

Ihr KGS-Einkommen

- > die Account-Arten**
- > die KGS-Karriere**
- > die 7 Einkommensquellen**



Inhaltsübersicht

Einführung in das KGS-Einkommenskonzept..... Seite 2

- > Die zwei Säulen
- > Die Account-Arten für KGS-Mitglieder
- > Der Status der KGS-Mitglieder und die KGS-Karriere
- > Einnahmen von KGS und Einkommen der KGS-Mitglieder
- > Ein paar Beispiele für realistisch erreichbare Einkommen

Die KGS-Einkommensquellen

- > **Vergütung Nr. 1: Cashback für Mitglieder und Partner Seite 5**
- > **Vergütung Nr. 2: Empfehlungsbonus für Mitglieder und Partner Seite 5**
- > **Vergütung Nr. 3: Teamaufbauprovision für Partner Seite 5**
- > **Vergütung Nr. 4: Betreuungsprovision für Partner Seite 6**
- > **Vergütung Nr. 5: Teamleiterbonus für Partner ab Teamleiter Seite 6**
- > **Vergütung Nr. 6: Premiumprovision für Premiumpartner Seite 7**
- > **Vergütung Nr. 7: Jahresbonus für Premiumpartner Seite 8**

Qualifikationsregeln für KGS-Partner Seite 8

Einkommensbeispiele für KGS-Partner

- > Grundwerte für die Berechnung Seite 9
- > Einkommensbeispiele auf der Basis der obigen Grundwerte Seite 12

>>> Einführung in das KGS-Einkommenskonzept <<<

> Die zwei Säulen <

Das KGS-Einkommenskonzept verfolgt das Ziel, **jedermann ein sicheres Online-Einkommen** zu ermöglichen. Das Konzept basiert auf zwei Säulen:

Säule 1: KGS arbeitet mit Onlineshops aller Branchen zusammen, sogenannten Partnershops. Die Partnershops sind über eine Partnership-Seite erreichbar. Alle KGS-Mitglieder erhalten sofort bei der Registrierung kostenlos eine persönliche KGS-Homepage, in die eine Partnership-Seite integriert ist.

Auf die Einkäufe bei den Partnershops erhalten die KGS-Mitglieder von KGS Geld zurück (Cashback). KGS-Mitglieder mit einem Partner-Status erhalten darüber hinaus auf diese Umsätze Provisionen.

Durch permanente Aufstockung der Zahl der Partnershops wird die Einkommens-Chance der KGS-Mitglieder stetig vergrößert.

Säule 2: KGS-Mitglieder erhalten umfangreiche Serviceleistungen für den Aufbau eines eigenen KGS-Teams. Diese Serviceleistungen unterstützen die Mitglieder in vielfältiger Weise und sehr intensiv, so dass sie mit einem Minimum an Zeit und Arbeitsaufwand ein Team von weiteren KGS-Mitgliedern aufbauen können und die Umsätze der Teammitglieder beständig gefördert werden.

KGS-Mitglieder mit einem Partner-Status erhalten auf die Umsätze ihrer Teammitglieder Provisionen, die gemäß ihrem Status unterschiedlich hoch sind.

> Die Account-Arten für KGS-Mitglieder <

Bei der Registrierung können die Mitglieder unter 3 Account-Arten wählen:

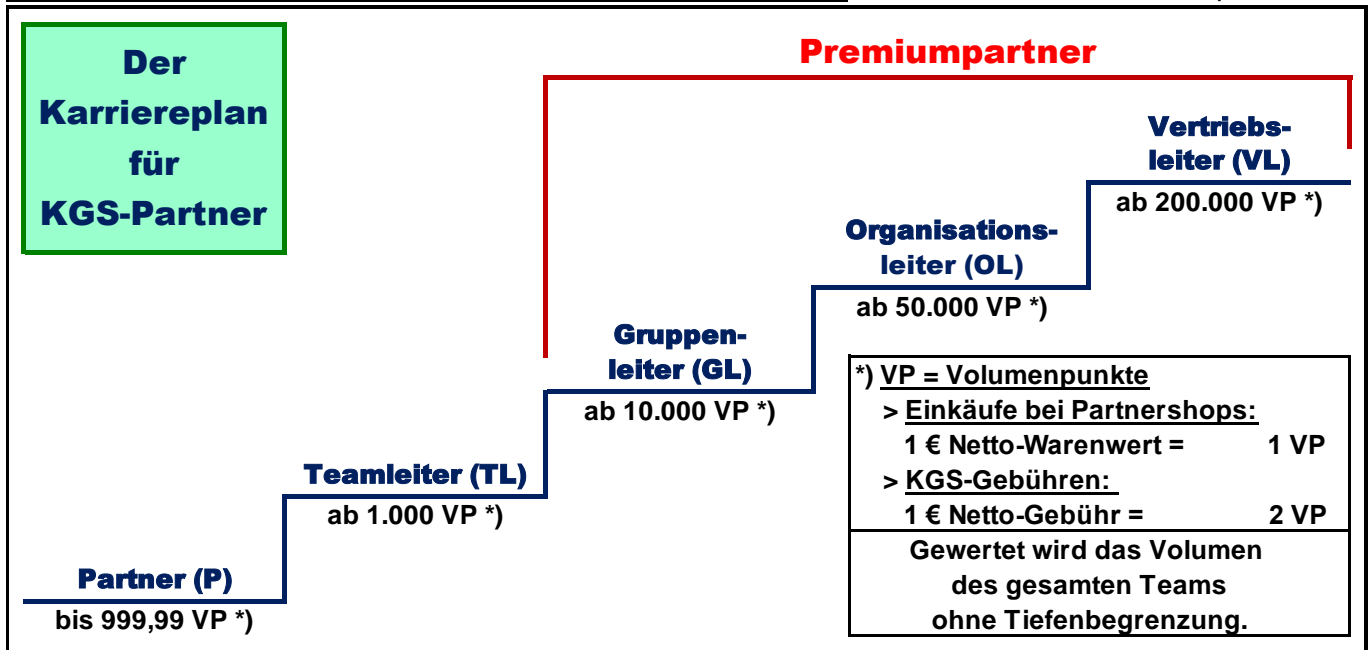
	Mitglieds-Account	Partner-Account	Premium-Account
Die Einkommensquellen			
1. Cashback	JA	JA	JA
2. Empfehlungsbonus	JA	JA	JA
3. Teamaufbauprovision	nein	JA	JA
4. Betreuungsprovision	nein	JA	JA
5. Teamleiterbonus	nein	ab 1.000 Volumenpunkte	JA, sofort ab Start
6. Premiumprovision	nein	ab 10.000 Volumenpunkte	JA, sofort ab Start
7. Jahresbonus	nein	ab 10.000 Volumenpunkte	JA, sofort ab Start
Die Gebühren			
Startgebühr	entfällt	15,- €	500,- €
monatliche Servicegebühr	entfällt	15,- €	15,- €

Inhaber von Mitglieds-Accounts und Partner-Accounts können die Account-Art jederzeit upgraden.

> Der Status der KGS-Mitglieder und die KGS-Karriere <

Die Inhaber eines Mitglieds-Accounts haben stets den Status Mitglied.

Den Inhabern von Partner-Accounts und Premium-Accounts steht ein attraktiver Karriereplan offen:



Die Inhaber von Partner-Accounts und Premium-Accounts aktivieren den Account durch Zahlung der Startgebühr. Vor der Aktivierung haben sie den Status „Mitglied (M)“. Mit der Aktivierung erhalten die Inhaber eines Partner-Accounts den Status „Partner (P)“ und die Inhaber eines Premium-Accounts den Status „Gruppenleiter (GL)“. Danach können sie durch Erwirtschaftung der entsprechenden Volumenpunkte Stufe um Stufe des Marketingplans erklimmen. Dabei wird das gesamte Umsatzvolumen aller Mitglieder ihres Teams aufaddiert.

Der Status der KGS-Partner wird bei der monatlichen Abrechnung nach den erreichten VP bestimmt. Ein Status oberhalb der jeweiligen Ausgangsebene bleibt zeitlich unbegrenzt als Mindest-Status erhalten, wenn er dreimal in Folge erreicht wurde.

Wird die monatliche Servicegebühr für einen Partner-Account oder einen Premium-Account nicht entrichtet, erhält er den Status Mitglied (M). Die Account-Art bleibt aber unverändert erhalten.

> Einnahmen von KGS und Einkommen der KGS-Mitglieder <

KGS generiert folgende Einnahmen:

- > einmalige Startgebühren von neuen Partnern für die Eingliederung in das KGS-Servicesystem
- > monatliche Servicegebühren von den Partner für die Nutzung des KGS-Servicesystems
- > Vermittlungsprovisionen von den Partnershops für die getätigten Umsätze

Von diesen Einnahmen gibt KGS folgende Sätze an die Mitglieder und Partner weiter:

- > **100 % der Vermittlungsprovisionen gehen an Mitglieder und Partner**, davon
 - 50 % als Cashback an den Inhaber der Partnership-Seite, über die eingekauft wurde
 - 30 % als Betreuungsprovision an 3 Partner-Ebenen
 - 18 % als Premiumprovision an KGS-Premiumpartner
 - 2 % als Jahresbonus aus dem KGS-Gesamtumsatz an KGS-Premiumpartner
- > **82 % der Startgebühren gehen an Mitglieder und Partner**, davon
 - 20 % als Empfehlungsbonus an den Empfehlungsgeber, gleich ob Mitglied oder Partner
 - 60 % als Teamaufbauprovision an 3 Partner-Ebenen über dem neuen Partner
 - 2 % als Jahresbonus aus dem KGS-Gesamtumsatz an KGS-Premiumpartner
- > **65 % der Servicegebühren gehen an Partner**, davon
 - 30 % als Betreuungsprovision an 3 Partner-Ebenen über dem zahlenden KGS-Partner
 - 15 % als Teamleiterbonus an die KGS-Partner ab Status Teamleiter
 - 18 % als Premiumprovision an die KGS-Premiumpartner
 - 2 % als Jahresbonus aus dem KGS-Gesamtumsatz an die KGS-Premiumpartner

> Ein paar Beispiele für realistisch erreichbare Einkommen <

Beispiel 1

Herr Muster ist vor kurzem als KGS-Partner gestartet	
Einkommen des Partners Herr Muster =	187,94 €

Beispiel 2

Ein Partner ist Teamleiter und hat 5.000 Volumenpunkte	
Einkommen des Teamleiters =	867,13 €

Beispiel 3

Ein Partner ist Gruppenleiter und hat 10.000 Volumenpunkte	
Einkommen des Gruppenleiters =	1.855,76 €

Beispiel 4

Ein Partner ist Organisationsleiter und hat 50.000 Volumenpunkte	
Einkommen des Organisationsleiters =	9.278,79 €

Beispiel 5

Ein Partner ist Vertriebsleiter und hat 200.000 Volumenpunkte	
Einkommen des Vertriebsleiters =	37.115,15 €

Diese Beispiele gehen von einem Partner aus, der kontinuierlich und intensiv die Einkaufsmöglichkeiten seiner Partnershop-Seite nutzt und sein Team aufbaut. Die Berechnungsgrundlagen finden Sie weiter hinten auf den Seiten 9 - 12. Die von Ihnen persönlich erreichten Einkommenshöhen können nach oben oder unten von diesen Beispielen abweichen.

>>> KGS-Vergütung Nr. 1 <<<

> Cashback für Mitglieder und Partner < (Geld zurück beim Einkaufen im Internet)

Cashback erhalten KGS-Mitglieder und -Partner > für ihre eigenen Einkäufe und
> für die Einkäufe ihrer Kunden und Interessenten.

Die Angebote der KGS-Partnershops decken alle Lebensbereiche ab. So unter anderem die Bereiche

- > Lebensmittel
- > Kosmetika
- > Medikamente
- > Bau- und Gartenbedarf
- > Autozubehör
- > Urlaubreisen usw.

Die Cashback-Sätze, die KGS für Einkäufe bei den einzelnen Partnershops zahlt, sind in der Partnershop-Seite bei den einzelnen Partnershops angegeben.

Ein Cashback-Beispiel

Sie persönlich haben eingekauft für einen Nettowert von.....100,00 €
Kunden und Interessenten haben über Ihre Partnershop-Seite eingekauft für200,00 €
Der Cashback-Satz bei den Partnershops, bei denen eingekauft wurde, beträgt..... 10,00 %

Dann bekommen Sie von KGS 30,- € als Cashback ausgezahlt.

>>> KGS-Vergütung Nr. 2 <<<

> Empfehlungsbonus für Mitglieder und Partner < aus den Startgebühren neuer KGS-Partner

Empfehlungsbonus erhalten KGS-Mitglieder und -Partner.

Der Empfehlungsbonus beträgt

- > 20 % der Netto-Startgebühr, die ein aus Ihrer Empfehlung hervorgehender neuer Partner für seine Eingliederung in das komplette KGS-Servicesystem zahlt.

>>> KGS-Vergütung Nr. 3 <<<

> Teamaufbauprovision für Partner < aus den Startgebühren neuer KGS-Partner

Teamaufbauprovision erhalten KGS-Partner.

Die Empfehlungsprovision beträgt

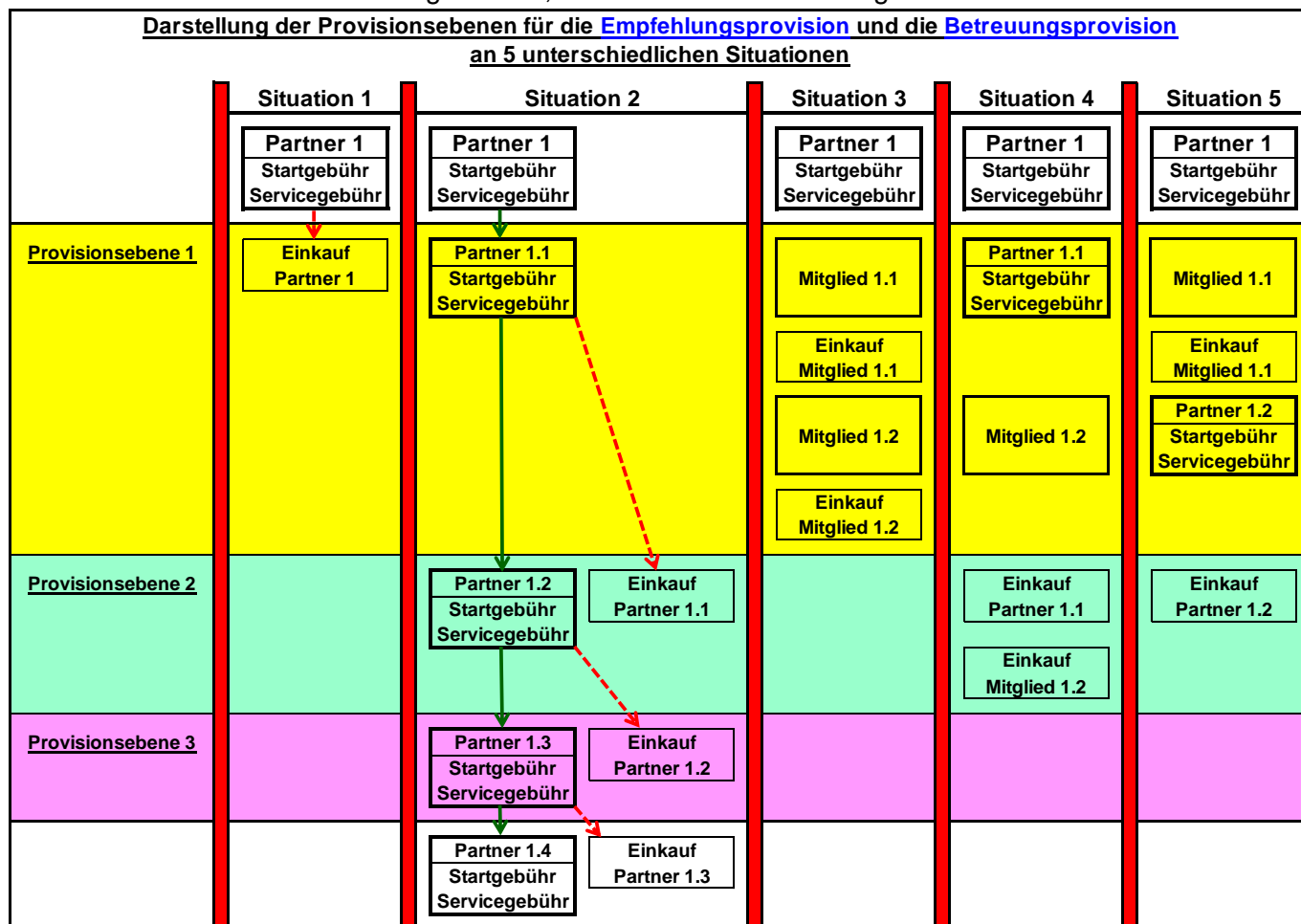
- > 20 % der Netto-Startgebühr von neuen Partnern, die geworben wurden
 - von Ihnen selbst oder
 - von Mitgliedern, deren nächster Partner Sie sind Provisionsebene 1
- > 20 % der Netto-Startgebühr von neuen Partnern, die geworben wurden
 - von Ihren direkten Partnern und deren Mitgliedern Provisionsebene 2
- > 20 % der Netto-Startgebühr von neuen Partnern, die geworben wurden
 - von den direkten Partnern Ihrer direkten Partner und deren Mitgliedern Provisionsebene 3

>>> KGS-Vergütung Nr. 4 <<<

> Betreuungsprovision für Partner <
auf die Umsätze der Team-Ebenen 1, 2 und 3

Betreuungsprovision erhalten KGS-Partner aus den Betreuungsprovisions-Anteilen der Vermittlungsprovisionen von Partnershops (BPA) und aus den Servicegebühren von KGS-Partnern. Ihre Höhe beträgt von 3 x 10 % in den ersten drei Ebenen, also

- > 10 % der BPA und der Servicegebühren, die in Provisionsebene 1 generiert werden
- > 10 % der BPA und der Servicegebühren, die in Provisionsebene 2 generiert werden
- > 10 % der BPA und der Servicegebühren, die in Provisionsebene 3 generiert werden



Je mehr Partner Sie in Ihren ersten drei Ebenen gewinnen und je mehr Ihre Teammitglieder sowie deren Kunden und Interessenten über die KGS-Partnershop-Seiten einkaufen, desto höher ist Ihre Provision.

Die Gesamtsumme der Betreuungsprovision ist in der Höhe unbegrenzt.

>>> KGS-Vergütung Nr. 5 <<<

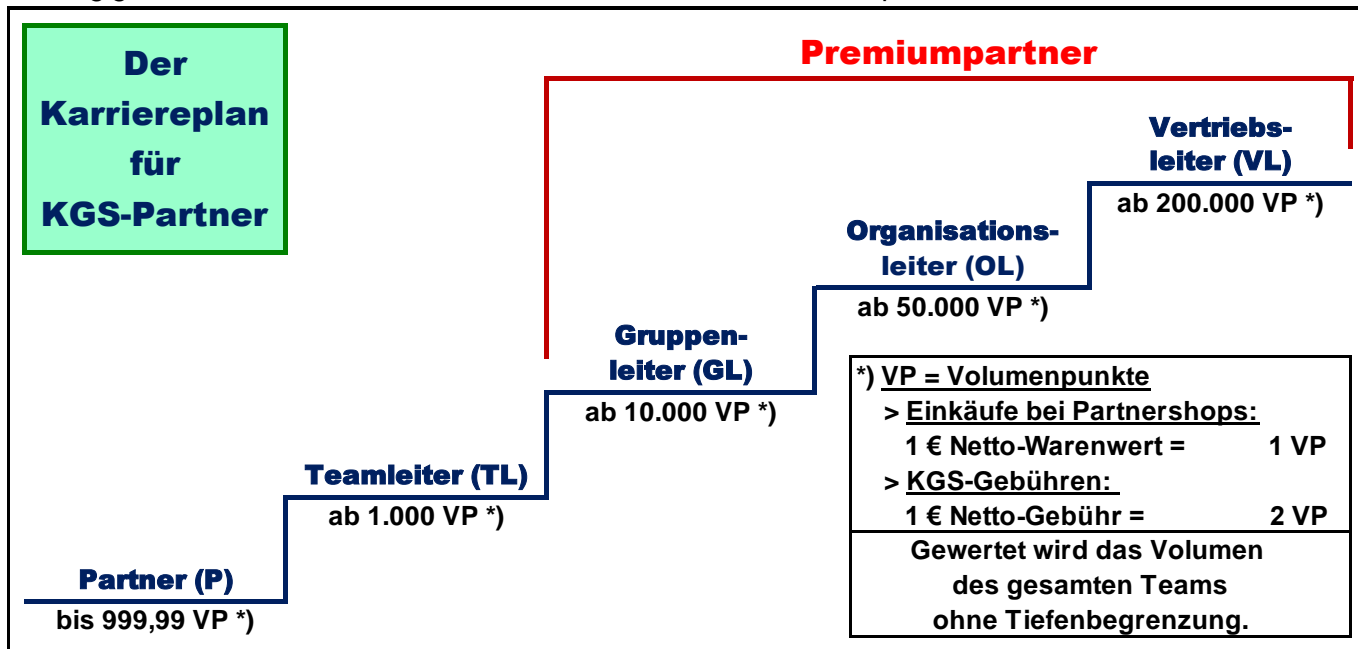
> Teamleiterbonus für Partner ab Teamleiter <
aus allen KGS-Servicegebühren

Teamleiterbonus erhalten Sie als KGS-Partner ab dem Status Teamleiter. Für diesen Bonus werden 15 % aller Servicegebühren in einen Teamleiterbonus-Fonds abgeführt. Der Inhalt dieses Fonds wird jeden Monat bei der Provisionsabrechnung zu gleichen Teilen auf alle Partner ab dem Status Teamleiter aufgeteilt.

>>> KGS-Vergütung Nr. 6 <<<

> Premiumprovision für Premiumpartner < auf die Umsätze ihres gesamten KGS-Teams

Premiumprovision erhalten Sie als KGS-Premiumpartner in Form einer Beteiligung an allen Umsätzen ihres gesamten Teams bis in die „unendliche Tiefe“. Die Höhe Ihrer Teamprovision ist abhängig von den Premium-Stufen, die Sie selbst und die Premiumpartner Ihres Teams erreicht haben.

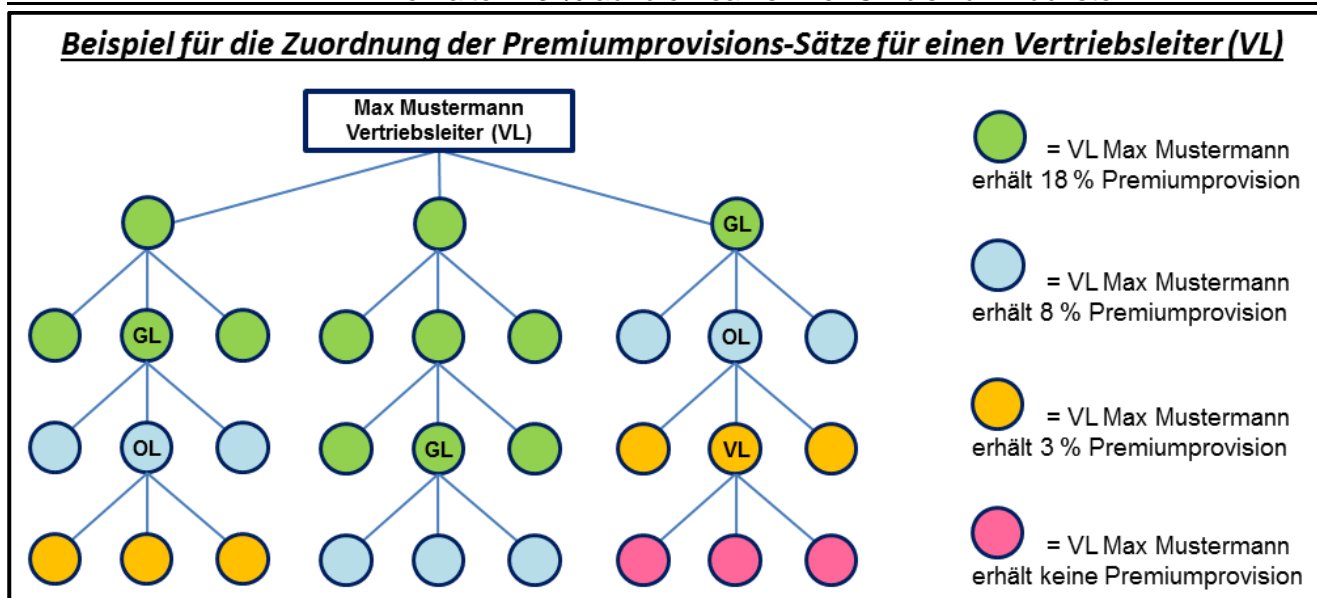


Die Premiumprovision wird nach folgenden Sätzen gezahlt:

Gruppenleiter (GL) > erhalten 10 % auf das gesamte Team bis zum nächsten Premiumpartner

Organisationsleiter (OL) > erhalten 15 % auf das gesamte Team bis zum nächsten Premiumpartner
> erhalten 5 % auf die Teams ihrer GL bis zum nächsten OL oder VL

Vertriebsleiter (VL) > erhalten 18 % auf das gesamte Team bis zum nächsten Premiumpartner
> erhalten 8 % auf die Teams ihrer GL bis zum nächsten OL
> erhalten 3 % auf die Teams ihrer OL bis zum nächsten VL



Die Gesamtsumme der Premiumprovision ist in der Höhe unbegrenzt.

>>> KGS-Vergütung Nr. 7 <<<

> Jahresbonus für Premiumpartner <

aus dem Gesamt-Jahresumsatz von KGS

Die KGS-Premiumpartner erhalten nach Abschluss eines Jahres einen Jahresbonus aus dem Gesamt-Jahresumsatz von KGS des Vorjahres. Dazu führt KGS monatlich 2 % des jeweiligen Monats-Umsatzes an einen Bonusfonds ab. Dieser wird nach dem Jahresabschluss wie folgt auf die Premiumpartner aufgeteilt:

50 % des Bonusfonds werden zu gleichen Teilen auf alle KGS-Partner ab der Stufe Gruppenleiter aufgeteilt, die den Status Gruppenleiter oder höher spätestens im Dezember des abgelaufenen Jahres durch Registrierung, Upgrade oder Volumenpunkte erreicht haben.

30 % des Bonusfonds werden zu gleichen Teilen auf alle KGS-Partner ab der Stufe Organisationsleiter aufgeteilt, die den Status Organisationsleiter oder höher spätestens im Dezember des abgelaufenen Jahres erreicht haben.

20 % des Bonusfonds werden zu gleichen Teilen auf alle KGS-Partner der Stufe Vertriebsleiter aufgeteilt, die den Status Vertriebsleiter spätestens im Dezember des abgelaufenen Jahres erreicht haben.

Einzahlung in den Bonusfonds	2 % aller KGS-Umsätze eines Kalenderjahres werden von KGS in den Bonusfonds eingezahlt		
Auszahlung des Bonusfonds als Jahresbonus	Gruppenleiter 50 % des Fondsinhaltes zu gleichen Teilen an alle Partner ab der Stufe Gruppenleiter	Organisationsleiter 30 % des Fondsinhaltes zu gleichen Teilen an alle Partner ab der Stufe Organisationsleiter	Vertriebsleiter 20 % des Fondsinhaltes zu gleichen Teilen an alle Partner der Stufe Vertriebsleiter

Der Jahresbonus wird jeweils nach dem Jahresabschluss festgestellt und mit der März-Abrechnung des Folgejahres ausgezahlt.

>>> Qualifikationsregeln für KGS-Partner <<<

Es gibt zwei Wege, sich für die verschiedenen Stusebenen des Karriereplans zu qualifizieren:

Weg 1: Durch Registrierung oder Upgrade = sofort endgültig (zeitlich unbegrenzt)

- > Inhaber eines Partner-Accounts erhalten nach der Registrierung oder dem Upgrade sofort mit der Aktivierung ihres Partner-Accounts durch Bezahlung der Startgebühr den Status „Partner“.
- > Inhaber eines Premium-Accounts erhalten nach der Registrierung oder dem Upgrade sofort mit der Aktivierung ihres Premium-Accounts durch Bezahlung der Startgebühr den Status „Gruppenleiter“.

Weg 2: Durch Erreichen der Volumenpunkte = über eine 3-monatige Qualifikationsphase

Erreichen KGS-Partner das Volumen eines höheren Status als dem aktuellen, erhalten sie temporär den höheren Status. Der Status wird endgültig (zeitlich unbegrenzt) zuerkannt, wenn das erforderliche Volumen 3 Monate in Folge erreicht wird:

- > Statuszusatz nach erstmaligem Erreichen des Volumens = temporär 1
- > Statuszusatz nach zweitem Erreichen des Volumens in Folge = temporär 2
- > Nach drittem Erreichen des Volumens in Folge entfällt der Zusatz. Der neue Status ist nun endgültig und zeitlich unbegrenzt erreicht.

Wird das erforderliche Volumen in Monat 2 oder 3 nicht erreicht, wird der letzte endgültige Status wieder aktiv. Wird das Volumen später erneut erreicht, startet der höhere Status wieder als „temporär 1“.

Vergütungen werden stets nach dem endgültigen Status berechnet. Bei der Qualifikation über Weg 2 werden in der Qualifikationsphase die Vergütungen nach dem letzten endgültigen Status gezahlt.

Situation des Partners Herr Muster als Werte für die Berechnungen

A. Teamentwicklung

Herr Muster hat bisher folgende aktive Partner und Mitglieder im Team:

- > 1 Premium-Partner
 - Frau Amann
- > 2 Partner
 - Herr Bemann
 - Frau Cemann
- > 3 Mitglieder
 - Frau Demann
 - Herr Emann
 - Frau Fomann

B. Erwirtschaftete Umsätze

1. Startgebühren

	<u>Brutto</u>	<u>Netto</u>
> Startgebühr Premium-Partnerin Frau Amann	500,00 €	420,17 €
> Startgebühr Partner Herr Bemann	15,00 €	12,61 €
> Startgebühr Partnerin Frau Cemann	15,00 €	12,61 €
<u>Netto-Startgebühr gesamt =</u>		<u>445,38 €</u>

2. Online-Umsätze

	<u>Netto- Warenwert</u>
Aufträge bei Partnershops (Cashback-Satz jeweils 10 %).	
> Bestellungen des Partners Herr Muster	30,00 €
> Bestellungen der Partnerin Frau Amann	30,00 €
> Bestellungen des Partners Herr Bemann	30,00 €
> <u>Bestellungen der Partnerin Frau Cemann</u>	<u>30,00 €</u>
> Bestellungen des Mitglieds Frau Demann	10,00 €
> Bestellungen des Mitglieds Herr Emann	10,00 €
> Bestellungen des Mitglieds Frau Fomann	10,00 €
<u>Gesamt-Netto der Bestellungen =</u>	<u>150,00 €</u>

3. Servicegebühren

Folgenden Servicegebühren wurden von den Partnern des Teams gezahlt:

	<u>Brutto</u>	<u>Netto</u>
> Servicegebühr von Frau Amann	15,00 €	12,61 €
> Servicegebühr von Herrn Bemann	15,00 €	12,61 €
> Servicegebühr von Frau Cemann	15,00 €	12,61 €
<u>Netto-Servicegebühr gesamt =</u>		<u>37,82 €</u>

C. Berechnung des Einkommens des Partners Herr Muster

1. Empfehlungsvergütungen für Herr Muster

Herr Muster hat für seinen Teamaufbau folgende Boni und Provisionen erhalten:

	Netto- Startgeb.	Bonus / Provision
> <u>Empfehlungsboni</u>		
- für Frau Amann 20 % der Netto-Startgebühr =	420,17 €	84,03 €
- für Herrn Bemann 20 % der Netto-Startgebühr =	12,61 €	2,52 €
- für Frau Cemann 20 % der Netto-Startgebühr =	12,61 €	2,52 €
<u>Gesamtsumme der Empfehlungsboni =</u>		<u>89,08 €</u>
> <u>Empfehlungsprovision Provisionsebene 1</u>		
- für Frau Amann 20 % der Netto-Startgebühr =	420,17 €	84,03 €
- für Herrn Bemann 20 % der Netto-Startgebühr =	12,61 €	2,52 €
- für Frau Cemann 20 % der Netto-Startgebühr =	12,61 €	2,52 €
<u>Gesamtsumme der Empfehlungsboni =</u>		<u>89,08 €</u>
<u>Empfehlungsvergütungen gesamt =</u>		<u>178,16 €</u>

	Netto- Warenwert	Cashback- Satz	Cashback
2. <u>Cashback</u>			
> für den Eigenumsatz von Herrn Muster	30,00 €	10,00%	3,00 €
<u>Gesamtsumme Cashback =</u>			<u>3,00 €</u>

3. Betreuungsprovision für Online-Umsätze

Von Partnershops, bei denen KGS 10 % Cashback zahlt, erhält KGS 20 % Vermittlungsprovision 30 % der Vermittlungsprovision sind der Betreuungsprovisionsanteil = BPA. Der wird mit 3 x 10 auf die ersten drei Provisionsebenen aufgeteilt:

a) <u>Betreuungsprovision Provisionsebene 1</u>	Verm-Prov	BPA-E1	Betr-Prov
> für den Eigenumsatz von Herrn Muster	6,00 €	10,00%	0,60 €
> für die Bestellungen von Frau Demann	2,00 €	10,00%	0,20 €
> für die Bestellungen von Herrn Emann	2,00 €	10,00%	0,20 €
> für die Bestellungen von Frau Fomann	2,00 €	10,00%	0,20 €
<u>Betreuungsprovision aus Einkäufen PrE 1 gesamt =</u>			<u>1,20 €</u>

b) <u>Betreuungsprovision Provisionsebene 2</u>	Verm-Prov	BPA-E2	Betr-Prov
> für die Bestellungen von Frau Amann	6,00 €	10,00%	0,60 €
> für die Bestellungen von Herrn Bemann	6,00 €	10,00%	0,60 €
> für die Bestellungen von Frau Cemann	6,00 €	10,00%	0,60 €
<u>Betreuungsprovision aus Einkäufen PrE 2 gesamt =</u>			<u>1,80 €</u>

4. Betreuungsprovision aus Servicegebühren

30 % der Netto-Servicegebühren zahlt KGS als Betreuungsprovision, ebenfalls aufgeteilt auf die ersten 3 Ebenen mit 3 x 10 %:

a) <u>Betreuungsprovision Provisionsebene 1</u>	Gebühr	Faktor	Betr-Prov
> für die Servicegebühr von Frau Amann	12,61 €	10,00%	1,26 €
> für die Servicegebühr von Herrn Bemann	12,61 €	10,00%	1,26 €
> für die Servicegebühr von Frau Cemann	12,61 €	10,00%	1,26 €
<u>Betreuungsprovision aus Servicegebühren gesamt =</u>			<u>3,78 €</u>

Einkommen des Partners Herr Muster = 187,94 €

D. Zusätzliches Einkommen für Teamleiter und Premium-Partner

1. <u>Teamleiterbonus</u>	Netto	Faktor	Bonus
> Servicegebühren gesamt	37,82 €	15,00%	5,67
Teamleiterbonus gesamt =			5,67

2. <u>Premiump provision</u>	Netto	Verm-Prov	Faktor	Provison
> Gesamtumsatz der Einkäufe	150,00 €	30,00 €	18,00%	5,40
> Servicegebühren gesamt	37,82 €		18,00%	6,81
Premiump provision gesamt =				12,21

3. <u>Jahresbonus</u>	Netto	Verm-Prov	Faktor	Bonus
> Gesamtumsatz der Einkäufe	150,00 €	30,00 €	2,00%	0,60
> Servicegebühren gesamt	37,82 €		2,00%	0,76
Jahresbonusanteil aus aktuellem Monat =				1,36

E. Volumenpunkte des aktuellen Monats

	Netto	Faktor	Vol-Punkte
> Gesamtumsatz der Einkäufe	150,00 €	1 : 1	150,00
> Startgebühren gesamt	445,38 €	2 : 1	890,76
> Servicegebühren gesamt	37,82 €	2 : 1	75,63
Volumenpunkte gesamt =			1.116,39

F. Verhältnis Volumenpunkte zu Einkommen

	Einkommen	VP	Verhältnis
> Einkommen des Partners Herr Muster	187,94 €	1.116,39	
Verhältnis ohne TL-Bonus und Premiumvergütungen =			0,1683
> Virtueller Teamleiterbonus	5,67 €		
> Einkommen mit virtuellen Premiumvergütungen	193,61 €	1.116,39	
Verhältnis mit Teamleiterbonus =			0,1734
> Virtuelle Premiump provision	12,21 €		
> Virtueller Jahresbonusanteil	1,36 €		
> Einkommen mit virtuellen Premiumvergütungen	207,17 €	1.116,39	
Verhältnis mit Premiumvergütungen =			0,1856

> Einkommensbeispiele auf der Basis der obigen Werte <

Beispiel 1

Herr Muster ist vor kurzem als KGS-Partner gestartet			
	VP	Verhältnis	Einkommen
	1.116	0,1683	
Einkommen des Partners Herr Muster =			187,94 €

Beispiel 2

Ein Partner ist Teamleiter und hat 5.000 Volumenpunkte			
	VP	Verhältnis	Einkommen
	5.000	0,1734	
Einkommen des Teamleiters =			867,13 €

Beispiel 3

Ein Partner ist Gruppenleiter und hat 10.000 Volumenpunkte			
	VP	Verhältnis	Einkommen
	10.000	0,1856	
Einkommen des Gruppenleiters =			1.855,76 €

Beispiel 4

Ein Partner ist Organisationsleiter und hat 50.000 Volumenpunkte			
	VP	Verhältnis	Einkommen
	50.000	0,1856	
Einkommen des Organisationsleiters =			9.278,79 €

Beispiel 5

Ein Partner ist Vertriebsleiter und hat 200.000 Volumenpunkte			
	VP	Verhältnis	Einkommen
	200.000	0,1856	
Einkommen des Vertriebsleiters =			37.115,15 €

Haben Sie sich schon durch einen Premium-Account alle Vorteile gesichert? Wenn nicht, machen Sie jetzt sofort ein Upgrade, denn als Premiumpartner

- > erhalten Sie sofort alle Provisionen auf Eigenumsätze und auf Teamumsätze,
- > wird Ihre monatliche Servicegebühr sofort durch den Teamleiterbonus ersetzt,
- > erhalten Sie bereits für das laufende Kalenderjahr den Jahresbonus.

Warten Sie nicht, denn jeder versäumte Tag verzögert die Aufbesserung Ihres Online-Einkommens.

[Für Ihr Upgrade klicken Sie hier.](#)