



AVON

MEIN AVON GESCHÄFT

**Als neuer Sales Leader
erfolgreich starten
und arbeiten**



WILLKOMMEN im Sales Leader Business!

Wir machen Schönheit seit 1886 - anders.

Immer schon Pionierarbeit - darin, auf die Bedürfnisse von Frauen zu hören und sich für sie einzusetzen. Für das eintreten, was ihnen wichtig ist. Unterstützung ihrer Bemühungen.

Wir sind ein Unternehmen, das Menschen durch Schönheit verbindet, Leidenschaft, Innovation und Know-how teilt – und das zu einem erschwinglichen Preis. Wir nutzen die Kraft der Schönheit, um das Leben von Frauen zum Besseren zu verändern.

Als Teil von Avon hast du die Möglichkeit, deine Fähigkeiten in der Zusammenarbeit mit einem Team leidenschaftlicher und talentierter Menschen zu erweitern. Du bist Teil eines Unternehmens, das seit 1886 Schönheit anders macht.

Du bist in einem Unternehmen, das konsequent bahnbrechende, preisgekrönte Produkte, inklusive Schönheit auf den Markt bringt, die offen und für alle zugänglich sind.



WIR SIND AVON

Avon versteht sich als ein Unternehmen für Frauen. Wir vertreiben Produkte rund um die Schönheit für Frauen durch Frauen und setzen uns insgesamt für die Belange der Frauen ein. Millionen Avon Beauty-Berater*innen weltweit sprechen für sich. Und das sind **unsere Werte**:

➤ **Vertrauen**

Vertrauen bedeutet für uns, dass wir in einem Umfeld offener Kommunikation leben und arbeiten möchten – wo die Menschen sich frei fühlen, Risiken einzugehen, ihre Standpunkte auszutauschen und ihre Sicht der Dinge darzustellen.

➤ **Respekt**

Respekt hilft uns, Unterschiede und die einzigartigen Qualitäten jeder Person wertzuschätzen. Durch Respekt bringen wir das volle Potenzial eines jeden Menschen zum Vorschein.

➤ **Glaube**

Der Glaube an unser Team ist unser Eckpfeiler, um sie darin zu bestärken, Verantwortung zu übernehmen und ihr Bestes zu geben.

➤ **Bescheidenheit**

Bescheidenheit bedeutet, dass wir wissen: Wir haben nicht immer Recht oder alle Antworten sofort parat. Wir sind nicht weniger menschlich als die Menschen, die mit uns arbeiten, und wir haben keine Angst, um Hilfe zu bitten.

➤ **Integrität**

Integrität ist das Gütesiegel eines jeden Avon Teammitglieds. Wir setzen uns höchste ethische Standards und halten diese ein. Diese sehen wir als unsere Pflicht an – nicht nur gegenüber unseren Beauty-Berater*innen, Kund*innen und Kolleg*innen sondern auch gegenüber uns selbst.

DIE AVON STRUKTUR

Avon ist auf dem deutschen Markt seit 1959 vertreten und lässt seit vielen Jahrzehnten die Herzen aller Beauty- Liebhaber*innen höher schlagen.

Kund*innen

Beauty-Berater*innen

Sales Leader

Sales Coaches

Sales Manager

Management Team



DEINE VORTEILE ALS SL

- **12 Provisionszahlungen** pro Jahr
- Exklusive **Bonusprogramme**
- Selbstständige **Karriereentwicklung**
- **Flexible Arbeitszeiten**
- **Kostenlose Unterstützung** durch Trainings, Tools, Webcasts, Konferenzen, Druck- & Online Materialien
- **Ohne Startinvestition** & **ohne unternehmerisches Risiko**
- **Tradition**, die deinen Erfolg unterstützt
- **Teamarbeit**, die Spaß macht
- Neue soziale **Kontakte, Reisen & Geschenke**
- **Belohnung, Anerkennung, Zertifikate**
- **Digitales Geschäftsmanagement** mit Avon Office

Dein Verdienst setzt sich aus **3 Quellen** zusammen:



DEINE AUFGABEN ALS SL

im Erfolgskreislauf jeden Monat

- **Wachstum des Teams** durch Ernennungen neuer Avon Beauty-Berater*innen & Finden neuer Avon Kund*innen
- **Training, Entwicklung & Motivation** deiner Avon Beauty-Berater*innen
- **Teilnahme an Promotions & Produktvorstellungen**
- **Regelmäßige Treffen für Planung, Analyse & Kommunikation** mit Upline & Downline Sales Leadern
- **Regelmäßiger Kontakt & Treffen** mit Avon Beauty-Berater*innen & Sales Leadern
- **Finden & Entwickeln von neuen Sales Leadern** innerhalb des Teams
- **Feedback, Dokumentation & Fortschrittsgespräche** mit dem Upline Sales Leader
- **Unterstützung, Leitung & Management des Teams**
- **Aktive Teilnahme an Trainings**
- **Analyse der Ergebnisse** durch regelmäßige Berichte & Administration

WUSSTEST DU, DASS...

SLs, die mit dem Sales
Leader Success Plan

arbeiten, **311% mehr verdienen!**



*Daten basieren auf SLs, die an ROAD-Schulungsinhalten aus dem 3. Quartal 2022 teilnahmen, und Leistungsverkaufsdaten aus dem 1. bis 3. Quartal 2023

Deine **KARRIERE** mit Avon

WIR BIETEN DREI WEGE DER ENTWICKLUNG.

Wähle den Weg, der am besten deinen Erwartungen und deinen Bedürfnissen entspricht:

Hobby

Du stehst am Anfang deiner Geschäftspartnerschaft mit Avon. Du möchtest mit Avon zusammenarbeiten, weil du Schönheit, Mode und Zusammenarbeit mit Menschen liebst. Für dich ist Avon eine zusätzliche Aktivität oder ein Hobby!

Karriere

Du liebst es, mit Menschen zusammen zu arbeiten und hast Führungsqualitäten. Du verbringst immer mehr Zeit mit Avon und erreichst auf diese Art und Weise mehr für dich!

Business

Du bist voll involviert, investierst deine Zeit in den Aufbau und die Entwicklung deines Teams.

Avon ist deine Leidenschaft und dein Business, das dein Einkommen darstellt.

Es ist deine Art zu leben!

Entscheide selbst, wie schnell du deinen Erfolg & deine finanzielle Unabhängigkeit aufbauen möchtest!

Welche **POSITIONEN** gibt es?

Koordinator



- Im Titel wachsen – **Provision**
- In 1. Generation ernennen (Fokus) – **Wachstumsbonus**
- Sales Leader ernennen in Breite und Tiefe – G1 & G2
- Sales Leader Breite entwickeln – **Mentoringbonus**
- 2. Generation aufbauen – **mehr Provisionen im Leader Titel**
- Sales Leader Tiefe entwickeln – **Schneller Strukturprovision erreichen**
- Umsatz erreichen – **Strukturprovision**

Leader



- Im Titel wachsen – **Provision**
- Nächste Umsatzstufen (auch der Strukturprovision) erreichen und im Titel wachsen – **Provision**
- In 1. Generationen ernennen – **Potential für neue SL**
- Sales Leader ernennen in Breite und Tiefe
- Sales Leader Breite entwickeln (G1 Fokus) – **Mentoringbonus & Umsatz in 2. Generation**
- Sales Leader Tiefe entwickeln – **Schneller Titel und Strukturprovision steigern**

Manager



- Im Titel wachsen & in G1& G2 ernennen – **Provision**
- Sales Leader unterstützen, Strukturprovisionen zu steigern (Fokus) – **selbst höhere Strukturprovision**
- Sales Leader ernennen in Breite und Tiefe – G1 & G2
- Sales Leader Breite (G1) entwickeln – **Mentoringbonus**
- Sales Leader Tiefe (G2 Fokus) entwickeln – **Titel steigern**
- Sales Leader Tiefe entwickeln – **Schneller Strukturprovision steigern**

Deine VerdienstmÖGLICHKEITEN

Sales Leader Modell mit 12 Positionen

	Titel	PAS (Eigenbrutto)	G1 Aktive	GAS (Gruppen Brutto) (PAS+G1+G2)	G1 % auf Netto- umsatz	G2 % auf Netto- umsatz	Wachstums- bonus % auf G1 Nettoumsatz
Koordinator	Junior Koordinator	100 €	3	800 €	5,0 %		2,0 %
	Koordinator	100 €	5	1.800 €	6,0 %		2,0 %
	Senior Koordinator	100 €	7	3.400 €	6,5 %		2,0 %
	Top Koordinator	100 €	10	5.000 €	7,0 %		2,0 %
Leader	Junior Leader	100 €	15	8.800 €	7,5 %	1,5 %	2,0 %
	Leader	100 €	20	16.000 €	8,0 %	2,0 %	2,0 %
	Senior Leader	100 €	40	29.000 €	9,0 %	2,5 %	
	Top Leader	100 €	60	42.000 €	9,0 %	3,0 %	
Manager	Junior Manager	100 €	90	63.000 €	9,5 %	3,5 %	
	Manager	100 €	120	115.000 €	9,5 %	4,0 %	
	Senior Manager	100 €	150	230.000 €	10,0 %	4,5 %	
	Top Manager	100 €	200	460.000 €	10,0 %	5,0 %	

ZUSÄTZLICHE ERKLÄRUNGEN:

Um eine Provision zu erhalten, muss der Sales Leader jeden Monat mindestens den Titel Junior Koordinator erreichen (PAS=100 €, G1 Aktive=3, GAS=800€).

Eigenbruttoumsatz (PAS): der Bruttoumsatz eines Sales Leaders in einem Monat (Kundenpreise) abzüglich Rücksendungen und Gutschriften. Auf den Eigenbruttoumsatz (PAS) erhält der Sales Leader keine Provision.

Aktive Beauty-Berater*in: Beauty-Berater*in mit einem Monatsumsatz höher als 1 € Netto. Eine Person, die in dem jeweiligen Monat eine höhere Rücksendung oder Gutschrift als Auftrag hat, weniger als 1 € Netto Auftragswert hat, ODER nur Broschüren / andere gedruckte Unterlagen / Verkaufshilfen bestellt, wird trotz Auftrag und evtl. mehr als 1 € Netto vom System als nicht aktiv gewertet. Der Sales Leader selbst zählt nicht zur Gesamtzahl der Aktiven. Alle seine Sales Leader aus der 1. Generation werden zu den Aktiven gezählt.

Gruppenbruttoumsatz (GAS) der 1. und 2. Generation und Eigenbruttoumsatz (PAS) zusammengezählt: Gesamtauftragswert des Teams (1. und 2. Generation und der Eigenbruttoumsatz (PAS) des Sales Leaders abzüglich Rücksendungen und Gutschriften in einem Monat (Kundenpreise).

Dem Sales Leader wird die Provision ausschließlich auf den Nettoumsatz seiner aktiven G1/G2 Beauty-Berater*innen ausgezahlt, sobald mindestens der Titel Junior Koordinator erreicht ist.

Nettoumsatz: Bruttoumsatz (Kundenpreise) abzüglich der Rabatte für Beauty-Berater*in, abzüglich des Eigenumsatzes des Sales Leaders, abzüglich MwSt., abzüglich Retouren und Gutschriften.

Wachstumsbonus ist die Unterstützung für die horizontale Entwicklung: Sobald ein Sales Leader bis zum Titel „Leader“ 1 Beauty-Berater*in mit mehr als 50 € Auftrag ernennt und 1 aktive Beauty-Berater*in in der 1. Generation mehr als im Vormonat hat, erhält er zusätzliche 2,0 % Provision auf seinen G1 Nettoumsatz.

ENTWICKLUNGS-PROGRAMM

für neue Sales Leader

Die perfekte Möglichkeit, dein Team und deinen bedeutenden Verdienst aufzubauen!

Beispielprodukte



Prov. & Boni	SL LOA (Zugehörigkeit)	PAS (Eigenbrutto)	G1 Aktive	GAS (Gruppen Brutto) (PAS+G1+G2)	Bonus
	1	100 €	2	300 €	Business-Set
	2	100 €	3	500 €	100 €
JK	3	100 €	5	900 €	150 €
JK	4	100 €	7	1.400 €	200 €
K	5	100 €	9	2.100 €	300 €
K	6	100 €	11	2.800 €	400 €
SK	7	100 €	13	3.500 €	500 €
SK	8	100 €	15	4.200 €	600 €
TK	9	100 €	18	5.000 €	1.000 €

Set & 3.250 €

ZUSÄTZLICHE ERKLÄRUNGEN:

Das Programm besteht aus 9 Schritten: Vom Erhalt der Sales Leader - Nummer im Startmonat bis zum 9. Monat.

Der Bonus wird nach Erfüllen der Voraussetzungen pro Monat nach dem Monatabschluss ausgezahlt / verschickt. Der Sales Leader kann einzelne Schritte überspringen und dann wieder an dem Entwicklungsprogramm teilnehmen, d.h. wenn in einem Monat das Ziel für den Bonus verfehlt wird, gilt für den nachfolgenden Monat trotzdem das nächste Ziel der nächsten SL-LOA (und der dazugehörige Bonus).

SL-LOA: Sales Leader Zugehörigkeitsmonat (seit wie vielen Monaten jemand schon Sales Leader ist). Die SL-LOA startet in dem Monat, in dem die Sales Leader Vereinbarung (SL-Nummer) angelegt wird.

Eigenbruttoumsatz (PAS): der Bruttoumsatz eines Sales Leaders in einem Monat (Kundenpreise) abzüglich Rücksendungen und Gutschriften. Auf den Eigenbruttoumsatz (PAS) erhält der Sales Leader keine Provision.

Aktive Beauty-Berater*in: Beauty-Berater*in mit einem Monatsumsatz höher als 1 € Netto. Eine Person, die in dem jeweiligen Monat eine höhere Rücksendung oder Gutschrift als Auftrag hat, weniger als 1 € Netto Auftragswert hat, ODER nur Broschüren / andere gedruckte Unterlagen / Verkaufshilfen bestellt, wird trotz Auftrag und evtl. mehr als 1 € Netto vom System als nicht aktiv gewertet. Der Sales Leader selbst zählt nicht zur Gesamtzahl der Aktiven. Alle seine Sales Leader aus der 1. Generation werden zu den Aktiven gezählt.

Gruppenbruttoumsatz (GAS) der 1. und 2. Generation und Eigenbruttoumsatz (PAS) zusammengezählt: Gesamtauftragswert des Teams (1. und 2. Generation und der Eigenbruttoumsatz (PAS) des Sales Leaders abzüglich Rücksendungen und Gutschriften in einem Monat (Kundenpreise).

(Dem Sales Leader wird eine Provision ausschließlich auf den Nettoumsatz seiner aktiven G1/G2 Beauty-Berater*innen ausgezahlt, sobald mindestens der Titel Junior Koordinator erreicht ist.)



MENTORING BONUS

Der Mentoringbonus ist dein Bonus als Upline Sales Leader, wenn du Sales Leader in deiner 1. Generation ernennst und erfolgreich entwickelst.

Als Upline Sales Leader (ab Titel Junior Koordinator) erhältst du einmalig einen Mentoring-Bonus, wenn ein SL aus deiner G1 erstmalig einen der folgenden Titel erreicht: Koordinator: 150 €, Senior Koordinator: 300 €, Top Koordinator: 400 €

Dein Downline SL G1 erreicht
das erste Mal den Titel:



Koordinator

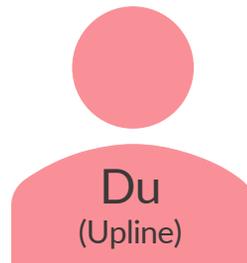
(hat 100 € PAS, 5 Aktive, 1.800 € GAS)

Senior Koordinator

(hat 100 € PAS, 7 Aktive, 3.400 € GAS)

Top Koordinator

(hat 100 € PAS, 10 Aktive, 5.000 € GAS)



**Du erhältst 150 €
Mentoring-Bonus**

**Du erhältst 300 €
Mentoring-Bonus**

**Du erhältst 400 €
Mentoring-Bonus**

STRUKTUR-PROVISION

Ab dem Titel **Senior Leader** erhältst du zusätzlich deine **Provision** auf den Umsatz deiner kompletten Struktur.

BIS ZU 4%

VOM NETTO-UMSATZ (NS)

ALL DEINER GENERATIONEN VERDIENEN!!

Titel	PAS	G1 Aktive	GAS (PAS+G1+G2)	Struktur- Provision (% auf NS aller Generationen)
SL	100 €	40	29.000 €	1,0 %
TL	100 €	60	42.000 €	1,5 %
JM	100 €	90	63.000 €	2,0 %
M	100 €	120	115.000 €	2,5 %
SM	100 €	150	230.000 €	3,0 %
TM	100 €	200	460.000 €	4,0 %

Strukturprovision

Die prozentuale Auszahlung der Strukturprovision ist abhängig vom jeweiligen Titel des Upline bzw. Downline Sales Leaders.

Sales Leader Top Manager



Dein Warum & deine Vision

Was inspiriert dich, Avon Sales Leader zu sein?

Wie stellst du dir deine Zukunft vor?

Was wirst du mit deinen Avon Verdiensten machen?

Bis wann möchtest du deine Ziele erreicht haben?

“ SETZE DIR
GROSSE ZIELE &
GIB NICHT AUF,
BEVOR DU SIE
ERREICHT HAST ”

DEFINITIONEN, ERKLÄRUNGEN & WEITERE INFORMATIONEN:

AKTIVE BEAUTY-BERATER*INNEN:

Die Anzahl der aktiven Avon Beauty Berater*innen, die man in einem Monat zu erreichen hat, wird beim Entwicklungsprogramm für neue Sales Leader, dem Titel-Modell und den Voraussetzungen des Wachstumsbonus definiert.

Eine Person, die in dem jeweiligen Monat eine höhere Rücksendung oder Gutschrift als Bestellung hat, weniger als 1 € Netto Bestellwert hat, ODER nur Broschüren / andere gedruckte Unterlagen / Verkaufshilfen bestellt, wird trotz Bestellung und evtl. mehr als 1 € Netto vom System als nicht aktiv gewertet.

ANZAHL DER AKTIVEN BEAUTY-BERATER*INNEN PRO MONAT:

Die Anzahl aller aktiven Beauty Berater*innen aus der 1. Generation des Sales Leaders, aber nicht der Sales Leader selbst. Sollte der Sales Leader in seiner 1. Generation auch Sales Leader haben, zählen diese zur Ermittlung der aktiven Beauty Berater*innen dazu.

EIGENBRUTTOUMSATZ (PAS):

Der Gesamtwert der Aufträge zum Kundenpreis, die der Sales Leader innerhalb eines Monats abgegeben hat, abzüglich Rücksendungen und Gutschriften.

RÜCKSENDUNGEN & GUTSCHRIFTEN:

Alle Rücksendungen und Gutschriften, die der SL selbst macht oder die von seinem Team getätigt werden, werden vom erreichten Umsatz abgezogen und können somit das Erreichen eines Titels oder eines Preisprogramms beeinflussen. Der Umsatz der Rücksendungen wird Brutto von Brutto und Netto von Netto in der entsprechenden Generation abgezogen.

GRUPPENBRUTTOUMSATZ (GAS = PAS + G1 + G2) IN EINEM MONAT:

Der Gesamtbestellwert zum Kundenpreis aller Aufträge der Beauty Berater*innen und Sales Leader in der 1. und 2. Generation des Teams sowie der Eigenbruttoumsatz (PAS) des Sales Leaders zu Kundenpreisen.

NETTOUMSATZ / NETSALES / NS - GRUNDLAGE DER PROVISIONSKALKULATION AUF DIE 1. UND 2. GENERATION FÜR SALES LEADER:

Der Nettoumsatz, d.h. der Gesamtbetrag der Aufträge der Beauty Berater*innen abzüglich der Rabatte für Beauty Berater*innen, Eigenumsatz des Sales Leaders und MwSt. sowie abzüglich Retouren und Gutschriften, nachdem mindestens der Titel Junior Koordinator erreicht ist, außer auf den Eigenbruttoumsatz (PAS).

Für die Provisionskalkulation gelten immer die Voraussetzungen des Gruppenbruttoumsatzes der 1. und 2. Generation und des eigenen Umsatzes des Sales Leaders als Beauty Berater*innen. Kandidaten erhalten bis zum Erreichen des Titels Junior Koordinator ihren Rabatt auf den Eigenbruttoumsatz (PAS) und gegebenenfalls den entsprechenden erreichten Bonus. Die Provisionskalkulation beinhaltet nicht die Versandkosten oder die Gebühr für telefonische Aufträge, die im Team aufkommen.

DEFINITIONEN, ERKLÄRUNGEN & WEITERE INFORMATIONEN:

GRUNDLAGE DER KALKULATION DER STRUKTURPROVISION DER SALES LEADER:

Auf den Total Struktur Netto Umsatz, d.h. der Gesamtbetrag der Aufträge der Beauty - Berater*innen aus allen Generationen abzüglich der Rabatte/Gutschriften für Beauty Berater*innen und MwSt. sowie abzüglich des Eigenbruttoumsatzes des Sales Leaders, nachdem mindestens der Titel Senior Leader erreicht ist, erhält der Sales Leader die Strukturprovision. Die Strukturprovision wird ab dem Erreichen des Titels Senior Leader in % auf den gesamten Nettoumsatz aller Generationen in Differenz zu den Downline-Strukturen ausgezahlt.

UPLINE SALES LEADER: Ist der Sales Leader, in dessen Struktur man direkt in der 1. Generation oder in weiteren Generationen über sich ist. Es ist/sind der/die Sales Leader über einem selbst.

DOWNLINE SALES LEADER: ist der Sales Leader, den man direkt in der 1. Generation oder in weiteren Generationen unter sich hat. Es ist/sind der/die Sales Leader unter einem selbst.

GENERATIONEN: Sie stellen das Verhältnis dar, in welchem die Avon Beauty Berater*innen und die Downline Sales Leader im Verhältnis zum Upline Sales Leader der Struktur stehen.

1. Für Provision:

- 1. Generation: besteht aus Avon Beauty-Berater*innen & Sales Leadern, die direkt unter dem Upline Sales Leader sind.*
- 2. Generation: besteht aus Avon Beauty-Berater*innen & Sales Leadern, die unter einem Sales Leader aus der 1. Generation sind.*

2. Für Strukturprovision:

- 3. Generation: besteht aus Avon Beauty-Berater*innen & Sales Leadern, die unter einem Sales Leader aus der 2. Generation sind*
- 4. Generation: besteht aus Avon Beauty-Berater*innen & Sales Leadern, die unter einem Sales Leader aus der 3. Generation sind.*

HORIZONTALE & VERTIKALE ENTWICKLUNG:

Horizontale Entwicklung: Wachstum der 1. Generation durch Ernennen von neuen Beauty Berater*innen und Sales Leadern mit dem Ziel, den Verdienst durch die 1. Generation zu steigern.

Vertikale Entwicklung: Entwicklung von Strukturen sowohl in der 1. Generation (Koordinatoren, Leader und Manager), als auch in den weiteren Generationen, mit dem Ziel, einen höheren Titel für die Provision und Strukturprovision wegen der persönlichen Entwicklung zu erreichen. Durch diese Art der Businesspromotion / Karriereentwicklung steigert sich der Verdienst sowohl in der 1. und 2. Generation als auch der Verdienst aus der Strukturprovision aus allen Generationen.

DU DENKST, DU KENNST AVON? DANN SCHAU GENAUER HIN!

Wir nutzen die Kraft der Schönheit, um Leben zu verändern, seit 135 Jahren. Avon ist das Unternehmen, mit dem niemand gerechnet hat, und das jetzt nicht mehr wegzudenken ist. Vom Parfum-Verkäufer an der Haustür zur weltweiten Nummer 1 der Dufthersteller. Von der einfachen Gesichtsscreme zur Erfindung von Protinol. Von der Unterstützung von Frauen, ihren Lebensunterhalt selbst zu verdienen, bevor sie überhaupt das Wahlrecht hatten, zur Spende von mehr als 1 Milliarde US Dollar für die Belange von Frauen.

Wir schaffen eine Bewegung. Wir feiern starke Frauen auf der ganzen Welt, die ihr Potenzial ausschöpfen und Hürden meistern. Überrascht?
Begleite uns auf dem Weg!



FACEBOOK



INSTAGRAM



YOUTUBE

www.avon.de