

Unser Vergütungsplan: Der Leadership Development Bonus

Leadership Development Bonus

Der Leadership Development Bonus ist eine Vergütung für alle Partner, die nach dem Diamantstatus eine noch höhere Stufe erlangt haben und somit zum „Stern-Diamanten“ aufgestiegen sind.

Worin besteht dieser Bonus?

Einige Lifeplus-Partner entwickeln sich in Ihrem Team zu wahren Führungskräften und helfen durch ihren überdurchschnittlichen Einsatz gleichzeitig anderen Partnern in ihrer Downline, ebenfalls zu Führungskräften heranzuwachsen. Diese außerordentliche Arbeit verdient besondere Anerkennung.

Hier kommt unsere dritte Bonus-Phase ins Spiel. Der Leadership Development Bonus ist eine Auszeichnung und Belohnung für Partner, die die Inspiration von Lifeplus mit überragendem Erfolg in die Tat umgesetzt haben. Diese Partner, welche die höchste Stufe unseres Vergütungsplans bereits erreicht haben, werden dank dieses weiteren Bonus zusätzlich belohnt.

So funktioniert's

Die folgende Tabelle erläutert die Qualifikationsanforderungen für den Stern-Diamant- Status.

Qualifikationsanforderung		
Qualifikationsstufe	Bonus	Qualifikation (GV = Gruppenvolumen)
1*-Diamant 150 IP PV*	3%	12 aktive Beine, 15 000 IP GV, 1 Diamant-Bein und 2 Bronze-Beine
2*-Diamant 150 IP PV	3%	12 aktive Beine, 20 000 IP GV, 2 Diamant-Beine und 1 Bronze-Bein
3*-Diamant 150 IP PV	2%	12 aktive Beine, 25 000 IP GV, 3 Diamant-Beine

*PV = Persönliches Volumen

Wie Sie sehen, funktioniert der Leadership Development Bonus nach dem gleichen Prinzip wie der Tiefenbonus, nur erweitert. Auch hier gibt es festgelegte Qualifikationsvolumen mit der zusätzlichen Anforderung, ein sogenanntes Diamant-Bein, d.h. einen Diamant-Partner auf irgendeiner Ebene in der eigenen Downline zu besitzen.

Wie funktioniert das in der Praxis? Wir erläutern den Bonus anhand einer Bestellung von 100 IP.

Ein Beispiel

In der Praxis gestaltet sich dieses Bonussystem einfacher als es anfangs scheint. Am Beispiel einer Bestellung von 100 IP veranschaulichen wir, wie der zugehörige Bonus an die darüberstehenden Partner in der Upline ausbezahlt wird. Dabei gehen wir nicht darauf ein, wie viel die jeweiligen Partner verdienen, sondern wie der 60%-Bonus dieser Bestellung verteilt wird. **Bitte beachten Sie, dass wir uns in der Upline nach oben bewegen, während wir das Beispiel von oben nach unten verfolgen.**

U P L I N E	Anna	3,000 GV	100 PV	Bronze	
	Clara	3,000 GV	100 PV	Bronze	5%
	Tom	1,500 GV	40 PV	Builder	25%
	Sarah	475 GV	40 PV	—	
	Alex	6,000 GV	150 PV	Silber	10%
	Stefanie	3,000 GV	100 PV	Bronze	3%
	Oskar	9,000 GV	150 PV	Gold	6%
	Daniel	15,000 GV	150 PV	Diamant	3%
	Max	6,000 GV	100 PV	Silber	
	Emma	20,000 GV	150 PV	2* Diamant	3%
	Mark	20,000 GV	150 PV	2* Diamant	3%
	Felix	15,000 GV	150 PV	1* Diamant	
	Lisa	25,000 GV	150 PV	3* Diamant	2%

Insgesamt: 60%

Anna gibt eine Bestellung im Wert von 100 IP auf. Anna erhält keine Vergütung auf ihre eigene Bestellung.

Clara ist Anna's Sponsor. Da Clara die Qualifikationsanforderung von 40 IP PV erfüllt, verdient sie den 5%-Bonus der ersten Ebene auf Anna's Bestellung. Das GV ist für den Empfehlungsbonus (Ebene 1 bis 3) nicht von Bedeutung.

Tom ist Clara's Sponsor und hat sich mit einer Bestellung von 40 IP PV qualifiziert. Tom verdient den 25%-Bonus der zweiten Ebene auf Anna's Bestellung.

Sarah ist Tom's Sponsor, Anna ist also auf ihrer dritten Ebene. Sarah hat zwar eine qualifizierende Bestellung von 40 IP PV getätigt, besitzt jedoch keine 3 qualifizierten Partner auf ihrer ersten Ebene, so dass Sie auf Anna's Bestellung keinen Bonus der dritten Ebene erhält. Dieser Bonus wird stattdessen nach oben zum nächsten qualifizierten Partner in Sarah's Upline verschoben.

Alex ist Sarah's Sponsor und qualifiziert sich für den 10%-Bonus der dritten Ebene auf Anna's Bestellung von 100 IP. Dies ist ein Beispiel von Kompression – Anna ist normalerweise auf Alex' vierter Ebene, wurde aber für die Bonusauszahlung auf seine dritte Ebene komprimiert.

Stefanie ist Alex' Sponsor und ihr Status ist Bronze. Dadurch verdient sie einen Tiefenbonus von 3% auf Anna's Bestellung.

Oskar ist Stefanie's Sponsor und sein Status ist Gold. Dadurch verdient Oskar einen Tiefenbonus von 6% auf Anna's Bestellung.

Daniel ist Oskar's Sponsor und sein Status ist Diamant, so dass Daniel einen Tiefenbonus von 3% auf Anna's Bestellung verdient. (Nachdem bereits 6% an Oskar und 3% an Stefanie gezahlt wurden, verbleiben noch 3% des 12%-Leadership Bonus für Daniel)

Max ist Daniel's Sponsor und er hat den Silber-Status. Da der gesamte Tiefenbonus von Anna's Bestellung bereits ausgezahlt wurde, verdient Max keinen Bonus auf Anna's Bestellung.

Emma ist Max' Sponsor und ihr Status ist 2*-Diamant. Emma verdient also den Leadership Development Bonus (LDB) von 3% für 1*-Diamanten auf Anna's Bestellung. (Dieser 1*-Diamant-Bonus wird an den ersten 1*-Diamanten oder höheren Diamanten in der Upline ausgezahlt, wenn der Tiefenbonus bereits ausgeschöpft ist).

Mark ist Emma's Sponsor und sein Status ist 2*-Diamant, so dass Mark den 2*-Diamant-LDB von 3% auf Anna's Bestellung verdient.

Felix is Mark's Sponsor und sein Status ist 1*-Diamant. Da der 1*-Diamant-LDB bereits ausgezahlt wurde (an Emma), verdient Felix keinen Bonus auf Anna's Bestellung.

Zum Schluss kommt noch Lisa, Felix' Sponsor. Lisa ist ein 3*-Diamant, also verdient sie den 3*-Diamant-LDB von 2% auf Anna's Bestellung von 100 IP.