



Das Scentsy Leben

Leitfaden für BeraterInnen



★ ★ ★
SCENTSY
Bereichern Sie Ihr Leben mit Duft



Scentsy Commons – unser wunderschönes Hauptbürogelände in Meridian, Idaho, USA.

Schlüssel zum BeraterInnen-Leitfaden

Halten Sie Ausschau nach diesen Symbolen, die auf Tipps für den schnellen Aufbau Ihres Geschäfts hinweisen.



Party-Tipps

Gestalten Sie Ihre Partys ganz speziell!



Ihre Workstation

Ihre Online-Drehscheibe, um Bestellungen aufzugeben und Ihr Scentsy Geschäft zu führen.



Training

Im Trainingsbereich Ihrer Workstation finden Sie alles, was Sie bezüglich Training und Weiterentwicklung bei Scentsy benötigen.



BeraterInnen-Store

In diesem Bereich Ihrer Workstation finden Sie Scentsy Kataloge, Broschüren, Marketing-Hilfsmittel und vieles mehr.

Das Scentsy Leben

Wir lieben es, einzigartige Dufterlebnisse zu bieten – und wie sie das Leben bereichern.

Im Jahr 2004 haben die Mitbegründer Heidi und Orville Thompson aus bescheidenen Anfängen ein einfaches, sicheres Konzept in ein preisgekröntes internationales Duftunternehmen verwandelt, das Hunderttausenden von unabhängigen Scentsy BeraterInnen auf der ganzen Welt eine familienfreundliche Geschäftsmöglichkeit bietet. Heute lieben wir es, Menschen durch unsere Düfte, Elektrischen Duftlampen, Raumdiffuser und mehr mit ihren Erinnerungen – und miteinander – zu verbinden.

Wir sind eine Gemeinschaft von Beitragenden, die sich gegenseitig inspirieren und ermutigen, unser authentisches Selbst zu sein. Wir teilen das Beste, das wir sind, über Länder, Kulturen und selbst Meere hinweg. Und wir leben den Scentsy Spirit – ein Gefühl von Liebe, Akzeptanz, Großzügigkeit und Gemeinschaft.

INHALT

- 1 Einleitung
- 2 Training und Weiterentwicklung
- 4 Produktkalender
- 6 Hilfsmittel und Ressourcen
- 10 Vergütungsplan
- 12 Bestellungen
- 14 Partys veranstalten und bei Scentsy starten
- 16 Prämien und Auszeichnungen
- 20 Scentsy Veranstaltungen
- 22 Scentsy Standards
- 23 Notizen
- 24 Scentsy Glossar

Möchten Sie Kontakt mit uns aufnehmen?

Ziehen Sie die Liste der Scentsy Kontakte auf der Rückseite zurate.

Unser Ziel

Weltweit eine wertschaffende, branchenführende und familienfreundliche Geschäftsmöglichkeit im Vertrieb kreativer und kunstvoller Qualitätsprodukte anzubieten, die das Herz erwärmen, die Sinne beleben und die Seele inspirieren.

Unsere Werte

Einfachheit

Die Wärme einer Glühbirne schmilzt duftendes Wachs und füllt einen Raum mit Duft. Ein einfaches Konzept, das unser Wachstum täglich antreibt. Wir haben über die Jahre hinweg zwar neue Produkte und Programme hinzugefügt, das Ziel ist jedoch weiterhin die Einfachheit.

Authentizität

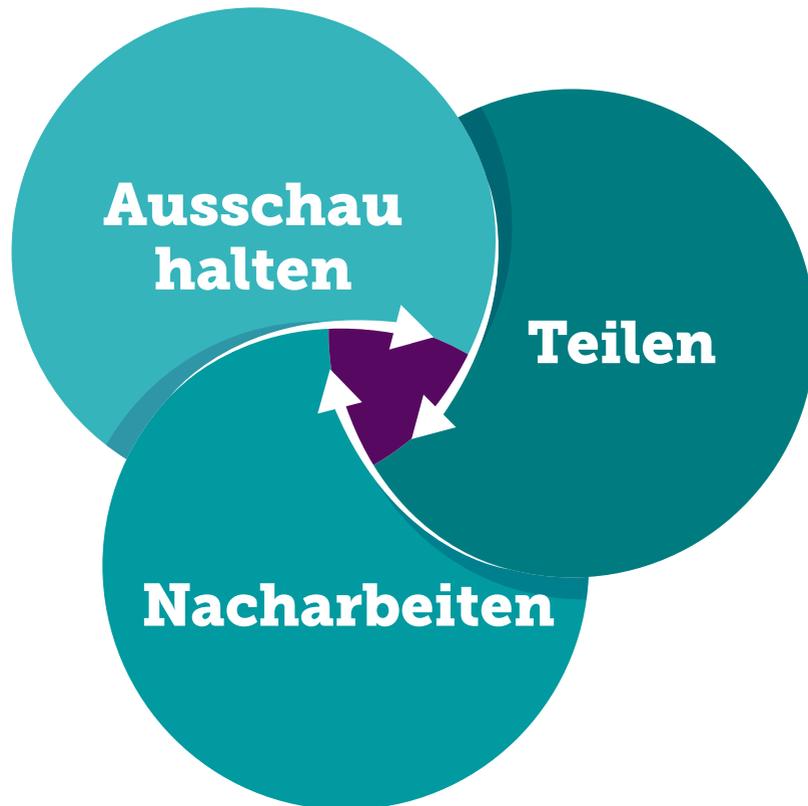
Die Wurzeln von Scentsy reichen auf eine Schaf-Farm in Idaho zurück, auf der eine Familie, die kurz vor dem Bankrott stand, alles hingab, um ihr Bestes zu geben. Echte Menschen stellen echte Geschäftsmöglichkeiten vor, indem sie echte Qualitätsprodukte verkaufen. Wir sind, wer wir sind, und wir bleiben dieser Überzeugung treu.

Großzügigkeit

Wir stellen anderen gerne unsere Zeit, Talente und Ressourcen zur Verfügung. Unser Motto ist, mehr zu geben, als zu nehmen, eine Philosophie, die uns jeden Tag leitet.

Verkaufsrahmen

Beginnen Sie mit der Person, nicht mit dem Verkauf.



Beim Aufbau eines erfolgreichen Scentsy Geschäfts geht es vor allem um Beziehungen! Starke Kundenbeziehungen schaffen Vertrauen und Loyalität und führen zu Wiederholungskäufen. Um Scentsy Kontakte zu knüpfen, die Ihr Geschäft unterstützen, müssen Sie immer wieder Interessenten gewinnen, Informationen weitergeben und nacharbeiten. Dieses Konzept funktioniert folgendermaßen:

Ausschau halten

Planen Sie im Voraus, wie Sie neue Leute kennenlernen werden und ihnen Möglichkeiten bieten werden, Scentsy zu erleben, sei es als KundIn, GastgeberIn, Teammitglied oder Scentsy Club Abonnent. Sie sind die Brücke, die Produkte, Programme und Menschen zusammenbringt. Überlegen Sie, wer Scentsy brauchen könnte und gerne hätte, achten Sie dann auf Hinweise, wie Sie den Kundenservice für Ihren neuen Kontakt am besten gestalten können, und beginnen Sie eine Beziehung aufzubauen.

Teilen

Sobald Sie eine Beziehung aufgebaut haben, können Sie Produkte empfehlen! Nutzen Sie, was Sie über Ihre/n KundIn sowie über den Stil, die Einrichtung und die Duftvorlieben wissen, um maßgeschneiderte Empfehlungen auszusprechen. Ob sie nun in ihrem Zuhause, am Arbeitsplatz, im Auto oder mit der Familie wohltuenden Duft genießen möchten, Sie haben die perfekte Produktlösung! Wenn Sie Scentsy persönlich, online oder unterwegs weiterempfehlen, denken Sie daran, Ihre KundInnen passend der Kundensituation anzusprechen, um sicherzustellen, dass sich das Produkt oder der Duft gut eignet. Dann ist es Zeit, zum Verkauf überzugehen und Kaufoptionen anzubieten.

Nacharbeiten

Teil einer fortwährend starken Kundenbeziehung ist die Pflege der Beziehung nach dem Verkauf. Melden Sie sich nach dem Verkauf weiterhin in regelmäßigen Abständen bei Ihren KundInnen. Diese positive Erfahrung schafft Loyalität, gibt Ihren KundInnen das Gefühl, geschätzt zu werden, und erhöht das Potenzial für Nachbestellungen und Weiterempfehlungen.

Scentsy Terminologie

Im Glossar auf den Seiten 24 und 25 finden Sie hilfreiche Definitionen aller Scentsy Begriffe.



Der Scentsy Produktkalender

Wir bringen ständig neue Scentsy Düfte auf den Markt, und bieten neue, interessante Arten, um diese Düfte zuhause, auf der Arbeit und selbst unterwegs zu genießen. Hier sehen Sie, wann Sie die Verfügbarkeit der neuen Produkte erwarten können, damit Sie diese mit Ihren KundInnen teilen können:

Der Scentsy Katalog

Das ist die größte und aufregendste Möglichkeit, um Ihren KundInnen neue Artikel vorzustellen! Es werden pro Jahr zwei Scentsy Kataloge veröffentlicht:

- **Frühling/Sommer Katalog:** 1. März bis zum 31. August.
- **Herbst/Winter Katalog:** 1. September bis zum 28. Februar.

Übergang

Februar und August gelten bei Scentsy als Übergangsmomente. In dieser Übergangszeit werden Produkte im aktuellen Katalog zu einem Rabatt von 10 % angeboten, und wir bieten zudem bestehende Geschäfts- und Marketing-Hilfsmittel für BeraterInnen zu einem vergünstigten Preis an. Decken Sie sich mit allem ein, was Sie brauchen.

Scentsy Kollektionen

Außerhalb des typischen Katalogzyklus werden viele saisonale Kollektionen sowie Kollektionen zu Feiertagen oder Sonderangebote veröffentlicht:

- **Herbstkollektion:** Wird am 1. September veröffentlicht; verfügbar solange der Vorrat reicht.
- **Feiertagskollektion:** Wird am 1. Oktober veröffentlicht; verfügbar solange der Vorrat reicht.
- **Sommerkollektion:** Das Veröffentlichungsdatum ist unterschiedlich; verfügbar solange der Vorrat reicht.
- **„Bring Back my Bar“/„Bring Back my Buddy“:** Das ganze Jahr über laden wir Scentsy Fans dazu ein, ihre Stimme für ihre liebsten, nicht mehr verfügbaren Scentsy Bars und Scentsy Buddys abzugeben. Wir zählen die Stimmen zusammen und stellen die Gewinnerprodukte zum Kauf bereit.

Duft des Monats

Jeden Monat veröffentlichen wir einen Scentsy Bar mit einem brandneuen Duft, der im jeweiligen Monat zu einem Rabatt von 10 % verfügbar ist, und danach zum vollen Preis, solange der Vorrat reicht.

Elektrische Duftlampe des Quartals

Jedes Quartal veröffentlichen wir eine brandneue Elektrische Duftlampe, die im jeweiligen Monat zu einem Rabatt von 10 % verfügbar ist, und danach zum vollen Preis, solange der Vorrat reicht. Im Marketingbereich Ihrer Workstation finden Sie Werbebilder, mit denen Sie den Duft des Monats und die Elektrische Duftlampe des Quartals teilen und bewerben können.

Auf Seite 7 finden Sie weitere Informationen zu Abonnements!

4  Sehen Sie täglich in Ihrer Workstation vorbei, um alle neuesten Produktankündigungen und anstehenden Neuigkeiten zu sehen!

Zeitlich begrenzte Angebote

Wir bieten das ganze Jahr über zeitlich begrenzte Angebote an (die sogenannten LTOs). Dazu gehören Scentsy Buddys, lizenzierte Produkte, spezielle Duftkollektionen oder Feiertagskollektionen. Wir informieren unsere BeraterInnen im Bereich **Neuigkeiten** Ihrer Workstation als Erste darüber. Zeitlich begrenzte Angebote sind nur erhältlich, solange der Vorrat reicht.

Scentsy Club

Duft nach Ihrem Bedarf

Laden Sie Ihre KundInnen ein, mit dem Scentsy Club regelmäßige Lieferungen ihrer Lieblingsprodukte zu planen. Dies ist zudem eine tolle Möglichkeit, um laufendes Einkommen für Ihr Geschäft zu schaffen.

Hier die Vorteile:

- „Immer meinen Lieblingsbar erhalten“, solange Sie einen Duft hinzufügen bevor er eingestellt wird.
- Bestellungen mit einem Wert von mindestens 42 € erhalten einen Rabatt von 10 %.
- Fügen Sie bei einem Bestellwert von mindestens 85 € einen Artikel zum halben Preis* hinzu (einschließlich der Whiff Box!).

Scentsy Club Prämien- und Empfehlungsprogramm

KundInnen können Punkte für ihre eigenen Scentsy Club Einkäufe sammeln und doppelt so viele Punkte für Personen, die sie empfehlen – und Sie erhalten für beides eine Provision!

- **Treueprämien:** Ihre KundInnen verdienen einen Punkt für jeden 1 €, den sie ausgeben.†
- **Empfehlungsprämien:** Ihre KundInnen erhalten 2 Punkte für jeden 1 €, den die von ihnen empfohlenen Clubmitglieder ausgeben.†
- Die Punkte können für Rabatte von bis zu 50 % auf zukünftige Scentsy Club- oder Online-Einkäufe eingelöst werden!* 25 verdiente Punkte bedeuten einen Rabatt von 1 €.



Besuchen Sie scentsy.com/ScentsyClub, um alle Einzelheiten zu erfahren und sehen Sie sich den Trainingsbereich Ihrer Workstation an, um zu erfahren, wie Sie das Beste aus dem Scentsy Club herausholen können!

Whiff Box

Wir stellen jeden Monat eine Whiff Box mit neuen, trendigen und saisonalen Produkten zusammen. Der Inhalt bietet jeden Monat eine neue Überraschung! Die Whiff Box umfasst verschiedene Produkte in Originalgröße, wie Körperpflegeprodukte, Reinigungsmittel, Wäschepflegeprodukte, Scentsy Bars und mehr. Und all dies zu einem günstigeren Preis, als wenn Sie die Produkte einzeln kaufen würden.

Wenn Ihre KundInnen regelmäßig eine Whiff Box erhalten möchten, können sie sich beim Scentsy Club anmelden, um wiederkehrende Lieferungen einzuplanen!

*Lizenzierte Produkte ausgeschlossen.
†MwSt. und Versand ausgeschlossen. Prämienpunkte verfallen nach 180 Tagen und können nicht für lizenzierte Produkte außerhalb des Scentsy Clubs, für Mehrwertsteuer oder Versand verwendet werden.

Ihre Workstation

Hier geschehen alle Wunder! Nutzen Sie Ihre Workstation unter anderem zum Aufgeben und Verwalten von Bestellungen, Organisieren von Partys, Überprüfen Ihrer Verkaufsdaten und Ihres Einkommens, zu Informationszwecken bezüglich Neuigkeiten und Veranstaltungen, sowie zum Speichern von Kundendaten und mehr.

Besuchen Sie workstation.scentsy.com oder scannen Sie den unten stehenden QR-Code und melden Sie sich mit Ihrer BeraterInnen-ID und Ihrem Passwort an. Ihre Workstation ist mit Ressourcen vollgepackt. Folgendes sollten Sie wissen:



Scannen Sie, um Ihre Workstation aufzurufen!



Dashboard

Hier finden Sie wichtige Informationen zum Status Ihrer Leistung und derer Ihres Teams sowie Benachrichtigungen vom Hauptbüro. Diese Startseite wird auf die einzelnen BeraterInnen zugeschnitten – je nachdem, ob sie sich in ihren ersten 30 Tagen befinden, oder versuchen eine Party zu buchen, oder aufsteigen möchten.

Über das Support-Menü oben rechts in Ihrem Dashboard können Sie online mit uns chatten oder ein Ticket einreichen. Sie können den BeraterInnen-Support auch telefonisch oder per E-Mail erreichen (die entsprechenden Kontaktinformationen finden Sie auf der Rückseite). Benötigen Sie schnelle Hilfe? Nutzen Sie den Chat oder rufen Sie das Team an.

Neuigkeiten, Marketing & Training

Erkunden Sie die Bereiche Neuigkeiten, Marketing und Training Ihrer Workstation, um Neuigkeiten und aktuelle Produktinformationen von Scentsy zu erhalten. Dort erfahren Sie außerdem alles über das Führen eines Scentsy Geschäfts, einschließlich Produktraining, Workstation, Verkauf, Social Media, Teambildung und mehr. Lernen Sie eine Anlaufstelle für kostenlose Marketing-Hilfsmittel kennen, einschließlich toller Produkt- und Werbebilder, die Sie ganz einfach teilen können. Es kommen fast täglich neue Ressourcen hinzu!

Hören Sie niemals auf, zu lernen.

Ob Sie ein/e brandneue/r Scentsy BeraterIn oder ein/e führende/r Top-BeraterIn sind: Es gibt immer Möglichkeiten, um mehr zu lernen und zu wachsen. Dies ist ein niemals endender Prozess. Sie können viel von anderen BeraterInnen lernen, und wir stellen Ihnen ständig neue Trainings und Hilfsmittel zur Verfügung, damit Sie Ihr Scentsy Geschäft auf die nächste Ebene anheben können. Das Team im Hauptbüro bietet Scentsy BeraterInnen:

- eine riesige Mediathek an Online-Trainingsinhalten im Trainingsbereich Ihrer Workstation.
- tolle Veranstaltungen mit motivierenden Rednern, Workshops und Lerngelegenheiten im Stil von Ausstellungen/Messen.
- standardisierte Trainings-Workshops, die von TrainerInnen geleitet oder im Selbststudium durchgearbeitet werden können.

BeraterInnen-Store

Hier finden Sie Scentsy Kataloge, Broschüren, Marketing-Hilfsmittel und vieles mehr.



Neue BeraterInnen erhalten außerdem Zugang zu unseren besonderen „Power Launch“-Rabatten – diese sind nur im BeraterInnen-Store in ihren ersten 70 Tagen verfügbar!

Abonnements

Unsere Abonnements geben Ihnen aufregende Möglichkeiten, um Online-Verkäufe anzubieten, Scentsy Produkte zu kaufen und Ihr Geschäft aufzubauen. Sie können Ihre Abonnements im Kontobereich Ihrer Workstation einsehen und bearbeiten.

Ihre Persönliche Website (PWS)

Verkaufen Sie mit Ihrer eigenen Persönlichen Website (PWS) Scentsy Produkte online und bieten Sie neuen KundInnen eine Möglichkeit, Sie zu finden. Mit einer PWS können Sie sogar eine eigene Partyseite für jede beliebige Party und Party-Art erstellen, um Ihre Gästeliste zu erweitern und Ihre Verkaufszahlen und Gastgeberprämien zu steigern. Eine PWS ist auch erforderlich, wenn Sie neue BeraterInnen rekrutieren und ein Scentsy Team aufbauen möchten.

Neue BeraterInnen erhalten ein gratis PWS-Abonnement für drei Monate – und können dieses danach gegen eine geringe monatliche Gebühr fortführen.



Navigieren Sie zum Kontobereich in Ihrer Workstation und klicken Sie auf *Persönliche Website einrichten*. Sie können Ihre PWS mit Ihrer Geschichte, Ihren Kontaktinformationen und mehr individuell gestalten. Wir kümmern uns um die Aktualisierung von neuen Produkten und Werbeaktionen und für besonders beliebte Produkte erstellen wir auf Ihrer PWS auch Seiten zur Interessenten-Generierung, um Aufmerksamkeit zu erregen und wichtige Kundeninformationen in Ihrem Namen zu sammeln.



Kits mit monatlichen Sonderangeboten:

„Duft des Monats“-Kit

Jeden Monat einen neuen Duft? Ja, gerne! Dies ist eine großartige Möglichkeit, mit Ihren KundInnen regelmäßig Kontakt zu pflegen und dieses Kit enthält alles, was Sie benötigen, um den Duft mit anderen zu teilen!

Im Kit erhalten Sie:

- 8 Scentsy Bars im vorgestellten Duft.
- 1 Packung Duft-Sticker.

Das ist ein fabelhaftes Angebot! Außerdem schicken wir Ihnen dieses Kit, bevor der neue Duft zum Kauf verfügbar ist (mit einem Rabatt von 10 %). So können Sie Proben verteilen, den Duft auf Partys vorstellen und damit anfangen, Bestellungen einzusammeln.

Duft und Elektrische Duftlampe des Monats Kombi-Kit

Mit diesem Abonnement erhalten Sie den gesamten Inhalt des Duft des Monats Kits und zusätzlich die exklusive Elektrische Duftlampe des Monats!



Abonnieren Sie unsere Kits mit monatlichen Sonderangeboten im Kontobereich.

Internationales Verkaufen und Rekrutieren

Scentsy ist auf der ganzen Welt geschäftstätig!

Suchen Sie Ihr Land auf der Karte, um Ihre Scentsy Region zu finden und bereiten Sie sich dann darauf vor Ihr Geschäft global auszuweiten.

Um grenzüberschreitend zu verkaufen und zu rekrutieren, müssen Sie sich anmelden und eine geringe monatliche Gebühr zahlen, um innerhalb oder außerhalb der Region, in der Sie leben, Geschäfte zu tätigen.

Verkaufen und rekrutieren: Innerhalb Ihrer Region

Rekrutieren Sie neue BeraterInnen und verkaufen Sie Scentsy Produkte in einem beliebigen Land in Ihrer Region.

Rekrutieren: Außerhalb Ihrer Region

Rekrutieren Sie neue BeraterInnen außerhalb Ihrer Region. (Das Verkaufen von Scentsy Produkten außerhalb Ihrer Region ist leider nicht möglich.)

Warum fällt eine Gebühr an?

Mit diesen Gebühren werden die Kosten abgedeckt, die für Bonuszahlungen, Währungsumrechnungen und das Aktualisieren Ihrer PWS auf die entsprechenden Länder und Sprachen anfallen. Selbst wenn Sie nicht persönlich grenzübergreifend rekrutieren, müssen Sie sich anmelden, falls Sie Boni von Downline-Mitgliedern in anderen Ländern verdienen wollen. Sie müssen auch der internationalen Verkaufs- und Rekrutierungsvereinbarung zustimmen, falls Sie international geschäftstätig sein wollen.

Zu Ihrer Downline gehören alle BeraterInnen, die Sie rekrutieren, sowie alle BeraterInnen, die diese rekrutieren.



Um sich anzumelden, klicken Sie auf *Mein Konto* in Ihrer Workstation, scrollen Sie zu **Internationale Abonnements** und wählen Sie die gewünschte(n) Region(en) aus.

Deutschland



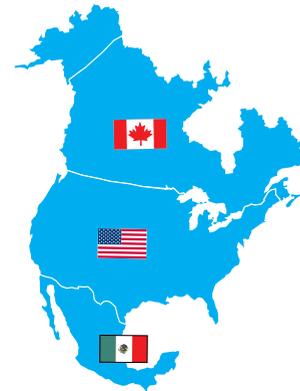
Österreich



Scannen Sie, um Preise und andere Details zu Ihrem Markt zu erfahren!



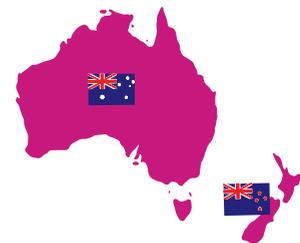
Region 1



Region 2



Region 3



Die Karten sind nicht maßstabsgetreu.

Hallo Zahltag!

Was ist das Beste an Scentsy? Sie erhalten soviel, wie Sie geben! Arbeiten Sie daran, jeden Monat Ihre Einkommensziele zu erreichen, indem Sie Scentsy Produkte verkaufen und die Geschäftsmöglichkeit mit anderen teilen.

Sie sollten Folgendes wissen:

- PAV, oder Persönliches Absatzvolumen, ist der Punktwert für Ihre Verkäufe. Sie brauchen mindestens 200 PAV in einem oder mehr der jeweils letzten zwölf Monate, um den aktuellen Status beizubehalten.
- Essential BeraterInnen verdienen 20 % Provision auf PAV.
- Zertifizierte BeraterInnen verdienen 25 % Provision, sobald ein kumulatives PAV von 1.000 erzielt wurde. Danach bringt jeder Aufstieg mehr Lohn und Bonusmöglichkeiten – ganz besonders, wenn Ihr Team damit beginnt, an KundInnen zu verkaufen.

Berücksichtigen Sie auch Folgendes:

- Ihre Provisionen und Boni werden an jedem Zahltag (dem 11. des Monats, sofern dieser nicht auf ein Wochenende oder einen Feiertag fällt, in welchem Falle der Zahltag der nächste Geschäftstag ist) in das Scentsy Zahlungsportal hochgeladen.
- Klicken Sie auf den Zahlungsportal-Link in Ihrer Workstation, oder besuchen Sie **ScentsyPay.com**, um Ihre Kontoeinstellungen zu ändern und auf Ihr Zahlungsportal zuzugreifen.
- Bestellzahlungen von BeraterInnen an Scentsy müssen über eine Kredit- oder Bankkarte (Visa oder MasterCard), oder PayPal erfolgen. In Deutschland ist Giropay und Sofortüberweisung ebenfalls möglich.
- Sie müssen monatlich mindestens 30 € Provisionen verdienen, um bezahlt zu werden. Niedrigere Beträge werden auf den Zahltag des nächsten Monats übertragen.

Wir berechnen die Provisionen für BeraterInnen weltweit auf Basis einer PEG-Rate. Auf Seite 25 erfahren Sie mehr dazu.



Im Trainingsbereich Ihrer Workstation finden Sie weitere Informationen zum Vergütungsplan, sowie hilfreiche Trainingsvideos.

Der Vergütungsplan

Sie werden basierend auf Ihrem Rang, dem Titel der von Ihnen rekrutierten BeraterInnen und den Generationsboni bezahlt.

SCENTSY Vergütungsplan

Monatliche Verantwortungen	Essential BeraterIn	Zertifizierte/r BeraterIn	Leitende/r BeraterIn	Star BeraterIn	SuperStar BeraterIn	DirektorIn	Star DirektorIn	SuperStar DirektorIn
Persönliches Absatzvolumen (PAV)		1.000*	500	500	500	500	500	500
Gruppen-Gesamtabsatzvolumen (GGAV)	Nach dem Verkauf von 1.000 PAV sind Sie Ihr Leben lang zertifiziert!		1.000	2.500	6.000	10.000	30.000	80.000
Team-Gesamtabsatzvolumen (TGAV)					2.000	6.000	10.000	
Aktive Frontline BeraterInnen			1	2	3	3	3	3
DirektorInnen der 1. Generation							2	4

Monatliche Prämien	*Bisher gesammeltes persönliches Absatzvolumen; muss zum Aufstieg auf einen höheren Rang erreicht worden sein.							
Provision vom Standard-PAV	20 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %	25 %
Provisionen vom PAV aus Scentsy Club Empfehlungen	10 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
Bonus vom Persönlichen Gesamtabsatzvolumen	Holen Sie sich die ZERTIFIZIERUNG für eine Lohnerhöhung von 5 %!		2 %	4 %	7 %	9 %	9 %	9 %
Frontline Essential oder Zertifizierte/r BeraterIn TGAV-Bonus			2 %	4 %	7 %	9 %	9 %	9 %
Frontline Leitende/r BeraterIn TGAV-Bonus			2 %	5 %	7 %	7 %	7 %	
Frontline Star BeraterIn TGAV-Bonus				3 %	5 %	5 %	5 %	
Frontline SuperStar BeraterIn TGAV-Bonus					2 %	2 %	2 %	
Frontline DirektorIn (Q) TGAV-Bonus						3 %	3 %	3 %
DirektorIn der 1. Generation TGAV-Bonus						3 %	3 %	3 %
DirektorIn der 2. Generation TGAV-Bonus							4 %	4 %
DirektorIn der 3. Generation TGAV-Bonus								5 %

BeraterInnen verdienen 20% (oder 10% mit Scentsy Club Prämien und Empfehlungen) auf die ersten 1.000 PAV (Persönliches Absatzvolumen) und 25% (oder 15% mit Scentsy Club Prämien und Empfehlungen) auf alle weiteren Verkäufe, plus bis zu 9% Boni auf das Persönliche Gesamtabsatzvolumen, basierend auf dem Rang, sowie eine Verkaufsprämie von 5%, wenn die monatlichen Verkäufe 2.000 PAV übertreffen. Das PAV von Scentsy Club Prämien und Empfehlungen ergibt sich aus allen Club-Verkäufen, die über einen Empfehlungslink initiiert wurden. BeraterInnen können auch Boni für Führende BeraterInnen verdienen, die auf den Verkäufen der Downline basieren. Die Qualifizierungen für Incentive-Reisen werden jährlich festgelegt. Die durchschnittliche Jahresprovision für BeraterInnen, die das ganze Jahr 2021 bei Scentsy waren, betrug 4.722,81 € in Deutschland und 2.724,18 € in Österreich, während diejenigen, die nur einen Teil des Jahres bei Scentsy waren, durchschnittlich 486,17 € in Deutschland und 437,23 € in Österreich an Jahresprovision erhielten. (In Luxemburg gab es im Jahr 2021 keine BeraterInnen.) Eine genaue Beschreibung des Vergütungsplans, einschließlich des Durchschnittsverdiensts von BeraterInnen, finden Sie unter scentsy.com. Klicken Sie auf Anmelden und dann auf Vorteile.





Geben Sie bequem über einen zentralen Ort in Ihrer Workstation Ihre Bestellungen auf und verfolgen Sie diese.

Es gibt im Wesentlichen drei Bestellarten:

Individuelle Bestellung

Eine Bestellung, die für eine einzelne Person erstellt wird. Dabei handelt es sich in der Regel um eine kleinere Bestellung, für die keine Gastgeberprämien vergeben werden und bei der eine Direktversandgebühr anfällt.



Kunde/Kundin vor Ort? Hängen Sie ihre individuelle Bestellung einer anderen offenen Party an, damit sie beim Versand sparen können!

Party-Bestellung

Eine Bestellung, die im Rahmen einer Party- oder Gruppenbestellung erstellt wurde. Um als Party-Bestellung zu gelten, muss der Bestellwert mindestens 295 € betragen, was auch der Mindestbetrag ist, um sich für Gastgeberprämien zu qualifizieren! Informationen darüber, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit sich eine Party für den kostenlosen Versand qualifiziert, finden Sie in der Versandkostenabelle im Trainingsbereich Ihrer Workstation.

Bestellung über die Persönliche Website (PWS)

Eine Bestellung, die von einer/m BeraterIn oder einer Kundin/einem Kunden über die PWS einer Beraterin/eines Beraters eingereicht wurde; kann eine Einzelbestellung sein oder einer bestimmten Party angehängt sein.



Verwenden Sie die Party-Seite auf Ihrer PWS, um tolle Online-Partys zu veranstalten!

Bestellstatus

Im Bestellsbereich Ihrer Workstation sehen Sie eine Kombination der folgenden Bestellstatus:

- **Bezahlt:** Wenn eine Bestellung eingereicht und die Zahlung akzeptiert wurde, erhält sie den Status „Bezahlt“.
- **In Bearbeitung:** Eine Bestellung erhält nur dann den Status „In Bearbeitung“, wenn sie mit der ersten Einrichtung eines Abonnements (z.B. eines Abonnements für eine Länderübergreifende Vereinbarung oder PWS-Abonnements) verbunden ist. Er gibt an, dass eine erste Abonnementvorlage erstellt wurde.
- **Erhalten:** Wird einer Bestellung bei der ersten Anzeige in der Auftragsverwaltungssoftware Scentsy zugewiesen. Sie wird dann zur Bestandsaufnahme an das richtige Lager geschickt.
- **Gedruckt:** Für eine gedruckte Bestellung wurde eine Rechnung erstellt. Produkte werden ausgewählt und verpackt.
- **Versendet:** Wenn Ihre Bestellung abgeschlossen ist, wird ein Versandetikett gedruckt und Ihre Bestellung erhält den Status „Versendet“. Sie können nun die Lieferung Ihrer Bestellung in der Tracking-Information beobachten.
- **Teilweise versendet:** Die aktuelle Liste der Produkte, die nicht in der ursprünglichen Lieferung einer Bestellung enthalten sind, finden Sie in der Produktstatusliste.
- **Im Lieferrückstand oder teilweise im Lieferrückstand:** Die aktuelle Liste der Produkte, die nicht in der ursprünglichen Lieferung einer Bestellung enthalten sind, finden Sie in der Produktstatusliste.



Scentsy Produkte müssen einfach erlebt werden! Und Düfte werden am besten persönlich geteilt, ob zu Hause, im Lieblingscafé oder im Pausenraum. Aber das ist nicht die einzige Art. Ganz gleich, ob Sie (oder Ihre GastgeberInnen) Gäste dazu einladen, persönlich oder online einzukaufen, Sie sollten die Vorteile kennen, die das Teilen von Scentsy Produkten bietet.

Gastgeberprämien

Alle lieben Scentsy. Und mit Gastgeberprämien erhalten sie noch mehr! Das ist ein ganz logischer Grund (und der Hauptgrund, aus dem GastgeberInnen Partys buchen).

Partyverkäufe	295 € bis 514,99 €	515 € bis 734,99 €	735 € bis 1.464,99 €	1.465 € +
Wert der Gratis-Produkte	29,50 € bis 51,49 €	51,50 € bis 73,49 €	110,25 € bis 219,74 €	219,75 € +
Halbpreis-Prämien	1	2	3	4

Lizenzierte Produkte können nicht unter Verwendung von Gastgeberprämien oder Partykettenprämien erworben werden. Produkte im Wert von 120 € bis 268,99 € erfordern zwei Halbpreis-Prämien, um einen Rabatt von 50 % zu erhalten. Produkte im Wert von 269 € oder mehr erfordern drei Halbpreis-Prämien, um einen Rabatt von 50 % zu erhalten.

ZUR INFO

- Eine Party muss mindestens 295 € an Verkäufen erzielen, damit sich der/die GastgeberIn für Prämien qualifiziert.
- Die verdienten Prämien werden von Scentsy zur Verfügung gestellt! Sie werden nicht von Ihrer Provision abgezogen.
- Gastgeberprämien werden nicht Ihrem PAV angerechnet.
- Es fällt eine kleine Gebühr an, wenn Ihr/e GastgeberIn nicht alle verdienten Halbpreis-Prämien nutzt. (Und wer macht das schon?) Sollte das vorkommen, nutzen Sie diese Gelegenheit einfach für sich selbst!
- GastgeberInnen erhalten eine weitere Halbpreis-Prämie, wenn einer ihrer Gäste eine Party bucht, an der sie teilnehmen! Dies sind Partyketten-Prämien.



Für qualifizierende Partys können GastgeberInnen ihre Gastgebergutschriften gegen den Kauf eines Exklusiven Starter Kits für GastgeberInnen einlösen! In den Häufig gestellten Fragen in Ihrer Workstation erfahren Sie mehr dazu. Suchen Sie einfach nach „Ein Kit verdienen“.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, ein/e Scentsy BeraterIn zu werden! Hier finden Sie einen Überblick über die Starter Kit-Optionen, die Ihren Interessenten und GastgeberInnen zur Verfügung stehen.

Starter Kit

Enthält alles, was ein/e BeraterIn braucht, um loszulegen, wie z. B. die meistverkauften Produkte und viele hilfreiche Geschäftshilfsmittel und Ressourcen. Außerdem beinhaltet es ein kostenloses dreimonatiges Abonnement für eine Persönliche Website (PWS).

Exklusives GastgeberInnen-Starter Kit

Dieses Kit gilt nur für Ihre GastgeberInnen! Sie erhalten eine Reihe von beliebten Produkten und hilfreiche Geschäftshilfsmittel und Ressourcen sowie ein kostenloses dreimonatiges Abonnement für eine PWS, um Scentsy Produkte online zu verkaufen.

Wiederherstellungs-Kit

Ehemalige Scentsy BeraterInnen sind möglicherweise berechtigt, ihr Konto kostenlos wiederherzustellen! Dieses Kit beinhaltet alle notwendigen Hilfsmittel, die ein/e BeraterIn benötigt, um ein Scentsy Geschäft neu zu starten.



Außerdem bieten wir das ganze Jahr über spezielle Promos zum Start bei Scentsy an, um Ihr Geschäft anzukurbeln. Schauen Sie regelmäßig in Ihrer Workstation vorbei, wo neue Promos veröffentlicht werden.

Deutschland



Österreich



Scannen Sie, um die Kosten für Kits und andere Details zu Ihrem Markt zu erfahren!



Warum bei Scentsy starten?



Freundschaften



Höheres Einkommen



Ehrungen und Auszeichnungen



Urlaub



Zeit mit der Familie

Ehrungen und Auszeichnungen

Prämien für neue BeraterInnen

Shooting Star Prämie

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Neue BeraterInnen, die mindestens 500 PAV (Persönliches Absatzvolumen) in Ihren ersten 15 Tagen erzielen.	Shooting Star Anhänger und Armband oder Anstecknadel sowie die Möglichkeit, ein Shooting Star Erweiterungskit (SSEK) zu erwerben.



Weitere Einzelheiten zum SSEK finden Sie im Trainingsbereich Ihrer Workstation!



Scentsationelle Startprämie

Neue BeraterInnen sind berechtigt, innerhalb der ersten 70 Tage eine der folgenden drei Ebenen zu erreichen.

Ebene 1

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
<ul style="list-style-type: none"> Verkauf von mindestens 1.500 PAV oder Verkauf von 500 PAV und 1 neue/r persönlich rekrutierte/r BeraterIn, der/die mit Verkäufen 200 PAV erzielt* und Fertigstellen der „Das Wichtigste zuerst“-Checkliste in Ihrer Workstation innerhalb Ihrer ersten 70 Tage† 	<ul style="list-style-type: none"> eine Warengutschrift in Höhe von 59,50 €[‡] Anhänger oder Anstecknadel für die Scentsationelle Startprämie – Ebene 1[§] eine Leistungsurkunde[§]



Ebene 2

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
<ul style="list-style-type: none"> Verkauf von mindestens 3.000 PAV oder Verkauf von 1.500 PAV und 1 neue/r persönlich rekrutierte/r BeraterIn, der/die mit Verkäufen 200 PAV erzielt* und Fertigstellen der „Das Wichtigste zuerst“-Checkliste in Ihrer Workstation innerhalb Ihrer ersten 70 Tage† 	<ul style="list-style-type: none"> eine Warengutschrift in Höhe von 148,75 €[‡] Anhänger oder Anstecknadel für die Scentsationelle Startprämie – Ebene 1 und 2[§] Leistungsurkunden (für Ebene 1 und 2)[§] eine Elektrische Duftlampe <i>Scentsational Start Award</i> exklusiv für VerdienereInnen der Scentsationellen Startprämie Ebene 2 oder 3[§]



Trophäe für die Scentsationelle Startprämie Ebene 3



Elektrische Duftlampe *Scentsational Start Award*



Trophäe für den Jährlichen Sales Excellence Award

Ebene 3

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
<ul style="list-style-type: none"> Verkauf von mindestens 6.000 PAV oder Verkauf von 3.000 PAV und zwei neue persönlich rekrutierte BeraterInnen, die mit Verkäufen je 200 PAV erzielen* und Fertigstellen der „Das Wichtigste zuerst“-Checkliste in Ihrer Workstation innerhalb Ihrer ersten 70 Tage† 	<ul style="list-style-type: none"> eine Warengutschrift in Höhe von 267,75 €[‡] Anhänger oder Anstecknadel für die Scentsationelle Startprämie – Ebene 1, 2 und 3[§] Leistungsurkunden (für Ebene 1, 2 und 3)[§] eine Elektrische Duftlampe <i>Scentsational Start Award</i> exklusiv für VerdienereInnen der Scentsationellen Startprämie Ebene 2 oder 3[§] eine Trophäe[§]



Verkaufsprämien

Monatliche Verkaufsprämie

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Erzielung von 2.000 PAV in einem beliebigen Monat	<ul style="list-style-type: none"> 5 % Bonus auf Ihr PAV Anhänger oder Anstecknadel und Urkunde für die Monatliche Verkaufsprämie



Top-Verkauf des Monats

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Höchstes PAV nach Titel und Land	Anhänger oder Anstecknadel und Urkunde für den Top-Verkauf des Monats



Anerkennung für bisher gesammeltes PAV

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Erzielung von 10.000, 50.000, 100.000 oder 500.000 kumulativem PAV	Anhänger oder Anstecknadel und Urkunde für bisher gesammeltes PAV



Jährliche Sales Excellence Award

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Erzielung von mindestens 30.000 PAV jedes Jahr – vom 1. Mai bis zum 30. April	<ul style="list-style-type: none"> Bonus von 1.190 € und eine personalisierte Trophäe eine Leistungsurkunde

*Der/die persönlich rekrutierte/r BeraterIn (PRB) muss bis zum Ende des Monats, in den der 70. Tag des neuen Beraters/der neuen Beraterin fällt, aktiv sein (in einem Monat 200 PAV erzielen).

†Alle Punkte in der Checkliste müssen vor dem 70. Tag einer/s BeraterIn abgeschlossen sein.

‡Warengutschriften sind nicht kumulativ.

§Prämien werden unter Umständen separat versandt.

Ehrungen und Auszeichnungen

Prämien für Mentoren

SponsorIn des Monats

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
<ul style="list-style-type: none"> • Der/die beste/n BeraterIn eines jeden Titels und jeden Landes mit den meisten aktiven Rekrutierungen in einem Kalendermonat; mindestens drei neue BeraterInnen, mit jeweiligen Verdiensten von mindestens 200 PAV, sind erforderlich. • Im Falle eines Gleichstands, wird das Gesamt-PAV der neuen BeraterInnen als Auswahlkriterium verwendet. 	Anhänger oder Anstecknadel und Urkunde für den/die SponsorIn des Monats 

Jährliche Prämie für Mentoren

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Die Voraussetzung für diese Prämie ist die persönliche Rekrutierung von mindestens 14 neuen BeraterInnen, die während des Qualifikationszeitraums vom 1. Mai bis zum 30. April mindestens den Titel Zertifizierte/r BeraterIn erreichen.	<ul style="list-style-type: none"> • eine personalisierte Trophäe • Bonus von 29,75 € für jede/n Zertifizierte/n BeraterIn • Bonus von 59,50 € für jede/n Leitende/n BeraterIn oder höher • eine Leistungsurkunde 

Trophäe für die Jährliche Prämie für Mentoren

Shooting Star Anwerber-Bonus

Voraussetzungen:	Auszeichnung:
Rekrutierung eines neuen Teammitglieds, das sich die Shooting Star Prämie verdient	<ul style="list-style-type: none"> • eine Warengutschrift in Höhe von 29,75 € • Anhänger oder Anstecknadel und Urkunde 



Möchten Sie sich von den monatlichen und jährlichen Auszeichnungsurkunden, Trophäen, Anstecknadeln oder Anhängern abmelden? Besuchen Sie hierfür den Kontobereich in Ihrer Workstation.



Alice Kalilimoku Shining Star Prämie

Diese Auszeichnung kommt jedes Jahr dem/der Scentsy BeraterIn zugute, der/die zur Verkörperung des Scentsy Unternehmensleitbilds beiträgt und unsere Grundwerte Einfachheit, Authentizität und Großzügigkeit optimal veranschaulicht. KandidatInnen werden von BeraterInnen nominiert. Der/die GewinnerIn wird von der Scentsy Geschäftsleitung bestimmt.



Halten Sie im Bereich Neuigkeiten Ausschau nach der Möglichkeit, unseren nächsten Alice Kalilimoku Shining Star zu nominieren. Nominierungen werden jedes Jahr bis zum 30. April über die Workstation angenommen.



Im Trainingsbereich Ihrer Workstation finden Sie nähere Informationen zu Ehrungen und Auszeichnungen.

Scentsy Veranstaltungen

Wir organisieren das ganze Jahr über Veranstaltungen, um die Gemeinschaft und den Scentsy Spirit zu fördern!



Die offiziellen Veranstaltungstermine, einschließlich der Anmeldefristen, finden Sie im BeraterInnen-Kalender in Ihrer Workstation.

Veranstaltungen für alle BeraterInnen

World Tour

Im Rahmen der World Tour reist das Team des Scentsy Hauptbüros in Ihre Heimatstädte, um so viele BeraterInnen wie möglich zu schulen, zu inspirieren und mit ihnen in Kontakt zu treten. Es sind dutzende Stationen in Nordamerika, Europa, Australien und Neuseeland eingeplant. Die Veranstaltungen finden dabei in der Regel zu Beginn einer neuen Scentsy Katalogsaison statt, nämlich im Februar und März, und beinhalten Produktauslagen, damit Sie erleben können, was es Neues gibt.

Scentsy Family Treffen (SFR)

Unsere größten alljährlichen Veranstaltungen! Treffen Sie sich mit anderen Scentsy BeraterInnen aus Ihrer Region zu einer energiegeladenen, persönlichen Veranstaltung, die mit Unterhaltung und Training, Ehrungen und Enthüllungen gefüllt ist – und so viel Spaß macht! Erleben Sie inspirierende Botschaften und neue Trainings für Ihr Geschäft von BeraterInnen-Führungskräften und dem Team aus dem Hauptbüro, und werfen Sie einen exklusiven Blick auf kommende Produkte und Programme. Dies ist die perfekte Gelegenheit, um Motivation für eine neue Scentsy Saison zu tanken und um Ihre Leistungen des vergangenen Jahres zu feiern!

Das SFR umfasst auch eine Veranstaltung für Führungskräfte für DirektorInnen (Q) und höher, die ein spezielles Training und die Möglichkeit erhalten, andere Führungskräfte kennenzulernen.



Veranstaltungen für Führende BeraterInnen

Führungskräfte Tage

Treten Sie mit Scentsy Führungskräften in Kontakt, entspannen Sie sich (üblicherweise am Strand!) und tanken Sie neue Energie für Ihr Geschäft durch fortgeschrittene Trainings für Führungskräfte. Diese Veranstaltung findet jedes Jahr im Januar statt und soll DirektorInnen (Q) und höher helfen, sich gut erholt auf das neue Jahr vorzubereiten.

DirektorInnen Boot Camp

Treten Sie mit dem Team des Hauptbüros in Kontakt und bauen Sie lebenslange Beziehungen zu anderen Führungskräften auf. Im DirektorInnen Boot Camp, das im April und Oktober im Scentsy Commons in Meridian, Idaho, USA, stattfindet, bauen Sie Ihre Führungsqualitäten weiter auf, Sie lernen wertvolle Ideen zu Teamtrainings kennen und entdecken neue Wege, um Ihr Geschäft zu führen. Im Rahmen einer Tour unseres ersten Produktionszentrums (ein Seefrachtcontainer auf einer Schaffarm) erhalten Sie einen Einblick in Scentsys Vergangenheit und Sie besichtigen natürlich auch unseren wunderschönen Scentsy Campus.

Star DirektorInnen Summit Approach

Nur für Star DirektorInnen! Es wird beim Summit Approach ein spezielles, auf Star DirektorInnen ausgerichtetes Training geben, sowie die tolle Möglichkeit, voneinander zu lernen und neue Kontakte zu knüpfen. In der Regel findet die Veranstaltung im Oktober im Scentsy Commons in Meridian, Idaho, USA statt.

SuperStar DirektorInnen Summit

Nur für SuperStar DirektorInnen! Auf dieser Veranstaltung, die in der Regel im April im Scentsy Commons in Meridian, Idaho, USA, stattfindet, kommen unsere Top-Führungskräfte zusammen, um weitergehende Führungsqualitäten zu entwickeln, ihre einzigartigen Erkenntnisse und Ideen zu teilen und mit dem Team des Hauptbüros zusammenzuarbeiten.



Scentsy Glossar

Aktiv

Hierbei handelt es sich um einen Kontostatus, den Sie erreichen, wenn Sie in einem Monat mindestens 200 Punkte für Ihr PAV verdienen. Aktivität bzw. aktiv zu sein, und zwar mindestens einen Monat in einem Zeitraum von 12 aufeinanderfolgenden Monaten, ist Voraussetzung dafür, „aktuell“ zu bleiben.

Aktuell

Wenn Sie mindestens einen Monat während der jeweils letzten 12 Monate aktiv waren, haben Sie den Status „aktuell“. Mit diesem Status sind Sie dazu berechtigt, Bestellungen aufzugeben, Provisionen zu erhalten und eine Downline zu behalten.

Bisher gesammeltes PAV

Die Gesamtsumme Ihres Persönlichen Absatzvolumens (PAV), das Sie ab Ihrem Anmeldedatum bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt in Ihrem Konto angesammelt haben. Das bisher gesammelte PAV geht bei einer Kontokündigung weder verloren noch wird es zurückgesetzt.

Bonus

Die Summe, die an Top-VerkäuferInnen (Leitende BeraterInnen und höher) als prozentualer Anteil des Persönlichen Gesamtabsatzvolumens (PGAV) aus eigenen Verkäufen und des Team-Gesamtabsatzvolumens (TGAV) aus Verkäufen von Frontline BeraterInnen ausgezahlt wird.

DirektorIn (Q)

Der Titel, der einem/einer DirektorIn, Star DirektorIn, oder SuperStar DirektorIn zugewiesen wird, wenn er/sie sich in drei aufeinanderfolgenden Monaten nicht für den DirektorInnen-Rang qualifizieren konnte. Dieser Titel kann nur für insgesamt drei Monate gehalten werden.

Downline

Alle BeraterInnen, die Sie rekrutieren, sowie die von diesen rekrutierten BeraterInnen und so weiter. Dabei werden alle Ebenen und Generationen berücksichtigt.

Downline-Übertragung

Wenn Ihr Konto gekündigt wird oder Sie sich dazu entschließen, als nicht als SponsorIn auftretende/r BeraterIn tätig zu sein, steigt Ihre Downline eine Ebene auf und wird zur Frontline Ihrer/Ihres SponsorIn.

Ebene

Alle BeraterInnen, die für Ihre Downline rekrutiert wurden und entweder von Ihnen oder einem/einer anderen BeraterIn in Ihrer Downline als SponsorIn betreut werden, werden in eine Struktur eingeordnet, die sich nach den Ebenen des Rekrutierens richtet.

Frontline

Sämtliche BeraterInnen auf Ihrer ersten Ebene, die Sie entweder rekrutiert haben oder die Ihnen übertragen wurden.

Generation

Die Anordnung von allen DirektorInnen und deren Teams in Ihrer Downline.

Gruppe

Ihre gesamte Downline.

Gruppen-Gesamtabsatzvolumen (GGAV)

Die Summe des Persönlichen Gesamtabsatzvolumens (PGAV) sämtlicher Mitglieder in Ihrer Gruppe.

Heimatland

Das Land, das Sie beim Start angegeben haben.

Partyketten-Prämie

Wenn sich ein Gast auf einer Party entschließt, selbst eine Scentsy Party zu veranstalten, erhält der/die ursprüngliche GastgeberIn eine zusätzliche Halbpreis-Prämie, wenn er oder sie die qualifizierende Party des Gastes besucht.

PEG-Rate

Ein Faktor, mit dem das PAV multipliziert wird, um dieses in Landeswährung umzurechnen und die Höhe der zu bezahlenden Provisionen zu bestimmen.

Persönlich rekrutierte/r BeraterIn (PRB)

Ein/e BeraterIn, der/die bei der Anmeldung Sie als SponsorIn wählt.

Persönliche Website (PWS)

Ein Hilfsmittel, mit dem Sie für Ihr Geschäft werben, Online-Bestellungen aufnehmen, Online-Partys ankündigen und neue BeraterInnen rekrutieren können.

Persönliches Absatzvolumen (PAV)

Hierbei handelt es sich um die Punktzahl provisionsberechtigter Produkte. Das PAV ist ein globales Punktesystem, mit dem das erzielte Absatzvolumen, unter Verwendung eines Fixkurses (PEG-Rate), in die Landeswährung umgerechnet werden kann.

Persönliches Gesamtabsatzvolumen (PGAV)

75 % des Persönlichen Absatzvolumens (PAV).

Provision

Die Vergütung Ihrer persönlichen Verkäufe von provisionsberechtigten Produkten.

Rang

Eine monatliche Qualifikation, die herangezogen wird, um Ihren Vergütungssatz zu bestimmen.

Region

Länder, die Scentsy zu Vertriebs- und Marketingzwecken in eine Gruppe zusammengefasst hat.

SponsorIn

Ihre unmittelbare Upline, die ein/e aktuelle/r BeraterIn ist.

Starter Kit

Eine Auswahl an Trainingsmaterialien, Vorführungsprodukten und Geschäftshilfsmitteln, die Sie bei Anmeldung erwerben müssen.

Team

Sie und alle BeraterInnen in Ihrer Downline unter Ausschluss von DirektorInnen und deren Downline.

Team-Gesamtabsatzvolumen (TGAV)

Die Summe des Persönlichen Gesamtabsatzvolumens (PGAV) sämtlicher BeraterInnen in Ihrem Team.

Titel

Der bis dato von einem/einer BeraterIn höchste erreichte Rang. Der Titel von BeraterInnen verändert sich nur durch einen Aufstieg, es sei denn, DirektorInnen erfüllen die Voraussetzungen für den DirektorInnen-Titel nicht.

Upline

Darunter fällt der/die BeraterIn, der/die Sie als SponsorIn betreut, dessen/deren SponsorIn und so weiter.

Vergütungsplan

Die verschiedenen Stufen von Vergütungen, die Sie verdienen können, wenn Sie in verschiedene BeraterInnen-Level aufsteigen.

Workstation

Der Mittelpunkt Ihres Scentsy Geschäfts, wo Sie Bestellungen eingeben und verfolgen, Ihre Veranstaltungen organisieren, Ihre Verkaufsdaten überprüfen und Informationen über Neuigkeiten und Scentsy Veranstaltungen erhalten, und vieles mehr. Sie melden sich mit Ihrer BeraterInnen-ID oder Ihrem Benutzernamen und Ihrem Passwort unter workstation.scentsy.com an.





Scentsy Kontakte

Compliance

Einhaltung der Scentsy Standards, des Compliance-Leitfadens und der Vereinbarung für Unabhängige BeraterInnen.

compliance@scentsy.com

BeraterInnen-Support

Bestellstatus, Produktfragen und Probleme, Unterstützung bei Bestellaufgaben, Fragen bezüglich der Workstation, Rangaufstieg, Ersatzprodukte, verlorener Versand, allgemeine Fragen, Scentsy Veranstaltungen, geschäftliche Unterstützung, Namen von Webseiten und Domainnamen

support.de@scentsy.com oder
support.at@scentsy.com

Gebührenfrei: 0800 180 8375
(Deutschland) oder
0800 293 467 (Österreich)

09.00 bis 17.00 Uhr (Ortszeit), Montag bis Freitag

Produktentwicklung

Produktvorschläge, Feedback

Idea Share: <https://ideas.scentsy.com/>

Scentsy Family Foundation

Spenden für wohltätige Zwecke, Patenschaften, Stipendien, Vorschläge für Produkte für wohltätige Zwecke

scentsyfamilyfoundation@scentsy.com

