So free

TARGET PLAN

RINGANA

DE

„Es ist MEIN Ziel, RINGANA im gesamten europäischen Raum zu etablieren.“

ANDREAS WILFINGER

Hinweis: Die Bezeichnung RINGANA Frischepartner, Mentor und Kunde beziehen sich sowohl auf weibliche als auch männliche Personen. Der Lesbarkeit halber wird in diesem Dokument die männliche Form verwendet.

Mein Ziel

„In der heutigen Welt ist es nicht einfach, einen Blick für das wirklich Natürliche und Gesunde zu haben. Wir möchten einen wichtigen Beitrag zu einem ganzheitlichen, naturverbundenen Leben leisten. Und beweisen, dass Wirkung, Nachhaltigkeit, Ethik und ein Hauch Luxus vereinbar sind.“

ANDREAS WILFINGER

Liebe RINGANA Frischepartner!

Es ist MEIN Ziel, RINGANA im gesamten europäischen Raum zu etablieren.

Aus diesem Grund bieten wir Ihnen auch europaweit einheitliche Schulungsmöglichkeiten sowie umfangreiche Unterstützung und Begleitung auf Ihrem Weg an. Die Kombination von engagierten Mitarbeitern und einer immer stärker werdenden Marke stellt auch für RINGANA Frischepartner einen Sicherheitsfaktor dar und gewährleistet Ihnen, dass RINGANA ein Unternehmen mit bester Bonität ist.

Lesen Sie hier, was ein RINGANA Frischepartner ist, welche Verdienstmöglichkeiten es gibt, wie man RINGANA Frischepartner wird und selbstverständlich, welche einzigartigen, Chancen zum Erfolg, das RINGANA Frischepartnersystem bietet.

Ihr Andreas Wilfinger

Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter von RINGANA

Und was ist Ihr Ziel?

Ich will ...

„Nichts geschieht,
ohne dass ein
Traum vorausgeht.“

KARL SANDBURG

... jetzt Erfolg.

Ich will ...

„Das Geheimnis des Erfolges liegt darin, für die Gelegenheit bereit zu sein, wenn sie kommt.“

BENJAMIN DISRAELI

WAS SIND DIE MEGATRENDS DER ZUKUNFT?

Prof. Paul Zane Pilzer, Matthias Horx und andere Zukunftsforscher sprechen vor allem von folgenden vier Megatrends der nächsten Jahrzehnte:

Trend 1: Die Gesundheitsrevolution. Angesichts kollabierender staatlicher Gesundheitssysteme nimmt die Selbst-Verantwortung der Menschen immer mehr zu („Wellness“, „Selfness“). Konsumenten sind in immer größerem Ausmaß bereit, in die eigene Gesundheit zu investieren.
Trend 2: „Arbeiten von zu Hause mit einem gesicherten Einkommen“, ist die Devise der kommenden Jahre. Zukunft wagen! Die alte Arbeitswelt der „lebenslangen sicheren Verträge“ verschwindet. Anstelle dessen entwickeln sich jedoch Arbeitsformen, in denen der Einzelne sich selbst, sein Talent und Engagement mehr einbringen kann als jemals zuvor in der Geschichte. Freiheit und Selbständigkeit nehmen zu. Neben der Arbeit von zu Hause nehmen auch die „Einkäufe von zu Hause“ immer mehr zu.
Trend 3: Die Ethikrevolution. Menschen werden immer kritischer und sehen sich zunehmend auch „Verpackungsrückseiten“ an. Produkte und Unternehmen der Zukunftsmärkte können nur bestehen, wenn sie sich nach den strengsten Maßstäben richten.
Trend 4: Die Network-Revolution. Beziehungsmanagement, Menschen kennenlernen, Freundschaften schließen, Kontakte pflegen und von ihnen profitieren ist einer der wichtigsten Bausteine für den Erfolg der Zukunft.

RINGANA und RINGANA Frischepartner agieren in stark wachsenden Märkten: Naturkosmetik wächst Schätzungen zufolge um mehr als 20 % pro Jahr, die Nahrungsergänzungsbranche sogar um ca. 30 %. Auch die Themen „Nachhaltigkeit“, „Natürlichkeit“, „Bio“, etc. entwickeln sich immer mehr zu entscheidenden Wirtschaftsfaktoren.

... Vorreiter der Entwicklungen der Zukunft sein.

RINGANA Frischepartner profitieren von stark wachsenden Märkten.

Ich will ...

Schätzen Sie naturverbundene, gesunde Ernährung und Pflege? Bevorzugen Sie ehrliche frische Produkte?

Jetzt können Sie Ihre idealistische Einstellung auch beruflich ausleben und vom Erfolg eines neuen Trends profitieren.

WAS IST EIN RINGANA FRISCHE-PARTNER?

RINGANA erzeugt eine völlig neue Art von Schönheitsprodukten und Nahrungsergänzungsmitteln. Noch nie war Kosmetik so frisch, konsequent, hochwertig, natürlich und ethisch wertvoll. Diese bemerkenswerte Philosophie bedarf eines revolutionären Vertriebssystems:

- RINGANA Kunden erhalten ihre Produkte direkt und frisch von RINGANA. Ein Verkauf von RINGANA Produkten über den Einzelhandel (Apotheken, Handel) oder über den herkömmlichen Direktvertrieb wäre aufgrund der langen Lagerzeiten nicht möglich.
- Obwohl RINGANA Kunden ihre Produkte direkt aus dem RINGANA Frischewerk erhalten, sollen sie bestmögliche Beratung und kompetente Unterstützung erhalten.

Dabei werden Sie als RINGANA Frischepartner durch Ihr persönliches Web-Office unterstützt.

RINGANA bietet Ihnen als RINGANA Frischepartner nicht nur die Chance eines hochattraktiven Verdienstes, sondern gibt Ihnen und Ihren Lieben auch die Möglichkeit, mehr für Ihr ganz persönliches Wohlbefinden zu tun.

RINGANA Frischepartner sind selbstständige „Botschafter" von RINGANA, deren Tätigkeit folgende Bereiche umfasst:

- Aufbau und begeisternde Betreuung von Neu- und Stammkunden.
- Aufbau und Förderung eines hochmotivierten, dynamischen Teams von RINGANA Frischepartnern.

„Wir haben genug Zeit, wenn wir sie nur richtig verwenden.“

JOHANN WOLFGANG V. GOETHE

WIEVIEL ZEIT NIMMT MEINE TÄTIGKEIT IN ANSPRUCH?

Sie können Ihre Tätigkeit so gestalten, wie Sie es für richtig halten und wovon Sie sich den bestmöglichen persönlichen Erfolg versprechen. Dies betrifft natürlich auch Ihre Arbeitszeit.

Selbstverständlich beeinflusst die Arbeitszeit, die Sie in Ihre Tätigkeit investieren, den Erfolg. Ein attraktives Zusatzeinkommen ist sogar schon mit wenigen Stunden pro Monat realistisch.

... mit Produkten arbeiten, die einzigartig sind.

Eröffnen Sie sich völlig neue Perspektiven und gestalten Sie Ihre Zukunft aktiv.

Ich will ...

WIEVIEL VERDIENEN RINGANA FRISCHE-PARTNER DER VERSCHIEDENEN ZIELSTUFEN?

Abhängig von KU und der Gliederung der verschiedenen Ebenen, besteht die Möglichkeit auf folgende Nettoprovisionen*

Ziel 1: 200,00 - 2.000,00
Ziel 2: 1.100,00 - 5.300,00
Ziel 3: 3.300,00 - 11.500,00
Ziel 4: 6.500,00 - 20.000,00
Ziel 5: > 18.000,00
Ziel 6: > 25.000,00
Ziel 7: > 45.000,00
Ziel 8: > 75.000,00
Ziel 9: > 120.000,00
Ziel 10: > 160.000,00

Eine Übersicht über die verschiedenen Zielstufen, Rechenbeispiele und Begriffserklärungen finden Sie ab Seite 14.

„Erfolg ist eine Teamsache."

OTTO HAPPEL

*Angaben in EUR pro Jahr. Richtwerte ohne Gewähr

WODURCH UNTERSCHEIDET SICH RINGANA VON ANDEREN VERTRIEBSSYSTEMEN?

RINGANA bietet richtungsweisende Produkte mit der unerreicht ethischen, naturverbundenen, konsequenten Frischephilosophie. Zudem bietet RINGANA mit diesem Zielplan auch ein Vergütungssystem, das seinesgleichen sucht. Die Unterschiede zu herkömmlichen Direktvertriebssystemen sind z.B.:

- Eigenproduktion. Sämtliche Produkte werden im RINGANA Produktionslabor selbst hergestellt. Trotz der objektiven Wertigkeit der Produkte kann damit der Vertrieb in wesentlich höherem Ausmaß partizipieren als bei Mitbewerbern. Daher ist der RINGANA target plan der wohl attraktivste und lukrativste Vertriebsplan der Welt.
- Hohe Stabilität und Kontinuität durch 90 % Kundenumsatz und breite Teamstrukturen. Aufgrund der unerreicht hohen Zufriedenheit bestellen RINGANA Kunden mit einer Quote bis weit über 70 % (je nach Produkt) immer wieder

und Sie profitieren immer im gleichen Ausmaß.

– Die Berechnungsbasis für sämtliche Provisionen ist der Punktewert der Produkte. Teamprovisionen berechnen sich in den meisten Marketing- und Vergütungsplänen von Mitbewerbern häufig vom deutlich niedrigeren Einkaufspreis. Der Unterschied kann bis zu 70 % betragen.
– Automatische Zuordnung. Alle Personen, mit denen Sie in Kontakt stehen, sollten von Ihnen registriert werden um eine automatische Zuordnung zu ermöglichen. In weiterer Folge bekommen Sie für alle Bestellungen - auch wenn diese direkt bei RINGANA ohne Ihr Zutun erfolgen - Provisionen. Dies bedeutet auch, dass einmal registrierte Kunden Ihnen zugeordnet sind, solange Sie als RINGANA Frischepartner tätig sind und der Kundenschutz aufrecht ist.
– Alternative Qualifikationsmöglichkeiten sowohl über Kundenumsatz als auch Teamumsatz (TU) eröffnen individuelle Gestaltungsmöglichkeiten im RINGANA Frischepartnersystem und eine rasche Zielerreichung schon in der Startphase.
– Barauszahlungen. Provisionen werden effektiv bar ausbezahlt, es gibt keine Naturalrabatte. Erst- und Folgebestellungen werden gleich verprovisioniert. Kleinprovisionen unter EUR 55* werden jedoch als Warengutschrift vergütet.
– Keine Kundenstrukturen. Nur RINGANA Frischepartner besetzen Ebenen, Kunden werden unendlich („infinite“) verprovisioniert.

… die Freiheit, das zu tun, was mir Spaß macht.

Bauen Sie sich persönliche Netzwerke auf, machen Sie Bekanntschaft mit Gleichgesinnten.

* Stand: April 2020. Betrag wird laufend valorisiert.

Ich will ...

- Echtes Empfehlungsmarketing, kein Kauf und Verkauf. Daher auch keine Lagerware erforderlich, weil RINGANA Produkte direkt, frisch zum Endabnehmer versendet werden.
- Transparenz. Dieser Zielplan gilt als einer der einfachsten und verständlichsten Vertriebspläne.
- Effektive Direktwerbung. RINGANA sendet Magazine direkt an Kunden und Partner, ebenfalls kostenlos (auch Porto).
- Direkter Ein- und Überblick. Auch Ihre Teilnahme am Internetportal ringana.com ist kostenlos. Das modernste Portal ermöglicht eine einfache Verwaltung Ihrer Tätigkeit mit vielen einzigartigen Funktionen wie Kundenregistrierung, Teamübersicht, Umsatzabfragen in Echtzeit, Knowledgebase, Statistik, Kalender, uvm.
- Hohe Duplikationsrate durch Zielplan, umfangreiche Schulungen, eine Fülle an Werkzeugen, uvm.
- Umsatzbeteiligung. Verprovisionierung ohne Ebenenbegrenzung (unendlich oder „infinite").
- Abrechnungen und zahlreiche Informationsunterlagen zum Download via ringana.com.
- Messen werden mittels Standkostenförderung unterstützt. (Bei einem positiv rückbestätigten Messeansuchen - siehe ringana.com)
- Innereuropäischer Teamaufbau zu gleichen Konditionen (beachten Sie jedoch unterschiedliche Konditionen für Porto und Verpackung).
- Flächendeckende und regelmäßig stattfindende Präsentations- und Schulungsveranstaltungen (z.B. FRESH up, START up, RINGANA Academy, etc.)
- Kostenlose Betreuung.
- Direktversand von Bestellungen an Ihre Kunden (siehe Internationalisierungsblatt)
- Übernahme von Spesen und Risiken (z.B. Mahnspesen, Dubiosenrisiko, etc.).
- Eine offene Unternehmenskultur.

… mit einem Unternehmen arbeiten, das völlig anders ist als die anderen.

Erleben Sie Differenzierung durch Innovation und Nachhaltigkeit.

Ich will ...

	Ebene ❷	Ziel 1	Ziel 2	Ziel 3	Ziel 4	Ziel 5
KU-Provision ❶	unend-lich	19 %	29 %	39 %	39 %	39 %
		+	+	+	+	+
Teamprovision ❸ Basis Punktewert	1	8 %	8 %	8 %	9 %	9 %
	2	2 %	4 %	9 %	14 %	14 %
	3		3 %	4 %	5 %	6 %
	4			2 %	3 %	4 %
	5				2 %	2 %
	6					1 %
	7					
	8					
	9					
Wachstumsbonus ❺	unend-lich					
Aktivität ❻		KU mind. 110	KU mind. 220	KU mind. 330	KU mind. 440	KU mind. 550
			und	und	und	und
Qualifikation 1			TU ❹ mind. 1.000	TU-1 mind. 1.600	TU-1 mind. 3.200	TU-2 mind. 4.000
			oder	oder		
Qualifikation 2			KU mind. 385	KU mind. 825		

Erklärungen für die Punkte ❶ bis ❻ finden Sie auf den Folgeseiten.

Alle KUs und TUs sind in Punkten angegeben. Auf der RINGANA Punktetabelle finden Sie für jedes Produkt einen Punktewert.

Erfahren Sie auf den nächsten Seiten, was sich hinter den Begriffen KU, TU, etc. verbirgt, wie Sie sich für eine bestimmte Zielstufe qualifizieren können und wie sich Ihre Provision berechnet.

Wichtiges zur Verprovisionierung:
Die attraktiven RINGANA Wochenaktionen beinhalten einen Preisnachlass von 10 %. Für RINGANA Frischepartner bedeutet dies mehr Kundenumsatz, mehr Stabilität und hohe Wiederbestellraten. Bitte beachten Sie, dass bei diesen Aktionen ausschließlich 90 % des Punktewertes verprovisioniert werden können.

Ziel 6	Ziel 7	Ziel 8	Ziel 9	Ziel 10
39 %	39 %	39 %	39 %	39 %
+	+	+	+	+
9 %	9 %	9 %	9 %	9 %
14 %	14 %	14 %	14%	14 %
6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
+	+	+	+	+
1 %	2 %	3 %	4 %	5 %
KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660
und	und	und	und	und
TU-2 mind. 8.000	TU-2 mind. 15.000	TU-3 mind. 20.000	TU-3 mind. 40.000	TU-3 mind. 60.000
		und	und	und

Zur Erreichung der **Zielstufen 8 - 10** muss der TU-3 abzüglich des KUs mind. 10.000 betragen.

„Sich kleine Ziele setzen. Sie erreichen. Sich neue, etwas größere Ziele setzen. Sie erreichen. So funktioniert Erfolg.“

DALE CARNEGIE

RINGANA

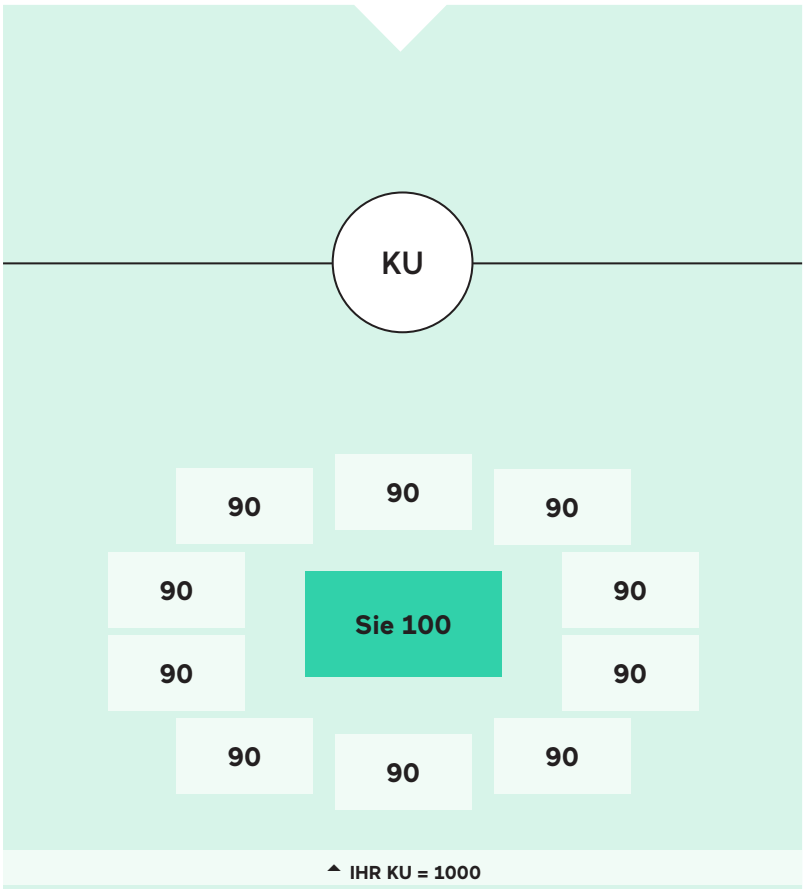
... mit dem konkurrenzlos attraktiven und motivierenden Zielplan arbeiten.

Bauen Sie jetzt die Basis für morgen auf.

Ich will ...

❶ Der KU
(= Kundenumsatz) ist die Summe aller in einem Abrechnungsmonat bezahlten Punkte der Bestellungen Ihrer Kunden und Ihres Eigenbedarfes*), egal welcher Ebene.

Die KU-Provison beträgt 19 % in der Zielstufe 1, 29 % in der Zielstufe 2 und 39 % ab der Zielstufe 3.



BEISPIEL: DER KU

Zehn Ihrer Kunden bestellten im Monat Mai direkt bei RINGANA. Die Summe dieser Bestellungen beträgt 900 Punkte. Sie selbst bestellten um 100 Punkte. Alle Rechnungen wurden im selben Monat bezahlt. Ihr KU beträgt im Monat Mai also 1000 Punkte.

*) Zur Berechnung des KU wird der Points table herangezogen. Dort finden Sie für jedes Produkt einen Punktewert. RINGANA Merchandise, das Starterset und Porto zählen nicht zum KU. Bestellungen müssen bezahlt sein, um berücksichtigt zu werden. Bitte berücksichtigen Sie die üblichen Bankwege.

WAS BEDEUTET „EGAL WELCHER EBENE“?

Im Gegensatz zu vielen anderen Vertriebssystemen wird die KU-Provision unabhängig von der Kundenebene ausbezahlt, also unendlich oder „infinite“. Wenn also z.B. ein zufriedener Kunde RINGANA an andere Kunden weiterempfiehlt, erhalten Sie trotzdem die gleiche KU-Provision, obwohl der Umsatz „über eine Ecke“ zustandegekommen ist.

KENNENLERNSETS

RINGANA bietet ein breites Angebot an Samples und Samplesets, wie zum Beispiel die FRESH giveaway box – tooth oil, die FRESH sample box wash, FRESH travel sets oder die CAPS d-gest trial size. Diese Angebote sind perfekt, um neue Kunden für die RINGANA Produkte zu begeistern bzw. den Einstieg in die RINGANA Produktwelt zu erleichtern. Alle Kennenlernprodukte und Sample Boxen werden wie gewohnt verprovisioniert.

Werden Kennenlernsets und Testgrößen zum Sonderpreis, als besonderer Service, direkt von RINGANA an den Kunden versandt oder fakturiert (Direktversand oder Sammelbestellung), kann kein Rabatt gewährt werden, auch kann dieser Umsatz nicht im KU berücksichtigt werden.

Um die RINGANA Frischekosmetik kennenzulernen, ist für jeden Kunden pro Hauttyp jeweils ein Frischekosmetik-Kennenlernset zum Sonderpreis vorgesehen. Jedes weitere Kennenlernset des gleichen Hauttyps (für Reisen, etc.) kann vom Kunden zum Normalpreis bestellt werden. Die aktuellen Preise und Punkte finden Sie auf der Order and Price list und im RINGANA Magazin.

... jetzt meine Ziele planen und erreichen.

Und welches Ziel wollen Sie sich setzen?

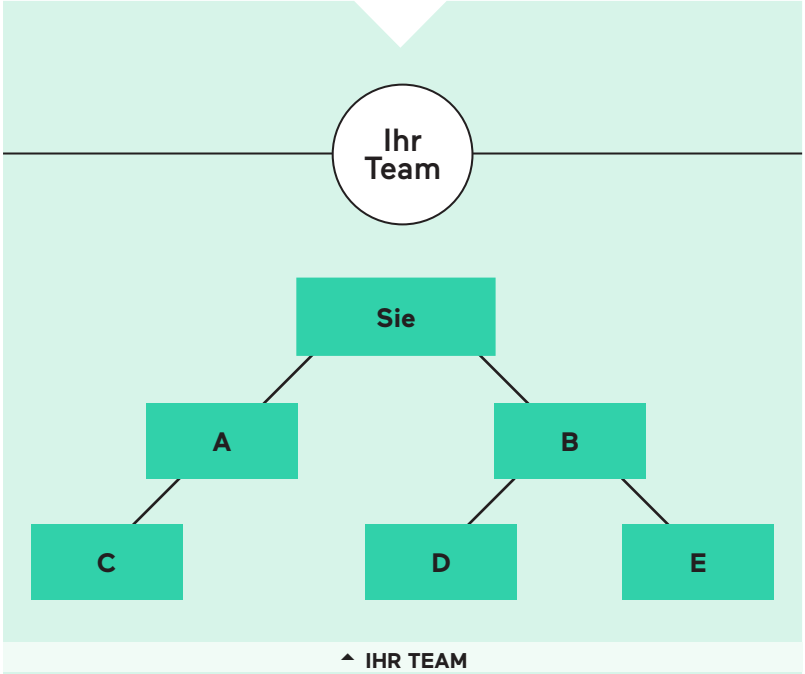
Ich will ...

❷ Ihre erste Ebene stellen jene Partner dar, die von Ihnen persönlich für die Tätigkeit als RINGANA Frischepartner gewonnen wurden. Die zweite Ebene sind jene RINGANA Partner, die von den Partnern Ihrer ersten Ebene gewonnen wurden, usw.

❸ Die Teamprovision wird auf die KUs der RINGANA Frischepartner in Ihrem Team ausbezahlt, abhängig von der Ebene, die Sie einnehmen. Die Basis dafür ist - im Gegensatz zu den meisten Vertriebssystemen am Markt - der Punktewert. Je höher die Zielstufe, desto höher ist auch der Prozentsatz.

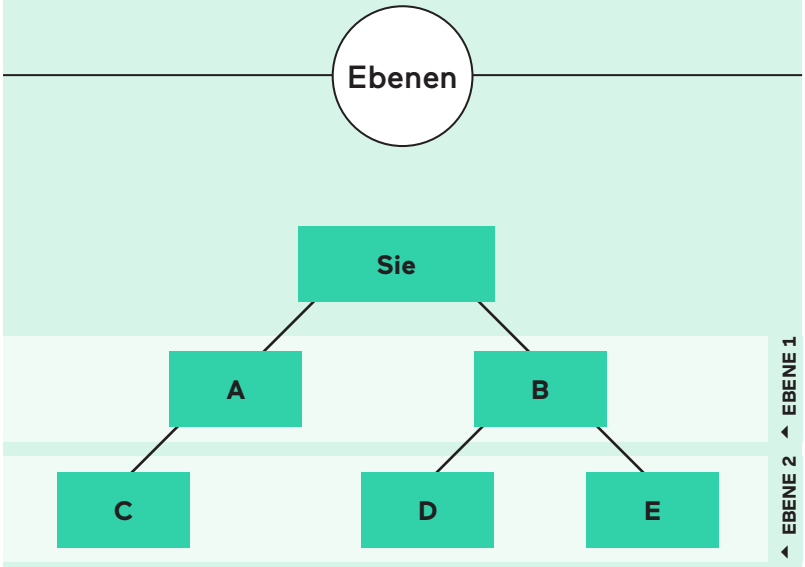
❹ Der Zielplan kennt zehn Zielstufen. Je höher die Zielstufe, desto attraktiver die Provisionen. Es gibt zwei Möglichkeiten, sich für eine bestimmte Zielstufe zu qualifizieren. Entweder über den Teamumsatz (TU, TU-1, TU-2, TU-3) oder den KU (KU-Qualifikation). Der KU wurde bereits erklärt.

Der TU ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder.
Der TU-1 ist die Summe aus



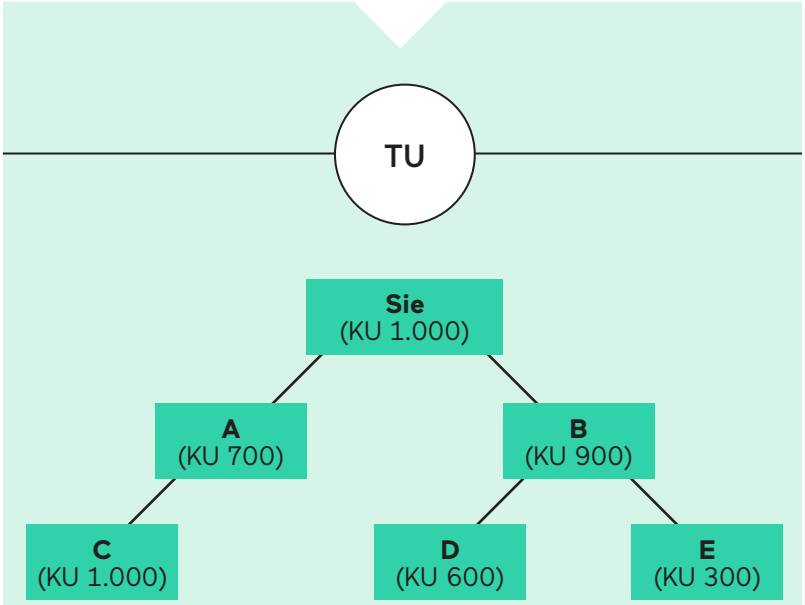
BEISPIEL: IHR TEAM

Nehmen wir an, A und B wurden von Ihnen für die Tätigkeit als RINGANA Frischepartner gewonnen. C wurde von A, D und E wurden von B gewonnen. Sie, A, B, C, D und E bilden zusammen Ihr Team.



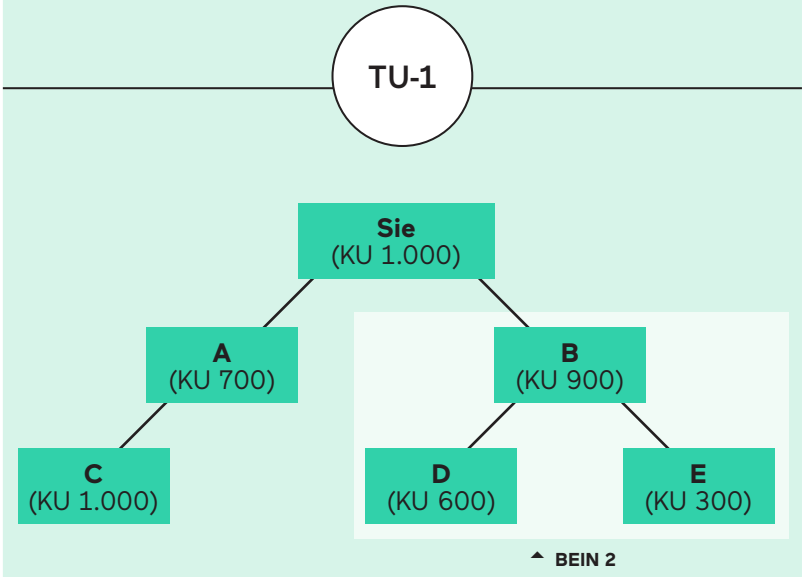
BEISPIEL: EBENEN

A und B stellen Ihre erste Ebene, C, D und E Ihre zweite Ebene dar.



BEISPIEL: DER TU

Der TU beträgt in unserem Beispiel 4.500 (Ihr eigener KU 1.000 + A 700 + B 900 + C 1.000 + D 600 + E 300 = 4.500).



BEISPIEL: DER TU-1

Ihr Team besteht aus zwei Beinen. Das eine Bein besteht aus A (KU 700) und C (KU 1.000), das zweite Bein aus B (KU 900), D (KU 600) und E (KU 300). Die Summe der KU je Bein betragen also 1.700 (Bein 1) und 1.800 (Bein 2). Ihr stärkstes Bein ist Bein 2 und wird nicht für die Berechnung des TU-1 berücksichtigt. Ihr TU-1 beträgt also 1.000 (Ihr eigener KU) + 1.700 (Bein 1) = 2.700.

Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder, jedoch ohne die KUs Ihres stärksten Beines. TU-2 bzw. TU-3 ist jeweils die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihres Teams, jedoch ohne die KUs Ihrer beiden bzw. drei stärksten Beine.

… mit einem Plan arbeiten, den ich verstehe.

Nützen Sie die Dynamik des wohl einfachsten und transparentesten Planes der Branche.

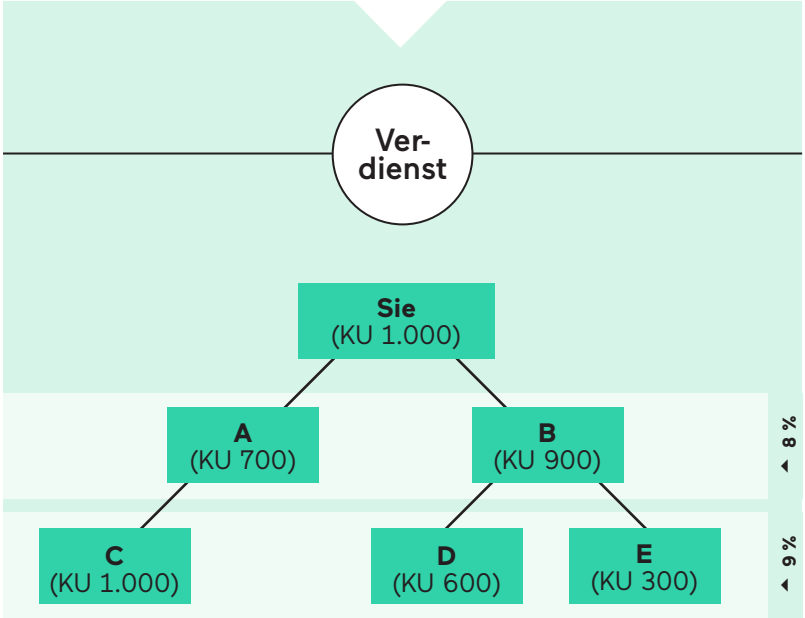
Ich will ...

❺ Die RINGANA KU-Provision und die Teamprovision sind die wohl attraktivsten Vergütungen, die heute in Vertriebssystemen angeboten werden. Der Wachstumsbonus lässt Sie darüber hinaus in ungeahnte Einkommenskategorien vorstoßen.

Der Wachstumsbonus wird einfach prozentuell von Ihrem TU berechnet, und zwar unendlich in die Tiefe und unabhängig von der Ebene. Voraussetzung dafür ist ein NPV (Neupartnervolumen*) von mindestens 500 Punkten. Das NPV entspricht dem KU Ihrer neuen direkten Partner der letzten drei Abrechnungsmonate. Neupartner werden gewertet, sobald sie abgerechnet werden.

Auf TUs, die andere RINGANA Frischepartner in Ihrem Team (ab Ziel 6) ebenfalls zum Bezug des Wachstumsbonus berechtigen, unabhängig davon, ob sie sich dafür qualifizieren, erhalten Sie die Differenz zwischen Ihrem Prozentsatz und jenem Ihres qualifizierten RINGANA Partners.

*) Neupartner sind Personen, welche erstmalig mit der RINGANA GmbH einen Partnervertrag abschließen und noch nicht abgerechnet wurden.



BEISPIEL:

WAS VERDIENE ICH IN UNSEREM BEISPIEL?

In unserem Beispiel haben Sie im Monat Mai einen KU von 1.000 und einen TU-1 von 2.700 erreicht. Sie haben sich damit gemäß der Tabelle auf Seite 14 für „Ziel 3" qualifiziert.

Für dieses Monat erhalten Sie also eine KU-Provision von 1000 x 39 % = 390 Punkte.

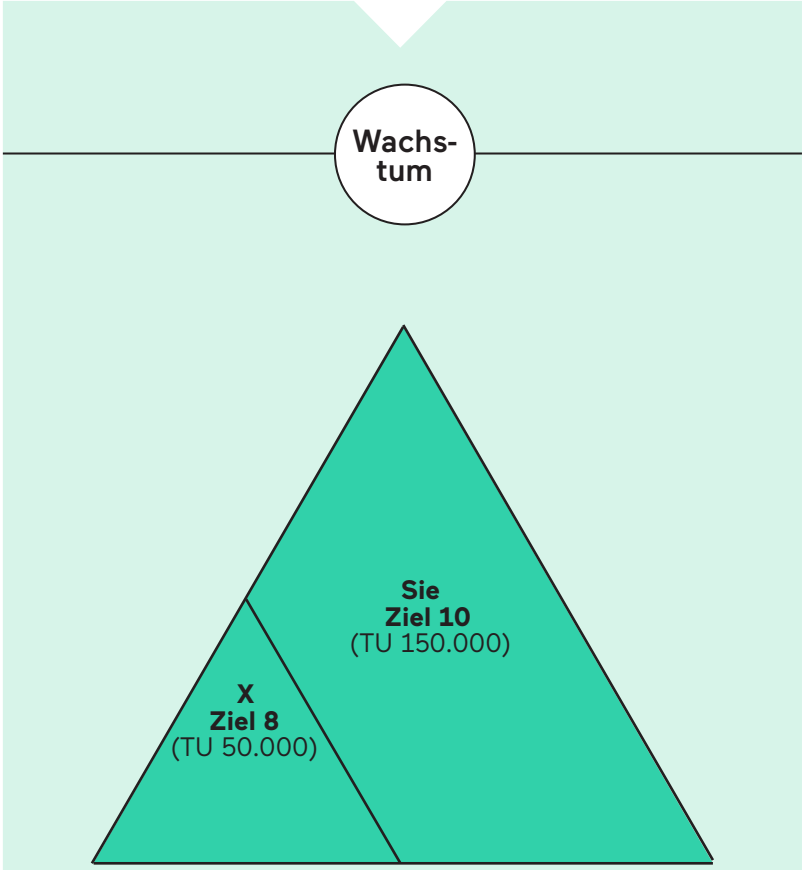
Neben Ihrer KU-Provision von 390 Punkte erhalten Sie für Ihr kleines Team eine Teamprovision von 700 x 8 % (A) + 900 x 8 % (B) + 1.000 x 9 % (C) + 600 x 9 % (D) + 300 x 9 % (E) = 299 Punkte. Ihre Gesamtprovision würde bei diesem Beispiel also 390 Punkte + 299 Punkte = 689 Punkte betragen.

KU Provision =	390 Punkte
+ Ebene 1: 700 x 8 % + 900 x 8 % =	128 Punkte
+ Ebene 2: 1.000 x 9 % + 600 x 9 %+ 300 x 9 % =	171 Punkte
Summe	689 Punkte
	x EUR 1,145 *)
Provision	EUR 788,91

*) 1 Punkt entspricht einem Wert von €1,145. Ausnahmen: für die Vertragsart „VDI" (Frankreich) findet ein Umrechnungswert von €1,055 Anwendung; für „Porta a Porta inkl. partita IVA" (Italien) entspricht 1 Punkt einem Wert von €1,085.

Diese Punktewerte gelten bis auf Widerruf. Wechselkurse können Änderungen unterliegen, daher entnehmen Sie bitte aktuelle Preise bzw. Wechselkurse Ihrer Landeswährung der Preisliste im ringana.com.

Stellen Sie sich selbst vor, wieviel Ihre Provision betragen würde, wenn Ihr Team breiter und tiefer ist als in diesem kleinen, stark vereinfachten Rechenbeispiel (siehe Seite 10).



BEISPIEL: WACHSTUMSBONUS

Angenommen, Sie haben sich im Monat Dezember mit einem TU-3 von 65.000 für „Ziel 10" qualifiziert. Ihr TU beträgt 150.000.

In Ihrem Team befindet sich RINGANA Frischepartner X, der sich mit einem TU-3 von 30.000 für „Ziel 8" qualifiziert hat. Sein TU beträgt 50.000.

Sie erhalten in diesem Beispiel also die vollen 5 % Wachstumsbonus auf 100.000 und 2 % Wachstumsbonus auf 50.000, da RINGANA Frischepartner X von den 50.000 seinerseits 3 % bekommt.

Sie bekommen damit in diesem Beispielsmonat zusätzlich zur KU-Provision und Teamprovision nochmals 6.000 Punkte (100.000 x 5 % plus 50.000 x 2 % Wachstumsbonus) dazu.

❻ Aktivität bedeutet, dass je nach Zielstufe ein bestimmter KU pro Monat erforderlich ist, um aktiv und damit für die jeweilige Zielstufe provisionsberechtigt zu sein.

… Karriere machen.

RINGANA unterstützt Sie bei der Verwirklichung Ihrer Visionen und Träume.

Ich will ...

„Es gibt nur einen Erfolg - nach seinen eigenen Vorstellungen leben zu können.“

CHRISTOPHER MORLAY

WELCHE VORAUSSETZUNGEN SOLLTE ICH MITBRINGEN?

Für den Start als RINGANA Frischepartner sind keine speziellen Kenntnisse erforderlich, diese werden im Rahmen von verschiedenen Ausbildungsmaßnahmen nähergebracht. Jedoch sollten Sie folgende Grundvoraussetzungen mitbringen:

- **Wichtigste Voraussetzung ist, RINGANA Produkte selbst zu verwenden. Die Begeisterung für das Produkt ist schon der halbe Weg zum Erfolg.**
- Ein ausgeprägtes Schönheits-, Gesundheits- und Naturbewusstsein gepaart mit dem notwendigen Idealismus.
- Die RINGANA Philosophie ist das „Handwerkzeug“ jedes RINGANA Frischepartners. Die Bereitschaft, Seminare zu besuchen ist daher ebenfalls Voraussetzung für eine erfolgreiche Tätigkeit.
- Das Image eines Herstellers von Kosmetik wird stark von subjektiven Eindrücken bestimmt. Ein entsprechendes Auftreten als RINGANA Frischepartner sollte daher selbstverständlich sein.
- Nur Engagement wird zum Erfolg führen. Sie sollten daher schon vor Beginn Ihrer Tätigkeit die Zeit, die Sie investieren möchten, planen.
- Weiters sollten Sie schon vor Beginn Ihrer Tätigkeit persönliche Ziele setzen und schriftlich festhalten. In Ihrem persönlichem Visionboard können Sie Ihre Ziele optimal festhalten.
- Ganzheitliches Denken, Flexibilität und Mobilität.

WIE KANN ICH RINGANA FRISCHEPARTNER WERDEN?

Wenn Sie sich für eine Tätigkeit mit RINGANA entschieden haben, können Sie entweder einen Partnerantrag ausfüllen oder alternativ, bequem online, auf www.ringana.biz durchstarten. Ihr Mentor hilft Ihnen gerne dabei.

... jetzt starten!

Points table

FRESH	Match-Code	€	Punkte
FRESH cleanser	BRM	22,50	15,90
FRESH tonic pure	BGS	22,00	15,70
FRESH tonic calm	BGL	22,00	15,70
FRESH hydro serum	BHS	50,30	33,80
FRESH anti wrinkle serum	BSA	65,20	44,00
FRESH cream light	BCE	41,90	28,10
FRESH cream medium	BCL	46,10	31,10
FRESH cream rich	BCM	51,60	34,90
FRESH tinted moisturiser	BTF	41,70	29,80
FRESH moisturiser for men	BMF	41,70	29,80
FRESH lipids	BSL	37,80	26,90
FRESH scrub	BRP	41,40	27,90
FRESH eye serum	BAS	40,70	27,50
FRESH lip balm	BLB	10,50	7,00
FRESH tooth oil	BZO	13,20	8,90
FRESH foot balm	BFB	21,80	14,70
FRESH hand balm	BHB	21,10	14,20
FRESH cooling spray	BVS	24,70	17,00
FRESH deodorant	BDO	23,30	14,60
FRESH body milk	BKM	32,80	21,10
FRESH after sun	SBA	24,50	16,50
FRESH sunscreen	BSB	39,40	29,00
FRESH soap	BSR	9,20	5,00
FRESH stay fresh	STF	9,10	5,50
FRESH body wash	BDB	16,80	11,30
FRESH shampoo	BRS	17,40	11,80
FRESH conditioner	BHM	15,50	11,00
FRESH skin care set light	BP1	124,50	77,10
FRESH skin care set medium	BP2	128,50	79,50
FRESH skin care set rich	BP3	148,70	92,00
FRESH skin care set nourishing	IP3	184,40	114,00
FRESH skin care set for men	BP-MEN-BHS	92,50	56,70
FRESH wash care set	FWCS	76,10	42,70
FRESH body care set	FBCS	69,10	41,00
FRESH sample box face light	BK1	22,60	14,60
FRESH sample box face light first order	BK1-E	9,70	3,00
FRESH sample box face medium	BK2	23,50	15,10
FRESH sample box face medium first order	BK2-E	10,00	3,00
FRESH sample box face rich	BK3	26,90	17,40
FRESH sample box face rich first order	BK3-E	11,50	3,00
FRESH sample box for men	BK-MEN	16,80	10,80
FRESH sample box for men first order	BK-MEN-E	7,20	3,00
FRESH sample box body	BKK	13,40	8,50
FRESH sample box body first order	BKK-E	8,90	3,00
FRESH sample box wash	BKW	26,00	18,60
FRESH tooth oil sample	TZO	2,80	1,50
FRESH deodorant sample	TDO	4,10	2,00
FRESH sunscreen sample	T-BSB	19,90	10,50
FRESH giveaway box	BKG-TZO	24,80	13,50
FRESH travel set light	BKT-1	62,00	41,70
FRESH travel set medium	BKT-2	62,80	42,20
FRESH travel set rich	BKT-3	66,30	44,50
FRESH travel set for men	BKT-MEN	56,20	37,90

FRESH ADDS	Match-Code	€	Punkte
FRESH ADDS effect	RAE	52,50	36,90
FRESH ADDS glow	RAG	41,80	29,60
FRESH ADDS repair	RAR	41,80	29,60

COMPLETE	Match-Code	€	Punkte
COMPLETE d-eat	D-EAT	60,20	36,00
COMPLETE d-eat, Set of 3	D-EAT3	164,00	88,40

Änderungen vorbehalten. Die aktuelle Punktetabelle finden Sie im Online-Office (Downloads), dem Sie auch saisonale bzw. limitierte Produkte sowie Aktionen entnehmen können. Stand: April 2020

PACKS	Match-Code	€	Punkte
PACK antiox	WPA	64,40	39,30
PACK balancing	WPB	44,90	28,00
PACK cleansing	WPC	63,10	39,40
RINGANA Shaker + Shaker Ball	RS	4,00	0,00
RINGANA Glass Shaker + Shaker Ball	RSG-W	7,70	0,00
RINGANA Shaker Ball	RSHBB	2,20	0,00
PACK antiox, Set of 3	WPA3	175,50	96,60
PACK balancing, Set of 3	WPB3	122,30	68,80
PACK cleansing, Set of 3	WPC3	172,00	96,80
PACKS ABC	WP1	156,50	87,30
PACKS ABC, Set of 3	WP3	454,00	253,40
PACKS 1 day	T-ABC	6,90	3,00
PACKS 1 day, Set of 10	T-ABC10	62,40	27,00

CAPS	Match-Code	€	Punkte
CAPS beauty & hair	CBH	49,30	30,60
CAPS cerebro	CCB	49,30	30,60
CAPS d-gest	CDG	45,00	28,00
CAPS fem	CFV	49,30	30,60
CAPS hydro	CUV	36,60	22,80
CAPS immu	CIV	49,30	30,60
CAPS mascu	CMV	49,30	30,60
CAPS moodoo	CMO	52,10	32,60
CAPS move	CAV	39,80	23,90
CAPS protect	CSV	58,80	36,80
CAPS pump	CCV	49,30	30,60
BEYOND omega	COV	84,40	52,70
BEYOND spermidine	CSP	102,80	62,80
CAPS beauty & hair, Set of 3	CBH3	132,10	74,30
CAPS cerebro, Set of 3	CCB3	132,10	74,30
CAPS d-gest, Set of 3	CDG3	121,10	68,20
CAPS fem, Set of 3	CFV3	132,10	74,30
CAPS hydro, Set of 3	CUV3	98,10	55,20
CAPS immu, Set of 3	CIV3	132,10	74,30
CAPS mascu, Set of 3	CMV3	132,10	74,30
CAPS moodoo, Set of 3	CMO3	140,50	79,10
CAPS move, Set of 3	CAV3	107,40	58,10
CAPS protect, Set of 3	CSV3	159,10	89,50
CAPS pump, Set of 3	CCV3	132,10	74,30
CAPS d-gest trial size	T-CDG	3,70	1,50
BEYOND omega, Set of 3	COV3	227,50	128,00
BEYOND spermidine, Set of 3	CSP3	277,20	159,13

DRINKS	Match-Code	€	Punkte
RINGANAchi__	RE12	47,60	28,50
RINGANAchi__ x 3	RE3	13,10	7,80
RINGANAisi__	RI12	50,00	31,00
RINGANAdea__	RD12	56,70	34,60
RINGANA matcha tea	RMT	40,00	25,30
RINGANA Soulbottle	R-SB	31,10	0,00
RINGANAchi__, Set of 2	RE24	90,70	52,70
RINGANAisi__, Set of 2	RI24	95,20	57,40
RINGANAdea__, Set of 2	RD24	107,90	64,10
RINGANA matcha tea, Set of 4	RMT4	143,50	82,40

SPORT	Match-Code	€	Punkte
SPORT go	RSG	23,10	16,20
SPORT boost	RSB	53,00	34,40
SPORT protein	PROTEIN	53,00	32,00
SPORT push	RSP	59,00	38,00
SPORT BlenderBottle®	RSBB	20,70	0,00
SPORT boost, Set of 3	RSB3	144,60	84,40
SPORT protein, Set of 3	PROTEIN3	144,60	78,60
SPORT push, Set of 3	RSP3	158,00	91,70
SPORT push trial size	T-RSP	4,80	2,00

RINGANA

RINGANA GmbH A-8230 Hartberg Austria
Tel: +43 (0)3332/61550 Fax: 1015 www.ringana.com office@ringana.com

DS2020-ZP-DE V7.4.