

MLM-Struktur

So werde ich TC-Partner

Richtlinien: Nach Erwerb der **Präsentationsunterlagen** zu einem Vorzugspreis von EUR 49,- / CHF 66,- und ausfüllen der **Liefervereinbarung/Partnerantrages**, sowie durch Vorweisen eines entsprechenden **Gewerbescheines**, erwirbt der Kunde den Partnerstatus.

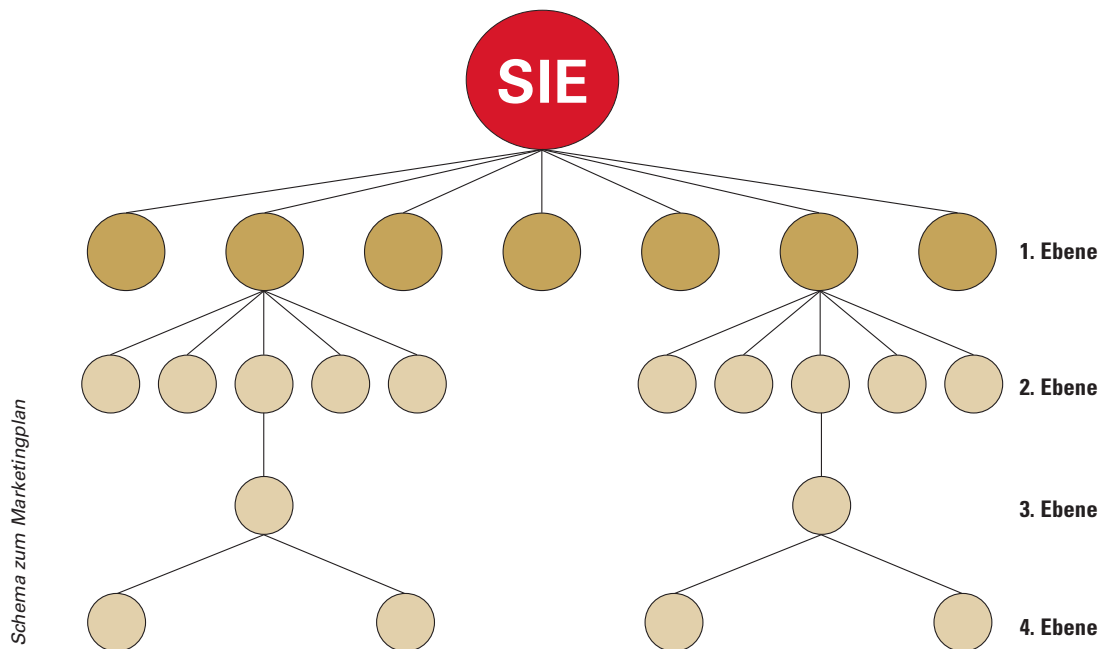
Der aktive Partner erhält einen **Grundrabatt von 20%** auf die empf. Netto-Verkaufspreise*. Jeder Partner hat einen Mindestumsatz – Eigenumsatz von EUR 120,- / CHF 160,- pro Kalenderquartal – zu tätigen. Wird dieser Mindestumsatz bis zum Ende des Kalenderjahres nicht getätigt, verliert er den Partnerstatus und die Provisionsansprüche.

Sonderregelung - Partner ohne Gewerbeschein:

Der Rabatt von 20% bleibt für die aktiven Partner bestehen. Für Partner ohne Gewerbeschein werden die anfallenden Provisionen bis zum Ende des Kalenderjahres gesammelt, und wenn diese Gesamtprovision unter der Freigrenze von EUR 729,- ist, wird diese im darauf folgenden Jänner ausbezahlt. Sollte die Gesamtprovision mehr als EUR 730,- betragen, dann ist ein Gewerbeschein vorzulegen um die gesamte Provision zu bekommen. Wenn kein Gewerbeschein vorgelegt wird, erhält der Partner nur die Summe von EUR 729,- und die restliche Provision verfällt.

Networkmarketing - Aufbaumöglichkeiten als TC-Partner:

Ihr Geschäft orientiert sich immer an Ihrer Leistungsstärke. Wenn Sie vorausgehen und Ihren Umsatz durch das Sponsern neuer TC-Partner vergrößern, so werden auch Ihre Geschäftspartner diesem Beispiel folgen. Ihr Geschäft könnte sich nun wie folgt entwickeln:



Marketingplan *gültig ab 01.07.2009*

	TC-Partner
Voraussetzung	Bis 4 Partner in 1. und / oder 2. Ebene. Eigenumsatz von EUR 120,- / CHF 160,- pro Kalenderquartal (<i>EUR 480,- / CHF 640,- pro Kalenderjahr</i>).
Provision	aus Ebene 1: 3 % Provision aus Ebene 2: 3 % Provision
Rabatt	aus Direktverkauf: 20 % Rabatt auf den empfohlenen Netto-Verkaufspreis*
Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Unterstützung und Schulung seiner Berater lt. unseren Richtlinien (wie in Kapitel MLM-Training). • Anwesenheit bei mindestens 50 % der Meetings.

	Senior Partner
Voraussetzung	5 bis 9 Partner in 1. und / oder 2. Ebene. Eigenumsatz von EUR 120,- / CHF 160,- pro Kalenderquartal (<i>EUR 480,- / CHF 640,- pro Kalenderjahr</i>).
Provision	aus Ebene 1: 10 % Provision aus Ebene 2: 5 % Provision
Rabatt	aus Direktverkauf: 20 % Rabatt auf den empfohlenen Netto-Verkaufspreis*
Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Unterstützung und Schulung seiner Berater lt. unseren Richtlinien (wie in Kapitel MLM-Training). • Anwesenheit bei mindestens 75 % der Meetings, Organisationsmithilfe der Präsentationsveranstaltungen und der Geschäftsversammlungen.

	Teamleiter
Voraussetzung	Mindestens 10 Partner in 1. und / oder 2. Ebene (<i>davon mindestens 5 Partner in der 1. Ebene</i>). Eigenumsatz von EUR 120,- / CHF 160,- pro Kalenderquartal (<i>EUR 480,- / CHF 640,- pro Kalenderjahr</i>).
Provision	aus Ebene 1: 10 % Provision aus Ebene 2: 10 % Provision aus Ebene 3: 2 % Provision
Rabatt	aus Direktverkauf: 20 % Rabatt auf den empfohlenen Netto-Verkaufspreis*

* Bei Büchern sowie beim Artikel "pH-Indikatorstreifen" und bei TC-Seminaren erhalten Sie einen Sondereinkaufspreis. Diese werden nicht in der Struktur verprovisioniert. Marketingprodukte (Drucksorten, Werbeatikel etc.) erhalten sie zum Unkostenpreis und werden ebenfalls nicht verprovisioniert.

	Teamleiter
Aufgaben**	<ul style="list-style-type: none"> • Mindestens 50 % der Erstlinienpartner halbjährlich persönlich besuchen. • Teilnahme an 2 Teamleitertreffen pro Jahr • Mitorganisation bei Veranstaltungen (z.B. Seminare von Kurt Tepperwein, Vorträge, Workshops usw.) • Teilnahme an mindestens 1 Ausbildung, die von der TC-Zentrale organisiert wird. • Durchführung von mindestens 6 eigenen Partnertreffen pro Jahr. • Rotation mit anderen Teamleitern, um Partnertreffen lebendiger und interessanter zu gestalten. • Teilnahme an 2 jährlichen internen Besprechungen mit der Geschäftsleitung. • Teilnahme an Motivationsseminaren für Partner.

	Aufsichtsrat
Voraussetzung	Mindestens 50 Partner in 1. und / oder 2. Ebene (<i>davon mindestens 20 Partner in der 1. Ebene</i>). Eigenumsatz von EUR 120,- / CHF 160,- pro Kalenderquartal (<i>EUR 480,- / CHF 640,- pro Kalenderjahr</i>).
Provision	aus Ebene 1: 10 % Provision aus Ebene 2: 10 % Provision aus Ebene 3: 2 % Provision aus Ebene 4: 2 % Provision
Rabatt	aus Direktverkauf: 20 % Rabatt auf den empfohlenen Netto-Verkaufspreis*
Aufgaben**	<ul style="list-style-type: none"> • Mindestens 50 % der Erstlinienpartner halbjährlich persönlich besuchen. • Teilnahme an 2 jährlichen internen Besprechungen mit der Geschäftsleitung. • Mitorganisation bei Veranstaltungen (z.B. Seminare von Kurt Tepperwein, Vorträge, Workshops usw.) • Teilnahme an mindestens 1 Ausbildung, die von der TC-Zentrale organisiert wird. • Durchführung von mindestens 2 Teamleitertreffen pro Jahr. • Kontrolle und Unterstützung der eigenen Teamleiter. • Durchführung von mindestens 6 Partnertreffen pro Jahr. • Teilnahme an 2 Aufsichtsrats-treffen pro Jahr.

** Von den Aufgaben müssen mindestens 80 % erfüllt werden.



Konditionen für Therapeuten

So werde ich TC-Partner als Therapeut

(Ärzte, Physiotherapeuten, Naturheiltherapeuten, Heilpraktiker, Hotels)

Richtlinien: Nach Erwerb der **Partnermappe** zum Preis von EUR 29,- / CHF 40,- und ausfüllen der **Liefervereinbarung/Partnerantrages**, sowie durch Vorweisen eines entsprechenden **Gewerbescheines** (oder entsprechender Bestätigung) erwirbt der Therapeut den Partnerstatus.

Der Partner erhält einen **Grundrabatt von 20%** auf die empf. Netto-Verkaufspreise*.

Konditionen für Vorzugskunden/Partner-light

Vorzugskunden/Partner-light haben keinerlei Verpflichtungen!

Richtlinien: Auf Wunsch des Sponsors können Kunden/Partner auf den Status „Vorzugskunde/Partner-light“ umgestellt werden. Diese Mitteilung muss schriftlich per Post, Fax oder Mail an die Zentrale erfolgen und gilt so lange, bis dies vom Sponsor widerrufen wird.

Der Vorzugskunde/Partner-light erhält 10% Rabatt bei einer Mindestbestellsumme von EUR 50,- / CHF 68,- und ab einer Bestellung von EUR 100,- / CHF 135,- erhält er 15% Rabatt. Dieser Rabatt wird gleich auf der Rechnung abgezogen. Es gilt der Katalogpreis!

Die Provision, von solchen Vorzugskunden/Partner-light, für den Sponsor und die Upline, wird so berechnet, als ob er Partner wäre.

Bei einem Vorzugskunden/Partner-light wird auch für diesen die Provision ausgerechnet, falls er eine Downline hat. Er hat dann bis Ende des Kalenderjahres Zeit, um vom Status „Vorzugskunde/Partner-light“ zum Status „Aktiver TC-Partner“ umzusteigen, um dann die im Laufe des Kalenderjahres angefallene Provision zu erhalten.

Ein Vorzugskunde/Partner-light wird zwar firmenintern wie ein Partner geführt (*da er ja jederzeit auf den Status TC-Partner umsteigen kann*) – er zählt aber nicht zur Partnerstruktur, welche für die Erreichung der einzelnen Stufen (*Senior Partner, Teamleiter etc.*) nötig ist.

Vorzugskunden/Partner-light können jederzeit Kunden werben und Partner sponsern. Provisionen von dieser Downline erhält er jedoch erst, wenn er in den normalen Partnerstatus wechselt.

Wenn der Vorzugskunde/Partner-light in den normalen Partnerstatus wechselt, werden ihm automatisch die Präsentationsunterlagen zum Preis von EUR 49,- / CHF 66,- geliefert und verrechnet, sofern er diese Unterlagen nicht schon früher erworben hat.

* Bei Büchern sowie beim Artikel "pH-Indikatorstreifen" und bei TC-Seminaren erhalten Sie einen Sondereinkaufspreis. Diese werden nicht in der Struktur verprovisioniert. Marketingprodukte (Drucksorten, Werbeartikel etc.) erhalten sie zum Unkostenpreis und werden ebenfalls nicht verprovisioniert.