofit %	Volumenrabatt %	Sartrprämie %	Gruppenprämie %	VIVASAN Abzeichen
mind. 60	600-1899	40	10-12,5	4	2	Abzeichen „VIVASAN-Berater“

VR und Prämien werden
mit VIVASAN Produkten, je nach Ihrem Wahl,
ausgezahlt.

IHR ZIEL:

- **Ausbau eigener Struktur**
- **Erweiterung des Verkaufsvolumens**
- **Bestätigung des Titels eines VIVASAN-Beraters 2. Grades**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN-Partners 1. Grades**

Stufe 4
VIVASANPARTNER 1. Grades

Mit Ihrer ziemlich breiter und erfolgreicher Struktur sind Sie auf neue Stufe - eines **Vivasanpartners 1. Grades** aufgestiegen**:**

- **Eigenumsatz netto – mindestens 60 Euro**
- **Eigen- u. Gruppenumsatz netto - auf der Ebene des VR = 14 %**

Ihre **Startprämie** bleibt auf bisherigem Niveau, und Ihre **Gruppenprämie** wächst auf **3%.**

Was verdienen Sie als ein VIVASAN- Partner 1. Grades?

Umsätze netto		Auszahlungen und Prämien				
Eigenumsatz Euro	Eigen- u. Gruppenumsatz Euro	Verkaufsprofit %	Volumenrabatt %	Sartprämie %	Gruppenprämie %	VIVASAN Abzeichen
mind. 60	1900-3299	40	14	4	3	Abzeichen „VIVASAN-Partner“

Alle Prämien werden Ihnen
mit VIVASAN Produkten, je nach Ihrem Wahl,
und der VR im Geld ausgezahlt.

IHR ZIEL:

- **Ausbau eigener Struktur**
- **Erweiterung des Verkaufsvolumens**
- **Bestätigung des Titels eines VIVASAN-Partners 1. Grades**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN-Partners 2. Grades**

Stufe 5.
VIVASANPARTNER 2. Grades

An der 5. Stufe der Leiter zur Karriere mit VIVASAN werden Sie zum **Vivasanpartner 2. Grades,** und nun haben Sie neue Rechte und Pflichten. Ihr:

- **Eigenumsatz netto – mindestens 60 Euro**
- **Eigen- u. Gruppenumsatz netto - auf der Ebene des VR = 19-21 %**

Außer die **Startprämie = 4 %** und die **Gruppenprämie = 3%** haben Sie auch das Recht an eine **Prämie für die Tiefe der Struktur – 2%** vom Eigenumsatz netto der Mitglieder Ihrer dritten Linie. Sie dürfen jetzt die Schulungen Ihrer Struktur in den Büroräumen der VIVASAN veranstalten.

Sollte nur eine Gruppe Ihrer Struktur den VR= 21% erreicht haben, und der Gesamtumsatz netto restlicher Strukturmitglieder betrug mindestens **6000 Euro**, so neben der Starter-, Gruppen- und Strukturtiefeprämie erhalten Sie einen **Bonus – 4% oder 1,5 %** vom Umsatz der 21% -er Gruppe.

Was verdienen Sie als ein VIVASAN- Partner 2. Grades?

Umsätze netto		Auszahlungen und Prämien						
Eigen-umsatz Euro	**Eigen- u. Gruppenumsatz Euro**	**VP %**	**VR%**	**Start-prämie**	**Gruppen-prämie**	**Prämie fürTiefe der Struktur**	**Bonus Vivasan %**	**VIVASAN Abzeichen**
Mind. 60	3300-5999	40	19	4	3	2	-	Abzeichen „VIVASAN-Partner“
	1. Gruppe - von 6000 Euro, und restliche Gruppen zusammen – von 6000Euro, nicht weniger als 30% vom Umsatz der 21%-ger Gruppe	40	21	-	-	-	4	
	1. Gruppe ß von 6000 Euro, und restliche Gruppen zusammen – von 6000 Euro, aber nicht weniger als 30% vom Umsatz der 21%ger Gruppe	40	21	-	-	-	1,5	

Alle Prämien werden im Geld ausgezahlt.

IHR ZIEL:

- **Ausbau und Stärkung eigener Struktur**
- **Erweiterung des Verkaufsvolumens**
- **Bestätigung des Titels eines VIVASAN-Partners 2. Grades**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN Managers**

Stufe 6.

VIVASAN MANAGER

Jetzt sind Sie in völlig neue Kategorie der VIVASAN Leader aufgestiegen. Und die erste Stufe dieser Kategorie heißt ein **VIVASAN MANAGER.** Sie besitzen bereits entsprechend breite und erfolgreiche Struktur und haben folgende Bedingung erfüllt:

- **Gleichzeitig 2 Gruppen Ihrer Struktur erreichten höchsten VR=21% mindestens 3 Monate eines Kalenderjahres**.

Als ein **VIVASAN Manager** erhalten Sie folgende Prämien:

VIVASAN Bonus +- Managerbonus + Entwicklungsbonus

Variante 1

Wenn nur Sie in Ihrer Struktur die Ebene eines VIVASAN Managers erreicht haben, so bekommen Sie folgende Bonuse:

- **VIVASAN Bonus – 4% oder 1,5%**
- **Managerbonus – 1%**
- **Entwicklungsbonus – 1%**

Was verdienen Sie als ein VIVASAN- Manager?

Resultate der Arbeit			Auszahlungen und Prämien					
Mindestzahl an Gruppen mit VR 21%	Mindestzahl an Monaten im Jahr mit VR 21%	Umsätze	VP %	VR %	VIVASAN Prämie %	Manager Prämie %	Entwick. Prämie	VIVASAN Abzeichen
2	3	Gesamtumsatz schwacher 21% Gruppe +restl.Gruppen nicht weniger, als 30% vom Umsatz der starken Gruppe	40	21	4	1	1	Abzeichen „Vivasan Manager“
2	3	Gesamtumsatz schwacher 21% Gruppe u.restl. Gruppen nicht weniger, als 30% vom Umsatz der starken Gruppe	40	21	1,5 vom Umsatz der starken 21% Gruppe + 4 vom Umsatz restlicher 21% Gruppen	1 vom Umsatz restlicher 21% Gruppen	1 vom Umsatz restlicher 21% Gruppen	

Alle Prämien werden im Geld ausgezahlt.

Variante 2.

Gibt es in Ihrer Struktur noch andere Leader, welchen diese Bonuse zustehen, so werden sie laut der Tabelle 3 (S. 14) und Beispielen (S. 14-15) berechnet.

IHR ZIEL:

- **Ausbau eigener Struktur**
- **Erweiterung des Verkaufsvolumens**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN Generalmanagers**

Stufe 7.
VIVASAN GENERALMANAGER

Sie sind ein **VIVASAN Generalmanager**, d.h. Sie haben folgende Bedingung erfüllt:

- **Gleichzeitig 4 Gruppen Ihrer Struktur erreichten höchsten VR=21% binnen mindestens 6 Monate eines Kalenderjahres.**

Als ein **VIVASAN Generalmanager** bekommen Sie alle Auszahlungen und Prämien, welche einem Manager zustehen, und dazu noch:
* **Jahresprämie für den Generalmanager – 1000 Euro** (wird zum Jahresende ausgezahlt)
*** Abzeichen „VIVASAN Generalmanager“**

IHR ZIEL:

- **Ausbau eigener Struktur**
- **Stärkung der nähsten Linien der Struktur**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN Direktors**

Alle Vergütungen werden im Geld ausgezahlt.

Stufe 8.
VIVASAN DIREKTOR

Sie gehören elitärer Kategorie der **VIVASAN Direktoren**, d.h. Sie haben folgende Bedingungen erfüllt:

- **Gleichzeitig 5 Gruppen Ihrer Struktur erreichten höchsten VR=21% binnen mindestens 6 Monate eines Kalenderjahres.**

Als ein **VIVASAN Direktor** bekommen Sie alle Auszahlungen und Prämien, welche einem Manager zustehen, und dazu noch:
* **Jahresprämie für den VIVASAN Direktor – 2500 Euro** (wird zum Jahresende ausgezahlt)
*** Abzeichen „VIVASAN Direktor“**

IHR ZIEL:

- **Ausbau eigener Struktur**
- **Stärkung der nähsten Linien der Struktur**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN Generaldirektors**

Alle Vergütungen werden im Geld ausgezahlt.

Stufe 9.
VIVASAN GENERALDIREKTOR

Sie sind zum **VIVASAN Generaldirektor** aufgestiegen, d.h. Sie erfüllten folgende Bedingungen:

- **Gleichzeitig 6 Gruppen Ihrer Struktur erreichten höchsten VR=21% binnen mindestens 6 Monate eines Kalenderjahres.**

Als ein **VIVASAN Generaldirektor** bekommen Sie alle Vergütungen und Prämien, welche einem VIVASAN Manager zustehen, und dazu noch:
* **Jahresprämie eines Generaldirektors – 3000 Euro** (wird zum Jahresende ausgezahlt)
*** Abzeichen „VIVASAN Generaldirektor“**

IHR ZIEL:

- **Motivierung eigener Struktur**
- **Stärkung der nähsten Linien der Struktur**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN V.I.P. Direktors 1. Ranges**

Alle Vergütungen werden im Geld ausgezahlt.

Stufe 10.
VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 1. Ranges

Sie sind ein **VIVASAN V.I.P. Direktor 1. Ranges**, d.h. Sie haben folgende Bedingungen erfüllt:

- **Gleichzeitig 12 Gruppen Ihrer Struktur erreichten höchsten VR=21% binnen mindestens 6 Monate eines Kalenderjahres.**

Als ein **VIVASAN V.I.P. Direktor 1. Ranges** bekommen Sie alle Vergütungen und Prämien, welche einem VIVASAN Manager zustehen, und dazu noch:
* **Jahresprämie eines VIVASAN V.I.P. Direktors 1. Ranges – 10000 Euro** (wird zum Jahresende ausgezahlt)
*** Abzeichen „VIVASAN V.I.P. Direktor 1. Ranges“**

IHR ZIEL:

- **Erfolgreiche Führung eigener Struktur**
- **Erhaltung des Titels eines VIVASAN V.I.P. Direktors 2. Ranges**

Alle Vergütungen werden im Geld ausgezahlt.

Stufe 11.
VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 2. Ranges

Sie sind zum **VIVASAN V.I.P. Direktor 2. Ranges** aufgestiegen, d.h. Sie erfüllten folgende Bedingungen:

- **Gleichzeitig 16 Gruppen Ihrer Struktur erreichten höchsten VR=21% binnen mindestens 8 Monate im Kalenderjahr.**

Als ein **VIVASAN V.I.P. Direktor 2. Ranges** bekommen Sie alle Vergütungen und Prämien, welche einem VIVASAN Manager zustehen, und dazu noch:
* **Jahresprämie eines V.I.P. Direktors 2. Ranges – 15000 Euro** (wird zum Jahresende ausgezahlt)
*** Abzeichen „VIVASAN V.I.P. Direktor 2. Ranges“**

IHR ZIEL:

- **Erfolgreiche Führung eigener Struktur, Erhaltung des Titels eines VIVASAN V.I.P. Direktors 3. Ranges**

Alle Vergütungen werden im Geld ausgezahlt.

Stufe 12.
VIVASAN V.I.P. DIREKTOR 3. Ranges

Wir gratulieren Ihnen zur Spitze der Leiter zur Karriere mit VIVASAN!

Sie sind ein **VIVASAN V.I.P. Direktor 3. Ranges**, d.h. Sie haben folgende Bedingungen erfüllt:

- **Gleichzeitig 20 Gruppen Ihrer Struktur erreichen höchsten VR=21% binnen mindestens 12 Monate im Kalenderjahr.**

Als ein **VIVASAN V.I.P. Direktor 3. Ranges** bekommen Sie alle Vergütungen und Prämien, welche einem VIVASAN Manager zustehen, und dazu noch:
* **Jahresprämie eines VIVASAN V.I.P. Direktors 3. Ranges – 20000 Euro** (wird zum Jahresende ausgezahlt)
*** Abzeichen „VIVASAN V.I.P. Direktor 3. Ranges“**

IHR ZIEL:

- **Erfolgreiche Führung eigener Struktur**

Alle Vergütungen werden im Geld ausgezahlt.

11.Satzung der VIVASAN Vertreter

11.1 Regelkodex für VIVASAN Vertreter

Alle VIVASAN Vertreter haben sich strikt an folgende Regel zu halten:

1. Alle Grundsätze des VIVASAN Marktingplans und andere Materialien der Firma strikt zu beachten, und nicht nur der Buchstabe, sondern auch dem Geist der Firma VIVASAN zu folgen.
2. Partner 2. Grades, Manager und Direktoren sollen, ausser allgemeine Grundregel, auch die besonderen Bestimmungen für Partner 2. Grades, Manager und Direktoren, laut der Satzung der VIVASAN Vertreter beachten.
3. An ihre Kunden und andere Personen, welche sie als Vertreter kontaktieren, so herangehen, wie sie selbst es sich gewünscht hätten.
4. Bei Produktpräsentationen und Einladungen zur Mitgliedschaft bei der VIVASAN ehrlich und offen alles über die Produktion der Firma VIVASAN zu berichten.
5. Bei Annahme der Bestellungen und bei Kundenbetreuung höflich und extrem pünktlich werden. Sämtliche Produktreklamationen aufmerksam annehmen.
6. Immer die höchsten Standards und die Sorgfalt eines ordentlichen und verantwortlichen Geschäftsmanns anwenden.
7. Das VIVASAN Vertriebsnetz für den Vertrieb und die Werbung der Produkte anderer Firmen niemals benutzen.
8. Die VIVASAN Produktion an Verbraucher zu einem niedrigeren Preis, als der von VIVASAN empfohlene Marktpreis, keinesfalls verkaufen.
9. Sämtliche Rechtsbestimmungen eigenes Landes bei Ausführung der Tätigkeit eines unabhängigen Vertreters beachten.

11.2. Registrationen bei der Firma VIVASAN

1. Um ein VIVASAN Vertreter zu werden, braucht man die Empfehlung eines bereits registrierten VIVASAN Vertreters (Sponsors). Bei der Registrierung eines neuen Vertreters im Büro von VIVASAN sollen unbedingt der **Kandidat und sein Sponsor** erscheinen. In Sonderfällen kann die Firma VIVASAN einen potentiellen Vivasanvertreter in beliebige Struktur eingliedern oder direkt registrieren.
2. Die Firma VIVASAN behält sich das Recht vor, die Registrierung oder Umregistrierung zu verweigern, ohne Gründe zu erklären.
3. Mindestalter eines VIVASAN Vertreters beträgt **16 Jahre.**
4. Ein VIVASAN Vertreter kann jederzeit auf seine Mitgliedschaft bei der VIVASAN verzichten und die Vereinbarung mit der VIVASAN auflösen, indem er seinen Sponsor und die Leitung der Firma darüber vorher schriftlich benachrichtigt.
5. Ein VIVASAN Vertreter kann nur eine natürliche Person werden.
6. Ehegatten, die VIVASAN Vertreter werden möchten, erhalten gemeinsame Registrationsnummer („ein Familienkontrakt“).
7. Ehemann / Ehefrau eines bereits tätigen VIVASAN Vertreters werden unter dieselbe Nummer registriert, oder sie können auch eigene Nummer erhalten. Sie werden dann direkt unter der Firma VIVASAN registriert.
8. Ehemalige VIVASAN Vertreter dürfen noch einmal nach Ablauf von 12 Monaten seit der Aufgabe derer Mitgliedschaft registriert werden.

11.3 Formalitäten

1. Man soll ein Registrationsformular ausfüllen und einen Startpaket erwerben. Bei der Registration sind Personalausweis und das Anwesen des Sponsors notwendig.
2. Bei der Registration erhalten Sie Ihre persönliche Registrationsnummer, die in den Computer eingegeben wird, sowie eine Visitenkarte VIVASAN, die gleichzeitig ein Passierschein in VIVASAN Büros ist. Beim Besuch im VIVASAN Büro soll man diese Visitenkarte dabei haben.
3. Bei absichtlicher Angabe falscher Personendaten ist der potentielle VIVASAN Vertreter vom Ausschluss bedroht.

Alle neue VIVASAN Vertreter sind zur Teilnahme an VIVASAN Produkt- und Marketingschulungen verpflichtet!

11.4. Zahlungsbedingungen

1. Die Produkte sind auf speziellen Bestellformularen zu bestellen.
2. Die Zahlung für die Bestellungen erfolgt sofort im Büro bei Abgabe der Bestellung.
3. Die Rechnung ist in vollem Umfang zu zahlen.
4. Zahlungsweise: nur mit Bargeld an den Vivasan-Bürokassen.
5. Alle Bestellungen, welche bis 19 Uhr des letzten Werktages jedes Monates im VIVASAN Büro abgewickelt werden, gelten als Bestellungen des jeweiligen Monates und werden im Verkaufsvolumen dieses Monates berücksichtigt.

Unbedingt vergleichen Sie alle Positionen Ihrer Bestellung mit der Rechnung. Alle Reklamationen über Ihre Bestellung und Produktqualität werden nur bei Ausgabe der VIVASAN Produkte angenommen.

11.5. VIVASAN Rabatte und Prämien

1. Monatliche Vergütungen (VR, Prämien und Bonuse) werden an alle qualifizierten VIVASAN Vertreter binnen des nächst folgenden Monates ab 10. des jeweiligen Monates gezahlt. Nach 3 Monaten werden alle Vergütungen annuliert.
2. Der VR in Höhe bis 12,5% (einschl.) wird mit VIVASAN Produkten nach Ihrer Wahl ausgezahlt und bei Berechnung des VR für nächsten Monat berücksichtigt.
3. Der VR in Höhe über 12,5% (einschl.) wird mit Geld in Nationalwährung zum geltenden Kurs der Firma VIVASAN ausgezahlt.
4. Die mit VIVASAN Produkten ausgezahlten Prämien werden bei der Berechnung des VR des folgenden Monates nicht berücksichtigt.
5. Ehemaligen Ehegatten, die im Rahmen eines Familienkontraktes tätig sind, werden alle Vergütungen (VR, Bonuse und Prämien) zu gleichen Teilen ausgezahlt. Bei Ansprüchen eines oder beiden Ehegatten gegen die Firma VIVASAN hat VIVASAN das Recht, die Auszahlung bis zur Entscheidung der Auseinandersetzungen und einem Einvernehmen ehemaliger Ehegatten über derer Anteile zu verweigern. Wird solche Entscheidung binnen drei Monate vom Zahlungsfrist der Vergütungen nicht getroffen, so werden sie storniert.

Die Firma VIVASAN behält sich das Recht vor, die VR, Bonuse und Prämien für Vivasanvertreter, welche die Satzung der VIVASAN Vertreter verletzt haben, vorzuhalten und nicht auszuzahlen.

11.6 Mitgliedschaft bei der Firma VIVASAN

1. Die VIVASAN Vertreter sollen laut Grundregeln dieses Marketingplanes handeln. Alle Änderungen und Ergänzungen dieser Regel werden in den Informationen oder speziellen Prospekten der Firma veröffentlicht.
2. Keiner der VIVASAN Vertreter hat das Recht, sich noch einmal in einer anderer Struktur zu registrieren, solange er aktuelle Mitgliedschaft nicht aufgibt.
3. Der Übergang eines Vivasanvertreters aus einer Struktur in die andere ist nur in Sonderfällen und im Einvernehmen der Leitung der Firma VIVASAN möglich.
4. Die Übergabe eigener (oder gesonderten) Struktur an andere VIVASAN Vertreter darf nur durch die Leitung der Firma VIVASAN getätigt werden.
5. VIVASAN Vertreter darf seine Mitgliedschaft nur an Familienmitglieder übertragen. Der schriftliche Antrag wird an das VIVASAN Büro gestellt. Die neue Registration eines Vivasanvertreters, welche seine Mitgliedschaft übertragen hat, darf erst nach 12 Monaten seit der Übertragung erfolgen. Wenn ein Partner 2. Grades, der seine Mitgliedschaft an Familienmitglied übertragen hat, sich bei einer anderen Netzmarketingfirma registrierte, werden seinem Familienmitglied, an den die Struktur übertragen wurde, von der Firma VIVASAN Vergütungen (VR, Prämien und Bonuse) nicht ausgezahlt.
6. Beim Tod eines VIVASAN Vertreters ab der Manager-Stufe kann seine Mitgliedschaft geerbt werden. Erforderlich ist eine notarielle Erklärung zum Erben, sowie ein schriftlicher Antrag an VIVASAN binnen 2 Monate seit dem Tode. Wenn der neue Sponsor, welche die Struktur vererbt hat, seinen Pflichten laut Marketingplan von VIVASAN binnen 12 Monaten nicht nachgeht, so stoppt die VIVASAN die Auszahlung aller Vergütungen (VR, Prämien und Bonuse).

Die Firma VIVASAN behält sich das Recht vor, den Vertrag mit einem VIVASAN Vertreter zu kündigen und ihm die Mitgliedschaft zu entziehen, wenn er gegen die Satzung verstoßen oder bei Registration absichtlich falsche Angaben mitgeteilt hat. Ein solcher VIVASAN Vertreter verliert automatisch sämtliche Privilegien und seine Struktur.

11.7 Allgemeine Bestimmungen für VIVASAN Vertreter

1. VIVASAN Vertreter darf das VIVASAN Vertriebsnetz für Verkauf oder Werbung anderer Produkte nicht benutzen.
2. VIVASAN Vertreter trägt Verantwortung für alle durch ihn an seine Kunden vermittelten Informationen über Qualität, Gebrauch und Zusammensetzung der Produktion der VIVASAN. Dabei hat er sich nach Informationen an der Verpackung und in der VIVASAN-Literatur zu richten. Bei einer unkorrekter Information trägt der VIVASAN Vertreter die Verantwortung für die Folgen und Schäden.

3. Der VIVASAN Vertreter hat keinerlei das Recht, die durch ander VIVASAN Vertreter angeworbene Kandidaten in eigene Struktur herbeiziehen.
4. Die Unterzeichnung des Registrationsformulars der Firma VIVASAN bedeutet keinen Arbeitsvertrag. Der VIVASAN Vertreter hat kein Recht, im Namen der Firma VVASAN zu handeln und Verpflichtungen einzugehen.
5. Der VIVASAN Vetreter soll alle Gesetze und Rechtsbestimmungen über die Geschäftstätigkeit und Mitgliedschaft in der VIVASAN beachten, sich und die Firma VIVASAN vor Kunden und Öffentlichkeit nicht kompromitieren.
6. Sponsert ein VIVASAN Vertreter (baut eigene Struktur auf), so ist er verpflichtet die Produkt- und Businesschulungen durchzuführen, Mitglieder seiner Struktur ständig zu unterstützen, seine Struktur leiten, sie über Versammlungen, Seminare und Aktivitäten, über neue Produkte zu informieren, sowie darauf zu achten, dass Mitglieder seiner Struktur die Satzung der VIVASAN Vertreter beachten.
7. Werden durch den VIVASAN Vertreter eigene Einkäufe binnen 6 Monate nicht getätigt, so hat VIVASAN das Recht ihm die Mitgliedschaft in der VIVASAN zu entziehen. Seine Struktur wird in solchem Fall an seinen Sponsor übergeben.
8. Bei Mißachtung der oben angeführten Regel steht der Firma VIVASAN das Recht zu, dem VIVASAN Vertereter seine Mitgliedschaft zu entziehen.

11.8 Rechte und Pflichten der Partner 2. Grades, Manager und Direktoren

1. Alle Vivasanvertreter mit Qualifikationen ab der Stufe 5 und höher (Partner 2. Grades, Manager und Direktoren) haben das Recht,ihre Strukturen im Büro von VIVASAN (bei vorhandenen Räumen) zu schulen.
2. Alle VIVASAN Vertreter mit Qualifikationen ab der Stufe 5 und höher (Partner 2. Grades, Manager und Direktoren) sind **verpflichtet**:

* mit anderen Firmen des Direkt- und Netzmarketings nicht zusammenzuarbeiten,
* andere VIVASAN Vertreter, unabhängig von derer Status, für die Zusammenarbeit mit anderen Firmen des Direkt- oder Netzmarketings nicht heranzuziehen,
* regelmäßig (mindestens 2 mal im Monat) eine Schulung für Mitglieder seiner Struktur (Produkt- und Businesschulung) zu veranstalten,
* für den territorialen Lager .in seiner Struktur, unter Garantie seines Volumenrabattes und Prämien von der Firma VIVASAN, verantwortlich werden. Bei der Weigerung der Garantien und Verantwortung für den Lager, werden die Umsätze aus der Abwicklung der Produktion dieses Lagers bei der Berechnung des monatlichen VR und Prämien für den VIVASAN Leader nicht berücksichtigt.

3. Strikte Erfüllung der oben angeführten Pflichten ist eine unerlässliche Bedingung dieses Marketingplanes und ein Bestandteil des Registrationsformulares.
4. Im Weigerungsfall, die im Marketingplan angeführten Bedingungen zu erfüllen, oder bei Verletzung einer der Bestimmungen, verliert der VIVASAN Leader alle Vergütungen laut Marketingplan. Bei regelmäßiger Verletzung der Bestimmungen des Marketingplanes binnen 3 Monate hat die Firma VIVASAN das Recht, solchem VIVASAN Leader seine Mitgliedschaft bei VIVASAN zu entziehen.

11.9 Andere Regel und Bestimmungen

1. Die VIVASAN Politik sieht die Aufteilung auf Gebiete und Regionen mit einem Exklusivrecht nicht vor. Jeder VIVASAN Vertreter hat das Recht, überall tätig zu werden. Die VIVASAN Vertreter besitzen kein Recht, Gebiete ihrer Tätigkeit weiter zu verkaufen, zu verkaufen oder zu schenken.
2. Der Firmennamen, die Handels- und Firmenmarken und Logo VIVASAN, JUST und NAHRIN dürfen für die Werbezwecke oder ähnliches ohne schriftliche Genehmigung der VIVASAN nicht verwendet werden.

11.10 Qualitätsgarantie der VIVASAN Produkte

1. Die VIVASAN Produkte können nicht schädigen, wenn sie richtig und laut Gebrauchsanweisung verwendet werden.
2. Sollte einer der Kunden behaupten, die VIVASAN Produkte rufen bei ihm allergische Reaktionen oder ähnliche Symptome hervor, so verpflichtet sich die Firma VIVASAN diesen Produkt gegen einen gleichwertigen auszutauschen, wenn der Kunde ärztliche Bestätigung vorlegt, dass eben dieser Produkt allergiesche Reaktion herbeiführte.
3. Sollte im VIVASAN Produkt ein Fabrikfehler oder ein durch VIVASAN anerkannter Fehler auftreten, verpflichtet sich die VIVASAN, diesen Produkt gegen gleichen auszutauschen.
4. Produkte, die bei einem unrichtigen oder ungeschickten Gebrauch beschädigt werden, werden nicht ausgetauscht.
5. Alle VIVASAN Produkte besitzen entsprechende Zertifikate und Versicherung laut Normen und Standards des Absatzlandes. Das ist eine Gewähr sowohl für den VIVASAN Vertreter, wie auch die Firma selbst. Solche Versicherung deckt Verluste und Schäden, welche beim Gebrauch nicht qualitativen Produkte entstehen könnten.
6. Die Versicherung gilt nicht für Fälle eines unrichtigen Gebrauchs der Produkte.
7. Die Versicherung schützt den VIVASAN Vertreter nicht, wenn er den Produkt nicht richtig vorstellt, falsche Etikette oder Verpackung verwendet oder falsche Informationen über das Produkt vermittelt, und damit einen Schaden verursacht.

11.11 Verpackung der VIVASAN Produkte

1. Die Firma VIVASAN ist eine offiziell registrierte Handelsmarke.
2. Eine Umverpackung der VIVASAN Produktion ist untersagt. Die Produkte dürfen nur in der Original-Fabrikverpackung verkauft werden.
3. Die Firma VIVASAN erlaubt ihren Vertretern die Produkte von VIVASAN, JUST und NAHRIN nur unter den Marken VIVASAN, JUST und NAHRIN zu vertreiben.
4. Der Strichkode wird an Produkten im Direktvertrieb nicht gebraucht.

11.12 Die Literatur von VIVASAN

Alle schriftliche Materialien von VIVASAN sind Eigentum der Firma und mit Autorenrecht geschützt. Kopieren und Umdrucken erfordern schriftlicher Genehmigung der Firma.

I n h a l t

Vorwort
1. Wie wird man erfolgreich 1
2. Was ist VIVASAN 2
3. VIVASAN Philosophie 3
4. Netzmarketing von VIVASAN 4
5. Wichtigere Definitionen des Netzmarketinges von VIVASAN 5
6. Ihr Weg zum Erfolg mit VIVASAN 7
7. Qualifikationen zur Stufen der Karriereleiter von VIVASAN 8
8. Prämien und Bonuse von VIVASAN 10
9. Nützliche Ratschläge für Anfänger 16
10. Stufen der Karriereleiter von VIVASAN 17
11. Satzung der VIVASAN Vertreter 26
11.1. Regelkodex der VIVASAN Vertreter 26
11.2 Registrationen bei der Firma VIVASAN 27
11.3. Formalitäten 27
11.4 Zahlungsbedingungen 28
11.5 Rabatte, Bonuse und Prämien VIVASAN 28
11.6 Mitgliedschaft bei VIVASAN 29
11.7 Allgemeine Regel für einen VIVASAN Vertreter 29
11.8 Rechte und Pflichten der Partner 2. Grades, Manager und Direktoren 30
11.9 Andere Bestimmungen und Grundregel 31
11.10 Qualitätsgarantie der VIVASAN Produktion 31
11.11 VIVASAN Produktverpackung 31
11.12 Literatur von VIVASAN 31