

# Beyuna

## Vergütungsplan

Der Beyuna-Vergütungsplan beschreibt, wie Sie Ihr Einkommen durch Rabatte, Royalties und Boni erzielen können. Das Volumen wird kumulativ einem Volumenmonat zugeordnet. Der Volumenmonat beginnt am ersten Tag des Monats um 00:00 Uhr Amsterdamer Zeit (GMT + 1) und endet am letzten Tag des Monats um 00:00 Uhr Amsterdamer Zeit (GMT + 1). Beyuna behält sich das Recht vor, das Start- und Enddatum des Volumenmonats anzupassen, wenn dies für erforderlich erachtet wird.

## Auskunft über das Volumen

Jedem Beyuna-Produkt wurden verschiedene Werte in Form von RDV-Volumenpunkten, QV-Volumenpunkten und CV-Volumenpunkten zugewiesen. Das offizielle Beyuna „First Business Package“ mit umfangreicher Dokumentation, Verkaufstools und dem Produkt, das Ihnen geliefert wird, zählt nicht zum Volumen.

### RDV (Retail Discount Volume)

Beyuna zahlt Vertriebspartnern Provisionen für den Verkauf von Produkten an Kunden, die von Vertriebspartnern auf unsere Produkte aufmerksam gemacht wurden und direkt bei Beyuna einkaufen. Darüber hinaus erhalten Vertriebspartner Rabatte auf Produkte, die sie für den Eigenbedarf oder für den Weiterverkauf an Kunden erwerben. Die Höhe der Provision bzw. des Rabatts richtet sich nach dem Retail Discount Volume (RDV) jedes Produkts.

**Der RDV wird mit einem festen Prozentsatz berechnet, der von Zeit zu Zeit vom Unternehmen festgelegt wird. Beachten Sie, dass das RDV je nach Produkt variieren kann. Beispielsweise kann das RDV für Produkt A 55 % betragen, während das RDV für Produkt B 75 % und das RDV für Produkt C 100 % betragen kann.**

Der Verkaufspreis, ohne Versandkosten und Umsatzsteuer, multipliziert mit dem Prozentsatz ergibt das berechnete RDV. Der Retail Discount von 5 – 30 % wird auf den RDV-Wert berechnet. Dieser Rabatt bzw. diese Provision ist von dem Rang des Vertriebspartners abhängig. Beispielsweise erhält ein Mercury einen Rabatt oder eine Provision von 15 %, während ein Saturn einen Rabatt oder eine Provision von 30 % erhält. Alle Beyuna-Produkte haben einen festgelegten RDV-Wert, wie oben beschrieben.

#### Beispiel:

Beyuna bringt ein Fast Consumer Product auf den Markt, wie zum Beispiel Zahnpasta. Natürlich kann dafür niemals ein Rabatt von 30 % gewährt werden. Der RDV-Prozentsatz legt beispielsweise die Berechnungsgrundlage auf 55 % fest.

Die Zahnpastatube kostet 2,00 € pro Tube zuzüglich Mehrwertsteuer. Der Rabatt errechnet sich dann wie folgt:  $2,00 \text{ €} \times 55 \% \text{ RDV} = 1,10 \text{ €}$ . Der Rabatt von 5 % bis maximal 30 % wird auf 1,10 € berechnet.

Für einen Mercury (15 %) beträgt der Rabatt bzw. die Provision 0,17 € ( $1,10 \text{ €} \times 15 \% = 0,165 \text{ €}$ , auf 0,17 € abgerundet). Deshalb zahlt Mercury 1,83 € für eine Zahnpastatube oder

er verdient 0,17 €, wenn einer seiner Kunden die Zahnpasta bei Beyuna bestellt und 2,00 € bezahlt.

Für einen Saturn (30 %) beträgt der Rabatt bzw. die Provision 0,33 € ( $1,10 \text{ €} \times 30 \% = 0,33 \text{ €}$ ). Deshalb zahlt Saturn 1,67 € für eine Zahnpastatube oder er verdient 0,33 €, wenn einer seiner Kunden die Zahnpasta bei Beyuna bestellt und 2,00 € bezahlt.

### Retail Discount

Wenn ein Vertriebspartner ein Beyuna-Produkt für den Eigenbedarf oder zum Weiterverkauf kauft, erhält der Vertriebspartner einen Rabatt, der sich nach dem RDV des Produkts und dem Rang des Vertriebspartners richtet. Im obigen Beispiel beträgt der Retail Discount für einen Mercury 0,17 € auf eine Zahnpastatube zum Preis von 2,00 €. Für einen Saturn beträgt der Retail Discount 0,33 € auf eine Zahnpastatube.

### Retail Passthrough

Wenn ein Kunde, der von einem Vertriebspartner auf Beyuna aufmerksam gemacht wurde, ein Beyuna-Produkt über die Beyuna-Website des Vertriebspartners kauft, zahlt der Kunde den vollen Preis und der Vertriebspartner erhält die Differenz aus dem Rabatt, den Retail Passthrough. Der Retail Passthrough errechnet sich nach dem RDV des Produkts und dem Rang des Vertriebspartners. Im obigen Beispiel beträgt der Retail Passthrough für einen Mercury 0,17 € auf eine Zahnpastatube zum Preis von 2,00 € (15 % des RDV in Höhe von 1,10 €). Für einen Saturn beträgt der Retail Passthrough 0,33 € auf eine Zahnpastatube (30 % des RDV in Höhe von 1,10 €).

\*Das Retail Discount Volume (RDV) wird anhand des ermittelten Prozentsatzes berechnet. Der Verkaufspreis ohne Mehrwertsteuer multipliziert mit dem Prozentsatz ergibt das berechnete RDV. Der Retail Discount von 5 – 30 % wird auf den RDV-Wert berechnet. Alle Beyuna-Produkte haben einen RDV-Wert.

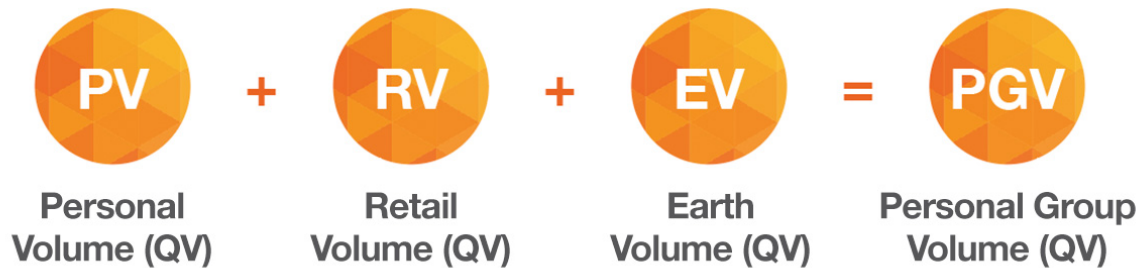
### QV (Qualifying Volume)

Qualifying Volume (QV) ist ein fester Wert, der jedem Produkt zugewiesen wird und zur Bestimmung des Rangs jedes Vertriebspartners verwendet wird. Dies ist die Grundlage für die Qualifizierung für Royalties und verschiedene Boni im Rahmen des Vergütungsplans.

QV ist ein wichtiger Bestandteil des Beyuna-Vergütungsplans und die Grundlage für das Erreichen eines Ranges (Merkur, Mars, Neptun, Saturn oder Jupiter). Wenn Sie Produkte von Beyuna bestellen, werden Ihnen die entsprechenden QV-Punkte, die für diese Produkte gelten, gutgeschrieben.

Das QV ist die Grundlage für die Qualifizierung für Royalties und verschiedene Boni im Rahmen des Vergütungsplans (1.000 QV, 2.000 QV en 3.000 QV).

**Das QV wird mit einem festen Prozentsatz berechnet, der von Zeit zu Zeit vom Unternehmen festgelegt wird. Beachten Sie, dass das QV je nach Produkt variieren kann. Beispielsweise kann das QV für Produkt A 55 % betragen, während der QV für Produkt B 75 % und der QV für Produkt C 100 % betragen kann.**



### **PV (Personal Volume) (QV)**

Personal Volume (PV) steht für kumulative Käufe von Beyuna-Produkten durch einen Vertriebspartner, ausgedrückt in QV-Wert in einem Volumenmonat. Wenn ein Vertriebspartner 100 (QV) Produkte in einem Volumenmonat kauft, hat der Vertriebspartner in dem Monat 100 PV (QV).

### **RV (Retail Volume) (QV)**

Retail Volume (PV) steht für kumulative Käufe von Beyuna-Produkten, die von Kunden eines Vertriebspartners über die Beyuna-Website des Vertriebspartners getätigt wurden, ausgedrückt in CV-Wert in einem Volumenmonat. Wenn die Kunden eines Vertriebspartners in einem Monat 500 (QV) Produkte über die Website des Vertriebspartners kaufen, hat der Vertriebspartner in dem Monat 500 RV. Ein Vertriebspartner kann sein RV (QV) jederzeit in der Cloud Office einsehen.

### **EV (Earth Volume) (QV)**

Earth Volume (EV) steht für kumulative Käufe von Produkten durch Ihre Geschäftspartner mit dem Rang Earth, einschließlich deren Kunden, ausgedrückt in CV-Wert in einem Volumenmonat.

### **PGV (Personal Group Volume) (QV)**

Das Personal Group Volume (PGV) (QV) eines Vertriebspartners ist die Gesamtsumme seines PV (QV), RV (QV) und EV (QV) in einem Volumenmonat. Es ist somit die Summe des QV-Werts, der durch a) die persönlichen Einkäufe (PV) (QV) des Vertriebspartners; b) die Einkäufe von Kunden des Vertriebspartners (RV) (QV) über dessen Website und c) die Einkäufe der Earths des Vertriebspartners und dessen Kunden (EV) (QV) generiert wird.

Das Volumen wird dem jeweiligen Volumenmonat zugeordnet, in dem die Bestellung aufgegeben und vollständig an Beyuna bezahlt wurde. Das Volumen kann nicht auf einen anderen Provisionsmonat übertragen werden.

### **CV (Commission Volume)**

Commission Volume (QV) ist ein fester Wert, der jedem Produkt zugewiesen wird und zur Bestimmung der Royalties und Boni verwendet wird.

CV ist ein wichtiger Bestandteil des Beyuna-Vergütungsplans. Dies ist die Grundlage für die Berechnung der Royalties und verschiedenen Boni im Rahmen des Vergütungsplans.

Wenn Sie Produkte von Beyuna bestellen, werden Ihnen die entsprechenden QV-Punkte, die für diese Produkte gelten, gutgeschrieben.

**Das CV wird mit einem festen Prozentsatz berechnet, der von Zeit zu Zeit vom Unternehmen festgelegt wird. Beachten Sie, dass das CV je nach Produkt variieren kann. Beispielsweise kann das CV für Produkt A 55 % betragen, während das CV für Produkt B 75 % und das CV für Produkt C 100 % betragen kann.**

Das Volumen wird dem jeweiligen Volumenmonat zugeordnet, in dem die Bestellung aufgegeben und vollständig an Beyuna bezahlt wurde. Das Volumen kann nicht auf einen anderen Provisionsmonat übertragen werden.



#### **PV (Personal Volume) (CV)**

Personal Volume (PV) (CV) steht für kumulative Käufe von Beyuna-Produkten durch einen Vertriebspartner, ausgedrückt in CV-Wert in einem Volumenmonat. Wenn ein Vertriebspartner 100 (CV) Produkte in einem Volumenmonat kauft, hat der Vertriebspartner in dem Monat 100 PV (CV).

#### **RV (Retail Volume) (CV)**

Retail Volume (PV) (CV) steht für kumulative Käufe von Beyuna-Produkten, die von Kunden eines Vertriebspartners über die Beyuna-Website des Vertriebspartners getätigt wurden, ausgedrückt in CV-Wert in einem Volumenmonat. Wenn die Kunden eines Vertriebspartners in einem Volumenmonat 500 (CV) Produkte über die Website des Vertriebspartners kaufen, hat der Vertriebspartner in dem Monat 500 RV (CV).

Ein Vertriebspartner kann sein RV (CV) jederzeit in der Cloud Office einsehen.

#### **EV (Earth Volume) (CV)**

Earth Volume (EV) steht für kumulative Käufe von Beyuna-Produkten durch die Geschäftspartner des Vertriebspartners mit dem Rang Earth, und den Kunden des Earth, ausgedrückt in CV-Wert in einem Volumenmonat.

#### **PGV (Personal Group Volume) (CV)**

Das Personal Group Volume (PGV) (CV) eines Vertriebspartners ist die Gesamtsumme seines PV (CV), RV (CV) und EV (CV) in einem Volumenmonat. Es ist somit die Summe des CV-Werts, der durch a) die persönlichen Einkäufe (PV) (CV) des Vertriebspartners; b) die Einkäufe von Kunden des Vertriebspartners (RV) (CV) über dessen Website und c) die Einkäufe der Earths des Vertriebspartners und dessen Kunden (EV) (CV) generiert wird.

### Distributor Passthrough

Beyuna zahlt immer den maximalen Retail Discount von 30 % aus. Dieser wird über den Distributor Passthrough berechnet. Distributor Passthrough ist der Rabattunterschied bei Käufen von Vertriebspartnern und deren Kunden über die Beyuna-Website, der dem Vertriebspartner gewährt wird, der in der direkten Linie aufeinanderfolgender Vertriebspartner Anspruch auf einen höheren Rabatt hat. In einem Vergütungsplan richtet sich die Höhe des Rabatts eines Vertriebspartners nach dem Rang des Vertriebspartners gemäß der folgenden Tabelle.

Rang	Rabatt
Mercury	15 %
Mars	20 %
Neptune	25 %
Saturn & Jupiter	30 %

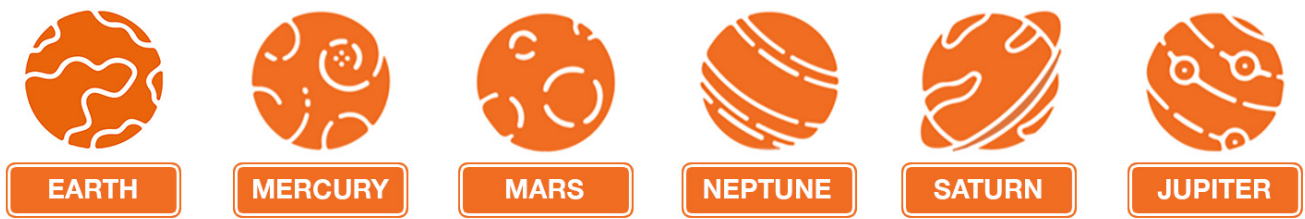
Solange der / die Upline-Vertriebspartner mit einem PGV (QV) von 2.000 im Volumenmonat aktiv ist / sind, erhält der / erhalten die Upline-Vertriebspartner den Distributor Passthrough.

#### Beispiel 1

Andrea ist ein Mercury. Aus diesem Grund erhält sie 15 % Rabatt auf ihre persönlichen Einkäufe und einen 15 % Retail Passthrough für Verkäufe an Kunden über ihre Beyuna-Website. Andreas Sponsor, Billy, ist ein Mars. Wenn Billy in einem Volumenmonat 2.000 PGV (QV) erreicht hat, erhält er in diesem Monat 5 % von Andreas PGV (CV). Auf diese Weise wird 20 % ausgezahlt. Die verbleibenden 10 % von Andreas PGV (CV) werden dann an den nächsten Upline-Vertriebspartner über Billy gezahlt, der den Rang Saturn oder höher hat, vorausgesetzt, er hat im relevanten Volumenmonat auch 2.000 PGV (QV) erreicht.

Wie Sie sehen, werden 30 % des PGV (CV) von Andrea ausgezahlt: 15 % an Andrea, 5 % an Billy und 10 % an den nächsten Upline-Vertriebspartner, der einen höheren Rang als Billy hat und sich in diesem Volumenmonat ebenfalls für 2.000 PGV (QV) qualifiziert hat.

Natürlich möchten Sie den maximalen Rabatt von 30 % selbst erhalten, anstatt den Rabatt an andere Vertriebspartner weitergeben zu müssen. Wenn Sie den Rang eines Saturn oder Jupiters erreicht haben, beträgt dieser Rabatt 100 % für Sie, vorausgesetzt, Sie haben sich für das Mindestniveau von 2.000 PGV (QV) im entsprechenden Volumenmonat qualifiziert.



## Der Beyuna-Vergütungsplan ist die Leiter zum Erfolg

Wie Sie sehen können, ist der erste Rang der Earth und der höchste Rang der Jupiter. Wir erklären alle Ränge und die Vorteile, die mit dem Rang einhergehen.

### Startbonus

Für jeden neuen Geschäftspartner, den Sie Beyuna vorstellen, erhalten Sie 50 Euro Startbonus. Der Startbonus ist die Belohnung für das mit dem "First Business Package" gelieferte Produkt und wird nur an den direkten Sponsor ausgezahlt. Wird das „First Business Package“ abgenommen, ohne dass die Produktoption gewählt wurde, werden die 50 Euro natürlich nicht ausgezahlt.

## 1: Earth

### Retail Discount und Retail Passthrough

Als Earth haben Sie Anspruch auf 5 % Retail Discount für Einkäufe zum persönlichen Gebrauch, Sampling und Verkäufe an Kunden sowie auf 5 % Retail Passthrough, wenn Kunden direkt auf Ihrer Website einkaufen.

	<b>Verdienstmöglichkeiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 50 Euro Startbonus</li> <li>✓ 5 % Retail Discount</li> <li>✓ 5 % Retail Passthrough</li> </ul>
--	---

Nachdem Sie ein unabhängiger Vertriebsmitarbeiter von Beyuna (Vertriebspartner) geworden sind, möchten Sie natürlich direkt zu Mercury oder höher aufsteigen, damit Sie die Möglichkeit haben, Royalties zu verdienen.

## 2: Mercury

### Retail Discount und Retail Passthrough

Als Mercury haben Sie Anspruch auf 15 % Retail Discount für Einkäufe für den persönlichen Gebrauch, Sampling und Verkäufe an Kunden sowie auf 15 % Retail Passthrough, wenn Kunden direkt auf Ihrer Website einkaufen.

<b>Wachstumsmodell</b> Sie steigen auf in den Rang Mercury, wenn Sie mindestens 3.000 PGV (QV)* in einem Monat, 6.000 PGV (QV) * in drei aufeinanderfolgenden Monaten oder 9.000 PGV (QV) * in zwölf aufeinanderfolgenden Monaten realisieren. Sie können diesen Rang als Kunde ** und ab dem Rang des Earth erreichen.	<b>Verdienstmöglichkeiten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 Euro Startbonus</li><li>✓ 15 % Retail Discount</li><li>✓ 15 % Retail Passthrough</li><li>✓ Distributors Passthrough</li><li>✓ Royalties 2 Tiers</li></ul> <b>Boni:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Bonuslinien</li><li>✓ Support Bonus</li></ul>
---	---

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

\*\* Ausgehend von der Position des Kunden, müssen Sie sich nach Erreichen des entsprechenden Volumens als Vertriebspartner registrieren und dann den jährlichen Beitrag zahlen. Der Kunde wird von Beyuna dazu eingeladen.

### Wie kann ein Kunde im Beyuna-Vergütungsplan den Rang des Mercury erreichen?

Jeder kann sich als Kunde registrieren und die Beyuna-Produkte kaufen. Dem Kunden werden keine anderen Kosten oder Verpflichtungen auferlegt, als die Produkte zu kaufen und zu bezahlen.

Beyuna bietet dem Kunden die Möglichkeit, einen anderen Kunden zu registrieren. Kunden können so mit dem Aufbau einer Verbraucherorganisation beginnen. Beyuna berechnet QV-Punkte (Qualifying Volume) für jedes von einem Kunden gekaufte Produkt. Alle vom Kunden und seinen persönlich vorgestellten Kunden gekauften Produkte (eine Ebene) werden über einen Zeitraum von einem Monat gesammelt.

Wenn der Kunde in einem Monat mindestens 3.000 PGV (QV)-Punkte, in drei aufeinander folgenden Monaten 6.000 PGV (QV)-Punkte oder in zwölf aufeinander folgenden Monaten 9.000 PGV (QV)-Punkte erreicht, kommt er für den Mercury-Rang im Beyuna-Vergütungsplan in Betracht.

Nach der Qualifizierung lädt Beyuna den Kunden ein, Vertriebspartner zu werden. Nachdem der Kunde die Einladung angenommen, sich als Vertriebspartner registriert und den jährlichen Beitrag bezahlt hat, steigt er im nächsten Volumenmonat zum Mercury auf. Ein Kunde kann nur den Mercury-Rang erreichen, unabhängig von der Gesamtmenge seines QV (Qualifying Volume). Wenn der Kunde einen höheren Rang erreichen möchte, muss er zuerst durch Registrierung und Zahlung des Jahresbeitrags Vertriebspartner werden.

**Achtung!** Wenn sich ein Vertriebspartner, der zu Ihrem Personal Group Volume gehört, für einen Rang qualifiziert, ist zu beachten, dass der angewendete CV-Wert nur einmal für einen Rang verwendet werden kann.



### 3: Mars

#### Retail Discount und Retail Passthrough

Als Mars haben Sie Anspruch auf 20 % Retail Discount für Einkäufe für den persönlichen Gebrauch, Sampling und Verkäufe an Kunden sowie auf 20 % Retail Passthrough, wenn Kunden direkt auf Ihrer Website einkaufen.

##### Wachstumsmodell

Sie steigen auf in den Rang Mars, wenn Sie mindestens 6.000 PGV (QV)\* in einem Monat, 9.000 PGV (QV) \* in drei aufeinanderfolgenden Monaten oder 12.000 PGV (QV) \* in zwölf aufeinanderfolgenden Monaten realisieren.

##### Verdienstmöglichkeiten

- ✓ 50 Euro Startbonus
- ✓ 20 % Retail Discount
- ✓ 20 % Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 3 Tiers

##### Boni:

- ✓ Bonuslinien
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Achtung!** Wenn sich ein Vertriebspartner, der zu Ihrem PGV gehört, für einen Rang qualifiziert, kann der angewendete CV-Wert nur einmal für einen Rang verwendet werden.

### 4: Neptune

#### Retail Discount und Retail Passthrough

Als Neptune haben Sie Anspruch auf 25 % Retail Discount für Einkäufe für den persönlichen Gebrauch, Sampling und Verkäufe an Kunden sowie auf 25 % Retail Passthrough, wenn Kunden direkt auf Ihrer Website einkaufen.

##### Wachstumsmodell

Sie steigen auf in den Rang Neptune, wenn Sie mindestens 9.000 PGV (QV)\* in einem Monat, mindestens 12.000 PGV (QV)\* in drei aufeinanderfolgenden Monaten oder 15.000 PGV (QV) \* in zwölf aufeinanderfolgenden Monaten realisieren.

##### Verdienstmöglichkeiten

- ✓ 50 Euro Startbonus
- ✓ 25 % Retail Discount
- ✓ 25 % Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 4 Tiers

##### Boni:

- ✓ Bonuslinien
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Achtung!** Wenn sich ein Vertriebspartner, der zu Ihrem PGV gehört, für einen Rang qualifiziert, kann der angewendete CV-Wert nur einmal für einen Rang verwendet werden.



## 5: Saturn

### Retail Discount und Retail Passthrough

Als Saturn haben Sie Anspruch auf 30 % Retail Discount für Einkäufe für den persönlichen Gebrauch, Sampling und Verkäufe an Kunden sowie auf 30 % Retail Passthrough, wenn Kunden direkt auf Ihrer Website einkaufen.

#### Wachstumsmodell

Sie steigen auf in den Rang Saturn, wenn Sie mindestens 12.000 PGV (QV)\* in einem Monat, 15.000 PGV (QV) \* in drei aufeinanderfolgenden Monaten oder 18.000 PGV (QV) \* in zwölf aufeinanderfolgenden Monaten realisieren.

#### Verdienstmöglichkeiten

- ✓ 50 Euro Startbonus
- ✓ 30 % Retail Discount
- ✓ 30 % Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 5 Tiers

#### Boni:

- ✓ Bonuslinien
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Achtung!** Wenn sich ein Vertriebspartner, der zu Ihrem PGV gehört, für einen Rang qualifiziert, kann der angewendete CV-Wert nur einmal für einen Rang verwendet werden.

## 6: Jupiter

### Retail Discount und Retail Passthrough

Als Jupiter haben Sie Anspruch auf 30 % Retail Discount für Einkäufe für den persönlichen Gebrauch, Sampling und Verkäufe an Kunden sowie auf 30 % Retail Passthrough, wenn Kunden direkt auf Ihrer Website einkaufen.

Wenn Sie den Rang eines Jupiters und ein Personal Group Volume (PGV) (QV) von 3.000 QV oder mehr im jeweiligen Provisionsmonat haben, haben Sie Anspruch auf einen zusätzlichen Rabatt von 5 % auf das RDV (Retail Discount Volume) Ihres PV (Personal Volume) und 5 % auf das gesamte RDV (Retail Discount Volume) in Ihrer Organisation, bis der Jupiter-Bonus von einem anderen Jupiter in Ihrer Organisation blockiert wird, der auch ein Personal Group Volume (PGV) (QV) von 3.000 QV oder mehr erreicht hat.

#### Wachstumsmodell

Sie steigen auf in den Rang Jupiter, wenn Sie mindestens 15.000 PGV (QV) \* in einem Monat, 18.000 PGV (QV) \* in drei aufeinanderfolgenden Monaten oder 22.500 PGV (QV) \* in zwölf aufeinanderfolgenden Monaten.

#### Verdienstmöglichkeiten

- ✓ 50 Euro Startbonus
- ✓ 30 % Retail Discount
- ✓ 30 % Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties 6 Tiers

#### Boni:

- ✓ 5 % Jupiter Bonus\*
- ✓ Bonuslinien
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

**Achtung!** Wenn sich ein Vertriebspartner, der zu Ihrem PGV gehört, für einen Rang qualifiziert, kann der angewendete CV-Wert nur einmal für einen Rang verwendet werden.

## Wholesale

Beyuna bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Einkäufe innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum an einen Vertriebspartner mit dem Rang Earth in Ihrer Frontline weiterzuverkaufen. Sie können max. 50 % Ihrer Käufe bei Beyuna anhand des Wholesale an einen Earth Ihrer Frontline weiterverkaufen. Sie können dies wiederholen, bis das gekaufte Volumen, das in die Frist von 30 Tagen fällt, verbraucht ist.

Wenn der Earth in Ihrer Frontline immer noch 50 % direkt von Beyuna kauft und der gesamte QV-Wert der Position eines Ranges entspricht, wird der Vertriebspartner mit dem Rang Earth diesen Rang im folgenden Monat auf der Grundlage des Aufstiegsformulars erwerben.

## Royalties

Der Royalty-Aspekt des Beyuna-Vergütungsplans ist das langfristige Ziel jedes Vertriebspartners von Beyuna. Um Anspruch auf Royalties zu haben, müssen Sie im entsprechenden Monat Umsatz realisieren.

Der Aufbau einer Organisation aus Benutzern und Vertriebspartnern auf mehreren Ebenen, die wiederum die Produkte verwenden und testen, ist ein sehr leistungsfähiges Werkzeug. Im Wesentlichen geht es um die Umverteilung von Geld, das normalerweise im Absatzkanal verteilt wird. Beyuna schaltet den traditionellen Absatzkanal aus und verteilt das auf diese Weise freigesetzte Geld zwischen Ihnen und sechs Ebenen.

Das Beyuna-Konzept kann auch als Lösung für eine Transformationsgesellschaft betrachtet werden, die mit der Umverteilung von Geld durch allerlei Innovationen auf dem Gebiet der Automatisierung, Robotisierung usw. zu kämpfen hat. Was machen wir mit überflüssigen Arbeitskräften bzw. Arbeitskräften, die dem Bedarf nicht entsprechen? Beyuna „Het Nieuwe Anders“ gibt Ihnen eine Antwort darauf.

Aus der oben gezeigten Übersicht geht hervor, dass jeder Rang im Beyuna-Vergütungsplan von Mercury bis Jupiter die Möglichkeit hat, Royalties zu verdienen, von zwei bis sechs qualifizierten Ebenen, die wir Tier nennen.

### **Ebene:**

Eine Ebene ist eine Stufe mit Vertriebspartnern, die Ihrer Organisation zuerkannt wurde. Wenn Sie Ihrem Beyuna-Unternehmen fünf Personen vorstellen, bedeutet dies, dass Sie fünf Vertriebspartner auf Ihrer ersten Ebene haben. Wenn diese Vertriebspartner wiederum Personen in ihre erste Ebene einführen, befinden sich diese Vertriebspartner auf ihrer ersten Ebene, jedoch auf Ihrer zweiten Ebene. Wenn diese Vertriebspartner wiederum Personen in ihre erste Ebene einführen, befinden sich diese Vertriebspartner auf ihrer ersten Ebene, bei den von Ihnen eingeführten Vertriebspartnern auf der zweiten Ebene, jedoch bei Ihnen auf dritter Ebene.

Wenn dieses Konzept ständig wiederholt wird, entsteht eine sehr große Gruppe von Menschen, die gemeinsam eine riesige Verbrauchergruppe darstellen, die Produkte verwendet und testet. Dadurch wird eine interne Wirtschaft aus Benutzern der Beyuna-Produkte geschaffen, die alle zusammen durch die Nutzung aller profitieren. Beyuna zahlt für die Verwendung all dieser Beyuna-Produkte Royalties an alle Vertriebspartner, die sich gemäß den Bestimmungen des Vergütungsplans für diese Produkte qualifizieren. Die Auszahlung erfolgt monatlich am 25. des auf den jeweiligen Provisionsmonat folgenden Monats.

### **Royalties**

Um Anspruch auf Royalties zu haben, müssen Sie im entsprechenden Monat Umsatz realisieren.

Bei einem Umsatz von 1.000 PGV \* (QV) zahlt Beyuna 2 % Royalties über 65 % (100 % minus 30 % Rabatt + 5 % Jupiter-Bonus) des ermittelten Commission Volume (CV)-Werts.

Bei einem Umsatz von 2.000 PGV \* (QV) zahlt Beyuna 2 % Royalties über 65 % (100 % minus 30 % Rabatt + 5 % Jupiter-Bonus) des ermittelten Commission Volume (CV)-Werts.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Ein Vertriebspartner, der ein PGV\*(QV) von 1.000 oder 2.000 realisiert, wird für beide Berechnungen als qualifizierte Ebene bezeichnet = ein Tier.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Der Vergütungsplan berechnet zunächst die Royalties für alle qualifizierten Vertriebspartner mit einem PGV \* (QV) von 1.000. In diesem Zusammenhang werden die Tiers gezählt, die zu dem entsprechenden Rang gehören. Wenn Sie beispielsweise Jupiter sind, addiert der Computer das Volumen aller Vertriebspartner in einer Organisationslinie bis zu maximal 6 Tiers mit 1.000 PGV (QV). Alle nicht qualifizierten Vertriebspartner mit ihrem Volumen werden in dieser Linie ebenfalls mitgerechnet. Dies wird als Kompression bezeichnet. Auf diese Weise wird das Gesamtvolumen aller Linien in Ihrer Organisation bestimmt. Anschließend werden für dieses Commission Volume Ihre Royalties berechnet.

Der Vergütungsplan berechnet dann die Royalties für alle qualifizierten Vertriebspartner mit einem PGV \* (QV) von 2.000. Dies geschieht auf die gleiche Weise wie oben bei der Berechnung des 1000 PGV (QV) beschrieben.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

## Boni entwickeln

Beyuna hat sich bei der Ausarbeitung seines Vergütungsplans intensiv mit der Entwicklung von Boni befasst, die dem Grad entsprechen, in dem ein Vertriebspartner seine Organisation verwaltet.

### Bonuslinien

Als Anreiz für die Entwicklung der Organisation hat Beyuna die Bonuslinien für seine Vertriebspartner als Bonuslinien im Vergütungsplan herausgearbeitet.

Um sich für den Bonus „Bonuslinien“ zu qualifizieren, muss sich der Vertriebspartner im jeweiligen Provisionsmonat für mindestens 2.000 PGV \* (QV) qualifizieren.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Jeder von Ihnen vorgestellte Vertriebspartner ist der Beginn einer neuen Linie. Dies bedeutet, dass wenn Sie drei Vertriebspartner in Ihrer Frontline haben, dies letztendlich zu drei Bonuslinien führen kann.

### Was ist eine Bonuslinie?

Wir haben gerade gesehen, dass ein von Ihnen vorgestellter Vertriebspartner der Beginn einer Bonuslinie sein kann. Dies ist der Fall, wenn dieser Vertriebspartner A in dem betreffenden Provisionsmonat ein PGV \* (QV) von 2.000 oder mehr erzielt oder wenn ein anderer Vertriebspartner B in der Organisation dieses Vertriebspartners A einen PGV \* (QV) von 2.000 oder mehr erzielt.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Wenn der Vertriebspartner innerhalb seiner Organisation dies in drei Linien organisieren kann, erhält er zu den ihm zustehenden Royalties von 2 + 2 % zusätzlich 1 % Royalties.

## Bonuslinien

3 Bonuslinien plus 1 % Royalties extra  
 4 Bonuslinien plus 1 % Royalties extra  
 5 Bonuslinien plus 1 % Royalties extra

Die Royalties für die Bonuslinien können auf unbestimmte Zeit gelten, bleiben jedoch beim nächsten Vertriebspartner stehen, der sich für 3, 4 oder 5 Bonuslinien qualifiziert.

## Support Bonus

Das Verwalten einer Organisation kostet Zeit. Beyuna hat dies ebenfalls erkannt und den „Support Bonus“ unter dem Motto „Input versus Outcome“ in seinen einzigartigen Vergütungsplan aufgenommen. Wenn sich die von Ihnen vorgestellten Vertriebspartner gut entwickeln, ist Beyuna der Ansicht, dass es eine Belohnung dafür geben sollte. Dies hat zur Einführung des einzigartigen Support Bonus geführt.

Um sich für den Support Bonus zu qualifizieren, muss sich der Vertriebspartner im jeweiligen Provisionsmonat für mindestens 3.000 PGV \* (QV) qualifizieren.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Wann qualifizieren Sie sich für den Support Bonus?

Der erste Vertriebspartner in einer Linie (siehe Erläuterung oben), der sich im relevanten Volumenmonat für mindestens 3.000 PGV \* (QV) qualifiziert hat, erhält Royalties, wenn der Vertriebspartner dafür in Betracht kommt.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Earth Volume)

Sie erhalten jetzt einen 20-prozentigen Support-Bonus auf den Betrag, den Ihr Vertriebspartner an Royalties (2 % + 2 %) erhalten hat.

Angenommen, Ihr Vertriebspartner erhält einen Betrag von (2 % + 2 %) Royalties in Höhe von 2.500 €. Dann beträgt der Support Bonus 500 € (20 % von 2.500 €).

Mit anderen Worten: Sie können einen 20-prozentigen Support Bonus für jede Organisation erhalten, die von einem von Ihnen eingeführten Vertriebspartner gegründet wurde. Es spielt keine Rolle, ob es sich um 1, 2, 3 oder 10 Vertriebspartner handelt. Solange die oben beschriebenen Bedingungen erfüllt sind, erhalten Sie den Support Bonus.

## Beispiel

	Support Bonus				
Tier 1	Peter	Johannes	Paula	Marie	Dietrich
2+2 % Royalties 1. Tier	10.000 €	4.500 €	1.000 €	2.800 €	7.800 €
20 % Support Bonus	2.000 €	900 €	200 €	560 €	1.560 €