

# MÖDERE™ EUROPE INFORMATIONEN ÜBER EINKÜNFTE

## DAS UNTERNEHMEN

Das Social Retail-Geschäftsmodell von Modere zielt darauf ab, Endkunden anzuwerben und zu halten. Der Erfolg dieses Konzepts zeigt sich darin, dass ein Social Marketer im Durchschnitt mehr als 20 aktive Kunden hat. Wir unterstützen diese Tätigkeit mit einem Vergütungsmodell, das Social Marketer dafür belohnt, dass sie neuen Kunden unsere Marke näherbringen und andere Teams mit Social Marketer aufbauen, die dasselbe tun.

Der Vergütungsplan von Modere bietet Social Marketer die Möglichkeit, auf zwei Arten sowohl Anerkennung als auch Provisionszahlungen zu erhalten. Die Ränge werden als Anerkennung der Fortschritte beim Aufbau von Teams verliehen, während die Titel für wichtige, monatlich erreichte Meilensteine bei Kundenumätzen zuerkannt werden. Je weiter ein Social Marketer auf dem Erfolgspfad von Modere voranschreitet, desto größer ist das Einkommenspotenzial.

## PROVISIONEN

Social Marketer verdienen Provisionen auf der Grundlage der Verkäufe von Produkten in ihren Netzwerken aus Social Marketer und Kunden in allen Ländern, in denen Modere geschäftlich tätig ist. Das Unternehmen veräußert darüber hinaus Aktionsmaterialien, aus denen keine Provisionen fließen.

Alle Einkünfte werden durch den Verkauf der Modere-Produkte erworben. Es werden keine Vorteile oder Boni ausschließlich dafür gezahlt, dass andere Social Marketer angeworben oder angemeldet werden, und es werden auch keine Einkünfte durch die bloße Teilnahme am Vergütungsplan garantiert. Die Kosten für Anmeldung und Start eines Social Marketer-Geschäfts sind sehr gering und belaufen sich zwischen 20 bis 40 EUR.

Wie bei jedem vertriebllich orientiertem Geschäft können auch hierbei die tatsächlichen Vergütungen erheblich variieren. Einige Teilnehmer werden zu Beginn über unser innovatives Social Retail-Geschäftsmodell in die Produkte eingeführt, anhand dessen Kunden entscheiden können, ob sie Social Marketer werden möchten. Viele entscheiden sich auch für einen geschäftlichen Einstieg, um Ihre „Networking“-Fähigkeiten zu verbessern oder um die unternehmerische Gelegenheit wahrzunehmen, ihre eigene Firma zu managen. Während es viele Gründe gibt, wieso die Menschen unser Unternehmen auswählen, so gibt es auch diejenigen, die letztendlich weder Produkte kaufen, noch andere Kunden oder Business Builder anwerben. Infolgedessen qualifizieren sich viele Social Marketer nie für den Erhalt von Provisionen.

**Als Social Marketer substanzielle Vergütungen zu erwirtschaften erfordert einen erheblichen Zeitaufwand, viel Mühe und Engagement. Dies ist kein „schnell-reich-werden“ Programm. Finanzieller Erfolg wird nicht garantiert, und die Ergebnisse der einzelnen Teilnehmer variieren stark. Um sich für einen Bonus zu qualifizieren, müssen Sie alle Anforderungen des Vergütungsplans von Modere erfüllen.**

## DEFINITIONEN FÜR DIE STATISTISCHE ZUSAMMENFASSUNG

Die Einkommensstatistiken in dieser Erklärung basieren auf Einkünften von allen aktiven europäischen Social Marketer, nach Abzug der Geschäftsausgaben, die diese Social Marketer im selben Zeitraum getätigt haben. Nach dieser Vorgabe ist ein aktiver Social Marketer jedes Mitglied, das zwischen November 2019 bis April 2020, ein registrierter Social Marketer in einem Land war, das von Modere Europe bedient wird

und

- Provisionszahlung(en) erhalten hat

oder

- von Modere erfasste Geschäftsausgaben gemacht hat

Die Einnahmen umfassen alle Provisionsansprüche der europäischen Social Marketer, die aus dem Modere Europe-Vergütungsplan abgeleitet sind.

Die Geschäftsausgaben, nach dieser Vorgabe, schließen Registrierungsgebühren, Jahresgebühren und andere Kosten ein, die direkt von einem europäischen Social Marketer an Modere gezahlt werden. Sie können auch einen Teil der Produktkäufe eines Social Marketers und die damit verbundenen Versandkosten enthalten, sofern diese Käufe dazu geführt haben, dass der Social Marketer die erforderlichen Aktivitätspunkte erreicht hat, um sich für die Provision zu qualifizieren.

Sie berücksichtigen keine anderen entstandenen Kosten, die von einem Mitglied zu Betriebs- oder Promotionzwecken für sein oder Ihr Geschäft ausgegeben wurden, da diese Kosten von Modere nicht erfasst werden. Diese Ausgaben können stark variieren und Kosten für Werbung oder Aktionen, Schulungen, Mieten, Reisen, Telefon und Internet und sonstiges umfassen. Die Zeit, die Social Marketer in ihre Geschäftsaktivität investieren, und die Einkommensteuern, die sie für ihre Provisionsansprüche zahlen, werden ebenfalls nicht berücksichtigt, da Modere keine Daten darüber vorliegen.

## STATISTISCHE ZUSAMMENFASSUNG

Die monatlichen Vergütungen der aktiven Social Marketer lagen im Berichtszeitraum zwischen rund -€1.012 und über €80.000. Das Durchschnittseinkommen eines betreffenden Monats betrug €456, der Medianwert lag bei €150. Das heißt, 50% der aktiven Social Marketer erzielten ein monatliches Einkommen von mehr als €150. Unter den Social Marketer, deren Ausgaben höher waren als die Provision, betrug das durchschnittliche monatliche Nettoeinkommen -€122.

### Aufteilung der monatlichen Einkommensbeträge

Monatliche Einkünfte in EUR	Anteil der aktiven Social Marketer
<=0*	25.7%
1 bis 50	14.6%
51 bis 200	23.6%
201 bis 500	19.0%
501 bis 1,000	8.7%
1,001 bis 2,000	4.8%
2,001 bis 5,000	2.4%
5,001 bis 20,000	0.9%
20,001 bis 50,000	0.3%
>50,000+	0.0%**

\* Bezieht die Social Marketer mit ein, die ein Einkommen von null oder weniger haben, aufgrund von Geschäftsausgaben, die höher waren als die Einkünfte (falls vorhanden).

\*\*Wert wird auf Grund von Rundung als 0,0% angezeigt.

## HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die in der statistischen Zusammenfassung angegebenen Einnahmen der Social Marketer sind nicht notwendigerweise repräsentativ für das Einkommen, das ein Modere Social Marketer durch den Vergütungsplan von Modere erzielen kann oder wird. Diese Zahlen beschreiben die tatsächlichen Einkünfte im genannten Zeitraum, sollten jedoch nicht als Garantien oder Prognosen für individuelle oder aggregierte zukünftige Einnahmen betrachtet werden. Ihr Erfolg wird von vielen Faktoren abhängig sein, einschließlich individueller Fleiß, Anstrengung, Verkaufskompetenz und Marktbedingungen. Darüber hinaus können sich die im Vergütungsplan definierten Regeln und Provisionsbeträge von Zeit zu Zeit ändern. Modere garantiert keinen Einkommens- oder Rangerfolg.