

## Einführung

# Sisel's globaler Vergütungsplan

Willkommen zu Ihrer Zukunft!

Grundlagen des Vergütungsplans .....	2
Fast Start- und Retention-Bonus.....	5
Direkt Distributor Provision .....	7
Master Check Match-Bonus .....	8
Unendlicher Führungskräftebonus.....	10
Luxus-Bonus.....	11
Vorzugskunden-Programm .....	12
Kommerzielle POSitionen.( der EU z. Zt. noch nicht aktuell ! ).....	14
Glossar .....	16



Unser Vergütungsplan hat bemerkenswerte Eigenschaften, die ihn von anderen in der Branche unterscheiden:

- Der globale Vergütungsplan ermöglicht nahtlose internationale Integration
- Der Fast Start Bonus bietet die Möglichkeit zu sofortigem Einkommen und schnellem Wachstum
- Der Direkt-Distributor-Bonus ermöglicht, ein langfristiges „passives Einkommen“ zu erzielen.
- „Master Check Match“ und „Unendlichkeitsbonus“ belohnen Sie dafür, dass Sie die Führungskräfte in Ihrer Organisation fördern und unterstützen.
- Der Luxus-Bonus erlaubt Ihnen, Ihren Erfolg zu zeigen und das Auto Ihrer Träume zu fahren.
- Das Vorzugskunden-Programm sorgt für echte Loyalität bei Ihren Kunden.
- Dieser echte Hybrid-Plan ist die wohl spannendste Verdienstmöglichkeit auf diesem Planeten!

Für die Details all dieser aufregenden Vorteile lesen Sie bitte dieses Dokument. Die Definition von SISEL's Begriffen finden Sie im Glossar sowie in unseren offiziellen Firmenrichtlinien, welche Sie online auf [www.siselinternational.com](http://www.siselinternational.com) nachlesen können. Qualifikationen oder Voraussetzungen für Provisionen können je nach Bonusart unterschiedlich sein. Beachten Sie dazu die nachfolgenden Diagramme und das Glossar.



# Grundlagen des Vergütungsplans

Das Verständnis dieser grundlegenden Prinzipien wird Ihnen helfen, besser zu verstehen wie Sisel globaler Vergütungsplan funktioniert und wie Sie für sich das Beste aus Ihrem Sisel-Geschäft machen und am meisten Geld verdienen können.



## Produktpreise

SISELs phänomenale Produkte haben für alle den gleichen Preis, egal ob Distributor oder Kunde. Dadurch entfällt die Notwendigkeit, große Mengen an Produkten zu kaufen mit der Absicht, diese mit Gewinn weiterzuverkaufen. Das bedeutet: Keine Garagen mehr, die mit unbenutzten Produkten vollgestellt sind!

Dieses Preismodell erlaubt den Distributoren, die Produkte an andere zu empfehlen und diese einzuladen, die Produkte direkt bei der Firma zu kaufen, genauso wie sie es selber tun und somit auch Distributor oder Vorzugskunde zu werden.

## Qualifikation und Berechnung: Produkt-Punkte und Distributor-Ränge

Zusätzlich zum aufgeführten Preis sind jedem Sisel-Produkt jeweils zwei Punktwerte zugeordnet: Persönliches Volumen (PV) und Bonus-Volumen (BV). Der PV-Wert von jedem Produkt wird für die Qualifizierung benutzt, was bedeutet, dass die Anforderungen für bestimmte Positionen und somit auch Provisionen abhängig sind von der Gesamt-PV-Zahl, die Sie haben, sowie auch Ihr Downline-Volume (DV). Das DV ist die Summe der PV in Ihrer Downline. Der BV-Wert eines jeden Produktes wird verwendet, um den Dollar-Betrag an Provision zu errechnen, den die Distributoren verdienen. Alle Provisionsprozentsätze für jeden Bonus beziehen sich auf das jeweilige Gesamt-BV anstatt auf die Produktkosten oder das PV, auch wenn in vielen Fällen BV und PV identisch sind.

Provisionszahlungen und Rang-Aufstiege hängen teilweise mit Ihrer persönlichen Distributor-Qualifikation zusammen, welche davon abhängt, wie viel persönliches PV Sie innerhalb einer Qualifikationsperiode erreichen. Es gibt vier Stufen der Distributor-Qualifikation: Bronze, Silber, Gold und Platin.

## Provisionen

Provisionen bilden das Herz von SISELs Lohnstruktur. Es wurde dafür maximiert, Ihnen das größtmögliche Einkommenspotenzial zu gewähren und Sie dabei zu unterstützen, im Laufe der Zeit Wohlstand zu erschaffen und kraftvolle Führungskräfte aufzubauen. Alles Bonus-Volumen (BV), das in Ihrem Team innerhalb des Vergütungsbereichs für den Sie qualifiziert sind entsteht, wird Ihnen eine „Direkt Distributor Provision“ (DDP) einbringen. Qualifizierte 1 Sterne-Master (oder höher)

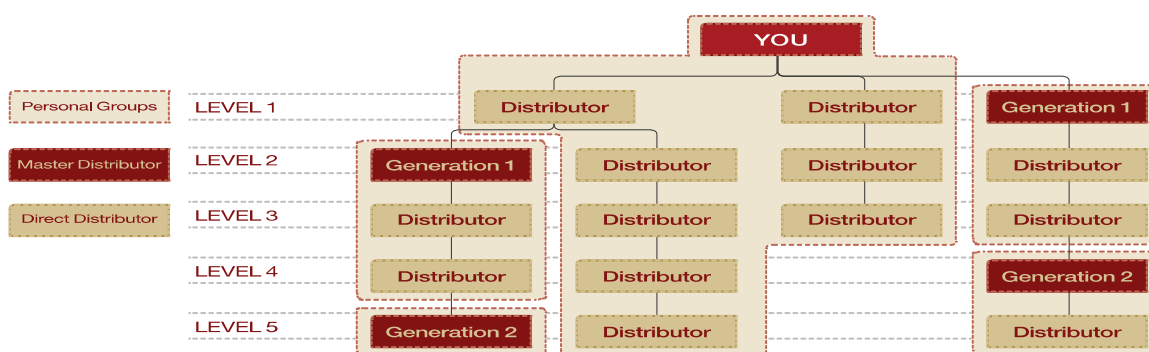
verdienen darüber hinaus einen Prozentsatz der DDP von allen Master Distributoren unter ihnen gemäß dem „Master Check Match“ (MCM).

## Boni

Harte Arbeit verdient es, belohnt zu werden. Unsere Boni sind dynamische Lohnanteile, die entwickelt wurden, um die unterschiedlichsten Arten von Wohlstand bildendem Verhalten zu belohnen. Sie sind dynamisch, weil sie geschaffen wurden, um den verschiedenen, einzigartigen Bedürfnissen unserer Distributoren in den expandierenden SISEL-Märkten gerecht zu werden.

## Level und Generationen

Das Glossar am Ende dieses Dokuments definiert jeder dieser Begriffe, aber manche Begriffe lassen sich am besten durch den Anblick eines Diagramms verstehen. Die Master-Generationen folgen dem „Baum“, der sich durch die Einschreibung ergibt:



## Qualifikationsperioden

Weil Sisel sowohl wöchentliche als auch monatliche Boni bietet, ist es wichtig zu verstehen, wie Sie sich dafür qualifizieren. Während es notwendig ist, eine minimale Volumen-Anforderung zu erfüllen, um sich für Provisionen generell zu qualifizieren, können die Zeiten, zu denen ein Volumen erreicht sein muss, bei wöchentlichen und monatlichen Prämien variieren.

## Qualifikation für monatliche Provisionen

Für monatliche Provisionen gilt, dass alle erforderlichen Qualifikationen jeweils innerhalb des entsprechenden Kalendermonats erreicht werden. Monatliche Vergütungen werden in der Regel bis zum 15. jenes Monats ausbezahlt, der auf den Monat folgt, in dem der Anspruch auf die Provision erzeugt wurde. „Direkt Distributor Provision“, „Master Check Match“, der Luxus-Bonus und die Vorzugskunden-Rabatte werden monatlich ausbezahlt.

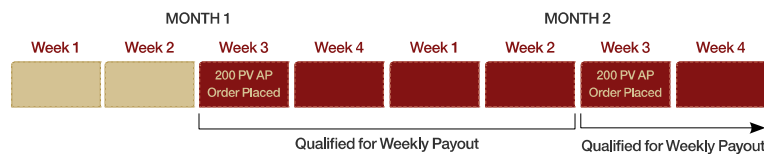
## Qualifikation für wöchentliche Provisionen

Der „Fast Start Bonus“ (FSB) und der „Fast Start Retention Bonus“ (FSRB) werden wöchentlich ausbezahlt, was bedeutet, dass sie bis zu viermal pro Monat gewährt werden, jeweils wenige Tage nachdem die jeweilige Bonus-Woche beendet ist.

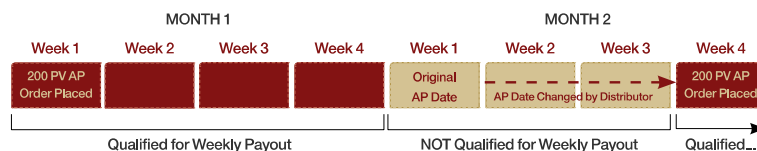
Nachfolgend finden Sie das Schema der Bonus-Wochen:

- Bonus-Woche 1: vom 1. bis zum 7. eines jeden Monats
- Bonus-Woche 2: vom 8. bis zum 14. eines jeden Monats
- Bonus-Woche 3: vom 15. bis zum 21. eines jeden Monats
- Bonus-Woche 4: vom 22. bis zum jeweiligen Monatsende

Wöchentliche Provisionen erfordern von den Distributoren eine „qualifizierende Bestellung“ innerhalb der laufenden Bonus-Woche oder innerhalb der drei vorangegangenen Bonus-Wochen, unabhängig davon ob diese Wochen mit einem Kalendermonat übereinstimmen. Kurz gesagt: Um für FSB oder FSRB qualifiziert zu sein, muss ein Distributor zumindest eine Bronze-Bestellung (50 PV) innerhalb der letzten 4 Bonuswochen getätigt haben. Jedes Mal, wenn eine Bestellung von 50 PV oder mehr platziert wird, qualifiziert dies den Distributor in der aktuellen Bonus-Woche und für die drei darauf folgenden Bonus-Wochen. Dies wird im folgenden Diagramm verdeutlicht:



Weil die Qualifizierung für die wöchentlichen Auszahlungen erfordert, dass ein Distributor ein ausreichendes Volumen innerhalb der letzten vier Bonus-Wochen hat, bedeutet dies, dass es unter Umständen nicht ausreicht, lediglich eine qualifizierende Bestellung innerhalb eines jeden Kalendermonats zu tätigen. Ein Beispiel: Wenn ein Distributor eine Bestellung in Woche 1 des ersten Monats tätigt und die nächste Bestellung in Woche 4 des nächsten Monats, ist er für die ersten drei Wochen des zweiten Monats nicht für wöchentliche Provisionen qualifiziert, wie das nachfolgende Diagramm zeigt:

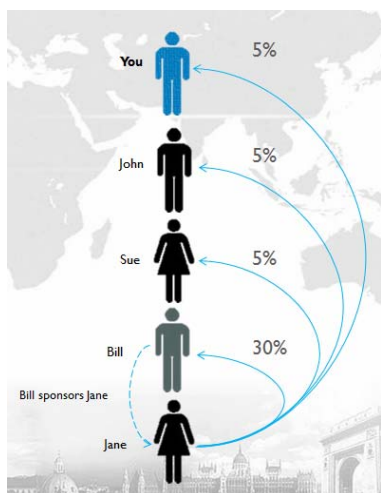




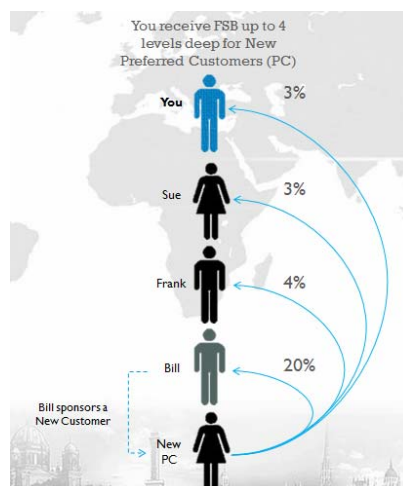
# Fast Start- und Retention-Bonus

## Fast Start Bonus (FSB)

SISELs Fast Start Bonus (FSB) bietet allen Distributoren einen großen Anreiz, um ihre Geschäfte sofort und konsequent aufzubauen, indem er diejenigen großzügig belohnt, die neue Distributoren und Kunden zu sponsern.

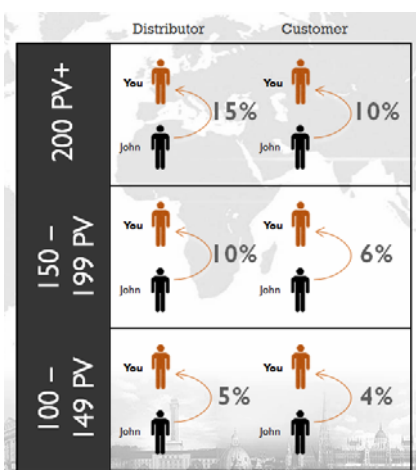


Wenn ein qualifizierter Distributor einen neuen Vertriebspartner mit einer ersten Bestellung von 50 PV oder mehr einschreibt, erhält er oder sie 30% FSB auf das gesamte BV der Erstbestellung. Und auch die Upline erhält FSB nach der in den Diagrammen dargestellten FSB-Lohnstruktur. Sisel bezahlt



unglaubliche 45% FSB auf das gesamt BV aller Bestellungen, welche neue Vertriebspartner in ihren ersten vier Wochen als Sisel-Mitglieder platzieren. Der FSB gilt auch für neu eingeschriebene Vorzugskunden, wobei der Kunde einen Rabatt von 20% erhält und die Upline 30% als FSB wie in der obigen Darstellung gezeigt.

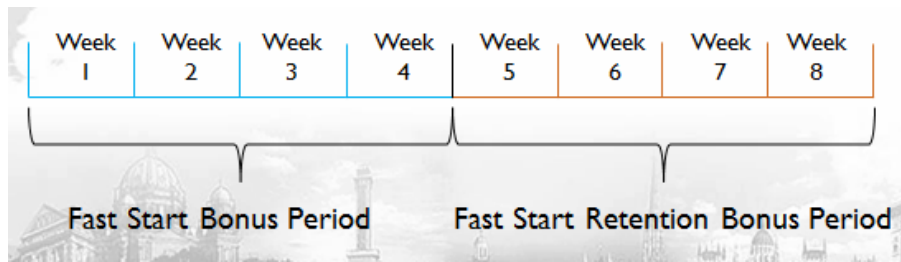
## Fast Start Retention Bonus (FSRB)



Sisel's Fast Start Retention Bonus (FSRB) bietet eine zusätzliche Bezahlung für die Ausbildung, Unterstützung und Förderung von neuen Distributoren und Kunden nach deren erster Bestellung. FSB bezahlt die Upline innerhalb der ersten vier Wochen nach der Einschreibung und der FSRB bezahlt einen zusätzlichen Bonus auf den Warenwert der nächsten vier Wochen (Bonus-Wochen 5 bis 8). Dies ist im nebenstehenden Diagramm zu sehen. Dabei wird der FSRB zusätzlich zu den regulären monatlichen Provisionen ausbezahlt! Ein Novum in der Branche!

Die Höhe des Bonus, der dem Sponsor an FSRB gezahlt wird, hängt von der Höhe des PV in der FSRB-Periode ab. Das obige Diagramm zeigt die %-Sätze, die jeweils gemäß dem Mitgliedschafts-Typ und der PV-Höhe bezahlt werden. Auf Bestellungen unter 100 PV wird keine FSRB gezahlt.

Die nachfolgende Grafik zeigt die Bonus-Perioden des Fast-Start-Programms:



### Fast-Start-Programm: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht

- Der Fast Start Bonus (FSB) und Fast Start Retention Bonus (FSRB) werden wöchentlich ausbezahlt
- FSB und FSRB werden gemäß dem „Einschreibungsbaum“ ausgezahlt
- Damit der einschreibende Sponsor und die Upline FSB oder FSRB erhalten, müssen er oder sie zumindest als Bronze Händler (50 PV) qualifiziert sein in der aktuellen Bonus-Woche oder den letzten drei Bonus-Wochen davor
- Um FSB oder FSRB-Auszahlungen auszulösen muss die Bestellung des neuen Distributors mindestens 50 PV für FSB und 100 PV für FSRB betragen und innerhalb der Bonus-Wochen 1 bis 4 (für FSB) bzw. 5 bis 8 (für FSRB) platziert werden. Die gleichen Zeiträume gelten für die Bestellungen von Vorzugskunden, jedoch ist bei diesen keine Mindestbestellmenge für die FSB-Auszahlung erforderlich
- Das qualifizierte BV, das in den ersten vier Bonus-Wochen generiert wird, wird gemäß der FSB-Lohnstruktur vergütet
- Auf das qualifizierte BV, das in den Bonus-Wochen 5 bis 8 generiert wird, wird sowohl der FSRB als auch die „Direkt Distributor Provision“ (DDP) bezahlt.
- Der FSB bezahlt das komplette BV der Lohnstruktur an Stelle aller anderen Boni und Provisionen



# Direkt Distributor Provision

Die „Direkt Distributor Provision“ (DDP) ermöglicht allen Sisel Distributoren ein Ertragspotenzial, das in der Branche ohne Parallele ist. Diese Einkommensquelle belohnt die Distributoren und von Anfang an und kann nur wachsen, während sie ihr Geschäft aufbauen! Aufgrund der dynamischen Struktur dieser Provision werden Sie für Ihre Anstrengungen reichlich belohnt und erhalten so die Möglichkeit, Ihre Träume und Wünsche zu erreichen und endlich das Leben zu leben, von dem Sie schon immer gewusst haben, dass Sie es verdienen.

Member Levels	Platinum	Gold	Silver	Bronze
Level 1	5 %	4 %	3 %	2.5 %
Level 2	10 %	9 %	8 %	5 %
Level 3	15 %	14 %	13 %	7.5 %
Level 4	10 %	9 %	8 %	5 %
Level 5	5 %	4 %	3 %	2.5 %
Level 6	5 %	4 %	3 %	2.5 %

1-3 Legs      4 Levels  
4 Legs      5 Levels  
5 Legs      6 Levels

## DDP: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht

- Die „Direkt Distributor Provision“ wird monatlich ausbezahlt
- Ein „qualifiziertes DDP-Bein“ ist ein Bein, das mindestens einen mit dem Rang „Bronze“ (50 PV) qualifizierten Distributor in irgendeiner Ebene enthält
- Wenn sich ein Händler nicht für die DDP qualifiziert, wird er oder sie nicht als Ebene gezählt (Kompression) und die Provisionen werden so lange an die nächsthöheren qualifizierten Distributoren ausgezahlt bis die maximale Provision bezahlt wurde
- Platin-Distributoren, die ein aktives „Auto Purchase“ (Abo) haben, verdienen die maximalen Provisionsprozentsätze gemäß der obigen Tabelle
- Distributoren aller Ränge, die kein aktives Abo haben, erhalten jeweils 1 % weniger als die Prozentsätze, die in der Tabelle angegeben sind. (Achtung: Diese Regel gilt nur in einigen SISEL-Märkten!)
- Vorzugskunden zählen nicht als qualifizierte DDP-Beine
- Direkt Distributor Provisionen werden auf 100 % des BV der Distributoren (bei Kunden abzüglich des PC-Rabattes) in Ihrem qualifizierten Auszahlungsbe-  
reich berechnet, unabhängig von Ihrem Rang



# Master Check Match-Bonus

Während Ihre Downline wächst, können Sie sich qualifizieren, um einen Prozentsatz der DDP-Schecks zu erhalten, welche die qualifizierten Master-Distributoren Ihrer Organisation erhalten. Was kann besser sein als die Erhöhung Ihres monatlichen Schecks dadurch, dass Sie Ihre Führungskräfte trainieren und unterstützen, damit deren Schecks anwachsen? Sie erhalten buchstäblich mehr Geld bezahlt, wenn Ihre Partner mehr verdienen!

## Monatliche Qualifikationskriterien um „Master Check Match“ (MCM) zu erhalten

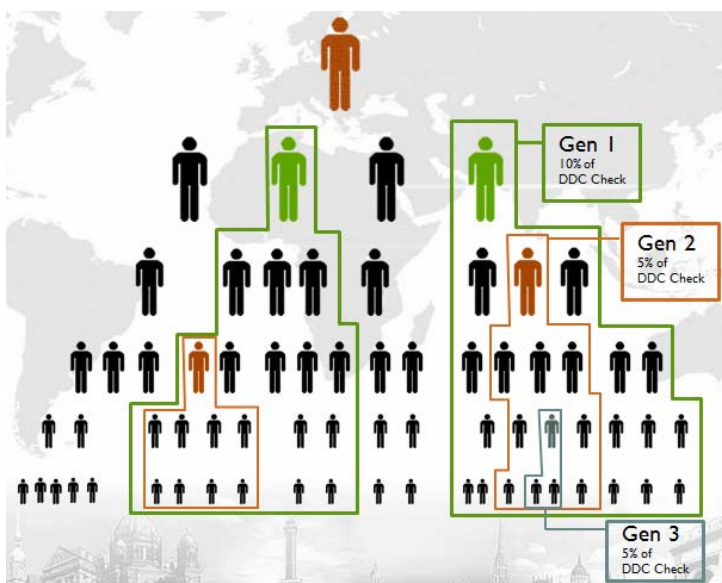
- Mindestens qualifizierter „1 Star Master“ (Qualifizierendes Downline-Volumen (QDV) gemäß der nachfolgenden Tabelle)
- Platin-qualifiziert (200 PV)
- Abo aktiv

Sobald Sie für MCM qualifiziert sind, erhalten Sie diese erstaunliche Auszahlung gemäß dem Chart auf der rechten Seite. Je weiter Ihr Master-Rang steigt, umso mehr steigt auch Ihr Anspruch auf die Schecks weiterer Master-Generationen. Weil MCM direkt auf die Schecks der qualifizierten Master unter Ihnen bezahlt wird, gibt es buchstäblich keine Begrenzung für Ihre Möglichkeit, Ihr Einkommen durch diese Provision zu erhöhen.

	Gen 1	Gen 2	Gen 3	Gen 4
<b>1 Star Master</b> - 7,500 Qualified DV	10 %			
<b>2 Star Master</b> - 20,000 Qualified DV	10 %	5 %		
<b>3 Star Master</b> - 50,000 Qualified DV	10 %	5 %	3 %	
<b>4 Star Master</b> - 100,000 Qualified DV	10 %	5 %	5 %	
<b>5 Star Master</b> - 250,000 Qualified DV	10 %	5 %	5 %	5 %

## 2 Wege, um „Master Distributor“ zu werden

1. Der Schnellstart zum Master: Wenn Sie innerhalb Ihrer ersten 30 Tage für 1000 PV oder mehr Produkte bestellen, erhalten Sie sofort den Status eines „Master-Distributor“.
2. Der normale Weg: Während Sie und Ihre Downline Bestellungen tätigen, kumulieren Sie nach und nach das PV dieser Bestellungen. Wenn Sie, gemeinsam mit Ihrer Downline, insgesamt 5.000 PV bestellt haben, erhalten Sie den Status eines „Master Distributor“.





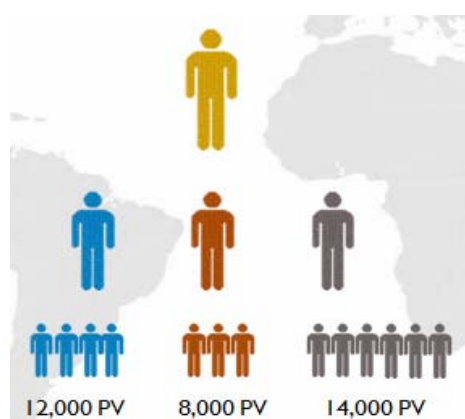
## MCM: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht

- Der Master Check Match wird monatlich ausbezahlt
- Qualifizierte 1 Sterne Master (und höher) erhalten einen Prozentsatz der DDP-Schecks der qualifizierten Master-Generationen unter ihnen gemäß der MCM-Tabelle
- Diejenigen, die in der Vergangenheit als Master qualifiziert waren, es aber in einem bestimmten Abrechnungszeitraum nicht sind, werden nicht als Generation gezählt und alle qualifizierenden Generationen in diesem Bein werden entsprechend komprimiert
- Monatliche Master-Qualifikation sind 200 PV, ein aktives Abo (nur in ausgewählten Märkten) und mindestens 1.000 QDV.

### Die 50%-Regel für Master-Ränge

Die Master-Ränge (von 1 bis 5 Sterne) basieren auf der Menge des „qualifizierten Downline-Volumens“ (QDV), das innerhalb eines Monatszeitraums erreicht wird. Das PV aller Distributoren und Kunden in Ihrer Downline wird zusammengezählt und ergibt Ihr Downline-Volumen (DV). Damit ihr gesamtes Downline-Volumen für Ihre Qualifikation der Master-Ränge zählt, muss die 50%-Regel eingehalten werden, welche besagt: „Wenn mehr als 50 % Ihres gesamten Downline-Volumens aus einem einzigen Bein kommen, werden nicht mehr als 50 % Ihres gesamten Downline-Volumens aus diesem Bein für ihr QVD herangezogen.“ Die folgenden Diagramme verdeutlichen diese Regel:

### Ausbalancierter Aufbau



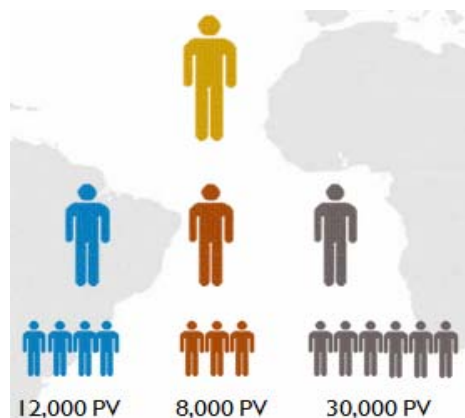
Gesamt-DV = 34.000  
Qualifiziertes DV = 34.000

Berechnung:  
Gesamt-DV \* 50 % = 17.000

Bis zu 17.000 DV können aus einem Bein kommen

Alle Beine sind unter 17.000 DV, daher ist das  
DV = QDV = 34.000

### Unbalancierter Aufbau



Gesamt-DV = 50.000  
Qualifiziertes DV = 45.000

Berechnung:  
Gesamt-DV \* 50 % = 25.000

Bis zu 25.000 DV können aus einem Bein kommen

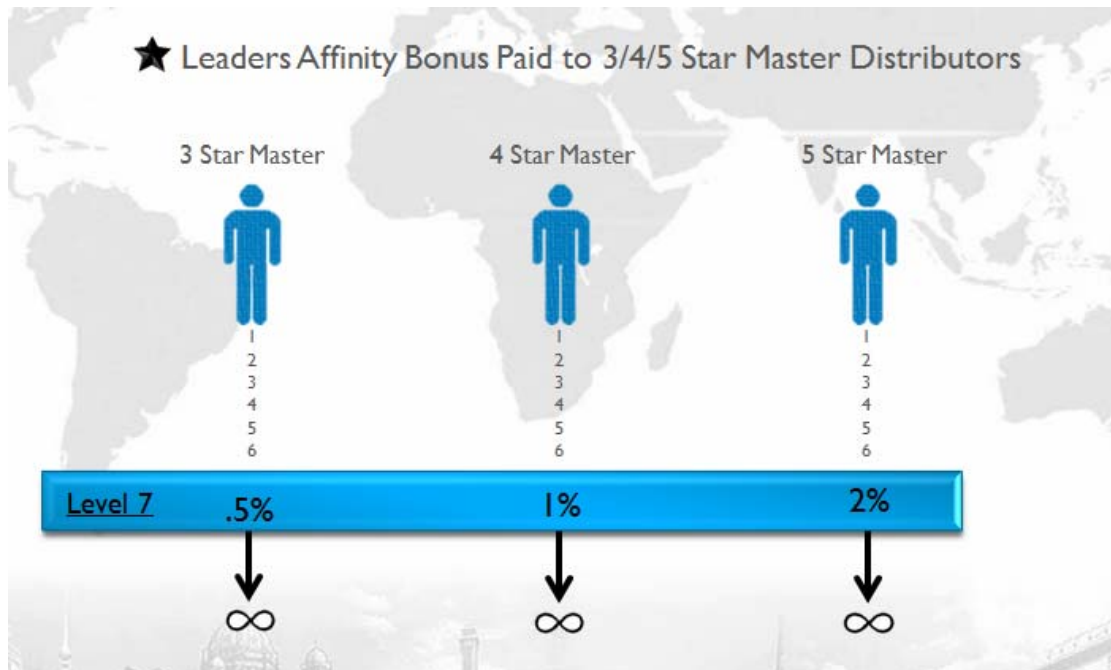
Von dem Bein mit 30.000 zählen daher nur 25.000  
QDV = 45.000



# Unendlicher Führungskräftebonus

Der „Unendliche Führungskräftebonus“ (UFB) bietet Ihnen die Möglichkeit für ein potenziell unbegrenzttes Einkommen über Ihre gesamte Organisation, egal wie tief auch immer Sie aufbauen. Der UFB wurde entwickelt, um einen speziellen Anreiz für die erfolgreichsten Sisel-Distributoren zu bieten und diese dazu anzuhalten, mit dem Aufbau ihrer Organisation fortzufahren und weiterhin neue Führungskräfte auf allen Ebenen der Organisationen zu entwickeln und zu unterstützen.

Der UFB bezahlt 3-Sterne Master-Distributoren und höher eine zusätzliche Provision auf die Umsätze ab ihrem 7. Level (Ebene) bis in die unbegrenzte Tiefe der Organisation, bzw. so lange, bis ein anderer Master-Distributor von gleichem oder höherem Rang erreicht wird.



## UFB: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht

- UFB ist nur für 3-Sterne Master und höher: 0,5 % für 3-Sterne-Master, 1 % für 4-Sterne-Master und 2 % für 5-Sterne-Master-Distributoren.
- UFB wird für alle qualifizierten Beine gezahlt, beginnend auf der 7. Ebene und weiter bis in die unbestimmte Tiefe, bzw. bis zu einem Master-Distributor von gleichem oder höherem Rang, der für diesen Bonus qualifiziert ist.
- Für den Fall, dass ein Master-Distributor von niedrigerem Rang in Ihrer Downline auch qualifiziert ist, den UFB zu erhalten, werden die maximal 2 % geteilt. Zum Beispiel: 5-Sterne Master Distributoren erhalten 2 % UFB, bzw. die Differenz zwischen 2 % und 0,5 % (3-Sterne) bzw. 1 % (4-Sterne) in dem Fall, dass ein 3-Sterne- oder 4-Sterne-Master im entsprechenden Bein für die Provision qualifiziert ist. Die vollen 2 % werden ab der 7. Ebene des 5 Sterne-Masters bezahlt und noch auf die ersten 6. Ebenen des 3- oder 4-Sterne-Masters. Der Split beginnt erst auf der 7. Ebene des 3- oder 4-Sterne-Masters.



## Luxus-Bonus

Sisel bezahlt einen zusätzlichen Bonus von bis zu 750 US-Dollar als „Luxus-Bonus“, um den Erfolg zu promoten, den Sie als Sisel-Distributor erzielen.

Um sich für den Luxus-Bonus zu qualifizieren, müssen Sie ein 2-Sterne-Master (oder höher) sein und mindestens 2.000 \$ an Provision in diesem Monat erhalten. Der Zweck des Luxus-Bonus ist es, die Master-Distributoren dazu zu ermuntern, anderen zu zeigen wie erfolgreich sie in ihrem Sisel-Geschäft sind und sie dabei zu unterstützen. Daher sollten die Einkäufe, die Sie mit diesem Bonus machen, auch diesen Erfolg klar zum Ausdruck bringen.



### Luxus-Bonus: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht

- Der Luxus-Bonus wird monatlich ausbezahlt.
- Luxus-Bonus ist nur für 2-Sterne-Master-Distributoren und höher
- Der Luxus-Bonus bezahlt bis zu 750 \$ zusätzlich für Distributoren, die sich qualifizieren.
- Wenn die Qualifikation für den Luxus-Bonus erreicht wird, muss zunächst das „Luxus-Bonus-Anmeldeformular“, welches auf [www.siselinternational.com](http://www.siselinternational.com) zu finden ist, ausgefüllt und dem Sisel-Kundenservice vorgelegt werden, bevor die Zahlung der Prämie erfolgt.
- Provisionen aus dem Luxus-Bonus müssen für Ausgaben verwendet werden, die Ihren Erfolg demonstrieren und unterliegen daher der Zustimmung von Sisel: [www.siselinternational.com/luxuryauto.htm](http://www.siselinternational.com/luxuryauto.htm)



# Vorzugskunden-Programm

Das Vorzugskunden-Programm ist für Konsumenten von großem Wert und schafft echte Loyalität, indem es allen Kunden die Möglichkeit gibt, ein Teil der Gemeinschaft von Sisel zu sein. Indem Kunden ermöglicht wird, Produkte zu den gleichen Konditionen zu kaufen wie die Distributoren, können die Distributoren die Produkte ohne jede Lagerhaltung verkaufen und so das Risiko, das mit dem Kauf von Inventar verbunden ist, vermeiden.

Weil die Käufe, die durch Ihre Kunden getätigt werden, als Ihre „Verkäufe“ gezählt werden, wird das PV, das durch diese Bestellungen erzielt wird, zu Ihrem persönlichen PV gerechnet und zählt mit für Ihre Qualifikation.

Jedes Mal, wenn ein Produkt von einem registrierten Vorzugskunden in Ihrer persönlichen Gruppe erworben wird, wird ein Teil der DDP dem Kunden in Form von so genannten „Kundenpunkten“ gutgeschrieben, die er oder sie bei späteren Einkäufen einsetzen kann, um weitere Produkte günstiger oder sogar gratis zu erhalten. Je mehr die Kunden also kaufen, umso mehr kostenlose Produkte können sie erhalten!

Die Einschreibung als Vorzugskunde ist ein guter Weg, den Sie beim Aufbau Ihres qualifizierten Downline Volumens (QDV) nutzen sollten. Durch dieses Programm stellen Sie Sisels bemerkenswerte Produkte im Rahmen eines einzigartigen Kauf- und Belohnungsplans vor und ermöglicht es den Vorzugskunden so, aus erster Hand die lukrative Geschäftsmöglichkeit eines Sisel-Distributors kennen zu lernen.

Wenn ein Vorzugskunde ein Produkt kauft, erhält er oder sie einen persönlichen Rabatt in Höhe von 20 % des gesamten Bonus-Volumens (BV) in Form von „Preferred Customer Points“ (Kundenpunkte), die dann bei zukünftigen Einkäufen für Sisel-Produkte eingelöst werden können. Provisionen, die auf Einkäufe bezahlt werden bei denen Kundenpunkte zum Einsatz kommen, werden auf das verbleibende BV bezahlt, nachdem dieses um den Dollarbetrag reduziert ist, welcher den Vorzugskunden gutgeschrieben wurde und dann gemäß dem Vergütungsplan berechnet.

## **Vorzugskunden-Programm: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht**

- 20% des gesamten Bonus-Volumen (BV) wird als Rabatt für weitere Produkte den Vorzugskunden gutgeschrieben. Auf das restliche Bonus-Volumen (BV) werden Provisionen gemäß DDP und MCM bezahlt, nachdem das Konto um den Dollarbetrag reduziert wurde, der bereits als Rückvergütung an die Vorzugskunden ausbezahlt wurde.
- Auf die ersten Bestellungen (innerhalb der ersten vier Bonus-Wochen) von neu eingeschriebenen Vorzugskunden werden 20 % des BV den Kunden gutgeschrieben, 20% des BV als FSB an den einschreibenden Sponsor bezahlt und 10 % in die Upline vergütet.
- Das persönliche Volumen (PV) von Vorzugskunden zählt zum Downline-Volumen (DV) des direkten Upline-Sponsors und der anderen Upline-Distributoren in diesem Bein.

- Das PV, das von Vorzugskunden erzeugt wird, zählt zum persönlichen monatlichen und kumulativen DV des einschreibenden Sponsors und wird so gewertet als ob es das Ergebnis einer persönlichen Bestellung wäre.
- Vorzugskunden werden nicht als qualifizierte Direkt-Distributor-Beine gezählt
- Sisel-Distributoren sind nicht berechtigt, Vorzugskundenpunkte zu erhalten
- Vorzugskunden können ihr persönliches Kundenkonto jederzeit unter der Webadresse [www.siselinternational.com](http://www.siselinternational.com) überprüfen, indem sie sich einfach mit ihrer Vorzugskundennummer und ihrem Passwort einloggen.



# Kommerzielle POSitionen

Das POS-Programm („Point of Sale“ oder auch „Point of Sisel“) ist ein Programm, das speziell dafür entwickelt wurde, um Ihnen neue Türen für Ihr Geschäft zu öffnen. Dadurch können Sie mit anderen Geschäften aus der Gesundheits- und Schönheits-Branche in Ihrer Nachbarschaft in Kontakt treten (wie z.B. Friseursalons, Sportstudios, Chiropraktikern, Ärzten, Zahnärzten u.a.) und diesen eine Möglichkeit präsentieren, die sich für sie - und für Sie - auszahlt. Dies ist ein hervorragendes Werkzeug, um Ihren Geschäftsaufbau zu unterstützen, neue „Märkte innerhalb von Märkten“ zu eröffnen und einen zusätzlichen Einkommensstrom zu generieren.

## Was ist eine „kommerzielle POSition“?

Wenn ein Geschäftsinhaber durch Sie eine „kommerzielle POSition“(POS) eröffnet, kann er SiselPOPs und andere Sisel-Produkte zu speziellen Konditionen ordern sowie spezielle Incentives erhalten. Weil er ein Geschäft hat ist er für eine versandkostenfreie Lieferung qualifiziert und wenn er seine Umsatzsteuernummer angegeben hat, ist er außerdem beim Einkauf von der Zahlung der Vorsteuer befreit. Außerdem kann er Geld verdienen durch Handelsspanne und Provisionen.

Das heißt, dass die Geschäftsleute, die in Ihr Team einsteigen, sich am Besten von zwei Welten erfreuen können - vom Sisel-Distributor und vom Vorzugskunden! Wie ein Distributor können sie neue Kunden und Distributoren einschreiben und Provisionen verdienen (was bedeutet, dass auch Sie Provisionen verdienen!) - und wie ein Vorzugskunde können sie Produkte bestellen, ohne ein Abo zu haben oder eine monatliche Mindestbestellung.

## Schlüsselvorteile „kommerzieller POSitionen“

- Keine Versandkosten
- Keine Vorsteuer für qualifizierte Teilnehmer
- Kraftvolles Verkaufswerkzeug für Kundenbindung und Kundengewinnung

## Kommerzielle POSition: Qualifikations- und Auszahlungsübersicht

- POS erhalten Provisionen als ob es Distributoren wären
- POS können Distributoren, Vorzugskunden und andere POS einschreiben
- 20% des gesamten Bonus-Volumen (BV) wird als Rabatt für weitere Produkte dem POS gutgeschrieben. Auf das restliche Bonus-Volumen (BV) werden Provisionen gemäß DDP und MCM bezahlt, nachdem das Konto um den Dollarbetrag reduziert wurde, der bereits als Rückvergütung an den POS ausbezahlt wurde.

- Auf die ersten Bestellungen (innerhalb der ersten vier Bonus-Wochen) von neu eingeschriebenen POS werden 20 % des BV dem POS gutgeschrieben, 20% des BV als FSB an den einschreibenden Sponsor bezahlt und 10 % in die Upline vergütet. Das Bonus-Volumen, das durch den POS generiert wird, zählt zum Downline-Volumen des einschreibenden Sponsors und der übrigen Upline-Distributoren in diesem Bein.
- POS werden als „qualifiziertes Bein“ gemäß DDP gewertet.
- POS können ihr persönliches Konto jederzeit überprüfen unter der Webadresse [www.siselinternational.com](http://www.siselinternational.com), indem sie sich einfach mit ihrer POS-Nummer und ihrem Passwort einloggen.



# Glossar

**Abo-Programm (AP):** Ein Programm, das von Sisel angeboten wird, um Produktbestellungen zu automatisieren und dabei zu helfen, Qualifikationen sicherzustellen, höhere Provisionen zu erzielen sowie maximale Auszahlungen und Bequemlichkeit zu erreichen.

**Bein:** Alle Distributoren, die sich unter einem Frontline-Distributor befinden.

**Bonus:** Provisionen, die auf einem dynamischen Auszahlungsplan basieren

**Bonus-Volumen (BV):** Ein Punktwert, den jedes SISEL Produkt hat. Er ist unterschiedlich zum PV (Persönlichen Volumen) und dient dazu, die Höhe der erwirtschafteten Provisionen aller Boni, für die sich ein Distributor in einem bestimmten Zeitraum qualifiziert hat, zu berechnen.

**Direkt-Distributor:** Eine Person, die offiziell bei SISEL registriert ist, um die Produkte im Rahmen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu vermarkten. Distributoren können am Vergütungssystem partizipieren und davon je nach ihrer Qualifikation, die im Vergütungsplan festgelegt ist, profitieren.

**Direkte Upline:** Der erste Upline-Distributor eines neuen oder bereits existierenden Distributors. Der direkte Upline-Sponsor kann, muss aber nicht, der einschreibende Sponsor sein.

**Downline Volume (DV):** Die Summe der PV aller Distributoren, Vorzugskunden und POS in Ihrer Organisation, inklusive Ihres eigenen PV.

**Ebene:** Die vertikale Position, die ein Distributor unter einem anderen Distributor in der gleichen Linie besetzt.

**Einschreibender Sponsor:** Ein Distributor, der jemandem die SISEL Geschäftsmöglichkeit vorstellt und ihn dann auch bei SISEL einschreibt. Der einschreibende Sponsor kann, muss aber nicht, der direkte Upline-Sponsor sein. Der Status eines Distributors als einschreibender Sponsor eines anderen Distributors ist nur während der anfänglichen Bonusphase, in der der neue Distributor eingeschrieben wird, relevant.

**Generation:** Die persönliche Gruppe (Personal Group) eines Master Distributor, inklusive des Master Distributors selbst. Generationen bezeichnen die vertikale Position eines Master Distributors innerhalb einer gegebenen Linie eines bestimmten Distributors, relativ gesehen zu den anderen Master Distributoren, die in derselben Linie existieren.

**Kompression:** Der Mechanismus, der greift, wenn eine Provision nicht an den ursprünglich gedachten Distributor ausbezahlt wird (weil dieser sich zum Beispiel nicht qualifiziert hat), sondern an den darauf folgenden qualifizierten Distributor in der direkten Upline. Die Regeln der Kompression variieren mit den unterschiedlichen Boni des Vergütungsplanes.

**Master-Distributor:** Ein Rang innerhalb von Sisels globalem Vergütungsplan, der es ermöglicht, Provisionen zu erhalten, insbesondere Master Check Match (MCM) und Luxus-Bonus.



**Master-Distributor-Bein:** Ein Bein, das zumindest einen qualifizierten Master-Distributor beinhaltet.

**Persönliches Volumen (PV):** Ein Punktwert, der auf dem Verkaufspreis eines bestimmten Produktes basiert, um die Bonusqualifikationen zu bestimmen.

**Provision:** Vergütung, die auf einem Auszahlungsplan basiert.

**Qualifikation, qualifiziert:** Dieser Ausdruck bezeichnet den monatlichen Status eines Distributorkontos in Relation zu seiner Berechtigung, Provisionen während dieses Monats zu erhalten. Um sich für Provisionen in einem bestimmten Zeitraum zu qualifizieren, ist es Bedingung, dass ein Distributor das Minimum der geforderten PV, QDV und anderer spezifischer Anforderungen gemäß seines Ranges erfüllt. Deshalb variiert auch die spezifische Definition der Qualifikation von Rang zu Rang. Die Qualifikationsanforderungen für jeden Rang können in diesem Dokument nachgelesen werden. Distributoren, die sich nicht qualifizieren, können alle oder einige Provisionen verlieren, die sie bei erfolgreicher Qualifikation entsprechend Ihres Ranges erhalten hätten.

**Qualifizierter Direkt-Distributor:** Ein Direkt-Distributor, der innerhalb einer bestimmten Periode zumindest für 50 PV eingekauft hat und somit den Status „Bronze“ hat.

**Qualifiziertes Direkt-Distributor-Bein:** Ein Bein, das mindestens einen qualifizierten Direkt-Distributor mit dem Rang „Bronze“ auf irgendeinem Level enthält.

**Qualifiziertes Downline Volumen (QDV):** Der Betrag Ihres DV, der für die Berechnung Ihres Master-Ranges herangezogen wird, nachdem die 50%-Regel angewendet wurde.

**Vorzugskunde:** Eine Person, die offiziell bei Sisel International registriert ist, um Produkte gemäß den Richtlinien des Unternehmens zu kaufen. Vorzugskunden können nicht am globalen Vergütungsplan von SISEL teilnehmen, erhalten aber einen Rabatt in Form von Kundenpunkten für zukünftige Einkäufe. Das Volumen von Vorzugskunden zählt zum Downline-Volumen der direkten Upline.