

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 1 -

## Persönlicher Eigenumsatz

### Praktische Produkterfahrungen sammeln

Machen Sie sich mit Ihren Produkten vertraut, indem Sie diese in Ihrer Familie und in Ihrem Haushalt selber verwenden. Sammeln Sie so praktisch Erfahrungen damit. Lernen Sie den Produktnutzen kennen.

### Produktnutzen weitergeben

Wenn Sie Ihre Produkte aus der eigenen Verwendung heraus kennen, wird es Ihnen Freude bereiten, den Produktnutzen an andere Menschen weiterzugeben.

### Handelsspanne

Ihre Handelsspanne ergibt sich aus der Differenz zwischen EK und VK, das heißt Ihrem Einkaufspreis und dem Verkaufspreis. Diese Preise gehen aus den Kommissionärs-Preislisten hervor. Bei Produkten mit Standardkalkulation beträgt die Handelsspanne ca. 40 %, gerechnet auf den Einkaufspreis.

Beispiel (MWST-neutral):

Sie kaufen Ware für	1.000,-- EURO
Sie verkaufen diese Ware für	<u>1.400,-- EURO</u>
Somit erzielen Sie einen Gewinn in Höhe von	400,-- EURO

Die Standardkalkulation kommt bei all jenen Produkten zur Anwendung, die diese Kalkulationshöhe zulassen. Ist jedoch die Kalkulationsmarge abweichend, werden für solche Produkte von Fall zu Fall individuelle Sonderkalkulationen erstellt. Auch bei Sonderkalkulationen ist die Handelsspanne die Differenz zwischen EK und VK gemäß Kommissionärs-Preislisten. Bei Sonderprodukten kann die Handelsspanne unter 40 %, gerechnet auf EK, liegen. Sonderprodukte sind zum Beispiel Produkte mit hohen Rohstoffpreisen, mit besonderem Herstellungsaufwand oder Produkte, die nicht selbst hergestellt, sondern zugekauft werden.

### Bonus

Zusätzlich zu der Handelsspanne gewährt OMEGA einen steigenden Einkaufs-Bonus gemäß nachfolgender Staffel:

Bis	499	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 1	=	0 % Bonus
ab	500	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 2	=	3 % Bonus
ab	1.000	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 3	=	6 % Bonus
ab	2.000	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 4	=	9 % Bonus
ab	3.000	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 5	=	12 % Bonus
ab	4.500	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 6	=	15 % Bonus
ab	6.000	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 7	=	18 % Bonus
ab	7.500	aufgelaufenen Punkten	=	Konditionsstufe 8*	=	21 % Bonus

(\*Konditionsstufe 8 = OL = Organisationsleitung)

Jedes Produkt repräsentiert eine bestimmte Anzahl von Punkten.

Bei Standardkalkulation ist 1 Punkt = 1 EURO Berater-Einkaufspreis netto.

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 2 -

Einer der großen Vorteile des OMEGA Vertriebsplanes sind die "additiven" Punkte! Das heißt, daß sich die Punkte nicht auf das Monatsvolumen beschränken, also nicht jeden Monatsschluß verfallen, sondern über Monate und Jahre addiert werden. Der Vertriebspartner wird daher nicht in seiner Konditionsverbesserung gebremst oder gar zurückgeworfen, sondern er kann sich allein über seinen Eigenumsatz mit der Zeit konditionell verbessern. Er bewegt sich in festen und bis zur Konditionsstufe 8 immer bleibenden Konditionsstufen. So wurde in den Konditionsstufen 1-8 und 15-20 auf jegliche Wiederqualifikation verzichtet. Lediglich in den Konditionsstufen 9-14 gibt es eine jährliche Wiederqualifikation, die noch an späterer Stelle erklärt wird.

## PW (Punktwert)

OMEGA legt für jedes Produkt einen PW (Punktwert) fest. Der PW ist in den Kommissionärs-Preislisten aufgeführt. Die Anzahl der Punkte steuert die Konditionsstufen.

Da der Punktwert im Laufe der Jahre bei Preiserhöhungen gleich bleibt, wird das Konditionsgefüge nicht inflationiert. Auch bei internationaler Handhabung wird der PW pro Produkt nicht durch unterschiedliche Währungen und Preissteigerungsraten beeinflusst, so daß das Konditionsgefüge auf der Basis des Umsatzvolumens international identisch ist.

## GV (Geschäftsvolumen)

OMEGA legt für jedes Produkt noch einen weiteren Wert fest, nämlich das GV (Geschäftsvolumen). Das GV ist ebenfalls in den Kommissionärs-Preislisten aufgeführt.

Das GV ist der Basiswert, auf den der Bonus (und die später noch folgenden Leitungsprovisionen) gewährt wird. Bei Standardkalkulationen ist der GV-Wert identisch mit dem EK (Berater-Einkaufspreis ohne MWST). Wird der Preis erhöht, erhöht sich analog das GV.

Bei Sonderkalkulationen wird das GV in der Regel unter dem EK liegen.

Das Kalkulations-Instrumentarium von EK, VK und GV macht es dem Unternehmen OMEGA möglich, der Organisation auch attraktive Verkaufsprodukte anbieten zu können, die nur eine engere Kalkulationsbasis zulassen und auf die man sonst verzichten müßte. Dies wird auch von anderen MLM-Gesellschaften gleichermaßen gehandhabt.

## Solider Dauerverdienst durch Kundenstamm

Die solideste Grundlage eines jeden Geschäftes ist stets ein fester Kundenstamm! Mit dem Kundenstamm steht und fällt alles. Darum ist es ausnahmslos für jeden Vertriebspartner einer Verkaufsorganisation von zentraler Bedeutung, diesem Punkt die absolute Priorität einzuräumen.

OMEGA sieht sich als Verkaufsorganisation und legt äußersten Wert darauf, daß sich jeder Vertriebspartner einen eigenen Kundenstamm aufbaut, den er regelmäßig pflegt und betreut! Nur dieser Weg prägt ein solides Firmenimage und findet langfristige Anerkennung in der öffentlichen Meinung.

## Kundenpotential und Kundenbeschaffung

In dem OMEGA Beraterhandbuch finden Sie das Formular "Potentialanalyse". Das Ausfüllen dieses Formulars ist kein einmaliger Vorgang; ergänzen Sie es vielmehr ständig. Denn immer wieder fallen

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 3 -

Ihnen weitere Namen ein von Menschen, denen Sie den Nutzen der OMEGA Produkte anbieten können. Das Gute an unserem Sortiment ist, daß Sie damit jeden Menschen erreichen!

Legen Sie für jeden Kunden eine Kundenkarteikarte an, da nur so eine umsichtige Kundenpflege möglich ist.

Lassen Sie sich von Ihrem Betreuer (Sponsor) und von Ihrer Direktion helfen. Besuchen Sie regelmässig unsere Seminare und lernen Sie aus den von uns empfohlenen Büchern und Kassetten. Aber vor allem, tun Sie es. Am besten lernt man immer noch dadurch, indem man es tut !!.

## Das Empfehlungsgeschäft

Im allgemeinen bemühen sich alle Gesellschaften intensiv darum, ihren Mitarbeitern das Empfehlungsgeschäft beizubringen. Gerade bei Geräten, Versicherungen, etc., wo es so schnell zu keinem Nachkauf kommt, ist dies von existenzieller Bedeutung.

Aber auch im Konsumgüterbereich ist das Empfehlungsgeschäft von großem Vorteil. Wer die bewährten Methoden der Weiterempfehlung nutzt und anwendet, erzielt sehr viel schneller einen eigenen, großen Stammkundenkreis.

Völlig falsch ist es, darauf zu hoffen, daß ein zufriedener Kunde einen von sich aus weiterempfiehlt. Dies passiert zwar, aber sehr selten. Der Kunde mag sich hier und da zufrieden über die Produkte äußern. Aber dies muß deswegen noch lange nicht jenem Vertriebspartner zugute kommen, der ihm diese verkauft hatte.

Hier gibt es wirklich nur eine Methode, die hundertprozentig funktioniert; nämlich nach dem abgeschlossenen Verkauf ausnahmslos jeden Kunden höflich und freundlich um Empfehlungsadressen zu bitten. Die Empfehlungskarten finden Sie in der Material-Preisliste.

Die Erfahrung hat gezeigt, daß es auf der einen Seite Kunden gibt, von denen Sie nicht eine einzige Empfehlungsadresse bekommen. Andererseits bekommen Sie bei Ihren aufgeschlossenen Empfehlungsgebern immer mal wieder weitere Adressen. Darum ist es sehr nützlich, sich diese mit kleinen freundlichen Aufmerksamkeiten (die nicht viel kosten müssen) warmzuhalten.

Wer das Empfehlungsgeschäft konsequent betreibt, hat nie Probleme mit der Neukundenwerbung! Er wird meist mehr Adressen haben, als er überhaupt bearbeiten kann.

## Kundenpflege

Halten Sie Kontakt zu Ihren Kunden. Sichern Sie den Nachkauf von bereits verwendeten Produkten. Stellen Sie weitere Produkte vor. Weiten Sie den Verbrauch in der Familie des Kunden aus. Gewinnen Sie den Kunden als Gastgeber für Produktpräsentationen in dessen Wohnung. Bearbeiten Sie etwaige Reklamationen korrekt und schnell. Unterlassen Sie strikt jegliche Heilaussagen und Heilversprechungen, da dies verboten ist! Halten Sie sich ausschließlich an die Produktinformationen von OMEGA. Legen Sie sich für jeden Kunden eine Karteikarte an, in der Sie die verkauften Produkte, den Erhalt von Empfehlungsadressen, etc. vermerken !

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 4 -

## Organisations-Aufbau

Multi Level Marketing unterscheidet sich von konventionellen Vertriebsformen nicht zuletzt dadurch, daß es dem Vertriebspartner bei MLM gestattet ist, sich neben seinem eigenen Kundenkreis auch eine eigene Verkaufs-Organisation aufzubauen, indem er ohne Gebietsbeschränkungen weitere Vertriebspartner werben (sponsern) darf.

Für den damit verbundenen Aufwand an Zeit und Kosten, sowie für Einarbeitung, Schulung, Betreuung, Information und Motivation durch ihn, erhält er von OMEGA Leitungsprovisionen. Kommt er diesen Funktionen nicht nach, behält sich OMEGA eine Aussetzung der Zahlung dieser Leitungsprovisionen vor.

### Warenkauf nur bei OMEGA International

Alle Vertriebspartner dürfen GV-pflichtige Ware ausschließlich bei der Firma OMEGA kaufen, und das auch nur in dem Umfang vorhandener Kundenbestellungen. Der Kauf und Verkauf von Ware innerhalb der Organisation sowie die übermäßige Bevorratung zur Erlangung oder Erhaltung von Konditionsstufen ist strikt untersagt und kann zum Verlust des Kommissionärs-Vertrages führen. OMEGA will keine unverkaufte Kellerware, sondern ein sauberes, konsolidiertes Kunden-Geschäft! Die sofortige Warenversorgung durch den Verkauf von Ware an nachgeordnete Kommissionäre der Stufen 1-7 ist nur im Rahmen einer "Ersatzbestellung" mit PW-Gutschrift für den kaufenden Kommissionär zulässig !! (Bestellanschrift = kaufender Kommissionär, Lieferanschrift = verkaufender Kommissionär). Ausgenommen von dieser Regelung ist GV-freies Material.

### Leitungsprovision 1 (LP 1)

Bis einschließlich Konditionsstufe 8 (Organisationsleitung) erhält der Vertriebspartner Leitungsprovision 1 (LP 1) gemäß nachfolgender Tabelle:

Bis	499	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 1 =	0 % LP1
ab	500	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 2 =	3 % LP1
ab	1.000	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 3 =	6 % LP1
ab	2.000	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 4 =	9 % LP1
ab	3.000	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 5 =	12 % LP1
ab	4.500	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 6 =	15 % LP1
ab	6.000	aufgelaufenen Punkten = Konditionsstufe 7 =	18 % LP1
ab	7.500	aufgelaufenen-Punkten = Konditionsstufe 8* =	21 % LP1

(\*Konditionsstufe 8 = OL = Organisationsleitung)

Die Höhe der LP1 richtet sich danach, in welcher Konditionsstufe Sie sich bewegen und in welcher Konditionsstufe sich Ihre direkten Vertriebspartner befinden. Beispiel: Angenommen Sie sind in Stufe 5 und Ihr Vertriebspartner Frau Schulz ist in Stufe 3, so haben Sie 6% LP1 (Differenz-Provision) an dem GV von Frau Schulz. Das GV von Frau Schulz kann sich zusammensetzen aus ihrem persönlichen Eigenumsatz, sowie aus dem GV nachgeordneter Vertriebspartner der Frau Schulz.

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 5 -

Man erhält also nie die LP1 auf das GV indirekter Vertriebspartner (der "Tiefe", also der 2. Linie oder darunter), sondern immer nur auf das GV direkter Vertriebspartner (also der 1. Linie). Denn das GV der indirekten Vertriebspartner ist ja bereits in dem GV der direkten Vertriebspartner mit enthalten.

Bei Stufengleichheit wird keine LP1 gezahlt. Beispiel: Sie befinden sich in Stufe 6 und Ihr direkter Vertriebspartner Frau Werner befindet sich ebenfalls in Stufe 6. Dann haben Sie jeder 15% LP1, so daß es keine Differenz-Provision gibt. Allerdings bekommen Sie bis zur Stufe 7 die vollen Punkte Ihres stufengleichen, nachgeordneten Vertriebspartners für Ihr eigenes Punktevolumen gutgeschrieben.

Ihre Direktionspunkte sind jeweils die Summe Ihrer persönlichen Punkte, sowie die Punkte Ihrer nachgeordneten Vertriebspartner der Stufen 1-7.

Für die Erreichung der einzelnen Konditionsstufen sind die Punkte ebenfalls additiv, ohne zeitliche Begrenzung. Dies ist nicht nur, wie bereits vorstehend in dem Kapitel Bonus beschrieben, im Hinblick auf den Eigenumsatz von großem Vorteil, sondern gerade auch bei dem Organisations-Aufbau.

Während man bei monatlich verfallenden Punkten geneigt ist, zwischen vielen Verlierern und wenigen Gewinnern zu unterscheiden, kann man bei additiven Punkten eher zwischen nicht so schnellen und schnellen Aufsteigern differenzieren. Additive Punkte ersetzen Frust ("Das schaffe ich ja doch nicht") durch Motivation. Damit kann man auch viel Negativ-Propaganda vermeiden, was sich außerordentlich positiv auf das Firmenimage auswirkt!

## Leitungsprovision 2(LP2)

Ab der Konditionsstufe 9 erhält der Vertriebspartner Leitungsprovisionen 2 (LP2) gemäß der nachfolgenden Tabelle:

Bronze-Direktion	Stufe	9	= 4,00 % LP2
Silber-Direktion	Stufe	10	= 4,50 % LP2
Gold-Direktion	Stufe	11	= 5,00 % LP2
Platin-Direktion	Stufe	12	= 5,50 % LP2
General-Direktion	Stufe	13	= 6,00 % LP2
Vizepräsident	Stufe	14	= 6,50 % LP2
Präsident/Chairman	Stufe	15-20	= 7,00 % LP2

Die LP2 wird auf das GV nachgeordneter Organisationsleitungen und Direktionen der Stufen 8-20 der 1. - 3. Linie gewährt.

Als besonders fair kann man es bezeichnen, daß hierfür kein monatliches Restvolumen in der eigenen Direktion verlangt wird !!

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 6 -

## Leitungsprovision 3(LP3)

Ab der Konditionsstufe 10 erhält der Vertriebspartner Leitungsprovisionen 3 (LP3) gemäß der nachfolgenden Tabelle:

Silber-Direktion	Stufe 10	=	1,0 % LP3
Gold-Direktion	Stufe 11	=	2,0 % LP3
Platin-Direktion	Stufe 12	=	3,0 % LP3
General-Direktion	Stufe 13	=	4,0 % LP3
Vizepräsident	Stufe 14	=	5,0 % LP3
Präsident/Chairman	Stufe 15-20	=	6,0 % LP3

Die LP3 wird auf das GV nachgeordneter Organisationsleitungen und Direktionen der Stufen 8-20 ab der 1. Linie gewährt. Die LP3 kürzt sich nach Direktionen einer niedrigeren LP3-Einstufung um die jeweilige Differenz und endet nach Direktionen der stufengleichen LP3-Einstufung.

Auch für die LP3 wird kein monatliches Restvolumen in der eigenen Direktion verlangt !!

## Leitungsprovision 4 (LP4)

Ab der Konditionsstufe 16 erhält der Vertriebspartner Leitungsprovision 4 (LP4) gemäß der nachfolgenden Tabelle:

Ein-Sterne-Präsident	Stufe 16	=	Faktor 1
Zwei-Sterne-Präsident	Stufe 17	=	Faktor 2
Drei-Sterne-Präsident	Stufe 18	=	Faktor 3
Vier-Sterne-Präsident	Stufe 19	=	Faktor 4
Chairman	Stufe 20	=	Faktor 5 und höher

Die LP 4 stellt eine Umsatzbeteiligung am gesamten, weltweiten Umsatz (GV-pflichtig) von OMEGA International dar. Von den nicht ausgezahlten Leitungsprovisionen gehen 10% in den Incentive- und Veranstaltungs-Fonds, während 90 % in die LP 4 fließen. Alle LP 4-berechtigten Vertriebspartner teilen sich die LP 4 nach folgendem Schlüssel. Die Anteile werden durch die Höhe der Chairman-Punkte bestimmt. Die Chairman-Punkte ergeben sich aus der Anzahl der in der Breite geförderten Präsidenten mal der Anzahl der Präsidenten-Punkte des jeweiligen Monats: Faktor "x" mal Präsidenten-Punkte = Chairman-Punkte.

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 7 -

## Qualifikationsmerkmale für Direktionen und Präsidenten

Stufe 9 Bronze-Direktion	1. 2 Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 2. 7.500 Direktionspunkte	A + W A + W
Stufe 10 Silber-Direktion	1. 2 Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 2. 7.500 Direktionspunkte 3. 2 Erstlinien-Direktionen 4. 25.000 Präsidenten-Punkte	A + W A + W A + W A + W
Stufe 11 Gold-Direktion	1. 2 Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 2. 7.500 Direktionspunkte 3. 4 Erstlinien-Direktionen 4. 50.000 Präsidenten-Punkte	A + W A + W A + W A + W
Stufe 12 Platin-Direktion	1. 2 Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 2. 7.500 Direktionspunkte 3. 7 Erstlinien-Direktionen 4. 125.000 Präsidenten-Punkte	A + W A + W A + W A + W
Stufe 13 General-Direktion	1. 2 Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 2. 7.500 Direktionspunkte 3. 10 Erstlinien-Direktionen 4. 250.000 Präsidenten-Punkte	A + W A + W A + W A + W
Stufe 14 Vizepräsident	1. 2 Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 2. 7.500 Direktionspunkte 3. 15 Erstlinien-Direktionen 4. 500.000 Präsidenten-Punkte	A + W A + W A + W A + W
Stufe 15 Präsident	1. 20 Erstlinien-Direktionen 2. 1.000.000 Präsidenten-Punkte	A A
Stufe 16 Ein-Sterne-Präsident	1. 20 Erstlinien-Direktionen 2. 1 Erstlinien-Präsidenten	A A
Stufe 17 Zwei-Sterne-Präsident	1. 20 Erstlinien-Direktionen 2. 2 Erstlinien-Präsidenten	A A
Stufe 18 Drei-Sterne-Präsident	1. 20 Erstlinien-Direktionen 2. 3 Erstlinien-Präsidenten	A A
Stufe 19 Vier-Sterne-Präsident	1. 20 Erstlinien-Direktionen 2. 4 Erstlinien-Präsidenten	A A
Stufe 20 Fünf-Sterne-Präsident	1. 20 Erstlinien-Direktionen 2. 5 Erstlinien-Präsidenten	A A

A = Aufstiegs-Qualifikation,

W = Wieder-Qualifikation.

# Der OMEGA MLM-Vertriebsplan

- Stand 01. Januar 2002 Seite 8 -

## Orgaleiter und Bronze-Direktion

Wenn ein Kommissionär bei dem Erreichen von 7.500 Punkten Gruppenvolumen bereits mindestens 2 Erstlinien-Kommissionäre in der Stufe 2 oder höher gefördert hat, kommt er von der Stufe 7 direkt in die Stufe 9, das heißt er überspringt die Stufe 8. Hat ein Kommissionär zwar die 7.500 PW erreicht; es fehlen ihm aber noch die beiden Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2, so verbleibt er solange in der Stufe 8, bis er diese nachweisen kann.

Fördert ein Orgaleiter eine Direktion, so hat er das laufende und das Folgejahr Zeit, sich selbst als Direktion nachzuqualifizieren. Er bekommt dann die Direktion (und eventuell bereits darunter befindliche Direktionen) zurück.

## Wiederqualifikationen

In den Stufen 1-8 gibt es keine Jahreswiederqualifikation.

In den Direktionsstufen 9-14 ist folgende Jahreswiederqualifikation erforderlich. Alle Direktionen der Stufen 9-14 müssen jedes Jahr 2 neue Erstlinien-Kommissionäre ab der Stufe 2 fördern und ein Gruppenvolumen von 7.500 Direktionspunkten erbringen. Wer das nicht schafft, wird in die Orgaleiter-Stufe 8 zurückgestuft, so daß er 21% Bonus bzw. LP1 behält, solange er im System bleibt. Wenn er im Folgejahr wieder die Direktionsqualifikation schafft, erhält er seine Präsidenten-Punkte, seine Orgaleiter und Direktionen (Stufen 8-20) und die dementsprechende Direktionsstufe zurück.

Verliert eine Direktion der Stufen 9-14 Erstlinien-Direktionen (zum Beispiel durch Rückstufung oder Ausscheiden), kann es passieren, daß sie nun eine oder mehrere Stufen in der Direktions-Stufenleiter zurückfällt.

Präsidenten (Stufen 15-20) benötigen neben der erforderlichen Anzahl an geförderten Erstlinien-Präsidenten einen Bestand von 20 Erstlinien-Direktionen für das Aufsteigen in die jeweils nächste Stufe. In diesen Stufen verzichtet OMEGA auf jegliche Wiederqualifikationsauflagen, solange derjenige Präsident (Stufe 15-20) kein anderes Vertragsverhältnis im Direktvertrieb (insbesondere Multi-Level-Marketing bzw. Strukturvertrieb) auch nicht konkurrierender Produkte oder Dienstleistungen unterhält.