



Der Bonusplan (BP) dient einerseits als **automatisches Rabattsystem** für treue Kunden, andererseits als faire **Belohnung für das aktive Werben von neuen Kunden** und Vertriebspartnern für Keora. Die Beteiligung am BP ist freiwillig und **beinhaltet keinerlei Nachteile oder Verpflichtungen**.

Die **wichtigste Komponente im Vergütungsplan ist der BONUS**. Der BONUS ist ein spezieller Wert eines jeden Produktes, über den die gesamte Provisionsverrechnung stattfindet. Am Ende jeden Monats werden die **gesamten gesammelten BONI zusammengerechnet**. Wenn Anna z.B. in einem Monat 12 Naturshampoos kaufen würde, dann hätte sie in diesem Monat einen Bonus von €50,04 gesammelt.

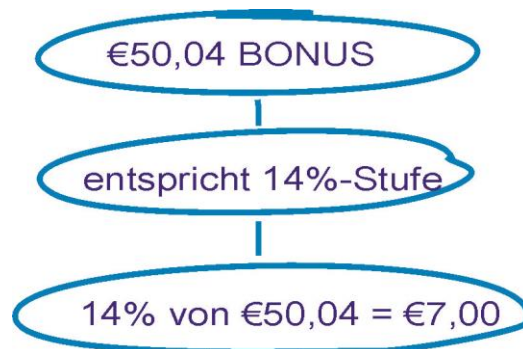
Naturshampoos	Artikel-Nr.	BONUS	VK-Preis
Orangenblüten-Naturshampoo (50g)	0201	4,17	11,90 €
Birnenöl-Naturshampoo (50g)	0202	4,17	11,90 €
Minze-Naturshampoo (50g)	0203	4,17	11,90 €
Rosenblüten-Naturshampoo (50g)	0204	4,17	11,90 €

Was passiert mit dem gesammelten BONUS?

Dieser wird anhand der Provisionstabelle prozentuell ausgeschüttet.

Gesammelter BONUS	Ausschüttratio BONUS
€ 20-49	6 %
€ 50-99	14 %
€ 100-199	24 %
€ 200-399	36 %
€ 400-899	50 %
€ 900-1399	65 %
€ 1400-1999	80 %
€ 2000-∞	100 %

Wie bereits erklärt, hat Anna in diesem Monat mit dem Kauf von 12 Naturshampoos einen Bonus von €50,04 gesammelt. **Damit erreicht sie die „14%-Stufe“** (alle BONI von €50,00 bis €99,99 entsprechen dieser Stufe) und **bekommt somit 14% ihres gesammelten Bonus als Provision ausgeschüttet**.



Diese Provision bekommt Anna auf ihrem **Provisionskonto gutgeschrieben**. Sobald ihr Provisionskonto €10,00 übersteigt, erhält Sie das Geld auf ihr Bankkonto überwiesen.

Der Bonus dient in diesem Fall als automatisches Rabattsystem, bei dem Anna nachträglich einen Rabatt von €7,00 erhält.



Wieso dieser BONUS, wieso nicht einfach einen Prozentsatz vom Umsatz ausschütten?

Manche Produkte *sind in der Produktion wesentlich kostenintensiver* als andere. Daher weisen die unterschiedlichen Produkte auch *unterschiedliche Gewinnspannen* auf und es kann bei manchen Produkten mehr ausgeschüttet werden und bei manchen weniger. Es wäre jetzt sehr schwierig, bis nahezu unmöglich, für alle bestehenden und kommenden Produkte ein Mittelmaß zu finden. Um auf die **verschiedenen Gewinnspannen einzeln eingehen zu können**, besitzt jedes Produkt **einen individuellen BONUS** über den die Provision abgerechnet wird.

Zusätzlich erhält Anna eine Belohnung für das Werben neuer Kunden. Diese Belohnung besteht einerseits aus einem Einmalbonus und andererseits aus einer Bonusbeteiligung.

Wenn Anna eine neue Person, z.B. Bernd, wirbt (sponsert), dann passieren drei Dinge:

1. Anna erhält für das Werben

- eines neuen **Endkunden** einen 10€-Gutschein.
- eines neuen **Vorteilskunden** einen 10€-Gutschein & eine Provision von €5,00.
- eines neuen **Vertriebspartners** einen 10€-Gutschein & eine Provision von €20,00.
- eines neuen **Wiederverkäufers** einen 25€-Gutschein & eine Provision von €25,00.

Die Provisionen werden am Ende des Monats auf Annas Konto ausbezahlt.

2. **Anna** bekommt ab sofort **den monatlich gesammelten BONUS von Bernd gutgeschrieben** und **gemäß der Provisionstabelle verrechnet** - abzüglich des bereits an Bernd ausbezahlten BONUS.

Was bedeutet eine „BONUS-Beteiligung“ und „bereits ausbezahlter BONUS“?

Anna bestellt bei Keora, Bernd auch. Beide sammeln monatlich ihre BONI und werden **am Monatsende abgerechnet**. Für die Ermittlung der BONUS-Stufe zählt für Anna aber **nicht nur ihr eigener BONUS, sondern auch der BONUS den Bernd gesammelt hat**.

Nehmen wir an Bernd wird ebenfalls Kunde bei Keora und sammelt bis zum Monatsende €50,00 BONUS. Er erhält jetzt, wie Anna vorher, gemäß der Tabelle eine 14%ige Ausschüttung - 14% von €50,00 = €7,00.

Anna, die in diesem Monat Bernd gesponsert hat, sammelt ebenfalls einen BONUS von €50,00. Da sie Bernd gesponsert hat, wird *Bernds BONUS von €50,00 Anna auch angerechnet*. Somit ergibt sich für Anna **ein Gesamt-BONUS von €100,00 womit Anna die nächste Stufe, 24%, erreicht hat**.



Gesammelter BONUS	Ausschütt ratio BONUS
€ 20-49	6 %
€ 50-99	14 %
€ 100-199	24 %
€ 200-399	36 %
€ 400-899	50 %
€ 900-1399	65 %
€ 1400-1999	80 %
€ 2000-∞	100 %

24% von €50,00 = €12,00
 (Eigenbonus)
 24%-14% = 10% von €50,00 = €5,00
 (Bernds Bonus)
 plus €10,00 Gutschein
 (Belohnung für das Werben von Bernd)
 =€27,00

Nun wird Annas Provision berechnet: Sie bekommt **24% von ihrem selbst gesammelten BONUS** gutgeschrieben, welcher €50,00 beträgt. Diesen BONUS hat sie durch ihre eigene Bestellung gesammelt.

Zu ihrer eigenen Provision (= €12,00) erhält Anna noch **eine Beteiligung an Bernds BONUS**. Anna hat die 24%-Stufe erreicht - Bernd selbst die 14%-Stufe. Das bedeutet, dass von Bernds BONUS bereits 14% ausgeschüttet worden sind und **für Anna, weil sie die 24%-Stufe erreicht hat, noch 10% von Bernds BONUS übrig bleiben** - 10% von €50,00 entspricht €5,00.

Zusätzlich zur BONUS-Abrechnung erhält Anna **noch einmalig einen €10,00 Gutschein für das Werben von Bernd**. In Summe erhält Anna somit €27,00.

Anna und Bernds Abrechnung sind nachvollziehbar, aber was passiert wenn Anna und Bernd weitere Personen sponsern?

Es wird *nach genau demselben Prinzip* berechnet. Die Abrechnung in einer Kette beginnt immer bei der letzten Person, die niemanden gesponsert hat und setzt sich nach oben hin fort, bis der gesamte Bonus für eine Gruppe ausgeschüttet wurde.