

Ganzheitlich gesund
leben mit Healy

healy



Vergütungsplan

Version 6.1, gültig ab 01.05.2020

Willkommen in der Healy World!

Deine Entscheidung für Healy World ist der erste Schritt, um dein Leben bewusster und gesünder zu gestalten und auch finanziell davon zu profitieren.

Deine Zukunft startet genau jetzt. Healy ist ein Lifestyle-Produkt, das die Welt verändern wird. Bau mit uns ein weltweites Business auf. Mach mit, für ein besseres Leben für alle Menschen, für ein besseres Leben für dich!

Healy ist das Wearable für deine Gesundheit und dein Wohlbefinden. In deiner Tasche! An deiner Kleidung! Gesteuert von deinem Smartphone.

Um auf allen Ebenen erfolgreich zu sein, haben wir für dich als Healy World Member ein faires und transparentes Vergütungssystem entwickelt.

Auf den nächsten Seiten erfährst du, wie du dir und deinem Umfeld mit Healy etwas Gutes tust und damit gleichzeitig ein attraktives Einkommen oder ein langfristig passives Einkommen aufbauen kannst.

Dabei bestimmst du selbst, wie viel Zeit und Motivation du investieren möchtest.

Wenn du Fragen hast oder Hilfe brauchst, sind wir für dich da. Mit unserem umfassenden Support und Leadership Development werden wir dich mit allen Kräften beim Aufbau deines Kunden- und Healy World Member Kreises unterstützen.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit dir.





Inhalt

1. Willkommen	2
2. Grundlegende Begriffe und Regularien	4
2.1 Definitionen	4
2.2 Kunden	6
2.3 Healy World Member Activity Center	7
3. Vergütung	8
3.1 Direkt Bonus	9
3.2 Dual Bonus – Monatliche Auszahlung	11
3.3 Matching Bonus – Monatliche Auszahlung	12
3.4 Mobility Bonus	13
3.5 Leadership Bonus	14
3.6 Rank Achievement Bonus	15
4. Rangstufen & Titel	16
Rang 1: Member	17
Rang 2: Builder	17
Rang 3: Team Leader	17
Rang 4: Senior Team Leader	17
Rang 5: Manager	18
Rang 6: Senior Manager	18
Rang 7: Director	18
Rang 8: Senior Director	18
Rang 9: Vice President	19
Rang 10: Senior Vice President	19
Rang 11: President	19
Rang 12: Senior President	19

2 Grundlegende Begriffe und Regularien

Auf den folgenden Seiten geben wir dir einen detaillierten Einblick in den Healy World Vergütungsplan. Grundlage und Ziel des Vergütungsplanes ist es, dass du für die Vermittlung der Healy World Produkte und Healy World Abonnements an deine Kunden, sowie dem Gruppenumsatz deiner nachhaltig gewachsenen Vertriebsstruktur fair vergütet wirst.

Ein gutes Verständnis des Plans ermöglicht dir sowohl eine strategische Planung deines Erfolgs, als auch taktisches Eingreifen, um zum Beispiel Qualifikationen zu erreichen oder abzusichern.

Der Healy Vergütungsplan hat einen einfachen Direkt Bonus, um dich in der direkten Produktvermittlung zu unterstützen. Zusätzlich enthält er einen hocheffektiven Dual Bonus für den Aufbau einer Vertriebsstruktur, der dir den Aufbau eines passiven Einkommens ermöglichen soll.

Grundlage für die Berechnung der Vergütungen ist ein Punktesystem, das weltweit Gültigkeit hat.

Dafür sind den Produkten Punkte zugewiesen, die bei Käufen von dir, deinen Kunden oder Downline-Members addiert werden. Diese Punkte werden für die Qualifikationen und Berechnung der kumulierten Volumen der jeweiligen Vergütung verwendet.

Die gezahlte Vergütung auf das gesamte Punktevolumen ist auf maximal 70 % des entsprechenden Punktevolumens beschränkt und wird vom System gemäß einem nach persönlichen Volumen gestaffelten Algorithmus automatisch berücksichtigt.

Der Healy World Vergütungsplan ist ausschließlich in der aktuellsten Fassung gültig. Änderungen durch die Healy World GmbH sind jederzeit vorbehalten und werden umgehend nach Veröffentlichung an alle Healy World Member kommuniziert.

2.1 Definitionen

Abonnement

Ein monatliches Abonnement zur Nutzung von verschiedenen Services und Produkten.

Abrechnungszeitraum

Ist ein definierter Zeitraum, in dem die Provisionen berechnet werden.

Aktiv / Aktiverhaltung

Der Status eines HWM, der das Geschäft aktiv aufbaut und für Provisionen qualifiziert ist. Man gilt als „Aktiv“, wenn Umsatz durch einen Kauf oder Abonnement von einem Kunden, je nach Rangstufe von 50-200 PV, oder durch einen persönlichen Kauf oder ein Abonnement generiert wurde.

Auszahlung

Auszahlungen finden zu folgenden Terminen statt:

Direkt Bonus: wöchentlich, mit einem Versatz von zwei Wochen. Die Auszahlung findet mittwochs statt.

Dual-, Matching und Mobility-Bonus: monatlich am 15. des Folgemonats.

Leadership Bonus: quartalsweise, zum 15. des Folgemonats nach Quartalsende.

Sollte ein Auszahlungstag auf ein Wochenende oder einen gesetzlichen Feiertag fallen, so erfolgt die Auszahlung am nächsten Arbeitstag.

Bein

Jedes Healy World Member (HWM) hat eine Front-Line, die aus zwei Beinen besteht; eines der beiden wird das schwächere Bein, das andere das stärkere Bein sein.

Bezahlt als

Der Rang, auf dem ein HWM gemäß des Vergütungsplans im auf den Qualifikationszeitraum folgenden Monat bezahlt wird.

Duale Team Genealogie

Das nach den Prinzipien der Genealogie strukturierte Netzwerk eines Healy World Members (HWM), das durch die Positionierungen von HWMs auf beiden Beinen gestaltet wird.

Duale Team Position

Die genealogische Position eines HWM innerhalb der Dualen Team Genealogie.

Genealogie

Umfasst die Duale Team Genealogie und die Sponsorenbaum Genealogie und definiert den Großteil der Vergütung eines HWM im Rahmen des Vergütungsplans.

Healy World Member (HWM)

Eine Person, die eine Member-Vereinbarung mit dem Unternehmen abgeschlossen hat und alle anderen Voraussetzungen erfüllt.

Healy World Member Activity Center (HWMAC)

Ein Healy World Member Activity Center (HWMAC) hilft dem HWM seine Einkommensmöglichkeiten zu maximieren.

Kunde

Eine Person, die daran interessiert ist, Healy Produkte zu kaufen, aber nicht an der Geschäftsmöglichkeit der Healy World interessiert ist.

Kompression

Eine Technik, bei der HWM nicht berücksichtigt werden, die im Sinne des Matching Bonus im Abrechnungszeitraum nicht aktiv waren.

Loyalty Punkte (Kundenprogramm)

Punkte, die ein Kunde erhält, wenn ein anderer Kunde einen Kauf tätigt.

Monatlicher Abrechnungszeitraum

Ein laufender monatlicher Zeitabschnitt (vom ersten bis letzten Tag des Kalendermonats). Der erste monatliche Qualifikationszeitraum beginnt mit dem Datum der ersten Produktbestellung eines HWM und wird bis zum Ende des jeweiligen Qualifikationszeitraumes gerechnet.

Persönliche Member

Ein neues HWM, das auf dem ersten Level in der Sponsorenbaum Genealogie des anmeldenden HWM platziert wird.

Persönliches Volumen (PV)

Das Volumen, welches ein Member selbst oder durch persönlich gesponserte Kunden generiert.

Platzierung

Ein HWM kann vom Sponsor manuell im linken oder rechten Bein, auf der jeweiligen Außenseite, platziert werden.

Sollte man weitere HWMs einschreiben, bevor man andere HWMs platziert hat, erfolgt die Platzierung automatisch durch das System. Eine Platzierung kann nur nach den Anforderungen des Richtlinienhandbuches geändert werden.

Produkt

Eine Ware oder Dienstleistung, die von Healy World angeboten wird und der ein bestimmtes Punktevolumen zugewiesen ist. Verkaufshilfen und Materialien für Werbeaktionen sind von dieser Definition ausgenommen.

Provisionsberechtigtes Volumen (CV /Punktevolumen/Volumen)

Der Wert, der einem Produkt zu Zwecken der Provisionsbemessung, zugewiesen ist.

Qualifikationszeitraum

Ein HWM erfüllt während eines Kalendermonats die Qualifizierungsvoraussetzungen, um Provisionen oder Boni für einen entsprechenden Bonus- oder Provisionszeitraum gemäß seinem Rang zu verdienen.

Qualifizierendes Volumen

Das qualifizierende Volumen definiert, ob ein Member für Provisionsauszahlungen qualifiziert ist. Das PV kann je nach Rang unterschiedlich sein und entsteht durch Käufe von Kunden oder Eigenumsatz.

Rang

Die Qualifikationsebene entsprechend derer ein HWM laut Vergütungsplan Auszahlungen erhält.

Rank Achievement Bonus

Ein Bonus der bei der Erreichung eines neuen Titels gezahlt wird.

Schwächeres Bein

Das Bein eines HWM innerhalb der Dualen Team Genealogie, welches weniger CV im Abrechnungszeitraum umfasst.

Sponsorenbaum Genealogie

Das nach den Prinzipien der Genealogie strukturierte Netzwerk an HWMs, das alle persönlich gesponserten HWMs umfasst.

Titel

Ein Titel bezeichnet den höchsten Healy World-Rang, der erreicht wurde. Dieser Titel bleibt dem HWM immer erhalten.

Upline

Die Hierarchie (eine Linie) eines HWM, die sich vom HWM aus nach oben erstreckt.

Vergütungsplan

Der Plan, den das Unternehmen verwendet, um darin die Voraussetzungen und Vorteile der Vergütungsstruktur der HWM in ihren Einzelheiten festzulegen.

Wöchentlicher Abrechnungszeitraum

Der Zeitraum von Montag 00:00 (zentraleuropäischer Zeit, CET) bis Sonntag 23:59 CET.

2.2 Kunden

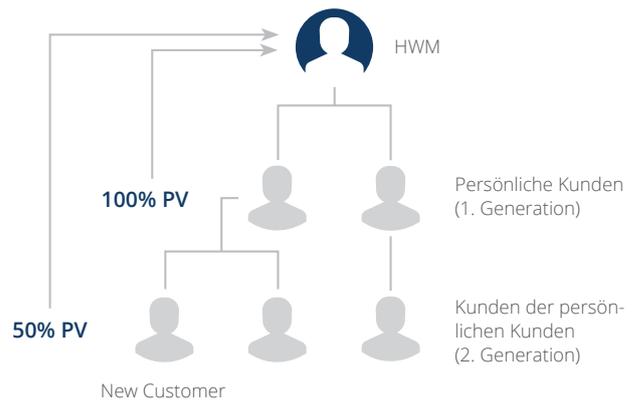
Ein Kunde ist ein Anwender, der ein Healy World Produkt oder Healy World Abonnement gekauft hat. Dieser Kunde ist direkt mit dem Empfehlungsgeber verbunden, jedoch nicht in die Vertriebsorganisation eingegliedert.

Auf die Erstbestellung eines Kunden erhält der persönliche Sponsor einen Direkt Bonus. Für jede weitere Bestellung des Kunden zählt das volle Punktvolumen der jeweiligen Bestellung zum PV des persönlichen Sponsors. Die Punktevolumen der jeweiligen Produkte sind der aktuellen Preisliste zu entnehmen.

Ein Kunde darf auch die Healy World Produkte und Healy World Abonnements an weitere Kunden, jedoch keine Member, empfehlen. Für diese Empfehlung erhält der Empfehlungsgeber Loyalty Punkte, die für einen späteren Kauf entsprechend eingesetzt werden können. Der Umrechnungskurs der Punkte ist 1 Loyalty Punkt = 1 Euro.

Darüber hinaus werden 50 % des Punktevolumens der Bestellung des neu geworbenen Kunden dem PV des darüber liegenden Healy World Member zugezählt.

Sollte ein Kunde die Geschäftsgelegenheit nutzen wollen, muss sich der Kunde für das Upgrade von Kunde auf HWM an den Support wenden. Sobald das Upgrade vollzogen ist, wird man der Dualstruktur des persönlichen Sponsors zugewiesen und kann von diesem manuell im rechten oder linken Bein platziert werden.

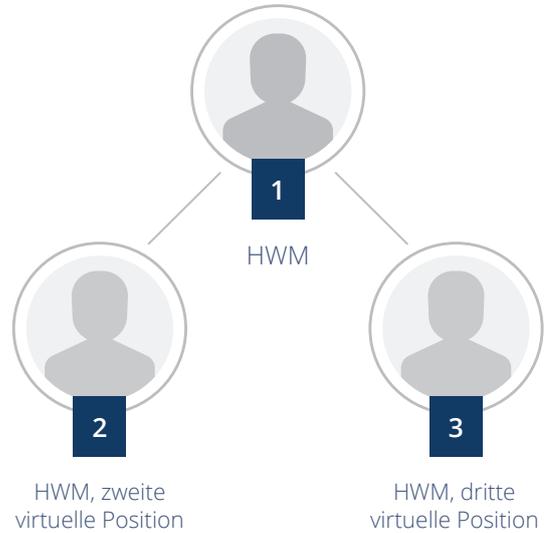


2.3 Healy World Member Activity Center

Bei seiner Anmeldung erhält jeder HWM ein (1) Healy World Member Activity Center (HWMAC #1). Um an HWMAC #1 zu verdienen, muss der HWM für den Erhalt von Provisionen aktiv sein.

Ein HWM kann zwei (2) weitere HWMAC (HWMAC #2 und #3) erhalten, indem er bzw. sie sich als Director (für HWMAC #2) bzw. Vice President (für HWMAC #3) qualifiziert.

Die HWMAC #2 und #3 sind virtuelle Positionen und befinden sich am jeweiligen Kopfende des Beines in der Dualen Team Genealogie des HWM. Die HWMAC #2 und #3 haben keine Position in der Sponsorenbaum Genealogie. Die HWMAC #2 und #3 sind nur berechtigt Dual- und Matching Bonus zu verdienen. Für den Erhalt dieser Provisionen muss das HWMAC #2 und/oder #3 aktiv und qualifiziert sein (qualifiziert = mindestens einen persönlich gesponserten Builder [bezahlt als Builder, nicht nur Titel] in dem schwächeren Bein des jeweiligen HWMAC haben).



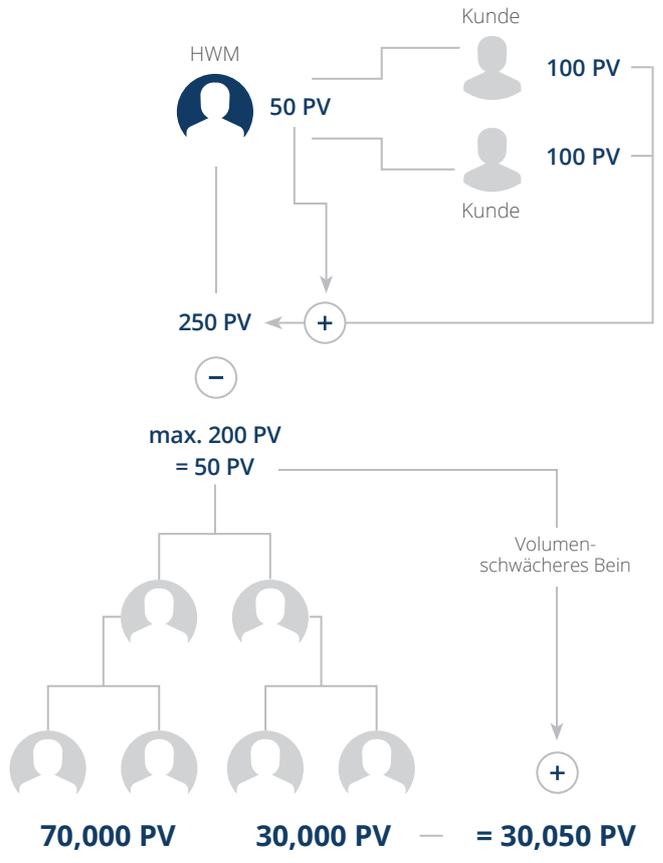
3 Vergütung

Zum Erhalt von Provisionsvergütungen bedarf es einer „aktiv“-Haltung des jeweiligen HWM-Kontos. Dieser Aktiv-Status wird durch das Qualifizierende Volumen festgestellt. Das PV entsteht entweder durch den Umsatz persönlich gesponserter Kunden oder eigenen Umsatz, z.B. ein Abonnement. Die Höhe des Qualifizierenden Volumen ist abhängig von dem Rang:

Um über den ganzen Monat als „aktiv“ zu gelten, bedarf es eines Abonnements eines oder mehrerer Kunden oder/und ein eigenes Abonnement mit einem Gesamtvolumen von mindestens 50 PV.

Sollte das PV 200 Punkte übersteigen, so werden alle Punkte ab einschließlich dem 201. Punkt dem schwachen Bein hinzugezählt und über den Dualen Bonus verprovisioniert.

Builder	50 PV
Team Leader Senior Team Leader	50 PV
Manager Senior Manager	100 PV
Director Senior Director	100 PV
Vice President Senior Vice President	200 PV
President Senior President	200 PV

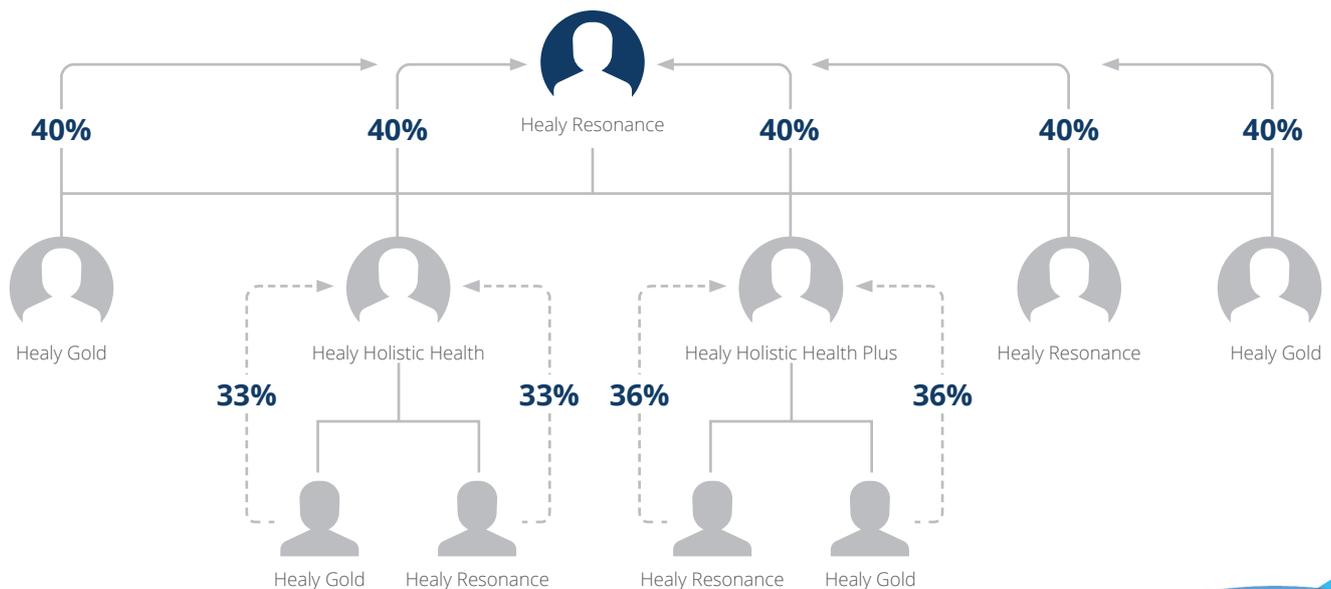


3.1 Direkt Bonus

Der Direkt Bonus wird wöchentlich gezahlt. Der angewandte Prozentsatz ergibt sich aus dem aktuellen Paket des Healy World Members und variiert zwischen 30%-40%. Jedes Healy World Member hat die Möglichkeit, jederzeit ein Upgrade zu kaufen, bis er bzw. sie das komplette Produktpaket erreicht hat und sich damit für den höchsten Provisionsatz qualifiziert. Dieser Bonus wird auf das PV der ersten Bestellung mit einer Healy Edition, einem Healy Bundle oder einer Healy Watch eines persönlich geworbenen Kunden oder Members gezahlt. Für ein Healy World Member ohne eigenes Healy-Paket wird für den Direkt Bonus ein Prozentsatz in Höhe von 8% angewendet.

Für die Auszahlung des Direkt Bonus gibt es keine Verdienstobergrenze.

PAKETE	PROZENT
Kein Paket	8
Healy Gold	30
Healy Holistic Health	33
Healy Holistic Health Plus	36
Healy Resonance	40
Healy Watch	30



Die Auszahlung des Direkt Bonus erfolgt vierzehn Tage nach dem ersten Kauf von Healy Produkten (bezogen auf das gesetzliche Widerrufsrecht von 2 Wochen).

Die in diesem Vergütungsplan dargestellten Beispiele sind nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, das ein HWM durch seine Teilnahme an der Geschäftsmöglichkeit erzielen kann oder wird. Diese Zahlen sollten nicht als Garantien oder Prognosen für Ihre tatsächlichen Einnahmen oder Gewinne betrachtet werden. Jede Darstellung oder Garantie der Erträge wäre irreführend.

Beispiele für Direkt Bonus

Beispiel 1






Healy World Member hat einen Healy Resonance gekauft

- + 40% Healy Gold (250 PV)
- + 40% Healy Holistic Health (500 PV)
- + 40% Healy Holistic Health Plus (750 PV)
- + 40% Healy Resonance (1250 PV)
- + 40% Healy Gold (250 PV)


Direkt Bonus

1200 PV

Beispiel 2






Healy World Member hat kein Healy Produkt gekauft

- + 8% Healy Gold (250 PV)
- + 8% Healy Holistic Health (500 PV)
- + 8% Healy Holistic Health Plus (750 PV)
- + 8% Healy Resonance (1250 PV)
- + 8% Healy Gold (250 PV)


Direkt Bonus

240 PV

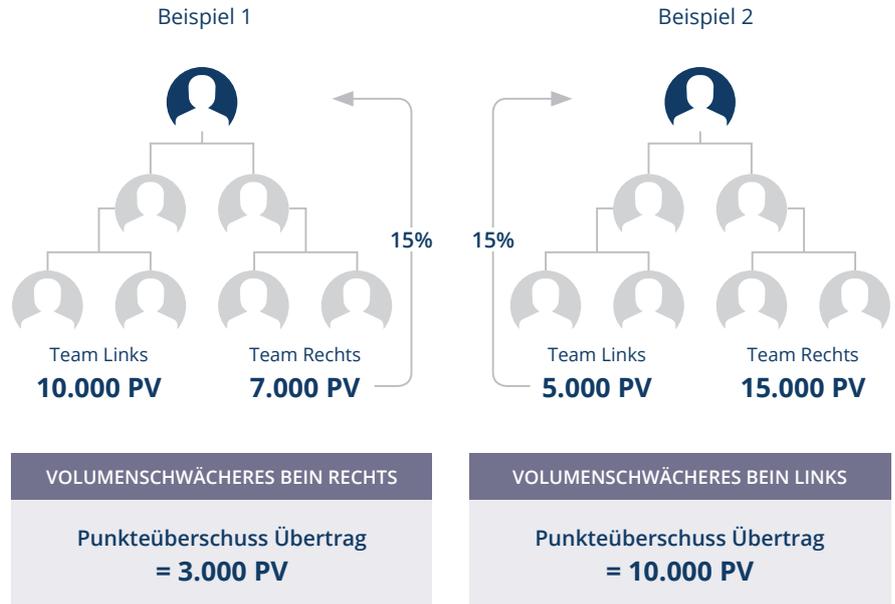
DIREKT BONUS						
						Total PV
	HG (250 PV)	HHH (500 PV)	HHH+ (750 PV)	HR (1250 PV)	HG (250 PV)	
 Kunde 1/HWM	30%	30%	30%	30%	30%	
HG	75	150	225	375	75	900
 Kunde 2/HWM	33%	33%	33%	33%	33%	
HHH	82.5	165	247.5	412.5	82.5	990
 Kunde 3/HWM	36%	36%	36%	36%	36%	
HHH+	90	180	270	450	90	1080
 Kunde 4/HWM	40%	40%	40%	40%	40%	
HR	100	200	300	500	100	1200
Kunde 5/HWM	8%	8%	8%	8%	8%	
Kein Paket	20	40	60	100	20	240

Die in diesem Vergütungsplan dargestellten Beispiele sind nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, das ein HWM durch seine Teilnahme an der Geschäftsmöglichkeit erzielen kann oder wird. Diese Zahlen sollten nicht als Garantien oder Prognosen für deine tatsächlichen Einnahmen oder Gewinne betrachtet werden. Jede Darstellung oder Garantie der Erträge wäre irreführend.

3.2 Dual Bonus – Monatliche Auszahlung

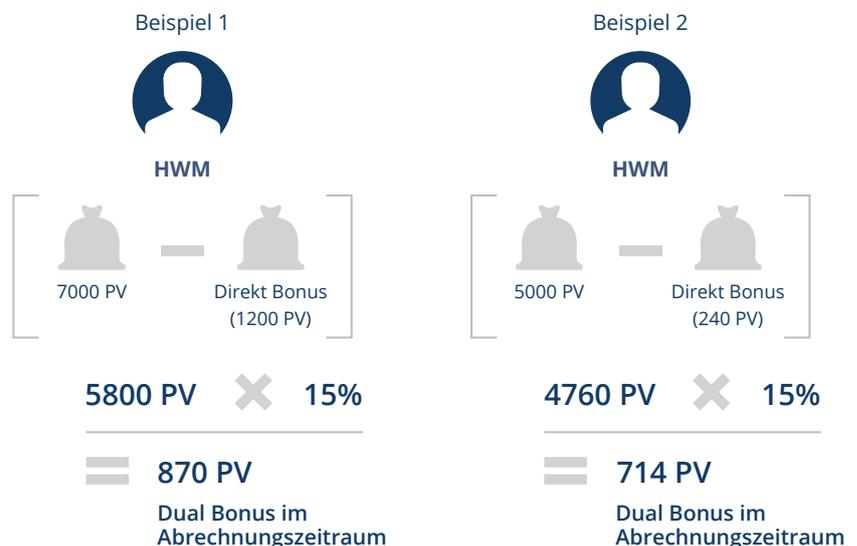
Der Dual Bonus beträgt 15% auf das gesamte Punktevolumen der Downline des volumenschwächeren Beins im aktuellen Abrechnungszeitraum, abzüglich des anfallenden Direkt Bonus. Für Umsätze, auf die kein Direkt Bonus anfällt, fließt das gesamte Punktevolumen in den Dualplan.

Das volumenschwächere Bein wird über die jeweilige Anzahl der Punkte bestimmt. Nach jeder Berechnung des Dual Bonus werden die Punkte beider Beine um das im Abrechnungszeitraum verprovisionierte Punktevolumen verringert. Der Punkteüberschuss des stärkeren Beins bleibt erhalten und wird in den nächsten Abrechnungszeitraum übernommen. Für den Dual Bonus gilt ein Wochen-Cap von 20.000 Euro.



DUAL BONUS				
	Kumuliertes PV im schwächeren Bereich	Direkt Bonus im Abrechnungszeitraum	Verbleibender Wert	15% des verbleibenden Wertes
Beispiel 1	7000	1200	5800	870
Beispiel 2	5000	240	4760	714

Die in diesem Vergütungsplan dargestellten Beispiele sind nicht unbedingt repräsentativ für das Einkommen, das ein HWM durch seine Teilnahme an der Geschäftsmöglichkeit erzielen kann oder wird. Diese Zahlen sollten nicht als Garantien oder Prognosen für deine tatsächlichen Einnahmen oder Gewinne betrachtet werden. Jede Darstellung oder Garantie der Erträge wäre irreführend.



3.3 Matching Bonus – Monatliche Auszahlung

Der Matching Bonus wird prozentual bis zu 4 Ebenen tief auf die Vergütung von allen **persönlich gesponserten Healy World Members** in der Downline auf den Dual Bonus gezahlt.

Dabei gilt „Kompression“, das bedeutet, dass nur die Member als Ebene gezählt werden, die auch Provision erhalten. Alle Member in der Downline, die im Abrechnungszeitraum keine Provision erhalten, werden übersprungen. Der volle Prozentsatz des Matching Bonus wird somit auf die Provision des nächsten Member ausgeschüttet, der eine Provision erhält. Die angewendeten Prozentsätze und die Anzahl der Ebenen, auf die im Abrechnungszeitraum vergütet wird, ergeben sich aus dem Rang, der im entsprechenden Abrechnungszeitraum erreicht wurde.



	L1	L2	L3	L4
Member				
Builder	10			
Team Leader	10	3		
Senior Team Leader	10	5		
Manager	10	5	3	
Senior Manager	10	5	5	
Director	10	5	5	3
Senior Director	10	5	5	3
Vice President	10	5	5	3
Senior Vice President	10	5	5	3
President	10	5	5	3
Senior President	10	5	5	3



3.4 Mobility Bonus

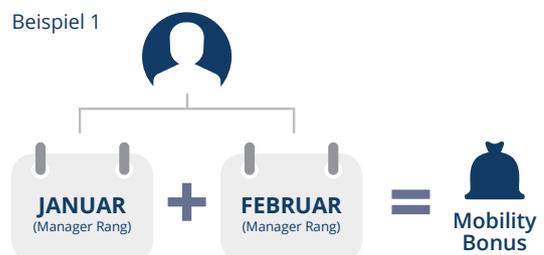
Der **Mobility Bonus** soll für ein mit der Marke Healy gebrandetes Fahrzeug verwendet werden. Das gewünschte und repräsentative Fahrzeug soll mit der Healy World GmbH entsprechend abgestimmt werden. Die Healy World GmbH stellt dem qualifizierten Member für das Branding ein **Branding Package** zur Verfügung.

Der Mobility Bonus wird ab Manager-Level gezahlt, wenn man sich in 2 aufeinanderfolgenden Monaten qualifiziert hat.



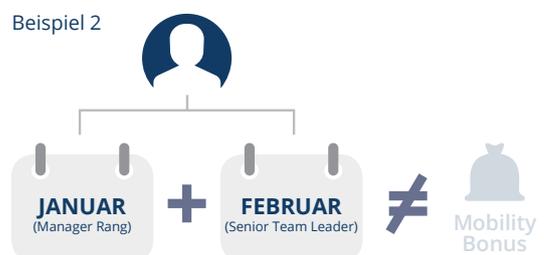
RANK	MONTHLY MOBILITY BONUS
Member	
Builder	
Team Leader	
Senior Team Leader	
Manager	100 €
Senior Manager	300 €
Director	500 €
Senior Director	1.000 €
Vice President	1.300 €
Senior Vice President	1.500 €
President	1.700 €
Senior President	2.000 €

Beispiel 1



Member hat Anspruch auf Mobility Bonus

Beispiel 2



Member hat keinen Anspruch auf Mobility Bonus

Die Zahlung erfolgt monatlich und nur in den Monaten, in denen sich der Healy World Member mindestens als **Manager** requalifiziert hat. Die Höhe entspricht dem erreichten Rang in dem jeweiligen Monat.

Verpasst der Healy World Member die Managerqualifikation in einem Monat, dann muss eine Neuqualifikation über 2 Monate erfolgen, um wieder den Mobility Bonus zu erhalten.



3.5 Leadership Bonus

Für den Leadership Bonus wird 1% des weltweiten Punktevolumens des Gesamtumsatzes vierteljährlich unter den Führungskräften (ab Director-Level) ausgezahlt. Um den Leadership Bonus zu erhalten muss sich ein Member mindestens einmal pro Quartal als Director oder höher qualifizieren.

Die Aufteilung des Bonus pro Qualifikanten berechnet sich wie folgt:

Für jede Rang-Gruppe ist ein Anteil des gesamten Bonus vorgesehen. Innerhalb der jeweiligen Rang-Gruppen erhält jeder Qualifikant den Leadership Bonus gemäß seinem Rang und seinem proportionalen Anteil am jeweiligen Gruppenvolumen über das jeweilige Quartal.

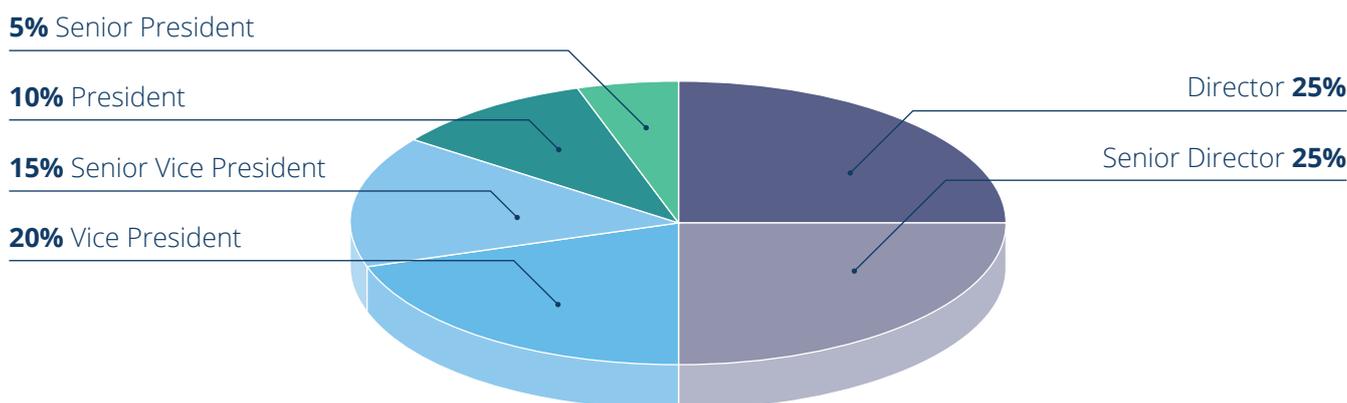
Beispiel:

Wenn 1% des weltweiten Commission Volume in einem Quartal 500.000 beträgt und sich 10 Senior Directors mit jeweils 100.000 Gruppenvolumen qualifiziert haben, würde die Rechnung wie folgt aussehen:

Der Anteil eines jeden Senior Directors innerhalb der Rang-Gruppe beträgt 10%. Der Gesamtausschüttungsbetrag der Rang-Gruppe Senior Director beträgt 125.000 Euro, somit wäre der Anteil des Senior Directors in diesem Beispiel 12.500 Euro.

Umsätze auf Produktmuster, Marketing-Material und Versandkosten werden nicht vergütet.

Die Auszahlung des Leadership Bonus erfolgt zum 15. des Folgemonats nach Beendigung des Quartals.



3.6 Rank Achievement Bonus

„Wenn etwas belohnt wird, wird es auch getan.“ Gemäß diesem Motto wurde der Rank Achievement Bonus eingeführt. Sobald ein Member einen neuen Titel erreicht, wird

der Rank Achievement Bonus zeitgleich mit dem Dual Bonus ausgezahlt. Der Rank Achievement Bonus wird ab dem Titel Team Leader in folgender Staffe­lung ausgezahlt:

Team Leader	100 €
Senior Team Leader	250 €
Manager	500 €
Senior Manager	1.000 €
Director	3.000 €
Senior Director	10.000 €
Vice President*	25.000 €
Senior Vice President*	50.000 €
President**	100.000 €
Senior President**	250.000 €

* Bonus wird in jedem Monat, in dem sich das Member für den jeweiligen Rang wieder qualifiziert hat, proportional (1/12) so lange gezahlt, bis die Gesamtsumme des jeweiligen Titels ausgezahlt ist.

** Bonus wird quartalsweise, in dem sich das Member für den jeweiligen Rang einmal im Quartal wieder qualifiziert hat, proportional (1/4) so lange gezahlt, bis die Gesamtsumme des jeweiligen Titels ausgezahlt ist.



4 Rangstufen & Titel

Ränge gelten ausschließlich für Healy World Member. Je nach Rangstufe gelten unterschiedliche Kriterien für die Qualifikation. In der Regel ist das eine bestimmte Kombination aus Umsatz (der Downline) und den Rängen von Healy World Members in der Downline.

Dabei gilt, dass der erreichte Rang im aktuellen Abrechnungszeitraum über die Höhe der Vergütung in diesem Zeitraum entscheidet. Als Titel bezeichnen wir den höchsten Healy World-Rang, den du bisher erreichst hast. Sobald du einen Titel erreicht hast, darfst du diesen führen und wirst zum Beispiel auf Veranstaltungen entsprechend geehrt.





Rang 1: Member

Ein Member ist ein Healy World Member, der sich ausschließlich auf den Vertrieb der Healy-Produkte an Endkunden konzentrieren möchte. Der Titel wird sofort nach der Einschreibung zugewiesen. Ein Member kann ausschließlich einen Direkt Bonus erhalten. Ein Member kann Platzierungen von neuen Healy World Mitgliedern manuell vornehmen.

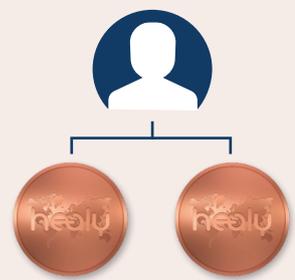


Rang 2: Builder

Wenn ein Member mindestens zwei neue Healy World Member gesponsert hat, mindestens ein persönlich gesponserten Healy World Member in jedem Bein der Dualstruktur platziert wurde und der Umsatz im aktuellen Abrechnungszeitraum mindestens 600 Punkte aus dem persönlichen Sponsorvolumen betragen hat, qualifiziert man sich als Builder. Der Titel ist sofort gültig

Requalifikation: Im Abrechnungszeitraum müssen in jedem Bein je ein persönlich gesponsertes Healy World Member aktiv sein und ein Volumen von mindestens 600 Punkten aus dem persönlichen Sponsorvolumen erreicht werden.

600 CV

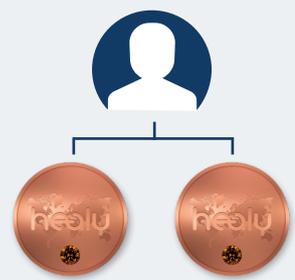


Rang 3: Team Leader

Um dich als Team Leader zu qualifizieren, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 2.500 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponsertes Builder (oder höher) und entweder ein persönlich gesponsertes Builder oder ein Builder aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Builder, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.

2,500 CV

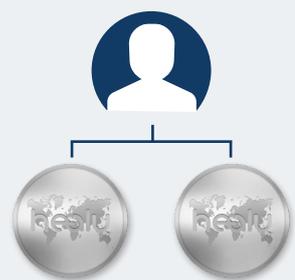


Rang 4: Senior Team Leader

Um dich als Senior Team Leader zu qualifizieren, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 5.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponsertes Team Leader (oder höher) und entweder ein persönlich gesponsertes Team Leader oder ein Team Leader aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Team Leader, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.

5,000 CV



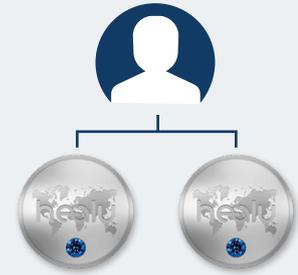


Rang 5: Manager

Für die Qualifikation als Manager, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 12.500 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Senior Team Leader (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Senior Team Leader oder ein Senior Team Leader aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Senior Team Leader, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.

12,500 CV

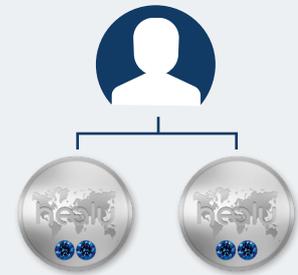


Rang 6: Senior Manager

Für die Qualifikation als Senior Manager, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 25.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Manager (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Manager oder ein Manager aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Manager, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.

25,000 CV

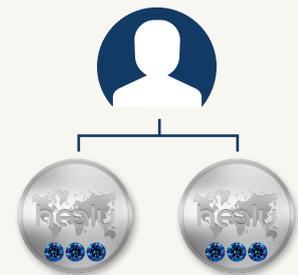


Rang 7: Director

Für die Qualifikation als Director, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 50.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Senior Manager (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Senior Manager oder ein Senior Manager aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Senior Manager, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.

50,000 CV

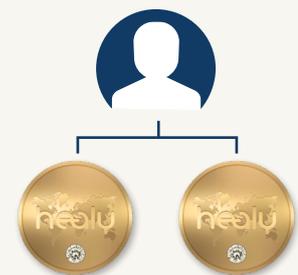


Rang 8: Senior Director

Um dich als Senior Director zu qualifizieren, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 100.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Director (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Director oder ein Director aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Director, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.

100,000 CV

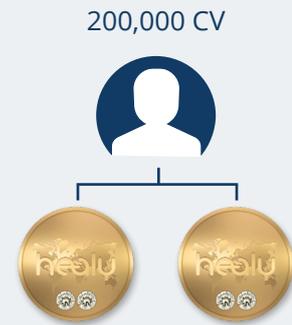




Rang 9: Vice President

Um dich als Vice President zu qualifizieren, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 200.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Senior Director (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Senior Director oder ein Senior Director aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Senior Director, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

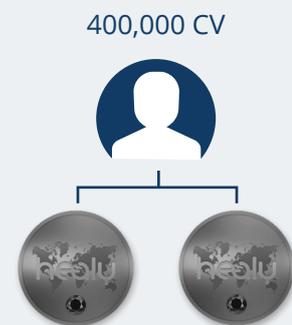
Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.



Rang 10: Senior Vice President

Für die Qualifikation als Senior Vice President, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 400.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Vice President (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Vice President oder ein Vice President aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Vice President, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

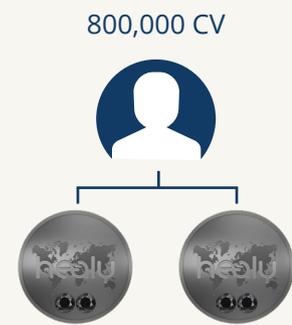
Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.



Rang 11: President

Um dich als President zu qualifizieren, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 800.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter Senior Vice President (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter Senior Vice President oder ein Senior Vice President aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als Senior Vice President, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.



Rang 12: Senior President

Für die Qualifikation als Senior President, muss der Umsatz deiner Struktur im aktuellen Qualifikationszeitraum mindestens 1.500.000 Punkte betragen und in einem Bein der Struktur muss mindestens ein persönlich gesponserter President (oder höher) und entweder ein persönlich gesponserter President oder ein President aus dem Spill-over in dem anderen Bein vorhanden sein (bezahlt als President, nicht nur Titel). Mindestens 50% des Qualifikationsvolumens müssen aus dem persönlichen Sponsorbaum kommen.

Requalifikation: Es gelten die gleichen Qualifikationskriterien wie bei der Erstqualifikation.



Healy - deine Chance!

Healy ist nicht nur dein Begleiter auf dem Weg zu mehr Wohlbefinden, sondern er kann auch dein Leben in beruflicher Sicht verändern.

Als Healy World Member kannst du dir ein attraktives Nebeneinkommen, aber auch ein langfristiges passives Einkommen aufbauen.

Mach mit und profitiere von deinen positiven Empfehlungen!

Auch für Healy-Kunden gibt es attraktive Empfehlungsprogramme, mit denen du weitere Vorteile nutzen kannst.

Informiere dich bei dem Healy World Member, von dem du diese Broschüre erhalten hast, über die Verdienstmöglichkeiten oder Empfehlungsprogramme der Healy World.



Alle Rechte vorbehalten.

Veröffentlichung - insbesondere im Internet -, elektronische Vervielfältigung und Nachdruck, auch auszugsweise, verboten. Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Healy World GmbH.

Bildquellen:

www.fotolia.com, www.istock.com, www.123rf.com

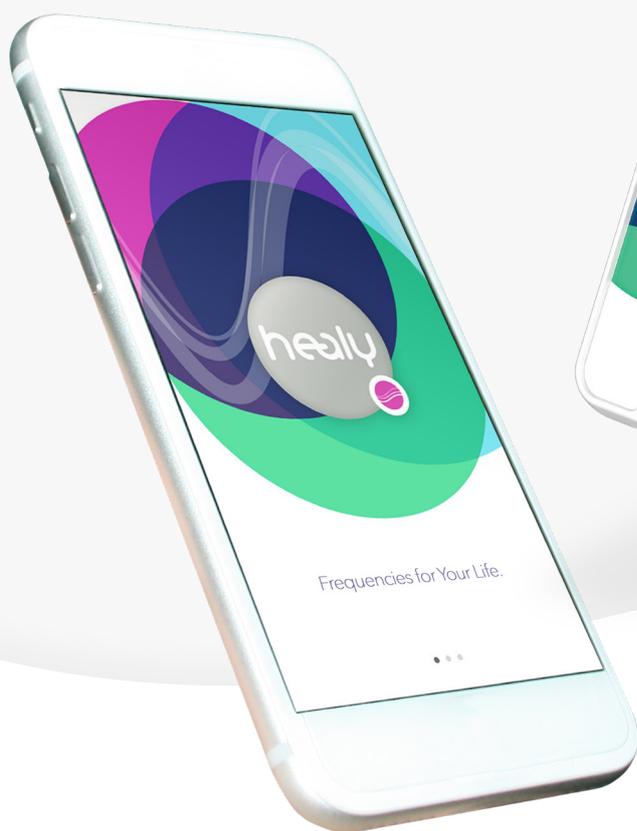
© 2020 Healy World GmbH

Hinweis: Healy ist ein Medizinprodukt zur Schmerzbehandlung bei chronischen Schmerzen, Fibromyalgie, Skelettschmerzen und Migräne sowie zur unterstützenden Behandlung bei psychischen Erkrankungen wie Depressionen, Angstzuständen und damit verbundenen Schlafstörungen. Alle anderen Anwendungen des Healy erkennt die Schulmedizin nicht an aufgrund fehlender Nachweise im Sinne der Schulmedizin.

Wie bei jedem Unternehmen können deine Ergebnisse als Healy Member variieren und hängen von deinem individuellen Einsatz, deiner Geschäftserfahrung und deinem Fachwissen ab. Es gibt keine Garantien hinsichtlich des Erfolgs, den du als Healy Member erzielen kannst.



Nutze die CHANCE.
Nutze sie HEUTE.
Nutze sie JETZT!



www.healyworld.net



FACEBOOK
[@healy.world.international](https://www.facebook.com/healy.world.international)



YOUTUBE
[Healy World](https://www.youtube.com/HealyWorld)



INSTAGRAM
[@healy.world.international](https://www.instagram.com/healy.world.international)



TWITTER
[@healy_world](https://twitter.com/healy_world)