

Im Kapitel „04 Erfolgsfaktoren“ erfährst du, wie du als Euphony-Business Consultant (BC) haupt- oder nebenberuflich auf einfache Weise ein dauerhaftes Einkommen erzielen kannst. In diesem Kapitel findest du den Euphony-PowerPlan, der die verschiedenen Einkommensmöglichkeiten beinhaltet. Jede Auszahlung im Rahmen des Euphony-PowerPlans gründet sich auf **die Kundenwerbung**. Für dich bedeutet das: Du kannst nur Auszahlungsansprüche erwerben, indem du neue Kunden wirbst.

Inhaltsverzeichnis

1 Euphony-Consultants

- 1.1 Business Consultant (BC)
- 1.2 Training Consultant (TC)

2 Status Kunden: „aktivierbar“, „aktiviert“ und „aktiv“

3 Status Consultant: „qualifiziert“ und „aktiv“

4 Aufstiegsmöglichkeiten

- 4.1 Aufstieg durch Kundenwerbung
- 4.2 Aufstieg durch Teamausbau

5 Die 7 Stufen der Provisions- und Bonuszahlungen und die 7 verschiedenen Einkommensarten

A. Anfangseinkommen

- 1 Abschlussprovision
- 2 Personal Quick Start Provision (PQS)
- 3 Quick Start Provision (QS)

B. Mittelfristiges Einkommen

- 4 Customer Development Bonus (CDB)

C. Schulungseinkommen

- 5 Schulungsprovision

D. Passiveinkommen

- 6 Verbindungsprovisionen für Privatkunden
- 7 Verbindungsprovisionen für Geschäftskunden

6 Auszahlungsplan: Wann werden die Provisionen und Bonusse ausgezahlt?

1 Euphony-Consultants

Euphony bietet dir die Chance, dich auf einfache Weise selbstständig zu machen. Euphony wird dich bei deiner Tätigkeit als Consultant in jeder erdenklichen Weise unterstützen. Wie bereits ausführlich erklärt, besteht deine Aufgabe als Consultant darin, neue Kunden zu werben, damit diese möglichst billig telefonieren können. Für die Neukundenwerbung steht dir als Euphony-Consultant eine Provisionszahlung zu und du hast die Möglichkeit, bei Euphony weiter aufzusteigen.

Euphony unterscheidet zwischen folgenden Consultant-Arten:

- Business Consultant (BC)
- Training Consultant (TC)

Als BC kann man den Aufstieg bis zum Senior Consultant (SC), Executive Consultant (EC), Principal Consultant (PC), Managing Consultant (MC), National Managing Consultant (NMC) und Presidential Managing Consultant (PMC) schaffen.

Als TC kann man bis zum Regional Training Consultant (RTC) oder National Training Consultant (NTC) aufsteigen.

1.1 Business Consultant (BC)

Jeder fängt bei Euphony als Business Consultant an. Ziel ist die kontinuierliche Werbung möglichst vieler Neukunden. Sobald du in das Euphony-System hineingewachsen bist, kannst du als Business Consultant selbst für neue BCs als Sponsor tätig sein. Das bedeutet, dass du andere Leute bei der Euphony-Kundenwerbung anleitest und unterstützt.

Innerhalb der einzelnen Teams findet deshalb ein reger Wissens- und Erfahrungsaustausch statt. Als neuer Business Consultant arbeitest du zu Beginn intensiv mit deinem Sponsor zusammen, während du gleichzeitig den intensiven Kontakt zu deinen Kunden pflegst. Zu beiderseitigem Nutzen baust du eine enge, professionelle Beziehung zu allen Beteiligten auf.

Dein Erfolg als BC hängt natürlich entscheidend von der Zeit und Energie ab, die du deinem „Persönlichen Aktionsplan“ widmest. Es steht dir frei, dich für eine haupt- oder nebenberufliche Tätigkeit für Euphony zu entscheiden.

Als neuer BC wirst du also nicht nur von deinem Sponsor, sondern auch von deinem Schulungsleiter begleitet. Die Zahlung deiner Anmeldegebühr berechtigt dich ja zu einem umfassenden Begleitprogramm. Dies beinhaltet den Organisier, Schulungsmaßnahmen, das euCONNECT Magazin, Informationen in Form der regelmäßig erscheinenden Rundbriefe, sowie die organisatorische Unterstützung seitens Euphony und den Zugang zum Euphony-Internet Consultant Dienst „EuConsult“. Die Anmeldegebühr für Business Consultants beträgt einmalig 350 € (inkl. MwSt.). Danach zahlst du jährlich eine Verwaltungsgebühr von 100 € (inkl. MwSt.). Um deinen Status als aktiver Consultant zu sichern, musst du pro Vertragsjahr mindestens 10 persönliche aktive Neukunden gewinnen. Als neuer Business Consultant hast du 14 Tage Bedenkzeit, gerechnet ab dem Tag der Unterzeichnung des BC-Vertrags (Widerrufsrecht).

1.2 Training Consultant (TC)

Sobald du zum Senior Consultant (SC) aufgestiegen bist, kannst du auch Training Consultant (TC) werden. D. h., du schulst andere Consultants in der Kundenwerbung. Als Auswahlkriterium für Schulungsleiter gilt natürlich der Nachweis der hervorragenden Kenntnis und des Verständnisses des Euphony-Programms. Das TC-Paket und der Organisier enthalten alles, was du zur effektiven Schulung deiner Kollegen in der Kundenwerbung brauchst.

An dieser Stelle soll noch einmal betont werden, dass die wichtigste und vordringlichste Aufgabe für jeden Consultant natürlich die Kundenwerbung ist. Darüber hinaus kannst du aber auch jederzeit weitere Leute als Consultants werben, damit sie ihrerseits Neukunden für Euphony gewinnen. Du wirst sie dann in deiner Rolle als Sponsor intensiv betreuen und beraten.

Von daher ist es sicherlich attraktiv, selbst TC zu werden. Durch deine TC-Schulung weißt du sehr genau, welche Tipps den neuen BCs am besten helfen, gute Ergebnisse zu erzielen. Die TC-Anmeldegebühr beträgt 350 € (inkl. MwSt.), die jährliche Verwaltungsgebühr 100 € (inkl. MwSt.). Deine TC-Schulung wird von einem RTC, NTC oder von der Euphony GmbH im Rahmen einer „Schulung für Schulungsleiter“ durchgeführt. **Sobald du als TC registriert bist, darfst du selbst neue BCs in der Kundenwerbung schulen.**

Regional Training Consultant (RTC)

Wenn ein TC die Principal Consultant-Ebene erreicht und die RTC-Schulung erfolgreich absolviert hat, kann er zum RTC aufsteigen. Die Anmeldung zur RTC-Schulung kann jederzeit erfolgen. Der TC ist aber erst dann RTC, wenn er den Aufstieg zum PC geschafft hat. Die Anmeldegebühr zum RTC beträgt 350 € (inkl. MwSt.), die jährliche Verwaltungsgebühr 100 € (inkl. MwSt.). Wenn du deine RTC-Verwaltungsgebühr zahlst, gilt das automatisch auch für deine TC-Tätigkeit. **Der RTC schult neue BCs in der Kundenwerbung und kümmert sich um die TC-Schulung der SCs.** Die Schulung der RTCs erfolgt durch die National Training Consultants oder durch die Euphony GmbH.

National Training Consultant (NTC)

Wenn ein RTC die MC-Ebene erreicht und die NTC-Schulung erfolgreich absolviert hat, kann er zum NTC aufsteigen. Die Anmeldung zur NTC-Schulung kann jederzeit erfolgen. Der RTC ist aber erst dann NTC, wenn er den Aufstieg zum MC geschafft hat. Die Anmeldegebühr zum NTC beträgt 500 € (inkl. MwSt.), die jährliche Verwaltungsgebühr 100 € (inkl. MwSt.). Wenn du deine NTC-Verwaltungsgebühr zahlst, gilt das automatisch auch für deine TC- und RTC-Tätigkeit. **Der NTC schult neue BCs in der Kundenwerbung, kümmert sich um die TC-Schulung der SCs und die RTC-Schulung der TCs.** NTCs werden von der Euphony GmbH geschult.

2 Status Kunde: „aktivierbar“, „aktiviert“ und „aktiv“

Der Kundenstatus ist, sowohl für den Kunden, als auch für den Consultant wichtig. Der Kunde kann schließlich erst über Euphony telefonieren, wenn der Euphony-Carrier die Freischaltung der Leitung bestätigt und die Deutsche Telekom den Kunden preselected hat. Und der Consultant kann erst dann Provisionen erhalten und bei Euphony aufsteigen, wenn der Kunde aktiviert wurde, d. h., dass er über Euphony telefoniert.

Aktivierbarer Kunde

- Ein „aktivierbarer“ Kunde ist ein Kunde, der einen Preselection-Antrag (PSA) ausgefüllt hat. Für die Weitergabe des PSAs an Euphony ist der Consultant zuständig.

Aktivierter Kunde

- Ein „aktivierter“ Kunde ist ein Kunde, der bei Euphony als Kunde registriert wurde. Danach teilt Euphony dem Carrier mit, welche Leitung(en) freigeschaltet werden soll(en) und veranlasst die Preselection bei der Deutschen Telekom. Ab diesem Zeitpunkt kann der Kunde in der Regel über Euphony telefonieren.

Aktiver Kunde

- Ein Kunde ist „aktiv“, sobald das erste Verbindungsentgelt über Euphony angefallen ist.

Um sich zu qualifizieren, d. h. auf Provisionen und/oder Bonuszahlungen Anspruch zu haben, muss der Consultant immer eine bestimmte Anzahl von persönlichen aktiven Kunden haben und sichern.

Deshalb empfehlen wir dir nachdrücklich, sofort mit der Kundenwerbung zu beginnen und diese kontinuierlich auszubauen. Auf diese Weise wächst Euphony, und du als Consultant kannst alle 7 Einkommensarten erhalten.

Für die Anzahl der Kunden gilt Folgendes:

1 Preselection-Antrag (PSA)	1 Kunde
------------------------------------	----------------

Abbildung 03.01

- Es ist also möglich, dass eine Person mehrere Kunden für den Consultant darstellt, indem sie z. B. zwei Preselection-Anträge stellt: 1 Antrag für den Anschluss zu Hause (Privatkunde) und 1 Antrag für den geschäftlichen Anschluss im Büro (Geschäftskunde). Pro Anschluss (Analog oder ISDN) kann allerdings nur ein Preselection-Antrag gestellt werden. Für alle auf einem Antrag gelisteten Rufnummern gilt der gleiche Tarif.

3 Status Consultant: „qualifiziert“ und „aktiv“

„Qualifiziert“ sein bedeutet, dass ein Consultant die Bedingungen für die Auszahlung der Provision erfüllt.

„Qualifiziert“ sein bezieht sich auf Quick Start Provisionen, Customer Development Bonus und Verbindungsprovisionen. Wenn du als Consultant auf jeder der 7 Stufen Provisionen erhalten möchtest, musst du entsprechend „qualifiziert“ sein.

Stufe 1 (siehe Abbildung 03.10)

Um dich für Provisionen der Stufe 1 zu qualifizieren, musst du persönlich mindestens 1 Business Consultant sponsern und 5 aktive Kunden haben. Deine Stufe 1 besteht aus allen von dir persönlich gesponserten aktiven BCs, die du bei der Kundenwerbung für Euphony unterstützt.

Stufe 2 bis 6

Um dich für Provisionen der Stufen 2 bis 6 zu qualifizieren, musst du persönlich mindestens 2 BCs sponsern und 10 aktive Kunden haben. Deine Stufe 2 besteht aus allen BCs, die von deinen aktiven BCs gesponsert werden. Deine Stufe 3 besteht aus allen BCs, die von den BCs deiner persönlichen BCs gesponsert werden usw. Deine Qualifikation (Sponsor für 2 persönliche BCs und 10 aktive Kunden) berechtigt dich zum Provisionsanspruch für alle Personen deiner Stufen 2 bis einschließlich 6.

Stufe 7

Um dich schließlich für Stufe 7 zu qualifizieren, musst du persönlich 3 BCs sponsern und 20 aktive Kunden haben.

Zur Beachtung für alle 7 Stufen: Solltest du zu irgendeinem Zeitpunkt nicht mehr über die erforderliche Qualifikation aus persönlichen BCs oder persönlichen aktiven Kunden für eine der Stufen verfügen, hast du keinen Anspruch auf Provisionen aus der entsprechenden Stufe.

Customer Development Bonus

Eine kontinuierliche Neukundenwerbung ist das wichtigste Ziel von Euphony. Ob du einen Customer Development Bonus (CDB) erhältst, hängt deshalb von der Zahl der persönlichen aktiven Kunden ab, sowie von der Zahl der in deinem Team geworbenen Neukunden, die tatsächlich die günstigen, qualitativ hochwertigen Euphony-Dienstleistungen nutzen.

Beispiel:

Um als SC für den Customer Development Bonus qualifiziert zu sein, musst du mindestens:

- über 20 persönliche aktive Kunden verfügen.
- in deinem Team (Downline) über 40 aktive Kunden (inklusive deiner persönlichen) verfügen.

Um als EC für den Customer Development Bonus qualifiziert zu sein, musst du mindestens:

- über 30 persönliche aktive Kunden verfügen.
- in deinem Team (Downline) über 150 aktive Kunden (inklusive deiner persönlichen) verfügen.

Der CDB wird im Folgenden noch näher erläutert (siehe Abbildung 03.13).

Der „AKTIVIERTE“ und der „AKTIVE“ Consultant.

Ein „aktivierter“ Consultant hat seine Anmeldegebühr bezahlt und ist daraufhin aktiviert worden. Ein „aktiver“ Consultant ist ebenfalls aktiviert, wirbt aber darüber hinaus bereits Neukunden und gegebenenfalls neue Consultants. In den Folgejahren bleibt der Consultant aktiv, wenn er seine jährliche Verwaltungsgebühr von 100 € (inkl. MwSt.) zahlt und mindestens 10 Neukunden pro Jahr wirbt.

4 Aufstiegsmöglichkeiten

Du hast bereits erfahren, dass Euphony dir mehrere interessante Möglichkeiten auf ein zusätzliches Einkommen bietet. Darüber hinaus hast du auch verschiedene Aufstiegsmöglichkeiten bei Euphony.

Eine Möglichkeit zum Aufstieg ist die Werbung von persönlichen aktiven Kunden. Eine weitere Möglichkeit ist das Sponsoring von neuen Business- und Training Consultants und der Ausbau deines Teams.

Der Aufstieg erfolgt automatisch und wird vom Computer ermittelt, sobald du die Voraussetzungen erfüllst. Das bedeutet in der Praxis, dass du beispielsweise vom BC zum SC aufsteigst, sobald du 75 persönliche aktive Kunden hast. Sobald es dir dann gelingt, die entsprechende Anzahl neuer BCs und TCs zu sponsern, steigst du vom SC zum EC auf usw.

Ein unter Einhaltung aller notwendigen Voraussetzungen erfolgter Aufstieg kann unter keinen Umständen rückgängig gemacht werden. Wenn es dir z. B. einmal gelungen ist, SC zu werden, wirst du nie wieder BC sein.

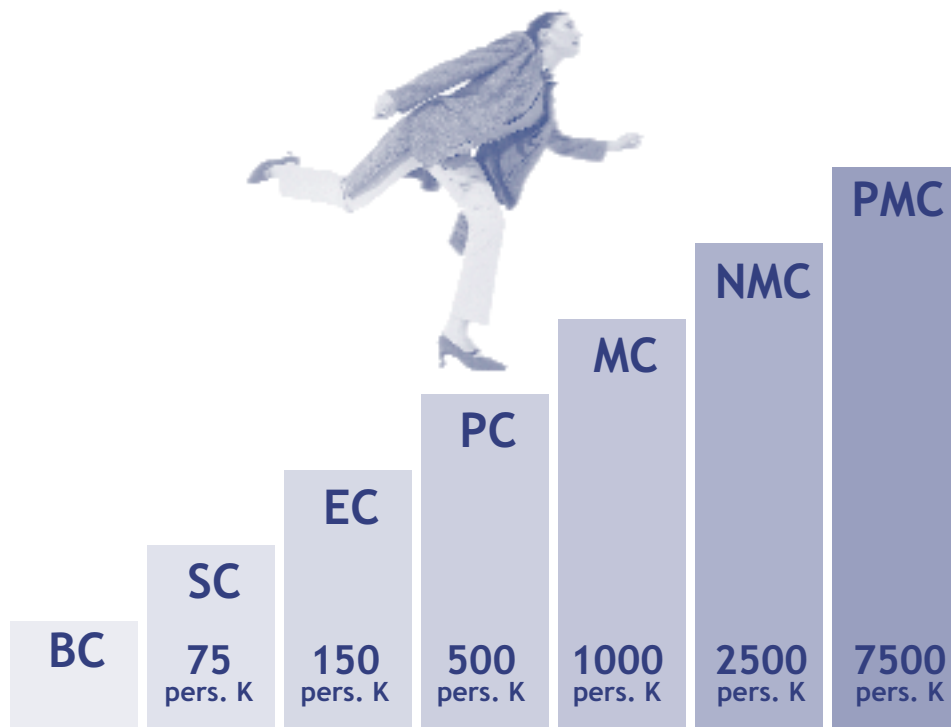


Abbildung 03.02

03 PowerPlan

4.1 Aufstieg durch Kundenwerbung

- **Aufstieg vom BC zum Senior Consultant (SC)**
insgesamt 75 persönliche aktive Kunden
- **Aufstieg vom SC zum Executive Consultant (EC)**
insgesamt 150 persönliche aktive Kunden
- **Aufstieg vom EC zum Principal Consultant (PC)**
insgesamt 500 persönliche aktive Kunden
- **Aufstieg vom PC zum Managing Consultant (MC)**
insgesamt 1.000 persönliche aktive Kunden
- **Aufstieg vom MC zum National Managing Consultant (NMC)**
insgesamt 2.500 persönliche aktive Kunden
- **Aufstieg vom NMC zum Presidential Managing Consultant (PMC)**
insgesamt 7.500 persönliche aktive Kunden

4.2 Aufstieg durch Teamausbau

Aufstieg vom BC zum Senior Consultant (SC)

- 5 neue BCs in deinem Team
- 10 persönliche aktive Kunden

Beispiel:

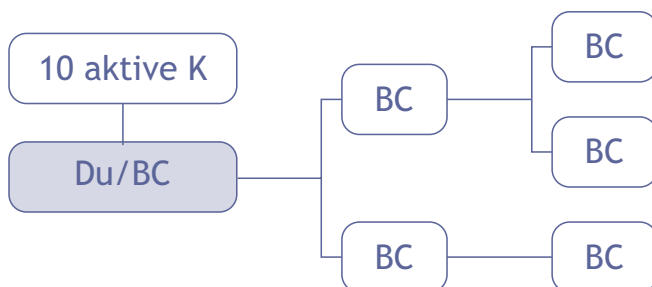


Abbildung 03.03

Aufstieg vom SC zum Executive Consultant (EC)

- insgesamt 9 neue BCs im SC-Panel
- davon 3 persönlich gesponserte BCs
- davon 6 BCs auf Stufe 2-7
- 1 persönlicher TC auf Stufe 1 (siehe Hinweis)
- 30 persönliche aktive Kunden



Hinweis!

Um EC zu werden, benötigst du einen persönlichen TC. Das kannst du selbst sein oder einer deiner persönlichen Consultants (mindestens SC), der TC geworden ist, entweder aus deinem SC- oder BC-Panel.

Beispiel:

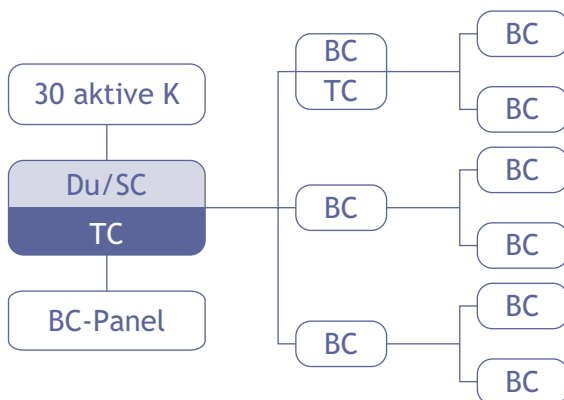


Abbildung 03.04

03 PowerPlan

Definition Panel:

Zu deinem BC-Panel gehören alle BCs deines Teams, die angefangen haben, während du selbst BC warst und zwar unabhängig davon, auf welcher Stufe sie stehen. Zu deinem SC-Panel gehören alle BCs deines Teams, die angefangen haben, während du SC warst und zwar unabhängig davon, auf welcher Stufe sie stehen usw. Deine jeweiligen Panels richten sich also ausschließlich nach dem Eintrittsdatum der jeweiligen Team-Mitglieder und sind unabhängig von den Stufen der einzelnen Mitglieder.

		Panels							
		0	BC	SC	EC	PC	MC	NMC	PMC
Stufen	1								
	2								
	3								
	4								
	5								
	6								
	7								

Abbildung 03.05



Hinweis!

Du fängst in jedem Panel bei der Anmeldung von neuen BCs neu an. Persönliche aktive Kunden behältst du aber auch im nächsten Panel. Beispiel: Du benötigst 10 persönliche aktive Kunden für den Aufstieg vom BC zum SC. Für den Aufstieg vom SC zum EC benötigst du zusätzlich 20 persönliche Neukunden: $10 K + 20 NK = 30 K!$

Aufstieg vom EC zum Principal Consultant (PC)

- insgesamt 9 neue BCs im EC-Panel
- davon 3 persönlich gesponserte BCs
- davon 6 BCs auf Stufe 2-7
- 2 neue persönliche TCs auf Stufe 1 (siehe Hinweis)
- 40 persönliche aktive Kunden



Hinweis!

Um PC zu werden, benötigst du insgesamt 3 persönliche TCs, egal in welchem Panel. D. h. für deinen Aufstieg vom EC zum PC brauchst du 2 neue persönliche TCs. Einer dieser TCs kannst du selbst sein (wenn du diese Tätigkeit nicht schon für einen früheren Aufstieg genutzt hast) oder es sind 2 deiner persönlichen SCs, die TC geworden sind, ganz gleich aus welchem Panel (falls diese Tätigkeit nicht schon für einen früheren Aufstieg genutzt worden ist).

Beispiel:

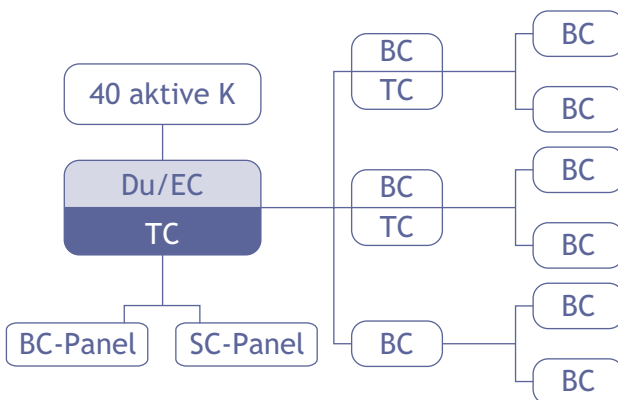


Abbildung 03.06

03 PowerPlan

Aufstieg vom PC zum Managing Consultant (MC)

- 4 neue, persönlich gesponserte BCs, denen du beim Aufstieg zum PC hilfst
- 50 persönliche aktive Kunden
- persönlich mindestens Regional Training Consultant (RTC)

Beispiel:

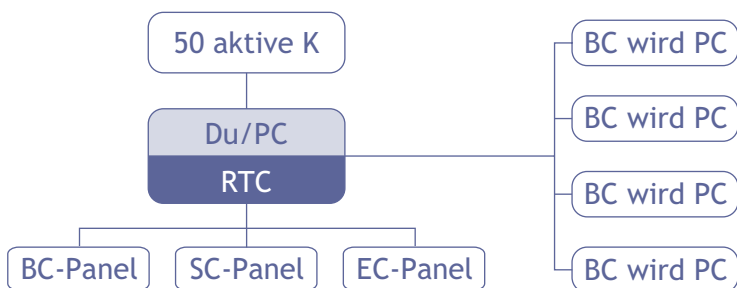


Abbildung 03.07

Aufstieg vom MC zum National Managing Consultant (NMC)

- 3 neue, persönlich gesponserte BCs, denen du beim Aufstieg zum MC hilfst
- 60 persönliche aktive Kunden
- persönlich mindestens National Training Consultant (NTC)

Beispiel:

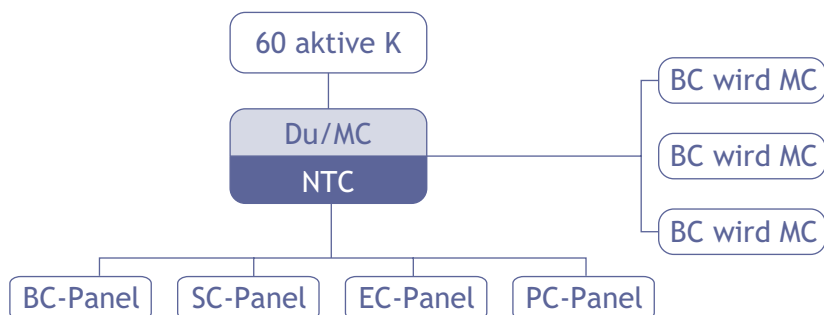


Abbildung 03.08

Aufstieg vom NMC zum Presidential Managing Consultant (PMC)

- 3 neue, persönlich gesponserte BCs, denen du beim Aufstieg zum NMC hilfst
- 70 persönliche aktive Kunden

Beispiel:

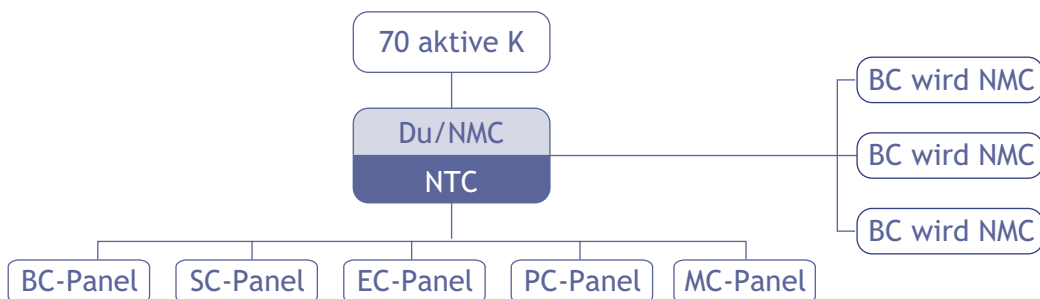


Abbildung 03.09



Hinweis: Um vom PC zum MC aufzusteigen, benötigst du 4 neue, persönlich gesponserte BCs, denen du beim Aufstieg zum PC hilfst. Wenn ein BC den Aufstieg schafft, wirst du PC*, wenn es zwei schaffen, PC** usw. Gleiches gilt für den Aufstieg zum NMC und PMC. Um PC* zu werden, musst du aber bereits RTC sein. Um MC* zu werden, musst du bereits NTC sein.

Wann habe ich den Aufstieg geschafft?

Der Aufstieg ist nur dann geschafft, wenn Euphony dir ein Bestätigungsschreiben zugeschickt hat. Wenn du als Consultant aufsteigen möchtest, indem du neue BCs und TCs anmeldest, acht bitte darauf, nicht mehr Formulare als absolut notwendig zu verschicken.

Verschick die übrigen Anmeldeformulare erst dann, wenn du das Bestätigungsschreiben erhalten hast. So kannst du gleich auf der neuen Stufe loslegen. Eine Rückstufung als Consultant bei Euphony ist ohnehin ausgeschlossen.

5 Die 7 Stufen der Provisions- und Bonuszahlungen und die 7 verschiedenen Einkommensarten

Zur Qualifizierung erforderliches Ergebnis	Pers. Stufe	1 BC & 5 Kunden	2 BCs & 10 Kunden				3 BCs & 20 Kunden	
		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Stufe 4	Stufe 5	Stufe 6	Stufe 7
Personal Quick Start Provision	100 €							
Quick Start Provision		120 €	50 €	10 €	10 €	10 €	10 €	20 €
Prozentsatz der Verbindungsprovisionen für Privatkunden	2%	1%	1%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	2%
Prozentsatz der Verbindungsprovisionen für Geschäftskunden	4%	1%	0,5%	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%	0,5%

Abbildung 03.10

Der Euphony-PowerPlan ist ein ausgezeichnetes Vergütungsinstrument, um jeden Consultant für seine Leistungen zu belohnen. Wir bieten dir nicht weniger als 7 Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Wir haben 4 Gruppen gebildet:

- A. Anfangseinkommen
- B. Mittelfristiges Einkommen
- C. Schulungseinkommen
- D. Passiveinkommen



Hinweis!

Pro Provisionsart benötigst du ein Guthaben von mindestens 30 €, bevor die Auszahlung erfolgt.

Als Consultant hast du zwei grundsätzliche Optionen, um dein Einkommen zu sichern. Du kannst entweder haupt- oder nebenberuflich Kunden werben oder dein Team ausbauen, um es bei der Kundenwerbung zu unterstützen. Im Folgenden erfährst du, wie du die Provisionen verdienen kannst.

Bei den meisten Provisionsarten hast du die Wahl zwischen zwei Optionen. Wenn du die Voraussetzungen für eine der beiden Optionen erfüllst, wird das automatisch von Euphony berücksichtigt und du erhältst dann die entsprechende Provision.

A. Anfangseinkommen

1 Abschlussprovision

Festnetz

Der Consultant erhält eine Abschlussprovision in Höhe von 15 € pro Festnetzkunde, der die Euphony-Telekommunikationsdienstleistungen aktiv nutzt.

Die Abschlussprovisionen können erst ausgezahlt werden, wenn der Consultant den Preselection-Antrag bei Euphony eingereicht hat und der Kunde aktiviert wurde. Die Aktivierung erfolgt normalerweise fünf Werktagen nach Erhalt des PSAs. Die Aktivierung kann sich aber aus verschiedenen Gründen verzögern.

2 Personal Quick Start Provision (PQS)

PQS durch Kundenwerbung und Teamausbau

Wenn du binnen 40 Tagen nach Eintrittsdatum 10 persönliche Kunden einreichst, die den Status „aktivierter Kunde“ erreichen, und 1 BC sponsern kannst, erhältst du eine Personal Quick Start Provision in Höhe von 100 €. Einen Personal Quick Start -der Name verrät es schon- verdient sich also jeder neue BC selbst.



Abbildung 03.11

Euphony empfiehlt, dir kein bestimmtes Ziel bei der Anzahl deiner Neukunden zu setzen, sondern die Kundenwerbung einfach kontinuierlich zu betreiben.

3 Quick Start Provision (QS)

Wenn du binnen 40 Tagen nach Eintrittsdatum 10 aktivierte Kunden gewinnst (Quick Start), verdient dein Sponsor automatisch eine Quick Start Provision, ebenso dessen Sponsor usw., bis zu 7 Stufen über dir. Dann erhält dein Sponsor 120 € und dessen Sponsor 50 € usw. (siehe Abbildung 03.10)

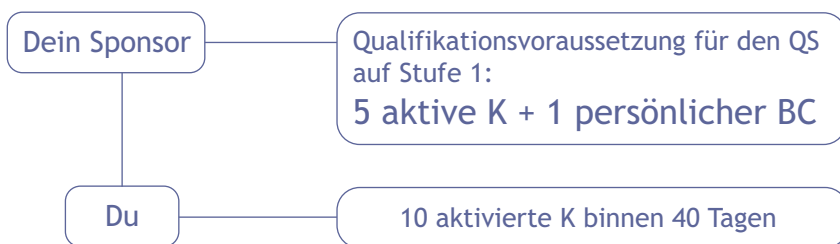


Abbildung 03.12

Deine „Upline“ (dein Sponsor und die übergeordneten Personen auf bis zu 7 Stufen) **muss aber zum Zeitpunkt der Aktivierung deines 10. Kunden** qualifiziert sein (siehe Punkt 3 in diesem Kapitel).

B. Mittelfristiges Einkommen

4 Customer Development Bonus (CDB)

Parallel zum Ausbau deines Teams kannst du als BC zum SC und höher aufsteigen. Der Customer Development Bonus wird allen Consultants ausgezahlt, die den SC-Status oder höher (EC, PC, MC, NMC oder PMC) erreicht haben.

Der CDB beträgt zwischen 40 und 210 €. Die Zahlung erfolgt jedes Mal, wenn es einem deiner Downline-Consultants aus dem SC-Panel oder höher gelingt, binnen 40 Tagen nach Eintrittsdatum 10 aktive Kunden zu werben (Quick Start). Alle beteiligten Consultants müssen aber jeweils qualifiziert sein und sie müssen über die notwendige Anzahl persönlicher aktiver Kunden und über die notwendige Anzahl aktiver Kunden im Team verfügen.

Position	SC	EC	PC	MC	NMC	PMC
aktive Kunden im Team (Downline)	40	150	500	1000	2500	7500
persönliche aktive Kunden	20	30	40	50	60	70
CDB	40 €	80 €	120 €	150 €	180 €	210 €

Abbildung 03.13

Es kann entweder eine Person den jeweiligen Höchstbetrag erhalten oder er kann zwischen dem jeweils ersten SC, EC, PC, MC, NMC und PMC des übergeordneten Teams aufgeteilt werden. Meistens greift dieses Prinzip.

Beispiel 1:

Ein EC muss mindestens 150 aktive Kunden im Team und 30 persönliche aktive Kunden vorweisen. Die Provision beträgt dann jeweils 80 € auf der EC-Stufe. Das bedeutet, diese Provision wird jedes Mal gezahlt, wenn ein neuer Consultant binnen 40 Tagen 10 Kunden anmeldet.

Wenn sich ein qualifizierter SC zwischen dem EC und dem neuen Consultant befindet, erhält er jedoch 40 € und der EC die restlichen 40 €. Befindet sich kein SC dazwischen, geht der gesamte Betrag an den EC.

Beispiel 2:

Ein PC muss mindestens 500 aktive Kunden im Team und 40 persönliche aktive Kunden vorweisen. Die Provision beträgt dann jeweils maximal 120 € auf der PC-Stufe. Das bedeutet, diese Provision wird jedes Mal gezahlt, wenn ein neuer Consultant binnen 40 Tagen 10 Kunden anmeldet. Wenn sich aber ein qualifizierter SC und EC in der PC-Downline befinden, erhält der SC 40 €, der EC und der PC jeweils ebenfalls 40 €. Wenn sich nur ein EC zwischen dem neuen Consultant und dem PC befindet, erhält der EC 80 € und der PC 40 €.

Wenn du obiges Berechnungsschema auf die Höchstbeträge für einen MC, NMC und PMC aus Abbildung 03.13 anwendest, geht daraus hervor, wieviel jeder erhält.

Einmalige Übergangsfrist

Mit dem Customer Development Bonus belohnt Euphony ein ganzes Team für seine Kundenwerbung. Wenn die Zahl der aktiven Kunden eines Teams nicht mehr den Qualifikationsvoraussetzungen entspricht, gewährt Euphony eine Übergangsfrist von 60 Tagen, um neue Kunden werben zu können. In diesem Zeitraum ist die Zahlung des CDB weiterhin garantiert.

Diese Übergangsfrist greift nur einmal pro Kalenderjahr. Wenn nach Ablauf der 60 Tage die notwendige aktive Kundenzahl nicht erreicht wird, verfällt der von Euphony gewährte CDB. Die fehlenden aktiven Kunden müssen durch Neukundenwerbung wieder gewonnen werden. Eine Reaktivierung inaktiver oder ehemaliger Kunden reicht nicht aus.

C. Schulungseinkommen

Die Euphony-Schulungen sind ein wesentlicher Aspekt des Euphony-Beziehungsmarketings und ein entscheidender Erfolgsfaktor, sowohl für Euphony, als auch für den Consultant. Deshalb werden Consultants, die Schulungen durchführen, zusätzlich belohnt.

Den Einstieg bei Euphony macht jeder als Business Consultant. Sobald man den Aufstieg zum SC geschafft hat, kann man auch Training Consultant (TC) werden. Voraussetzung ist die erfolgreiche Teilnahme an der „Schulung für Schulungsleiter“, die Zahlung der Anmeldegebühr zum TC und die Anerkennung durch Euphony. Die Gebühr zur ersten Anmeldung beträgt 350 €, die jährliche Verwaltungsgebühr 100 €.

Die „Schulung für Schulungsleiter“ wird von einem Regional Training Consultant (RTC), einem National Training Consultant (NTC) oder einem Mitarbeiter der Euphony GmbH durchgeführt.

Als Training Consultant erhältst du eine Provision für jeden von dir geschulten BC von Euphony. Für den BC ist die Teilnahme kostenlos, da der Kostenbeitrag bereits in der Anmeldegebühr zum BC enthalten ist.

Pro, von Schulungsleiter und -teilnehmer, unterzeichnetem Schulungsnachweis wird jeweils eine Schulungsprovision an den TC gezahlt, d. h. pro BC kann nur einmal eine Schulungsprovision gewährt werden. Euphony zahlt die Provision jeweils nur an den TC, dessen Schulungsnachweis für einen bestimmten BC zuerst eingegangen ist und bearbeitet wurde.

5 Schulungsprovision

Die Höhe der Schulungsprovisionen richtet sich nach dem Status des Geschulten.

Status des Schulungsleiters	Status des Geschulten		
	BC	TC	RTC
TC	15 €	-	-
RTC	15 €	50 €	-
NTC	15 €	50 €	70 €

Abbildung 03.14

D. Passiveinkommen

Dein passives Monatseinkommen setzt sich aus Provisionen auf Verbindungsentgelte deiner persönlichen und der Kunden deines Teams zusammen.

6 Verbindungsprovisionen für Privatkunden

Zum Erhalt von Provisionen auf Verbindungsentgelte deiner persönlichen Privatkunden (auf Stufe 0) ist keine Qualifikation erforderlich. Für die Provisionsberechtigung auf Verbindungsentgelte von Privatkunden deines Teams (Stufe 1 bis 7) ist dagegen eine Qualifikation erforderlich. Maßgeblich ist die Tabelle über Qualifikationsvoraussetzungen und Provisionshöhen (Abbildung 03.10).



Hinweis!

Wie wichtig es ist, kontinuierlich Neukunden zu werben, zeigt sich am deutlichsten bei den Verbindungsprovisionen. Je weniger Kunden du hast, desto länger dauert es, bis dein Mindestguthaben 30 € beträgt und deine Provisionen ausgezahlt werden. Je mehr Kunden du hast (persönliche und innerhalb des Teams), desto häufiger und höher ist dein Provisionsanspruch.

2% Extra-Provision auf Verbindungsentgelte von Privatkunden auf Stufe 0 und 7

- Als neuer Business Consultant hast du die Möglichkeit, eine Extra-Provision in Höhe von 2% auf deine persönlichen Privatkunden und die Privatkunden deiner Stufe 7 zu erhalten. Dazu musst du nur binnen 60 Tagen nach Eintrittsdatum 20 persönliche Kunden anmelden und halten. Sollte die Anzahl deiner aktiven Kunden im Laufe des Jahres unter 20 sinken, verfällt die Extra-Provision.
- Um auch im zweiten Jahr diese 2% Extra-Provision zu erhalten, musst du zum Zeitpunkt der Zahlung deiner ersten Verwaltungsgebühr (genau 1 Jahr nach Eintrittsdatum) über 40 persönliche aktive Kunden verfügen.
- Um auch in den folgenden Jahren diese 2% Extra-Provision zu erhalten, musst du pro Jahr jeweils weitere 20 aktive Neukunden anmelden. Bei Zahlung der zweiten Verwaltungsgebühr (für das dritte Jahr) muss diese Zahl also 60 betragen. Im darauffolgenden Jahr 80 usw.
- Sollte die Anzahl der persönlichen aktiven Kunden irgendwann unter die zum gegebenen Zeitpunkt erforderliche Anzahl sinken, gewährt dir Euphony einmal pro Kalenderjahr eine Frist von 60 Tagen, um durch Neukundenwerbung wieder die erforderliche Anzahl aktiver Kunden zu erreichen. Die fehlenden Kunden müssen durch Neukunden ersetzt werden. Eine Reaktivierung früherer oder inaktiver Kunden ist nicht möglich. Solltest du die erforderliche Anzahl persönlicher aktiver Kunden nach Ablauf der 60 Tage nicht erreichen, verfällt dein Anspruch auf die Extra-Provision endgültig, d. h. er kann auch zu einem späteren Zeitpunkt nicht wieder neu erworben werden.

7 Verbindungsprovision für Geschäftskunden

Zum Erhalt von Provisionen auf Verbindungsentgelte deiner persönlichen Geschäftskunden (auf Stufe 0) ist keine Qualifikation erforderlich. Für die Provisionsberechtigung auf Verbindungsentgelte von Geschäftskunden deines Teams (Stufe 1 bis 7) ist dagegen eine Qualifikation erforderlich. Maßgeblich ist die Tabelle über Qualifikationsvoraussetzungen und Provisionshöhen (Abbildung 03.10).

Verbindungsprovisionen für inaktive Consultants

Wenn ein Consultant nach Ablauf eines Jahres nicht die jährliche Verwaltungsgebühr bezahlt und mindestens 10 neue Kunden gewinnt, ändert sich sein Status von „aktiv“ in „inaktiv“. Für alle Gespräche, die seine persönlichen Kunden bis zu dem Zeitpunkt der Statusänderung geführt haben, erhält der inaktive Consultant seine Verbindungsprovision (außer der 2% Extra-Provision auf Privatkunden). Danach verfallen die Provisionsansprüche. Die Verbindungsprovisionen, für die dem inaktiven Consultant übergeordneten Stufen (bis einschließlich 7), bleiben unverändert.



Hinweis!

Die Rechnungsendbeträge auf den Euphony-Rechnungen entsprechen nicht der Bemessungsgrundlage für die Verbindungsprovisionen, die in den Downline-Berichten ausgewiesen werden. Folgende Entgelte werden nicht mitgerechnet:

- Einrichtungsgebühren
- Grundgebühren (z. B. EuMax, EuMax Pro)
- Bonus- oder Freiminuten und sonstige Gesprächsguthaben
- Sonstige Gebühren (z. B. Bearbeitungsgebühren)

Erhält jeder Consultant einen Downline-Bericht?

Die Downline-Berichte sind jederzeit kostenlos im Internet über EuConsult abrufbar.

6 Auszahlungsplan: Wann werden die Provisionen und Bonusse ausgezahlt?

A. Anfangseinkommen

1 Abschlussprovision

Die Zahlungen werden am vierten Freitag nach der Kalenderwoche der Aktivierung des Neukunden geleistet.

2 Personal Quick Start Provision (PQS)

Zahlungen erfolgen am vierten Freitag nach der Kalenderwoche des Erfüllens aller Voraussetzungen.

3 Quick Start Provision (QS)

Die Quick Start Provision wird der Upline am vierten Freitag nach der Kalenderwoche der Aktivierung des letzten benötigten Kunden ausgezahlt.

B. Mittelfristiges Einkommen

4 Customer Development Bonus (CDB)

Die Zahlung des CDB erfolgt jeweils am vierten Freitag des Folgemonats ab Erreichen des CDBs.

C. Schulungseinkommen

5 Schulungsprovision

Am zweiten Freitag nach der Kalenderwoche, in der Euphony den unterschriebenen Schulungsnachweis erhalten hat, werden die Schulungsprovisionen ausgezahlt.

D. Passiveinkommen

6 Verbindungsprovisionen für Privatkunden

7 Verbindungsprovisionen für Geschäftskunden

Die Zahlung der Provisionen auf Verbindungsentgelte im Festnetz erfolgt jeweils am vierten Freitag des Folgemonats nach Rechnungsstellung an den Kunden.

03 PowerPlan

Provisionen auf unbeglichene Rechnungen werden von Euphony zurückgehalten. Sobald diese Rechnungen bezahlt werden, wird die Provision nachträglich überwiesen. Um das Mindestguthaben in Höhe von 30 € zu erreichen, werden die Provisionen auf Verbindungsentgelte von Privat- und Geschäftskunden im Festnetz addiert.

Verbindungsentgelte für Monat	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
Auszahlung der Verbindungsprovisionen vierter Freitag des Monats	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb

Abbildung 03.15

Mehrwertsteuer

Soweit nicht anders angegeben, verstehen sich alle Provisionen und Bonusse zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. D. h. die Provisionen und Bonusse werden gegebenenfalls zuzüglich Mehrwertsteuer ausbezahlt.