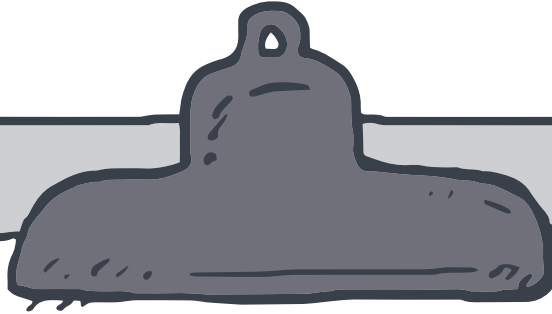


DER PERFEKTE START MIT PROWIN NATURAL WELLNESS

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 natural wellness 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!

DURCHFÜHRUNG

UND ERFOLG IST DOCH PLANBAR!

Hier kommt dein Ablauf für einen erfolgreichen Start:

Besuche das **Startseminar der proWIN Akademie** zum Thema natural wellness



Erstelle deine **Namensliste**



Bestelle über deine Vertriebsleitung folgendes **Arbeitsmaterial** und wichtige **Präsentationsartikel**:
Wellness-Ordner, Leitfäden, Flyer, Tisch-Set (Platz-Set, Becher und Ablageblatt)



Für weitere Beratungen wähle **20 Namen** aus
und vereinbare mit ihnen einen Termin



Halte **engen Kontakt** zu deiner Förderin oder
deinem Förderer und deinem Wellness-Team

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, den Umsatz und alles Wichtige rund um deine 8 Termine ein:

01

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

02

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

03

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

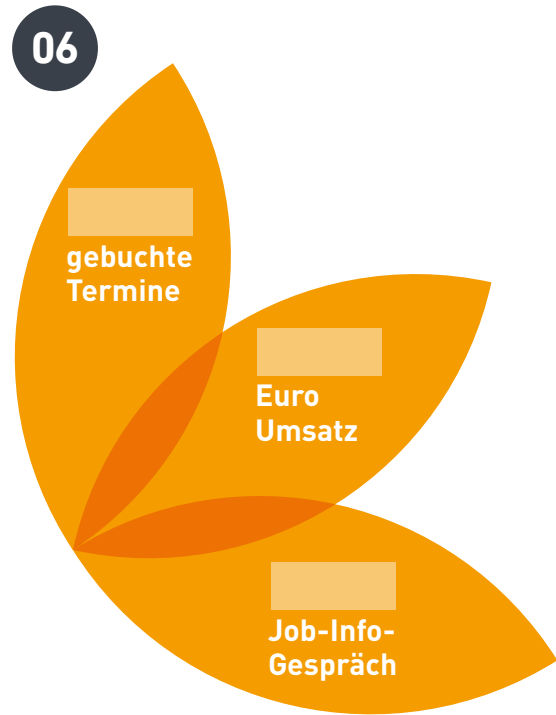
04

gebuchte Termine

Euro Umsatz

Job-Info-Gespräch

...ACHT CHANCEN!



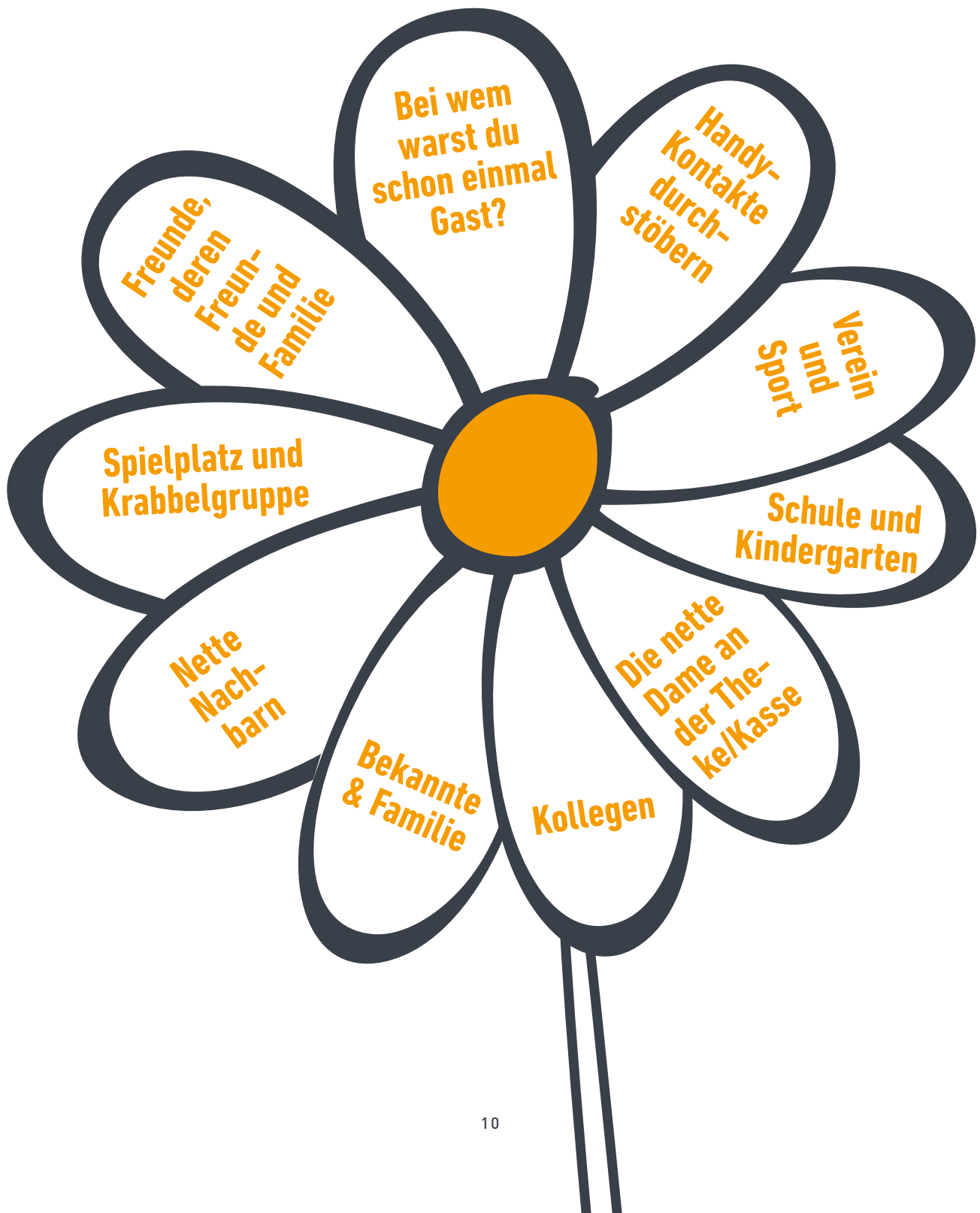
TIPPS

**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 WÜRDDEST 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:

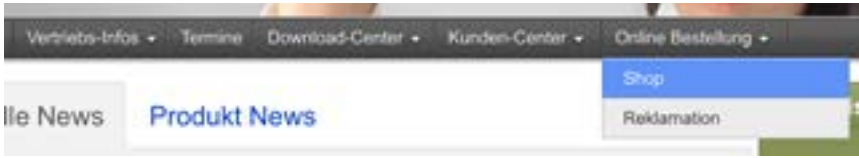


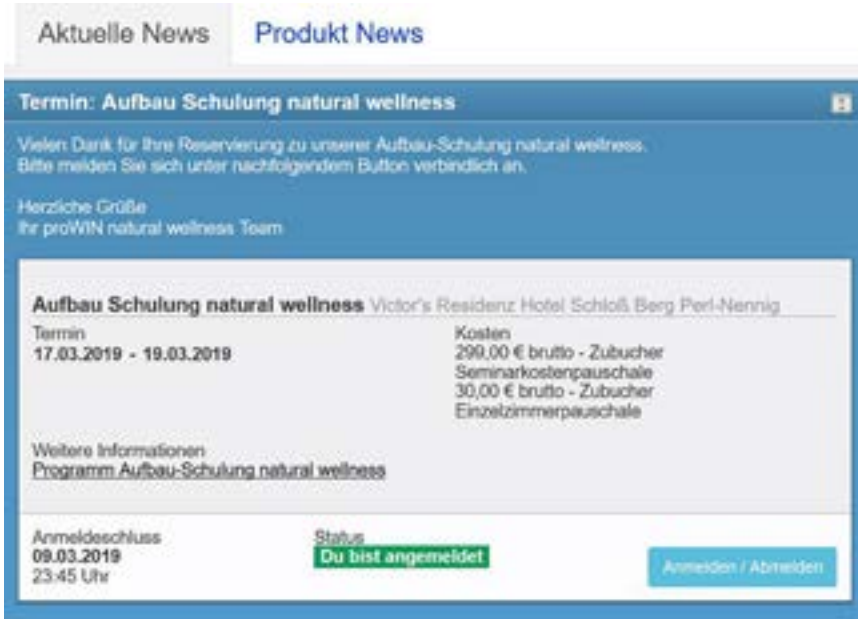

DAS PROWIN-ABC

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 a registration confirmation page. 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 thank-you message and a 'Herzliche Grüße' from the 'proWIN natural wellness Team'. A table lists event details: 'Aufbau Schulung natural wellness' at 'Victor's Residenz Hotel Schloß Berg Perl-Nennig' from '17.03.2019 - 19.03.2019'. Costs are listed as '290,00 € brutto - Zubucher', '30,00 € brutto - Zubucher' for seminar fees, and 'Einzelzimmerpauschale'. The registration status is 'Du bist angemeldet'. A 'Anmelden / Abmelden' button is visible.</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	Es genügt eine einfache Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben in Tabellenform – FK steht dir zur Seite
BUCHUNG	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.
D	
DIREKTION	Höchstmögliche Beförderung im Direktvertrieb (3 Stufen: Direktion I-III)
DOWNLOAD-CENTER	Im Intranet Navigationsleiste (oben). Für Produktinformationen. Zusammensetzungen, Inhaltsstoffe und Anwendungsmöglichkeiten:
	 <p>The screenshot shows a navigation bar with items: 'Aktuelles', 'Vertriebs-Infos', 'Termine', 'Download-Center', 'Kunden-Center', and 'Online Bestellung'. A dropdown menu is open under 'Download-Center', listing 'Produktinformationen', 'Formulare', 'Printmedien', and 'Akademie'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Aktuelle News' and 'Produkt I', and a heading for 'Termin: Aufbau Schulung natural'.</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
EIGENUMSATZ 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	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!
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	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:
	
G	
GARANTIEN	Auf alle Produkte: 2 Jahre. Ausnahmen: win-i & AIR BOWL PREMIUM: 4 Jahre/ ACTIVE ORANGE: 18 Monate.
GU	Gruppenumsatz. Summe vom EU aller Mitglieder aus dem Team, zuzüglich eigener EU (GU 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 darf der 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 style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center;">PROWIN EXPRESSION Loose Powder, 10 g</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;">  <p>Bild vergrößern</p> </div> <div> <p style="color: green; font-weight: bold;">Verfügbarkeit:</p> <p>ausreichende Menge verfügbar</p> <p>Art.Nr.: 100729910</p> <p>Gewichtung: 0.90</p> <p>Prov. Umsatz: 26,39 EUR</p> <p style="font-size: 1.2em; font-weight: bold; color: green;">34,90 EUR</p> <p>inkl. 19 % MwSt. zzgl. Versandkosten</p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <input style="width: 40px; text-align: center;" type="text" value="1"/> <div style="margin-left: 10px;">  </div> </div> </div> </div> </div>
	<p>Verkaufspreis 34,90 Euro abzügl. 19 % MwSt. = 29,33 Euro plus Gewichtungsfaktor von 0.9 (= 90 % des Nettopreises) ergibt den provisionierbaren Umsatz von 26,39 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

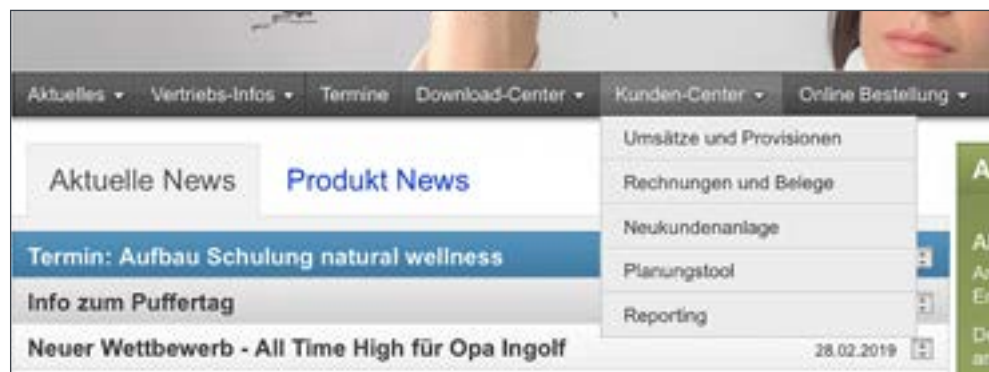
Industrie- und Handelskammer -> Ausbildung zum proWIN Vertriebsprofi und Führungskraft im Direktvertrieb

INTRANET

Online-Plattform für alle Infos, 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 0,00 €	Σ 0,00 €	Σ 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, wie viel 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>  <p style="text-align: right;">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 data-bbox="451 730 1444 1030" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">Provisionierung / Puffertag</p> <p style="text-align: center;">Die Bestellung wird im Monat der Bestellung provisioniert.</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  </div> </div>
Q	
QUITTUNGEN	ALLE aufbewahren und in Buchhaltung ablegen. Alles, was du für dein Geschäft kaufst, egal ob Kosmetiktücher, Aufkleber für die Produkte oder sonstiges Werbe- oder Büromaterial, 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	<p>Unvollständige Lieferung, defekte Artikel und Kundenbeanstandungen werden per Intranet via Reklamationstool reklamiert. Das Formular muss vollständig ausgefüllt werden (siehe Handbuch).</p> <p>Unvollständige Lieferung: E-Mail an reklamation@prowin.net mit Angabe der Liefernummer und Auflistung der fehlenden Produkte.</p> <div data-bbox="451 1839 1313 2051" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;">  </div>


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	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	Symbiontische 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 symbiontische 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	Der Verkauf über diese Kanäle ist strengstens verboten : Online, Geschäfte, Messen, Marktstände, Zusammenarbeit mit anderen Direktvertrieben (Thermomix, ...). Bei Zuwiderhandlung erfolgt eine Sperre von proWIN. Allgemeine Infos -> Regelverstöße, Richtlinien zu Webseiten/sozialen Netzwerken Gründe für diese Auflage: <ul style="list-style-type: none"> • erklärungsbedürftige Produkte • 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	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 neu (Herabsetzung oder Erhöhung der Prozente).
WWW	wirklich wissen warum
WAS IST WENN?	Kurzfristige Absagen: Darauf hinweisen, dass es keine Mindestanzahl an Gästen gibt. Du, die Gastgeberin und ein Gast sind eine Party. „Wir haben uns beide den Termin frei gehalten ...“ Kunde ist unzufrieden mit einem Produkt: Immer den Kunden erzählen lassen, wie er es angewendet hat. So erfährt man eventuelle Anwendungsfehler. Artikel nicht lieferbar: Die nicht mitgelieferten Artikel werden nicht automatisch nachgeliefert, sondern müssen neu bestellt werden. Umsatz für ein Ziel fehlt? Kundenbetreuung und Einzelberatung anbieten
WOLLERSEMINAR	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

Z

ZIELE	Das Ziel ist der Endpunkt einer Zwischen- oder Endetappe -> Erfolg Eigenes Ziel -> legt man selber fest Team-Ziel -> wird im Team abgesprochen
ZUSAMMENARBEIT	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.

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.