



dōTERRA®

European Founder's Club

Zweck des dōTERRA Founders Club Programms in Europa ist, führende IPCs im europäischen Markt zu identifizieren und zu belohnen. Diese IPCs spielen eine wichtige Rolle dabei, den europäischen Markt zu eröffnen und aufzubauen, Wachstum und Entwicklung in Europa zu fördern.

1. Europa, für den Founder's Club bei dōTERRA, beinhaltet die EU Staaten (europa.eu/about-eu/countries/index_en.htm) + Schweiz + Norwegen + Island.
2. Ein IPC muss als Gold qualifiziert sein um als Founder qualifiziert zu sein, muss aber auch wenigsten 3 persönlich registrierte Beine in Europa haben, die je mindestens 5000 OV in Europa haben. Andere Beine dürfen auch für die Qualifikation als Gold gezählt werden aber drei davon müssen in Europa persönlich registriert worden sein und je mindestens 5000 OV haben, um für Founders Club zu qualifizieren.
3. Sobald sich ein Berater erstmalig auf diese Weise qualifiziert, wird er in dem Monat zum qualifizierenden Founder. Nachdem er sich in zwei darauffolgenden Monaten so qualifiziert, ist er dann ein qualifizierter Founder.
4. Founders müssen sich in 10 der 12 Monate eines jeden Kalenderjahres qualifizieren, um ihre Founder-Qualifikation aufrecht zu erhalten. Im Qualifikationsjahr müssen Founders sich in entweder 10-12 Monate qualifizieren oder den Status nach Qualifikation den Rest des Jahres aufrechterhalten.
5. Founders erhalten einen Anteil des Founders Club Pools. Dieser Pool umfasst 1% des gesamten provisionsfähigen Volumens eines Kalenderjahres und wird auf 25 Founder Positionen verteilt.

FOUNDERS CLUB RICHTLINIEN

- Für einen beliebigen Markt kann dōTERRA weitere angemessene oder erforderliche Founders Club Bedingungen auferlegen. Unter anderem könnte dazu gehören, dass Founders bestimmte Leistungsbedingungen erfüllen müssen, wie z.B. den Power of Three Bonus verdienen oder Tätigkeit im Markt beweisen. "Tätigkeit" kann dabei definiert werden mit Anforderungen in Bereichen wie Betreuung, persönliche Registrierungen oder Durchführung von Veranstaltungen im Markt.
- Der Founder muss das Konto selbst verwalten. Positionen, die durch einen Verwandten oder Bekannten stellvertretend für eine andere Person aufgebaut werden, werden nicht als Founders Club Positionen akzeptiert.
- Eine Founders Club Qualifizierung darf nicht durch "buy-in" (Einkauf), d.h. durch selbstgekauft PV (inklusive dem erlaubten Mass an Selbstkauf für Rangqualifikation), sondern muss durch rechtmäßiges Endkonsumenten bedingtes Volumen erfolgen.
- Eine Person darf in einem bestimmten Markt nur eine einzige Position im Founders Club besitzen. Die Mitgliedschaft im Founders Club beruht auf persönliche Bemühung. Ein Berater könnte jedoch eine Position im Founders Club in jedem Markt besitzen, wo ein Founders Club verfügbar ist.
- Da ein Founder den Status im Founders Club 10 von 12 Monaten jedes Kalenderjahr aufrechterhalten muss ist Folgendes zu beachten:
 1. Für die Qualifikation im ersten Jahr zählen die 3 aufeinanderfolgenden Monate für die Qualifikation auch für die jährliche Erhaltungsbedingungen. Wenn die drei Qualifikationsmonate Oktober, November und Dezember sind, verdient diese Person den Founders Club Bonus für das Jahr.
 2. Wenn ein IPC sich außerhalb der ersten drei Monate des Kalenderjahres qualifiziert, muss er in allen folgenden Monaten dieses Jahres die Bedingungen erfüllen.
 1. Beispiel 1: Wenn ein IPC sich im Januar, Februar und März als Founder qualifiziert, kann er sich, falls nötig, zwei Ruhemonte während des verbleibenden Jahres erlauben.
 2. Beispiel 2: Wenn ein IPC sich im Juni, Juli und August als Founder qualifiziert, muss er für den Rest dieses Kalenderjahres die Qualifikation jeden weiteren Monat aufrecht erhalten, ohne die Möglichkeit eines Ruhemonats.
- Die Anforderungen für das Aufrechterhalten der Founder's Club Position eines jeden Kalenderjahres, beginnen erneut am Anfang des Jahres. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Anpassungen an das Founder's Club Programm nach eigenem Ermessen vorzunehmen.
- ANFORDERUNGEN AN KONTINUIERLICHEN FORTSCHRITT: Es wird erwartet, dass jeder Founder weiterhin seine dōTERRA Organisation aufbaut und anderen hilft, das gleiche zu tun. Wenn ein Markt wächst und reift, wird von den Mitgliedern der Founder's Club dieses Marktes ebenfalls erwartet, dass sie wachsen. Daher können Anforderungen an kontinuierlichen Fortschritt angekündigt und als bindend für Founder's Clubs in jedem Markt erklärt werden. Diese Anforderungen an eine Founder's-Club können von Markt zu Markt variieren. Wenn Anforderungen an kontinuierlichen Fortschritt in einem Markt angekündigt werden, wird von Mitglieder des Founder's-Club dieses Marktes erwartet, diese Anforderungen zu erfüllen, um auch weiterhin als Mitglied im Founder's-Club dieses Marktes qualifiziert zu sein.