

Bilag 3: Økonomien bag rollerne (uden bonusser)

Jeg vil her demonstrere matematikken op til ETL-rollen. Jeg antager fortsat, at alle kundepoint skaffes på den maksimalt profitable måde, og derved giver mine repræsentanter så mange penge som muligt og samtidigt mulighed for at gå gennem systemet så hurtigt som muligt.

Det er tænkeligt at en repræsentant rekrutterer flere kunder, end det er nødvendigt for at stige et niveau. Denne handel vil dog ikke være specielt rationel, da provisionen for kunderne er meget lav på de første niveauer. Der må alligevel tages forbehold for at indtægten kan være *større*, om end substantiel afvigelse fra disse mål virker urealistisk.

Jeg antager, at det eneste produkt der sælges er det dyreste mobilabonnement. Det giver den største indtægt pr. kundepoint. Det er altså muligt (og mere realistisk), at mange også vil opnå disse niveauer med en *mindre* indtægt end her angivet. I bilag 2 kan der findes en komplet liste med produkter og dertilhørende kundepoint.

Team Trainer (TT)

For at blive TT skal der skaffes 6 kundepoint. Dette er en månedlig indtægt på 900 kr. (3 x 300) til 1% provision. Altså 9 kr. om måneden og **108 kr.** om året.

Executive Team Trainer (ETT)

Som ETT har man to indkomstspor. 8 kundepoint er 1.200 kr. (4 x 300), stadig til 1% provision. Det giver 12 kr. om måneden og 144 kr. om året.

Dertil kommer "teamprovision". Med to TT'er, der hver laver 900 kr. pr. måned med en teamprovision på 0,25%, kommer der yderligere 2,25 kr. pr. måned pr. repræsentant. Altså 54 kr. om året.

En Executive Team Trainer kan således forvente **198 kr.** om året.

Executive Team leader (ETL)

Som ETL har man 15 kundepoint. Vi antager bare, at der er solgt 8 abonnementer for at holde matematikken simpel (og derved anskaffet 16 point). Dette giver en personlig indtægt på 2.400 kr., *stadig* til 1% provision. Det giver 24 kr. om måneden og 288 kr. om året.

Dertil kommer tre ETT'er med 1200 kr. og fem TT'er med 900 kr.

Altså 22.500 kr. om måneden. De første tre niveauer er til en 0,25% provision, og en enkelt TT stikker ned i fjerde niveau og kvalificeres således til 0,5% i provision. Det er altså 0,25% af 21.600 kr. og 0,5% af 900 kr. pr. måned. Dette giver 702 kr. om året.

En Executive Team Leader kan således forvente **990 kr.** om året