



## **In der Nachfolge "Carat4You" genannt.**

### **EINLEITUNG.**

Der aktuelle Erfolgsplan der Carat4You AG ist ein wesentlicher Bestandteil der allgemeinen Geschäftsbedingungen der Carat4You AG. Dieses Dokument sowie alle darin enthaltenen Änderungen des Erfolgsplans ersetzen alle früheren Versionen, die damit ihre Gültigkeit verlieren. (Stand 07/24)

Dieses Dokument beschreibt alle garantierten Provisionsausschüttungen, die Berater für bestimmte Handlungen oder Aktionen erhalten, sofern die festgelegten Qualifikationsvoraussetzungen erfüllt sind.

Der Carat4You-Erfolgsplan basiert auf einem Unilevel-Hybrid-Einkommensmodell, das auf jeder Karrierestufe spezifische Provisionen und Boni gewährt. Dies ermöglicht es selbstständigen Beratern, jederzeit einen klaren Überblick über ihre Einkommensmöglichkeiten zu haben. Um diese Vorteile voll ausschöpfen zu können, müssen Berater in der Lage sein, eine erfolgreiche Vertriebsorganisation aus Kunden und Team-Beratern aufzubauen und zu leiten, angepasst an ihren Zeiteinsatz, ihre finanziellen Mittel und individuellen Fähigkeiten.

Der Carat4You Erfolgsplan ermöglicht es jedem, durch zwei verschiedene Arten ein passives Einkommen zu generieren.

### **UNSERE PHILOSOPHIE.**

Die Carat4You AG verfolgt eine Philosophie, die auf folgenden Prinzipien basiert:

**Integrität und Vertrauen:** Wir halten uns an höchste ethische Standards und streben nach Vertrauen in jeder Interaktion.

**Exzellenz und Innovation:** Wir streben nach Spitzenleistungen und kontinuierlicher Innovation in unseren Produkten und Dienstleistungen.

**Kundenorientierung:** Wir setzen die Bedürfnisse und Zufriedenheit unserer Kunden an erste Stelle und bieten ihnen wertvolle Lösungen.

**Partnerschaft und Zusammenarbeit:** Wir fördern eine Kultur der Zusammenarbeit und Partnerschaft sowohl innerhalb unseres Unternehmens als auch mit unseren Beratern und Partnern.

**Nachhaltigkeit und Verantwortung:** Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt bewusst und streben nach nachhaltigen Geschäftspraktiken.

**Chancengleichheit und Diversität:** Wir respektieren und schätzen die Vielfalt unserer Berater und Kunden und bieten gleiche Chancen für alle.

**Persönliche Entwicklung und Wachstum:** Wir unterstützen die persönliche Entwicklung und das berufliche Wachstum unserer Berater und Mitarbeiter.

**"Unser Ziel ist es, unsere Partner und Kunden mit Herz und Verstand, sowie durch clevere und kompetente Nutzung von Werkzeugen erfolgreich ans Ziel zu führen."**

## INHALTSVERZEICHNIS

|  |             |
|--|-------------|
| EINLEITUNG                                   | SEITE 1     |
| INHALTSVERZEICHNIS                           | SEITE 2     |
| QUALIFIKATION   AKTIVSTATUS                  | SEITE 3     |
| VOLUMEN PUNKTE / AUTOMATISCHER LIEFERSERVICE | SEITE 3     |
| STARTER SET                                  | SEITE 3     |
| EINKAUFSRABATT FÜR BERATER/ BERATERINNEN     | SEITE 3     |
| EINKAUFSRABATT FÜR KUNDEN                    | SEITE 3     |
| KUNDEN-PROVISIONEN / SHOP-PROVISIONEN        | SEITE 3     |
| POSITIONEN IM CARAT4YOU ERFOLGSPLAN          | SEITE 4     |
| RESIDUALES EINKOMMEN                         | SEITE 4 + 5 |
| RESIDUALES EINKOMMEN AB DER 8.EBENE          | SEITE 5     |
| SHOP LIZENZ                                  | SEITE 5     |
| AKTIVSTATUS                                  | SEITE 6     |
| DOWNLINE & LEVEL   EBENEN                    | SEITE 6     |
| DYNAMISCHE KOMPRESSION                       | SEITE 6     |
| UMSATZ                                       | SEITE 6     |
| BERATER-HOMEPAGE                             | SEITE 7     |
| VERHALTENSKODEX                              | SEITE 7     |
| PRODUKTVERKAUF                               | SEITE 7     |
| BEZAHLVARIANTEN   AUSZAHLUNG                 | SEITE 7     |
| REGISTRIERUNG ALS BERATER/ BERATERIN         | SEITE 8     |

## I. QUALIFIKATION / AKTIVSTATUS

Qualifiziert ist ein Berater/Beraterin, wenn er/sie selber eine Bestellung von 120,00 € im Qualifikationsmonat getätigt hat. Somit hat er/sie in diesem Monat den Aktivstatus erreicht.

## II. VOLUMENPUNKT

|                        |  |
|------------------------|--|
| <b>Netto Warenwert</b> | = DP (DIAMOND POINTS)                          |
| <b>1 DP</b>            | = 1,00 € Netto Provision /Siehe Seite 5 + 6)   |
| <b>PDP</b>             | = Persönliche Diamond Points                   |
| <b>DDP</b>             | = Downline Diamond Points                      |
| <b>Eigenumsatz</b>     | = Persönliche Bestellungen                     |
| <b>Teamumsatz</b>      | = Bestellungen aus dem Team (Partner & Kunden) |
| <b>Gesamtumsatz</b>    | = Eigenumsatz + Gruppenumsatz                  |

## III. STARTER-SET

Es gibt unterschiedliche Starter-Sets, welche der/die Berater/Beraterin auf unserer Homepage aus den aktuell angebotenen Paketen wählen kann.

## IV. EINKAUSSRABATT FÜR BERATER

Um von einem Einkaufsrabatt zu profitieren, muss der/die Berater/Beraterin den Aktivstatus entsprechend seiner/ihrer Position im Unternehmen besitzen (siehe Positionen im Erfolgsplan auf Seite 4). Mit dem Aktivstatus erhält der/die Berater/Beraterin einen Preisvorteil von 15 % gegenüber dem regulären Kundenpreis auf alle Produkte.

**Ab 750,00 € Netto Warenwert ist die Lieferung versandkostenfrei.**

## V. EINKAUSSRABATT FÜR KUNDEN

Es gibt keinen Einkaufsrabatt für Kunden. Jeder Kunde hat die Option Berater zu werden um so die Einkaufsrabatte für Berater zu erhalten.

**Ab 750,00 € Netto Warenwert ist die Lieferung versandkostenfrei.**

## VI. KUNDEN-PROVISIONEN / SHOP-PROVISIONEN

Kundenprovisionen, auch bekannt als Shop-Provisionen, erhält jeder Berater/in auf alle persönlichen Umsätze, die über die persönliche, personalisierte Website des Unternehmens auf den Berater/in durch Kunden generiert werden. Ausgezahlt werden 15 % Kundenprovision vom Netto-Warenwert. Diese Provisionsart wird monatlich ausgeschüttet zum 15. des Folgemonats. Provisionsberechtigt ist jede/r Berater/in mit einem Aktivstatus (Siehe oben unter Punkt I.)

## VII. POSITIONEN IM CARAT4YOU ERFOLGSPLAN

| Positionen                       | Berater/in<br>Bernstein (B) | Teamleader<br>Saphir (SA) | Bronce Team-<br>Leader (BTL) | Silver Team-<br>Leader (STL) | Gold Team-<br>Leader (GTL) | Smaragd<br>Director (SD) |
|----------------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Netto Umsatz mit Team            | 0                           | 400                       | 1.000                        | 3.000                        | 6.000                      | 12.000                   |
| Monatlicher Eigenumsatz          | 120                         | 120                       | 120                          | 120                          | 120                        | 120                      |
| Qualifizierte Erst-Linien        | 0                           | 2                         | 3                            | 3                            | 3                          | 4                        |
| In einer Linie muss ein... sein. | --                          | --                        | SA                           | BTL                          | STL                        | GTL                      |

| Positionen                  | Rubin<br>Director (RD) | Yellow Diamond<br>Director (YDD) | President<br>(P) | White Diamond<br>President (WDP) | Pink Diamond<br>President (PDP) | Blue Diamond<br>President (BDP) |
|-----------------------------|------------------------|----------------------------------|------------------|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Netto Umsatz mit Team       | 24.000                 | 48.000                           | 100.000          | 250.000                          | 500.000                         | 1.000.000                       |
| Monatlicher Eigenumsatz     | 120                    | 120                              | 180              | 240                              | 500                             | 1.000                           |
| Qualifizierte Erst-Linien   | 4                      | 4                                | 5                | 5                                | 5                               | 8                               |
| In unterschiedlichen Linien | SD                     | SD, RD                           | RD, YDD          | YDD, P                           | P, WDP                          | P, WDP, PDP                     |

## VIII. RESIDUALES EINKOMMEN

| Positionen                       | Berater/in<br>Bernstein (B) | Teamleader<br>Saphir (SA) | Bronce Team-<br>Leader (BTL) | Silver Team-<br>Leader (STL) | Gold Team-<br>Leader (GTL) | Smaragd<br>Director (SD) |
|----------------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Netto Umsatz Team (DVP)          | 0                           | 400                       | 1.000                        | 3.000                        | 6.000                      | 12.000                   |
| Monatlicher Eigenumsatz          | 120                         | 120                       | 120                          | 120                          | 120                        | 120                      |
| Qualifizierte Erst-Linien        | 0                           | 2                         | 3                            | 3                            | 3                          | 4                        |
| In einer Linie muss ein... sein. | --                          | --                        | SA                           | BTL                          | STL                        | GTL                      |
| 1 Ebene                          | 15%                         | 15%                       | 15%                          | 15%                          | 15%                        | 15%                      |
| 2 Ebene                          | 10%                         | 10%                       | 10%                          | 10%                          | 10%                        | 10%                      |
| 3 Ebene                          | 10%                         | 10%                       | 10%                          | 10%                          | 10%                        | 10%                      |
| 4 Ebene                          | --                          | --                        | --                           | --                           | 4%                         | 4%                       |
| 5 Ebene                          | --                          | --                        | --                           | --                           | --                         | 3%                       |
| 6 Ebene                          | --                          | --                        | --                           | --                           | --                         | --                       |
| 7 Ebene                          | --                          | --                        | --                           | --                           | --                         | --                       |

| Positionen                  | Rubin Director (RD) | Yellow Diamond Director (YDD) | President (P) | White Diamond President (WDP) | Pink Diamond President (PDP) | Blue Diamond President (BDP) |
|-----------------------------|---------------------|-------------------------------|---------------|-------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Netto Umsatz mit Team       | 24.000              | 48.000                        | 100.000       | 250.000                       | 500.000                      | 1.000.000                    |
| Monatlicher Eigenumsatz     | 120                 | 120                           | 180           | 240                           | 500                          | 1.000                        |
| Qualifizierte Erst-Linien   | 4                   | 4                             | 5             | 5                             | 5                            | 8                            |
| In unterschiedlichen Linien | SD                  | SD, RD                        | RD, YDD       | YDD, P                        | P, WDP                       | P, WDP, PDP                  |
| 1 Ebene                     | 15%                 | 15%                           | 15%           | 15%                           | 15%                          | 15%                          |
| 2 Ebene                     | 10%                 | 10%                           | 10%           | 10%                           | 10%                          | 10%                          |
| 3 Ebene                     | 10%                 | 10%                           | 10%           | 10%                           | 10%                          | 10%                          |
| 4 Ebene                     | 4%                  | 4%                            | 4%            | 4%                            | 4%                           | 4%                           |
| 5 Ebene                     | 3%                  | 3%                            | 3%            | 3%                            | 3%                           | 3%                           |
| 6 Ebene                     | 3%                  | 3%                            | 3%            | 3%                            | 3%                           | 3%                           |
| 7 Ebene                     | –                   | 5%                            | 5%            | 5%                            | 5%                           | 5%                           |

Der Residualplan bietet aktiven Beratern die Möglichkeit, ein monatliches passives Einkommen bis zur siebten Ebene aufzubauen. Durch dynamische Kompression aller Ebenen entsteht ein Verdienst basierend auf der Breite und Tiefe der Organisation, unabhängig von direktem Engagement der höheren Upline.

## IX. RESIDUALES EINKOMMEN AB DER 8. EBENE

Ab der Position President oder höher Qualifiziert man sich für ein Residualeinkommen bis zur 8. Ebene und darüber hinaus. Das gesamte Netto-Volumen, das ab der 8. Ebene entsteht und tiefer geht, wird zusammengezählt, und darauf wird ein zusätzliches Residualeinkommen von bis zu 3 % ausgezahlt. Diese Prozentzahl wird nur auf die offene Gruppe in deiner Downline angewendet. Sollte ein Team-Partner die gleiche Position wie die Upline erreichen, verliert die Upline lediglich das Residualeinkommen ab der 8. Ebene bis ins Unendliche in der geschlossenen Gruppe.

**PRESIDENT** = 0,50%

**WHITE DIAMOND PRESIDENT** = 0,50%

**PINK DIAMOND PRESIDENT** = 1,00%

**BLUE DIAMOND PRESIDENT** = 1,00%

Diese Provisionsart wird monatlich ausgeschüttet. Provisionsberechtigt ist jede/r Berater/Beraterin mit einem Aktivstatus (siehe unter Punkt XI).

## X. SHOP-LIZENZ

Sobald ein neuer Berater seine Shop-Lizenz für das jeweilige Land aktiviert hat, gilt diese für ein Jahr und ermöglicht ihm die vollständige Nutzung des Backoffice (einschließlich Shop und Marketing-System). Nach Ablauf dieses Zeitraums kann der Berater sich entscheiden, die Lizenz zu verlängern und für weitere 12 Monate zum aktuellen Preis (ab dem 01.07.2024 beträgt dieser 99,00 € brutto für das jeweilige Land pro Jahr) zu nutzen.

## **XI. AKTIVSTATUS**

Um Anspruch auf Provisionen zu haben, muss ein/e Berater/Beraterin die Mindestanforderungen der persönlichen DVP je nach Position erfüllen. Ein/e Berater/in gilt als aktiv, wenn er/sie im aktuellen Kalendermonat mindestens 120 € netto Warenwert bestellt hat, was höher sein muss als der persönliche Umsatz, der je nach Position und im Rahmen der eigenen Berater-ID bzw. seines Kontos generiert wird.

## **XII. DOWNLINE / EBENEN**

Die "Downline" besteht aus allen Beratern und Beraterinnen, die zu einem Team gehören. Sie wird durch die Personen aufgebaut, die direkt von einem Berater oder einer Beraterin ins Geschäft gebracht werden, sowie durch diejenigen, die von diesen Teammitgliedern angeworben werden und so weiter.

Jeder persönliche Berater oder jede persönliche Beraterin ist direkt mit seiner bzw. ihrer Vertriebs- partner-Position verbunden, was als 1. Ebene oder direkt zugeordnete Berater/Beraterinnen bezeichnet wird. Die Personen, die von den Team-Partnern oder Team-Partnerinnen angeworben werden, bilden die 2. Ebene (und so weiter). Die gesamte Struktur basiert somit auf persönlichen Beziehungen. Informationen über die Anzahl der Personen in Ihren Downline-Ebenen und die Gesamtzahl der Ebenen Ihrer Downline finden Sie unter dem Menüpunkt "Downline-Übersicht" auf der Hauptseite Ihres Backoffice.

## **XIII. DYNAMISCHE KOMPRESSION**

Der Erfolgsplan folgt einem Unilevel-Plan, der auf komprimierten Aktivstatus-Ebenen basiert. Inaktive Positionen mit einem geringeren Volumen (< 120 DVP) werden voll verprovisioniert und tragen zum Umsatz der jeweiligen Aktivstatus-Ebene bei. Dieser Vorgang, bekannt als dynamische Kompression, wird monatlich auf qualifizierte Aktivstaturebenen angewendet, wie weiter unten beschrieben.

Aktive Ebenen (von Ebene 1 bis unendlich – klassische Unilevel-Ebenen) entstehen durch die Kompression einzelner, personenbezogener Positionen. Das System definiert eine Aktivstatus-Ebene, indem es ab der ersten Position in Ebene 1 vorhandenes Volumen bis zum nächsten aktiven Berater (>120 DVP) oder höher sucht und diese Distanz als eine Aktivstatus- Ebene zusammenfasst (komprimiert). Positionen ohne DVP werden vollständig komprimiert.

## **XIV. UMSATZ**

Es werden ausschließlich die eingegangenen Zahlungseingänge bei Carat4You für den Umsatz berücksichtigt. Das Datum der Bestellung oder Rechnungsstellung hat keinen Einfluss auf die Umsatzberechnung. Mögliche Verzögerungen beim Zahlungseingang aufgrund externer Einflüsse wie technische Probleme bei Hausbanken oder Kreditkartengesellschaften werden von Carat4You NICHT übernommen. Alle Zahlungseingänge innerhalb des Qualifikationszeitraums werden für die Berechnung von Provisionen berücksichtigt.

## **XV. BERATER HOMEPAGE**

Jeder registrierte Berater erhält eine eigene Berater-Subdomain mit einem individuellen Online-Shop, zum Beispiel <https://Carat4You.CH/BERATERID>. Die Nutzung dieser personalisierten Website und des Backoffice-Systems erfordert bei der Registrierung eine jährliche Shop-Lizenzgebühr von 99,00 € brutto pro Land. Diese Gebühr kann jederzeit ohne vorherige Ankündigung angepasst werden.

Kunden, die über den Shop eines Beraters einkaufen, erhalten ihre Bestellungen direkt von Carat4You. Der Berater verdient eine Kundenprovision oder Shopprovision für diese Verkäufe über seinen eigenen Shop.

Einmal einem Berater zugeordnete Kunden bleiben für immer dessen Kunden, selbst wenn sie später über einen anderen Berater-Shop kaufen (Bestandsschutz). Carat4You schützt die Kundenbeziehungen gemäß den technischen Möglichkeiten und den Datenschutzbestimmungen.

## **XVI. VERHALTENSKODEX**

Jeder Berater bei Carat4You wird ermutigt, sich in der Interaktion mit der Firma und anderen Beratern so zu verhalten, wie er selbst behandelt werden möchte. Analog zu den hohen Erwartungen der Gründer ist es angemessen, dass jeder Berater den Verhaltenskodex des Unternehmens respektiert und einhält. Dies bedeutet, dass jeder Berater sich in allen Bereichen, die als fair und gerecht angesehen werden und im Sinne gesunder zwischenmenschlicher Beziehungen, als würdiger Vertreter des Unternehmens zeigt.

## **XVII. PRODUKTVERKAUF**

Es ist strikt untersagt, Produkte der Firma Carat4You außerhalb der eigenen Berater-Shops im Internet zu verkaufen. Die Verwendung des Namens "Carat4You" in Domains (Webadressen) oder auf Social-Media-Seiten, auch in Ausschnitten, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung der Geschäftsführung der Carat4You AG. Berater dürfen nur unter den Bezeichnungen "Selbstständiger Carat4You Berater" oder "Selbstständige Carat4You Beraterin" auftreten.

## **XVIII. BEZAHLVARIANTEN UND AUSZAHLUNGEN**

Unser Online-Shop bietet eine Vielzahl von Zahlungsoptionen an, die im Kassensbereich ausgewählt werden können. Solange eine Bestellung noch nicht vollständig bezahlt ist, bleibt sie im Status "offen". Die Volumenpunkte einer Bestellung werden erst im Backoffice angezeigt, wenn der gesamte Zahlungsvorgang abgeschlossen ist.

Dies beinhaltet auch die Verarbeitung der Zahlung in unserem Rechnungswesen, insbesondere bei längeren Transaktionszeiten an Wochenenden und Feiertagen. Provisionen werden einmal monatlich ausgezahlt.

## **XIX. REGISTRIERUNG ALS BERATER**

Die Registrierung eines/r neuen Beraters/in, Kunden oder Kosmetik Studio erfolgt durch die Eintragung auf der replizierten Homepage eines vermittelnden Beraters/in in seiner/ihrer Tätigkeit als Empfehlungsgeber/in bzw. „Sponsor/in“.

Die Online-Registrierung kann jederzeit erfolgen. Ab dem Tag der Online-Registrierung beginnt der erste Abrechnungsmonat.

**Weder ein Kunde noch ein Berater/in kann sich direkt bei der Carat4You anmelden.**

Jede volljährige und geschäftsfähige Person kann Berater werden. Sollte ein Berater versterben, dann haben die Erben die Möglichkeit, die Position mit alle Rechten und Pflichten innerhalb von 6 Monaten zu übernehmen. Sollten die Erben die Position **nicht übernehmen wollen oder die Frist von 6 Monaten abgelaufen sein, dann geht die Position mit allen Recht und Pflichten an die Carat4You AG über.**



**Carat4You AG**  
Hauptstrasse 34  
CH-8598 Bottighofen  
Telefon: +41 798 886 237  
E-Mail: [info@carat4you.ch](mailto:info@carat4you.ch)