

Partnerschulung

Credits, CustomerPoints, Ränge & Co. -
Wie berechnen sich Partner- und Kundenränge

Was braucht es, um ein “Aktiver Partner” zu sein?

Partner-Aktivierungsqualifikation

Für höhere Ränge	Personal Customer Point (PCP)	Personal Credit Volume (PCV)	Aktiver Partner
Startphase*	Keine	10	✓
Bronze	4	20	✓
Executive	10	50	✓
Director	25	125	✓

*Der Monat, in dem Sie beginnen + 4 volle Kalendermonate.

Was sind Credits?
Interne Währung von Zinzino und Grundlage für alle Berechnungen im Vergütungsplan

Wo finde ich die Credit-Werte, die den Produkten zugeordnet sind?
→ der Credit-Wert, der jedem einzelnen Produkt zugeordnet ist, steht auf der Homepage, hellgrau bei den Preis-Optionen

Compensationsplan Seite 13



Was ist enthalten?

14 Credits + 4 Credits /monat

☐ Prepaid Kit

All-in-One-Lieferung

Partnerpreis

206 € ~~552 €~~ Sparen Sie 67 %

Aktiver Partner

Was brauche ich, um die AutoOrder kostenfrei zu erhalten?

Wählen Sie Ihre monatliche **Auto Order**

Darin enthalten:

- Ein Balance-Produkt Ihrer Wahl
- Ein Test Kit alle 4 Monate
- GoCore App, für die persönliche und berufliche Entwicklung
- Leistungsstarkes BackOffice und leicht zu teilende Landing Pages
- 10 / 20 Credits (RCB)



Folgen Sie dem Programm: In 120 Tagen werden Sie in Balance sein und ein nachgewiesenes Vorher-Nachher-Ergebnis haben.

	1ste Generation Customer Points	1ste Generation Credits	Titel	Z4F
Ersten 4 Bestellungen (Startphase)	4	20 Credits	Q-Team	✓
Von der 5ten Auto Order	4+	40 Credits	Q-Team	✓

Compensationsplan Seite 14

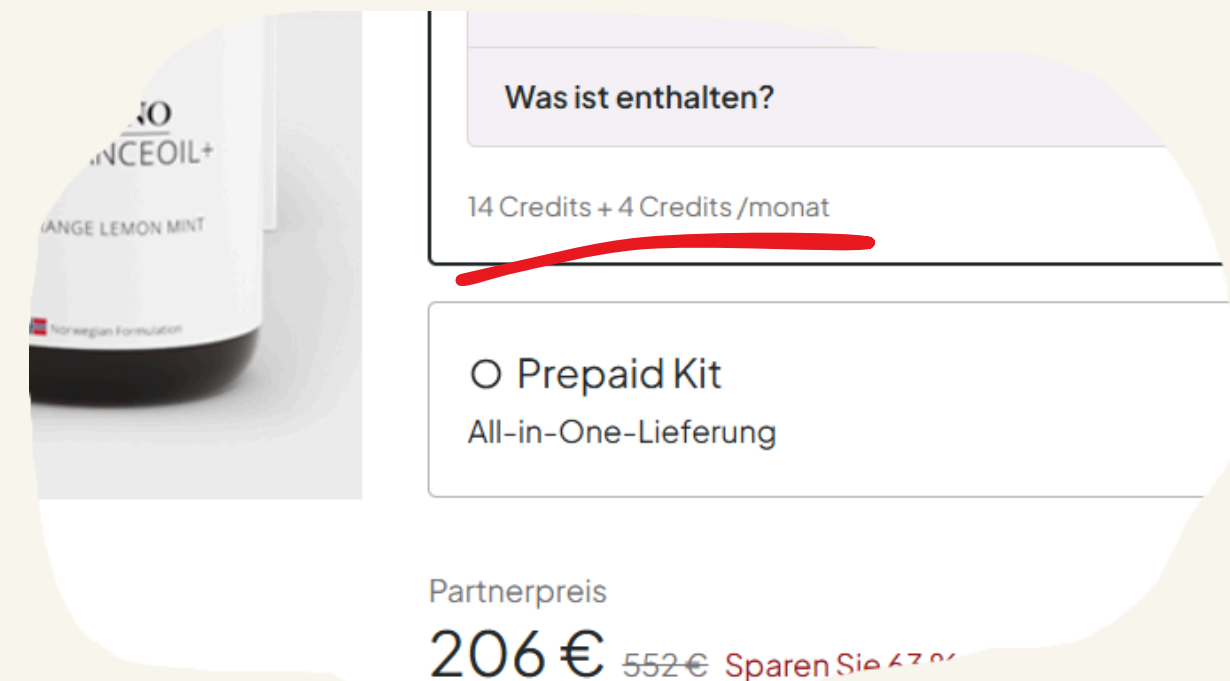
! → für die Credits der AutoOrder zählen nur Kunden aus der ersten Generation (die, die ihr “direkt” eingeschrieben habt - die nicht unter einen Kunden geschrieben werden)

AutoOrder / Z4F

Was brauche ich, um die AutoOrder kostenfrei zu erhalten?

Praktisches Beispiel:

- Ein BalanceKit ohne Test = 8 Credits im ersten Monat
- Ein BalanceKit mit Test = 14 Credits im ersten Monat
- Ein BalanceOil+ Abo = 4 Credits monatlich (im Monat der Bezahlung)
- Für 20 Credits brauchst du:
5 aktive, eigene BalanceOil-Kunden ($5 \times 4 = 20$ Credits)
- Für 40 Credits brauchst du:
10 aktive, eigene BalanceOil-Kunden ($10 \times 4 = 40$ Credits)



AutoOrder / Z4F

Kundenränge

Wie errechnen sich die Kundenränge?
Welche Boni und Provisionen sind damit verbunden?

Compensationsplan ab Seite 26



Stufe 1 Q-Team

4 Kunden Punkte / 20 persönliche Credits

Stufe 2 X-Team

10 Kunden Punkte / 50 persönliche Credits

Stufe 3 A-Team

25 Kunden Punkte / 125 persönliche Credits

Monatliche Prämie für aktiven Kundenrang: 100 Pay Points

Stufe 4 Pro-Team

50 Kunden Punkte / 250 persönliche Credits

Monatliche Prämie für aktiven Kundenrang: 200 Pay Points

Stufe 5 Top Team

100 Kunden Punkte / 500 persönliche Credits

Monatliche Prämie für aktiven Kundenrang: 400 Pay Points

Stufe 6 Top Team 200 & Above

200 Kunden Punkte / 1.000 persönliche Credits

Monatliche Prämie für aktiven Kundenrang: 1.000 Pay Points

300 Kunden Punkte / 1500 persönliche Credits

Monatliche Prämie für aktiven Kundenrang: 1.500 Pay Points

Kundenränge

Wo finde ich meinen aktuellen Kundenrang im Backoffice?

Backoffice → “Aktivierung” (linke Leiste unter “Mein Business”)

📁 Datei-Bibliothek

MEIN BUSINESS

⚡ Schnellstatus

📍 Aktivierung

👥 Meine Kunden

🏢 Organisation

📈 Berichterstellung

📅 Neueste Registrierungen

💰 Finanzen

MEIN KONTO

📦 Aufträge !

🔄 AutoOrders

👤 Benutzerinformationen

🏷️ zRewards Balance

Ihr Status

Dieser Monat

Höchster Titel	Diamond
Aktueller Titel	Gold
Kunden-Karriere-Titel	<u>A-team</u>
Customer Points	<u>65</u>
Z4F Customer Points	<u>26</u>
Persönliche Credits	<u>154,00</u>
Z4F Persönliche Credits	<u>84,00</u>

Active Qualifications

Aktive Partner	✓
Active Executive und höher	✓
ECB	✓
RCB	✓
Z4F qualifiziert - kostenloses Kit diesen	✓

Aktivierungen für den nächsten Monat

Noch nicht qualifiziert? Erreichen Sie die Aktivierungen des nächsten Monats, um sich sofort zu qualifizieren.

Aktive Partner ✓ Customer Points: 65 / 4 Persönliche Credits: 154,00 / 20,00	RCB ✓ Customer Points: 65 / 25 Persönliche Credits: 154,00 / 125,00
Active Partner Executive und höher ✓ Customer Points: 65 / 10 Persönliche Credits: 154,00 / 50,00	Nächster Kunden-Karriere-Titel: Pro-Team Customer Points: 65 / 50 Persönliche Credits: 154,00 / 250,00
ECB ✓ Customer Points: 65 / 10 Persönliche Credits: 154,00 / 50,00	Z4F ✓ Z4F-kit On Auto Order: ✓ Z4F Customer Points: 26 / 4 Z4F Persönliche Credits: 84,00 / 40,00

Ist es schlimm, wenn bei meiner “Aktivierung” ein oranges Ausrufezeichen erscheint? Nein, das Ausrufezeichen verschwindet erst, sobald man 25 Kundenpunkte erreicht hat.

Was sind ECB(x) und RCB und wie können sie mir bei meinem Aufbau helfen?

ECB (Enrollment (Einschreibung) Credit Bonus)

- ab 10 Kunden
- Verdopplung der Credits aller Neubestellungen von Kunden + Partnerpaketen

RCB (Recurring (wiederkehrender) Credit Bonus)

- ab 25 Kunden
- Verdopplung aller Credits auf Wiederbestellungen

ECBx

- Verdreifachung der Monatscredits in Sondermonaten (in der Regel Januar, März, Mai, September und November)

Credit-Beschleuniger

Wir haben drei Credit-Beschleuniger bei Zinzino:

Enrollment Credit Bonus (ECB): Alle neuen Enrollment Kit Credits (Premier Kunden und Partner) werden mit 2 multipliziert, sowohl für Ihren wöchentlichen (WCV) als auch für Ihren monatlichen (MCV) Provisionszyklus.

ECBx: Alle neuen Enrollment Kit Credits (Premier Kunden und Partner) werden mit einem Faktor für Ihre monatliche Provision (MCV) multipliziert. Bei unserer Standard-ECBx-Kampagne werden die Credits beispielsweise mit 3 multipliziert.

Recurring Credit Bonus (RCB): Die Credits, die durch eine nicht ECB-fähige Bestellung (Kunden und Partner) generiert werden, werden mit 2 multipliziert, sowohl für Ihren wöchentlichen (WCV) als auch für Ihren monatlichen Provisionszyklus (MCV). In der folgenden Tabelle finden Sie ein einfaches Beispiel dafür, wie diese sich auf die Credits einer Bestellung auswirken.

	Credits	ECB	ECBx	RCB
Partner Kit	150	300	450	-
Customer Kit	14	28	42	-
Z4F Auto Order	10	-	-	20
Kunden-Abonnement	4	-	-	8

ECB / RCB / ECBx

Rechenbeispiel: Auswirkungen von RCB aus dem Compensationsplan Seite 29

Vorteile der Qualifizierung als A-Team

RCB (Recurring (wiederkehrender) Credit Bonus) wird erstmals bei A-Team erreicht. Dieser macht den größten Unterschied in Ihrer Karriere, da er die Credits verdoppelt, die durch jede wiederkehrende Bestellung generiert werden; sowohl Ihre eigenen als auch die Ihres Teams.

Wenn Sie die nachstehende Tabelle sorgfältig studieren, können Sie sehen, wie die Qualifikation für das A-Team und der RCB Ihr Einkommen erhöhen wird. In diesem Beispiel erhalten Sie zusätzlich 350 PP.

Beispiel	Persönliche Kunden	Team Kunden	Credits pro Kunden	Gesamt Credits	10% Team Provision bezahlt	zPhone	Titel	Gesamt-Einkommen
Ohne RCB	24	380	4	1.616	150	-	Gold	150 PP
Mit RCB	25	380	8	3.240	300	200	Executive	500 PP

Was braucht es zu welchem Rang?

Zeit-Limit	Titel OTB	Kriterien für den 1sten One Time Bonus			Kriterien für den 2ten One Time Bonus			Kriterien für den 3ten One Time Bonus			Zahlungsplan pro Bonus		
		Credits 2:1 Balance	PCP	Pay Points	T- Balance	PCP	Pay Points	Einschreibe-Linien-Rang L/R	PCP	Pay Points	Bonus Auszahlung Monate	Pay Points pro Monat	Pay Points gesamt*
Ersten vollen 12 Monate	Bronze	375	4	50	50	25	50	Bronze	4	50	4	12.5	150
	Silver	750	4	100	100	25	100	Silver	4	100	4	25	300
	Gold	1.500	4	200	200	25	200	Gold	4	200	4	50	600
	Executive	3.000	10	400	400	25	400	Executive	10	400	4	100	1.200
	Platinum	6.000	10	800	800	25	800	Platinum	10	800	4	200	2.400
Kein Zeit-Limit	Diamond	12.000	10	1.500	1.500	25	1.500	Diamond	10	1.500	5	300	4.500
	Director	24.000	25	2.500	3.000	25	2.500	Director	25	2.500	5	500	7.500
	Crown	48.000	25	4.000	6.000	25	4.000	Crown	25	4.000	10	400	12.000
	Royal Crown	80.000	25	6.000	10.000	25	6.000	Royal Crown	25	6.000	10	600	18.000
	Black Crown	130.000	25	8.000	15.000	25	8.000	Black Crown	25	8.000	10	800	24.000
	Ambassador	150.000	25	10.000	20.000	25	10.000	Ambassador	25	10.000	10	1.000	30.000
	Royal Ambassador	200.000	25	12.500	25.000	25	12.500	Royal Ambassador	25	12.500	10	1.250	37.500
	Black Ambassador	250.000	25	15.000	30.000	25	15.000	Black Ambassador	25	15.000	10	1.500	45.000
	President	300.000	25	40.000	35.000	25	40.000	President	25	40.000	10	4.000	120.000

* Gesamt für alle 3 erreichten Boni.

Titel OTB	Credits 2:1 Balance	PCP
Bronze	375	4
Silver	750	4
Gold	1.500	4
Executive	3.000	10
Platinum	6.000	10
Diamond	12.000	10
Director	24.000	25
Crown	48.000	25
Royal Crown	80.000	25
Black Crown	130.000	25
Ambassador	150.000	25
Royal Ambassador	200.000	25
Black Ambassador	250.000	25
President	300.000	25

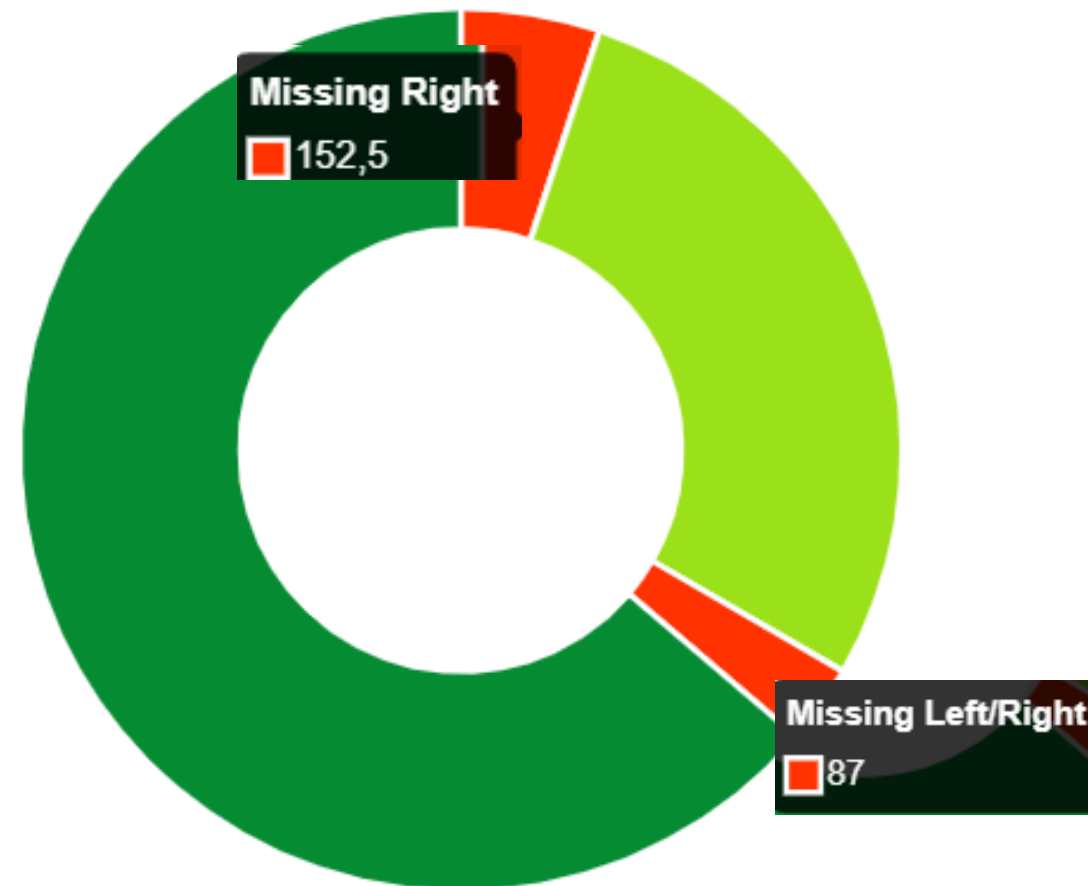
Compensationsplan Seite 40

Partnerränge

Wie errechnen sich die Partnerränge?

Backoffice → Berichterstellung

Credits Übersicht für Executive:



Credits Übersicht

Aktueller Titel : **Gold**

Monthly Credits Volume : **2542,50**

Customer Points / Personal Credits Volume : **65 / 154,00**

Links :

Neue Credits	1913,50
Banking	0,00
Gesamt	1913,50

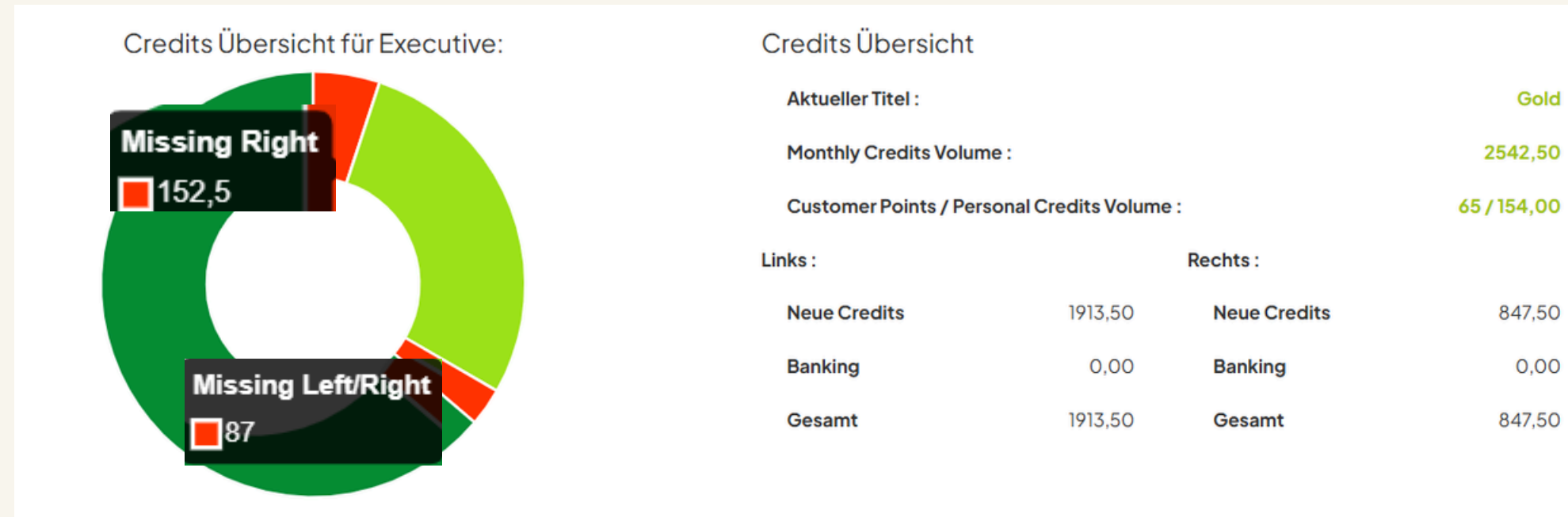
Rechts :

Neue Credits	847,50
Banking	0,00
Gesamt	847,50

Partnerränge

Wie errechnen sich die Partnerränge?

Backoffice → Berichterstellung



Praktisches Beispiel für diesen Fall:

→ dieser Partner hat sowohl ECB, als auch RCB (alle neuen und wiederkehrenden Credits werden verdoppelt)

Um den Rang Executive zu erreichen (3000 Monats-Credits) wäre folgendes möglich :
→ es fehlen insgesamt noch 239,5 Credits - Verteilung beachten!

Variante 1

- 1 Partnereinstieg mit UPK auf dem rechten Bein (entspricht normalerweise 150 Credits - mit ECB = 300 Credits)

Variante 2

- 4 Kundeneinstiege mit BalanceKit mit Test a 28 Credits auf dem linken oder rechten Bein
- +
- 6 Kundeneinstiege mit BalanceKit mit Test auf dem rechten Bein
-

!!! eigene Kunden werden 50:50 verteilt, daher wären mehr eigene Kunden nötig

Partnerränge

Vielen Dank
für eure Aufmerksamkeit!

...und dass ihr mit auf dieser
spannenden Reise seid :)