

WERDEN SIE EIN SWEETHEART

Der MOST-Vergütungsplan für Vertriebspartnerinnen



MOST

Bewerben Sie sich jetzt...

MOST – Chocolat seit 1859 bietet Ihnen die Möglichkeit, ein eigenes Geschäft als unabhängige RepräsentantIn für unsere Luxusprodukte aufzubauen. Dabei bleibt es Ihnen überlassen, ob Sie das Geschäft mit hochwertiger Schokolade als *MOST-Sweetheart Partner (MSP)* im Rahmen eines lukrativen Nebenverdienst betreiben oder sich als *MOST-Executive Partner (MXP)* qualifizieren, um schon bald Ihre eigene zu GmbH gründen und mit vielen hundert Mitarbeitern ein richtig großes Geschäft aufzubauen.

Die Grundlagen hierfür finden Sie in dieser Broschüre, die Ihnen das einzigartige MOST-Vergütungssystem erläutert und Sie mit den Möglichkeiten eines stufen weisen Geschäftsaufbaus vertraut macht.

Ihr Vorteil: Sie ordern Ware einfach und sicher über Ihren Computer mit Internetanschluss. Wir senden die hochwertigen Produkte (in der Regel) innerhalb von 24 Stunden frisch an Sie und direkt an Ihre Kunden.

Bei MOST müssen Sie kein Geld für eine Mitgliedschaft zahlen oder gar Unmengen von Produkten vorweg kaufen. Sollte Ihnen jemand Geld abverlangen, um Mitglied zu werden, bitten wir Sie uns diesen Missbrauch unverzüglich zu melden. Unsere Mitgliedschaft ist kostenlos. Sie kaufen nur das ein, was Sie zum Eigenbedarf erwerben oder als selbständige UnternehmerIn bereits im Vorfeld verkauft haben oder zu verkaufen beabsichtigen. Ihr Einkommen wird ausschließlich durch den Produktfluss und Ihr persönliches Verkaufsvolumen, bzw. das Gruppenvolumen generiert. Bitte lesen Sie sich dazu auch den Vergütungsplan, den Sie als Anlage zu Ihrem Vertrag erhalten, gut durch.

Bitte nutzen Sie unbedingt die Möglichkeit, alle Informationen, den Vergütungsplan sowie die Richtlinien (Vertrag) des MOST-Systems unter: www.most-sweetheart.com herunterzuladen und vor Vertragsabschluss durchzulesen.

UNSERE FÜNF GRUNDSÄTZE:

1. WIR VERKAUFEN MIT HERZ
2. SCHOKOLADE IST UNSERE PASSION
3. WIR HELFEN ANDEREN UND FÖRDERN SIE
4. QUALITÄT IST UNSERE GRUNDLAGE
5. GEMEINSAM WIRD ES EIN ERFOLG



IHRE VORTEILE BEI MOST:

1. DUNKLE SCHOKOLADE IST IM TREND
2. BEKANNTE LUXUSMARKE MIT TRADITION
3. MIT SYSTEM IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT

als MOST-Sweetheart.

Wenn Sie in das Geschäft mit Luxus- und Genussartikel einsteigen wollen, dann sollten Sie eine hohe Affinität zu diesen Produkten haben. Zusätzlich vermitteln wir Ihnen Produkt-Know how rund um das Thema Schokolade. Viele Informationen finden Sie auf unserer Homepage, in Broschüren und Seminaren. In der nächsten Stufe Ihrer Karriere haben Sie als *MOST-Executive Partner (MXP)* die Möglichkeit, in unserer unvergleichlichen „*MOST-Chocolat Academy*“ von den besten *Mâitre Chocolatiers* und Verkaufstrainern alles über die wunderbare Welt der Schokolade zu lernen. In unserem Schulungszentrum in Hannover bieten wir Ihnen Qualifizierungsseminare zu den Themen Verkaufen, Organisation, Betriebswirtschaft und Personalführung.

Ihr Vorteil: Verkaufen Sie mit System. Vom Stempel über selbstdurchschreibende Bestellformulare, bis zum persönlichen Briefpapier und den Visitenkarten mit Ihrem Namen, können Sie alles für Ihr Geschäft bei MOST bestellen.

MOST SWEETHEART-SEMINARE
BESUCHEN SIE UNSERE SEMINARE ÜBER AKTIVES VERKAUFEN TEIL 1 UND TEIL 2, SELBSTORGANISATION & MOTIVATION SOWIE WARENKUNDE. QUALIFIZIEREN SIE SICH DAMIT IN IHRER KARRIERE BEI MOST.

Am besten sind Sie selbst überzeugte GenießerIn des MOST-Schokoladen-Sortiments. Jeder Trainer für erfolgreiches Verkaufen wird Ihnen bestätigen, dass Sie die besten Ergebnisse erzielen, wenn Sie durch eigenen Genuss ein tiefes Verständnis zu Herstellung und Geschmack unserer Leckereien erlangen. Ihre Überzeugungskraft wird durch die Kenntnis der Produkte um ein Vielfaches stärker. Dafür erhalten Sie gemäß Ihrem Vertrag einen Rabatt von 30 % auf den unverbindlich empfohlenen Netto-Verkaufspreis (also ohne MwSt. gerechnet).

Bei MOST wird der Verkaufserfolg in Punkten gemessen. Sie erhalten auf Ihre Einkäufe bei MOST Punkte auf den Umsatz. Diese Punkte nennen wir *Personal Sales Volume (PSV)*. Sie sind in der Preisliste zu finden. Zumeist ist 1 Euro Umsatz = 1 Punkt, oftmals können es aber – zum Beispiel bei Promotions – deutlich mehr Punkte sein. Wenn Sie nun an Endkunden verkaufen, so können Sie sich am empfohlenen Verkaufspreis orientieren. Ihre Handelsspanne beträgt 30 %. Das entspricht einem Aufschlag von 43 % auf Ihren Einkaufspreis bei MOST. Als unabhängige VertriebspartnerIn sind Sie allerdings vollständig darin frei, Ihre Verkaufspreise selbst zu bestimmen. Die Differenz zwischen Ihrem Einkaufspreis und dem Verkaufspreis ist Ihr Rohgewinn.

Ihr Vorteil: Bei Anmeldung erhalten Sie Ihren individuellen MOST-Account. Sie haben damit Zugang zu unserem speziell geschützten Intranet-Bereich. Auf der nur für Sie einsehbaren Seite können Sie Bestellungen aufgeben, Ihre Umsätze und Provisionen einsehen, Informationen im Newsletter lesen und sich im Forum mit anderen VertriebspartnerInnen austauschen.

Ihr Ziel ist es nun, die MOST-Produkte an viele Freunde, Bekannte und Kunden zu verkaufen. Damit multipliziert sich Ihr Rohgewinn zu einer schönen Summe. Zugleich steigern Sie Ihren PSV und nehmen damit an den großzügigen Boni und Vergütungen unseres MOST-Systems teil.

MOST CHOCOLATE PARTIES
DIE BASIS UNSERES GESCHÄFTES:
EXKLUSIVE CHAMPAGNER UND CHOCOLATE PARTIES IM PRIVATEN RAHMEN.

und bauen Sie mit Ihrer Initiative...

Zusätzlich zu Ihren eigenen Verkäufen haben Sie nun die Möglichkeit, andere Sweethearts bei MOST als RepräsentantInnen registrieren zu lassen. Sie werden damit zu einem Sponsor. Sie erhalten auf die Umsätze der von Ihnen gewonnenen Sweethearts eine Provision. Damit werden deren Erfolge automatisch Ihrem Konto anteilig gutgeschrieben. Das bedeutet: je mehr Erfolg Ihre Gruppe hat, desto mehr werden auch Sie verdienen. MOST zahlt Ihnen für den Erfolg Ihrer Gruppe, auf das sog. *Down Line Volume* (DLV), einen sehr interessanten Bonus. Damit erweitert sich Ihre Aufgabe von eigenem Verkauf zur Förderung und zum Training Ihres eigenen Teams. Ihr Ziel als Gruppe ist Umsatz. Ihre Gruppe nennen wir *Down Line*. Die über Ihnen stehenden Mitglieder *Up Line*.

Tip: Unser Serviceteam steht Ihnen für Fragen zu Vertrieb und Versand über die zentrale MOST-Hotline unter 0180.502 50 30* werktäglich von 8 bis 17 Uhr zur Verfügung.

Mit Ihren eigenen Verkäufen haben Sie schnell Einkommen bar auf der Hand und entsprechende Erfolgserlebnisse. Der Aufbau einer Gruppe ist langfristiger und sichert Sie durch die kontinuierlichen Provisionen, die Ihre Gruppe generiert ab. Wir möchten, dass der Verkauf von Ware in unserem System im Vordergrund steht. Daher müssen Sie immer einen gewissen Monatsumsatz selbst tätigen, um provisionsberechtigt zu bleiben. Provisionen ergeben sich also aus einer Kombination Ihrer persönlichen Verkäufe (PSV) und den Verkäufen Ihrer Gruppe (DLV).

Merke: Rechnen wir Ihr PSV und das DLV Ihrer Down Line zusammen, so kommen wir zum sog. Group Sales Volume (GSV). Wenn von GSV die Rede ist, dann wird also Ihr PSV in den Gruppenumsatz miteingerechnet. Wird von DLV gesprochen, so ist damit nur das Volumen in Summe gemeint, das Ihre Gruppe ohne Sie in einem Monat erwirtschaftet. Ausgeschlossen sind MOST-Executive Partner (MXPs) und deren Gruppen.

ANDERE TRAINIEREN

VERANSTALTEN SIE SELBST TRAININGS UND SEMINARE, IN DENEN SIE IHR WISSEN UND IHRE GEWONNENEN ERFAHRUNGEN AN IHRE VERTRIEBSPARTINNEN WEITERGEBEN UND SOMIT ZU SELBSTÄNDIGEN MOST SWEETHEARTS/MOST SALESPARTNERINNEN AUSBILDEN.



ein eigenes Geschäft auf.

Wir möchten Sie ermutigen, sich eine ertragsstarke Verkaufsorganisation aufzubauen. Wenn Sie sich selbst und Ihre Gruppe zu Verkaufsleistung motivieren, dann qualifizieren Sie sich automatisch für die nächste Provisionsstufe. Sie erhalten auf die addierten PSVs Ihrer Ebene-1-Sweethearts von MOST eine Provision in Höhe von 3 %. Bedingung: Sie müssen selbst PSV 100 in zwei Monaten halten und Ihr GSV muss zusammen eine Punktzahl von mindestens 300 ergeben. Da Ihr PSV in den GSV zählt, muss bei PSV 100 die addierte Punktzahl Ihrer Gruppe auf Ebene 1 mindestens 200 sein, um 3 % auf die Umsätze Ihrer ersten Ebene zu verdienen.

Nun wird es erst richtig interessant! Die von ihnen gesponsorten Sweethearts der Ebene 1 suchen nun mit Ihrer Unterstützung neue Mitglieder. Diese Ebene der neuen Mitglieder nennen wir Ebene 2, diese finden wiederum Ebene 3 usw. Die einzelnen PSV der Mitglieder werden auf den jeweiligen Ebenen zusammen addiert (siehe Schaubild). Auf die Punkte der Mitglieder Ihrer Ebene 1 erhalten Sie bereits 3 %. Doch auf die Summe der PSVs der Sweethearts auf Ihrer Ebene 2 vergüten wir Ihnen sogar das Doppelte: 6 %. Bedingung, um auf die Ebene 2 zugreifen zu können: Sie müssen selbst PSV 100 in zwei Monaten halten und Ihr GSV muss größer als 500 Punkte sein (pro Abrechnungsmonat).

Ihr Vorteil: Pflegen Sie Ihre Büro- und Business-Kunden kontinuierlich. Nutzen Sie den Service des MOST-Call Center und lassen Sie bei Ihren Geschäftskunden in regelmäßigen Abständen den Bedarf abfragen (kostenpflichtig). Das sogenannte ORDERTAKING ersetzt allerdings nicht den persönlichen Kontakt.

MOST bietet Ihnen im Rahmen Ihrer Qualifikation als RepräsentantIn ein Training, das in vier Module aufgeteilt ist. Für jedes absolvierte Trainingsmodul erhalten Sie nach Abschluss ein Zertifikat. Nach Abschluss eines Trainingsmoduls erhalten Sie Zugriff auf jeweils eine weitere Ebene Ihrer Vertriebsorganisation. Dabei können Sie maximal bis auf Ebene 6 zugreifen. Auf die Ebenen 3, 4, 5 und 6 erhalten Sie nach erfolgreich absolvierter Schulung jeweils 1 % auf die addierten PSVs der jeweiligen Ebene.

Merke: Sie erhalten den MOST-Garantiebonus jederzeit. Voraussetzung für die Provisionsberechtigung ist jedoch der Erhalt von 100 Punkten in zwei aufeinander folgenden Monaten.

IHRE MOST VISACARD

**BEHALTEN SIE DEN ÜBERBLICK:
TRENNEN SIE BERUFLICHE UND PRIVATE
AUSGABEN MIT DER MOST VISACARD FÜR
IHR BUSINESS.**

DREI PUNKTE ERFOLGSFORMEL:

1. SWEETHEARTS FÖRDERN
2. NEUE GESCHÄFTSPARTER GEWINNEN
3. UMSATZ MACHEN

ein starkes Verkaufsteam auf,...

Nun wachsen Sie in den Aufbau Ihrer eigenen Verkaufsorganisation hinein. Sie bestimmen dabei Ihr eigenes Tempo, um die nächste Karrierestufe zu erreichen: die Qualifikation zum *MOST-Executive Partner (MXP)*. Dabei ist es Ihr Ziel, ein effektives Verkaufsteam aufzubauen. Sie erreichen den Executive Status automatisch, wenn Sie in vier Linien mindestens 1500 Punkte pro Linie erreichen. So möchten wir Sie ermutigen, Ihr Verkaufswissen in Trainings und Schulungen an Ihre Vertriebsorganisation weiterzugeben. Haben Sie diesen Status erreicht, erhalten Sie zusätzlich 5 % auf Ihr Gruppenvolumen (GSV). Der *Executive Bonus* ist ein Förderbonus und versteht sich zusätzlich zu Ihrem Garantiebonus, den Sie immer erhalten. Er ist Anerkennung für Ihre Bemühungen, andere zu trainieren und zu schulen, also zu fördern.

Merke: EBENEN sind jene Vertriebspartner, die auf gleicher Stufe nebeneinander unter Ihnen angeordnet sind. LINIEN sind Ihre direkten Vertriebsmitarbeiter und deren Gruppen.

Unser System basiert auf dem Grundsatz, Sweethearts zu fördern, neue TeilnehmerInnen zu gewinnen und gemeinsam Umsatz zu generieren. MOST fördert mit seinem Vergütungssystem diesen kooperativen, teamorientierten Vertriebsansatz. Wer sich innerhalb der MOST-Organisation als Führungskraft qualifiziert und andere erfolgsorientiert anleitet, der wird mit einem besonders attraktiven Vergütungsplan belohnt.

Neue Stufe, neue Ziele! In diesem Karriereabschnitt geht es für Sie darum, anderen Sweethearts behilflich zu sein, sich selbst als Executive zu qualifizieren und die dafür notwendigen Anforderungen zu erfüllen. Ihre Aufgabe: trainieren, begleiten, schulen. Ist dies erfolgreich, so qualifizieren Sie sich zum *MOST-Senior Partner* und steigen in eine vollkommen neue Vergütungsstruktur ein. Sie erhalten den sog. *MOST-Senior Bonus*. Hat ein Sweetheart aus Ihrer Gruppe diesen Prozess erfolgreich durchlaufen, so wird dieses Mitglied aus Ihrer Sicht ein von Ihnen geförderter Executive.

TIP: Nutzen Sie unser ABO-MODELL. Es sichert Ihnen Ihr PSV 100 in zwei Monaten.

TIP: Legen Sie eine Liste mit mindestens 200 Namen an. Denken Sie dabei vor allem auch an Inhaber von Firmen, Büros und Kanzleien. Diese Namen sind Ihr Geschäftspotential.

MOST SYSTEM LEISTUNGEN

MIT DER ANMELDUNG ERHALTEN SIE IHREN GANZ PERSÖNLICHEN MOST WEB SHOP FÜR DAS INTERNET KOSTENLOS. DER SHOP TRÄGT IHREN NAMEN UND IST VOLLSTÄNDIG EINGERICHTET. DIE LIEFERUNGEN AN IHRE KUNDEN ERFOLGEN GANZ AUTOMATISCH ÜBER DAS MOST VERSANDZENTRUM. SIE ERHALTEN AUF JEDE BESTELLUNG HANDELSSPANNE VON 30%: ALLE BESTELLUNGEN IN DEN WEB SHOPS IHRER GRUPPE ZÄHLEN DARÜBER HINAUS IN IHR PSV.

DEFINITIONEN

PSV = PERSÖNLICHES VERKAUFSVOLUMEN
DLV = VERKAUFSVOLUMEN DER DOWNLINE
GSV = GRUPPENVOLUMEN (PSV+DLV = GSV)

MOST CALL CENTER SUPPORT

BEAUFTRAGEN SIE DAS MOST CALL CENTER, IN IHREM NAMEN REGELMÄSSIG BEI IHREN KUNDEN NACH WEITEREN WÜNSCHEN UND AUFTRÄGEN ZU FRAGEN; ALSO BESTELLUNGEN ENTGEGEN ZU NEHMEN.



mit dem Sie langfristig erfolgreich sind.

Es ist unerheblich, auf welcher Ebene Ihrer Organisation Sie ein Sweetheart als potentiellen Executive identifizieren und fördern. Auch wenn zwischen Ihnen und dem Mitglied mehrere Ebenen liegen, so zählt dieses Sweetheart nach erfolgreicher Qualifikation als Ihr Executive der ersten Ebene (sofern es dazwischen keine anderen Executives gibt). Sie erhalten ein sog. *Residualeinkommen*. Sie müssen sich nicht mehr aktiv um die Gruppe bemühen und erhalten trotzdem dauerhaft Ihre Provision (als MXP), den *Senior Bonus*.

Diesen gewährt MOST mit 3% auf den von Ihnen geförderten MXP und dessen Gruppe. Bedingung: Sie müssen mindestens 5 Linien mit je 1500 DLV im Abrechnungszeitraum erzielen. Diese 3% Provision erhalten Sie auf alle MXPs und deren Gruppen, die in erster MXP-Ebene unter Ihnen stehen. Ab der Stufe *MOST-Senior Partner* haben Sie also erstmals die Möglichkeit, eine Provision auf die Umsätze anderer MXPs und deren Gruppen zu erhalten.

Ihr Vorteil: Ihr Kunde bleibt immer Ihr Kunde. Bestellt ein von Ihnen gewonnener Kontakt direkt beim System, zum Beispiel im Call Center, so erhalten Sie die Handelsspanne von 30% vergütet. Kauft ein Kunde im Online Shop einer Vertriebskollegin, so wird dieser Umsatz automatisch trotzdem Ihnen zugeordnet. Bestellt ein neuer Kunde, ohne vorherigen Kontakt zu einem Vertriebspartner, im MOST-Online Shop oder im Call Center direkt, so wird der Umsatz jener MOST-Sales PartnerIn zugeordnet, die hinsichtlich der Postleitzahl am nächsten wohnt.

Als Sweetheart haben Sie damit begonnen, sich eine eigene Vertriebsorganisation aufzubauen. Dabei haben Sie TeilnehmerInnen gesucht und von den Schokoladeprodukten und dem MOST-System erfolgreich überzeugt. Sie sind in die „Tiefe“ gegangen. Als Executive ist es nun ihr Ziel, Ihr Vertriebssystem in die „Breite“ zu entwickeln. Dies gelingt durch Information, Schulung und Training. Sie haben die Möglichkeit, auch auf die Umsätze der MXPs der zweiten (mit 2% auf deren GSV) und dritten MXP-Ebene (mit 1% auf deren GSV) Provisionen zu erhalten. Voraussetzung, um auf die zweite Ebene MXP zuzugreifen: 6 Linien je 1500 GSV, bzw. 7 Linien mit je 1500 GSV, um auf die Umsätze der dritten MXP-Ebene und deren Gruppen regelmäßige Provisionen zu beziehen.

Ab der Karrierestufe Executive haben Sie die Möglichkeit, sich zusätzlich zu den bereits beschriebenen Vergütungen, als *MOST-Wholesale Partner (MWP)* zu qualifizieren. Dazu nehmen Sie an einem zweitägigen Seminar in unserem Schulungszentrum in Hannover teil. In dieser Schulung erläutern wir Ihnen, welche Aufgaben und Regeln bei der Ansprache von gewerblichen Kunden (sog. *Key Accounts*) zu beachten sind. Key Accounts sind beispielsweise Hotels, Duty Free Shops, Fachgeschäfte für Confiturerie, Konditoreien, Blumen-, Dekorations-, Feinkost-, Tee/Kaffee- und sehr ausgewählte Süßwarengeschäfte (sog. *zweistufiger Handel*). Die Ansprache des zweistufigen Handels ist VertriebspartnerInnen ohne die entsprechende MWP-Schulung untersagt.

Dem von Ihnen besuchten Händler/Hotel steht die reguläre Handelsspanne von 30% zu. Dennoch haben Sie als MWP die Chance, sehr hohe Umsätze mit diesen Schlüsselkunden zu erzielen, die nach einem besonders attraktiven Vergütungskonzept abgerechnet werden (siehe Tabelle). Dieser *Key Account Bonus* ist unabhängig von den anderen Provisionen des MOST-Systems und wird zusätzlich zu diesen ausgeschüttet. Damit ist gewährleistet, dass keine Umsätze an der Struktur des MOST-Vertriebssystems vorbei gehen.

Ihr Vorteil: Behalten Sie die Übersicht mit der MOST-Visa Card. In Zusammenarbeit mit Visa bieten wir Ihnen eine Kreditkarte, die Ihnen hilft, private und geschäftliche Ausgaben zu trennen. Geben Sie die Nummer der Karte für Ihre Warenbestellungen bei MOST an und benutzen sie diese für Ihre geschäftlichen Ausgaben.

Der *VIP Club*, das Ziel Ihrer Karriere als Vertriebspartner bei MOST. In diesem Zirkel befinden sich die absoluten Top-Verkäufer und viele Prominente aus Fernsehen, Show und Schauspiel.

Ab dieser Stufe legen wir in einem gemeinsamen Gespräch fest, welche zusätzlichen Leistungen der VIP Club für Sie beinhaltet. So erhalten Sie zum Beispiel einen erhöhten Einkaufsrabatt von 31,5%, regelmäßig kostenlose Warenmuster zum Verschenken und Probieren sowie eine kostenlose Erstausrüstung MOST-Briefpapier und Drucksorten individuell mit Ihrem Namen sowie viele weitere Leistungen.

Vor allem aber nehmen Sie auf unsere Einladung an Galas, Veranstaltungen und Reisen zu traumhaften Destinationen mit vielen Bekannten teil. Erleben Sie mit uns den Luxus einer unvergleichlichen Marke. Bewerben Sie sich jetzt.

Willkommen bei MOST.

**AUTO- UND BÜROKOSTENZUSCHUSS
AB DEM STATUS MOST SENIOR PARTNERIN
ERHALTEN SIE JE NACH GRUPPENLEISTUNG
BIS ZU 3.000 EURO ZUSCHUSS FÜR AUTO-
UND BÜROKOSTEN (SIEHE TABELLE).**

WWW.MOST-SWEETHEART.COM

