

A close-up photograph of two women celebrating. The woman on the right has blonde hair, is wearing a black top, and has a wide, joyful smile with her tongue sticking out. She is holding a wine glass filled with white wine. The woman on the left has dark hair, is wearing a black top, and is looking towards the blonde woman with a slight smile. She is also holding a wine glass. The background is dark and out of focus.

**FÜR UPLINE SALES LEADER  
ERNENNE & ENTWICKLE  
NEUE G1 SALES LEADER**

Q1/25

**Laufzeit:** G1 Sales Leader Entwicklung: JANUAR bis MÄRZ

**Teilnehmer:** Alle Upline Sales Leader

**Bedingungen:** Arbeite mit deinen neu ernannten G1 Sales Leadern an ihrem Erfolg **in den ersten 3 Monaten** und entwickle diese gemäß den Bedingungen aus dem jeweiligen **ENTWICKLUNGSPROGRAMM FÜR NEUE SALES LEADER** und werde dafür belohnt.

**2. ZUSATZCHANCE** nur für **G1 SL SL-LOA1:**

**Ausschließlich** für die G1 Sales Leader, die in Ihrer SL-LOA 1 die vorgegebenen Bedingungen des **ENTWICKLUNGSPROGRAMMS FÜR NEUE SALES LEADER (FSB 1) nicht erreicht haben**, gibt es eine Sonderchance sich einen Bonus zu erarbeiten.

G1 SL-LOA DES NEUEN G1 SALES LEADERS	DIE BEDINGUNGEN FÜR DAS JEWEILIGE SL-LOA DES NEUEN G1 SALES LEADERS	DEIN SONDERBONUS
G1 SL-LOA 1	Gruppenbruttoumsatz: <b>300€</b> Aktive G1 Berater*innen: <b>2</b> Eigenbruttoumsatz: <b>100€</b>	<b>50 €</b> BONUS
G1 SL-LOA 2	Gruppenbruttoumsatz: <b>500€</b> Aktive G1 Berater*innen: <b>3</b> Eigenbruttoumsatz: <b>100€</b>	<b>70 €</b> BONUS
G1 SL-LOA 3	Gruppenbruttoumsatz: <b>900€</b> Aktive G1 Berater*innen: <b>5</b> Eigenbruttoumsatz: <b>100€</b>	<b>120 €</b> BONUS

G1 SL-LOA DES NEUEN G1 SALES LEADERS	DIE SONDER-BEDINGUNGEN FÜR DAS SL-LOA 1 DES NEUEN G1 SALES LEADERS	DEIN SONDERBONUS
G1 SL-LOA 1	Mindestens <b>eine neue G1 Beauty-Berater*in</b> mit einem <b>LOA1 Auftrag von mind. 80€ in Team</b>	<b>20 €</b> BONUS



**Wichtig: \*Gesamtumsatz** (AWS) Definition: Alle lieferbaren Produkte aus allen Bestellungen, die innerhalb des angegebenen Zeitraumes bestellt werden (ausgenommen evtl. Gebühren, Gutschriften und Rücksendungen) werden im Bruttowert (Kund\*innenpreise) zusammengezählt. Zurzeit nicht lieferbare (rote) Produkte zählen in der Bestellung/dem Monat, in dem sie ausgeliefert werden. Rücksendungen werden in dem Monat /Quartal von dem Gesamt-Bruttobestellwert abgezogen, in dem die Rücksendung bearbeitet wird. Deine neu ernannten G1 Sales Leader müssen die SL-LOA1 bis SL-LOA3 Bedingungen der hier aufgeführten Stufen in der Tabelle erreichen. Avon Cosmetics GmbH behält sich vor, das Preisprogramm jederzeit anzupassen oder zu verändern. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Irrtum und Änderungen vorbehalten. Aktive Avon Beauty-Berater\*in: Beauty-Berater\*in mit Aufträgen über 1 € Netto.

## TEILNAHMEBEDINGUNGEN:

Das Sales Leader Programm richtet sich an alle UPLINE Sales Leader:

- **Wettbewerbszeitraum: JANUAR bis MÄRZ**

- **1. G1 Sales Leader Entwicklungsprogramm Laufzeiten / Bonus Auszahlungen:**

**JANUAR:**  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA1** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **300€** / Aktive G1 Berater\*innen: **2** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 50€ Bonus Auszahlung erfolgt im Februar  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA2** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **500€** / Aktive G1 Berater\*innen: **3** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 70€ Bonus Auszahlung erfolgt im Februar  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA3** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **900€** / Aktive G1 Berater\*innen: **5** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 120€ Bonus Auszahlung erfolgt im Februar

**FEBRUAR:**  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA1** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **300€** / Aktive G1 Berater\*innen: **2** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 50€ Bonus Auszahlung erfolgt im März  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA2** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **500€** / Aktive G1 Berater\*innen: **3** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 70€ Bonus Auszahlung erfolgt im März  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA3** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **900€** / Aktive G1 Berater\*innen: **5** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 120€ Bonus Auszahlung erfolgt im März

**MÄRZ:**  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA1** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **300€** / Aktive G1 Berater\*innen: **2** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 50€ Bonus Auszahlung erfolgt im April  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA2** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **500€** / Aktive G1 Berater\*innen: **3** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 70€ Bonus Auszahlung erfolgt im April  
 G1 Sales Leader muss **SL-LOA3** Kriterien erreichen: Gruppenbruttoumsatz: **900€** / Aktive G1 Berater\*innen: **5** / Eigenbruttoumsatz: **100€** → 120€ Bonus Auszahlung erfolgt im April

- **2. ZUSATZCHANCE: Nur für G1 Sales Leader SL-LOA1 (Januar-März), die den FSB 1 nicht erreichen / Bonus Auszahlungen:**

**G1 SL-LOA1 im JANUAR:** **Gilt ausschließlich nur für den G1 Sales Leader, der nicht die Kriterien des SL-LOA1 aus dem Sales Leader Q1/25 Entwicklungsprogramms (FSB 1) erreicht**  
 Kriterium: Mindestens eine neue G1 Beauty-Berater\*in im Team mit einem Erstauftrag von min. 80€ → 20€ Bonus Auszahlung erfolgt im Februar

**G1 SL-LOA1 im FEBRUAR:** **Gilt ausschließlich nur für den G1 Sales Leader, der nicht die Kriterien des SL-LOA1 aus dem Sales Leader Q1/25 Entwicklungsprogramms (FSB 1) erreicht**  
 Kriterium: Mindestens eine neue G1 Beauty-Berater\*in im Team mit einem Erstauftrag von min. 80€ → 20€ Bonus Auszahlung erfolgt im März

**G1 SL-LOA1 im MÄRZ:** **Gilt ausschließlich nur für den G1 Sales Leader, der nicht die Kriterien des SL-LOA1 aus dem Sales Leader Q1/25 Entwicklungsprogramms (FSB 1) erreicht**  
 Kriterium: Mindestens eine neue G1 Beauty-Berater\*in im Team mit einem Erstauftrag von min. 80€ → 20€ Bonus Auszahlung erfolgt im April

**BEACHT:** Der G1 Sales Leader kann sich nur **einen Bonus für das SL-LOA1 erarbeiten, entweder** er bekommt den Bonus für das Erreichen der Bedingungen des gültigen Entwicklungsprogramms (FSB1) **oder** bei nicht Erreichen kann er sich einen Bonus durch die Zusatzchance erarbeiten.

- **Gesamtumsatz (AWS) Definition:** Alle lieferbaren Produkte aus allen Bestellungen, die innerhalb des angegebenen Zeitraumes bestellt werden (ausgenommen evtl. Gebühren, Gutscheine und Rücksendungen) werden im Bruttowert (Kund\*innenpreise) zusammengezählt. Zurzeit nicht lieferbare (rote) Produkte zählen in der Bestellung/dem Monat, in dem sie ausgeliefert werden. Rücksendungen werden in dem Monat /Quartal von dem Gesamt-Bruttobestellwert abgezogen, in dem die Rücksendung bearbeitet wird. Der Gesamtumsatz wird im jeweiligen Monat kumuliert.
- AVON behält sich vor: Sollte sich während oder nach der Laufzeit des Programmes zeigen, dass ein Sales Leader / eine Beauty-Berater\*in einen Incentive-Preis durch betrügerische Absichten erreicht hat, so wird dieser sofort aus den laufenden Programmen ausgeschlossen und eventuelle Prämien werden ihm/Ihr in Rechnung gestellt bzw. bei einem Extra Bonus wird dieser nicht ausbezahlt. Des Weiteren ist für diesen Sales Leader/ Beauty-Berater\*in jede weitere Teilnahme an künftigen Preisprogrammen ausgeschlossen.
- Avon Cosmetics GmbH behält sich vor, das Preisprogramm jederzeit anzupassen oder zu verändern. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Irrtum und Änderungen vorbehalten.