



Es ist Leicht, Es ist Einfach,
Es ist Kaffee.



ORGANO GOLD VERGÜTUNGSPLAN

<http://geroldjernej.organogold.com/r/AT/DE/>

Österreich
Gültig ab 25. März 2011

INHALT

Überblick	1
Vergütungsplan	2
Definitionen	3
7 Wege um Geld zu Verdienen	4
Qualifizierung der Ränge	9



Organo Gold nutzt die reichhaltigsten Schätze der Erde und schuf somit ein Milieu und die Gelegenheit, welches es unseren Vertriebspartner und Kunden ermöglicht ihre eigenen physischen, emotionalen und finanziellen Schätze hier auf Erden zu empfangen.



OG ist davon überzeugt, dass der einzige Erfolg der unserer Vertriebspartner ist. Daher werden wir alles daran setzen die notwendigen Werkzeuge, Trainings, Unterstützung und Vergütung zur Verfügung zu stellen, um die persönliche Entwicklung und die Erfolgsaussichten unserer Vertriebspartner zu maximieren.

OG erkennt die Vertriebspartner als gleichwertige Geschäftspartner an. Daher werden bis zu 50 % der provisionspflichtigen Umsätze über den Vergütungsplan ausgezahlt. Entgegen anderer Vergütungspläne, ist bei **OG** die Anzahl der Kunden, welche ein Vertriebspartner akquiriert oder die Anzahl der Vertriebspartner, die er für die Organo Gold Geschäftsidee sponsert, nicht begrenzt.

OG setzt die zwei wirksamsten Vergütungsstrukturen, die es im Direktvertrieb überhaupt gibt, ein. Zum Einen erlaubt die extrem effektive „Doppelteamstruktur“ eine Vergütung zu jeder Zeit auf das gesamte Umsatzvolumen während der Geschäftsentwicklung und zum Anderen enthält die solide Stabilität eines „Plans der gleichen Ebenen“ wirksame Mechanismen wie Generationsboni, Abgleichboni und einen „Global Bonus Pool“, wodurch Teamaufbau und Führungsstile in der Organisation gefördert werden. Der Synergieeffekt dieser beiden Pläne ermöglicht hohe Direkteinnahmen sowie bedeutende langfristig wiederkehrende Einnahmen, welche eine lebensverändernde Einkommenssituation für Ihr Leben erschafft.

OG hat ein internationales Unternehmen aufgestellt, durch welche die Vertriebspartner die Gelegenheit haben ihr Netzwerk durch den Aufbau regionaler und globaler Vertriebsorganisationen zu erweitern, da die Firma ständig in einer großen Anzahl von Ländern expandiert.

Wir bei **OG** glauben fest daran, dass die Erde die reichste Quelle ist, die uns Menschen zur Verfügung steht. Sie versorgt uns mit den Mitteln um Gesundheit zu erlangen, der Fülle, dem Reichtum und Lebensunterhalt der uns und unsere Familien ernährt und erhält. Der **OG** Vergütungsplan ist der Schlüssel, mit welchem Sie sich diese Schätze erschließen können. Nutzen Sie diesen Schlüssel und machen Sie sich die Schätze der Erde zu eigen!

VERGÜTUNGSPLAN

Der Organo Gold Vergütungsplan ist einer der großzügigsten und fairsten Pläne der Direktvertriebsbranche. Die Philosophie, die hinter Organo Golds Vergütungsplan steht, ist einfach und doch effektiv:

Unterstützung und Förderung des Verkaufs der Organo Gold Produkte an den Endverbraucher auf einer regelmäßig wiederkehrender Basis.

Der Organo Gold Vergütungsplan, von Direktvertriebsexperten entwickelt, ist ein wohldurchdachter und ausgewogener Marketingplan mit dynamischen Leistungen. Jeder Abschnitt des Vergütungsplans unterstützt und steigert Aktivitäten, die wiederum einen anderen Bereich des Vergütungsplans positiv beeinflussen. Dieses Ineinandergreifen der einzelnen Abschnitte führt zu einem Dominoeffekt, der Ihnen, Ihrem wachsenden Team, Ihrer Kundenbasis und dem Unternehmen selbst zugutekommt.

Organo Gold bietet Ihnen 7 verschiedene Möglichkeiten Geld zu verdienen. Außerdem winken Ihnen attraktive Anreize sowie zusätzliche Leistungen auf jeder Entwicklungsstufe Ihres Wachstums bis zur Führungskraft.

Die **einzige** Teilnahmevoraussetzung ist der Kauf eines Starterpakets zum Einkaufspreis, das Ihnen die notwendigen Werkzeuge zum Aufbau Ihres Geschäfts in die Hand gibt.



Zum besseren Verständnis des Organo Gold Vergütungsplans finden Sie nachfolgend einige kurze Definitionen für Begriffe, die im Plan verwendet werden:

Vertriebspartner

Unabhängige Geschäftspartner, die sich die Organo Gold Geschäftsidee zunutze machen und eine Vertriebsorganisation zur Vermarktung der Produkte aufbauen.

Kunden

Kunden sind die Verbraucher von Organo Gold Produkten. Der Vertriebspartner, der dem Kunden das Produkt verkauft, erhält den Verkaufsgewinn, also die Marge des Verkaufspreises gegenüber dem Einkaufspreis.

Verkaufsgewinn

Der Gewinn, wird durch den Verkauf eines Produkts an einen Kunden erzielt, indem der Verkaufspreis über dem vom Vertriebspartner gezahlten Preis liegt.

Provisionspflichtige Umsätze (CV)

Der Wert, welcher einem Artikel zugewiesen ist und zur Nachverfolgung von Geschäftsaktivitäten, erreichen von Qualifikationen und berechnen von Provisionen dient.

Rang

Beschreibt die verschiedenen Stufen, die man innerhalb des Vergütungsplans erreichen kann. Auf Basis des Rangs wird die Vergütung errechnet (Vergütungsrang) und die Produktivität bestimmt (Titelrang).

Persönliches, Qualifizierendes Volumen (PQV):

Das Gesamtvolumen aus Ihrem eigenen Verbrauch und den Bestellungen Ihrer Kunden (inkl. Vorzugskunden).

Förderer oder „Sponsor“

Die Person, über die Sie an Organo Gold herangeführt wurden.

Team oder „Leg“

Eine Fördererkette, die mit Ihnen beginnt. In einem „Doppelteam“-Vergütungsplan sind zwei Fördererketten je Vertriebspartnerschaft erlaubt - üblicherweise als linkes und rechtes Team bezeichnet.

Anwerbebaum

Die Personen, die über Sie an Organo Gold herangeführt wurden sowie deren angeworbene Personen etc. (unabhängig davon, wo diese positioniert sind).

Positionsbaum

Die Organisationsstruktur, die Ebene für Ebene zeigt, wo die Personen positioniert sind.

Ebene

Die chronologische Anordnung, die zeigt wo Personen in den Doppelteams oder in den Anwerbebäumen positioniert sind, wobei eine Person der anderen folgt.

GQV (Gruppe Qualifizierendes Volumen)

Das Volumen, das sich aus den Verkäufen aller Vertriebspartner (und ihrer Kunden), entsprechend ihres Ranges in einer Gruppe, ergibt.

Pay Leg

Der Doppelteam-Zweig (links oder rechts), der zum Ende eines provisionsrelevanten Zeitraums weniger Gesamtvolumen als der andere aufweist. Dieser wird unter Umständen auch als das „schwächere Team“ bezeichnet.

Power Leg

Der Doppelteam-Zweig (links oder rechts), der zum Ende eines provisionsrelevanten Zeitraums ein höheres Gesamtvolumen als der andere aufweist. Dieser wird unter Umständen auch als das „starke Team“ bezeichnet.



ORGANO GOLD
BIETET IHNEN 7 VERSCHIEDENE
MÖGLICHKEITEN GELD ZU
VERDIENEN. AUßERDEM
WINKEN IHNEN BEI JEDER
ENTWICKLUNGSTUFE AUF DEM
WEG ZUR FÜHRUNGSKRAFT
ATTRAKTIVE ANREIZE
SOWIE ZUSÄTZLICHE LEISTUNGEN.



4

<http://geroldjernej.organogold.com/r/AT/DE/>

7 WEGE UM GELD ZU VERDIENEN

1

Verkaufsgewinn (wird täglich / wöchentlich ausgezahlt)

Der Handel mit Produkten bildet die Grundlage für die Organo Gold Opportunity. Als Organo Gold Vertriebspartner verdienen Sie die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis, wenn Sie persönlich oder über Ihren personalisierten Onlineshop auf Basis unserer standardisierten Website Produkte an Direktkunden verkaufen. Produkte, die über Ihre Website verkauft werden, werden den Kunden zum vorgeschlagenen Verkaufspreis verkauft. Wenn Sie Organo Gold Produkte persönlich an Ihre Kunden weiterverkaufen, können Sie selbst den Prozentsatz des Aufschlags wählen.

2

Schnellstart-Bonus (Wöchentlich ausgezahlt)

Jedes Mal wenn Ihre persönlich registrierten Vertriebspartner ihr eigenes Geschäft aufbauen und dafür ein Werbestartpaket mit Ihrer Hilfe verkaufen, verdienen Sie einen Schnellstart-Bonus in Höhe von 20-150 €. Dies bietet Ihnen eine großartige Gelegenheit Geld zu verdienen und eine solide Grundlage, während Sie Ihre nachfolgenden Vertriebspartner schulen, um den Aufbau eines erfolgreichen Organo Gold Geschäfts zu schaffen!

Die frei kombinierbaren Starterpakete wurden nicht nur zusammengestellt, um den Handel voranzutreiben und eine solide Grundlage für das Geschäft zu bilden, sondern sie bieten Ihnen auch das perfekte Werkzeug für die Schulung und Unterstützung Ihres Teams. Starterpakete gibt es in verschiedenen Zusammenstellungen, um den Bedürfnissen des Einzelnen optimal zu entsprechen.

3

Doppelteam-Bonus

Doppelteam-Boni sind ein weiterer Pfeiler des Organo Gold Vergütungsplans. Sie basieren auf einer dynamischen Struktur, die Sie dafür vergütet, dass Sie erfolgreich Umsätze innerhalb Ihres Positionsbaums generieren und Ihre nachfolgenden Vertriebspartner dazu motivieren, das Gleiche zu tun. Verdienen Sie an den Verkäufen der Vertriebspartner, die Sie, Ihre „Upline“ (also Vertriebspartner, die schon vor Ihnen eingestiegen sind) sowie Ihre nachfolgenden Vertriebspartner, also Ihre „Downline“, in Ihrem Positionsbaum platzieren¹.

¹ Für das Doppelteam werden nur Erstbestellungen und Starterpakete eingerechnet.

Jeder Positionsbaum hat zwei Seiten, das linke und das rechte Team, die für einen bestimmten provisionsrelevanten Zeitraum entweder das stärkere (Power Leg) oder das schwächere Team (Pay Leg) sein können. Der Organo Gold Vergütungsplan erlaubt Ihnen, bis zu 20 % des Umsatzes Ihres Pay Legs zu verdienen und das ohne Höhenbegrenzung^{2,3!}

Etablieren Sie Ihre Grundpfeiler und aktivieren Sie Ihr Doppelteam durch die Entwicklung von zwei (2) persönlich geförderten Vertriebspartnern, einen für das linke und einen für das rechte Team, und helfen Sie beiden, mindestens 50 PQV zu generieren. Erhalten Sie sich Ihre Qualifizierung für den Doppelteam-Bonus, indem Sie weiterhin den PQV-Anforderungen entsprechen und durch die Entwicklung von zwei (2) persönlich geförderten Vertriebspartnern - einen für das linke und einen für das rechte Team - und helfen ihnen mindestens 50 PQV in einer provisionsrelevanten Periode zu generieren. Ihr Handelsumsatz (der direkt über Organo Gold abgewickelt wird) trägt direkt zu Ihren PQV bei.

Behalten Sie Ihren qualifizierten Status bei und übertragen nicht ausgezahltes Volumen in Ihrem starken Team mit in die neue provisionsrelevante Periode⁴.

ZUSAMMENFASSUNG DOPPELTEAM BONUS-POOL											
Rang	Marketing-partner	Leiter	Berater	Saphir	Rubin	Smaragd	Diamant	Blauer Diamant	Schwarzer Diamant	Kron-diamant	Starvertreter
PQV	50	50	100	100	100	200	200	200	200	200	200
Doppelteam Pay Leg Bonus	10 %	10 %	15 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
Provisions-grenze (wöchentl.)	500 \$	1.000 \$	1.500 \$	5.000 \$	10.000 \$	15.000 \$	20.000 \$	30.000 \$	40.000 \$	50.000 \$	75.000 \$

² In jedem Team sind mindestens 300 CV erforderlich, damit ein Bonus gezahlt wird. Wenn ein Doppelteam-Bonus gezahlt wird, wird der gleiche Betrag in CV von jedem Team abgezogen.

³ Vertriebspartner, die die Vertriebsqualifikationen ihres Ranges erreicht haben, können folgendermaßen einen Doppelteam-Bonus verdienen: Marketingpartner und Leiter verdienen bis zu 15 % und qualifizierte Saphire und höher verdienen bis zu 20 %. Es wurden Provisionsgrenzen auf Wochenbasis festgelegt.

⁴ Übertragungsregeln: Sollte ein Vertriebspartner keine Aktivitäten aufweisen, wird das bisher generierte Volumen für die aktuelle provisionsrelevante Periode gelöscht. Falls der Vertriebspartner zwar aktiv war, sich aber nicht für Doppelteam qualifizieren konnte, wird 1) das bisher generierte Volumen nicht über den ersten Monat hinaus übertragen 2) die Hälfte des Gesamtvolumens in jedem der Teams im zweiten Monat gelöscht und 3) zwei Drittel des Gesamtvolumens in jedem der Teams im dritten Monat gelöscht. Wenn ein Vertriebspartner die wöchentliche Provisionsgrenze für das Doppelteam erreicht, wird ungenutztes Volumen aus dem schwächeren Team auf null gesetzt und das ungenutzte Volumen aus dem starken Team übertragen.

4

Provisionen auf gleicher Ebene (monatliche Auszahlung)

Provisionen auf gleicher Ebene bilden den Grundstock Ihres lebenslangen, dauerhaften Einkommens! Bauen Sie eine solide Basis aus Vertriebspartnern und Kunden auf. Dadurch erhalten Sie jeden Monat Bonuszahlungen aus Produktbestellungen oder Nachbestellungen, die in Ihrer Organisation bis zu neun (9) Ebenen unter Ihnen generiert werden¹.

Behalten Sie Ihren qualifizierten Status, um Provisionen auf gleicher Ebene zu verdienen. Der Kompressionseffekt maximiert den Gewinn aus Provisionen auf gleicher Ebene².

PROVISIONEN AUF GLEICHER EBENE ZUSAMMENFASSUNG											
Rang	Marketing-partner	Leiter	Berater	Saphir	Rubin	Smaragd	Diamant	Blauer Diamant	Schwarzer Diamant	Kron-diamant	Starvertreter
EBENE 1	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
EBENE 2	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
EBENE 3	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
EBENE 4				4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
EBENE 5					4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
EBENE 6						3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
EBENE 7							3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
EBENE 8								2 %	2 %	2 %	2 %
EBENE 9									1 %	1 %	1 %

5

Abgleichsprämie auf Gleiche Ebene (monatliche Auszahlung)

Verdienen Sie bis zu 20 % Abgleichsprämien aus den Provisionen der Gleichen Ebene der von Ihnen persönlich geförderten Vertriebspartners. Zudem verdienen Sie bis zu 10 % Abgleichsprämien auf bis zu 3 zusätzlichen Ebenen.

Abgleichsprämien geben Förderern den Anreiz, die Vertriebspartner im unteren Teil ihrer Organisation zu beraten und zu unterstützen. Diese Prämie wird auf Basis der Aktivitäten in Ihrem persönlichen Anwerbebaum gezahlt. Daher hat die Platzierung eines nachfolgenden Vertriebspartners in Ihrer Doppelteamstruktur keinen Einfluss auf die Auszahlung Ihrer Abgleichsprämie.

ZUSAMMENFASSUNG ABGLEICHPRÄMIE AUF GLEICHER EBENE						
Vergütungs-rang	Berater	Gold-paket qualifiziert	Saphir	Rubin	Smaragd	Diamant und darüber
EBENE 1	10 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
EBENE 2				10 %	10 %	10 %
EBENE 3					10 %	10 %
EBENE 4						10 %

¹ Erstmalige Bestellungen und Starterpakete werden nicht zur Berechnung der Provisionen auf gleicher Ebene berücksichtigt. Ihr Vergütungsrang entscheidet, bis, zu welcher Ebene Sie mitverdienen.

² Die Organisation eines nicht qualifizierten Vertriebspartners wird für den betreffenden Monat dem nächsthöheren Rang zugerechnet.

6

Generations Führungskraft-Bonus (monatliche Auszahlung)

Organo Gold belohnt die Entwicklung von Führungspersönlichkeiten. Sobald Sie innerhalb Ihrer Organisation eine Führungsposition einnehmen, wächst Ihr Einkommen rapide. Wenn Sie die Ebene Saphir (oder darüber) erreicht haben und neue Saphire (und darüber) innerhalb Ihrer Organisation entwickeln, erhalten Sie Boni für sage und schreibe vier (4) Generationen von Saphiren (und darüber). Eine Generation beginnt, sobald sich ein qualifizierter Saphir oder ein höherer Rang in Ihrem persönlichen Anwerbebaum befindet, und endet mit dem nächsten qualifizierten Saphir oder darüber (ohne dass dieser mit eingerechnet wird). In einigen Fällen kann es dazu kommen, dass Sie Zahlungen für unendlich viele Ebenen erhalten.

GENERATIONS-BONUS ZUSAMMENFASSUNG				
Vergütungs rang	Saphir	Rubin	Smaragd	Diamant und darüber
EBENE 1	2 %	2 %	2 %	2 %
EBENE 2		3 %	3 %	3 %
EBENE 3			4 %	4 %
EBENE 4				5 %

7

Globaler Bonus-Pool (Monatlich verdient, vierteljährliche Auszahlung)

Nach den Sternen zu greifen wird besonders honoriert. Der Global Pool belohnt Führungspersönlichkeiten, die ihren Träumen folgen und das Unternehmen und ihre eigene Zukunft durch die Generation besonders hoher Umsätze aufbauen. Drei Prozent (3 %) des weltweiten Unilevel CV von Organo Gold auf einer Ebene werden unter den qualifizierten Rubin Vertriebspartnern und höheren Rängen aufgeteilt. Der Pool zahlt einen direkten Anteil gemessen an dem vom entsprechenden Vertriebspartner erzielten Umsatzbeitrag zum gesamten CV auf gleicher Ebene.

GLOBALER POOL ZUSAMMENFASSUNG					
	Rubin	Smaragd	Diamant	Blauer Diamant	Schwarzer Diamant und höher
% des globalen Pools	32 %	24 %	15 %	10 %	19 %

QUALIFIZIERUNG DER RÄNGE

RÄNGE	UM EINEN RANG ZU ERREICHEN:	UM EINEN BEZAHLTEN RANG AUFRECHTZUERHALTEN:
Vertreter	<p>Werden Sie Organo Gold VERTRETER, indem Sie sich für ein Organo Gold Starterpaket registrieren! Das Organo Gold Starterpaket enthält alles, was Sie benötigen, um Ihr Organo Gold Geschäft ins Leben zu rufen: Marketingmaterialien, Proben, einen Standard-Onlineshop inkl. Backoffice, das Recht, Produkte auf Großhandelsebene einzukaufen.</p>	
Marketingpartner	<p>Vertreter werden SOWIE eines der folgenden Ziele erreichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> -200 PQV durch Produktverkäufe generieren. Keine zeitliche Beschränkung. -50 PQV generieren und zwei (2) der persönlich angeworbenen Vertriebspartner dabei unterstützen je ein Starterpaket (jedweden Umfangs) innerhalb eines Kalendermonats zu verkaufen. 	<p>Im aktuellen Kalendermonat mindestens 50 PQV generieren.</p> <p>Mindestens zwei (2) der persönlich angeworbenen Vertreter (oder darüber) helfen, mindestens 50 PQV je Kalendermonat zu generieren (1 linkes Team und 1 rechtes Team).</p>

RÄNGE	UM EINEN RANG ZU ERREICHEN:	UM EINEN BEZAHLTEN RANG AUFRECHTZUERHALTEN:
Leiter	<p>Eines der folgenden Ziele erreichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mindestens 500 PQV durch Produktverkäufe generieren. Keine zeitliche Beschränkung. - Mindestens 50 PQV generieren und jeweils drei (3) persönlich angeworbenen Vertretern ermöglichen, ein Starterpaket (jedweder Zusammenstellung) in einem Kalendermonat zu verkaufen. 	<p>Im aktuellen Kalendermonat mindestens 50 PQV generieren.</p> <p>Mindestens zwei (2) der persönlich angeworbenen Vertreter (oder darüber) helfen, mindestens 50 PQV je Kalendermonat zu generieren (1 linkes Team und 1 rechtes Team).</p>
Berater	<p>Eines der beiden folgenden Ziele erreichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mindestens 1.000 PQV durch Produktverkäufe generieren. Keine zeitliche Beschränkung. - Mindestens 100 PQV generieren und jeweils fünf (5) persönlich angeworbenen Vertretern ermöglichen, ein Starterpaket (jedweder Zusammenstellung) in einem Kalendermonat zu verkaufen. 	<p>Mindestens 100 PQV im aktuellen Kalendermonat generieren.</p> <p>Jeweils zwei (2) persönlich angeworbenen Vertretern (oder darüber) ermöglichen, jeweils mindestens 50 PQV je Kalendermonat zu generieren (1 linkes Team und 1 rechtes Team).</p>

DIE RÄNGE

Saphir Mindestens 100 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 14.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 40 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig des Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten vier (4) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (2 linkes Team und 2 rechtes Team).

Rubin Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 40.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 40 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig des Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten sechs (6) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (3 linkes Team und 3 rechtes Team).

Smaragd Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 80.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 40 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig des Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten acht (8) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (4 linkes Team und 4 rechtes Team).

DIE RÄNGE

Diamant Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 200.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 40 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig des Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten zehn (10) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (5 linkes Team und 5 rechtes Team).

**Blauer
Diamant** Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 500.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 30 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zeig des Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten zehn (10) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (5 linkes Team und 5 rechtes Team).

Doppelteam Commissionable Volume (CV) von mindestens 100.000 über jedes Team (links und rechts) je Kalendermonat generieren.

DIE RÄNGE

Schwarzer Diamant

Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 1.000.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 30 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig Ihres Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten zehn (10) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (5 linkes Team und 5 rechtes Team).

Doppelteam Commissionable Volume (CV) von mindestens 200.000 über jedes Team (links und rechts) je Kalendermonat generieren.

Krondiamant

Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 2.000.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 30 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig Ihres Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten zehn (10) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (5 linkes Team und 5 rechtes Team).

Doppelteam Commissionable Volume (CV) von mindestens 400.000 über jedes Team (links und rechts) je Kalendermonat generieren.

DIE RÄNGE

Starvertreter

Mindestens 200 PQV pro Kalendermonat generieren.

Mindestens 5.000.000 Group Qualifying Volume (GQV) je Kalendermonat aus Verkäufen der eigenen Organisation akkumulieren, wobei nicht mehr als 30 % des erforderlichen Qualifizierungsumsatzes (GQV) aus einem einzelnen Zweig Ihres Anwerbebaums stammen dürfen.

Jeden Kalendermonat mindesten zehn (10) der persönlich angeworbenen Vertreter dabei unterstützen sich als Berater oder höher zu qualifizieren (5 linkes Team und 5 rechtes Team).

Doppelteam Commissionable Volume (CV) von mindestens 1.000.000 über jedes Team (links und rechts) je Kalendermonat generieren.

Denken Sie daran - Ihre Einkünfte sind davon abhängig wie viel Einsatz Sie bringen. **Wie Sie oben gelesen haben, können Sie SEHR VIEL VERDIENEN, also geben Sie alles!**



HINWEIS: Ein Vertriebspartner kann die Bedingungen für das Personal Qualifying Volume (PQV) erfüllen, indem er an Klein- und Vorzugskunden verkauft (und die Transaktion über Organo Gold abgewickelt wird). Organo Gold kann den Aufbau von Lagern weder tolerieren noch unterstützen. Durch die Platzierung zusätzlicher Produktbestellungen versichert der Vertriebspartner, dass mindestens 70 % der bisher gekauften Produkte bereits verkauft wurden. Das Unternehmen behält sich vor, Verkaufsbelege von Vertriebspartnern einzufordern, um sicherzustellen, dass die 70%-Regel befolgt wurde.



ORGANO
GOLD

Gerold Jernej

**Organo Gold – Wellness-Coffee
Independent Distributor**

Mobil: +43/681/10627581

E-Mail: gerold@gerold.eu

Web: www.gerold.eu

Web: <http://geroldjernej.organogold.com/r/AT/DE/>

Reicht die Schätze der Erde
zu den Menschen der Welt