

1 Einzelhandel

Teammitglieder können Agel- Produkte zum Einkaufspreis beziehen und nach eigenem Ermessen verkaufen. Der vom Unternehmen empfohlene Verkaufspreis liegt 20% über dem Einkaufspreis.

2 Bonus für Erstbestellung (persönliche Produktbestellung, mindestens eine Produkt- Box)

<p>Personal Pack</p> <p>Wenn Sie einen Kunden für die Personal Pack-Stufe gewinnen, erhalten Sie für die Erstbestellung 125 CV und einen Bonus in Höhe von 13,5 % des Einkaufspreises:</p>	<p>Executive Kit</p> <p>Wenn Sie einen Kunden für die Executive-Stufe gewinnen, erhalten Sie für die Erstbestellung 500 CV und einen Bonus in Höhe von 17,5 % des Einkaufspreises:</p>
<p>13,5%</p>	<p>17,5%</p>

3 Bonus für Führungskräfte

3% des Teamvolumen wird an die Team Partner der Führungsebene ausbezahlt. Hierbei handelt es sich um einen weltweiten Bonus, abhängig vom monatlichen Wachstum des CV Ihres Teams. Dieser Bonus ist ausschließlich für Team Partner verfügbar, die weniger als 40.000 CV in der umsatzschwächeren Linie haben.

4 Luxusautobonus

	SENIOR DIRECTOR	CORPORATE DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR
	500 US-Dollar pro Monat	1.000 US-Dollar pro Monat	1.500 US-Dollar pro Monat	2.000 US-Dollar pro Monat	2.500 US-Dollar pro Monat	3.000 US-Dollar pro Monat
<p>Jeden Monat, in dem sich ein Team Partner auf die Stufe des Senior Directors oder höher qualifiziert hat, bekommt er den dazu angegebenen Autobonus.</p>						

5 Spesenbonus

	500 US-Dollar pro Monat	1.000 US-Dollar pro Monat	1.500 US-Dollar pro Monat	2.000 US-Dollar pro Monat	2.500 US-Dollar pro Monat	3.000 US-Dollar pro Monat
<p>Jeden Monat, in dem sich ein Team Partner auf die Stufe des Senior Directors oder höher qualifiziert hat, bekommt er den dazu angegebenen Spesenbonus.</p>						

6 Luxusreise Incentive

Team Partner die mindestens die Stufe des Senior Directors erreicht haben, werden jedes Jahr zu einer Luxusreise an einen exotischen Ort der Erde eingeladen. Die Teilnehmer müssen sich während des Kalenderjahres für drei Monate mindestens als Senior Director qualifizieren, um an der Luxusreise teilzunehmen. Basierend auf der Anreise und dem Ort erhalten die verschiedenen Führungsebenen unterschiedliche Reisespesen.

7 Teamvolumen (mindestens eine persönliche Produkt- Box)

Verdienen Sie monatlich mindestens 10 % vom gesamten Teamvolumen (CV) aus Ihrer schwächeren Linie. Jeder Teampartner hat grundsätzlich zwei Linien, eine rechte und eine linke Linie. Pro Businesscenter können Sie monatlich maximal 25.000 US-Dollar (250.000 CV) verdienen.

8 Matching Bonus (mindestens zwei persönliche Produkt- Boxen)

Ab dem Manager-Level erhalten Sie einen prozentualen Anteil des CV Ihres gesamten Teams bis zur siebten Generation Ihrer Team Partner. Jeder persönlich gewonnene Team Partner (auf beliebiger Ebene in Ihrer Organisation) wird als erste Generation betrachtet. Wenn ein persönlich gewonnener Team Partner einen neuen Team Partner gewinnt, befindet sich dieser Team Partner in Ihrer zweiten Generation usw.

	MANAGER	SENIOR MANAGER	DIRECTOR	REGIONAL DIRECTOR	SENIOR DIRECTOR	CORPORATE DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	DIAMOND DIRECTOR	
ANFORDERUNGEN											
Mindest- CV s in der umsatzschwächeren Linie		2.000	4.000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	250.000	500.000	1.000.000
Persönlich gewonnene Team Partner, die als Director qualifiziert sind						2 Directors	4 Directors	6 Directors	8 Directors	12 Directors	20 Directors
1.		25%	25%	25%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	50%
2.		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
3.		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
4.		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
5.							10%	10%	10%	10%	10%
6.								10%	10%	10%	10%
7.										6%	6%