

VERGÜTUNGSPLAN

NHT Global ist stolz darauf, Ihnen einen der – wie wir meinen – profitabelsten und verkaufsorientiertesten Vergütungspläne in der Geschichte vorzustellen. Ob in Teilzeit oder Vollzeit, durch den Verkauf an Endkunden oder über den Aufbau eines Teams gleichgesinnter Vertriebspartner – NHT Global bietet Ihnen die Chance, Ihre finanziellen Ziele und Träume zu verwirklichen!

ERSTE SCHRITTE MIT NHT GLOBAL

SCHRITT 1. REGISTRIERUNG BEI NHT GLOBAL

Um Vertriebspartner bei NHT Global zu werden, muss keine Gebühr gezahlt und keine Erstbestellung getätigt werden. Im Verlauf des Anmeldeverfahrens bieten wir Ihnen zwei Möglichkeiten der Registrierung, zwischen denen Sie wählen können. .



A. REGISTRIERUNG ALS BUSINESS BUILDER

Es entstehen keine Kosten für die Registrierung als Business Builder bei NHT Global. Nach der Registrierung schalten wir Ihre „NHT Global Website“ frei, einen Online-Shop zum Verkauf Ihrer Produkte, und Sie erhalten für die Dauer von 30 Tagen unbegrenzten Zugang zum „NHT Office“, Ihrem Backoffice Management Support Center. Eine Mindestabnahmepflicht besteht nicht, aber nach Ablauf der Frist von 30 Tagen wird die Vertriebspartnerschaft ausgesetzt, wenn Sie keine Produkte gekauft haben. Sie können sich jedoch zu denselben Konditionen erneut für die Dauer von 30 Tagen anmelden.



B. REGISTRIERUNG ALS PREFERRED CUSTOMER

Es entstehen keine Kosten für die Registrierung als Preferred Customer (Vorzugskunde). Als ein NHT Global Preferred Customer haben Sie die Möglichkeit, Produkte zu einem ermäßigten Vorzugspreis (25 % Rabatt) direkt bei NHT Global zu erwerben. Vorzugskunden verdienen selbst keine Provisionen. Ihnen ist es auch nicht gestattet, Einzelhandelsprodukte zu verkaufen oder neue Business Builder anzuwerben. Es fallen keine Kosten an, es besteht keine Mindestabnahmepflicht bzw. muss kein Personal Bonus Volume (PV) erwirtschaftet werden, um ein Preferred Customer zu werden. Vorzugskunden erwerben die Produkte nur für den persönlichen Gebrauch. Das Preferred-Customer-Programm ist ein Treueprogramm, das Kunden, die NHT-Produkte regelmäßig nutzen, einen speziellen Rabatt einräumt.

SCHRITT 2. AKTIVIEREN SIE IHR RETAIL-BUSINESS-CENTER (OPTIONAL)

NHT Global ist ein produktorientiertes Unternehmen. Alle verdienten Provisionen beruhen auf dem Verkauf und Konsum der Produkte. Sie müssen selbst keine Produkte erwerben, aber Ihr Geschäft wird wahrscheinlich schneller wachsen und gedeihen, wenn Sie ein zufriedener Anwender der Produkte sind und anderen ein Produkt vorführen können. Wir empfehlen Ihnen, das NHT Global-Produktpaket zu wählen, das den Zielen und Bedürfnissen Ihres Geschäfts am besten entspricht.

Um die innerhalb Ihres Vertriebsnetzes im Rahmen des Zwei-Team-Tiefenbonussystems erwirtschafteten Verkaufsvolumen zu erfassen und anzusammeln, muss ein RBC (Retail-Business-Center) aktiviert sein. Solange ein aktiviertes RBC aktiviert bleibt, wird es Volumen erfassen und ansammeln.

Ein RBC wird durch eine Großhandelsbestellung im Wert von mindestens 125 Bonusvolumen-Punkten aktiviert. Für Business Builder haben wir die Erstbestellungspakete in vier Kategorien unterteilt: Platin, Gold, Emerald und Ruby. Mit jedem Paket kaufen Sie das Produkt zum günstigsten Großhandelspreis. Jedes Mal, wenn ein Produkt gekauft wird, werden Bonusvolumen-Punkte erwirtschaftet.

		ANFÄNGLICHE BV VORAUSSETZUNG	ANDAUERNDER PRODUKT RABATT
	PLATINUM	1250BV	30%
	GOLD	1000BV (500BV PROMO PACKET)	30%
	EMERALD	250BV	30%
	RUBY	125BV	10%

RBCs ohne Produktbestellungen (nicht aktiviert) bzw. mit Produktbestellungen, die nicht innerhalb der vorgegebenen Fristen bezahlt werden, speichern aufgelaufene Bonusvolumen-Punkte nur bis zum Ende der jeweiligen wöchentlichen Abrechnungsperiode, in der sie erwirtschaftet wurden. **Eine Abrechnungsperiode läuft jeweils von Montag (Sonntagnacht) 00:00 Uhr Central Time bis zum folgenden Sonntag 23:59 Uhr Central Time.**

BONUS VOLUME (BV)

Der NHT Global-Vergütungsplan basiert auf dem Verkauf unserer Produkte. Um die Produkte auf Einzelhandelsebene zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten zu können und um unseren Vertriebspartnern eine gewinnbringende Großhandels-/Einzelhandelsspanne zu gewährleisten, weisen wir jedem unserer Produkte einen Punktwert (Bonusvolumen oder BV genannt) zu und das Vergütungsprogramm basiert auf der Sammlung dieser Punkte. NHT Global verleiht jedem Produkt die maximal mögliche Punktzahl, um für unsere Vertriebspartner ein ideales Gleichgewicht zwischen hohen Einzelhandelsgewinnen und erheblichen Provisionserträgen herzustellen.

SCHRITT 3. QUALIFIZIEREN SIE IHR RBC UND ERWIRTSCHAFTEN SIE EIN

Sie haben vier Möglichkeiten, mit dem NHT Global-Vergütungssystem Geld zu verdienen.

1. EINZELHANDELSGEWINNE

Als NHT Global-Vertriebspartner können Sie Produkte zu Großhandelspreisen erwerben und zu Einzelhandelspreisen wieder verkaufen und dadurch Einzelhandelsgewinne erzielen.

Die Vertriebspartner verdienen auch bei Verkäufen an Preferred Customers (Vorzugskunden) Einzelhandelsprovisionen aus der Differenz zwischen dem Vorzugskundenpreis und dem Vertriebspartnerpreis und sammeln Punkte, die dem gesamten persönlichen Gruppenvolumen eines Business Builders hinzugefügt werden.

2. DIREKTVERTRIEBSBONUS UND GENERATIONSBONUS

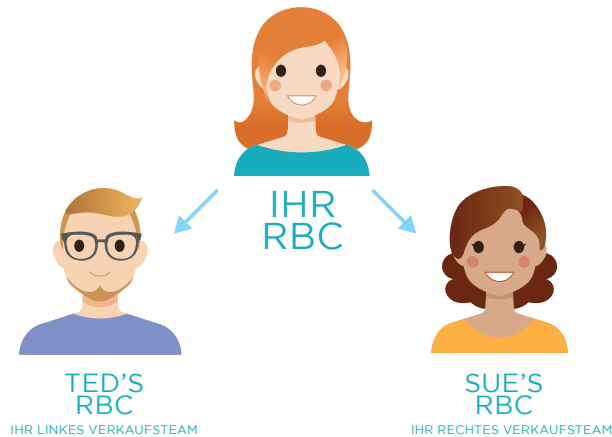
Sie verdienen Direktvertriebsprovisionen aus dem provisionsfähigen Bonusvolumen, das von Ihrem persönlich betreuten Vertriebsnetz bis zu drei Ebenen tief in Ihrem Generationsbaum erwirtschaftet wurde.

3. TIEFENBONI AUS DER ZWEI-TEAM-STRUKTUR

Bauen Sie zwei Teams unter Ihrem RBC auf, indem Sie NHT Global und unsere wunderbaren Produkte und Geschäftschancen anderen vorstellen. Wenn diese dann ihre RBCs unter Ihrem RBC registrieren, entwickeln Sie ein linkes und ein rechtes Verkaufsteam. Wie nachstehend näher ausgeführt, können Sie auf der Grundlage der Produktverkäufe Ihrer beiden Teams ein Einkommen erzielen.

4. BETREUERBONUS

Sie verdienen Boni aus Provisionszahlungen, die von Ihrem persönlich betreuten Vertriebsnetz bis zu drei Ebenen tief in Ihrem Generationsbaum erwirtschaftet wurden.



DIE ZWEI-TEAM-STRUKTUR

Sobald Sie Ihr RBC aktiviert haben, müssen nur zwei einfache Voraussetzungen erfüllt sein, damit Sie im Rahmen des Zwei-Team-Tiefenbonussystems ein Einkommen erzielen können: 1) Ihr RBC muss entsprechend qualifiziert sein und 2) Ihr RBC muss einen provisionsfähigen Vertriebsrang erreichen. Im Zwei-Team-Tiefenbonussystem gibt es 4 provisionsfähige Vertriebsränge – Ruby, Emerald, Gold und Platin. Der Aufstieg in einen höheren Vertriebsrang und somit auch die Erhöhung der Provisionszahlung erfolgen unmittelbar in der Abrechnungsperiode, in der alle Aufstiegsriterien erfüllt sind (d. h. in der Woche, in der Sie die Kriterien für den Gold-Status erfüllen, werden Sie als Goldpartner bezahlt).

QUALIFIZIEREN SIE IHR RBC FÜR TIEFENBONI

Damit Sie mit Ihrem RBC Tiefenboni aus der Zwei-Team-Struktur verdienen können, müssen Sie persönlich zwei (2) Vertriebspartner betreuen – einen in Ihrem linken Verkaufsteam und einen in Ihrem rechten Verkaufsteam. Diese betreuten Vertriebspartner müssen aktiviert sein, damit sie berücksichtigt werden können.

ERREICHEN EINES PROVISIONSFÄHIGEN VERTRIEBSRANGS

A. RUBY (125 BV IM PV*):

Bereits bei der Registrierung erreicht Ihr RBC den Vertriebsrang Ruby, wenn Ihre ERSTE Bestellung mindestens 125 Bonusvolumen-Punkte umfasst, indem Sie eines der angebotenen Ruby-Produktpakete auswählen.

B. EMERALD (250 BV IM PV*):

Bereits bei der Registrierung erreicht Ihr RBC den Vertriebsrang Emerald, wenn Ihre ERSTE Bestellung mindestens 250 Bonusvolumen-Punkte umfasst, indem Sie eines der angebotenen Emerald-Produktpakete auswählen. Liegt Ihre erste Bestellung unter 250 Bonusvolumen-Punkten, dann können Sie auf folgende Weise den Vertriebsrang Emerald erreichen:

Ihr RBC wird in den Vertriebsrang Emerald erhoben, wenn Ihr aufgelaufenes PV 250 Bonusvolumen-Punkte erreicht hat. Diese Punkteanzahl muss nicht innerhalb einer bestimmten Frist erzielt werden. Das Erreichen eines Vertriebsrangs beruht vielmehr auf der stetigen Anhäufung von Bonusvolumen-Punkten ab dem Zeitpunkt der Registrierung Ihres RBC. Für diese stetige Anhäufung muss Ihr RBC stets aktiviert sein. Wird Ihr RBC inaktiv, dann werden alle aufgelaufenen PV auf Null zurückgesetzt.

Ruby und Emerald-Vertriebspartner erreichen den Vertriebsrang Gold, wenn Ihr aufgelaufenes PV 1.000 Bonusvolumen-Punkte umfasst. Diese Punkteanzahl muss nicht innerhalb einer bestimmten Frist erzielt werden. Das Erreichen eines Vertriebsrangs beruht vielmehr auf der stetigen Anhäufung von Bonusvolumen-Punkten ab dem Zeitpunkt der Registrierung Ihres RBC. Für diese stetige Anhäufung muss Ihr RBC stets aktiviert sein. Wird Ihr RBC inaktiv, dann werden alle aufgelaufenen PV auf Null zurückgesetzt.

Ruby und Emerald -Vertriebspartner sind nicht zur Teilnahme am International Recognition Program von NHT Global oder zum Bezug des Supreme Bonus berechtigt. Zudem sind sie verpflichtet, das NHT Office, das Backoffice Management Support Center, jährlich zu verlängern.

C. GOLD (1.000 BV IM PV* ODER 3.000 BV IM PV + PGV**)

Bereits bei der Registrierung erreicht Ihr RBC den Vertriebsrang Gold, wenn Sie bei Ihrer ERSTEN Bestellung Großhandelsprodukte im Wert von mindestens 1.000 Bonusvolumen-Punkten erwerben. Liegt Ihre erste Bestellung unter 1.000 Bonusvolumen-Punkten, dann können Sie auf folgende Weise Gold-Status erlangen:

Ihr RBC erreicht den Vertriebsrang Gold, wenn entweder Ihr aufgelaufenes PV 1.250 Bonusvolumen-Punkte beträgt oder die aufgelaufene Gesamtsumme aus Ihrem PV und dem PGV 3.000 Bonusvolumen-Punkte umfasst. Von den insgesamt 3.000 Bonusvolumen-Punkten muss Ihr PV mindestens 250 Bonusvolumen-Punkte ausmachen und darf höchstens 1.000 Bonusvolumen-Punkte betragen. Diese Punkteanzahl muss nicht innerhalb einer bestimmten Frist erzielt werden. Das Erreichen eines Vertriebsrangs beruht vielmehr auf der stetigen Anhäufung von Bonusvolumen-Punkte ab dem Zeitpunkt der Registrierung Ihres RBC und der RBCs Ihrer persönlich betreuten Gruppe. Für diese stetige Anhäufung muss Ihr RBC stets aktiviert sein. Wird Ihr RBC inaktiv, dann werden alle aufgelaufenen PV und PGV auf Null zurückgesetzt. Ferner muss das NHT Office, Ihr Backoffice Management Support Center, jährlich verlängert werden.

D. PLATIN (1250 BV IM PV*)

Bereits bei der Registrierung erreicht Ihr RBC den Vertriebsrang Platin, wenn Sie bei Ihrer ERSTEN Bestellung Großhandelsprodukte im Wert von mindestens 1.250 Bonusvolumen-Punkten erwerben. Der Vorteil einer Registrierung als Platinpartner besteht darin, dass das NHT Office, Ihr Backoffice Management Support Center, nicht jährlich verlängert werden muss. Mit einer Platin-Erstbestellung wird Ihnen auch ein Aktivierungszeitraum von 12 Monaten eingeräumt. Auch eine einzelne Nachbestellung im Wert von mindestens 1.250 Bonusvolumen-Punkten führt dazu, dass Ihr RBC den Vertriebsrang Platin erreicht.

***Personal BV (PV):** Dies ist Ihr persönliches Verkaufsvolumen und bezieht sich auf die Produktbestellungen, die über Ihr RBC abgewickelt und Ihrer Vertriebspartner-ID-Nummer gutgeschrieben werden. Das persönliche Volumen wird angesammelt, um den nächsthöheren Vertriebsrang zu erreichen. Alle Bonusvolumen auf Nachbestellungen, die über Ihr RBC abgewickelt werden, gelten auch für 1/3 des Team Leg, nachdem der Vertriebsrang Gold bzw. Platin erreicht wurde.

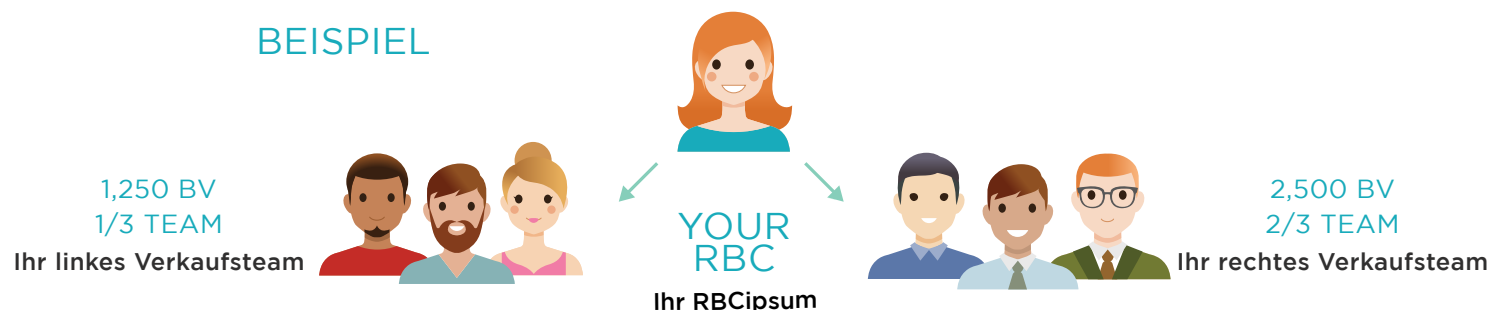
****Personal Group BV (PGV):** Ihre Personal Group besteht aus Ihren persönlich betreuten Vertriebspartnern, ungeachtet ihrer Platzierung im Generationsbaum. Ihr Personal Group BV ist die Summe aller Großhandelsbestellungen, die über die RBCs Ihrer Personal Group-Vertriebspartner abgewickelt werden.

TIEFENBONI AUS DER ZWEI-TEAM-STRUKTUR

Sobald Ihr RBC aktiviert wurde, den Vertriebsrang Ruby bzw. Emerald, Gold oder Platin erreicht hat und entsprechend qualifiziert ist, stehen Ihnen wöchentliche Express-Provisionen auf der Basis des Commissionable Bonus Volume (CBV) sowie eine direkte Bonuszahlung für die Bestellungen Ihrer persönlich betreuten Vertriebspartner zu.

WÖCHENTLICHE EXPRESS-PROVISIONEN

Wie bereits erwähnt, werden Sie im Laufe der Zeit zwei Verkaufsteams aufbauen – Ihr linkes Verkaufsteam (Left Leg) und Ihr rechtes Verkaufsteam (Right Leg). Üblicherweise wird ein Verkaufsteam (Team Leg) in einer Provisionswoche mehr bzw. weniger Bonusvolumen-Punkte sammeln als das jeweils andere Verkaufsteam. Die Provision wird auf der Basis des Commissionable Bonus Volume (CBV) des Verkaufsteams berechnet, dessen insgesamt erwirtschaftetes Bonusvolumen zum Zeitpunkt der Provisionsberechnung im Verhältnis 1/3 – 2/3 niedriger ist. Sobald Ihr RBC aktiviert wurde, einen Vertriebsrang erreicht hat und entsprechend qualifiziert ist, haben Sie immer dann Anspruch auf eine Express-Provision, wenn Ihre Zwei-Team-Marketingorganisation insgesamt 1.875 Group BV-Punkte erwirtschaftet hat. Erwirtschaftet ein Vertriebsteam 1.250 Punkte für das Total Group BV (2/3) und Ihr anderes Vertriebsteam 625 Punkte für das Total Group BV, haben Sie einen Verkaufszyklus abgeschlossen und erhalten anschließend eine Express-Provision. Ein RBC kann bis zu 200 Verkaufszyklen pro Woche zu 125 US-Dollar pro Zyklus abschließen, was einem maximalen wöchentlichen Einkommen von 50.000 US-Dollar entspricht. Alle erwirtschafteten, aber nicht in Anspruch genommenen oder nicht ausgezahlten Bonusvolumen-Punkte eines Verkaufsteams werden nach der Provisionszahlung für zukünftige Zahlungen fortgeschrieben.



BEISPIEL:

Zum Ende der Woche haben Ihr linkes Verkaufsteam 1.250 Bonusvolumen-Punkte und das rechte Verkaufsteam 2.500 Bonusvolumen-Punkte erwirtschaftet. Ihr linkes Verkaufsteam ist Ihr 1/3-Team und Ihr rechtes Verkaufsteam ist Ihr 2/3-Team. Für das Commissionable Bonus Volume (CBV) werden die 1.250 Bonusvolumen-Punkte des 1/3-Teams herangezogen, da das vom 2/3-Team erwirtschaftete Bonusvolumen doppelt so hoch ist. Nach der Auszahlung der Provision werden die übrigen Bonusvolumen-Punkte Ihres rechten Vertriebsteams für zukünftige Provisionsberechnungen fortgeschrieben.

Zum Ende einer wöchentlichen Abrechnungsperiode dürfen jedoch höchstens 250.000 nicht ausgezahlte Bonusvolumen-Punkte für das linke oder rechte Verkaufsteam fortgeschrieben werden.

PROVISIONSSUMMEN:

EIN RBC MIT PLATIN- ODER GOLD-STATUS VERDIEN 20 % DES VOM 1/3-TEAM ERWIRTSCHAFTETEN CBV.

EIN RBC MIT EMERALD-STATUS VERDIEN 10 % DES VOM 1/3-TEAM ERWIRTSCHAFTETEN CBV.

EIN RBC MIT RUBY-STATUS VERDIEN 5 % DES VOM 1/3-TEAM ERWIRTSCHAFTETEN CBV.

		TIEFENBONI	MAXIMALES WÖCHENTLICHES EINKOMMEN
	PLATINUM	20%	\$50,000
	GOLD	20%	\$50,000
	EMERALD	10%	\$25,000
	RUBY	5%	\$25,000

* Alle Bonusvolumen werden bis in die unendliche Tiefe des Vertriebspartner-Generationsbaums berechnet. Ein Business Builder darf über sein RBC Einnahmen von höchstens 50.000 US-Dollar pro Woche erzielen. Ein Ruby oder Emerald-Vertriebspartner darf über sein RBC Einnahmen von höchstens 25.000 US-Dollar pro Woche erzielen.

Gegebenenfalls muss vor der Ausstellung eines Provisionschecks oder einer elektronischen Zahlung eine Mindestprovisionssumme erreicht werden. Erkundigen Sie sich beim lokalen Kundensupport nach den jeweiligen lokalen Anforderungen.

Um die Stärke und Stabilität des Zwei-Team-Tiefenbonussystems weiterhin gewährleisten zu können, unterliegt die Auszahlung aller Provisionen unserer 60 %-Regelung. Diese wird später noch näher erläutert.

BETREUERBONUS

Betreuerboni werden auf Express-Provisionen gezahlt, die von Ihrem persönlich betreuten Vertriebsnetz bis zu drei Ebenen tief in Ihrem Generationsbaum erwirtschaftet wurden.

1ST EBENE BETREUERBONUS | 2ND EBENE BETREUERBONUS | 3RD EBENE BETREUERBONUS

Die Prozentsätze der Express-Provisionen werden nachstehend aufgeführt und hängen von Ihrem jeweiligen Vertriebsrang ab

IHR AKTUELLES IRP RANKING PRO QUARTAL*	GENERATIONSDOWNLINE FÜR DEN BETREUERBONUS							QUARTALSLIMIT FÜR DEN BETREUERBONUS
	1	2	3	4	5	6	7	
RUBY	3%							US\$500
EMERALD	5%	3%						US\$500
0	10%	5%	3%					US\$500
1	10%	5%	3%					US\$1,000
2	10%	5%	3%					US\$2,000
3	10%	5%	3%					US\$3,000
4	10%	5%	3%					US\$4,000
5	10%	5%	3%	1%	1%			OHNE LIMIT
6	10%	5%	3%	1%	1%	1%		OHNE LIMIT
7+	10%	5%	3%	1%	1%	1%	1%	OHNE LIMIT

Wenn Sie beispielsweise ein Vertriebspartner mit Gold-Status sind und ein Vertriebspartner auf der ersten Ebene Ihres persönlich betreuten Vertriebsnetzes erwirtschaftet eine Express-Provision aus seinem Commissionable Bonus Volume (CBV), dann erhalten Sie einen Bonus in Höhe von 10 % des Zyklusbetrags. Vertriebspartner mit Emerald-Status verdienen einen Bonus in Höhe von 5 % des Zyklusbetrags.

DIREKTVERTRIEBSBONI

Generationsboni werden aus dem Nachbestellungsvolumen Ihres persönlich betreuten Vertriebsnetzes bis zu drei Ebenen tief in Ihrem Generationsbaum gezahlt, nachdem Ihre persönlich betreuten Vertriebspartner Platin- oder Gold-Status erreicht haben. Bis die Vertriebspartner auf der 1., 2. oder 3. Ebene in Ihrem Generationsbaum Platin- oder Gold-Status erreicht haben, erhält nur der direkte persönliche Sponsor des jeweiligen Vertriebspartners den Generationsbonus für die 1. Ebene

Der Generationsbonus wird für drei Ebenen gezahlt:

1. EBENE GENERATIONSBONUS

2. EBENE GENERATIONSBONUS

3. EBENE GENERATIONSBONUS

Wenn Sie ein Vertriebspartner mit Platin- oder Gold-Status sind, erhalten Sie auf jede Bestellung eines Vertriebspartners auf der ersten Ebene Ihres persönlich betreuten Vertriebsnetzes einen Bonus in Höhe von 10 % (des Bonusvolumens). Vertriebspartner mit Emerald-Status verdienen einen Bonus in Höhe von 5 %. Die Prozentsätze der Bonuszahlungen werden nachstehend aufgeführt und hängen von Ihrem jeweiligen Vertriebsrang ab:

		DIREKTVERTRIEBSBONUS / 1. GENERATIONSBONUS	2. UND 3. GENERATIONSBONUS	TIEFE DER BONI
	PLATINUM	10%	5%, 3%	3
	GOLD	10%	5%, 3%	3
	EMERALD	5%	3%, NA	2
	RUBY	3%	NA	1

Zum Beispiel: Mary ist ein Vertriebspartner mit Platin-Status. Mary wirbt persönlich John als Emerald-partner und Sue als Goldpartner an. Mary tätigt eine Nachbestellung im Wert von 250 Bonusvolumen-Punkten. John tätigt eine Nachbestellung im Wert von 90 Bonusvolumen-Punkten. Sue tätigt eine Nachbestellung im Wert von 120 Bonusvolumen-Punkten.

Marys Sponsor Sam, ein Vertriebspartner mit Gold-Status, hat Anspruch auf folgende Bonuszahlungen:

- einen Generationsbonus für die 1. Ebene (10 %) auf Marys Nachbestellung im Wert von 250 Bonusvolumen-Punkten.
- Er verdient keinen Generationsbonus für die 2. Ebene auf Johns Nachbestellung, da John noch keinen Platin- oder Gold-Status hat und auf dessen Nachbestellungen erst dann Generationsboni für die 2. oder 3. Ebene Generation gezahlt werden, wenn John den Vertriebsrang Platin oder Gold erreicht hat.
- Er verdient einen Generationsbonus für die 2. Ebene (5 %) auf Sues Nachbestellung im Wert von 120 Bonusvolumen-Punkten.

AKTIVIERUNGSZEITRAUM

Der Erstaktivierungszeitraum richtet sich jeweils nach der Höhe des Bonusvolumens Ihrer ersten Bestellung. Eine Bestellung im Wert von höchstens 1.249 Bonusvolumen-Punkten führt zu einem Aktivierungszeitraum von 8 Wochen. Eine Bestellung im Wert von mindestens 1.250 Bonusvolumen-Punkten führt zu einem Aktivierungszeitraum von 12 Monaten. Sie können über das NHT Office, Ihr Backoffice Management Support Center, überwachen

MINDESTANFORDERUNGEN FÜR DIE AUFRECHTERHALTUNG DER AKTIVIERUNG

Es handelt sich hier um ein Einzelhandelsverkaufsprogramm. Die Vertriebspartner können jederzeit und ohne Bedingungen Produkte kaufen und Gewinne durch Einzelhandelsverkäufe erzielen. Um Bonusvolumen ansammeln und behalten – sowie Tiefenboni in der Zwei-Team-Struktur verdienen – zu können, muss der Vertriebspartner sein RBC nach den ersten 8 Wochen reaktivieren.

Um die Aktivierung des RBC kontinuierlich aufrechtzuerhalten, muss das Personal Bonus Volume (PV) stets mindestens 90 Bonusvolumen-Punkte betragen.

Sollte das RBC diese Mindestanforderungen innerhalb des vorgeschriebenen Zeitrahmens nicht erfüllen und aufrechterhalten, wird das bis dahin aufgelaufene Volumen wieder gelöscht. Sollte danach das RBC (durch die Aufgabe und Bezahlung einer Bestellung) reaktiviert werden, wird erneut Volumen angesammelt (das zuvor gelöschte Volumen wird nicht rückerstattet) und es können wieder Provisionen verdient werden.

60 %-REGELUNG

NHT Global hat eine der höchsten Auszahlungsquoten der Networkmarketing-Branche. Wir zahlen bis zu 60 % der provisionsfähigen Umsätze, die wir über die Laufzeit unseres Programms auf Produktkäufe erzielen, in Form von Provisionen aus.

Wenn die auf der Basis einer von NHT Global laufend überprüften 5-wöchigen gleitenden Durchschnittsberechnung ermittelten Zyklusprovisionen 60 % des provisionsfähigen Umsatzes in einer bestimmten Woche übersteigen, unterliegen die Zyklusprovisionen, die von einem Vertriebspartner aus diesen Zyklen nach den ersten zehn (10) Zyklen dieser Woche erzielt werden, einer anteiligen Verwässerung, um die tatsächlich ausgezahlten Gesamtprovisionen auf höchstens 60 % des provisionsfähigen Umsatzes zu senken. Die Verdünnung wird auf alle Zyklusprovisionen nach den ersten 10 Zyklen gleichermaßen angewendet.

*Hinweis

Alle Bezugnahmen im NHT Global-Vergütungsplan auf Einnahmen dienen nur zur Veranschaulichung. NHT Global garantiert NICHT, dass jemand Einnahmen in bestimmter Höhe oder überhaupt Einnahmen erzielt. Etwaige Einnahmen aus dem NHT Global-Vergütungsplan hängen ausschließlich vom Einsatz, Können und der Befähigung des jeweiligen Vertriebspartners ab.