


## 1) Wochen PowerStart - wöchentliche Auszahlung (Erstbestellung auf das Volumen)

	PowerStart „Basic“	Power Start „Plus“	PowerStart „Double Depth“
	<b>Anforderung:</b> Produktvolumen In Höhe von 100 PV	<b>Erstbestellung von 100 + Anforderung:</b> monatliches Abo von 100 PV	<b>Erstbestellung von 200 + Anforderung:</b> monatliches Abo von 200 PV
	<b>20 %</b> Auf alle persönlich gesponserten Kunden. (Erstbestellung)	<b>30 %</b> Auf persönlich gesponserte qualifizierte Kunden	<b>30 %</b> Auf persönlich gesponserte qualifizierte Kunden. <b>+ 2'te Level</b> 25% wenn 20% auf 1'te Ebene bezahlt wurden.

Es muss innerhalb von 30 Tagen nach der Registrierung bestellt werden.  
45% werden auf den PowerStart ausbezahlt. 3% werden in den Global-Pool bezahlt, 2% Incentives.

## 2) Monatlicher Unilevel, wird monatlich mit linearer Kompression ausbezahlt.

Level	Kunde	Qualifizierter Kunde	1 K	5 K	20 K	Premier	
Monatliches Mindestvolumen	100 PV	100 PV Abo (Auto-Order)	100 PV Abo (Auto-Order)	100 PV Abo (Auto-Order)	200 PV Abo (Auto-Order)	200 PV Abo (Auto-Order)	
Monatliches Mindestvolumen mit Gruppe			3 persönlich gesponserte qual. Kunden o. höher + 1.000 GV (10 Cases)	3 persönlich gesponserte 1 K's o. höher + 5.000 GV (50 Cases)	3 persönlich gesponserte 5 K's o. höher + 20.000 GV (200 Cases)	2 persönlich gesponserte 20 K's o. höher + 1 5 K + 50.000 GV (500 Cases)	
<b>Kompensation in %, die pro Ebene bezahlt wird</b>	1 te	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	2 te	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3 te	⬆️	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
	4 te	⬆️	⬆️	5%	5%	5%	5%
	5 te	⬆️	⬆️	⬆️	5%	5%	5%
	6 te	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	5%	5%
	7 te	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	5%	5%
	8 te	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	5%
	9 te	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	⬆️	2 %

## 4) Vierteljährlicher GlobalPool

**3 %**

3% des weltweiten Umsatzes wird aufgeschlüsselt an die Führungskräfte per Scheck vierteljährlich gezahlt.

Vorteilskunde - erlaubt es Ihnen sich bei der Firma zu registrieren, um zum Vorteilskauf einzukaufen.  
Verkaufspreis – Erlaubt Ihnen das Produkt zu einem höheren Preis, als den Endkaufspreis zu verkaufen.  
Member - Jeder registrierte XanGo-Berater mit weniger als 100 PV. Titel erfolgen mit dem Aufstieg im Plan

Wir zahlen aus jedem Verkauf der XanGo-Produkte einen Teil der Gewinne an karitative Organisationen. Diese Vereinigungen unterstützen wir damit bei dem Aufbau und Förderung ihrer Projekte. Alle Compensation-Erläuterungen sind ein Bestandteil der XanGo-Politik und Richtlinien. Dies ist nur eine Zusammenfassung. In den P&P (Policies & Procedures Manual) finden Sie die Details.