



agel

VERDIENSTPLAN EUROPA

Deutsche Ausgabe

Als Teammitglied am Verdienstplan teilhaben

Grundvoraussetzung zur Teilnahme am Verdienstplan von AgelTM ist, dass Sie selbst im jeweiligen Verdienstmonat Produkte in einer Mindestkommissionshöhe von 50 CV (Commission Value) bestellen sowie einen von Ihnen eingeschriebenen Teampartner nachweisen können, welcher ebenfalls Produkte einkauft (Verkauf = Verdienst).

Entwicklungsqualifikationen:

Rank	Requirements	
	Minimum CV im "schwächeren Bein":	Persönlich eingetragene TMs qualifiziert als Directors:
Supervisor	1,000	
Manager	2,000	
Senior Manager	4,000	
Director	10,000	
Regional Director	20,000	
Senior Director	40,000	2 Directors
Corporate Director	80,000	4 Directors
Diamond Director	150,000	6 Directors
Double Diamond Director	250,000	8 Directors
Triple Diamond Director	500,000	12 Directors
Quadruple Diamond Director†	1,000,000	12 Directors

† Persönliche Sponsorlinie bei 200,000:

Mit dem AgelTM Verdienstplan verdienen Teammitglieder durch die nachfolgenden Punkte:

1. Einzelhandelsverkauf:

Teammitglieder können AgelTM-Produkte zum Einkaufspreis beziehen und nach eigenem Ermessen verkaufen. Der vom Unternehmen empfohlene Verkaufspreis liegt 20% über dem Einkaufspreis.

2. Bonus für Erstbestellungen :

Personal Pack – Einschreibung

Gewinnen Sie eine Person für die Personal-Stufe erhalten Sie einen Bonus in Höhe von \$35,--.

Executive Kit - Einschreibung

Gewinnen Sie eine Person für die Executive-Stufe, erhalten Sie einen Bonus in Höhe von \$ 200,--.

3. Executive Bonus:

Jeden Monat werden an Executives 3% des Kommissionswertes (CV) ausbezahlt. Dies ist ein errechneter Wert abhängig vom monatlichen Gruppenvolumen Kommissionswert. Dieser Bonus ist für diejenigen erhältlich, die 500 CV Eigenvolumen entweder im 1. Monat oder im Monat der Rangerreichung und die weniger als 40.000 CV in ihrem "schwächeren Bein" haben. Die Bonushöhe erfolgt auf der Basis des Kommissionswachstums in 1000er Schritten.

4. "Status"-Wachstum-Bonus:

Jeden Monat werden für Executives, die den Status Supervisor, Manager und Senior Manager erreichen bzw. erneut erreichen, 1% des weltweiten Kommissionswertes (CV) gleichmäßig verteilt. Für Executives mit dem erreichten Status Director und Regional Director sind es 0,5% des weltweiten Kommissionswertes (CV).

5. Jährliche Führungskräfte-Reisen:

Jedes Jahr werden Executives, die den Status Diamond Director oder höher erreicht haben zu den jährlichen Leadership-Veranstaltungen an exotische Plätze der Welt eingeladen. Basierend auf der Reise und dem Ort der Veranstaltung erhalten die unterschiedlichen Führungsebenen verschiedene Spesensätze.

6. Spesen-Bonus:

Rank	Per Month
Senior Director	\$500
Corporate Director	\$1,000
Diamond Director	\$1,500
Double Diamond Director	\$2,000
Triple Diamond Director	\$2,500
Quadruple Diamond Director	\$3,000

Sie erhalten diesen zusätzlichen monatlichen Bonus immer dann, wenn Sie sich im Abrechnungsmonat als Senior Director oder höher qualifiziert haben.

7. Auto-Bonus:

Rank	Per Month
Senior Director	\$500
Corporate Director	\$1,000
Diamond Director	\$1,500
Double Diamond Director	\$2,000
Triple Diamond Director	\$2,500
Quadruple Diamond Director	\$3,000

Sie erhalten diesen zusätzlichen monatlichen Auto-Bonus immer dann, wenn Sie sich im Abrechnungsmonat als Senior Director oder höher qualifiziert haben.

Ab dem Status Quadruple Diamond Director erhalten Sie zu bestimmten Bedingungen weitere Vorzüge im Bereich Auto-Bonus. Nähere Infos finden Sie unter www.agel.com.

8. Team Volume Commissions (TVC):

Sie verdienen als Personal/Executive grundsätzlich monatlich 10% vom gesamten Teamvolumen (CV) aus ihrem "schwächeren Bein". Sie können bis max. 250.000 CV = \$ 25.000,-- aus dem „schwächeren Bein“ erzielen (basierend auf einem 2-Bein-Konzept).

9. Generationsbonus:

Ab dem Status Directors oder höher erhalten Sie einen prozentualen Anteil des Kommissionswertes (CV) Ihres gesamten Teams bis zur siebten Generation Ihrer Teampartner. Jeder persönlich gewonnene Teampartner (auf beliebiger Ebene in Ihrer Organisation) wird als erste Generation betrachtet. Wenn ein persönlich gewonnener Teampartner einen neuen Teampartner gewinnt, befindet sich dieser Teampartner in ihrer zweiten Generation usw.

Rank	Generation						
	1	2	3	4	5	6	7
Supervisor	10%						
Manager	15%						
Senior Manager	20%						
Director	25%						
Regional Director	25%	7%					
Senior Director	30%	7%	7%				
Corporate Director	35%	7%	7%	7%			
Diamond Director	40%	7%	7%	7%	7%		
Double Diamond Director	45%	7%	7%	7%	7%	7%	
Triple Diamond Director	50%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Quadruple Diamond Director	50%	7%	7%	7%	7%	7%	7%

* Requires a minimum of 50 PV to qualify.

** Requires a minimum of 100 PV to qualify.