

REPORT-ERLÄUTERUNGEN

Performance Analyse

Erläuterungen zu den einzelnen Spalten

Member Name & ID	Abkürzungen	Erläuterungen	Total	Average
Nachname / Vorname des VH's, ID-Nr. Position Qualifikationsdatum der Position Name des Corporate Business Partners Name des Upline NMD's oder höhere Position	P/R Chk	Höhe der Provision, die in dem jeweiligen Monat ausbezahlt wurde	Summe der letzten 12 Monate	Durchschnitt der letzten 12 Monate
	PB Volume	Gruppenvolumen (für Leadership-Bonus Qualifikation-PB)		
	Pers / DDC	Persönliches Volumen (für Teambonus Qualifikation-COM)		
	PB1	Volumen der 1. Generation		
	PB2	Volumen der 2. Generation		
	PB3	Volumen der 3. Generation		
	PB4	Volumen der 4. Generation		
	PB5	Volumen der 5. Generation		
	Payline	Volumen, auf das Leadership-Bonus ausbezahlt wird (bis max. 5 Generation)		
	Open	Offenes Volumen (für Entwicklungs-Bonus Qualifikation - POB)		
	POB Earn	Einkünfte aus Entwicklungs-Bonus in diesem Monat		
	PB Legs	Anzahl der Leadership-Bonus qualifizierten Linien in der Downline		
	POB Legs	Anzahl der Entwicklungs-Bonus qualifizierten Linien in der Downline		
	Quals	Übersicht der Bonusarten, für die man sich in dem jeweiligen Monat qualifiziert hat		
	New DLRs	Anzahl der neuen Frontline VH		
	New DDs	Anzahl der neuen Frontline DVH		
	New SDDs	Anzahl der neuen Frontline SDVH		
	New SCs	Anzahl der neuen Frontline SC		
	New SSCs	Anzahl der neuen Frontline SSC		
	New QNMDs	Anzahl der neuen Frontline QNMD		
	New NMDs	Anzahl der neuen Frontline NMD		
	BIB	Höhe der Spesen		
	RSP	Höhe der ausbezahlten Handelsspanne HLS		
	PB Quals	Anzahl der Qualifizierten Geschäfte in Ihrer gesamten Downline (Info: für CLUB zählen nur die Qualifizierten Geschäfte in der Payline)		
	Bonus	Betrag der Einkünfte aus z.B. Incentivebonus im entsprechenden Monat		
	Cntry % Avg PV	Prozentualer Anteil des Payline-Umsatzes in den einzelnen angegebenen Ländern		
	Qualified Legs	Angabe der Frontline-VHs in Ihrer Vertriebsorganisation, deren Linien sich im letzten abgerechneten Monat für PB bzw. POB qualifiziert haben.		

Die folgende Anzeige finden Sie nur auf der Performance Analyse, die unter „Mein Team“ → „Gegenwärtige Reports“ geladen wird.

	Pers PC P..N..T..	<p align="center">Persönliche aktive HLS Kunden</p> <p>Die Zahl hinter dem Buchstaben P gibt die Anzahl der generierten persönlichen HLS im jeweiligen Monat an.</p> <p>Die Zahl hinter dem Buchstaben N gibt die Anzahl der neuen persönlichen HLS im jeweiligen Monat an.</p> <p>Die Zahl hinter dem Buchstaben T gibt die Gesamtanzahl der persönlichen aktiven HLS an.</p>		
	DL PC P..N..T..	<p align="center">Aktive HLS Kunden in der Vertriebsorganisation (Downline)</p> <p>Die Zahl hinter dem Buchstaben P gibt die Anzahl der generierten HLS in der Downline im jeweiligen Monat an.</p> <p>Die Zahl hinter dem Buchstaben N gibt die Anzahl der neuen HLS in der Downline im jeweiligen Monat an.</p> <p>Die Zahl hinter dem Buchstaben T gibt die Gesamtanzahl der aktiven HLS in der Downline an.</p>		

Abkürzungen

P/R Chk	Performance/Retail Check	= Provisionshöhe (gesamter Auszahlungsbetrag)
Quals	Qualifications	= Qualifizierung für Bonusarten
PB	Performance Bonus	= Leadership-Bonus
POB	Performance Open Bonus	= Entwicklungs-Bonus
BIB	Business Incentive Bonus	= SBIB SSC-Spesen = NBIB NMD-Spesen = QBIB QNMD-Spesen
RSP	Retail Sales Profit	= Handelsspanne
Cntry	Country	= Land
% Avg PV	Average Payline Volume	= Durchschnitt des Payline-Volumen

Die Volumen werden jeweils in der Landeswährung angegeben.
(z.B. Deutschland=EVP, Schweiz=CHF, Polen=Zloty)