

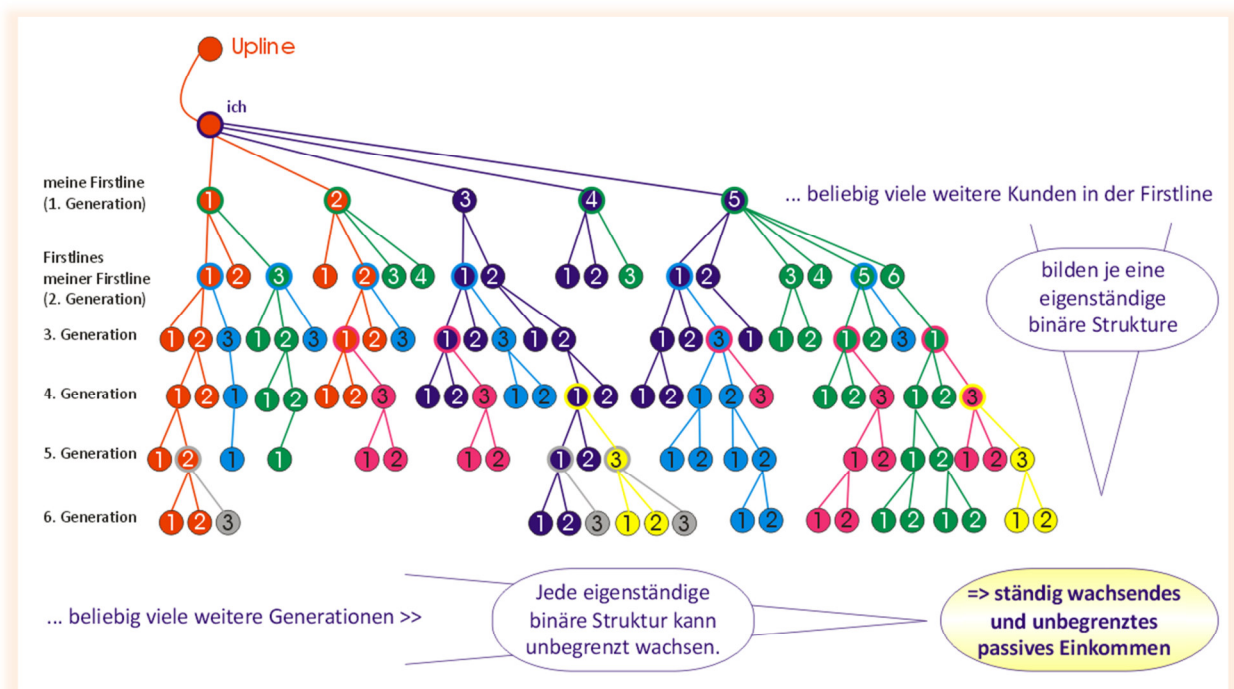


Der Coded Bonus wird auf einen bestimmten Teil des CV-Umsatzes im eigenen Team gezahlt.

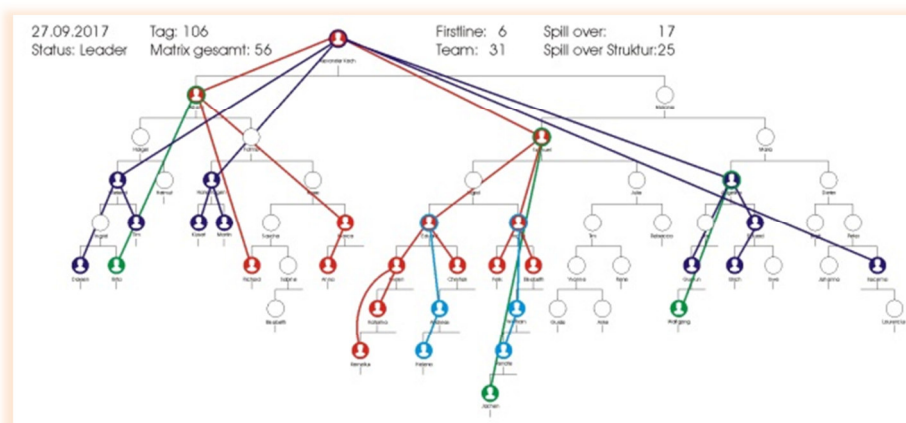
Allgemein formuliert gilt:

Der Coded-Bonus wird auf die CV-Umsätze der Firstline ab dem dritten Kunden berechnet und auf die CV-Umsätze aller weiteren daraus erwachsenden ersten beiden Neukunden jeder neuen Generation bis in die unendliche Tiefe.

Die folgende Grafik stellt ein Beispiel einer Coded-Struktur bei LPGN dar. Sie erinnert eher an die Struktur eines UNI-Level-Systems als an die binäre Matrix (siehe zum Vergleich das kleinere Bild):



Meine eigenständigen Strukturen für meinen Coded-Bonus sind in beiden Grafiken als dunkelblaue Linien und Punkte dargestellt. Die roten Punkte und Linien stellen den Coded Bonus der Upline dar. Die grünen den meiner Firstline, die hellblauen meiner zweiten Generation, Pink der dritten Generation, Gelb der vierten Generation und grau der fünften Generation. Die Grafik ließe sich beliebig fortführen, es gibt keine Grenze!



Im Vergleich dazu die Darstellung in der Matrix:

Der für den Matrix-Bonus sehr wichtige Spill-over spielt für den Coded Bonus keine Rolle.



Die Ebene, in der sich ein Kunde des eigenen Teams in der binären Matrix befindet, ist ebenfalls völlig unwichtig für den Coded Bonus. Die wesentliche Information ist, wer wen als Neukunden registriert hat.

Während die binäre Matrix für den Matrix-Bonus auf max. 12 Ebenen begrenzt ist und nur einmal existiert, gibt es beim Coded Bonus keinerlei Begrenzung in die Tiefe – und man kann beliebig viele Coded-Strukturen nebeneinander aufbauen durch das Einschreiben weiterer Kunden als Firstline.

Nur weil jeder CV-Umsatz bei LPGN für den Coded-Bonus maximal einmal berücksichtigt wird, kann der Bonus einerseits mit 10% (Rang PREMIUM) relativ hoch angesetzt werden und andererseits bis in die unendliche Tiefe einer jeden Coded-Struktur ausgeschüttet werden. Die erste Grafik auf Seite 1 zeigt deutlich, dass der Gesamtumsatz geschickt aufgeteilt wird, so dass diese Bedingung erfüllt wird.

Der Coded Bonus bei LPGN ist deshalb ein unglaublich mächtiges System, das ein stetig wachsendes echtes passives Einkommen und damit finanzielle Freiheit ermöglicht.

Die Rangstufen mit ihren Coded-Boni

Die Höhe des Coded-Bonus hängt sehr stark vom eigenen Rang ab. Im Rang PREMIUM ist der Bonus 5x so hoch wie der eines Kunden mit dem Rang BUILDER. Deshalb sollte jeder, der LPGN als Geschäft betreiben möchte, unbedingt den Rang „PREMIUM“ anstreben.

Rang:	IBO	Partner	Builder	Leader	Premier
Coded-Bonus	0	0%	2%	6%	10%

**Unser Praxis-Tipp**, für einen möglichst kurzen Weg zum Rang „PREMIUM“:

Wir empfehlen, den monatlichen Eigenbedarf nach Möglichkeit mit der Einschreibung eines neuen Kunden zu verbinden. Das können Familienmitglieder, Freunde, Geschäftspartner oder Bekannte sein, die einem vertrauen. Man bestellt also über diese Menschen seine Produkte nach, bezahlt und verbraucht aber die Produkte selbst.

Das bringt folgende Vorteile mit sich:

- 1) Höhere Bonuszahlung, denn auf Bestellungen über den eigenen Account gibt es keine Rückvergütung oder Boni o.ä..
- 2) Die Mindestnachbestellmenge über den eigenen Account für die Berechtigung auf andere Provisionen (Qualifikation) ist in den Rängen BUILDER und LEADER nur eine Dose Laminine pro Monat, (bei normaler Einnahme reicht das gerade eine Woche für einen Erwachsenen). Im Rang PREMIUM genügen z.B. zwei Dosen Digestive für die Berechtigung auf Provision.
- 3) Die kleinen Einstiegspakete sind vergleichsweise günstig und entsprechen in etwa dem empfohlenen monatlichen Bedarf eines Erwachsenen. Sie können beliebig um weitere Produkte ergänzt werden. Also kann man mit jeder „monatlichen Normaldosis“ als Nachbestellung einen neuen Kunden einschreiben. Größere Pakete bieten zwar einen kleinen Preisvorteil. Doch die Splittung in mehrere kleinere Pakete verbunden mit der Einschreibung mehrerer Neukunden ist langfristig gesehen WESENTLICH geschickter.
- 4) Die Registrierung eines Neukunden bringt zudem immer den Fast-Start-Bonus.
- 5) **Weitere registrierte Kunden bewirken einen höheren Rang und damit bessere Provisionen. Oder können sogar der Struktur zur Verfügung gestellt werden, damit diese schneller wächst und noch erfolgreicher wird.**

Für bereits erfahrene Networker empfehlen wir folgenden Weg zum Rang PREMIUM:

- 1) Eigene Registrierung als Kunde
- 2) Einschreibung von drei Kunden, damit Erlangung des Ranges „BUILDER“.
- 3) Aufbau zweier dieser Kunden zum Rang „BUILDER“, damit Erlangung des Ranges „LEADER“
- 4) Eintragung von mindestens zwei weiteren Kunden in die Firstline.
- 5) Drei weitere BUILDER in der Firstline aufbauen – und schon ist man PREMIUM und damit in der höchsten Provisionsstufe für Matrix-Bonus und Coded-Bonus.

Dieser Weg ist mit etwas mehr Arbeit verbunden und braucht auch einige Neukunden mehr, wenn man es ohne Unterstützung der Downline durchziehen will. Der einfachere Weg wäre ja: Eintragung von 6 Kunden in der Firstline, damit wird man LEADER. Eintragung von vier weiteren Kunden in der Firstline – damit ist man schon PREMIUM.

Für den oben empfohlenen Weg braucht es: 2x BUILDER zum LEADER also mindestens 8 Neukunden ($2 \times (1+3)$) statt 6. Und es bedarf 5 x BUILDER also insgesamt mindestens $5 \times (1+3) = 20$ Neukunden zum PREMIUM statt 10. Aber in der Regel macht ja die Downline mit und will auch schnell einen höheren Rang erreichen, bringt also eigene Neukunden mit ein. Somit ist die Differenz unter dem Strich vermutlich 0 oder im besten Fall braucht man tatsächlich sogar nur 5 Kunden in der Firstline, um selbst den Rang PREMIUM zu erreichen.



Es bedarf jedoch in aller Regel mehr Zeit, Verständnis, Geduld und Energie, diese 5 Menschen auf ihrem Weg zum Rang „BUILDER“ zu begleiten und zum Ziel zu führen. Jeder Mensch ist anders, man hat sich also auf völlig unterschiedliche Charaktere einzustellen. Und genau das macht die Sache sooo interessant, finden wir.

Der große Vorteil des etwas schwierigeren Weges ist, dass man es von Anfang an „richtig“ vormacht und das Wissen dupliziert. Und wenn dann jeder in der Downline weiß, wie man 5 BUILDER aufbaut, um selbst den Rang PREMIUM zu erreichen und dieses Wissen anwendet und ebenfalls weitergibt – DANN kann man wirklich von einem passiven Einkommen und Wachstum sprechen.

Fazit:

Das Marketingsystem von LPGN ist sehr fein abgestimmt und nimmt einen gewissermaßen an die Hand. Es fällt relativ einfach, Ziele zu definieren und diese dann auch zu erreichen. Und wenn man mal nicht weiterweiß – dann gibt es ja auch noch die Upline, die einem hilfreich mit Rat und Tat zur Seite steht.

Noch etwas ganz Wichtiges zum Schluss:

Der einmal erreichte Rang ist unabhängig von der Aktivität einst geworbener Kunden. Das heißt, man verliert nicht seinen Rang, wenn diese Kunden nicht aktiv bleiben. Und umgekehrt werden Sie beim Zählen der Ebenen für den Matrix-Bonus nicht eingerechnet – man spricht deshalb von einem **kompensierten** Marketingplan, so dass keine Ebenen verlorengehen durch inaktive Kunden – das ist einfach nur fabelhaft.

Unser Prädikat lautet deshalb:

Besser und fairer geht es aus unserer Sicht nicht !