

GÜLTIG AB OKTOBER 2023

MÖDERE VERGÜTUNGSPLAN



EINFÜHRUNG

WILLKOMMEN BEI MODERE.

MODERE ZIEHT VERBINDUNGSLINIEN. VON KUNDENINNOVATION BIS ZU PRODUKTERLEBNISSEN - UNSER MODELL IST PRÄGNANT UND UNSERE COMMUNITY IST STARK. GEMEINSAM SCHAFFEN WIR EINEN VÖLLIG NEUEN ANSATZ, BEI DEM JEDER EINZELNE EINFLUSS NEHMEN UND DEN GRAD SEINES EIGENEN ERFOLGS DEFINIEREN KANN. WIR SIND EIN DYNAMISCHES TEAM AUS PERSONEN, DIE FÜR QUALITÄT UND EINE GESUNDE LEBENSWEISE STEHEN. UNSERE LEIDENSCHAFT VERBINDET UNS, UNSERE ÜBERZEUGUNG MOTIVIERT UNS.

DER SCHLÜSSEL ZU UNSEREM MODELL IST, DASS ES MIT DEM KUNDEN BEGINNT. WIR MACHEN ES FÜR SIE SO EINFACH WIE MÖGLICH, IHREN KUNDENSTAMM ZU GEWINNEN, ZU HALTEN UND AUSZUWEITEN. INDEM WIR DIE BESTE ERFAHRUNG FÜR DEN KUNDEN SCHAFFEN, BAUEN WIR BEZIEHUNGEN AUF, DIE DIE GRUNDLAGE FÜR EINE GENERATION VON SOCIAL MARKETERN SCHAFFEN.

Gemeinsam können wir positiven Einfluss auf die Welt und auf die Leben anderer nehmen, um unsere Lebensweise zu verbessern.

Es beginnt mit einer Vision und wird dadurch leichter, dass man sich auf vier natürliche Verhaltensweisen konzentriert:

- 1) Kunden gewinnen
- 2) Kunden binden
- 3) Steigen Sie durch den Modere-Karrierpfad mit Social Marketer Builder- und Promoter-Titeln auf
- 4) Bilden Sie Ihr Team aus, dasselbe zu tun

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

MODERE ERFOLGSPFAD

Bei Modere werden Unternehmer bei ihrer Registrierung Social Marketing Consultants. Sie beginnen, bestimmte monatliche Anforderungen zu erfüllen und folgen so dem Modere Erfolgspfad. Auf dem Pfad eröffnen sich neue Möglichkeiten für Anerkennung und ein steigendes Vergütungspotenzial.

Sobald ein Social Marketer eine neue Ebene erreicht, tritt die Qualifikation sofort in Kraft, sodass er noch im gleichen Bonusmonat gemäß dem neuen Promoter Titel oder Aufbau Titel bezahlt wird.

SOCIAL MARKETER AUFBAU TITEL	ABKÜRZUNG	LINIEN* (LEGS)	ORG.-PUNKTE (OP)	ORG.-PUNKTE MAX LEG**
Consultant	C			
Senior Consultant	SC	1	1.500	750
Team Leader	TL	1	3.000	1.500
Senior Team Leader	STL	1 SC	6.000	3.000
Director 1	D1	1 TL	12.000	7.000
Director 2	D2	2 TL	25.000	15.000
Director 3	D3	3 TL	50.000	35.000
Elite 1	E1	3 TL	100.000	70.000
Elite 2	E2	3 TL	200.000	140.000
Elite 3	E3	3 TL	400.000	280.000

Um sich für Provisionen zu qualifizieren, **die Sie mit Ihrem Aufbau-Titel verdienen**, muss ein Social Marketer 150 Aktivitätspunkte (AP) oder 75 Marketer-Punkte (MP) über eine Abonnement-Bestellung haben.

* Legs (Linien) müssen im jeweiligen Monat qualifiziert sein.

** Dies ist die maximale Anzahl an Punkten, die aus einer gesponserten Social-Marketer-Linie oder von dem Social Marketer und aus seinem Kundenstamm stammen können.

Für Elite Aufbau Titel: Mindestens eine (1) der drei (3)

Team Leader Linien muss eine persönlich registrierte

Linie sein.

SOCIAL MARKETER PROMOTER TITEL	KUNDENPUNKTE (CP)	ACC
Promoter	1 - 499	1
Bronze	500	5
Silver	1.000	5
Gold	2.000	10
Platinum	3.000	15
Platinum 1	5.000	25
Platinum 2	7.000	35
Platinum 3	9.000	45

Der Erfolgspfad von Modere bietet die Anerkennung und Verkaufstitel für Social Marketer, die bei den monatlichen Käufen durch Kunden wichtige Meilensteine erreichen. Diese besondere Anerkennung wird dem Promoter Titel der Social Marketer hinzugefügt, wodurch ihnen zwei Arten der Anerkennung für ihre Bemühungen zur Verfügung stehen: die Produkte zu bewerben und ihren Kundenstamm aufzubauen.

Ein Social Marketer, der den Aufbau-Titel Director 1 und außerdem den Verkaufstitel Gold erreicht, würde Director 1 - Gold oder Gold Director 1 genannt werden.

Es ist nicht erforderlich, 150 Aktivitätspunkte (AP) oder 75 Marketer-Punkte (MP) über Abonnement zu erreichen, um sich für Provisionseinnahmen **für Ihren Promoter-Titel zu qualifizieren**.

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

KUNDENBONUS

Social Marketer können Provisionen von bis zu 36 % auf die aus Kundenbestellungen generierten Kundenpunkte verdienen.

Kunden-POD-Boni werden täglich ausgezahlt*. Der tägliche Verdienst basiert auf dem Promoter-Titel Ihres AKTUELLEN Monats. Der Auszahlungsprozentsatz erhöht sich jedes Mal, wenn der Promoter-Titel eines Social Marketers im Laufe des Monats steigt, bis zu einem Maximum von 36 %.

Das bedeutet, dass jeder Social Marketer jeden Monat auf der Basis-Promoter-Ebene beginnt und 10 % auf seine Kundenbestellungen verdient**. Wenn Sie im Laufe des Monats zusätzliche Verkäufe tätigen und ihr Promoter-Titel steigt, steigt auch ihr Tageslohn-Prozentsatz. Am Ende jedes Monats überprüfen wir alle Provisionen des Tageslohns und „korrigieren“ sie auf den Prozentsatz, der dem endgültigen Promoter-Titel des Social Marketers entspricht. Wir werden diese Anpassung zu der monatlichen Provisionszahlung des Social Marketers hinzufügen.

BEISPIEL: Wenn ein Social Marketer jeden Monat beginnt, werden die Kundenbestellungen des Social Marketers mit einem Prozentsatz von 10 % auf Promoter-Ebene bezahlt. Wenn der Social Marketer zum Bronze-Titel aufsteigt, beginnt er, 22 % auf seine Kundenbestellungen zu verdienen und so weiter, während er im Laufe des Kalendermonats im Promoter-Titel aufsteigt.

Am Ende des Monats werden die Kundenbestellungen, die ursprünglich mit 10 % ausgezahlt wurden, mit dem endgültigen Promoter-Titel-Prozentsatz neu berechnet – in diesem Fall 22 % für ihren neuen Bronze-Titel. Die Differenz (zusätzliche 12 %) wird auf die letzte monatliche Provisionszahlung dieses Monats gezahlt.

Daily Pay ist eine Vorauszahlung der monatlichen Provisionen. Alle Erstbestellungen von Kunden werden als Kundenakquisitionsprämien (CAB) und alle Nachbestellungen von Kunden als Kundennachbestellungsprämien (CRB) bezahlt und am Ende jedes Monats auf der Grundlage der Summe aller Kundenbestellungen neu berechnet, einschließlich aller zurückgegebenen, stornierten oder geänderte Bestellungen. Die Differenz zwischen allfälligen täglichen Auszahlungen und dem prozentualen Schlusstand am Ende des Monats wird als Teil der monatlichen Provision ausbezahlt.

Bitte beachten Sie, dass Ihre Provisionsabrechnung Ihrer Boni in zwei Kategorien aufgeteilt wird: einen Kundenakquisitionsbonus, der auf Kundenpunkten der ersten Bestellung basiert, und einen Kundennachbestellungsbonus, der auf Kundenpunkten aus allen anderen Bestellungen basiert.

PROMOTER-TITEL	CP	ACC	KUNDENBONUS	GARANTIERTER MINDESTBETRAG
Promoter	1 - 499	1	10%	
Bronze	500	5	22%	150 € (400 CPCV erforderlich)
Silver	1.000	5	24%	300 € (800 CPCV erforderlich)
Gold	2.000	10	26%	550 € (1.600 CPCV erforderlich)
Platinum	3.000	15	30%	
Platinum 1	5.000	25	32%	
Platinum 2	7.000	35	34%	
Platinum 3	9.000	45	36%	

Um das garantierte Minimum für Bronze zu erhalten, benötigt ein Social Marketer mindestens 500 CP und 400 CPCV. Für Silver benötigt ein Social Marketer mindestens 1.000 CP und 800 CPCV, für Gold benötigt ein Social Marketer mindestens 2.000 CP und 1.600 CPCV.

*Sie müssen über ein gültiges Modere QuickPay-Konto verfügen, um an Daily Pay teilnehmen zu können.

**Sie müssen sich im laufenden Monat für Provisionen qualifizieren, um Daily Pay zu erhalten. Social Marketer, die sich im laufenden Monat nicht persönlich qualifizieren, erhalten keine Kunden-POD-Boni in der monatlichen Provisionsberechnung.

Daily Pay (Tageszahlung): Zahlungen können unter den folgenden Umständen bis zu 4 Werktage zurückgehalten und überprüft werden: (1) wenn eine einzelne Zahlung 150,00 €/€ übersteigt, (2) wenn der Zahlungsempfänger mehr als 10 Zahlungen an einem Tag verdient hat, und (3) wenn der Zahlungsempfänger in den letzten 10 Tagen mehr als 50 Zahlungen erhalten hat.

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

ERSTBESTELLUNGSBONUS

ERHALTEN SIE 20 % DER PUNKTE AUS DER ERSTBESTELLUNG EINES NEUEN SOCIAL MARKETERS.

Der First Order Bonus (Erstbestellungsbonus) wird für die Erstbestellung eines neuen Social Marketers an den Enroller (Einschreiber) ausgezahlt. Die erste Bestellung muss innerhalb der ersten 30 Tage nach der Anmeldung aufgegeben werden.

Um sich für den Erstbestellungsbonus zu qualifizieren, muss der Enroller im jeweiligen Volumenmonat das Kriterium von 150 AP oder 75 MP über eine Abonnementbestellung erfüllt haben. Qualifizierte Enroller erhalten eine Provision von 20 % auf die Punkte der Erstbestellung des neuen Social Marketers.

Punkte aus der Erstbestellung des neuen Social Marketers werden außerdem über das Generations-Unilevel vergütet, und zwar zu einem Wert von 62 %. Die Erstbestellung muss innerhalb der ersten 30 Tage nach der Anmeldung erfolgen, ansonsten werden sämtliche Punkte für die Erstbestellung des neuen Social Marketers nur über das Generations-Unilevel ausgezahlt.

Erstbestellungsboni werden im Rahmen des Daily Pay Prozesses ausgezahlt, sofern berechtigt, als Vorauszahlung der monatlichen Provisionen. Alle Erstbestellungsboni für Erstbestellungen werden am Ende jedes Monats neu berechnet, basierend auf der Summe aller Erstbestellungen von Social Marketer, einschließlich aller zurückgegebenen, stornierten und/oder anderen geänderten Bestellungen.

TEAM BUILDER BONUS

VERDIENEN SIE JEDEN MONAT BIS ZU 1.400 € MIT DEM TEAMBUILDERBONUS.

Social Marketer, die den Aufbau Titel Team Leader oder höher erreichen, sind berechtigt, den Teambuilderbonus zu verdienen. Diese Belohnung kann in jedem Monat erzielt werden, in dem der Social Marketer die Bedingungen erfüllt. Diese Boni reichen von 100,00 € bis 1.400,00 € und kommen zur Provision der Generationseinheitsstufe (Generational Unilevel Commissions) hinzu.

Um den Teambuilderbonus zu erhalten, darf ein Social Marketer sich nicht geringer als einen Aufbau Titel unter seinem höchsten bisherigen Aufbau Titel qualifizieren. Wenn zum Beispiel Director 1 der höchste erreichte Aufbau Titel ist, muss sich ein Social Marketer als Senior Team Leader oder höher qualifizieren, um für den Teambuilderbonus berechtigt zu sein. Darüber hinaus muss ein Social Marketer die Voraussetzungen für die Enrolment Organization Points (Anwerbungsorganisationspunkte, EOP) erfüllen, um einen Teambuilderbonus zu erhalten. EOP schließen jegliche Punkte von Mitgliedern und Teams aus, die unter einem Social Marketer stehen und basieren auf der Anwerbungsstruktur. Wenn ein Social Marketer weniger EOP als die vorausgesetzte Menge besitzt, gleicht die Auszahlung des Teambuilderbonus den tatsächlichen EOP. Ein Director 2, der 11.000 EOP besitzt, ist für den Teambuilderbonus eines Director 1 berechtigt.

Wenn ein neuer Aufbau Titel erreicht wird, wird der entsprechende Betrag für diesen Erfolg ausgezahlt. Erst wenn dieser Aufbau Titel ein zweites Mal erreicht wurde, wird dieser als der höchste Aufbau Titel für die Berechnung zukünftiger Zahlungen des Bonus angesehen.

Der Teambuilderbonus kann nur an Social Marketer in Europa ausgezahlt werden.

AUFBAU TITEL	ANWERBUNGS-ORGANISATIONS PUNKTE	TEAM BUILDER BONUS
Team Leader	1.800	100 €
Senior Team Leader	3.600	200 €
Director 1	7.200	400 €
Director 2	15.000	600 €
Director 3	30.000	1.000 €
Elite 1	60.000	1.000 €
Elite 2*	120.000	1.200 €
Elite 3*	240.000	1.400 €

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

Elite 1 Social Marketers können sich jeden Monat für den 1.000.00 € Teambuilder-Bonus sowie für den Leader-Entwicklungsbonus qualifizieren.

*Social Marketers mit Elite 2 und Elite 3 können entweder den Leadership-Entwicklungsbonus oder den Monatlichen Teambonus verdienen. Social Marketers mit Elite 1, Elite 2 und Elite 3 können entweder den Leadership-Entwicklungsbonus ODER den Teambuilderbonus verdienen, je nachdem welcher höher liegt. Elites, die sich mit einem vierten Leg auf Grundlage ihrer Qualifikationsanforderungen qualifizieren, kommen jeden Monat, in dem sie den vierten qualifizierten Leg beibehalten (Elite 2 muss 4 qualifizierte D1-Legs und Elite 3 4 qualifizierte D2-Legs haben, um den Leadership-Entwicklungsbonus und den Teambuilderbonus zu erhalten) für BEIDE Boni in Betracht.

PROMOTER-ENTWICKLUNGSBONUS

ERHALTEN SIE 10 € BIS 300 €, WENN SIE IHREN TEAMMITGLIEDERN DABEI HELFEN, SOLIDE KUNDENSTÄMME ZU ENTWICKELN.

Der Promoter-Entwicklungsbonus belohnt Social Marketer dafür, dass sie ihrem Team bei der Entwicklung von Kundenstämmen helfen. Der Promoter-Entwicklungsbonus wird über die Anwerbungsstruktur an den ersten Upline-Team Leader, Director und Elite ausgezahlt.

Wenn beispielsweise ein Social Marketer Platinum erreicht, erhält der erste Upline-Team Leader einen Promoter-Entwicklungsbonus über 30 €, der erste Upline-Director erhält ebenfalls einen Promoter-Entwicklungsbonus über 30 € und auch der erste Upline-Elite erhält einen Promoter-Entwicklungsbonus über 30 €.

Promoter-Entwicklungsboni sind „stapelbar“. Wenn beispielsweise der nächste Upline-Social Marketer für einen Platinum-Social Marketer ein Director ist, erhält der Direktor einen Team Leader Bonus über 30 € plus den Director Bonus über 30 €, insgesamt also 60 €.

PROMOTER-TITEL	TEAM LEADER UND HÖHER	DIRECTOR UND HÖHER	ELITE UND HÖHER
Silver	10 €	10 €	10 €
Gold	15 €	15 €	15 €
Platinum	30 €	30 €	30 €
Platinum 1	50 €	50 €	50 €
Platinum 2	70 €	70 €	70 €
Platinum 3	100 €	100 €	100 €

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

GENERATIONS-UNILEVEL

Punkte aus Kunden- und Social Marketer Produktkäufen über Ihre Teammitglieder werden über das Generational Unilevel (Generations-Unilevel) vergütet. 62 % der Punkte aus der Erstbestellung oder Wiederbestellung eines jeweiligen Kunden werden durch Generational Unilevel vergütet. Sowohl auch der Erstbestellung eines neuen Social Marketers erhält einen Faktor von 62 % für die Auszahlung durch Generational Unilevel. Die Punkte jener Wiederbestellungen eines Social Marketer werden zu 100% vergütet.

Während ein Social Marketer weiter dem Erfolgspfad folgt, kann er in einer Vergütungsgeneration zwischen 4 % und 7 % verdienen. Das Generational Unilevel wird monatlich durch die Platzierungsstruktur ausgezahlt.

4 & MORE BONUS FÜR ELITE

Elite Social Marketer verdienen ab vier Teams innerhalb des Generational Unilevel (Generations-Unilevel)* zusätzlich 4%. Elite Social Marketer, die mehr als drei persönlich gesponserte Teams aufbauen, sind zum Erhalt des 4 & More Bonus berechtigt.

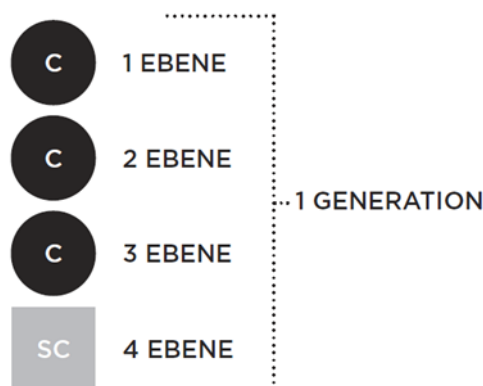
Die drei persönlich gesponserten Teams mit den meisten Organizational Points (Organisationspunkten) sind die ersten drei Teams. Alle anderen persönlich gesponserten Teams gelten als 4 & More (ab dem vierten Team). Für die 4 & More Teams (ab dem vierten Team) erhalten Elites zu den normalen Unilevel-Vergütungen zusätzlich eine Extravergütung von 4 % auf allen Unilevel Vergütungsstufen. Der 4 & More Bonus wird monatlich durch die Platzierungsstruktur ausgezahlt.

*Schließt Punkte aus, die durch den Erstbestellungsbonus ausgezahlt wurden, sowie Punkte, die durch Erstbestellungen von Kunden generiert wurden.

	SC	TL	STL	D1	D2	D3	E1	E2	E3	4 & MORE BONUS
Gen 1	4 %	7	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	+ 4 %
Gen 2	4 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	+ 4 %
Gen 3		7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	+ 4 %
Gen 4			4 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	+ 4 %
Gen 5					4 %	4 %	4 %	4 %	5 %	+ 4 %
Gen 6						4 %	4 %	4 %	4 %	+ 4 %
Gen 7							4 %	4 %	4 %	+ 4 %
Gen 8								4 %	4 %	+ 4 %

AUSZAHLUNGSKOMPRESSION

Das Generational Unilevel (Generations-Unilevel) beinhaltet eine Kompression, durch die sich Social Marketer die höchstmögliche Auszahlung sichern können. Wenn sich ein Social Marketer in Ihrem Netzwerk nicht als Senior Consultant oder höher qualifiziert, werden seine Punkte den Punkten des nächsten Social Marketers unter ihm, der die Qualifikationsanforderungen erfüllt, hinzugerechnet. Diese Gruppe aus Social Marketer und ihren Kunden gilt dann als eine Vergütungsgeneration.



Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

LEADERSHIP-ENTWICKLUNGSBONUS

Verdienen Sie sich einen Ausgleich für die Gewinne des Generational Unilevel des Teammitgliedes.

Die Leadership Development Boni (Leadership-Entwicklungsbonus) sind die attraktivsten und spannendsten Boni für Social Marketer. Durch einen modernen und neuen Ansatz können die Leader (Führungskräfte) die Tiefen ihrer Organisation zu Verdienstzwecken nutzen. Elite Social Marketer sind zum Erhalt von Leadership-Entwicklungsboni berechtigt, die auf den Generational-Unilevel-Provisionen basieren, die an Directors und Elite Social Marketer aus dem Team des Social Marketers ausgezahlt werden. Leadership-Entwicklungsboni werden durch die Platzierungsstruktur ausgezahlt.

Elite Social Marketer können über zwei dynamische Generationen hinweg verdienen. Eine dynamische Generation umfasst alle Directors und Elite Social Marketer bis hinunter zum ersten gleichermaßen oder höher qualifizierten Social Marketer, basierend auf ihrem Aufbau Titel.

*** Schließt Gewinne aus dem Erstbestellungs- und Kundenbonus aus.**

Social Marketer, die sich als E1 oder höher qualifizieren, können in zwei dynamischen Generationen von gleichermaßen oder höher qualifizierten Social Marketern verdienen.

In diesem Szenario erhält der als E3 qualifizierte Social Marketer 10 % auf D1, 12 % auf D2, 14 % auf D3, 16 % auf E1, 18 % auf E2 und 20 % auf bis zu zwei dynamische Generationen von als E3 qualifizierten Social Marketern. Leadership-Entwicklungsboni unterscheiden sich von anderen Boni, da sie einem Social Marketer die seltene Gelegenheit geben, für die Ausbildung von Führungskräften innerhalb ihres Teams belohnt zu werden. Außerdem kann ein Social Marketer dadurch dieselben Punkte mehrmals vergütet bekommen.



Von der gesamten Provisionsauszahlung behält sich Modere das Recht vor, 10 % des gesamten Leadership Entwicklungsbonus, plus der ausgezahlte Teil des Team Builder Bonuses an Directors und Elites, zu deckeln.

Leadership-Entwicklungsboni werden durch die Platzierungsstruktur ausgezahlt.*

Der Leadership-Entwicklungsbonus wird auf 50% festgesetzt für Führungskräfte, die nicht in einem von Modere Europe unterstützten Land leben.

ENTSPRECHENDER AUFBAU TITEL

IHR AUFBAU TITEL	ENTSPRECHENDER AUFBAU TITEL					
	D1	D2	D3	E1-E3		
E1	10%	12%	14%	16%		
E2	ENTSPRECHENDER AUFBAU TITEL					
	D1	D2	D3	E1	E2-E3	
	10%	12%	14%	16%	18%	
E3	ENTSPRECHENDER AUFBAU TITEL					
	D1	D2	D3	E1	E2	E3
	10%	12%	14%	16%	18%	20%

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

60 TAGE PLACEMENT (60-Tage-Platzierung)

Ein anwerbender Sponsor hat 60 Tage Zeit, um persönlich gesponserte Social Marketer in seinem Team zu platzieren. Sobald ein Social Marketer platziert worden ist, gilt dies als festgelegt und der Social Marketer kann nicht erneut platziert werden.

Die Funktion 60 DAY PLACEMENT gibt Ihnen die Möglichkeit, in Fahrt zu kommen, indem Sie Ihre Teammitglieder strategisch verbinden. Wenn Sie jemanden aus Ihrer ersten Stufe innerhalb Ihres Teams verlegen, könnte dies Ihre Einkünfte senken und Auswirkungen auf Ihre Aufbautitelqualifikationen haben. Lassen Sie Vorsicht walten, wenn Sie über eine Platzierung in Ihrem Team nachdenken.

Ausführliche Informationen finden Sie in unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen über das 60-Tage-Platzierungsprogramm.

GESETZLICHE WARNUNG

1. Es ist Promotern und Teilnehmern an Handelssystemen gesetzlich untersagt, irgendjemanden zu Zahlungen zu überreden durch das Versprechen von Vorteilen durch Rekrutierung anderer in ein solches System.
2. Lassen Sie sich nicht von Behauptungen irreführen, dass hohe Erträge leicht zu erreichen seien.

GLOSSAR

AKRONYM	BEGRIFF	DEFINITION
AP	Activity Points (Aktivitätspunkte)	Kombinierter Wert aus den Punkten für die Käufe eines Social Marketers und den Punkten für die Käufe seiner neuen persönlich geworbenen Kunden in deren erstem Monat.
ACC	Active Customer Count (Anzahl der aktiven Kunden)	Ein aktiver Kunde ist ein Kunde, der Modere-Produkte gekauft hat, die im jeweiligen Bonusmonat mindestens einen Punkt generiert haben.
CB	Customer Bonus (Kundenbonus)	Social Marketer können durch den Kundenbonus auf Bestellungen von Kunden bis zu 35 % der Kundenpunkte verdienen. Der Kundenbonus wird auf der Basis des Promoter-Titels des Social Marketer ausgezahlt. Punkte aus Kundenbestellungen werden in Generational Unilevel zu einem Wert von 55 % vergütet. Beachten Sie bitte, dass Ihre Vergütungsabrechnung Ihre Boni in zwei Kategorien anzeigen wird: Unter Kundengewinnungsbonus wird eine Kundenerstbestellung und alle anderen Bestellungen Ihrer Kunden werden unter Kundenneubestellungsbonus angezeigt.
CP	Customer Points (Kundenpunkte)	Punkte aus Produkten, die von Kunden in einem Social Marketer-Pod (Kundenstamm) zu Qualifizierungszwecken erworben wurden.
CV	Commission Value (Provisionswert)	Der Provisionswert (CV) ist der mit CP (Kundenpunkten), MP (Marketer-Punkten) und OP (Organisationspunkten) verbundene Wert, nachdem alle Rabatte und Live Clean Guthaben auf eine Bestellung angewendet wurden. Der CV wird zur Berechnung aller Provisionsauszahlungen verwendet.
	DAILY PAY (TÄGLICHE BEZAHLUNG)	Daily Pay wird zwischen dem 5. und letzten Tag des Monats verarbeitet. Bestellungen mit Anspruch auf Tageszahlung, die zwischen dem 1. und 4. aufgegeben werden, werden am 5. bearbeitet. Provisionen, die derzeit über Daily Pay gezahlt werden, umfassen Kundenerstbestellungen, Kundennachbestellungen und Social Marketer-Erstbestellungen, die in den von Modere Europe unterstützten Märkten verarbeitet werden. Konten mit einem ausstehenden Saldo sind nicht für Tageszahlungen berechtigt, bis der ausstehende Saldo beglichen ist.
EOP	Enrolment Organization Points (Anwerbungsorganisationspunkte)	EOP basieren sie auf den Punkten der Anwerbestruktur. EOP schließt Punkte in der Platzierungsstruktur aus.

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

ES	Enrolment Structure & Enrolling Sponsor (Anwerbungsstruktur und -sponsor)	Die Struktur des Teams eines Social Marketers, basierend auf Position und Sponsor der Erstanwerbung. Der Enrolling-Sponsor (Anwerbungsponsor) ist der Sponsor, der bei der Social Marketer Vereinbarung angegeben wurde.
-	Faktor	Eine prozentuale Anpassung der Vergütungspunkte. Es liegt allein im Ermessen des Unternehmens, den Prozentfaktor abhängig von den Bedürfnissen für Anreize, besondere Promotions und Marketingkosten nach oben oder unten anzupassen. Der Anteilfaktor wird im Vergütungsplan jedes Mal über Moderes offizielle Kanäle veröffentlicht, wenn der Faktor nach oben oder unten angepasst wird.
-	Erstbestellung	Als Erstbestellungen werden diejenigen ersten Bestellungen von Kunden oder Social Marketer identifiziert, die Punkte generieren.
-	Leg (Linie)	Ein Social Marketer auf Ihrer ersten Ebene, basierend auf der Platzierungsstruktur, sowie das Team und deren jeweiliger Kundenstamm bilden eine Linie in Ihrem Team.
	Leadership Development (Ausbildung von Führungskräften) Generation	Eine Generation umfasst alle Directors und Elite Social Marketer bis hinunter zum ersten gleichermaßen oder höher qualifizierten Social Marketer.
MAX LEG	Maximum Leg Amount (maximale Punktzahl aus einer Linie)	Höchste Punktzahl eines Social Marketers und seines Kundenstamms, oder einer seiner Linien, die zum monatlichen OP-Wert des Social Marketers beitragen kann.
MP	Marketer Points (Marketer-Punkte)	Punkte für Produkte, die von einem Social Marketer persönlich für Qualifikationszwecke gekauft werden.
OP	Organization Points (Organisationspunkte)	Umfassen die eigenen MP und CP des Social Marketers sowie alle MP und CP des Social Marketers gesamten Organisation.
Pod	Personal Customer Pod (Persönlicher Kundenstamm)	Kunden, die von einem Social Marketer angeworben wurden sowie Kunden, die ihrerseits von diesen Kunden angeworben wurden usw.
PS	Placement Structure & Placement Sponsor (Platzierungsstruktur und -sponsor)	Die Struktur des Teams eines Social Marketers, basierend auf den Platzierungspositionen in der Sponsororganisation. Platzierungssponsor ist der Sponsor, der vom Enrolling Sponsor (Anwerbungsponsor) innerhalb der 60-tägigen Platzierungsfrist zugewiesen wurde.
-	Unilevel Generation	Wenn sich ein Social Marketer nicht als Senior Consultant oder höher qualifiziert, werden seine Punkte zu den Punkten des nächsten Social Marketers unter ihm hinzugerechnet, der die SC-Qualifikationsbedingungen erfüllt. Diese Gruppe von Social Marketer und ihren Kunden gilt dann als eine Generation.

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.



MODERE EUROPE BV
TELECOMLAAN 9
1831 DIEGEM
BELGIUM

WWW.SHIFTINGRETAIL.EU | WWW.MODERE.EU
A company registered in Belgium | VAT Number BE 0893.292.596

Copyright © 2023 Modere, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Der Modere Vergütungsplan bildet zusammen mit der Social Marketer Anmeldung und Vereinbarung, den Modere Richtlinien und Verfahren sowie dem Geschäftseinheitsformular (gegebenenfalls) die Vereinbarung zwischen dem Social Marketer und Modere.

Modere Europe ● Vergütungsplan ● REV. 16 ● OKT 2023