

Nur Natur bringt
Lebensqualität!

naVita

Marketingplan

der naVita Schweiz GmbH

Leistungsprovision

So honorieren wir Ihren Direktumsatz
und den Ihrer eigenen Kunden

Betreuungsprovision

So vergüten wir Ihnen, dass Sie
weitere Vertriebspartner mit eigenen Kunden gewinnen

Generationsprovision

Sie helfen Ihren Vertriebspartnern,
neue Vertriebspartner und Kunden zu gewinnen
– und verdienen mit



Marketingplan der naVita Schweiz GmbH

Dieser Marketingplan, gültig ab 01.08.2019, definiert die Auszahlung an den selbstständigen Unternehmer, im Folgenden Vertriebspartner genannt. Die Provisionsabrechnung erfolgt am 20. jedes Monats. Fällt dieser Tag auf einen Feiertag oder auf das Wochenende, wird die Provisionsabrechnung am folgenden Werktag erstellt.

Berücksichtigt werden alle Rechnungen, die bis zum letzten Tag des Vormonats ausgestellt wurden und deren Zahlungseingang bis zur Provisionsabrechnung bei uns zu verzeichnen ist.

Definitionen und Abkürzungen

Vertriebspartner (VP)	Selbstständiger Partner der naVita Schweiz GmbH mit gültiger Vertriebspartnernummer
Kunde	Bestellende Person, die kein Vertriebspartner ist
Eigenumsatz	Ein Vertriebspartner bestellt für sich selbst
Direktumsatz	Ein Vertriebspartner oder Kunde bestellt für sich selbst oder ein Vertriebspartner bestellt für einen seiner eigenen, direkten Kunden
Ebene	Hierarchiestufe in der Struktur eines Vertriebspartners
Leistungsprovision (LP)	siehe Provisionen (siehe Seite 3)
Betreuungsprovision (BP)	siehe Provisionen (siehe Seite 5)
Generationsprovision (GP)	siehe Provisionen (siehe Seite 7)
Punkte (Pkt.)	(Bruttosumme - Versandkosten - MwSt.) * Artikelfaktor
Struktur	Alle Kunden und Vertriebspartner bis in die letzte Ebene
Gruppe	Alle Kunden und Vertriebspartner eines Vertriebspartner bis zur zweiten Ebene
Gruppenumsatz (G-UMS)	Umsatz einer Gruppe inkl. qualifizierte Gruppen
Restgruppenumsatz (RG-UMS)	Umsatz einer Gruppe ohne qualifizierte Gruppen
Qualifizierte Gruppe (QG)	Gruppe mit mindestens 9.000 Punkten
Restgruppe	Gruppe unter 9.000 Punkten
Artikelfaktor	Faktor zur Provisionierung eines einzelnen Artikels
Gruppenleiter	Vertriebspartner mit einer qualifizierten Gruppe (QG)
Teamleiter	Vertriebspartner mit mind. zwei qualifizierten Gruppen (QG)

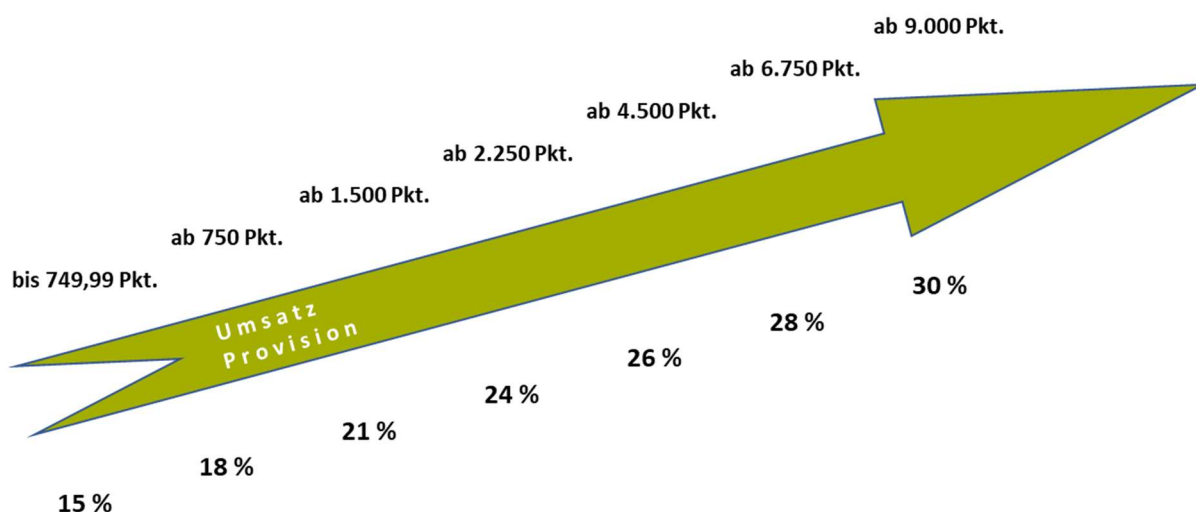
Provisionen

Provisionen der naVita Schweiz GmbH werden grundsätzlich auf die Punkte von provisionsfähigen Rechnungen gezahlt. Um diese zu berechnen wird die Nettosumme mit einem artikelspezifischen Artikelfaktor multipliziert. Rechnungen gelten als provisionsfähig, wenn der Zahlungseingang bis zum Zeitpunkt der Provisionsabrechnung erfolgte. In allen folgenden Beispielen wird davon ausgegangen, dass jeder Ihrer Kunden für 220 CHF (Brutto) monatlich bestellt und alle bestellten, provisionsfähigen Artikel mit dem Faktor 0.8 (70%) bzw. 1.0 (30%) provisioniert werden.

Leistungsprovision

Die Leistungsprovision wird auf die Punkte aller provisionsfähigen Rechnungen aus dem Direktumsatz gemäss Staffelung bezahlt. Zur Ermittlung des Basiswerts werden die Punkte der eigenen Gruppe verwendet. Es werden maximal 30% Leistungsprovision ausgezahlt. Für die Auszahlung der Leistungsprovision gibt es keine Mindestvoraussetzung.

Staffelung



Basiswert / Punkte der eigenen Gruppe	Leistungsprovision (Prozent)
weniger als 750 Punkte	15%
ab 750 Punkten	18%
ab 1.500 Punkten	21%
ab 2.250 Punkten	24%
ab 4.500 Punkten	26%
ab 6.750 Punkten	28%
ab 9.000 Punkten	30%

Beispiele

Annahme: Sie gewinnen jede Woche zwei neue Kunden.

Wie hoch ist Ihre Provision im 2. Monat (mtl. 8 Neukunden)?



**Ihre 8 Kunden
und Sie selbst 220 CHF
1'570.65 Pkt.**



Berechnung

Brutto:

8 x 220.00 CHF Kundenumsatz	1'760.00 CHF
+ selbst 220.00 CHF Eigenumsatz	220.00 CHF
	<u>1'980.00 CHF</u>

Versandkosten:

9 Bestellungen * 12 CHF	- 108.00 CHF
2,5% Mehrwertsteuer	- 45.66 CHF

Netto: 1'826.34 CHF

Artikel-Provisions-Faktor (70% à 0.8) 1'022.75 Pkt.

Artikel-Provisions-Faktor (30% à 1.0) 547.90 Pkt.

Leistungsprovision (21%)

Auszahlung
monatlich 329.84 CHF

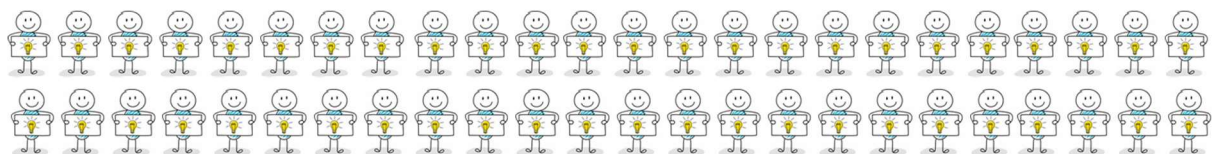
Erläuterung

Im ersten Monat gewinnen Sie acht Kunden mit einem durchschnittlichen Umsatz von 220 CHF. Auch Sie selbst tätigen einen Eigenumsatz i.H.v. 220 CHF. Abzüglich Versandkosten i.H.v. 108 CHF und 2.5% Mehrwertsteuer erzielen Sie einen Nettoumsatz i.H.v. 1'826.34 CHF. Multipliziert mit dem Artikelfaktor 0.8 bzw. 1.0 ergeben sich 1'570.65 Punkte. Ihnen steht dadurch eine Leistungsprovision i.H.v. 21% zu. Sie erhalten somit zur Provisionsabrechnung im zweiten Monat eine Auszahlung i.H.v. 329.84 CHF.

Wie hoch ist Ihre Provision im 7. Monat (mtl. 8 Neukunden)?



**Ihre 48 Kunden
und Sie selbst 220 CHF
8'551.33 Pkt.**



Berechnung

Brutto:	48 x 220.00 CHF Kundenumsatz + selbst 220.00 CHF Eigenumsatz	10'560.00 CHF 220.00 CHF <u>10'780.00 CHF</u>
Versandkosten:	49 Bestellungen * 12 CHF	- 588.00 CHF
Mehrwertsteuer:	2.5 %	- 248.59 CHF
Netto:		9'943.41 CHF
Artikel-Provisions-Faktor:	0.8	5'568.31 Pkt.
Artikel-Provisions-Faktor:	1.0	2'983.02 Pkt.
Leistungsprovision	28 %	<u>Auszahlung</u> <u>monatlich 2'394.37 CHF</u>

Erläuterung

Vom ersten bis zum sechsten Monat gewinnen Sie monatlich acht Kunden mit einem durchschnittlichen Umsatz von 220 CHF. Hierdurch ergeben sich nach sechs Monaten 48 Kunden, die monatlich bestellen. Auch Sie selbst tätigen einen Eigenumsatz i.H.v. 220 CHF. Abzüglich Versandkosten i.H.v. 588 CHF und 2.5% Mehrwertsteuer erzielen Sie einen Nettoumsatz i.H.v. 9'943.41 CHF. Multipliziert mit dem Artikelfaktor 0.8 bzw. 1.0 ergeben sich 8'551.33 Punkte. Ihnen steht dadurch eine Leistungsprovision i.H.v. 28% zu. Sie erhalten somit zur Provisionsabrechnung im siebten Monat eine Auszahlung i.H.v. 2'394.37 CHF.

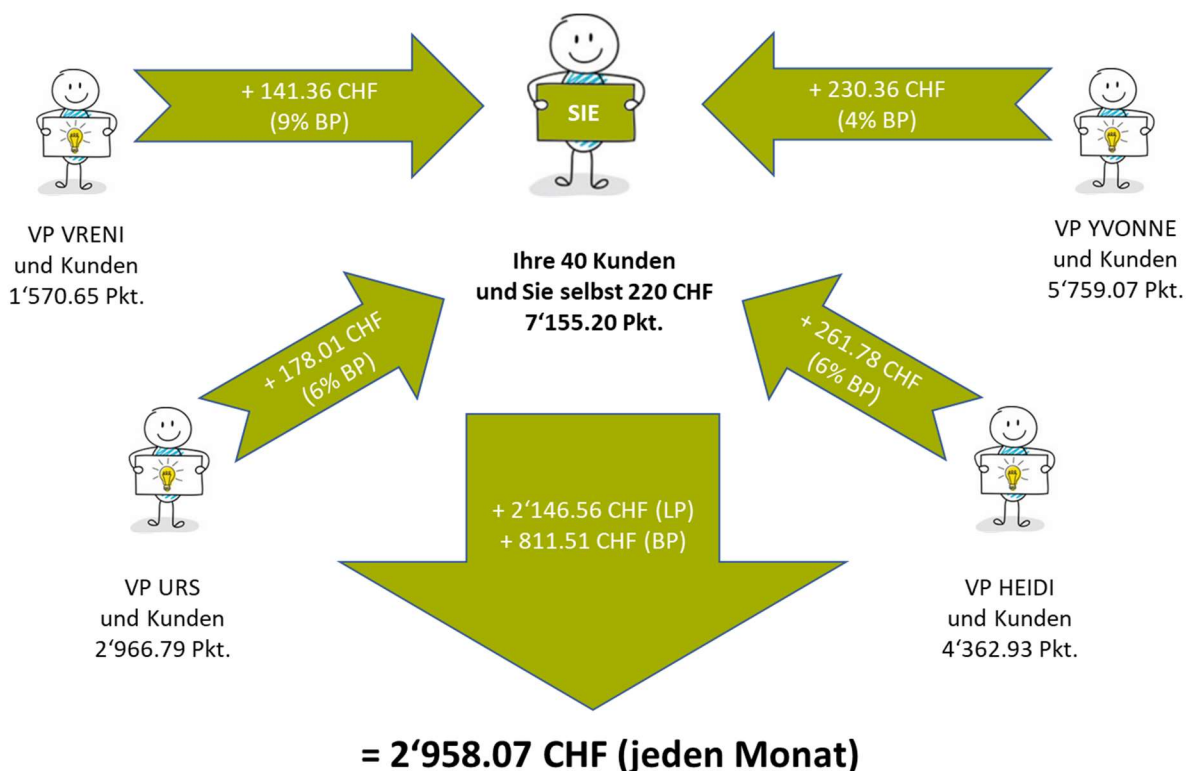
Betreuungsprovision

Die Betreuungsprovision wird auf den Restgruppenumsatz der eigenen, direkten Vertriebspartner gezahlt. Die prozentuale Höhe der Betreuungsprovision errechnet sich aus der Differenz der Leistungsprovision des Vertriebspartners abzüglich der Leistungsprovision des eigenen, direkten Vertriebspartners. Es werden maximal 15% Betreuungsprovision auf jeden eigenen, direkten Vertriebspartner ausgezahlt. Für die Auszahlung der Betreuungsprovision sind mindestens 400 Punkte Direktumsatz erforderlich.

Beispiel

Annahme: Sie führen die Arbeiten gemäss dem Beispiel zur Leistungsprovision aus und gewinnen zu Ihren acht Kunden monatlich ab dem zweiten Monat zusätzlich einen Vertriebspartner, der genauso viele Kunden wie Sie gewinnt. Das folgende Beispiel entspricht Ihrem Ergebnis nach fünf Monaten.

Wie hoch ist Ihre Provision im 6. Monat (mtl. 8 Neukunden und einen Vertriebspartner)



Berechnung

		G-UMS	LP	BP	Auszahlung
Sie:	9'020 CHF (Brutto) = 7'155.20 Pkt.	21'814.63 Pkt.	30%		2'146.56 CHF
Yvonne:	7'260 CHF (Brutto) = 5'759.07 Pkt.	14'659.43 Pkt.	26%	4%	230.36 CHF
Heidi:	5'500 CHF (Brutto) = 4'362.93 Pkt.	8'900.36 Pkt.	24%	6%	261.78 CHF
Urs:	3'740 CHF (Brutto) = 2'966.79 Pkt.	4'537.43 Pkt.	24%	6%	178.01 CHF
Vreni:	1'980 CHF (Brutto) = 1'570.65 Pkt.	1'570.65 Pkt.	21%	9%	141.36 CHF
					811.51 CHF
					<u>monatlich 2'958.07 CHF</u>

Erläuterung

Jeden Monat gewinnen Sie acht Kunden und ab dem zweiten Monat zusätzlich einen Vertriebspartner mit einem durchschnittlichen Umsatz von 220 CHF. Hierdurch ergeben sich nach fünf Monaten 40 Kunden die monatlich bestellen. Auch Sie selbst tätigen einen Eigenumsatz i.H.v. 220 CHF. Abzüglich Versandkosten i.H.v. 492 CHF und 2.5% Mehrwertsteuer erzielen Sie einen Nettoumsatz i.H.v. 8'320 CHF. Multipliziert mit dem Artikelfaktor 0.8 (70%) bzw. 1.0 (30%) ergeben sich 7'155.20 Punkte. Ihre Vertriebspartner gewinnen selbst die gleiche Anzahl an Kunden, wie Sie. Sie erreichen dadurch einen Gruppenumsatz i.H.v. 21'814.63 Punkten. Ihnen steht dadurch eine Leistungsprovision i.H.v. 30% zu. Sie erhalten somit zur Provisionsabrechnung eine Leistungsprovision im sechsten Monat i.H.v. 2'146.56 CHF. Die Differenz zwischen Ihrer Leistungsprovisionsstufe und der Leistungsprovisionsstufe Ihrer Vertriebspartner bestimmt die jeweilige Betreuungsprovision, die Sie auf die Punkte des RG-UMS Ihrer Vertriebspartner erhalten. In der Summe erhalten Sie somit 811.51 CHF Betreuungsprovision. Ihre Auszahlung im sechsten Monat beträgt somit 2'958.07 CHF.

Generationsprovision

Die Generationsprovision wird auf den provisionsfähigen Gruppenumsatz der eigenen qualifizierten Gruppen der ersten und/oder zweiten Ebene gemäss Staffelnung gezahlt. Die prozentuale Höhe der Generationsprovision richtet sich nach der Anzahl der qualifizierten Gruppen in der ersten Ebene gemäss Staffelnung. Es werden maximal 5% Generationsprovision auf die qualifizierten Gruppen ausgezahlt. Für die Auszahlung der Generationsprovision sind mindestens 400 Punkte Direktumsatz erforderlichlich.

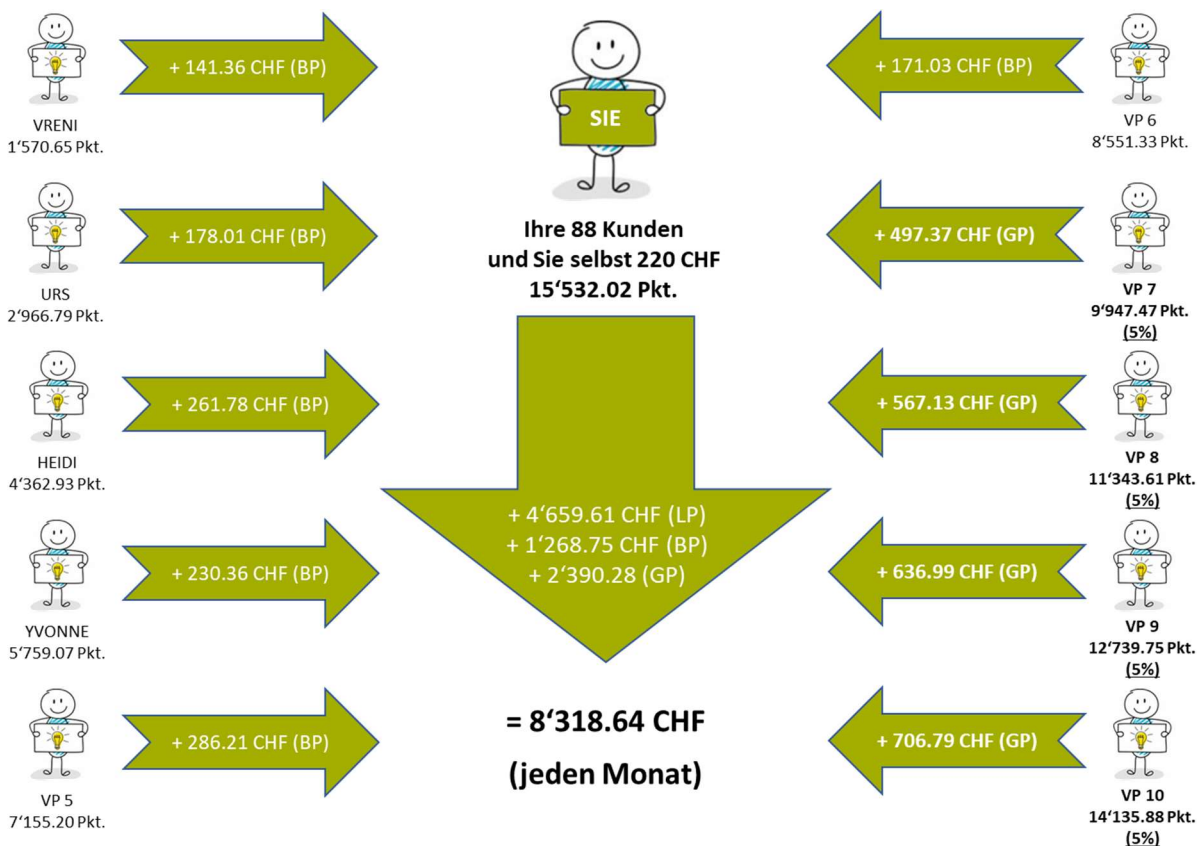
Staffelung

Titel	Anzahl der QG in der ersten Ebene	Provision auf die QG in der folgenden Ebene	Generationsprovision auf den RG-UMS d. QG
Gruppenleiter	1 QG	1. Ebene	4%
Teamleiter	mind. 2 QG	1. Ebene	5%
		2. Ebene	1%

Beispiel

Annahme: Das vorangegangene Beispiel nach elf Monaten.

Wie hoch ist Ihre Provision im 12. Monat (mtl. 8 Neukunden und einen Vertriebspartner)



Berechnung

		G-UMS	LP	BP	GP	Auszahlung
Sie:	19'580 CHF (Brutto) = 15'532.02 Pkt.	94'063.70 Pkt.	30%			4'659.61 CHF
VP 10:	17'820 CHF (Brutto) = 14'135.88 Pkt.	78'531.68 Pkt.	30%		5%	706.79 CHF
VP 9:	16'060 CHF (Brutto) = 12'739.75 Pkt.	64'395.80 Pkt.	30%		5%	636.99 CHF
VP 8:	14'300 CHF (Brutto) = 11'342.61 Pkt.	51'656.05 Pkt.	30%		5%	567.13 CHF
VP 7:	12'540 CHF (Brutto) = 9'947.47 Pkt.	40'313.44 Pkt.	30%		5%	497.37 CHF
						2'390.28 CHF
VP 6:	10'780 CHF (Brutto) = 8'551.33 Pkt.	30'365.97 Pkt.	28%	2%		171.03 CHF
VP 5:	9'020 CHF (Brutto) = 7'155.20 Pkt.	21'814.64 Pkt.	26%	4%		286.21 CHF
Yvonne:	7'260 CHF (Brutto) = 5'759.07 Pkt.	14'659.44 Pkt.	26%	4%		230.36 CHF
Heidi:	5'500 CHF (Brutto) = 4'362.93 Pkt.	8'900.37 Pkt.	24%	6%		261.78 CHF
Urs:	3'740 CHF (Brutto) = 2'966.79 Pkt.	4'537.44 Pkt.	24%	6%		178.01 CHF
Vreni:	1'980 CHF (Brutto) = 1'570.65 Pkt.	1'570.65 Pkt.	21%	9%		141.36 CHF
						1'268.75 CHF
						<u>monatlich 8'318.64 CHF</u>

Erläuterung

Jeden Monat gewinnen Sie acht Kunden und ab dem zweiten Monat zusätzlich einen Vertriebspartner mit einem durchschnittlichen Umsatz von 220 CHF. Hierdurch ergeben sich nach elf Monaten 88 Kunden, die monatlich bestellen. Auch Sie selbst tätigen einen Eigenumsatz i.H.v. 220 CHF. Abzüglich Versandkosten i.H.v. 1'068 CHF und 2.5% Mehrwertsteuer erzielen Sie einen Nettoumsatz i.H.v. 18'060.49 CHF. Multipliziert mit dem Artikelfaktor 0.8 bzw. 1.0 ergeben sich 15'532.02 Punkte. Ihre Vertriebspartner, die Sie jeweils monatlich gewonnen haben, gewinnen selbst die gleiche Anzahl an Kunden, wie Sie. Sie erreichen dadurch einen Gruppenumsatz i.H.v. 94'063.70 Punkten. Ihnen steht dadurch eine Leistungsprovision i.H.v. 30% zu. Sie erhalten somit zur Provisionsabrechnung im sechsten Monat eine Leistungsprovision i.H.v. 4'659.61 CHF. Die Differenz zwischen Ihrer Leistungsprovisionsstufe (30%) und der Leistungsprovisionsstufe Ihrer Vertriebspartner (z.B. Vreni: 21%) bestimmt die jeweilige Betreuungsprovision, die Sie die Punkte Ihrer Vertriebspartner erhalten (z.B. Vreni: 9%). In der Summe erhalten Sie somit 1'268.75 CHF Betreuungsprovision. Auf VP 7 bis VP 10 erhalten Sie jeweils 5% Generationsprovision, sprich in der Summe 2'390.28 CHF, da Sie mehr als zwei qualifizierte Gruppen (mehr als 9'000 Punkte) in der ersten Ebene haben (siehe Staffelung). Ihre Auszahlung im sechsten Monat beträgt somit 8'318.64 CHF.