



KARRIEREPLAN

V.1.2022



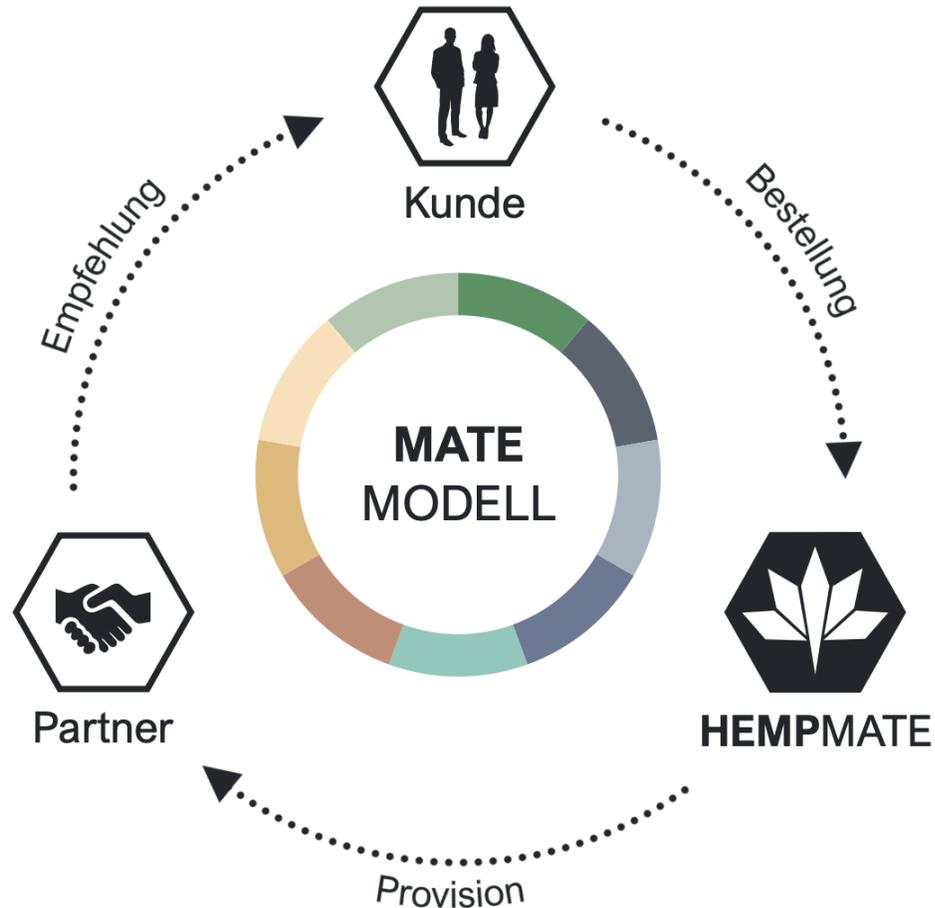


GO HEMPMATE. OR GO HOME.

- I. UNSER MATE-MODELL.
- II. WARUM MULTI-LEVEL-MARKETING?
- III. VERDIENSTMÖGLICHKEITEN.
- IV. VERDIENSTBEISPIELE.
- V. BEGRIFFSERKLÄRUNGEN & FAQ.

Unser Mate-Modell.





TRUST HEMPMATE. JOIN THE GROW.

Für uns ist es entscheidend, die Faktoren Produktqualität, -versprechen, -ehrlichkeit und Preisbildung transparent zu kommunizieren und Konsumenten aktiv einzubeziehen. Gerade Hanf- und CBD-Produkte erfordern ein hohes Maß an Vertrauen, Information und Aufklärung. Wir haben uns deswegen für einen Vertrieb über lokale, geschulte und kompetente Vertriebspartner via Multi-Level-Marketing (MLM) entschieden. Dabei steht im Vordergrund, eine Verbindung der Kunden untereinander herzustellen und ein organisches Netzwerk aufzubauen, statt aus dem Unternehmen heraus direkt zu verkaufen.

Daher kommt auch der Name „Mate-Modell“: ein Geschäft von Mensch zu Mensch bzw. Freund zu Freund. Das Hauptaugenmerk liegt dabei in der zwischenmenschlichen Beziehung – genau aus diesem Grund haben wir uns bewusst und aus vollem Herzen für dieses Vertriebsmodell entschieden.

Unser Mate-Modell ist einfach zu duplizierendes System. Neben einem vielseitigen Karriereplan und einer starken Marke liefern wir ein einzigartiges Online-System, welches du auf Knopfdruck auf dich personalisieren kannst.

Starte noch heute deine Karriere bei HempMate und werde Teil einer großen Hanf-Bewegung!



VORTEILE IM ÜBERBLICK.

Viele MLM-Networks
versprechen dir die Welt.
Andere grenzenlosen Reichtum.
Wir nicht.

Denn es liegt zuletzt an dir, wie du dein eigenes Geschäft aufbauen und gestalten möchtest. Unsere Aufgabe ist es, dir dafür die richtigen Werkzeuge an die Hand zu geben. Mit den besten Hanf-Produkten auf dem Markt, einer idealen Infrastruktur und lukrativen Verdienstmöglichkeiten werden wir die Nr. 1 in Europa - und das nachhaltig in allen Bereichen. Dabei stehen wir dir stets wie ein guter Freund zur Seite. Denn nur gemeinsam können wir wachsen, gedeihen und schliesslich florieren.

Wir versprechen Nachhaltigkeit.
Für unser gemeinsames Wachstum.
Für deinen Erfolg.

- ✓ **freie** Zeiteinteilung
- ✓ **ortsunabhängiges** Arbeiten
- ✓ **haupt-** oder **nebenberuflich**
- ✓ Produkte mit **hoher Nachfrage**
- ✓ erprobtes, **schlüselfertiges Konzept**
- ✓ Produktverkauf **in 27 Ländern** möglich



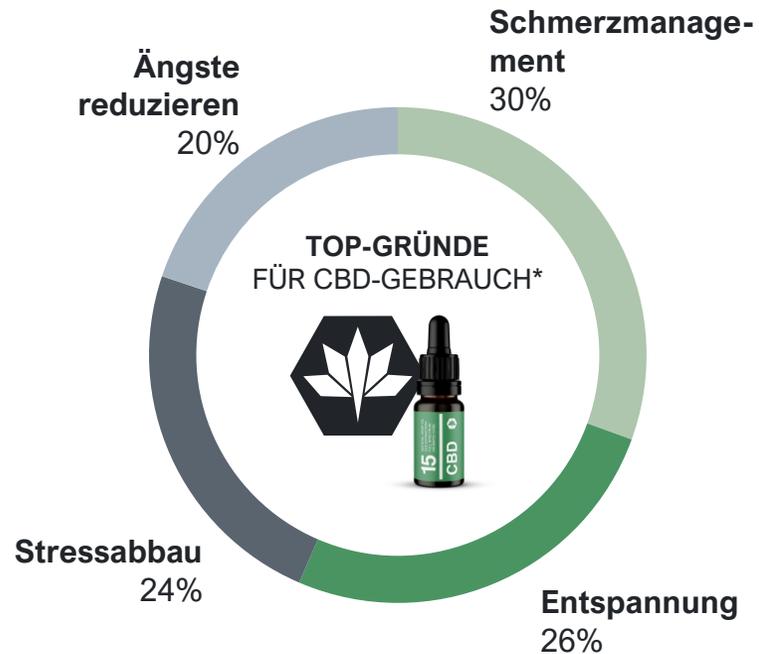
- × **keine großen Investitionen** notwendig
- × **kein Geschäftslokal** notwendig
- × **keine Angestellten** notwendig
- × **kein eigener Versand** erforderlich
- × **keine Einkommensbeschränkung**
- × **keine Abnahmeverpflichtungen**





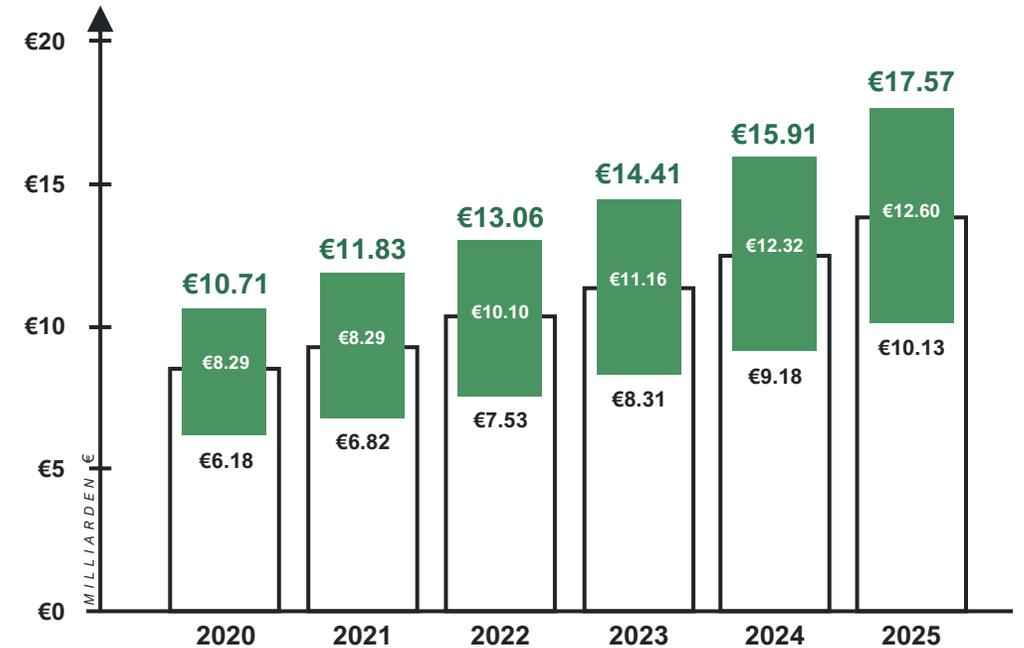
MILLIARDENMARKT CANNABIS.

Werde mit **HEMPMATE** zum Pionier in einem Milliardenmarkt. Für Märkte mit prognostizierten Zuwachsraten von über 400% bis 2023 wurde das Wort "Boom" erfunden. Der europäische CBD-Markt steht damit erst am Anfang. Unsere Mates haben diesen richtungsweisenden Trend richtig erkannt und sich früh positioniert - und auch du kannst noch zum Pionier werden - als Vertriebspartner von HempMate. Wie auch sonst.



65%

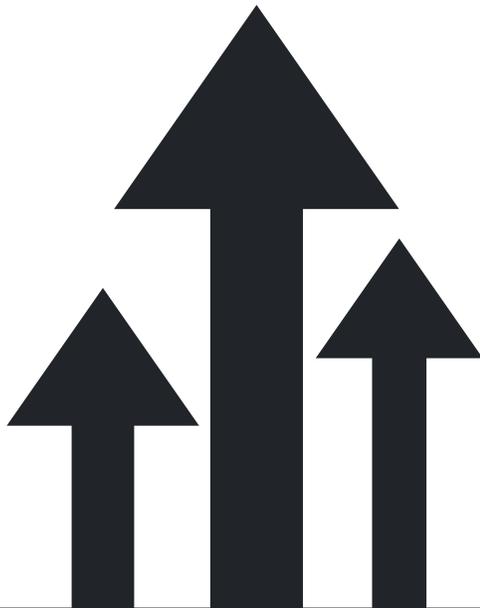
der CBD-Konsumenten geben an, dass sie entweder **"sehr wahrscheinlich"** (35%) oder **"etwas wahrscheinlich"** (30%) in den nächsten 6 Monaten CBD kaufen werden



Quelle: New Frontier Data

Mit CBD als Antreiber bieten sich riesige **Wachstums-potentiale** für Hanf in allen Märkten Europas.

Von den schottischen Highlands bis zur Straße von Gibraltar entsteht ein Milliarden-Geschäft, welches nicht nur dem Portemonnaie, sondern vor allem auch der Lebensqualität und dem Wohlbefinden der Endabnehmer gut tut.



Region (Bevölkerung)	Länder (Bevölkerung)	Jährliche CBD- Ausgaben 2020 (pro Kopf/Erwachsene)	Regionale CBD- Ausgaben 2020 (im Mittel)	Regionale CBD- Ausgaben 2025 (im Mittel)
CH/AUT (17.3 Mio.)	Austria (8.8 Mio.) Switzerland (8.5 Mio.)	€57.01	€821 Mio.	€1,381 Mrd.
Benelux (29.1 Mio.)	Netherlands (17.1 Mio.) Belgium (11.4 Mio.) Luxembourg (0.6 Mio.)	€35.57	€863 Mio.	€1,415 Mrd.
SWE/DEN (15.8 Mio.)	Sweden (10.1 Mio.) Denmark (5.8 Mio.)	€13.91	€183 Mio.	€299 Mio.
UK/IRE (70.8 Mio.)	United Kingdom (66.0 Mio.) Ireland (4.8 Mio.)	€29.42	€1,709 Mrd.	€2,803 Mrd.
DEUTSCHL. (82.7 Mio.)		€25.50	€1,833 Mrd.	€3,006 Mrd.
ITALIEN (60.6 Mio.)		€15.00	€786 Mio.	€1,289 Mrd.
SP/PORT (56.9 Mio.)	Spain (46.6 Mio.) Portugal (10.3 Mio.)	€10.58	€515 Mio.	€844 Mio.
FRANKR. (67.1 Mio.)		€7.41	€408 Mio.	€669 Mio.

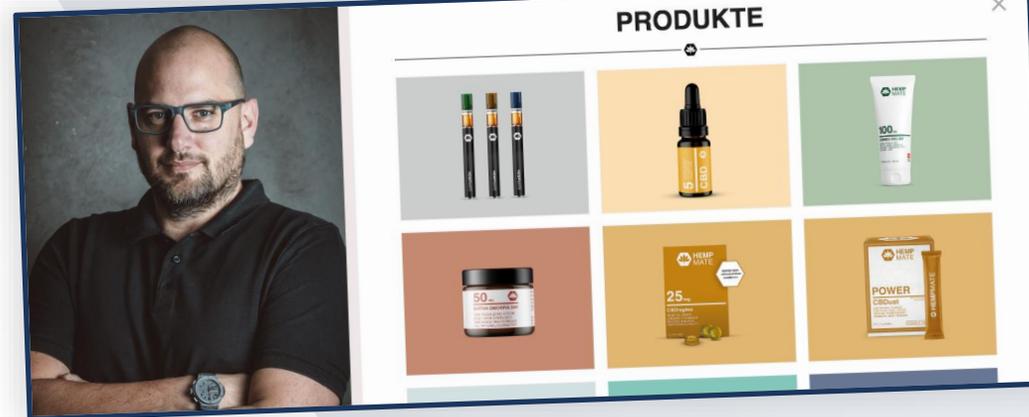
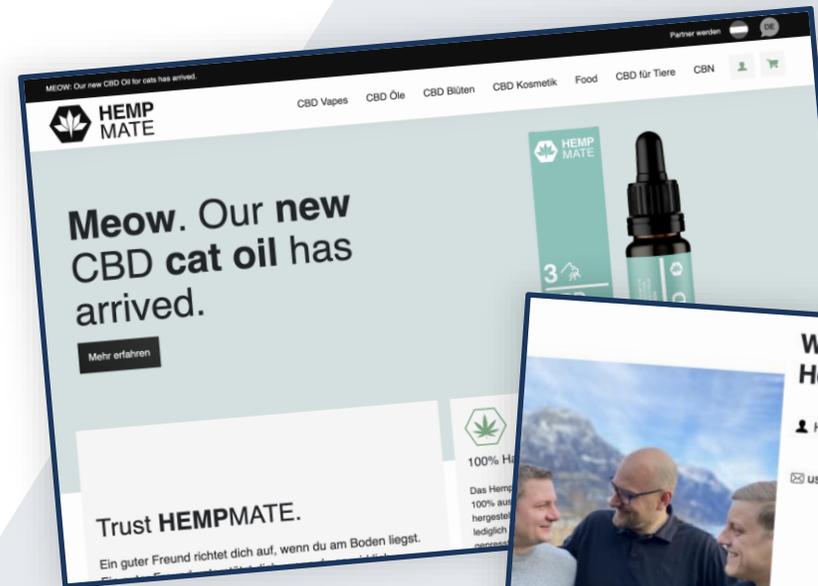


UNSERE TOOLS.

Wir liefern dir **die perfekten Tools**.
Und stehen dir stets **wie ein Freund**
beiseite.

Dein Geschäft lässt sich einfach und unkompliziert steuern durch dein persönliches Portal - unserem einzigartigen Backoffice. Durch die verknüpfte, personalisierte Website mit integriertem Online-Shop bieten wir dir die perfekte Auslage und Präsentation für dich und deine Produkte.

Mächtige Tools wie personalisierte Landing Pages und einfaches Lead Management helfen bei deinem Wachstum. Und das Ganze **übersichtlich, klar strukturiert und intuitiv** - damit du dich auf deinen Erfolg konzentrieren kannst. Und uns den Rest überlässt.

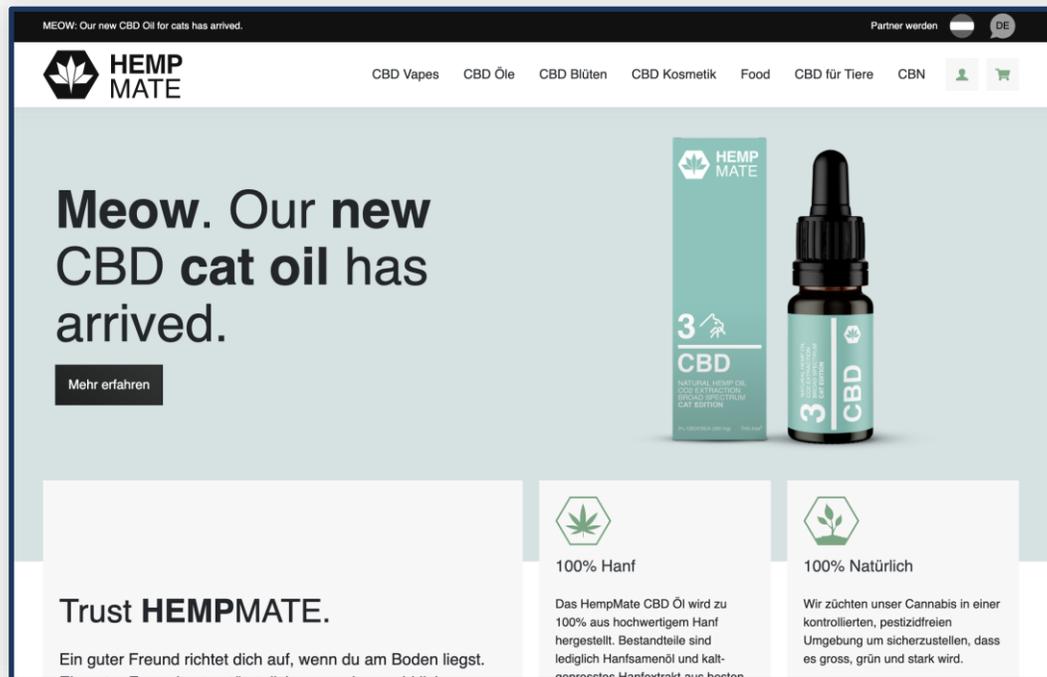




DIE BACKOFFICE LIZENZ.

Registriere dich jetzt als HEMPMATE Vertriebspartner und löse deine **Backoffice-Lizenz**.

Ohne hohes Startkapital, keine versteckten Kosten, keine Folgekosten, keine Abnahmeverpflichtungen... - BLA BLA BLA. Das kennt ihr bereits. Die wenigsten halten es. Wir machen es einfach.



- ✓ **Personalisierte Homepage**
- ✓ Integrierter **Onlineshop**
- ✓ **Mehrsprachiges** Backoffice
- ✓ **Gesetzliche Überprüfung** der Produkte je Land
- ✓ **Dashboard mit Provisionsübersicht**
- ✓ **Übersicht** über Kunden und Mates
- ✓ **Online-Partnersupport**
- ✓ Zugang zu **internen Webinaren**
- ✓ Zugang zu **Vertriebstools**
- ✓ **Produkte und Bundles** speziell für Vertriebspartner
- ✓ Downloadbereich und **Marketingunterlagen**
- ✓ Zugang zu limitierten **Back-Office Aktionen**

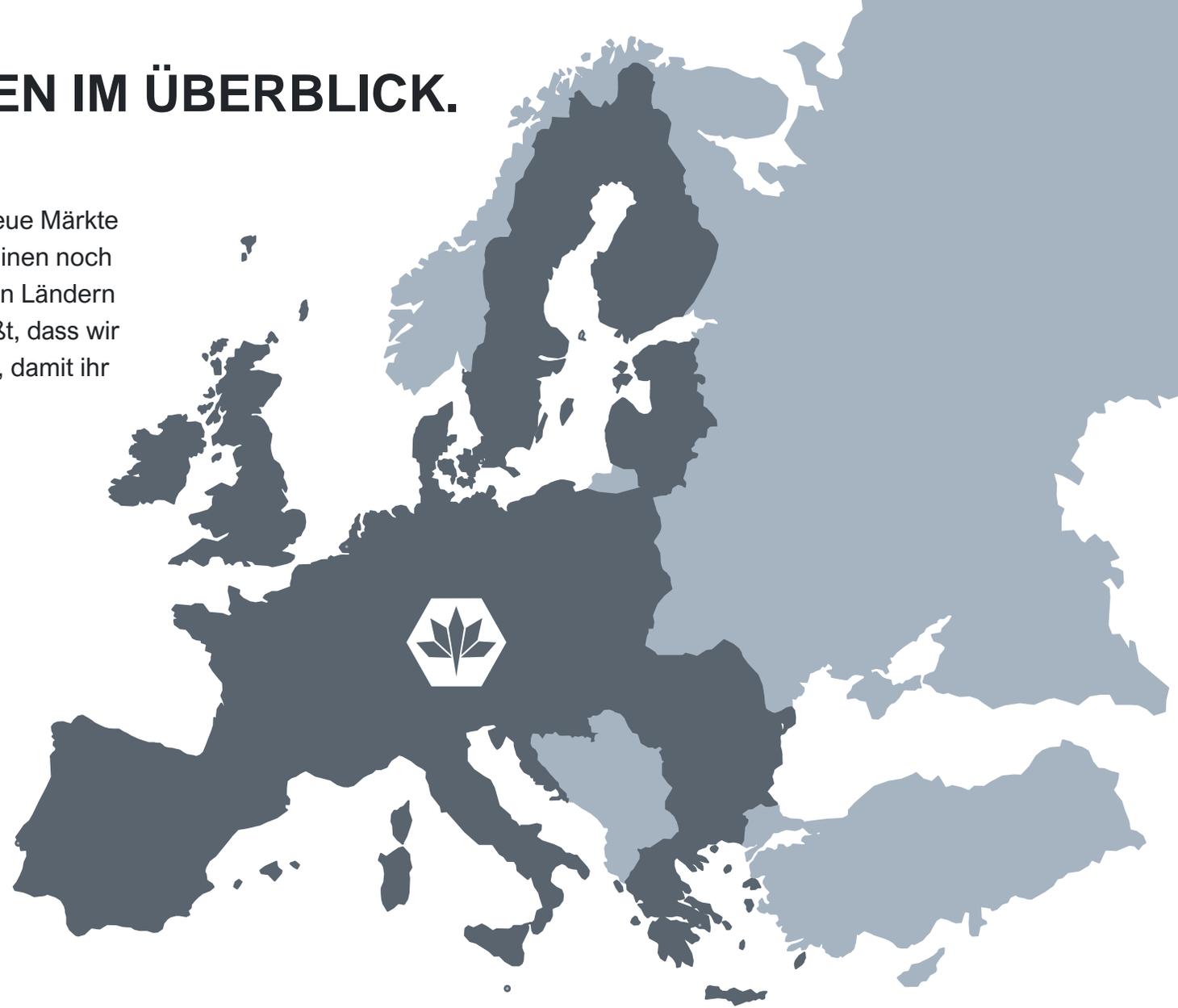
Unser Modell ist komplett transparent:
**Für nur 69 Euro aktivierst du
deine Backoffice-Lizenz für 1 Jahr.**



UNSERE LIEFERZONEN IM ÜBERBLICK.

Die angeführten Lieferzonen sind eine Momentaufnahme, da stetig neue Märkte hinzukommen. Wir arbeiten laufend an deren Erweiterung, um euch einen noch größeren Marktzugang zu ermöglichen. Die Produkte in den jeweiligen Ländern sind natürlich den dortigen rechtlichen Vorgaben angepasst. Das heißt, dass wir nur hundertprozentig zulässige Produkte im jeweiligen Land anbieten, damit ihr euch auch darum keine Sorgen machen müsst.

- | | | |
|--|--|--|
|  Schweiz |  Kroatien |  Irland |
|  Österreich |  Luxemburg |  United Kingdom |
|  Deutschland |  Niederlande |  Lettland |
|  Frankreich |  Portugal |  Slowenien |
|  Spanien |  Rumänien |  Slowakei |
|  Italien |  Litauen |  Schweden |
|  Polen |  Dänemark |  Belgien |
|  Tschechien |  Estland |  Zypern |
|  Ungarn |  Finnland | |
|  Bulgarien |  Griechenland | |



Warum **Multi-Level Marketing?**





WARUM MULTI-LEVEL-MARKETING?

Warum es gerade für erklärungsbedürftige Produkte sinnvoll ist, auf Multi-Level-Marketing bzw. Network-Marketing, d.h. auf echten Communityaufbau statt nur auf Kundenbindung zu setzen.

Die größte Veränderung für den Vertrieb in den letzten 30 Jahren brachten das Internet und die sozialen Medien mit sich. Produkte wie auch Konsumenten sind transparenter und globaler geworden. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, sich die Faktoren Produktqualität, -versprechen, -ehrlichkeit und Preisbildung genauer anzuschauen und Konsumenten aktiv einzubeziehen. Gesellschaftliche Trends spiegeln sich auch im heutigen Vertrieb wider.

Wir alle möchten über Produkte, die wir kaufen, offen und transparent informiert sein. Dass dies über Amazon oder einen Onlineshop nur teilweise geht, ist für Produkte, die neuartig und erklärungsbedürftig sind, eine Herausforderung. Gerade diese Artikel erfordern ein hohes Maß an Vertrauen, Information und Aufklärung. Ein altbekannter, und dennoch unterschätzter Kanal hierfür ist das Multi-Level-Marketing (MLM) bzw. Network-Marketing (NM).

Empfehlungen von Freunden als Vertriebsstrategie

Manch einer hat wahrscheinlich noch die Bilder von Mutters oder gar Omas Zeiten vor Augen: Tupperware-Partys. Auch Avon und der Thermomix haben sich dem Modell verschrieben. Doch eignet sich diese Form des Verkaufs für die heutige Zeit? Tatsächlich hat dieses alte Vertriebsmodell heute wieder sehr viel mit dem aktuellen Zeitgeist gemeinsam: Airbnb bietet Unterkünfte an, ohne selbst welche zu haben. Uber transportiert seine Kunden von A nach B, ohne einen eigenen Fuhrpark zu besitzen. Auch beim MLM steht eher im Vordergrund, eine Verbindung der Kunden untereinander herzustellen und ein organisches Netzwerk aufzubauen, statt aus dem Unternehmen heraus direkt zu verkaufen.



WARUM MULTI-LEVEL-MARKETING?

Schwarze MLM-Schafe und Schneeball- oder Pyramidenspiele

Rund um das MLM gibt es viele Mythen und Geschichten. Die Wirtschaftskammer in Österreich beschreibt den Vergleich wie folgt: „Eine besonders erfolgreiche Form des Direktvertriebs besteht im Aufbau von Netzwerken weiterer Unternehmer / Vertriebspartner (Multi-Level-Marketing). Solche Systeme sind rechtlich unbedenklich und ganz klar abzugrenzen von wettbewerbswidrigen Vertriebssystemen wie Schneeball- oder Pyramidenspielen.“

Leider gab es immer wieder schwarze Schafe in der Branche, die diese Unterscheidung nicht respektiert haben. Der beste Indikator für Außenstehende und Interessenten ist vor allem: Die Vertriebspartner sollten über direkte Verkäufe einen guten Gewinn erzielen können und nicht abhängig davon sein, weitere Vertriebsmitarbeiter zu rekrutieren. Unternehmen wie Tupperware oder Vorwerk haben in der Vergangenheit bereits positive Vorarbeit geleistet. Wir bei HempMate nehmen solche Qualitätsunternehmen zum Vorbild und machen unser MLM noch besser und transparenter. Wir offenbaren unsere Umsätze, wir beantworten alle Fragen, wir investieren in Markenbildung und transportieren unsere höchsten Ansprüche über das Netzwerk bis zu jedem Kunden. Darüber hinaus hat unser MLM keine Stolpersteine, Druck oder Verpflichtungen. Bei uns bekommen unsere Interessenten die Chance, ab dem ersten Einkauf selbst ein erfolgreiches Vertriebsbusiness aufzubauen.

Beispiel: "Mate-Modell" bei HempMate

Daher kommt auch der Name für unser „Mate-Modell“, das auf MLM basiert: ein Geschäft von Mensch zu Mensch bzw. Freund zu Freund. Das Hauptaugenmerk liegt dabei in der zwischenmenschlichen Beziehung – genau aus diesem Grund haben wir uns bewusst und aus vollem Herzen für MLM als Vertriebsmodell entschieden. Denn als Produzent von Hanf- und CBD-Produkten (CBD steht für Cannabidiol und ist eines von inzwischen 144 nachgewiesenen Cannabinoiden der Cannabispflanze) wissen wir, dass diese stark erklärungsbedürftig sind. Zusätzlich gilt es ein Image klarzustellen, welches diese Produkte mit sich bringen. Das geht in erster Linie nur im Dialog und mit viel Vertrauen. Ein Vertrieb über Amazon oder einen Onlineshop kam für uns daher nicht infrage. Bei uns werden die CBD-Produkte bei einem persönlichen Gespräch durch geschulte Berater, unsere „Mates“, vorgestellt und an den Endkunden verkauft. Wir alle setzen auf Empfehlungen von Freunden, wie beispielsweise „Das Restaurant musst du mal testen“ oder „Den Kinofilm musst du dir unbedingt anschauen“. Diese oder ähnliche Sätze kennt jeder aus seinem persönlichen Umfeld. Im Grunde empfehlen wir alle – ob den Lieblingsfriseur, Hotel- oder Reisevorschläge oder einfach den neuen Bäcker um die Ecke – und nehmen gern auch Tipps an. Unsere Mates sind zu 100 Prozent von den Produkten und der Qualität überzeugt und empfehlen sie deshalb sehr gern weiter.



WARUM MULTI-LEVEL-MARKETING?

Vertrauensvolle und familiäre Kommunikation

In den letzten Jahren ist CBD immer mehr in den Fokus der Wissenschaft gerückt und gewinnt aufgrund seiner Wirkung auf die psychische und physische Gesundheit immer mehr Interessenten. Insbesondere bei neuartigen oder erklärungsbedürftigen Produkten wie CBD ist es wichtig, transparent zu agieren, ökologische Prinzipien zu verfolgen und als Unternehmen offen, greifbar und nahbar zu sein. So muss der Trend zu mehr Nachhaltigkeit heute auch von Entrepreneuren selbst gelebt werden. Unsere Erfahrung zeigt, dass sich die Offenlegung von Umsätzen, die Beantwortung aller Fragen, die Auseinandersetzung mit Feedback aus der Community und die Einbeziehung dieser in Unternehmensentscheidungen langfristig auf die Markenbildung auswirkt. Manche Produkte können nicht einfach nur verkauft werden, sondern brauchen Zeit und wollen individuell erklärt werden. Das Mate-Modell ist dafür die perfekte Möglichkeit, um den Austausch mit der Community zu leben. Wenn Kunden dann im nächsten Schritt so überzeugt vom Produkt sind, dass auch sie die Geschichte weitererzählen wollen, können auch sie ein erfolgreiches Vertriebsbusiness aufbauen. Diese Form der vertrauensvollen und familiären Kommunikation sollte nicht nur mit den Kunden stattfinden, sondern kann sich wie ein roter Faden durch das ganze Unternehmensnetzwerk bestehend aus Partnern, Zulieferern und Mitarbeitern ziehen.

Fazit: Kunden zu Fans und Storyteller machen

Gesellschaftliche Entwicklungen und Trends bekommen heute auch Unternehmen vermehrt zu spüren. Um glaubwürdig zu sein und zu bleiben, transparent zu agieren und nachhaltig zu wirtschaften, brauchen sie auf jeden Fall die Community hinter sich. Oftmals genügt es nicht nur, mit den Kunden in Dialog zu treten, sondern man muss sie zu Fans der eigenen Marke machen. MLM als Vertriebsmodell bietet die perfekte Möglichkeit, einen offenen Meinungsaustausch anzuregen und gleichzeitig Fans in den Vertrieb miteinzubinden. So kann die Marke organisch aufgebaut und die Vision mit Herz und Leidenschaft in die Welt hinausgetragen werden.

Verdienstmöglichkeiten.



HEMPMATE bietet dir 6 lukrative
Verdienstmöglichkeiten

- + 1. Shop Bonus
- + 2. Uni-Level Bonus
- + 3. Differenz Bonus
- + 4. Aktiv Bonus
- + 5. Generation Bonus
- + 6. Mobility-Pool Bonus



KARRIERESTUFEN.

	Rang					
	QP	1-249	250	500	1.000	2.500
	Rang					
	QP	5.000	10.000	25.000	50.000	100.000
	Restumsatz	2.000	4.000	8.000	16.000	32.000
	Rang					
	QP	250.000	500.000	1.000.000	2.500.000	5.000.000
	Restumsatz	80.000	160.000	320.000	640.000	1.250.000

Aktiv-Rang: Die jeweiligen Karrierestufen werden jedes Abrechnungsmonat laut Qualifikationspunkten und Restregel neu berechnet.

1. SHOP BONUS.

Nach Aktivierung deiner Backoffice-Lizenz erhältst du eine auf dich personalisierte Homepage mit eigenem Webshop. Bei jeder Kundenbestellung auf deiner persönlichen Website erhältst du zwischen **10% und 20% Vergütung - je nachdem wieviele QP du kumuliert erreicht hast.**

1-249	250	500	1.000	2.500
10%	12%	14%	16%	20%

Der jeweilige Prozentsatz ist zugleich dein persönlicher Einkaufsrabatt.

Qualifikationspunkte, welche aus deinem eigenen, persönlichen Shop-Verkäufen generiert werden, zählen zu den persönlichen Qualifikationspunkten (PQP) – diese sind ein wichtiger Bestandteil, um den Aktiv-Status für weitere Provisionsarten (Detailerklärung auf Seite 25+26) zu erfüllen.



Endkundenpreis brutto:	120,00 €
20% Mehrwertsteuer:	20,00 €
Endkundenpreis netto:	100,00 €
Bis zu 20% Provision bzw. Einkaufsrabatt:	20,00 €
Partnerpreis netto:	80,00 €

2. UNI-LEVEL BONUS

Die erreichten Qualifikationspunkte sind die Basis für deinen Rang und auf wie vielen Ebenen du Provisionen verdienen kannst. Auf alle Bestellungen deiner direkten Partner (1. Ebene) verdienst du 5%. Auf direkte Partner deiner direkten Partner (2. Ebene) verdienst du 3%. Ebene 3 und 4 wird mit jeweils 2% vergütet. Basis dieser Berechnung ist das Commissionable Volume (CV).

Karrierestufe					
QP	1-249	250	500	1.000	2.500
1. Ebene	5%	5%	5%	5%	5%
2. Ebene	-	3%	3%	3%	3%
3. Ebene	-	-	2%	2%	2%
4. Ebene	-	-	-	2%	2%

Unser Uni-Level Bonus beinhaltet auch eine dynamische Kompression, welche den Fleiß aktiver Partner belohnt. Partner welche den Aktiv-Status nicht erfüllen, werden im Uni-Level Bonus automatisch übersprungen. Dadurch werden inaktive Partner bei der Provisionsberechnung so behandelt, als seien sie nicht vorhanden. Durch die dynamische Kompression werden Lücken in den einzelnen Ebenen geschlossen, was sich natürlich sehr positiv auf die Provisionsabrechnung auswirken kann.

3. DIFFERENZ BONUS

Hast du bereits eine höhere Stufe als dein direkter Partner erreicht, bekommst du auf Bestellungen eine zusätzliche Differenzprovision von bis zu 10%.

Karrierestufe					
Prozent	10%	12%	14%	16%	20%
1. Ebene	5%	5-7%	5-9%	5-11%	5-15%
2. Ebene	-	3-5%	3-7%	3-9%	3-13%
3. Ebene	-	-	2-6%	2-8%	2-12%
4. Ebene	-	-	-	2-8%	2-12%

Provisionsbeispiel:

Ein direkter Bronze-Partner generiert durch eine Eigenbestellung 280 QP - da du bereits Platin-Partner bist, erhältst du neben den fixen 5% aus der 1. Ebene zusätzlich 8% Differenz Bonus – also Gesamt 13%. Ein direkter Partner deines persönlich geworbenen Bronze-Partners (deine 2. Ebene) bestellt um 100 QP – auch von dieser Bestellung erhältst du eine Differenz-Provision. 3% aus der 2. Ebene + 8% Differenz Bonus. Dein direkter Bronze-Partner bekommt für diese Bestellung 5% + 2% Differenz Bonus.

4. AKTIV BONUS

Erreichst du im laufenden Abrechnungsmonat die Karrierestufe „Gold“, bekommst du auf alle Bestellungen einen Aktiv-Bonus dazu. Diesen Bonus bekommst du sowohl auf Eigenbestellungen als sogenannten Cashback, auf Bestellungen deiner direkt registrierten Kunden und auch auf komplette Teamumsätze. Je nach Karrierestufe liegt dieser Bonus zwischen 2,5% und 20%. Der Aktiv-Bonus berechtigt dich über die 4 Ebenen hinaus einen Zusatzbonus zu verdienen und zwar bis in die unendliche Tiefe deiner Teams. Bitte bedenke, dass Partner aus deiner Downline deinen Aktiv-Bonus reduzieren können, da diese auch für einen Aktiv-Bonus berechtigt sein können.

Karriere- stufe												
Prozent	2,5%	5%	7,5%	10%	12%	14%	16%	17%	18%	19%	19,5%	20%

Beispiel:

Du erreichst die Stufe 4 Star und hast einen Anspruch auf 14% Aktiv-Bonus. Ein Vertriebspartner in einem deiner „Linien“ erreicht die Stufe 2 Star mit 10% Aktiv-Bonus. Bis zu dieser Person erhältst du deine 14%. Ab diesem Partner wird der Bonus aufgeteilt; du erhältst 4%, dein Partner 10% Aktiv-Bonus.

5. GENERATION BONUS

Anders als beim Aktiv Bonus, kann man beim Generations Bonus trotz Stufengleichheit Provisionen auf ganze Teams verdienen. Wenn du deine Partner förderst, ein eigenes Team aufzubauen, erhältst du als Team-Builder bei Stufengleichheit ab der Stufe 2 Star 2% Generations-Bonus auf dessen kompletten Teamumsatz (TCV) ausbezahlt. Erreicht ein weiterer Partner in derselben Linie den Rang 2 Star, entsteht deine 2. Generation – auf diese bekommst du ebenfalls 2% Bonus, sofern du selber bereits die Stufe 3 Star erreicht hast. Ab dem Rang 4 Star bekommst du bei Stufengleichheit 2% Bonus auf die erste 4 Star Generation, usw.

Generation									
1. Gen. 2 Star	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
2. Gen. 2 Star		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
1. Gen. 4 Star			2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
2. Gen. 4 Star				2%	2%	2%	2%	2%	2%
1. Gen. Diamond					1%	1%	1%	1%	1%
2. Gen. Diamond						1%	1%	1%	1%

6. MOBILITY-POOL BONUS

3% aller verprovisionierbaren HEMPMATE Produkteinnahmen wandern in den sogenannten Mobility-Pool Bonus.

Mit dem Erreichen der Karrierestufe 1 Star qualifizierst du dich für 1 Anteil aus diesem Pool. Erreichst du innerhalb eines Abrechnungsmonats die Karrierestufe 2 Star hast du 2 Anteile usw.

Der Anteilswert vom Mobility-Pool Bonus ist abhängig von den Produkteinnahmen und der Anzahl der jeweilig generierten Anteile aller Partner und daher stets variabel.



<p>Karrierestufe</p>						
<p>Anteile</p>	<p>1</p>	<p>2</p>	<p>4</p>	<p>8</p>	<p>16</p>	<p>20</p>

Der Aktiv-Status ist die Grundvoraussetzung um bei HEMPMATE Provisionen verdienen zu können.

Um den Aktiv-Status zu erfüllen sind zwei Dinge notwendig:
Eine aktive Backoffice-Lizenz + PQP je Provisionsart laut Übersicht

Erforderlich	=	provisionsberechtigt für:
Aktive Backoffice-Lizenz	=	Endkundenbestellungen auf deiner pers. Homepage
Aktive Backoffice-Lizenz + 50 PQP	=	+ Provisionsbeteiligung (auf Ebene 1-4) + mögliche Differenzprovisionen
Aktive Backoffice-Lizenz + 80 PQP	=	+ Aktiv Bonus + Generation Bonus + Mobility-Pool Bonus (ab 1 Star)



Mit einer **aktiven Backoffice-Lizenz** bekommst du je nach Karrierestufe zwischen **10 und 20 Prozent Provision** auf alle deine generierten Endkunden, welche auf deiner personalisierten Website Produktkäufe tätigen.



Mit zusätzlichen **50 PQP je Produktionsmonat** erwirtschaftest du eine **Provisionsbeteiligung** auf deine direkten und indirekten Vertriebspartner in den **Ebenen 1 bis 4.**



Ab **80 PQP** je Produktionsmonat und einer Karrierestufe ab 1 Star bist du auch für die **Provisionsarten „Aktiv-Bonus“, „Generations-Bonus“ und „Mobility-Pool Bonus“** aktiv geschaltet.

Mit den **doppelten PQP** kannst du deinen **Aktiv-Status** auch auf den **Folgemonat** **ausweiten**.

Mit deiner Erstbestellung von mind. 50 PQP bzw. 80 PQP qualifizierst du dich automatisch für den laufenden Abrechnungsmonat und den jeweiligen Provisionsarten – mit 100 PQP bzw. 160 PQP sogar für 2 Abrechnungsmonate - den laufenden Monat deiner Bestellung und den kompletten Folgemonat.

Hast du eine Bestellung mit 100 PQP bzw. 160 PQP getätigt, benötigst du erst wieder im 3. Abrechnungsmonat ein Minimum von 50 PQP bzw. 80 PQP um den Aktiv-Status aufrecht zu erhalten. Diese persönlichen Punkte (PQP) kannst du durch Eigenumsatz oder Endkundenbestellungen auf deiner persönlichen Website erzielen.



2x PQP = + 1 Monat **Aktiv-Status**





PROVISIONEN UND AUSZAHLUNGEN VIA WALLET

Provisionen, welche du erwirtschaftest, werden monatlich (am 15. des Folgemonats) in deinem digitalen Wallet gutgeschrieben. Ein Produktionsmonat läuft immer vom ersten bis zum letzten des Monats. Nach erfolgreichem KYC-Verfahren, kannst du dein angesammeltes Provisionsguthaben (ab einem Mindestbetrag von 10 CHF bzw. 10 Euro) auf ein von dir hinterlegtes Bankkonto überweisen oder für Produktkäufe im Backoffice-Shop verwenden.

KYC-Verfahren

Die Abkürzung „KYC“ steht für die englische Bezeichnung „know your customer“ und bedeutet auf Deutsch „kenne deine Kunden“. Für dieses regulatorisch vorgeschriebene Verfahren ist es erforderlich, einen amtlichen sowie gültigen Lichtbildausweis (ID, Personalausweis, Reisepass, Führerschein) und ein personalisiertes Dokument wie z.B. Stromrechnung, Meldezettel oder Gewerbenachweis im Backoffice hochzuladen. Erst nach erfolgreicher Verifizierung vom HempMate-Support kannst du über dein Guthaben zur Gänze verfügen und entscheiden, was damit geschehen soll. Die Verifizierung dauert in der Regel maximal 48 Stunden (außer Sonn,- und Feiertag).

Erklärung Wallet

Das Wort „Wallet“ bedeutet nichts anderes als digitale Brieftasche. Jeder HempMate-Partner verfügt über ein solches Wallet. Um eine hohe Sicherheit zu gewährleisten, kannst du dein Wallet mit einem eigenen Passwort schützen. Erst nach Eingabe dieses Passworts und erfolgreichem KYC-Verfahren ist es möglich Transaktionen vorzunehmen.

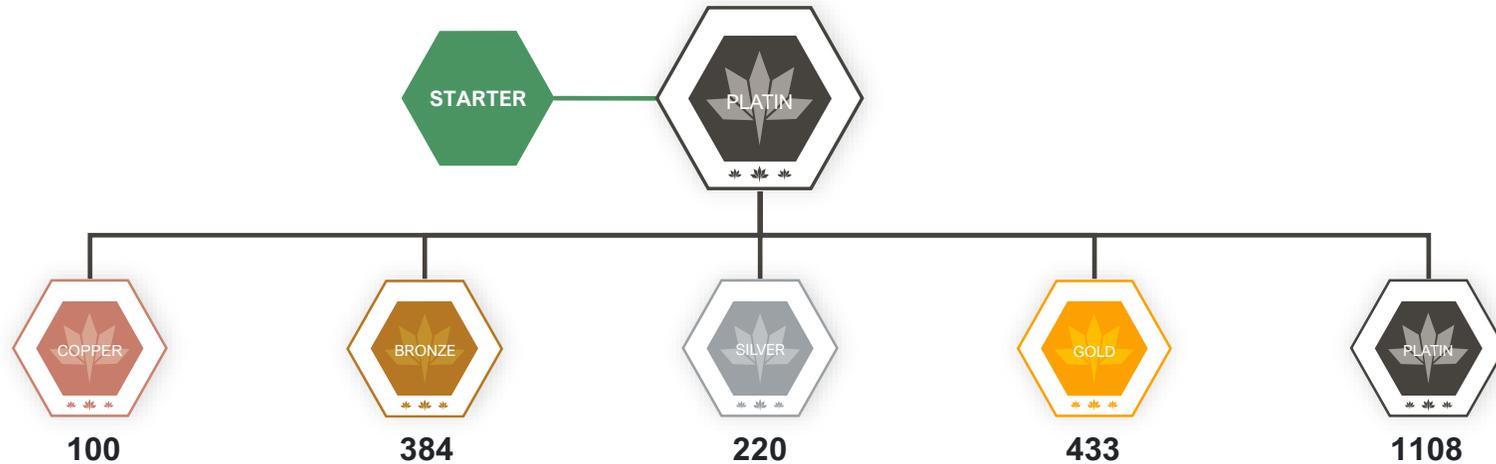
Provisionsauszahlungen aufs Bankkonto

Provisionsauszahlungen passieren nicht automatisch, sondern müssen vom User angefordert werden. Diese Anforderung kann direkt im Menüpunkt „Wallet“ vorgenommen werden. Die Bankdaten können bereits vorab im „Profil“ unter „Meine Bankverbindung“ hinterlegt werden. Angeforderte Provisionsauszahlungen werden in der Regel 1x pro Woche vor dem Wochenende von der Buchhaltung zur Auszahlung gebracht.

Verdienstbeispiele.

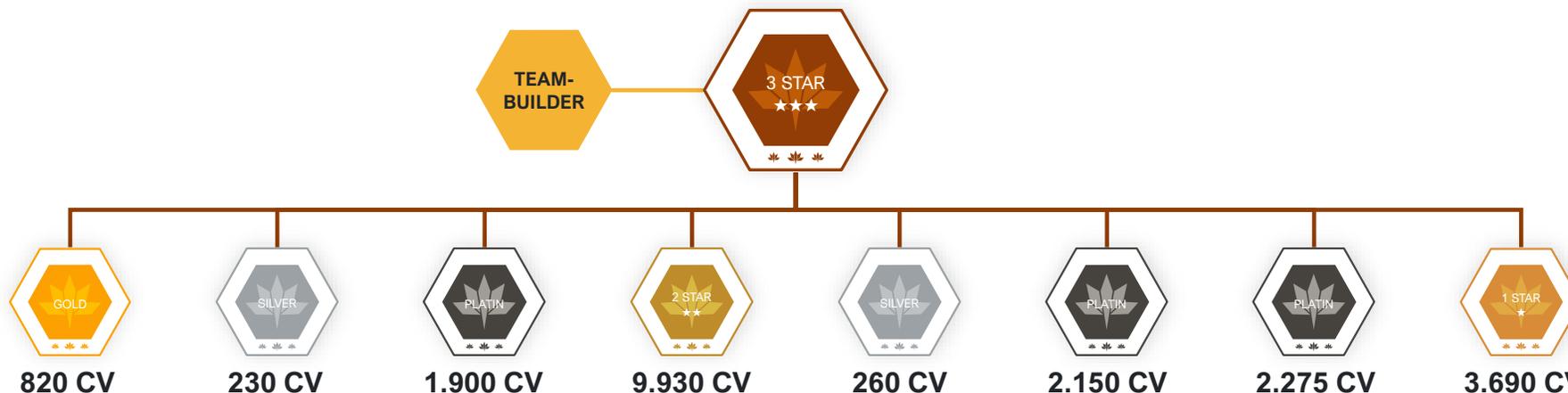


PROVISIONSBEISPIEL – STARTER.



Linie	COPPER	BRONZE	SILVER	GOLD	PLATIN	Gesamt
CV	100	384	220	433	1108	2.245
Shop Bonus + Aktiv Bonus	185 CV durch Eigen- bzw. Shop-Bestellungen durch Kunden					55,55 €
1. Ebene - 5%	100 CV	270 CV	85 CV	174 CV	60 CV	34,45 €
2. Ebene - 3%	-	114 CV	135 CV	259 CV	488 CV	29,88 €
3. Ebene - 2%	-	-	-	-	560 CV	11,20 €
4. Ebene - 2%	-	-	-	-	-	0,00 €
Differenz B.	10,00 €	23,04 €	17,60 €	25,98	44,32 €	120,94 €
Aktiv Bonus	5,00 €	19,20 €	11,00 €	21,65 €	27,70 €	84,55
Provision						336,57 €

PROVISIONSBEISPIEL – TEAM-BUILDER.



Shop Bonus + Aktiv Bonus	690 CV durch Eigen- bzw. Shop-Bestellungen durch Kunden								245,30 €
1. Ebene – 5%	120 CV	230 CV	254 CV	215 CV	160 CV	100 CV	201 CV	150 CV	71,50 €
2. Ebene – 3%	290 CV	-	322 CV	464 CV	100 CV	300 CV	1.015 CV	634 CV	93,75 €
3. Ebene – 2%	410 CV	-	634 CV	2.232 CV	-	844 CV	859 CV	904 CV	117,66 €
4. Ebene – 2%	-	-	690 CV	4.874 CV	-	906 CV	200 CV	1.602 CV	165,44 €
Differenz B.	32,80 €	13,80 €	-	-	15,60 €	-	-	-	62,20 €
Aktiv Bonus	77,90 €	27,60 €	133,00 €	198,60 €	31,20 €	150,50 €	159,25 €	166,05 €	944,10 €
Gen. Bonus	-	-	-	198,60 €	-	-	-	-	198,60 €
Mobility-Pool B.	Möglich geschätzter Wert von 4 Anteilen aus dem Mobility-Pool Bonus								181,00 €
Provision	Gesamtprovision aus 6 unterschiedlichen Provisionsarten lt. Karriereplan								2.079,55 €

PROVISIONSBEISPIEL – TEAM-LEADER.



Linie									Gesamt
CV	54.812 CV	230 CV	9.930 CV	4.930 CV	21.232 CV	34.410 CV	2.275 CV	19.240 CV	147.059 CV

Shop Bonus + Aktiv Bonus	690 CV durch Eigenkäufe bzw. Shop-Verkäufe								289,80 €
1. Ebene	1083 CV	230 CV	2874 CV	420 CV	938 CV	448 CV	318 CV	910 CV	361,05 €
2. Ebene	4995 CV	-	2188 CV	1005 CV	3878 CV	2802 CV	841 CV	775 CV	494,52 €
3. Ebene	6083 CV	-	1999 CV	780 CV	4819 CV	5210 CV	450 CV	893 CV	404,68 €
4. Ebene	9007 CV	-	1749 CV	1335 CV	7244 CV	8018 CV	500 CV	4888 CV	654,82 €
Differenz B.	-	13,80 €	-	-	-	-	91,00 €	-	104,80 €
Aktiv Bonus	548,12 €	39,10 €	695,10 €	468,35 €	1061,60 €	1032,30 €	329,88 €	962,00 €	5136,45 €
Gen. Bonus	1.339,15 €	-	198,60 €	-	424,64 €	860,25 €	-	384,80 €	3207,44 €
Mobility-Pool B.	Möglich geschätzter Wert von 20 Anteilen aus dem Mobility-Pool Bonus								849,56 €
Provision	Gesamtprovision aus 6 unterschiedlichen Provisionsarten lt. Karriereplan								11.503,12 €

Begriffserklärungen & FAQ.





BEGRIFFSERKLÄRUNGEN.

Mate

Mate steht für Freund/Kumpel – so bezeichnen wir alle bei HempMate registrierten Vertriebspartner.

QP – Qualifikationspunkte

Bei HempMate ist jedes Produkt mit unterschiedlich hohen Qualifikationspunkten (siehe Backoffice-Shop oder aktuelle Preisliste) hinterlegt. Diese Qualifikationspunkte (QP) sind die Basis für das Erreichen einzelner Karrierestufen im Mate-Modell. Die Gesamtpunkte aller gekauften Produkte (Eigenbestellungen, Kundenbestellungen, Bestellungen von direkten und indirekten Partnern inkl. deren Kunden) werden als Qualifikationspunkte bezeichnet. Je mehr Verkäufe du persönlich oder mit deinem Team generierst, desto mehr QP kannst du für deine persönliche Karrierestufe erreichen.

PQP - Persönliche Qualifikationspunkte

Qualifikationspunkte, welche aus persönlichen Bestellungen (Eigenbedarf) oder direkt erworbenen Kunden (Kundenbestellungen auf deiner personalisierten Website) entstehen, bezeichnen wir als PQP.

CV - Commissionable-Volumen

Neben den Qualifikationspunkten ist bei jedem Produkt (außer bei Marketingmaterialien) auch ein individueller CV-Wert hinterlegt. Auf Basis dieses CV-Wertes werden alle Bonusarten (ausgenommen Shop-Bonus) berechnet.

Restumsatz

Restumsatz ist dein Gesamtumsatz (inkl. deinem Eigenumsatz), den du ohne deinem stärksten Team machst. Dieser ist relevant in Bezug auf deinen Karriererang ab der Stufe 1 Star.

Ebene

Alle neuen Mates/Partner, die du persönlich über deine Homepage oder dein Backoffice registrierst, sind automatisch deine 1. Ebene. Die jeweils neu registrierten Partner deiner direkten Partner sind deine 2. Ebene. Jene Partner, welche von deiner 2. Ebene registriert werden, sind deine 3. Ebene und wiederum jene, die von der 3. Ebene registriert werden, sind deine 4. Ebene.



BEGRIFFSERKLÄRUNGEN.

Sponsor

Der Sponsor (auch Empfehlungsgeber genannt) ist jene Person, die dich bei HempMate registriert hat

Upline / Downline

Als Upline bezeichnet man Personen, die über dir im Mate-Modell registriert sind. Als Downline bezeichnet man die Personen, die unter dir im Mate-Modell registriert sind

Uni-Level

Die Basis-Provisionsbeteiligung auf Umsätze direkter und indirekter Partner ist bei HempMate auf 4 Ebenen verteilt. Der Uni-Level Bonus berechnet die Provision aus den vom Mate-Modell erbrachten CV pro Ebene.

Kompression

Erfüllt ein Vertriebspartner aus deiner Downline den für die Provisionsberechtigung erforderlichen Aktiv-Status nicht, wird sein Commissionable-Volumen (CV) komprimiert. Dadurch werden inaktive Partner bei der Provisionsberechnung so behandelt, als seien sie nicht vorhanden.

Die Lücken werden geschlossen, indem die nächste Ebene des inaktiven Partners eine Ebene nach oben rückt. Dies gewährleistet, dass alle Ebenen voll ausgeschöpft werden und niemand durch inaktive Partner einen Nachteil daraus zieht.

Crossline

Crossline nennt man Partner, die weder in deiner Upline, noch in deiner Downline registriert sind, sondern in einer anderen Linie der Firma registriert sind.

Generation

Erreicht ein Partner aus deinem Team ebenfalls die Stufe 2 Star oder höher, entsteht deine 1. Generation. Erreicht ein weiterer Partner aus deiner persönlichen Downline die Stufe 2 Star, entsteht für dich die 2. Generation.



FAQ

In welchem Zeitraum müssen Qualifikationspunkte (QP) für die jeweilige Karrierestufe generiert werden?

In den Karrierestufen Copper bis Platin werden Qualifikationspunkte bei HempMate kumuliert gerechnet. Unabhängig in welchem Zeitraum du zB. 2.500QP erreichst, bleiben dir die fixen 20% Einkaufsrabatt und Shopbonus, eine Provisionsbeteiligung auf die ersten 4 Ebenen und eine Differenz-Provision zu stufenniedrigeren Partnern, erhalten. Weitere Provisionsarten wie Aktiv Bonus, Generation Bonus und Mobility-Pool Bonus erfordern eine monatliche Neuqualifikation der vorgeschriebenen Qualifikationspunkte je Stufe. Der Abrechnungsmonat beginnt immer mit dem Ersten des Monats und läuft bis zum Monatsletzten. Alle Punkte, welche in diesem Zeitraum gemeinsam mit deinem persönlichen Team generiert werden, zählen für die Karrierestufe ab 1 Star. Im Folgemonat beginnt die Berechnung der Qualifikationspunkte für die einzelnen Karrierestufen und Provisionsarten wieder bei 0.

Bin ich mit 150 Punkten (PQP) für 3 Abrechnungsmonate provisionsberechtigt?

Nein - die maximale Provisionsberechtigung liegt bei 2 Abrechnungsmonaten, unabhängig davon ob du 100 od. 1000 PQP in einem Monat erwirtschaftest.

Kann ich trotz einer inaktiven Backoffice-Lizenz Qualifikationspunkte (QP) generieren?

Nein - QP werden ausschließlich mit einer aktiven Backoffice-Lizenz gutgeschrieben.



**HEMP
MATE**

www.hempmate.com

HempMate AG
Gersauerstrasse 78
Postfach 231
CH-6440 Brunnen

VIELEN DANK