



HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

KONZEPT ZUM **ERFOLG**



PRAXIS-TIPPS FÜR IHR LR GESCHÄFT

LR MARKETINGPLAN IM FOKUS

GROSSER SERVICE TEIL

Herzlichen Glückwunsch liebe Geschäftspartner!

Mit Ihrer Entscheidung, LR Partner zu werden, haben Sie den **ersten Schritt** getan und sich für eine große Chance entschieden. Die Chance, Ihr Leben zu verändern, die Chance, Ihre Träume wahr werden zu lassen. Mit unserem seit 25 Jahren bewährten Geschäftskonzept haben sich schon zahlreiche Menschen kleine und auch größere Träume verwirklicht.

Unabhängig von Vorkenntnissen und Berufsausbildung kann bei LR jeder genau das erreichen, was er erreichen möchte.

Bei LR ist Erfolg planbar.

Unser Geschäftskonzept belohnt absolut fair und transparent Ihren Einsatz. Sie lesen gerade im „Konzept zum Erfolg“ und machen damit den **zweiten Schritt** in Ihrer LR Karriere. Das Konzept zum Erfolg stellt Ihnen nämlich unser Geschäftskonzept mit Fallbeispielen vor. Es ist die Broschüre, die wir für Ihren Erfolg erstellt haben.

Nutzen Sie die Chance, die LR Ihnen bietet. Lassen auch Sie Ihre Träume wahr werden. Die ersten Schritte haben Sie ja bereits hinter sich!

Wir wünschen Ihnen maximalen Erfolg

Ihre



Dr. Jens M. Abend
Chief Executive Officer



Thomas Heursen
Global Sales Director



Ihr Partner LR

4 – 13

Die Branche	4 – 5
Die LR Werte	6
Die LR Erfolgsfaktoren	7
Die Vision	8
Das Geschäftsmodell	9



Der LR Marketingplan

10 – 21

Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz	10 – 11
Führungskräfte-Bonus	12
Jahresbonus	13
Sonderbonus	14 – 15
Tiefenbonus	16 – 17
Top-Tiefenbonus	18 – 19
LR Karriereleiter	20 – 21



Anerkennung durch LR

22 – 27

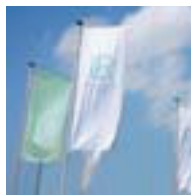
LR Autokonzept	22 – 23
Trainings- und Seminarprämie	24 – 25
LR Reisen	26 – 27



1. Schritte mit LR

28 – 31

Voraussetzungen	28 – 29
Namenliste & Terminierung	30 – 31



Service

32 – 39

Ansprechpartner & LR Standorte weltweit	32 – 33
Fragen & Antworten	34 – 35
Glossar	36 – 38

Die Branche

„Der Direktvertrieb ist ein Geschäftsfeld, das gegenüber anderen Vertriebswegen ein enorm hohes Wachstumspotenzial besitzt.“

(CEO Dr. Jens M. Abend)

Weltweit sind rund 70 Millionen Menschen im Direktvertrieb aktiv und erwirtschaften zusammen einen Umsatz von über 120 Milliarden US\$ pro Jahr. Tendenz stark steigend.

Kein Wunder, dass der Direktvertrieb eine weltweite Boombranche ist. Denn die Idee dahinter ist so einfach wie genial: Produkte oder Dienstleistungen werden von selbständigen Geschäftspartnern vertrieben. Das spart kostenintensive Werbemaßnahmen, teure Lizenzen und Honorare an Zwischenhändler. Geld, das bei LR zum Beispiel in die Entwicklung hochwertiger und innovativer Produkte und in die Vergütung und Ausbildung der Geschäftspartner investiert wird.

Das Produktsortiment der LR ist für den Direktvertrieb geradezu ideal: Exklusive Verbrauchsartikel in wachsenden Märkten 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:

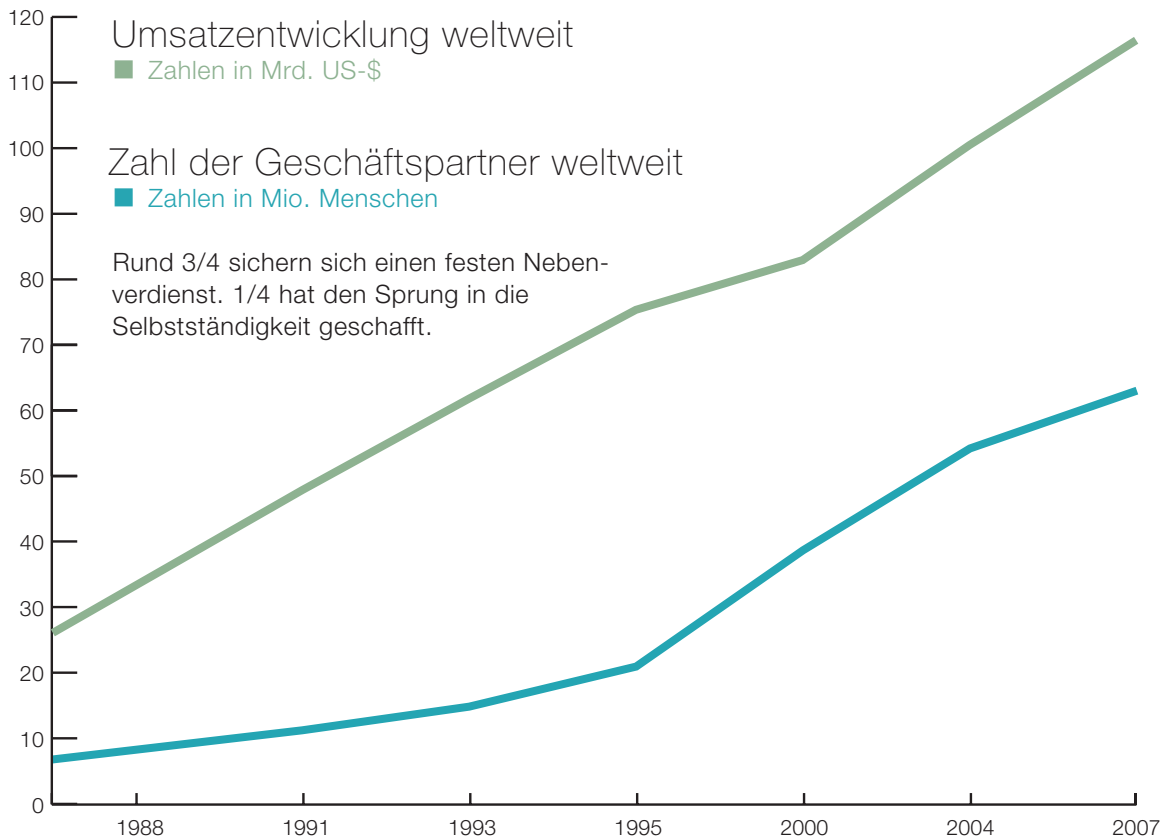
- Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten
- Bequemlichkeit durch den Kauf zu Hause
- Hohe Beratungs- und Betreuungsqualität

Vorteile für LR Partner, unter anderem:

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



Das LR Produktsortiment, innovative und ausgezeichnete Verbrauchsartikel



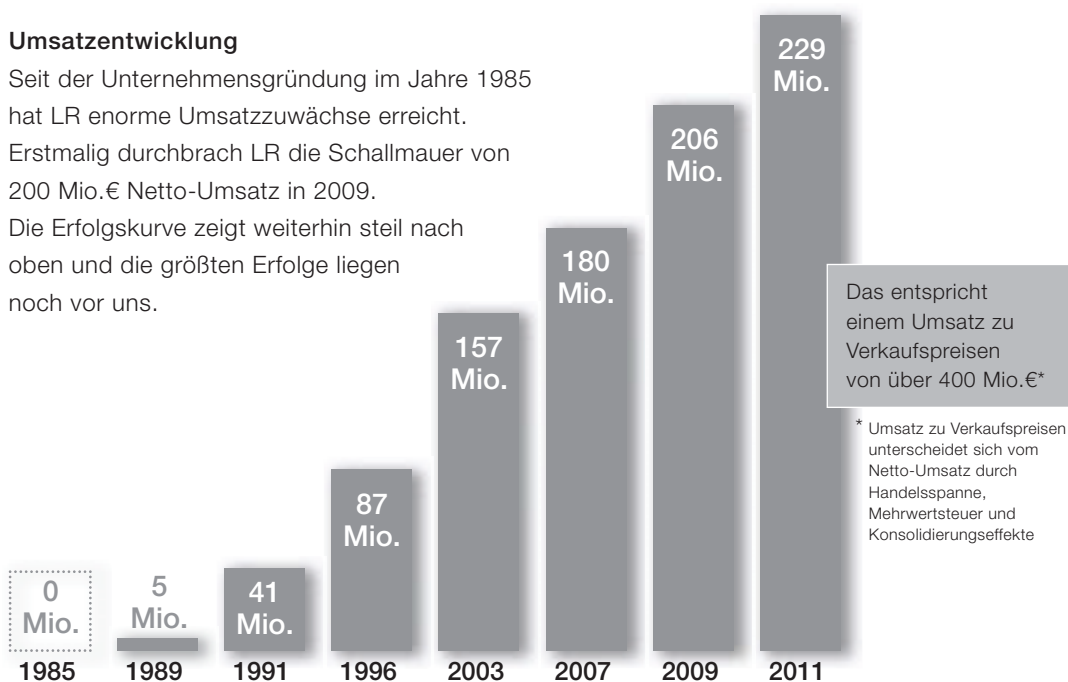
Quelle: Branchenreport Direktvertrieb, 2009

Umsatzentwicklung

Seit der Unternehmensgründung im Jahre 1985 hat LR enorme Umsatzzuwächse erreicht.

Erstmals durchbrach LR die Schallmauer von 200 Mio.€ Netto-Umsatz in 2009.

Die Erfolgskurve zeigt weiterhin steil nach oben und die größten Erfolge liegen noch vor uns.



Die LR Werte

Der Erfolg der LR basiert auf klaren Werten:



Leidenschaft

Bei LR steht der Mensch im Mittelpunkt. Alles Tun und Handeln in unserem Unternehmen dreht sich um den Erfolg unserer Partner.

LR hat es sich zur Leidenschaft gemacht, andere Menschen erfolgreich zu machen.

Die erfolgreichen LR Partner haben erkannt:

Man kann LR nicht arbeiten, man kann LR nur leben.



Vertrauen

LR ist ein uneingeschränkt verlässlicher Partner. LR ist fair, transparent und ehrlich.

LR macht das Geschäft nicht auf dem Rücken der Menschen, sondern gemeinsam mit und für Menschen.

Bei LR kann jeder, mit Engagement und Willen, die Nummer 1 werden.



Verantwortung

LR ist ein nachhaltiges Geschäft. LR Produkte sind zertifiziert und genügen den höchsten Standards.

Als globales Unternehmen denkt LR trotzdem lokal und empfindet Verantwortung für die Menschen und Länder, in denen LR tätig ist.

LR übernimmt mit dem LR GLOBAL KIDS FUND in lokalen Charity Projekten Verantwortung.

Die LR Erfolgsfaktoren

Produkte mit deutschem Qualitätsstandard

LR legt größten Wert auf natürliche und erstklassige Rohstoffe, achtet strengstens auf eine schonende Weiterverarbeitung und testet die Produkte intensiv bzw. lässt sie extern, wie z.B. durch das INSTITUT FRESENIUS, testen.



Kooperationen mit Prominenten,

seit vielen Jahren ein Aushängeschild der LR und ein einzigartiger Vertrauensbeweis. Stars arbeiten eng mit LR zusammen, sind Teil der LR Familie.



Fairer, transparenter Marketingplan,

der seit 25 Jahren besteht und ausschließlich zum Vorteil der LR Partner verändert wurde. Jede einzelne Bonuszahlung ist pünktlich erfolgt.



Herausragendes Autokonzept,

angefangen beim LR Polo als Anerkennung für die ersten Erfolge. Fortgesetzt mit einer breiten Auswahl an Mercedes Benz und gekrönt vom LR Porsche für die erfolgreichsten LR Partner.



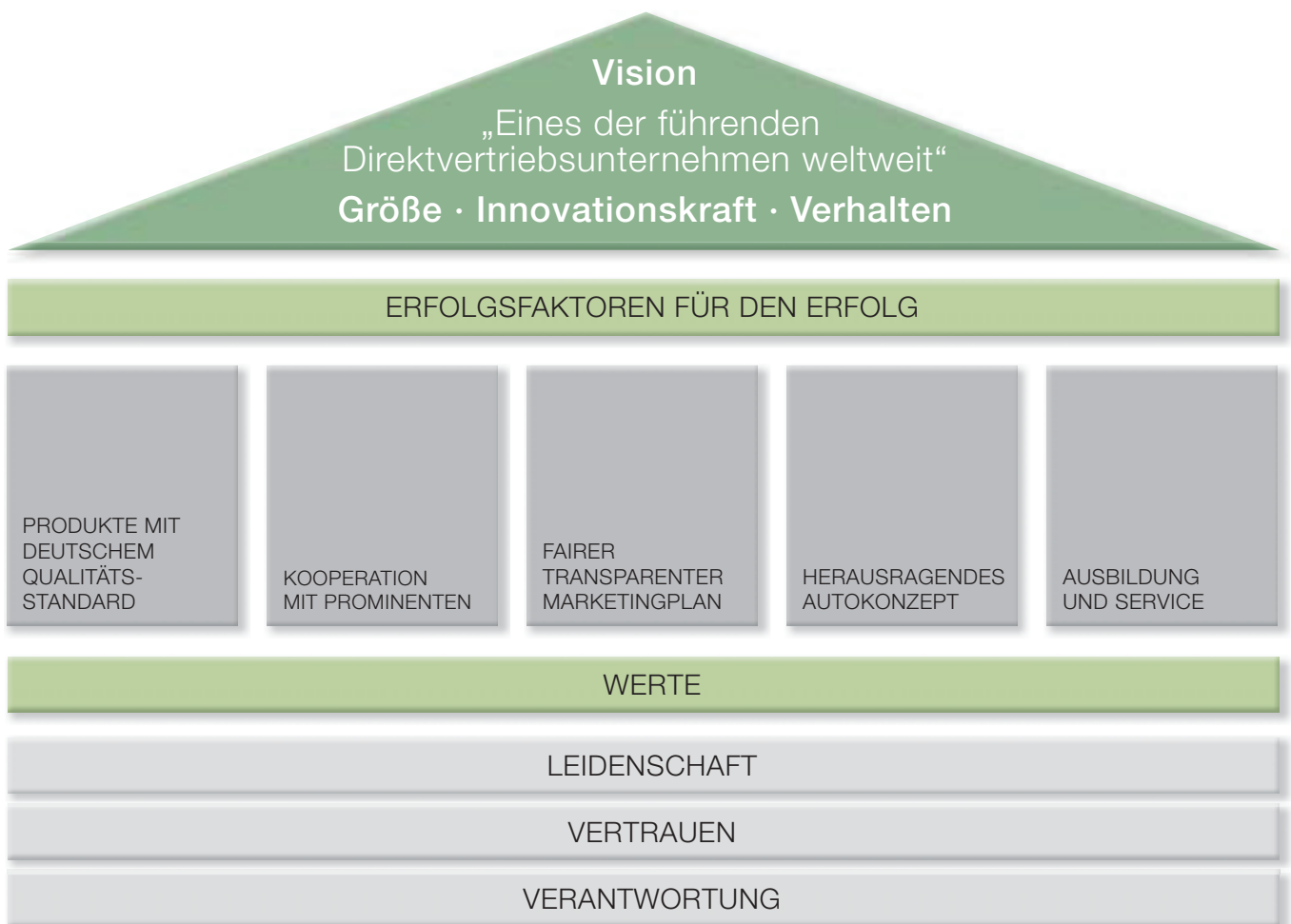
Ausbildung und Service

werden bei LR groß geschrieben. Die eigens eingerichtete LR Academy begleitet Sie individuell und professionell von Karriere-stufe zu Karrierestufe.



Die Vision

Auf Basis der LR Werte, getragen von den 5 Erfolgssäulen, ergibt sich die Vision der LR:



Das Geschäftsmodell auf einen Blick

Das LR Geschäft bietet LR Partnern eine Reihe von Vorteilen: Anerkennung, Flexibilität, Unabhängigkeit und nicht zuletzt ein solides Einkommen.

56,30 € (mind.)	LR Health & Beauty Systems
43,70 €	maximaler Bonus
100,00 €	Einkaufspreis für LR Partner
40,00 €	bei Handelsspanne 40 %
140,00 €	Verkaufspreis

Differenzbonus	21,00 %
Führungskräfte-Bonus	3,00 %
Sonderbonus	10,00 %
Tiefenbonus	3,00 %
Top-Tiefenbonus	3,00 %
Präsidenten-Bonus	1,20 %
Jahresbonus	2,50 %
Gesamtausschüttung bis zu	43,70 %

Die einzelnen Boni werden auf den nachfolgenden Seiten beispielhaft und vereinfacht erklärt.

Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz

Was ist es?

Eine Belohnung für den Geschäftsaufbau.

Wer bekommt ihn?

Jeder Partner, der ein Starterseminar besucht hat, mindestens 100 PW Eigenumsatz im Monat umsetzt und mindestens 250 PW Gesamtumsatz erreicht.

Wie funktioniert er?

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

Bei der Ermittlung der Bonusstufe werden alle innerhalb eines Kalendermonats getätigten Umsätze addiert. Auf das im Laufe eines Kalendermonats erreichte Geschäftsvolumen erhalten Sie Ihren Bonus, dessen Prozentstufe durch den Gesamt-PW-Umsatz Ihrer Vertriebsorganisation ermittelt wird.

Bonustabelle:

12.000 PW	21 %
8.000 PW	16 %
4.000 PW	14 %
2.000 PW	11 %
1.000 PW	9 %
500 PW	6 %
250 PW	3 %

Beispiel 1: nur Eigenumsatz

(in diesem und den folgenden Beispielen rechnen wir vereinfacht 1 € = 1 GV = 2 PW und gehen von 40% Handelsspanne aus)

Einkauf für	200,00 €
Verkauf für	280,00 €
Handelsspanne aus Produktverkauf	80,00 €

200 € EK = 200 GV = 400 PW

400 PW → 3 % Bonus	
3% Bonus auf 200 GV	6,00 €
Gesamtverdienst:	86,00 €

Beispiel 2: größerer Eigenumsatz, zum Beispiel durch Produktverkauf an Freunde und Verwandte

Einkauf für	500,00 €
Verkauf für	700,00 €
Handelsspanne aus Produktverkauf	200,00 €

500 € EK = 500 GV = 1.000 PW

1.000 PW → 9 % Bonus	
9% Bonus auf 500 GV	45,00 €
Gesamtverdienst:	245,00 €

Beispiel 3: Gesamtumsatz durch Aufbau einer kleinen Vertriebsorganisation

Anstatt LR Produkte an Ihre Freunde, Familienangehörige und Kollegen zu verkaufen, können Sie diesen Personen auch anbieten, selber LR Partner zu werden und von den Chancen im LR Geschäft 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.

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

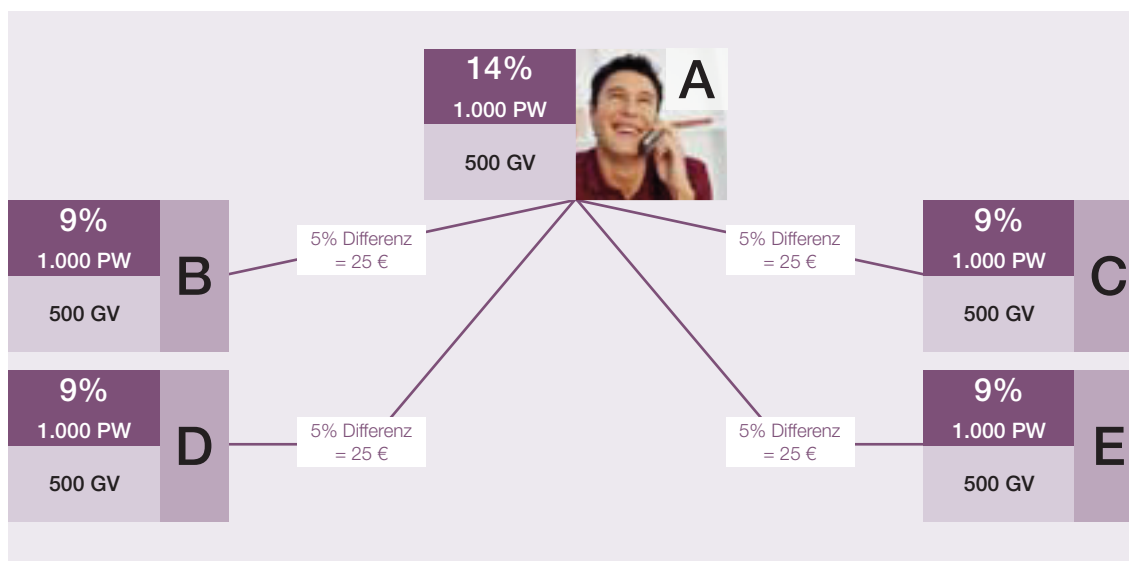
Ihr Verdienst:	
Handelsspanne	200,00 €
Bonus (9% von 500 GV)	45,00 €
Gesamt	245,00 €

Hinweis:

- 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 als Differenzbonus auf den jeweiligen Umsatz von B, C, D und E.

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

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



Führungskräfte-Bonus

Was ist es?

Eine Belohnung für eine gute Betreuung der Vertriebs-Organisation und ein Anreiz auf dem Weg zur Führungskraft.

Wer bekommt ihn?

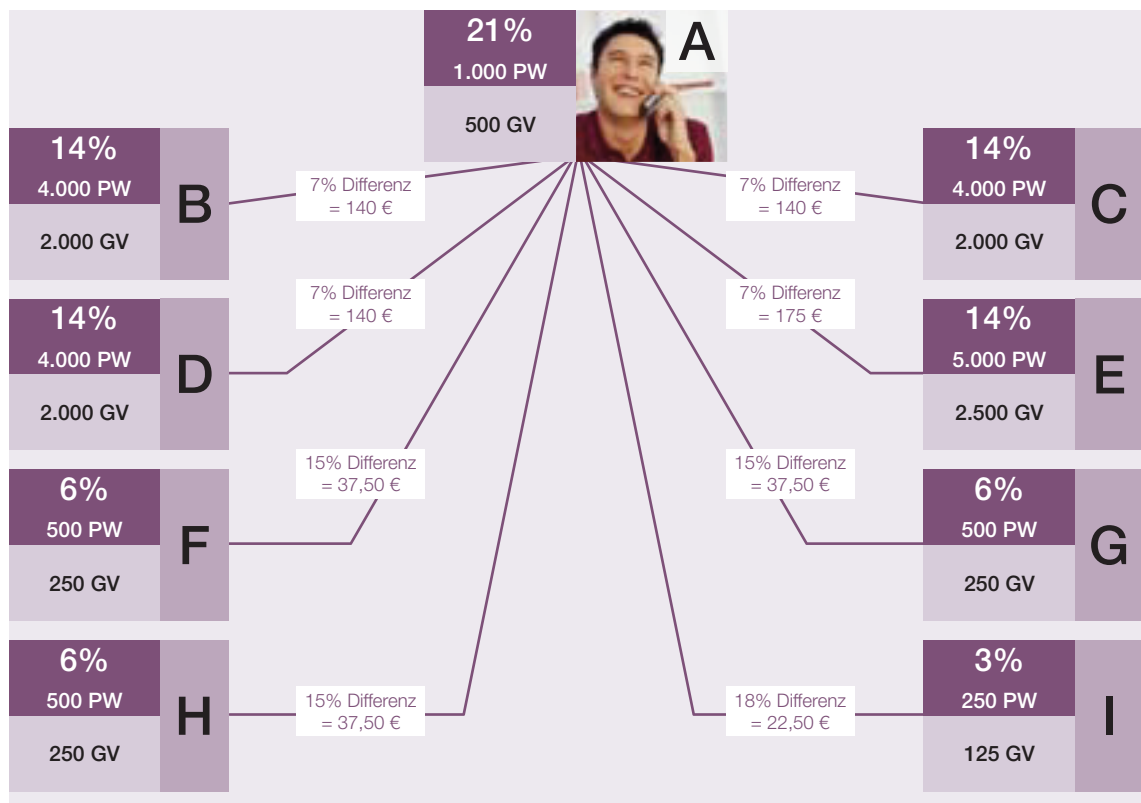
Jeder bonusberechtigter Partner, der mindestens 8 bonusfähige Linien hat und

- 16.000 PW Gesamtumsatz erreicht oder
- mit einer direkten 21%-Linie mindestens 12.000 PW Restumsatz erreicht oder
- mindestens zwei direkte 21%-Linien hat.

Wie funktioniert er?

Der Führungskräfte-Bonus soll die Betreuung der Struktur belohnen und den Aufbau eines „gesunden“ Restbereichs fördern. Daher wird der Führungskräfte-Bonus auf den Gruppenumsatz neben dem Umsatz des 21%ers gezahlt. Der Führungskräfte-Bonus ist klar leistungsorientiert und wächst mit dem Umsatz.

Beispiel 4: Führungskräfte-Bonus ohne direkten 21%er



1. Eigenbonus in Höhe von 21% auf 500 GV	= 105,00 €
2. Differenzbonus = 3 × 140 € + 175 € + 3 × 37,50 € + 22,50 €	= 730,00 €
3. Führungskräfte-Bonus in Höhe von 3% auf 9.375 GV	= 281,25 €

Gesamtverdienst (ohne Handelsspanne) = 1.116,25 €

Jahresbonus

Was ist es?

Eine Belohnung für erfolgreiche Arbeit in einem Kalenderjahr und eine Art zusätzliches Weihnachtsgeld.

Wer bekommt ihn?

Jeder Orgaleiter, der im Kalenderjahr folgende Voraussetzungen erfüllt hat:

- 1.) mindestens 1.000.000 PW Gesamtumsatz
- 2.) die stärkste Linie macht höchstens 60% des Gesamtumsatzes aus oder mindestens 1.000.000 PW Umsatz ohne die stärkste Linie
- 3.) mindestens 250.000 PW Restumsatz erzielt
- 4.) noch bis mindestens 31. März des Folgejahres unverändert LR Partner ist.

Wie funktioniert er?

ab 1.000.000 PW Jahresumsatz	1,00%
ab 2.000.000 PW Jahresumsatz	1,50%
ab 3.000.000 PW Jahresumsatz	2,00%
ab 4.000.000 PW Jahresumsatz	2,25%
ab 5.000.000 PW Jahresumsatz	2,50%

"Weihnachtsgeld" in 6-stelliger Höhe für die Besten der Besten: v.l.n.r.: Patrik König, Willi & Renate Fausel, Christos Voulgaridis & Penny Nikolopoulou, Bernd & Andrea Schlothauer, Bernd Vogelhuber, Jan Bohn, Marion & Marko Riedel, Jürgen Zinkel, Holger & Tanja Kunath



Sonderbonus

Was ist es?

Eine Belohnung für den Aufbau direkter 21%-Linien und Motivation neue Führungskräfte aufzubauen.

Wer bekommt ihn?

Jeder bonusberechtigte Partner, der die Kriterien in der unten stehenden Tabelle erfüllt.

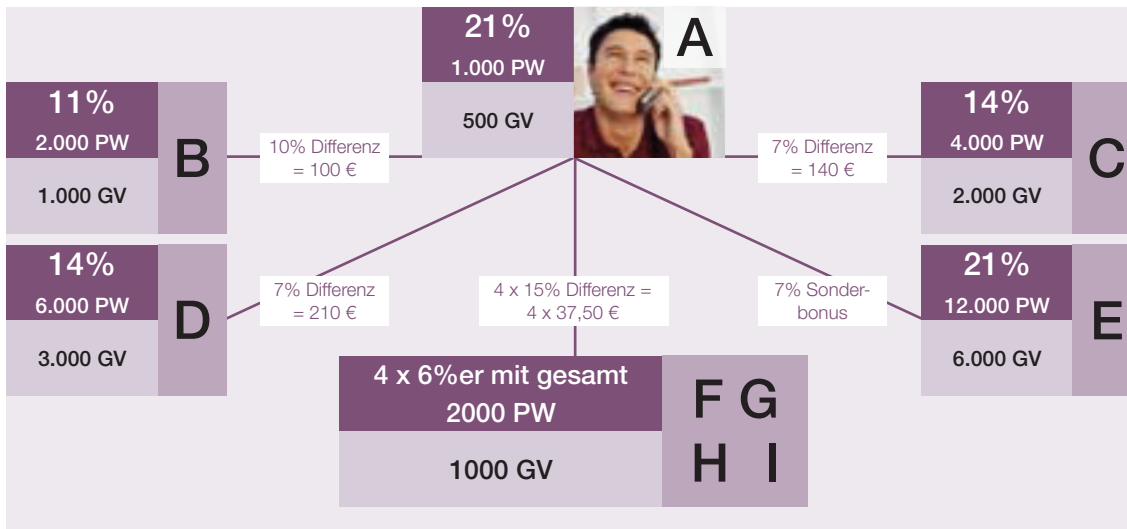
Wie funktioniert er?

Zu allen direkten Linien werden Differenzboni ausgezahlt, deren Höhe sich aus der Differenz zwischen eigener Bonusstufe und Bonusstufe der direkten Linie ergibt. Für den Aufbau direkter 21%er gibt es Sonderbonus, bis zum nächsten Partner, der Sonderbonus berechtigt ist. Der Sonderbonus staffelt sich, wie in der Tabelle dargestellt:

Anzahl direkte 21%er	Restumsatz	Sonderbonus
1	< 4.000 PW	kein Sonderbonus
	4.000 – 11.999 PW	7,00% auf den Rest
	≥ 12.000 PW	7,00% auf den Umsatz des 21%ers
2 – 3	< 4.000 PW	kein Sonderbonus
	4.000 – 11.999 PW	7,50% auf 50% des Umsatzes der 21%er
	≥ 12.000 PW	7,50% auf den Umsatz der 21%er
4 – 6*		8,00%
7 – 9*		8,50%
10*		9,00%
12* + 1 Mio. PW Umsatz oder 3 Silber-Linien		9,50%
12* + 2 Mio. PW Umsatz oder 2 Platin-Linien		10,0%

* bei einem Restumsatz von weniger als 12.000 PW wird der fehlende Umsatz zu 12.000 PW vom sonderbonusfähigen Volumen abgezogen.

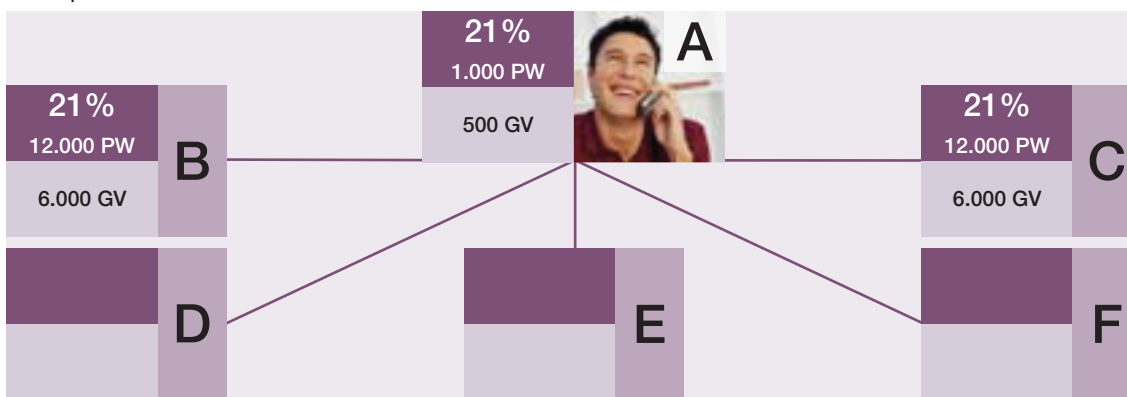
Beispiel 5: Sonderbonus für einen direkten 21%er



- 1. Eigenbonus in Höhe von 21% auf 500 GV = 105,00 €
- 2. Differenzbonus = 100 € + 140 € + 210 € + 4 x 37,50 € = 600,00 €
- 3. Führungskräfte-Bonus in Höhe von 3% auf 7.000 GV = 210,00 €
- 4. Sonderbonus 7% auf Umsatz des 21%ers (6.000 GV) = 420,00 €

Gesamtverdienst (ohne Handelsspanne) = 1.335,00 €

Beispiel 6: Sonderbonus mit zwei direkten 21%ern



Sonderbonus für A

a) wenn D + E + F zusammen mindestens 4.000 PW, aber weniger als 12.000 PW Umsatz erreichen:

7,5% Sonderbonus auf 50% des kumulierten Umsatzes der direkten 21%er, also 7,5% auf 6.000 GV = **450,00 €**

b) wenn D + E + F zusammen mindestens 12.000 PW Umsatz erreichen:

7,5% Sonderbonus auf den kumulierten Umsatz der direkten 21%er, also 7,5% auf 12.000 GV = **900,00 €**

A erhält außerdem: + Eigenbonus
+ Differenzbonus
+ Führungskräfte-Bonus (bei 8 bonusfähigen Linien)

Tiefenbonus

Was ist es?

Eine Belohnung für den erfolgreichen Aufbau von weiteren 21%ern in der Tiefe.

Wie funktioniert er?

Anspruch auf Tiefenbonus besteht in jedem Monat, in dem ein Orgaleiter die in der Tabelle festgelegte Anzahl an direkten 21%-Linien aufgebaut und betreut hat.

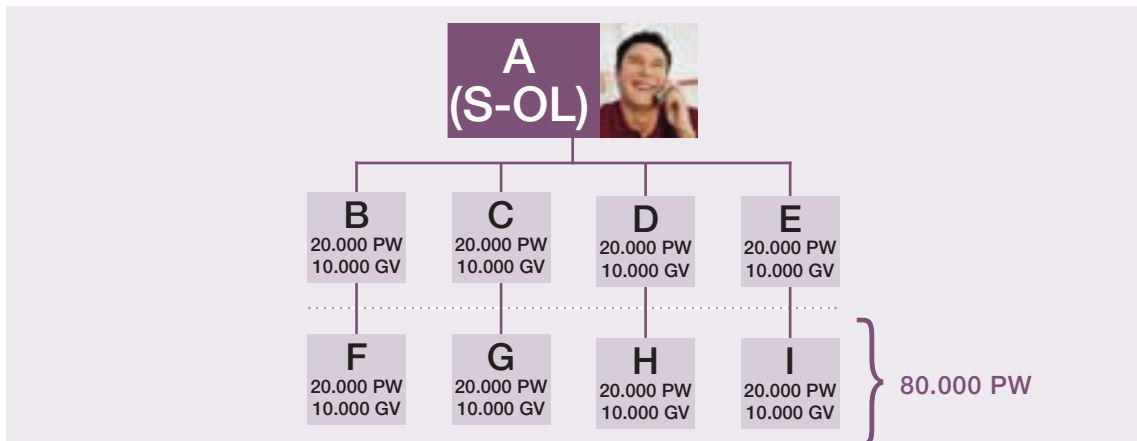
Wer bekommt ihn?

Jeder bonusberechtigte Orgaleiter, der mindestens 4 × direkte 21%-Linien aufgebaut hat.

Art des Tiefenbonus	direkte 21%-Linien	Höhe des Tiefenbonus
Silberbonus	4	2,0 %
Platinbonus	10	1,0 %

Der Tiefenbonus wird auf alle indirekten 21%-Linien bis hin zu den direkten 21%ern des nächsten Orgaleiters mit entsprechender Tiefenbonus-Qualifikation gezahlt. Ausnahme: Auf das Volumen indirekter 21%-Linien, auf welches bereits Sonderbonus bezogen wurde, wird kein Tiefenbonus gezahlt.

Beispiel 7: Tiefenbonus bei 4 direkten 21%-Linien



Tiefenbonus für A

Silberbonus-Anspruch auf 80.000 PW, also 2,0 % auf 40.000 GV

= 800,00 €

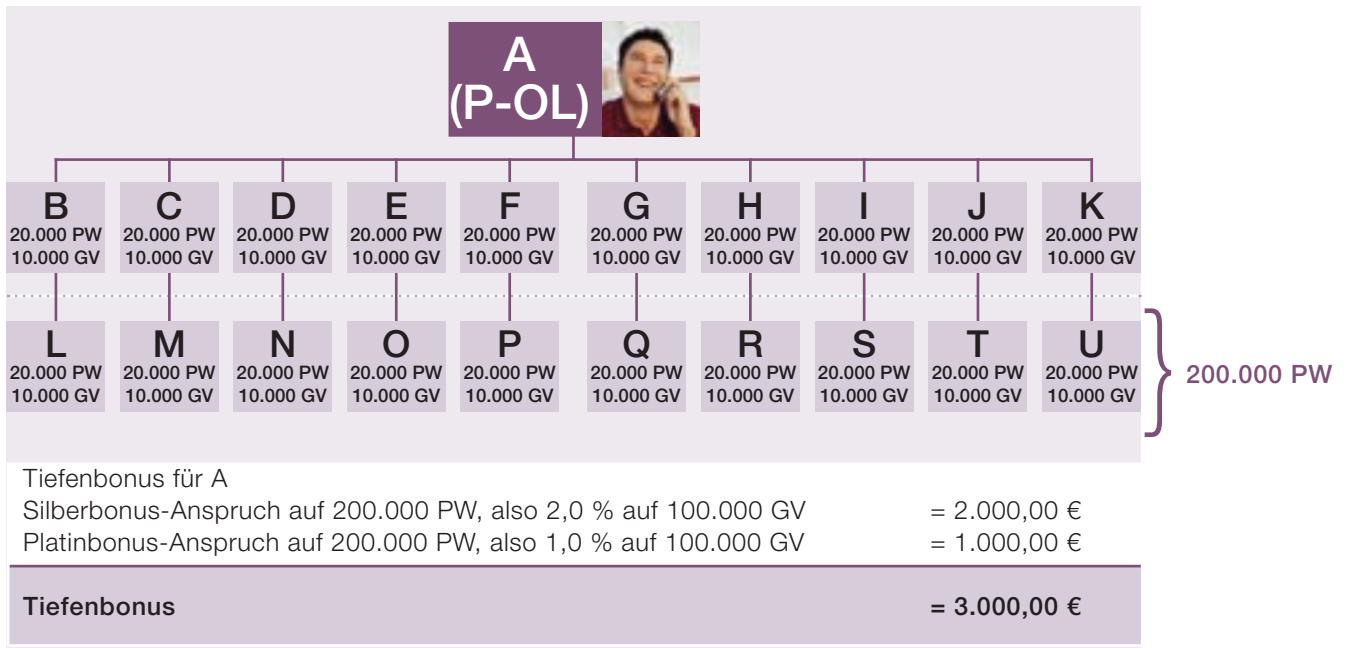
Tiefenbonus

= 800,00 €

A erhält außerdem
(bei entsprechendem Restumsatz):

- + Eigenbonus
- + Differenzbonus
- + Führungskräfte-Bonus (bei 8 bonusfähigen Linien)
- + Sonderbonus

Beispiel 8: Tiefenbonus bei 10 direkten 21%-Linien



- A erhält außerdem (bei entsprechendem Restumsatz):
- + Eigenbonus
 - + Differenzbonus
 - + Führungskräfte-Bonus
 - + Sonderbonus

Orgaleiter, die sich in der Präsidentenqualifikation bzw. jeweilige Sterne-Präsidentenqualifikation befinden, erhalten in jedem Monat, in dem sie tiefenbonusberechtigt sind, zusätzlichen Präsidentenbonus in Höhe der nachstehenden Tabelle. Der Präsidentenbonus funktioniert analog zu den anderen Tiefenboni.

		*	**	***	****	*****	
	Präsidentenbonus	Präsidentenbonus	Präsidentenbonus	Präsidentenbonus	Präsidentenbonus	Präsidentenbonus	
	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	= 1,2%
	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%		= 1,0%
	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%			= 0,8%
	0,2%	0,2%	0,2%				= 0,6%
	0,2%	0,2%					= 0,4%
	0,2%						= 0,2%

Top-Tiefenbonus

Was ist es?











Eine Belohnung für den erfolgreichen Aufbau von Top-Führungskräften und eine langfristige Einkommenssicherung.

Wer bekommt ihn?

Jeder bonusberechtigter Orgaleiter, der mindestens 12 bonusfähige Linien aufgebaut hat, davon mindestens 4 direkte 21% Linien und in seiner Downline einen Orgaleiter hat, der Tiefenbonus erhält.

Wie funktioniert er?

Genau wie beim Tiefenbonus wird in Silber- und Platinbonus unterschieden. Der Top-Tiefenbonus wird auf Linien gezahlt, in denen sich Orgaleiter befinden, die bereits Tiefenbonus (Silber- und Platinbonus) beziehen, bis zum nächsten OL mit entsprechender Top-Tiefenbonus Qualifikation. Hat ein Orgaleiter die entsprechende Qualifikation (ab Platin-OL) für Top-Silber- und Top-Platinbonus, erhält er auf eine Platin-OL-Linie natürlich beide Top-Tiefenboni.

	mindestens in der Qualifikation zu (siehe S.26f)	direkte 21%-Linien	Höhe Top-Silberbonus	Höhe Top-Platinbonus
	*****Sterne-Präsident	12	2,00%	1,00%
	****Sterne-Präsident	12	2,00%	1,00%
	***Sterne-Präsident	12	2,00%	1,00%
	**Sterne-Präsident	12	1,75%	1,00%
	*Sterne-Präsident	12	1,50%	1,00%
	Präsident	12	1,25%	0,75%
	Vize-Präsident	12	1,00%	0,50%
	Platin-OL	10	0,75%	0,25%
	Gold-OL	7	0,50%	
	Silber-OL	4	0,25%	

Beispiel 9: Orgaleiter mit 4 direkten 21%-Linien mit Orgaleiter mit 4 direkten 21%-Linien in der Downline

Silberbonus für A auf 80.000 PW
 2% auf 40.000 GV = 800,00 €
 + Top-Silberbonus auf 180.000 PW
 (M, N, O) 0,25 % auf 90.000 GV = 225,00 €

Gesamt-Tiefenbonus	= 1.025,00 €
---------------------------	---------------------

A erhält außerdem + Eigenbonus
 (bei entsprechen- + Differenzbonus
 dem Restumsatz): + Führungskräfte-Bonus
 (bei 8 bonusfähigen Linien)
 + Sonderbonus

Beispiel 10: Orgaleiter mit 10 direkten 21%-Linien und Orgaleiter mit 10 direkten 21%-Linien in der Downline

Silberbonus für A auf 200.000 PW, 2 % auf 100.000 GV = 2.000,00 €
 + Silberbonus auf 80.000 PW, 2 % auf 40.000 GV = 800,00 €
 + Platinbonus auf 200.000 PW, 1 % auf 100.000 GV = 1.000,00 €
 + Platinbonus auf 80.000 PW, 1 % auf 40.000 GV = 400,00 €
 + Top-Silberbonus auf 100.000 PW, 0,75 % auf 50.000 GV = 375,00 €
 + Top-Platinbonus auf 100.000 PW, 0,25 % auf 50.000 GV = 125,00 €
 + Top-Silberbonus auf 180.000 PW, 0,75 % auf 90.000 GV = 675,00 €
 + Top-Platinbonus auf 180.000 PW, 0,25 % auf 90.000 GV = 225,00 €






Gesamt-Tiefenbonus	= 5.600,00 €
---------------------------	---------------------















A erhält außerdem + Eigenbonus
 (bei entsprechen- + Differenzbonus
 dem Restumsatz): + Führungskräfte-Bonus
 + Sonderbonus

LR Karriereleiter

- ✓ Beim Einstieg erhält jeder Partner die LR Card.
- ✓ Ab 250 PW sind Sie bonusberechtigt.
- ✓ Mit 2.000 PW zusammen mit 2 neuen Erstlinien im ersten, zweiten oder dritten Monat erhalten Sie eine Schnellstarter-Prämie.



	 Junior Manager	 Manager	 Junior Teamleiter	 Teamleiter	 Orgaleiter
Qualifikation	<ul style="list-style-type: none"> • 4.000 PW Gruppenumsatz, 250 PW Eigenumsatz und 3 bonusfähige Linien oder • 4.000 PW Eigenumsatz 	<ul style="list-style-type: none"> • 8.000 PW Gruppenumsatz, 250 PW Eigenumsatz und 4 bonusfähige Linien oder • 8.000 PW Eigenumsatz 	12.000 PW Gruppenumsatz, 250 PW Eigenumsatz und 6 bonusfähige Linien	3 Monate in Folge 8 bonusfähige Linien und <ul style="list-style-type: none"> • 16.000 PW Gesamtumsatz oder • 4.000 PW Restumsatz bei 1 x 21%-Linie oder • 2 x 21%-Linien 	6 Monate in Folge 12 bonusfähige Linien mit <ul style="list-style-type: none"> • 24.000 PW Gesamtumsatz oder • 12.000 PW Restumsatz bei 1 x 21%-Linie oder • 2 x 21%-Linien
Boni bei entsprechender Qualifikation	Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz	Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz	Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz	Sonderbonus, Führungskräfte-Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz	Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte-Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppenumsatz
Extras bei entsprechender Qualifikation	55 € Polo-Zuschuss, Junior Manager Academy	110 € Polo-Zuschuss	110 € Polo-Zuschuss, Junior Teamleiter-Academy	Teamleiter-Tag, PC-Programm, Events	OL-Programm, OL-Academy, Events, Nachfolgeregelung
Auto Qualifikationen für Zahlungen von Auto-Zuschüssen siehe nächste Seite	VOLKSWAGEN				
	<ul style="list-style-type: none"> • VW Polo LR Sonderedition (LR Joyce & Aloe Vera Design) 				<ul style="list-style-type: none"> • GLK • SLK • B-Klasse • C-Klasse
Mögliches Jahreseinkommen	bis 5.000 €	bis 10.000 €	bis 25.000 €	bis 35.000 €	bis 45.000 €

						
						
Bronze-Orgaleiter	Silber-Orgaleiter	Gold-Orgaleiter	Platin-Orgaleiter	Vize-Präsident	Präsident	Sterne Präsident * bis *****
6 Monate in Folge 12 bonusfähige Linien davon • 2 x 21%-Linien + 12.000 PW Restumsatz oder • 3 x 21%-Linien	6 Monate in Folge 12 bonusfähige Linien davon • 4 x 21%-Linien + 12.000 PW Restumsatz oder • 5 und mehr 21%-Linien	6 Monate in Folge 12 bonusfähige Linien davon • 7 x 21%-Linien + 12.000 PW Restumsatz oder • 8 und mehr 21%-Linien	6 Monate in Folge 12 bonusfähige Linien davon 10 x 21%-Linien	6 Monate in Folge • 12 x 21%-Linien davon 1 Platin-OL- Linie oder 3 Silber- OL-Linien oder • 12 x 21%-Linien + 1 Mio. PW Umsatz	6 Monate in Folge • 12 x 21%-Linien davon 2 Platin- OL-Linien ² oder • 12 x 21%-Linien + 2 Mio. PW ¹	6 Monate in Folge • 4 Mio. PW ¹ oder 3 Platin-OL ² (*Präsident) • 6 Mio. PW ¹ oder 4 Platin-OL ² (**Präsident) • 8 Mio. PW ¹ oder 5 Platin-OL ² (***Präsident) • 10 Mio. PW ¹ oder 6 Platin-OL ² (****Präsident) • 12 Mio. PW ¹ oder 7 Platin-OL ² (*****Präsident)
Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz	Top-Silberbonus, Silberbonus, Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz	Top-Silberbonus, Silberbonus, Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz	Top-Platinbonus, Platinbonus, Top-Silberbonus, Silberbonus, Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz	Top-Platinbonus, Platinbonus, Top-Silberbonus, Silberbonus, Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz	Präsidentenbonus, Top-Platinbonus, Platinbonus, Top-Silberbonus, Silberbonus, Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz	Präsidentenbonus, Top-Platinbonus, Platinbonus, Top-Silberbonus, Silberbonus, Jahresbonus, Sonderbonus, Führungskräfte- Bonus, Bonus auf Eigen- und Gruppen- umsatz
Silber-OL Academy, Events, Reise, Trainings- und Seminarprämie	Events, Reise, Trainings- und Seminarprämie	Events, Reise, Trainings- und Seminarprämie	Events, Reise	Events, Reise	Events, Reise	Events, Reise
Mercedes-Benz			PORSCHE			
	• CLS • ML • E-Klasse	• SL • CL • GL • S-Klasse • R-Klasse	• 911 Coupe • 911 Cabrio • Cayenne • Panamera			
bis 85.000 €	bis 200.000 €	bis 320.000 €	bis 700.000 €	bis 850.000 €	bis 1.200.000 €	unbegrenzt

¹ davon mindestens 60% neben der stärksten Linie
² 1 Platin-OL kann durch 3 Silber-OL ersetzt werden, 1 Platin-OL ist jedoch Pflicht

Anerkennung – LR Autokonzept

Deutschland fährt LR, denn erfolgreichen LR Partnern stehen je nach Qualifikation die folgenden Autos zur Verfügung:

- VW Polo LR Sonderedition
- Mercedes Benz GLK, SLK, B-Klasse, C-Klasse (Stufe I)
- Mercedes Benz CLS, ML, E-Klasse (Stufe II)
- Mercedes Benz SL, CL, GL, S-Klasse, R-Klasse (Stufe III)
- Porsche 911 Coupe, 911 Cabrio, Cayenne, Panamera



LR ist Großkunde bei Volkswagen, Mercedes Benz und Porsche



VW Polo LR Sonderedition



1) Junior Manager: 55,00 € „Autobonus“, in jedem Monat, in dem ein Junior Manager 4.000 PW Gesamtumsatz, 3 bonusfähige Linien und 100 PW Eigenumsatz erreicht hat. Falls eine oder mehrere der bonusfähigen Linien die 14%-Stufe oder mehr erreicht haben, muss der Gesamtumsatz außerhalb dieser Linien mindestens 2.000 PW betragen. Alternative Qualifikation: 4.000 PW Eigenumsatz.

2) Manager: 110,00 € „Autobonus“ in jedem Monat, in dem ein Manager 8.000 PW Gesamtumsatz, 4 bonusfähige Linien und 100 PW Eigenumsatz erreicht hat. Falls eine oder mehrere der bonusfähigen Linien die 14%-Stufe oder mehr erreicht haben, muss der Gesamtumsatz außerhalb dieser Linie mindestens 4.000 PW betragen. Beträgt der Gesamtumsatz außerhalb der 14%-Linie mindestens 2.000 PW, erhält der Manager 55,00 € Zuschuss. Alternative Qualifikation: 8.000 PW Eigenumsatz.

Mercedes Benz Stufe I



406,00 € „Autobonus“ erhalten **Orgaleiter** in jedem Monat, in dem sie 12 bonusfähige Linien, 100 PW Eigenumsatz und

- 24.000 PW Gesamtumsatz oder
- 20.000 PW Restumsatz bei 1 x 21%-Linie oder
- 8.000 PW Restumsatz bei 2 x 21%-Linie oder
- 3 x 21%-Linie erreichen.

Mercedes Benz Stufe II



620,00 € „Autobonus“ erhalten **Silber-Orgaleiter** in jedem Monat, in dem sie 12 bonusfähige Linien, 4 x 21%-Linien und 20.000 PW Restumsatz (davon mindestens 100 PW Eigenumsatz) erreichen. Alternativ können Sie sich den "Autobonus" auch sichern, indem Sie 5,6 oder 7 21%-Linien erreichen, ein Restumsatz gegenüber dem 21%er ist dann nicht mehr erforderlich. Erreichen sie diese Qualifikation nicht, aber mindestens die Qualifikation für den Mercedes Benz Stufe I, erhalten Sie 406,00 €.

Mercedes Benz Stufe III



917,00 € „Autobonus“ erhalten **Gold-Orgaleiter** in jedem Monat, in dem sie 12 bonusfähige Linien, 7 x 21%-Linien und 20.000 PW Restumsatz (davon mindestens 100 PW Eigenumsatz) erreichen. Alternativ können Sie sich den "Autobonus" auch sichern, indem Sie 8 oder 9 21%-Linien erreichen, ein Restumsatz gegenüber dem 21%er ist dann nicht mehr erforderlich. Erreichen sie diese Qualifikation nicht, aber mindestens die Qualifikation für den Mercedes Benz Stufe II, erhalten Sie 620,00 €.

Porsche



1.300,00 € „Autobonus“ erhalten **Platin-Orgaleiter** in jedem Monat, in dem sie die Qualifikation zum Platin-Orgaleiter erfüllen. Erreichen sie diese Qualifikation nicht, aber mindestens die Qualifikation für den Mercedes Benz Stufe III erhalten Sie 917,00 €.

Voraussetzung für die Auszahlung des Autobonus ist ein gültiger Leasingvertrag (entsprechende Bonität vorausgesetzt). Die vom Partner zu zahlende Leasingrate kann, abhängig von Laufleistung, Laufzeit und Ausstattung, über dem jeweiligen Bonus liegen.





Anerkennung – Trainings- und Seminarprämie

Der Aufbau und die Ausbildung von Führungskräften sind das A und O für den Erfolg im LR Geschäft. Partnern, die sich bei der intensiven Ausbildung von Führungskräften besonders hervortun, bietet LR zusätzlich zu den vorgestellten Boni eine fixe, monatliche Prämie, die Trainings- und Seminarprämie.

Zahl der 21%er	Höhe der Trainings- und Seminarprämie
2	150 €
3	200 €
4	400 €
5	500 €
6	600 €
7	700 €
8	800 €
9	900 €

Bei 2 x 21%ern ist ein Restumsatz von 12.000 PW erforderlich.
Ab 10 x 21%ern wird keine Trainings- und Seminarprämie mehr ausgezahlt.





Höhepunkte aus den vergangenen Reisen nach Andalusien, Bali, Costa Rica und Mauritius sowie mit der AIDA



Anerkennung – LR Reisen

Abschalten auf Mauritius oder Motivation & Spaß in Südspanien, LR belohnt erfolgreiche Führungskräfte mit Traumreisen.

Teilnahme

Alle Orgaleiter qualifizieren sich über die nächst höhere Orgaleiterstufe, das heißt von Orgaleiter zu Bronze-Orgaleiter, von Bronze-Orgaleiter zu Silber-Orgaleiter etc.

O-Töne von Teilnehmern aus den vergangenen Jahren:

„Ich muss heute noch lachen, wenn ich daran denke, wie ich auf einem Kamel durch die Wüste von Dubai geschaukelt bin.“

„Als ich meinen Eltern von meiner Entscheidung pro LR erzählt habe, haben sie an meinem Verstand gezweifelt. Heute sagen sie stolz: Unser Junge hat schon die halbe Welt gesehen.“



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!**
- **Legen Sie einen konkreten Zeitpunkt fest!**
- **Fixieren Sie Ihr Ziel und visualisieren Sie es!**
- **Machen Sie eine Zielplanung!**

LR hilft Ihnen dabei.

Als 1. Ziel steht die Schnellstarter-Prämie an.

Jeder Partner, der im Monat des Einstiegs oder in einem der beiden Folgemonate 2.000 PW zusammen mit 2 neuen Erstlinien erreicht, erhält eine exklusive LR Prämie als Anerkennung.

Das 2. Ziel heißt dann einen VW Polo LR Sonderedition fahren.

Mehr dazu und die exakten Voraussetzungen lesen Sie bitte auf Seite 23. Weitere Infos im Schnellstarter-Flyer, Best.Nr. 93097-001.

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 Erfolgschancen im LR Geschäft sprechen, wirken Sie weniger glaubwürdig, als wenn Sie geschäftsmäßig auftreten.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!



4. Namensliste

Die Namensliste (Best.Nr. 92807-1) ist die Liste Ihrer zukünftigen Geschäftspartner. Entsprechend hoch ist ihre Bedeutung. Wir stellen Ihnen die Namensliste daher gesondert auf der folgenden Seite 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!



Namensliste & Terminierung

Eine gut gefüllte Namensliste 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 Namensliste?

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 Lebensabschnitt kennen.
- **Vornamen:** Überlegen Sie, wen kennen Sie, der Andre, Anna, Anne, Anke, ... heißt.
- **Handy:** Schauen Sie Ihre Kontakte durch.

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

Gesprächsablauf

- **Positive Begrüßung**
- **Neugierde wecken**
- **Termine vorschlagen**
- **Partner mit einladen**

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

- Sie brauchen neben Ihrer Namensliste 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.



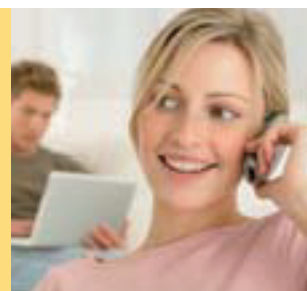
So können Sie ein Gespräch beginnen:

- Volker: Du, Anna, wir haben vor kurzem entdeckt, wie man mit Spaß gutes Geld verdienen kann 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 Freitag?
- 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 Freitag?
- Meike: Was denn für eine Überraschung?
- Lena: Ist ein Geschäftsmodell, mehr möchte ich jetzt nicht verraten. 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?



Wichtige Kontaktdaten weltweit

LR Deutschland

Fragen zu Bestellungen und grundsätzliche Fragen zum Unternehmen

per E-Mail an:
service@LRworld.com
telefonisch unter: (0 23 82) 70 60 - 72
per Fax an: (0 23 82) 70 60 - 311

Fragen zu Produkt-Abos stellen Sie bitte

per E-Mail an:
abo-service@LRworld.com
telefonisch an (0 23 82) 70 60 - 80
per Fax an: (0 23 82) 70 60 - 251

Fragen zu Produkten richten Sie bitte

per E-Mail an:
beautyworld@LRworld.com
telefonisch unter:
(0 23 82) 70 60 - 912/-913/-931
per Fax an: (0 23 82) 70 60 - 555

Antworten auf Fragen zum LR Geschäft im Ausland

finden Sie im Internet unter
www.LRworld.com/Ausland

Fragen zum LR-Schulungsangebot stellen Sie bitte

per E-Mail an:
schulungen@LRworld.com
telefonisch unter:
(0 23 82) 70 60 - 912/-913/-931
per Fax an: (0 23 82) 70 60 - 555

LR weltweit

Albanien

LR Health & Beauty Systems
Rr. E Elbasanit Nr. 246 H. 1
Njesia Bashkiake Nr 2
Kodi Postar 1003
Tirane/Albania
Tel.: + 355 4 2467 907
Fax: + 355 4 2467 834
E-Mail: info.al1@lrworld.com

Australien

LR Health & Beauty Systems Pty Ltd
Aerolink Businesspark
1&2 / 85-91 Keilor Park Drive
Tullamarine Victoria 3043
Australia
Tel.: 0061 (0) 393 10 51 66
Fax: 0061 (0) 393 10 51 77
E-Mail: order.au@LRworld.com

Belgien

LR Cosmetic Belgium b.v.b.a
Stenehei 30, 2480 Dessel
Belgien
Tel.: 0032 (0) 14 47 09 90
Fax: 0032 (0) 14 47 09 91
E-Mail: order.be@lrworld.com

Bulgarien

LR Health & Beauty Systems
60, Tzarigradsko shose Blvd.
1784 Sofia
Bulgaria
Tel.: 00359 (0) 2 870 8159
Fax: 00359 (0) 2 971 2182
E-Mail: service.bg@LRworld.com

Dänemark

LR Health & Beauty Systems Aps
Kometvej 16
6230 Rødekro
Dänemark
Tel.: 0045 (0) 74 31 00 00
Fax: 0045 (0) 74 31 00 35
E-Mail: info@LRworld.dk

Deutschland

LR Health & Beauty Systems GmbH
Kruppstraße 55, 59227 Ahlen
Deutschland
Tel.: 0049 (0) 23 82 70 60 - 0
Fax: 0049 (0) 23 82 70 60 - 311
E-Mail: info@LRworld.com

Finnland

LR Health & Beauty Systems Oy
Joukahaisenkatu 6, 20520 Turku
Finnland
Tel.: 00358 (0) 2 2759300
Fax: 00358 (0) 2 2343336
E-Mail: info.fin@LRworld.com

Frankreich

LR Health & Beauty Systems SAS
11 Chemin des Anciennes Vignes
69410 Champagne au Mont d'Or
Frankreich
Tel.: 0033 (0) 4 74 72 94 38
Fax: 0033 (0) 4 74 72 94 37
E-Mail: order.fr@LRworld.com

Griechenland

LR Health & Beauty Systems
Ermou 50, 14452 Metamorfoosi Attikis
Griechenland
Tel.: 0030 (0) 210 2 85 24 85
Fax: 0030 (0) 210 2 84 73 09
E-Mail: service.gr@LRworld.com

Italien

LR Health & Beauty Systems S.R.L.U
Via Marconi 93/95
20020 Magnago (MI)
Italien
Tel.: 0039 0331 79 02 51
Fax: 0039 0331 15 70 001
0039 0331 77 33 97
E-Mail: service.it@LRworld.com

Liechtenstein

LR Health & Beauty Systems AG
4 Towers
Turmstrasse 30, 6300 Zug
Schweiz
Tel.: 0041 (0) 749 80 20 (deutsch)
Tel.: 0041 (0) 749 80 22 (französisch)
Fax: 0041 (0) 749 80 30
E-Mail: info.ch@LRworld.com

Luxemburg

LR Cosmetic Belgium b.v.b.a
Stenehei 30, 2480 Dessel
Belgien
Tel.: 0032 (0) 14 47 09 90
Fax: 0032 (0) 14 47 09 91
E-Mail: a.rooyackers@lrworld.com

Neuseeland

LR Health & Beauty Systems
P.O. Box 79-423 Royal Heights
Auckland 0614
Neuseeland
Tel.: 0064 9 9 832 53 03
Fax: 0064 9 9 832 53 04
E-Mail: order.nz@LRworld.com

Niederlande

LR Health & Beauty Systems
Postbus 14, 5060 AA Oisterwijk
Niederlande
Tel.: 0032 (0) 14 47 09 90
Fax: 0032 (0) 14 47 09 91
E-Mail: order.be@LRworld.com

Norwegen

LR Health & Beauty Systems AS
Kartverksveien 7, 3511 Hønefoss
Norwegen
Tel.: 0047 (0) 32 11 29 00
Fax: 0047 (0) 32 11 29 80
E-Mail: service.no@LRworld.com

Österreich

LR Health & Beauty Systems GmbH
Eduard-Bodem-Gasse 9
6020 Innsbruck
Österreich
Tel.: 0043 (0) 512 57 75 75
Fax: 0043 (0) 512 57 75 21
E-Mail: info.at@LRworld.com

Polen

LR Health & Beauty Systems Sp. z o.o.
úl. Kościuszki 227, 40-950 Katowice
Polen
Tel.: 0048 (0) 32 351 12 50
Fax: 0048 (0) 32 351 12 55
E-Mail: service.pl@LRworld.com

Portugal

L. de Racine - International Iberia -
Cosméticos e Marketing Unipessoal Lda.
Rua Gil Vicente, 26 - Apto 316
Quinta Nova de São Roque
2670-513 Loures
Portugal
Tel.: 00351 (0) 21 982 57 20
Fax: 00351 (0) 21 982 57 25
E-Mail: info.pt@LRworld.com

Rumänien

LR Health & Beauty Systems Romania
S.R.L.
Nicolae Romanescu 112, 200738 Craiova
Romania
Tel.: 0040 (0) 251 426 000
Fax: 0040 (0) 251 426 001
E-Mail: service.ro@LRworld.com

Russland

LR Health and Beauty Systems GmbH
Tulsky Plaza, Ulitsa Bolshaya Tulsckaya 11
Moskau 115191
Russland
Tel.: 007 495 6 60 50 00
Fax: 007 495 6 60 50 06
E-Mail: support-russia@LRworld.com

Schweden

LR Health & Beauty Systems AB
Tillfällavägen 15
43363 Sävedalen
Schweden
Tel.: 0046 (0) 31 780 04 00
Fax: 0046 (0) 31 780 04 01
E-Mail: order.se@LRworld.com

Schweiz

LR Health & Beauty Systems AG
4 Towers
Turmstrasse 30, 6300 Zug
Schweiz
Tel.: 0041 (0) 41 749 80 20 (deutsch)
Fax: 0041 (0) 41 749 80 30
E-Mail: info.ch@LRworld.com

Slowakei

LR Health & Beauty Systems, s.r.o.
Turzkovka Stred 422
02354 Turzkovka
Slowakei
Tel.: 00420 (0) 59 578 31 31
Fax: 00420 (0) 59 578 31 34
E-Mail: service@LR-cosmetic.cz

Spanien

L. de Racine - International Iberia -
Cosméticos e Marketing Unipessoal Lda.
Rua Gil Vicente, 26 - Apto 316
Quinta Nova de São Roque
2670-513 Loures
Portugal
Tel.: 0034 (0) 901 900 776
Fax: 0034 (0) 901 900 740
E-Mail: info.pt@LRworld.com

Tschechische Republik

LR Health & Beauty Systems, s.r.o.
Závodní 2, 70030 Ostrava-Hrabůvka
Tschechische Republik
Tel.: 00420 (0) 59 578 31 31
Fax: 00420 (0) 59 578 31 32
E-Mail: service@LR-cosmetic.cz

Türkei

LR Health & Beauty Systems
Pazarlama ve Tic. Ltd. Şti.
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Atatürk Bulvarı
Fatih Sitesi, 5A Blok No. 4
34306 Basakşehir-Istanbul
Türkei
Tel.: 0090 (0) 212 485 27 26
Fax: 0090 (0) 212 485 07 94
E-Mail: order.tr@LRworld.com

Ukraine

LR Health & Beauty Systems, I.t.d.
ul. Dragomirova 4, office 123
01103 Kiew
Ukraine
Tel.: 00380 (0) 044 536 03 55
Fax: 00380 (0) 044 531 97 72
E-Mail: LR@i.kiev.ua

Ungarn

LR Health & Beauty Systems Kft.
H-1191 Budapest, Ady E. út 42-44,
Ungarn
Tel.: 0036 (0) 1 477 42 45
Fax: 0036 (0) 1 477 42 48
E-Mail: Service.hu@LRworld.com

Zypern

LR Health & Beauty Systems
Ermou 50
14452 Metamorfofi Attikis
Griechenland
Tel.: 00357 (0) 22 34 64 35
Fax: 00357 (0) 22 73 06 78
E-mail: service.cy@LRworld.com

Fragen & Antworten

Was kann man bei LR verdienen?

Grundsätzlich gilt, dass die Handelsspanne in Höhe von durchschnittlich 40% den sofortigen Verdienst darstellt. Zusätzlich gibt es ab einem monatlichen Einkaufswert von 125 € netto einen Bonus. Der Verdienst ist immer abhängig vom Einsatz. Hunderttausende Partner verdienen sich mit LR ein solides Nebeneinkommen. Aber auch 6-stellige Monatseinkommen sind Realität bei LR. Die Beispiele im vorderen Teil zeigen anhand von Musterfällen auf, wie sich das Einkommen eines LR Partners darstellen kann. Natürlich sind auf Grund der Komplexität des LR Marketingplans nicht alle Alternativen abgedeckt. Wenden Sie sich im Zweifel und bei konkreten Fragen direkt an die LR.

Wann zahlt LR Bonus aus?

Der Bonus wird nachträglich, pünktlich bis zum 20. des Folgemonats ausgezahlt.

Wer liefert die LR Bestellungen?

LR arbeitet mit dem größten Logistikunternehmen Europas, der DHL, zusammen. Alle Bestellungen verlassen in der Regel innerhalb von 24 Stunden das LR Lager und treffen innerhalb von 48 Stunden beim LR Partner ein.

Internationales Geschäft

In welchen Ländern ist LR vertreten?

LR unterhält Niederlassungen/Tochtergesellschaften in zahlreichen Ländern der Welt. Die Adressen finden Sie auf der vorherigen Doppelseite.

Ist es möglich, in anderen Ländern (z. B. im Urlaub) neue Partner zu finden?

Ja, absolut. Das LR Geschäftsmodell ist international ausgerichtet und erlaubt auch grenzüberschreitende Geschäfte.

Kann man mit einer Partnernummer in jedem LR Land neue Partner vermitteln?

Ja, diese Möglichkeit besteht.

Wo findet man Informationen zu den einzelnen Ländern?

Grundsätzliche Informationen zu den LR Niederlassungen im Ausland findet man im internen Bereich der LR Website www.LRworld.com unter LR weltweit.

LR Produkte

Werden für LR Produkte Tierversuche durchgeführt?

LR testet – mit Ausnahme der Akzeptanztests bei den Tierprodukten – keine Produkte an Tieren, weder selbst noch im Auftrag. LR hat es sich zudem zur Aufgabe gemacht, durch den Einsatz umwelt- und ressourcenschonender Fertigungsverfahren die Auswirkungen auf die Umwelt so gering wie möglich zu halten.

Werden LR Produkte getestet?

Ja. Alle LR Produkte werden einer internen Qualitätskontrolle unterzogen. Pflegeprodukte lässt LR zudem vom unabhängigen Prüfinstitut Dermatatest testen. Aloe Vera Produkte werden darüber hinaus vom IASC (International Aloe Science Council) getestet. Die Aloe Vera Drinking Gele sind zusätzlich mit dem INSTITUT FRESENIUS Qualitätssiegel ausgezeichnet.

Was ist, wenn man mit einem Produkt nicht zufrieden ist?

Alle LR Produkte werden permanenten internen Qualitätskontrollen und auch externen Tests unterzogen. Sollte dennoch ein Produkt nicht zur vollen Zufriedenheit sein, nimmt LR dieses selbstverständlich zurück.

Kaufen und Verkaufen

Wie kann man bei LR bestellen?

LR Partnern stehen folgende Bestellmöglichkeiten zur Verfügung:

Bestell-Hotline: (0 23 82) 70 60 - 81
(montags bis freitags von 08.00 bis 20.00 Uhr)
per Fax: (0 23 82) 70 60 - 905/906/907
per E-Mail: bestellung@LRworld.com
im Internet: www.LRworld.com / Shop
per Post: LR Health & Beauty Systems
GmbH, Kruppstraße 55,
D-59227 Ahlen

Gibt es einen Mindestbestellwert?

Nein.

Wie kann man bei LR bezahlen?

LR Partner können zwischen Nachnahme, Lastschriftverfahren (nach vorheriger Beantragung) und Kreditkarte – Master/Euro oder VISA – wählen.

Darf man LR Produkte auf Messen verkaufen?

Nein. Das LR Geschäft lebt von der persönlichen Ansprache und Beratung. Man darf nach vorheriger Zustimmung der LR und in Anwesenheit des Orgaleiters auf Messen ausstellen und über LR Produkte informieren. Ein Verkauf von LR Produkten ist in dem Rahmen verboten.

Darf man LR Produkte im stationären Handel, zum Beispiel in der Apotheke, beim Frisör, im Fitnessstudio verkaufen?

Sie dürfen LR Produkte in solchen Einrichtungen nicht direkt verkaufen.

Darf man LR Produkte im Internet verkaufen?

Sie dürfen eine eigene Homepage betreiben und dort auch in einem eigenen „Online-Shop“ LR Produkte verkaufen. Beachten Sie bei der Erstellung und dem Betrieb einer eigenen Homepage die Internet Richtlinien der LR.

Darf man zur Bewerbung von Produkten Anzeigen schalten oder Flyer kreieren?

Ja, aber Sie müssen dabei Folgendes beachten: Weder in Anzeigen, noch in Flyern, Broschüren oder ähnlichem ist es LR Partnern gestattet, das LR Logo, Produktbilder oder auch den Namen „LR Health & Beauty Systems“ zu gebrauchen.

Service wird bei LR groß geschrieben. Nicht nur die Mitarbeiter des Vertriebs-Service im LR Headquarters in Ahlen haben immer ein Lächeln für die LR Partner übrig.



Glossar

21%-Linie

Linie, die 12.000 PW Gesamtumsatz in einem Monat erzielt.

100-PW-Regel

Monatlich 100 PW Eigenumsatz ist eine der Grundvoraussetzungen, um Bonus zu erhalten.

Academy

Die LR Academy fasst das gesamte Schulungsangebot der LR zusammen. Die Ausbildung der LR ist beispielhaft in der Branche. Zielführend, individuell und intensiv. Es beginnt mit einem Schulungsangebot für Junior Manager (der Junior Manager Academy), geht über die Junior-Teamleiter Academy, den TL-Tag, die OL Academy bis zur Silber-OL Academy.

Ergänzt wird das Seminarangebot um Produkt-schulungen, Verkaufsschulungen, Online Seminare und Online-Wissenstests.

Autobonus

Sonderzahlung für Partner, die die Qualifikation für ein LR Auto erreicht haben und ein LR Auto geleast haben.

Autokonzept

Das LR Autokonzept beinhaltet die einzigartige Kooperation mit Volkswagen, Mercedes Benz und Porsche. Abhängig von der Qualifikation des Partners zahlt LR Autoboni als Zuschuss zu den jeweiligen Leasingraten aus.

Bonus

Zusätzlich zur Handelsspanne erhält jeder Partner auf die Summe aller in einem Monat getätigten Umsätze von LR rückwirkend einen Bonus.

Bonusberechtigter Partner

Grundvoraussetzung für Bonuszahlungen ist der Besuch des Starterseminars und Freischaltung durch den Orgaleiter, die Erfüllung der 100-PW-Regel und ein Gesamtumsatz von mindestens 250 PW im Monat.

Bonusfähige Linie

Als bonusfähige Linie wird jede direkte Linie bezeichnet, die mindestens 250 PW Gesamtumsatz im Monat erzielt hat.

Downline

Die Downline bezeichnet den Verlauf der Struktur vom jeweiligen Partner nach unten, das heißt alle von A eingeschriebenen Partner, deren Partner und wiederum deren Partner gehören zur Downline. Die Downline verzweigt sich nach unten in der Tiefe immer mehr.

Eigenumsatz (in PW)

Als Eigenumsatz gelten Bestellwerte, welche ein Partner selbstständig auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung generiert. Durch Endkunden generierte Bestellungen zählen für Qualifikationen ebenfalls zum Eigenumsatz des jeweiligen Partners.

Geschäftsvolumen (GV)

Geschäftsvolumen ist ein Wert, der jedem Produkt (außer Verkaufshilfen) zugeordnet ist. Die aufgrund der erwirtschafteten PW erreichte prozentuale Bonusstufe, wird auf das entsprechende GV gerechnet und entsprechend in Euro an den jeweiligen Partner ausgeschüttet.

Gesamtumsatz (in PW)

Gesamtumsatz eines Partners beinhaltet sowohl dessen monatlichen Eigenumsatz sowie den gesamten monatlichen Umsatz seiner bis dahin aufgebauten Struktur.

Gruppenumsatz (in PW)

Gruppenumsatz umfasst das gesamte Bestellvolumen, der bis zu diesem Zeitpunkt aufgebauten und aktiven Downline. Rechnerisch ist Gruppenumsatz = Gesamtumsatz - Eigenumsatz

Handelsspanne

Handelsspanne bezeichnet die Differenz zwischen dem Endverbraucherpreis für Kunden und dem Einkaufspreis des Partners.

Inaktive Partner

Als inaktiv gilt ein Partner, wenn er sich innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten komplett aus dem LR Geschäft zurückgezogen hat. Das heißt, er generierte keine Eigenumsätze, gab und besuchte keine Seminare und betrieb weder Strukturpflege noch -aufbau. Auch retournierte oder reklamierte er in diesen zwölf Monaten keine Waren.

Solange keine Partnerbereinigung statt gefunden hat, wird der als inaktiv geltende Partner im EDV-System noch als aktiv geführt. Solange kann er zu jeder Zeit noch Bestellungen generieren und reaktiviert dadurch seine Partnerschaft.

Linie

Eine Linie ist Teil einer Struktur und verzweigt sich nach unten immer mehr.

Nachfolgeregelung

Ab OL-Stufe besteht die Chance, das LR Geschäft von den direkten Erben fortsetzen zu lassen. Näheres regelt der entsprechende Orgaleitungsvertrag.

Partner

Selbständige Vertriebspartner der LR, die einen Partnervertrag mit der LR abgeschlossen haben und auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung das LR Geschäft betreiben.

Platin-OL-Linie

Linie, die mindestens einen Partner enthält, der mindestens 10 und mehr direkte 21%-Linien hat. Hier ist die Höhe des Restumsatzes nicht maßgeblich, auch muss die Linie nicht durchqualifiziert sein. Relevant für die Qualifikation ab Präsident.

Premiumdifferenz

Die Differenz zwischen dem Partnereinkaufspreis und dem unverbindlichen empfohlenen Verkaufspreis bezeichnet man als Handelsspanne. Die Handelsspanne bei einem Partner, der noch kein Starterseminar besucht hat, beträgt im Schnitt 25%. Nach erfolgter Teilnahme am Starterseminar beträgt die Handelsspanne im Schnitt 40%. Die Differenz zwischen den unterschiedlichen Einkaufspreisen bezeichnen wir als Premiumdifferenz.

Die Premiumdifferenz fließt bis zur Seminarteilnahme an den bonusberechtigten Vermittler, der selbst bereits ein Starterseminar besuchte.

Punktwert (PW)

Punktwert ist ein Wert, der jedem LR Produkt (außer Verkaufshilfen) zugeordnet ist. Unter Zugrundelegung der PW erreicht ein Partner bestimmte Qualifikations- und Bonusstufen.

Restumsatz

Gesamtumsatz, inklusive Eigenumsatz, den ein Partner ohne seine 21%-Linie macht.

Schnellstarter-Prämie

Für den Erhalt einer Schnellstarterprämie qualifiziert sich jeder neue Partner, der es schafft, im Einstiegsmonat oder einem der beiden Folgemonate 2.000 PW Gesamtumsatz und 2 neue Erstlinien zu erreichen.

Die Rahmenbedingungen der Schnellstarter-Prämie sind die folgenden:

1. Wenn Sie einen 11%er in der Downline haben, dann sind mindestens 1.000 PW Umsatz gegenüber dieser Linie notwendig.

2. Im Qualifikationsmonat sind 100 Eigen PW und die Teilnahme am Starterseminar notwendig.
3. Der Versand der Schnellstarter-Prämie wird durch die erste Bestellung nach Erhalt der Qualifikationsbestätigung per Brief oder auf der Bonusabrechnung automatisch ausgelöst. Bestellungen vor Versand der Qualifikationsbestätigung lösen den Versand nicht aus!
4. Durch Neuerungen können die Prämien von den gezeigten abweichen. Die Prämien, die der Partner erhält, sind aber mindestens gleichwertig.

Silber-OL-Linie

Linie, die mindestens einen Partner enthält, der mindestens 4 bis 9 direkte 21%-Linien hat. Hier ist die Höhe des Restumsatzes nicht maßgeblich, auch muss die Linie nicht durchqualifiziert sein. Relevant für die Qualifikation ab Vize-Präsident.

Sponsor/sponsern

Unter sponsern wird die Tätigkeit verstanden, neue Partner für das LR Geschäft zu gewinnen. Sponsor ist der jeweilige Vermittler eines Neueinsteigers.

Starterseminar

Das Starterseminar (in manchen Organisationen auch „Firmenvorstellung“ genannt) des Orgaleiters ist in der Regel das 1. Seminar, das ein Neueinsteiger besucht. Nach Besuch des Starterseminars erhält der Partner durchschnittlich 40% statt durchschnittlich 25% Handelsspanne und ist bei entsprechendem Umsatz (siehe Bonustabelle, Seite 14) bonusberechtigt. Mit Besuch des Starterseminars wird außerdem der 25,00 € Warengutschein des Neueinsteigers freigeschaltet.

Struktur

Struktur ist die Gesamtheit aller Linien in der Downline.

Upline

Upline ist das Gegenteil der Downline und beschreibt den Sponsor, dessen Sponsor usw.

Die einzelnen Boni und Titel der LR werden auf den jeweiligen Seiten vorne beispielhaft erklärt und sind daher nicht Teil des Glossars.





HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

YOUR CHANCE TO CHANGE

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

Art. Nr.: 92503-701

DE