



HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

KONZEPT ZUM ERFOLG



Herzlich willkommen, liebe LR Geschäftspartner!

Mit Ihrer Entscheidung, Partner der LR Health & Beauty Systems zu werden, haben Sie den Grundstein für Ihre Zukunft gelegt.

In dem Sie unser Konzept zum Erfolg vor sich haben, und nun die ersten Zeilen darin lesen, haben Sie schon den nächsten Schritt getan. Denn das Konzept zum Erfolg ist die Broschüre, die wir für Ihren Erfolg erstellt haben.

Bevor Sie auf den folgenden Seiten **Arbeitsweisen**, die Ihnen die ersten Schritte im LR Geschäft erleichtern und **Marketingplan**, mit all seinen seit Jahren bewiesenen Vorteilen kennen lernen, möchten wir Ihnen ihren Partner LR und das Konzept des Multi Level Marketings vorstellen.

Ihr Partner LR

Die LR Health & Beauty Systems GmbH wurde im Jahre 1985 gegründet und steigert seit dem von Jahr zu Jahr ihre Umsätze.

In der internationalen LR Unternehmenszentrale in Ahlen sind rund 600 Mitarbeiter in Produktion,

Lager, Versand und Verwaltung beschäftigt und tragen Tag für Tag dazu bei, weltweit die Wünsche zufriedener LR Partner und Kunden zu erfüllen. Die ersten Tochtergesellschaften wurden in den Niederlanden und in Österreich gegründet. In kurzer Zeit folgten Niederlassungen und Repräsentanzen auf dem gesamten Kontinent. Heute ist LR Health & Beauty Systems in 27 europäischen Ländern sowie Australien, Neuseeland und auf den Philippinen mit einem international attraktiven Sortiment und über 250.000 hochqualifizierten LR Partnern präsent. Sie alle nutzen die Chancen, die LR ihnen durch zuverlässige und professionelle Unterstützung bietet und machen es möglich, dass fast 50 % des Umsatzes im internationalen Geschäft erzielt werden.

Unser Konzept

Wertvolle Nahrungsergänzungsmittel und hochwertige Parfum-, Kosmetik- und Körperpflegeprodukte zu besonders günstigen Preisen anbieten!



Eine einfache und zugleich faszinierende Idee, welche die Unternehmensgründer mit einer ebenso kreativen wie zukunftsweisenden Marketingstrategie verwirklicht haben. Denn durch den Vertrieb der LR Produkte über selbstständige LR Partner können Sie auf die sonst üblichen kostenintensiven Werbemaßnahmen verzichten und den Umweg über den stationären Einzelhandel vermeiden. Auf diesem Weg erhalten LR Kunden nicht nur hohe Qualität und innovative Produkte, sondern profitieren zusätzlich von der persönlichen Beratung und der bequemen Lieferung ihrer Bestellung direkt nach Hause.

Das Produktsortiment der LR ist für den Direktvertrieb geradezu ideal: Exklusive Verbrauchsartikel von hoher Qualität, die sich einfach vertreiben lassen und keine Lagerung erfordern.

Immer mehr Menschen nutzen die Vorteile des Direktvertriebes und damit einen Trend, der sich immer weiter fortsetzt.

Vorteile für den Endverbraucher:

- **Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten**
- **Bequemlichkeit durch den Kauf zu Hause**
- **Hohe Beratungs- und Betreuungsqualität**

Vorteile für LR Partner, unter anderem:

- **Dauerhaftes Zusatz- bzw. Haupteinkommen**
- **Flexible Arbeitszeiten**
- **Geringes Startkapital zur Gründung eines Handelsunternehmens**

Beim Direktvertrieb werden Waren unter Einsatz von Vertriebspartnern direkt an Konsumenten bzw. an den privaten Haushalt abgesetzt.

Unser Geschäftskonzept ist ebenso einfach wie fair. Sie bestimmen mit Ihrem Einsatz Ihren Verdienst. Arbeiten Sie nur wenig, werden Sie auch nur wenig verdienen. Arbeiten Sie überdurchschnittlich viel, können Sie mit LR leicht überdurchschnittlich viel verdienen.

Immer wieder lernen wir Partner kennen, die beweisen, dass jeder Mensch, unabhängig von der Nationalität, unabhängig von Glauben, unabhängig von Titeln und beruflichen Ausbildung in unserem LR Vertrieb seine Chance nutzt und seinen persönlichen und finanziellen Erfolg feiert.

Nutzen auch Sie Ihre Chance, die ersten Schritte haben Sie, wie Sie wissen, ja bereits hinter sich!

Wir wünschen Ihnen maximalen Erfolg

Ihre



Dr. Jens M. Abend
Chief Executive Officer



Thomas Heursen
Global Sales Director

IHRE FORMEL ZUM ERFOLG

Grundvoraussetzungen

1. Ziele

Ein Ziel ist ein erwünschter Soll-Zustand in der Zukunft. Ein Ziel muss anspruchsvoll, aber realistisch sein. Ziele machen Arbeit sinnvoll. Stecken Sie sich also Ziele, damit Ihr LR Geschäft einen Sinn bekommt. Unterscheiden Sie zwischen kurzfristigen, mittelfristigen und langfristigen Zielen.

- **Definieren Sie Ihr Ziel konkret!**

Falsch: Ich will einen Mercedes fahren.

Richtig: Ich will einen schwarzen Mercedes SLK fahren, zur Ausstattung sollen eine Klimaautomatik und ein DVD-Player gehören.

- **Legen Sie einen konkreten Zeitpunkt fest, zu dem Sie Ihr Ziel erreicht haben wollen!**

Falsch: Ich will mein Ziel in näherer Zukunft erreicht haben.

Richtig: Ich will mein Ziel bis Ende des Jahres erreicht haben.

- **Fixieren Sie Ihr Ziel und visualisieren Sie es!**

Falsch: Auf ein Schmierblatt geschrieben, das in der Schublade verschwindet.

Richtig: Nehmen Sie ein Poster Ihres Traumwagens. Notieren Sie auf das Poster Ihren Zeitpunkt. Erzählen Sie Freunden und Familie von Ihrem Ziel.

- **Machen Sie eine Zielplanung!**

Notieren Sie sich darauf konkret, bis wann sich Ihr Leben in welchen Bereichen (z. B. Wohnung, Urlaub, Auto, Lifestyle) wie geändert haben soll.

2. Produkte selbst benutzen

Nur wenn Sie Produkte selbst benutzen, können Sie andere davon begeistern, denn Sie sind glaubwürdiger und überzeugender im Gespräch. Sie werden im Laufe der Zeit Ihre Favoriten innerhalb des Sortiments finden. Arbeiten Sie dann schwerpunktmäßig mit diesen Produkten.

3. Geschäftliches Auftreten

Denken Sie daran, dass Sie Menschen eine Chance auf positive Veränderung bieten. Wenn Sie nachlässig gekleidet über die Erfolgchancen im LR Geschäft sprechen, wirken Sie weniger glaubwürdig, als wenn Sie geschäftsmäßig auftreten.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

4. Namenliste

Die Namenliste ist die Liste Ihrer zukünftigen Geschäftspartner. Entsprechend hoch ist ihre Bedeutung. Wir stellen Ihnen die Namenliste daher gesondert auf der folgenden Doppelseite vor.

5. Zeiteinsatz

Was sind Sie bereit zu investieren, um Ihre Ziele zu erreichen? Ihr Ziel muss, das haben Sie oben gelesen, realistisch sein. Mal angenommen es ist Ihr Ziel, mittelfristig 1.000 € pro Monat mit LR zu verdienen. Stellen Sie sich dann vor, dass Ihnen Ihr jetziger Arbeitgeber das Angebot macht, dass Sie eine Gehaltserhöhung von 1.000 € bekommen, wenn Sie 2 Stunden am Tag mehr arbeiten. Sicher würden Sie annehmen, oder? Dann investieren Sie diese 2 Stunden lieber in Ihr LR Geschäft, denn mit 10–15 Stunden in der Woche sind mittelfristig auch weit mehr als 1.000 € für Sie drin!

6. Ausbildung

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Jeder berufliche Erfolg ist abhängig von der Ausbildung.

Haben Sie selbst eine Ausbildung gemacht? Haben Sie ein mehrjähriges Studium hinter sich gebracht, um „erfolgreich“ zu werden?

Bei Ihrer LR Ausbildung heißt es für Sie auch: Lernen Sie. LR bietet Ihnen daher ein exzellentes Seminarprogramm an. Darüber hinaus sollten Sie an Seminaren von bereits erfolgreichen LR Partnern teilnehmen. Lernen Sie von den Erfolgreichen!

IHRE FORMEL ZUM ERFOLG

Namenliste • Terminabsprache • Geschäftsvorstellung • Einarbeitung

Über die Bedeutung der Namenliste haben wir Sie auf der vorherigen Seite schon kurz informiert. Eine gut gefüllte Namenliste ist Ihr erster Schritt auf dem Weg zum Erfolg. Sie benötigen zum Erreichen der höchsten

Bonusstufe etwa 150 Namen mit Telefonnummern in Ihrer Liste. Sie denken, das sei viel? Statistisch erwiesen ist, dass ein 30-Jähriger etwa 2.000 Kontakte in seinem Leben geknüpft hat.

Welche Kontakte gehören in die Namenliste?

Ganz einfach ALLE!

Wie kommen Sie an Namen?

Es gibt verschiedene „Tricks“, die Ihnen helfen:

- **Fotoalben:** Blättern Sie Ihre Fotoalben durch.
- **Lebenslauf:** Nehmen Sie sich Ihren Lebenslauf zur Hand und überlegen, wen Sie aus welchem Abschnitt kennen.
- **Vornamen:** Überlegen Sie, wen kennen Sie, der Andre, Anna, Anne, Anke, ... heißt.

Schreiben Sie sich gezielt Namen auf!

- **Verwandtschaft**
- **Personen, die von Ihnen „leben“,** zum Beispiel Friseur, Bäcker, Mechaniker, Kioskbesitzer, Versicherungsvertreter
- **Personen, die Sie aus Vereinen, Clubs, Gemeinde, Schulungen kennen**
- **Personen aus Ihrer Nachbarschaft,** auch Vermieter, Architekt, Vormieter



Namenliste

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				

Arbeiten Sie mit unserer Namenliste. Darin finden Sie weitere Tipps für Ihren Erfolg mit LR. Die Namenliste können Sie für nur 0,50 € netto unter der Bestellnummer 91467 direkt bei uns ordern.

IHRE FORMEL ZUM ERFOLG

Namenliste • **Terminabsprache** • Geschäftsvorstellung • Einarbeitung



Die Namenliste wird erst dann wertvoll für Sie, wenn Sie mit ihr arbeiten, und mit ihr arbeiten heißt Termine machen.

- Sie brauchen neben Ihrer Namenliste ein Telefon, einen Terminplaner und Ruhe.
- Gehen Sie Ihr Telefonat vorher einmal gedanklich durch. Ihr Gespräch sollte nicht länger als 2 Minuten dauern.
- Legen Sie die nötige Begeisterung in Ihre Stimme.
- Ob Sie es glauben oder nicht, Ihr Lächeln „sieht“ man durchs Telefon. Also immer lächeln.
- Reden Sie ganz locker, aber halten Sie immer Ihr Ziel, einen Termin zur Geschäftsvorstellung, im Auge.

Gesprächsablauf

- **Positive Begrüßung**
- **Neugierde wecken**
- **Termin vorschlagen**
- **Partner einladen**

So könnte ein Telefonat aussehen:

	<p>Volker: Hallo Anna, schön, dass ich dich erreiche ...</p> <p>Anna: Hallo ...</p> <p>Volker: Du, ich rufe mit einer wichtigen Frage an: Hast du grundsätzlich Interesse, nebenberuflich etwas Geld zu verdienen?</p> <p>Anna: Klar, um was geht es denn?</p> <p>Volker: Es geht um ein Marketing-Konzept, das sich absolut bewährt hat. Wir arbeiten mit internationalen Top-Stars zusammen und haben unter anderem auch eine Kooperation mit Mercedes Benz. Das jetzt aber alles am Telefon zu erklären würde viel zu weit führen, komm doch mit deinem Mann auf eine Tasse Kaffee vorbei und ich erkläre und zeige euch alles in Ruhe. Ich habe diese Woche Mittwoch- oder Samstagabend Zeit. Wie ist es bei euch?</p> <p>Anna: Samstag würde uns passen.</p> <p>Volker: Klasse, so gegen 19.00 Uhr?</p> <p>Anna: Gerne. Bis dahin.</p> <p>Volker: Bis Samstag, Anna.</p>	
---	---	---

Auch so können Sie ein Gespräch beginnen:



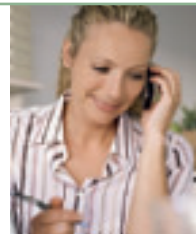
Volker: Du, Anna, wir haben vor kurzem etwas Neues entdeckt, und meine Frau meinte sofort: Das musst du Anna und Peter zeigen!

Anna: Hi, das klingt ja aufregend, um was geht es denn?

Volker: Ich würd's euch gerne zeigen, was macht ihr denn am Freitagabend?

Anna: Freitag passt mir gut. Ich frage noch mal Peter, der ist noch nicht da, und sag dir dann Bescheid ...

Volker: Gut, bis dann.



Oder so:



Lena: Hi Meike, ich habe ne Überraschung für euch. Was macht ihr denn am Mittwoch- oder Freitagabend?

Meike: Was denn für eine Überraschung?

Lena: Ist ja keine Überraschung mehr, wenn ich es jetzt verrate. Also, wann habt ihr Zeit?



Oder auch so:



Eva: Hi Jörg, du, ich brauch mal deinen Rat.

Jörg: Hallo. Klar, um was geht es denn?

Eva: Ich habe da eine Geschäftsidee an der Hand, die fast zu gut klingt, um wahr zu sein. Ich hätte da gerne mal deine Meinung zu. Wann hast du denn diese Woche Zeit, dass ich dir das mal zeigen kann?



Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Goldmine entdeckt, die aber zu groß ist, als dass Sie sie alleine erschließen können. Wen würden Sie anrufen? In welcher Stimmung würden Sie anrufen?

Das LR Geschäft ist eine unerschöpfliche Goldmine. Denken Sie bei jedem Ihrer Anrufe daran!

IHRE FORMEL ZUM ERFOLG

Namenliste • Terminabsprache • **Geschäftsvorstellung** • Einarbeitung

Ihr Telefonat war erfolgreich, ein Termin mit einem Interessenten für eine Geschäftsvorstellung steht. Auf dieser und den beiden folgenden

Seiten führen wir Sie in groben Zügen durch dieses Gespräch.

Vorbereitung

- Bestätigen Sie den Termin für die Geschäftsvorstellung einen Tag vorher noch einmal.
- Stellen Sie sich Ihren „GV-Koffer“ zusammen. Darin sollten neben der GV-Mappe vor allem Partnerantrag, der Hauptkatalog, Ihre Produkt Highlights (inklusive Aloe Vera und Star-Box) und auch der Unternehmensfilm sein.
- Tragen Sie in jedem Fall geschäftsmäßige Kleidung.
- Machen Sie sich vor dem Gespräch noch einmal klar, dass Ihnen bei dieser Geschäftsvorstellung Ihre nächste Führungskraft gegenüber sitzen kann.

Durchführung Teil 1

Einleitung: „Was machen Sie zurzeit beruflich?“

„Ich werde Ihnen jetzt eine Geschäftsidee vorstellen, bei der Sie 500 € und mehr im Monat nebenberuflich verdienen können. Hauptberuflich bieten sich Ihnen

noch ganz andere finanzielle Perspektiven. Haben Sie schon von der Firma LR Health & Beauty Systems gehört?“

LR vorstellen

Folgendes sollten Sie betonen:

- Deutsches Unternehmen, „Qualität Made in Germany“
- Stetiges Umsatzwachstum „Der Beweis dafür, dass unser Geschäft funktioniert“
- Internationale Expansion „Eine wirklich gute Idee kennt keine Grenzen“



IHRE FORMEL ZUM ERFOLG

Namenliste • Terminabsprache • **Geschäftsvorstellung** • Einarbeitung

Zwischenfazit

- kurze Zusammenfassung des bisher Besprochenen
- Fazit ziehen: Allein das lohnt schon, um sich zu registrieren und Partner zu werden
- „Haben Sie noch Fragen? Oder darf ich Ihnen auch das Sahnehäubchen der LR Geschäftsidee vorstellen?“

Durchführung Teil 2

„Ich bin mir sicher, dass Sie auch Menschen kennen, die nebenberuflich Geld verdienen wollen. Diesen Freunden, Verwandten und Bekannten von Ihnen werden wir dann gemeinsam das LR

Geschäft vorstellen. Anders als bei einer „Neuwerbung“ eines Abo-Kunden (bei einer Zeitschrift zum Beispiel) profitieren Sie lebenslang davon, wenn Sie neue Geschäftspartner finden!“

Orga-Aufbau erklären

Folgende Punkte sollten Sie betonen:

- jeder Ihrer Geschäftspartner erhält seinen eigenen Bonus
- Ihre Bonusstufe ergibt sich aus der Addition Ihres Umsatzes und des Umsatzes Ihrer Partner.
- LR bezahlt 21% Bonus auf diesen Gesamtumsatz
- Claudia zum Beispiel bekommt nur 3% Bonus auf ihren Eigenumsatz, daraus ergibt sich eine Differenz von 18%, diese Differenz erhalten Sie als „Differenzbonus“ zusätzlich
- Kai und Elke sind bereits selbst in der 21%-Stufe. Eine Differenz und damit ein Differenzbonus entfallen. Stattdessen erhalten Sie einen Sonderbonus. Eine Belohnung dafür, dass Sie einen Ihrer Partner bereits soweit aufgebaut haben. Bei einem 21%er beträgt der Sonderbonus 7%.
- Ihr Gesamtverdienst ergibt sich aus eigenem Bonus + Differenzbonus + Sonderbonus + Verdienst aus dem Produktverkauf

Steigern Sie bei der Präsentation des Bonusplans die Begeisterung in Ihrer Stimme.

IHRE ERSTE KARRIERESTUFE

Neues Partner vorantreiben

Wenn Sie auch im nächsten Jahr drei Geschäfte aufbauen, ist es wahrscheinlicher, dass Sie Partner mit speziellen Bonusstufen werden. Mit dem 3. Partner wird Ihnen ein Sonderbonus in Höhe von 70€ pro Monat für den Zeitraum bis zum Ende des Jahres zufließen. Bei einem 4. Partner wird Ihnen ein Sonderbonus in Höhe von 100€ pro Monat zufließen. Bei einem 5. Partner wird Ihnen ein Sonderbonus in Höhe von 120€ pro Monat zufließen.

Ihr Verdienst:

1. Werbepremie 40% auf 500€ EK-netto	=	200€
2. Eigenbonus 14% auf 500€ EK-netto	=	70€
3. Differenzbonus 4 x 25€	=	100€
Verdienst	=	370€

DEUTSCHLAND FÄHRT LR

LR Plus Sponsoraktion

Je nach Menge zahlen wir ab dem 100.000€-Umsatz eine besondere Anreizleistung. Unter „LR Plus Sponsorship“ ist gleichzeitig Anreiz die nächste Karrierestufe in Angriff zu nehmen.

Junior Manager

- 14.000 PW = 21% Bonus
- 10.000 PW = 14% Bonus
- 8.000 PW = 9% Bonus
- 6.000 PW = 6% Bonus
- 4.000 PW = 3% Bonus

Manager

- 14.000 PW = 21% Bonus
- 10.000 PW = 14% Bonus
- 8.000 PW = 9% Bonus
- 6.000 PW = 6% Bonus
- 4.000 PW = 3% Bonus

VR Plus LR Sponsorship

- LR Design
- LR-Handy
- LR-Flug
- LR-Konferenz

50€ Leasingzuschuss = 500€ Leasingkosten-Monat

100€ Leasingzuschuss = 1000€ Leasingkosten-Monat

Abschlussargumentation

Nach Präsentation des Orga-Aufbaus sollten Sie ganz selbstverständlich sagen „Jetzt sollten wir Ihre Registrierung beantragen.“

So können Sie mit Skeptikern umgehen:

- „Mir ging es am Anfang auch so, ganz ehrlich. Ich konnte mir auch nicht vorstellen, dass das alles so funktioniert, aber heute bin ich sehr froh, dass ich mich damals richtig entschieden habe.“
- „Eine gesunde Vorsicht ist heutzutage ja nicht verkehrt. Wenn ein Unternehmen jedoch seit über 20 Jahren seine Umsätze steigert, dann ist es doch eindeutig, dass das Geschäft und die Geschäftsidee hervorragend funktionieren.“
- „Was ist das Schlimmste, das Ihnen passieren kann, wenn wir heute Ihre Registrierung beantragen? Das Schlimmste ist, dass Sie sich zu Einkaufspreisen waschen, duschen und pflegen können!“
- „Wollen Sie Ihren jetzigen Beruf noch bis zu Ihrem 67. Lebensjahr ausüben?“
- „Sind Sie mit Ihrem jetzigen Gehalt zufrieden?“
- „Können Sie jeden Monat 500 € sparen?“
- „Ich verspreche Ihnen eine intensive und persönliche Zusammenarbeit, bis Sie Ihr Ziel erreicht haben.“

Sie sollten in jedem Fall eine Entscheidung herbeiführen:

- „Sie können mir jetzt entweder ein klares Nein zu meinem Angebot machen, oder Sie probieren das jetzt gemeinsam mit mir aus!“

IHRE FORMEL ZUM ERFOLG

Namenliste • Terminabsprache • Geschäftsvorstellung • **Einarbeitung**

Bei einigen Neueinsteigern wird schon innerhalb der Geschäftsvorstellung klar, welche Ziele sie mit LR verfolgen, bei anderen zeigt sich das erst später.

Es gibt 4 Typen von Geschäftspartnern.

D-Partner

Eigenbedarfler, will nur Geld beim Einkauf sparen

C-Partner

Verkäufer mit Verdienstvostellungen von 100 bis 500 € im Monat

Zwingen Sie niemanden zu mehr, als er selbst möchte, passen Sie stattdessen Ihre Betreuung an seine Vorstellung an!

B-Partner

Verdienstvostellung bis 1.000 € im Monat, Verkauf, aber auch Geschäftsaufbau

A-Partner

Verdienstvostellung ab 1.000 €, primär geht es ihm um den Geschäftsaufbau

Betreuung

D-Partner

Zum Starter-Seminar einladen, wenn er kommt Nachgespräch, wenn nicht, keine weitere Kraft investieren

C-Partner

Zum Starter-Seminar und zu Produktschulungen einladen, eigene Wohnzimmer-Produktschulung anbieten

A- und B-Partner

Neben Starter-Seminar sollten Sie unbedingt einen Termin für einen „Sponsorabend“ machen



Der Sponsorabend

Ihr neuer Partner lädt eigene Interessenten zu sich ein, um ihnen das Geschäft vorzustellen. Sie unterstützen ihn bei der Präsentation und helfen ihm bei Fragen, sofern nötig.

Wenn aus diesem Sponsorabend ein Neueinsteiger entsteht, bieten Sie diesem Neueinsteiger auch gleich einen gemeinsamen Sponsorabend an.
Termin: maximal 10 Tage nach Einstieg

Bleiben Sie bei diesem zeitlichen Rhythmus, so bauen Sie sich schnell eine tiefere Struktur bei Ihrem Neueinsteiger auf.

Wenn Sie innerhalb von etwa 3 Monaten die 10. Tiefe erreichen, haben Sie so meistens schon einen neuen 21%er aufgebaut.

Sobald 10 neue Partner innerhalb einer neuen Linie zusammen sind, sollten Sie ein „Wohnzimmer-Meeting“ gemeinsam mit Ihrem Team- oder Orgaleiter durchführen.

Grundsätzlich

Erstlinien haben immer höchste Priorität, erst danach kommt die Tiefenarbeit.
Die ersten 14.000 PW bauen Sie alleine auf. Erst, wenn Sie 21%er sind, entsteht eine Gruppendynamik.

Bauen Sie Ihre 21%-Stufe im Umkreis von 50 km von Ihrem Wohnort auf. Verschwenden Sie anfangs keine Zeit auf Autobahnen. Sponsorabende sind das A und O Ihrer Einarbeitung. 3 Termine pro Woche sind das Ziel.

Gehen Sie nicht mit zu kurzfristigen Zielen ins LR Geschäft. Es dauert eine Weile, bis Sie Ihren Weg gefunden haben.

Stellen Sie immer wieder die Bedeutung der Seminare heraus. Nur mit einer soliden Ausbildung kann man Meister werden.

Seien Sie Vorbild und Ansprechpartner. Immer positiv denken! Lernen Sie aus Fehlern. Dass das LR Geschäft funktioniert, ist zigfach bewiesen.

Was macht LR so einzigartig?

Die Erfolgsgeschichte der LR Health & Beauty Systems ist das Resultat vieler Faktoren. Ein Faktor ist sicher, dass wir uns in wesentlichen Punkten deutlich vom Markt und vom Wettbewerb abheben. Wenn Sie diese Vorteile verinnerlichen, trägt das sicher zu Ihrem Erfolg im LR Geschäft bei.

Die Produkte

Unser gesamtes Sortiment wird permanent internen und externen Qualitätskontrollen unterzogen. Unsere Aloe Vera Life Essence Drinking Gele tragen aufgrund dieser hohen Qualität das begehrte Zertifikat des renommierten Prüfinstituts Fresenius. Einmalig am Markt!

Qualität ist das eine, genauso wichtig sind unsere Produktinnovationen, Produkte, die eine Geschichte haben, Produkte, die sich auch ohne breites Vorwissen verkaufen lassen.

Ein Beispiel sind unsere Aloe Vera Produkte, ein Weiteres unsere Microsilver Serie, auch Serox fällt in diesen Bereich, um nur einige zu nennen.



Die Stars

Wenn es darum geht, dass internationale Top-Stars eigene Duftlinien oder Pflegeprodukte auf den Markt bringen wollen, sind wir immer wieder der Ansprechpartner. Die LR genießt weltweit einen hervorragenden Ruf, ist bekannt dafür, eng mit den Prominenten zusammenzuarbeiten.



Für Sie als Geschäftspartner hat unser Star-Konzept verschiedene Vorteile:

- **Exklusive Düfte:** der jeweilige Star war eng an der Entwicklung beteiligt
- **Vertrauen:** wenn internationale Stars aus Musik, Film und Sport uns vertrauen, hat das seinen guten Grund
- **Türöffner:** unsere „Star-Box“ ist international bekannt und verschafft Ihnen leicht Aufmerksamkeit

Das Autokonzept

Ab der Stufe des Orgaleiters steht Ihnen, dank unserer einmaligen Kooperation mit Mercedes Benz, ein Auto zur eigenen Nutzung zur Verfügung. Dabei handelt es sich nicht nur um irgendein Auto, sondern vielmehr um Autos, die seit Jahren Traumwagen der Deutschen sind.

Alle 3 Jahre haben Sie darüber hinaus die Chance, Ihren Wagen gegen ein neues oder anderes Modell zu tauschen. Eine Form der Anerkennung und Wertschätzung, die uns am Markt einzigartig macht.



Die Ausbildung

Das Ausbildungsprogramm der LR Health & Beauty Systems begleitet Sie vom ersten Tag und lehrt Sie den Beruf des Networkers. Sie lernen von den Besten der Branche, Top-Organisatoren, der LR Vertriebs- und Geschäftsleitung und externen Experten.

Professionell und individuell werden Sie nach Ihren Wünschen von Karrierestufe zu Karrierestufe geführt. Bis Sie Ihr Ziel erreicht haben.



Der Marketingplan

Unser Marketingplan, das Vergütungssystem, ist seit über 20 Jahren erprobt, bewiesen und in seiner Form einmalig am Markt. Wenn wir in den vergangenen Jahren etwas daran verändert haben, dann stets zu Ihren Gunsten. Sonderbonus und Tiefenbonus sind Beispiele für Erweiterungen und gleichzeitig der Beweis, dass wir immer wieder mehr Geld an unsere Geschäftspartner ausgezahlt haben.

Den Marketingplan erläutern wir Ihnen auf den nachfolgenden Seiten. Dort lernen Sie die wesentlichen Begriffe und unser Bonussystem kennen.

O	<ul style="list-style-type: none"> • Orientierung an einem gemeinsamen Ziel und einer gemeinsamen Strategie • One Team und echte Partnerschaft mit einer klaren Struktur 	Echte Partnerschaft vereint um ein gemeinsames Ziel
N	<ul style="list-style-type: none"> • Neues Anspruchsniveau <ul style="list-style-type: none"> • Nr. 1 in allen Märkten • In Größe und Verhalten • Neue Rollen und Verantwortungen 	Führungsanspruch in unseren Märkten
E	<ul style="list-style-type: none"> • Exzellenz in allem, was wir tun <ul style="list-style-type: none"> • Jeder und immer • Überall • Erste Wahl für alle, die im MLM arbeiten möchten 	Leuchtturm in unserer Industrie

Aus diesen 5 Alleinstellungsmerkmalen, der unglaublichen Umsatzentwicklung, den internationalen Erfolgen, der Marktführerschaft in Deutschland, Österreich, Griechenland und Dänemark den Neueröffnungen im asiatischen Raum und vielem mehr folgt unsere **Vision ONE**.

Wichtig ist, dass Sie diese Vorteile, die LR Ihnen bietet, erkennen und verinnerlichen. Sie sind der Grundstein Ihres Glaubens an das Geschäft, und Ihr Glaube ist ein wesentlicher Grundstein für Ihren Erfolg.

Unser Geschäftssystem – einfach und fair

Einige Begriffe, auf die Sie in unserem Geschäft immer wieder stoßen, möchten wir Ihnen auf dieser Seite vorstellen. Ein Beispiel verdeutlicht noch einmal die Zusammenhänge.

Handelsspanne

Die Differenz zwischen dem Einkaufspreis für Partner und dem unverbindlich empfohlenen Kunden-Verkaufspreis ist die Handelsspanne. Sie beträgt im Schnitt 25 % bzw. nach Besuch des Starterseminars sogar bis zu 40 %. Die Handelsspanne stellt Ihren Rohgewinn vor Abzug aller Kosten und Steuern dar.

Bonus

Zusätzlich zur Handelsspanne erhält jeder Partner auf die Summe aller in einem Monat getätigten Bestellungen von LR rückwirkend einen Bonus, der wie ein nachträglich gewährter Mengenrabatt anzusehen ist. Voraussetzung für Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz ist die bestätigte Teilnahme am Starterseminar vom Orgaleiter, sowie ein Gesamtumsatz von mind. 250 PW und ein Eigenumsatz von mindestens 100 PW im Monat. Die Summe des Umsatzes all Ihrer in einem Kalendermonat getätigten Bestellungen bestimmt die Bonus- bzw. Rabattstufe.

Punktwert und Geschäftsvolumen

Die LR Health & Beauty Systems GmbH bietet Ihnen einen Bonus nach Umsatz an. Bei der Errechnung der Boni und Provisionen sind die Werte Geschäftsvolumen (GV) und Punktwert (PW) von Bedeutung und für die internationale Provisionserrechnung unverzichtbar.

Jedem Produkt (außer Verkaufshilfen) ist ein fester Wert, der Punktwert (PW), zugeteilt. Dieser Wert bleibt immer bestehen und wird auch nicht von Währungsschwankungen beeinflusst. Bei der Ermittlung der Bonusstufe werden alle innerhalb eines Kalendermonats getätigten PW-Umsätze addiert.

Jedem Produkt (außer Verkaufshilfen) ist auch ein variabler Wert, das Geschäftsvolumen (GV), zugeteilt, welcher sich den jeweiligen Preisschwankungen anpasst. Auf das im Laufe eines Kalendermonats erreichte Geschäftsvolumen erhalten Sie Ihren Bonus, dessen Prozentstufe durch den PW ermittelt wird.

Bonustabelle:

7.000 €	=	14.000 PW	=	21 %
4.000 €	=	8.000 PW	=	16 %
2.000 €	=	4.000 PW	=	14 %
1.000 €	=	2.000 PW	=	11 %
500 €	=	1.000 PW	=	9 %
250 €	=	500 PW	=	6 %
125 €	=	250 PW	=	3 %

Beispiel:

Ein EdP hat einen Brutto-Einkaufspreis von 25 €, einen empfohlenen Kunden-Verkaufspreis von 34,95 € sowie einen Punktwert (PW) von 40 und ein Geschäftsvolumen (GV) von 21,01.

Wenn Sie innerhalb eines Kalendermonats 20 dieser Produkte kaufen und weiterverkaufen, ergeben sich daraus folgende Werte:

PW: 800 GV: 420,20

Einkaufspreis für LR Partner	=	500,00 €
Kunden-Verkaufspreis	=	699,00 €
Handelsspanne = Gewinn	=	199,00 €
+ Bonus (6 % von 420,20 GV)	=	25,21 €
Ihr Zusatzeinkommen	=	224,21 €



Unser Geschäftssystem auf einen Blick

Alle Provisionen sind bereits in jedem Produktpreis mit einkalkuliert!

Beispiel:

58,50 € LR Health & Beauty Systems

4,00 € Incentives, Autokonzept,
Wettbewerbe

37,50 € Bonus-System

100,00 € Einkaufspreis

40,00 € Handelsspanne 40%

140,00 € Verkaufspreis

Bonus-System

1. Differenzbonus	3 – 21,00%
2. Sonderbonus	7 – 10,00%
3. Tiefenbonus	2 – 4,00%
4. Jahresbonus	1 – 2,50%

Gesamtausschüttung bis zu 37,50 %

Einkaufen bei LR – Mehr als nur Sparen

Das Geschäftskonzept der LR Health & Beauty Systems bietet LR Partnern eine Reihe von Vorteilen. Auch diejenigen, die sich nicht für das Vermitteln neuer Partner interessieren, profitieren davon, zunächst einmal durch günstige Einkaufspreise. Die Differenz zwischen dem Einkaufspreis für Partner und dem unverbindlich empfohlenen Kunden-Verkaufspreis ist die Handelsspanne. Sie beträgt im Schnitt 40%.

Für ein hochwertiges Eau de Parfum aus unserer Star-Kollektion bezahlen Sie nur 21,01 € netto, oder 25,00 € inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer, der empfohlene Verkaufspreis liegt bei 34,95 €. Ihre Ersparnis gegenüber einem Eau de Parfum aus einer stationären Parfümerie ist noch weit höher, dabei sind deren Parfümölan-teile in der Regel weit niedriger.

Sparen ist jedoch nicht der einzige Vorteil, den Sie haben, wenn Sie als LR Partner unsere Produkte einkaufen.

Alle unsere Produkte werden strengen internen Qualitätskontrollen unterzogen. Darüber hinaus prüfen auch unabhängige renommierte Institute fortlaufend die Qualität unseres Sortiments. Um unsere hohen Qualitätsstandards zu erfüllen, verwenden wir nur erstklassige Rohstoffe und arbeiten ausschließlich mit erfahrenen Lieferanten zusammen. Sie können also sicher sein, dass alle Produkte, die Sie bei uns bestellen, ein ausgesprochen hohes Qualitätsniveau haben.

Wir wollen, dass Sie rundum zufrieden sind. Unsere Leistung geht daher über die gesetzlichen Bestimmungen, nach denen Sie die Ware innerhalb von 14 Tagen an uns zurückgeben können, hinaus. Sie haben die Wahl zwischen Umtausch, Gutschrift und Erstattung des Kaufpreises. Sie können darüber hinaus auch noch 2 Monate nach Warenerhalt originalverpackte und in verkaufsfähigem Zustand befindliche Produkte gegen Warengutschrift an uns zurückgeben.

Sie können über unseren Online-Shop auf unserer Homepage unabhängig von Ladenöffnungszeiten rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr bequem von zu Hause einkaufen. Sie haben außerdem die Möglichkeit, telefonisch, per E-Mail, per Post und per Fax zu bestellen.

Bestellmöglichkeiten:

Bestell-Hotline: (02382) 7060-81
per Fax: (02382) 7060-905/906/907
per E-Mail: bestellung@LRworld.com
im Internet: www.LRworld.com

LR Health & Beauty Systems GmbH
Kruppstr. 55, D-59227 Ahlen

Bei Fragen zu unseren Produkten stehen Ihnen unsere kompetenten Mitarbeiter gerne mit Rat und Tat zur Seite.





Verkaufen bei LR – Ihr sicheres Zusatzeinkommen

Der persönliche Verkauf ist die Basis für einen stabilen und dauerhaften Umsatz. Unser Sortiment bietet dabei für jeden Geschmack und jedes Alter etwas, von exklusiven Parfums über hochwertige Nahrungsergänzung bis zu edler Kosmetik und innovativen Pflegeprodukten.

Um auf Dauer ein regelmäßiges stabiles Einkommen über den Produktverkauf zu erzielen, sollten Sie den Auf- und Ausbau Ihres eigenen Kundenstamms betreiben.

Wie viel können Sie beim Verkauf verdienen?

Ihr Verdienst ist immer abhängig von Ihrem Einsatz. Grundsätzlich gilt, dass die Differenz aus

Ihrem Einkaufspreis und dem Kunden-Verkaufspreis Ihren sofortigen Gewinn darstellt.

Schon ab einem monatlichen Einkaufswert von 125 € netto erhalten Sie zusätzlich rückwirkend einen Rabatt, den Bonus. Je höher Ihr Einkaufswert in einem Monat, desto höher Ihr Rabatt. Letztlich ist so eine „Gesamt-Handels-spanne“ von bis zu 61% (= ca. 40% Handels-spanne + 21% Bonus/Rabatt) möglich.

Auf der folgenden Seite finden Sie unsere Bonusstaffel, aus der Ihr Rabatt ersichtlich wird, sowie ein Beispiel zur Verdeutlichung.



Neue Partner vermitteln, alle Chancen nutzen

Anstatt unsere Produkte an Ihre Freunde, Familienangehörige und Kollegen zu verkaufen, können Sie diesen Personen auch anbieten, unsere Produkte selbst zum günstigen Einkaufspreis direkt von uns zu beziehen und von den Chancen als LR Partner zu profitieren.

Was haben Sie davon?

Wenn Sie neue Partner vermitteln, vergrößern sich Ihre Chancen im LR Geschäft enorm, denn Sie partizipieren an deren Umsätzen.

Das folgende Beispiel verdeutlicht das:

(In den Beispielen rechnen wir: 1 € = 1 GV = 2 PW)

Sie machen einen Umsatz von 1.000 PW im Monat, das entspricht 500 GV.

Ihr Verdienst:	
200,00 €	Handelsspanne
45,00 €	Bonus (9 % von 500 GV)
245,00 €	Gesamt

Worin liegt der Vorteil?

- A hat einen Gesamtumsatz von 5.000 PW erzielt. Dadurch erreicht A die Bonusstufe 14 %; ohne B, C, D und E wäre er in der 9 %-Stufe geblieben.
- B, C, D und E erhalten jeweils 9 %. Da A sich in der 14 %-Bonusstufe befindet, entsteht zwischen A und seinen Partnern jeweils eine Differenz von 5 %. Diese 5 % erhält A zusätzlich auf den jeweiligen Umsatz von B, C, D und E.


Gesamtverdienst:

200,00 €	Handelsspanne
70,00 €	Bonus (14 % von 500 GV)
100,00 €	Bonusdifferenz für B,C,D,E (4 x 5 % von 500 GV)
370,00 €	Gesamt

Wenn Sie nun 4 Partner vermitteln, die ebenfalls 1.000 PW Umsatz im Monat machen, sieht Ihre Rechnung schon anders aus:

Beispiel

Junior-Manager

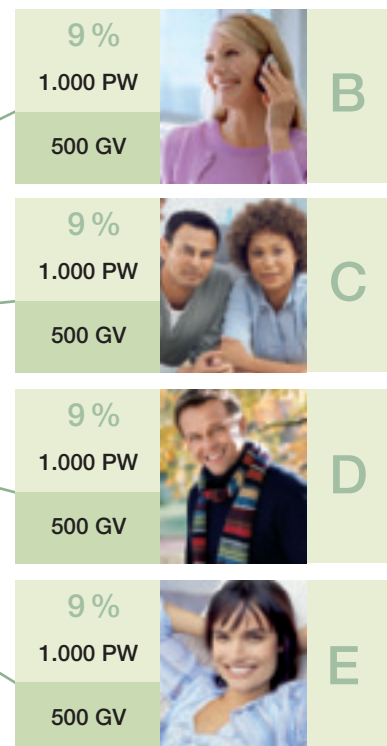
14 % Bonus		A
1.000 PW		
500 GV		

5 % Differenz
= 25 €

5 % Differenz
= 25 €

5 % Differenz
= 25 €

5 % Differenz
= 25 €





HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

LR Health&Beauty System, Kreuztasse 55, D-98027 Artern

Herr
Max Mustermann
ABC-Straße 12
67890 DEF-Corf

Kreuzt 55
D-98027 Artern
Telefonzentrale
Telefon: +49(0)3621 71-60-0
Telefax: +49(0)3621 71-60-100
Servicehotline
Telefon: +49(0)3621 71-60-111
Telefax: +49(0)3621 71-60-111

Überweisungs-Abrechnung

Bonusabrechnung per 30.11.2008 Nr. BG0000000 Partnernr. 1.001111
Provision für die Einarbeitung und die laufende Unterstützung folgender Partner:

09.12.2008

1 Partner	EW	GV	Stufe	2	Differenzbonus	Bonus in €	
123456 Alexander	250	125	3 %	→	18%	4 22,50	
654321 Barbara	500	250	6 %	→	15%	37,50	
234567 Christian	1000	500	9 %	→	12%	60,00	
765432 Dominik	2000	1000	11 %	→	10%	100,00	
345678 Eva	4000	2000	14 %	→	7%	140,00	
876543 Florian	8000	4000	16 %	→	5%	200,00	
456789 Gabriel	14000	7000	21 %	5 →	0%	0,00	
				↙	Sonderbonus	7%	490,00
Summe vermittelter Umsätze		29750	3	14875		1050,00	
Persönlicher Umsatz		1000		500	21 %	105,00	
Bonus Netto gesamt:						6 1155,00 €	

1 Jeder Vertriebspartner erhält eine eigene Partnernummer. Mit dieser Partnernummer kommt auch der neue Partner in den Genuss der günstigen Einkaufspreise und der weiteren Vorteile.

2 Jeder Ihrer Partner erhält für seine Einkäufe seinen eigenen Bonus. Der Bonus ermittelt sich natürlich ebenfalls anhand der Bonusstaffel.

3 Sie profitieren davon, dass Sie neue Partner vermittelt haben. Bei unserem System allerdings nicht einmalig, sondern dauerhaft! Ihre eigene Bonusstufe ergibt sich aus der Summe Ihrer eigenen Umsätze und der Umsätze Ihrer Partner!
So erhalten Sie bereits 21% Bonus, obwohl Ihnen Ihr persönlicher Umsatz lediglich 9% Bonus bringen würde.

4 Sie erhalten bereits 21% Bonus, Ihr Partner „Alexander“ erst 3%.
Die Differenz von 18% auf die Umsätze von

„Alexander“ (125 GV x 18% = 22,50 €) erhalten Sie zusätzlich! Den Differenzbonus erhalten Sie ebenfalls Monat für Monat.

5 Ihr Partner „Gabriel“ erhält ebenfalls bereits 21% Bonus. Eine Differenz und damit einen Differenzbonus gibt es jetzt nicht mehr. Dafür belohnen wir Sie mit einem Sonderbonus! Je mehr Partner Sie in der 21%-Bonusstufe haben, desto höher fällt Ihr Sonderbonus aus (siehe nächste Doppelseite).

6 Ihr Monatsverdienst bildet sich also aus:

- Bonus, den Sie auf Ihre persönlichen Umsätze erhalten
- Differenzbonus auf die Umsätze Ihrer Vertriebspartner
- Sonderbonus auf die Umsätze Ihrer Vertriebspartner
- Sofortiger Gewinn aus dem Verkauf der Produkte

Sonderbonus – Langfristiges Sicherheitseinkommen

Sie sind bereits 21 %er und wollen nun Ihre Partner fördern, damit auch sie dieses Ziel erreichen.

Denn Sie profitieren genauso davon, wenn Ihre Partner die 21%-Stufe erreicht haben, wie Ihre Partner selbst.

Anzahl direkte 21 %er *	Sonderbonusstufe (SBS)	Sonderbonus
1 **	7	7,0 %
2 **	6	7,5 %
4	5	8,0 %
7	4	8,5 %
10	3	9,0 %
15	2	9,5 %
20	1	10,0 %


Die folgenden Beispiele verdeutlichen den Sonderbonus (SB). Auf den Seminaren für neue 21 %er wird das Thema Sonderbonus gezielt behandelt. Sollten Sie darüber hinaus Fragen haben, wird sie Ihnen Ihr Orgaleiter gerne beantworten.

- * sowie einem Mindestrestumsatz von monatlich 14.000 PW, ansonsten anteilig.
- ** bei einem Mindestrestumsatz zwischen 4.000 und 14.000 PW anteilig.

Beispiel 1

Junior Teamleiter

21 % Bonus
20.000 PW
10.000 GV




A

2. Schritt: SB-fähig (gesamt) = 12.000 GV
 ·/- Anteil GV auf den SB an B gezahlt wurde = 2.000 GV
 = 10.000 GV
 → 7 % auf 10.000 GV = 700 €

Junior Teamleiter

21 % Bonus
4.000 PW
2.000 GV




B

1. Schritt: bei Restumsatz zwischen 4.000 und 14.000 PW SB auf Restvolumen | GV
 → 7 % auf 2.000 GV = 140 €

Junior Teamleiter

21 % Bonus
20.000 PW
10.000 GV



C

Die 50/70-Regel

Beim Sonderbonus greift die so genannte 50/70-Regel. Wenn Sie keine 14.000 PW, aber mindestens 4.000 PW Restumsatz gegenüber Ihren 21%-Linien haben, erhalten Sie anteilig Sonderbonus auf den sonderbonusfähigen Umsatz:

bei zwei 21%ern	50%
bei drei 21%ern	70%
bei vier und mehr 21%ern	100%

Beispiel 2

Junior Teamleiter

21% Bonus
20.000 PW
10.000 GV




A



2. Schritt: SB-fähig (gesamt) = 32.000 GV
 ·/· Anteil GV auf den SB an B gezahlt wurde = 16.000 GV
 = 16.000 GV
 → 7% auf 16.000 GV = 1.120 €

Junior Teamleiter

21% Bonus
4.000 PW
2.000 GV




B

1. Schritt: bei Restumsatz zwischen 4.000 und 14.000 PW und drei 21%-Linien greift die 50/70-Regel:
 SB-fähig für B = 30.000 GV
 davon 70% = 21.000 GV
 ·/· Differenz Restumsatz = 5.000 GV
 zu 7.000 GV
 = 16.000 GV
 → 7,5% auf 16.000 GV = 1.200 €


Junior Teamleiter

21% Bonus
20.000 PW
10.000 GV




Junior Teamleiter

21% Bonus
20.000 PW
10.000 GV



Junior Teamleiter

21% Bonus
20.000 PW
10.000 GV



Tiefenbonus – Das Extra für Ihre erfolgreiche Partnerausbildung

Der Tiefenbonus in unserem Geschäftskonzept teilt sich in vier verschiedene Boni:

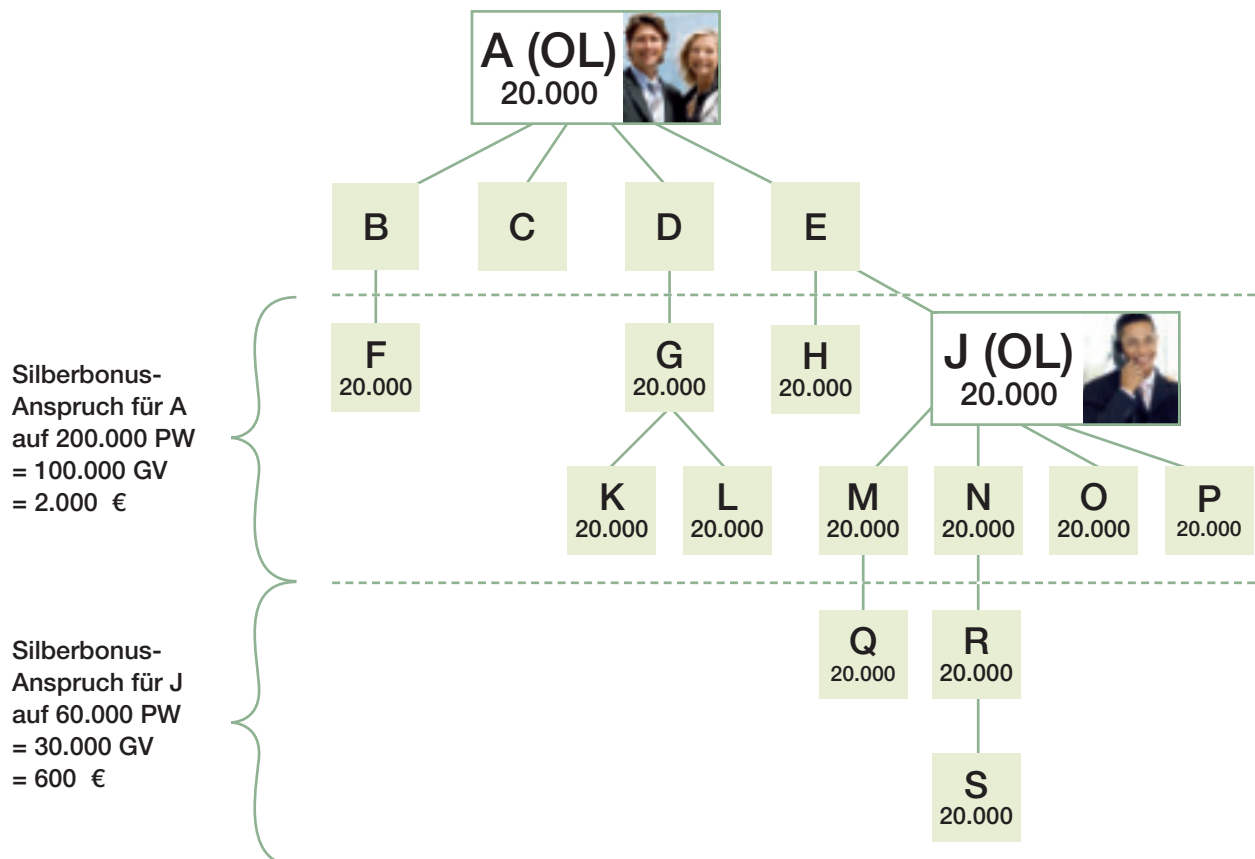
- Silberbonus
- Platinbonus
- Präsidentenbonus
- Präsidententopbonus

Anspruch auf Tiefenbonus besteht in jedem Monat, in dem Sie als Orgaleiter die in der Tabelle festgelegte Anzahl 21%-Linien in erster Linie aufgebaut und betreut haben.

Tiefenbonus	direkte 21%-Linien	Höhe des Tiefenbonus
Silberbonus	4	2,0 %
Platinbonus	10	1,0 %
Präsidentenbonus	20	0,5 %
Präsidententopbonus	20*	0,5 %

*mit jeweils 25.000 PW Gesamtumsatz.

Der Tiefenbonus wird auf alle indirekten 21%-Linien bis hin zu den direkten 21%ern des nächsten Orgaleiters mit entsprechender Tiefenbonus-Qualifikation gezahlt.



Jahresbonus – Ihr zusätzliches Weihnachtsgeld

Wenn Sie ein besonders erfolgreiches Geschäftsjahr hinter sich gebracht haben, belohnen wir Sie mit einem zusätzlichen Jahresbonus.

Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen?

1. mindestens 1.000.000 PW Gesamtumsatz

Jahresbonus-Staffel

1,0 % ab 1.000.000 PW Jahresumsatz

1,5 % ab 2.000.000 PW Jahresumsatz

2,0 % ab 3.000.000 PW Jahresumsatz

2,25 % ab 4.000.000 PW Jahresumsatz

2,5 % ab 5.000.000 PW Jahresumsatz

2. Sie machen mindestens 40% Restumsatz gegenüber Ihrer stärksten Linie oder

Sie machen mindestens 1.000.000 Restumsatz gegenüber Ihrer stärksten Linie

3. Sie haben im Kalenderjahr mindestens 250.000 PW Restumsatz erzielt.

4. Ihre Partnerschaft besteht unverändert noch zum 31. März des Folgejahres

Der Jahresbonus wird auf der LR Akademie detailliert erklärt.



Zusammenfassung der LR Verdienststufen

1. Handelsspanne (S. 18–20)	ca. 25 % bzw. ca. 40 %	9. Sonderbonusstufe 2 ab 15 direkten 21 %ern (S. 24–25)	9,5 %
2. Bonus auf den Eigenumsatz (S. 20–21)	3 % - 21 %	10. Sonderbonusstufe 1 ab 20 direkten 21 %ern (S. 24–25)	10 %
3. Bonusdifferenz auf Gruppenumsatz (S. 22–23)	3 % - 21 %	11. Silberbonus ab 4 direkten 21 %ern (S. 26)	2 %
4. Sonderbonusstufe 7 ab 1 direkter 21 %er (S. 24–25)	7 %	12. Platinbonus ab 10 direkten 21 %ern (S. 26)	1 %
5. Sonderbonusstufe 6 ab 2 direkten 21 %ern (S. 24–25)	7,5 %	13. Präsidentenbonus ab 20 direkten 21 %ern (S. 26)	0,5 %
6. Sonderbonusstufe 5 ab 4 direkten 21 %ern (S. 24–25)	8 %	14. Präsidententopbonus ab 20 direkten 21 %ern mit 25.000 PW Gesamtumsatz (S. 26)	0,5 %
7. Sonderbonusstufe 4 ab 7 direkten 21 %ern (S. 24–25)	8,5 %	15. Jahresbonus (S. 27)	1 % – 2,5 %
8. Sonderbonusstufe 3 ab 10 direkten 21 %ern (S. 24–25)	9 %		

Rente

Ab der Ernennung zum Silber-Orgaleiter bieten wir unseren Partnern die Möglichkeit, eine „LR Rente“ zu beziehen. Wenn in mindestens vier Linien des Silber-Orgaleiters ein Orgaleiter zu finden ist, geben wir unserem erfolgreichen Geschäftspartner die Möglichkeit, einen „LR Rentenanspruch“ zu stellen.

Der Silber-Orgaleiter bezieht dann den Sonderbonus in Höhe von 8 % auf alle direkten 21 %-Linien als „Rente“.

Beispiel:

Der „LR Rentner“ hat sechs direkte 21 %-Linien mit insgesamt 80.000 GV.

Auf diese 80.000 GV bezieht er seine „Rente“ in Höhe von 8 %.

Dies entspricht einer monatlichen „Rente“ in Höhe von 6.400 €.

Als „LR Rentner“ hat er zudem weiterhin Anspruch auf Jahresbonus!

Vererbung

Wir bieten Ihnen auch die Chance, Ihr Geschäft zu vererben. So können ganze Generationen von Ihrer Leistung im LR Geschäft profitieren.

Ihre Verdienstchancen

	jährliche Provision	Extras (freiwillige Leistung)
Senior-President 6 Monate in Folge 25 x 21%-Linien oder 20 x 21%-Linien mit jeweils mindestens 25.000 PW Umsatz	1.000.000 € bis unbegrenzt	<ul style="list-style-type: none"> • Platinbonus 1 % • Silberbonus 2 % • Präsidentenbonus 0,5 % • Präsidententopbonus 0,5 %
President (SBS 1) 6 Monate in Folge 20 x 21%-Linien	750.000 € bis 1.200.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Platinbonus 1 % • Silberbonus 2 % • Präsidentenbonus 0,5 % • Präsidententopbonus 0,5 %
Vice-President (SBS 2) 6 Monate in Folge 15 x 21%-Linien	600.000 € bis 800.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Platinbonus 1 % • Silberbonus 2 %
Platin-OL (SBS 3) 6 Monate in Folge 12 bonusfähige Erstlinien und 10 x 21%-Linien oder 11 und mehr 21%-Linien	280.000 € bis 700.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Platinbonus 1 % • Silberbonus 2 %
Gold-OL (SBS 4) 6 Monate in Folge 12 bonusfähige Erstlinien und 7 x 21%-Linien plus 20.000 PW Restgruppenumsatz oder 8 und mehr 21%-Linien	180.000 € bis 280.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Auto der Stufe 3 • Silberbonus 2 %
Silber-OL (SBS 5) 6 Monate in Folge 12 bonusfähige Erstlinien und 4 x 21%-Linien plus 20.000 PW Restgruppenumsatz oder 5 und mehr 21%-Linien	65.000 € bis 180.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Auto der Stufe 2 • Silberbonus 2 % • Verrentung
Bronze-OL (SBS 6) 6 Monate in Folge 12 bonusfähige Erstlinien und 2 x 21%-Linien plus 20.000 PW Restgruppenumsatz oder 3 x 21%-Linien	40.000 € bis 75.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Auto der Stufe 1 • EDV-Anbindung • Events & Reisen • Silber-OL-Academy
Orgaleiter 6 Monate in Folge 12 bonusfähige Erstlinien und 25.000 PW Gruppenumsatz oder bei einer 21%-Linie 20.000 PW Restgruppenumsatz	20.000 € bis 40.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Auto der Stufe 1 • EDV-Anbindung • Events & Reisen • Vererbung
Teamleiter 3 Monate in Folge 6 bonusfähige Erstlinien und 14.000 PW Gruppenumsatz oder bei einer oder mehreren 21%-Linien 14.000 PW Restgruppenumsatz	10.000 € bis 30.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • TL-Tag • TL-Nadel • PC-Programm • Events
Junior Teamleiter 14.000 PW Gruppenumsatz, 250 PW Eigenumsatz, 6 bonusfähige Linien	10.000 € bis 25.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsakademie II • Junior TL-Nadel
Manager 8.000 PW Gruppenumsatz, 250 PW Eigenumsatz, 4 bonusfähige Linien	5.000 € bis 10.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • LR Polo "gratis" • Manager-Nadel
Junior Manager 4.000 PW Gruppenumsatz, 250 PW Eigenumsatz, 3 bonusfähige Linien	2.000 € bis 5.000 €	<ul style="list-style-type: none"> • LR Polo Zuschuss • Führungsakademie I • Junior Manager-Nadel

Internet

Das Internet ist aus dem Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken. Es ist der schnellste Weg, um aktuelle Informationen zu verteilen. Das sollten Sie nutzen: Gehen Sie online und besuchen Sie regelmäßig die Internetseite **www.LRworld.com**, damit auch Sie stets auf dem Laufenden bleiben.

Eigene Homepage

Jeder Partner, der seine Homepage mit dem LR Geschäft verbinden möchte, muss bei den Inhalten bestimmte Regeln einhalten. LR Health & Beauty Systems hat diese Regeln in den Internet-Richtlinien zusammengefasst. Mehr dazu unter **www.LRworld.com** im internen Bereich.

E-Mail for you

Sie sind bereits online und per E-Mail erreichbar? Dann senden Sie uns Ihre Mail-Adresse. Sie erhalten die aktuellsten News direkt per Mail.

E-Mail-Adressen

Für die Kommunikation zwischen Ihnen und LR ist die E-Mail ein unentbehrliches Mittel geworden. Hier die wichtigsten E-Mail-Adressen:

Bestellung:

bestellung@LRworld.com

Service:

service@LRworld.com

Produktberatung:

beautyworld@LRworld.com

Abonnenten-Service:

abo-service@LRworld.com

Probleme mit unserer Website:

webservice@LRworld.com

Märkte und Auktionshäuser

Ausstellen und verkaufen von LR Produkten im Handel etc. – die Frage, was ist erlaubt und was nicht, ist schon vom Grundsatz her ganz eindeutig zu beantworten:

Ihr LR Geschäft lebt von der persönlichen Ansprache und Beratung – Sie betreiben MLM und keinen stationären Handel und auch keinen Versandhandel!

Und was ist mit den „Partnern“, die gegen die Regeln verstoßen? Außer, dass diese anderen LR Partnern Ärger mit Kunden und Interessenten machen – null Erfolg. Es läuft immer wieder darauf hinaus, dass es keine Abkürzungen gibt!

1. Ausstellen und Verkaufen auf Märkten

Verboten! Unsere Produkte haben da nichts zu suchen!

2. Ausstellen und Verkaufen in Läden

Der Verkauf in Läden ist grundsätzlich untersagt! Auch Produkte im Schaufenster oder sonstige Hinweise auf LR Produkte im Laden sind verboten!

3. Messen

Verbrauchermessen (zum Generieren von Adressen – kein Produktverkauf) sind mit vorheriger Genehmigung durch LR in Ausnahmefällen o.k.

Der Auftritt muss seriös, sauber und professionell sein. Der zuständige TL/OL muss anwesend sein!

4. Internetauktionshäuser

Das Anbieten von LR Produkten bei ebay etc. ist grundsätzlich untersagt. Jeder Partner, der dagegen verstößt, muss mit der Kündigung seiner LR Partnerschaft rechnen.

Ihre wichtigsten Verkaufshilfen für den Erfolg im Strukturaufbau



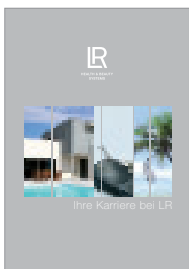
Die GV-Mappe
Best.Nr.: 91194
EK-netto: 1,25 €

Die GV-Mappe ist Ihr Leitfaden in der Geschäftsvorstellung. Sie zeigt die wesentlichen Punkte und Vorteile im LR Geschäft und erinnert Sie daran, über was Sie in Ihrer Geschäftsvorstellung sprechen sollten, vom Unternehmen und der Erfolgsgeschichte über die Highlights des LR Produktsortiments bis zu den Chancen im LR Geschäft.



Die Star-Box
Best.Nr.: 91660
EK-netto: 19,95 €

Die Star-Box von LR gilt als die kleinste Parfümerie der Welt. Mit der Star-Box haben Sie alle Top-Düfte und das ideale Werkzeug in der Hand, um das LR Duftkonzept vorzustellen. Mit jeder Star-Box, die Sie verteilen, sammeln Sie Bestellungen. Jeder Besteller kann die nächste Führungskraft in Ihrer Organisation werden.



Die Karrierebroschüre
Best.Nr.: 92058-1
EK-netto: 1,25 €

Die Karrierebroschüre unterstützt Sie ebenfalls in der Geschäftsvorstellung. In dieser Broschüre finden Sie die gesamte Vorteilswelt als LR Partner. Die Karrierebroschüre hinterlässt Eindruck, garantiert, und kann daher auch gut Interessenten oder Zögerern in der Geschäftsvorstellung mitgegeben werden.



Der LR Collection, der LRworld, Produktflyer und Produktbroschüren

(Preise und Bestellnummern entnehmen Sie bitte der aktuellen Preisliste)



Die Highlight DVD
Best.Nr.: 91914-1

(Preise entnehmen Sie bitte der aktuellen Preisliste)

Die Highlight DVD ist 5facher Kompetenzträger und absolut vielfältig einsetzbar. Fundiert und begeisternd führen Sie mit der Highlight DVD durch die Kompetenzbereiche der LR: Aloe Vera, Duft, Colostrum und Microsilver. Ergänzt werden die 4 Produktfilme durch den besten LR Unternehmensfilm aller Zeiten.

Der Collection, der Hauptkatalog der LR zeigt unser gesamtes Produktsortiment und kommt in Ihrer Geschäftsvorstellung dann zum Einsatz, wenn es um Produkte geht. Dank seiner hochwertigen Anmutung ist der Collection auch ein echter Imagerträger.

Der LRworld zeigt jedem Interessenten deutlich, dass es mit LR immer wieder neue Themen und neue Welten zu entdecken gibt.

Die ergänzenden Produktflyer sind ideale Streuartikel, mit denen Sie Menschen auf die LR Produkt-Highlights aufmerksam machen.

Die Produktbroschüren von LR liefern das erforderliche Know-how, um neue Fans für unsere Produkte zu gewinnen.

YOUR
CHANCE
TO
CHANGE



HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

Kruppstraße 55 · D-59227 Ahlen · Tel: +49 2382 7060-0 · www.LRworld.com

Art. Nr.: 91764-301

