

7 MÖGLICHKEITEN DER BEZAHLUNG

ÜBERSICHT VERGÜTUNGSPLAN

1 EINZELHANDELSUMSÄTZE

MUSS AKTIV SEIN, WÖCHENTLICHE AUSZAHLUNG

Kaufen Sie ASEA-Produkte zum Großhandelspreis, verkaufen Sie sie zum Einzelhandelspreis und behalten Sie die Differenz.

2 VORZUGSKUNDENBONUS

MUSS AKTIV SEIN, WÖCHENTLICHE AUSZAHLUNG

Verdienen Sie 25 US\$ für jeden Karton, den Vorzugskunden über Autoship kaufen.

3 FAST START BONUS

MUSS AKTIV SEIN, WÖCHENTLICHE AUSZAHLUNG

Erhalten Sie jedes Mal einen Fast Start Bonus, wenn Sie eine Person sponsern, die bei der Anmeldung ein ASEA-Produktpaket kauft.

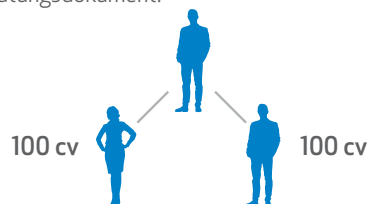
ANMELDUNGS-PRODUKT-PAKET	8 KARTONS (240CV)	4 KARTONS (120CV)	2 KARTONS (60CV)	1 KARTON (30CV)
CV	240	120	60	30
Sponsor	160 \$	80 \$	40 \$	20 \$
1. Zahlg. D300	80 \$	40 \$	20 \$	10 \$
1. Zahlg. D700	40 \$	20 \$	10 \$	5 \$

4 DIRECTOR BONUS

MUSS AKTIV SEIN, WÖCHENTLICHE AUSZAHLUNG

Erreichen Sie den Rang eines Directors in 14 oder weniger Kalendertagen ab dem Datum Ihrer eigenen Anmeldung und erhalten Sie einen einmaligen Bonus von 50 US\$*.

*Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem ausführlichen Vergütungsdokument.

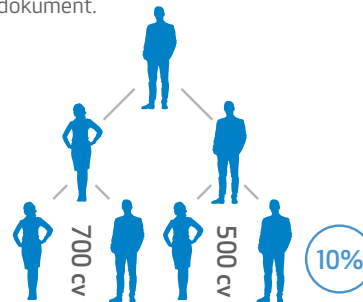


5 TEAMPROVISIONEN

MUSS AKTIV SEIN, QUALIFIZIERUNG (BINÄRE QUALIFIZIERUNG) ERFORDERLICH, WÖCHENTLICHE AUSZAHLUNG

Bauen Sie in Ihrer Organisation zwei Vertriebsstränge mit jeweils mindestens 300 GV auf und verdienen Sie 10 % des Volumens des schwächeren Vertriebsstrangs.*

*Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem ausführlichen Vergütungsdokument.



6 EXECUTIVE MOMENTUM BONUS

MUSS AKTIV SEIN, QUALIFIZIERUNG (BINÄRE QUALIFIZIERUNG) ERFORDERLICH, AUSZAHLUNG ALLE VIER WOCHEN

Verdienen Sie für einen begrenzten Zeitraum einen Anteil am globalen Volumen, wenn Sie in den Führungsstufen von ASEA (Bronze, Silver, Gold und Platinum) aufsteigen. Der Executive Momentum Bonus Pool wird mit 3 % des gesamten globalen CV gespeist und stufenweise auf der Basis des qualifizierten Rangs pro Woche für einen bestimmten Zeitraum ausgeschüttet, sobald Ihre Anteile durch zwei aufeinanderfolgende qualifizierende Wochen in Ihrem neuen Rang freigeschaltet werden.

Die Anteile werden auf der Basis des Rangs als Prozentsatz des PGM3 zugewiesen und ausbezahlt (PGM3 = persönliches Gruppenvolumen durch drei Ebenen Ihres persönlichen Sponsorenbaums). Sie können Ihre Anteile am Executive Momentum Bonus Pool erhöhen, indem Sie am Executive Momentum Bonus **Fast Track** teilnehmen. Hierfür müssen Sie ab dem Tag Ihrer Anmeldung in schnellem Tempo in und durch die Führungsstufen aufsteigen.*

*Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem ausführlichen Vergütungsdokument.

3% GLOBAL SALES			
BRONZE POOL	SILVER POOL	GOLD POOL	PLATINUM POOL
DAUER DER TEILNAHMEBERECHTIGUNG			
12 WOCHEN	16 WOCHEN	20 WOCHEN	24 WOCHEN
VORAUSSETZUNGEN ZUR ANTEILSÖFFNUNG			
Bronze zwei Mal in Folge	Silver zwei Mal in Folge	Gold zwei Mal in Folge	Platinum zwei Mal in Folge
% PGM3			
50%	60%	75%	100%

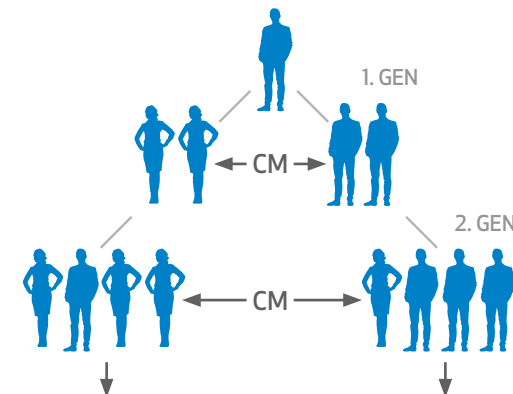
72 WOCHEN

7 CHECK MATCH

MUSS MIT 200PV AKTIV SEIN, QUALIFIZIERUNG (BINÄRE QUALIFIZIERUNG) ERFORDERLICH, WÖCHENTLICHE AUSZAHLUNG

Verdienen Sie Check Matches für Associates, die Sie persönlich gesponsert haben und für diejenigen, die diese Associates gesponsert haben usw., bis zu sieben Generationen!*

*Weitere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem ausführlichen Vergütungsdokument.



RÄNGE UND QUALIFIZIERUNGEN BEI ASEA

RANG	QUALIFIZIERUNG
ASSOCIATE	Melden Sie sich bei ASEA an und generieren Sie 100 PV pro Monat
DIRECTOR	Qualifizieren Sie sich für die Teamprovision und generieren Sie mindestens 100 PV monatlich
DIRECTOR 300	Erreichen Sie 300 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen und generieren Sie mindestens 100 PV monatlich
DIRECTOR 700	Erreichen Sie 700 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen und generieren Sie mindestens 100 PV monatlich
BRONZE EXECUTIVE	Verfügen Sie über zwei Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300, 2.000 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, generieren Sie 200 PV monatlich
SILVER EXECUTIVE	Verfügen Sie über drei Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300, 3.000 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, generieren Sie mindestens 200 PV monatlich
GOLD EXECUTIVE	Verfügen Sie über vier Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300, 5.000 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, generieren Sie 200 PV monatlich
PLATINUM EXECUTIVE	Verfügen Sie über fünf Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300, 10.000 GV* wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, generieren Sie 200 PV monatlich
DIAMOND	15.000 PGV* wöchentlich und 15.000 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, beide durchschnittlichen Volumenanforderungen müssen drei Wochen lang erreicht werden, sechs Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300 erforderlich, generieren Sie 200 PV monatlich
DOUBLE DIAMOND	20.000 PGV* wöchentlich und 20.000 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, beide durchschnittlichen Volumenanforderungen müssen drei Wochen lang erreicht werden, sieben Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300 erforderlich, generieren Sie 200 PV monatlich
TRIPLE DIAMOND	25.000 PGV* wöchentlich und 25.000 GV wöchentlich im Vertriebsstrang mit dem schwächeren Volumen, beide durchschnittlichen Volumenanforderungen müssen drei Wochen lang erreicht werden, sieben Sponsoring-Stränge mit jeweils einem DIRECTOR 300 erforderlich, generieren Sie 200 PV monatlich

*Maximal 50 % des PGV dürfen aus einem einzelnen Strang des Sponsorenbaums stammen. Die 50 % hängen vom Qualifizierungsrang ab. Für den Diamond-Rang liegt die wöchentliche PGV-Anforderung beispielsweise bei 15.000. 50 % von 15.000 sind 7.500, daher darf jeder Sponsoring-Strang höchstens 7.500 zur Volumenqualifizierung beitragen. Das trifft auch auf jeden anderen Rang mit einer PGV-Anforderung zu.

	EINSTEIGERRÄNGE				FÜHRUNGRÄNGE				DIAMOND-RÄNGE		
	Associate	Director	Director 300	Director 700	Bronze	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Double Diamond	Triple Diamond
Einzelhandelsgewinne	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Vorzugskundenbonus	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Fast Start	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Director Bonus		■									
Team Commissions			■	■	■	■	■	■	■	■	■
Executive Momentum Pool					■	■	■	■			
Check Match					■	■	■	■	■	■	■



PEAK PERFORMANCE PROGRAM
ASEAs persönliche Entwicklungs-Strategie zum Erfolg

