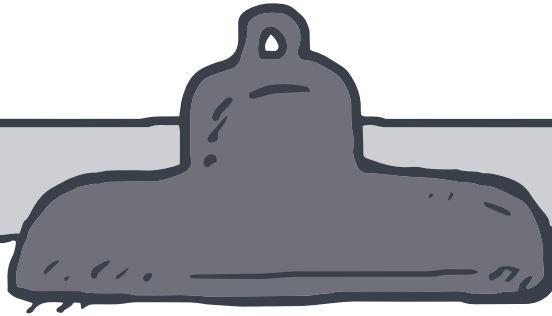


DER PERFEKTE START MIT PROWIN SYMBIONTISCHE REINIGUNG

NEUE, ÜBERARBEITETE ONLINE-AUSGABE



DER START



Vorname Name:

Förderin/Förderer: Vorname Name

Förderin/Förderer: Telefon

E-Mail

Vertriebsleitung: Vorname Name

Vertriebsleitung: Telefon

E-Mail

WIRKLICH WISSEN WARUM:



VORBEREITUNG (falls noch nicht über das Startseminar geschehen)

- **Vertriebsantrag** leserlich ausfüllen
- Förderer/Förderin **unterschreiben lassen**
- Mail an VL senden
- Mail an Kundenanlage senden



WHATSAPP-GRUPPE

- Aufnahme in den Team-Chat
- Stell dich kurz vor



STARTSEMINAR

- Wähle einen Termin mit deiner Förderin/deinem Förderer, siehe Intranet -> Termine -> Startseminar

MEINE 20 KONTAKTE

Trage hier die ersten 20 Menschen ein, die du für die symbiotische Reinigung begeistern möchtest.
Ziel sind mindestens 8 Termine in 2 Wochen – nutze die Unterstützung deiner Förderin/deines Förderers.

| | |
|-----|-----|
| 01. | 11. |
| 02. | 12. |
| 03. | 13. |
| 04. | 14. |
| 05. | 15. |
| 06. | 16. |
| 07. | 17. |
| 08. | 18. |
| 09. | 19. |
| 10. | 20. |

DIE 14 TAGE STARTEN AM:

FEEDBACK UND ERGEBNIS

Notiere hier das Ergebnis, deine Erfahrungen und das Feedback, das du während deiner Termine bekommen hast.

Datum:

Feedback, Ergebnis, Weiterempfehlung, Vorführung, Umsatz, ...

| | | |
|-----|--|--|
| 01. | | |
| 02. | | |
| 03. | | |
| 04. | | |
| 05. | | |
| 06. | | |
| 07. | | |
| 08. | | |
| 09. | | |
| 10. | | |

GESCHAFFT! Du hattest mindestens acht erfolgreiche Kontakte – Glückwunsch!

VOM KONTAKT ZUM TERMIN

Ein Termin ist erst ein Termin, wenn er in deinem Kalender steht.
Das kann eine Vorführung, eine Einzelberatung oder eine Onlineparty sein.

VORTEILE EINER PARTY:

- mehrere Personen lernen gleichzeitig die Produkte kennen
- größere Chancen, neue Termine zu buchen

VORTEILE EINZELBERATUNG:

- meist höherer Einzelumsatz, weil du mehr Zeit für die eine Person und deren Wünsche hast (max. 1 Stunde)

VORTEILE JOBGESPRÄCH:

- direkt als Team starten
- passives Einkommen

VORTEILE ONLINEPARTY:

- Live-Präsentation
- die Begeisterung überträgt sich auf die Gäste
 - Partylänge ist flexibel
 - Entfernungen spielen keine Rolle
- direkte Beantwortung von Fragen ist möglich
 - die Beratung erhält ein Feedback
 - die Partygäste können direkt für eine neue Party begeistert werden

Auch hier gilt: Übung macht den Meister! Damit du schnell selber zum Meister wirst, schau dir die Onlineparty deiner Förderer/deines Förderers an.

Kleiner Tipp: Lade deine Gäste mit deiner Begeisterung für proWIN ein – sie werden begeistert sein. Dann kannst du deine Gäste sehr gut dazu ermuntern, dass sie noch einen weiteren Gast mit zu deiner Party einladen.



WEITERBILDUNG BRINGT DICH WEITER

**DAS GROSSE ANGEBOT AN PROWIN SCHULUNGEN – OFF- UND
ONLINE – ZAHLT SICH FÜR DIE TEILNEHMER IMMER AUS!**

Die Termine der Schulungen erfährst du über deine/n Förderin/er, Führungskraft, deine Vertriebsleitung oder im Internet unter prowin-nomis.net
→ Termine. Nutze auch die zahlreichen Onlineschulungen, Online-Startseminare, die Zoom-Meetings und Messenger Chat Gruppen. Und nicht zu vergessen: profitiere vom Wissen und der Erfahrung deiner/s Förderin/ers.



ACHT TERMINE, ...

Sag es durch die Blume und trage hier jeweils die gebuchten Folgetermine, deinen Umsatz und die Job-Info-Gespräche von deinen 8 Terminen ein:

01

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

A flower-shaped form with three overlapping leaves. The top leaf is light green and contains a white rectangular box above the text 'gebuchte Termine'. The middle leaf is medium green and contains a white rectangular box above the text 'Euro Umsatz'. The bottom leaf is dark green and contains a white rectangular box above the text 'Job-Info-Gespräch'.

02

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

A flower-shaped form with three overlapping leaves. The top leaf is light green and contains a white rectangular box above the text 'gebuchte Termine'. The middle leaf is medium green and contains a white rectangular box above the text 'Euro Umsatz'. The bottom leaf is dark green and contains a white rectangular box above the text 'Job-Info-Gespräch'.

03

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

A flower-shaped form with three overlapping leaves. The top leaf is light green and contains a white rectangular box above the text 'gebuchte Termine'. The middle leaf is medium green and contains a white rectangular box above the text 'Euro Umsatz'. The bottom leaf is dark green and contains a white rectangular box above the text 'Job-Info-Gespräch'.

04

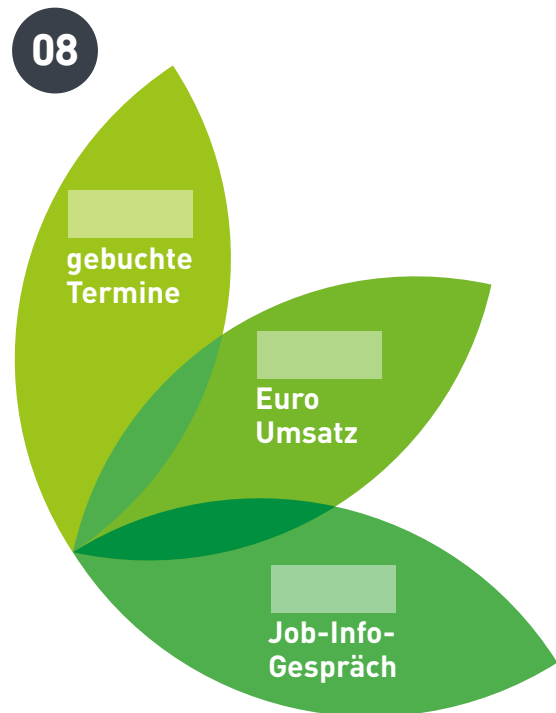
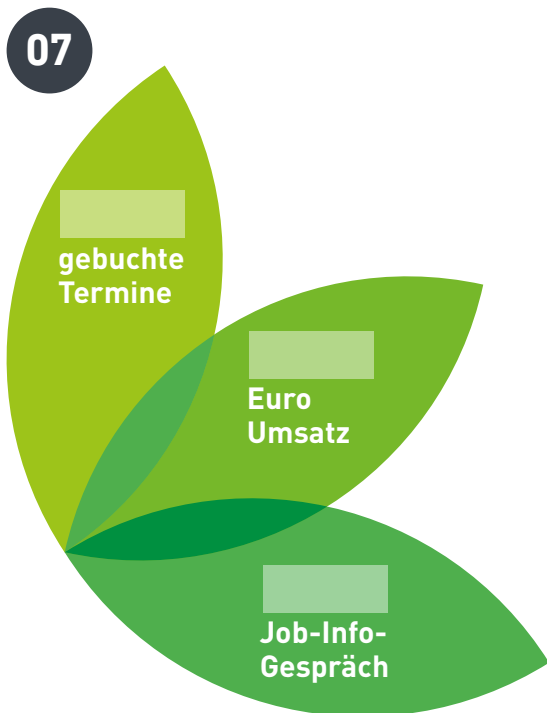
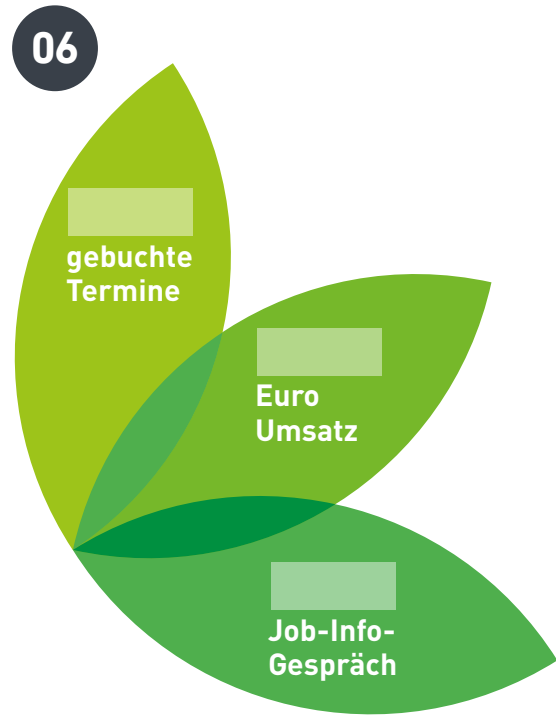
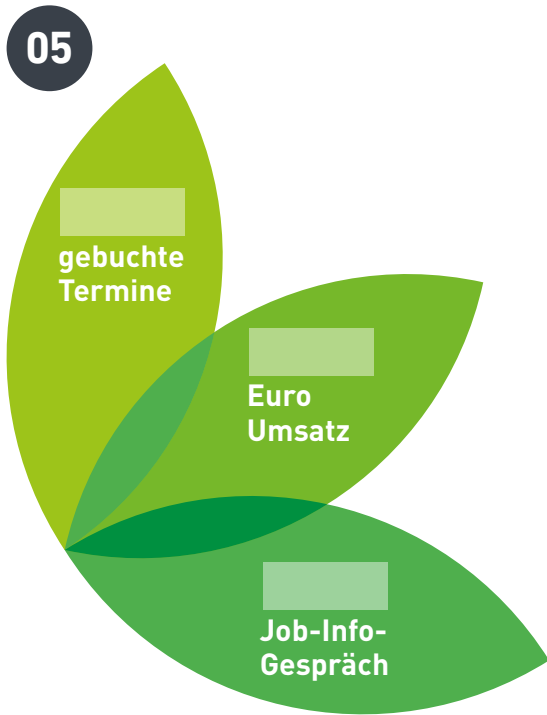
gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

A flower-shaped form with three overlapping leaves. The top leaf is light green and contains a white rectangular box above the text 'gebuchte Termine'. The middle leaf is medium green and contains a white rectangular box above the text 'Euro Umsatz'. The bottom leaf is dark green and contains a white rectangular box above the text 'Job-Info-Gespräch'.

... ACHT CHANCEN!



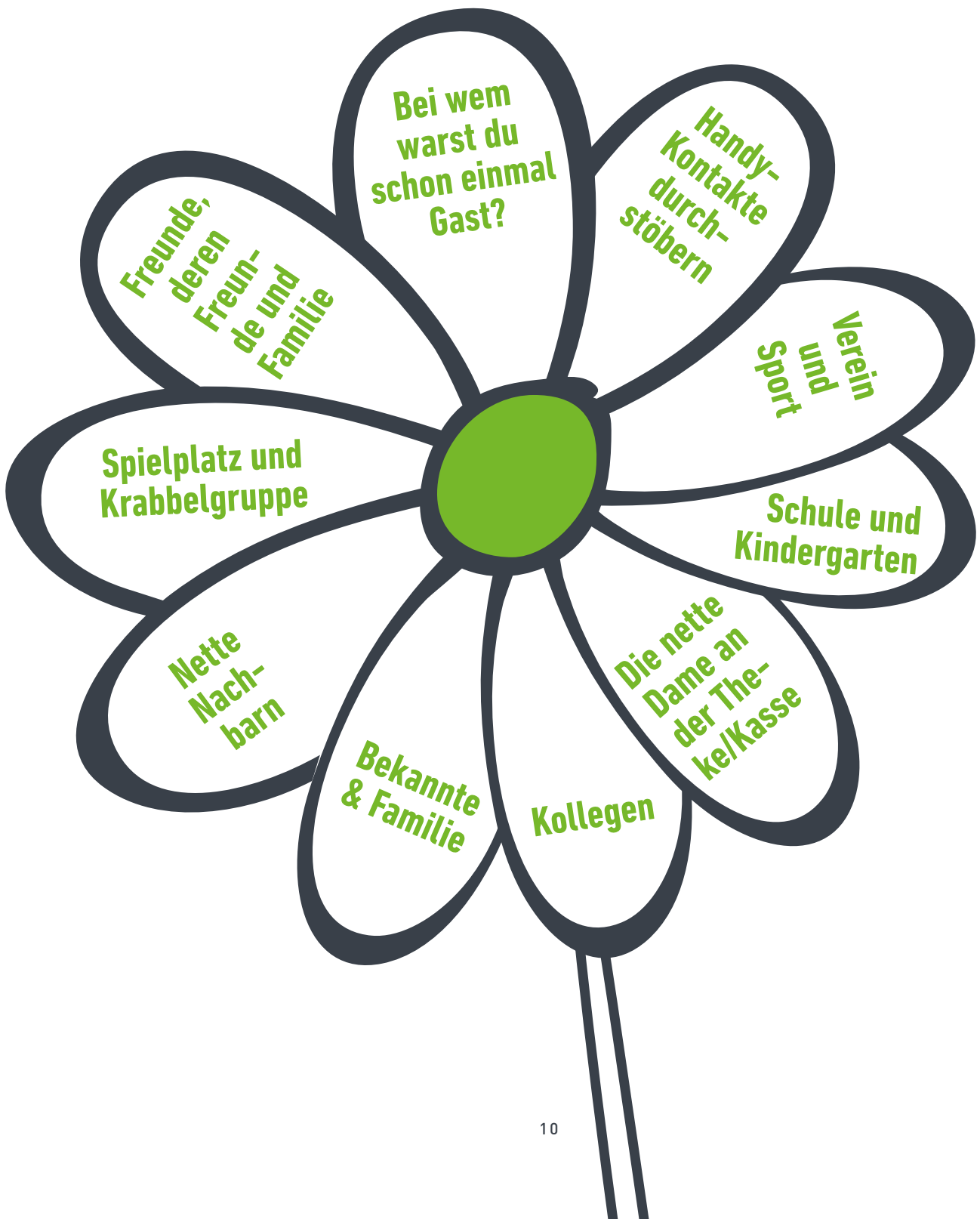
TIPPS

**EINLADEN UND DURCHSTARTEN! BESUCHE
DAS STARTSEMINAR NICHT ALLEINE – SONDERN
GIB JEDEM DIE CHANCE PROWIN!**

Das geht einfacher als du denkst. Ein Beispiel: „Ich habe gerade proWIN kennen- und lieben gelernt – diese Chance gönne ich dir auch: Mach doch einfach mit!“ Lass die Menschen gleich wissen, dass Hygiene und ein funktionierendes Immunsystem schon immer und nicht erst seit Corona ein zentrales Thema bei proWIN ist – getreu dem Leitsatz von proWIN: Zuerst der Mensch.

**WIE WÜRDEST DU DAS SAGEN? NOTIERE HIER
DEINE WORTE UND IDEEN – DENN AUFGESCHRIEBEN
SIND SIE GLEICH NOCH MEHR WERT:**

FALLS DU NICHT WEISST, WEN DU EINLADEN SOLLST, HILFT DIR DIE PROWIN BLUME:



DER (ONLINE) PARTYGEDANKE

DARUM GEHT ES:

- zeige WIE Geschäft
 - Servicegedanke
 - Abgrenzung vom Markt
 - Begeisterung vermitteln
 - persönliche Kundenbetreuung
-

ONLINEPARTY BUCHEN

Übe mit Menschen, denen du vertraust
und die dir ehrliches Feedback geben:

- Freunde
 - Familie
 - bekannte
 - Schule/Kindergarten
 - Sportverein
 - Arbeitskollegen/-kolleginnen
des Partners
-

WARUM EINE CHATPARTY BUCHEN?

BERATER/IN

- Entfernungen spielen keine Rolle
- Es können beliebig viele Gäste teilnehmen
- Die Umsatzchance ist höher
- Ich muss nicht aus dem Haus
- Es können mehrere Partys parallel stattfinden
- Die Fragen der Gäste können in Ruhe beantwortet werden

GASTGEBER/IN UND GAST

- Bequem zuhause von der Couch aus
- Die Gäste können sich zwischendurch auch um andere Aufgaben kümmern
- Mal wieder etwas „NEUES“ ausprobieren

VORBEREITUNG IST ALLES

EMPFEHLUNG: ANRUFEN

Die Gastgeberin kann so optimal auf die Party vorbereitet werden / Partythema, Geschenkeregung, Gäste einladen, etc.

ABLAUF DER ONLINE-PARTY ERKLÄREN

Begrüßung, Kataloge, Produktvideos, Fragerunde, Chat, Bestellungen, Ende der Party, etc.

DAS EINLADEN DER GÄSTE ÜBER DIE LINK-FUNKTION ERKLÄREN

Empfehlung: Am (Festnetz-)Telefon die Schritte für die Gastgeberin erklären und gemeinsam die Gruppe anlegen, sodass sie direkt mittippen kann.

DATENSCHUTZ BEACHTEN

Nur einladen, wer vorher sein Okay gegeben hat → daher über die Gastgeberin

START- UND ENDZEIT DEFINIEREN → INFO MÖGE AN DIE GÄSTE WEITERGEGEBEN WERDEN

Bsp.: Party startet heute / morgen um 18:00 Uhr. Es wäre toll, wenn bis dahin alle Gäste in der Gruppe hinzugefügt sind.

CHATPARTY: PARTYTIME!

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG

(kurzes Video oder Bild mit Text; gästeabhängig)

KURZE VORSTELLUNG DES UNTERNEHMENS

(Video aus dem Intranet, gästeabhängig)

AUSBLICK AUF DIE CHATPARTY /

KURZE ERKLÄRUNG ÜBER DEN ABLAUF

(kann ggf. im Zuge der persönlichen Vorstellung mit untergebracht werden)

NACH UND NACH DIE GRUPPE MIT INHALTEN „FÜTTERN“

(ACHTUNG: NICHT ZU VIEL AUF EINMAL!)

(Kataloge, Flyer, Produktvideos, Vorher-Nachher-Bilder)

UNTERSCHIEDLICHE ABLÄUFE MÖGLICH!

Hier kann jeder Berater eigene Erfahrungen sammeln
und sich durch jede Party weiterentwickeln

CHATPARTY: BESTELLUNGEN

PRIVATER CHAT

TELEFONISCH ANBIETEN

(nur nach Einverständnis anrufen)

LINK ZUR VERTRIEBSPARTNER SEITE

mit Onlineshop und Premiumkudencode
mit Website zur Verfügung stellen

BESTELLFORMULAR

(siehe Downloadcenter)

GENAU HINHÖREN!

CHATPARTY: BEZAHLUNG

ÜBERWEISUNG

VORKASSE

BEI EINZELAUSLIEFERUNG (KONTAKTLOS)
MIT „TOTEN BRIEFKÄSTEN“ ARBEITEN

CHATPARTY: ERGÄNZUNGEN

FÜR LIVE-PRÄSENTATION EINES
EINZELNEN PRODUKTS:
VIDEO PARTY MIT INSG. 4 TEILNEHMERN

NICHT LÄNGER ALS 30 MINUTEN

DIREKTE FRAGE-ANTWORT-RUNDE

WARUM EINE ONLINEPARTY BUCHEN?

BERATER/IN

- Entfernungen spielen keine Rolle
- es können beliebig viele Gäste teilnehmen
- die Umsatzchance ist höher
- ich muss nicht aus dem Haus
- persönlicher als eine Chatparty
- Begeisterung übertragen durch Live-Performance
- direkte Beantwortung von Fragen möglich

GASTGEBER/IN UND GAST

- bequem zuhause von der Couch aus
- mal wieder etwas „NEUES“ ausprobieren
- die geltenden Geschenkeregelungen
- persönlicher als eine Chatparty

VORBEREITUNG ONLINEPARTY

EMPFEHLUNG: ANRUFEN

- Erklärung zur „Technik“
- Ablauf der Onlineparty erklären
 - Lieblingsprodukte der Gastgeberin erfragen, um sie später mit einzubeziehen

ONLINEPARTY: PARTYTIME!

PERSÖNLICHE VORSTELLUNG & VORSTELLUNG proWIN

AUSBLICK AUF DIE ONLINEPARTY /
KURZE ERKLÄRUNG ÜBER DEN ABLAUF

KOMBINATION AUS LIVE-PERFORMANCE,
PRODUKTVIDEOS UND VORHER-NACHHER BILDER

GÄSTE MIT EINBEZIEHEN

„Kennst jemand das ‚Produkt X‘? Wie sind deine Erfahrungen?“

EMPFEHLUNG PARTYDAUER:

maximal 1,5 Stunden

ONLINEPARTY: BESTELLUNGEN

PRIVATER CHAT

(privater Messenger-Chat)

TELEFONISCH ANBIETEN

(nur nach Einverständnis anrufen)

LINK ZUR VERTRIEBSPARTNER SEITE

mit Onlineshop zur Verfügung stellen, deinen
Premiumkudencode und den Link zu deiner
Website einstellen

BESTELLFORMULAR

(siehe Downloadcenter)

GENAU HINHÖREN!

ONLINEPARTY CHECKLISTE

Einladungslink → Aktueller Katalog online → Videos und Vorher-Nachher-Bilder → Ziel mit Gastgeberin
→ vereinbaren: Geschenke- und Umsatzwunsch → Wie viele neue/bestehende Kunden werden dabei sein?
→ Partythema abklären → Partybeginn und Dauer

Name: _____ Datum der Party: _____

Anschrift: _____ Beginn: _____

Telefon: _____ Ende offizieller Teil: _____

Ende der _____ Gruppe: _____

Gruppe erstellt

Einladungstext an

Gastgeberin als Admin

Gruppenname

Gastgeber/in zugestellt

Link erstellt

Wunsch-Erfolgsgeschenk: _____

Wunsch-Sonder-Erfolgsgeschenk: _____

Wunsch Buchungsgeschenk: _____

Feste Zusagen: _____

Neue, die proWIN noch nicht kennen: _____

Partythema: _____

Was zeigen wir alles? Gästewünsche?

Fotos parat?

Party-Ablauf besprochen?

Lieferung & Bezahlung erklärt?

Videos vorbereitet?

Bestellablauf erklärt?

Berater-Ecke besprochen?

Kollegin: ja nein

Hund: ja nein

Katze: ja nein

Bemerkungen und Hinweise:

WEN KÖNNEN WIR EINSTELLEN?

- VIPs, die nie eine „Liveparty“ gemacht hätten
- „New Generation“
- Menschen, die an super (Neben-)Verdienst-
möglichkeiten interessiert sind

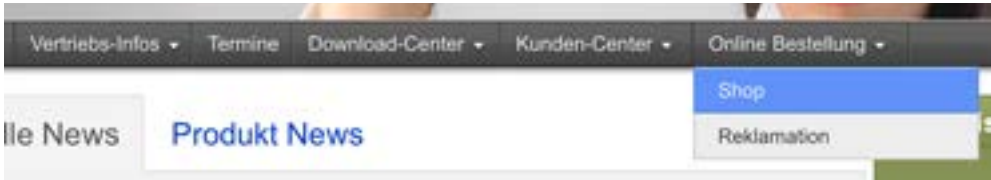


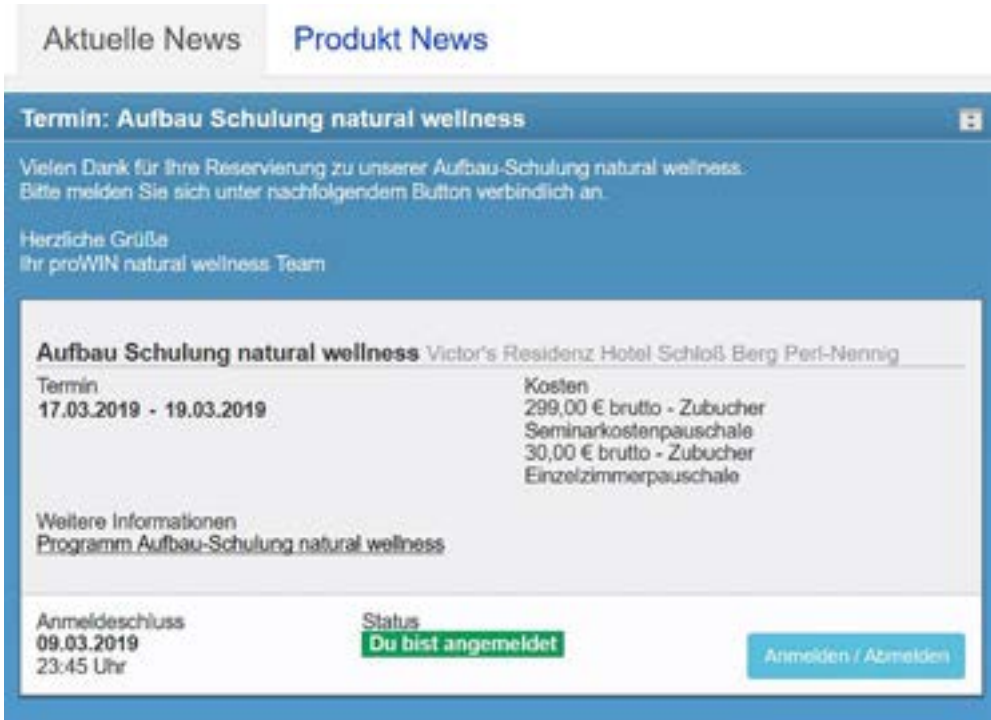

DAS PROWIN ABC

A

| | |
|-----------------------|--|
| AKTUELLE NEWS | Auf der Startseite vom Intranet. Meistens betreffen diese News die deutschen Vertriebsbedingungen und Aktionen. Teilweise gelten diese Infos auch landesübergreifend. |
| AUFBAUSCHULUNG | In der Aufbauschulung natural wellness und best friends hast du die Möglichkeit, dein Wissen zu den jeweiligen Sparten zu vertiefen. Qualifikationszeiträume und Bedingungen siehe Intranet |

B

| | |
|----------------------------|--|
| BESTELLUNGEN | <p>Einloggen im Intranet. Navigationsleiste → Online Bestellung → Shop. Der Bestellwert ist unabhängig vom Partyumsatz. Es werden keine Kundendetails verlangt. Beachte: Die Zuzahlung der Sonder-EGs erscheint nicht im Bestellvorgang. Erst in der Rechnung sieht man den endgültigen Rechnungsbetrag.</p>  |
| BESTELL-BESTÄTIGUNG | <p>Erfolgt automatisch per E-Mail von proWIN. Dies ist keine Rechnung. Sie dient lediglich zur Kontrolle der bestellten Artikel. Sie kennzeichnet die Artikel mit Lieferstatus (lieferbar, bzw. nicht lieferbar).</p> |
| BF | best friends |
| BG | Buchungsgeschenk: für eine Terminzusage oder verbindliche neue Party. Beim Buchen direkt mitgeben (Buchungsbestätigung ausfüllen lassen!). Partyumsatz bis 400 Euro ist mit dem BG abgegolten. Bei definitiver Absage BG in Rechnung stellen zum regulären Preis. |
| BRONZESEMINAR | <p>Ab dieser Stufe bist du Führungskraft bei proWIN. Beim dreitägigen Bronzeseminar vermitteln wir dir wichtige Führungskompetenzen zu den Themen Kundenakquise und -bindung, Kundentypologie und Mitarbeiterführung.</p> <p>Qualifikationszeiträume und Bedingungen siehe Intranet.</p> |

| | |
|------------------------|---|
| BLAUE BOX | Anmeldung proWIN für Seminare, Events → löst Bestätigung per E-Mail aus: |
| |  <p>The screenshot shows an email confirmation for a seminar. At the top, there are tabs for 'Aktuelle News' and 'Produkt News'. The main heading is 'Termin: Aufbau Schulung natural wellness'. Below this, there is a message of thanks for the reservation and a request to click a button. A friendly greeting follows from the 'proWIN natural wellness Team'. A table provides details for the seminar: 'Aufbau Schulung natural wellness' at 'Victor's Residenz Hotel Schloß Berg Perl-Nennig'. The dates are '17.03.2019 - 19.03.2019'. The costs are listed as '299,00 € brutto - Zubucher', '30,00 € brutto - Zubucher' for a seminar fee, and 'Einzelzimmerpauschale'. There is a link for 'Weitere Informationen' and 'Programm Aufbau-Schulung natural wellness'. At the bottom, the registration deadline is '09.03.2019 23:45 Uhr', the status is 'Du bist angemeldet', and there is an 'Anmelden / Abmelden' button.</p> |
| BLUMER | <p>blumer ist das Planungstool für ALLE! Für alle proWIN Events, Schulungen, Teammeetings und Partys. Übersicht deiner Ziele, Austausch-Plattform für wichtige Dokumente (Downloadarchiv). Zur Rechnungserstellung und Kundenbetreuung und vielem mehr ...</p> |
| BUCHHALTUNG | <p>Es genügt eine einfache Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben in Tabellenform – FK steht dir zur Seite</p> |
| BUCHUNG | <p>Immer versuchen, auf der Party zu buchen. Wenn es nicht klappt, nicht verzweifeln, du hast ja die Telefonnummer der Kundin. Gerade Neukunden müssen die Ware erst testen und sich dafür begeistern, bevor sie sich entschließen, selber eine Party zu machen. Deshalb dann einfach noch einmal bei der Kundenbetreuung versuchen.</p> |
| D | |
| DIREKTION | <p>Höchstmögliche Beförderung im Direktvertrieb (3 Stufen: Direktion I-III)</p> |
| DOWNLOAD-CENTER | <p>Im Intranet Navigationsleiste (oben). Für Produktinformationen. Zusammensetzungen, Inhaltsstoffe und Anwendungsmöglichkeiten:</p>  <p>The screenshot shows the Intranet navigation bar with options: 'Aktuelles', 'Vertriebs-Infos', 'Termine', 'Download-Center', 'Kunden-Center', and 'Online Bestellung'. The 'Download-Center' dropdown menu is open, showing options: 'Produktinformationen', 'Formulare', 'Printmedien', and 'Akademie'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Aktuelle News' and 'Produkt I', and a snippet of the 'Aufbau Schulung natural' event card.</p> |

| E | |
|--|--|
| EA | Erstausstattung (nur 1x bestellbar) |
| EB | Einzelberatung |
| EG | Ist der Umsatz höher als 400 Euro, bekommt der Gastgeber ein Erfolgsgeschenk . Die Erfolgsgeschenke richten sich nach dem Partyumsatz. Der Wareneinkauf vom Gastgeber zählt auch zum Partyumsatz dazu. 401–600 Euro → EG 601 Euro → pro volle 50 Euro → 1 Bonuspunkt à 5 Euro Siehe aktuelle Geschenkeübersicht. |
| EU EIGENUMSATZ | Gesamtsumme der eigenen Bestellungen in einem Monat, abzüglich Umsatzsteuer und Frachtkosten → 1. Spalte |
| EU GEW. | Gesamtsumme der eigenen Bestellungen in einem Monat: abzüglich Umsatzsteuer, Frachtkosten und Gewichtungsfaktor → 2. Spalte. EU gewichtet → Provisionierbarer Umsatz |
| EMPFÄNGE | Herbst- und Neujahrsempfang. Die jeweils halbjährlichen Event-Highlights bei proWIN. Die Empfänge dienen der Ehrung und Anerkennung aller Vertriebspartner, die mit der zurückliegenden Halbjahresqualifikation die nächsthöhere Vertriebsstufe erreicht haben. Darüber hinaus werden aktuelle Themen und Neuigkeiten aus dem proWIN Vertrieb vorgestellt. |
| ERFOLGSRECHNER | siehe Intranet → Vertriebsinfos → Allgemeine Infos |
| F | |
| FACEBOOK | Kann zur Kundenbindung und für Werbung sehr nützlich sein. Für Werbezwecke auf Facebook gibt es strenge Richtlinien → Intranet → Vertriebs-Infos → Allgemeine Infos → Richtlinien für soziale Netzwerke. Informiere dich, bevor du auf Facebook wirbst. |
| FESTSCHREIBUNG DEINER PROVISIONSSTUFE | Zum Ende eines jeden Halbjahres werden die neuen Provisionsstufen errechnet. Beispiel: Bei einem GU von 15.000 € im Zeitraum Januar bis Juni erfolgt eine Festschreibung gem. Stufenplan auf 32%. Neue Berater haben einen „Welpenschutz“. Es wird immer ein volles Halbjahr zugrunde gelegt. Beispiel: Startdatum 3. April – Berater behält mindestens 30% bis 31. Dezember. Höherstufung geht natürlich auch zum 30. Juni. |

| 50 %-REGEL | <p>Erklärt an einem Beispiel: Berater A möchte das Woller in 3 Monaten erreichen. Er fängt gleichzeitig mit seinem VIP an. Berater A macht in den 3 Monaten 2.500 Euro gewichteten Eigenumsatz – der VIP von Berater A macht in den 3 Monaten 6.000 Euro Eigenumsatz. Jetzt greift die 50 %-Regel: Von dem VIP-Gesamtumsatz zählen nur 50 %, also 3.000 Euro – zusammen mit dem Gesamtumsatz von Berater A ergibt sich ein Gesamtumsatz von 5.500 Euro. Somit hat Berater A das Woller <u>nicht</u> geschafft – der VIP von Berater A hat es geschafft!</p> | | | | | | | | | | | | |
|---|--|----------------|-------|-----------|--|---------|----------------|--|---------|----------------|---|---------|----------------|
| FK | Führungskraft ab TL1 | | | | | | | | | | | | |
| FK WORKSHOPS 1–6 | Exklusives Ausbildungsprogramm von proWIN mit der Möglichkeit des Erwerbs eines IHK-Zertifikats „proWIN Vertriebsprofi und Führungskraft im Direktvertrieb“ – Details siehe Intranet | | | | | | | | | | | | |
| FÖRDERER | Ist die Person, die einen neuen VIP einstellt. Sie übernimmt Verantwortung für die Schulung und begleitet den neuen VIP auf dem Erfolgsweg. | | | | | | | | | | | | |
| FRACHTFREI-KONZEPT | <p>Vor Abschluss jeder Bestellung gibt es zwei Versandvarianten – mit oder ohne Frachtfrei-Produkt aus der jeweiligen Sparte symbiontische Reinigung, natural wellness oder best friends: das jeweilige Produkt erhältst du zum Ausgleich der Versandkosten. Es kann regulär an den Kunden verkauft werden und somit die Frachtkosten ausgleichen:</p> | | | | | | | | | | | | |
|  <p>The screenshot shows a shipping selection interface with the following items:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Price</th> <th>Net Value</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>proWIN Frachtfrei-Konzept: best friends Leckerlie-Tasche + best friends Pflegetuch Zer Set VK 20,80 € brutto</td> <td>21,60 €</td> <td>(14.000,02,71)</td> </tr> <tr> <td>proWIN Frachtfrei-Konzept: GWNC body & massage, 100 ml VK 22,90 € brutto</td> <td>23,68 €</td> <td>(14.000,01,89)</td> </tr> <tr> <td>proWIN Frachtfrei-Konzept: BACKOFEN & GRILLREINIGER 500 ml DE/TR VK 28,90 €</td> <td>29,68 €</td> <td>(14.000,02,18)</td> </tr> </tbody> </table> | | Item | Price | Net Value | proWIN Frachtfrei-Konzept: best friends Leckerlie-Tasche + best friends Pflegetuch Zer Set VK 20,80 € brutto | 21,60 € | (14.000,02,71) | proWIN Frachtfrei-Konzept: GWNC body & massage, 100 ml VK 22,90 € brutto | 23,68 € | (14.000,01,89) | proWIN Frachtfrei-Konzept: BACKOFEN & GRILLREINIGER 500 ml DE/TR VK 28,90 € | 29,68 € | (14.000,02,18) |
| Item | Price | Net Value | | | | | | | | | | | |
| proWIN Frachtfrei-Konzept: best friends Leckerlie-Tasche + best friends Pflegetuch Zer Set VK 20,80 € brutto | 21,60 € | (14.000,02,71) | | | | | | | | | | | |
| proWIN Frachtfrei-Konzept: GWNC body & massage, 100 ml VK 22,90 € brutto | 23,68 € | (14.000,01,89) | | | | | | | | | | | |
| proWIN Frachtfrei-Konzept: BACKOFEN & GRILLREINIGER 500 ml DE/TR VK 28,90 € | 29,68 € | (14.000,02,18) | | | | | | | | | | | |
| G | | | | | | | | | | | | | |
| GARANTIEN | Auf alle Produkte: 2 Jahre. Ausnahmen: win-i & AIR BOWL PREMIUM: 4 Jahre/ ACTIVE ORANGE: 18 Monate. | | | | | | | | | | | | |
| GU | Gruppenumsatz. Summe vom EU gewichtet aller Mitglieder aus dem Team, zuzüglich eigener EU gewichtet (GU ges. ist immer gewichtet). | | | | | | | | | | | | |
| GG | Gastgeschenk: Jeder Gast bekommt es gegen das Ausfüllen des Adressfeldes auf dem Bestellzettel. | | | | | | | | | | | | |
| GOLDSEMINAR | Im Fokus des Goldseminars steht der künftige Weg als Führungskraft und die Entwicklung der dafür notwendigen Kompetenzen. Dabei werden im Austausch mit anderen Top-Führungskräften Themen wie die Motivation zur höchsten Vertriebsstufe ebenso behandelt wie zielgerichtete Kommunikation und strategische Planung. Qualifikationszeiträume und Bedingungen siehe Intranet. | | | | | | | | | | | | |

| | |
|---------------------------|--|
| GESCHENKE-REGELUNG | <p>Refinanzierung durch Geschenke-Verkauf zum Verkaufspreis. Für 10 % vom Bruttoeinkauf (Zwischensumme) sind Geschenke erlaubt. Hierbei spielt es keine Rolle, für welche Geschenke du dich entscheidest. Es wird lediglich kontrolliert, ob du dich quartalsweise im 10 %-Rahmen bewegst, egal ob BG/EG/GG/SEG.</p> <p>Es ist bewusst so gewollt, dass du mehr Geschenke beziehen kannst, als du tatsächlich verschenkst. Der Verkauf zum regulären Preis refinanziert die Auslagen für Geschenke, Werbeartikel oder Drucksachen.</p> <p>Bonussystem anstatt BGs und EGs: Anstelle der BGs und EGs dürfen Gastgeber vom Punktesystem profitieren. Ein Punkt → 5 Euro / pro 50 Euro Umsatz gibt es einen Punkt. Anstatt BG: Gutschein 30 Euro (festgesetzt) – bitte beachte: die 30 Euro darfst du erst abziehen, wenn die neue Party stattfindet. Anstatt EG: pro volle 50 Euro → 1 Punkt → 5 Euro. Gastgeber/in kann sammeln oder sofort einlösen.</p> |
| GEWICHTUNG | <p>Greift bei allen Aktionen sowie einzelnen Produkten. Die Gewichtung ist in Prozent angegeben und steht im Online-Shop beim Produkt. Aus der Gewichtung ergibt sich der Faktor für die Provision → provisionierter Umsatz:</p> <div data-bbox="451 956 1444 1332" data-label="Image"> </div> <p>Verkaufspreis 28,90 Euro abzügl. 19 % MwSt. plus Gewichtungsfaktor von 0.80 (= 80 % des Nettopreises) ergibt den provisionierbaren Umsatz von 19,43 Euro. Im Warenkorb wird die Gewichtung separat ausgewiesen. Aus der Zwischensumme wird der provisionierbare Umsatz entsprechend der Gewichtungsfaktoren aller bestellten Artikel errechnet und unten aufgeführt. Der Vertrieb finanziert sich durch die Gewichtung (z. B. Ausbildung, Seminare, Wettbewerbe, Akademien).</p> |
| GLS | Rahmenvertrag – siehe Intranet → Allgemeine News |
| GWNC | Gaby Winter Natural Cosmetics |

H

HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG

Berufshaftpflichtversicherung abschließen: siehe Intranet -> Downloadcenter

HAST GROUP (nomis)

Geschäftsführer: Peter Stoyke und Jan Hafkemeyer Direktion 3, www.prowin-nomis.net

I

IHK

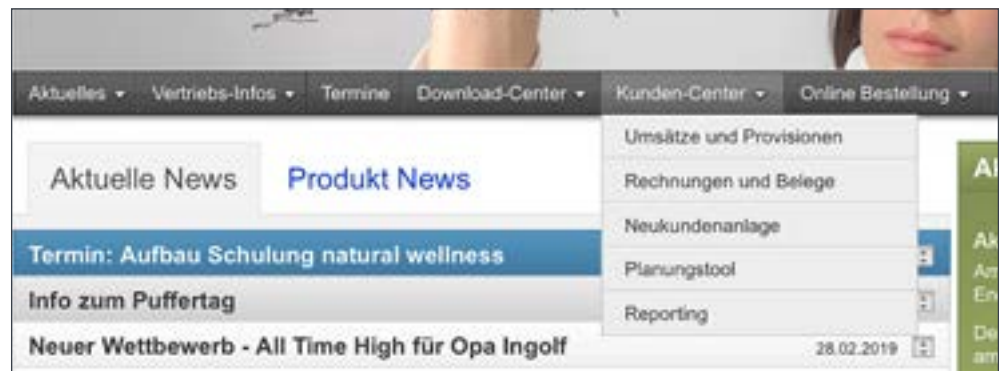
Industrie- und Handelskammer -> Ausbildung zum proWIN Vertriebsprofi und Führungskraft im Direktvertrieb

INTRANET

Online-Plattform für alle Informationen rund um proWIN, Wettbewerbe, Umsätze und Provisionen, Online-Shop usw., welche durch proWIN zur Verfügung gestellt wird.

K

KUNDEN-CENTER



Übersicht deiner Umsätze (getätigten Einkäufe) in Tabellenform. Diese werden in Eigenumsatz (1. Spalte), Eigenumsatz gewichtet (2. Spalte), Gesamtumsatz (3. Spalte), Geschenkeverhältnis und Auszahlung unterteilt. EU / EU gew. / GU.


| Maerz 2019 | | | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|---|----------|--------|----|---|---|
| Für diesen Monat gibt es noch keinen Provisionsstand | | | | | | | | | |
| Inaktive Vertriebspartner einblenden | | | | | | | | | |
| | Σ | Σ | Σ | Σ | Σ | Σ | Σ | Σ | Σ |
| | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0 | 0,00 € | 0,00 € | 0% | | |
| | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 1 | 212,52 € | % | | | |

L

LIEFERSCHEIN

Liegt jeder Bestellung bei. Lieferschein muss mit Bestellung übereinstimmen. Ist ein Produkt auf 0 -> muss es nochmals bestellt werden. **Artikel werden NICHT automatisch nachgeliefert. Wichtig:** Kontrolliere deine Bestellung! Bei Unstimmigkeiten siehe **Reklamationen** (unter R)

| M | |
|----------------------------|--|
| MACHERSEMINAR | Dieses Seminar ist seit 2017 neu im Programm – denn nach dem Wollen kommt bei proWIN das MACHEN. Um die Vertriebspartner auf ihrem Weg zur Führungskraft weiter zu motivieren und gezielt zu unterstützen, hat das proWIN-Akademie-Team dieses zweitägige Macherseminar entwickelt. Es findet direkt in der proWIN Akademie Landsweiler-Reden statt und bietet den Teilnehmer*innen eine zusätzliche kostenfreie Anreise. Gemeinsam auf dem Weg zur Führungskraft! Qualifikationszeiträume und Bedingungen siehe Intranet. |
| MEETING | Diese werden regelmäßig von deiner VL angeboten. Nutze sie, denn nur dort erhältst du alle wichtigen Informationen. Der gegenseitige Austausch und die Erfahrungen anderer Vertriebspartner*innen sind wichtig! |
| MG | Mitbestellergeschenk |
| MINDEST-BESTELLWERT | Es gibt <u>keinen</u> Mindestbestellwert – egal, wieviel bestellt wird, die Frachtkosten bleiben immer gleich (siehe Frachtfreikonzept). |
| N | |
| NEWSLETTER | <p>Der Newsletter kann über folgendes Anmeldeformular aktiviert werden. Hier werden ebenfalls News vor allem über unsere Produkte versandt.</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin: 5px 0;">  </div> <p style="text-align: right; margin-right: 50px;">anklicken</p> |
| NOMIS | N orden- M itte- S üden -> siehe HAST Group (Zusammenschluss aller Direktionen der HAST Group) |
| NW | natural wellness |
| P | |
| PA-SEG | Präsentationsartikel Sonder-Erfolgsgeschenk (nur 1x bestellbar, umsatzunabhängig) |
| PREMIUM-KUNDENCODE | Mithilfe des Premiumkunden-Codes kann jeder Endkunde in den Endkunden-shops „natural wellness“ und/oder „best friends“ bestellen. Der Code ist 12-stellig und setzt sich aus deiner PLZ und deiner Kundennummer zusammen. Die Lieferung und Rechnungsstellung erfolgt direkt von proWIN an den Endkunden – die Endkundenshops sind über die proWIN Homepage www.prowin.net und diese direkten Links aufrufbar: www.prowin-wellness.net und www.prowin-bestfriends.net |

| | |
|---|--|
| PRODUKTFRAGEN | Wende dich bitte an deinen Förderer, deine VL oder Direktion – evtl. an proWIN. Die Direktion erkundigt sich bei proWIN für dich. Produktfragen, die nicht von deinem Förderer/VL/Direktion beantwortet werden können, werden ausschließlich von deiner Direktion an proWIN weitergeleitet. |
| PROVISION | Wird zum 15. des Folgemonats ausbezahlt. |
| PUFFERTAG | <p>1. Am ersten Tag des neuen Monats bis 11:59 Uhr kann noch für den Vormonat bestellt werden. Hier unbedingt beim Bestätigen des Warenkorbes im Kästchen „Provisionierung/Puffertag“ auf „Ändern“ klicken: Damit fließt die Bestellung noch in den Umsatz vom Vormonat → Ziele, Seminare, höhere Prozente.</p> <p>2. Via Ankündigung Intranet/E-Mail/Newsletter innerhalb der ersten 10 Tage vom neuen Monat.</p> |
| <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Provisionierung / Puffertag</p> <p>Die Bestellung wird im Monat der Bestellung provisioniert.</p> <p>Ändern</p> </div> | |
| Q | |
| QUITTUNGEN | ALLE aufbewahren und in Buchhaltung ablegen. Alles, was du für dein Geschäft kaufst, egal ob Frischhaltefolie, Aufkleber für die Produkte oder sonstiges Werbe- oder Büro-material, kannst du steuerlich geltend machen. 10 Jahre Aufbewahrungspflicht. |
| R | |
| RECHNUNGEN | Werden von proWIN nach Warenlieferung per E-Mail zugestellt mit Zahlungsziel: 10 Tage. Falls nicht, findest du sie auch im Kundencenter → Rechnungen/Belege |
| REFINANZIERUNG | Durch die 10%-Regelung (vergünstigter Einkauf von Geschenken) ermöglicht proWIN jedem Berater, seine Kosten und Ausgaben zu reduzieren. Alle Geschenke, die bezogen werden, können auch regulär zum Einzelpreis des Produktes verkauft werden. So können z. B. Fahrtkosten zur Vorführung, Arbeitsmaterial, Frachtkosten, Verpackungsmaterial etc. damit finanziert bzw. reduziert werden. |
| REKLAMATIONEN | Defekte Artikel und Kundenbeanstandungen werden per Intranet via Reklamations-tool reklamiert. Das Formular muss vollständig ausgefüllt werden (siehe Handbuch). Unvollständige Lieferung: E-Mail an reklamation@prowin.net mit Angabe der Liefernummer und Auflistung der fehlenden Produkte. |
|  | |


S

| | |
|--------------------------|---|
| SEG | Sondererfolgsgeschenk ab 601 Euro Partyumsatz mit Zuzahlung. Das Sondererfolgsgeschenk kann das EG ersetzen, wird auch bei mehr Umsatz NUR EINMAL abgegeben. Gastgeber entscheidet in der Stufe 2, ob EG oder SEG gewünscht. SEG benötigt eine Zuzahlung. Preise der Geschenke: -> Shop -> Geschenke (linke Navigation). |
| SEMINARE | Folgende Seminare gibt es: Startseminar (NW/SR/win-i), Woller, Macher, Bronze, Silber und Goldseminar. Diese Seminare sind mit Erreichen der Qualifikation jeweils einmalig kostenfrei und dienen zur Aus- und Weiterbildung. Intranet -> Termine Sowie im blumer (speziell für die Schweiz) -> Downloadarchiv -> allg. Infos -> Seminare findest du die Daten und Qualifikationsbedingungen zu den einzelnen Events -> Kalender |
| SILBERSEMINAR | Das Silberseminar ist ein persönlichkeitsbildendes Führungskräfte-seminar. Im Mittelpunkt steht das Erkennen eigener Potenziale als Führungskraft sowie die Definition künftiger Ziele und Wege zur Stärkung des Teams. Qualifikationszeiträume und Bedingungen siehe Intranet. |
| SOZIALE NETZWERKE | Jede/r Berater/in darf die sozialen Netzwerke nutzen. Bitte beachte dabei: Richtlinien zu den sozialen Netzwerken -> Vertriebsinfos -> Allgemeine Informationen |
| SR | Symbiotische Reinigung |
| STARTSEMINAR | Motivierte Neueinsteiger werden kostenfrei und ohne persönliches Risiko mit den Produkten und Grundlagen – insbesondere dem modernen Partygeschäft und der Existenzgründung – vertraut gemacht. Wir differenzieren unsere Startseminare nach unseren Produktlinien natural wellness und symbiotische Reinigung; zusätzlich gibt es spezielle win-i Startseminare. |
| STEUERN | Selbstständig, Meldepflicht bei Gemeinde – frage deine Förderin/deinen Förderer |
| STRUKTUR | Jedes Team gehört einer Struktur an – du gehörst zur Direktion HAST |

T

| | |
|----------------------|--|
| TEAMAUFBAU TL | Jeder VIP entscheidet selbst, ob er ein Team und damit eine eigene Struktur aufbauen möchte. Teamleitungen I-III – siehe Stufenplan in Karriereunterlagen. |
|----------------------|--|

U

| | |
|----------------------------------|--|
| UMSATZ |  |
| UNVERTRÄGLICHKEITSMELDUNG | Möglichkeit für NW Kunden, bei Unverträglichkeit eines Produktes innerhalb von 14 Tagen (in Ausnahmefällen auch danach) den Kaufpreis erstattet zu bekommen. Siehe Intranet -> Downloadcenter. |

V

| | |
|-------------------------|---|
| VERTRIEBS-REGELN | <p>Der Verkauf über folgende Kanäle ist strengstens verboten: Online, Geschäfte, Messen, Marktstände, Zusammenarbeit mit anderen Direktvertrieben (Thermomix, ...). Bei Zuwiderhandlung erfolgt eine Sperre von proWIN.</p> <p>Allgemeine Infos → Regelverstöße, Richtlinien zu Webseiten/sozialen Netzwerken Gründe für diese Auflage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • erklärungsbedürftige Produkte → Konzentrate → Gefahrgut • einheitliche Chancen für Vertriebsaufbau • Aufrechterhaltung Partygeschäft |
| VF | Vorführung |
| VIP | neue/r Vertriebspartner/in |
| VP SEITE | Erstellung einer eigenen Vertriebspartnerseite mit Bestellmöglichkeit für den Endkunden. siehe Intranet → Benutzer → meine VP Seite |
| VL | Vertriebsleitung I-III (siehe Stufenplan in Karriereunterlagen) |

W

| | |
|----------------------|--|
| WELPENSCHUTZ | <p>Jeder neue Vertriebspartner behält im ersten und zweiten Halbjahr seine 30 %. Außer: Erhöhung ist natürlich möglich, Herabsetzung der Prozente findet nicht statt. Erst im darauffolgenden Jahr berechnet sich die Provision lt. Stufenplan zum HJ (Herabsetzung oder Erhöhung der Prozente).</p> |
| WWW | wirklich wissen warum |
| WAS IST WENN? | <p>Kurzfristige Absagen: Darauf hinweisen, dass es keine Mindestanzahl an Gästen gibt. Du, die Gastgeberin und ein Gast sind eine Party. „Wir haben uns bei dir den Termin frei gehalten ...“</p> <p>Kunde ist unzufrieden mit einem Produkt: Immer den Kunden erzählen lassen, was er es angewendet hat. So erfährt man eventuelle Anwendungsfehler.</p> <p>Artikel nicht lieferbar: Die nicht mitgelieferten Artikel werden nicht automatisch nachgeliefert, sondern müssen neu bestellt werden.</p> <p>Umsatz für ein Ziel fehlt? Kundenbetreuung und Einzelberatung anbieten</p> |
| WOLLERSEMINAR | <p>Bis zu zwölfmal im Jahr treffen sich die „Woller“ (Vertriebspartner, die den Aufstieg auch wollen). Direkt am Nürburgring vertiefen sie ihr Wissen in allen Bereichen. Qualifikationszeiträume → Intranet</p> |

Z

| | |
|-----------------------|---|
| ZIELE | <p>Das Ziel ist der Endpunkt einer Zwischen- oder Endetappe → Erfolg. Eigenes Ziel legt man selber fest. Team-Ziel → wird im Team abgesprochen.</p> |
| ZUSAMMENARBEIT | <p>Arbeite eng mit deiner Förderin zusammen, sie wird dir alles zeigen – geh proaktiv auf sie zu. Denn nur, wenn der Einzelne erfolgreich ist, sind alle erfolgreich. Und gib dir selbst ein paar Monate, bis du alles verstanden hast.</p> |

DER STUFENPLAN

Schritt für Schritt zur Führungskraft

| MONATLICHER UMSATZ | PROVISIONSSTUFE | |
|---|---------------------------|--|
| 50.000 € 37.500 € 25.000 € | | 49 % 47 % 45 % |
| | proWIN Vertriebsleitung I | |
| 21.000 € 17.000 € | | 43 % 42 % |
| | proWIN Teamleitung III | |
| 13.000 € 10.000 € | | 41 % 40 % |
| | proWIN Teamleitung II | |
| 7.500 € 5.000 € | | 37 % 35 % |
| | proWIN Teamleitung I | |
| 4.500 € 3.000 € 2.000 € 1.000 € 750 € | | 34 % 33 % 32 % 31 % 30 % |
| | Berater | |
| 500 € 400 € 300 € 200 € 100 € 0 € | | 25 % 24 % 23 % 22 % 21 % 20 % |
| | Partner | |

EIN BEISPIEL: Sie bestellen innerhalb eines Monats bei proWIN für einen Gesamtbetrag von gewichteten 1.000 € (o. MwSt.). Sie haben laut Stufenplan die **Provisionsstufe von 31 %**. Sie haben aber noch 5 Ihnen bekannte Personen als proWIN Beratungen begeistert. Jede dieser Personen kauft im gleichen Monat für **800 €** bei proWIN ein. Der Gesamteinkauf dieser Personen beträgt somit **5 x 800 = 4.000 €**. Ihr Gesamtumsatz (inklusive Eigenumsatz) beträgt nun **1.000 + 4.000 = 5.000 €**. Damit werden Sie laut Stufenplan bei **35 %** eingestuft. Sie erhalten für Ihren Eigenumsatz statt **31 %** nun **35 % (Provision aus Eigenumsatz 350 €)** und zusätzlich jeweils 5 % Differenzprovision zu Ihren 5 Beratungen (30 %), wodurch Ihnen eine entsprechende **Provision aus Fremdotsatz (200 €)** auf deren Umsatz von 4.000 € ausbezahlt wird. **Somit erhalten Sie eine Gesamtprovision von 550 €!**

* Die Fortführung des Stufenplans wird im Vertriebskonzept für Führungskräfte geregelt und Ihnen ab der Stufe Teamleitung II über Ihre zuständige proWIN Direktion ausgehändigt.

NOTIZEN

Eigentum von:

www.prowin-nomis.net • nomis@prowin-nomis.net • © 05/2020 proWIN HAST GmbH
Für Druckfehler keine Haftung. Änderungen vorbehalten.